W NUMERZE:

Bohdan Gliński — CIEKAWA KONCEPCJA POLITYKI PŁAC — str. 2
Kazimierz Sokołowski — DWIE DUSZE CHŁOPA W CYFRACH — str. 5
Kazimierz Osiejewski — TELEWIZYJNY BIGOS — str. 6

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA 5 PAŹDZIERNIKA 1950 R. CENA 2 ZŁ Nr 40 (308)

Materiały do programu agrarnego

EWOLUCJA STRUKTURY AGRARNEJ

MIECZYSŁAW MIESZCZANKOWSKI

Ożywiona dyskusja o sprawach agrarnych wygasła przeszło rok temu. Nie było w tym nic dziwnego. Zasadnicze problemy zostały omówione. Dalsze pogłębianie dyskusji wymagało gruntownych studiów a przede wszystkim — zbadania pierwszych efektów naszej polityki rolnej.

Tendencje rozwoju struktury agrarnej są niezmiernie ważnym elementem w sprawie wytyczania dróg przebudowy wsi polskiej. Zagadnienie to należy przedstawić w zarysie historycznym. Pozwoli to pełniej rozpatrzyć obecne przemiany struktury agrarnej i odpowiedzieć na wiele pytań.

Przed wojną nie przeprowadzano spisów rolnych, dlatego literatura ekonomiczna nie dysponuje w pełni wiarygodnymi materiałami o ewolucji struktury agrarnej. Ekonomiści różnie oceniali jej tendencje. Jedni mówili o absolutnej dekoncentracji, o zaniku gospodarstw kapitalistycznych. Był to pogląd panujący. Inni wskazywali na zjawiska wprost przeciwne. W wydawnictwach powojennych panującą była teza o szybkim rozwoju gospodarstw kułackich i wypłukiwaniu gospodarstw „średniackich". Zmniejszanie się liczby tych gospodarstw, pozbawianie ziemi chłopów średniorolnych miało rzekomo przybierać poważne rozmiary. Dowodów w tej sprawie nie przytaczano. Sens tych twierdzeń był jednak bardzo określony: „grozi nam szybki rozwój kułaka i ruina średniaka — jedyne wyjście to masowa kolektywizacja". W rzeczywistości fakty przedstawiały się nieco inaczej. Przeprowadzone badania dostarczyły następujących wyników:

Stan i zmiany struktury agrarnej w całej przedwojennej Polsce.

Grupy gosp. (ha)	Liczba gospodarstw w tys. 1921 r.	1939 r.	Zmiany w %
0 — 2	1 013,4	1 382,4	136,4
2 — 5	1 138,5	1 526,0	134,0
5 — 10	861,1	1 079,9	125,4
10 — 20	360,0	428,2	118,9
20 — 50	87,6	95,1	108,6
Razem:	**3 460,6**	**4 511,6**	**130,4**

W ciągu siedemnastu lat (od końca 1921 r. do początku 1939 r.) ogólna ilość gospodarstw wzrosła o około 30%. Zwiększył się stan liczebny **wszystkich grup gospodarstw**, we wzroście tym widzimy wyraźną prawidłowość: im gospodarstwa mniejszych rozmiarów, tym szybsze tempo ich przyrostu. Liczba gospodarstw półproletariackich i małorolnych wzrosła o około 35%; gospodarstw średniorolnych — o około 25%. Gospodarstwa drobnokmiece (10 — 20 ha) zwiększyły stan liczebny o około 20%, a wielkokmiece (20 — 50 ha) o ca 9%.

Tempo przyrostu gospodarstw wynosiło 1,58% rocznie (przyrost geometryczny) i nie było przez cały czas jednakowe; w okresie lat 1921—31 odsetek przyrostu gospodarstw wynosił 1,86% a w latach 1932 — 39 — 1,39%.

Spójrzmy na liczby przedstawiające zmiany w stanie posiadania ziemi.

Grupy gosp. (ha)	Ogólna powierzchnia w tys. ha 1921 r.	1939 r.	Zmiany w %
0 — 2	1 060,7	1 325,8	125.0
2 — 5	4 248,3	5 201,0	122.4
5 — 10	6 562,6	7 593,8	115.7
10 — 20	5 201,7	5 767,4	110.9
20 — 50	2 611,1	2 650,4	101.5
Razem:	19 684,4	22 538,4	114,5

Obszar gruntów mniejszej własności zwiększył się w latach międzywojennych o blisko 15,0 proc. tj. o połowę mniej niż wzrosła liczba gospodarstw. Wszystkie grupy gospodarstw wykazały wzrost powierzchni, przy czym — podobnie jak we wzroście ilości gospodarstw — widzimy prawidłowość stosunkowo wolniejszego przyrostu gruntów w grupach wyższych. Zauważymy, że różnice w przyroście ziemi w krańcowych grupach były znacznie wyższe aniżeli na wzroście ilości gospodarstw.

Mniejsza własność zwiększyła ogółem indywidualny stan posiadania ziemi w okresie siedemnastu lat o około 2.850 tys. ha. Z tego na poszczególne grupy przypadało:

0 — 2	265.1 tys. ha	9.3%
2 — 5	952.7 „ „	33 4%
5 — 10	1 031.2 „ „	36 1%
10 — 20	566,7 „ „	19.9%
20 — 50	39.3 „ „	1 4%
Ogółem	**2 854,0 „ „**	**100,0%**

W zwiększeniu areału ziemi w największym stopniu partycypowały grupy 5 — 10 i 2 — 5 ha. (około 70%). Udział grup kmiecych wynosił nieco ponad 20% (udział grupy wielkokmiecej był zupełnie minimalny). Pozostała część — niecałe 10% — przypadała na grupę 0 — 2 ha.

Podstawowym źródłem zwiększenia stanu posiadania mniejszej własności była parcelacja (2.212 tys. ha). Około 590 tys. ha chłopi otrzymali za zniesione służebności. Pozostała część (52 tys. ha) pochodziła z podziału wspólnot gruntowych. Oczywiście, przyrost gruntów ze zniesienia serwitutów i wspólnot gruntowych tylko nominalnie powiększał stan posiadania mniejszej własności.

Przytoczone materiały wykazują, że na wsi polskiej w okresie międzywojennym dokonywał się rozwój kapitalizmu. Systematycznie wzrastała liczba gospodarstw kmiecych i powierzchnia gruntów w ich posiadaniu. Szerzyły się przede wszystkim drobne gospodarstwa kapitalistyczne (grupa 10 — 20 ha). Gospodarstwa wielkokmiece nie wykazywały poważniejszych tendencji rozwoju. Procesy koncentracji nie były jednak zbyt silne, przeważały tendencje przeciwne. Możemy o tym przekonać się podając liczby względne powyższych zestawień.

Grupy gosp. (ha)	Liczba gosp. w % 1921 r.	1939 r.	+ —
0 — 2	29.3	30.7	+1,4
2 — 5	32.9	33.8	+0.9
5 — 10	24.9	23.9	—1.0
10 — 20	10.4	9.5	—0.9
20 — 50	2.5	2.1	—0,4
	100,0	100,0	x

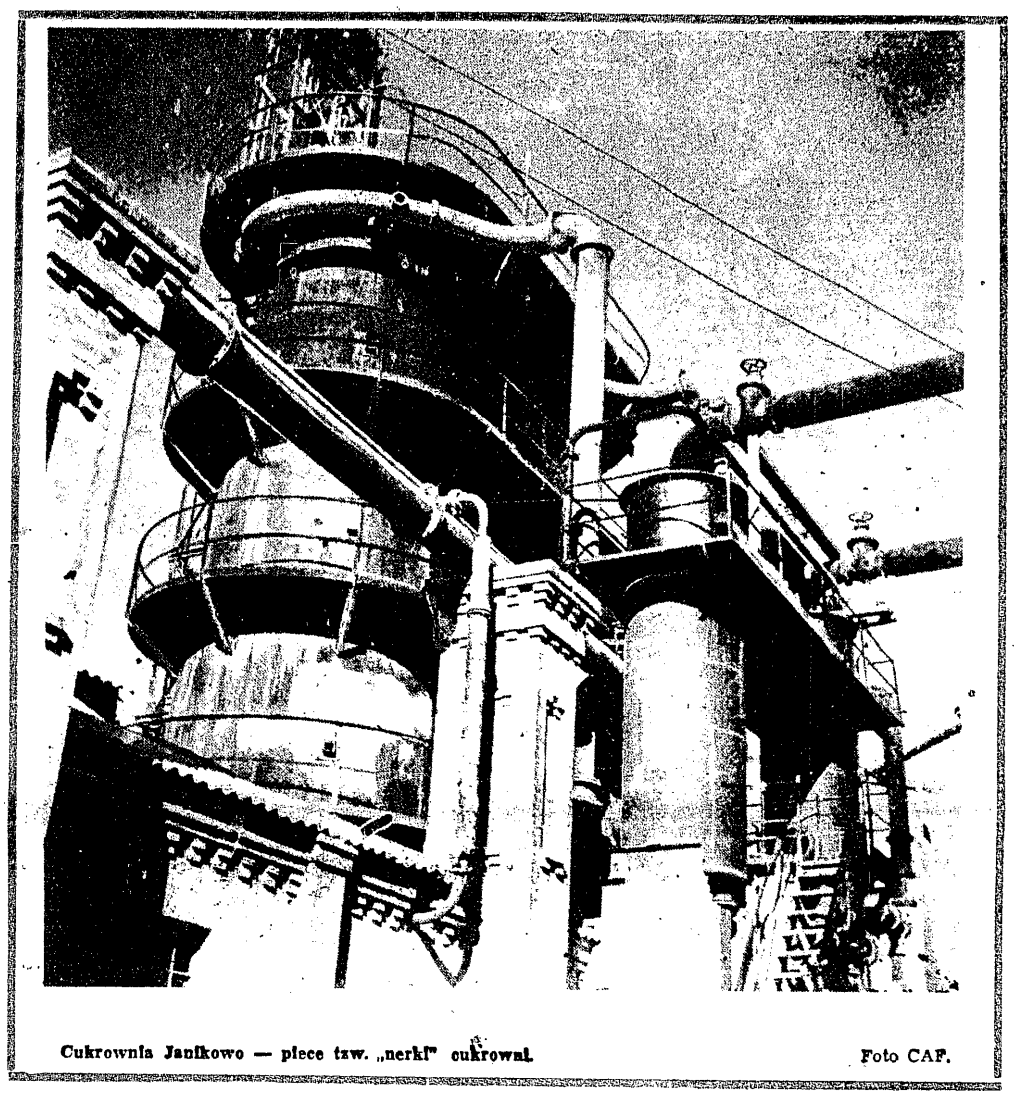
Grupy gosp. (ha)	Powierzchnia gosp. w % 1921 r.	1939 r.	+ —
0 — 2	5,4	5,9	+0,5
0 — 5	21,6	23,1	+1,5
5 — 10	33.3	33.7	+0.4
10 — 20	26.4	25,6	—0.8
20 — 50	13,3	11.8	—1,5
	100,0	100,0	x

Zmniejszył się udział grup kapitalistycznych zarówno w ogólnej ilości gospodarstw (o 1,3 pkt) jak i w powierzchni gruntów (o 2,3 pkt.). Gospodarstwa kmiece ulegały więc względnemu wypieraniu.

Udział grupy średniorolnej w ogólnej ilości gospodarstw zmniejszył się o 1 pkt., co wynikało ze stosunkowo szybszego przyrostu ilości gospodarstw małorolnych. Patrząc na zmiany struktury powierzchni gruntów widzimy, że udział tej grupy zwiększył się o 0,4 pkt. Wzrastał więc ciężar gatunkowy gospodarstw średniorolnych w strukturze agrarnej. Procesy dekoncentracji brały górę nad procesami koncentracji.

W okresie międzywojennym proces proletaryzacji dominował w przeobrażeniach struktury agrarnej, co wyrażało się w stosunkowo najwyższym przyroście gospodarstw karłowatych, niesamo-

dokończenie NA STRONIE 4



Cukrownia Janikowo — piece tzw. „nerki" cukrowni. Foto CAF.

Współpraca gospodarcza z CZECHOSŁOWACJĄ

DANUTA STRUŻYŃSKA

O przesłankach współpracy z Czechosłowacją trudno jest mówić nie powtarzając ogólnie już znanych społeczeństwu prawd. Warto sobie jednak przy okazji niektóre z nich przypomnieć. A więc przede wszystkim położenie geograficzne obu krajów, ich bezpośrednie sąsiedztwo, przebiegające przez oba kraje drogi komunikacyjne wschód — zachód i północ (porty polskie) — południe (Dunaj) dające doskonałe możliwości przewozu masy towarowej z różnych kierunków geograficznych nie tylko dla obydwu krajów ale i dla krajów sąsiadujących z nimi. Wzajemnie uzupełniające się zasoby niektórych surowców, jak np. w Polsce zasoby węgla, rudy cynku i miedzi, siarki, soli, gipsu i innych, w Czechosłowacji zaś zasoby magnezytu, kaolinu. Następnie, zbliżona struktura gospodarcza. Rozwinięte hutnictwo w obu krajach, dające doskonałe możliwości specjalizacji i wzajemnej wymiany wyrobów hutniczych, oraz specjalizacji i kooperacji w przemyśle maszynowym i chemicznym. Wreszcie, szeroka baza współpracy technicznej w górnictwie. Wszystko to są czynniki stanowiące konkretny fundament obustronnie korzystnego współdziałania Polski i Czechosłowacji. Jeżeli dodamy do tych warunków jeszcze aspekt polityczny, a więc wspólne cele budownictwa socjalistycznego przyświecające obu krajom, stanie się jasne jak cenny jest rozwój takiej współpracy.

W pierwszych latach po wojnie współpraca gospodarcza polegała wyłącznie prawie na wymianie handlowej, która odbywała się na podstawie doraźnych porozumień kompensacyjnych i tymczasowych protokołów. Szerokie ramy dla współpracy gospodarczej stworzyła zawarta w lipcu 1947 r. „Konwencja o zapewnieniu współpracy gospodarczej".

Nie jest celem niniejszego artykułu wyczerpujące omówienie ani tym bardziej analiza stosunków handlowych. Jest to dział sam dla siebie. Nie sposób jednak mówić o sprawach współpracy gospodarczej pomijając ten istotny jej element. W okresie 10 lat, tj. od r. 1947 do r. 1956 obroty wzrosły ośmiokrotnie, a po pewnym spadku w r. 1957 spowodowanym głównie zmniejszeniem eksportu węgla do CSR oraz koniecznością wyrównania powstałego poprzednio zadłużenia, wykazują znowu tendencje wzrostu.

W obrotach handlowych Polski z zagranicą Czechosłowacja zajmuje poczesne 3 miejsce. Główną pozycją w imporcie z CSR są maszyny i urządzenia (ponad 50%), następnie surowce i materiały do produkcji, a w tym przede wszystkim wyroby walcowane, ogumienie, chemikalia, kaolin, magnezyt, koncentraty cynku, włókna sztuczne i in. Przemysłowe artykuły konsumpcyjne

dokończenie NA STRONIE 7

Lekarze produkcji

ZYGMUNT OLENIAK — STANISŁAW WEREWKA

Remontowcy to stosunkowo mała grupa ludzi w każdej fabryce (w całym przemyśle metalowym grupa ta nie przekracza 25.000 robotników). Jest to jednak grupa wywierająca bardzo istotny wpływ na pracę przedsiębiorstwa.

Remontowcy mają pod swoją opieką cały park maszynowy — dokonują remontów kapitalnych, średnich, zapobiegawczych oraz usuwają awarie. Wpływają więc w istotny sposób na sprawność działania maszyn oraz na okres ich żywotności. Od pracy brygad remontowych zależy stan parku maszynowego, co z kolei warunkuje terminowe wykonanie planów produkcyjnych, znajduje swoje odbicie w poziomie kosztów własnych i innych wskaźnikach charakteryzujących działalność przedsiębiorstwa.

Zainteresowanie robotników parkiem maszynowym, dopływ do brygad remontowych wysoko kwalifikowanych fachowców, wreszcie zainteresowanie robotników w podnoszeniu swoich kwalifikacji — to główne kryteria oceny systemu płac.

CZY OBECNY SYSTEM PŁAC SPEŁNIA TE WARUNKI

Aby odpowiedzieć na to pytanie należy przedstawić obowiązujące zasady opłat remontowców. Uczynimy to na przykładzie przemysłu metalowego. W praktyce stosowane są dwa systemy płac: dniówka z premią i akord.

W pierwszym przypadku oprócz stawki wynikającej z grupy osobistego zaszeregowania robotnik otrzymuje premię w wysokości 45 lub 50 proc. podstawowego wynagrodzenia za wykonanie planu produkcji na poziomie 100 proc. oraz 1 proc. premii za każdy procent przekroczenia planu.

Akord w procesach remontowych jest specyficzny. W większości wypadków bywa tak, że robotnik wykonuje dany remont, a norma zostaje ustalona po zakończeniu pracy. Norma jest ustalona na takim poziomie, aby robotnik mógł otrzymać średni zarobek robotników akordowych o zbliżonych kwalifikacjach.

Pozornie wygląda, że oba systemy płac są dobre.

Przy opłacie dniówkowej premia za wykonanie i przekroczenie planu produkcji winna pobudzać do dobrych i terminowych remontów maszyn. Powiązanie jednak między jakością pracy remontowców a wysokością płac jest tylko pośrednie — bardzo luźne. Brygada remontowa może pracować dobrze, a zakład z różnych przyczyn nie wykonuje planu — wówczas płace remontowców kształtują się niewspółmiernie nisko do ich wysiłku. Może zajść i odwrotne zjawisko — zakład plan przekroczył pomimo słabej pracy remontowców — wówczas jednak wysoka premia remontowców jest nieuzasadniona.

Akord powinien mobilizować do skrócenia czasu remontu — byłoby to wykonalne, gdyby można z góry ustalić prawidłową normę czasu na remont danej maszyny. Jest to problem bardzo trudny i właściwie praktycznie niewykonalny. Każdy remont awaryjny jest inny, niż pozostałe. Główna wada opłaty akordowej — zwracanie uwagi na stronę ilościową wykonanych remontów — odbija się fatalnie na jakości. Komisje odbioru maszyn nie są w stanie temu zapobiec. Dzisiejszy akord remontowców jest praktycznie fikcją. Czują to zresztą sami robotnicy, czują dyrekcje fabryk, mówi się o tym również głośno w jednostkach nadrzędnych, ale fikcyjny akord jest nadal utrzymywany.

Tak więc, ani dniówka z premią za wykonanie planu produkcji, ani też obecny akord nie spełniają swojej roli. Systemy te w obecnym wydaniu nie stanowią bodźców mobilizujących robotników remontowych do dbałości i troskliwości o maszyny, do jakościowych i terminowych remontów. Nie ma bezpośredniej zależności między jakością pracy remontowców a wysokością płac.

Maszyny wymagają niezwykłej troskliwości. Nie wystarczy dokonać remontu, gdy maszyna „wysiadła". Dobra praca brygady powinna polegać na tym, aby przewidzieć kiedy maszyna może się popsuć, co jej dolega, jak zapobiec dłuższemu postojowi. I w tym się wyraża owa niezwykła troskliwość. Do tego potrzebny jest jednak odpowiedni system płac — właściwa konstrukcja bodźców ekonomicznych, czego brak w stosowanym akordzie i dniówce. Brygady remontowców winny się składać z ludzi wysoko kwalifikowanych. Tu nie wystarczy robotnik przyuczony, a nawet przeciętny fachowiec. Nie do rzadkości należy, że remontowana maszyna posiada kilka tysięcy części. Remontowiec musi ją rozebrać, wymienić zepsute części, złożyć. System płac winien sprzyjać napływowi robotników kwalifikowanych na te stanowiska. Tymczasem obecny system płac działa wręcz w przeciwnym kierunku. Zwykły robotnik przyuczony w akordzie zarabia więcej, niż wysokiej klasy remontowiec. Powoduje to zjawisko ucieczki robotników z brygad remontowych do prac lepiej płatnych.

„AVIA" WPROWADZA NOWY SYSTEM OPŁATY REMONTOWCÓW

Wady systemu płac remontowców z różnym nasileniem występują w poszczególnych fabrykach. Wpływają na to różne czynniki, nie bez znaczenia jest tu sposób organizacji pracy brygad remontowych. W zakładach „Avia" w Warszawie ujemne strony sposobu opłaty remontowców wystąpiły ze szczególną siłą. Jedną z przyczyn była wadliwa organizacja pracy. Nie było brygad remontowych, nie było również przywiązania organizacyjnego poszczególnych robotników do poszczególnych maszyn. Jedną maszynę remontowało kilku ślusarzy. Jeden z nich wykonywał remont kapitalny, drugi średni, a jeszcze inny usuwał awarie. Nie było żadnej odpowiedzialności za całość remontów danej maszyny. Stosowano opłatę akordową, a normy ustalano po wykonanej pracy. Przy braku części zamiennych i obojętności remontowców, remonty ciągnęły się w nieskończoność. Nie do rzadkości należały dni, gdy w dziale produkcyjnym stało 16 nieczynnych maszyn na skutek remontów i awarii. Awarie były częstym zjawiskiem, przyczyny zaś tego były dwojakie. Z jednej strony niskie kwalifikacje robotników obsługujących maszyny,

DOKOŃCZENIE NA STR. 3

Projekty planów na 1959 rok

Resorty kończą opracowanie planów na rok 1959. Część z nich została już zatwierdzona przez kolegia ministerialne i złożona dla opracowania zbiorczego w Komisji Planowania przy Radzie Ministrów. A oto niektóre z nich:

PRZEMYSŁ CIĘŻKI

Cechą charakterystyczną projektu planu inwestycyjnego resortu przemysłu ciężkiego jest przede wszystkim fakt, że zaledwie 6 proc. nakładów przeznacza się na budowę nowych obiektów. Podstawowe środki inwestycyjne przeznacza się w 1959 r. na zakończenie rozpoczętych obiektów, rozbudowę istniejących zakładów, modernizację urządzeń oraz rozbieranie parku maszynowego. Najbardziej rozbudowane będą zakłady produkujące na eksport. Poważne środki inwestycyjne przeznacza się na dziedziny dotychczas zaniedbane, a mianowicie: odlewnictwo, przemysł łożysk oraz przemysł elektrotechniczny.

W hutnictwie 75 proc. nakładów przeznacza się na rozbudowę huty im. Lenina i huty „Warszawa". Poważne sumy na inwestycje otrzyma w roku przyszłym przemysł taboru kolejowego. Warto zaznaczyć, że będą one w roku przyszłym o 100 proc. wyższe, niż w roku bieżącym i wynoszą 240 mln zł. Prace inwestycyjne w tym przemyśle skoncentrowane będą głównie w Zakładach H. Cegielskiego, w Fabloku i zakładach w Elblągu. W zakładach tych rozbudowane zostaną hale przemysłowe, zmodernizowane urządzenia oraz zainstalowane nowe maszyny. Przemysł okrętowy otrzyma w roku przyszłym drugą pochylnię w stoczni „Wulkan" w Szczecinie, co pozwoli na uruchomienie tam produkcji statków o nośności 10 tys. DWT. Rozbudowany zostanie suchy dok w stoczni im. Komuny Paryskiej w Gdyni, a w Stoczni Gdańskiej ulegnie poważnemu zwiększeniu potencjał produkcyjny.

W ciągu ostatnich dwóch lat resort przemysłu ciężkiego dużą wagę przywiązuje do rozwoju przemysłu elektrotechnicznego. W roku przyszłym kontynuowane będą prace przy odbudowie i adaptacji fabryk na Ziemiach Zachodnich: w Załomie i Legnicy (kable elektryczne), w Ciechowie (porcelana techniczna), Pile (fabryka żarówek). W Łodzi powstaje fabryka transformatorów dużych mocy i aparatury trakcyjno-dźwigowej dla taboru elektrycznego.

PRZEMYSŁ CHEMICZNY

Zatwierdzony przez kolegium Ministerstwa Przemysłu Chemicznego projekt planu na rok 1959 przewiduje wzrost wartości produkcji globalnej o 13 proc. w porównaniu z przewidywanym wykonaniem planu bieżącego roku. Wartość produktów, które chemia dostarczy na zaopatrzenie ludności osiągnie 7,6 mld zł, czyli będzie o 1 mld wyższa, niż w br.

Poważny wzrost nastąpi w dziedzinie produkcji sody kalcynowanej, chloru, fenolu. Produkcja nawozów azotowych osiągnie 950 tys. ton (w 1958 r. — 820 tys. ton), a nawozów fosforowych 900 tys. ton (w 1958 r. — 750 tys. ton).

Produkcja polichlorku winylu zostanie zwiększona w porównaniu z br. o około 50 proc., a produkcja stylonu o 60 proc.

Przemysł kosmetyczny i środków piorących przygotowuje wprowadzenie do produkcji 30 rodzajów nowych artykułów, a jego globalna produkcja wzrośnie o około 3 proc.

ŻEGLUGA

Z ogólnej sumy ponad 1,7 mld zł przeznaczonej na inwestycje, około 70 proc. przypada na zakup taboru pływającego i urządzeń portowych. Stan naszej floty w 1959 r. wzrośnie o 10 jednostek o łącznej nośności 49.270 DWT.

W porcie gdańskim zostanie zagospodarowane nabrzeże Marchlewskiego, w gdyńskim — nabrzeże rumuńskie, a w szczecińskim — nabrzeże Ewa. Prowadzone będą również prace przy odbudowie i przebudowie nabrzeża Westerplatte i Zakrętu Pięciu Gwiazdków w Gdańsku, nabrzeża Władysława IV w Świnoujściu i falochronu w Dziwnowie.

Flota rybacka powiększy się o 34 jednostki (12 trawlerów i 22 kutry).

Jeśli chodzi o żeglugę śródlądową, przewiduje się znaczne powiększenie taboru pływającego na Odrze (głównie barek motorowych). (z)

Ciekawa koncepcja polityki płac

BOHDAN GLIŃSKI

Praca W. Krencika [1]) ma na celu, zgodnie z tytułem, określenie — w jakich formach płaca robocza może najlepiej spełniać rolę bodźca wzrostu wydajności pracy w warunkach naszego przemysłu. Podstawę tez i wniosków autora stanowi analiza kształtowania się płac w przemyśle węglowym Polski poczynając od okresu międzywojennego do 1955 r. włącznie. Długi okres historyczny umożliwił porównanie systemu płac w górnictwie Polski Ludowej z systemem przedwojennym. Analiza nieustannych zmian w systemie płac w okresie powojennym sprzyjała wyselekcjonowaniu najwłaściwszych tendencji i metod i sformułowaniu własnej koncepcji reformy istniejących rozwiązań.

Koncepcja, którą W. Krencik proponuje jako wyjście z obecnych trudności oparta jest o system płac stosowany w górnictwie węglowym w okresie międzywojennym. Główna jego zaleta polegała na tym, iż w ustalaniu wysokości płacy pozwalał uwzględniać w co najmniej równej mierze **kwalifikacje i osiąganą wydajność pracy.** Było to możliwe dlatego, że płaca robotnika była określana przez zajmowane stanowisko. Im dane stanowisko wymagało wyższych kwalifikacji tym wyższa płaca i odwrotnie. Wydajność pracy decydowała tylko o różnicowaniu płac robotników na tym samym stanowisku różniących się osiąganymi efektami pracy. W stosunku do robotników dniówkowych decydował o tym bezpośredni kierownik korzystając z widełek płacowych; w stosunku do akordowych — nadwyżka akordowa z tytułu przekroczenia normy. Ta ostatnia w odróżnieniu od okresu powojennego nie mogła jednak być zbyt duża. Powodowały to nie tylko zbliżone kwalifikacje i stopień opanowania pracy u robotników danej grupy kwalifikacyjnej, ale również bardzo napięte normy. W dodatku normy pracy ustalane były osobno dla każdego zespołu produkcyjnego i nawet każdego zadania produkcyjnego, co umożliwiało ich systematyczną rewizję—z nastawieniem z góry na to, żeby zwiększona wydajność pracy zespołu w stosunku do innych zespołów nie mogła pociągać za sobą równorzędnego wzrostu płac. Zainteresowanie wzrostem wydajności pracy było jednak utrzymywane dzięki przyjętej praktyce, w myśl której wysoka wydajność pracy była warunkiem awansu do wyższej grupy kwalifikacyjnej. Odwrotnie — niezadowalająca wydajność pracy powodowała przeniesienie robotnika do niższej grupy kwalifikacyjnej i tym samym płacowej.

Tak przedstawiony system płac W. Krencik przeciwstawia rozwiązaniom powojennym, kiedy kwalifikacje robotników przestały odgrywać istotną rolę w osiąganych zarobkach na skutek różnic w stosowanym systemie akordowym i z drugiej strony na skutek obciążenia systemu płacowego licznymi różnorodnymi premiami, co łącznie umożliwiało nawet kilkakrotny wzrost zarobku poszczególnego robotnika **na tym samym miejscu pracy,** byle tylko wysoko przekroczyć normę, bądź też korzystnie ułożyły się warunki uzyskania poszczególnych premii.

Uważam koncepcję W. Krencika za ciekawą, ponieważ widzę w niej poszukiwanie rozwiązań zwiększających zainteresowanie podnoszeniem kwalifikacji i poszukiwanie form przeciwdziałających dysproporcjom płacowym — kiedy przyuczony robotnik bez kwalifikacji może zarobić więcej od majstra — pracownika o wykształceniu technicznym lub wysokich kwalifikacjach rzemieślniczych. Wydaje się, że w przedstawionej koncepcji zawarte jest wyjście. Jest nim ustalenie pewnych pułapów płacowych, których robotnik nie mógłby przekroczyć **nie podnosząc kwalifikacji.** Może być wątpliwość — czy taki pułap jest najbardziej potrzebny w górnictwie ale to wymagałoby osobnego rozpatrzenia. Jeżeli uznamy za słuszny ogólny kierunek koncepcji, to jednak w szczegółach nasuwa ona wiele zastrzeżeń.

Przede wszystkim system płac stosowany przed wojną jest idealizowany. Weźmy chociażby stosowaną wówczas formę akordu. Jak już nadmieniłem jest to akord oparty o normy subiektywne stale podnoszone w miarę wzrostu wydajności pracy, żeby zapewnić z góry założone zarobki. Jeżeli robotnicy nie wywiązują się z postawionych zadań to można ich zamienić innymi. Taki system był niewątpliwie wygodny dla kapitalistów, szczególnie w warunkach masowego bezrobocia. Takiego systemu akordu nie można było utrzymać w Polsce Ludowej. Normy subiektywne podnoszone w miarę wzrostu wydajności pracy musiały zniknąć. Ich miejsce zajęły normy obiektywne jednakowe dla wszystkich robotników przy tych samych technicznych warunkach produkcji. (W. Krencik nie wypowiada się wyraźnie w tej sprawie. Krytykuje aktualny system ustalania norm ale nie wiadomo co z przedwojennego systemu ustalania norm pragnąłby zatrzymać. Potępia jedynie podnoszenie norm wraz ze wzrostem wydajności pracy). Skoro jednak zniknęły normy subiektywne, to akord musiał prowadzić do zwiększenia różnic w zarobkach akordowych z tytułu różnic w wydajności pracy. Widzimy więc, że zmiana tylko jednego warunku — trybu ustalania norm — z punktu przekreśla najbardziej pożądaną ideę systemu przedwojennego.

Gdyby nawet przedwojenny system płac był tak doskonały jak to wynika z pracy, to jednak powstaje pytanie — czy można go przenieść z warunków bezrobocia i stagnacji w produkcji do warunków szybkiej rozbudowy przemysłu węglowego. Przed wojną liczba zatrudnionych w górnictwie węglowym nie przekraczała 90 tys.; w 1956 r. w górnictwie węglowym pracowało już ponad 320 tys. zatrudnionych. Przed wojną do górnictwa przychodzili z zewnątrz z reguły niewykwalifikowani robotnicy. Obecnie zawodowe szkoły co roku wypuszczają około 5 tys. młodych ludzi po trzyletniej szkole górniczej. Czy można ich poddać zasadzie przechodzenia kolejno przez wszystkie szczeble w hierarchii zawodu górniczego — kiedy większość z nich kończy szkołę z dyplomem młodszego górnika. W ciągu dziesiątków lat dzielących nas od okresu międzywojennego zmieniło się też wiele poglądów na zasady wynagradzania poszczególnych rodzajów prac. We wszystkich krajach o wysokim poziomie rozwoju sił wytwórczych do historii należy okres, kiedy ciężkie prace niewykwalifikowane w górnictwie, rolnictwie, wyrębie lasów itp. pozostawały znacznie w tyle w stosunku do płac wykwalifikowanych robotników w przemyśle maszynowym.

Niestety w pracy W. Krencika nie ma analizy możliwości zastosowania przedwojennego systemu płac do warunków obecnych w górnictwie węglowym. Nie ma również żadnej próby nawiązania do rozwiązań płacowych stosowanych dzisiaj w przodujących krajach kapitalistycznych w warunkach zmniejszenia się bezrobocia i ucieczki od ciężkich i brudnych prac tego typu. Kontakt z literaturą zagraniczną na temat polityki płac w sprawach omawianych w pracy w ogóle nie istnieje.

Drugi temat, któremu W. Krencik poświęcił wiele uwagi to ocena akordowego systemu płac. Według autora akord był u nas przeceniany zarówno w praktyce życia gospodarczego jak i w literaturze ekonomicznej. Z krytyką akordu wiąże się najbardziej generalna wielokrotnie akcentowana teza pracy — że płace powinny spełniać rolę bodźca wzrostu wydajności pracy nie dzięki sposobowi w jaki są obliczane, — tzn. w formie akordu, bądź dniówki — lecz dzięki ostatecznemu poziomowi płacy otrzymywanej przez robotnika.

Patrząc z punktu widzenia omówionego uprzednio systemu płac stosowanego w przedwojennym górnictwie tezę W. Krencika można zrozumieć. Istotnie w tym systemie i akord i dniówka były tak stosowane, żeby zapewnić robotnikowi z góry określony poziom płac — dostosowany do jego kwalifikacji i wydajności z możliwością nieznacznych odchyleń.

Jeżeli jednak patrzymy z szerszego punktu widzenia, to ujawnia się nierealność tezy autora. W ogromnej większości wypadków system akordowy musi być oparty o normy obiektywne niezmienne w pewnych przynajmniej kilkumiesięcznych okresach. W takich wypadkach robotnicy o większej wydajności pracy mogą osiągać wyższe zarobki niż ich mniej wydajni koledzy i niż robotnicy dniówkowi o tych samych kwalifikacjach.

Uważam także, iż autor jest odosobniony w swojej tezie, że każdy system w jednakowym stopniu sprzyja wydajności pracy byle tylko zapewniał odpowiedni poziom płacy ostatecznej. W całej literaturze światowej dominują sądy o wyższości akordu jako systemu płac, który w większym stopniu sprzyja wzrostowi wydajności pracy niż system dniówkowy.

Autor mógłby podać na obronę swojej tezy, że w najbardziej rozwiniętych gospodarczo krajach stwierdzamy zjawiska odchodzenia od akordu do systemów dniówkowych w różnych odmianach.

Charakterystyczne jest jednak, że przyczyną odchodzenia od akordu nie jest jego niezadowalający wpływ na wzrost wydajności pracy — jak już stwierdziłem, opinia ekonomistów zajmujących się tą problematyką jest w tej dziedzinie jednomyślna. Powodem odchodzenia są bądź przyczyny techniczne — automatyzacja — wtedy tempo przebiegu procesu produkcyjnego nie zależy od robotnika, bądź socjalno-ekonomiczne — system ten rodzi zbyt wiele konfliktów w związku z rewizją norm lub też powoduje poważne różnice w poziomie płac różnych robotników.

Związek robotników przemysłu samochodowego i lotniczego jeden z największych związków zawodowych USA wypowiadając się przeciwko akordowi podał następujące argumenty [2]): 1) prowadzi do dysproporcji w całej gospodarce, do pogarszania bilansów materiałowych; 2) do przerw w pracy i do bezrobocia w poszczególnych dziedzinach; 3) do pogłębienia różnic w poziomie płac. — To ostatnie zjawisko nie jest więc wyłącznym dorobkiem przemysłu Polski Ludowej. Odchodzenie od akordu w krajach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego nie powoduje zbyt dużych strat w wydajności pracy, ponieważ jest kompensowane bądź przez automatyzację bądź przez doskonałą organizację pracy: produkcja taśmowa, doskonała koordynacja pracy poszczególnych wydziałów. Przy tym odchodzą do systemów dniówkowych z wyraźnymi zadaniami dziennymi z reguły bardzo napiętymi **opartymi o ścisłe techniczne normy pracy.** Nie jest to niestety dniówka stosowana w przemyśle polskim.

Odchodzenie od akordu nie jest ani powszechne ani jednokierunkowe. Jedne gałęzie odchodzą, inne wracają do akordu. W literaturze nawet najbardziej rozwiniętych krajów obok przeciwników akordu notujemy bardzo gorących zwolenników tego systemu. Nawet w tym roku ukazała się w Anglii obszerna praca na temat wydajności pracy i bodźców, której autorzy bardzo wyraźnie przeciwstawiają się tendencjom niedoceniania akordu [3]). Wracając na teren Polski — zgadzam się całkowicie z W. Krencikiem, kiedy krytykuje nadmierne rozszerzanie akordowego systemu płac w ubiegłych latach w naszym przemyśle.

Zgadzam się, kiedy postuluje pełne obywatelstwo dniówki obok akordu. Nie zgadzam się natomiast ani z tezą o równorzędności tych form szczególnie w odniesieniu do naszych warunków, ani też z drugą podstawową tezą autora „że systemy płac same dla siebie nigdy nie stanowiły i nie mogą stanowić ekonomicznego bodźca wzrostu wydajności pracy." Szczególnie nie zgadzam się z tymi tezami w odniesieniu do warunków polskich. Nie mamy bowiem ani wyraźnego postępu w dziedzinie automatyzacji produkcji, ani ścisłych norm technicznych, ani doskonałej organizacji produkcji tzn. warunków w jakich przy „dniówce" można by utrzymać wydajność pracy osiąganą przy systemie akordowym. Dlatego też w naszych warunkach wydaje się najbardziej słuszny kierunek na ulepszenie akordu a nie na jego deprecjację i potępienie.

Przedstawione problemy stanowią tylko część zagadnień rozpatrywanych w pracy W. Krencika. Skupiłem na nich uwagę, ponieważ są, moim zdaniem, najbardziej istotne.

---

[1]) Wiesław Krencik. Płaca jako bodziec wzrostu wydajności pracy. PWN 1958 r.

[2]) J. S. Youstler Labour's wage policies in the XX century.

[3]) J. P. Davidson, P. Sargant Florence i inni. Productivity and Economic Incentives. Recenzja p. The Economist 9.8.1958.

Inwestycje w przemyśle syntezy chemicznej

Spośród wszystkich działów polskiej chemii przemysł syntezy chemicznej zajmuje najważniejszą pozycję. Wyraża się to nie tylko w wartości produkcji, ale również w wielkości nakładów inwestycyjnych. W okresie planu sześcioletniego nakłady inwestycyjne w przemyśle syntezy chemicznej (liczone w cenach obowiązujących w poszczególnych latach) wyniosły łącznie 3,6 mld zł, co stanowiło 39,6 proc. całości nakładów inwestycyjnych Ministerstwa Przemysłu Chemicznego. W 1956 r. wydatkowano 1.296 mln zł, a w 1957 r. — 1.243 mln zł, co stanowiło już 41,5 proc. wydatków inwestycyjnych resortu. Nakłady te koncentrowano głównie w trzech obiektach, a mianowicie: Zakładach Przemysłu Azotowego w Kędzierzynie, Zakładach Chemicznych Oświęcim oraz w Zakładach Przemysłu Azotowego w Tarnowie. W okresie planu sześcioletniego Kędzierzyn pochłonął 1,4 mld zł, Oświęcim — 1,1 mld zł, a Tarnów 700 mln zł. Obecnie kredyty inwestycyjne dla każdego z tych zakładów wynoszą po kilkaset milionów złotych rocznie.

Inwestycje te z każdym rokiem pozwalają zwiększać produkcję. Na przykład produkcja azotu w Polsce w 1949 r. wynosiła 83 tys. ton, w 1955 r. — 176 tys. ton, w 1957 r. — 223 tys. ton, zaś w roku 1960 osiągnie wysokość 340 tys. ton. Zakłady Przemysłu Azotowego w Kędzierzynie dawały w 1954 r. 17 proc. ogólnej produkcji azotu, a obecnie już ponad 35 proc.

W ostatnim okresie w zakładach podległych Centralnemu Zarządowi Syntezy Chemicznej uruchomiono nowe, ważne rodzaje produkcji. Jak wiadomo, z początkiem bieżącego roku Oświęcim rozpoczął w skali przemysłowej produkcję polichlorku winylu oraz podjął produkcję styrenu (jednego z półproduktów do przyszłej produkcji kauczuku syntetycznego).

W Kędzierzynie uruchomiono produkcję mocznika. Pełna zdolność produkcyjna budowanej instalacji wynosi 20 tys. ton rocznie. Plan tegoroczny przewiduje wyprodukowanie 1000 ton. Czy zostanie on wykonany, trudno jeszcze dziś powiedzieć, ponieważ załoga ma poważne trudności, związane przede wszystkim z obsługą wysokociśnieniowej aparatury.

W Tarnowie trwa rozruch instalacji tiomocznika. Jest to produkcja wprawdzie niewielka ilościowo (kilkadziesiąt ton rocznie), ale o dużym znaczeniu, zwłaszcza dla przemysłu farmaceutycznego. Trwa tu również rozruch trzeciego ciągu kaprolaktamu. Pełna zdolność instalacji wynosi 4 tys. ton rocznie. W bieżącym roku przewiduje się wyprodukowanie 1.095 ton kaprolaktamu, a w roku przyszłym 2,5 tys. ton. (wyc.)

dokończenie ze strony 1

Lekarze produkcji

z drugiej strony niska jakość remontów.

O maszyny nie dbano. Robotnik dbał jedynie o to, aby jak najwięcej wycisnąć z maszyny i w ten sposób wysoko przekroczyć normę. Remontowiec zaś troszczył się o jak najszybsze wykonanie remontu — jakościowa strona pracy zasadniczo go nie interesowała. Zakład ponosił z tego tytułu poważne straty, dochodzące do wysokości 200 tys. zł kwartalnie. Kierownictwo fabryki było bezsilne. Przy danym systemie opłaty i organizacji pracy remontowców dalej nie można było pracować. Na początku 1957 r. wprowadzono więc nowy system płac dla pracowników remontowych, dokonując równocześnie zmian w organizacji pracy.

System opłaty remontowców zastosowany w „Avii" nie jest czymś zupełnie nowym, według tych zasad opłacano w niektórych zakładach przemysłowych w Polsce przed wojną. Ta forma opłaty pracowników brygad remontowych jest często spotykana w krajach kapitalistycznych. Dyrekcja „Avii" wydobyła ten zapomniany system płac i dostosowała go do swoich warunków.

NOWE ZASADY OPŁATY I ORGANIZACJI PRACY

Powołano brygady remontowe, przytwierdzając je do określonych gniazd obróbczych. Dana brygada dokonuje wszystkich remontów maszyn w swoim gnieździe — począwszy od kapitalnych a skończywszy na konserwacji. Brygada ponosi odpowiedzialność za całość pracy maszyn i urządzeń w swoim gnieździe.

Zlikwidowano akordową formę płac remontowców, wprowadzając na jej miejsce dniówkę z premią. Premia jednak zasadniczo się różni od powszechnie stosowanej. W zależności od grupy osobistego zaszeregowania robotnik otrzymuje stawkę godzinową według obowiązującego układu zbiorowego. Równocześnie zostaje ustalony plan postojów remontowanych maszyn. Za wykonanie planu remontów w przewidzianym czasie robotnik otrzymuje premię w wysokości 70 proc. stawki podstawowej.

Ustalono dodatkową premię w wysokości 10 zł za każdą zaoszczędzoną godzinę poniżej planowanego czasu przewidzianego na remont. Suma powstała z tych oszczędności jest dzielona wśród robotników brygady wg odpowiedniego współczynnika opartego o własną grupę kwalifikacyjną.

Za każdą godzinę postoju maszyny, nie przewidzianą planem remontów, brygada płaci karę w wysokości 10 zł.

Tak, w wielkim skrócie, przedstawiają się nowe zasady opłaty i organizacji pracy zastosowanej w „Avii".

Powstaje pytanie w jaki sposób ustalono plan godzin postojów maszyn w związku z remontami. Czas remontów kapitalnych, średnich i bieżących jest ustalony na podstawie normatywów zawartych w „Instrukcji o systemie remontów planowozapobiegawczych" Ministerstwa Przemysłu Maszynowego z 1956 r. Oczywiście dokonuje się tu odpowiednich korekt, dostosowując ogólne wytyczne do specyficznych warunków zakładu. Jeśli idzie o remonty nie planowane, których z góry nie można przewidzieć, przyjęto tu czas średnich postojów maszyn z 1956 r. (poza remontami planowanymi). Postoje te wyrażały się stratą niecałych 4 proc. czasu pracy maszyn — wynosi to więc 15 minut na 8 godzin pracy maszyny. Pozostają także do wyjaśnienia dwie inne sprawy: dlaczego premię za utrzymanie się w planowanym czasie remontów ustalono na poziomie 70 proc. stawki podstawowej i dlaczego premia za każdą zaoszczędzoną godzinę wynosi 10 zł dla całej brygady.

Ustalając nowe zasady opłaty dla remontowców nie można było abstrahować od wysokości płac osiągalnych w akordzie. Nowy system przyjmował się z wielkim oporem. Początkowo pracowała na tych zasadach tylko jedna brygada. Zachodziła konieczność zagwarantowania średniej płacy z poprzedniego okresu — 70 proc. premii gwarantowało w zasadzie tę wysokość płacy.

Drugi rodzaj premii wyprowadzono z następującego rachunku — wartość każdej straconej maszynogodziny oceniano na 25—30 zł, z tego 10 zł postanowiono pozostawić jako premię dla brygady za każdą zaoszczędzoną maszynogodzinę.

JAK FUNKCJONUJE NOWY SYSTEM PŁAC

Nowe zasady opłaty pracowników brygad remontowych wprowadzono półtora roku temu — powstaje pytanie jak funkcjonuje ten system.

Nowe zasady organizacji pracy i opłaty brygad remontowych wzmogły odpowiedzialność za park maszynowy w danym gnieździe obróbczym. Remontowcy są dzisiaj nie tylko lekarzami z pogotowia ratunkowego lecz dużo czasu poświęcają również na działalność profilaktyczną.

Dokonując bieżących przeglądów, czy drobnych remontów odnotowują jaką część danej maszyny należy w niedalekiej przyszłości wymienić. Odpowiednia część jest zamawiana z pewnym wyprzedzeniem i gdy przychodzi czas remontu nie trzeba czekać na części zapasowe. Jest to szczególnie ważne przy braku niektórych części zamiennych. Pozwala bowiem znacznie skrócić czas trwania remontów. Powierzenie na stałe brygadzie remontowej gniazda obróbczego powoduje, że każdy członek brygady zna dobrze wszystkie maszyny, pozwala to więc na szybsze wykrywanie defektów i zapobieganie awarii.

Inny element nowego systemu — wzrost dyscypliny pracy. Często jeden z członków brygady przychodzi nieco wcześniej, przed rozpoczęciem zmiany, aby dokonać przeglądu maszyn, usunąć drobne usterki, tak, aby w ciągu dnia nie było nieprzewidzianych wypadków. Spotykamy się również z przypadkami pozostawania członków remontowych kilka minut po pracy, aby usunąć defekty maszyn i zabezpieczyć dalszą pracę na następnej zmianie. Trzeba tu jednak zaznaczyć, że wcześniejsze przychodzenie do pracy, czy też pozostawanie po niej, nie jest wynikiem nakazu zwierzchników, lecz wypływa z wewnętrznego przekonania, z poczucia odpowiedzialności za powierzone maszyny.

System płac sprawił, że remontowcy dbają o maszyny, jak o swoje własne, że zależy im, aby czas postoju maszyny był jak najkrótszy. Wydaje się, że szczególnie warta jest podkreślenia wychowawcza strona wprowadzonego systemu.

Zasady płac i organizacji pracy wytworzyły nowe stosunki między remontowcami a obsługą maszyn. Dawniej remontowców zasadniczo nie interesował sposób eksploatacji maszyn. Dzisiaj ten stosunek radykalnie się zmienił. Pracownicy brygad remontowych z jednej strony instruują robotników o sposobie obchodzenia się z maszynami (ma to szczególne znaczenie ze względu na fakt istnienia w zakładzie poważnej grupy robotników przyuczonych, którzy nie zawsze umieją się należycie obchodzić z parkiem maszynowym) z drugiej strony — zwracają oni uwagę obsłudze w wypadkach nadmiernej eksploatacji maszyn.

Przed reorganizacją zasad opłaty i organizacji pracy przy remontach zatrudnionych było 16 ślusarzy. Obecnie pracuje ich 12, przy równoczesnym wzroście eksploatowanego parku maszynowego o 30 proc. Zmniejszenie liczby remontowców pozwoliło na wygospodarowanie oszczędności na podwyżkę płac pozostałym członkom brygad.

Wprowadzenie nowych zasad opłaty remontowców przyniosło zakładowi bezsporne korzyści — najdobitniej świadczy o tym ilość godzin postojowych w poszczególnych okresach oraz suma zaoszczędzonych maszynogodzin na remontach. Wygospodarowanie w skali rocznej dodatkowych 18 tys. maszynogodzin pozwoliło zwiększyć produkcję na około 500 tys. zł — jest to czysty zysk dla zakładu

★

Z dotychczasowych rozważań wynika, że ten system płac i organizacji pracy brygad remontowych posiada niewątpliwie zalety. Jest to rezultat zastosowania własciwego systemu bodźców i zawartych w tych zasadach opłaty i organizacji pracy.

W rozwiązaniu zastosowanym w „Avii" są jednak problemy, które budzą wątpliwości, a przynajmniej mają charakter dyskusyjny.

Zwłaszcza dyskusyjne są następujące problemy: wysokość premii zasadniczej, wysokość stawki za zaoszczędzoną godzinę oraz sposób ustalenia czasu na remonty nieplanowane.

Wypadkową tych wszystkich elementów jest wysokość płac remontowców, która w tej sytuacji również musi posiadać charakter dyskusyjny.

Rozpatrzmy te problemy wg kolejności. Poprzednio powiedziano, że premia podstawowa za utrzymanie się w planowanym czasie remontów wynosi 70 proc. stawki podstawowej. Premia ta miała zagwarantować poprzednią wysokość płac. Zachodzi właśnie obawa, czy ta wysokość premii na dłuższą metę jest uzasadniona. Dalszy sporny problem to sposób ustalenia premii dodatkowej, która wynosi 10 zł dla brygady za każdą zaoszczędzoną maszynogodzinę remontów. Z tym jest związana wycena wartości straconej maszynogodziny będącej w remoncie. Wartość tę ustalono na poziomie 25—30 zł, z czego właśnie 10 zł przeznaczono na premię.

Wartość straconej maszynogodziny obliczono dzieląc wartość produkcji globalnej przez ilość maszynogodzin przepracowanych w danym okresie. Dla urealnienia rachunku dokonano korekty wartości produkcji globalnej przez wyeliminowanie wartości obróbki ręcznej i wartości pracy biura konstrukcyjnego. Zdajemy sobie sprawę z luk

TARGI i po targach

GRZEGORZ PISARSKI

Przed kilkoma dniami zakończyły się drugie z kolei, tym razem jesienne, Targi Krajowe w Poznaniu. Podobnie jak wszystko co nowe, tak i ta, nowa w naszym kraju, impreza ma swoich zwolenników i przeciwników. Warto więc chyba, przynajmniej w reporterskim skrócie przedstawić niektóre spostrzeżenia z ostatnich dni przed zakończeniem targów.

TARGI TARGI...

Na kilka minut przed otwarciem bram prowadzących na tereny targowe, przed kasami sprzedającymi bilety wstępu formują się długie ogonki. Przede mną stoi w kolejce kierownik działu zaopatrzenia jednego z większych przedsiębiorstw budowlanych. Już wczoraj kupił w stoisku Domu Techniczno-Handlowego większą partię od dawna bezskutecznie poszukiwanych okuć budowlanych. Dziś chce obejrzeć działanie pistoletu do wstrzeliwania stalowych, nagwintowanych kołków w żelazo, cegłę i beton oraz uzgodnić dostawy mas izolacyjnych z Centralą Przemysłowo - Handlową „Inco", dotychczas odbieranych za pośrednictwem Centralnego Zarządu Zbytu Materiałów Budowlanych.

Na początek więc miłe zdziwienie. Okazuje się, że Targi ułatwiają kontakty nie tylko przedsiębiorstwom handlowym nabywającym towary konsumpcyjne. Z pożytkiem korzystają z nich również przedsiębiorstwa produkcyjne pragnące uzupełnić swoje zaopatrzenie. Niestety, przykład to raczej nietypowy. Przedstawiciele bowiem przedsiębiorstw wystawiających artykuły o charakterze inwestycyjnym skarżyli się na ogół na małe zainteresowanie targami ze strony techników i w ogóle przedsiębiorstw produkcyjnych, które również mogły znaleźć na nich wiele interesujących wyrobów.

*

Przed stoiskiem spółdzielni pracy wystawiającej dosyć interesujący asortyment względnie taniego obuwia i galanterii skórzanej po dosyć przystępnych cenach stoi dyrektor handlowy jednego z przedsiębiorstw MHD. Wyroby spółdzielni wyraźnie mu się podobają. Przemysł obuwniczy zorganizował jednak konkurencyjne targi w Krakowie, a CZ Przemysłu Skórzanego organizuje w październiku Ogólnokrajowe Targi w Radomiu. Jak więc można na Targach w Poznaniu uzupełnić asortyment obuwia i galanterii skórzanej wyrobami produkcji spółdzielczej, skoro nie wiadomo jeszcze co zaoferuje przemysł kluczowy w Krakowie i w Radomiu? Czy tak ma wyglądać planowa, pozbawiona elementów niezdrowej konkurencji działalność handlowa?

*

Serwisy z porcelany i fajansu wystawione przez przemysł ceramiczny są przedmiotem powszechnego zachwytu. Artyzmem i nowoczesnością formy oraz prostotą ornamentu przewyższają chyba eksponaty prezentowane na wielu targach międzynarodowych. Tu jednak wciąż obowiązują rozdzielniki. Zawiedzionym handlowcom przedstawiciele wytwórni zgadzają się sprzedać nieco tych „cudów" z produkcji ponadplanowej, czy z próbnych serii. Pod warunkiem tylko, że zakupią jednocześnie pewną ilość sosjerek, półmisków, salaterek i figurek porcelanowych.

*

Asortyment i wybór towarów w niektórych stoiskach przedsiębiorstw przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy, przypomina bardziej niezbyt dobrze zaopatrzony wiejski dom towarowy w Wołominie niż ekspozycję na ogólnokrajowych targach. Trzy koszule męskie, jedna dziecięca, dwie wiatrówki, dwie piżamy, jedno ubranie robocze, wsypu na pierzynę, to typowy asortyment produkcji terenowych zakładów odzieżowych. Nasze bowiem przedsiębiorstwa przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy najczęściej pracują na potrzeby najbliższej okolicy, a w najlepszym przypadku na potrzeby jednego, dwu województw. Nie pozwala to na dalej idącą specjalizację produkcji.

Zjawisko to szczególnie jaskrawo występuje gdy porównamy stoiska na Targach Jesiennych w Poznaniu chociażby ze stoiskami spółdzielczości pracy i przemysłu terenowego w NRD na Targach Lipskich. Tam bowiem szerokie kontakty handlowe sprzyjają specjalizacji produkcji nawet drobnych przedsiębiorstw. W wyniku, można spotkać stoiska małych przedsiębiorstw oferujących np. wyłącznie koszule, ale za to w kilkudziesięciu fasonach i kolorach lub wyłącznie damskie torebki balowe, ale w ilości i wyborze mogących zaspokoić gusta wszystkich chyba niemieckich elegantek. Nawet w produkcji sztucznych kwiatów istnieje daleko idąca specjalizacja. Jedne zakłady wytwarzają kwiaty wyłącznie z pluszu inne wyłącznie z bibułki a jeszcze inne wyłącznie z mas plastycznych, ale za to w ogromnym wyborze rodzajów i kolorów.

Nie trzeba chyba nikomu tłumaczyć jak taka specjalizacja produkcji sprzyja obniżce kosztów wytwarzania mechanizacji produkcji i doskonaleniu jakości wyrobów. Można też chyba sądzić, że na targach w Poznaniu uczyniliśmy duży krok w kierunku specjalizacji produkcji. Dwie spółdzielnie, które pomiędzy wieloma innymi artykułami wystawiły ładne i stosunkowo niedrogie koszule z chemicznie usztywnionymi kołnierzami i mankietami nie wymagającymi uciążliwego prasowania przyjęły na nie tyle zamówień, że będą chyba musiały zrezygnować z produkcji wszelkiej innej konfekcji. Przedsiębiorstwo terenowe, które zaprezentowało m. in. lepiej wykonane wiatrówki i skafandry, aby wykonać zamówienia będzie również musiało przerwać produkcję innej odzieży.

*

Przed stoiskiem jednego z przedsiębiorstw przemysłu terenowego spotykam Pełnomocnika MHW do spraw Targów Krajowych. Dyskutuje z kierownikiem stoiska w sprawie rozdziału branżowego stoisk na przyszłych targach. Okazuje się bowiem, że owo przedsiębiorstwo przemysłu terenowego wystawia obok garnków z kamionki wyroby konfekcyjne i przemysłu drzewnego. Organizacja jednak oddzielnego stoiska dla ceramiki i oddzielnego dla odzieży nie bardzo mu odpowiada. Zawsze to wyższe koszty i ta odzież nie bardzo się właściwie opłaca.

— Garnki idą jak woda, ale z konfekcją są poważne trudności, wyjaśnia mi potem kierownik stoiska. Takie szmaciane buble produkują w każdym niemal mieście. Ale rada narodowa za pieniądze na aktywizację uruchomiła zakład odzieżowy zamiast rozbudować zakłady ceramiczne. Gdybyśmy wcześniej mogli się rozejrzeć na rynku, tak jak na tych targach, to na pewno byśmy się na to nie zgodzili.

*

Kierownik stoiska jednej z gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska" wystawiającej bogaty asortyment figurek z cukru chętnie nabywanych, zwłaszcza przez ludność wiejską, na święta Wielkanocne i Bożego Narodzenia twierdzi, że targi stały się podstawą rozwoju produkcji. Otrzymane z całego kraju zamówienia sprawiły, że wytwórnia zwiększyła ilość personelu z 12 do 55 osób i rozszerzyła bardzo asortyment produkcji.

Na środku otwartych terenów targowych moknie w strugach jesiennego deszczu przedstawiciel Koszalińskich Zakładów Przemysłu Terenowego, wystawiający spory asortyment ogumionych wozów gospodarskich.

— Nasze zakłady, jak dotychczas, zazwyczaj nie wykonywały planów z powodu braku zamówień. Dopiero zamówienia zdobyte na targach sprawiają, że wykonanie planu przynajmniej w październiku staje się realne. Przy tym wiele zamówień to bezpośrednie zakupy gospodarstw rolnych, z pominięciem wszelkiego rodzaju pośredników. Wszystko to jednak mało. Co miesiąc możemy dostarczyć kilkaset wzorów.

*

Nielicznych, na targach krajowych, gości z zagranicy można najłatwiej spotkać przy stoiskach CPLiA.

Nawet Czesi starannie oglądają „cepeliowskie" buty. Zawsze co solidny wyrób rzemieślniczy to nie seryjna, masowa produkcja. Handlowcy z NRD interesują się, dla odmiany, tkaninami dekoracyjnymi i konfekcją z „Cepelii". I jedni natomiast i drudzy chętnie widzieliby wymianę swoich towarów w zamian za wyroby naszego przemysłu spożywczego.

Tylko „dogadać" się nie jest łatwo, nawet jeżeli nasze przedsiębiorstwa mają niewykorzystane moce produkcyjne. Wszak to targi krajowe, a umowa kompensacyjna przez MHW to sprawa dosyć skomplikowana.

*

Większość wystawionych na targach eksponatów ma widocznie umieszczone ceny. Niektóre jednak cen nie mają zupełnie, lub też mają kartki z cenami poprzewracane. Cena, jak wiadomo, rzecz delikatna. Lepiej się o nią nie dopytywać zbyt nachalnie, gdy sami jej nie podają. Tajemnica się dopiero wyjaśnia, gdy podnoszę kartkę z jedną z owych „wywróconych" cen na eleganckiej teczce skórzanej. Okazuje się, że jest o 50% wyższa niż cena identycznej niemal teczki w sąsiednim stoisku.

Kierownik stoiska zapewnia mnie jednak, że to pomyłka, że spółdzielnia zaraz złoży wniosek o zmianę ceny, że zamówienie może przyjąć nawet na cenę 10% niższą niż w sąsiednim stoisku.

Okazuje się więc, że taka ogólnokrajowa konfrontacja cen i jakości produkcji jest bardzo pożyteczna.

*

Za grupą poznańskich sprzedawczyń udaję się do stoisk instruktarzowych kontroli jakości towarów. Nie łatwo tam trafić bo pawilon nieco „ukryty" i stoiska ulokowane na piętrze. Pusto w nich i przestrzennie, pomimo, że można się tu dowiedzieć wielu ciekawych rzeczy. Jak sprawdzić czy tkanina się nie „zbiegnie" i nie wypłowieje, czy nie jest przefabrowana, czy skóra jest dobrze wygarbowana, a garnitur nr 52 ma właściwe proporcje, czy jabłka nie są pierwszej jakości tylko pod względem ceny, czy śmietana w garnku nie urośnie, czy miód nie zawiera domieszki zwyczajnego cukru lub syropu ziemniaczanego i wiele innych wiadomości pożytecznych i dla sprzedawcy i dla zaopatrzeniowca i dla każdego śmiertelnika.

Niestety skłonić do udzielenia informacji „speców" od kontroli jakości nie było zbyt łatwo, nawet energicznym poznańskim ekspedientkom.

Na przyszłość bardziej celowe wydaje się organizowanie wykładów i demonstracji z zakresu kontroli jakości bezpośrednio w pawilonach gdzie dane towary są wystawiane, a nie w specjalnym budynku. No i naprawdę muszą to być wykłady i demonstracje.

*

Wieczorem atrakcją targów były pokazy mody. Piękno modeli i modelek nie zdołało jednak zaspokoić wymagań przedstawicieli niektórych zakładów przemysłowych.

— Żeby wyprodukować coś w tym stylu muszę obejrzeć modele z bliska, otrzymać wykroje i wzory, denerwował się siedzący obok mnie przedstawiciel jednej ze spółdzielni pracy.

Miejmy nadzieję, że organizatorzy Targów na wiosnę i o tym pomyślą.

...I PO TARGACH

Na podstawie podanych dotychczas uwag można chyba stwierdzić, że efektów targów krajowych nie należy, jak dotychczas, mierzyć wyłącznie wielkością osiągniętych obrotów. Zarówno 1 mld zł obrotu na wiosnę, jak i 4,5 mld zł teraz na jesieni, w porównaniu ze 130 mld zł obrotów rocznych naszej sieci handlu detalicznego, to nie jest zbyt wiele.

Znacznie większe znaczenie ma fakt, że na targach ujawniają się słabe strony naszej działalności produkcyjnej i handlowej. Następuje porównanie produkcji różnych przedsiębiorstw; doraźnie, naocznie ujawnia się sytuacja na rynku poszczególnych produktów, widoczna staje się przewaga przedsiębiorstw lepiej produkujących, a bezpośrednie kontakty z handlowcami z całego kraju zdyskontowanie tej przewagi ułatwiają.

Szczególnie cenny wydaje się wpływ targów na postępy w specjalizacji produkcji. Oznacza to w wielu przypadkach zmianę dotychczasowej koncepcji przemysłu terenowego. Nie może to już być przemysł produkujący wyłącznie na potrzeby najbliższej, czy nawet nieco dalszej okolicy. Musi to być przemysł pracujący na potrzeby całego kraju.

Niedostateczny wybór produkowanych towarów nie oznacza jednak, że wyczerpaliśmy wszystkie możliwości produkcyjne. Rynek dla wielu wyrobów spółdzielczości pracy i przemysłu terenowego jest u nas dosyć ograniczony. To samo odnosi się zresztą i do przemysłu pończoszniczego i wielu innych dziedzin przemysłu kluczowego. Trzeba im ułatwić ekspansję na rynki zagraniczne.

Szczupłość terenów targowych nie pozwala na organizowanie jednocześnie targów krajowych i międzynarodowych, tak jak to ma miejsce np. w Lipsku. Można i warto chyba jednak zaprosić do udziału w Targach krajowych w Poznaniu kraje demokracji ludowej oferujące nam do wymiany swoje nadwyżki towarów przeznaczonych pierwotnie na ich rynek wewnętrzny. Można i warto pomyśleć o umożliwieniu naszym przedsiębiorstwom wytwórczym i handlowym przejawienia większej niż dotychczas inicjatywy w wymianie nadwyżek towarowych z innymi krajami.

---

w tym sposobie obliczenia; wydaje się, że rachunek ten mimo wszystko zbliżony jest do prawdy.

Najbardziej dyskusyjnym problemem jest sposób ustalania czasu na remonty nieplanowe — awaryjne. Wychodząc z ilości godzin nieplanowanych postojów maszyn w 1956 r. przyznano brygadom 15 minut na remonty nieplanowe na każde 8 godzin pracy maszyny. Sam start mógł być nawet słuszny, chodziło bowiem o radykalne zmniejszenie godzin postojów maszyn, a to można było osiągnąć tylko przez zastosowanie stosunkowo mocno działających bodźców ekonomicznych.

Założenie to jednak wydaje się błędne na dłuższą metę, gdyż jako bazę wyjściową przyjęto postoje 1956 r. — okres, w którym ze względu na wadliwy system płac i złą organizację pracy, postoje maszyn były szczególnie duże. Nie zakładano zmniejszania przestojów maszyn, a przecież już samo powołanie brygad remontowych i związanie ich z określonymi gniazdami obróbczymi stwarzało możliwość skrócenia czasu postojów maszyn będących w remoncie.

Taki sposób ustalania czasu na remonty awaryjne nie mobilizuje do wzrostu wydajności pracy na dłuższą metę. Problem ustalenia właściwego czasu na remonty awaryjne jest skomplikowany — wadliwy sposób jego ustalenia może zniekształcić dobre zasady opłaty i organizacji pracy. Wydaje się, że można by to rozwiązać poprzez wyznaczenie tego czasu na różnych poziomach — dla maszyn starych powinien on być wyższy, dla nowych niższy. Czasy te powinny być ustalone na pewien okres, np. 6 miesięcy, 1 roku, po czym należy dokonywać korekty.

Wszystkie te problemy, a szczególnie ostatni, rzutują na wysokość płac remontowców. Płace te są znacznie wyższe, aniżeli u remontowców okolicznych fabryk. Zachodzi pytanie, czy powinny być aż takie wysokie? Na tym tle powstają pewne antagonizmy z sąsiadującymi fabrykami. Jedno jest jednak bezsporne, że zarobki remontowców winny być wyższe, aniżeli pozostałych robotników (może poza narzędziowcami) ze względu na wymóg wysokich kwalifikacji. Warto zaznaczyć, że dyrekcja „Avii" dostrzega te braki — dyskutuje nad sposobem usunięcia tych usterek. Zmiany mają iść w kierunku zmniejszenia czasu na remonty awaryjne ze zróżnicowaniem na stare i nowe maszyny oraz w kierunku dalszego zróżnicowania premii podstawowej.

Mówiąc o słabych i dyskusyjnych stronach systemu opłaty w „Avii" uważny czytelnik dostrzeże, że nie wynikają one z samej istoty tego systemu, lecz ze sposobu wcielenia go w życie. Trzeba na zakończenie jeszcze raz podkreślić, że zasady omawianego sposobu opłaty brygad remontowców, jak i sposób organizacji pracy tych brygad jest słuszny i ekonomiczny. Wysokość premii podstawowej, dodatkowej i kar oraz sposób ustalania czasu na remonty nieplanowane winny zależeć od specyfiki każdego przedsiębiorstwa. Naszym zdaniem, system ten zasługuje na uwagę i warto aby i inne przedsiębiorstwa przemysłowe zainteresowały się możliwością zastosowania go u siebie. Nie powinno być jednak sytuacji, jaka miała miejsce poprzednio — dawny C. Z. „Avii" z trudem godził się na zmianę zasad opłaty remontowców, a od tego czasu nikt się tą zmianą nie interesował, jakby co najmniej problem niedostatków w systemie płacy remontowców nie istniał.

ZYGMUNT OLENIAK
STANISŁAW WEREWKA

Informator nauki polskiej

Pod powyższym tytułem ukazała się ostatnio pokaźna książka wydana nakładem Państwowego Wydawnictwa Naukowego. Tego typu praca jest niewątpliwie pożyteczna i słusznie uczyniło PWN, że w swym planie wydawniczym nie pominęło takiej pozycji.

Jak zapowiada w przedmowie Wydawnictwo, omawiana książka będzie okresowo wznawiana i każda nowa jej edycja będzie uwzględniała zachodzące zmiany. Zapowiedź taka nakłada na edytora obowiązek doskonalenia następnych wydań i uniknięcia niedociągnięć, jakie przytrafiły się w pierwszym.

Przed wytknięciem wad trzeba stwierdzić, że Informator ukazał się na czasie. Jesteśmy w przededniu nowego ustroju szkół wyższych, a jak donosi prasa także instatu nascendi reorganizacji instytutów naukowo-badawczych, skupiających, jak na nasze warunki, dość znaczny potencjał naukowy. Nowemu unormowaniu w formie odrębnych ustaw mają ulec PAN i tzw. resrotowe instytuty naukowe. W tym niejako przełomowym dla poruszonych spraw momencie jest rzeczą pożądaną mieć pełne rozeznanie i wyraźny obraz naszego potencjału naukowego w skali krajowej, przedstawionego w różnych przekrojach z tym oczywista, że informacje będą zweryfikowane, pełne i ścisłe, tak jak tego wymaga treść dzieła i powaga edytora, który w tematyce naukowej się specjalizuje. Niestety takim wymogom Inormator całkowicie zadość nie czyni, co w dużym stopniu obniża jego wartość i podważa autorytatywność źródłową.

Treść Informatora nie pokrywa się z zapowiedzią Wydawnictwa, według której książka ma m. in. przedstawić „stan organizacyjny i skład osobowy Polskiej Akademii Nauk i podległych jej placówek naukowych, wyższych uczelni, resortowych instytutów naukowych oraz muzeów i archiwów z października 1957 r. wymienia też publikowane przez nie czasopisma naukowe".

Otóż przede wszystkim zapowiedziana treść nie została wypełniona. W sposób najbardziej rażący występuje ten mankament w odniesieniu do tak zwanych resortowych instytutów naukowo-badawczych. Na ogólną liczbę 122 instytutów tego rodzaju, jak to doniosła ostatnio prasa na podstawie relacji rządowej komisji powołanej dla usprawnienia działalności tych placówek naukowych, państwo nasze wydatkowało w ubiegłym roku blisko 1.200 milionów złotych — przeznaczono w Informatorze zaledwie 17 stron druku (dla porównania: PAN — 48 str. wyższe szkoły — 246 str.). Już sam ten fakt wskazuje na marginesowe potraktowanie tak ważkiego rozdziału książki z punktu widzenia jej tematyki i gospodarki narodowej jako całości. Ta nierównomierność tematycznego rozplanowania i objętości poszczególnych rozdziałów ujawnia się w sposób wyraźny nawet przy pobieżnym przestudiowaniu spisu treści.

Co więcej, opracowanie omawianego rozdziału, niezależnie od niekompletności (pobieżnie wzmiankuje się o 95 instytutach a o pozostałych w ogóle się nie wspomina), grzeszy dość rażącymi błędami w układzie i wykazuje nieścisłość lub nieaktualność zawartych w nim danych już na założoną we wstępie końcową datę stanu faktycznego (październik 1957 r., por. wstęp). W odróżnieniu od opisu przyjętego w odniesieniu do instytutów PAN, nie podano tu ani składu osobowego rad naukowych, ani organizacji poszczególnych instytutów i obsady zakładów, a tym samym w książce pominięto dość długi szereg nazwisk samodzielnych pracowników nauki, mających nieraz znaczny dorobek naukowy a przy tym poważne zasługi dla gospodarki narodowej. Ta niekompletność sprawia, że dane zawarte w Informatorze nie są zupełne dla oceny ogólnokrajowego potencjału nauki polskiej.

Zaniechanie w rozpatrywanym rozdziale układu przyjętego w odniesieniu do szkół wyższych, tj. uszeregowanie szkół według resortów, którym one podlegają, sprawiło wiele zamieszania a nawet dziwolągów. Oto na przykład w grupie „Gospodarka narodowa — handel" (str. 311) umieszczono na pierwszym miejscu Instytut Budownictwa Mieszkaniowego, a na ostatnim Instytut Zbożowy. Czemu natomiast nie umieszczono Instytutu Budownictwa Mieszkaniowego w jednej grupie z innymi instytutami resortu budownictwa, czyli z Instytutem Techniki Budowlanej i Instytutem Organizacji i Mechanizacji Budownictwa (którym nota bene już nie kierował w październiku 1957 r. wykazany na str. 324 dyrektor, przy nazwisku którego opuszczono posiadany tytuł naukowy) a Instytutu Zbożowego nie włączono do grupy „Rolnictwo-leśnictwo-sadownictwo" — trudno doprawdy dociec. Przykłady jaskrawo nietrafnego szeregowania instytutów do szablonowo przyjętych grup można by mnożyć, byłoby to jednak zbędne dla potrzeb niniejszego przeglądu; każdy nawet niezbyt uważny czytelnik łatwo dostrzeże liczne błędy tutaj przykładowo zasygnalizowane.

Na wytknięcie zasługuje fakt pominięcia w Informatorze Szkoły Głównej Służby Zagranicznej w Warszawie, będącej co prawda bodaj w fazie likwidacji, ale niemniej jeszcze istniejącej i kształcącej dość liczną rzeszę studentów i mającej swoją kadrę samodzielnych pracowników nauki, którzy podobnie jak i w instytutach naukowo-badawczych zostali pominięci w Informatorze.

Tyle o niekompletności Informatora i o jego lukach. Osobno wypadnie omówić indeks nazwisk, stanowiący jak gdyby drugą część Informatora, co prawda nie wydzieloną formalnie (por. spis treści) ale tak w przedmowie wydawniczej nazwanej. „W części pierwszej Informatora — czytamy w przedmowie — nazwiska samodzielnych pracowników naukowych podano bez tytułów naukowych, natomiast w części drugiej, zawierającej indeks, zamieszczono tytuły naukowe, adresy i wymieniono strony, na których nazwiska te występują".

Otóż i w części drugiej popełniono również nieścisłości. Przy szeregu nazwisk nie podano właściwych tytułów naukowych. Jak wiadomo, samodzielni pracownicy naukowi mogą posiadać jeden z następujących tytułów naukowych: docenta, profesora nadzwyczajnego oraz profesora zwyczajnego. Osoby nie posiadające jednego z tych tytułów naukowych nie są samodzielnymi pracownikami nauki. Stąd wymienianie tak licznych nazwisk z-ców profesorów wydaje się zbędne. Natomiast ścisłość nakazywała podawać przy nazwiskach profesorów właściwy pełny tytuł naukowy, tj. profesor nadzwyczajny lub profesor zwyczajny, są to bowiem różne co do gradacji tytuły naukowe i różne są z nimi związane uprawnienia.

Żałować należy, że przy tej pożytecznej książce zaniedbano ścisłości i kompletności opracowania redakcyjnego i wielu reguł, jakie zawiera mała pożyteczna książeczka pt. „Zasady typowego opracowania edytorskiego. Wydawnictwa z zakresu nauk humanistycznych i społecznych" — wydana także przez PWN. W tej właśnie książeczce położony jest słusznie m. in. nacisk na nieodzowność dobrego, przejrzystego i zrównoważonego objętościowo układu treści książki, na kompletność, precyzję i dokładność materiału, na rolę i zadania redaktora i korektora, którzy nie zdali w Informatorze egzaminu i chyba dlatego, wbrew obyczajom, nie zostali w książce wymienieni z imienia i nazwiska. A szkoda. Czytelnik byłby zaspokoił swoją ciekawość, komu zawdzięcza Informator tyle niedociągnięć czysto redakcyjnej natury. Nomina sunt odiosa. Tej zasady trzymał się recenzent nie wymieniając ani jednego nazwiska, mimo że książka tu omawiana w większości bodaj z tego sie składa, jednakże intencja jego była inna niż wydawnictwa.

WuKa.

Eksport jaj i drobiu

Polska od lat jest znanym eksporterem jaj i drobiu. Asortyment wywożonych przez nas artykułów drobiarskich jest coraz bogatszy obejmując: jaja świeże, jaja w proszku, masę jajeczną mrożoną, drób bity mrożony, pierze pościelowe oraz — jeszcze w bardzo niewielkich ilościach — konserwy drobiowe i drób pieczony.

O znaczeniu tego eksportu może świadczyć fakt, że w okresie ostatnich 6 lat uzyskaliśmy za artykuły drobiarskie ponad 100 mln dolarów wpływów dewizowych. Mimo to wzrost wywozu jaj jest bardzo powolny. Od roku 1950 wyniósł on zaledwie 4 proc. Sprawa ta zaczyna nabierać ostatnio większego znaczenia ze względu na wzrost cen na rynkach światowych. Wzrost ten wyniósł około 90 dolarów na tonie jaj w ciągu ostatniego roku.

Tę „jajeczną" koniukturę wykorzystują nasi konkurenci m. in. Holandia, której eksport wzrósł od 1950 roku blisko dwa i pół razy. Trudności naszego handlu zagranicznego nie polegają w tym wypadku na kłopotach ze znalezieniem rynku zbytu, lecz związane są z ograniczoną produkcją i zbyt małymi w związku z tym nadwyżkami eksportowymi.

Do roku bieżącego niezbyt też właściwie była prowadzona polityka eksportu pod kątem widzenia najkorzystniejszych sezonów do wywozu jaj. I tak w I kwartale 1957 roku, gdy cena jednej sztuki wynosiła 0,023 dolara myśmy sprzedali 28,1 proc. całego naszego rocznego eksportu, podczas, gdy w IV kwartale, gdy cena wynosiła 0,04 dolara za sztukę, myśmy, nie sprzedali ani jednego jaja.

Zwiększenie eksportu jaj będzie możliwe tylko przy odpowiednio zwiększonej produkcji. Bodźcem powinna być tutaj cena. Dla przykładu można podać, że o ile na rynku wewnętrznym różnica cen między kilogramem jaj a kilogramem masła wynosi około 40 proc. na korzyść tego ostatniego, to na rynkach światowych tylko 9 proc. Można również regulować spożycie wewnętrzne jaj, które choć nie jest jeszcze zbyt wysokie, to kształtuje się już u nas na poziomie takich krajów, jak Dania, Finlandia czy Włochy. Spożycie to, jak wykazała praktyka, jest zależne w dużej mierze od zaopatrzenia rynku w inne artykuły spożywcze pochodzenia zwierzęcego, przede wszystkim w mięso. (Spożycie jaj w r. 1956 spadło w stosunku do r. 1955 o 10 sztuk na głowę ludności głównie właśnie dzięki przezwyciężeniu trudności w zaopatrzeniu w mięso).

Nieco większy wzrost nastąpił w wywozie drobiu bitego (w porównaniu z r. 1950 o około 10 proc.). Głównym odbiorcą drobiu stała się od roku 1956 NRF, która kupuje ponad 75 proc. całego naszego eksportu, to znaczy około 7 800 ton rocznie. Mimo to możliwości eksportu naszego drobiu nie są jeszcze w pełni wykorzystane (szczególnie cieszących się doskonałą marką gęsi tuczonych), zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę rynek angielski, na którym ulokowaliśmy w roku 1950 prawie połowę całego ówczesnego eksportu, a na który w roku 1957 nie sprzedaliśmy ani jednej tony drobiu.

(SCH)

Na lądzie morzu i w powietrzu

BARBARA WIŚNIEWSKA

Nieszczęścia chadzają parami... I tak oto ledwie „Baltona" zaczęła skupiać siły dla ratowania dewizowego planu sprzedaży, zagrożonego wskutek zmniejszenia ruchu statków zagranicznych w portach, dotknął ją nowy cios. Zbuntował się rodzinny armator — Polskie Linie Oceaniczne i zaczął zaopatrywać statki na własną rękę.

Metoda wstrząsów nie przypadkowo wykorzystywana jest dla celów leczniczych. W każdym bądź razie miała dla „Baltony" dodatnie skutki — wyzwoliła potężny ładunek energii i inicjatywy, których dotychczas raczej brakowało tej centrali handlowej. Pracownicy przedsiębiorstwa postanowili nie tylko ratować własne zagrożone pozycje, ale równocześnie przejść do ataku — rozszerzyć swoją działalność handlową. Stąd hasło: „Baltona na lądzie, morzu i w powietrzu". „Baltona" bowiem przejęła zaopatrzenie placówek dyplomatycznych w Polsce i zamierza zaopatrywać linie lotnicze.

Zapał i dobre chęci zwykle są doceniane, niezbyt więc wdzięcznym zadaniem jest podjęcie się ich tłumienia. Zresztą chodzi tu nie o ich tłumienie, a raczej o wykorzystanie tych zalet dla wzmocnienia najsłabszego, choć jednego z podstawowych kierunków działalności „Baltony" — zaopatrywania statków.

Próba uniezależnienia się PLO od centrali PP „Baltona — Zaopatrywanie Statków" była najbardziej jaskrawym przejawem konfliktu, jaki od lat istnieje pomiędzy polskimi armatorami a zaopatrującą je „Baltoną". Nawet zupełnie krótki okres samodzielności zaopatrzeniowej PLO wystarczył, aby z gruntu podważyć zasady pracy „Baltony", sprowadzające się do wykonywania funkcji kosztownego pośrednika. PLO bez pośrednictwa „Baltony" potrafiły nie tylko zaopatrzyć terminowo swe statki w dobre jakościowo towary, ale zaoszczędziły ponadto poważną sumę złotówek. Fakt ten nie mógł oczywiście pozostać bez echa. „Baltona" odzyskała wprawdzie prawo zaopatrywania statków PLO, ale na nowych zasadach.

Zobowiązała się bowiem do skrupulatnego przestrzegania równowagi pomiędzy jakością towarów a wystawionymi na nie rachunkami, dostarczania zamówionych towarów w terminie, obniżyła marżę, która była poprzednio — mówiąc delikatnie — zbyt wysoka. Jednym słowem klient uznany został za... klienta. Można by więc przejść do porządku dziennego nad tą niecodzienną sprawą, gdyby to prawo klienta uznawane było nie tylko w słowach. Nadal jednak armatorzy polscy skarżą się na mierną jakość usług „Baltony".

Wypadek długoletniego i uporczywego ignorowania klienta jest bez precedensu w praktyce przedsiębiorstw schipchandlerskich. Ich racja bytu uzależniona jest przecież od sprawnego zaopatrzenia statków i stosowania konkurencyjnych cen. „Baltona" jest jednak jedynym przedsiębiorstwem shipchandlerskim w Polsce. I tak zresztą w stosunku do zasadniczych usług powinno być. Ale pozycja monopolisty przy niewłaściwych formach i zasadach pracy grozi wieloma niebezpieczeństwami, przede wszystkim nie zmusza do intensywnego poszukiwania odbiorcy. Ten i tak nigdzie indziej nie kupi, w Polsce musi trafić do „Baltony".

JAKEŚ WSZEDŁ MIĘDZY WRONY...

„Shipchandlers „Baltona" in all ports of Poland — szeroki asortyment towarów żywnościowych, hotelarskich i technicznych, pamiątek i przedmiotów osobistego użytku dla marynarzy".

Ta rzeczowa informacja ma pełnić funkcję reklamy, zachęcać marynarzy zagranicznych statków do korzystania z usług polskiego schipchandlera. Czyni to, przyznacie, niezbyt przekonywająco, nie mówiąc już o tym, że ogłoszenie to wydrukowane jest na... kartkach małego notesika, czyli dociera do tych marynarzy, którzy zetknęli się już z „Baltoną". W naszych portach trudno znaleźć ślady istnienia przedsiębiorstwa „Baltona", nie ma żadnych tablic orientacyjno - informacyjnych w portach. Bez przewodnika ani rusz, bo nawet na budynku, w którym mieszczą się baltonowskie składy i sklepy nie ma rzucającej się w oczy reklamy.

Ta „skromność" polskiego shipchandlera zadziwia zagranicznych marynarzy przyzwyczajonych do wszechobecności reklamy. Zadziwia i zarazem budzi nieufność do zdolności kupieckich Polaków, którzy nawet w tak specyficznym handlu nie potrafią wyjść naprzeciw klientowi. Ukryty na I piętrze Delegatury Gdyńskiej sklep jest natomiast dobrze zaopatrzony. Ale... Sprzedaje się tu za dewizy — niemieckie artykuły fotograficzne, francuskie kosmetyki, szwajcarskie zegarki, chińskie futra i wyroby z kości słoniowej, hinduskie dywany... Produkcję krajową reprezentują kryształy, porcelana, ciemnobure tkaniny wełniane, misie, niezbyt piękne i w małym wyborze wyroby „zakopiańskie". I to wszystko. Są płyty z nagraniami Caruso, ale nie ma płyt z nagraniami „Mazowsza" czy „Śląska". Wyroby produkcji polskiej zgromadzone w tym sklepie mogą stanowić świadectwo ubóstwa asortymentowego naszych towarów i ich mierłnego wykonania. Przy odrobinie inicjatywy i zmysłu handlowego sprawa mogłaby wyglądać zupełnie inaczej.

A jednak 20 proc. wpływów dewizowych „Baltony" pochodzi ze sklepów dla marynarzy zagranicznych [1]). Zagadkę tę łatwo rozszyfrować. Rzecz w cenach. W tym wypadku „Baltona" poprzestaje na niewielkim zysku i często nawet marynarzowi niemieckiemu bardziej opłaci się kupić maszynę do pisania „made in Germany" w Polsce niż w ojczystym kraju. Można i w ten sposób handlować, o ile to przynosi zysk. Pytanie tylko, czy w interesie ogólnospołecznym leży zaniedbywanie sprzedaży wyrobów produkcji krajowej.

Ogólna sytuacja nie zmuszała samej „Baltony" do prowadzenia polityki handlowej pod kątem ograniczenia udziału towarów importowanych w dostawach na statki. Brak było bodźców ekonomicznych w tym kierunku. Natomiast można by przytoczyć wiele przykładów na temat szkodliwości korzystania ze środków administracyjnych w działalności przedsiębiorstwa handlowego. Nie winny jednak tylko „Baltony", jej bowiem działalność jest odbiciem wad i ułomności naszego handlu w ogóle.

„Baltona" ma wiele poważnych trudności w zaopatrzeniu swoich sklepów w atrakcyjne polskie wyroby. Kiedy przemysł wyprodukuje jakąś udaną rzecz, biurokratyczne przeszkody nie pozwalają na zakupywanie jej w hurcie. W rezultacie „Baltona" o ile koniecznie chce wzbogacić swój sklep w ładne, dobrze wykonane towary, czyni to za pośrednictwem detalicznych sklepów państwowych.

PEWNE NIEPOROZUMIENIE

— W tej Polsce nic pan nie kupisz. Pustynia! Takie „dokładne" informacje o możliwości zaopatrzenia w naszych portach otrzymuje bezpłatnie kapitan niemal każdego zagranicznego statku, który po raz pierwszy bierze kurs na Polskę. Dzięki „troskliwości" shipchandlerów znad Kanału Kilońskiego zagraniczni goście przeżywają później miłe rozczarowanie. „Baltona", mimo pewnych usterek, sprawnie zaopatruje zagraniczne statki.

Monopolistyczna pozycja „Baltony" nie chroni jej przed konkurencją zagranicznych shipchandlerów. Kapitan obcego statku korzysta z usług „Baltony" tylko wtedy, gdy mu się one kalkulują. Na każdorazowe pogorszenie jakości usług przez polskiego shipchandlera zawsze może zareagować ograniczeniem do minimum swoich zamówień. Niebezpieczeństwo zmniejszenia obrotów dewizowych wskutek działalności firm konkurencyjnych dopinguje „Baltonę". Stąd również jej niechęć do korzystania z towarów krajowych, które zwykle odbiegają jakością od towarów z importu. I, trzeba przyznać, postępuje tu jak prawdziwy shipchandler, pragnąc maksymalnie zwiększyć obroty.

Ale „Baltona" to przede wszystkim centrala handlu zagranicznego i w jej pracy należałoby się spodziewać aktywności eksportera. Nie podejmuje ona jednak żadnych zdecydowanych prób w kierunku ograniczania dostaw towarów importowanych na statki zagraniczne i krajowe. A możliwości takie istnieją na wielu odcinkach.

Dowiódł tego m. in. polski klient (PLO). Wprowadzenie na statki PLO pełnowartościowych soków produkcji krajowej, zakupywanych bezpośrednio u producenta pozwoliło armatorowi zaoszczędzić w ciągu 6 miesięcy 1.237 tys. zł. Suma ta do końca br. wzrośnie do 3 mln zł. i jest ona różnicą pomiędzy ceną soków krajowych, a ceną płaconą dotychczas za soki z importu (w przeliczeniu dolar = 21 zł). PLO zamierza w najbliższej przyszłości zaopatrywać swoje statki w wina tropikalne produkcji krajowej. Z inicjatywy PLO uruchamia się dostawy na statki mleka skondensowanego i śmietanki pasteryzowanej, nie ustępujących kupowanym za dewizy w portach zagranicznych.

Co natomiast czyni „Baltona"? Dostawia np. owoce i warzywa na statki z tak „renomowanych źródeł" jak hurtownie owocowo-warzywnicze, dzięki czemu ustępują zwykle o całą klasę towarom sprzedawanym po prostu na bazarach, czy na wózkach. Podobnie rzecz się ma z mięsem, masłem i innymi podstawowymi artykułami spożywczymi. Jest to poważne nieporozumienie. Co więc należy czynić?

„Baltona", jako centrala handlu zagranicznego powinna opierać się na szerokiej bazie drobnych producentów, chałupników i ich to wyroby powinny służyć za punkt wyjścia dla uatrakcyjnienia listy towarów polskich sprzedawanych w sklepach „Baltony".

„Baltona" po kilku przykrych doświadczeniach z przemysłem kluczowym zaczęła zdecydowanie omijać ścieżki prowadzące do bezpośrednich wytwórców, poprzestając na szczeblu hurtowni.

Inna sprawa, że jest niesłychanie trudno połączyć obowiązki shipchandlera, który musi intensywnie walczyć o zysk, z pracą centrali handlu zagranicznego, której zadaniem jest rozwijanie eksportu w drodze przełamywania biurokratycznych hamulców i niechęci producenta, a następnie czujnego śledzenia jakości jego wyrobów.

Czy można się dziwić, że dziś w sprzyjającej sytuacji, „Baltona" nie jest w stanie przełamać od razu starych nawyków osiągania dużych zysków przy niewielkim wysiłku? Skargi na niedomogi w zaopatrzeniu polskich statków nie ustają. Wstrząs, choć silny, pomógł tylko na krótki okres czasu. Najwyraźniej ciągle brak bodźca zmuszającego „Baltonę" do polepszenia pracy. I dlatego zapewne obecny program „Baltony" tak wiele wagi przywiązuje do rozwinięcia nowych form usług, a mniej do wykorzystania w maksymalnym stopniu istniejących rezerw w naszej gospodarce i tych rezerw, jakie kryją się w zmianie metod pracy „Baltony".

Prawdopodobnie najbardziej skutecznym środkiem zmuszającym „Baltonę" do zmiany nie tylko w słowach swojego stosunku do polskich linii żeglugowych byłoby przyznanie krajowym armatorom prawa zaopatrywania swoich statków w portach zagranicznych, przy równoczesnym zwiększeniu sieci placówek „Baltony" za granicą. Wbrew pozorom — decyzja ta nie byłaby związana z gwałtownym wzrostem wydatków dewizowych.

Inna propozycja. „Baltona" ze swoimi ciągotami do zwiększenia obrotów dewizowych prawdopodobnie podoła z zaopatrzeniem placówek dyplomatycznych w kraju, linii lotniczych, targów międzynarodowych itp. Tego rodzaju świadczenie usług wydaje się odpowiadać „Baltonie". Pierwsza próba z zaopatrzeniem gości zagranicznych na MTP wypadła nieźle, ale nowe kierunki działania na pewno kolidowałyby poważnie z obowiązkiem zaopatrzenia polskich statków, które po przejęciu przez „Baltonę" nowych, bardzo rentownych usług byłyby traktowane jako piąte koło u wozu. Tych łatwych do przewidzenia skutków można uniknąć przy przekazaniu zaopatrzenia polskich statków najbardziej zainteresowanym — armatorom. Być może, że w nowej sytuacji słuszne byłoby powołanie spółdzielni drobnych usług z gatunku „pietruszkowo-konfekcyjnych", która opierając się na szerokiej sieci drobnych producentów, mogłaby przejąć tę gałąź handlu, w której „Baltona" od lat wykazuje fatalną w skutkach nieporadność. Pozostawienie „Baltonie" zaopatrzenia statków zagranicznych w portach polskich, rozbudowa sieci składów „Baltony" w portach zagranicznych — co wynikałoby z jej roli jako centrali handlu zagranicznego — stworzyłoby, przy jednoczesnym zaopatrywaniu przez nią placówek dyplomatycznych itp. usług, podstawy dla pełnowartościowej pracy shipchandlera.

Te propozycje — natury raczej organizacyjnej — nie wyczerpują oczywiście sprawy. Nierozwiązany pozostaje w dalszym ciągu problem zainteresowania materialnego „Baltony", PMH i podobnych instytucji w zastępowaniu towarów pochodzenia zagranicznego wyrobami krajowymi. Nad tą sprawą warto się na pewno głęboko zastanowić.

[1]) W artykule tym nie zajmuję się sprawą zaopatrzenia sklepów przeznaczonych dla marynarzy polskich. Jest to problem wymagający odrębnego rozwiązania.

Zmiany w obowiązkowych dostawach zbóż i ziemniaków

System obowiązkowych dostaw zbóż i ziemniaków został utrzymany nadal i w roku bieżącym. Nastąpiły w nim jednak pewne zmiany, mające na celu dostosowanie cen niektórych płodów rolnych, sprzedawanych państwu w ramach obowiązkowych dostaw, do cen rynkowych. Ma to ułatwić przejście w przyszłości z dotychczasowych form skupu do nowego systemu wymiany towarowej ze wsią.

Dalsze zmiany mają na celu uelastycznienie systemu dostaw, tak, aby nie wpływał on ujemnie na rozwój pewnych kategorii gospodarstw i pewnych rejonów, w których przychodowość rolnictwa jest niższa niż gdzie indziej, a konieczność aktywizacji ekonomicznej — najpilniejsza.

Podwyżce uległy ceny dwóch podstawowych ziemiopłodów produkowanych przez nasze rolnictwo — żyta i ziemniaków.

Za żyto sprzedawane w ramach obowiązkowych dostaw chłopi otrzymują w tym roku po zł 150 za 100 kg, tj. o 20 proc. więcej niż w roku ubiegłym. Podwyżka ceny tego właśnie zboża ma na celu złagodzenie napiętego bilansu żyta oraz poprawienie proporcji cen w skupie w odniesieniu do stosunkowo nadmiernie premiowanej w ubiegłych latach pszenicy. Przewiduje się, że podwyżka cen żyta da wsi około 185 mln złotych więcej, niż gdyby była zachowana cena ubiegłoroczna.

Cena ziemniaków w dostawach obowiązkowych uległa podwyżce o blisko 100 proc. Cena podstawowa ziemniaków przemysłowych wynosi obecnie 32 zł, a nie 16,20 zł, przy zachowaniu dodatków za skrobowość i kontraktację. Za ziemniaki jadalne sprzedawane w ramach obowiązkowych dostaw punkty skupu płacą obecnie po 38 zł za 100 kg (w r. ub. 26 zł). Wprowadzono również dodatki sezonowe, dzięki którym państwo będzie mogło regulować okresy nasilenia dostaw.

Zmiany cen ziemniaków mają szczególne znaczenie dla chłopów. W roku 1957 w ramach obowiązkowych dostaw zakupiono prawie 70 proc. ogólnej ilości skupu ziemniaków. W roku bieżącym wieś zyska na zmianie cen tego ziemiopłodu ok. 345 mln zł.

Uelastycznienie systemu obowiązkowych dostaw polega na możliwości całkowitego lub częściowego zwolnienia z dostaw zbóż i ziemniaków gospodarstw położonych w górskich rejonach województw rzeszowskiego, krakowskiego, katowickiego i wrocławskiego. Zwolnienia te dokonywane będą przez Prezydia WRN. Stwarza to możliwości podniesienia rolnictwa na tych terenach na wyższy poziom, przede wszystkim przez wprowadzenie specjalizacji (rozwój hodowli, w niektórych rejonach sadownictwa).

Dodatkowym udogodnieniem jest wprowadzenie dla gospodarstw drobnych (do 2 ha przeliczeniowych) możliwości wykonania obowiązkowych dostaw przez wprowadzenie równoważnika w gotówce. Równoważnik ten stanowi różnicę między ceną w dostawach obowiązkowych a wolnorynkowym skupem. W wykonywaniu dostaw za rok bieżący nie stosuje się 20 proc. nadziału, obowiązującego przy pieniężnym regulowaniu zaległości za lata ubiegłe.

Wszystkie powyższe posunięcia są choć jeszcze niewielkim, ale istotnym krokiem w kierunku oparcia wymiany towarowej ze wsią na zasadach ekonomicznych i znalezienia nowych, dogodniejszych i bardziej celowych z punktu widzenia rozwoju rolnictwa metod udziału wsi w ponoszeniu kosztów ogólnospołecznych. (SC)

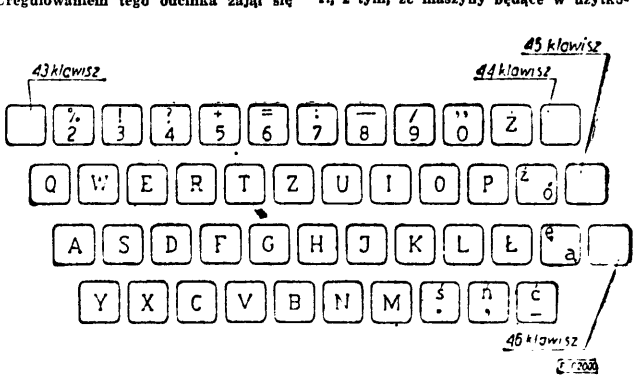
Polska klawiatura maszyn do pisania

Jak wiadomo, stan parku maszyn do pisania w Polsce odznacza się wielką różnorodnością typów i marek fabrycznych, z których każda posiada nieco odmienny układ klawiatury, często nie dostosowany do potrzeb języka polskiego.

Uregulowaniem tego odcinka zajął się ostatnio Zakład Organizacji i Techniki Pracy Biurowej przy Ministerstwie Finansów. Wyniki przeprowadzonych badań pozwoliły na opracowanie projektu nowego, jednolitego układu klawiatury, który w czerwcu br. został zatwierdzony przez Polski Komitet Normalizacyjny jako norma państwowa (PN-58/F-02000).

Tym samym zakończone zostały prace badawcze Zakładu Organizacji i Techniki Pracy Biurowej nad znormalizowanym układem klawiatury w maszynach do pisania, przyczyniając się do uporządkowania na pozór błahego, a w praktyce ważnego odcinka pracy w administracji.

Norma obowiązuje od 1 września 1958 r., z tym, że maszyny będące w użytkowaniu powinny być dostosowane przez jednostki uspołecznione do wymagań normy do dnia 31 grudnia 1961 r. Norma obejmuje 42 klawisze, na pozostałych, występujących w niektórych tylko typach maszyn, zaleca stosowanie znaków następujących na klawiszu 43—paragrafu i jedynki, na klawiszu 44 i 45 — znaków stosowanych nad lub pod literami, a na klawiszu 46 — średnik i zł. (w)



PRACA dla EKONOMISTÓW

Narodowy Bank Polski Oddział w Świdwinie, ul. Połczyńska 66, woj. koszalińskie, poszukuje ekonomisty z praktyką bankową na stanowisko Naczelnika Wydziału Planowania i Kredytów. Uposażenie do 2.000 zł miesięcznie oraz okresowe nagrody. Dla osoby samotnej zapewniamy mieszkanie służbowe.

*

Mgr nauk ekonomicznych posiadający również wykształcenie techniczne (Wydz. transportu Politechniki Szczecińskiej), z praktyką w dozorze kopalni, poszukuje odpowiedniej pracy, najchętniej w przemyśle węglowym (przewóz dołowy) w Katowicach lub w pobliżu Katowic. Na innym terenie konieczne mieszkanie.

Oferty proszę kierować pod adresem „Życia Gospodarczego" z dopiskiem dla „G. K.".

dokończenie ZE STRONY 1

EWOLUCJA STRUKTURY agrarnej

wystarczalnych. Udział tej kategorii gospodarstw w ogólnej ilości gospodarstw i powierzchni gruntów wzrósł w stosunkowo największym stopniu.

Należy zaznaczyć, że bardziej zróżnicowane grupowanie gospodarstw nie wniesie zasadniczej korekty do przedstawionego obrazu. Przyjmując przedziały gospodarstwa średniorolnego w granicach 5—12 ha dla województw centralnych i zachodnich, 4—10 ha dla południowych i 7—15 ha — dla wschodnich otrzymamy, że udział tej kategorii gospodarstw w ogólnej powierzchni gruntów zwiększył się o 0,37 pkt. Odpowiednio udział gospodarstw małorolnych wzrósł o 2,05 pkt. w gospodarstwach wielkorolnych, kapitalistycznych — zmniejszył się o 2,42 pkt.

Aby przeprowadzić porównania ze strukturą wsi w dobie obecnej, podamy odpowiednie liczby dla obszaru Ziem Dawnych. Po wyeliminowaniu gospodarstw z zachodniej Ukrainy, Białorusi oraz wileńszczyzny otrzymaliśmy następujące wyniki:

Grupy gosp. (ha)	Liczba gosp. w tys. 1921 r.	1939 r.	Zmiany w %
0 — 2	607,8	763,1	126,8
2 — 5	606,4	781,5	128,8
5 — 10	405,9	617,1	174,4
10 — 20	224,3	262,1	116,9
20 — 50	52,4	57,5	109,7
Ogółem	**1986,8**	**2501,3**	**125,9**

Tempo wzrostu gospodarstw na Ziemiach Dawnych było nieco wolniejsze aniżeli w całej przedwojennej Polsce, gdyż województwa wschodnie wykazywały stosunkowo najwyższy przyrost gospodarstw. Z Ziem Dawnych tylko grupa 20 — 50 ha wykazywała szybsze tempo przyrostu w porównaniu z danymi dla całego obszaru przedwrześniowej Polski.

Wszystkie pozostałe dane, uzupełniające powyższe liczby, nie wykazują istotnych różnic w porównaniu z liczbami przytoczonymi dla całej Polski. Również i na Ziemiach Dawnych zmniejszał się udział grup kmiecych w ogólnej ilości gospodarstw i powierzchni, wzrastał natomiast udział grup małorolnych. Gospodarstwa średniorolne zmniejszyły swe pozycje w ogólnej ilości gospodarstw (o 0,3 pkt.) a zwiększyły w ogólnej powierzchni.

W okresie międzywojennym ewolucja struktury agrarnej przybierała formę dekoncentracji względnej z tym, że dominowały w niej procesy proletaryzacji. Główne zespoły czynników ekonomicznych, które określały taki układ przeobrażeń struktury agrarnej były następujące:

1°. Powolny rozwój przemysłu (do 1929 r.) a w następnych latach — spadek i zastój produkcji przemysłowej. Szybki przyrost naturalny ludności wiejskiej (rolniczej) nie mógł być wchłonięty przez miasta czy emigrację. W wyniku tego wzrastała ludność rolnicza, wzrastały rozmiary przeludnienia utajonego, wzmagał się nacisk na strukturę agrarną.

2°. Wąski rynek zbytu oraz wyśrubowany wyzysk gospodarki chłopskiej w dziedzinie zbytu i zaopatrzenia, w dziedzinie kredytowej i fiskalnej. W wyniku tego, wieś otrzymywała niezwykle niskie dochody, co hamowało procesy koncentracji i sprzyjało procesom dekoncentracji, zwłaszcza — proletaryzacji.

3°. Zacofana gospodarka rolna i powolny rozwój (zastój) produkcji rolnej. Produkcja obszarnicza i kmiecia nie miały większej przewagi nad drobną, dlatego nie mogły wypierać tej ostatniej. Procesy wypierania, „wypłukiwania", rozdrobnienia gospodarki wiązały się w okresie międzywojennym przede wszystkim z wyzyskiem wsi przez kapitał i z naciskiem czynnika demograficznego (działy rodzinne).

Kapitalizm na wsi rozwijał się, lecz bardzo, powoli, przede wszystkim w formie powstawania gospodarstw drobnokmiecych. Znaczna część istniejących gospodarstw kmiecych (pow. 20 ha) nie mogła utrzymać swego stanu posiadania ulegając częściowemu rozdrobnieniu.

W okresie międzywojennym kapitalizm na wsi nie miał sprzyjających warunków rozwoju. Stwierdzenie tych faktów ma wielką wagę dla określenia współczesnych tendencji ewolucji struktury agrarnej. Wskazują one, że groźba rozwoju kapitalizmu na wsi polskiej w dobie obecnej nie może być powstała.

Gospodarstwa średniorolne wykazywały stałą tendencję ilościowego wzrostu. Spychane — na skutek działów rodzinnych — w szeregi gospodarstw małorolnych, uzupełniały z nawiązką poniesione straty. Rekompensatę umożliwiała przede wszystkim parcelacja. Razem z wyczerpywaniem się możliwości parcelacji, słabły tendencje rozwoju tej kategorii gospodarstw.

Cechą charakterystyczną ewolucji struktury agrarnej było permanentne rozdrobnienie gospodarstw. Ilość gospodarstw, zarówno mniejszych jak i większych, stale wzrastała, lecz były to gospodarstwa o coraz mniejszym rozłogu. Proces proletaryzacji wsi dodatkowo pogarszał tę sytuację. Ogólny układ struktury agrarnej ulegał systematycznie pogorszeniu. Sprawa ta stawała się jednym z głównych problemów społeczno-ekonomicznych, którego rozwiązania w ramach ustroju burżuazyjnego — nie można było oczekiwać.

*

Dekret PKWN o reformie rolnej oznaczał dokonanie rewolucyjnych zmian w strukturze agrarnej wsi polskiej. Likwidacja obszarnictwa i części gospodarstw kmiecych (poniemieckich) oznaczała, że dokonał się proces „ześredniaczenia" wsi; zmniejszył się stan liczebny grup krańcowych, wzrósł natomiast grup środkowych. Wykazują to poniższe liczby, które podają stan struktury agrarnej Ziem Dawnych oraz jej zmiany w porównaniu z r. 1939.

Grupy gosp. (ha)	Liczba gosp. w tys. 1946 r.	1947 r.	Zmiany w % (1939 r. = 100) 1946 r.	1947 r.
0 — 2	702,6	759,2	89,7	96,9
2 — 5	849,7	910,1	108,7	116,5
5 — 10	642,9	701,1	104,2	113,6
10 — 20	227,7	235,1	86,9	95,6
20 — 50	50,8	51,1	88,3	88,9
Ogółem	**2473,7**	**2674,6**	**98,9**	**106,7**

Szacunki struktury agrarnej z 1946 i 1947 r. opracowane w GUS nie są dokładne. Liczby z 1946 r. są zaniżone o około 55 tys. gospodarstw, natomiast liczby z 1947 r. — wyolbrzymiają ilość gospodarstw o ca 100 tys. Wskazują na to wyniki spisu powszechnego, według których na Ziemiach Dawnych było 2.616,8 tys. gospodarstw. Potwierdzają to także inne materiały, których nie możemy w tym miejscu przytoczyć.

Powyższe szacunki wykazują, że u progu istnienia Polski Ludowej ogólna ilość gospodarstw była nie wiele wyższa od stanu z początku 1939 r. W wyniku reformy rolnej PKWN powstało 157,9 tys. nowych gospodarstw. W wyniku akcji przesiedleńczej ludności ukraińskiej i białoruskiej liczba gospodarstw uległa zmniejszeniu o około 130—140 tys. Ponadto przejęcie gruntów poniemieckich zmniejszyło liczbę gospodarstw o około 8 tys.

Liczba gospodarstw w grupie 20—50 ha — według danych szacunku z 1947 r. — była niższa o 6,4 tys. gospodarstw, tj. o 11,1% od stanu z 1939 r.; stan liczebny grupy 10—20 ha był niższy o 9 tys. gospodarstw tj. o 3,4%. Podstawową przyczyną spadku liczby gospodarstw kmiecych było wysiedlenie kolonistów niemieckich.

Nadzielenie ziemią ludności bezrolnej i małorolnej spowodowało, że uległ zmniejszeniu stan liczebny grupy półproletariackiej, wzrosła natomiast w poważnym stopniu liczba gospodarstw w grupie 2—5 i 5—10 ha (wzrost w granicach 10—12%). W konsekwencji udział obu tych grup w ogólnej ilości gospodarstw zwiększył się o około 4 pkt., o tyleż zmniejszył się udział pozostałych grup. Przesunięcia te były dość wysokiego rzędu, jeśli uwzględnić, że za cały okres międzywojenny analogiczne zmiany wynosiły — na rzecz grup 0—2 i 2—5 ha — ca 1,5 pkt.

Rewolucja agrarna zlikwidowała proletaryzację wsi dominującą w przeobrażeniach struktury rolnej przed wojną. Ciężar gatunkowy grupy 0-2 ha w strukturze wydatnie zmniejszył się. Proces średniaczenia wsi, który występował z niewielkim nasileniem w okresie międzywojennym stał się obecnie dominującym. Proces koncentracji, proces ilościowego rozwoju gospodarstw kapitalistycznych, który miał miejsce w Polsce przedwrześniowej został zahamowany.

Wymienione kierunki rozwoju struktury agrarnej, występujące w pierwszym latach istnienia władzy ludowej, przybrały na sile w latach następnych. Świadczą o tym wyniki spisu 1950 r., które porównujemy ze stanem struktury z lat poprzednich.

Grupy gosp. (ha)	Liczba gosp. w 1950 r. (w tys.)	Zmiany w ilości gosp. w % (1939 r. = 100)	(1947 r. = 100)
0 — 2	681,8	89,8	87,1
2 — 5	902,8	99,2	115,5
5 — 10	748,6	106,8	121,3
10 — 20	250,6	99,0	93,6
20 — 50	33,0	64,6	57,4
Ogółem	**2616,8**	**97,8**	**104,6**

W latach 1946/47 — 1950 miał miejsce dalszy spadek ilości gospodarstw grupy 0-2 ha. Nie był on zbyt znaczny, wynosił prawdopodobnie — uwzględniając korektę szacunku z 1947 r. — około 5%. Ilość gospodarstw 2—5 ha — jak wykazują powyższe liczby — zmniejszyła się o 0,8%. W rzeczywistości grupa ta wykazała nieznaczny wzrost ilości gospodarstw. (Szacunek z 1947 r. ku zawyżył stan liczbowy grupy 2—5 ha).

Proces „średniaczenia wsi" przybrał w tych latach wyraźnie na sile. Wzrost liczby gospodarstw grupy 5—10 ha wynosił 6,8%. Jest to — jak na okres 3 1/2 lat — bardzo wysoki przyrost. Podstawowym źródłem wzrostu tej grupy był spadek podzielonych gospodarstw z grup wyższych. Został on jednak statystycznie wyolbrzymiony, gdyż właściciele większych gospodarstw zaniżali w zeznaniach spisowych areał swoich gruntów.

Liczba gospodarstw wielkości 10 —20 ha pozostała w latach 1947—

Dwie dusze chłopa w cyfrach

KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

Zagadnienie postawił Lenin. Dostrzegł on w chłopie, rolniku indywidualnym, dwie cechy charakterystyczne: z jednej strony chłop jest pracownikiem, własną pracą wytwarza wartość, z drugiej jest on właścicielem określonego kawałka ziemi, którą dzięki jego pracy i ewentualnie pracy najemników oraz dzięki swoim właściwościom wytwarza — do spółki z pozostałymi środkami produkcji — produkt globalny gospodarstwa rolnego.

W indywidualnym, jak również w spółdzielczym gospodarstwie pracujący chłop jest właścicielem lub współwłaścicielem i odwrotnie właściciel lub współwłaściciel musi w nim pracować. Nie jest on rentierem, nie żyje z renty wypłacanej mu pod postacią czynszu* przez dzierżawcę. W wielu krajach, np. we Francji, chłop sam jest często dzierżawcą lub połowniczkiem; chłop-dzierżawca czy chłop-połownik jest po prostu pracownikiem.

Chłop indywidualny i chłop — członek spółdzielni produkcyjnej różnią się od pracownika państwowego gospodarstwa rolnego tym, że są właścicielami lub współwłaścicielami środków produkcji, pracownik zaś PGR nie jest jego właścicielem. Jest tylko najemnikiem, który posługuje się nie należącymi bezpośrednio do niego środkami produkcji.

Powyższe truizmy potrzebne są do zwrócenia uwagi na skomplikowany charakter zagadnienia, które postawił Lenin i na trudności, jakie wynikają z mierzenia jednych zjawisk (gospodarka chłopska) przy pomocy innych zjawisk (najemnicy). Rozgraniczenie dwóch odrębnych „dusz" chłopa nastręcza poważne kłopoty, a porównywanie tegoż chłopa, czy też jednej jego „duszy" z pracownikiem PGR może prowadzić do błędnych wniosków.

Ponadto sprawa komplikuje się przez fakt, iż niemal wszyscy chłopi, nawet małorolni, zatrudniają pracowników najemnych. Bogatsi czynią to stale, biedniejsi dorywczo. Chłop zatrudnia więc najemne siły robocze, a siły te współdziałają w powstaniu produktu dodatkowego. Znane są także wypadki, kiedy także spółdzielnie produkcyjne zatrudniają u siebie nie-członków. I nie zmienia istoty rzeczy to, czy pracownik najemny jest pracownikiem stałym czy sezonowym.

Ażeby nie być gołosłownym, posłużę się danymi zaczerpniętymi z nieocenionych (i nie zawsze docenionych) materiałów zawartych w książkach rachunkowych, które od chłopów indywidualnych otrzymuje, opracowuje i analizuje Instytut Ekonomiki Rolnej. Dane z 1955/56 r. (niestety, dalsze lata nie są jeszcze opracowane) pozwalają na następujące sentetyczne zestawienie, które dotyczy 1.052 gospodarstw [1]) zgrupowanych w 6 okręgach [2]):

Tablica 1

Grupa obszarowa	Liczba uwzględ. gosp.	Dniówki w prod. rolnej własne	prac. naj.	ogółem	Dniówki pracow.
do 3 ha typowe	86	424	12	436	2,7
" " " zarob.	11	328	4	332	1,2
3 - 7 ha	463	525	13	538	2,4
7 - 10 "	267	556	21	577	5,6
10 - 14 "	151	662	28	690	4,1
ponad 14 "	74	710	108	818	13,2
średnio	1052	555	26	581	4,5

Jak wynika z tablicy nr 1 pracownicy najemni występują w każdej grupie obszarowej (w ujęciu syntetycznym). Łatwo jednak zauważyć, że udział ich pracy w produkcyjnej pracy rolnej, tzn. poza gospodarstwem domowym, jest niski [3]); jedynie w grupie ponad 14 ha, a więc w grupie zamożniejszych gospodarstw wiejskorolnych, udział ten jest relatywnie wysoki, ale i on — jeśli abstrahować od indywidualnych odchyleń in plus — zajmuje pozycję dość skromną.

Tablica 2

Grupa obszarowa	Produkt globalny rolniczy	Nakłady mater. pieniężn.	Płace pracow. najemn.	Produkt dodatkowy w zł	w % % prod. glob.
do 3 ha typowe	31 185	14 252	398	16 535	53
" " " zarobkowe	23 538	12 959	222	10 357	44
3 - 7 ha	46 532	21 956	606	23 970	52
7 - 10 "	61 341	29 979	937	30 425	50
10 - 14 "	78 712	38 423	1 303	38 986	50
ponad 14 "	114 412	57 758	5 033	51 621	45
średnio	58 190	28 149	1 080	28 961	50

Książki rachunkowe pozwalają odtworzyć: jak i gdzie powstaje produkt globalny, z czego się składa i na co jest przeznaczony. Trzeba tu wyjść z następującego rozumowania: produkt globalny rolniczy, który powstał w materialnej produkcji rolnej (roślinnej i zwierzęcej), a więc do którego nie wchodzą wszelkie przychody osobiste spoza gospodarstwa (np. z pracy najemnej w innych gospodarstwach lub poza rolnictwem, z furmaństwa, z darowizn itd.), składa się — zgodnie ze schematem marksistowskim — z „c" (będą to nakłady materiałowo-pieniężne według IER), „v" (płace pracowników najemnych) oraz „m" (produkt dodatkowy).[4]) Posługując się tym schematem i materiałem sprawozdawczym z 1955/56 r. obejmującym wspomniane 1052 gospodarstw otrzymamy podane w tablicy nr 2 zestawienie (w zł na 1 gospodarstwo).

Zastosowany w naszym zestawieniu termin: „produkt dodatkowy", nie wyraża ściśle tego, co zwykle powinien wyrażać. Do niedawna bowiem do produktu dodatkowego zaliczano ekwiwalent pracy własnej rolnika i jego rodziny. Ale mniej więcej od roku nie popełnia się już tego błędu, który z rolnika czynił stuprocentowego kapitalistę. Z produktu „dodatkowego" należy zatem potrącić ów ekwiwalent i dopiero reszta będzie zasługiwała na nazwę: produkt dodatkowy.

Powstaje jednak kwestia: jak obliczyć ekwiwalent pracy własnej chłopa. Istnieje wiele różnych założeń i metod, które w konsekwencji dają dość różne wyniki obliczeniowe. W niniejszym artykule zakładamy roboczo, iż przeciętne krajowe wynagrodzenie za 1 dzień pracy własnej w produkcji rolnej w 1955/6 r. wynosiło 35 zł. Z danych „rachunkowiczów" bowiem wynika, iż za 1 dzień pracy najemnej płacono wówczas 47 zł (średnia ważona z 1052 gospodarstw). Przyjmując, że pracownik najemny był z reguły najmowany sezonowo, na ogół w okresie najbardziej napiętych robót polowych (żniwa, wykopki), wskutek czego uzyskiwał wynagrodzenie wyższe od przeciętnego i przyjmując, że wynagrodzenie przeciętne kształtowało się na poziomie 3/4 wynagrodzenia sezonowego pracownika najemnego, otrzymujemy kwotę 35 zł. Czy założona kwota jest słuszna — zobaczymy w toku dalszych wywodów.

Pomnóżmy teraz 35 zł przez średnie ważone dni pracy własnej w produkcji rolnej; iloczyny w zł na 1 gospodarstwo przedstawia tablica nr 3, w której podano również znane już średnie ważone wynagrodzenia pracowników najemnych:

Tablica 3

Grupa obszarowa	Ekwiwalent pracy własnej	Płace pracow. najemn.	Wynagrodzenie łącznie	Płace w % % wyn. ł.
do 3 ha typowe	14 831	398	15 229	2,61
" " " zarob.	11 496	222	11 718	1,89
3 - 7 ha	18 392	606	18 998	3,19
7 - 10 "	19 452	937	20 389	4,60
10 - 14 "	23 173	1 303	24 476	5,32
ponad 14 "	24 845	5 033	29 878	16,85
średnio	19 438	1 080	20 518	5,26

Zestawienie w tablicy nr 3 jest wysoce charakterystyczne z dwóch przyczyn: po pierwsze — udział płac jest nieco wyższy od udziału dni pracy najemnej, gdyż płace te są wyższe od przyjętego ekwiwalentu pracy własnej rolnika; po drugie — jedynie w gospodarstwach wielkochłopskich (ponad 14 ha) rola płac w funduszu pracowniczym, czyli w przyjętym tutaj wynagrodzeniu łącznym, jest relatywnie duża, ale nie tak wysoka, jak to się zwykło sądzić.

Posługując się odsetkami ostatniej kolumny przytoczonego dopiero co zestawienia, możemy dokonać rozbicia produktu „dodatkowego", uwidocznionego w tablicy nr 2, na część uzyskaną dzięki pracy własnej (a) i na część uzyskaną dzięki pracy najemnej (b). A oto wynik rozbicia (patrz tablica nr 4):

Tablica 4

Grupa obszarowa	Produkt "dodatkowy" w zł/gosp.	a	b
do 3 ha typowe	16 535	16 103	432
" " " zarob.	10 357	10 161	196
3 - 7 ha	23 970	23 205	765
7 - 10 "	30 425	29 025	1 400
10 - 14 "	38 986	36 912	2 074
ponad 14 "	51 621	42 923	8 698
Średnio	28 961	27 438	1 523

Wszystko przemawia za tym, że rubryka b jest zyskiem rolnika jako kapitalisty. Trudno ten zysk nazwać rentą, gdyż renta wchodzi zarówno do zysku, jak i do części produktu „dodatkowego", którą wypracował rolnik wraz ze swą najbliższą rodziną. Zysk, o którym mowa, jest — jak widać — niewielki; — sięga on w najlepszym wypadku 725 zł miesięcznie, podczas gdy przeciętnie daje 127 zł miesięcznie [5]). Niemniej jednak nie można o tym zysku zapominać. W nim wyraża się — od strony rachunkowości — owa druga „dusza" chłopa: „dusza" kapitalisty.

Kolumna a w tablicy nr 4 jest większa od pierwszej kolumny tablicy 3. Jest to uzasadnione ponieważ z produktu „dodatkowego" korzysta nie tylko sam rolnik. Pewien udział w tym produkcie posiada gospodarka narodowa poprzez podatki, ubezpieczenia itp. Zgodnie z danymi „rachunkowiczów" produkt dla społeczeństwa (podatki itp.) przedstawia zestawienie w tablicy nr 5, w którym również uwidoczniono — dla lepszego zrozumienia naszych obliczeń — zarówno ekwiwalent za pracę własną rolnika, jak i omówiony przed chwilą zysk; pozostałość produktu „dodatkowego" zostanie omówiona nieco dalej.

Tablica 5

Grupa obszarowa	Produkt "dodatkowy"	Ekwiwalent pracy własnej	Produkt dla społecz.	Zysk	Pozostałość
do 3 ha typowe	16 535	14 831	904	432	368
" " " zarob.	10 357	11 496	1 052	196	-2 387[1]
3 - 7 ha	23 970	18 392	2 391	765	2 422
7 - 10 "	30 425	19 452	4 504	1 400	5 069
10 - 14 "	38 986	23 173	6 609	2 074	7 130
ponad 14 "	51 621	24 845	12 737	8 698	5 341
średnio	28 961	19 438	4 125	1 523	3 875

Wróćmy teraz do kwestii poruszonej uprzednio. Wspomniana wyżej pozostałość jest dodatkowym (uzupełniającym) wynagrodzeniem pracy własnej rolnika, a raczej korekturą tego umownego wynagrodzenia. Przyjęliśmy bowiem w założeniu 35 zł za dniówkę własną zastrzegając się, że czynimy to w trybie tzw. hipotezy roboczej. Obecnie możemy skorygować nasze założenie. W tym celu sporządzamy tablicę nr 6, która połączy kolumny 2 i 5 podanego w tablicy 5 zestawienia 1 w której sumy podzielimy przez liczby dniówek własnych,

Tablica 6

Grupa obszarowa	Łączny ekwiwalent pracy własn.	Liczba dni pracy własnej	Wartość 1 dnia pr. własn.
do 3 ha typowe	15 199	424	36
" " " zarob.	9 107	328	28
3 - 7 ha	20 814	525	40
7 - 10 "	24 521	556	44
10 - 14 "	30 303	662	46
ponad 14 "	30 186	710	43
średnio	23 513	555	42

Widzimy więc, że stawki dla poszczególnych grup są zróżnicowane. Różnice między nimi nie są jednak duże; pominąwszy deficytowe stawki za pracę chłopów-robotników, stwierdzamy, że stawki łączne wahają się w granicach od 36 do 46 zł za 1 dzień pracy [6]).

W związku z tym rodzi się propozycja, aby stawki (dla r. 1955/6) 35 zł dn. przyjąć jako powszechne umowne wynagrodzenie — minimum, różnicę zaś pomiędzy stawką łączną a wynagrodzeniem — minimum traktować jako lokalne lub klasowe wynagrodzenie uzupełniające, mieszczące w sobie również rentę różniczkową I i II.

Co oznacza stawka 35 zł lub 42 zł dziennie w przeliczeniu miesięcznym? W pierwszym przypadku odpowiada ona (operujemy średnimi ważonymi dla 1052 zbadanych gospodarstw IER) dochodowi z pracy w kwocie 1.620 zł na miesiąc, w drugim — 1.943 zł miesięcznie na rodzinę, składającą się przeciętnie z 4,7 osoby, w czym 3,3 osoby dorosłe, zawodowo czynne. Dzieląc 1.620 zł lub 1.943 zł przez 3,3 otrzymujemy 512 lub 607 zł miesięcznie. W 1955/6 r. przeciętne wynagrodzenie pracownika rolnego i leśnego wynosiło ok. 850 zł na miesiąc, a przeciętne wynagrodzenie pracownika w przemyśle socjalistycznym ok. 1.270 zł miesięcznie. Ale, jak mówią Francuzi, comparaison n'est pas raison.

Na zakończenie sprawa produktu dodatkowego już bez cudzysłowu. Jeżeli jest nim produkt dla społeczeństwa oraz zysk, nie zawierający wynagrodzenia za pracę własną, to ostateczny wynik liczbowy będzie następujący (patrz tablica nr 7):

Tablica 7

Grupa obszarowa	Produkt dla społecz.	Zysk	Produkt dodatkowy	w % % prod. glob.
do 3 ha typowe	904	432	1 336	4
" " " zarob.	1 052	196	1 248	5
3 - 7 ha	2 391	765	3 156	7
7 - 10 "	4 504	1 400	5 904	10
10 - 14 "	6 609	2 074	8 683	11
ponad 14 "	12 737	8 698	21 435	19
średnio	4 125	1 523	5 648	10

Posługując się średnimi, można więc stwierdzić, że każde 100 zł wartości produktu globalnego rolniczego składa się z:

nakładów materiałowo - pieniężnych („c") 48 zł;

wynagrodzenia pracy najemnej i własnej („v") 42 zł;

produktu dodatkowego („m") 10 zł,

Płace pracowników najemnych stanowiące składnik „v", średnio 1.080 zł na gospodarstwo, przyczyniły się do powstania produktu dodatkowego w kwocie średnio 5.648 zł na gospodarstwo; stopa wyzysku wynosiłaby przeto z górą 500 proc. Ale tak wysoka stopa dotyczy tylko małej części produktu globalnego, gdyż rola płacy pracowników najemnych jest nieznaczna, wynikiem jej jest bowiem niecałe 2 proc. produktu globalnego [7]).

Powyższe obliczenia potwierdzają fakty dawno już znane i stanowią ilustrację znanego twierdzenia Lenina o chłopie. Celem przedstawionych tu obliczeń było uchwycenie proporcji pomiędzy poszczególnymi elementami schematu marksowskiego w zastosowaniu do rolnictwa, a w szczególności pomiędzy wynagrodzeniem rolnika jako pracownika i zyskiem, jaki rolnik osiąga w charakterze właściciela środków produkcji.

[1]) Dla całej Polski IER zebrał materiały w 1401 — gospodarstw.

[2]) Okręg IV (woj. poznańskie i bydgoskie), V (głównie woj. warszawskie i łódzkie), VI (woj. białostockie), VII (woj. wrocławskie i opolskie), IX (woj. kieleckie i rzeszowskie) oraz X (zachodnie tereny górskie i podgórskie). Wszystkie dane (podobnie zresztą jak i w dalszych zestawieniach) są średnimi ważonymi.

[3]) Badania nad mniejszą ilością „rachunkowiczów", ale za to w ciągu 3 lat kolejnych, wykazują udział oscylujący koło 5 proc.

[4]) „Rachunkowicze" podają również inne elementy produktu globalnego ogólnego, które jednak nie stanowią więcej jak ćwierć procent tego ostatniego.

[5]) Cały czas operujemy średnimi ważonymi dla grup obszarowych, a więc wskaźnikami syntetycznymi.

[6]) W artykule „Istnieją czy nie istnieją koszty własne w gospodarce chłopskiej" („Nowe Rolnictwo" nr 2/58) J. Selmach założył dla 1953/4 r. wysokość dniówki roboczej w rolnictwie indywidualnym 35 zł. W ciągu 2 lat następnych wysokość dniówki wzrosła na pewno o 20 proc.

[7]) Wartość produktu globalnego oblicza IER według przeciętnych cen realizacji. Gdyby uwzględnić niewidoczny podatek w postaci różnicy pomiędzy ceną w skupie przez państwo nadwyżek a ceną dostaw obowiązkowych, to na 1 gospodarstwo przypadłoby ok. 3.000 zł. Wówczas produkt dodatkowy wyniósłby 9.248 zł, czyli 15 proc. skorygowanego produktu globalnego. Ale z drugiej strony stosunek płac do wynagrodzenia za pracę ogółem, stanowiący rodzaj współczynnika dla podziału produktu „dodatkowego", został obliczony bez uwzględnienia wynagrodzenia korygującego, jest więc on zawyżony.

1950 w zasadzie bez zmiany. Grupa 20—50 ha zmniejszyła poważnie stan liczebny, wątpić jednak należy, czy ubytek ilości gospodarstw w tej grupie wynosił aż 35%.

Sumując, przeobrażenia w strukturze agrarnej z lat 1945 — 1950 można sprowadzić do wspólnego mianownika — dekoncentracja bezwzględna. Oczywiście klasowa i ekonomiczna treść tych przeobrażeń była zupełnie inna niż w pokrewnych zjawiskach przed wojną.

*

Rewolucji struktury agrarnej w Polsce Ludowej zarysowały się wyraźnie trzy etapy. Etap pierwszy trwał do 1950 roku. O jego zakończeniu zdecydowało przejście do administracyjnej kolektywizacji oraz rozpoczęcie forsownej industrializacji, dla realizacji której wieś musiała dostarczyć poważnej części środków akumulacji. Etap drugi trwał w zasadzie do 1955 r. włącznie, definitywnie zakończył go Polski Październik 1956 r. Pierwsze sygnały nowych zmian były już widoczne w 1954 r., kiedy to zmniejszono obciążenia wsi (IX Plenum, II Zjazd PZPR). Ograniczenie a następnie likwidacja nacisku ekonomicznego w polityce kolektywizacji spowodowały, że powstawanie nowych spółdzielni produkcyjnych zostało w 1955 roku zahamowane. (Liczba zorganizowanych spółdzielni zwiększyła się w 1955 r. o 251 tj. o 2,6%). Zmiany polityczne w październiku 1956 r. doprowadziły do rozwiązania przeważającej części spółdzielni. Te zasadnicze fakty określają, że możemy mówić o trzecim etapie w ewolucji struktury rolnej.

Główny Urząd Statystyczny opracował szacunki struktury agrarnej dla 1954 i 1957 r. Porównanie liczb tych szacunków z wynikami spisu 1950 r. pozwoli uchwycić zasadnicze kierunki rozwoju struktury rolnej w drugim i trzecim etapie. Podawanie wyników w dalszym ciągu ograniczamy do Ziem Dawnych. Wyniki te nie obejmują ściśle obszaru Ziem Dawnych, gdyż GUS nie zadał sobie trudu aby uzyskać odpowiednie liczby. Różnice nie są jednak zbyt znaczne. Według danych z 1950 r. na Ziemiach Dawnych było 2.616.8 tys. gospodarstw, w granicach dziesięciu województw z tych ziem (bez woj. gdańskiego) znajdowało się 2.598,7 tys. tj. o 0,7% mniej gospodarstw. Spójrzmy na liczby zestawienia.

Grupy gosp. (ha)	Liczba gosp. w tys. 1950 r.	1954 r.	1957 r.
0,1 — 2	691,0	723.3	681,4
2 — 5	899.1	934.6	1036,7
5 — 10	742.4	716.0	770.1
10 — 20	245.0	196.1	220.2
pow. 20	31.2	23.1	22.0
Ogółem	2598,7	2595,1	2950,4

W latach 1950—1954 ogólna ilość gospodarstw wykazywała minimalną tendencję spadku, w następnym okresie liczba gospodarstw gwałtownie wzrosła. Zmiany te przedstawiamy w liczbach względnych.

Grupy gosp. (ha)	Przyrost ilości gosp. w % 1954 r. (1950 = 100)	1957 r. (1950 = 100)	1957 r. (1954 = 100)
0,1 — 2	106.2	171.0	129.4
2 — 5	103.9	113.0	117.5
5 — 10	96.4	107.6	103.7
10 — 20	80.8	111.2	89.9
pow. 20	74.0	95.2	70.5
Ogółem	99,9	113,7	113,5

W latach 1950—1954 liczba gospodarstw uległa zmniejszeniu o 0,01%. Grupy małorolne wykazały przyrost w granicach 6—4%. Następne grupy wykazały spadek, kolejno o 3,5, 20, 26%. Był to okres dość szybkiego zakładania spółdzielni produkcyjnych. W badanych województwach, wg stanu z 31.12. 1954 r., było zarejestrowanych 4.492 spółdzielni. W spółdzielniach tych liczba zrzeszonych rodzin posiadających gospodarstwa wynosiła okrągło 70 tys. Były to w przeważającej części gospodarstwa wielkości 5—10 ha (48,1%) i poniżej 5 ha (33,8%), pozostała część — to gospodarstwa powyżej 10 ha, w tym 10—15 ha — 15,0% a pow. 15 ha — 2,2%.

Przytoczone liczby wyjaśniają w poważnej mierze przyczyny spadku ilości gospodarstw w grupach 5—10 i 10—20 ha. Liczba gospodarstw grupy 5—10 ha zmniejszyła się o 36,4 tys., z tej liczby 33,7 tys. tj. 92,6% wstąpiło do spółdzielni. Spadek liczby gospodarstw w grupie 10—20 ha wynosił 46,9 tys. z tego do spółdzielni wstąpiło 12,5 tys. tj. 26,7%. Odpowiednie liczby dla grupy pow. 20 ha wynoszą 8,1 tys. i 0,2 tys. (2,5%). Wynika stąd, że 42,3 tys. gospodarstw pow. 10 ha, tj. 15,5% stanu liczebnego z 1950 r., uległo rzeczywistemu bądź fikcyjnemu podziałowi spadając do grup niższych, tj. przeważnie do grupy 5—10 ha. Wynika z tego dalej, że z grupy 5—10 ha spadło do grup niższych co najmniej 45,0 tys. gospodarstw, co w poważnym stopniu wyjaśnia źródła przyrostu ilości gospodarstw poniżej 5 ha. Liczba gospodarstw tej wielkości wzrosła o 77,8 tys. W tym czasie do spółdzielni produkcyjnych wstąpiło 23,6 tys. gospodarstw. Przyrost brutto wynosił więc 101,4 tys. gospodarstw. W sumie rzeczywisty przyrost ilości gospodarstw w latach 1950—1954 wynosił około 66 tys. tj. 0,73% rocznie (przyrost geometryczny). W poprzednim okresie (1946—1950) przyrost ten wahał się w granicach 0,75 — 1,00% rocznie.

W rozwoju struktury agrarnej w latach 1950—1954 dominowały dwa podstawowe procesy: przechodzenie części gospodarstw chłopskich na tory gospodarki socjalistycznej oraz proces „przesuwania w dół", rozdrabniania gospodarstw. Forsowna industrializacja nie zdołała zahamować rozdrobnienia gospodarstw. Siła tego procesu była mniej więcej równa sile strumienia kolektywizacji. Stąd też ogólna ilość gospodarstw pozostała bez zmiany.

W latach 1954—1957 liczba gospodarstw rantownie wzrosła ho aż o 13,7%. Ten fakt statystyczny nasuwa wiele wątpliwości i wymaga dlatego szerszego omówienia. Mniej wątpliwości budzą liczby dla grup wyższych.

Liczba gospodarstw wielkokmiecych uległa zmniejszeniu o 4,8%. Liczba gospodarstw 10—20 ha wzrosła o 11,2%. Jeżeli jednak uwzględnimy około 12 tys. gospodarstw tej wielkości, które wystąpiły ze spółdzielni, otrzymamy, że odsetek przyrostu wynosił około 5%. Wzrost ten mógł pochodzić w poważnej części z otrzymania zdanych w poprzednim okresie gruntów. Tak więc odsetek wzrostu gospodarstw tej kategorii był minimalny.

Przytoczone materiały statystyczne dowodzą, że w okresie międzywojennym liczba gospodarstw wielkokmiecych (20—50 ha) wzrastała bardzo powoli. W Polsce Ludowej liczba gospodarstw tej wielkości systematycznie malała, tak że ich pozycje są obecnie niewielkie. Bardziej prężną była grupa gospodarstw drobnokmiecych. W okresie międzywojennym liczba ich poważnie wzrosła. W latach władzy ludowej ilość tych gospodarstw ulegała powolnemu zmniejszeniu. (Dane z 1957 r. nie pozwalają sformułować wniosku o tendencji wzrostu tej grupy gospodarstw).

Można więc twierdzić, że kapitalizm na wsi polskiej nie ma perspektyw rozwoju. Wręcz przeciwnie, rozwój sił wytwórczych, czynnik ludnościowy, polityka agrarna będą prawdopodobnie nadal prowadziły do zmniejszenia się jego pozycji. Nie wyklucza to, że w ramach nowej polityki rolnej nastąpi (nastąpiło) pewne ożywienie elementów kapitalistycznych. Bardziej jednak realną groźbą jest i będzie proces rozdrobnienia gospodarstw. Sprawę tę omówimy szerzej w następnym artykule.

MIECZYSŁAW MIESZCZANKOWSKI

OD REDAKCJI

Czytelników „Życia Gospodarczego" z Warszawy prosimy o wzięcie udziału w konkursie-ankiecie Stołecznego Przedsiębiorstwa Prasy i Książki „Ruch".

Warunki konkursu i ankieta zawarte są w specjalnym druku, doręczanym w okresie od 15 września do 31 października 1958 r. przez sprzedawców prasy w kioskach „Ruchu". Ankieta stanowić będzie podstawowy materiał dla oceny i usprawnienia pracy kolportażowej „Ruchu" na terenie Warszawy.

Prasa radziecka o rejonizacji gospodarczej

Do rzędu najważniejszych problemów planowania perspektywicznego w Związku Radzieckim należy obecnie opracowanie systemu ekonomicznej rejonizacji kraju. System taki musiałby odpowiadać obecnej strukturze rozmieszczenia sił wytwórczych i równocześnie — a raczej przede wszystkim — potrzebom ich rozwoju w przyszłości. Należy przy tym zaznaczyć, że obecny podział administracyjno-ekonomiczny niezupełnie tym potrzebom odpowiada i może stanowić istotną przeszkodę w wytyczeniu kierunków rozwoju gospodarki narodowej na najbliższe 15—20 lat. Uwzględniając ten fakt zrozumiałe stają się przyczyny wzrastającego zainteresowania się tym problemem w Związku Radzieckim. Wyrazem powyższego może być, opublikowany w n-rze 1?0 „Promyszlenno - Ekonomiczeskoj Gaziety" artykuł czterech znanych naukowców radzieckich, poświęcony aktualnym zadaniom w dziedzinie rejonizacji gospodarczej kraju.

Na wstępie artykułu autorzy zaznaczają, że podczas tworzenia sownarchozów jako podstawy do określenia granic rejonów gospodarczych przyjęto historycznie ukształtowany podział administracyjno-ekonomiczny. W tych warunkach trudno było znaleźć lepszą zasadę rejonizacji. Zdawano sobie przy tym sprawę, że taki podział posiada poważne braki. Dlatego też w miarę usprawnienia działalności sownarchozów granice terytorialne ośrodków gospodarczych ulegały systematycznej korekcie.

Jednakże w obliczu olbrzymich zadań planu perspektywicznego na czoło wysunęły się jakościowo nowe zagadnienia rejonizacji. Chodzi mianowicie o znalezienie kryteriów pozwalających na wydzielenie wielkich rejonów ekonomicznych, w skład których weszłyby grupy graniczących ze sobą ośrodków administracyjno - gospodarczych. Wielkość obszaru i zaludnienia tych rejonów powinna być zbliżona do średniej w krajach europejskich. Sprawą zasadniczą byłoby określenie profilu produkcji zgodnego z najbardziej sprzyjającymi warunkami rozwojowymi rejonu. Tak np. dla Uralu najbardziej dogodny jest rozwój hutnictwa, produkcja metali nieżelaznych, chemii, rozwój przemysłu maszynowego; dla Kazachstanu — rozwój górnictwa, produkcja metali nieżelaznych a w rolnictwie — rozwój produkcji zbóż i hodowli; we wschodniej Syberii posiadającej olbrzymie zasoby węgla i energii wodnej, należy rozwijać gałęzie przemysłu pochłaniające stosunkowo dużą ilość energii elektrycznej itd.

Duży rejon gospodarczy stanowiłby pod względem głównych kierunków swojej specjalizacji jakby zamkniętą całość. W obrębie wielkiego obszaru powstałyby zatem dogodne warunki do rozwiązania zadań kompleksowego rozwoju wszystkich, wchodzących w jego skład, ośrodków administracyjno-gospodarczych oraz koordynacji ich planów gospodarczych. Jak wiadomo właśnie te problemy, a w szczególności sprawy kooperacji i specjalizacji przysparzają sownarchozom największej trudności.

Jak dalece dojrzała obecnie konieczność tego rodzaju koordynacji może świadczyć fakt coraz częstszego zwoływania narad koordynacyjnych, na których uczestniczą przedstawiciele poszczególnych graniczących ze sobą sownarchozów.

Warto dodać, że narady takie powstały żywiołowo i stanowią obecnie jedną z zasadniczych form współpracy między poszczególnymi administracyjno - gospodarczymi ośrodkami.

Według autorów, instytucją najbardziej predestynowaną do wytyczenia granic wielkich rejonów ekonomicznych i określenia ich głównych kierunków rozwoju jest Gospłan. Tejże instytucji przypadłaby w udziale duża rola w organizacji planowania wewnątrz rejonu. Nie uszczuplałoby to w niczym praw republik związkowych ani sownarchozów, ponieważ do głównych zadań Gospłanu należałoby opracowanie wspólnej dla wszystkich rejonów metodologii planowania oraz okazanie pomocy w jej zastosowaniu.

Autorzy stwierdzają dalej, że myśl podzielenia kraju na wielkie rejony gospodarcze nie jest w Związku Radzieckim nowa. Koncepcja taka powstała jeszcze w okresie prac nad pierwszym planem elektryfikacji (Goelro) i była niejednokrotnie rozważana przy opracowywaniu planów pięcioletnich. W latach trzeciej pięciolatki w Gospłanie został ustalony system rejonizacji, według którego terytorium ZSRR podzielono na 13 okręgów gospodarczych. System ten obowiązuje, w pewnym stopniu, do dnia dzisiejszego. Jednakże w dotychczasowej działalności Gospłanu w nienależytym stopniu uwzględniano konsekwencje tego systemu dla planowania wieloletniego. Dawny plan rejonizacji nie odpowiada zresztą obecnym wymogom gospodarki narodowej.

W konkluzji autorzy wysuwają sugestie podziału kraju na blisko 20 wielkich rejonów o przeciętnym zaludnieniu, sięgającym w latach 1975—80 — 10—15 milionów osób.

P. Gl.

TELEWIZYJNY bigos

KAZIMIERZ OSIEJEWSKI

Dyskusja w sprawach telewizji ciągle nie może jakoś wejść na właściwe tory. Każdy bowiem głos podejmujący rzeczową krytykę w tej dziedzinie jest niemal natychmiast kierowany na ślepe tory. Coraz też więcej ukazuje się wypowiedzi, które zupełnie pomijają tzw. realia, a opierają się na apriorycznych założeniach. Tylko dlatego, jak można sądzić, że taka właśnie postawa ułatwia stwarzanie niezbędnych wizji.

Wśród wypowiedzi, jakie na temat telewizji ukazały się w ostatnich czasach, znalazła się również jedna znamienna, nawołująca do pogodzenia się z faktem dokonanym, jakim stała się telewizja. Autor tej wypowiedzi sądzi nawet, że każda dyskusja będzie w tej sytuacji spóźniona, nawet jeśli idzie o sprawy techniczno-eksploatacyjne.

Pragnąłbym więc w kilku słowach przedstawić, z czym musielibyśmy się godzić, gdybyśmy chcieli iść za takim apelem.

Pierwsza aparatura telewizyjna w Polsce, dająca regularne programy, została zbudowana w Instytucie Łączności przez polskich inżynierów i techników. Składała się ona z ultrakrótkofalowej stacji nadawczej, aparatury studyjnej, kamer oraz telekina zbudowanego według oryginalnej konstrukcji polskiego inżyniera.

Aparatura ta została oddana do eksploatacji w 1954 r., w tzw. DOT na placu Wareckim i dzięki niej narodziła się u nas telewizja. Trzeba szczerze przyznać, że ta pierwsza aparatura, sklecona właściwie „domowym sposobem", zdała świetnie egzamin. Przecież nie był to któryś tam z rzędu egzemplarz seryjnej fabrycznej produkcji, wyposażony w oryginalne części zapasowe leżące na składzie. Mimo to jednak, dzięki starannej i pieczołowitej obsłudze technicznej aparatura działała i to działała dobrze. Poważniejszych przerw w tym okresie nie zauważono, natomiast konserwacja wymagała dużo wysiłku. Dlatego też kierownictwo telewizji postanowiło dla „pewniejszej pracy" i „unowocześnienia", sprowadzić aparaturę z zagranicy. Zakupiono więc przede wszystkim nowe telekino w firmie „EMI" w Anglii oraz kompletną aparaturę radziecką składającą się z nadajnika, urządzeń studyjnych, kamer, telekina oraz wozu transmisyjnego z aparaturą odbiorczą.

Dla celów transmisyjnych zostały zakupione łącza ultrakrótkofalowe produkcji niemieckiej typu RVG 903 904, a następnie łącza francuskie typu TM 110.

Z kolei otrzymujemy z Anglii 2 wozy transmisyjne marki „PYE", aparaturę studyjną „Marconiego" i telekino francuskie, wszystko dla Warszawy. Poza tym zakupiono nowy nadajnik francuski, również dla Warszawy.

Dalej — Łódź i Poznań dostają kompletną aparaturę i nadajniki francuskie marki „Radio Industrie", Katowice całkowite wyposażenie angielskie, natomiast Wrocław otrzymał aparaturę i nadajnik dla odmiany niemieckie, firmy „Siemens". A świeżo zakupiony francuski wóz transmisyjny pojechał do Katowic.

Tak przedstawia się w stenograficznym skrócie obraz inwestycyjny rozwoju naszej telewizji.

Jak widać, zakupiono dość dużo sprzętu i to różnej produkcji zagranicznej. Zabrakło tylko miejsca na stworzenie polskiej produkcji, chociaż już był jej zalążek.

Tak więc mamy urządzenia rosyjskie, angielskie, francuskie, niemieckie. Ten międzynarodowy bigos wymaga od obsługi znajomości języków ze względu na napisy, instrukcje i opisy. Ponadto, co ważniejsze, każda aparatura, zależnie od pochodzenia, wymaga swoich typowych części zamiennych. Nic też dziwnego, że magazyny są załadowane różnorakim sprzętem zapasowym, nie mówiąc już o trudnościach technicznych powiązania w pracy wszystkich urządzeń. Przecież to wszystko musi ze sobą „grać".

A teraz kilka słów o tym, jak przebiegała instalacja i eksploatacja tych urządzeń.

Aparaturę polską zdemontowano, a nawet częściowo rozebrano na elementy, po czym rozdzielono i rozrzucono w różne miejsca. A więc: nadajnik i telekino pojechały do Gdańska, część urządzeń studyjnych oddano Politechnice Warszawskiej, resztę zdekompletowano i rzucono do lamusa, lub też rozebrano na elementy, jako części zapasowe do innej aparatury.

Podział ten odbył się bez właściwego nadzoru, zarówno technicznego, jak i finansowego. Poza tym zdemontowane i niekompletne urządzenia wymagały w nowych miejscach pracy uzupełnienia, co pociągnęło za sobą dodatkowe niepotrzebne koszty.

Ze strony zaś formalnej — brak szczegółowych protokołów zdawczo-odbiorczych i właściwej wyceny. Z całej tej imprezy istnieje tylko jeden jedyny (do lipca 1958 r.) bardzo niedokładny protokół sprzętu przekazanego do Politechniki Warszawskiej, przy czym wycena sprzętu wzięta jest dosłownie z powietrza i nie ma odpowiedniej dokumentacji w księgowości.

Demontaż stacji nadawczej w hotelu „Warszawa" odbywał się bez właściwego nadzoru technicznego, w sposób niedokładny, przez ludzi przysłanych z Gdańska, o małej praktyce technicznej. Wskutek tego, po przetransportowaniu aparatury do Gdańska wyłoniły się tam poważne trudności z uruchomieniem, a przeróbki i adaptacje dokonane bez odpowiedniego kierownictwa fachowego uniemożliwiają do tej pory uruchomienie stacji (od 1956 r.).

Jako dalszy przykład dewastacyjnej gospodarki można przytoczyć rozebranie na części aparatury kontrolnej, tj. 2 stołów wizyjnych z mikserem i układami odplamiającymi oraz zdekompletowanie konsolety dźwiękowej „Aga" i wyrzucenie jej na szmelc do lamusa. Urządzenia te były jeszcze zupełnie zdatne do użytku i mogły znaleźć zastosowanie w innym miejscu, nawet dla celów szkoleniowych. Poza tym były ewidencjonowanymi środkami trwałymi o wartości około 200 tys. zł.

Trzeba tu jeszcze podkreślić, że takie „zniknięcie" środka trwałego nie było wcale zgłaszane do księgowości i dopiero przy rocznym remanencie pojawiał się „niedobór" oraz ewentualne wyjaśnienia, komponowane protokoły zniszczenia itd.

Takich faktów samowolnej gospodarki środkami trwałymi można by przytoczyć znacznie więcej, dowodem zaś tego są zestawienia zbiorcze niedoborów i nadwyżek.

W miejsce stacji nadawczej polskiej produkcji, został zainstalowany radziecki nadajnik w PKiN. Ogólny montaż tego nadajnika prowadzony był pod nadzorem specjalistów radzieckich, a wykonawcami byli polscy inżynierowie i technicy, podzieleni na 2 grupy: „antenową" i „stacyjną". Otóż w czasie montażu mechanicznego przez grupę „antenową" zostały zamienione miejscami dwa pierwsze człony tzw. feeder'a (doprowadzenie do anteny) od strony anteny, na samym szczycie w iglicy. Ta całkiem dowolna zamiana, dokonana wbrew dokumentacji radzieckiej, zatajona w czasie budowy, spowodowała w konsekwencji niemożliwość dobrego dostrojenia „feeder'a" do anteny. W wyniku powstają widoczne odbicia na obrazie kontrolnym. Przemontowanie „feeder'a" zgodnie z dokumentacją jest w obecnym stanie bardzo utrudnione ze względu na konstrukcję, ciasny dostęp w iglicy oraz na konieczność przerwania nadawania programu w Warszawie na okres prac.

Trzeba zatem stwierdzić, że drobna na pozór zamiana elementów „feeder'a" obniżyła niewątpliwie wartość nadajnika i tym bardziej przyczyniła się do nieprzychylnego nastawienia w stosunku do radzieckiej aparatury.

Zdają się to potwierdzać następujące sprawy:

1. W wyposażeniu aparatury radzieckiej zainstalowanej w PKiN otrzymaliśmy również i telekino. Otóż, zdaniem kierownictwa technicznego, program nadawany z telekina radzieckiego „odbiegał" jakością od programu nadawanego z telekina angielskiego. Podobno aparatura radziecka zacinała się. Przekazano zatem radzieckie telekino do Szczecina, a dla Warszawy zakupiono nowe, francuskie. Trudno właściwie dociec, dlaczego telekino radzieckie jest niedobre dla Warszawy, a dobre dla Szczecina? Jedno jest wiadome, że aparatura ta została zdemontowana, zapakowana w skrzynie i wysłana do Szczecina bez szczegółowego protokołu zdawczo-odbiorczego, wskutek czego w księgowości istnieje w kartotece tylko jeden składnik — telekino radzieckie, jako środek trwały o wartości iluś tam setek tysięcy złotych. Tymczasem suma ta zawiera nakłady na części zapasowe, których wartość nie podlega amortyzacji i wpływa na stanowisko kosztów.

2. Zakupiony radziecki wóz transmisyjny nie został przyjęty przez Komisję Odbioru do eksploatacji, a po prawie dwuletnim pobycie w Warszawie, na „świeżym powietrzu" (z braku garażu) i po częściowym demontażu, został zwrócony do ZSRR.

Prawdę mówiąc, ów wóz transmisyjny był właściwie prototypem produkcji radzieckiej i należało się spodziewać, że może mieć pewne braki, a tym bardziej nie może wytrzymać konkurencji z angielskim wozem „Pye" — produkcji mającej za sobą wieloletnie doświadczenia techniczne.

Dalszym takim „celowym i właściwym" nabytkiem są niemieckie łącza ultrakrótkofalowe RVG 903/904. Miały one służyć do połączenia między ośrodkami telewizyjnymi dla przekazywania programu. Tak właśnie połączono początkowo Łódź z Warszawą, zużytkowując na to część zakupionych łączy. Reszta aparatury leży i niszczeje w otwartym magazynie Centralnych Warsztatów Radiowych na Mokotowie. W dodatku nikt dokładnie nie wie co i ile tam tego jest. Łącza te stanowią bezsprzeczną własność telewizji, bez odpowiedniego obrazu w księgowości, a znajdują się „grzecznościowo" w obcym magazynie co najmniej od 2 lat. Na dobitkę obecnie kierownictwo telewizji zdyskwalifikowało te łącza, zakupiono bowiem i zainstalowano już na tej samej trasie łącza francuskie TM 110. Tak samo wyposażono trasę Łódź — Katowice. (Nb. aby bigos był pikantniejszy, ostatnio prowadzi się prace nad wymianą tych łącz na nowe, również francuskie — TRT).

Jeśli łącza niemieckie RVG 903/904 nie odpowiadają wymogom dobrego nadawania programu telewizyjnego, to nie trzeba było kupować łączy i nie powinny one obecnie w żadnym wypadku leżeć bezczynnie i niszczeć. Przecież przedstawiają one wartość setek tysięcy złotych wyrzuconych dosłownie w „błoto", nowy bowiem import wynosi: 8 łączy TM 110—150 tys. dolarów. (A ile będą kosztowały łącza TRT?). Jest to niewątpliwie karygodne marnotrawstwo i szastanie dewizami na lewo i prawo.

Dalszym dowodem jest zakupienie z importu całej masy wszelakiej aparatury pomocniczej, z której większość czeka od 2 lat na uruchomienie, a więc: aparatura do wywoływania filmów wąskotaśmowych, kopiarki, aparatura do rejestracji obrazów telewizyjnych itd.

Pomijając już sprawę celowości tych zakupów i potrzeby rozbudowania laboratorium filmowego w telewizji, trzeba stwierdzić, że zakupy te stanowią bardzo poważne zamrożenie wartości, nie dają w efekcie żadnych korzyści, a nawet okazują się zbędne (np. wanny winidurowe itp.).

Kończąc tę litanię, omówimy jeszcze sprawę zakupionego nowego nadajnika francuskiego, pracującego w III paśmie. Montaż w Warszawie przewidziany jest na jesieni br. Nasuwają się takie pytania:

1. Co będzie z tysiącami odbiorników telewizyjnych typu „Wisła", „Dürer", „Awangard" itp. nie posiadających tego zakresu częstotliwości?

2. Co mają zrobić telewidzowie — posiadacze takich telewizorów, w celu odbierania programu tej nowej stacji? Przecież ogólnie wiadomo, że tylko „Belwedery" i „Rembrandty" posiadają III zakres. A chyba nie chcemy, by nowa stacja była stacją dla wybrańców, czy też szczęśliwców — posiadaczy „Belwederów"?

A może chodzi o wykonanie planu importu i wyjazdów zagranicznych?

Sprawa ta wymaga bezwzględnie skrupulatnego rozpatrzenia i właściwego rozwiązania.

Tak przedstawia się pokrótce rozwój Telewizji Polskiej, oparty na różnorakich importach. Smutny to obraz zupełnego braku koordynacji i celowości czynionych zakupów, co już w 1956 roku było silnie i bezskutecznie krytykowane przez całą załogę telewizji. Zarysowują się tu wyraźnie dwie zasadnicze drogi czy kierunki zakupów, tj. francuski i angielski. Ciekawe, który z rywali zwycięży. A może nastąpi podział zainteresowań i dziedzin, zwłaszcza, że na horyzoncie pojawił się jeszcze jeden konkurent — „Siemens"?

A co z naszą tak chlubnie rozpoczętą produkcją? Czy rzeczywiście przemysł nasz w niczym, poza odbiornikami, nie może się przyczynić do rozwoju telewizji, że się go niemal całkowicie zaniedbuje i wyraźnie popiera import?

I czy na takie właśnie fakty dokonane mamy się godzić?

Komuny ludowe w Chinach

Praktyka budownictwa socjalizmu w Chinach jeszcze raz potwierdza starą prawdę, że życie nie znosi szablonów. Spośród nowych wielkich doświadczeń, jakie rewolucja chińska wniosła do teorii budownictwa socjalizmu — tworzenie komun ludowych należy chyba do najciekawszych. A to zarówno ze względu na rozmach jaki towarzyszy realizacji tego wielkiego eksperymentu, jak i na to, że obala on niektóre, zdawałoby się kanony w dziedzinie socjalistycznych przeobrażeń społecznych i gospodarczych. Ale o tym niżej. Omówmy najpierw główne cechy charakterystyczne tworzących się obecnie w skali masowej komun.

Należy na wstępie zaznaczyć, że zarówno pod względem struktury administracyjnej jak i gospodarczej komuny chińskie różnią się od tych, jakie w swoim czasie powstawały w Związku Radzieckim. Ich najistotniejszą chyba cechą charakterystyczną jest to, że stanowią one jednostki łączące funkcje administracyjno - organizacyjne, polityczne i gospodarcze w jedną całość. Obszar komun równa się w przybliżeniu obszarowi siangu (naszej gminy). Przeciętna liczba ludności wynosi 60.000 (10.000 rodzin). Są to zatem pod względem zasięgu terytorialnego jak i wielkości zaludnienia jednostki dosyć duże. W poszczególnych wypadkach (jak w prowincjach Honan i Seczuan) obejmują one obszar całego sienu (powiatu). Struktura organizacyjna poszczególnych komun jest dosyć różnoraka. Do najbardziej typowej zalicza się trzystopniowa struktura organizacyjna. Polega ona na tym, że funkcje kierownicze skupia w swoich rękach wybierany zarząd, zwany sztabem komuny, a jednostkami organizacyjno - produkcyjnymi, w zależności od charakteru wykonywanej pracy, są brygady robocze lub kolumny robocze. W komunach o obszarze powiatu ogniwem pośrednim na szczeblu siangu jest sztab rejonu.

Własność środków produkcji, znajdujących się na terenie komun jest dwojaka. Tak więc środki produkcji przedsiębiorstw państwowych stanowią własność ogólnonarodową, a należące przedtem do spółdzielni produkcyjnych — własność komun. Zakłada się, że prywatna własność środków produkcji ulegnie likwidacji i zostanie w całości przejęta przez komuny.

W wielu wypadkach przedsiębiorstwa państwowe (w szczególności rolne) podlegają zarządowi komuny, z tym, że podział produkcji pozostaje bez zmian (t. zn., że pracownicy tych przedsiębiorstw otrzymują wynagrodzenie na wzór pracowników państwowych). Jedynie większe zakłady przemysłowe, podlegające centralnemu zarządzaniu, zachowują swoje zasady organizacyjne i gospodarcze.

Stosunki ekonomiczne komun z państwem w dużej mierze podobne są do istniejących pomiędzy spółdzielniami produkcyjnymi a państwem. Komuny są więc obowiązane świadczyć na rzecz państwa określoną część swojej produkcji wg ustalonych limitów i stawek pieniężnych. Pozostała część produkcji pozostaje do dyspozycji kolektywów i dzieli się zgodnie z przyjętymi założeniami. Jak w innych tak i w tej dziedzinie daje się zaobserwować pewna różnorakość form. Do najbardziej typowych należą obecnie dwa systemy podziału: „langsze kung-tsi", polegający na zasadzie wynagrodzenia pieniężnego za pracę i wydawania posiłków za opłatą oraz „kung-ti", polegający na opłacaniu w naturze oraz wydawaniu bezpłatnych posiłków w stołówce i bezpłatnym korzystaniu z różnego rodzaju usług socjalno-bytowych i kulturalnych.

Z tego co powiedziano, zdawałoby się, że struktura gospodarcza komun niewiele różni się od tej, jaka obowiązuje w spółdzielniach produkcyjnych (z wyjątkiem, oczywiście, uspołecznienia gospodarstw przyzagrodowych spółdzielców — o czym wyżej wspominaliśmy). Różnice są jednak bardzo istotne.

1. Życie w komunach nosi bardziej charakter kolektywny niż w spółdzielniach. Jaskrawym wyrazem tego jest położenie nacisku na wspólne posiłki w stołówkach (sprawa w warunkach wsi, a w szczególności wsi zacofanej, niezwykle istotna) i rozszerzenie do maksimum systemu usług zastępujących pracę domową. Warto przy tym zaznaczyć, że podkreśla się powszechnie potrzebę organizacji zbliżonej do dyscypliny wojskowej zarówno w pracy jak i w życiu społecznym, ażeby sprostać zadaniom produkcyjnym, społecznym i wychowawczym stojącym przed komunami.

2. Obejmują znacznie szerszy niż w spółdzielniach produkcyjnych profil produkcyjny. Wydaje się, że jest to rzecz szczególnie godna podkreślenia. Warto tu wskazać na dwa, naszym zdaniem bardzo istotne, momenty. Po pierwsze — stwarza to możliwość likwidacji przeludnienia agrarnego, co jak wiadomo, w warunkach chińskich jest sprawą o kolosalnym znaczeniu. Przypuszczalnie właśnie ten problem odegrał rolę jednego z decydujących czynników organizowania komun ludowych. Trzeba bowiem wziąć pod uwagę fakt, że spółdzielnie produkcyjne w Chinach, ze względu na dawną strukturę rolną (olbrzymie rozdrobnienie wsi na terenach posiadających dogodne warunki uprawy roślin i hodowli) były stosunkowo małe i nie miały możliwości podjęcia na szeroką skalę przedsięwzięć, wymagających zaangażowania wielkiej ilości rąk roboczych, jak roboty melioracyjne, budowa zapór wodnych itp. Z drugiej strony konieczność podjęcia takich robót jest w Chinach znacznie większa niż w innym kraju rolniczym. Po **wtóre** jest to czynnik wykorzystania olbrzymich zasobów siły roboczej na rzecz podniesienia wydajności pracy nie tylko w rolnictwie ale i przyśpieszenia procesu industrializacji kraju. I tu Chińczycy pokazują jeszcze jedno wielkie „novum". Utarło się przekonanie, że rozwój produkcji kluczowych gałęzi przemysłu ciężkiego powinien się opierać na nowoczesnej technice. Okazuje się, że nie jest to wcale kanon socjalistycznej industrializacji, i że w warunkach istnienia olbrzymiego potencjału słabo wykorzystanej siły roboczej opłaci się np. budować prymitywne piece hutnicze i tym samym przyspieszać znacznie wzrost produkcji żelaza. Przykłady takie można przytoczyć i z innych dziedzin przemysłu. Korzyść z tego jest wielostronna: masy ludzi znajdują zatrudnienie, odciąża się wielkie zakłady przemysłowe umożliwiając tym samym bardziej odpowiednie wykorzystanie ich produkcji (np. narzędzia rolnicze produkować można z gorszych gatunków stali przez co zyskuje się więcej jakościowo dobrej stali dla przemysłu maszynowego), przyśpiesza się wzrost szeregu gałęzi przemysłu itd. Rzecz jasna, że do podjęcia tego rodzaju zadań doskonale predestynowane są właśnie jednostki typu komun ludowych.

Jak doniosła ostatnia prasa w ChRL istnieje już kilka tysięcy komun. Ruch tworzenia komun ludowych wchodzi zatem w decydującą fazę. Są wszelkie podstawy do przypuszczenia, że to gigantyczne przedsięwzięcie zostanie uwieńczone sukcesem.

PAWEŁ GLIKMAN

ze świata

Największe koncerny poza USA

Amerykańskie czasopismo „Fortune" ogłosiło niedawno kolejną listę największych przedsiębiorstw przemysłowych świata kapitalistycznego poza USA. A oto pierwsza „dziesiątka" w r. 1957:

1. Royal Dutch Shell	7,37	250.000
2. Univeler	3,41	276.100
3. British Petroleum	2,22	100.000
4. Imperial Tobacco (bryt.)	1 85	46.300
5. British-American Tobacco	1,65	x
6. Imperial Chemical Industries	1,39	115.846
7. Nestle	1 15	58 850
8. Philips Gloilampenfabrieken	0,83	312.000
9. Fried Krupp	0,82	93.700
10. Siemens	0,80	174.000

Warto może dodać, że obroty największych koncernów USA kształtowały się w r. 1957 następująco (w mld dol.): General Motors — 11,0, Standart Oil of New Yersey — 7,8, Ford — 5,8, US Steel Co — 4,4 oraz General Electric — 4,3.

„General Motors" ma nowego bossa

W wielu koncernach amerykańskich obowiązuje zasada, że na czele przedsiębiorstwa nie może stać człowiek liczący więcej niż 65 lat. W związku z tym dotychczasowy prezydent największego na świecie towarzystwa akcyjnego, Harlow H. Curtice, podał się ostatnio do dymisji. Jego następcą został John F. Gordon (58 lat). Rzeczywistym szefem interesu jest jednak „chief executive officer" — co w wolnym tłumaczeniu oznacza „pierwszy prowadzący dyrektor". Otóż zmiana personalna nastąpiła również i na tym stanowisku. Objął je Frederick G. Donner (56 lat), znany w kołach nowojorskich finansista. Przypuszcza się, że Donner przestawi część produkcji „General Motors" z olbrzymich i mało praktycznych wozów na samochody mniejsze i tańsze, a więc lepiej dostosowane do wymogów ruchu i możliwości płatniczych przeciętnego Amerykanina.

W zakładach Forda strajk

Od dnia 1 czerwca br., a więc od chwili wygaśnięcia poprzedniego układu zbiorowego toczyły się w zakładach Forda rokowania między przedstawicielami związku zawodowego i dyrekcji. Nieznane są nam bliżej kulisy przebiegu tych rokowań, widocznie jednak dyrekcja musiała opierać się przyjęciu postulatów związkowych, gdyż dn. 17. 9. rozpoczął się strajk zapowiedziany o tydzień wcześniej. 96 tysięcy robotników przerwało pracę w 86 zakładach. Już w 6 godzin później obwieszczono, że układy zostały podpisane. W rezultacie robotnicy wywalczyli przedłużenie okresu zasiłków na wypadek bezrobocia z 26 do 39 tygodni, roczny dodatek za wydajność pracy po 6 centów za godzinę, oraz podwyżkę miesięcznej renty emerytalnej z 2,25 do 2,40 dol za każdy przepracowany rok. Przedstawiciele dyrekcji spodziewają się, że dzięki podpisaniu tego układu zagwarantowany został w przemyśle samochodowym „pokój" (raczej rozejm) na najbliższe trzy lata.

Norweska spirala

Koszty utrzymania w I półroczu br. wzrosły w Norwegii o 4,6 proc., osiągając wskaźnik 160 (1949 = 100). W związku z tym, zgodnie z postanowieniami obowiązujących układów, związki zawodowe wystąpiły z żądaniem podjęcia nowych rokowań w sprawie wysokości płac. Przedsiębiorcy początkowo odrzucili stanowczo żądania podwyżki płac, powołując się na złą sytuację w dziedzinie eksportu i bilansu płatniczego oraz na zastój w produkcji. Trybunał Rozjemczy, który zajął się rozstrzygnięciem konfliktu postanowił, że płaca godzinowa powinna wzrosnąć w zasadzie o 3,5 proc., zaś akordowa — o 2,5 proc. Jakkolwiek spowodowany tym zarządzeniem wzrost funduszu płac wyniesie ok. 400 mln koron, płace realne są obecnie niższe niż w 1957 r. Ekonomiści obawiają się, że wskutek dokonanych podwyżek płac nominalnych spirala inflacyjna w Norwegii zacznie się piąć bardzo szybko w górę. Gdy zaś wskaźnik cen przekroczy 166 punktów, związki zażądają znów podwyżek płac. Należy dodać, że w lipcu i sierpniu wskaźnik ten wzrósł już o kilka punktów. Poważny wpływ na obecne trudności gospodarcze w Norwegii ma spadek frachtów i spowodowany tym wzrost deficytu bilansu płatniczego, co naturalnie osłabia pozycję korony na rynku wewnętrznym.

Hinduska ofensywa w NRF

Omawiane już wielokrotnie trudności dewizowe Indii zmusiły rząd w New Delhi do podjęcia kroków w kierunku aktywizacji eksportu. Jak donoszą z Bonn, szczególną uwagę zwraca się na możliwości rozwoju hinduskiego wywozu do NRF. Opracowywane są szczegóły stworzenia na terenie Niemiec zachodnich specjalnej organizacji handlowej, planuje się też wyjazdy przemysłowców NRF do Indii. Jak oświadczyła ambasada Indii w Bonn, prowadzone są już z rządem NRF rozmowy w sprawie przydziału dodatkowych kontyngentów na import hinduskich towarów, zbawiennej i już włącznie. Hindusi kładą również duży nacisk na stworzenie w NRF rynku zbytu dla wyrobów swego rzemiosła artystycznego (przede wszystkim tkaniny). Ponieważ dotychczasowy bilans handlowy Indii z NRF jest ujemny (1957: import 1.23 mld, eksport 162 mln rupii), nieodzowne okażą się prawdopodobnie dalsze kredyty inwestycyjne NRF dla Indii. Wizyta Erharda w New Delhi może przynieść w tym względzie znamienne rezultaty.

Uprzemysłowienie zachodniej części Francji

Lokalizacja produkcji przemysłowej we Francji wykazuje poważne dysproporcje. Jedna czwarta część kraju, leżąca na wschód od linii Dunkierka—Paryż—Lyon—Marsylia skupia blisko 80 proc. francuskiego przemysłu, którego koncentracja geograficzna szczególnie silnie uwidacznia się w rejonie Paryża. Pozostała część kraju ma charakter wybitnie rolniczy. Obecne plany perspektywiczne, opracowywane w Komisariacie Planowania w Paryżu, świadczą o tym, że czynione będą wysiłki w kierunku uprzemysłowienia zachodniej części Francji. W grę wchodzi zwłaszcza przemysł przetwórczy, który — dzięki coraz szerszemu wprowadzaniu ropy naftowej, może być uniezależniony od zasobów węgla, skupionych na wschodzie kraju.

Kawa w morzu

Na Pearls'reet w Mannhattanie, gdzie mieści się największe w świecie centrum handlowe kawy — panuje od dłuższego czasu poważny niepokój. Tegoroczne zbiory kawy zapowiadają się doskonale — mają wynieść 58,6 mln worków po 60 kg, tzn. prawie 7 mln worków więcej niż w zeszłym sezonie. Ceny na kawę są wygórowane. Wynoszą dziś ok. 47 centów za funt (453 gram), podczas gdy przed wojną — zaledwie 8 centów. Oblicza się, że kraje „produkujące" kawę oddadzą w tym roku do dyspozycji eksportu ok. 50 mln worków, tzn. o 15 mln. worków więcej niż faktycznie wyeksportowano w ubiegłym sezonie (do 1 lipca). Panuje jednomyślna wprost opinia, że z tej ilości co najmniej 10 mln. worków pozostanie na składach które i tak są już załadowane 18 milionami nie sprzedanych dotąd worków kawy. Te 23 mln. worków wystarczą na pokrycie całorocznego zapotrzebowania USA. Nie ulega wątpliwości, że ceny kawy poważnie spadną. Brazylia, która dostarcza połowy zbiorów świata, rozważa możliwość „przeciwdziałania". Precedens istnieje: w latach 1932—1940 spalono lub wrzucono do morza 80 mln. worków kawy.

W polu widzenia

NAD KROPLĄ WODY

Dnia 6 października rozpocznie się w New Delhi kolejna, doroczna konferencja członków Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju oraz Międzynarodowego Funduszu Monetarnego. Eugene Black — prezydent Banku oraz Per Jacobson — prezydent Funduszu, wygłoszą swe sprawozdania, z których wynikać będzie niezbicie jedno: działalność kredytowa obydwu instytucji osiągnęła już górny pułap, podczas gdy potrzeby krajów słabo rozwiniętych są nadal nieograniczone. Na konferencji dyskutowany będzie projekt, do przedłożenia którego Eisenhower zobowiązał swego ministra finansów Andersona — projekt dotyczący podwyższenia kapitału obydwu instytucji o 50 proc, tzn. Banku o 5 mld, zaś Funduszu o 4,5 mld dol. Można być prawie pewnym, że koncepcja ta uzyska poparcie członków Commonwealthu, którzy obradowali niedawno w Montrealu, oczywiste jest pozytywne stanowisko krajów zacofanych, a ewentualne opory ze strony NRF czy Francji nie będą stanowić decydującej przeszkody.

Załóżmy więc, że kapitał Banku i Funduszu zostanie zwiększony o 50 proc. I co z tego? Jeśli akceptowane kredyty podniosą się w takim samym stopniu jak kapitał, zdolność kredytowa Banku wzrośnie o 400 mln dol. rocznie i osiągnie poziom 1 miliarda. Niechby nawet — dwa. Co to wszystko znaczy wobec potrzeb? Kropla w morzu.

Obliczenia ONZ dowodzą, że przy założeniu 1,5-procentowej stopy przyrostu naturalnego oraz 2-procentowego przyrostu dochodu narodowego na głowę ludności zapotrzebowanie kapitałowe tzw. krajów zacofanych wynosi w przemyśle 15,3 mld zaś w rolnictwie 3,6 mld dol. rocznie. Razem 18,9 mld dol. Wewnętrzne możliwości akumulacji nie przekraczają 5 mld dol. Deficyt wynosi i zatem ok. 14 mld dolarów rocznie. Jeśli się go jakoś nie pokryje, wszelkie rozważania o programach rozwoju będą czczą gadaniną. Kraje zacofane nie tylko nie zbliżą się do przodujących, ale będą coraz bardziej pozostawać w tyle. Lata ubiegłe są tego doskonałym przykładem. Produkcja całego świata kapitalistycznego wzrastała ostatnio po 4,5 proc. rocznie, natomiast krajów klasyfikowanych jako zacofane — tylko od 2 do 2,5 proc.

Co zrobiono by zapełnić tę lukę w deficycie niezbędnych środków dla rozwoju? Nie dajmy się zasugerować miliardom pęczniejącym w statystykach budżetów takich państw jak USA, w sprawozdaniach spółek akcyjnych itp. Poważna część kapitału płynącego z tych krajów zagranicę wcale nie była przeznaczona na cele gospodarcze. W wypadku USA ta część wynosi 3/4 rządowej pomocy. W ramach pomocy gospodarczej czy eksportu kapitału prywatnego dalsza, bynajmniej niemała, część kierowana była do krajów ekonomicznie rozwiniętych. Kraje zacofane otrzymywały i to tylko w ostatnich kilku latach, nie więcej niż po 2,5 mld. dol. rocznie. Z tego na kredyty udzielane przez kraje socjalistyczne przypada 400 mln (to przeciętna za 6 lat, zaś w ciągu ostatnich 3 lat te roczne kwoty wzrastają do 750 mln dol) 200 mln na „Bank Światowy", 500 mln — pomoc rządowa USA, 700 mln to eksport prywatnego kapitału USA (najwyższy poziom), 500 mln — brytyjskie kredyty państwowe i prywatne.

Dostownie wszyscy zdają sobie sprawę z niedostateczności rozmiarów tej akcji. Nawet C.D. Dillon, wywodzący się z Wall Street podsekretarz w waszyngtońskim State Departament, przyznaje, iż Ameryka i Europa nie mogą żyć wiecznie na wyspie dobrobytu, podczas gdy wokół huczy ocean nędzy, nieszczęść i niezadowolenia. Dla zachodnich mężów stanu sprawa ta łączy się jednocześnie z walką przeciw obozowi socjalistycznemu. Przyznaje się powszechnie, że wyścig zbrojeń nie rozwiązie problemu przewagi. Współzawodnictwo coraz bardziej wkracza na tory rywalizacji ekonomicznej, zaś o obliczu politycznym świata, za lat 20 czy 50, zadecyduje postawa tego miliarda ludzi, którzy dziś poszukują środków finansowych na budowę własnego przemysłu, własnych domów i szkół.

Moment ten jest niezwykle silnie podkreślany zarówno przez Departament Stanu, jak przez Erharda. Podobne poglądy były też wyrażane na ostatniej konferencji ekonomicznej krajów Commonwealthu. Cytowany już Dillon powiada np., że jeśli Zachód nie dostarczy dziś krajom zacofanym funduszów na rozwój gospodarczy, to jutro te kraje wpadną w komunistyczną orbitę. Nie wiem czy równie prawdziwe byłoby zdanie przeciwne, tzn. że jeśli Zachód dostarczy tych funduszów to uniemożliwi w krajach zacofanych socjalistyczne przeobrażenia. Ale to już inna sprawa. Faktem jest natomiast, że państwa kapitalistyczne zaczęły się martwić o losy Hindusów czy Arabów dopiero wtedy gdy, po pierwsze, Hindusi i Arabowie wywalczyli niepodległość i po drugie, gdy kraje socjalistyczne okazały gotowość przyjścia im z pomocą finansową w dziele budowy ich gospodarczej suwerenności.

Cóż więc teraz robi Zachód? Odnoszę wrażenie, że jest ciągle w sytuacji owej przysłowiowej krowy, która dużo ryczy. Przede wszystkim planuje tworzenie nowych organizacji pomocy gospodarczej. Eisenhower, opierając się na planie senatora Monroney'a proponuje stworzenie „International Development Association" o kapitale „zakładowym" 1 mld dol. Rozważane są w mniej czy bardziej zaawansowanym stadium, projekty regionalnych organizacji pomocy gospodarczej, a więc dla regionu arabskiego, Azji płd.-wsch. oraz dla Ameryki Łacińskiej. W NRF niektóre koła żądają od Stanów Zjednoczonych nowego „planu Marshalla", Anglicy wystąpili z koncepcją Banku Commonwealthu, a każdy niemal minister gospodarki w Europie zachodniej ma swoje własne plany.

Jedną ale za to wystarczająco słabą stroną tych wszystkich koncepcji mnożenia organizacji jest brak kapitałów. Nie w braku instytucji organizujących pomoc gospodarczą tkwi więc sedno sprawy. Działa przecież w świecie kapitalistycznym MBOiR oraz jego filia „International Finance Corporation". Działa Międzynarodowy Fundusz Monetarny, amerykański Bank Eksportowo-Importowy, „Development Loan Fund" (agenda rozdzielająca pomoc rządu USA), istnieje plan Colombo, SUNFED, Komisja Ekonomiczna Faktu Bagdadzkiego oraz dziesiątki towarzystw prywatno-publicznych — np. MIDEC (Middle East Industriall Projects Development Corp.) — zajmujących się finansowaniem budownictwa w krajach zacofanych.

Nie lekceważmy jednak bynajmniej tych wszystkich wysiłków, które są podejmowane dotychczas. Zwiększenie kapitałów Banku Światowego byłoby dla krajów zacofanych niewątpliwie korzystne. Lecz to wszystko jest tylko kroplą w morzu potrzeb. Oczywiście, człowiek konający na pustyni z pragnienia dziękuje bogom też za kroplę. Lecz po to, by mógł ruszyć w dalszą drogę potrzebuje porządnego łyku.

I tutaj chciałbym nawiązać do propozycji wniesionej przez ZSRR na XIII sesji ONZ. Chodzi mianowicie o projekt redukcji wydatków wojskowych czterech wielkich mocarstw o 10—15 proc. i przeznaczenie uzyskanych w ten sposób kwot na cele rozwoju gospodarczego krajów zacofanych. Realizacja tej propozycji przyniosłaby od 7,7 do 11,5 mld dol. zaś analogiczna redukcja wydatków wojskowych we wszystkich krajach dałaby w sumie od 10 do 15 mld dol. Oto potężny haust ożywczej wody, na który czeka miliard ludzi ambitnych lecz biednych. Czy kran zostanie otwarty? — To już zależy od decyzji polityków.

STANISŁAW ALBINOWSKI

dokończenie ZE STRONY 1

Współpraca gospodarcza z Czechosłowacją

stanowią ok. 10%, w tym największą pozycją jest obuwie.

W eksporcie do CSR dominującą rolę odgrywa węgiel i cynk. Dalszą pozycję stanowią artykuły żywnościowe i wreszcie maszyny i urządzenia.

Ostatnio struktura obrotów z CSR ulega zmianie idącej w kierunku zmniejszenia importu a jednocześnie zwiększenia eksportu maszyn i urządzeń, która zgodnie z przewidywaniami jeszcze bardziej uwypukli się w latach przyszłych. Zjawisko to wynika z przemian, które na przestrzeni ostatnich lat dokonały się w naszym kraju, a przede wszystkim osiągnięcia w zakresie produkcji niektórych maszyn i urządzeń w naszym kraju takiego poziomu, który umożliwia nie tylko zaspokojenie potrzeb własnych, ale i eksportu. Dla zilustrowania tego faktu warto podać, że o ile w 1950 r. eksport np. obrabiarek wynosił przeszło 16 mln rbl to w 1957 r. osiągnął sumę ponad 31 mln rbl.

Problemem wymagającym odrębnego omówienia jest sprawa kredytów udzielonych Polsce przez CSR. O kredycie na rozwój wydobycia i produkcji siarki (100 mln rbl) pisano ostatnio bardzo dużo. Trzeba tu jednak wspomnieć o zawartej ostatnio umowie o udziale CSR w rozwoju wydobycia węgla energetycznego w Polsce, przewidującej udzielenie kredytu w wysokości miliarda rbl. Umowa przewiduje wykorzystanie kredytu w latach 1958—1964 w 65% na zakup maszyn i urządzeń, a w 35% na wyroby przemysłowe o charakterze rynkowym, materiały stosowane w budownictwie i inne wyroby. Kredyt oprocentowany jest w wysokości 2% w stosunku rocznym, a jego spłata nastąpi w latach 1963—1970 dostawami węgla energetycznego.

Ponadto umowa gwarantuje odbiór węgla energetycznego z PRL w ilości 2,5—3,0 mln ton rocznie w okresie 25 lat po spłaceniu kredytu.

Inną dziedziną, w której począwszy od pierwszych lat po wyzwoleniu współpraca pulsowała żywym tętnem jest wymiana doświadczeń naukowo - technicznych, a więc wzajemne przekazywanie dokumentacji, umożliwianie praktyk, udzielanie konsultacji. Koordynacją i organizacją wymiany doświadczeń naukowo - technicznych zajmuje się powołana konwencją z r. 1947 Polsko - Czechosłowacka Komisja Współpracy Naukowo - Technicznej. Pomoc otrzymana na przestrzeni przeszło 10 lat za pośrednictwem Komisji dotyczyła przede wszystkim hutnictwa, przemysłu maszynowego, chemicznego, farmaceutycznego i lekkiego. Najwięcej pomocy udzielonej Czechosłowacji przez PRL pochodziło z górnictwa, hutnictwa, przemysłu drzewnego i papierniczego oraz materiałów budowlanych.

Korzyści płynące ze współpracy naukowo - technicznej dla naszej gospodarki są duże, chociaż często niewymierne. Dzięki pomocy uzyskanej z Czechosłowacji uruchomiono szereg nowych rodzajów produkcji, ulepszono technologię w wielu dziedzinach, podniesiono jakość wielu wyrobów, co w konsekwencji w wielu przypadkach umożliwiło uniezależnienie się od importu z krajów kapitalistycznych.

Jeśli chodzi o współpracę przemysłową koncentrowała się ona przede wszystkim na wymianie wyrobów hutniczych. Operatywna forma tej współpracy przyniosła obu krajom znaczne korzyści, przyczyniając się do zmniejszenia deficytu tych wyrobów w obu krajach.

Dla stworzenia warunków pełnego wykorzystania wszelkich form i dziedzin współpracy powołano do życia w maju 1957 r. Polsko-Czechosłowacki Komitet Współpracy Gospodarczej.

W okresie niespełna roku swego istnienia Komitet znacznie przyczynił się do ożywienia stosunków gospodarczych. Z jego to inicjatywy zawarta została wymieniona wyżej umowa o udziale Republiki Czechosłowackiej w rozwoju wydobycia węgla, stworzono warunki bezpośredniej współpracy w dziedzinie prac badawczych, techniki i kooperacji w przemyśle górniczym, hutniczym, maszynowym i chemicznym.

W ramach bezpośredniej współpracy resortów hutnictwa wymieniono dziesiątki sprawozdań z prac badawczych instytutów oraz dokumentacji konstrukcyjnych i projektowych. Zrealizowano operatywnie wiele praktyk i konsultacji fachowych.

Dokonywana pozabilansowa (tj. poza umową handlową) wymiana wyrobów hutniczych zabezpiecza potrzeby obu krajów w wyroby małochodliwe, rzadko walcowane i deficytowe.

Wprowadzone do umowy handlowej kontyngenty na kooperację przemysłową w wysokości 10 mln rbl dla każdej strony wykorzystane zostały w I półroczu w 50%.

W przemyśle maszynowym przedmiotem kooperacji były m. in. dostawy do CSR maszyn i urządzeń odlewniczych, smarownic Staufera, łopaty, rury żeliwne kanalizacyjne i in., a w zakresie dostaw do PRL — okucia budowlane, wkręty do drzewa, wanny i piece kąpielowe, armatura przemysłowa i szereg innych.

Wymiana kooperacyjna pozwala na uzupełnienie wzajemnych niedoborów w zakresie różnych wyrobów i półwyrobów oraz materiałów i umożliwia w ten sposób usuwanie doraźnych trudności, z którymi borykają się w swojej codziennej praktyce przemysły obu krajów, z drugiej zaś strony stwarza ona możliwości upłynniania zbędnych zapasów w przemyśle obu krajów. Tak np. bezpośrednie kontakty przemysłów umożliwiły m. in. podpisanie porozumienia o dostawach tak ważnych dla PRL obrabiarek do łożysk tocznych w latach 1958—60 oraz o przekazaniu dokumentacji technicznej dla niektórych typów obrabiarek, które będą produkowane w Polsce. Możliwości daleko idącej współpracy technicznej, koordynacji prac badawczych, kooperacji oraz specjalizacji ujawniły spotkania przedstawicieli przemysłu tele- i radiotechnicznego obu krajów.

Jednym z ważniejszych osiągnięć współpracy na odcinku przemysłu motoryzacyjnego jest ustalenie dotyczące karosowania autobusów S 706 RTO. Polska importować będzie w okresie 1957—1965 rocznie około 1000 podwozi produkcji czechosłowackiej, które karosowane będą w kraju w oparciu o dokumentację techniczną dostarczoną przez CSR. Należy nadmienić, że Czechosłowacja udzieli Polsce pomocy technicznej przy uruchamianiu karosażu wspomnianych autobusów. Rozpoczęcie produkcji przewidziane jest jeszcze w br. Kooperacja tego rodzaju jest niezwykle korzystna, należy jednak stwierdzić, że nie we wszystkich dziedzinach wykorzystane zostały możliwości w tym zakresie. Często przeszkadzają temu utarte, a w rzeczywistości zdezaktualizowane, poglądy na przemysł polski jako na wyłącznego odbiorcę wyrobów technicznie wyżej zaawansowanych. Często pokutujące jeszcze tendencje autarchiczne uniemożliwiają racjonalne i szerokie wykorzystanie potencjałów produkcyjnych obu stron.

Jednym z naczelnych zadań Komitetu jest właśnie usuwanie trudności w tej dziedzinie i wskazywanie dróg jak najszerszego wykorzystania przyrodzonych i potencjalnych możliwości produkcyjnych w obu krajach, a jednocześnie wpływanie na wzrost wymiany handlowej między obu krajami.

Podjęto już szereg wstępnych ustaleń, które stanowić będą kanwę umowy handlowej na lata 1961—1965. Wspomniane ustalenia dotyczą m. in. w przemyśle maszynowym wytwarzania przez CSR dla potrzeb Polski szeregu rodzajów obrabiarek, maszyn dla przemysłu spożywczego i dla przemysłu włókien sztucznych, przyrządów pomiarowych, samochodów i in. Polska dostarczać ma do CSR niektóre typy obrabiarek, maszyny górnicze, koparki, dźwigi budowlane, urządzenia odlewnicze itp

W trakcie uzgadniania znajduje się szereg dalszych problemów dotyczących wymiany handlowej do 1965 r. Interesującym zagadnieniem we współpracy PRL — CSR jest kooperacja w zakresie produkcji kompletnych obiektów, tak dla potrzeb obu krajów jak i dla potrzeb rynków. Możliwości w tym zakresie rozpatrzone będą w najbliższym czasie przez specjalne grupy ekspertów.

Jednym z fundamentalnych problemów dyskutowanych na ostatnim (drugim) posiedzeniu Komitetu, które odbyło się w Pradze w sierpniu br., był rozwój przemysłu chemicznego. W tej dziedzinie zapadły m. in. decyzje odnośnie wzajemnych dostaw w latach 1961—1965 takich towarów jak: z PRL do CSR: sól przemysłowa, soda kalcynowana, karbid, elektrody węglowe oraz z CSR do PRL kryolit, nadmanganian potasu, cięte włókna wiskozowe, biel tytanowa.

Obie strony uzgodniły specjalizację i zwiększenie w latach przyszłych wzajemnych dostaw w zakresie barwników. Strona polska zwiększy m. in. import barwników światłotrwałych z CSR, strona czechosłowacka natomiast odstąpi od zamiaru rozwijania do r. 1965 produkcji barwników trójfenylometanowych i pokrywać będzie swoje potrzeby importem z Polski.

Ostatnio podjęto prace nad skoordynowaniem produkcji, wzajemnych dostaw i rozszerzenia eksportu w przemyśle farmaceutycznym. Osiągnięto porozumienie co do koordynacji rozwoju produkcji włókien sztucznych. Strona polska skoncentruje w pierwszej fazie swoje wysiłki nad uruchomieniem produkcji włókna akrylonitrylowego, a strona czechosłowacka włókna tereftalowego, przy czym oba kraje począwszy od roku 1964 rozpoczną wzajemnie zaspokajać swoje zapotrzebowanie na oba rodzaje włókien. Jednocześnie obie strony wymienią swoje doświadczenia produkcyjne oraz potrzebną dokumentację tak, aby po 1965 r. oba kraje mogły uruchomić w skali masowej produkcję obu rodzajów włókien.

Niezależnie od powyższego na drugim posiedzeniu Komitetu wysunięty został problem konieczności podjęcia wysiłku dla zabezpieczenia zamierzonego tak w Polsce jak i Czechosłowacji oraz innych krajach członkach RWPG rozwoju przemysłu chemicznego, a w szczególności nawozów azotowych i fosforowych, przerobu ropy i produkcji petrochemicznej, kauczuku syntetycznego, przemysłu gumowego, włókien sztucznych, mas plastycznych, celulozy i papieru. W tym celu podjęte zostaną przez specjalną grupę złożoną ze specjalistów obu krajów prace nad ustaleniem zakresu współpracy przy projektowaniu konstrukcji, produkcji i kooperacji przy dostawach tych urządzeń. Wnioski w tej sprawie przedstawione zostaną Komitetowi do końca grudnia 1958 r.

Program bezpośredniej współpracy instytutów i zakładów produkcyjnych resortów przemysłu chemicznego obu krajów na lata 1958—1959 zakłada ścisłą współpracę techniczną i badawczą w takich dziedzinach produkcji i badań jak karbid, farby i lakiery, kwas siarkowy, nawozy, przeróbka ropy. W celu racjonalnego wykorzystania wolnych mocy produkcyjnych oba ministerstwa informować się będą o aktualnych możliwościach w poszczególnych dziedzinach produkcji.

W hutnictwie, dla najefektywniejszego wykorzystania mocy i zabezpieczenia potrzeb oraz dla osiągnięcia lepszych wyników technicznych, podjęte zostaną prace nad skoordynowaniem programów produkcyjnych stali jakościowych w latach 1961—1965 oraz programów walcowania profili średnich i grubych w latach 1959—1960; przewiduje się również koordynację zamierzeń inwestycyjnych.

Komitet zajmował się na swoim posiedzeniu także generalnie zagadnieniem dalszego usprawnienia wymiany doświadczeń naukowo-technicznych między obu krajami i zalecił takie postępowanie, które powinno przyczynić się do ulepszenia operatywności współpracy na tym odcinku i likwidacji do minimum biurokratycznego przeciągania spraw.

Istotnym dla obu krajów problemem transportu i tranzytu zajmuje się powołana przez Komitet Stała Komisja Transportowa. Działalność jej pozwala na operatywne usuwanie trudności na tym odcinku oraz na aktywizację współpracy w zakresie wykorzystania możliwości przewozowych w obu krajach. Do bardziej interesujących przedsięwzięć Komisji należy niewątpliwie zamierzona koordynacja planu przewozów w latach 1961—1965, a także sprawa zorganizowania wspólnych stacji granicznych, o czym prasa niedawno informowała.

W niniejszym artykule nie wyczerpałam oczywiście tej, tak już bogatej w fakty, dziedziny współpracy gospodarczej z bratnią Czechosłowacją. Niejeden problem poruszony tu mógłby służyć sam dla siebie za temat artykułu. Celem niniejszego artykułu było zbliżenie czytelnika do tego zagadnienia jako całości, i o ile to możliwe, pokazanie jego rozmachu.

Dla jasności dodać tylko trzeba, że dwustronna współpraca polsko-czechosłowacka ściśle zazębia się z pracami i zamierzeniami Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej i stanowi ich harmonijne uzupełnienie.

DANUTA STRUŻYŃSKA

Uchylić WYROK

ANDRZEJ WOJNA

Wieś polska posiada bogate tradycje w zakresie wytwarzania różnych artykułów użytkowych i zdobniczych. Dawno już praca ta straciła charakter wytwórstwa dla własnych potrzeb wsi, a nabrała znaczenia produkcji drobnotowarowej.

Obowiązująca obecnie nomenklatura prawna (rozporządzenie Ministra PDiR z 27.VI.56 r.) dzieli pozarolniczą wytwórczość wiejską na dwie zasadnicze grupy:

a) chałupnictwo,
b) przemysł domowy lub ludowy.

Zasadniczym kryterium tego podziału jest właściwie tryb zaopatrzenia wytwórcy wiejskiego w podstawowe surowce. Pojęcie „chałupnictwa" zrównane zostało w myśl tych przepisów z pojęciem „nakładctwa". Ten na omiast, kto trudni się ubocznie w celach zarobkowych wytwarzaniem artykułów z własnych surowców, a więc na własny rachunek, uznawany jest za „wykonującego przemysł domowy" lub (jeżeli wytwarzane przez niego wyroby posiadają cechy regionalne) „przemysł ludowy".

JEST O CZYM MÓWIĆ

O skali problemu chałupnictwa wiejskiego (w szerszym pojęciu) może najlepiej świadczyć jego roczna wartość produkcji, którą szacunkowo da się określić na około 2 miliardy złotych *). Biorąc pod uwagę, że stanowi to niemal 1% wartości produkcji całego krajowego przemysłu oraz, że dorównuje ona takim przemysłom jak: tłuszczowo-mydlarski, szklarsko-porcelanowy, poligraficzny czy gumowy, które właśnie w granicach 2 miliardów złotych zamykają swą roczną wartość ogólnokrajowej produkcji — zagadnienie to można chyba uważać za godne bliższej uwagi.

Należy dodatkowo podkreślić, że chałupnictwo wiejskie posiada w rzeczywistości niewspółmiernie większą zdolność produkcyjną, ograniczoną obecnie możliwościami zbytu, a przede wszystkim trudnościami zaopatrzeniowymi.

Wytwórczość wiejska zlokalizowana jest głównie w województwach południowo-wschodnich. Dominują tu województwa: krakowskie, rzeszowskie i kieleckie, w których aktualną roczną produkcję chałupniczą można ocenić w granicach 200 do 300 mln zł; *) dalej idą lubelskie i białostockie o ca 150 do 250 mln zł, oraz warszawskie i łódzkie — około 100 do 200 mln zł. Wytwórczość ta występuje oczywiście również, w mniejszym jedynie zakresie w województwach północno-zachodnich, w których większe jej nasilenie daje się zaobserwować np. na Śląsku i w województwach nadmorskich, najmniejsze zaś na Ziemiach Zachodnich.

„ORGANIZACYJNY" MĘTLIK

Chałupnictwo wiejskie — jako 100% *) — można podzielić pod względem „organizacyjnym", a właściwie zbytu jego wyrobów, na:

1. Współpracujące z gospodarką uspołecznioną — ca 15%

a) nakładctwo przedsiębiorstw uspołecznionych — ca 10%
b) skup prowadzony przez przedsiębiorstwa uspołecznione bezpośrednio od chałupników — ca 5%

2. Zasilające rynek prywatny (lub za jego pośrednictwem rynek uspołeczniony) — ca 85%

a) nakładctwo osób prywatnych ca 10%
b) pośrednictwo (skup) osób prywatnych — ca 65%
c) bezpośredni zbyt chałupników na rynku prywatnym — ca 10%

Do jednostek gospodarki uspołecznionej, które współpracują z chałupnictwem wiejskim w formie nakładctwa, należy niemal wyłącznie spółdzielczość pracy (sp-linie chałupnicze lub spółdzielcze zrzeszenia chałupników), a w jej ramach spółdzielczość przemysłu ludowego i artystycznego (wiejskie sp-linie chałupnicze zrzeszające twórców ludowych i chałupników wytwarzających artykuły o cechach wybitnie regionalnych). W minimalnym jedynie stopniu dociera do wsi akcja nakładcza handlu uspołecznionego (PDT, MHD) lub państwowego przemysłu terenowego, które prowadzą nakładctwo przeważnie w środowiskach miejskich. Gwoli ścisłości trzeba też podkreślić, że i spółdzielczość pracy rekrutuje znacznie więcej chałupników miejskich niż wiejskich.

Artykuły wytworzone przez chałupników z własnych surowców i bezpośrednio przez nich dostarczane skupuje w drobnych raczej ilościach spółdzielczość przemysłu ludowego i artystycznego, handel państwowy, nieliczne Gminne Sp-linie „Samopomoc Chłopska" oraz różne uspołecznione przedsiębiorstwa przemysłowe i budowlane na własne potrzeby (kosze, miotły, maty słomiane itp.).

O ile w nakładctwie istnieje mniej więcej równowaga pomiędzy działalnością przedsiębiorstw uspołecznionych i osób prywatnych, to niemal cała wytwórczość wiejska z własnych surowców chałupników opanowana jest przez pośredników prywatnych, a często skupione przez nich wyroby trafiają poprzez ponowny skup do przedsiębiorstw uspołecznionych, które rzadko kiedy potrafią odróżnić dobrze zamaskowanego pośrednika od rzeczywistego chałupnika.

Przeciętny chałupnik nie posiadający kontaktów handlowych i często nie zorientowany nawet w możliwościach zbytu swych wyrobów, skłonny jest zawsze do korzystania z tradycyjnych usług pośredników prywatnych, tym bardziej, że układ obecnych stosunków złagodził w oczach chałupników dawny obraz pośrednika — wyzyskiwacza. Pośrednicy, płacąc bowiem za wyroby chałupnicze ceny niejednokrotnie znacznie wyższe od cen skupu uspołecznionego lub przejmując na siebie ryzyko obrotu artykułami wytworzonymi z surowców uzyskanych przez wieś w drodze nielegalnej, zdołali związać się z chałupnikami mocnymi więzami obopólnych korzyści.

ODWROTNA STRONA MEDALU

Aby zdać sobie sprawę z tych powiązań, należy spojrzeć na chałupnictwo wiejskie od jego podszewki.

Dawne surowce miejscowe wykorzystywane przez wieś i będące podstawą rozwoju określonych ośrodków chałupniczych, stały się obecnie surowcami reglamentowanymi. Runo, włosie, len, skóry surowe itd. są objęte kontraktacją lub obowiązkowym skupem państwowym, z których rozdzielniki centralne nie przewidują przydziałów na potrzeby wytwórstwa wiejskiego. Drzewo przydzielane jest wsi jedynie na opał lub na cele budowlane; odpadki metali wykorzystuje się w całości w przemyśle drobnym, spółdzielczości i rzemiośle.

W sytuacji tej działalność chałupnictwa wiejskiego powinna się była właściwie ześrodkować wyłącznie wokół nakładctwa przedsiębiorstw uspołecznionych, dysponujących przydziałami surowców reglamentowanych. Nie ulega wątpliwości, że wieś w znakomitej swej większości poszłaby właśnie tą drogą, gdyby nie fakt, iż powołane do nakładctwa przedsiębiorstwa ograniczyły do minimum tę formę produkcji ze względu na trudności organizacyjne, a również zaopatrzeniowe.

Ponieważ przeważająca część produkcji wiejskiej opierać się zaczęła o nielegalne zaopatrzenie, chałupnik stronić zaczął siłą rzeczy od współpracy z przedsiębiorstwami uspołecznionymi, tym bardziej, że kradziony surowiec zapewniał mu dodatkowy zysk. Jednocześnie jednak musiał on szukać pośrednictwa w zbycie takich wyrobów, znajdując je zresztą szybko u pośredników prywatnych.

Destrukcyjna rola chałupnictwa wiejskiego nie ogranicza się do niszczenia drzewostanu, pustoszenia plantacji wikliny (np. okolice Sandomierza), dezorganizowania surowcowej gospodarki planowej itd. Jest ono czynnikiem stałego podsycania szkodnictwa gospodarczego także na odcinku działalności związanych z chałupnictwem pośredników. Działalność tę cechuje wiele wariantów zależnych od różnych przyczyn. W skrócie można tu wyodrębnić dwie grupy pośredników:

— pośrednicy oficjalni, zarejestrowani, którzy dostarczają wyroby chałupnicze prywatnym i uspołecznionym, przeważnie handlowym przedsiębiorstwom; uzyskują oni z reguły zatwierdzenie w terenowych Komisjach Cen znacznie wyższych cen od tych, jakie zatwierdzane są na takie same wyroby, np. spółdzielczości pracy; zapewniając sobie w ten sposób możność odpowiedniego opłacenia chałupników, znajdują oni jednocześnie zbyt na te wyroby (mimo wysokich ich cen) dzięki lepszej znajomości rynku, większej elastyczności i inicjatywie, a niejednokrotnie uciekając się do zakorzenionego u kontrahentów uspołecznionych, korupstwa;

— pośrednicy utajeni, którzy wywodząc się z ludności wiejskiej, podszywają się z łatwością pod postać zwykłego chałupnika, zbywającego wyłącznie własne wyroby i płacącego podatek gruntowy, a więc nie obowiązanego do innych świadczeń podatkowych. Ujawnienie jego rzeczywistej działalności utrudniają często niskie raczej obroty, jakie dokonuje on z najrozmaitszymi przedsiębiorstwami prywatnymi i uspołecznionymi i to nie rzadko pod różnymi podstawionymi nazwiskami. Nie ponosząc w ten sposób ani nakładów podatkowych, ani innych kosztów właściwych, np. spółdzielniom pracy, pośrednik taki może z poważnym już zyskiem dostarczać na rynek skupione przez siebie towary po cenach konkurencyjnych dla wyrobów tej spółdzielczości, opłacając jednocześnie także dość wysoko samych chałupników. Również tu, najliczniejszą zresztą grupa pośredników, wykorzystując brak inicjatywy chałupników w podjęciu zbytu swych wyrobów na własną rękę (nawet wyrobów wytworzonych z surowców nabytych legalnie), płaci często tym chałupnikom niższe ceny, kierując z miejsca nabyte wyroby do skupu przedsiębiorstw uspołecznionych, które nie wnikając na ogół w istotę tego pośrednictwa, zadawalają się formalnym oświadczeniem, że nabywają towary od bezpośredniego ich wytwórcy. Można śmiało zaryzykować twierdzenie, że przynajmniej połowa tego skupu jest w rzeczywistości skupem wtórnym.

WYROK ŚMIERCI

Wychodząc z założenia, że problem chałupnictwa wiejskiego powinien automatycznie zanikać w miarę zachodzących przeobrażeń wsi, odpowiedzialne czynniki gospodarcze z pełną konsekwencją starały się właściwie uczynić wszystko, aby obumarcie to przyspieszyć. Godząc w najżywotniejsze interesy chałupnictwa wiejskiego, odebrano mu bazę zaopatrzeniową. Mimo deklaratywnych zapewnień, nakładctwo uspołecznione (także ograniczone przydziałami surowcowymi) tylko marginesowo wkroczyło na wieś. Skup uspołeczniony, poza wycinkową działalnością „CPLiA", był ciągle i wyraźnie ograniczany. Chałupnictwem wiejskim, w jego ujęciu kompleksowym, jako problemem skazanym a priori na zagładę, nikt się nie interesował, nie badał, nie próbował zorganizować. Żadna instytucja nie orientuje się w jego potrzebach, możliwościach, potencjale gospodarczym. Nawet Główny Urząd Statystyczny pomija to zagadnienie całkowicie w swych obliczeniach.

Aktualny rozmiar chałupnictwa wiejskiego i jego stan „organizacyjny" wykazują, że ludność wiejska, przywykła do swej ubocznej wytwórczości, czerpiąca z niej od dawna dodatkowe korzyści, a przede wszystkim posiadająca tradycyjnie przekazywane pokoleniom umiejętności, nie zrezygnowała bynajmniej ze swojej działalności na tym polu. Działając nielegalnie, dezorganizując założenia gospodarki planowej, wszelkimi środkami starała się utrzymać przynależne do niej dotąd miejsce w naszym życiu gospodarczym.

Tymczasem, zamiast wykorzystać poważne zdolności produkcyjne chałupnictwa wiejskiego, zamiast nadać mu właściwy kierunek, starano się, jak dotąd, stale je ograniczać i wpływać na jego zanik. Wszystkie jednak posunięcia gospodarcze, zakazy administracyjne, obciążenia podatkowe, akcje milicyjne itp. okazały się bezradne i w konsekwencji spychając chałupnictwo do podziemia gospodarczego, tworząc niejako warunki dla jego destrukcyjnej i szkodliwej działalności, samego chałupnictwa nie wyeliminowały ani ze wsi, ani z rynku. Chałupnictwo wiejskie okazało się silniejsze — wykazało, że istnieć musi, że należy się mu w dalszym ciągu właściwe miejsce w gospodarce narodowej, że będzie ją dezorganizować dotąd, aż stworzy się mu odpowiednie warunki jeżeli nie rozwoju, to przynajmniej legalnej działalności w ramach aktualnej chłonności rynku na jego wyroby.

CZAS NA REHABILITACJĘ

A przecież, mimo scharakteryzowanych wyżej cieni, chałupnictwo wiejskie kryje w sobie wiele cech konstrukcyjnych, które należy umiejętnie wykorzystać. Równoważy ono budżety wielu biedniejszych rodzin chłopskich, a niejednokrotnie stanowi dla nich jedyne wprost źródło utrzymania. W znacznym stopniu łagodzić może skutki stałego przecież wzrostu ludności wsi i aktualnej obecnie, reemigracji tej ludności z miast. Chałupnictwo wiejskie dostarcza na rynek poważne ilości wyrobów, które w okresach braku masy towarowej w handlu, w dużej mierze ją uzupełniają, a w dobie nasycenia rynku mogą regulować — i to z korzyścią dla konsumenta oraz samej gospodarki narodowej — ceny określonych asortymentów towarów codziennego użytku, a więc i ich koszty produkcji. Posiada ono nie doceniane dotąd potencjalne możliwości produkcyjne, które bez potrzeby uciekania się do poważnych nieraz nakładów inwestycyjnych, można w drodze odpowiedniego jedynie organizacyjno- ekonomicznego ich opanowania, wyzwolić i skierować w nurt gospodarki planowej.

Nie tyle oficjalne, ile praktyczne uznanie zagadnienia chałupnictwa wiejskiego, zawarcie z nim przymierza gospodarczego, ograniczenie roli pośrednika prywatnego — staje się dziś palącą koniecznością, konieczną, której nie wiele stoi na przeszkodzie, a która przynieść może w efekcie znaczne obustronne korzyści.

WNIOSKI I PERSPEKTYWY

Podstawowy wniosek został już właściwie wysunięty wyżej: zagadnieniem chałupnictwa wiejskiego należy się jak najszybciej i jak najbardziej zdecydowanie zająć; chałupnictwu temu należy zapewnić właściwą organizację i skierować je zarówno pod względem zaopatrzenia, jak i zbytu w łożyska gospodarki planowej, dążąc — w miarę rozwiązywania problemu surowcowego — aż do pełnego wykorzystania istniejących możliwości produkcyjnych, szczególnie w takich ośrodkach, gdzie to uboczne zajęcie ludności wiejskiej nie będzie kolidować z jej podstawową pracą rolniczą.

Zadanie to nie będzie należało do łatwych i sądzę, że jego realizacja przebiegać powinna przynajmniej w 3 etapach.

Po pierwsze — należałoby niezwłocznie przystąpić do możliwie wszechstronnego zbadania całokształtu spraw i problemów związanych z chałupnictwem wiejskim.

Po drugie — konieczne będzie ustalenie w drodze międzyresortowych porozumień zasadniczych założeń generalnego programu organizacyjnego i gospodarczego ujęcia chałupnictwa wiejskiego, programu, który powinien przewidywać tak formy organizacyjne samego chałupnictwa wiejskiego, jego zaopatrzenia, zbytu itp., jak niezbędną i ścisłe z tym związaną modyfikację szeregu przepisów prawnych.

Po trzecie — dopiero w oparciu o wytyczne tego programu można będzie przystąpić do jego realizacji zarówno w zakresie przeprowadzenia uzgodnionych zmian w dostosowaniu przepisów prawnych do istotnych potrzeb chałupnictwa wiejskiego, jak też w drodze powierzenia konkretnej instytucji zadania gospodarczego zorganizowania tego odcinka w ramach unormowanej sytuacji prawno-ekonomicznej.

Podjęcie istotnych i radykalnych decyzji wymaga zawsze dobrej znajomości ich przedmiotu. W przypadku zagadnień chałupnictwa wiejskiego występuje jednak absolutny brak już nie tylko bliższych w tym zakresie wiadomości, ale nawet ogólnej orientacji. Dlatego, mimo iż istniejąca sytuacja na odcinku chałupnictwa wiejskiego wymaga szybkiego działania, musi się jednak znaleźć odpowiedni czas na zebranie wyczerpujących danych i przeprowadzenie koniecznych badań tej działalności wsi.

Przepracowany materiał informacyjno-wnioskowy mógłby się dopiero stać podstawą do podjęcia zasadniczych decyzji i wspólnego ustalenia przez zainteresowane resorty i instytucje (Ministerstwo Rolnictwa, Komitet Drobnej Wytwórczości, MHW., Min. Finansów, Państw. Komisja Cen, MP i OS, CZSP) generalnego programu organizacyjnego i gospodarczego ujęcia chałupnictwa wiejskiego. Potrzebę opracowania takiego programu uzasadnia najlepiej obecny obraz stanu i działalności chałupnictwa, stanu — którego nie są dziś w stanie zmienić ani doraźne akcje, ani oderwana inicjatywa jakiejś pojedynczej organizacji gospodarczej.

Zrozumiałym jest, że założenia programu będą musiały być dostosowane w pierwszym rzędzie do z góry określonej formy organizacji chałupnictwa wiejskiego. Biorąc pod uwagę, że zarówno „Samopomoc Chłopska" czy „CPLiA" — obciążone statutowo innymi poważnymi zadaniami, jak i przemysł terenowy lub handel uspołeczniony — związane niemal wyłącznie z chałupnictwem miejskim, nie są wręcz predestynowane do wkraczania w to zagadnienie, przed chałupnictwem wiejskim stoją, moim zdaniem, dwie jedynie formy organizacyjne:

— tworzenie spółek chałupniczych, związanych z „kółkami rolniczymi" lub — zrzeszanie się, ewentualnie współpracowanie ze spółdzielczością pracy.

Organizowanie spółek chałupniczych, jakkolwiek byłby to niewątpliwy krok naprzód, nie mogę uznać za formę najwłaściwszą. Spółki takie, rozdrobnione, słabe ekonomicznie, nie posiadające oparcia w instytucjach centralnych, będą musiały stanąć przed szeregiem nurtujących to chałupnictwo problemów, których na własną rękę prawdopodobnie nie przezwyciężą w takim stopniu, aby uniezależnić chałupników od wpływów pośrednictwa prywatnego i wpłynąć skutecznie na stabilizację stosunków na odcinku: chałupnik — gospodarka planowa.

Można też mieć zastrzeżenia i co do drugiej ewentualności, gdyż jak dotąd, spółdzielczość pracy nie potrafiła uzyskać większych sukcesów na polu zrzeszenia chałupnictwa wiejskiego i m. in. ponosi ona część winy za jego obecny stan. Trzeba tu jednak wziąć pod uwagę nowe okoliczności, które w pełni zmieniłyby charakter współpracy tej spółdzielczości z chałupnictwem. Z jednej strony unormowana sytuacja prawno-ekonomiczna, z drugiej zupełnie nowa forma współpracy oparta na skupie — przynieść mogą, przy dobrej organizacji, rezultaty jak najbardziej dla obu stron dodatnie. To, że skup będzie musiał dominować początkowo w gospodarczych stosunkach pomiędzy nimi, przekształcając się ewentualnie dopiero stopniowo w nakładctwo, wynikać będzie z konieczności stoczenia ekonomicznej walki z pośrednictwem prywatnym, gdyż koszty skupu są jednak zawsze znacznie niższe od kosztów produkcji nakładczej.

I jeszcze jedno. Kompetencyjnie zagadnieniem chałupnictwa wiejskiego zajmuje się wyciinkowo, lub interesuje szereg resortów i instytucji. Warto, aby wreszcie znalazł się „główny gestor" na tym odcinku.

Tymczasem jednak śmiem sugerować aby inspiracja odnośnie badań aktualnej sytuacji i problemów chałupnictwa wiejskiego oraz zapoczątkowania prac nad proponowanym programem wyszła od Zjednoczonego Stronnictwa Ludowego, które już od dość dawna przejawia zainteresowanie układem stosunków, jaki wytworzył się wokół tego zagadnienia i docenia jego wagę. Czekanie dłużej na inicjatywę któregoś z „czynników gospodarczych" byłoby tylko dalszą stratą czasu.

*) Brak jakichkolwiek danych statystycznych, a nawet szacunkowego choćiażby rozeznania zagadnienia chałupnictwa wiejskiego — w jego ujęciu kompleksowym — na szczeblach centralnych, musiał mnie do szukania luźnych i niekompletnych materiałów w terenie. Głównie na podstawie rozmów przeprowadzonych przeważnie z działaczami gospodarczymi w szeregu okręgach zyskałem ogólny pogląd na sprawy chałupnictwa oraz dokonałem pewnych szacunków liczbowych. Biorąc jednak pod uwagę subiektywne zapatrywania moich informatorów, a przede wszystkim wyciirkowość terenów, do których dotarłem, muszę się zastrzec, iż wszelkie podane w treści artykułu wskaźniki cyfrowe, mają siłą rzeczy jedynie charakter orientacyjny, mogąc zawsze w pewnym stopniu odbiegać od rzeczywistości.

Nie obcinać głowy

Był czas, że z gorączkowym podnieceniem zrywaliśmy z naszego życia publicznego pieczęcie i naklejki „tajne", „ściśle poufne". A oto teraz znowu zaczynam czasami przeżywać rozterkę. Leżą na moim biurku grube tomy, cieńsze zeszyty i nawet luźne karty, obwarowane groźnymi zastrzeżeniami.

Zastanawiam się czy przypadkiem nie jest przestępstwem sam fakt, że takim zastrzeżeniem obwarowane dzieła dostają się do moich rąk, i czy przypadkiem nie jest zbrodnią, że ośmielam się zaglądać do ich pasjonującego wnętrza?

Jaki jest mechanizm powstawania owych zastrzeżeń, poza którymi coraz częściej kryją się niektóre resorty i komisje, nakładające embargo na udzielanie informacji prasie. I o co chodzi? Czy o uchronienie się przed natrętnymi, a nie bardzo fachowymi wścibskimi, czy też o nierozpowszechnianie przedwczesne niektórych wiadomości w społeczeństwie?

Zły to jednak sposób dbania o wysoki poziom informacji przez niedopuszczanie do informacji w ogóle. Sposób ten przypomina leczenie migreny przez obcięcie głowy.

Dochodzi zaś do tego, że działa się istotnie bez głowy. Resorty mają pretensje do prasy, iż przeszkadza w prowadzeniu ustalonej polityki resortowej. Prasa natomiast, zdana na samą siebie, potrafi mimo wszystko docierać do poufnych danych, ale nie zawsze jest w stanie wybrać najsłuszniejszą drogę polityki informacyjnej. Współczesne zaś społeczeństwo jest ciągle nienasycone, ciągle domaga się wiadomości o wszystkim, zwłaszcza o tym, co wpływa na jego byt.

Czy więc może być mowa o przedwczesności, gdy chodzi o sprawy jak najbardziej obchodzące ogół społeczeństwa?

Weźmy dla przykładu prace nad planem perspektywicznym. W pierwszej fazie założenia do planu opracowane zostały przez zespół fachowców. W ostatniej fazie ich pracę kontynuować będzie społeczeństwo — to jest ci, którzy w przyszłości podejmą realizację planów odcinkowych, będących częścią planu perspektywicznego. Wypadałoby więc nad planem pracować wspólnie.

Nie chcielibyśmy, by plan perspektywiczny został pewnego dnia zatwierdzony po krótkiej i formalnej tylko dyskusji. Chcielibyśmy natomiast przyjrzeć się dokładnie poszczególnym zadaniom, zwłaszcza tym, które są określane przez twórców „Założeń" jako pułapy determinujące z góry większość wskaźników.

Nie chodzi przy tym tylko o formalną zasadę sporządzania planów. Przecież olbrzymia część materiału rzeczowego „Założeń", zwłaszcza dotyczącego możliwości produkcyjnych i potrzeb inwestycyjnych, pochodzi z resortów. A te kierują się jakże często spojrzeniem z własnego podwórka, własną wygodą, czy w najlepszym razie nawykiem i przyzwyczajeniem do istniejącego dziś stanu. Czy ich własne zamiary nie są zbyt ostrożne, a wymagania w stosunku do innych zbyt wygórowane? I czy najwyższy szczebel fachowy jest w stanie dokładnie ocenić tzw. w statystyce stopień zakłamania, aby dać słuszne syntetyczne wskaźniki rozwojowe? Może się okazać, że w patrzeniu na pułapy nie uwzględnia się aberacji właściwej oku poszczególnego patrzącego. Zresztą pułap inaczej wygląda widziany z dołu, inaczej z góry.

Z „Założeniami" nie jest jeszcze najgorzej. Na każdym kroku komentatorzy i polemiści posługują się liczbami zaczerpniętymi z tych poufnych materiałów. Jednakże potrzebna jest szersza, prawdziwa dyskusja. W toku bowiem realizacji planów okaże się, że z ich wykonaniem łączy się wiele sprzeczności między poszczególnymi grupami wykonawców. Lepiej chyba o tych sprawach pomówić zawczasu. Uniknie się wtedy wielu niespodzianek w przyszłości.

Taka sama dyskusja niezbędna jest we wszystkich węzłowych sprawach naszego życia gospodarczego. A każdorazowym jej punktem wyjścia powinna być rzetelna informacja. Będzie to możliwe wtedy, gdy wreszcie dla wszystkich stanie się jasne, że resorty i prasa nie są bynajmniej dwiema antagonistycznymi siłami.

IACTOR

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 808-28. Sekretarz Redakcji — 808-28. Redaktorzy — 883-92. Centrala — 803-13, 860-71.

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

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. 2 zł. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu", składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — zł 10,30. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze" Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA" ul. Marszałkowska 3/5.

Zam. 1740. A-32.