

W NUMERZE:

BOHDAN SZULC — Stopa życiowa w teorii i praktyce

— str. 1

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI — A jednak rynek nabywcy

— str. 3

IRENA KOWALSKA — Nowe dane o cenach ziemi

— str. 6

PROBLEMY postępu technicznego

JANUSZ TYMOWSKI

ZACIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIV WARSZAWA — 15 marca 1959 R. CENA 2 ZŁ Nr 11/391

O LEPSZY PROGRAM INWESTYCJI

STANISŁAW KUZIŃSKI

Nie tak jeszcze dawno w dyskusjach na temat zmian systemu planowania rozwijano m. in. zapamiętana krytykę tzw. metody bilansowej. Ile nie byłoby przesady, a nawet utopijności w niektórych wypowiedziach, brały jednak one za punkt wyjścia niewątpliwą wadę tej metody — uznanie planu za wewnętrznie zgodny już wtedy, gdy zharmonizowane są poszczególne wskaźniki wzrostu produkcji. Zgodność wewnętrzna, nawet gdy usiłuje się osiągnąć maksymalizację produkcji, nie jest jednoznaczna z optymalnością programu. Praktyka 6-lecia dowiodła, że za takim zbilansowaniem kryje się mogąca być w rzeczywistości, a nie w teorii, nie wykorzystanych możliwości, a nawet marnotrawstwo już wytworzonych wartości.

Z tej elementarnej klasy w trudnej szkole planowania przeszliśmy w bieżącym 5-leciu do następnej klasy — dokonując już szeregu analiz efektywności większych inwestycji, głębiej ujmując niektóre przebiegi gospodarcze, zwłaszcza na linii od produkcji towarów konsumpcyjnych do ich spożycia oraz uznając, że w konkretnych warunkach i konkretnych gałęziach nie tyle rozmiar produkcji, co efektywność i rentowność, a rozmiar nakładów decyduje o tempie, lecz stopień wykorzystania istniejących mocy produkcyjnych, należyte zapasy materiałowe itd. itp. Obecnie powinniśmy przejść do klasy jeszcze wyższej.

Nie oznacza to, że należy zrezygnować z metody bilansowania wyników produkcyjnych i tym samym z maksymalnej efektywności, którą dać jest ona w stanie. Metoda ta pozostać powinna jako podstawa planu. Rzecz jednak w tym, że droga, jaką przechodzi bilans produkcji i warunkujący go podział nakładów od swych narodzin do wieku dojrzałego, jest niewłaściwa, że nie towarzyszy jej wsparcie poprzez należyte analizy ekonomiczne, a zakres bilansu, który powinien rosnąć w miarę dobrobytu i eliminacji współzawodniczości jakościowych, pozostaje w poszczególnych fazach taki sam.

W gruncie rzeczy już bowiem w fazie następnego podziału wskaźników pomiędzy gałęzie produkcji w decydującym stopniu określony zostaje a priori górny pułap możliwości i pułap zaspokojenia potrzeb danej branży. Potem dopiero sporządza się projekty planów branżowych. Problematyczna zaś jest, przynajmniej w planowaniu wieloletnim, zdolność organów planowania do optymalnego zażywania kierunków i proporcji już w tej fazie sporządzania planu. Poszczególne gałęzie są przy tym z góry wcześnie i w przyznanie limity i obowiązki.

Późniejsze długotrwałe dyskusje między organami wykonawczymi i organami planowania nie mogą już oderwać się od tak powstałej podstawy dyskusji. Ograniczenie inicjatywy poszczególnych „pionów” idzie tu w parze ze związaniem rąk „poziomego” dysponenta. Nie więc dziwnego, że w części planu (zwłaszcza planu inwestycji) tworzą się przypadkowe korelacje, a rezultat końcowy w jakiejś części wynika raczej z bilansowej arytmetyki aniżeli z przemysłowej koncepcji wieloletniego programu poszczególnych dziedzin, który zapewniłby maksymalny wzrost całej produkcji i spożycia przy najmniejszych kosztach.

Najważniejszą wadą takiego sposobu zestawu planu jest poważne zahamowanie porównawczej międzygałęziowej analizy efektywności inwestycji i niepełne wykorzystanie możliwości przeznaczenia części ogólnych środków na najbardziej efektywnie kierunki.

Oczywiście, byłoby całkowicie błędne przypuszczenie, że efektywność nakładów (t. zn. przyrost produkcji uzyskany z jednostki nakładu w danym czasie) może być jedyną zasadą podziału środków inwestycyjnych. Dla większości nakładów jako decydujące muszą pozostać w mocy inne kryteria: znaczenie produkcji „oczekiwanej” z danego obiektu inwestycyjnego dla utrzymania i rozszerzenia produkcji w kooperowanych, wysoce efektywnych gałęziach, niemożność otrzymania tej produkcji w drodze wymia-

ny z zagranicą, konieczność niedopuszczania do nadmiernej dekapitalizacji danego działu, trudność rekrutacji siły roboczej (a w związku z tym nakłady na mechanizację), względy społeczne sprawujące, że brak określonych nakładów spowodować mógłby zaburzenia w całości gospodarki (np. nakłady w rolnictwie) i inne jeszcze bardziej skomplikowane kryteria.

W sytuacji lat 1959 — 1965 wielkość „zdeteminowanych” nakładów jest stosunkowo bardzo wysoka. Wynika to zarówno z dziedzictwa nieprzewidywalnych jeszcze dysproporcji 6-latki (nie mówiąc o wcześniejszych), jak i z ogólnych proporcji kształtowanych przez obecny plan 5-letni (np. spadek nakładów w hutnictwie i przemyśle maszynowym). Te z góry zdeteminowane nakłady pokrywają się zresztą w części z tymi, których celowość podpowiadałaby analiza efektywności inwestycji. W innej części są to nakłady odpowiadające nadużywanemu dawniej, a przecież słusznemu w swojej istocie, kryterium „wyższej rentowności”.

Elementem owego zdeteminowania nakładów będzie jednak miał przypuszczalnie tendencję malejącą w miarę kończenia zamkniętych, naturalnych cykli w kompleksowych procesach produkcyjnych (np. w hutnictwie i w chemii), czy w miarę „plombowania” luk w jednolitym ciągu wytwórczym (np. w przemyśle maszynowym). Jeżeli słuszne jest twierdzenie, że w latach przyszłej pięcioletki rozpocznie się nowy cykl budownictwa przemysłowego, słuszne będzie również twierdzenie o rosnącym elemencie swobodnego wyboru w polityce inwestycyjnej.

Nie zmienia to faktu, że z wyluszczonej względów większość nakładów jest obiektywnie „zamurowana” istniejącymi dzisiaj warunkami i koniecznościami. Odnosi się to niemal do całości nakładów na paliwa, energię, budownictwo mieszkaniowe i inne. W stosunku do tych nakładów i do tej produkcji trzeba oprzeć się na bilansie poglębnym analizy efektywności nakładów wewnątrz danej branży. Droga i sposób sporządzania takiego wstępnego bilansu mogłaby być dotychczasowa. Jest to wielka część inwestycji, których konieczność jest określona nie dającymi się nieczym podważyć potrzebami „bilansowymi”. Są to inwestycje zapewniające minimalny wzrost produkcji podstawowych materiałów i wyrobów gotowych.

W stosunku do tych nakładów należy szerzej rozwinąć badanie opłacalności poszczególnych wariantów otrzymywania przyrostu danego pro-

duktu lub grupy produktów. Tego rodzaju badania są już prowadzone, a ich wyniki znajdują zastosowanie w wieloletnich planach. Można być zadowolonym, aby objęły one wszystkie tytuły inwestycyjne i zawierały większą niż dotychczas liczbę wariantów. Chodzi tu przede wszystkim o odpowiednią kolejność, strukturę (proporcje) pomiędzy robotami budowlano-montażowymi a inwestycjami wyposażeniowymi, rangę w efektach produkcyjnych, nowoczesność rozwiązań technicznych, stopień opłacalności i wielkość poszczególnych nakładów w kolejnych latach wieloletniego programu inwestycyjnego w każdej gałęzi produkcyjnej.

Druga wielka część nakładów obejmuje środki zabezpieczające produkcję prostą (kapitał, femynty i inwestycje odwrotne). Są to również nakłady, co do których istnieje minimalna swoboda przesunięć międzygałęziowych. Każdej gałęzi i obrzbię większości zakładów trzeba bowiem w planie wieloletnim zapewnić co najmniej zachowanie zdolności produkcyjnych. Efektywność tych nakładów jest zresztą z reguły bardzo wysoka.

Aby jednak wiedzieć, że takie właśnie inwestycje pochłaniają określoną, nienaruszalną w zasadzie, część ogólnych nakładów, muszą one być wyraźnie wydzielone z ogólnej „pulii”. Tylko wtedy będziemy mieli jedną z ważnych podstaw dla koncepcji nowych inwestycji. Pomieszczenie z ekonomicznego punktu widzenia różnych rodzajów nakładów jest jedną z przyczyn trudności w postawieniu diagnozy samego stanu rzeczy, nie mówiąc już o opinii na temat słuszności projektowanych dalszych nakładów. Komórki planistyczne czeka ogromna praca „ewidencyjna” o znaczeniu jednak wysoce merytorycznym dla dalszej działalności inwestycyjnej. Praca ta jest niezbędna dla nakreślenia w poszczególnych gałęziach programu rekonstrukcji technicznej eliminującego nieekonomiczne ogniska produkcji według kolejności dyktowanej stopniem efektywności procesów technologicznych.

ROKONCZENIE NA STR. 4

Stopa życiowa w teorii i praktyce

BOHDAN SZULC

Warunki bytowe wywierają bezpośredni, jakże istotny wpływ na życie każdego człowieka i dlatego żaden chyba problem ekonomiczny nie wzbudza tak szerokiego zainteresowania, jak problem tzw. stopy życiowej. Warunki bytowe są zarazem przedmiotem codziennych doświadczeń każdego z nas i dlatego zapewne badania stopy życiowej wywołują nie tylko wyjątkowo zainteresowanie, ale i wyjątkowo sprzeczne oceny. Oceny te są zwykle oparte właśnie na osobistych doświadczeniach, obserwowanych w dodatku z indywidualnych punktów widzenia. A ponieważ ile jest osób, czy rodzin — tyle odmiennych warunków bytowych i tyle odmiennych wzorców ich poprawy, więc też po-

glądy na temat stopy życiowej mogą, a nawet muszą, poważnie różnić się pomiędzy sobą. I chociaż taka postawa jest łatwa do zrozumienia (ze względu na nasze emocjonalne zaangażowanie w temacie) i co więcej — trudna do uniknięcia, to jednak uniemożliwia ona obiektywną ocenę ogólnospołecznych warunków bytowych.

*

W badaniach statystycznych, których zadaniem jest zbiorcze charakteryzowanie całego społeczeństwa, lub przynajmniej całych warstw społecznych, czy grup ludności, musimy abstrahować od indywidualnych różnic i od osobistych punktów widzenia. Na tym jednak bynaj-

mniej nie kończą się trudności i nieporozumienia związane z badaniem stopy życiowej ludności, inaczej mówiąc z badaniami poziomu życia lub dobrobytu społecznego. Przede wszystkim wymaga wyjaśnienia sam przedmiot badań. Ślusujemy go w szerokim sensie i uwzględniając społeczny punkt widzenia. Wchodzi tu więc w grę ogół okoliczności charakteryzujących materialne i kulturalne warunki bytu społecznego. Wymienimy wśród nich przykładowo: warunki pracy (np. łatwość jej uzyskania, uciążliwość, długość tygodnia czy dnia pracy, płace, spożycie), sytuacja mieszkaniowa, stan posiadania przez ludność trwałych dóbr konsumpcyjnych, stan opieki zdrowotnej i społecznej, stan oświaty i kultury itd. itd.

Aby otrzymać obraz stopy życiowej zgodny z powszechnym odczuciem społeczeństwa, nie powinniśmy wykluczać z badań żadnego czynnika wywierającego istotny wpływ na społeczne warunki bytu, co czasem zdarza się na skutek bądź niedoceniania tego czynnika, bądź też z obawy przed praktycznymi trudnościami jego zmierzenia. Przykładem takiego trudnego do zmierzenia, a zarazem raczej jednak niedocenianego zjawiska, są u nas straty czasu, które ponosi ludność z powodu niedostatecznego rozwoju lub złej organizacji usług (tracimy czas w kolejkach przed kinem i na poczcie, wędrując po sklepach w poszukiwaniu niektórych towarów i po urzędach przy załatwianiu wielu spraw), co urosło do rangi problemu społecznego.

Badanie stopy życiowej polega w gruncie rzeczy na ustaleniu rozmaitych zjawisk uznanych w danych warunkach za podstawowe symptomy dobrobytu społecznego. Nie wszystkie zresztą symptomy są bezpośrednio mierzalne. Wiele spośród okoliczności charakteryzujących społeczne warunki bytu, które wymieniliśmy przykładowo, nie nadają się do mierzenia. Dla każdego z tych zjawisk poszukujemy więc dalszych symptomatów i tak dalej aż do skutku, tj. do otrzymania wyłącznie mierzalnych symptomatów dobrobytu społecznego. Przykładowo poszukując właściwych mierników dla oceny sytuacji mieszkaniowej społeczeństwa możemy rozwa-

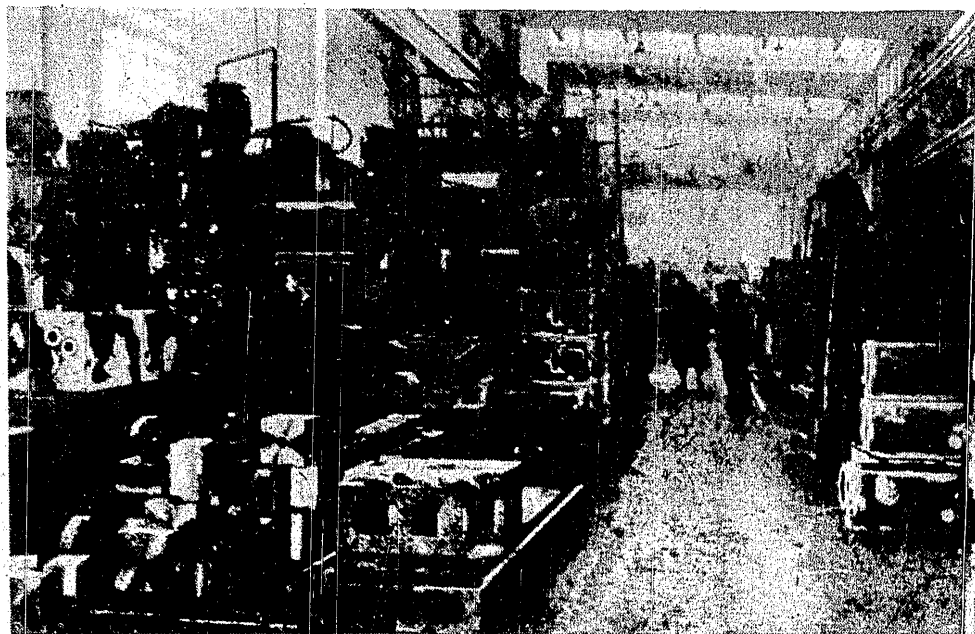
żyć kilka różnych wariantów rozważań. A więc np. przeciętna liczba osób przypadająca na izbę, albo na mieszkanie, lub przeciętna liczba rodzin przypadająca na mieszkanie, czy też powierzchnia lub nawet kubatura pomieszczenia mieszkalnych, przypadająca przeciętnie na jedną osobę.

W ten sposób otrzymujemy system mierników, charakteryzujących pośrednio warunki bytowe społeczeństwa. Wydany w 1954 r. raport Organizacji Narodów Zjednoczonych w sprawie ujednolicenia definicji i metod pomiaru poziomu życia ludności), zaleca stosowanie ponad 40 różnych mierników.

Niestety, rozbudowa systemu mierników analitycznych ma także swoje złe strony: w powodzi szczegółów zaczynamy gubić obraz całości. Trudne jest rzeczywiście, jeśli nie wręcz niemożliwe, wyrobić sobie jakiegoś ogólniejszego poglądu na temat stopy życiowej na podstawie wykazu dziesiątek czy setek różnych mierników, z których każdy jest istotny dla oceny dobrobytu społecznego, ale dotyczy tylko jednego i to bardzo wąskiego wycinka (figuruje tam np. przeciętne spożycie cukru na głowę mieszkańca, obok przeciętnej liczby szpitali na 10 tys. ludności, procent bezrobotnych obok odsetka mieszkańców w suterrenach, przeciętna długość nowoczesnych dróg na 100 km² powierzchni kraju obok przeciętnej liczby rodzin przypadającej na jednego rad. odbiorcę itp.). Dlatego, niezależnie od rozbudowy mierników analitycznych, stosuje się przy ocenie stopy życiowej mierniki syntetyczne, których zadaniem jest próba ogólniejszej oceny problemu warunków bytu ludności. Nad miernikami tymi zatrzymamy się nieco dłużej, gdyż budzą one więcej nieporozumień w kręgach osób z nich korzystających.

Najbardziej syntetycznym miernikiem dobrobytu społecznego jest ogólna wielkość spożycia, przypadająca przeciętnie na głowę mieszkańca. Wyraża ona, w sposób dość prosty, ale nie bez znaczenia, ogólny obraz obecnej naszej technologii.

ROKONCZENIE NA STR. 5



Zakład Mechaniczny Foręba

Foto, CAF

ROKONCZENIE NA STR. 2

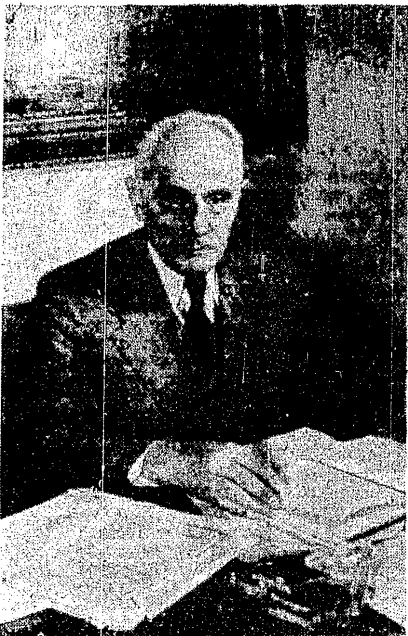
W siedemdziesiątą

rocznicę

urodzin

Edwarda

Lipińskiego



Kiedy w końcu ub. r. pisaliśmy o konferencji naukowej w SGPIIS poświęconej jubileuszowi Andrzeja Grodka, byliśmy przekonani, że w jednym z najbliższych numerów będziemy pisać o — zapowiadanej zresztą — podobnej konferencji z okazji 70 rocznicy Edwarda Lipińskiego, profesora SGPIIS, profesora Uniwersytetu Warszawskiego, prezesa Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, wiceprzewodniczącego Rady Ekonomicznej przy Radzie Ministrów, członka rzeczywistego Polskiej Akademii Nauk, redaktora naczelnego „Ekonomisty”. Niestety. Widocznie się bezładnie organizacyjnie liczących uczniów i kolegów Jubilata pracujących w SGPIIS jest jeszcze większa niż wszelkie liczne przeszkody wydawniczo-drukarskie, które opóźniły o kilka miesięcy ukazanie się kolejnych numerów „Ekonomisty”.

Kilka dni temu ukazał się na rynku w znacznej zwiększonej objętości, w specjalnej obwolutce, z napisem: „Studia z okazji 70-letniej rocznicy urodzin Edwarda Lipińskiego nr 6-1958 „Ekonomisty”. „Studia” otwiera biografia Jubilata (któręto obszernie streszczenie zamieszczamy poniżej), zamknięta zaś biografia jego prac, licząca 217 pozycji — książek, broszur, artykułów, przedmów, recenzji.

Urodzony w r. 1888 w Nowym Mieście n. Pilicą, ostatnie klasy gimnazjum kończy Lipiński w Warszawie i tu wiąże się z ruchem robotniczym i zaczyna interesować się problematyką społeczną. Studia ekono-

miczne odbywa w Lipsku i Zurychu. Należy w tym czasie — obok Purmana, J. Strzeleckiego i Herynia — do PPS-lewicy, z którą związany jest także po powrocie do kraju. A razem z Sempłowską, Krzywickim, Gąsiorowską i innymi należy do stworzonego przez Tadeusza Rechińskiego socjalistycznego klubu dyskusyjnego, działającego pod nazwą „Plenum” w latach 1915—1916. Rozpoczęła w tych latach badania statystyczne i społeczno-ekonomiczne. Pierwsze prace Lipińskiego, poświęcone są kwestii robotniczej: ekonomicznej roli związków zawodowych, problemom ochrony pracy, ruchu strajkowego, sprawom placowym. W 1918 r. jest kierownikiem inspekcji pracy w zarządzie miejskim Warszawy, nieco później zaś — doradcą naukowym Ministerstwa Pracy.

Od r. 1920 pracuje w Głównym Urzędzie Statystycznym jako naczelnik wydziału statystyki pracy i przemysłu, wydając jednocześnie czasopismo „Statystyka Pracy”. Badania ruchu, cen, płac i zatrudnienia prowadzą go ku młodej wówczas nauce o koniunkturach gospodarczych. Wykład z tych zagadnień rozpoczyna w 1923 r. na Wyższej Szkole Handlowej (późniejszej SGH), gdzie w następnych latach prowadzi wykład z „historii handlu”, a w r. 1930, obejmując po J. St. Lewińskim katedrę ekonomii politycznej. W roku 1933 wielokrotnie i kategorycznie przeciwstawia się organizatorom zajęć antyżydowskich, w rezultacie czego musiał zerwać się piastowanej wówczas godności prorektora SGH.

Głównym dziełem Edwarda Lipińskiego w okresie międzywojennym jest stworzony i kierowany przez niego, od chwili powstania (w 1928 r.) aż do wybuchu wojny Instytut Koniunktur Gospodarczych i Cen. Instytut ten był jednym z najpoważniejszych ośrodków badań ekonomicznych w Polsce. Dzięki Lipińskiemu zachował on dużą niezależność sądową, skupił i wykształcił wielu wybitnych ekonomistów postępowych, takich jak M. Breit, L. Landau, M. Kalecki. To Lipiński wydał w ramach Instytutu pierwszą wybitną pracę Kaleckiego pt. „Próba teorii koniunktury”. Z działalności w Instytucie Koniunktur związana jest w szczególności międzywojenna publikacja Lipińskiego, Koniunkturę Instytutu Koniunktur w nowych warunkach ustrojowych miał być zorganizowany przez Lipińskiego ukrótko po wywołaniu Warszawy Instytutu Gospodarki Narodowej, który przetrwał uprzednio do 1949 r., nie rozwiniął jednak bardziej ożywionej działalności naukowej, przede wszystkim ze względu na słabość bazy statystycznej i trudności w rekrutacji pracowników.

Z nazwiskiem Jubilata związane jest reaktywowanie powojennej SGH i PTE oraz umówienie redagowanego przez siebie od 1928 r. kwartalnika „Ekonomista”. Od roku 1947 pracował Lipiński przez kilka lat na stanowisku prezesa Banku Gospodarstwa Krajowego. W okresie kiedy był pozbawiony katedry ekonomii politycznej, wykładat tylko historię myśli ekonomicznej, prowadząc jednocześnie plodne studia badawcze nad polską myślą ekonomiczną epoki przedrozbiorowej, które zostały zawarte w dwóch książkach: „Poglądy ekonomiczne Mikolaja Kopernika” (Warszawa, 1955) i „Studia nad historią polskiej myśli ekonomicznej” (Warszawa 1956). Wyśzedł także w tym czasie pierwszy Jego podręcznik historii ekonomicznej — „Rozwój myśli ekonomicznej”, cz. I.

Powszechnie znane są, przez nasze piśmo m. in. publikowane, liczne artykuły prof. Lipińskiego z lat odnowy i przełomu październikowego. Często w tych artykułach wypowiedział zdania mocno dyskusyjne, budzące niekiedy zastrzeżenia sprzeciwu. W jego publicystyce uderza jednak przede wszystkim miłośników, a namiętność i bezkompromisowość w przejmowaniu się znu, w walce o dobrą atmosferę dla rozwoju nauki. Młodzieńczość ekonomiczna naszego Jubilata — Sentora przede wszystkim za jego niekompromisowość w wyrażaniu swych poglądów.

dokonczenie ZE STRONY

kafeia w ciągu roku obrachunkowe. Napotykalmy przy tym na trudność sprowadzenia do wspólnego mianownika rozmiarów spożycia różnych artykułów i usług. Fizyczne jednostki miary są w tym przypadku bezużyteczne; wiele artykułów, nie mówiąc nawet o usługach, nie daje się w ogóle zmierzyć za pomocą pewnych fizycznych jednostek miary.

Jedyną sensowną i praktycznie zastosowaną, wspólną jednostką miary dla różnych artykułów i usług może być ich wartość pieniężna. Wartość pieniężna jednakże spożywania różni się w różnych okresach nie tylko z powodu różnic ilościowych, ale i z powodu różnic w systemach cen, dlatego też przy porównywalności stopy życiowej (chodzi nam o stosunek spożycia wyłącznie pod względem ilościowym) musimy przy wycenieniu zastosować jednolity system cen we wszystkich porównywanych okresach otrzymując w rezultacie tzw. wskaźnik fizycznych rozmiarów spożycia.

Rozwiązanie to nie jest niestety, idealne, gdyż wielkość tego wskaźnika zależy od tego, który system cen przyjmujemy jako system cen jednolitych.

Każdy wskaźnik voluminu ma więc ograniczony, względny sens poznawczy, stąd wyprowadzając wnioski nie wolno zapominać o tym, na jakim systemie cen jednolitych go oparto.

Treść wskaźnika fizycznych rozmiarów spożycia zależy jednak nie tylko od użytego systemu cen jednolitych, ale przede wszystkim od tego, jaki zakres nadsłaliśmy pojęcia spożycia. Możemy bowiem mówić o spożyciu albo tylko w odniesieniu do dóbr materialnych (zaliczamy do nich usługi transportu, łączności, handlu), albo również w odniesieniu do takich niematerialnych usług, jak usługi służby zdrowia, usługi oświaty, czy nawet także usługi administracji, sądownictwa itp. Nie ulega wątpliwości, że podstawowe potrzeby ludności są zaspokajane za pomocą dóbr i usług materialnych, a z drugiej strony również i usługi niematerialne wpływają na szeroko rozumiany poziom życia społecznego. Zależnie więc od celu, jaki sobie stawiamy, możemy stosować węższą lub szerszą definicję konsumpcji, ale w każdym razie musimy zdać sobie sprawę z tego, jaką definicję stosujemy.

Błędną interpretacją danych o spożyciu może być wynikłemu z nadawania sobie sprawy z metody ich ustalania i z ich szacunkowego charakteru. Jeżeli dane te otrzymujemy od przedsiębiorstw i instytucji zaopatrujących ludność, to w zakresie handlu uspołecznionego mamy naprawdę dość kompletne i szczegółowe informacje, ale tylko dla handlu hurtowego (obrotu detalu mogą być odmienne — jeżeli rosną lub spadają rezerwy), w zakresie handlu prywatnego — jedynie szacunki, a w zakresie samozaspokajania (np. w gospodarstwach chłopskich) — tylko bardzo grube szacunki. Jeżeli nasze dane o poziomie spożycia pochodzą z tzw. budżetów rodzinnych, to trzeba pamiętać, iż opierają się one na obserwacji stosunkowo nieznacznej liczby rodzin gorzej lub lepiej reprezentujących stopę życiową. Kiedy jednak rodziny umiejętnie dobrane, wówczas niewątpliwie budżety rodzinne są lepszym źródłem informacji. Ich przewaga polega na tym, że: a) obejmują one przedmioty i usługi zarówno zakupione jak i otrzymane nieodpłatnie lub wytworzone we własnym gospodarstwie; b) decyduje o moment zakupów przez ludność (a nie przejścia z hurtu do detalu); c) możemy zbadać spożycie w poszczególnych grupach ludności (np. oddzielnie dla wsi i miasta, oddzielnie dla poszczególnych okręgów kraju, oddzielnie dla rodzin o różnym stopniu zamożności).

Opólna wartość spożycia, przypadająca przeciętnie na jednego mieszkańca kraju, mimo że jest bardzo syntetycznym miernikiem dobrobytu społecznego, nie jest jednak miernikiem uniwersalnym, a o dlatego, iż nie uwzględnia wielu okoliczności, które istotnie dla oceny stopy życiowej, spośród których kilka przykładowo wymienimy:

1. Są usługi przekazywane nieodpłatnie lub tylko częściowo odpłatnie o tak różnorodnym i skomplikowanym charakterze, że trudne jest — jeśli nie wręcz niemożliwe — dokonanie ich sensownej wyceny (np. usługi lekarskie, szkolne itp.).
2. Nie uwzględnia się ruchu oszczędności, stanu zapasów, a często i stanu trwałych środków konsumpcyjnych w ludności.
3. Nie jest objęta, w jakim stopniu spożycie rozkłada się na poszczególne grupy ludności.
4. Nie uwzględnia się składu spożycia artykułów i usług.
5. Nie bierze się pod uwagę składu ludności pod względem wieku czy płci, chociaż różne są potrzeby konsumpcyjne dziecka i osoby dorosłej. Próba pokonania tej trudności jest obliczaniem wartości spożycia nie na głowę ludności, ale na tzw. jednostkę konsumpcyjną).

Dany poziom przeciętnego spożycia na osobę może być osiągnięty kosztami różnego wysiłku. Z punktu widzenia dobrobytu społecznego nie jest objęta, czy dla jego osiągnięcia wystarczyła np. tylko praca zasadnicza, czy też również i prace dodatkowa, uboczna, czy zawiązanymi go pracy kilku osób w rodzinie, czy też w zasadzie tylko pracy jednej rodziny itp. Dlatego też celowe jest również obliczanie wartości spożycia, przypadającej przeciętnie na jednostkę nakładu pracy.

Obliczając, jaka przeciętna wartość spożycia (lub przeciętny dochód) przypada na jednego zatrudnionego, uwzględniamy w naszej

Stopa życiowa w teorii i praktyce

analizie tylko czynnik zmian w stanie zatrudnienia. Obliczając, ile przypada przeciętnie na jedną godzinę pracy — uwzględniamy, poza poprzednim czynnikiem, także i długość czasu pracy. Długość czasu pracy nie jest jednak idealnym miernikiem efektywności nakładu pracy, dlatego też w praktyce, przy tego rodzaju analizach, dokonuje się oddzielnych obliczeń dla poszczególnych zawodów.

W tym ostatnim przypadku korzystać z jednakowego nakładu pracy możemy mierzyć tylko przy pomocy płacy np. godzinowej. Jednak tzw. płaca nominalna (tj. wyrażona w pieniądzu będącym w obiegu w danym okresie), z punktu widzenia realnej korzyści, jaką daje zatrudnionemu, nie nadaje się do porównań z płacą nominalną w innym okresie. Nie jest bowiem istotne, czy jest więcej dostaje złotych, ale istotne jest — czy można kupić za naszą płacę. Dlatego też kupię za równaniami w czasie stosujemy tzw. płacę realną, tj. ilość artykułów i usług, jakie można nabyć za płacę nominalną (np. godzinową) w danym okresie, przy istniejącym systemie cen detalicznych. Z tej definicji wynika, że płaca realna jest ilorazem płacy nominalnej dzielonej przez wartość pieniężną pewnego artykułu lub pewnego zespołu artykułów i usług (tzw. koszyka) w tym samym okresie.

Płaca realna obliczona w odniesieniu do jednego tylko artykułu może służyć jedynie jako wycinkowa ilustracja, nie zaś jako poważny instrument analizy ekonomicznej. Tymczasem w naszych rozumowaniach jesteśmy często skłonni wykonać właśnie takie porównania i to szczególnie w odniesieniu do artykułów teraz relatywnie drogiej. Przed wojną można było za moją pensję kupić tyle i tyle kilogramów masła (par obuwia, metrów wełny), dzisiaj zaś... Psychologicznie nie trudno zrozumieć, dlaczego specjalizujemy się w zestawianiu tych własności artykułów, ale wnioski są równie nieobiektywne, jak w przypadku wybierania artykułów obecnie relatywnie tanich.

Jedyną obiektywną metodą jest wyrażenie płac realnych za pomocą takiego koszyka artykułów i usług, którego zawartość jest przynajmniej zbliżona do rzeczywistych potrzeb spożycia. Trzeba więc uwzględnić zarówno masło jak i chleb, zarówno wełnę jak i bawełnę i to w takich proporcjach, w jakich mamy więcej dokonuje zakupów przeciętna rodzina pracownicza.

Aby stosunek płac realnych dla dwóch okresów prawdziwie odzwierciedlał różnicę siły nabywczej wyrażoną, należy płacę realną dla obu porównywalnych okresów opierać na jednolitym „koszyku” dóbr i usług. Sprawa nie jest jednak tak prosta, jak się na pozór wydaje. Jeżeli porównujemy różne okresy, kraje czy grupy społeczne, to w każdym z nich mamy na ogół inny rzeczywisty koszyk nabywanych towarów. Nie jest niestety, obiektywna, jaka koszyk uznajemy za jednolity: od wyboru w pewnym stopniu zależy

wielkość wskaźnika cen i wskaźnika płac realnych. Jeżeli rzeczywiście koszyki są zbliżone, nie ma większych zmartwień. Jeżeli natomiast różnią się poważnie (a dotyczy to zwłaszcza odległych okresów), ostrożność nakazuje dokonanie porównań kolejno w obu koszykach. Gdybyśmy otrzymali wyniki bardzo różne, mielibyśmy sygnał, że wprawdzie jest w ogóle sens takich porównań.

Przy czym rozbieżności wskaźników cen i płac realnych, opartych na różnych koszykach jednolitych, są jasne. Jeżeli jeden z dwóch koszyków zawiera np. stosunkowo więcej masła, wełny, obuwia, a stosunkowo mniej chleba, papierosów i bawełny, to wobec silniejszego wzrostu cen masła, wełny, obuwia niż chleba, papierosów, bawełny w porównaniu z okresem przedwojennym, pierwszy koszyk da wyższy wskaźnik cen a drugi wskaźnik płac realnych od drugiego koszyka. Nie można zatem do wskaźników cen czy płac realnych przywiązywać jakiegokolwiek absolutnego znaczenia. Wskaźnik cen, czy płac realnych w ogóle nie istnieje: istnieją tylko wskaźniki odnoszące się do jednolitego koszyka o danej konkretnej zawartości.

Aby wskaźniki cen, a co za tym idzie, również i wskaźniki płac realnych były prawdziwe, jest konieczne dokładne obserwowanie wszelkich zmian w cenach. Jest to trudne zadanie dla statystyki i nie zawsze wychodzi ona z niego obronną ręką. Typowe błędy polegają na: a) niedostatecznym uwzględnieniu „nieoficjalnych” obniżek jakości towarów, które są przecież dla konsumenta równoważne ze wzrostem cen; b) nieuwzględnianiu zjawiska tzw. „przymusowej zmiany asortymentu”, polegającego na częściowym lub całkowitym zastąpieniu gatunku gorszego i tańszego lepszym i droższym wbrew życzeniom konsumentów (jeżeli natomiast konsument sam wybiera gatunek lepszy a zarazem droższy, to tego oczywiście nie możemy traktować jako zwykłej ceny).

Wprawdzie — o ile mi wiadomo — Główny Urząd Statystyczny stara się obecnie uwzględniać również i ukryte podwyżki cen, to jednak istnieją tu i ówdzie wątpliwości co do tego, czy wskaźniki cen dają obraz zgodny z rzeczywistością. W związku z tym wydaje się, że byłoby celowe znacznie rozszerzenie publikacji GUS na tematy cen, co z jednej strony mogłoby przynieść cenne głosy krytyczne, a z drugiej strony przywróciłoby pełne zaufanie społeczeństwa do tych, tak ważnych przy ocenie stopy życiowej mierników.

Wskaźniki płac realnych mogą budzić jeszcze innego rodzaju wątpliwości, zwłaszcza gdy są obliczane jako przeciętne dla wielu grup zawodowych. Płaca przeciętna może rosnąć nie tylko wskutek wzrostu płac w poszczególnych grupach zawodowych, ale i na skutek przesunięć w proporcjach liczebności między tymi grupami: na korzyść grup robotników wykwalifikowanych lub

na korzyść grup robotników zatrudnionych w gałęziach o szczególnie wysokich płacach. Odtąd z punktu widzenia robotników o określonych kwalifikacjach, zatrudnionych w określonej gałęzi produkcji, wszelkie przesunięcia strukturalne w zatrudnieniu nie są bynajmniej żadnym czynnikiem poprawy (lub pogorszenia) warunków bytu. Dla nich istotne są przede wszystkim „czyste zmiany płac” w poszczególnych grupach zawodowych (tj. za tę samą robotę dostawało się dawniej, a nie ile zarabiałem dawniej pracując np. na gorzszym stanowisku?).

Z drugiej jednak strony byłoby absurdem negowanie w ogóle przesunięć w strukturze zatrudnienia jako obiektywnego czynnika wzrostu płac. Skoro podnoszą one kwalifikacje, skoro wzrasta udział w przemyśle ciężkiego i precyzyjnego (w którym są stosunkowo wyższe płace), to zarobki robotników rzeczywiście rosną. Nie dość na tym: takie zmiany strukturalne wznoszą ze świadomością założen naszej polityki gospodarczej, mających na celu m. in. właśnie wzrost płac. A zatem podświadomie narzeczemy o zmianach w skali społecznej powinności być jednak wskaźnik płac o strukturze zmiennej, natomiast wskaźniki o strukturze stałej i analityczne wskaźniki płac dla poszczególnych grup zawodowych — powinny być miernikami pomocniczymi.

Choćby omówiliśmy zeldwie kilka najważniejszych mierników dobrobytu społecznego, to jednak możemy już chyba wyprowadzić wnioski ogólne. Problem badań w stopę życiową jest problemem skomplikowanym i delikatnym. I jedno i drugie wskazuje na konieczność szczególnie ostrożnego i umiowanego wyprowadzania wniosków na ten temat. Teoria stawia nam do dyspozycji bardzo wiele mierników dobrobytu społecznego, z których każdy ukazuje inną stronę zagadnienia lub odpowiada na inne pytanie. Tylko mając do dyspozycji szeroki wachlarz tych mierników i tylko rozumiejąc dobrze ich sens, możemy wyprowadzać trafne wnioski. Dlatego niech mi wolno będzie zakończyć apelem: jeżeli chcemy, by nasze oszacowania w zakresie rzeczywistych warunków bytu były prawdziwe, to musimy, prowadząc jak najwięcej wszechstronnych badań w zakresie stopy życiowej ludności i publikując jak najwięcej wyników tych badań, i może jeszcze ważniejsze: przy każdym zestawianiu liczbowym powinniśmy być podany dostatecznie szczegółowy opis metody, gdyż tylko przez ten pomysł możemy naprawdę zorientować się, z jakimi miernikami mamy do czynienia.

BOHDAN SZULC

„Report on International Definition and Measurement of Standards and Levels of Living”, United Nations, New York, 1954.

*) Jako jednostkę konsumpcyjną przyjmujemy się na odłód doradzić, że jeżeli za teoretyczną jednostkę jednostki konsumpcyjnej, należy nie od teoretycznych norm spożycia w danym wieku.

UKAZAŁ SIĘ nr 6/1958

„EKONOMISTY”

STUDIA Z OKAZJI
70-TEJ ROCZNICY URODZIN
EDWARDA LIPINSKIEGO
SPIS TREŚCI

- E. LIPIŃSKI W SIEDZIEDZIESIĄTĄ ROCZNICĘ URODZIN
- OSKAR LANGE — Charakter i działanie praw ekonomicznych
- KAZIMIERZ SECONSKI — Perspektywiczny plan rozwoju gospodarki Polski
- BRONISŁAW MINC — Problemy teorii kosztów produkcji
- MICHAŁ KALECKI — O społecznym charakterze kosztów
- WŁADYSŁAW SADOWSKI — Zmiana stopy wzrostu
- MAKSYMILIAN POHORILLE — Przyczynki do zagadnienia zróżnicowania cen
- WŁODZIMIERZ HAGEMER — Agregacja a planowanie
- ALOJZY CHLEBOWICZ — Analiza kierunkowa dynamiki produkcji, zatrudnienia i wydajności
- HELENA HAGEMER — Miejsce teorii popytu w ekonomii
- RONALD L. MEEK — Pojęcie życia w systemie fizjokratycznym
- JÓZEF ZAGÓRSKI — „Tableau Economique” — Quesneya z punktu widzenia współczesnej teorii ekonomicznej
- ZYGMUNT JAN WYROZEMBSKI — Istotne źródła współczesnej ekonomii burżuazyjnej
- ALEKSANDER ŁUKASIEWICZ — Socjalizm ricardowski w historii i literaturze ekonomii politycznej
- JERZY KLEIN i TADEUSZ KOVALIK — Rudolf Herfing autor „Kapitału finansowego”
- JANUSZ GORSKI — Kilka uwag nad aktualnym stanem historii polskiej myśli ekonomicznej epoki feudalizmu
- ZDZISŁAW SADOWSKI — Główniejsze w polskiej myśli ekonomicznej porządku XVII wieku
- WITOLD SIERPIŃSKI — Polska myśl merkantylistyczna XVIII wieku
- ANDRZEJ GRODEK — Józefa Tokiera zwiastująca ekonomii politycznej 1870 r.
- ZYGMUNT RABITA-GAWRONSKI — Pewne punkty styczności między metodologią naukową a metodologią nauk fizycznych a metodologią nauk ekonomicznych
- BIBLIOGRAFIA PRAC EDWARDA LIPINSKIEGO

Wydawnictwa hamburskiej

Wydawnictwa „Akademie für Gemeinwirtschaft” w Hamburgu, są z pewnego punktu widzenia bardzo interesujące i zasługujące na poważne, chociażby zapoznane z nimi czytelnika.

W przeważającej mierze opracowania te poświęcone są problemom ekonomicznym, jednakże różną są one w sposób dosyć istotny od prac autorów anglosaskich. Różnice te wyrażają się przede wszystkim w tym, iż łączą one w jakiś sposób problematykę ekonomiczną z socjologiczną.

Należy to niewątpliwie ocenić w sposób pozytywny. Zainteresowanie problemami społeczno-socjologicznymi związane jest z wpływami, jakie dają się w tych pracach odczytać: szkoły historycznej, w różnych jej odmianach oraz myśli socjalistycznej, w tym także marksizmu.

Nie sposób w krótkiej recenzji wskazać na cały wachlarz zagadnień, którym poświęcone są poszczególne rozprawy. Warto jedynie podkreślić, że spotykamy się w nich z problematyką bardzo szeroką, począwszy od „krytyki” zagadnień, jak „wolność i przymus w gospodarce”, poprzez problemy plan, interwencjonizmu państwowego, kryzysu kapitalizmu, aż do „del i postaci socjalizmu”.

Czytelnik wzbaczy, że zatrzymam się tylko na niektórych zagadnieniach.

Wydać się, że nad wszystkim rozprawami panują dwie tezy, które nie wszędzie są może wprost formułowane, ale one niejako określają aurę tych prac. Tezy są następujące: stara postać kapitalizmu już się przeżyła, konieczne jest zatem stałe jego ulepszenie, oraz teza druga, twierdząca, iż nie do przycięcia jest teoria marksistowska, która przeżywa swój kryzys, ponieważ nie jest w stanie wyjaśnić nowych zjawisk zachodzących w świecie.

Warto kilka uwag poświęcić przede wszystkim temu drugiemu zagadnieniu.

Wielu autorów — że rozwój postępuje od własności prywatnej i wolnej gospodarki rynkowej ku własności społecznej i gospodarce planowej.

Jednakże wielu z nich podkreśla, że z chwilą kiedy przynajmniej jedno z ogniw marksowskiego schematu wypadnie, wtedy cała jego koncepcja również upada. W praktyce zaś wiele ogniw wypadło albo przybrało inny kształt.

Za podstawowe odchylenie w przebiegu całego procesu rozwoju przewidzianego przez Marksa, uważa się proces koncentracji. Nędal wskazuje się, że istnieje tendencja do tworzenia dużych zakładów produkcyjnych, jednakże za zjawisko ważniejsze uważa się powstawanie małych zakładów na wól rzemieślniczych, które Marks skazał na zagładę.

Jednocześnie konsekwencją procesu koncentracji powinna była być likwidacja warstw pośrednich. Jednakże nastąpiło to w jeszcze mniejszym stopniu, aniżeli koncentracja kapitału. Węcej nawet, obserwujemy ilościowe zwiększenie warstw średnich, poprzez przyrost urzędników oraz innego typu stałe zatrudnionych pracowników. Przy dalszym rozwoju trudno się spodziewać, że nastąpi kadyś taki okres, w którym proletariatus stanowić będzie większość społeczeństwa.

I wreszcie ostatnie ogniw, które wypadło ze schematu przewidzianego przez Marksa — to zjawisko stalego zubożenia proletariatus. Przyczynami, które spowodowały nierealizowanie tych prognoz są: 1) niedocenianie marksistowskiego ruchu robotniczego; 2) fałszywe wyobrażenie o społeczeństwie kapitalistycznym, jako o społeczeństwie dwuklasowym, a przede wszystkim o państwie, jako zwykłym instrumencie władzy w rękach burżuazji; 3) przecenienie konieczności utrzymywania płacy robotniczej na niskim poziomie w celu utrzymania jej nawiązyjących zysków. Wzrastająca wydajność pracy umożliwiła jednocześnie wyższe płace i wyższe zyski.

Przed rozpatrzeniem poszczególnych tez warto przynajmniej zwrócić uwagę na jedną, bardziej ogólną sprawę. Dotyczy to podejścia do spuścizny klasyków. Podnoszenie u nas, i to dzisiaj, tego problemu wydaje się niepotrzebne, ponieważ w ostatnich dwóch latach poświęcono temu niejedną i to wele obierany artykuł. Godne jest tylko uwagi to, że nie tylko marksisci, absolutyzowali postrzeżenie tezy Marksa, ale i ich przeciwnicy. Ci ostatni mieli przez to ułatwioną sytuację polemizującą, ponieważ rozwój współczesnego świata nie zawsze potwierdzał wszystkie absolutnie tezy głoszone przez Marksa.

Wbrew przeciwnikom teorii marksowskiej, jej znaczenie polega na ukazaniu ogólnych kierunków rozwoju. Nie jest w tym wypadku ważne, czy ta lub inna teza została czy nie została przez dalszy rozwój historyczny potwierdzona. Jedynie w porównaniach, czy wierzcie ważną jest zgodność każdej tezy z rzeczywistością. I vice versa, każda niezgoda nie przesądza o błędności tezy. Jeżeli chce się traktować marksizm, jako kierunek naukowy, a za taki go przy-

A jednak rynek nabywcy

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

Od kilku tygodni sprawy zaopatrzenia materiałowo-technicznego są w naszym piśmie „na cenzurowanym”. Poświęciliśmy temu zagadnieniu szereg artykułów i wywiadów. Początek dały artykuły Michała Malickiego w nr 42 i 49/58 omawiające wyniki ankiety Rady Ekonomicznej z roku ubiegłego, w której to ankiecie przedsiębiorstwa za zasadniczą trudność w ich działaniu uważały niedomaganie w zaopatrzeniu materiałowo-technicznym.

Czytelnicy mieli również okazję zaznajomić się z poglądami ministrów kilku resortów gospodarczych w serii: „Resorty o zaopatrzeniu materiałowym”. Pewnym przyczynkiem do zagadnienia był także zamieszczony w nr 9 z br. artykuł o kłopotach poznańskiego „Stomilu”. Tak więc mamy przed sobą po każdym stos informacji, faktów, liczb, zestawień, o których uogólnienie warto się ze zrozumiałych względów pokusić. Przede wszystkim dlatego, że zaopatrzenie w surowce, materiały, paliwo, urządzenia itd. jest dla każdego przedsiębiorstwa sprawą elementarną, jak pożywienie dla istoty żyjącej. Z tym zaś jak wiadomo, różnie w ciągu ostatnich lat bywało. W branżach i przedsiębiorstwach zaopatrzenie stanowiło przedmiot nieustannych skarg i interwencji.

Seria publikowanych wywiadów informuje nas, że w tej dziedzinie nastąpiły ostatnio duże zmiany. Jakże to są zmiany? Jak daleko sięgają? Czy pozostawiają jeszcze jakieś marginesy „spraw do załatwienia”? Oto pytania, na które warto odpowiedzieć.

Pierwszy ogólny wniosek, wynikający z lektury wspomnianych wywiadów, sformułować łatwo: w ciągu ostatniego roku w zaopatrzeniu materiałowo-technicznym przedsiębiorstw nastąpiła znaczna poprawa. Tak znaczna, że zaopatrzenie przestało być na ogół czynnikiem — jak to się mówi — limitującym planowany wzrost produkcji. Tego zdania są wszyscy kierownicy resortów, z którymi rozmawialiśmy.

Rozmiar postępu w tej dziedzinie ilustruje w pewnym stopniu fakt, że o ile w roku 1955 centralnie rozdzielano ok. 1800 artykułów zaopatrzeniowych, to w roku 1958 ilość ich spadła do ok. 400. Ta malejąca tendencja utrzymuje się nadal. W przyszłości ponadto przez ostatnie dwa lata znacznie wzrosły zapasy — do tego stopnia, że budzi to nawet uzasadniony niepokój. Korzystamy więc obecnie z rezultatów szeregu posu-

nięć, porządkujących gospodarkę, wyrównujących poszczególne dziedziny w bardziej jednolity front tak, że w ogólnym bilansie potrzeby są znacznie lepiej niż dawniej dostosowane do możliwości. Wiadomo np., że obecnie plany nie są już tak bardzo napięte jak poprzednio, co wywarło widoczny, pozytywny wpływ na bilans materiałowy. Można żywić nadzieję, iż poprawa ta będzie stopniowo obejmować dalsze asortymenty, przede wszystkim surowce, które dziś jeszcze są w większym lub mniejszym stopniu deficytowe i obniżają nasze możliwości produkcyjne. Traktujemy to jednak chwilowo jako problem oddzielny. Teraz natomiast poświęcić trzeba nieco więcej uwagi temu zakresowi zaopatrzenia, w którym nastąpiły powszechnie dostrzegane pozytywne zmiany.

Czytelnicy, wnikliwie studiujący wywiady na temat zaopatrzenia, mieli możność zauważyć zastrzeżenia, jakimi obwarowywali ministrowie swoje twierdzenia o ogólnym postępie w tej dziedzinie. Odnośli się one przede wszystkim do regularności dostaw.

„Przy ogólnej... poprawie zaopatrzenia główne trudności polegają na braku rytmiczności w dostawach. Wywołującej z kolei nierytmiczność w produkcji...” — mówił minister przemysłu ciężkiego, Kiejstut Zemajtis.

„Dostawy surowców i materiałów są wykonywane zgodnie z zobowiązaniami ilościowymi dostawców, gdy sumujemy dostawy w okresach kwartalnych, półrocznych, a tym bardziej w okresie rocznym. Gorzej natomiast przedstawia się sprawa, gdy dostawy rozliczamy w okresach krótszych, np. miesięcznych” — informował minister przemysłu lekkiego, Eugeniusz Stawiński.

Kierownicy przedsiębiorstw i założyciele, znając tego rodzaju trudności zaopatrzeniowe oraz ich skutki. Wymownym przykładem może tu być sytuacja „Stomilu”. Zakład ten boryka się ustawicznie ze skutkami nieregularności dostaw różnych materiałów i surowców. Ciągłe próby z nowymi recepturami, które muszą być dostosowywane do wciąż zmieniających się terminów i asortymentów dostaw, nie mówiąc już o ich niskiej jakości, powodują w konsekwencji obniżenie jakości produktów, przestoje, straty finansowe zakładu i obniżenie zarobków załogi.

Można by się było tym specjalnie nie zajmować, gdyby „Stomil” nale-

żał do nielicznych wyjątków. Z tekstu wywiadów jednak, a także z innych źródeł, wynika, że nieregularność dostaw jest plagą dość powszechną. Zmusza to zakłady do podejmowania środków skrajnych, których rezultaty są niekorzystne. Zarówno bowiem wstrzymanie produkcji jakiegoś asortymentu, jak przebieganie na produkcie innego asortymentu nie sprzyja akumulacji. M.in. także dlatego, że konsekwencje opóźnionych i, siłą rzeczy, spiętrzonych w pewnych okresach dostaw, ponosi wyłącznie odbiorca nie tylko w postaci zrozumięcia w takiej sytuacji chaosu organizacyjnego. Odbiorca jeszcze dodatkowo płaci za to żywą gotówką, bo w owych przypadkach jest zmuszony do zaciągania kredytów bankowych na opłacenie zmasowanych dostaw, które to kredyty szybko i łatwo stają się preterminowane. Z tego tytułu „Stomil” np. musiał zapłacić w roku ubiegłym 196 tys. zł. Za to, że dostawca nie wywiązał się z zobowiązań, ukarany jest nie dostawca, lecz odbiorca. Winna jest więc ofiara.

Nie ulega wątpliwości, że w łamaniu rytmiczności dostaw swój niezaszczytny udział ma także kole. Wiele braków w zaopatrzeniu przedsiębiorstw wywołują opóźnienia przez kole dostawy. I odwrotnie — często wskutek tego, że kole nie podstawia na czas wagonów lub daje ich za mało, magazyny przedsiębiorstw pękają od nadmiaru gotowych wyrobów, co hamuje normalną produkcję. Takie kłopoty miało w IV kwartale ub. r. wiele zakładów chemicznych (nawozy sztuczne, soda), górniczych i innych. Widoczne jest, że kole staje się coraz większym hamulec wzrostu produkcji w wielu zakładach, zwłaszcza w tych, które w czasie szczytu jesienno-zimowego nie mają tzw. priorytetu przewozów. Rozwiązanie nie polega tu naturalnie na rozszerzaniu zasięgu priorytetu (choć w pewnych przypadkach może to być uzasadnione), lecz na rozbudowie kolei. Niestety, na rezultaty ostatniej uchwały rządu na ten temat trzeba będzie jeszcze „nieco” poczekać.

Innym problemem jest niska jakość dostarczanych surowców i materiałów. Skargi są tu powszechne. Niska jakość odlewów, kamienia wapiennego, koksu, szeregu artykułów chemicznych, maszyn i aparatów elektrycznych i wielu innych wyro-

DUKONCZENIE NA STR. 6

problem marż powinien zarówno w nauce o handlu jak również w polityce handlowej zajmować jedno z czołowych miejsc. Niestety, sprawa ta nie jest jeszcze dotychczas należycie doceniana, co w dużym stopniu odbija się niekorzystnie na polityce handlowej.

Niedocenianie znaczenia marży wynika w głównej mierze z braku należytego poznania tej kategorii, istniejące opracowania z tego zakresu mają w zasadzie charakter opisowy i nie dostarczają jakiegos teoretycznego systemu wyznaczania marż. Zasadniczą wadą tych opracowań są również zbyt powierzchowne definicje marży, nie wnioskujące z istotnej treści ekonomicznej tej kategorii. Dominuje w tych definicjach przede wszystkim aspekt formalny tego typu, że np. marża jest różnicą pomiędzy ceną sprzedaży a ceną zakupu. Marża tak rozumiana powinna pokrywać koszty przedsiębiorstwa handlowego oraz przynosić pewien zysk. Nie wiadomo jednak w oparciu o jakie koszty należy wyznaczać marżę, tzn. czy o przeciętne, czy o koszty przedsiębiorstw pracujących w najtrudniejszych warunkach. Dalej w oparciu o jakie kryteria należy różnicować zysk. Pozostaje zresztą do rozważenia, czy tylko te dwa elementy powinny decydować o wysokości marży.

Przy braku więc odpowiedniej podbudowy teoretycznej, jak również w wyniku presji ze strony „planistów” wytworzyła się dość paradoksalna sytuacja na odcinku polityki marż. W imię wąsko pojętych interesów planistycznych, zmierzających w kierunku rzekomego urealnienia planowania w poprzednich latach, nastąpiło przechrócenie na twz. system marż jednolitych. Doprowadziło to w efekcie do tego, że towary o różnej cenie sprzedaży i różnych kosztach sprzedaży mają tę samą marżę procentową.

W tym stanie rzeczy sprzedaż jednych towarów stała się deficytową, drugich zaś niekiedy bardzo rentowną. Rzecz znamienna, że ta duża rentowność, czy deficytowość, sprzedaży danego artykułu nie idzie często w parze z założeniami polityki cen. Z dwóch towarów np. o tym samym poziomie kosztów, sprzedaży oraz takiej samej marży procentowej zawsze korzystniejszą jest dla przedsiębiorstwa handlowego sprzedaż towaru o wyższej cenie, pomimo że organom zajmującym się polityką handlową zależy np. na sprzedaży towaru tańszego z tych czy innych względów. System marż jednolitych musi więc z natury rzeczy wywoływać szereg reperkusji ujemnie odbijających się na zaopatrzeniu rynku. Daje on znać o sobie szczególnie wtedy, kiedy instytucja rozdzielników masy towarowej jest zastępowana swobodą wyboru dostawcy.

Od pewnego czasu można zauważyć zarysowujące się zmiany na odcinku polityki marż. Wymienić tu można chociażby ostatnie zarządzenia wprowadzające zróżnicowanie marż w stosunku do sprzedaży niektórych tkanin i obuwia. Aczkolwiek nie należy negować znaczenia tych zmian, to wydaje się, że mają one charakter polowiczny a poza tym ich celem jest urealnienie sprzedaży artykułów, których sprzedaż z racji niskiej marży była deficytowa.

Wydaje się, że aspekt rentowności, jaki przyswieszcza dotychczasowym zabiegom w tym zakresie, nie jest w problemie marż najbardziej istotny. Zacieśnianie tej sprawy i tylko do tego problemu nie pozwoli uczynić z marży instrumentu polityki handlowej, do którego ta kategoria ekonomiczna jest jak najbardziej predestynowana. Marża jest bowiem ceną usług handlowej, wyznaczoną w oparciu o założenia polityki handlowej, koszty sprzedaży, zysk i cenę towaru.

W artykule tym omówię jeden z czynników wpływających na wysokość marży, a mianowicie przesłanki polityki handlowej. Wydaje się, że są one tym czynnikiem, który powinien posiadać pierwszorzędne, a niekiedy nawet decydujące znaczenie przy ustalaniu poziomu marży. Mówiąc o decydującym znaczeniu tego czynnika mam na uwadze taką sytuację, kiedy dla realizowania pewnych postulatów polityki handlowej, np. zainteresowania handlu w sprzedaży danego artykułu względnie w ograniczeniu tej sprzedaży, ustala się marżę na takim poziomie, który będzie znacznie odbiegał od kosztów handlowych i „normalnego” zysku. Dla właściwego uwytknienia roli marży w zakresie stwarzania preferencji lub ograniczeń w sprzedaży najlepiej będzie rozpatrzyć ten problem w kontekście z cenami. Jest to nawet konieczne, bowiem marża jest elementem ceny sprzedaży.

Pomimo tej integralności marży z ceną towaru powinna jednak zachodzić istota różnica w celach i zakresie polityki marż i cen. Tak np. jeśli organa zajmujące się polityką gospodarczą chcą ograniczyć spożycie jakiegoś artykułu znajdującego się w niedoborze na rynku, to z reguły podnoszą cenę tego artykułu, przy równoczesnym obniżeniu ceny artykułu substytucyjnego. Jest to zabieg mający na celu skierowanie popytu konsumpcyjnego na artykuł substytucyjny.

Wydawać by się mogło, że dla odpowiedniego prowadzenia polityki handlowej w zakresie kształtowania struktury asortymentu sprzedawanych towarów wystarczą tego typu zabiegi z cenami. Jednak w transakcji kupna-sprzedaży występuje również sprzedawca, którego interesuje przede wszystkim wysokość marży dla danego towaru. Z

tego też względu byłoby jak najbardziej wskazane, aby np. marża na towary substytucyjne była wyznaczona na wyższym poziomie (w wielkościach bezwzględnych), aniżeli na towary będącym na rynku w niedoborze. Zapewnienie takich właśnie relacji marż będzie wynikiem zharmonizowania polityki marż z polityką cen.

Wydaje się, że problem ten nabiera szczególnego znaczenia w okresie zastępowania sztywnych rozdziałników towarowych swobodą wyboru dostawcy. Poza tym poważne ograniczenie wskaźników dyrektywnych planu obrotu może, przy braku odpowiedniej polityki marż, sprzyjać takiemu kształtowaniu struktury asortymentu, która nie będzie odpowiadała założeniom polityki handlowej. Jeżeli np. marża dla towaru znajdującego się w niedoborze na rynku będzie korzyst-

ment ten wykorzystują. Chodzi tu bowiem o to, aby ciężar zainteresowania w sprzedaży wódki przesuwać na właściwą funkcję tej działalności handlu tj. na sprzedaż posilków.

System preferencji i ograniczeń w sprzedaży obok poruszonych wyżej aspektów powinien również wziąć pod uwagę szereg innych momentów. Wydaje się niekiedy konieczne zróżnicowanie marż w zależności od ośrodków. Dotyczyć to może np. towarów zaspokajających potrzeby dalszego rządu. Przy stosowaniu preferencji, lub ograniczeń w sprzedaży powinno się brać pod uwagę założenia polityki państwa w innych dziedzinach niekoniecznie bezpośrednio związanych z gospodarką.

Analogiczną politykę można by prowadzić w odniesieniu do innych towarów np. o przeznaczeniu produkcyjnym w gospodarstwach chłopskich. Przy pomocy odpowiedniego zróżnicowania marż w zależności od danych ośrodków uzyskanoby potrzebną składową specjalizację handlu wiejskiego w zakresie asortymentów typowo wiejskich. Nie trzeba chyba wyjaśniać, jakie to przyniosłoby korzyści chociażby w zakresie przybliżenia źródeł zakupu tych towarów do miejsc ich przeznaczenia.

Dotychczas problem marż rozpatrywaliśmy niejako statycznie. Ale przecież marża jest częścią ceny, która ulega zmianom, tzn. podwyżkom lub zniżkom. Powstaje pytanie, czy w ślad za zmianą cen w warunkach planowej gospodarki powinny również ulegać zmianom marże?

Jeżeli mamy do czynienia z marżą ustaloną w procentach ceny, to każda zmiana ceny, przy założeniu niezmiennych kosztów sprzedaży, spowoduje wzrost zainteresowania handlu. Jeżeli jest to np. towar o ograniczonej podaży i nowa cena ma na celu wprowadzić moment równowagi rynkowej, to wydaje się, że nie byłoby w zasadzie celowe zwiększanie w takich przypadkach poziomu marży.

Niekiedy jednak może równocześnie z podwyżką ceny mieć miejsce podwyżka marży, np. gdy podwyżka cen niektórych towarów ma na celu wyeliminowanie dwupoziomowości cen, wywołującej często różnie niepożądane reperkusje, jak to było np. przy funkcjonowaniu dwóch cen na samochodzie. W takich przypadkach podniesienie marży w jej wielkościach bezwzględnych mogłoby być np. uzasadnione z uwagi na stworzenie dodatkowych form sprzedaży danego towaru, np. sprzedaży ratulnej itp.

Jeżeli z kolei podwyżka ceny jest uzasadniona względami ograniczenia spożycia danego artykułu ze względu np. na zdrowie społeczeństwa itp., to w tym przypadku system ograniczeń powinien oddziaływać nie tylko za pomocą ceny towaru, ale również marży w postaci różnicowania jej w zależności od poziomu (w wielkościach absolutnych), względnie, co wydaje się bardziej słuszne, obniżenie jej absolutnej wysokości.

Jakim z kolei zabiegiem powinna być poddawana marża w przypadku obniżek cen? Obniżka ceny jakiegos towaru może być spowodowana zmniejszeniem się kosztów produkcji, zwiększoną podażą towarów, względnie może nastąpić w rezultacie zabiegów polityczno-gospodarczych. Gdyby w tych przypadkach obniżyć ceny towarzyszyły równocześnie obniżka marży, wówczas jednostki handlowe mogłyby nie przejawiać zainteresowania w sprzedaży towaru o obniżonej cenie. Dlatego też byłoby słuszne, aby w tych okolicznościach marża była np. zwiększona względnie utrzymana na dotychczasowym poziomie. Dotyczy to np. towarów niechodliwych, tzw. bubli, towarów posezonowych itp.

Wydaje się jednak, że w niektórych przypadkach mogłaby obniżyć ceny towarzyszyć obniżka marży. Mam na uwadze taką sytuację, kiedy przy nowej cenie sprzedaży następuje znaczny wzrost obrotu, przynoszący również zwiększenie się zysku całkowitego. Zależy to niewątpliwie od elastyczności popytu na dany towar.

Ważną sprawą jest możliwość dokonywania obniżek cen za pomocą marż, zgodnie z ideą marż maksymalnych. Wydaje się, że instytucja marż maksymalnych, dająca możliwość sprzedaży usług handlowej po niższej cenie, a więc zawierająca moment konkurencji, może w praktycznym stosowaniu powodować obniżenie się kultury handlu. Trudno byłoby jednak oceniać działanie marż maksymalnych, skoro nie są one wykorzystywane w praktyce. Godną uwagi jest natomiast potrzeba zróżnicowania marż w zależności od poziomu i ilości sprzedawanej usługi handlowej. Nie jest chyba z ekonomicznego punktu widzenia słuszne, że np. sklepy samoobsługowe posiadają taką samą marżę jak sklepy z tradycyjnym systemem obsługi.

To co dotychczas powiedzieliśmy o roli marży w polityce handlowej wiąże się jak najsilniej z problemem marży jako bodźca ekonomicznego oddziałującego na sprzedawcę. Bodźce materialnego zainteresowania przedsiębiorstwa oraz poszczególnego pracownika powinny być ze sobą integralnie związane. Marża wtedy może spełnić swoją funkcję instrumentu polityki handlowej, jeżeli jej wysokość będzie rzutowała na poziom wynagrodzenia. Jest to jednak szeroki problem nadający się do oddzielnego omówienia.

Marża w polityce handlowej

ROMAN GŁOWACKI

niejsza niż na substytucie, to władomą jest rzeczą, że handel będzie właśnie zainteresowany w sprzedaży tego towaru.

Brak właściwego zharmonizowania polityki cen i marż powoduje szereg sprzeczności pomiędzy interesami przedsiębiorstw handlowych a interesami konsumentów. Zadaniem więc tej polityki jest takie wyznaczenie marż, które eliminowałyby, te niekorzystne oddziaływania, które się na zaopatrzeniu rynku sprzecznymi. W systemie polityki handlowej powinny wywodzić się preferencje i ograniczenia w sprzedaży. W odróżnieniu od preferencji w zakupie, które są skierowane w postaci ceny towaru pod adresem konsumenta, zadaniem preferencji w sprzedaży jest stworzenie dostatecznych bodźców do sprzedaży danego towaru. To samo dotyczy stosowania ograniczeń w zakupie i sprzedaży w postaci wysokich cen oraz niskich marż.

Niestety, te proste zasady, jakie powinny towarzyszyć wyznaczaniu marż, nie są brane pod uwagę. Często w praktycznej działalności, jak to potwierdzają fakty, utożsamia się funkcję marży i ceny. Wymownym przykładem braku odróżnienia tych dwóch kategorii ekonomicznych mogłoby być marże dla wódki w zakładach gastronomicznych.

W celu ograniczenia spożycia alkoholu w zakładach gastronomicznych ustalono marżę na alkohol na poziomie kilkakrotnie przekraczającym efektywne koszty sprzedaży alkoholu. Sprawa ta ma szereg aspektów, nadających się do oddzielnego omówienia. Zwrócić uwagę tytułem przykładu na niektóre tylko z nich. Tak np. sama idea ograniczania spożycia alkoholu jest jak najbardziej społecznie korzystna. Obok akcji propagandowej, wychowawczej itp. dużo może w tym zakresie zdziałać odpowiednia polityka gospodarcza. Trudno jednak byłoby przy takim założeniu, gdzie marże dla wódki są ustawione na poziomie bardzo rentownym, zaś dla posilków są w większości przypadków deficytowe, dopatrywać się elementów takiej polityki. Zamiast preferować produkcję i sprzedaż posilków popiera się sprzedaż alkoholu.

Regulowanie poziomu ceny, za pomocą marży detalizacji jest zabiegiem błędnym. Jeżeli marża jest używana do tego celu, to jej charakter jako funkcji polityki handlowej zostaje wypaczony i staje się ona jakims bliżej nieokreślonym dodatkiem do ceny towaru. Wydaje się, jak najbardziej słuszne, aby dla stworzenia odpowiednich ograniczeń w sprzedaży alkoholu w gastronomii marże dla wódki były niskie. Nie oznacza to wcale, że w wyniku tego zabiegu zakłady gastronomiczne przestaną handlować wódką i jakieś inne czynniki mo-

akademii

jąc należy, wtedy problem ten całkowicie inaczej się przedstawia.

Powiedzmy od razu, że w niektórych sprawach prognozy Marksa nie potwierdziły się w pełni we wszystkich szczegółach. Jest to zresztą rzecz naturalna. I w tym sensie autorzy recenzowanych prac mają rację, ale tylko w tym sensie.

Rozpatrzyć owe zarzuty kolejno. Proces koncentracji, który obserwujemy nie przebiega w pełni w myśl przewidywań marksowskich. Ale tutaj należy wskazać na co najmniej dwa zjawiska, które zarzut powyższy w znacznym stopniu modyfikują. Nikt nie zaprzecza, że istnieje tendencja do wzrostu wielkości przedsiębiorstw produkcyjnych, wzrostu udziału kapitału trwałego w całości wydatkowanego kapitału oraz, co ważniejsze, tendencja do koncentracji własności. I z tego punktu widzenia teza o koncentracji produkcji i własności nic nie straciła na swej aktualności. Wręcz przeciwnie, fakty występujące we współczesnej gospodarce rozwinętych krajów kapitalistycznych tendencję tę potw. erdzają. Warto jednak zwrócić uwagę na jeszcze jedną sprawę. Chodzi o charakter tych małych przedsiębiorstw. Sprawa nie jest bagatelna, ponieważ przedsiębiorstwa te niewiele mają wspólnego z małymi przedsiębiorstwami kapitalizmu wolnokonkurencyjnego, z którymi stykał się i które analizował Marks. Współczesne małe przedsiębiorstwa, które mamy w rozwiniętych krajach kapitalistycznych w swej znacznej większości są produktem wielkiego, skoncentrowanego przemysłu. Powstały one na zasadach uzupełnienia, bądź produkcji, bądź usług wielkich przedsiębiorstw, a nie na zasadach konkurencji. Różnica zaś to poważna. Wielkie przedsiębiorstwa w znacznej ilości wypadków są zainteresowane w ich istnieniu, a nie likwidacji.

Podobnie jest z problemem warstw pośrednich. Zgadając się z twierdzeniem, że trudno mówić o tendencji do ich likwidacji, należy jednakże wskazać na warunki, które ten proces zahamowały. Warstwy średnie, których wzrost od kilkunastu lat obserwujemy, jest produktem koncentracji i centralizacji produkcji z jednej strony oraz, znacznego wzrostu usług — w wyniku ogólnego polepszenia warunków życiowych społeczeństwa — z drugiej. Nie mają one nic, albo prawie nic wspólnego z warstwami średnimi, będącymi schyłkową postacią form produkcji i warstw przejściowych po feudalizm.

Można nawet wysunąć tezę o dużym stopniu prawidłowości, że część współczesnej warstwy średniej jest związana z procesem koncentracji i centralizacji produkcji. Dotyczy to w pierwszym rzędzie urzędników zatrudnionych w administracji państwowej, związanej z gospodarką. Jak i urzędników zatrudnionych na różnych szczeblach organizacji monopolii. Oczywiście tzw. warstwy średnie nie są pod tym względem jednolite. Obok grup społecznych, których powstanie związane było z rozwojem gospodarki, z postępowaniem technicznym istnieje jeszcze — mniej lub bardziej liczna, w zależności od kraju — warstwa chłopów, rzemieślników, kupców, których tradycyjnie

zwykliśmy zaliczać do warstw średnich. I w tym sensie można się zgodzić, że proces likwidacji tradycyjnych warstw średnich jest wolniejszy, aniżeli to Marks przypuszczał.

I wreszcie teza ostatnia o stałym i postępującym zubożeniu proletariatu. Problem ten był w ostatnich kilku latach dostatecznie szeroko dyskutowany. zarówno jako problem interpretacji tej tendencji u Marksa. Jak i drogą weryfikacji stanu faktycznego. Dlatego tylko jedna uwaga. Jeżeli mówimy, że istnieje tendencja do polepszenia warunków życia proletariatu w świecie współczesnym, to należy się z tym zgodzić, ale z zastrzeżeniem, że odnosi się to tylko do krajów rozwiniętych. Natomiast do krajów nierozwiniętych trudno by było powyższą tezę udowodnić.

Konkludując można stwierdzić, że zjawiska podniesione przez autorów recenzowanych prac są w zasadzie prawdziwe, ale sposób interpretacji, oraz wnioski, jakie próbują w związku z tym wysunąć, są w moim przekonaniu, fałszywe. Fałszywe są one z dwóch powodów:

- 1) Tezy Marksa zostały absolutyzowane, a przez to utraciły w dużym stopniu swój naukowy charakter;
- 2) Zjawiska, które winny być stanowić świadectwo przeżywania się teorii marksowskiej, nie zostały poddane gruntownej analizie.

Wreszcie kilka słów o przyczynach n'eurzeczywnienia się prognoz Marksa.

O pierwszej pisać nie będę, bo to jest sprawa oczywista. Również pominię trzecią, w której się twierdzi, że płaca może wzrastać przy jednoczesnym wzroście zysków. Problem ten był już w poprzednim rozdziale straszany, również na łamach „Życia Gospodarczego”.

Jedynie o państwie, jako „czynniku ponadklasowym” służącym interesom społeczeństwa słów kilka i to ustami J. Robnson. W referacie wygłoszonym w końcu 1957 r. w Sorbonie p. „Teoria wzrostu ekonomicznego” pisze ona:

„Socjaliści — krytycy Keynesa — zarzucają mu naiwność i twierdzą, że jego syllogizm przewiduje istnienie dobrodusznego rządu, który będzie się starał utrzymać zatrudnienie w interesie mas pracujących. W rzeczywistości rząd żadnego kraju kapitalistycznego nie jest ani dobroduszny, ani zainteresowany w służbie dla ogółu społeczeństwa. Jest organem klasy kapitalistycznej.”

Wydaje się, że nie Keynes, ale jego krytycy są naiwni.

W warunkach kapitalizmu pełne zatrudnienie może być realizowane w drodze utrzymania wysokich zysków kapitalistów. Pełne zatrudnienie jest dziś podstawowym celem partii konserwatywnej w Wielkiej Brytanii i republikanów w Stanach Zjednoczonych. Socjaliści są bardzo naiwni jeżeli uważają, że kapitalizm sam sobie podźwiera gardło, aby ich zadowolili.

Poruszyłem w tym omówieniu tylko zagadnienie. Problemów ciekawych i godnych uwagi jest w recenzowanych pracach więcej. Dlatego też czytelnika interesującego się powyższą problematyką odsyłam do oryginału.

JERZY KLEER

1) „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik” I Jahr, Tübingen 1956, II Jahr, Tübingen 1957. „Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik — ohne Dogma” hrsg. von Heinz Dietrich Orlitz, Hamburg 1954, s. 224. Hans Bitterli, „Die Grundlagen der Wirtschaftsordnung”, Tübingen 1954, s. 170.

dokończenie → **1**
ZE STRONY

**FUNDUSZ INWESTYCJI
A HANDEL ZAGRANICZNY**

O pozostawianiu handlu zagranicznego w tym, o zlepieniu wielkiej części eksportu z przypadkowych resztek bilansowych różnych gałęzi produkcji krajowej, o szkodziwości niektórych zbyt intensywnych zabiegów antyimportowych pisałem w innym miejscu („Nowe Drogi” Nr 12/1958). Ograniczając się więc tutaj do wyrażenia przekonania, że żaden z istniejących problemów rozwoju gospodarczego kraju nie będzie mógł być w ogóle rozwiązany bez przelomu w handlu zagranicznym, albo też będzie rozwiąza-

Znaczenie specjalizacji międzynarodowej, a w szczególności międzyoptycznej, nie wyczerpuje się na tym. Stopień efektywności procesów swastykowych, zwłaszcza modernizacyjnych, zależy przede wszystkim od stopnia nowoczesności wprowadzonej techniki. Opieranie rekonstrukcji technicznej przemysłu i transportu na krajowej produkcji maszyn i urządzeń ma sens tylko wtedy, gdy gwarantuje ona wysoką jakość sprzętu, odpowiadającą społecznym wymagom. Nie jest jednak możliwe zapewnienie tego warunku wtedy, gdy produkując lokalnie tysiące asortymentów

STATUS QUO, CZY

Ważnym elementem podnoszącym rangę wykształcenia zawodowego i ogólnego były dokonane na przestrzeni ostatniego roku weryfikacje pracowników. Zdawało się, że nadzwyczaj, by skończyć z fikcją, pseudo-inżynier skierowany zostanie do przeszkolenia na wykwalifikowanego robotnika, zaś pseudoekonomista znajdzie dla siebie miejsce bądź bezpośrednio w zawodowej służbie, bądź też w administracji na stanowisku referenta. Wypada zastrzec, że dzięki czynnej postawie organizacyjnej i owarzywającej inżynierów i techników, anowskiego inżynierów obsadzono ludźmi posiadającymi wyższe wykształcenie, cięższe jednak jeszcze w dalszym ciągu na stanowiskach inżynierskich i techników działów w administracji lud. pozostał udział bez wykształcenia ekonomicznego lub prawniczego.

Dziele się to zwłaszcza na szczeblu polat, chociaż w instytucjach wojewódznych nie należy do rzadkości. To już nie czynniki objęte, nie o'li'ndia, lecz miejscowości położone w pobliżu ośrodków naukowych nie dysponują właściwymi kadrami na stanowiskach wymagających wykształcenia ekonomicznego.

Czyż to się tłumaczy?

Tymczasem z jednej tony stali produkujemy o połowę mniejszą wartość produktów przemysłu maszynowego niż w Anglii i w NRF i o 55% mniejszą niż we Francji. Wynika to z jednej strony z nadmiernego ciężaru statków, wagonów kolejowych i maszyn oraz z wy-

nowoczesnych zakładach, tzn. przy niższych niż przeciętne kosztach zostaje przyjęta jako pozatowarowa godna „koniecność upychania” na eksport. Programem autorów jest zaś: „przy tej raczej niewielkiej produkcji musimy produkować pełną gamę asortymentu produkcji i wyrobów oraz wydaję się nam, że zmoderinizowane stare huty dadzą nam dużą elastyczność w produkcji własnie w jak najszerzej ujętym asortymencie”.

*

Jeżeli mówić o pracy planistycznej, to następnym warunkiem jest urealnienie kosztorysów inwestycyjnych, i to tak, aby prawidłowo ocenić sumy potrzebne do zakończenia obiektów, opracowanie mobilizujących harmonogramów wykonania w oparciu o pełne zabezpieczenie prowadzonych robót w środku materiałowe i finansowe, zakończenie reformy cen zaopatrzeniowych, aby odzwierciedlały one koszty, oraz opracowanie wieloletnich programów inwestycyjno-produkcyjnych we wszystkich branżach. Dopiero to umożliwi prawidłową międzygaleziową ocenę efektywności nakładów i określi granice zastosowania funduszy o głównym byciu mowa.

Są to jednak wszystkie problemy, które nie wchodzą bezpośrednio do poruszanego tu tematu.

STANISLAW KUZŃSKI

33 r. Wzrostie ono 90%.

W dziedzinie powożących zadan bu-
rownictwa, z 1933 r. będzie mia-
ł w przemyśle materiałów budowl-
nych. W sowniku do 1933 r. nastąpi
zrost produkcji wyrobów ceramicznych
62%, wyrobów betonowych o 18%,
wzrost zatrudnienia w wyz-
ie tylko 18%.

W dziedzinie przemysłu lekkiego wzrost
produkcji osiągnie poziom o 138% wy-
y niż w roku 1938. Pożom ten zosta-
e osiągnięty drogą modernizacji pa-
asyonowego, a przede wszystkim po-
zuczenia i modernizacji nieczynnych do-
kładów oraz zbudowania już istnie-
ących. Między innymi urobiono: pa-
nia; kłachnia jedwabiu w Sułechowie,
czesalnica wełny w Zaganiu, zakłady gar-
arskie w Lesznie Górnym, Rozbudowa
e będą zakłady jedwabnicze w Gorzo-
wie, w Gubinie i odzieżowe w Gubinie,
fabryka Tytuł Technicznych w Howie
szarych.

VERBEEF LOGIC

[illegible]

Do dnia 31 grudnia 1958 r. Bank dokonał sprzedaży 578 budynków o łącznej wartości 58,5 mln zł, 477 budynków nabyły jednostki gospodarki społecznej, nato-

[illegible]

Dokonana w artykule krótkoczną oceną działalności Banku nie uwzględnia tego, że w całokształcie zrealizowanych zobowiązań i likwidacji rozliczonych świadczeń Bank wykonał tylko nieliczne zadania.

Bównież wykonanie zadań, które należą bezpośrednio do Banku, jest strasznym

„TECHNOIMPEX”

Węgierskie Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego
Przemysłu Maszynowego Budapešť V. Dorottya u. 6. Węgry.
Adres telgr. TECHNIMPEX BUDAPEST
Adres pocztowy: BUDAPEST 42, P. O. B. 187

Maszyny — to jeszcze nie produkcja

BOLESŁAW DEKERT

Organizacja pracy stała się dzisiaj zagadnieniem niemal modnym. O ile jeszcze kilka lat temu nie wszędzie zagadnieniem, a te były dopuszczane do sfer obrad produkcyjnych, o tyle dzisiaj organizacja pracy jest bodajże na ustach wszystkich. Zarówno posiadających znajomość rzeczy jak i znających te nie posiadających dyskusji. Pełne są „organizacji” wszystkie narady produkcyjne, pełne są jej pisma i gazety. Gęsto przetykane są „organizacją” wszystkie dyskusje gospodarcze i ekonomiczne oraz cała polemika w zakresie uzdrowienia niedoskonałych wciąż produkcji produkcyjnych. Wytężenie naszej siedmiolatki również wiele budują na organizacji produkcji.

*

Opracowania do realizacji wytężeń, złożone przez zakłady Zjednoczenia Narzędziowego, — wszystkie bez wyjątku przewidują pewną rolę dla organizacji produkcji w zakresie urzeczywistniania założeń. O ile jednak takie rozdziały opracowań, jak rozbiórka zakładów, powiększenie parku maszynowego, spodziewane wyniki produkcyjne itp. ujęte są dość konkretnie, o tyle opracowania w zakresie udziału czynu organizacji pracy wypadły raczej dość mgliste.

Nie można oczywiście powiedzieć, by dziedziny organizacji produkcji nie były nam znane. Niestety jednak praktyczna strona zagadnienia nie jest jeszcze tak dobrze opanowana, by pozwalała na swobodne korzystanie z niej w zakresie spożywania codziennych potrzeb produkcji.

Gdyby chodziło o wyprodukowanie pewnej ilości „czystych przedmiotów”, to bez chwili namysłu od odpowiedzi, jakich zamierzenie to wymaga urządzeń. Jeśli jednak zajdzie potrzeba wyprodukowania codziennie tych samych ilości wspomnianych przedmiotów, czyli osiągnięcia tzw. rytmu ciągłości w produkcji, to stajemy prawie beznadziejnie wobec konieczności postawienia już pierwszego kroku i znowu o bez namysłu na pewno nie potrafimy.

Czego to dowodzi? — Po prostu braku opanowania przedmiotu.

Można ostatecznie powiedzieć, że nie mamy specjalnego powodu do czynienia sobie wyrzutów sumienia wobec tego, że w innych gałęziach przemysłowej sytuacji pod tym względem wcale nie jest lepsza. Ale właśnie powszechne nieodmaganie na tym odcinku wymaga, by każdy przemysł na swoim „podwórku” podjął energiczną walkę z panującymi w dziedzinie organizacji pracy zaciętymi.

Jeśli chodzi o metody pracy, należy przestrzec mniej doświadczonych przed powierzchownym korzystaniem z usług poradniczych recepty. Niestety, recepty nie wnieśli nie istotnego do organizacji konkretnej produkcji. Może być najwyżej specyfikacją następnego opracowania norm organizacyjnych. Natomiast właściwą organizację można osiągnąć, biorąc osobisty udział we wszystkich kolejnych przeobrażeniach form współdziałania zespołu, przeżywając z nim wspólnie wszystkie jego sukcesy, jak i niepowodzenia.

Przyczyną zacofania w dziedzinie organizacji produkcji jest uszuwanie w cień wszystkiego, co w produkcji nie stanowi bezpośredniego oddziaływania na przedmiot pracy, czyli technologii. A więc całego „obrazu” tego etapu przygotowania do produkcji, zabezpieczenia właściwych warunków racjonalnego przebiegu wszystkich technologicznych zabiegów procesu wytwórczego.

Zapomina się często, że fabryka to nie tylko maszyny, ale wiele innych urządzeń pomocniczych i zespołów ludzi obciążonych najróżnorodniejszymi obowiązkami w zakresie takich prac, jak: przygotowanie dokumentacji wytwórczej, planowanie, zaopatrzenie, konserwacja urządzeń, zatrudnienie, gospodarka pomocami produkcyjnymi, kontrola techniczna, rachuba wynagrodzeń, księgowość, koszty, inwestycje, utrzymanie ruchu, bezpieczeństwo pracy, dozór i nadzór, maszynownia, zbiór, transport, dyscyplina pracy, kooperacja i wiele innych spraw tu nie wymienionych, nie, związanych z technologią.

W tym świetle sam technologiczny proces obróbki jest fragmentem szerszego i wieloletniego. Moment ten zdaje się ginać pod prężą wśród przytoczonych wyżej elementów, składających się na proces produkcji. Kiedyś się na te sprawy spojrzeć od strony kosztów, to okazało się, że pozycja technologiczna w o-

gólnych kosztach produkcji narzędziowej (nie odbiegającej zbytnio od średniego charakteru produkcji metalowej) wynosi około kilkunastu procent, a w przypadku produkcji narzędzi ceramicznych jeszcze mniej, bo zaledwie 5 proc. wszystkich kosztów produkcji. Rzecz jasna, że w tych warunkach bagatelizowanie oraz usuwanie na plan dalszy elementów o charakterze technologicznym musi ostatecznie doprowadzić do skutków mniej lub więcej opłakanych.

Przecenianie spraw ściśle technicznych jest głęboko zakorzenione wśród poważnego odłamu inteligencji technicznej, a każdy opuszczający techniczną uczelnię absolwent, myśli jedynie o podjęciu tego rodzaju pracy. Niestety życie nie jest w planie zadość uczynić wszelakim życzeniom. Toteż wielu młodych ludzi, którzy marzyli o karierze konstruktorskiej, czy pracy badawczej, wbrew swoim emocjom znajdują się nagle w produkcji. Spotykamy zaowocowanie doświadczeń z techniki oraz do liczb wyrażających takie pojęcia, jak: ilość, wartość, termin czy koszty. Ludzie ci nie chcą pogodzić się z obecnością w procesie produkcji zagadnień ekonomicznych, zapominając, że produkując nawet najlepsze jakościowo super-nowoczesne wyroby za zbyt wygórowaną cenę, nigdy nie wyrosną ponad marę inżynierów podrzędnej kategorii.

*

Praktycznie biorąc cały sens organizacji produkcji sprowadza się głównie do zagadnienia wydajności pracy. Głównym czynnikiem kształtującym wzrost wydajności jest doskonalenie warunków produkcji, zarówno w zakresie technik, jak i organizacji pracy. Zgodnie z tym co powiedziano na wstępie o „zaczynaniu” organizacyjnym w przemyśle, zakłady nasze widzą tylko drogę postępu technicznego, jako jedyną prowadzącą do wzrostu wydajności pracy. Najrozsądniejszą racjonalną teorią, żugującą zawrotnymi wynikami w zakresie wydajności nowoczesnych obrabiarek, głoszą hasło „eduwacjonalne” wskazujące, że niska wydajność naszego przemysłu podnieść mogą tylko i wyłącznie nowe, no i oczywiście nowoczesne maszyny. Gdyby jednak któryśkolwiek z nich zechciał zadać sobie trud przeanalizowania dnia pracy posiadanych przez nas obrabiarek, miałby możliwość naczynego przekonania się, że nagminnym objawem codziennego toku pracy wielu naszych zakładów jest masowy postój maszyn, stwarzający poczyn nadmiar potencjału produkcyjnego. Z drugiej strony trudności w wytwarzaniu przedmiotów produkcyjnych sugerują brak dostatecznej mocy wytwórczej. Ten oczywisty paradoks sam mówi za siebie. Brak to nie maszyna, lecz głowa.

Popularnym objawem w pracy wielu zakładów, wywołujących się nawet ze swoich zadań, jest fakt masowego pobierania przez robotników w pierwszej dekadzie miesiąca kart postojowych z braku roboty, przy jednoczesnym narastaniu zapotrzebowania na godziny nadliczbowe w ostatniej dekadzie, w związku z występującym wówczas z reguły nadmiarem pracy. Trudno z łatwością zrozumieć, w jaki sposób zainstalowanie nowoczesnych obrabiarek ma ten stały, rzeczywiście.

Rzeczniczy poprawy tej sytuacji za pomocą przeobrażeń inwestycyjnych — „nowatorzy” — zapominają, że podawane przez nich, znane im zresztą tylko z katalogów, zawrotne wyniki wydajności, osiągane są przy pomocy reklamowanych urządzeń, ale w warunkach znacznie wyższej kultury organizacyjnej.

Na poparcie zajmowanego stanowiska można przytoczyć wiele faktów, jak np. dość popularny przykład z dziedziny tzw. wymiany doświadczeń między załogą Nowej Huty, a jej radzieckimi kolegami z Magnitogorska. Badająca systemy pracy w Magnitogorsku reprezentacja załogi nowohuckiej, z łatwością osiągała wyniki pracy swoich radzieckich kolegów. Tymczasem zespół hutników radzieckich pracujący w Nowej Hucie (zakładów posiadających najnowocześniejsze ze znanych w dziedzinie hutnictwa urządzenia) w żaden sposób nie potrafił powtórzyć wyników osiągniętych w sobie. Zadeceydował to oczywiście bardzo różny w obu zakładach poziom organizacji pracy.

Jaki ma zatem sens sprowadzanie do kraju za ciężko zdobywane dewizy urządzeń, które w najlepszym razie w naszych rodzimych warunkach organizacji pracy mają szanse osiągnięcia co najwyżej takiej wy-

dokonczenie
ZE STRONY

Sprawozdanie to należy uważać raczej za zbyt optymistyczne, gdyż nie bierze ono pod uwagę ujemnego wpływu wysocenia niedostatecznej dyscypliny technologicznej i niskiej kultury technicznej.

Przemysł	Technologia			
	Przebieg	Wzrost	Wzrost	Wzrost
	W %	W %	W %	W %
Chemiczny	30	60	10	
Maszynowy	25	30	5	
Lekki (włók.)	75	20	1	
Mat. Budowl.	65	15	1	
Cementowy	20	65	15	

Brak dyscypliny przejawia się w nietytułowaniu się przepisów ustalonych przez technologów i w efekcie daje niernormalnie dużą ilość braków i trudność wykrycia ich przyczyn.

Niska kultura techniczna powoduje, że bardzo szybko zużywane się maszyn i urządzeń, wywołane barbarzyńskim obchodzeniem się z nimi przez pracowników nie zdających sobie z tego sprawy, a dążących do maksymalnego zarobku.

3. Wartość wyrobów charakteryzuje ich jakość i nowoczesność, określana przez porównanie z analogicznymi wyrobami innych krajów przy zastosowaniu różnych wskaźników — jak zużycie paliwa, ciężar na jednostkę mocy, deklaracja pracy itd.

W różnych branżach stojmy tu różnie, ale najczęściej występuje tu opóźnienie sięgające 10 — 20 lat w stosunku do wyrobów zagranicznych; pogarsza sytuację z reguły znacznie gorsza jakość wykonania.

Zliczono się na to szereg przyczyn. Obok specyficznych warunków, jakimi był głód towarowy, żądający dostaw jakichkolwiek towarów bez względu na ich nowoczesność i jakość i niedostateczna w stosunku do potrzeb ilość rak do pracy, wystąpiły również błędy polityki gospodarczej ubiegłego okresu — przesadny centralizm, fałszywa polityka personalna i plan, planowanie głównie według ilości, niewłaściwy stosunek do kadry inżynierów-techników i krótkowzroczność w planowaniu. W rezultacie postęp techniczny trzeba było wymuszać na zakładach przeciwko dość jednolitemu frontowi kierownictwa personalno inżynierów-techników i załogi, którzy nie mogli nie zyskać na postępie technicznym, a mogli bardzo dużo stracić.

Okres październikowy przyniósł tu zasadnicze zmiany, jednakże nie usunął wszystkich przeszkód.

Za główną z nich należy uważać ciągle jeszcze utrzymujące się niedostateczne zaangażowanie załóg w sprawy postępu. Przejawia się to przede wszystkim w bardzo krótkodystansowej polityce większości przedsiębiorstw, szukających takich posunięć, które dawałyby finansowe korzyści już w danym roku. Tymczasem charakterystyczną cechą prac nad postępow technicznym jest to, że nakłady na nie trzeba porównać obecnie, a korzyści mogą być dopiero w okresach dalszych, przy czym na ogół im będą one większe — tym później wystąpią. Niektóre próby mogą nawet okazać się w ogóle nieudane i przynieść tylko wydatki.

W związku z tym prace nad nowymi produktami prowadzone są głównie tam, gdzie — bądź z konieczności, bądź z chęci — produkcja na rynku jest niedostatecznie wykorzystana i zakład musi

przychodzi sama do robotnika”, zmuszając tego ostatniego do stałego pancerowania terenu produkcji w poszukiwaniu zajęć.

Wydać się nie należy, że robotnik, rozumując zresztą na swój sposób, przejawia pod tym względem znacznie więcej zdrowego rozsądku, przeciwstawiając się wprowadzaniu zle zrozumięciu postępu technicznego. Co z tego (powiada on), że dostanę nową, dwukrotnie sprawniejszą maszynę, kiedy dla obsługiwanej obecnie z trudnością zdobywam robotę zaledwie na połowę dniówek.

Oczywiście, że wszystko, co tu zostało powiedziane o fałszywej interpretacji zagadnień inwestycyjnych, nie odnosi się do wszystkich tych przypadków, w których jakieśkolwiek dalsze osiągnięcie wzrostu wydajności drogą zabiegów organizacyjnych nie ma sensu o tyle, że przekraczało by fizyczne możliwości sprzętu, lub też było postępowaniem z takich lub innych względów niekorzystnym.

Problemy postępu technicznego

szukać nowych produktów, bądź też istnieje inny zakład produkujący analogiczne wyroby i powstaje walka o rynek.

Szczęśliwie poprawa nasycenia rynku zaczyna coraz silniej oddziaływać na konieczność poprawy swoich wyrobów.

Na polepszenie sytuacji powinno również wpłynąć wprowadzenie w r.b. funduszu postępu technicznego, powstającego z narzutów na produkcję, a przeznaczanego na finansowanie prac nad nowymi wyrobami i metodami wytwarzania.

Drugą przeszkodą, bardzo silnie splatającą się z poprzednią, są niskie kwalifikacje obsad, sięgające bardzo często aż do samej góry.

Okres ubiegły wytworzył typ dyrektora-zawidowcy, którego zadaniem było przenoszenie decyzji wydaných u góry, na teren swojego zakładu. Wymagania stawiane kwalifikacjom fachowym takiego dyrektora mogły być istotnie niższe, a szkody powodowane nie ujawniały się od razu.

Kierownik o niedostatecznych kwalifikacjach nie umiał w należyty sposób użyć inżyniera i nie widział jego potrzeby, o ile nawet nie traktował go jako potencjalnego rywala, obsadzał więc stanowiska posrednie również ludźmi o niedostatecznym przygotowaniu.

W tych warunkach przy minimalnym braniu pod uwagę rzeczywistych osiągnięć w pracy i wadliwej polityce plac, ginęły brzdce do podnoszenia swych kwalifikacji i wykazywania się pracą.

W rezultacie cała załoga broni się przed nowościami, gdyż kierownictwo często nie zdaje sobie sprawy z tego, że można by pewne nowości wprowadzić, a cała załoga broni się przed nimi, gdyż opracowywanie nowych wyrobów czy metod pracy zmusza do wysiłku, grozi ujawnieniem nieumiejętności i przedstawia niebezpieczeństwo obniżki zarobku.

Wyjście z takiej sytuacji nie mogło być szybkie i napotyka na wielkie opory fałszywych obrońców praw robotniczych, broniących własnych stanowisk.

Powoli postępuje poprawa obsad dyrektorskich dopasowywania kwalifikacji ludzi do zmienionych zadań. Gdy w końcu roku 1958 tylko 31,6% dyrektorów w przemyśle maszynowym i 32,6% w przemyśle hutniczym miało wyższe wykształcenie — to w końcu r. 1958 odpowiednio procenty wynosiły 42,7% i 66,0%.

Weryfikacja stanowisk technicznych — jakkolwiek przeprowadzona w sposób nadmiernie liberalny — ujawnia stan rzeczy w oczach samych zakładów, choć rzeczywisty efekt znacznie przyspiesza dopiero wtedy, gdy zacznie się wyciągać konsekwencje w stosunku do pracowników nie uzupełniających brakujących kwalifikacji.

W stosunku do ogółu załóg zasadniczą poprawę powinna przynieść — choć również nie od razu — Uchwała Rady z lipca 1958 r. wprowadzająca obowiązek okresu pracy wstępnej i określająca warunki przeszerowywania robotników.

Uchwała ta, prawidłowo realizowana, powinna być stanowić punkt zwrotny w stosunku do kwalifikacji.

Z kwalifikacjami wiąże się również sprawa dyscypliny technologicznej. Wprowadzenie jej jest koniecznym warunkiem umożliwienia postępu. Samowolne zmiany, wprowadzane do procesów wytwarzania uniemożliwiają wyciągnięcie jakichkolwiek prawidłowych wniosków ze

strony technologów. Samowola ta wynika z niezrozumienia skutków, jakie zmiany takie powodują. Wiadomo, że latwiej jest niekiedy wprowadzić nową metodę pracy przy pomocy pracowników o bardzo małych kwalifikacjach, ale ściśle stosujących się do wskazań, niż przez ludzi półkwalifikowanych, lekceważących dane im polecenia.

Sytuacja pod tym względem nie jest jeszcze opanowana, utrudnia ją nadmierny liberalizm personelu technicznego, zwłaszcza średniego nadzoru unikającego konfliktu z dużą częścią załogi, ciągnące korzyści osobiste z obecnej sytuacji.

Poważnym hamulcem w podnoszeniu jakości wyrobów i wprowadzaniu nowych typów jest brak kontaktu z odbiorcami. Przynosi to zarówno bezpośrednią szkodę wytwórcy, który pozbawiony jest źródeł informacji o ewentualnych usterkach nowego wyrobu i nowych potrzeb odbiorców, jak i całej gospodarki ze względu na niewłaściwe wykorzystywanie wyrobów ra-bitych. Jest to szczególnie ważne w stosunku do maszyn i urządzeń wytwarzanych przez przemysł maszynowy dla innych przemysłów. W rezultacie — z jednej strony gromadzą się zapasy towarów nie znajdujących nabywców — z drugiej trwa ostry brak szeregu artykułów. Prace mające na celu poprawę sytuacji na tym odcinku są właściwie jeszcze w fazie prób.

Przeszkodą, w części tylko leżącą w zakresie możliwości zakładów, jest zaciętość przyzakładowych biur konstrukcyjnych, oraz praktycznie zupełnie brak zakładowych placówek badawczych.

Placówki te zostały niemal kompletnie zniszczone w ubiegłym okresie, kiedy np. przy pracy według licencji nie wolno było dokonywać w związku z nią żadnych prób ani żadnych zmian. Całość prac nad postępow miała być prowadzona w instytucjach badawczych, które w praktyce straciły ogniwo łączące je z zakładami i w dużej mierze ode-rwały się od życia.

Konstrukcje tworzone poza zakładami, poza obciążeniem znaczną ilością błędów, wynikających z oddziaływania od wykonawcy, nie były przez zakłady uznawane za dorobek własny, a za coś narzuconego.

Prace nad odbudową własnych placówek zakładowych napotykały na różne opory, a ostatnio także ze stanowiska organów planowania, które obok planowania całości funduszu plac przywróciły planowanie ilości etatów i średniowiec plac. Należy to uznać za poważne cofnięcie się i za znaczne utrudnienie prac nad postępow technicznym.

Poważną, a dotąd nie usuniętą i niezmienną przeszkodą jest oparcie planowania produkcji na wydajności wliczanej jako „stosunek wartości produkcji do liczby zatrudnionych. Efektem takiego planowania jest przeciwdziałanie wprowadzaniu tańszych materiałów, bardziej pracochłonnych produktów itd., gdyż to zmniejsza pozornie wydajność. Bardzo nieznaczne zmiany złożyły w niezmierzonym ważnej dla postępu dziedzinie kooperacji.

Tylko rozwinięta kooperacja może dać właściwą specjalizację zakładów. A dopiero specjalizacja, powiększając skalę produkcji, może pozwolić na stosowanie bardziej nowoczesnych metod produkcji.

Specjalizacja zakładów prowadzi do stworzenia ośrodków myśli technicznej dla większych zakresów produkcji. Tak np. produkcja amortyzatorów dla różnych typów pojazdów może być skupiona w jednym zakładzie, który prowadzi studia nad nowymi rozwiązaniami i oferuje je zakładom produkującym całe samochody czy motocykle.

Dzisiaj każdy z zakładów w końcowym typie montażowym — jak zakłady taboru kolejowego, motocyklowe, stocznie itd. — musi sam zajmować się konstrukcją mnóstwa drobniaków, z natury rzeczy nie ma-

jąc dla nich ani czasu ani specjalistów.

Rozwój kooperacji ma poważne przeszkody w nieterminowej dostawie, niedostatecznej jakości wykończenia i zbyt wysokich cenach. Znaczna część winy leży tu w pędym uprzednio systemie planowania. Kooperacja nie opłaca się, bo zbyt mało w niej jest elementów kupnych podnoszących średnią wydajność produkcji (tak jak jest ona dzisiaj liczona).

Ta przyczyna powoduje, że kooperacja i rozwój specjalizacji pędzą się bardzo powoli.

Wytężenie rozwoju gospodarki polskiej na okres do 1975 r. nadaje problemom postępu technicznego właściwe znaczenie.

Rozumiemy się już, że aby zmniejszyć różnicę między nami, a innymi państwami, nie wystarczy samo posuwanie się naprzód, ale trzeba posuwać się szybciej, niż inni.

Wiele jednak oporów tkwi jeszcze w braku świadomości, zaradczości, lenistwie i tym podobnych właściwościach natury ludzkiej, a stąd tym trudniejszych do usunięcia.

Częstym zjawiskiem jest pretensja do kierownictwa i zaradcy, aby było lepiej, ale bez zmiany własnego stosunku do pracy.

Stąd podstawowym pierwszym etapem prac nad postępow technicznym musi być doprowadzenie do przyspieszenia dyscypliny pracy — wymaga to dania właściwego oparcia dyrektorowi zakładu.

Wprowadzenie porządku może być nie na rękę nierzadko dla rzeczywistych grup załogi, ale nie może mieć myślniejsza sytuacja, że w takim przypadku odchodzi dyrektor, mimo że Ministerstwo stwierdza po cichu, że właściwie miał on całkowitą rację.

Dyrektor musi być jedną władzą w zakładzie, oczywiście władzą realizującą wytyczne Partii i Rządu, ale nie będąc krepowanym w każdym poszczególnym posunięciu.

Z uporządkowaniem dyscypliny wiąże się sprawa norm i całej polityki plac, która musi być tak ustalona, aby pociągała do stałej pracy nad sobą i podnoszenia kwalifikacji.

Częścią wynagrodzenia jest również fundusz zakładowy i nagrody za uruchomienie z funduszu przepływu technicznego. Zasady podziału tych kwot muszą uwzględnić rzeczywisty wkład i wartość pracy włożonej w osiągnięcie rezultatu. Zasada zastosowana w r.b. przez FSO, gdzie główny technolog i sprzączka otrzymywali jednakowe kwoty z uzyskanych oszczędności — jest szkodliwym marnotrawstwem.

Konieczne jest wyłanianie i oczyszczanie jak największą opieką pracowników twórczych — tak, aby umożliwić im osiągnięcie pełni swych możliwości.

Równocześnie z „naprawą” dyscypliny należy prowadzić prace nad uporządkowaniem i usprawnieniem organizacji. W tym celu konieczne jest postawienie na należytych poziomach komórek zarządzających się organizacją w zakładach i nawiązaniem ich współpracę z branżowymi instytucjami organizacji.

Pożądane byłoby stworzenie w każdej z branż zakładu wzorcowego, które mogłoby służyć jako ośrodek szkoleniowy dla pracowników pozostałych zakładów branży.

W stosunku do pracy i w wadach organizacji leżą obecnie największe i najszybciej osłabiane rezerwy: uporządkowanie tych dziedzin dążyć dopiero właściwy grunt pod dalszy postęp.

Poprawa organizacji koncentruje obecnie maksimum uwagi. Tkwi w tym pewne niebezpieczeństwo czasowego osłabienia prac nad nowymi konstrukcjami wytwarzania, jak również nad pracami badawczymi w zakresie nauk podstawowych.

Stale i trwały postęp może dać tylko długofalowa systematyczna praca przemysłu jak najszybciej sprężniona z pracą placówek naukowych.

JANUSZ TYMOWSKI

Rady narodowe w statystyce

Biuro do spraw Przerzów Rad Narodowych Urzędu Rad Ministrów opublikowało ostatnio zbiór informacji statystycznych pt. „Rady narodowe — struktura osobowa rad narodowych i ich organów — stan w dniu 31.12.1958 r.” Jest to drugie opracowanie tego typu (pierwsze ukazało się w 1956 r.). Zawiera ono poza danymi dotyczącymi struktury osobowej rad i ich organów w bieżącej kadencji również dane porównawcze z poprzedniej kadencji oraz z okresu poprzedzającego pierwsze wybory do terenowych organów władzy ludowej, tj. sprzed 5.XII.1954 r.

Wydatkowo to przedstawia szczegółowo takie informacje jak: skład osobowy rad, komisji i przerydów wrdng pici, wieku, przynależności partyjnej, zawodu, wykształcenia itd., jak również udział w pracach rad narodowych i ich komisji osób spoza rad.

Drukując wiadomości o ukazaniu się tej publikacji, warto — wydaje się —

wskazać na niektóre znajdujące się w niej dane.

Jedną z bardziej interesujących informacji jest skład pracy w radach narodowych pod względem wykształcenia (w procentach):

	1953	1955	1958
Nieukończono podstawowe	23,1	37,7	35,9
Ukończono podstaw.	36,1	43,2	43,4
Ukończono średnie	19,2	13,9	13,0
Ukończono wyższe	1,5	1,2	5,7

Są to dane dla całej Polski, obejmujące członków przerydów rad narodowych w WRN, PPN i PRN, a także w osiedlowych radach narodowych i promiadek radach narodowych. Wskaźnik ten kształtuje się różnie w poszczególnych szczeblach rad, przeliczania krótko i dłużej w dużej mierze oddaje rzeczywisty stan rzeczy w tej dziedzinie. (w)

Samobługowe sklepy na wsi

W okresie drugiego półrocza wzrosła na wsi ilość sklepów branżowych. Między innymi gminne spółdzielnie otworzyły 31 sklepów z obuwem, 55 sklepów włókienniczych, 18 odzieżowych, 21 galeryjnyo-pasmanteryjnych, 36 z art. spożywczych i 36 z art. gospodarstwa domowego, 25 domów towarowych itd.

Oczywiście, sklepy branżowe powstają w większych skupiskach ludności wiejskiej, w miastach powiatowych (jak Jankowice, gdzie 1958-1959 otworzyło 25 sklepów z art. gospodarstwa domowego, 25 sklepów z art. spożywczych i 25 sklepów z art. włókienniczymi).

W opracowanym przez CRS trzyletnim planie rozwoju sieci handlowej przewiduje się, że gminne spółdzielnie uruchomią w latach 1958-1959 około 200 sklepów samobługowych z artykułami

spożywczymi oraz około 345 sklepów tzw. preselacyjnych z towarami przeznaczonymi dla wsi. Będą to sklepy z obuwem i artykułami włókienniczymi.

W przeddzień otwarcia obecných Viosnych Targów Krajowych w Gdanu odbyło się w Krynii (pow. Złn) pierwsze pierwergo na wsi sklepu samobługowego z art. spożywczych. Do końca bieżącego roku przewiduje się uruchomienie około 60 sklepów samobługowych i około 110 sklepów preselacyjnych.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

E

Zjawiska wysokich cen ziemi nie można traktować jako czynnika ekonomicznego, przyczyniającego się do rozwoju produkcji rolnej. Jednakże w natychmiastowych warunkach jest ono uważane za pewnym sensie za wykladnik stosunku ludności chłopskiej do swego waz-
 ształu. Spadek cen ziemi jest więc rozpatrywany jako dowód zmniejszonego zainteresowania się ludno-
 ści rolniczej pracą na roli i jej re-
 zultatami. Najniższy poziom ceny ziemi, przypadający na lata 1953-54, na lata, w których – jak wiado-
 mo – zainteresowanie się ludno-
 ści chłopskiej rezultatami produk-
 cji rolnej było najniższe, czego wy-
 kladnikiem był najniższy poziom
 produkcji rolnej.

Chyba dlatego prasa (Życie Warszawy z dnia 13. II. 1959 r.) potraktowała dane GUS o tym, że ceny ziemi w drugiej połowie 1958 r. nie spadły, jako zjawisko pewnej stabilizacji w rolnictwie.

Jednakże cena ziemi jest odbiciem barżo złożonych procesów, które warunkują, że popyt na ziemię rośnie (może rosnąć) nie tylko w zależności od sytuacji rolnictwa. Liczby GUS wykazują, że o ile w 1987 r. oraz w pierwszym półroczu 1988 zwyżka cen nastąpiła we wszystkich powiatach, to jesienią ub.r. obraz ten jest bynajmniej jednolity. Spadek cen ziemi wykazało 77 powiatów, tj. 38,7% liczby powiatów, z których otrzymaliśmy infor-

macje. W województwach: poznańskim, bydgoskim, białostockim, łódzkim, warszawskim spadek cen zieliny wystąpił prawie w połowie powiatów (w poznańskim – w przeważającej części powiatów). Jednocześnie poważna część korespondentów zaznaczyła, że jesienią ub. r. udało się zauważyć zmniejszenie ilości aktów kupna-sprzedaży, przy czym niektórzy korespondenci podawali fakty zawieszenia realizacji uprzednio zawartych transakcji.

Dane GUS wykazują jednak, że przeciętna cena ziemi wzrosła (tabela 1). Zjawisko to przeczy pozor-
nie przytoczonemu wyżej faktom. Sprawa wyjaśnia się, gdy sięgniemy
do odpowiedzi korespondentów na
zadane po raz pierwszy jesienią ub.
r. pytanie o wielkości działek, będą-
cych najczęstszym przedmiotem
kupna-sprzedaży.

Odpowiedzi korespondentów wyda-
ją się świadczyć, że jesienią ub.r.
kupno większych obiektów zostało
zahamowane, mimo iż notowano
wzwiększającą podaż tego rodzaju go-
spodarstw. Spowodowało 'to prze-
sunięcie się ciężaru transakcji na
działki mniejsze, dając w efekcie
wzrost cen przeciętnej. Większość
transakcji dokonanych jesienią ub.
r. - jak wynika z notowań kores-
pondentów - dotyczyła działek do
2 ha (ok. 70%); działki - 2-5 ha
stanowiły 20% ogółu transakcji,

Przewaga małej działki w transakcjach kupna-sprzedaży świadczy na ogół o popycie na ziemię jako na gospodarstwa pomocnicze (działka budowlana, ogród przydomowy itp.), a nie na ziemię jako obiekt stanowiący gospodarstwo rolne. Dlatego też zjawiska wzrostu przeciętnej ceny ziemi nie należy tłumaczyć wyłącznie (czy przede wszystkim) sytuacją istniejącą w rolnictwie. Wniosek ten znajduje swoje potwierdzenie w uwagach korespondentów dołączonych do sprawozdań o cenach ziemi (nadesłano około 200 uwag).

Jednym z czynników powodujących wzrost cen ziemi był — według tych uwag — wzrost liczby rezydentów na działki małe, kupowane w celu zabudowania się, założenia ogrodu, warsztatu pracy dodatkowej. Źródło pieniężne na zakup tego rodzaju parcel korespondenci widzą najczęściej w zarobkowaniu poza rolnictwem, nie rzadko w spekulacji. Przytaczamy dla przykładu kilka wypowiedzi korespondentów: „Kto płaci takie wysokie ceny za ziemię? — rzemieślnicy, szewcy, stolarze, ci, którzy zarabiają po 100—150 zł dziennie oraz niektóre grupy rolników, które jakimś psim śwędem umiały się wywinąć z obciążenia, obrobili po kumstersku klasyfikację itp.” (pow. Włoszczowa), „Ziemię kupują urzędnicy lub pracownicy GS” (pow. Biała Podlaska), „Ziemię kupują dorobkiewiczowie z miasta, aby zabezpieczyć sobie majątek” (pow. Lipno), „Ziemię kupują rzemieślnicy z Włocławka, aby założyć swoje dom, ogród itp.” (pow. Włocławek).

Inna grupa korespondentów nadesłała uwagi o spadku liczby referentów na większe obiekty gospodarskie. Niektórzy z nich podali ceny na tego rodzaju obiekty, które kształtują się znacznie poniżej przeciętnej wynikającej z notowanych przez nich cen. I tak, korespondent z Lipna podaje cenę

gospodarstwa 10 ha wraz z budynkiem, w dobrym stanie, na 180 tys. zł.; z Lubina (Bydgoskie), gospodarstwo 9 ha z budynkami — 98 tys. zł.; z Sieradza, pół gospodarstwa 14 ha — 60 tys. zł. (przy czym korespondent ten dodaje, że sprzedawca nie uzyskałby tego rodzaju ceny, gdyby sprzedał całe gospodarstwo); z Kościana, gospodarstwo 14 ha z budynkami i maszynami — 60 tys. zł.

Główną przyczynę spadku cen na duże gospodarstwa i zmniejszenia na nie reflektatorów korespondenci widzą w niskiej opłacalności pracy w dużym gospodarstwie. Na przykład korespondent z Świecia podaje analizie warunki gospodarskie w dużych gospodarstwach i stwierdza, że wobec istniejących obciążeń „praca na dużych gospodarstwach nie opłaca się”. Korespondent z Hajnówki pisze: „Rolnicy w obawie przed podatkami nie chcą nabywać większych gospodarstw, wolą szukać zarobków poza rolnictwem”. Korespondent z Łęczycy: „Wszelki handel ziemią ustął na skutek nadmiernego obciążenia gospodarstw dostawami”.

Są rzecz jasna i głosy odwrotne, głównie z terenów, gdzie przeważają małe gospodarstwa. Tak np. korespondent z pow. Tarnów pisze: „Gospodarstwo nasze przeszło na uprawę warzyw, co czyni pracę bardziej opłacalną, stąd też zwiększył się popyt na ziemię“.

Niektóre z czynników wymienione przez część korespondentów jako powodujące wzrost ceny ziemi, są przez innych uważane za te, które przyczyniają się do spadku liczby reflektantów na ziemię i powodują spadek jej ceny. Chodzi tu przede wszystkim o czynnik uprzemysłowienia. Korespondenci z terenów uprzemysłowionych wskazują na industrializację jako przyczynę wzrostu cen na ziemię, korespondenci z terenów nieuprzemysłowionych piszą o ucieczce młodzieży do miast

1 braku reflektantów na kupno zle-
mi.

A oto wypowiedzi na ten temat: Korespondent z okolic Radomska pisze: „Przed wojną w zakładach Gibelskiego pracowało 80 ludzi, obecnie 400 i przystąpiono do budowy nowej fabryki, wobec tego jasne jest, że ludzie płacą za ziemię drogą, mogą łączyć pracę na fabryce z pracą na swoim gospodarstwie”. Korespondent z pow. Biłgoraj, „Ziemia jest u nas droga, gdyż jest dobra komunikacja do zakładów przemysłowych. Fabryki dowożą ludzi swoim transportem. Chłopi są zrazem robotnikami”. Korespondent z pow. Biłgoraj: „Ludzie uciekają do miasta, nikt ziemi nie kupuje”. Z pow. Kutno: „Wiesz woli pójść do kopalni rudy, aniżeli ziemię kupować”.

Z innych czynników powodujących podniesienie ceny ziemi kilku korespondentów wymienia spłaty rodzinne („płacą więcej, byleby nie wpuścić obcego na swoje gospodarstwo”), Korespondenci z woj. kra-

kowskiego i rzeszowskiego wymieniając brak komasacji, („gdy się komu nadarzy ziemia blisko jego gospodarstwa — płaci wszelkie żądane sumy“). Jest to, według ich oceny, „samorzutna komasacja“.

...czynników powodujących spadek ceny ziemi najczęściej wymieniano „obawę przed spółdzielczością”. Korespondenci z Poznania i Bydgoskiego wskazywali ponadto na fakt sprzedaży ziemi przez Bama Rólny, a z Krakowskiego – na fakt, że chłopci pracujący na fabrykach nie mają prawa do emerytury („wola się pozbyć ziemi, aby zasłużyć na emeryturę”). Kilku korespondentów z różnych części kraju pisze „jest tak mało notariuszy, że odechcia się człowiekowi dokonać jakiegokolwiek transakcji”. „Na terenie naszego powiatu (Koło) jest jeden notariusz, na załatwienie jednego aktu trzeba czekać trzy miesiące w kolejkę. O ile brak jakiegokolwiek zaświadczenia, co się często zdarza, należy znów zamówić kolejkę i na nowo czekać trzy miesiące”.

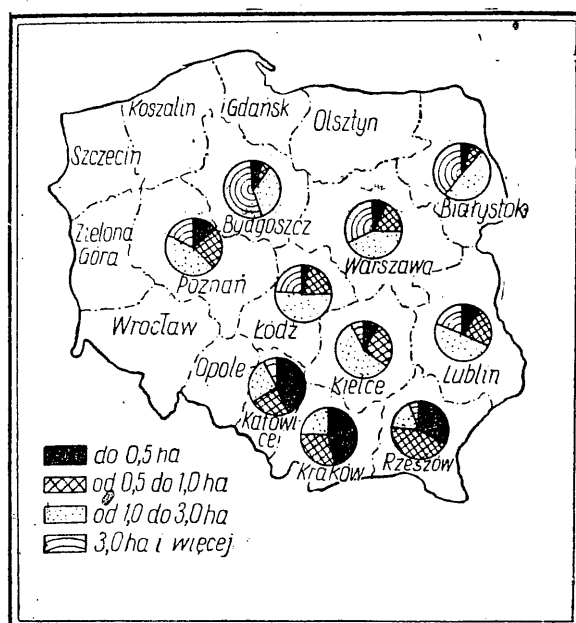
Wysocęgnienie	Gruntę orne			Sad lub	Łąka	
	dobre	średnie	słabe	ogród	dobra	słaba
	w tysiącach złotych					
Polaka ^a	40,4	28,4	18,3	52,8	33,0	19,5
Warszawskie	39,6	22,1	13,5	44,6	26,9	15,8
Bydgoskie	21,8	16,2	10,2	30,7	17,4	9,1
Poznańskie	50,4	22,5	16,1	45,1	27,7	17,5
Łódzkie	32,4	22,0	14,3	40,3	30,9	18,8
Kieleckie	48,8	33,8	20,0	73,6	40,6	23,9
Lubelskie	36,3	25,5	16,0	45,6	29,0	15,5
Białostockie	21,3	16,1	8,8	32,1	21,1	9,8
Katowickie	55,6	40,4	26,4	66,0	42,7	28,6
Krakowskie	64,8	52,0	35,0	84,4	51,0	37,0
Rzeszowskie	49,2	37,5	23,8	63,8	42,5	24,8
I półrocze 1958 = 100						
Polaka ^a	114,1	109,2	109,9	110,2	107,5	103,7
Warszawskie	135,2	100,9	103,1	110,7	101,5	103,3
Bydgoskie	96,9	103,2	107,4	88,5	98,1	93,8
Poznańskie	103,4	101,4	120,1	105,6	115,4	123,2
Łódzkie	111,3	104,8	104,4	96,9	101,6	111,2
Kieleckie	106,6	115,4	119,8	125,0	104,6	116,6
Lubelskie	108,4	109,0	103,9	105,1	102,8	91,7
Białostockie	97,7	102,5	96,7	102,6	101,4	102,1
Katowickie	112,8	110,1	91,3	108,7	106,0	99,0
Krakowskie	116,5	117,6	121,5	119,7	110,6	124,6
Rzeszowskie	114,4	114,0	85,9	112,7	111,5	- 77,3

a/ przeziębna dla ziem dawnych

Różnice w wielkości działek będących najczęstszym przedmiotem kupna-sprzedaży uwidoczniamy przy pomocy kartogramu, na którym każde koło oznacza 100 odpowiedzi. Kartogram wykazuje, że w woj. krakowskim, rzeszowskim, katowickim przedmiot kupna-sprzedaży ułożył w przeważającej części działek poniżej 0,5 ha i 0,5-1,0 ha. W pozostałych województwach — z wyjątkiem woj. bydgoskiego — dominuje sprzedaż działek wielkością 0,5-1 ha oraz 1,0-3,0 ha. Ciekawe, że struktura sprzedawanych działek w woj. poznańskim jest zbliżona do woj. lubelskiego, kieleckiego, łódzkiego; różni się natomiast od struktury działek woj. bydgoskiego, warszawskiego i białostockiego. W tych trzech województwach sprzedaż działek powyżej 3 ha stanowiła stosunkowo dość duży odsetek.

minuje sprzedaż działek wielkości 0,5-1 ha oraz 1,0-3,0 ha.

Ciekawe, że struktura sprzedawanych działek w woj. poznańskim jest zbliżona do woj. lubelskiego, kieleckiego, łódzkiego; różni się natomiast od struktury działek woj. bydgoskiego, warszawskiego i białostockiego. W tych trzech województwach sprzedaż działek powyżej 3 ha stanowiła stosunkowo dość duży odsetek.



Próbę statystycznego ujęcia odpowiedzi korespondentów podajemy w tabeli 2. Z dwustu odpowiedzi 100 wskazuje na czynniki powodujące spadek ceny ziemi, a około 60 wymienia czynniki powodujące jej wzrost. Przeważająca część odpowiedzi korespondentów z woj. południowych podaje, że istnieje ruch cen w górę, z województw środkowych — że istnieje spadkowa tendencja cen ziemi. Odpowiedzi te uzasadniają więc tezę, że ruch ceny ziemi zależał w pierwszym rzędzie od wielkości sprzedawanych obiektów.

Odpowiedzi korespondentów uzasadniają także wniosek, że spadła

cena ziemi służycej do prowadzenia gospodarstwa rolnego, natomiast trwająca powyżej 10 lat, w której na działki małe, nie mogące stanowić samodzielniego obiektu gospodarczego. Przewaga tego rodzaju obiektów w jesiennych transakcjach spowodowała w sumie, że w 1958 r. w województwie łódzkim, w których ziemi w górę, I trybony, w których ziemi w dół, II trybony, w których ziemi w II półroczu 1958 r., wynikające z danych GUS

*) W artykule omawiamy jedynie cenę ziemi na obszarze Ziemi Dawnych. Na terenie Ziemi Zachodnich wobec istnienia zapasów ziemi w rękę PFZ i sprzedaży tej ziemi przez państwo — wypadki prywatnej sprzedaży występują jedynie sporadycznie.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 9

bów jest przyczyną zarówno nadmiernego zużycia surowców, materiałów i urządzeń, jak i osiągania produkcji mniejszej, niżby to wynikało z mocy produkcyjnej, zatrudnienia itp. Wszystko to wpływa oczywiście również na wyższe koszty.
Skutki owych perturbacji materiałowych przenoszą się, rzecz naturalna, poza obręb danego zakładu. Nie przewidziane, przeważnie przymusowe zmiany w wielkości, asortymencie i jakości produkcji wpływają ujemnie na rynek, bez względu na to, czy jest to rynek konsumpcyjny, czy zaopatrzeniowy. W tym drugim zaś przypadku rodzi się nowa reakcja łańcuchowa, utrudniająca życie następnym ogniwom wytwórczym, w których wskutek tego zaopatrzenie, itd. itd.

Tak więc ogólna prawda o poprawie zaopatrzenia materiałowego zawiera, gdy jej się bliżej przyjrzy, znaczne rysy i pęknięcia. Nic dziwnego, zatem, że na pytanie o największe trudności, wiele przedsiębiorstw odpowiada, niezmienne: zaopatrzenie. W niektórych kołach Komisji Planowania takie stawianie sprawy przez przedsiębiorstwa wydaje się „co najmniej zaskakujące”; uważane jest za parawan dla osłony własnych niedomagań. Eyc może jest to kwestia wyobraźni, która zawodzi w obliczu ogólnych, pomyślnych bilansów. Dla przedsiębiorstwa jednak sytuacja ogólna jest pojęciem abstrakcyjnym tak długo, jak długo na własnej skó-

rze, i to jak wiemy boleśnie, odczuwa ono w konkretnej praktyce odchylenia od ogólnej prawidłowości. Nie chce przez to powiedzieć, że na złą pracę wielu przedsiębiorstw nie składają się też inne niedomagania, szczególnie organizacyjne. Przeciwnie. Niski stan organizacji w wielu naszych przedsiębiorstwach wpływa również ujemnie na sytuację zaopatrzeniową. Lecz idealna nawet organizacja nie pozwoli przedsiębiorstwu wytworzyć w jednym miesiącu produktu, do którego surowce przychodzą w następnym, produktu dobrego ze złego surowca itp.

Ze z niego sorówka itp.

Nie negując potrzeby znacznych wysiłków nad usprawnieniem wewnętrznej organizacji przedsiębiorstw, wypada jednak domagać się także usprawnienia organizacji zaopatrzenia. Nie chodzi o wydanie szeregów nowych zarządzeń administracyjnych, gdyż, jak wiadomo, skutkują one w takich sprawach na krótką metę, lub wcale. Mamy na myśli zastosowanie środków ekonomicznych, które pozwoliłyby osiągnąć maksymalne jakościowo korzyści z ilościowego wzrostu bazy zaopatrzeniowej. Owe środki winny stymulować wzrost produkcji artykułów zaopatrzeniowych, podniesienie ich jakości, rozszerzenie asortymentu oraz, co jest obecnie najpilniejsze, regularność dostaw. Jakże to mają być środki? Sygnalizują je również nasze wywiady z kierownikami resortów.

„System rozdzielnictwa, a więc system, który umożliwia zakładowi —

dostawcy narzucanie zakładowi — odbiorcy terminów, asortymentu, jakości dostaw — nie może być uznany za racjonalny" — oświadczył minister górnictwa, Franciszek Waniolka.

„...należy w jak największym stopniu likwidować rozdzielność i przechodzić na zaopatrzenie zcentralizowane...”, dążąc do rozszerzenia bezpośrednich powiązań dostawców z odbiorcami, w tym, że ci ostatni powinni mieć prawo wyboru między różnymi dostawcami! — oto pogląd ministra, przemysłu chemicznego Antoniego Radlińskiego. W tym duchu wypowiedział się także minister przemysłu ciężkiego, Kiejstut Zemajtis.

A więc na pytanie: rozdzielnictwo czy wolny rynek – głosy padają zdecydowanie za tym drugim rozwiązaniem. Zgodnie zresztą z wymogami życia gospodarczego. Nie ulega teraz wątpliwości, że należy dążyć konsekwentnie do zorganizowania rynków w zakresie zaopatrzenia rynku nabywcy, tzn. do takiej sytuacji, w której zakłady mogą wybrać sobie dostawcę, gwarantującego im spełnienie wymagań. Powstań w ten sposób bodziec, skłaniający starsze zakłady do podciągania swej techniki i organizacji. Owa zdrowa konkurencja między przedsiębiorstwami będzie miała także i ten skutek, iż skończy się wreszcie niepotrzebna i szkodliwa nerwowość, napięcie w pracy służby zaopatrzeniowej i nadmierna jej zapobiegliwość, prowadząca koniec końców do ponadnormaitywnych zapasów w jednych zakła-

dach i do niedoborów w normach zapasów w innych. Wydaje się, że założony do r. 1965 wzrost zapasów jedynie o 3 i pół procent (w porównaniu z r. 1958) nastrożać może liczną trudnością, jeżeli nie będziemy sturali się w pełni wykorzystać tych walorów, jakie oferują postulowane warunki kupna — sprzedaży w zakresie artykułów zaopatrzeniowych. I w tym miejscu możemy powołać się na opinię kierowników resortów gospodarczych, którzy podkreślali znaczną poprawę zaopatrzenia i poziomu zapasów w warunkach wolnej sprzedaży, której pewien zakres już obecnie osiągnięliśmy.

Istnieją jednak również opinie wręcz odmienne, które w uzasadnieniu także powołują się na planowaną 3,5%-ową wzrost zapasów. Idzie mianowicie o to, że zadania maksymalnego wzrostu produkcji w najbliższym 7-leciu oraz konieczność rosnącego udziału inwestycji w podziale dochodu narodowego przy zapewnieniu zaplanowanego wzrostu spożycia — określają tempo wzrostu zapasów w takim właśnie, jak wyżej, stopniu. Takie proporcje, zadaniami oponentów, stoją w zasadniczej sprzeczności z postulatami ukonyktuowania wolnego rynku zaopatrzeniowego, którego cechą charakterystyczną musi być jakoby nadmierny wzrost zapasów. W rezultacie powstałby dyalekt: albo pogodzić się z nieuniknionym zmniejszeniem tempa wzrostu inwestycji i produkcji, albo — w celu usunięcia tej groźby — likwidować rezerwy i przeciwdziałać ich powstawaniu trybem administracyjnym, wprowadzić ponowną reglamentację, bo innych sposobów nie ma.

Rozumowanie powyższe jest o tyle tylko słuszne, że w początkowym okresie działania wolnego rynku pa-

nuje niewątpliwie tendencja nadmiernego wzrostu zapasów. Przedsiębiorstwa „upajają się” uzyskaną „wolnością”, i możliwością zabezpieczenia produkcji drogą gromadzenia surowców i materiałów wyjściowych. Powinnością tu jednak uwzględnić szereg czynników, przeciwdziałających tej tendencji z coraz większą, w miarę upływu czasu, siłą. Mamy tu na myśli przede wszystkim system finansowania i kredytowania zapasów, który w powiązaniu z innymi prawidłowo działającymi bodźcami ekonomicznymi, będzie skłaniał samodzielne przedsiębiorstwa do osiągnięcia maksymalnej i wysoko jakościowej produkcji przy minimalnych zapasach. W tym kierunku będzie także na przedsiębiorstwo wpływało narastające zaufanie do systemu zaopatrzenia, jego możliwości i elastyczności, zaufanie wypierające zwolna lecz niechybnie assekurancję, chomikarstwo — wszystkie plagi, które są wytworem z jednej strony deficytu, z drugiej — rozdzielnictwa. Ponadto konkurencja będzie pobudzała wszystkie przedsiębiorstwa do bardziej użytecznej produkcji, mającej maksymalne szanse realizacji. Tak więc sam rynek nabywcy — nawet przy pewnym nieuniknionym i potrzebnym wzroście zapasów u dostawców — wytworzy siłę, stymulującą racjonalne procesy.

Nie będzie więc bezpodstawne przypuszczenie, że jeżeli nawet w początkowym okresie poziom zapasów nie będzie prawidłowy, to jednak po „dotarciu” całego mechanizmu, będą się one kształtowały w granicach optymalnych.

*

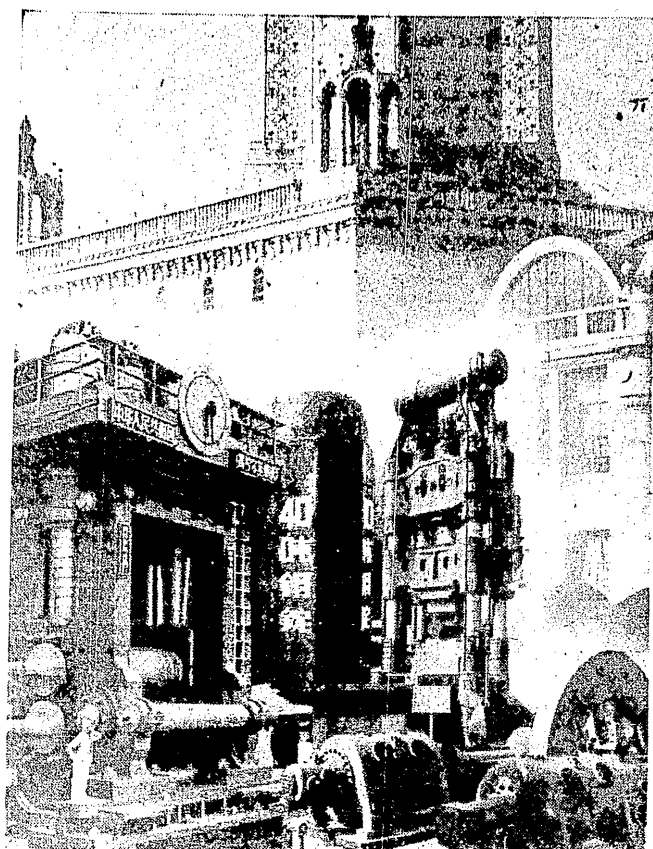
Nikt się nie łudzi, że powyższy cel możemy osiągnąć „z wtorku na środę”. Postęp musi tu być obliczony na dłuższą metę z tego chociażby po-

wodu, że w wielu podstawowych asortymentach, zwłaszcza w surowcach, będziemy mieli do czynienia z deficytem jeszcze przez czas dłuższy.

Zależnie od branży i charakteru trudności, trzeba położyć nacisk na szybką rozbudowę i właściwe wyposażenie bazy kooperacyjnej i zaopatrzeniowej, co jednak także musi trochę potrwać. Już teraz wszakże można i należy doprowadzić do rytmiczności dostaw tych surowców i materiałów, a także urządzeń, których w ogólnym bilansie nie brak, a które płyną do przedsiębiorstw w cyklach, przypominających czasy najokrutniejszego i permanentnego deficytu. Wydaje się, że należałoby pomyśleć tu z jednej strony o konsekwencjach finansowych, jakie powinny ponosić dostawcy (dostawcy a nie odbiorcy, rąk których, jak dotąd, skrupia się wszystko), nie wywiązujący się z zobowiązań co do jakości, asortymentu i terminów dostaw. Z drugiej zaś strony – wzorem np. resortu górnictwa – należy rozwinąć sieć hurtowni i składów interwencyjnych, odpowiednio zlokalizowanych i dysponujących asortymentem podstawowych i unikalnych materiałów i surowców

Wykaz rozmaitych skutecznych środków nie jest oczywiście wyczerpany. Chodzi jednak nie o wydułtanie listy możliwych rozwiązań, lecz o uwypuklenie konieczności energicznych działań w zakresie poprawy organizacji zaopatrzenia. Poprawy do takiego stopnia, aby ogólne, pomyślane bilanse były zgodne z odczuciem przedsiębiorstw, które swój sąd formułują zazwyczaj na podstawie konkretnej, codziennej praktyki, nie nastrojającej do tychczas — i to w licznych przypadkach — zbyt optymistycznie.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI



Ekspozycja przemysłu maszynowego

WYSTAWA przemysłu i transportu w Pekinie

BOLESŁAW ŻABKO-POTOPOWICZ

dukowane w ostatnich latach przez wieś chińską. Ciekawe, zauważyłem, że ludzie dłużej zatrzymują się przy tych pomysłowych prostych maszynach wykonanych przez rzemieślników niż przy aparatach elektronicznych.

W sali poświęconej energii atomowej dowiadujemy się z licznych eksponatów i map geologicznych, że Chiny są bogate w rudy uranowe.

Pośrodku sali zwiedzający z zaciekawieniem oglądają modele reaktora atomowego, cyklotronu i generatora elektrostatycznego — zbudowanych ostatnio w Chinach.

Hala przemysłu naftowego jest prawdziwym zaskoczeniem dla tych, którzy czytali w

dawnych podręcznikach szkolnych i różnych publikacjach, że Chiny nie mają ropy. Okazuje się, że dotychczas geolodzy zbadali dokładnie niewielką część powierzchni kraju i znaleźli wprost niezmierzone pokłady ropy.

Jest więc ropa i to w dużej ilości, ale do wydobycia jej potrzeba odpowiedniej aparatury wiertniczej, linii kolejowych, dróg, rurociągów, cystern, rafinerii, kadry fachowców i wiele, wiele czasu na kompleksowy rozwój gospodarczy ropodajnych terenów.

Ale fakt jest faktem, że Chiny będą jedną z pierwszych potęg naftowych na świecie.

O produkcji przemysłu chemicznego świadczy proste zestawienie,

Produkcja w tysiącach ton	1949 r.	1952 r.	1957 r.
Nawozy sztuczne	27	194	755
Soda kaustyczna	16	79	178
Kwas siarkowy	41	191	611

Hala przemysłu węglowego. Pod koniec 1958 r. wszystkie prawie napisy i hasła były w niej już nieaktualne jak np. slogan: „W przyszłym roku przegoniemy Anglię w wydobyciu węgla”. Gdy zwiadałem wystawę jesienią 1958 roku było wiadome, że Chiny wydobędą do końca tego roku około 270 mln ton węgla. Również ocena jego zasobów na 1500 miliardów ton, wypisana przy otwarciu wystawy była nieaktualna, gdyż w kilka miesięcy potem podano oficjalnie do wiadomości, że zapasy te wynoszą 9.000 miliardów ton.

W następnej hali dowiedzieliśmy się, że potencjał energetyczny w spadku nieujarzmionych wód, szacuje się w Chinach na 540 mln KW, z czego co najmniej 300 mln KW można wykorzystać praktycznie. Produkcja energii elektrycznej szybko wzrasta: 1949 r. — 4.300 mln KWh, 1957 r. — 19.300 mln KWh, 1958 r. — 27.500 mln KWh. Największy skok nastąpi jednak po ukończeniu kilkunastu dużych hydroelektrowni na wielkich rzekach chińskich. Budowana obecnie potężna elektrownia wodna na Jang-tse będzie dawać rocznie 127.000 mln KWh, czyli pięciokrotnie więcej niż wszystkie razem wzięte elektrownie w roku 1958.

Porównanie z bazą surowcową i produkcją innych krajów uświadcza jednak wielką drogę do przebiecia, jaką ma przed sobą chiński przemysł chemiczny.

W hali budownictwa dowiadujemy się, że było ono poświęcone głównie rozwojowi nowych zakładów przemysłowych. W latach 1953—57 zbudowano w Chinach Ludowych 7.500 zakładów przemysłowych.

Potrzeby są olbrzymie, zarówno w budownictwie dla przemysłu jak i w budownictwie mieszkaniowym. Duży nacisk kładzie się na obniżkę kosztów budowy, na stosowanie standardowych modeli.

Barwne napisy głoszą, że w produkcji cementu Chiny prześcigną Anglię w 1959 roku.

Oglądamy wiele eksponatów nowoczesnych materiałów budowlanych.

PRZEMYSŁ LEKKI

Osiągnięcia wszystkich innych przemysłów lekkich, poza przemysłem włókienniczym przedstawiono razem w jednej dużej hali. W okresie pierwszej pięcioletki wartość ich produkcji wzrosła dwukrotnie. Większość zakładów tych przemysłów, to zakłady rzemieślnicze stojące na pograniczu manufaktury.

Na wystawę warto pójść i to wiele razy tylko dla jednej części hali — przemysłu lekkiego — kącika rzemiosła chińskiego. To są prawdziwe cuda. Trudno właściwie nazwać twórców tych rzeźb, haftów, ceramiki, klejnotów itd. rzemieślnikami. To są wielcy artyści na światową skalę.

W okresie pierwszej pięcioletki rzemiosło chińskie zostało w 90%

skolektywizowane. Akcja ta objęła 5 milionów rzemieślników. W roku 1958 rozpoczęto kampanię na rzecz podniesienia techniki rzemiosła. Dała ona już bardzo poważne rezultaty.

„Fabryki włókiennicze rozprzestrzeniają się na obszarze Chin jak gwiazdy na niebie i kwiaty na ziemi” — głosi napis w hali przemysłu włókienniczego. Statystyki stwierdzają, że w roku 1958 wyprodukowano 6,4 miliardów metrów tkanin bawełnianych, co stanowi 3,5-krotny wzrost w porównaniu z rokiem 1949.

Jest to rezultat uprawniający do dumy i radości. Jednakże gdy na skrawku papieru podzieliłem tę produkcję przez 650 milionów ludności uzyskałem nader skromny wynik — ok. 10 metrów na 1 mieszkańca.

TRANSPORT

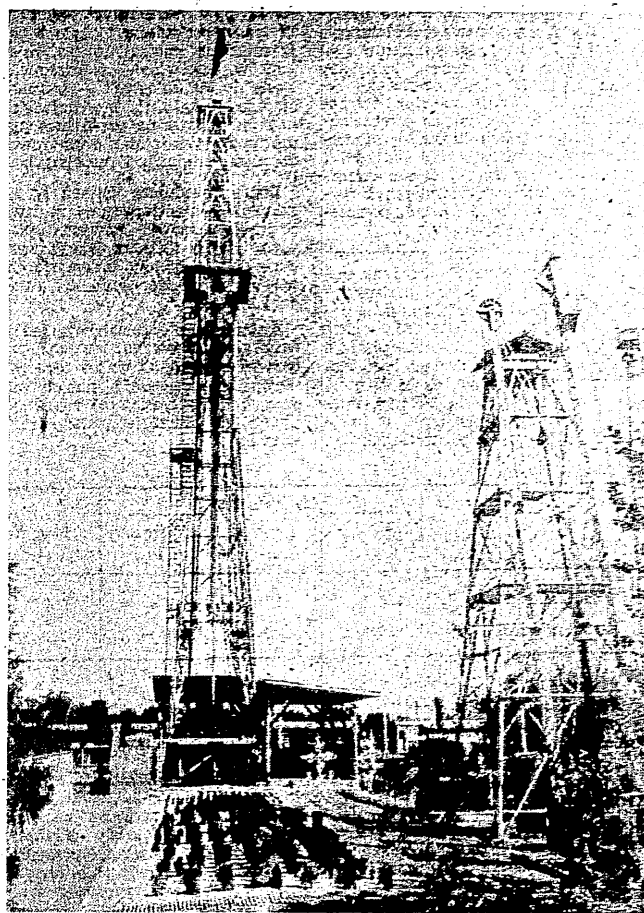
Problemy komunikacji i transportu w Chinach Ludowych należą do najważniejszych i najtrudniejszych do rozwiązania. Okazało się bowiem, że łatwiej jest zwiększyć produkcję, niż rozbudować transport w tak górzystym i popiętym wielkimi rzekami kraju jak Chiny. Dotychczas istniejąca sieć kolejowa koncentruje się głównie na wschodzie kraju. Dane z wystawy przewidują, że w końcu 1958 roku ogólna długość linii kolejowych wyniesie około 30 tys. km.

Oznacza to, że od chwili powstania ChRL długość linii kolejowych zwiększona prawie o 50%. Jest to olbrzymi sukces, ale... weźmy rocznik statystyczny i podzielmy kilka cyfr. Okazuje się, że w Polsce 1 km linii kolejowych przypada na ok. 12 km kwadr., a w Chinach na ok. 330 km kwadr. Wynika stąd niossek, że zwiększenie tempa budowy kolei w Chinach jest nieodzownym warunkiem kompleksowego rozwoju życia gospodarczego całego kraju.

Chińczycy doskonale to rozumieją i zamierzają wybudować w okresie drugiego planu pięcioletniego (1958—62) co najmniej 9.000 km nowych linii kolejowych. Opracowuje się już 15-letni plan elektryfikacji kolei.

W roku 1949 było w Chinach tylko 75 tys. km dróg bitych. W końcu 1958 r. ponad 280 tys. km.

Długość linii wodnych śródlądowych zwiększyła się z 73 tys. km w 1949 r. do 148 tys. km w 1958 r. Porty chińskie pomimo zastój, spowodowanego sytuacją polityczną i zmianą kierunków handlu zagranicznego, są stale rozbudowywane. I to nie tylko małe porty przeznaczone dla żeglugi kabotażowej lecz i duże oceaniczne takie jak Szanghaj, Tien-tsin, Dairen, Tsin-dao itd. Chińczycy wierzą, że za kilka lat handel zagraniczny z całym światem ruszy pełną parą. Wydaje mi się, że rozumują bardzo słusznie,



Urządzenia wiertnicze chińskiej produkcji



Transport rudy

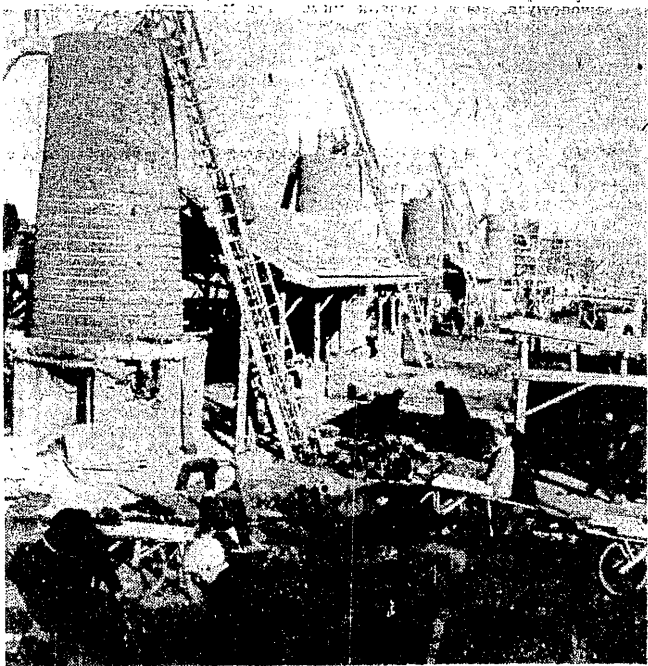


Ciągniki — traktory

Na tereny wystawy raczałem z ogromnym zaniepokojeniem. W pamięci mej tkwił obraz starych Chin, ukształtowany na podstawie kiedyś przeczytanych książek: ogromnego zafanowanego obszaru, który w spadku po dawnych władcach w 1949 r. przejęła Chińska Republika Ludowa.

Przemysłu ciężkiego prawie, że nie było, inny był bardzo słabo rozwinięty i koncentrował się na wschodnim wybrzeżu. Rolnictwo żyło tradycjami sprzed setek lat. Stopa życiowa była katastrofalnie niska.

Pierwsze swe kroki, wraz z przewodnikiem skierowaliśmy do hali hutnictwa, jednej z 15-tu, w których na przestrzeni 40 tys. m kw.



Pieca hutnicze w jednej z miejscowości prowincji Hopen

pomieszczała się wystawa. Czytamy wielki napis:

„Produkcja 8 lat prześcignęła produkcję 49 lat”.

Oglądamy modele ogromnych kombinatów metalurgicznych w Anszaniu, Uchaniu, Paotou i Szanghaju oraz autentyczne małe piece hutnicze.

Wielkie tablice i wykresy obra-

zujące rozwój przemysłu ciężkiego informują:

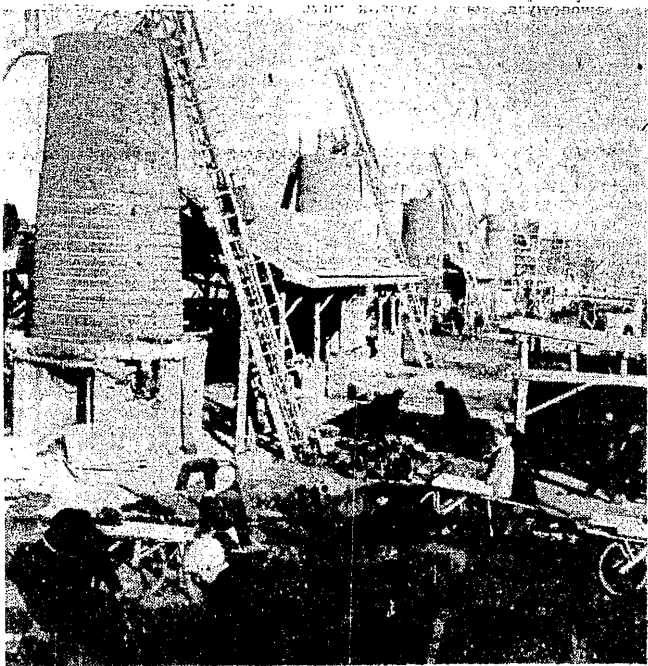
Produkcja stali w tysiącach ton.	1952	1955	1957	1958
Stal	1349	2853	5350	11000

Przewodnik nie bez dumy podkreśla, że średni wzrost produkcji stali w okresie pierwszej pięcioletki, nie mówiąc już o roku 1958, bije rekordy państw kapitalistycznych.

PRZEMYSŁ MASZYNOWY

Wielka hala przemysłu maszynowego była zatłoczona nie tylko ludźmi lecz również eksponatami.

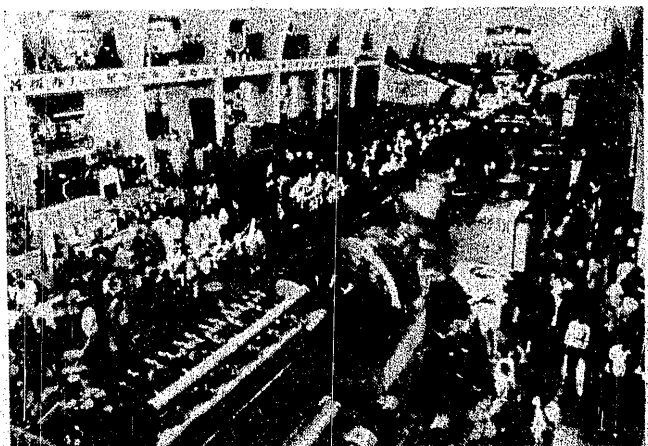
Przemysł maszynowy istnieje w Chinach już ponad 90 lat, lecz do roku 1949 obejmował tylko zakłady remontowe i montażowe. Poważniejszy jego rozwój następuje w okresie lat 1953—1957 kiedy to przeznaczono poważne środki inwestycyjne na



rozbudowę i budowę ponad stu zakładów przemysłu maszynowego.

W roku 1952 Chiny Ludowe wyprodukowały 13.740 obrabiarek, w roku 1957 już 37.190 obrabiarek, a w roku 1958 około 90.900 obrabiarek.

W hali supernowoczesnych maszyn, narzędzi i aparatury pomiarowej oglądamy prymitywne obrabiarki, maszyny i narzędzia wypro-



Hala przemysłu maszynowego

Realność aktywizacji

W latach 1959—1965 nastąpią pewne przesunięcia w rozmieszczeniu sił wytwórczych, tak, aby nastąpiło pełniejsze wykorzystanie zasobów naturalnych występujących w poszczególnych częściach kraju, ograniczenie nadmiernej migracji ludności i zlagodzenie w granicach ekonomicznie uzasadnionych nadmiernych rozpiętości w zagospodarowaniu poszczególnych rejonów.

Kierując się tymi wytycznymi, można w przybliżeniu podać, że rozmieszczenie obiektów przemysłowych wielkich i średnich, budowanych w latach 1961—1965, będzie następujące: około 5 proc. zostanie zlokalizowane w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców, około 35 proc. w miastach od 50 do 200 tys. mieszkańców, około 40 proc. w miastach od 20 do 50 tys. mieszkańców,

do 15 proc. w miastach od 10 do 20 tys. mieszkańców i około 5 proc. w miastach poniżej 10 tys. mieszkańców. Tak więc — w przeciwieństwie do lat ubiegłych — w małym stopniu uwzględnia się największe miasta, a poważna część inwestycji przemysłowych zostanie skierowana do miast średnich i mniejszych.

Druga zasadnicza zmiana w tym zakresie — to zerwanie z dawną praktyką budowy nowych miast, powstawających wskutek lokalizowania wielkich obiektów przemysłowych w zupełnym oderwaniu od osiedli miejskich.

Zmiany te nie rozwiązują jednak dość skomplikowanej sytuacji małych miasteczek. O wadze tego problemu świadczy ilość małych miasteczek i zamieszkujących w nich ludności, co ilustruje podane zestawienie:

	m i a s t a			Razem
	poniżej 5 tys.	od 5—10 tys.	od 10—20 tys.	
Ilość miast	323	186	118	627
Ilość mieszkańców	915 tys.	1.309 tys.	1.594 tys.	3.818 tys.

Chodzi tu w szczególności o najliczniejszą grupę miast — do 10 tys. mieszkańców. Miasteczka te najczęściej pozbawione są istotnego czynnika miastotwórczego, jakim jest przemysł.

W tej sytuacji problem małych miast czeka w dalszym ciągu na swoje gospodarcze rozwiązanie. Generalnie można by powiedzieć, że rady narodowe w ramach rozszerzonych uprawnień i przydzielonych im środków inwestycyjnych będą aktywizować małe miasta. Wydaje się jednak, że byłoby to zbyt uogólnione i mało poważne zagadnienie.

Pierwszy krok organizacyjny został już zrobiony. Każdy powiat posiada kompleksowy 7-letni program rozwoju powiatu, opracowany przez powiatową (miejską) komisję planowania gospodarczego przy udziale działaczy gospodarczych i publicznej dyskusji.

W programach tych wykazane są duże rezerwy materiałowe, techniczne i ludzkie, tkwiące w danym terenie. Dzięki oddolnemu charakterowi planów mogą one być w szerszym stopniu i lepiej realizowane wskutek dużego zainteresowania i zaangażowania konkretnej pomocy ze strony ludności.

Do ujawnionych w programach rezerw, mających bezpośredni związek z małymi miasteczkami, należą w pierwszym rzędzie:

1. Bogactwa mineralne — takie jak kamień budowlany i drogowy, kamień wapienny, gipsy, marmury, wysokogatunkowe gliny, piaski szklarskie, torfy, żwir.
2. Surowce — owoce, włosy, pierze, szmaty, padlina, odpady rogożne, ziemia leśnicza.
3. Niewykorzystane skupiska fachowców.
4. Niedostatecznie wykorzystane pomieszczenia i urządzenia w przemyśle terenowym, jak również często jeszcze niewykorzystane lub niewłaściwie wykorzystane obiekty.
5. Niewykorzystane rezerwy siły roboczej.

W programach znajduje się szereg cennych wniosków podsuwających możliwości wykorzystania tych rezerw, nieraz w ramach środków pozostawionych do dyspozycji władz miejscowych. Nie rozwijają to jednak w pełni zagadnienia.

Szeroka dyskusja na temat małych miast i ich aktywizacji ostatnio uciechła. Wynika to jednak nie z tego, że sprawa została rozwiązana, a z tego, że brak jest pełnej jasności co do kierunków jej rozwiązania i roli gospodarczej małych miasteczek w ogólnym układzie strukturalnym gospodarki naszego kraju. Niemniej, wiadomo już obecnie na pewno, że dla aktywizowania miasteczek należy im przywrócić funkcje produkcyjne i usługowe. Rozmiary i rodzaj produkcji należy w pierwszym rzędzie dostosować do bezpośredniego zaplecza. Wydaje się jednocześnie, że w nowym układzie gospodarczym jest ok-

możliwe uwzględnienie innych, szerszych możliwości produkcyjnych.

Do możliwości takich należy przeniesienie z dużych zakładów produkcji ubocznej do zakładów w małych miasteczkach. Zakłady w małych miasteczkach powinny przejąć tę produkcję, a jednocześnie otrzymać możliwość nabycia zbudowanego surowca i materiałów do dużych zakładów oraz zbudowanych maszyn i urządzeń. Zakłady duże mogłyby oddelęgować odpowiednich fachowców do kierowania tą produkcją w pierwszym okresie. Nie wpływa to zasadniczo na produkcję dużych fabryk, a może istotnie pomóc w akcji aktywizacyjnej.

Duże zakłady w większych miastach mogą mieć w małych miastach, położonych w sąsiedztwie, zorganizowaną produkcję pomocniczą, zwłaszcza tych części, które wymagają w większym stopniu pracy ręcznej i nie mogą być produkowane seryjnie. Tak zwane podzakłady w małych miasteczkach, specjalizujące się w określonych kierunkach, mogą w poważnym stopniu pomóc dużym zakładom w osiąganiu lepszych wyników, głównie na odcinku jakości produkcji.

Oddzielnym problemem jest możliwość rozwoju w małych miastach produkcji eksportowej. Dotyczy to zwłaszcza tych miasteczek, które w tym zakresie posiadają już tradycję. Problem ten z uwagi na jego szersze znaczenie dla całej gospodarki wymaga odrębnego omówienia.

Wiele takich przedsiębiorstw handlowych jak PDT, CDT, Galluxy itp. mogłyby bezpośrednio zlecać określonym i zorganizowanym skupiskom fachowców w małych miastach produkcję różnych artykułów. Małe miasteczka o zdecydowanej specjalizacji i tradycji produkcyjnych mogłyby mieć zorganizowane w dużych miastach bezpośrednie punkty sprzedaży swojej produkcji. Tego typu reprezentacja produkcji zapewniłaby między innymi bezpośredni kontakt z odbiorcą, daje znajomość potrzeb konsumenta, poza tym zobowiązuje producenta do zabezpieczenia właściwej jakości. Również w tym on zbiorową wartość i godność dotychczas często zapomnianego i anonimowego producenta z małych miasteczek.

Małe miasteczka powinny być siedliskiem średnich szkół zawodowych, których uczniowie odbywali by praktyki w pierwszym okresie w małych zakładach miejscowych, a dopiero w następnym byłoby kierowane do większych zakładów. Ta stopniowość praktyki zmusza ucznia nie tylko do nauczania się obsługi maszyn, ale również do samodzielnego produkcji i daje większe możliwości rozwijania indywidualnych zdolności. Ten moment może stać się bodźcem i zachętą do pozostania na stałe w małym miasteczku.

Obok spełniania tych funkcji produkcyjnych, małe miasteczka powinny być ożywionymi ośrodkami wymiany produkcji przemysłowej i rol-

przekrością trzeba stwierdzić, że w ostatnich latach zostaliśmy zdystansowani przez wiele krajów w zakresie turystyki zagranicznej. Nie mówiąc o Włoszech, które uzyskują z tego źródła 1.500 mln. dolarów, czy Austrii, która w r. bież. zarobiła na cudzoziemcach 150 mln dolarów — nasz wynik 1,5 mln dolarów jest niewielki nawet w porównaniu z osiągnięciami turystyki czechosłowackiej, jugosłowiańskiej czy węgierskiej. Wprawdzie „Orbis” przekroczył swój plan o ok. 300 tys. dolarów, ale w porównaniu z tego rodzaju dochodami innych państw lub też w porównaniu z wartością naszego eksportu towarowego eksport tych usług jest stanowczo za mały.

Toteż obecnie, gdy rozważane są plany perspektywicznego rozwoju naszej gospodarki aż do roku 1975, warto ośmielić skomunikować istniejący stan rzeczy i zastanowić się nad sposobami zrealizowania słusznych postulatów w dziedzinie rozwoju turystyki.

Opierając się na danych procentowych wzrostu turystyki w Polsce (w latach 1956—1959) oraz w skali międzynarodowej można przyjąć, że już w 1962 r. liczba turystów zagranicznych przekroczy 110 tys., w 1972 r. osiągnie 500 tys., a w 1975 r. będzie bliska 580 tys. (1958 — 40.000). Wpływ dewizowy będą oczywiście rosły w pewnej do tych liczb proporcji i na tej podstawie określić można je na 20 milionów dolarów w roku 1975. Wprawdzie nie jest to jeszcze kwota imponująca, gdyż stanowi nie więcej niż 2% naszego obecnego eksportu towarowego — niemniej jednak należy docenić jej znaczenie.

Jakie trzeba spełnić warunki, jakie wykazać inwestycje, aby móc obsłużyć tę masę turystów i przysporzyć skarbowi państwa zaplanowaną sumę?

Przed wszystkim musimy mieć gdzie zakwaterować przyjeżdżających turystów. Obecnie mamy załadowane 12 orbisowskich hoteli nadających się do tego celu i dysponujących 1698 pokojami z 2551 łóżkami. Nowospółniernia z tą ilością pokoi i łóżek jest dość rzadką, których polskie hotele mają tylko 854 (jedynie w warszawskim Grand Hotelu wszystkie pokoje są z łazienkami, których ilość — 428 — stanowi połowę ilości wszystkich łazienek w hotelach orbisowskich).

Trzeba więc budować hotele — przynajmniej na przeciętnym poziomie europejskim — i modernizować hotele istniejące, wyposażając je w odpowiednie urządzenia sanitarne. W Warszawie, po zakończeniu przebudowy Hotelu Europejskiego potrzebny w tym zakresie zostanie zaplanowany na kilka lat, ale już w 1967 r. konieczna będzie budowa nowego hotelu na 500 miejsc, a w następnej pięcioletniej dekadzie wybudować następne dwa duże hotele dla obsługi zagranicznego ruchu turystycznego.

W Krakowie konieczna jest budowa w najbliższej pięcioletniej dekadzie hoteli, przy czym jeden z nich (na 500 miejsc) potrzebny jest natychmiast. Poza tym w latach 1965 — 1975 Kraków musi otrzymać jeszcze 4 hotele, gdyż przez to właśnie miasto przebiega najbardziej atrakcyjne szlaki turystyczne, a sytuacja jest tu szczególnie trudna.

Poznań znajduje się w warunkach najmniej rozpalających. Potrzebne poważnego zwiększenia ilości miejsc hotelowych skłania tu nie tylko turystyka (zainteresowana ca-

niej, ośrodkami usług wszelkiego rodzaju. W tym celu należy uatrakcyjnić jarmarki i targi w małych miasteczkach przez organizowanie kiermaszy, wystaw itp. Zmniejszyłoby to wędrowną ludność większej po zakupy do dużych miast.

Wreszcie małe miasteczka i ich okolice powinny być ośrodkami produkcji różnego rodzaju materiałów budowlanych, w oparciu o miejscowy surowiec i fachowców oraz różnego rodzaju przetwórstwa oparte o produkcję sadowniczo-warzywniczą.

Przytoczone tu przykłady nie wyczerpują pełnych możliwości przywrócenia małym miasteczkom należnych im funkcji, jeżeli istotnie chcemy poprawić warunki bytowe ich mieszkańców. Opracowanie skoordynowanego planu działania w tym zakresie wydaje się rzeczą jak najbardziej słuszną. Osobście uważam za celowe w miejsce dotychczasowego funduszu interwencyjnego stworzyć fundusz aktywizacji gospodarczej małych miast. Należy przy tym rozważyć formy i możliwości szerokiego włączenia się miejscowej ludności w realizację takiego programu.

Realizując taki program będzie można rozwiązać znacznie łatwiej szereg innych problemów, zwłaszcza natury społeczno-społecznej. Dotyczy to w szczególności budownictwa mieszkaniowego ludności, budownictwa urządzeń kulturalnych i komunalnych oraz zewnętrznego wyglądu małych miast.

Z. CHMIELEWSKI

lą Wielkopolską, lecz także Międzynarodowe Targi Poznańskie oraz wiosenne i jesienne Targi Krajowe. Ilość kupców zagranicznych, przybywających na Targi Międzynarodowe, ma ogromne znaczenie dla tej największej dziś w Europie Wschodniej imprezy handlowej, nie jest więc przesadą twierdzenie Zarządu MTP, że „jeśli nie będzie w Poznaniu hoteli — nie będzie Targów”. Plan „Orbis” przewiduje budowę załadwie jednego hotelu w latach 1959—1963 oraz po jednym w następnych pięcioletkach do roku 1975. Z góry trzeba powiedzieć, że założenie to nie pokrywa się z planem rozwoju MTP i konieczne jest równoległe prowadzenie budowy hoteli miejskich.

Następne hotele o wysokim standardzie potrzebne są w Częstochowie (w latach 1961—75 — dwa), w Katowicach (co najmniej dwa obiekty w tym okresie), w Trójmieście (trzy), we Wrocławiu (dwa), w Szczecinie (jeden), w Lublinie (jeden) oraz na Pojezierzu Mazurskim, gdzie raczej powinny powstać hote-

przypuścić, że w latach najbliższych nadal zwiększać się będzie ilość turystów podróżujących własnymi samochodami, przy czym podróże dokonywane będą nie tyle w kierunkach „tradycyjnych”, ile właśnie do krajów bardziej nieznanymi, bardziej egzotycznych i interesujących. Z wielu względów mamy więc szansę wzięcia dużego udziału w tej powszechnej „gorączce podróżowania” — jako kraj docelowy i tranzytowy.

Pamiętać jednak należy, że same hotele w miastach nie podnoszą atrakcyjności naszego kraju dla „turystów dewizowych”. Podobnym senssem byłoby twierdzenie, że postawione na odpowiednim poziomie usługi „Orbis” rozwiążą wszystkie trudności i przystawimy workę z dolarami. „Orbis” może zrobić dużo, ale nie z samym „Orbisem” styka się turysta.

Na przykład mamy nawet niezłe drogi i dość gęstą sieć. Ale stacje obsługi samochodów praktycznie nie istnieją. Podobnie można przejechać setki kilometrów, nie na-

Zamierzono inwestycje ponosić obejmując szereg robót w rejonie Tatr i Pienin. Uporządkuje się i uatrakcyjni najbardziej uczęszczane drogi kołowe, zwłaszcza na trasach Słubice — Poznań — Łowicz — Warszawa, Warszawa — Siedlce — Telespół, Kudowa — Wrocław — Łódź, Cieszyń — Katowice — Kraków — Kielec — Radom — Warszawa, Warszawa — Pułtusk — Mikołajki — Gdynia, Kraków — Zakopane — Krynica oraz Gdańsk — Malbork — Toruń — Sochaczew. Poważne inwestycje zostaną wykonane w Krynicy, Kudowie, Dusznikach, Krakowie, Ojocowie, Oświęcimiu i Wieliczce, na Wybrzeżu Gdańskim, w rejonie Jezior Mazurskich, we Wrocławiu, Katowicach, Szczepku i innych rejonach.

Trzeba podkreślić, że inwestycje te są nader wszechstronne. A więc obejmują modernizację niektórych hoteli i pensjonatów, zakup samochodów do wynajmu z kierowcą lub bez kierowcy, przebudowę dróg, budowę oczyszczalni ścieków, instalacje urządzeń sanitarnych, budowę barów, kawiarni, restauracji, budowę punktów obsługi turystów, budowę ośrodków turystyki motorowej, stacji pogotowia technicznego, stacji benzynowych, a nawet wyposażenie terenów sportowych i różnych ośrodków rozrywkowych.

Widać stąd, że w najbliższej przyszłości w znacznie szerszej niż dotychczas mierze będą pod kątem potrzeb turystyki zagospodarowywały swój teren rady narodowe, którym przeznaczone fundusze ułatwią wykonanie tego zadania.

Nowa uchwała powinna również zaktywizować organizację społeczne, które są rozwinięciem turystyki bezpośrednio zainteresowane.

Szczególnie pomyślnie rozwija się współpraca turystyki zagranicznej z młodzieżą studencką, która w okresie wakacyjnym angażuje się do pracy w charakterze pilotów wycieczek, przewodników itp. Może więc ze swej strony studenci zachęcić zorganizować — przynajmniej w niektórych miastach — jakiegoś prace społeczne, porządkowe (np. zajęć się drogowymi znakami wespół z odpowiednim wydziałem rady narodowej), które można by tym sposobem wykonać taniej, szybciej, lepiej.

Związek Motorowy, który tak dobrze potrafi organizować wycieczki zagraniczne dla swoich członków, mógłby (niemniej dobrze rzecz organizując) pomyśleć o włączeniu się do budowy moteli i stacji samochodowych dla cudzoziemców. Nie są to sprawy wielkie — lecz bez wątpienia wymagające dużej fachowości, którą odznaczają się właśnie członkowie PZMoT.

Wreszcie sprawa handlu. Po niebywałych trudach uruchomiono na terenie całej Polski kilka punktów sprzedaży pamiątek i wyrobów artystycznych za dewizy. Nawet pomijając sprawę skalkulowania cen niektórych artykułów sprzedawanych za dewizy na poziomie cen istniejących w takich luksusowych udrożniach zagranicznych, jak np. Biarritz — trzeba powiedzieć, że punktów sprzedaży jest stanowczo za mało. Turysty zawsze chcą z sobą przywieźć jakąś pamiątkę i zawsze znajdują na to pieniądze. Jeśli więc z takich czy innych względów sprzedaż za dewizy musi być ograniczona do kilku punktów — niechże w hotelach i na paru trasach o największej frekwencji znajdą się dobrze zareklamowane stoiska z pamiątkami. To przecież nie tylko realny dochód handlu — lecz poważna propaganda, najmniej u nas doceniana, ale mogąca bardzo wyraźnie zaktywizować produkcję rzemieślniczą i zwiększyć wydatnie jej eksport.

NIEZBĘDNE ZAPLECZE TURYSTYCZNE

JERZY WITTEK

le-pensjonaty o charakterze wypoczynkowym i campingowym. Ogółem w wyniku tych inwestycji powinniśmy doprowadzić do posiadania w hotelach orbisowskich 2700 miejsc.

Można by zapytać, jakich to wymaga nakładów finansowych, bo wiadomo, że budowa hoteli nie jest tania. Istotnie — w latach 1959—60 trzeba byłoby wydać ok. 170 mln zł, w latach 1961—65 — 357 mln zł, a w następnej pięcioletniej dekadzie 390 mln zł i wreszcie w latach 1971—75 — 526 mln zł, razem więc ogromna suma 1.443 mln zł. Ale z drugiej strony trzeba pamiętać, że inwestycje te amortyzują się już po 6—8 latach, potem zaś przyniosą poważny dochód i zwykłe dodawanie tych liczb byłoby błędem w rachunku gospodarczym. Poza tym nader ważną korektę do tego rachunku wprowadza fakt, że jedno miejsce hotelowe przynosi rocznie około 1000 dolarów przeciętnego dochodu. W tym świetle rentowność inwestycji wygląda jeszcze bardziej korzystnie. Jeszcze szybciej amortyzują się wydatki na pensjonaty, ośrodki wypoczynkowe i campingi, w których przeciętnie na jedno miejsce przypada dochód 600 dolarów rocznie.

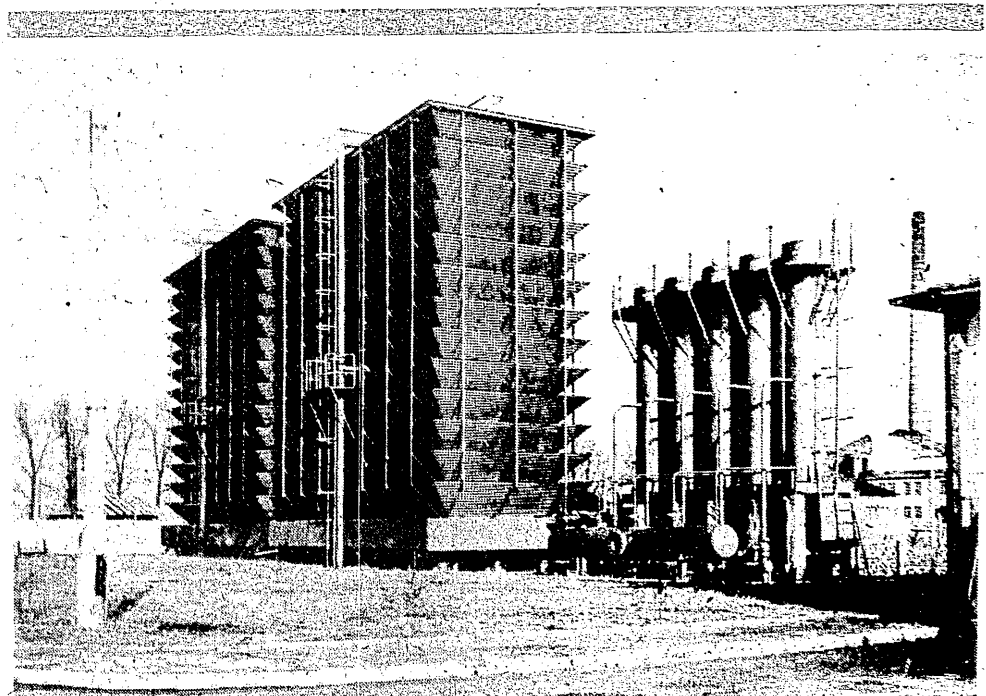
Obserwując dotychczasowy rozwój turystyki na świecie można z dużą dozą prawdopodobieństwa

poikawszy po drodze w żadnym miasteczku publicznej toalety. Czy budowa szaleńców ma być zadaniem biura podróży? Można i tak postawić sprawę, lecz właściwie byłoby — wzorem Ciochemerle postawić w każdym miasteczku gospodarczym sposobem odpowiedni budyneczek w odpowiednim miejscu przy ulicy przelotowej.

Na te rzeczy rady narodowe muszą znaleźć pieniądze, podobnie jak na utrzymywanie czystości, posypywanie dróg piaskiem w okresach gołodzi itd. Bądź co bądź świadczy to po prostu o jakimś poziomie cywilizacji i bezpośrednio wpływa na opinie, jaką cudzoziemcy wynoszą z pobytu w Polsce.

Sprawa zaplecza turystycznego stała się tak palącą, że zajął się nią Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów, polecając opracować projekt uchwały „w sprawie zagospodarowania turystycznego kraju w latach 1959—1962”. Trudno byłoby w tym miejscu szczegółowo wyliczać wszystkie inwestycje, jakie mają być w tym okresie przeprowadzone, jednakże wydaje się, iż pewien pogląd na zagadnienie da przytoczenie kilku charakterystycznych danych.

W okręgu warszawskim przewiduje się przeprowadzenie poważnych inwestycji w Żelazowie, Woli, Warce, Winiarach i Lesnej, Podkowie.



Chłodna, Wrocław

Foto. CAP

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Główny — 406-28.
Sekretarz Redakcji — 406-28. Redaktorzy — 406-28.
Centra — 406-13, 406-21.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacj.), Tadeusz Jaworski (sek. red.), Mieczysław Kabał, Jerzy Kieć, Tadeusz Kowalik, Marian Krak, Mikołajczyk, Zofia Mroczka, Marian Osowski, Józef Paluszka, Grzegorz Pański, Antoni Radecki, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nacj.), Jerzy L. Topolitz, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 100 zł, półrocznie 50 zł, kwartalnie 25 zł. Wskazanie (sta. cena) i cz. z t. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przysyłają do redakcji w miejscowych, w których jest Oddział i teleprzetwarz. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — 10,50 zł. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 3/4.
Zam. 381, W-12.