W NUMERZE:
ALBIN PŁOCICA — Wartość użytkowa a relacja cen — str. 2
K. KOPELOW — J. SZYMAŃCZYK — Jak pozbyć się zbędnych zapasów — str. 3
JANUSZ G. ZIELIŃSKI — Szkoła marginalna a praktyka „big businessu" — str. 7

ŻYCIE gospodarcze
TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
ROK XIV WARSZAWA — 19 kwietnia 1959 R. CENA 2 ZŁ Nr 16/396

CHŁOPI o sprawach wsi

(Ankieta Ośrodka Badań Opinii Publicznej przy Polskim Radio)

WACŁAW MAKARCZYK

W styczniu br. Ośrodek Badania Opinii Publicznej przeprowadził badania ankietowe na temat niektórych ważniejszych zagadnień społeczno-gospodarczych nurtujących naszą wieś. Uczestnikami ankiety byli rolnicy indywidualni — właściciele gospodarstw o powierzchni ponad 2 ha, których głównym źródłem utrzymania jest praca we własnym gospodarstwie rolnym. Doboru osób zapytywanych dokonano metodą reprezentacyjną w oparciu o ogólną statystykę gospodarstw wg grup obszarowych (2—5, 5—10, 10—14 oraz 14 i więcej ha) w rozbiciu wojewódzkim. Ankietę przeprowadzili społeczni ankieterzy OBOP, którzy ponadto nadesłali swe uwagi dotyczące przebiegu akcji. Otrzymano 1 138 wypełnionych kwestionariuszy. Sposób przygotowania i przeprowadzenia oraz wyniki ankiety pozwalają sądzić, że stopień jej reprezentatywności jest dość wysokiego rzędu.

Spośród problemów stanowiących przedmiot badań omówimy tu opinie chłopów co do następujących spraw: 1) perspektywy podniesienia produkcji rolnej; 2) rozdrobnienie gospodarstw; 3) spłaty rodzinne.

PERSPEKTYWY PODNIESIENIA PRODUKCJI ROLNEJ

Opinię rolników na sprawę dróg, wiodących do zwiększenia produkcyjności gospodarstw, starano się uchwycić w dwojakim aspekcie: a) formy gospodarki (indywidualna czy zespołowa) i b) najkonieczniejsze środki techniczno - ekonomiczne. Relację zaczniemy od pierwszego aspektu.

Na pytanie: „W jaki sposób rolnicy mogliby się najbardziej przyczynić do zwiększenia produkcji rolnej" — otrzymano następujące odpowiedzi: (Podane wyniki przekraczają 100%, gdyż niektórzy uczestnicy ankiety udzielali jednocześnie więcej niż jednej odpowiedzi):

samodzielnym wysiłkiem (nie zrzeszając się)	— 61,4%
zrzeszając się w kółku rolniczym	— 36,1%
zrzeszając się w spółdzielni produkcyjnej	— 4,3%
nie wiem	— 4,0%

Aby zorientować się, jakie czynniki obiektywne i jakie motywy subiektywne wpływają na zajęcie określonego stanowiska, co do formy gospodarki, należy sięgnąć, z jednej strony, do głębszej analizy danych statystycznych, z drugiej zaś — do listów i komentarzy załączonych do wypełnionych kwestionariuszy. W tabeli 1 podajemy wyżej podane wyniki z uwzględnieniem grup obszarowych.

Liczby tab. 1 wykazują, że nie można uchwycić jednoznacznej zależności między opowiadaniem się za kółkiem rolniczym a wielkością posiadanego gospodarstwa. Wynika to — należy przypuszczać — z niejednolitego charakteru kółek, o czym wiadomo skądinąd, a także z rozmaitego nastawienia, m. in. politycznego, do kółek.

Z jednej strony propaganda kółek rolniczych bywa niekiedy traktowana jako chęć przemycenia wstępnej formy spółdzielczości. Można tu zacytować następującą wypowiedź ankietera z woj. łódzkiego:

„Istniejący na początku entuzjazm do pracy w kółkach rolniczych bardzo ostygł. Krąży przeświadczenie, że kółka rolnicze to wstępna forma do spółdzielni produkcyjnych".

Z drugiej strony spotyka się czasami niechęć do pracy w tych kółkach, w których dominują bogaci rolnicy. Oto głos ankietera z woj. bydgoskiego:

„Nie entuzjazmują się (chłopi — uw. m.) działalnością kółek rolniczych, bo głos i korzyści największe mają tam najbogatsi".

Charakter kółek może być niejednolity nie tylko pod względem klasowym, ale i pod względem efektywności działania. I tym zapewne należy dodatkowo tłumaczyć fakt, że w naszej ankiecie spośród członków kółek rolniczych (588 osób) tylko 46 proc. wymieniło swą organizację jako zdolną do zwiększenia produkcyjności gospodarstw. Spośród nie należących do kółek (550 osób) wymieniło je 25 proc.

Ponadto można przytoczyć spotykany wśród chłopów pogląd, że wszelkie zrzeszenie jest absorbujące, że wiele czasu trzeba wtedy tracić na różne nieproduktywne zajęcia, zebrania itp.

Niezależnie jednak od tych wszystkich zarzutów, wypowiadanych z różnych pozycji, popularność kółek w skali całej badanej zbiorowości jest znaczna — ponad 36% zwolenników.

Bardziej istotny wpływ na opinię chłopów — w porównaniu z po-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

Zmiany w sytuacji rynkowej

MIECZYSŁAW LESZ

W poprzednim numerze zamieściliśmy krótki przegląd aktualnej sytuacji gospodarczej. W celu szerszego naświetlenia jej ważniejszych aspektów zwróciliśmy się do Ministra Handlu Wewnętrznego inż. Mieczysława Lesza z prośbą o omówienie sytuacji na rynku wewnętrznym.

Redakcja

Od szeregu miesięcy obserwujemy w strukturze podaży i strukturze popytu dwie istotne tendencje.

W podaży artykułów rynkowych (tj. w strukturze produkcji artykułów rynkowych), jeżeli pominiemy niewielki ich import, mamy do czynienia z szybkim wzrostem udziału artykułów przemysłu lekkiego i dóbr trwałego użytku, a ze znacznie wolniejszym wzrostem produkcji przemysłu spożywczego. W strukturze popytu natomiast tendencja jest odwrotna. Obserwuje się szybki wzrost popytu na artykuły spożywcze (w szczególności na mięso) i względnie wolniejszy na artykuły przemysłowe. Ponadto jeśli idzie o te ostatnie, to przy wydatnym wciąż jeszcze wzroście popytu na artykuły metalowe trwałego użytku ma miejsce gwałtowne załamanie popytu na wyroby przemysłu lekkiego (tkaniny, obuwie, odzież, galanterię).

Rozmiary tych zjawisk ilustrują cyfry.

O ile wskaźnik wzrostu produkcji w porównaniu z rokiem 1956 był w 1957 r. niemal równy dla całości przemysłu i przemysłu spożywczego (109,9 i 109,3), a w 1958 r. tempo wzrostu produkcji przemysłu spożywczego w porównaniu z 1957 r. tylko nieznacznie pozostawało w tyle za tempem wzrostu całego przemysłu (109,8 i 108,0), to w roku bieżącym wskaźnik wzrostu produkcji przemysłu spożywczego już bardzo znacznie pozostaje w tyle za globalnym wzrostem produkcji w pierwszych dwóch miesiącach bieżącego roku w porównaniu z odpowiednim okresem r. ub. (109,5 i 102,4). Przy tym wskaźnik produkcji w styczniu i lutym 1959 r. w stosunku do tego samego okresu r. ub. dla mięsa wynosi — 99,5, dla tkanin wełnianych — 103,4, tkanin bawełnianych — 107,6, tkanin jedwabnych — 104,4 i obuwia skórzanego — 105,9.

Różne są oczywiście przyczyny zwolnienia tempa wzrostu produkcji artykułów żywnościowych. Najważniejsza jednak, to fakt, że szybki wzrost skupu artykułów rolnych, który miał miejsce w latach 1957—1958, był w równej mierze rezultatem wzrostu produkcji rolnej, co i wzrostu towarowości tej produkcji. Możliwości zaś dalszego wzrostu towarowości są już dziś mocno ograniczone.

Zupełnie odmiennie niż kierunki rozwoju produkcji kształtują się tendencje zmian w popycie ludności. Wskazuje na to wyraźnie zestawienie wskaźników wzrostu sprzedaży w styczniu i lutym 1959 r. w porównaniu z obrotami w tym samym okresie ub. roku przyjętymi za 100.

Mięso	— 117,5
Tłuszcz wieprzowy	— 122,7
Tkaniny wełniane	— 73,0
Tkaniny bawełniane	— 75,8
Konfekcja	— 78,0
Pończochy	— 66,5

Gwałtowny wzrost spożycia mięsa próbowano rozmaicie tłumaczyć. Między innymi była lansowana teoria, że jest to wzrost pożądany, że po prostu więcej kupujemy u chłopów mięsa i więcej chłopom sprzedajemy, że wzrost sprzedaży (i skupu) ma miejsce kosztem uboju gospodarskiego. Poparte danymi statystycznymi fakty świadczą jednak przeciw tej teorii. Porównanie wskaźnika wzrostu sprzedaży mięsa w 1958 r. w całym kraju z odpowiednim wskaźnikiem sprzedaży w sześciu miejskich w zasadzie woje-

DOKOŃCZENIE NA STR. 3

Kłopoty ze specjalizacją

JERZY L. TOEPLITZ

Dzień dopiero się budził, ale pociąg zmierzający na podkarpackim szlaku do Gorlic był już załoczony. W wagonie prowadzono ożywione rozmowy. Wszystkie obracały się dokoła ciepłego deszczyku, który za oknami popadywał. Ziemia czeka. Czas rozpoczynać pracę na roli.

Ale myliłby się ten, kto by widział w pasażerach pociągu, chłopów udających się na targ do pobliskiego miasteczka. Nie. Dla tych ludzi jest to trasa, którą przebywają codziennie. A celem jest fabryka lub rafineria. Są to przede wszystkim robotnicy. Pracę na własnych karłowatych, górskich i niezbyt żyznych gospodarstwach traktują jako zajęcie uboczne. W momencie przekroczenia bram zakładu pracy zmienia się też temat rozmowy. Mógł się o tym przekonać dziennikarz, towarzyszący współpodróżnym za bramę Fabryki Maszyn i Sprzętu Wiertniczego w Gorlicach-Gliniku Mariampolskim. Spośród 1700 pracowników — 900 dojeżdża. Połowa załogi, to chłopi-robotnicy lub raczej robotnicy-chłopi.

Powszechnie wiadomo, jak wiele kłopotów przysparzają tacy robotnicy zakładom pracy. Dlatego też interesująca była opinia panująca w administracji zakładu. „W okresie, gdy obowiązywała formalna dyscyplina pracy, robotnicy korzystali masowo, dla uprawiania ziemi, z przysługujących im 3-dniowych bezpłatnych urlopów w miesiącu. W ostatnich dwóch latach tego rodzaju urlopy stały się rzadkością. Dyscyplina się polepszyła, wzrasta wydajność pracy. Płynność kadr się zmniejsza".

Wizyta w wydziałach produkcyjnych daje interesujący materiał ilustracyjny. Wszędzie wre praca. Obiboków i wałęsających się bez zajęcia robotników, tak charakterystycznych dla wielu innych zakładów, w zasadzie nie widać. Rozmowa z robotnikami, majstrami, kierownikami wydziałów potwierdza duże przywiązanie ludzi do zakładu. Niektórzy byli już w Nowej Hucie, na Śląsku, ale wrócili. Dlaczego? Tego nie zawsze są w stanie wytłumaczyć. W tym zakładzie, o kilkudziesięcioletniej tradycji, rozbudowanym w okresie planu 6-letniego, istnieje jakaś niewidzialna nić, która przywiązuje, stwarza jakiś osobisty stosunek do fabryki, każe żałodze żyć jej losami. Tu decyduje nie fundusz zakładowy, którego w roku 1957 w ogóle nie było i który za 1958 r. wyniesie zaledwie ok. 150 zł na robotnika i nie zarobki. Płace są tu bowiem znacznie niższe niż w zakładach metalowych w innych częściach kraju, a nawet poważnie niższe niż w rafinerii po drugiej stronie toru.

To, co uderza, to panujący szacunek dla kwalifikacji, dla wiedzy fachowej. Kierownik Wydziału Konstrukcji Stalowych Józef Kordyl mówi: „to, co posiadamy najcenniejszego, to ludzie z kwalifikacjami. Oni potrafią wykonać każdą pracę w swoim zawodzie". Szczególnie wysoko ceni się tych wszystkich, którzy wytwarzają detale najwyższej jakości. O ogólnie wysokiej jakości obecnie produkowanych wyrobów mówi dyrektor zakładu inż. Władysław Sędek. Nie bez dumy pokazuje kierownik „odlewarni" — Andrzej Wantuła wyniki swojego wydziału produkcji. Odlewy z żeliwa sferoidalnego są najwyższej jakości, są „nie do zdarcia" i pod tym względem przewyższają nawet stal. Ogólna ilość braków — jak wykazują liczne protokoły — waha się od 1,5 do 4,5 proc. Przedstawiciel odbiorców: pracownik zaopatrzenia Piotrowickiej Fabryki Maszyn potwierdza opinię o wysokiej jakości dodając, że fabryka w Gliniku jest jednym z najsolidniejszych dostawców.

Z kim się nie rozmawia w zakładzie, wszyscy czują się odpowiedzialni za losy fabryki, za jej imię. Właśnie to poczucie odpowiedzialności u wszystkich cementuje kolektyw fabryki, która ma odegrać decydujące znaczenie dla dalszego, szybszego niż dotychczas, rozwoju górnictwa naftowego i gazu ziemnego.

Jest rzeczą zrozumiałą, że przedsiębiorstwo, posiadające taką załogę, przy sprawnie ostatnio działającej radzie robotniczej i cieszącym się uznaniem załogi dyrektorze, ma ambitne aspiracje samodzielnego gospodarowania. Spójrzmy więc na to zagadnienie szerzej.

W DRODZE DO SAMODZIELNOŚCI

Jeszcze trzy lata temu przedsiębiorstwo niewiele troszczyło się o to, co będzie produkowało, dla kogo i z jakim zaopatrzeniem materiałowym. Wszystko było bowiem ustalane „odgórnie" i trzeba przyznać — w pewnej mierze było to dla zakładu nawet wygodne. Kłopoty rozpoczęły się wtedy, gdy nakaz planowy w zakresie konkretnych asortymentów odpadł, pozostał jedynie wartościowy wskaźnik produkcji globalnej i towarowej oraz wskaźnik funduszu płac. Od tego momentu producent musiał sam budować plan asortymentowy w oparciu o konkretne umowy z odbiorcami. Dla Fabryki Maszyn i Sprzętu Wiertniczego w Gliniku był to poważny cios. Okazało się bowiem, że na dotychczas produkowane asortymenty nie było żadnego zapotrzebowania. Urządzenia wiertnicze zarówno jakościowo, jak i asortymentowo nie odpowiadały potrzebom przemysłu naftowego. Trzeba się było przestawić na inne wyroby. Odbiorców znaleziono poza przemysłem naftowym. Jeszcze w ub. roku produkcja „dla nafty" wynosiła tylko 30 proc. ogólnej wartości produkcji. Wytwa-

DOKOŃCZENIE NA STR. 3

ANKIETA - KONKURS

Do Czytelników!

W maju br. ukaże się 400 numer „Życia Gospodarczego". W okresie niemal 15 lat czasopismo przechodziło szereg zmian, zanim przybrało dzisiejszą formę i zdobyło obecny, szeroki krąg czytelników. Zdajemy sobie jednak sprawę z tego, że czasopismo nasze jeszcze nie w pełni zaspokaja potrzeby wszystkich naszych odbiorców — i to zarówno pod względem treści, jak i formy.

Zwracamy się więc do wszystkich czytelników o wzięcie udziału w jubileuszowej Ankiecie (Konkursie) „Życia Gospodarczego". Pragniemy, aby jak najszerszy krąg czytelników włączył się do czynnego kształtowania jego oblicza poprzez krytyczną ocenę naszego tygodnika.

W Ankiecie-Konkursie może wziąć udział każdy, kto odpowie na następujące pytania:

● Jak oceniasz oddziaływanie i przydatność „Życia Gospodarczego" dla naszej praktyki gospodarczej?

● Jakie są, Twoim zdaniem, silne i słabe strony tygodnika? Jakie chciałbyś widzieć zmiany w czasopiśmie (np. nowe rubryki, nowe tematy, sposoby ujęcia, zmiany w układzie graficznym)?

Odpowiedzi prosimy nadsyłać na adres: „Życie Gospodarcze", Warszawa, ul. Hoża 35 — z podaniem imienia i nazwiska, adresu, zawodu, miejsca pracy i stanowiska, wieku.

Za najlepsze wypowiedzi, które zostaną opublikowane w „Życiu Gospodarczym", niezależnie od honorarium, przewidziane są następujące nagrody:

1. maszyna do pisania,
2. pralka elektryczna lub lodówka elektryczna,
3. aparat fotograficzny oraz
5 innych nagród rzeczowych.

Ponadto pomiędzy indywidualnych prenumeratorów — uczestników ankiety zostanie rozlosowanych 10 nagród rzeczowych.

Wypowiedzi oceniać będzie specjalne jury, w którym obok członków zespołu redakcyjnego „Życia Gospodarczego", uczestniczyć będą zaproszeni członkowie Klubu Publicystów Ekonomicznych S.D.P., przedstawiciele nauki oraz praktyki gospodarczej.

Przy ocenie będzie brana pod uwagę przede wszystkim strona merytoryczna, a nie forma językowa i objętość odpowiedzi na pytania ankiety.

Pragniemy, aby uczestnicy ankiety stali się stałymi naszymi współpracownikami w zakresie różnych form pracy czasopisma.

Ostateczny termin nadsyłania odpowiedzi upływa z dniem 15 maja br.

REDAKCJA

WARTOŚĆ UŻYTKOWA a RELACJA CEN

ALBIN PŁOCICA

Ustalenie prawidłowych relacji cen stanowi jedno z bardziej istotnych a zarazem trudnych zagadnień w całokształcie problematyki kształtowania cen w gospodarce socjalistycznej. Duże ich znaczenie wynika z roli ceny jako podstawy wyboru ekonomicznego dokonywanego przez producenta i konsumenta. Trudności wynikające przy rozwiązywaniu tego zagadnienia polegają na tym, że relacje cen uzależnione są od wielu czynników, z których nie wszystkie dają się łatwo uchwycić ilościowo, nie zawsze działają z jednakową siłą i w tym samym kierunku. Przy różnych rodzajach produktów i w różnych okresach czasu niejednakowy jest stopień wpływu poszczególnych czynników na relacje cen.

Zasadniczą sprawą przy ustalaniu relacji cen jest więc prawidłowe określenie ich podstawy. Główną ich podstawą powinny być relacje kosztów produkcji. Nie oznacza to oczywiście, że koszty produkcji w każdym przypadku mają być jednakowym i ostatecznym wyznacznikiem relacji cen. Powinny one stanowić jednak ich podstawę wyjściową.

Schematyczne wyznaczanie relacji cen jedynie na podstawie relacji kosztów produkcji byłoby w wielu przypadkach nieuzasadnione, a nawet wprost szkodliwe. Ustalane w ten sposób ceny niektórych wyrobów mogłyby nie odpowiadać relacji ich wartości użytkowej, warunkom rynkowym w kraju, preferencjom państwa w zakresie cen itd. Ceny takie nie stanowiłyby dostatecznej podstawy wyboru ekonomicznego dla producentów i konsumentów, wprowadzałyby zaburzenia na rynku itd. Przy pewnych grupach towarów są więc niezbędne odchylenia relacji cen od relacji kosztów ich produkcji.

*

W artykule tym nie będę omawiał wpływu wszystkich czynników na relacje cen. Zajmę się jedynie wpływem wartości użytkowej produktów na relacje cen.

W warunkach gospodarki wolnokonkurencyjnej wpływ wartości użytkowej produktów uwzględniany jest w cenach pod wpływem sił rynkowych, określających taki czy inny układ podaży i popytu na towary.

W gospodarce socjalistycznej, ponieważ ceny nie kształtują się swobodnie na rynku, wartość użytkowa produktów powinna być uwzględniana przy ustalaniu cen w sposób świadomy.

Konieczność uwzględniania wartości użytkowej w relacjach cen podyktowana jest głównie względami substytucji dóbr. Im większy jest stopień i zakres substytucji określonych wyrobów, tym bardziej powinna być brana pod uwagę wartość użytkowa przy ustalaniu ich relacji cen.

Zagadnienie powyższe postaram się omówić bliżej na przykładzie materiałów budowlanych — wiążących (cement, wapno, gips). Materiały te charakteryzują się stosunkowo dużym stopniem substytucji. Poszczególne ich rodzaje i gatunki są używane w wielu zastosowaniach.

Wartość użytkową tych materiałów charakteryzują różne właściwości fizyczno-chemiczne i techniczne, z których najważniejszymi są wytrzymałość na ściskanie i czas wiązania. Im „silniej" i szybciej wiąże określony materiał, tym posiada on z reguły większą wartość użytkową. Np. cement, który wytrzymuje po 28-dniowym okresie wiązania 150 kg na cm kw. jest oznaczony marką „150", jeżeli wytrzymuje 250 kg na cm kw. — cementem marki „250" itd. [1]). Wytrzymałość na ściskanie jest bardzo istotną cechą materiałów wiążących, ale nie jedyną. Ważną ich właściwością jest także czas wiązania. W tym zakresie istnieją również odpowiednie wskaźniki ilościowe.

Biorąc za podstawę powyższe dwie właściwości można w przybliżeniu ustalić wzajemne proporcje wartości użytkowej między poszczególnymi materiałami wiążącymi i wyrazić je we współczynnikach.

Na podstawie już opracowanych współczynników, jak również danych empirycznych z praktyki można stwierdzić, że wzajemne proporcje wartości użytkowej poszczególnych rodzajów i gatunków materiałów wiążących nie odpowiadają w naszych warunkach relacji kosztów ich produkcji. Dla przykładu można tu przeprowadzić porównanie relacji kosztów jednostkowych i wartości użytkowej (wytrzymałość na ściskanie i czasu wiązania) poszczególnych gatunków cementu.

Przyjmijmy więc poziom jednostkowego kosztu przeciętnego produkcji oraz wartość użytkową jednego gatunku cementu, np. cementu portlandzkiego „250" za 100. Przy tej metodzie porównania koszty jednostkowe i wartość użytkowa innych gatunków cementu będą wyrażone procentowo w stosunku do cementu portlandzkiego „250".

Nr	Marka cementu	Relacje kosztów jednostkowych			Relacje wartości użytkowej	
		1956	1957	1958	wg siły wiązania	wg obliczeń prof. Paszkowskiego*
1	Cement murarski "150"	131	122	109	60	73
2	Cement budowlany "250"	93	-	91	100	95
3	Cement hutniczy "250"	89	123	111	100	100
4	Cement portlandzki "250"	100	100	100	100	100
5	Cement portlandzki "350"	101	102	98	140	120
6	Cement szybkospr. "400"	264	259	258	160	138

* Patrz: Prof. W. Paszkowski: Technologia betonów. P.W.T. wyd. 1952 r.

Jak widać, między relacją kosztów przeciętnych a relacją wartości użytkowej poszczególnych cementów, istnieją znaczne rozbieżności. [2]) Podobnie przedstawia się sprawa w przemyśle wapienniczo-gipsowym.

Gdyby relacje cen materiałów wiążących były ustalone jedynie na podstawie relacji kosztów ich produkcji, powstałyby paradoksalne zjawiska. Ceny niższych gatunków tych materiałów (patrz, np. wśród cementów) byłyby wyższe od cen gatunków wyższych. Nieuzasadnione relacje ukształtowałyby się nie tylko między cenami poszczególnych gatunków materiałów wiążących, ale także między cenami poszczególnych rodzajów tych materiałów (cement — wapno — gips), a następnie między materiałami wiążącymi, ściennymi itd.

Relacje cen materiałów wiążących powinny być oparte przede wszystkim o wzajemny stosunek ich wartości użytkowej. Czynnikiem odgrywającym tu poważniejszą rolę powinny być też preferencje państwowe w zakresie stosowania określonych materiałów wiążących.

Twierdzenie powyższe można odnieść do kształtowania relacji cen wewnątrz wielu innych rodzajów produktów, wśród których występują poszczególne odmiany i gatunki, różniące się między sobą stopniem jakości (wartości użytkowej). Do produktów takich zaliczyć można np. węgiel, rudy, paliwa, materiały budowlane (ścienne i wiążące), kamień drogowy itd. itd.

Uwzględnienie wartości użytkowej przy ustalaniu relacji cen między poszczególnymi odmianami i gatunkami tych i podobnych produktów powinno polegać na tym, aby wyroby o wyższej wartości użytkowej miały odpowiednio wyższe ceny. Ta prosta i oczywista zasada nie zawsze jest jednak przestrzegana należycie w naszej praktyce kształtowania cen i to nawet wtedy, gdy jej stosowanie nie przysparza zbytnich trudności. Trzeba jednakże powiedzieć, że w wielu wypadkach wprowadzenie tej zasady w życie napotyka na poważne trudności. W wielu bowiem wypadkach trudno ustalić w ten sposób wystarczająco ścisłe relacje wartości użytkowej produktów. Łatwiej jest to uczynić przy produktach bardzo do siebie zbliżonych (np. przy węglu, rudach żelaznych itp.) i bezpośrednio substytucyjnych. Trudniej natomiast wśród takich wyrobów, które są wprawdzie substytutami, ale różnią się między sobą właściwościami fizycznymi, budową chemiczną itd. Ponadto relacje wartości użytkowej wyrobów kształtują się również w zależności od dziedziny ich zastosowania i zmieniają się w czasie.

Trudności powyższe nie są jednak aż tak duże, aby nie można ich było — przynajmniej w wielu wypadkach — przezwyciężyć.

Zjawisko substytucji występuje jednak nie tylko wśród produktów bardzo do siebie zbliżonych, ale również między różnymi produktami i ich grupami. W wielu dziedzinach np. zastępuje się drewno metalem, metale masami plastycznymi itd. Mamy tu do czynienia z substytucją produktów, których skład chemiczny i inne właściwości są bardzo różne, tak że trudno je pod tym względem porównywać ze sobą.

Jak wobec tego ustalać między nimi proporcje wartości użytkowej i jak je uwzględniać w relacjach cen? Wydaje się, że najsłuszniejszą metodą w tym wypadku będzie porównywanie końcowych efektów użytkowych alternatywnego zastosowania takich czy innych produktów. Należy tu wychodzić z założenia, że ceny alternatywnie użytych materiałów, dających jednakowy efekt użytkowy powinny być sobie równe. Jeżeli np. użycie odpowiedniej ilości metalu lub pewnej ilości masy plastycznej daje te same efekty użytkowe to koszty zastosowania jednego i drugiego materiału powinny być jednakowe. Taka powinna być przynajmniej zasada wyjściowa, na której podstawie można będzie ustalić pojedyncze ceny różnych produktów substytucyjnych.

W praktyce, zasada równych kosztów zastosowania alternatywnych produktów nie musi wszędzie być przestrzegana. Mogą między nimi występować różnice, tworzone zresztą świadomie przez organa ustalające ceny. Różnice takie będą oznaczały stopień preferencji zużycia któregoś z produktów.

Są to oczywiście najogólniejsze ramy jednego ze sposobów uwzględniania wartości użytkowej w relacjach cen produktów substytucyjnych, pochodzących z różnych gałęzi przemysłu i różniących się między sobą bardzo znacznie pod względem budowy chemicznej itd.

W obecnej dyskusji o cenach problem wpływu wartości użytkowej na ich relacje jest niestety traktowany bardzo marginesowo. Nie sądzę, aby kwestia ta była aż tak oczywista zarówno w teorii, jak i w praktyce, iż nie warto o niej pisać. Jeżeli nawet nie byłoby wątpliwości co do potrzeby znaczniejszego niż dotąd uwzględniania wartości użytkowej przy kształtowaniu relacji cen, to warto jednak przedyskutować sposoby tego uwzględnienia, tym bardziej dlatego, że dotychczasowe ceny środków produkcji w wielu wypadkach pozostawiają w tym zakresie wiele do życzenia.

Wiadomo powszechnie, że ilość produkowanych materiałów budowlanych wiążących jest ciągle jeszcze niewystarczająca w stosunku do potrzeb naszego budownictwa. Dotyczy to zwłaszcza cementów. Z drugiej jednak strony obserwuje się trudności zbytu niektórych materiałów wiążących np. cementu murarskiego „150". Brak zamówień ze strony odbiorców na ten cement spowodował, że niektóre cementownie (np. „Przemko") musiały zaprzestać produkcji wspomnianego wyrobu i przestawić się na wytwarzanie innego rodzaju cementu.

Jedną z głównych przyczyn tego zjawiska jest to, że ceny zbytu cementu murarskiego „150" są za wysokie w stosunku do cen cementów gatunkowo lepszych.

Inny przykład, odnoszący się do relacji cen kamienia drogowego. Bazalt i granit są lepszymi materiałami drogowymi od szarogłazu czy piaskowca. Występują między nimi znaczne różnice w stopniu wytrzymałości na ściskanie i na ścieranie się. Tymczasem ceny zbytu poszczególnych odmian kamienia drogowego nie odzwierciedlają tych różnic należycie. Nic więc dziwnego, że odbiorcy nastawiają się przede wszystkim na zakup kamienia lepszego a w szczególności na zakup bazaltu lub granitu. Podobnych przykładów można by przytoczyć znacznie więcej.

W dotychczasowej analizie brano pod uwagę te wypadki i te rodzaje produktów, przy których jedyną podstawę dla relacji cen stanowią koszty produkcji. Powstaje w związku z tym pytanie: czy rozważania na temat tego, jakie koszty (przeciętne czy krańcowe) powinny stanowić podstawę cen nie mają w tej dziedzinie żadnego znaczenia? Owszem, mają znaczenie. Chodzi mianowicie m. in. o to, że obok relacji cen w ramach szeregu tych samych grup wyrobów ważny jest też poziom, na jakim powinny one być ukształtowane. Relacja cen, podobnie jak np. równowaga cząstkowa na rynku, może być ustalona na różnym poziomie (wyższym i niższym), podstawę poziomu relacji cen powinny stanowić koszty produkcji. Poziom taki w grupie wyrobów substytucyjnych (np. materiałów wiążących) powinny wyznaczać koszty produkcji typowego wyrobu.

Wychodząc z tej podstawy, relacje cen między poszczególnymi rodzajami i gatunkami tych samych wyrobów należałoby kształtować głównie w oparciu o wzajemne proporcje ich wartości użytkowej.

Jakie koszty (przeciętne czy krańcowe) będą przyjęte za podstawę wspomnianego poziomu relacji cen, ma istotne znaczenie dla ogólnego układu cen w gospodarce, dla określenia podstaw przedstawienia produkcji dla rentowności przedsiębiorstw i gałęzi itd. Zagadnienia te jednakże wchodzą w zakres dyskusji: koszty przeciętne czy krańcowe, i nie są w tym artykule poruszane.

[1]) Patrz: Katalog Polskich Norm. Cementy — PN — 53B/B — 02780.

[2]) Odnosi się to również do relacji kosztów krańcowego przedsiębiorstwa w przemyśle cementowym względnie grupy przedsiębiorstw krańcowych.

Zmiany w sytuacji rynkowej

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wództwach (miasta Warszawa, Łódź, Poznań, Kraków, Wrocław oraz woj. katowickie) wykazuje, że jest on dla województw miejskich jedynie o trzy punkty niższy niż wskaźnik ogólnokrajowy (117,5 i 114,4). Oznacza to, że chociaż mamy do czynienia z procesem likwidacji resztek gospodarki naturalnej na wsi, co daje pozorny, statystyczny wzrost spożycia mięsa, to jednak równocześnie ma miejsce bardzo znaczny rzeczywisty wzrost spożycia mięsa, który decyduje o wysokim ogólnym wskaźniku sprzedaży.

Ogólny obraz jest więc taki.

Szybko rośnie spożycie artykułów, których produkcja wzrasta powoli i na odwrót. Powoli rośnie (lub nawet spada) spożycie artykułów, których produkcja rośnie szybko.

Gdyby zjawisko to miało trwać nadal — musiałoby doprowadzić w końcu do znacznego uszczuplenia zapasów żywności i nagromadzenia przesadnie wielkich zapasów tekstyliów i obuwia (a więc artykułów, które szybko tracą na wartości, chociażby w wyniku zmian mody). Wymiana zaś tych nadwyżek na żywność w handlu zagranicznym byłaby bardzo utrudniona, a w tej skali (2—3 mld zł w cenach detalicznych rocznie) nawet zupełnie niemożliwa. Pamiętać ponadto należy, że odpowiednia zmiana struktury produkcji, poprzez przyśpieszenie tempa wzrostu produkcji przemysłu spożywczego, w krótkim okresie czasu nie wchodzi w rachubę. Dalszy bowiem poważniejszy wzrost produkcji rolnej wymaga znacznych nakładów sił i środków na przestrzeni całego szeregu lat.

Jakie są przyczyny tego, bardzo niekorzystnego z rynkowego punktu widzenia, ukształtowania struktury popytu?

Przyczyn jest zapewne wiele. Należy jednak wybrać spośród nich najważniejsze.

Najbardziej istotną przyczyną zmian w strukturze spożycia wydaje się dokonane w latach 1957 — 1958 spłaszczenie płac, znajdujące między innymi wyraz w zbliżeniu poziomu najniższych i najwyższych płac realnych.

Do owego spłaszczenia płac przyczyniły się niewątpliwie w znacznym stopniu ostatnie podwyżki płac, które dotyczyły prawie wyłącznie pracowników najniżej zarabiających (włókniarze, nauczyciele, służba zdrowia) oraz poważna podwyżka emerytur i rent. Zbliżeniu płac najniższych i najwyższych sprzyjają też niektóre posunięcia naszej polityki mieszkaniowej (opłata za tzw. nadmetraż, odpłatność za mieszkania spółdzielcze itd.). Ponadto często się zapomina, że zwyżki cen, które miały miejsce w latach 1957 — 1958 również prowadziły w ostatecznym wyniku do zbliżenia najwyższych i najniższych płac realnych. Jak wiadomo bowiem przy ogólnym wzroście wskaźnika kosztów utrzymania w 1958 r. w porównaniu z 1955 r. o 7,1 proc., ceny żywności wzrosły tylko o 1,4 proc. (bez alkoholu) natomiast ceny artykułów przemysłowych wzrosły o 11,4 proc. (dane GUS). Wiadomo zaś, że udział wydatków na żywność jest w rodzinach o niższych dochodach stosunkowo wyższy, a w rodzinach o wyższych dochodach stosunkowo niższy (choć w liczbach bezwzględnych może być wyższy). Świadczą o tym wyraźnie rezultaty badań budżetów rodzinnych. Według danych GUS w I grupie zarobkowej (suma wydatków na osobę rocznie do 4,8 tys. zł) wydatki na żywność stanowią 62 proc., a w grupie VI (suma wydatków na osobę rocznie 18 tys. zł i więcej) tylko 36 proc. całości wydatków.

Zrozumiałe jest też, że przy tego rodzaju zmianach w strukturze wydatków, następujących wraz ze wzrostem dochodów ludności, zbliżeniu płac najniższych i najwyższych (płac realnych rzecz jasna) musi towarzyszyć w konsekwencji względnie szybszy wzrost spożycia żywności i względnie wolniejszy wzrost spożycia artykułów przemysłowych.

Jeśli idzie o te ostatnie, to wyjątkiem są na razie artykuły metalowe trwałego użytku. W okresie poprzednich kilku lat nie mogliśmy w pełni zaspokoić popytu na artykuły użytku trwałego. Miał więc miejsce poważny ich niedosyt. Dopiero w 1958 r. zdołaliśmy na tym odcinku zrównoważyć, w odniesieniu do znacznej ilości asortymentów, rozmiary podaży z rozmiarami popytu ludności (rowery, droższe motocykle, telewizory, radioodbiorniki, zegarki). Wciąż więc jeszcze wysoka sprzedaż tych artykułów może być porównywana do apetytu człowieka wygłodzonego, a jak wiadomo apetyt tego rodzaju szybko przechodzi.

Przejściowo jednak wysokie wydatki na artykuły trwałego użytku (metalowe i elektrotechniczne) jeszcze bardziej obniżają popyt na odzież i obuwie.

Jakie wnioski wynikają z przedstawionych tendencji rozwoju sytuacji rynkowej?

Najbardziej fałszywy byłby w moim przekonaniu wniosek, że należy przywrócić dawne proporcje między płacami najwyższymi i najniższymi. Polityka zbliżenia płac najniższych i najwyższych w latach 1956 — 1958 miała swoją pozytywną stronę, chociaż trzeba sobie dokładnie zdać sprawę z trudności jej kontynuowania (przynajmniej w dotychczasowym tempie). Wyjścia należy szukać przede wszystkim w zmianie struktury popytu, tj. w rozszerzeniu popytu na artykuły przemysłowe i zmniejszaniu udziału wydatków na żywność w całości wydatków społeczeństwa — oczywiście we względnym zmniejszeniu, w cyfrach bezwzględnych bowiem wydatki te muszą odpowiednio wzrosnąć.

Jest regułą, że wraz ze wzrostem stopy życiowej społeczeństwa spada udział procentowy wydatków na żywność w całości wydatków konsumpcyjnych. U nas jednak w wyniku przedstawionych procesów ekonomicznych mają miejsce na przestrzeni ostatnich kilku lat poważne odchylenia od owej reguły. Udział artykułów żywnościowych w 1958 r. w ogólnych obrotach uspołecznionego handlu detalicznego był dokładnie taki sam jak w 1955 r. (49,7%); pomimo znacznego przecież wzrostu płac realnych i jeszcze większego wzrostu obrotów handlowych.

Aby zbliżyć strukturę popytu do aktualnych możliwości produkcji przedsięwzięto już szereg kroków.

Najważniejszym z nich było rozszerzenie sprzedaży ratalnej. Obniżono dolną granicę sprzedawanej na raty odzieży z 900 do 700 zł, dopuszczono do ratalnej sprzedaży telewizory z 14-calowym ekranem, adaptery, rowery importowane i niektóre rowery krajowe. Zwiększono znacznie fundusz przeceny towarów niechodliwych w przedsiębiorstwach handlowych (w hurcie z 0,1% do 0,5% od obrotu). Jeżeli w roku ub. wydatkowano na przecenę towarów około 0,5 mld zł to w roku bieżącym będzie wydane na ten cel około 1,5 mld zł, to jest trzy razy więcej. Ma też miejsce systematyczna obniżka średniej ceny oferowanych klientowi tkanin i obuwia, poprzez odpowiednie ustawienie asortymentowych planów produkcji, nawet kosztem wartościowego wykonania planu produkcji i planu akumulacji w przemyśle lekkim.

Czy środki te okażą się wystarczające, aby zmienić strukturę spożycia ludności w pożądanym dla nas kierunku — przyszłość pokaże.

MIECZYSŁAW LESZ

Jeszcze o płynności załóg w górnictwie

7-go grudnia ubiegłego roku ukazał się w „Życiu Gospodarczym" artykuł Józefa Więcka i Fryderyka Kabsy pt. „Płynność załóg w górnictwie". Autorzy na przykładzie danych z kopalń Zabrzańskiego Zjednoczenia Przemysłu Węglowego informowali, że w latach 1956—1957 oraz w pierwszej połowie roku 1958 fluktuacja załóg kopalń wynosiła ok. 40% stanu zatrudnienia w stosunku rocznym. W artykule tym nie analizowano jednak przyczyn tego nader niepokojącego i szkodliwego stanu rzeczy.

Ostatnio uzyskaliśmy z dyrekcji ZZPW informację wykazującą, iż w następnych miesiącach stan fluktuacji załóg nie uległ poprawie. W dwunastu kopalniach tego zjednoczenia podczas całego roku 1958 przybyło ogółem 20.513 robotników, ubyło natomiast 23.571. Największą fluktuację stwierdzono w kopalniach dużych, rozwojowych, gdzie załoga jest na ogół młoda i nie ustabilizowana, najmniejszą natomiast — w kopalniach małych, zanikających, a więc obniżających stany zatrudnienia (załogi tych ostatnich rekrutują się głównie z ludzi zamieszkałych na miejscu).

Gdy jednak lata 1956 i 1957 mimo dużej płynności załóg dały w ostatecznym rachunku saldo dodatnie (więcej robotników przybyło niż ubyło) — rok 1958 wykazał, jak na to wskazują wyżej przytoczone cyfry, poważny niedobór. Za zasadniczą przyczynę tego niedoboru dyrekcja ZZPW uważa przejście na renty i emerytury (2.951 osób) i wyjazdy do Niemiec (1.501 osób). Nie są to jednak najpoważniejsze ilościowo pozycje w szeregu przyczyn odchodzenia z pracy.

Główną pozycję odpowiedniego zestawienia stanowią bowiem ci, którzy samowolnie opuścili pracę (8.349 osób). Są to przeważnie ludzie nowozwerbowani z obcych województw lub zgłaszający się samorzutnie, różnego rodzaju „obieżyświaty" szukający łatwego zarobku (i przygód) w coraz to innych przedsiębiorstwach na terenie całego kroju najczęściej w PGR, budownictwie i właśnie w górnictwie. Bardzo często ludzie ci po stosunkowo krótkim pobycie na kopalni przywłaszczają sobie przydzielone im w Domach Górnika rzeczy osobistego użytku i „ulatniają się" w nieznanym kierunku.

Jak informuje ZZPW poważną pozycję w fluktuacji stwarzają również pracownicy ze wsi, którzy podejmują zarobkowanie w kopalniach jesienią, a na wiosnę wracają do pracy na roli. Opuszczają oni kopalnie bądź samowolnie bądź na własną prośbę, tj. po 14-dniowym wypowiedzeniu. Odejścia z wypowiedzeniem pracującego stanowią drugą co do wielkości (w roku 1958 — 4.532 osób) pozycję w tabeli fluktuacji załóg.

Dopiero trzecią wielkość w tej tabeli stanowią wymienieni już renciści i emeryci, czwartą natomiast (2.211 osób) to robotnicy zwolnieni dyscyplinarnie przez kopalnie, a więc różnego rodzaju bumelanci, awanturnicy itp. Następne przyczyny przerwania pracy to wymienione już wyjazdy do Niemiec oraz: niezdolność do pracy (757 osób), zwolnienie przez kopalnię z 14-dniowym wypowiedzeniem (538 osób), skreślenia z ewidencji po ukończeniu okresu chorobowego (411 osób), pobór do wojska (325 osób), odpracowanie 20 miesięcy przez poborowych (323) i inne obejmujące mniejsze już ilości robotników.

Dyrekcja ZZPW uważa fluktuację załóg za główną bolączkę przemysłu węglowego, stanowiącą w wielu wypadkach przyczynę niewykonania planów produkcyjnych, a ponadto powodującą poważne wydatki finansowe na werbunek, przejazdy, utrzymanie Domów Górnika itp.

W związku z wymienionym na wstępie artykułem otrzymaliśmy również szereg uwag z Departamentu Zatrudnienia i Płac Ministerstwa Górnictwa i Energetyki. Stwierdza się w nich, że brak stabilizacji załóg naszych kopalń bardzo poważnie utrudnia prowadzenie prawidłowej polityki zatrudnienia i odbija się ujemnie na realizacji zadań planowych. Ministerstwo Górnictwa i Energetyki poinformowało przy tym, iż w bieżącym roku zostanie całkowicie zlikwidowane zatrudnienie żołnierzy WKG i tym samym — po uprzednim już zrezygnowaniu z pracy więźniów — problem fluktuacji sił skoszarowanych przestanie być aktualny. Oczywiście w niczym nie umniejszy to skutków fluktuacji załogi wolnonajemnej i do tego właśnie problemu należy ograniczyć się w dalszych rozważaniach.

Niewątpliwie należy zgodzić się ze stanowiskiem Ministerstwa Górnictwa i Energetyki uznającym problem fluktuacji załóg przemysłu węglowego za tak ważny i złożony, że konieczne jest jego dalsze, szczegółowsze i wnikliwsze rozpatrzenie. (s)

Pomyślny start transportu 1959 roku

Dobry jest start kolejarzy w bieżącym roku. Przewieźli oni w I kwartale 2,8 mln ton ładunków ponad plan i 4,7 mln ton ładunków więcej, niż w tym samym okresie ub. roku — przy bardzo nieznacznie zwiększonej ilości taboru.

Źródłem sukcesu kolejarzy, który pozwala dość optymistycznie oceniać możliwości wykonania całorocznych zadań, była nie tylko sprawniejsza i wydajniejsza ich praca w okresie realizacji zobowiązań podjętych dla uczczenia III Zjazdu Partii, nie tylko lepsze w stosunku do poprzedniej zimy warunki atmosferyczne, ale również zwiększenie dyscypliny przewozowej wśród klientów.

W styczniu, lutym i marcu br. nadawcy przetrzymali pod czynnościami ładunkowymi o 24 tys. wagonów mniej, niż w tych samych miesiącach 1958 r. Również ładowność wagonów była lepiej wykorzystywana i przez kolejarzy i przez użytkowników. M. in. ustalony w planie na 18,64 tony wskaźnik załadunku statycznego wagonu towarowego wzrósł do 18,88 tony; każdy wagon woził przeciętnie 240 kg ładunków ponad normę. Trzeba wreszcie dodać, że w I kwartale br. załadunek w niedzielę i w święta wynosił 18,8 proc. przeciętnego załadunku z dnia roboczego i był wyższy o około 5 proc. niż w analogicznym okresie 1958 r.

Większość klientów PKP wyciągnęła słuszne wnioski z przykrych doświadczeń ubiegłych lat i podjęła zasługujący na uznanie wysiłek, aby nie przewiezione w jesieni 1958 r. przesyłki skierować do przewozu w miesiącach zimowych, kiedy kolej prawie zawsze dysponuje pewnymi rezerwami taboru. Dotyczyło to zwłaszcza nadawców materiałów budowlanych, którzy ładowali ponad plan ile się dało, wykorzystując każdy wolny wagon. Dlatego przewozy cegły zostały wykonane w 140 proc., kamienia — w 104 proc., żwiru i piasku — w 103 proc., cementu — w 109 proc. Do końca marca PKP rozprowadziły dodatkowo po kraju około 1200 tys. ton materiałów budowlanych, likwidując w poważnym stopniu zaległości powstałe w jesieni ub. roku.

W zakresie przewozów pasażerskich plan I kwartału br. nie został wykonany. Przy założonych w planie 226,2 mln osób, PKP przewiozły 221,1 mln osób (wykonanie — w 97,8 proc.). Zjawisko zahamowania przewozów pasażerskich datuje się od 1957 r. Jak już wielokrotnie podkreślaliśmy, fakt ten należy oceniać z gospodarczego punktu widzenia pozytywnie. W pewnym stopniu odgrywa tu rolę spadek przejazdów za miesięcznymi biletami pracowniczymi.

Przekroczony został plan przewozów za I kwartał w transporcie samochodowym PKS. Na dzień 31 marca plan tych przewozów wykonany został w 102,7 proc. Ogółem wykonano 249,1 mln tono/km oraz ponad 1 mld osobo/km.

(R.C.)

Jak pozbyć się zbędnych zapasów

KAZIMIERZ KOPELOW — JANUSZ SZYMAŃCZYK

Mówiąc o zapasach gospodarczo nieuzasadnionych, mamy zwykle na myśli — bo tak przyjęło się sądzić od lat — zapasy w danym przedsiębiorstwie **zbędne** oraz **nadmierne**, tzn. takie, które są konieczne do wykonania określonej działalności, ale których ilość przekracza aktualne potrzeby.*) O ile konieczność pozbycia się przez przedsiębiorstwa zapasów zbędnych jest oczywista (a cel ten można osiągnąć tylko przez ich sprzedaż), o tyle sposób zagospodarowania zapasów nadmiernych musi być każdorazowo indywidualnie rozpatrzony.

Dalsze rozważania poświęcimy jedynie zbędnym zapasom artykułów zaopatrzeniowych.

TRUDNOŚCI W SPRZEDAŻY

Istnieją obecnie warunki sprzyjające upłynnieniu zbędnych remanentów. Mamy tu na myśli zarówno zainteresowanie przedsiębiorstw, jak i obowiązujące przepisy (zarządzenie Przewodniczącego PKPG z dnia 21 grudnia 1956 r. w sprawie sprzedaży zbędnych artykułów nabytych na cele zaopatrzenia materiałowego — Monitor Polski nr 105).

Dlaczego jednak upłynnianie tych zapasów idzie tak opornie? Dlaczego przedsiębiorstwa tłumaczą się trudnościami sprzedaży?

Otóż zbędne remanenty można podzielić na dwie zasadnicze grupy: artykuły pełnowartościowe, typowe, powszechnie stosowane oraz artykuły o zmniejszonej użyteczności, bądź nietypowe, używane przez ograniczoną ilość odbiorców. Sprzedaż pierwszej grupy artykułów nie nastręcza na ogół trudności, szczególnie, gdy oferuje się je w ilościach będących przedmiotem obrotu hurtowego.

Inaczej wygląda sprawa, gdy chodzi o tę drugą grupę artykułów — niepełnowartościowych lub nietypowych. Trudność polega tu przede wszystkim na znalezieniu nabywcy.

WARUNKI UAKTYWNIENIA SPRZEDAŻY

Wydaje się, że trzeba rozróżnić dwie grupy zagadnień mających istotne znaczenie dla szybkiego uaktywnienia sprzedaży zbędnych remanentów. Pierwsza grupa tych zagadnień ma charakter organizacyjny, a druga dotyczy pewnych form oddziaływania ekonomicznego i pozaekonomicznego.

Rozpatrzmy pierwszą z nich, z zastrzeżeniem, że mówić będziemy tylko o głównych — naszym zdaniem — sprawach.

*) Z naszych rozważań wyłączyliśmy przedsiębiorstwa obrotu artykułami rynkowymi.

Przyjmując, że w gospodarce narodowej zgromadziła się dość poważna ilość zapasów zbędnych, trzeba dla ich upłynnienia — jeśli zakładamy, że upłynnienie to nie może trwać zbyt długo — wprowadzić pewne nowe formy sprzedaży oraz rozszerzyć stosowanie form dotychczasowych. Jedną z takich nowych form sprzedaży — aczkolwiek stosowaną już w innych przypadkach — może być akwizycja prowadzona bezpośrednio przez przedsiębiorstwa posiadające zbędne remanenty. Akwizycja ta mogłaby być zorganizowana na tych samych zasadach, co przy sprzedaży wyrobów gotowych. Również organizacje zbytu mogłyby wykorzystać sprzedaż akwizycyjną dla uaktywnienia obrotu zbędnymi remanentami.

Natomiast jeśli chodzi o stosowane już formy upłynnienia, to wydaje się, że należałoby zalecić organizowanie w szerszym niż dotąd zakresie spotkań pracowników branżowo pokrewnych przedsiębiorstw, które połączono by z wystawami wzorów zbędnych remanentów (tzw. giełdy towarowe). Na spotkaniach takich zawiera się od razu transakcje na podstawie wzorów i ofert ilościowych. Tę formę sprzedaży stosuje z powodzeniem np. Ministerstwo Komunikacji.

Dalej jest do rozważenia kwestia utworzenia innych przedsiębiorstw specjalizowanych w zakresie upłynnienia remanentów na wzór działających już — Domu Techniczno-Handlowego i Biura Obrotu Maszynami i Surowcami — lub utworzenia samodzielnych komórek upłynnienia w organizacjach zbytu, co gwarantuje uzyskanie określonych efektów gospodarczych. Brak bowiem oddzielnych komórek upłynnienia w organizacjach zbytu przeważnie powoduje, że organizacje te niechętnie zajmują się uboczną działalnością, jaką jest dla nich obowiązek upłynnienia remanentów. Natomiast oddzielna komórka, siłą faktu musi się zajmować tą działalnością, dla której wykonywania została powołana.

Oczywiście, stosowanie wymienionych czy jakichkolwiek innych form sprzedaży nie powinno naruszać stosowanego dotąd trybu upłynnienia, ponieważ lepszych efektów nie osiągnie się na pewno w drodze zastąpienia jednych form — innymi formami, lecz w drodze ich rozszerzenia i wzajemnego uzupełnienia.

Równie poważnym problemem, jak sprawa rozszerzenia form sprzedaży remanentów, jest zapewnienie dostatecznie szerokiej informacji o możliwości ich nabycia oraz spowodowanie, aby informacja ta trafiała do najszerszego kręgu przypuszczalnych odbiorców. Tania forma biuletynów, stosowana przez Dom Techniczno-Handlowy, wydaje się godna polecenia organizacjom zbytu. Biuletyny takie powinny trafiać w jak najszerszym zakresie do drobnych zakładów przemysłu terenowego, państwowego i spółdzielczego, które są potencjalnymi nabywcami nawet drobnych partii remanentów.

Przechodząc do drugiej grupy warunków uaktywnienia sprzedaży zbędnych zapasów, tzn. do form oddziaływania ekonomicznego i pozaekonomicznego, zacznijmy może od sprawy stworzenia pewnej **zachęty**, która skłoniłaby jednostki pośredniczące (organizacje zbytu, przedsiębiorstwa specjalizowane) do aktywniejszej działalności w zakresie upłynniania przede wszystkim artykułów niepełnowartościowych i nietypowych. Obecnie obowiązuje zasada, że pośrednikowi przysługuje marża określona stosunkiem procentowych, liczonym od wartości artykułu będącego przedmiotem obrotu. W zakresie artykułów pełnowartościowych i typowych marża jednostki pośredniczącej pokrywa z pewnym zyskiem koszty związane ze sprzedażą. Inaczej bywa, gdy chodzi o artykuły niepełnowartościowe, bądź nietypowe. W takim przypadku pośrednik otrzyma zysk w stosunku odwrotnym do poniesionych trudów, związanych z wyszukaniem nabywcy.

Dlatego właśnie nasuwa się postulat: marże jednostek pośredniczących powinny być zróżnicowane w zależności od rodzaju artykułu i wynikającego stąd stopnia trudności w jego zbyciu. Pośrednik nie może otrzymać mniej za swój zwiększony wysiłek przy wyszukaniu nabywcy na artykuł niepełnowartościowy, niż otrzymałby sprzedając artykuł pełnowartościowy. Zróżnicowanie zatem marży przy równoczesnym przyjęciu zasady, że nie mogą być one niższe przy sprzedaży artykułów nietypowych i niepełnowartościowych, powinno stanowić dostateczną zachętę dla jednostek pośredniczących i przyczynić się do uaktywnienia sprzedaży tego rodzaju remanentów.

UREALNIENIE WARTOŚCI MAJĄTKU NARODOWEGO

Propozycji tej można od razu zarzucić pewną jednostronność i, co gorsza, sprzeczność z interesami przedsiębiorstw, posiadaczy zbędnych remanentów. Niewątpliwie, tego rodzaju zastrzeżenie byłoby słuszne, gdyby nie dalsza propozycja, którą chcemy przedstawić.

Remanenty zbędne nagromadziły się w ciągu kilku lat z różnych przyczyn. W każdym razie dzisiaj trudno stwierdzić, czy zapasy zbędne nagromadziły się z winy przedsiębiorstwa czy jednostek nadrzędnych. Dlatego wydaje się, że trzeba tu udzielić pewnego „rozgrzeszenia", które pozwoliłoby dokonać sprzedaży tych remanentów po cenach ich rzeczywistej wartości (a więc — niższych od wartości ewidencyjnej) bez poniesienia strat przez przedsiębiorstwa. Oczywiście tego rodzaju „rozgrzeszenie" może mieć wyłącznie charakter jednorazowy i dotyczyć remanentów nagromadzonych w przeszłości, np. do końca 1958 roku.

W związku z tą propozycją nasuwa się pytanie, czy gospodarka narodowa nie poniesie straty i czy poszczególne przedsiębiorstwa nie osiągną niezasłużonych zysków?

Na pierwsze pytanie można od razu odpowiedzieć negatywnie. Zbędne remanenty podwyższają bowiem sztucznie wartość majątku narodowego. Po pierwsze leżą niewykorzystane, a magazynowanie ich kosztuje, a po drugie — ich wartość rzeczywista jest niższa od ewidencyjnej. Sama więc operacja likwiduje fikcję i urealnia wartość majątku narodowego. Natomiast jeśli idzie o drugie pytanie, sprawa polega przede wszystkim na uczciwości przedsiębiorstw i odpowiednim systemie kontroli. Niezależnie jednak od zaufania, trzeba stwierdzić, że operacja nie może obejmować mank ilościowych, ponieważ te powinny być ujawnione przy spisach inwentaryzacyjnych i obciążyć rachunek strat i zysków przedsiębiorstwa lub osoby winne. Trzeba również zastrzec, że wyksięgowane remanenty zbędne nie mogą być „wykupywane" przez przedsiębiorstwo do zużycia własnego po cenach niższych niż ceny ewidencyjne, ponieważ przyniosłoby to jemu niezasłużone zyski.

Omówione wyżej środki oddziaływania ekonomicznego mają charakter zachęty. Wydaje się jednak, że należałoby je uzupełnić środkami nacisku ekonomicznego, bądź nawet administracyjnego.

Mamy tu na myśli dalsze wzmożenie restrykcji bankowych (może szczególnie w postaci wyłączania spod kredytowania zapasów nadal nie wykazujących ruchu) oraz rozważenie sprawy wstrzymania wypłat premii dla personelu kierowniczego przedsiębiorstw, w których prowadzi się szczególnie niewłaściwą gospodarkę zapasami. Ta ostatnia propozycja może być stosowana — naszym zdaniem — tylko w indywidualnych przypadkach. Jednostki nadrzędne natomiast powinny bieżąco analizować stan gospodarki zapasami i skuteczniej wpływać na jej polepszenie.

Reasumując, wydaje się konieczne jeszcze raz podkreślić, że głównym zadaniem w zakresie gospodarki zapasami jest doprowadzenie do szybkiego upłynnienia zbędnych remanentów. Jeśli zaś chodzi o zapasy nadmierne, trzeba przeanalizować zasadność ich stanów i dążyć do utrzymywania ich na poziomie optymalnym. Najwłaściwszą zaś drogą do tego celu jest ograniczenie dostaw, a gdy dotyczy to wyrobów gotowych — zmiana asortymentu produkcji.

Pozostaje do rozpatrzenia sprawa, jakie przedsięwziąć środki, aby w przyszłości jeśli nie całkowicie zlikwidować — to przynajmniej znacznie złagodzić problem zbędnych zapasów.

DOKOŃCZENIE NA STR 4

INWESTYCJE W TRANSPORCIE W 1959 ROKU

Zaniedbania ostatnich kilku lat w naszym transporcie powodują konieczność znacznego zwiększenia nakładów inwestycyjnych, bez których niemożliwe byłoby wyjście z impasu, szczególnie w zakresie transportu kolejowego. Bieżący rok przynosi na tym odcinku pewną — choć niewystarczającą w stosunku do potrzeb — poprawę. Nakłady inwestycyjne w resorcie komunikacji mają być w bieżącym roku o 11,5 proc. wyższe od planowanych na 1958 r. Wyniosą one ogółem ponad 5 mld zł. Podział tych nakładów na poszczególnych inwestorów ma być następujący: PKP — 76,8 proc.; CZ Dróg Publicznych — 14,8 proc.; CZ PKS — 6,5 proc. Reszta przypadnie innym przedsiębiorstwom (np. CZPU „Orbis", PLL „Lot" itp.) oraz instytutom naukowo-badawczym podległym resortowi komunikacji.

Pokaźna część, bo 41,2 proc. całości nakładów została przeznaczona na zakup taboru. PKP i transport samochodowy mają otrzymać do końca br. 9.125 normalnotorowych i 424 wąskotorowych wagonów towarowych, 374 wagonów osobowych, 10 trzywagonowych jednostek elektrycznych, 20 wagonów motorowych, 28 lokomotyw elektrycznych, 856 autobusów i 535 samochodów ciężarowych.

Przyrost nowego taboru, chociaż dość znaczny, nie usunie narosłych przez szereg lat trudności kolejnictwa. Trzeba się liczyć, że wskutek braku wagonów towarowych PKP będą musiały w okresie najbliższej jesieni stosować nadal ograniczenia w przyjmowaniu niektórych towarów do załadunku. Dla nadawców, szczególnie dla nadawców materiałów budowlanych drewna itp. wypływa stąd konieczność maksymalnego wykorzystywania potencjału przewozowego kolei w II i III kwartale br.

Pozostała część środków inwestycyjnych (58,8 proc. całości limitu) została przeznaczona na budownictwo, z czego:

na elektryfikację linii i stacji kolejowych — 20,5 proc.,

na rozbudowę stacji i węzłów kolejowych — 9,7 proc.,

na mechanizację i modernizację urządzeń zabezpieczenia ruchu i łączności — 7,7 proc.,

na budownictwo drogowo-mostowe — 26,1 proc.,

na budownictwo przemysłowe — 11,8 proc.,

na budownictwo mieszkaniowe i socjalno-bytowe — 12,1 proc.

W bieżącym roku zostaną zakończone roboty elektryfikacyjne na liniach: Gliwice — Pyskowice, Katowice Ligota — Murcki — Nowe Tychy, Kraków — Batowice — Płaszów — Bieżanów — Wieliczka i Bieżanów — Podłęże — Niepołomice — o łącznej długości 72 km. Jednocześnie prowadzone będą intensywne roboty na liniach: Katowice — Wrocław i Warszawa — Kutno, przewidzianych do obsługi trakcją elektryczną na początku 1961 r.

Duży wysiłek inwestycyjny zostanie skierowany na rozbudowę stacji i węzłów kolejowych oraz na modernizację urządzeń — szczególnie w dziedzinie zabezpieczenia ruchu pociągów i łączności. Tego rodzaju roboty zostaną skoncentrowane przede wszystkim na terenach województw południowych i w Polsce centralnej, gdzie zadania przewozowe kolei wzrastają najsilniej w związku z potrzebami przemysłu, a zwłaszcza górnictwa, hutnictwa i przemysłu chemicznego. W dalszym ciągu będą rozbudowywane stacje Małaszewicze i Hurko — Medyka dla zwiększenia ich zdolności przeładunkowej w ruchu tranzytowym Wschód — Zachód.

Wyraźny jest również kierunek nakładów na inwestycje związane z rozwojem komunikacji samochodowej. Zostaną uruchomione liczne nowe linie autobusowe i wzrośnie częstotliwość obsługi linii już eksploatowanych — szczególnie w woj. lubelskim, rzeszowskim i w okręgach przemysłowych. Ogólna długość sieci dróg bitych zwiększy się w br. o przeszło 300 km, a mostów drogowych — o około 3.300 mb.

Budownictwo mieszkaniowe będzie skoncentrowane głównie na Śląsku, w okręgu warszawskim, lubelskim i krakowskim. Ogółem ma być oddanych do użytku 6.800 izb. Jednocześnie przewiduje się ukończenie budowy szpitala dla kolejarzy na 500 łóżek w Międzylesiu pod Warszawą, Domu Dziecka w Kowańcu, sanatorium w Ciechocinku itp.

(RC)

Kłopoty ze specjalizacją

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

rzamo konstrukcje stalowe dla linii wysokiego napięcia (zalegające zresztą dzisiaj wszystkie wolne tereny w fabryce, kolej bowiem nie dostarcza platform), zespoły zamienne dla maszyn górnictwa węglowego, wywrotki węglowe i inne.

To nagłe przestawienie produkcji spowodowało powstanie bardzo poważnego remanentu nie przydatnych do produkcji materiałów. W I kwartale ub. r. zgłoszono do upłynnienia zapasy wartości przeszło 11 mln zł. Odsetki z tytułu kredytów ponadnormatywnych i przeterminowanych wynosiły w 1957 r. 797.000 zł, a w 1958 r. 509.000 zł.

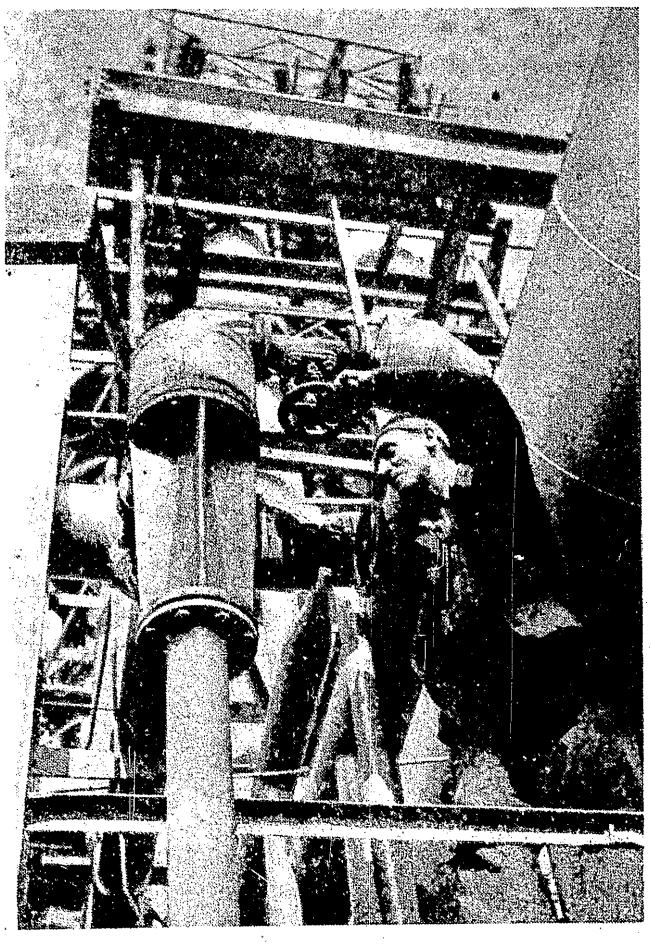
Akcja upłynnienia idzie niezwykle opornie. Przyczynia się do tego wadliwa organizacja tej akcji w skali krajowej. Biuletyny i Dom Techniczno-Handlowy sprawy tej nie rozwiązały. W latach 1952—1954 istniał przepis zezwalający przedsiębiorstwom na odsyłanie do centrali branżowej i fakturowanie, zgłoszonych do upłynnienia materiałów, gdy w ciągu 14 dni nie otrzymały odpowiedzi. Ten przepis dzisiaj już nie obowiązuje i obecnie hurtownie nie czują się zobowiązane do załatwienia tych spraw.

W danym konkretnym przypadku akcja upłynnienia zbędnych zapasów jest poza tym utrudniona przez fakt, że wiele z tych materiałów, to wyroby nietypowe. Zmusiło to przedsiębiorstwo do złomowania i spisania na straty odkuwek do świdrów i rolek wartości 1,2 mln zł. Pozostałaby jeszcze sprawa sprzedaży zbędnych remanentów osobom prywatnym i spółdzielniom. Ale tu przepisy wymagają, aby sprzedaż nastąpiła w cenach detalicznych. Tymczasem na wiele artykułów takich cen nie ma, a w przypadku gdy są, odbiorcy nie są zainteresowani w ich zakupie właśnie w fabryce w Gliniku. Materiały ostatnio wymienionego typu są bowiem powszechnie dostępne. Wydaje się więc, że odnośne przepisy powinny być zrewidowane lub powinno się zezwolić na przekazanie wszystkich zbędnych zapasów do składów branżowych.

Upłynnienie remanentów wstrzymuje również zarządzenie stwierdzające, że zbędne zapasy można sprzedać tylko w ramach resortu. Tymczasem ważny odbiorca fabryki w Gliniku (podporządkowanej Min. Górnictwa) — przemysł rafineryjny — znajduje się obecnie w resorcie chemii. Przedsiębiorstwo, nad którym ciąży zmora zbędnych zapasów, obciążone poważnymi odsetkami bankowymi, chcąc przyjść z „przyjacielską pomocą" sąsiednim zakładom, szuka sposobów legalnego omijania tych przepisów. „Użycza" się więc dane materiały każdemu przedsiębiorstwu państwowemu, które je potrzebuje, nie rezygnując jednak z ich fakturowania. Czy doprawdy trzeba się uciekać do tego rodzaju wybiegów? Czy nie lepiej zrezygnować z wąsko pojętego patriotyzmu resortowego?

Z powyższego wynika, że przedsiębiorstwo chce w ramach samodzielnego działania do końca zlikwidować pozostałości biurokratycznego planowania, chce nareszcie doprowadzić do uporządkowania całej gospodarki wewnątrzzakładowej.

Na tej drodze stoją jednak i inne przeszkody. Przypatrzmy im się.



SPECJALIZACJA I KOOPERACJA

Wysoka, społeczna i indywidualna wydajność pracy możliwa jest tylko przy wysokiej specjalizacji, oczywiście ekonomicznie uzasadnionej. Fabryka w Gliniku chce zrealizować tę zasadę, nastawiając się całkowicie na produkcję sprzętu dla przemysłu naftowego. Już w tym roku dla tego przemysłu zakład wytworzy 67 proc. wartości całej swojej produkcji towarowej, tj. w porównaniu do roku ubiegłego nastąpi przeszło dwukrotny wzrost. Przewiduje się podjęcie produkcji urządzeń wiertniczych, które dotychczas były importowane.

W ostatnich latach fabryka wyspecjalizowała się m. in. w produkcji świdrów. Sprowadzono specjalne maszyny do obróbki, zreorganizowano zakład. Utworzono odrębne gniazda obróbcze. Ruszyła seryjna produkcja. Osiągnięto wysoką jakość. Z dumą opowiadają pracownicy fabryki, że pewien typ świdra swą jakością przewyższał analogiczny typ amerykański.

Tymczasem na polecenie Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Górniczych musieli przekazać tę produkcję do Fabryki Narzędzi Wiertniczych w Krakowie. Motywacja opierała się na tym, że podległa zjednoczeniu fabryka w Krakowie była niedostatecznie wykorzystana. Rada robotnicza w Gliniku uważa jednak, że było to posunięcie nieprzemyślane, doprowadziło bowiem do dezorganizacji w ich własnym zakładzie. Obecnie maszyny, służące poprzednio do obróbki świdrów są niewykorzystywane, z produkcji seryjnej musiano się przestawić na produkcję jednostkową. Wytwarza się więc części zamienne do pomp, maszyn wiertniczych, górniczych itp. Przejście na jednostkową produkcję musiało wpłynąć ujemnie na wysokość przekroczenia norm a tym samym i na płace. Jednocześnie pozostały w zakładzie poważne zapasy, służących do produkcji świdrów, półfabrykatów, w poważnej mierze importowane, których fabryka w Krakowie nie chce przejąć. Te materiały importowane, choć znacznie lepsze od krajowych, są od nich trzykrotnie droższe. Ich użycie wpływa ujemnie na koszty produkcji.

W danym przypadku występuje więc sprzeczność pomiędzy interesami konkretnych przedsiębiorstw, a potrzebami specjalizacji w ramach zjednoczenia. Jest rzeczą niezbędną, aby przy występowaniu tego rodzaju sprzeczności decydował rachunek ekonomiczny. „Z tego punktu widzenia Zjednoczenie powinno jeszcze raz spojrzeć na lokalizację produkcji świdrów" — oświadcza główny księgowy J. Leśkiewicz, będący jednocześnie członkiem prezydium rady robotniczej. „Samorząd robotniczy nie uważa tej sprawy za definitywnie załatwioną, jest bowiem przekonany, że cała produkcja świdrów powinna być skoncentrowana w Gliniku".

Ale na zagadnienie specjalizacji w Glinickiej FMiSW warto jeszcze spojrzeć z innego punktu widzenia. Nad zakładem ciążyła zmora kooperacji.

Nieterminowość dostaw, zła jakość, dostawy nieodpowiadające warunkom umowy, niemożność otrzymania potrzebnych asortymentów spowodowały, że w poprzednim okresie ambitna załoga zaczęła u siebie produkować coraz więcej artykułów, które w zasadzie powinny były nadejść z kooperacji.

Weźmy konkretne przykłady. Do zespołów wiertniczych obrotowych i udarowych potrzebne są proste platformy samochodowe, na których montuje się urządzenia. Producent w Sanoku oświadczył jednak, że może dostarczyć platformy tylko z całym wyposażeniem, plandekami itp., a nie w stanie „surowym". Podniosłoby to oczywiście znacznie koszty własne. W tej sytuacji zapadła decyzja produkowania resortów i całego podwozia we własnym zakresie. W trakcie rozmów wtrącono dowcipną choć znamienną uwagę: „jeżeli tak dalej pójdzie zaczniemy jeszcze produkować platformy kolejowe, dla wywiezienia słupów wysokiego napięcia". W innych przypadkach o podjęciu produkcji nie leżącej w profilu przedsiębiorstwa decydowały bardziej prozaiczne czynniki. W każdym razie dzisiaj zakład wytwarza rocznie ok. 2.000 różnych asortymentów, tzn. na jednego pracownika przypada 1,2 różnych asortymentów rocznie. Swoisty rekord! Ile to kosztuje? Główny księgowy przyznaje, że „zakład nie ma możliwości przeprowadzenia analizy ekonomicznej wszystkich wytwarzanych asortymentów. Nawet, gdyby w każdym przypadku była robiona, a wyniki okazałyby się niekorzystne, to i tak nie ma na to rady. Asortymenty te są potrzebne dla kompletacji agregatów, a więc o ile nie można ich otrzymać w dobrej jakości z zewnątrz, to muszą być produkowane we własnym zakresie".

Kierownik Działu Planowania Jerzy Hul dodaje: „Trzeba stwierdzić, że potrafiliśmy dojść do wysokiej perfekcji w produkcji tych asortymentów. Nasze dętki gumowe i kompresory są naprawdę dobre".

Ludzie w warsztatach są w tej sprawie jednak odmiennego zdania. Dziennikarz był świadkiem rozmowy między kierownikiem działu obróbki mechanicznej a kierownikiem narzędziowni. Okazało się, że narzędziownia w ciągu najbliższych 2 miesięcy nie będzie w stanie dostarczyć żadnego narzędzia (a przecież to jej podstawowy obowiązek), ponieważ jest obciążona terminową produkcją kompresorów. Potrzebne narzędzia będzie sobie musiał dział obróbki mechanicznej sam wyprodukować. A więc zasady specjalizacji nie są i w takiej sytuacji nie mogą być przestrzegane wewnątrz zakładu. Tym samym jednak koszty własne produkcji muszą kształtować się wysoko.

Obecny dyrektor Wł. Sędek objął swoje stanowisko zaledwie trzy miesiące temu. Zastał określoną, trudną sytuację. Uznał, że decydującym zagadnieniem wymagającym usprawnienia jest organizacja pracy i w ogóle organizacja produkcji. Dzięki jego inicjatywie przy aktywnym poparciu samorządu, zlikwidowano całkowicie przestoje (w samym tylko wydziale obróbki mechanicznej wynosiły one w październiku ub. r. 800 godzin), doprowadzono do pewnego minimum wyprzedzenia produkcji w stosunku do montażu, polepszono rytmiczność pracy, obieg dokumentów, wprowadzono lub zwiększono w miarę możliwości seryjność produkcji.

Na uboczu jednak — jak się wydaje — pozostała sprawa zakresu kooperacji. Ograniczono się — jak dotychczas — do zwykłego stwierdzenia, iż zakres ten jest za mały, że za dużo robi się we własnych warsztatach. Wydaje się, że i na tę sprawę należałoby obecnie spojrzeć na nowo i bardziej aktywnie poszukiwać kooperantów. To, co przed kilku laty, a nawet miesiącami, było jeszcze nieosiągalne w drodze kooperacji, dzisiaj bardzo często jest już dostępne i to w dobrej jakości. W trosce o zbyt wiele przedsiębiorstw polepsza jakość wyrobów i stara się przystosować je do wymogów odbiorcy. Zresztą doskonały przykład można znaleźć również w zakładach w Gliniku. Oto np. jakimi uwagami podzielił się z nami kierownik Odlewni — Andrzej Wantuła: „Zwróciła się do nas Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego z Rzeszowa, z prośbą o dodatkowe wyprodukowanie szeregu odlewów. Jest to kapryśny odbiorca. Ale nie możemy stałego klienta, u którego cieszymy się pełnym zaufaniem, lekceważyć. Nie wiemy bowiem, czy jeżeli zawiedziemy jego zaufanie, jutro będzie chciał korzystać z naszych usług. I choć portfel zamówień mieliśmy wypełniony, przyjęliśmy jego dodatkowe zamówienie".

Sądzić należy, że zakład, który ma tak ambitną załogę, którego kierownictwo stara się w możliwie szerokim zakresie wykorzystać przysługujące przedsiębiorstwu uprawnienia, potrafi w obecnej, bardziej sprzyjającej sytuacji rozwiązać leżące jeszcze odłogiem problemy i na nowo spojrzeć również na zagadnienia specjalizacji i kooperacji. Należy jednak liczyć również na rozumną, popartą rachunkiem ekonomicznym, politykę zjednoczenia w tej sprawie. Właściwa koordynacja i pomoc w zagadnieniach specjalizacji i kooperacji, jest przecież jednym z podstawowych obowiązków zjednoczenia.

JERZY L. TOEPLITZ

Papierowe koncepcje a rzeczywistość

ADAM SZCZYPIOR

Na przełomie 1958 i 1959 roku na łamach naszego pisma toczyła się dyskusja na temat możliwości wyodrębnienia produkcji eksportowej. Dyskusja ta została zakończona tymczasowym podsumowaniem, opublikowanym w nr 6/59.

Z przedstawionymi w tym podsumowaniu głosami zwolenników wyodrębnienia produkcji eksportowej polemizuje Adam Szczypior, pracownik MHZ (zwłaszcza w odniesieniu do produkcji eksportowej przemysłu maszynowego). Polemika dotyczy jednak tylko artykułu podsumowującego, zupełnie natomiast pomija argumenty przytoczone w poprzednio publikowanych artykułach, w tym również przez pracowników handlu zagranicznego.

Zamieszczając głos dyskusyjny gotowi jesteśmy wznowić dyskusję, przy czym najchętniej widzielibyśmy wypowiedzi pracowników zainteresowanych gałęzi przemysłu, którzy właściwie dotąd w tej sprawie głosu nie zabierali.

(REDAKCJA)

W numerze 6/59 „Życia Gospodarczego" ukazał się artykuł Stefana Frenkla zatytułowany „Produkcja eksportowa — próba podsumowania". Autor, podsumowując dyskusję, usiłuje udowodnić w nim tezę celowości wyodrębnienia produkcji eksportowej w specjalnych zakładach, w celu stworzenia sui generis specjalizacji eksportowej, zapewniającej lepszą jakość produkowanych wyrobów. Przyznając, że teza ta ma swoich przeciwników, jeśli chodzi o wyodrębnienie produkcji eksportowej przemysłu maszynowego, autor stwierdza, że popiera ją rzekomo resort handlu zagranicznego. Kwestionując realność podniesienia w ciągu kilku lat jakości wszystkich wyrobów maszynowych na jednakowo wysoki poziom oraz celowość zrównania poziomu produkcji dla kraju z produkcją eksportową, wymagającą zaspokojenia specjalnych wymagań odbiorcy zagranicznego, autor uważa za właściwe dążenie do osiągnięcia najwyższego poziomu przede wszystkim w stosunku do maszyn przeznaczonych na eksport.

Zadania te, zdaniem autora, najlepiej można wykonać wyodrębniając produkcję eksportową. Autor stwierdza, że istnieje w przemyśle maszynowym szereg wyodrębnionych zakładów, produkujących wyłącznie lub prawie wyłącznie na eksport, których wyroby są znane ze swej jakości na całym świecie. Jako przykład podaje Kuźnię Raciborską (Rafamet) i Befamę w Bielsku.

Sprawa ta wymaga wyjaśnienia.

Nie kwestionując ewentualnej celowości wyodrębnienia produkcji eksportowej w konkretnych przypadkach w niektórych gałęziach przemysłu np. w przetwórstwie rolno-spożywczym, trzeba stwierdzić, że teza ta w odniesieniu do przemysłu maszynowego jest całkowicie nierealna, z czego zdaje sobie dobrze sprawę zarówno przemysł, jak i aparat handlu zagranicznego.

Specyfika produkcji maszynowej wymaga długotrwałej specjalizacji i narastającego doświadczenia w danym kierunku produkcyjnym. Osiągnięcia „Rafametu" i „Befamy" opierają się właśnie na wieloletniej tradycji tych zakładów. Specyfika produkcji maszynowej polega również m. in. na tym, że każdy jej wytwór jest wynikiem wszechstronnego współdziałania, powiązania i kooperacji wielu zakładów. Od zakładów kooperacyjnych, od wartości poszczególnych materiałów, półfabrykatów i zespołów zależy często jakość i terminowość dostaw produkowanych wyrobów.

Konsekwentne wyodrębnienie zakładów dla produkcji eksportowej, powinno zatem objąć i zakłady kooperujące. Abstrahując od niewykonalności takiego zadania w praktyce, byłoby to z teoretycznego punktu widzenia utopią, zakładającą istnienie obok siebie dwóch równoległych przemysłów: dla produkcji krajowej i eksportowej (od huty — po wyroby gotowe).

Wyodrębnienie natomiast dla produkcji eksportowej jedynie niektórych zakładów, wytwarzających gotowy produkt dla odbiorcy zagranicznego, doprowadziłoby do ograniczenia produkcji w zakładach wytwarzających maszyny i urządzenia na eksport i dla kraju oraz do nieekonomicznego dublowania parku maszynowego, personelu fachowego i programów produkcyjnych, gdyż mało jest zakładów produkujących te same typy maszyn i urządzeń.

Nieopłacalność takiego przedsięwzięcia, marnotrawstwo sił i środków są oczywiste. Zamiast efektów produkcyjnych przyniosłoby to recesję, gdyż produkcję maszynową można doskonalić przede wszystkim w drodze długotrwałej specjalizacji i stopniowego nabywania doświadczeń. Samo uruchomienie produkcji seryjnej, np. obrabiarek, wymaga przeciętnie od 2 do 4 lat przygotowań (prototypy, próby, oprzyrządowanie itp.).

Nawet przy założeniu istnienia np. dwóch zakładów produkujących te same typy maszyn, wyodrębnienie jednego z nich dla produkcji eksportowej stworzyłoby trudność dopasowania wielkości produkcji do możliwości zakładu i nie usunęłoby błędów i trudności kooperacyjnych, a poszczególne detale maszyn i same maszyny, przeznaczone na eksport, musiałyby być w dalszym ciągu uzyskiwane w drodze selekcji (wyboru najlepszych).

Wyodrębnienie takie musiałoby pociągnąć za sobą skupienie w zakładach eksportowych, kosztem zakładów produkcji krajowej, najbardziej wartościowego personelu fachowego i spowodowałoby faktyczną izolację produkcji krajowej pod względem postępu technicznego, co w konsekwencji zamiast zmniejszać, powiększałoby stale różnicę między produkcją eksportową a krajową i stanowiłoby czynnik hamujący rozwój techniki.

Poza tym istnieje ścisła zależność i wzajemne uzupełnianie się możliwości w zakresie produkcji eksportowej i krajowej w poszczególnych zakładach przemysłowych. Ma to miejsce zarówno w przypadkach zmian koniunkturalnych na zagranicznych rynkach zbytu, jak i przy trudnościach kooperacyjnych i produkcyjnych, powodujących wytworzenie maszyn i urządzeń nie odpowiadających normom eksportowym. Poza tym maszyny eksportowe różnią się często od produkowanych na użytek krajowy stosowaniem tylko wysokowartościowych materiałów (deficytowych) i wykończeniem, co nie musi być przeprowadzane w odrębnych zakładach.

Podane przez autora dla poparcia swych tez przykłady rzekomego wyodrębnienia produkcji eksportowej przemysłu maszynowego w takich zakładach, jak „Rafamet" i „Befama", polegają na nieporozumieniu. Zakłady te nie są zakładami wyodrębnionymi dla produkcji eksportowej, działającymi obok innych zakładów tego typu, produkujących dla potrzeb krajowych; są one jedynymi zakładami w Polsce produkującymi tego typu maszyny i urządzenia, zarówno dla potrzeb krajowych jak i eksportu, przy czym tylko w „Rafamecie" zamówienia eksportowe znacznie przewyższają zapotrzebowanie krajowe.

Eksperymentów z wyodrębnieniem specjalnych zakładów dla maszynowej produkcji eksportowej nie przeprowadza się w świecie. W naszych warunkach można by jednak zastanowić się np. nad celowością wyodrębnienia produkcji w zakresie osprzętu elektrycznego, potrzebnego dla wyposażenia eksportowych maszyn (obrabiarek, maszyn włókienniczych i innych). Mogłoby to mieć miejsce w samych zakładach produkujących osprzęt (np. w odrębnych działach) i mieć uzasadnienie w konieczności produkowania osprzętu elektrycznego dla maszyn eksportowych w specjalnych seriach (różne materiały, napięcie, okresy itp.), oraz w poważnym opóźnieniu rozwoju przemysłu elektrotechnicznego w stosunku do rozwoju mechaniki. To samo można by również odnieść do produkcji lakierów, środków antykorozyjnych itp.

Nie przeczy to w niczym ogólnej zasadzie, że jedyną słuszną drogą w rozwoju i podnoszeniu na wyższy poziom produkcji eksportowej jest rozwój, polepszanie jakości i specjalizacja całej produkcji przemysłu maszynowego, przy równoczesnym zachowywaniu tendencji do stałego zmniejszania różnic w wykonaniu jakości wyrobów produkowanych dla potrzeb eksportu i kraju w drodze wydatniejszego polepszania produkcji krajowej.

W krajach uprzemysłowionych różnice te w zasadzie nie mają miejsca.

Rozwój produkcji eksportowej zależy przede wszystkim od pełnej odpowiedzialności zakładu za terminowość i jakość wykonania. Muszą być przestrzegane normy techniczne i dyscyplina technologiczna, przy jednoczesnej i jak największej elastyczności w dostosowaniu do specyficznych i indywidualnych wymagań odbiorcy zagranicznego. Nie można przy tym pominąć roli handlu zagranicznego w całości zagadnienia produkcji, jako stymulatora postępu technicznego i współinicjatora w określaniu kierunków rozwoju i specjalizacji produkcji.

Z funkcji produkcji eksportowej, jako czynnika oddziaływania na całą produkcję maszynową, nie wynika, że w naszych warunkach nie mogą być uzasadnione w niektórych przypadkach przez dłuższy okres czasu pewne różnice w wykonaniu i wykończeniu maszyn i urządzeń przeznaczonych na eksport i dla kraju.

Dopóki istnieją różnice między produkcją krajową a eksportową, ta ostatnia musi mieć zapewnione odpowiednie warunki dla swego rozwoju. Wymaga to ustalenia właściwych norm wewnątrzzakładowych, uwzględniających pracochłonność tego rodzaju produkcji i stworzenia rozsądnego systemu bodźców ekonomicznych w okresie przejściowym, aby zarówno zakłady jak i ich załogi były materialnie zainteresowane w jak największej aktywizacji produkcji eksportowej, niezbędnej dla zdobycia środków na zaspokojenie rosnących potrzeb gospodarki narodowej i stanowiącej jeden z czynników decydujących o zamożności społeczeństwa. Jest to jednak zagadnienie odrębne, wymagające osobnego naświetlenia.

DROBNA WYTWÓRCZOŚĆ W 1959 r.

W roku ubiegłym drobna wytwórczość wykonała w 108,2 proc. zadania planu pod względem wartości produkcji towarowej. Uzyskany wskaźnik przekroczenia planu jest niższy od wyników w latach poprzednich, w których zakłady przemysłu drobnego, zwłaszcza spółdzielcze, wysoko przekraczały roczne zadania planowe (np. w 1955 — CRS 117 proc., w 1956 — CZSP 115,3 proc.) rzutując w ten sposób poważnie na wskaźnik wykonania planu w całej gospodarce narodowej. W 1958 r. wystąpiły dość duże trudności w dziedzinie zbytu (zmniejszenie kooperacji z przemysłem kluczowym, nasycenie rynku towarami w niektórych branżach), a także zahamowanie wzrostu cen na artykuły produkowane przez przemysł drobny.

Wartość produkcji według cen zbytu osiągnęła w roku ubiegłym 47,7 mld zł, co stanowiło 12,8 proc. wartości produkcji przemysłowej kraju (bez rzemiosła i prywatnego przemysłu).

Plan na rok 1959 dla całego drobnego przemysłu, skupionego w Komitecie Drobnej Wytwórczości (państwowy przemysł drobny, spółdzielczość pracy, CES, „Społem" i Centrala Spółdzielni Ogrodniczych), zakłada wzrost wartości produkcji przemysłowej w porównaniu z 1958 r. o 11,3 proc. Udział wartości produkcji przemysłu drobnego w stosunku do całego przemysłu krajowego wzrośnie w br. do 13,5 proc.

Najsilniejszy wzrost nastąpi w przemyśle materiałów budowlanych, zwłaszcza w spółdzielczości (ogólne tempo wzrostu tego przemysłu — 29 proc., w CRS — 93 proc.). Duży wzrost wykazuje przemysł włókienniczy (o 20 proc.) i skórzany (o 13,5 proc.). W pozostałych branżach (przemysł metalowy, spożywczy i drzewny) planowany wzrost produkcji waha się od 7,7 do 12,2 proc. Najniższe tempo wzrostu przewidziane jest dla przemysłu odzieżowego, którego wielkość będzie wyższa od produkcji w 1958 r. tylko o 5 proc. Wiąże się to z trudną sytuacją rynkową w tej branży.

W związku ze zmianami kierunków rozwoju poszczególnych przemysłów w roku bieżącym branżowa struktura drobnej wytwórczości kształtować się będzie następująco (w procentach wartości udziału w produkcji całej drobnej wytwórczości):

przemysł spożywczy 39,6
„ odzieżowy 15,1
„ metalowy 11,6
„ skórzany 8,7
„ drzewny 6,8
„ włókienniczy 5,3
pozostałe przemysły 11,2.

Zakłada się, że drobna wytwórczość najbardziej będzie się rozwijać w województwach gospodarczo słabych (lubelskie, warszawskie, rzeszowskie, opolskie, zielonogórskie, kieleckie i białostockie).

Należy również wspomnieć o zadaniach w dziedzinie usług. Wartość usług świadczonych przez drobną wytwórczość (uspołecznioną) wyniesie około 2,2 mld zł. Największy udział w usługach przypada spółdzielczości pracy (około 77 proc.). Przewiduje się, że największy wzrost usług nastąpi w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu, Krakowie oraz w woj. gdańskim, katowickim i kieleckim. (w)

„PRZEGLĄD DROBNEJ WYTWÓRCZOŚCI"

Od 1 stycznia br. zamiast dwutygodnika „Drobna Wytwórczość" ukazuje się wydawane przez NOT nowe czasopismo „Przegląd Drobnej Wytwórczości" — jako organ Komitetu Drobnej Wytwórczości i zarazem jako pismo Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Polskich SIMP, a w szczególności jego Sekcji Przemysłu Drobnego.

Przeglądając kilka pierwszych numerów nowego pisma i porównując je z „Drobną Wytwórczością" stwierdzić można wyraźne podniesienie poziomu czasopisma. Uwidacznia się to zarówno w lepszym doborze tematyki i jej pełniejszym ujęciu, jak i w poruszaniu spraw traktowanych dotąd marginesowo, ważnych jednakże dla całej drobnej wytwórczości.

„Przegląd Drobnej Wytwórczości" jest pismem ekonomiczno-technicznym. W każdym numerze obok artykułów i informacji gospodarczych sporo miejsca poświęca się problematyce organizacji pracy i postępu technicznego w zakładach przemysłu drobnego, sprawom technologii produkcji, podnoszenia kwalifikacji i innym.

Wydaje się jednakże, że za mało jest artykułów poruszających problemy ekonomiki zakładów. Przemysł drobny ma, jak wiadomo, swoją specyfikę, stąd też problemy ekonomiczne występujące tu w wielu przypadkach, mają nieco inny charakter, niż w zakładach przemysłu kluczowego.

Na koniec mała uwaga. Komitet Redakcyjny mógłby się chyba ujawnić. Nie potrzebuje się chyba wstydzić, że redaguje i wydaje ciekawe przecież czasopismo.

(wz)

OSŁABIENIE DYNAMIKI

W ubiegłych latach miał miejsce szczególnie szybki rozwój produkcji przemysłu drobnego, podległego obecnie Komitetowi Drobnej Wytwórczości i CZSP. Globalna wartość produkcji na tym odcinku wzrastała bowiem w latach 1955—1958 o 10 do 17 proc. rocznie, czyli znacznie szybciej, niż produkcja globalna całego przemysłu. Natomiast wyniki produkcji pierwszych miesięcy br. wskazują na znaczne zwolnienie dynamiki rozwoju przemysłu drobnego. Przyrost produkcji w tym okresie nie przekracza 2,7 proc. w KDW i 2,3 proc. w CZSP w porównaniu z analogicznym okresem r. ub. i to pomimo znacznie lepszego niż w roku ubiegłym zaopatrzenia, jest znacznie niższy, niż przyrost produkcji globalnej całego przemysłu.

W tych warunkach osłabienie dynamiki wzrostu produkcji drobnej wytwórczości należy przypisać rysującym się trudnościom zbytu. Zwłaszcza, że już na przestrzeni 1958 r. zapasy w drobnym przemyśle państwowym wzrosły niemal o 100 proc., a w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy prawie o 42 proc. i nic nie wskazuje, by owa tendencja została w br. zahamowana. Coraz częściej bowiem hurtownie odmawiają przyjęcia towarów produkowanych przez przemysł drobny, względnie przesuwają terminy odbioru.

Trudno w chwili obecnej zdecydować, w jakim stopniu wiąże się to z przesunięciem popytu ludności w kierunku towarów trwałego użytku produkowanych głównie przez przemysł kluczowy, a w jakim jest wynikiem braku inicjatywy i umiejętności dostosowania profilu i cen produkcji drobnej wytwórczości do potrzeb społeczeństwa. Liczne luki w zaopatrzeniu rynku wskazują, że i ten drugi czynnik odgrywa niemałą rolę. Ogólnie jednak biorąc można przypuszczać, że rysują się tu wyraźnie coraz bardziej zasadnicze dysproporcje, możliwe do rozwiązania w ramach ogólnej reformy cen.

(BW)

Jak pozbyć się zbędnych zapasów

DOKOŃCZENIE ZE STR. 3

ŚRODKI PRZECIWDZIAŁANIA

Na początku znów pewne zastrzeżenie. Nie mamy zamiaru — i jest bardzo wątpliwe, czy ewentualny zamiar można by z powodzeniem zrealizować — kusić się o wyczerpujące omówienie całej, złożonej problematyki środków przeciwdziałania narastaniu zbędnych remanentów. Trzeba więc ograniczyć się do rozwiązań odcinkowych, wybierając spośród nich najważniejsze i nadające się do szybszej realizacji.

Jednym z głównych powodów narastania zbędnych zapasów jest brak zaufania do dostawcy. Nauczony doświadczeniem odbiorca stara się nabyć nawet więcej niż potrzebuje, jeśli tylko zdarzy się po temu sprzyjająca okoliczność. Odbiorca bowiem musi składać zamówienia z długim terminem wyprzedzenia, często gdy nie ma jeszcze sprecyzowanego programu produkcji. Nie może on nabyć natychmiast nawet drobnych ilości towarów z zapasów składowych. W konsekwencji zapasy w kraju są wystarczające, ale niewłaściwie rozmieszczone. Brak ich mianowicie u dostawców. Aby więc stworzyć klimat zaufania między dostawcą i odbiorcą należałoby — a istnieje po temu szczególna okazja wobec opracowywania planu 5-letniego — zapewnić w tym planie niezbędne środki dla:

- rozbudowy sieci składów organizacji zbytu lub wydzierżawienia przez organizacje zbytu niewykorzystywanych magazynów w zakładach produkcyjnych i w organizacjach zaopatrzeniowych (bazy zaopatrzenia);
- zorganizowania w określonych przypadkach składowisk przeznaczonych na artykuły masowe (np. węgiel, cement) z lokalizacją w odpowiednich rejonach kraju w celu zapobiegania sezonowym trudnościom transportowym i zabezpieczania równomiernych dostaw dla odbiorców w ciągu całego roku;
- uruchomienia w miarę potrzeby punktów sprzedaży detalicznej artykułów zaopatrzeniowych;
- organizowania w ekonomicznie uzasadnionych przypadkach, dla umożliwienia kompleksowego zaopatrywania się odbiorców, wielobranżowych przedsiębiorstw obrotu hurtowo-detalicznego (artykuły budowlane, sprzęt motoryzacyjny itd.).

W miarę uruchamiania nowych magazynów organizacji zbytu trzeba zapewnić im pełnoasortymentowe zapasy składowe. Zapasy te powinny być stale uzupełniane do koniecznej wysokości, przy czym ewent. rezerwy planowe musza przede wszystkim służyć temu właśnie celowi. Odbiorca widząc towar w magazynie dostawcy oraz wiedząc, że towar ten może być mu dostarczony w krótszym niż dotychczas terminie, nie będzie zainteresowany w nabywaniu artykułów aktualnie niepotrzebnych.

W planie działania na najbliższe lata należałoby także przewidzieć dalsze ograniczanie rozdzielnictwa.

Ważnym elementem usprawnienia obrotu, a w konsekwencji ograniczenia zapasów, jest zapewnienie większej skuteczności systemowi kar za zwłokę lub niewykonanie umowy. Obecnie kary umowne są dostatecznie wysokie, aby zapewnić dyscyplinę dostaw, w praktyce jednak nie skutkują dostatecznie. Liczne przedsiębiorstwa wbrew przepisom w ogóle rezygnują z dochodzenia kar. Dzieje się tak prawdopodobnie dlatego, że nie chcą zrazić sobie partnera w umowie, nie zyskując z osiągniętej kary konkretnej korzyści. Wpływy z kar bowiem (po potrąceniu kwoty ewentualnie zapłaconych kar innym partnerom z tytułu własnej niesolidności) przedsiębiorstwo odprowadza do skarbu państwa. Wydaje się, że przeprowadzenie wpływów i wydatków z tytułu kar poprzez rachunek strat i zysków spowoduje większe zainteresowanie przedsiębiorstwa dochodzeniem roszczeń ze względu na fundusz zakładowy.

D. rozważenia jest wreszcie kwestia przedmiotów nietrwałych i oprzyrządowania. Według obecnie obowiązujących zasad amortyzacja ich odbywa się na przestrzeni dość długiego okresu. Przedsiębiorstwa w trosce o lepsze wyniki starają się jak najdłużej nie obciążać kosztów zużyciem przedmiotów nietrwałych i oprzyrządowania. Dlatego zdarza się, że tego samego rodzaju przedmioty — mimo całkowitego ich zużycia — nadal figurują w ewidencji obciążając fikcyjnie zapasy. Stąd właśnie postulat, aby przedmioty nietrwałe były w całości spisywane w ciężar kosztów z chwilą wydania ich do użytkowania, z utrzymaniem obowiązku prowadzenia ewidencji ilościowej tych przedmiotów i okresowej kontroli ich zużycia zgodnie z obowiązującymi normami, a oprzyrządowanie — najpóźniej w ciężar kosztów tego roku, w którym osiągnięto wykonanie określonej części zaplanowanej produkcji, do jakiej oprzyrządowanie to było przeznaczone; oprzyrządowanie do produkcji ostatecznie zaniechanej powinno być spisane w ciężar kosztów z chwilą zaniechania tej produkcji.

Wydaje nam się, że realizacja przedstawionych propozycji może w poważnym stopniu przyczynić się do usprawnienia gospodarki zapasami, aczkolwiek — co jeszcze raz wypada nadmienić — propozycje te nie wyczerpują całej tej problematyki.

KAZIMIERZ KOPEŁOW
JANUSZ SZYMAŃCZYK

Listy • Listy • Listy • Listy • Listy • Listy • Listy • Listy • Listy • Listy • Listy • Listy

Czas to pieniądz

Na marginesie artykułu B. Szulca „Stopa życiowa w teorii i praktyce" Ż. G. nr 11/58 warto poruszyć sprawę czynnika czasu, który ma określony (lub właśnie nieokreślony) wpływ na obraz stopy życiowej, a bądź wymyka się spod naszej obserwacji na skutek jego niewymierności, bądź też określenie jego wielkości napotyka w praktyce na poważne trudności.

Były i są prowadzone prace zmierzające do możliwie najekonomiczniejszego wykorzystania „czasu pracy" pracownika, natomiast pomija się zupełnym milczeniem „pozasłużbowy czas" tegoż pracownika.

Jeżeli przywiązujemy wagę (w każdym razie teoretycznie) do tego, w jaki sposób pracownik wykorzystuje opłacony czas pracy w zatrudniającym go zakładzie, to dlaczego uważamy się za zwolnionych od takiego samego zainteresowania się czasem spędzanym poza zakładem pracy? Jeżeli przyjmujemy (bez protestu) określenie „czas pracy", to jakie są powody nieprzyjęcia do równie oficjalnej wiadomości i terminologii kategorii „czas odpoczynku"?

Praca społeczeństwa, zamknięta w określonym czasie jest podstawą bogactwa tego społeczeństwa. A odpoczynek? Wydaje się, że odpoczynek ma niemały wpływ na jakość, na efektywność pracy: recte — na bogactwo społeczeństwa.

Czy zadał sobie ktoś trud obliczenia, ile czasu przeznaczonego na odpoczynek marnujemy bezowocnie? Tego rodzaju badania nie były do tej pory prowadzone. Szkoda, bo wyniki byłyby na pewno rewelacyjne, a myślę, że nakłady czasu związane z tymi badaniami opłaciłyby się stokrotnie. Policzmy, ile godzin odpoczynku marnujemy codziennie na skutek błędów w organizacji naszego handlu. Jak często za dwie godziny odpoczynku w kinie płacimy nie tylko gotówką (ujmuje to analiza budżetów rodzinnych), ale dodatkowo jeszcze godziną stania w kolejce. Wartość tej godziny wzrasta, gdy weźmiemy pod uwagę warunki, w jakich ona mija (czasami deszcz, czasami skwar, czasami „nieporozumienie towarzyskie"). To samo dotyczy służby zdrowia. Jakże często chory rezygnuje z porady lekarskiej tylko dlatego, że przeraża go wizja ciągnących się w nieskończoność formalności wstępnych? Nieraz widzimy, jak wychodzi z restauracji potencjalny konsument bez zjedzenia obiadu, bo przeraził go ogrom czasu, jaki musi zmarnować, aby zaspokoić głód czy pragnienie.

Wiem, nie odkrywam Ameryki. O wszystkich tych sprawach mówili i pisali satyrycy. Wydaje się jednak, że nadszedł czas, żeby zainteresować się nimi poważnie. Byłoby rzeczą wskazaną, ażeby — obok badań nad budżetami rodzinnymi — rozpocząć także badania nad bilansem czasu. Zagadnienie ciekawe, istotne nie tylko dla ekonomisty, ale również dla socjologa. Sądzę, że ankieta przeprowadzona przez którąś z czasopism (przed przystąpieniem do szczegółowych badań) dałaby ciekawy i godny zastanowienia materiał.

Dalszym zagadnieniem jest sprawa tych naprawdę niewymiernych elementów, składających się na obraz naszego codziennego życia. Przykładowo: czy wiemy, w jakim stopniu spada wydajność pracującej kobiety, gdy nie jest ona zupełnie pewna co do losu dziecka zostawionego na 8 godzin w przepełnionym przedszkolu? Czy wiemy, o ile trudniej przyswajają sobie wiedzę uczeń spędzający sześć godzin w przepełnionej i dusznej izbie lekcyjnej?

Tego rodzaju pytania można mnożyć w nieskończoność — odpowiedź na nie jest niebywale trudna, i to tak długo, póki nie da się ich przełożyć na praktycznie użyteczny język liczb. Ponieważ to jednak jeszcze nie nastąpiło, zastanawiam się, czy pewnym, pomocnym do wyjaśnienia tych zjawisk, wskaźnikiem jest struktura zatrudnienia. Przyjrzyjmy się więc tej strukturze istniejącej w takim średniej wielkości mieście przemysłowym jak Kalisz i porównajmy ją z analogicznym wskaźnikiem dla całej ludności miejskiej.

Struktura zatrudnienia w Kaliszu na tle struktury zatrudnienia we wszystkich miastach polskich /w %/

	Kalisz				Wszystkie miasta polskie
	1955	1956	1957	1958	1955
Przemysł	55,1	56,6	57,4	61,4	34,1
Handel	13,8	9,1	9,5	5,2	10,3
Instytucje kulturalno-socjalne	6,1	5,6	5,6	5,5	7,3
Inne dziedziny gospodarcze	25,0	28,7	27,5	23,7	47,8

Z tabeli tej można — w zależności od intencji i potrzeby — wyciągnąć różne wnioski. Przede wszystkim jednak rzuca się w oczy olbrzymia dysproporcja między wielkością grupy miastotwórczej (przemysł bez budownictwa i transportu) i usługowej. Z tej dysproporcji wynika oczywisty wniosek, że codzienne potrzeby zwykłego człowieka nie są chyba zaspokajane w sposób dostateczny. Względny spadek zatrudnienia w handlu czy urządzeniach kulturalno-socjalnych kryje za sobą olbrzymią stratę czasu, zdenerwowanie, zmęczenie, a — co za tym idzie — bezwzględny spadek wydajności pracy, także w przemyśle.

ANDRZEJ CHORZEWSKI

Inne warunki — inne wyniki

W związku z artykułem pt. „Podobne warunki — różne wyniki" zamieszczonym w nrze 12 „Życia Gospodarczego" z dnia 22 marca 1959 r., prosimy uprzejmie o umieszczenie w najbliższym numerze Waszego pisma następującego wyjaśnienia:

1) Różnice w uzyskiwanych wskaźnikach techniczno-ekonomicznych w ZPB im. Wł. Bytomskiej i ZPB im Dubois uzasadnione są w dużym stopniu różnicą w wyposażeniu technicznym, a w związku z tym innym procesem technologicznym w tych zakładach;

2) Dane cyfrowe dotyczą 1957 r. i nie obrazują obecnego stanu — w obydwu tych przedsiębiorstwach nastąpił dalszy postęp w organizacji pracy;

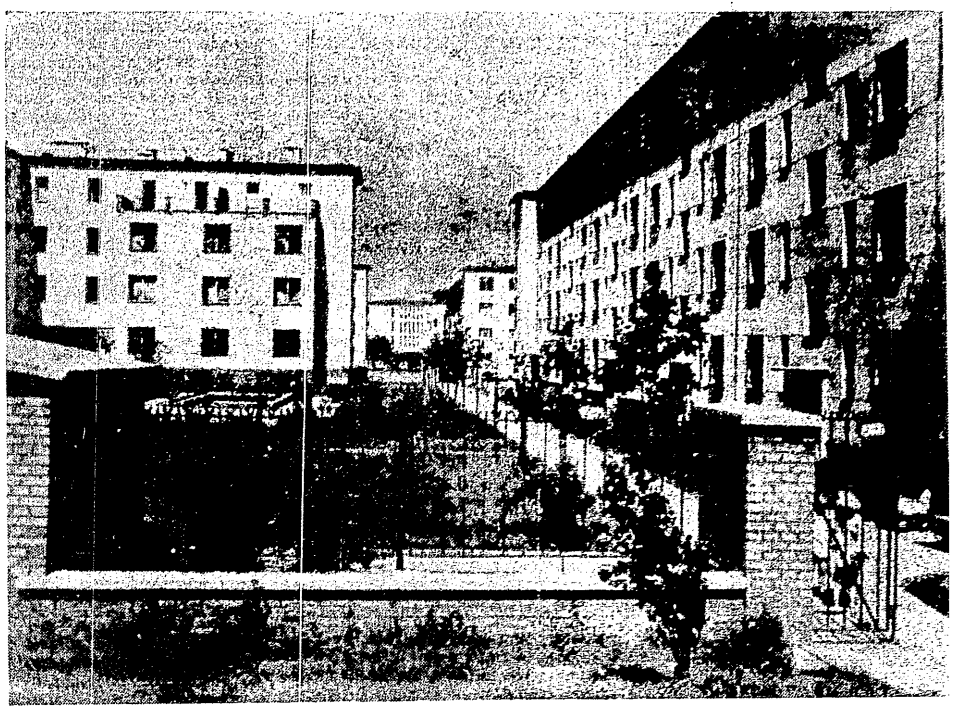
3) Obydwa przedsiębiorstwa we własnym zakresie przeprowadziły — w toku badań prowadzonych przez Instytut — szereg uprawnień w organizacji pracy a m. in. już przeszło od roku usprawniano w ZPB im. Wł. Bytomskiej działalność brygad remontowych i warsztatu mechanicznego.

Brak wyraźnego wskazania na powyższe okoliczności w cytowanym artykule jest krzywdzący dla załóg i kierownictwa wspomnianych przedsiębiorstw, w związku z czym jesteśmy przekonani, że Redakcja chętnie umieści powyższe sprostowanie.

mgr G. Rupiński
Zakład Przemysłu Włókienniczego
Inst. Ekon. i Org. Przemysłu
Łódź

O perspektywy rozwojowe SPÓŁDZIELCZOŚCI MIESZKANIOWEJ

ZBIGNIEW CHRUPEK — JERZY MAJEWSKI



Fragment kolonii WSM na Żoliborzu — Foto: CAF

Zmiany polityczne i gospodarcze w naszym kraju objęły swym zasięgiem również politykę mieszkaniową. Nowa polityka mieszkaniowa wprowadziła do budownictwa mieszkaniowego spółdzielczość, najpierw ostrożnie, w roku ubiegłym znacznie już śmielej, aby w następnej pięciolatce uczynić budownictwo spółdzielcze równorzędnym niemal partnerem inwestorów państwowych czy komunalnych.

Podczas gdy w roku 1959 spółdzielnie mieszkaniowe wszystkich typów przekażą do użytku 34.000 izb w 11.400 mieszkaniach kosztem 2 mld złotych (w tym 500 mln zł — to własny udział członków spółdzielni) i przygotują w stanie surowym 42.000 izb, to już w rok później przekażą 44.000 izb gotowych w 14.700 mieszkaniach. Kwota tzw. „przerobu" wraz z przygotowaniem stanów surowych wzrośnie do 2,4 mld złotych (w tym do 600 mln zł wkłady mieszkaniowe członków). Przewiduje się, że spółdzielczość w przyszłej pięciolatce wybuduje w Polsce 400 tys. izb, tj. ok. 20 proc. planowanego przyrostu izb w budownictwie mieszkaniowym.

Dla wykonania tych zadań spółdzielczość musi dysponować odpowiednim potencjałem gospodarczym i organizacyjnym, kredytami, terenami, wykonawcami prac budowlanych. To jest niewątpliwe. Program takiego zabezpieczenia wymaga jednak odrębnej analizy. W tym miejscu pragniemy natomiast podkreślić problem, który wymyka się niestety spod uwagi, a ma niezwykle istotne znaczenie. Jest to zagadnienie zabezpieczenia prawidłowej struktury rozwijającej się spółdzielczości mieszkaniowej. Nie jest bez znaczenia, jaka będzie ta spółdzielczość dysponująca tak wielkim odsetkiem mieszkań, i to odsetkiem stale rosnącym.

DWA TYPY SPÓŁDZIELNI

Dzisiejsza praktyka zna dwa podstawowe typy spółdzielni mieszkaniowych: 1) spółdzielnie mieszkaniowe typu „lokatorskiego", 2) spółdzielnie budowlano - mieszkaniowe zwane w skrócie „własnościowymi". Inne formy spółdzielni mieszkaniowych — takie jak zrzeszenia budowy domków jednorodzinnych, spółdzielnie powołane do prowadzenia wspólnej eksploatacji budynków przez samych mieszkańców, spółdzielnie przyzakładowe itp. z powodzeniem mieszczą się w ramach tych dwóch typów.

Zarówno dotychczasowy ciężar gatunkowy, jak i perspektywy dalszego rozwoju wysuwają zdecydowanie na czoło spółdzielnie budujące bloki mieszkalne, a więc lokatorskie i własnościowe. Mówi o nich projekt ustawy o spółdzielniach i ich związkach z dnia 25 lutego 1958 r., do dziś jeszcze dyskutowany i wielokrotnie zmieniany, który już w przepisach ogólnych określa zasady podziału na te dwa typy. Spółdzielniami mieszkaniowymi (lokatorskimi) są takie, „w których pokrywane przez członka koszty budowy są zaliczane w części na ich wkłady budowlane", natomiast budowlano-mieszkaniowymi (własnościowymi) są te, „w których pokrywane przez członków koszty budowy są zaliczane w całości na ich wkłady budowlane".

Mimo że projekt ten nie stał się jeszcze ustawą, stosowany jest jednak w praktyce i dlatego sformułowane w nim rozróżnienie jest dla spółdzielczości konstytucyjne. Jakie są dalsze tego konsekwencje?

Członkowie spółdzielni gromadzą z posiadanych przez siebie środków wkład mieszkaniowy (w spółdzielniach własnościowych nazywa się go mieszkaniowo-budowlanym, chociaż i w pozostałych jest także przeznaczony na budowę) w określonej ustawowo wysokości procentowej w stosunku do planowanych kosztów budowy. W spółdzielniach lokatorskich w wysokości 15 proc. planowanych kosztów budowy a własnościowych 20 do 30 procent.

Na pokrycie pozostałej części kosztów spółdzielnia (lokatorska) lub każdy członek oddzielnie (w spółdzielni własnościowej) otrzymują kredyt długoterminowy, bardzo nisko oprocentowany, spłacany odpowiednio w ciągu 25 — 35 lat. Kredyt ten nie może jednak przekroczyć wysokości 125 tys. zł na jedno mieszkanie, stanowi więc narzędzie ograniczające budowę mieszkań o nieuzasadnionym metrażu. Przy obowiązujących obecnie cenach przeciętnych w budownictwie mieszkaniowym, suma wkładu minimalnego (15 — 30 proc.) oraz kredytu (maksymalnie 125 tys. zł.) pozwala na pokrycie kosztów budowy mieszkania o powierzchni około 45 m kw., czyli typowych 2 pokojów z kuchnią.

Wszystko, co przekracza ten limit, w spółdzielni własnościowej pokrywa gotówką członek spółdzielni, podczas gdy w spółdzielni lokatorskiej budowę większych mieszkań finansuje się nadwyżkami z budowy mieszkań mniejszych, co pozwala na ogół na utrzymanie wkładu budowlano-mieszkaniowego na poziomie 15 proc. kosztów budowy. Teoretycznie zatem różnice w wysokości własnych wkładów członków nie są w obu typach zbyt duże. Zwłaszcza nieznaczne są przy mieszkaniach o małej powierzchni, oczywiście przy założeniu otrzymania przez członka spółdzielni własnościowej maksymalnego kredytu, co w praktyce Związku Spółdzielni Mieszkaniowych jest raczej przypadkiem wyjątkowym. Zaciągnięty kredyt spłacają członkowie spółdzielni własnościowej przez lat 20 a spółdzielnie lokatorskie do 35 lat, przy czym przy regularnych spłatach 1/3 kredytu może być tym ostatnim umorzona. W ostatecznym jednak efekcie, i w spółdzielni lokatorskiej, i w spółdzielni własnościowej członkowie pokrywają całkowity koszt budowy mieszkania. Z przedstawionego stanu rzeczy wynika, że spółdzielnia lokatorska zapewnia członkom uzyskanie mieszkania na dogodniejszych warunkach finansowych. Jest jednak i druga strona medalu.

JAKIE KONSEKWENCJE?

Członek spółdzielni lokatorskiej staje się tylko użytkownikiem dożywotnim, przy czym dysponuje ograniczonymi prawami dziedziczenia mieszkania. Natomiast członek spółdzielni własnościowej jest użytkownikiem i zarazem właścicielem swego mieszkania. Członek spółdzielni własnościowej spłacając kredyt staje się właścicielem jego równowartości, którą stanowi mieszkanie. Po spłacie kredytu może nim swobodnie rozporządzać jako swym rzeczowym prawem własności. Sprzedaje je zatem temu, kto z pewnymi zastrzeżeniami statutowymi zapłaci mu równowartość według cen bieżących. Jeżeli nie spłacił kredytu w całości, lecz w pewnej tylko części, zostanie mu zwrócony jego wkład gotówkowy oraz równowartość spłaconego zobowiązania.

W spółdzielni lokatorskiej, jak pamiętamy, tylko część pokrytych przez członka kosztów budowy, wniesioną w gotówce przed objęciem mieszkania, zalicza się na zwrotny wkład budowlany. Niezależnie zatem od stanu spłaty przez członka zobowiązań ciążących z tytułu jego mieszkania na spółdzielni otrzyma on jako zwrot przy opuszczeniu mieszkania tylko tę pierwszą sumę i tylko w bilansowej nominalnej wysokości. Np. wpłacił on w 1958 r. 20 tys. zł tytułem wkładu budowlano - mieszkaniowego, do roku 1965 spłacił jeszcze 15 tys. zł. kredytu — otrzyma tylko 20 tys. zł, nawet jeżeli ceny w budownictwie uległy podwojeniu. Za otrzymaną zatem sumę będzie mógł teraz pokryć w innej spółdzielni, choćby nawet lokatorskiej, w wypadku przeniesienia się do innej miejscowości, tylko połowę niezbędnego do objęcia mieszkania wkładu budowlano-mieszkaniowego.

Opisany tutaj stan prawny, czy jak kto woli, statutowy tych 2 typów spółdzielni mieszkaniowych powoduje, że członkowie spółdzielni lokatorskich czują się w podstawowej swej masie dyskryminowani. Zbyt oczywiste są korzyści przynależności do spółdzielni własnościowej, aby różnica przy pierwszym wkładzie i dłuższy okres spłaty kredytu stały się dostatecznie silną kompensatą, mającą je zrównoważyć.

Dzisiejsza sytuacja przedstawia się tak, że do spółdzielni lokatorskiej zgłasza się tylko ten, kto nie jest w stanie podołać finansowym obciążeniom spółdzielni własnościowej. Bynajmniej nie przyciąga go wyższy stopień uspołecznienia. Przeciwnie — tak silne jest jeszcze przywiązanie do własności, że ten właśnie wyższy stopień uspołecznienia budzi najwięcej niechęci. Jeżeli zatem Państwo najzupełniej słusznie stara się przesunąć ciężar budownictwa spółdzielczego na wielkie spółdzielnie lokatorskie, to ich dzisiejszy statut prawny jest w tym względzie zasadniczym hamulcem.

Nie można jeszcze lekceważyć istniejącego przywiązania do własności. Jeżeli chce się wyeliminować je drogą spółdzielczości lokatorskiej, to należy uczynić ją znacznie bardziej niż dotychczas atrakcyjną finansowo w porównaniu ze spółdzielczością własnościową. Możliwość wysoko rentownej lokaty kapitału w mieszkanie budowane przez spółdzielnię własnościową (jest to lokata pewna, a rentowna — skoro rosnące ceny materiałów budowlanych powiększają wartość mieszkania), i to lokaty popieranej przez państwo, nie obciążonej żadnymi podatkami — musi być zrównoważona niższymi kosztami eksploatacji mieszkań w spółdzielniach lokatorskich.

A sprawa kosztów eksploatacji mieszkań spółdzielczych wcale nie przedstawia się różowo. Państwo dawało i daje obywatelom mieszkania za darmo (obowiązek wnoszenia zwrotnej kaucji niewiele tu zmienia), a ponadto czyni podarunek w postaci śmiesznie niskich czynszów. Takich mieszkań jest przeważająca większość i stan taki utrzyma się, lekko tylko złagodzony, w przyszłości.

Natomiast spółdzielca, który zapłacił już z góry 15 proc. wartości mieszkania, musi pokrywać rzeczywiste koszty eksploatacji mieszkania: świadczeń, ogrzewania, administracji i zarządu spółdzielni, amortyzacji na pokrycie kosztów kapitalnych remontów, wreszcie — groszowych co prawda podatków: lokalowego i miejskiego, no i spłacać kredyt.

W jednej z największych warszawskich spółdzielni mieszkaniowych typu lokatorskiego (NSM „Oświata") obciąża to miesięcznie mieszkańca sumą zł 8,17 za m kw., przy czym zakładając terminową spłatę sumę tę zmniejszono już o 1/3 umarzanego z góry kredytu. Mieszkanie 50-metrowe kosztuje zatem miesięcznie ponad 400 złotych, przy czym niewiele można by sumę tę obniżyć w części kosztów administracji, świadczeń i centralnego ogrzewania.

Pokrywanie przez lokatorów rzeczywistych kosztów utrzymania mieszkania jest zasadą absolutnie słuszną, gdyż gospodarka mieszkaniowa powinna być oparta na rachunku ekonomicznym. Nie stać nas już na przedłużającą się i pogłębiającą dekapitalizację majątku narodowego, i tak dostatecznie uszczuplonego przez wojnę. Jednakże to, co jest absolutnie słuszne, relatywnie może budzić wątpliwości. I rzeczywiście budzi.

Argumenty na rzecz słuszności zasady gospodarności w dziedzinie budownictwa i eksploatacji mieszkań spotykają się z reguły z odpowiedzią, że „inni" za takie samo mieszkanie, otrzymane za darmo, płacą miesięcznie 4-krotnie mniej. Przy czym niech nikt nie sądzi, że zagęszczenie mieszkań w spółdzielniach lokatorskich jest — przeciętnie biorąc — mniejsze niż w lokalach kwaterunkowych. Nikt, lub prawie nikt ze spółdzielców, nie podnosi, że 400 zł, to zbyt dużo przy niewysokich jeszcze przeciętnych zarobkach. Najsilniej akcentowany jest właśnie moment relatywny: w stosunku do członków spółdzielni własnościowych i do mieszkań lokali kwaterunkowych.

Dwa zupełnie różne, przeciwstawne nawet, punkty odniesienia, a mimo to całkowicie substytutywne. Członkowie rozumują bowiem: albo przemianujmy się w spółdzielnię własnościową, albo wystąpmy o upaństwowienie budynku. Jedno zaspokoi nasze pragnienia posiadania własności, drugie pozwoli nie płacić. Stanowisko takie może się wprawdzie wydać naiwne, jest jednak powszechne. A zatem z poglądami tego rodzaju trzeba się liczyć.

Ludzie przystępują do spółdzielni lokatorskiej, bo muszą, bo w warunkach panującego głodu mieszkaniowego jest to dla nich niejednokrotnie jedyna możliwość zdobycia mieszkania, jeżeli warunki finansowe nie pozwalają im na przystąpienie do spółdzielni własnościowej, gdzie w praktyce muszą się liczyć z koniecznością bardzo poważnych dodatkowych wkładów gotówkowych (jeżeli spółdzielnia nie otrzyma dostatecznej sumy kredytów).

Jakaś istotna poprawa na odcinku mieszkaniowym i finansowym postawi więc nie tylko dalszy rozwój, lecz samo istnienie spółdzielni lokatorskich, pod wielkim znakiem zapytania, a tego należy na pewno uniknąć.

WNIOSKI

Uważamy, że dla dobra prawidłowego rozwoju spółdzielczości mieszkaniowej, której perspektywy widzę w rozszerzaniu się spółdzielni typu lokatorskiego, opartych o kolektyw spółdzielczy, a nie o hipotekę — należy formę tę znakomicie autrakcyjnić. I nie tylko tak, jak zamierza Związek Spółdzielni Mieszkaniowych, tj. przez znaczne ograniczenie praw spółdzielni własnościowych.

Obecne zasady spółdzielczości lokatorskiej wywodzą się jeszcze z okresu międzywojennego. Ale mieszkanie w spółdzielni lokatorskiej, wliczając nawet w czynsz spłatę kredytu, w okresie przedwojennym było znacznie tańsze od mieszkań czynszowych. Stąd też i zasady spółdzielczości lokatorskiej muszą ulec zmianie. Zmiany te mogą iść dwiema drogami: zaspokajania drzemiących chęci posiadania i własności lub zmniejszenia kosztu otrzymania i utrzymania mieszkania.

Wypowiadamy się przeciwko temu pierwszemu kierunkowi rozwiązania. Jest on i ekonomicznie, i społecznie w naszych warunkach ustrojowych niesłuszny, mimo że cieszy się wielką popularnością. Natomiast można i trzeba rozważyć problem zaliczania spłat kredytu na wkład budowlano - mieszkaniowy przy zachowaniu zasady, że właścicielem mieszkania pozostaje spółdzielnia, upowszechnienia pomocy finansowej ze strony zakładów pracy przy gromadzeniu przez członków wkładu mieszkaniowego, a to przez objęcie zasadami funduszu mieszkaniowego także i tych grup pracowników, które przez związanie się z jednostkami budżetowymi z funduszu tego dziś nie korzystają.

Trzeba wreszcie rozważyć niejednokrotnie już wysuwaną propozycję przedłużenia okresu spłaty kredytu tak, aby był on równy okresowi umorzenia budynku. Jeżeli równocześnie nastąpi, a chyba nastąpi, powszechna regulacja czynszów, to zmniejszenie każdej raty kredytu wyrówna koszty utrzymania mieszkania w spółdzielni lokatorskiej z kosztami w budynkach miejskich. Zostaną wówczas stworzone perspektywy rozwoju spółdzielczości typu lokatorskiego, spółdzielczości bliższej stopniem uspołecznienia ideałom ustroju socjalistycznego.

SPRAWY EKONOMISTÓW

Sprawy ekonomistów — są od dłuższego czasu przedmiotem dyskusji. Lecz nie tylko dyskusji... W wielu zakładach przemysłowych powstały koła lub kluby ekonomistów. Organizują one dyskusje i odczyty, szukają form i metod podnoszenia wiedzy fachowej i ogólnej, rozwijają życie towarzyskie, przyczyniają się do powstawania bibliotek, książek i czasopism ekonomicznych.

Zarówno w dyskusji jak i z tych pierwszych form i metod działania tego słabego jeszcze, lecz rozwijającego się ruchu, warto wyciągnąć konkretne wnioski. Na początku czerwca br. planowana jest w Zakładach Metalowych w Skarżysku-Kamiennej ogólnokrajowa narada poświęcona „sprawom ekonomistów", szczególnie roli i miejscu ekonomisty w przedsiębiorstwie przemysłowym.

Chcielibyśmy, aby w przygotowywaniu materiałów na naradę wziął udział szeroki krąg ekonomistów. Zwracamy się więc do Was, **EKONOMISTÓW I DZIAŁACZY GOSPODARCZYCH;** napiszcie co należałoby uczynić, aby zwiększyć rolę myśli ekonomicznej, rolę ekonomistów w przedsiębiorstwie, zakładzie lub instytucji, w której pracujecie. Weźcie udział w naszej ankiecie,

ANKIETA EKONOMISTY

● Czy jesteś zadowolony z wyboru swego zawodu (jeżeli nie to dlaczego)?

● Czy uważasz, że zajmowane przez Ciebie stanowisko jest zgodne z Twoim wykształceniem i kwalifikacjami? Czy masz bodźce i możliwości rozwoju i awansu w przedsiębiorstwie (instytucji), w której pracujesz?

● Jakie masz plany uzupełnienia lub podnoszenia swej wiedzy fachowej i ogólnej? Od kogo i jakiej konkretnie oczekujesz pomocy?

● Jaka jest rola ekonomistów i myślenia ekonomicznego w kierowaniu i zarządzaniu przedsiębiorstwem (instytucją), w którym pracujesz? Co należałoby zrobić, aby tę rolę zwiększyć?

● Czy istnieje w Twoim zakładzie (instytucji) koło (klub) ekonomistów?

A. Jeżeli istnieje:

Jaki ma program działania? Jak ocenisz osiągnięcia i braki w pracy koła? Jak układa się współpraca z dyrekcją?

B. Jeżeli nie istnieje:

Czy były kiedykolwiek próby organizacji? Czy uważasz, że stworzenie koła (klubu) ekonomistów byłoby rzeczą pożyteczną?

UWAGA!

Ankieta może mieć charakter anonimowy. Prosimy jednak o podanie:

a) wykształcenia (rok i rodzaj ukończonej szkoły lub uczelni),

b) zajmowane stanowisko i miejsce pracy.

Odpowiedzi na oddzielnym arkuszu (objętość obojętna) prosimy kierować do 10.V br. na adres: Redakcja Tygodnika „Życie Gospodarcze", Warszawa, Hoża 35, z dopiskiem na kopercie: **ANKIETA EKONOMISTY.**

Jeszcze 29 tysięcy

gospodarstw chłopskich w woj. zielonogórskim nie ma uregulowanych spraw własnościowych. W roku 1958 tempo prac uwłaszczeniowych w tym województwie było bardzo duże. W roku tym bowiem założono księgi wieczyste dla 13.800 gospodarstw, podczas gdy w okresie kilku poprzednich lat tylko dla około 18 tys. gospodarstw.

Liczba gospodarstw, które mają już uregulowane stosunki własnościowe wynosi obecnie około 50 proc. Sądząc po tempie prac w roku ubiegłym można wyrazić przekonanie, że zgodnie z zamierzeniami ostateczne uregulowanie stosunków własnościowych na wsi lubuskiej nastąpi w ciągu 1960 roku.

W niektórych województwach prace idą wolniej i przewiduje się, że potrwają one dłużej, niż do 1960 r. Przykład województwa zielonogórskiego wskazuje, że przy dobrej organizacji szybkie uregulowanie tych problemów (mających tak istotne znaczenie dla stabilizacji ludności wiejskiej na ziemiach Zachodnich) jest możliwe.

Niezależnie od prac w dziedzinie regulowania stosunków własnościowych przeprowadzana jest klasyfikacja gruntów. Z ogólnej ilości ponad 770 tys. ha przeprowadzono dotychczas klasyfikację około 300 tys. ha. Zakończenie prac klasyfikacyjnych przewiduje się do końca 1961 roku. (wycz)

Przemysł lekki produkuje na magazyn?

W pierwszych miesiącach bieżącego roku miał miejsce, w porównaniu z odpowiednim okresem roku ubiegłego, dalszy wzrost produkcji w przemyśle lekkim o ok. 6 proc. Na podkreślenie zasługuje przy tym fakt, że ów wzrost produkcji w znacznej mierze został osiągnięty nie w drodze powiększenia mocy produkcyjnych, a dzięki lepszemu wykorzystaniu istniejących urządzeń. To pozytywne zjawisko jest — według dość powszechnej oceny — wynikiem reformy płac, przeprowadzonej w przemyśle włókienniczym w grudniu 1958 r. Podwyżka płac w tym przemyśle powiązana ze zwiększeniem progresji za przekraczanie norm — stworzyła dość silne bodźce do zwiększania wydajności pracy. Pomogła ona również w przezwyciężeniu trudności związanych z brakiem rąk do pracy w przemyśle włókienniczym. Na początku br. w łódzkich zakładach przemysłu włókienniczego przyjęto do pracy kilka tysięcy robotników; w tym część włókniarzy, którzy w poprzednich latach przeszli do pracy w innych gałęziach przemysłu.

Należy jednak podkreślić, że wzrostowi produkcji przemysłu lekkiego nie towarzyszy odpowiedni wzrost popytu na jego wyroby, co znajduje wyraz w poważnym, w chwili obecnej już często nieuzasadnionym gospodarczo wzroście zapasów, a zwłaszcza tkanin i wyrobów pończoszniczych. Sprawa jest tym bardziej istotna, że jednocześnie rynek nadal odczuwa brak tkanin o ładnych wzorach i dobrej apreturze. (bw)

Wydajność pracy źródłem wzrostu produkcji przemysłowej

Jak wiadomo z komunikatu GUS o wykonaniu narodowego planu gospodarczego, produkcja przemysłowa w ub. roku znacznie wzrosła (o 9,5 proc.). Dane za pierwszy kwartał br. wykazują tak samo znaczny przyrost produkcji w porównaniu z odpowiednim okresem 1958 r. — mianowicie o około 9,5 proc. Jest przy tym rzeczą charakterystyczną, że wysoki przyrost produkcji od lipca ub. roku osiągany jest wyłącznie dzięki wzrostowi wydajności pracy.

Od tego to bowiem czasu zatrudnienie w przemyśle kształtuje się na poziomie 99,4—99,5 proc. w porównaniu do okresu sprzed lipca 1958 r. Tymczasem wydajność pracy osiąga w porównaniu do odpowiedniego okresu sprzed roku wzrost o 8—11 proc. Przy czym obserwuje się wyraźne przyśpieszenie dynamiki jej wzrostu (przeciętnie przyrost wydajności pracy w okresie styczeń — czerwiec 1958 r. wynosił 7,6 proc., podczas gdy w okresie lipiec ub. r. — luty 1959 r. — 10,7 proc.).

Pomimo stabilizacji zatrudnienia w przemyśle, w okresie od lipca ub. r. do obecnej chwili, sytuacja na rynku pracy przedstawia się w roku bieżącym inaczej niż w 1958 r. W styczniu br. liczba osób poszukujących pracy była o 10 proc. niższa niż w styczniu ub. roku, przy wyższej o 35 proc. liczbie zgłoszonych wolnych miejsc pracy.

(K)

Wieś znowu kupuje więcej nawozów sztucznych

W ubiegłym roku wystąpiło zjawisko dużego spadku sprzedaży nawozów sztucznych w porównaniu do lat poprzednich. Szczególne nasilenie spadku sprzedaży nawozów miało miejsce w I kwartale ub. r. (o 33,4 proc. w porównaniu do okresu analogicznego w 1957 r.).

W bieżącym roku sytuacja kształtuje się znacznie pomyślniej. W okresie od 1. I. do 15. III br. sprzedaż nawozów sztucznych przez CRS była o 62,6 proc. wyższa niż w odpowiednim okresie roku ubiegłego. Jednakże nie osiągnęła jeszcze poziomu sprzedaży nawozów sztucznych w sezonie 1956—1957, który był wyjątkowo wysoki. (k)

Skup niektórych artykułów rolnych w roku bieżącym

W ciągu dwóch pierwszych miesięcy br. zakupiono w całej gospodarce rolnej o 5,4 proc. żywca więcej niż w odpowiednim okresie 1958 r. W tym skup żywca w gospodarstwach chłopskich wzrósł o 11,3 proc.

Jednakże wzrost skupu żywca w tym okresie był wolniejszy niż w odpowiednim okresie roku ubiegłego (w pierwszym kwartale r. ub. wzrost skupu żywca sięgał 38,8 proc., był więc w stosunku do analogicznego okresu 1957 r. wyjątkowo wysoki). Należy jednak wziąć przy tym pod uwagę fakt, iż zwolnienie tempa wzrostu skupu żywca następuje przy stosunkowo wysokim poziomie skupu.

W porównaniu do roku ubiegłego sytuacja w skupie żywca uległa istotnym zmianom. Jeśli w początkach roku ubiegłego skup bydła był względnie niski (niższy o 6 proc. w stosunku do odpowiedniego okresu roku 1957), to obecnie obserwujemy wysoki wzrost skupu bydła. W ciągu dwóch miesięcy br. skupiono łącznie o 35,1 proc. więcej bydła niż w tymże okresie roku ub. Właściwie więc wzrost skupu żywca osiągnięto głównie dzięki wysokiej podaży bydła.

Skup trzody chlewnej w pierwszych dwóch miesiącach nie osiągnął poziomu roku ub. (trzoda mięsno-słoninowa — 98,9 proc., trzoda bekonowa — 89,3 proc.). Również przyszłe miesiące nie rokują poprawy, ponieważ liczba kontraktów na dostawę trzody chlewnej w kwietniu 1959 r. jest o 15,6 proc. mniejsza niż w kwietniu r. ub. Przyczyną tego zjawiska są trudności paszowe.

Daleko korzystniej kształtuje się natomiast sytuacja w zakresie skupu jaj i drobiu. Jaj skupiono o 36,6 proc. więcej niż w roku ub., drobiu zaś o 200 proc. więcej. Skup mleka przekroczył poziom 1958 r. o 5,4 proc.

(K)

Chłopi o sprawach wsi

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wierzchnią posiadanego gruntu — ma rodzaj pochodzenia gospodarstwa. Wskazują na to liczby tabeli 2.

W grupie „parcelantów powojennych" liczba zwolenników kółek wynosi ok. 45%, w grupie osadników — tylko 27%. W pozostałych grupach dane liczby są zbliżone do przeciętnego odsetka.

Ponadto warto wspomnieć, że w województwach o silnie rozwiniętym ruchu kółek rolniczych (np. gdańskie) i województwach o starych tradycjach działalności kółek (np. krakowskie) liczba zwolenników tej formy gospodarowania sięgała połowy lub nawet przekraczała połowę zapytywanych.

Inny typ zależności statystycznych niż w przypadku kółek rolniczych występuje w stosunku do spółdzielczości produkcyjnej. Poważną rolę odgrywa tutaj obszar posiadanego gospodarstwa. Patrząc na liczby tab. 1 zauważymy, że odsetek zwolenników spółdzielczości produkcyjnej jest tym niższy, im wyższy obszar gospodarstw (5,9% w grupie 2—5 ha, 3,4% w grupie 5—10 ha i 1,9% w grupie 10—14 ha). W grupie ponad 14 ha nie zanotowano zwolenników socjalistycznego gospodarowania.

Podobnie jak w przypadku kółek rolniczych bardziej zróżnicowane wyniki otrzymujemy grupując odpowiedzi wg rodzaju pochodzenia gospodarstwa. Najwięcej zwolenników spółdzielczości produkcyjnej jest wśród parcelantów, zwłaszcza „powojennych" (10,1%). W pozostałych grupach odsetek zwolenników waha się w granicach 3—5% (patrz tabela 2).

Trudno oczywiście ustalić, jakie względy najbardziej wpływają na przytoczone wyniki; jaką rolę odgrywają tu względy natury ideologicznej (zawdzięczanie ziemi nowemu ustrojowi); fakt przywiązania do ojcowizny nie ma — wydaje się — decydującego znaczenia, przynajmniej w ujęciu statystycznym, na co wskazuje najwyższy odsetek zwolenników indywidualnego wysiłku wśród ludności osadniczej. Liczba parcelantów przedwojennych jest zbyt nieliczna (21 osób), aby można było wysnuć bardziej miarodajne wnioski.

ŚRODKI TECHNICZNO-EKONOMICZNE

Na pytanie, co — zdaniem odpowiadającego — mogłoby się najwięcej przyczynić do podniesienia produkcji rolnej w jego wsi (można było podać trzy punkty), największa liczba odpowiedzi, bo 77% padła za usprawnieniem zaopatrzenia w niezbędne artykuły (nawozy, pasze, ziarno selekcyjne, zwierzęta zarodowe, materiały budowlane, maszyny rolnicze).

Należy przy tym podkreślić, że aż 90% uczestników ankiety wypowiedziało się za unowocześnieniem istniejących gospodarstw przez zastąpienie pracy ręcznej — maszynową.

Ponad połowa (56%) zapytywanych wypowiedziała się za udzieleniem kredytów na dokonanie większych zakupów jak: maszyny rolnicze, materiały budowlane, inwentarz żywy. Również więcej niż połowa (55%) uczestników ankiety wymieniła upowszechnienie oświaty rolniczej.

Wydaje się, iż powszechnie jest dziś rozumiana potrzeba wykształcenia fachowego w dziedzinie rolnictwa (świadczyłyby również o tym postulaty usprawnienia fachowej służby rolniczej), jednakże chęć rolników do uzupełnienia swej wiedzy ma — jak twierdzi jeden z ankieterów — niekiedy charakter czysto deklaratywny.

Następne pozycje, melioracje i scalenie mają z natury rzeczy bardziej lokalny charakter. Potrzebę melioracji podało 46% badanych, komasacji gruntów — 26%. Ten ostatni postulat wymagałby, oczywiście ściślejszej rejonizacji. Podamy przy tym, że w związku z perspektywą socjalistycznej przebudowy wsi, niektórzy chłopi uważają, iż nie opłaca *się ponosić zbyt dużych kosztów komasacji* (wypowiedzi ankietera z woj. kieleckiego). Jednakże zdecydowana większość (zwłaszcza zamożniejsi) jest zdania, że podniosłoby to wydajność gospodarstw indywidualnych.

„Ze swej strony uważam — czytamy w liście jednego z ankieterów — *że komasacja dałaby pozytywne wyniki w pracy nad socjalistyczną przebudową wsi. Fakt przemiany działek gruntu dziedziczonego od wieków podciąłby w chłopach pewien konserwatyzm i „odmłodziłby" znacznie gospodarstwa".*

Pewna część (23%) uczestników ankiety podaje „inne środki" podniesienia produkcji rolnej, wśród których na plan pierwszy wysuwa się postulat zniesienia dostaw obowiązkowych.

Tylko 3% zapytywanych nie wyraziło opinii co do środków, które mogłyby zwiększyć produktywność gospodarstw.

ROZDROBNIENIE GOSPODARSTW

W omawianej ankiecie zadano rolnikom pytanie, czy sądzą, że w ich wsi występuje zjawisko nadmiernego rozdrobnienia gospodarstw. Ponad 3/4 odpowiadających (76%) stwierdziło, że bądź istnieje rozdrobnienie gospodarstw, bądź też może nastąpić w ciągu najbliższych 10 lat. Istotniejszy niż skonstatowanie samego faktu — wydaje się — jest stosunek wobec niego oraz pewne wynikające stąd nowe zagadnienia.

Już w ankiecie próbnej (tzw. „ankieta-pilot"), po przeprowadzeniu trzydziestu kilku wywiadów w różnych okolicach kraju, ustalono, że różne bywa nastawienie wobec rozdrobnienia gospodarstw rolnych. Okazało się, że obok negatywnej oceny tego faktu ze strony „czystych rolników" spotyka się także pogląd odmienny. Mianowicie, w niektórych uprzemysłowionych dzielnicach kraju, jak np. pogranicze krakowsko-śląskie, istnieje kategoria drobnych rolników, którzy widzą pomyślną perspektywę wzrastających możliwości zatrudnienia w przemyśle przy jednoczesnym uprawianiu niewielkich działek, gospodarki ogrodniczej i niewielkiej hodowli. Dla tych ludzi nie istnieje „groźba" rozdrobnienia gospodarstw.

Wyniki ogólnej ankiety, a zwłaszcza załączony do niej materiał korespondencyjny wykazały, że większość rolników uważa rozdrobnienie za zjawisko ujemne. Co więcej, często negatywnie ocenia się ową kategorię ludzi pracujących równocześnie w przemyśle i w rolnictwie, tj. chłopów-robotników.

Przytoczymy dwa głosy w tej sprawie: Ankieterka z woj. kieleckiego pisze:

„...takie rozdrabnianie, jakie obecnie się praktykuje do niczego nie prowadzi, bo wielu pracuje poza gospodarstwem, a ten ni rzemieślnik, ni rolnik czas i zdrowie traci na przejazdy".

Inna wypowiedź zawiera nawet propozycję konkretnego badania:

„Trzeba zebrać opinię otoczenia o tych, którzy mają 1—3 a czasami i 5 ha i pracują poza rolnictwem dojeżdżając do miasta".

Autor tego projektu, ankieter z Wielkopolski, skłonny jest przesądzać już rezultaty takiego badania. Cytujemy:

„Wynik — żaden rolnik i słaby robotnik. Przy dobrej intensyfikacji i takie gospodarstwo może być przydatne w gospodarce narodowej, w skali ogólnopolskiej jest to ważny problem".

Jakie definitywne rozwiązanie sprawy rozdrobnienia wysuwają sami chłopi odpowiadający na ankietę? (Spośród podanych przez nas 9 możliwości można było podkreślić 3).

Podajemy wyniki: 56,4% uczestników ankiety opowiada się za przejściem dorastającej młodzieży do pracy w mieście, 56,2% opowiada się za ustawowym zakazem podziału gospodarstw poniżej określonej liczby hektarów (jednakże zróżnicowanie jest tu bardzo znaczne, w zależności od tego, kto odpowiada, tak, że dolna granica niepodzielności waha się od 2 do 12 ha); 55,8% proponuje stworzenie nowych zakładów pracy na wsi.

SPŁATY RODZINNE

Na pytanie, jaka jest opinia chłopów w sprawie utrzymania, zmodyfikowania lub zniesienia dotychczasowych zasad stosowanych przy spłatach rodzinnych — otrzymano dość interesujące wyniki.

W odróżnieniu od ankiety IER-u, której uczestnicy powszechnie uznawali, że bezwzględnie należy spłacać każdego członka rodziny, w naszej ankiecie, przeprowadzonej w skali ogólnopolskiej, tylko 21% odpowiadających stanęło na tym stanowisku.

Głosy zapytywanych, cytowane przez ankieterów, świadczyłyby o tym, że stanowisko to bynajmniej nie musi opierać się tylko na „ortodoksyjnym" pojmowaniu prawa własności, czy też ustalonej tradycji. Chęć utrzymania spłat motywuje się często praktycznymi względami życiowymi i troską o losy potomstwa.

„Jeżeli odpowiadający twierdzi — pisze ankieter z woj. wrocławskiego — *że należy bezwzględnie spłacać każdego członka rodziny — to dla tego, że członek ten może utracić pracę poza gospodarstwem i zostanie bez środków do życia".*

Ankieterka z woj. kieleckiego przyznając, iż większość przeciwna jest spłacaniu spadkobierców z wyższym wykształceniem lub dobrze zarabiających bezdzietnych — dodaje:

„Jednak sporo osób wypowiada się, że ten, kto by dziedziczył majątek, powinien w zasadzie spłacać, bo jeżeli zostanie na tych 5—8—10 ha, to nie będzie mu zbyt trudno, a reszta tj. niedziedziczący musieliby borykać się i zdobywać wszystko własną wyłącznie pracą rąk, to by było też niesprawiedliwe".

Niewiele mniej niż poprzednia grupa, bo 18% wyraża pogląd wręcz przeciwstawny, a mianowicie, jest za tym, aby w ogóle znieść spłaty rodzinne. Jak wynika z relacji ankieterów, niektórzy przedstawiciele tego poglądu powoływali się w tym wypadku na przykład Niemiec.

Największa jednak liczba odpowiadających, więcej niż połowa (57%) jest zdania, że spłaty powinno się w zasadzie utrzymać w mocy, ale ograniczyć je i nie spłacać tych, którzy zdobyli wykształcenie i odeszli ze wsi.

Oczywiście wychodzi się tu z założenia, że niezależnie od świadczeń ze strony państwa w postaci stypendiów, burs, domów akademickich itd. zawsze jednak rodzina, w tej czy innej formie, łoży na wykształcenie „posłanego do szkół".

Ponadto 35% uczestników ankiety wypowiada się za tym, aby znieść spłaty w stosunku do tych, którzy objęli gospodarstwa na innym terenie, zaś 29% — w stosunku do tych, którzy znaleźli stałą pracę poza gospodarstwem; 4% zapytywanych nie wyraża opinii w tej sprawie.

*

Na zakończenie wspominamy, że lektura luźnych wypowiedzi chłopów, udzielonych w związku z badaniami ankietowymi, zdaje się prowadzić do dwóch, pozornie sprzecznych spostrzeżeń.

Mianowicie, niezależnie od poglądów na tak zasadnicze zagadnienie jak stosunek do indywidualnej czy zespołowej formy gospodarki zarysowuje się równolegle tendencja do zmian oraz do stabilizacji. Obie idą w parze. Dąży się więc do usunięcia wiekowego nieraz zacofania, np. w zakresie melioracji łąk („na pomoc państwa czekali już nasi dziadkowie jak też i ojcowie, a najwyższy czas ku temu, ażebyśmy się doczekali") lub zlikwidowania „szwów" dawnych granic zaborczych w dziedzinie komunikacji („jest tu tak jak za cara, gdzie była granica — jest dalej, łączności i komunikacji nie ma żadnej, aż wstyd" — chodzi o połączenie woj. lubelskiego z rzeszowskim — przyp. nasz). Wysuwa się także żądanie stabilizacji polityki wobec wsi, „zagwarantowania pewności gospodarki na Ziemiach Odzyskanych itd.

Motywem obu tych tendencji zdaje się być dążenie do racjonalizacji gospodarki rolnej i stworzenie korzystnych warunków jej rozwoju.

WACŁAW MAKARCZYK

Tabela 1

Lp.	Właściciele gospodarstw o obszarze ha	Liczba gosp.	Samodz. wysiłk. /nie zrzeszając się/	Zrzeszając się w kółku rolniczym	Zrzeszając się w spółdzielni produkc.	nie wiem
			Liczba gospodarstw w odset.			
1	2 - 5	540	58,5	36,9	5,9	3,7
2	5 - 10	439	63,6	33,7	3,4	5,2
3	10 - 14	107	64,5	41,1	1,9	1,9
4	14 i więcej	51	68,6	37,3	-	-
5	brak danych	1	-	/100/	-	-
	Razem	1138	61,4	36,1	4,3	4,0

Tabela 2

Lp.	Pochodzenie gospodarstwa	Liczba gosp.	Samodz. wysiłk. /nie zrzeszając się/	Zrzeszając się w Kółku Rolniczym	Zrzeszając się w spółdzielni produkc.	nie wiem
			Liczba gospodarstw w odsetkach			
1	dziedziczenie	764	61,4	36,5	3,0	3,8
2	kupno	68	58,8	36,8	4,4	5,9
3	reforma rolna /powojen./	119	47,9	44,5	10,1	6,7
4	parcelacja /przedwojenna/	21	57,0	33,3	14,3	-
5	osadnictwo	161	73,9	27,3	5,0	1,9
6	brak danych	5	/40/	/60/	-	-
	Razem	1138	61,4	36,1	4,3	4,0

M-8 NA NOWEJ DRODZE

Przemysł silników elektrycznych, funkcjonalnie związany z całym procesem uprzemysłowienia, miał w okresie minionych lat szczególne zadania w zakresie przyrostu produkcji. Bez silników elektrycznych bowiem niemożliwy byłby rozwój całego polskiego przemysłu — i nietylko przemysłu — również budownictwa, transportu, rolnictwa i innych gałęzi gospodarki narodowej. Wielkie potrzeby kraju w zakresie silników elektrycznych spowodowały szybki rozwój tego przemysłu — zbudowano kilka nowych zakładów produkujących silniki elektryczne oraz poważnie zwiększono moce produkcyjne w istniejących zakładach. Specyfika produkcji silników elektrycznych i znaczne rozszerzenie mocy produkcyjnych spowodowało, że w przemyśle tym można było stosunkowo wcześnie wprowadzić specjalizację poszczególnych zakładów — trwale związać poszczególne zakłady z produkcją określonych typów silników. Specjalizacja ujawniła następnie wiele ciekawych problemów z zakresu ekonomiki wytwarzania silników elektrycznych. Tak było m. in. w zakładach M-8 w Bielsku Białej.

Tzw. seria „D" silników elektrycznych — oparta na radzieckiej licencji, przekonstruowana i ulepszona w pracowniach naszych inżynierów — stanowi podstawową grupę asortymentową średnich, najbardziej uniwersalnych silników wytwarzanych w naszym przemyśle. Z uwagi na wspomnianą już specjalizację w przemyśle elektrotechnicznym nawet różne wielkości tej samej serii „D" produkowane są w różnych zakładach. Tzw. „piątki" i „szóstki" tej serii produkowane są przez zakłady M-8 w Bielsku-Białej.

Zakłady te doszły dzisiaj do miesięcznej produkcji około 7.000 sztuk silników.

Największy skok w rocznym przyroście produkcji nastąpił w pierwszych latach po przeorganizowaniu fabryki w wytwórnię silników elektrycznych (po 1949 r.). Umożliwiły to zwolnione powierzchnie i moce produkcyjne po wycofanej produkcji maszyn włókienniczych. Przeorganizowanie produkcji pozwoliło wprawdzie na znaczne rozszerzenie jej, spowodowało jednakże równocześnie powstanie szeregu wąskich gardeł, nie przystosowanych do tak znacznej i zarazem tak odmiennej produkcji seryjnej. Aby osiągnąć dalszy, potrzebny gospodarce narodowej przyrost silników, trzeba było konsekwentnie likwidować powstałe wąskie gardła oraz sięgnąć do arsenału środków modernizacyjnych, organizacji produkcji, a tym samym dążyć do znacznego podniesienia wydajności pracy. Realizując tę zasadę, zakłady M-8 w Bielsku-Białej podnoszą z roku na rok wielkość produkcji — choć w wolniejszym tempie, niż to było możliwe w latach rekonstrukcji i bezpośrednio potem. Niezmiernie charakterystycznie odbija to zjawisko zestawienie wskaźników wzrostu produkcji, przy jednoczesnym spadku wskaźników zatrudnienia. Z konfrontacji tych dwu szeregów liczb niezbicie wynika, że osiągnięty przyrost produkcji w M-8 nie pochodzi głównie z przyrostu inwestycji i nie ze wzrostu zatrudnienia. Niewątpliwie grają tu rolę czynniki wzrostu wydajności pracy, postępu technicznego i polepszenia organizacji produkcji. Doprowadzenie do takiej ekonomicznie uzasadnionej równowagi pomiędzy rosnącym wskaźnikiem wzrostu produkcji i malejącym wskaźnikiem zatrudnienia (w tym również w grupie robotników bezpośrednio produkcyjnych) — nie pozostało bez wpływu na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Jest przy tym rzeczą charakterystyczną, że przyrost akumulacji jest znacznie szybszy od tempa przyrostu wartości produkcji (w cenach niezmiennych).

Przyjmując wartość produkcji w M-8 w 1956 r. za 100 — w bież. roku wskaźnik ten osiągnie wielkość 133,5, a pod koniec planu 5-letniego (1965) — 199,1. Jednocześnie zatrudnienie, które w 1956 roku (w grupie bezpośrednio produkcyjnych) wynosiło 1.340 osób, w bież. roku spadnie w tej grupie do 1.250 osób, a pod koniec następnego planu 5-letniego do 1.200 osób. Najbardziej korzystne zjawisko obserwujemy w kształtowaniu się wielkości akumulacji. W latach 1954 i 1955 zakłady M-8 były jeszcze deficytowe (straty w wysokości 3,7 i 3,4 mln zł). W latach 1956—1959 roczna akumulacja rośnie natomiast z 6,1 mln zł (1956 r.) do 27,0 mln zł (w bież. roku) — a więc około 4,5-krotnie.

Dane te dają bardzo wiele do myślenia. Produkcja (wartościowo) wzrasta w ciągu 10 lat dwukrotnie, przy jednoczesnym spadku zatrudnienia o około 10 proc. (w grupie bezpośrednio produkcyjnej). Szczególnie duży spadek zatrudnienia obserwujemy w bież. roku — bez wyraźnego zahamowania tempa przyrostu produkcji. W 1958 r. nastąpił wielki skok w przyroście akumulacji (o około 83 proc.).

Wzrost akumulacji pochodzi nie tylko z przyrostu produkcji, ale również w znacznej mierze z obniżki kosztów własnych wytwarzania. Koszt jednostkowy produkcji silnika „D-piątka" spadł z 1.677,25 zł w 1956 roku do 1.530,88 zł w 1958 r.; w bież. roku ma on wynieść już 1.512,51 zł. Obniżka kosztów produkcji porównywalnej w 1956 r. wyniosła 9,1 proc., w 1957 r. — 3,2 proc., w 1958 r. — 7,7 proc., natomiast w bieżącym roku — po znacznym wyczerpaniu źródeł dalszej obniżki kosztów własnych — wynieść ma 4 proc.

Taki układ wymienionych wskaźników jest wynikiem prowadzonej w M-8 od zeszłego roku ofensywy w zakresie porządkowania organizacji produkcji. W warunkach M-8 trzeba w taką akcję włożyć niemało wysiłku. Panujący na stosunkowo małej powierzchni produkcyjnej tłok — to zasadnicza przeszkoda i hamulce tej akcji.

Pierwsze wyniki „nowych porządków" dały o sobie znać już w IV kwartale ub. roku. W kwartale tym osiągnięto taki poziom rytmiczności produkcji, jakiego jeszcze nigdy w zakładzie tym nie było. Zasadniczy wpływ na rytmiczność produkcji miało prawidłowe planowanie (na wszystkich szczeblach zakładu, w tym przede wszystkim planowanie wydziałowe i planowanie kooperacji międzywydziałowej) oraz zabezpieczenie określonych normatywów zapasów. W sumie nic nadzwyczajnego! To, co zrobiono w M-8 teoretycznie oznacza niewiele. Można zrobić więcej dla poprawy działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa, ale... Stare formy wprawdzie trzeszczą, ale w wielu ogniwach nie chcą jakoś pękać. Na przykład pobieżny rachunek sporządzony przez dział planowania M-8 wykazuje, że uporządkowanie norm (przejście na stałe normy techniczne — dziś średnia wykonania norm wynosi około 175 proc.) i zabezpieczenie zgodnych z potrzebami normatywów zapasów materiałowych, dzięki czemu uniknąć by można kosztownych i demoralizujących przestojów — podniosłoby automatycznie wydajność pracy o około 20 proc., a proporcjonalnie do tego zwiększyłoby produkcję, średnie płace i akumulację oraz zmniejszyło jednostkowe koszty własne produkcji.

Przykład M-8 dobitnie świadczy o tym, jak wiele można uzyskać stosunkowo małymi nakładami finansowymi. (Mik.)

DECENTRALIZACJA I STUDNIE

Decentralizacja zarządzania nie postępuje bez oporów. Swego czasu niektóre ministerstwa i inne centralne urzędy uważały, że przekazanie pewnych swoich uprawnień w dół spowoduje wiele zamieszania i szkody w całej gospodarce narodowej. Najpoważniejszym argumentem wielu, często poważnych osób było twierdzenie, że przecież tam w dole, w radach narodowych, ludzie nic nie umieją, a w związku z tym nie będą w stanie podołać samodzielniejszej gospodarce.

Podobne głosy usłyszeć można dziś na niższych szczeblach. Prezydia wojewódzkich rad narodowych, które otrzymały wiele uprawnień, niezbyt wielką ich część uważają za stosowne przekazać radom niższych stopni. Prezydia licznych powiatowych rad narodowych z kolei twierdzą, że gromadzkim radom narodowym nie mogą już przekazywać żadnych swoich uprawnień.

W końcu lutego br. Biuro do Spraw Prezydiów Rad Narodowych w Urzędzie Rady Ministrów rozpisało ankietę na temat dotychczasowych postępów decentralizacji oraz postulatów, jakie w tym zakresie mają prezydia wojewódzkich i powiatowych rad narodowych.

Ankieta skierowana do PWRN zawiera siedem pytań dla 16 działów resortowych (rolnictwa, leśnictwa, przemysłu, handlu, gospodarki komunalnej, gospodarki mieszkaniowej, budownictwa, zdrowia itd.). Odpowiedzi na zawarte w ankiecie pytania powinny dostarczyć informacji, jakie zadania gospodarcze, przedsiębiorstwa i zakłady przejęte zostały (począwszy od 3.X.1956 r.) ze szczebla centralnego na szczebel wojewódzki oraz jakie dalsze uprawnienia winny być przyjęte od władz centralnych. Następna grupa pytań obejmuje przekazywanie uprawnień z województwa do powiatu, ostatnia wreszcie — z powiatu do gromad. Podobnej treści pytania otrzymały również prezydia powiatowych rad narodowych.

Nie ma jeszcze pełnych wyników tej ankiety, której bogaty materiał będzie zapewne jeszcze przez dłuższy czas opracowywany. Zanim więc zostaną opublikowane wyniki tej ankiety warto, wydaje się, zwrócić uwagę na niektóre jej szczegóły. Są one bardzo interesujące i jakkolwiek na ich podstawie nie można wyciągać uogólniających wniosków, dają one wiele do myślenia, potwierdzając wspomniane poprzednio opory w przekazywaniu uprawnień w dół.

Posłużmy się przykładem woj. gdańskiego. Wydziały i inne komórki Prezydium WRN postulują przejęcie od władz centralnych wielu nowych uprawnień, zakładów i przedsiębiorstw. Na przykład w zakresie obrotu towarowego postuluje się szybkie przekazanie pod zarząd Prezydium WRN (najpóźniej od 1.I.1960 r.) takich przedsiębiorstw handlowych, jak: Foto-Optyka, Jubiler, sklepy Centrali Rybnej, Woj. Przedsiębiorstwo Handlu Meblami, Zakłady Usług Radiotechnicznych, sklepy Zarządu Przemysłu Zielarskiego, a ponadto wszystkie hurtownie. W zakresie rolnictwa postuluje się przejęcie PGR; leśnictwo domaga się przejęcia Gdańskiego Przedsiębiorstwa Leśnej Produkcji Niedrzewnej „Las". Przykładów można przytoczyć więcej. Znacznie mniej natomiast można znaleźć przykładów wskazujących na potrzebę przekazania dalszych uprawnień w dół: z województwa do powiatu i z powiatu do gromad.

Na pytanie „Jakie zadania gospodarcze, przedsiębiorstwa i zakłady zarządzane przez prezydia powiatowych (miejskich) rad narodowych należy przekazać radom niższych szczebli?" znajdujemy takie np. odpowiedzi: „PPRN w Lęborku postuluje przekazanie PGRN uprawnień do lokalizowania punktów sprzedaży oraz gospód". Równocześnie to samo Prezydium zastrzega się, że „Sprawę rozmieszczenia w/w przedsiębiorstw należy pozostawić w kompetencji PPRN".

„PPRN w Nowym Dworze i w Lęborku podają, że nie zachodzi potrzeba przekazywania zadań gospodarczych ze szczebla powiatowego na gromadzki".

Większym liberalizmem odznacza się Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Kościerzynie, które „postuluje przekazanie na szczebel gromadzki spraw drobnych inwestycji (jak np. studnie"). Rzecz jasna, przekazanie tak poważnych uprawnień nie może się odbyć bez zastrzeżeń. W związku z tym PPRN w Kościerzynie stwierdza, że przekaże te zadania, ale dopiero „po wzmocnieniu obsady biur prez. grom. rad narodowych".

Najdalej w swoich wnioskach idzie Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Wejherowie, które „postuluje przekazanie Grom. RN sprzedaży nieruchomości, rozdziału kredytów i materiałów dla budownictwa indywidualnego oraz akcji odszczurzania".

Nie ma wśród prezydiów powiatowych rad narodowych jednolitego stanowiska, jak szeroki powinien być zasięg decentralizacji. Prawdopodobnie różne są w tej sprawie postulaty prezydiów wojewódzkich rad narodowych. Ankieta, jaką rozpisało Biuro do Spraw Prezydiów Rad Narodowych pozwoli jednak na wyciągnięcie szerokich wniosków. Jest ona bowiem pierwszą próbą podsumowania dotychczasowych osiągnięć w zakresie decentralizacji, jak też i próbą podsumowania wszystkich postulatów rad narodowych. (wycz.)

przegląd konjunktury

DWA TRENDY W EUROPEJSKIEJ GOSPODARCE

Komuś, kto interesuje się rozwojem międzynarodowej sytuacji gospodarczej, ciekawej i pouczającej lektury dostarcza opublikowane niedawno sprawozdanie Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ za rok 1958 (Economic Survey of Europe in 1958). Podobnie jak w latach poprzednich, sprawozdanie to oddzielnie omawia sytuację i problemy gospodarki kapitalistycznych państw Europy zachodniej, a osobne rozdziały poświęca Związkowi Radzieckiemu i socjalistycznym krajom wschodnioeuropejskim.

Chociaż sprawozdanie traktuje oba regiony z dość odmiennych punktów widzenia, posługując się przy tym mało porównywalnymi faktami i materiałami statystycznymi, to jednak wnioski, jakie wysnuwa uważny czytelnik, pozwalają mu wyodrębnić dwa — w pewnym sensie przeciwstawne — trendy w ogólnym rozwoju sytuacji gospodarczej w Europie. Możemy je dla uproszczenia nazwać trendami „wschodnim" i „zachodnim", lub — jak kto woli — „socjalistycznym" i „kapitalistycznym".

Z jednej strony (zachodniej) mamy do czynienia ze skomplikowanym i pozornie zamatwanym obrazem „kapryśnej" koniunktury, naceechowanej rozlicznymi wahaniami i różnokierunkowymi tendencjami, wśród których jednak w roku 1958 wyraźnie przebijała zasadnicza tendencja ku stagnacji, a nawet spadkowi działalności gospodarczej. Z drugiej strony obraz posiada niewątpliwie bardziej proste i symetryczne linie, a naczelną tendencją jest stały systematyczny wzrost gospodarczy oparty na planowym i celowym działaniu.

TREND ZACHODNI

„W połowie roku 1958 ekspansja przemysłowa w większości uprzemysłowionych krajów zachodnioeuropejskich została zahamowana, a w kilku z nich produkcja nawet spadła" — czytamy na wstępie drugiego rozdziału sprawozdania. Autorzy jego wymieniają jako zasadnicze przyczyny tego stanu rzeczy: stosowanie, w ciągu ostatnich kilku lat, przez rządy państw zachodnioeuropejskich restrykcyjnej polityki zmierzającej do przywrócenia zewnętrznej i wewnętrznej równowagi finansowej, osłabienie popytu inwestycyjnego i skurczenie się popytu na towary eksportowe. Zarówno gwałtowny spadek akumulacji zapasów, jak i zmniejszenie się eksportu do krajów zamorskich, było następstwem zaznaczającego się od roku 1955 osłabienia ekspansji w całym niemal świecie kapitalistycznym.

Jednakże w sprawozdaniu podkreślono, że perspektywy konjunkturalne na początku roku 1958 przedstawiały się w znacznie ciemniejszych barwach niż pod jego koniec. Zadecydowało o tym nieoczekiwanie szybkie tempo, w jakim gospodarka Stanów Zjednoczonych dźwignęła się z recesji i zaczęła zmierzać ku poprawie. Zdaniem ekspertów ekonomicznych ONZ ogólny klimat gospodarczy pod koniec roku 1958 wskazywał na możliwości poważnego ożywienia produkcji i wymiany również w Europie zachodniej.

Niezależnie od mniej lub bardziej optymistycznych przewidywań na bliższą i dalszą metę pozostaje faktem, że wartość produktu narodowego brutto we wszystkich niemal krajach zachodnioeuropejskich wzrastała w roku 1958 znacznie wolniej niż w roku poprzednim, a w Wielkiej Brytanii, Norwegii i Finlandii zanotowano bezwzględny spadek tej wartości (patrz tabela). Najbardziej ucierpiały te sektory popytu, które w okresie poprzedniego „boomu" odznaczały się największym dynamizmem, a więc inwestycje w kapitale trwałym i eksport.

Jeśli chodzi o produkcję przemysłową, to w ciągu ubiegłego roku stopniowo się kurczyła, chociaż globalnie biorąc nie

Procentowe zmiany produktu narodowego brutto i inwestycji w kapitale trwałym w dziesięciu krajach zachodnioeuropejskich

Kraj	Produkt narodowy brutto 1956	1957	1958	Inwestycje w kapitale trwałym 1956	1957	1958
Austria	5	6	5	- 3	8	5,5
Finlandia	5	1	- 2	11	- 1	- 4
Francja	5	6	2	8	8,5	5,5
Niemcy Zachodnie	6	5	5	9	-	4
Włochy	4	6	6	8	8	- 1
Holandia	4	2	..	8	5	-10
Norwegia	4	3	- 1	2	4	6
Szwecja	5	4	4,5	5	5	0
Wielka Brytania	2	2	- 1,5	8	4	2,5
Jugosławia	4	1	22	5	- 2	30	11

spadła poniżej poziomu z roku 1957. Ale trzeba pamiętać, że w roku 1957 wzrost jej w porównaniu z rokiem poprzednim wyniósł 5,5 procent.

Ogólny wskaźnik produkcji przemysłowej Europy zachodniej w 1957 r. wynosił 134 (przy 1953 r. = 100), w III kw. ub. r. 135, a w IV kw. 137. Stagnacja zarysowała się więc wyraźnie; a w przypadku Belgii (1957 r. 134, IV kw ub. r. — 113), Finlandii (odpowiednio 134 — 128), Wielkiej Brytanii (116 — 115), Norwegii (126 — 123, III kw. ub. r.) — wystąpił spadek bezwzględnej wartości produkcji.

Recesja najdotkliwiej dała się we znaki w przemysłach: węglowym, stalowym, włókienniczym, skórzanym i obuwniczym. Również produkcja maszyn w większości krajów zachodnioeuropejskich wykazała spadek. Jeśli chodzi o górnictwo węglowe, to najpoważniejszy problem stanowią stale rosnące zapasy na hałdach *). Ogólne osłabienie aktywności gospodarczej i konkurencja ze strony ropy opałowej, jak również napływające wskutek długoterminowych kontraktów dostawy węgla amerykańskiego stworzyły niezwykle krytyczną sytuację w zakresie zbytu.

Trudności, jakie przeżywa zachodnioeuropejski przemysł stalowy wynikają ze zmniejszonego zapotrzebowania przemysłów odbiorczych, co znów jest następstwem spadku konsumpcji. W ciągu pierwszych jedenastu miesięcy 1958 r. produkcja stali w Europie zachodniej skurczyła się o około 5 procent w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku, przy czym od września do listopada spadek ten uległ gwałtownemu przyspieszeniu i wyniósł aż 11 procent. Najdotkliwiej odczuły to Wielka Brytania, Niemcy Zachodnie i Belgia.

Wymownym dowodem sprzeczności istniejących w gospodarce zachodnioeuropejskiej jest fakt, że dopiero spadek koniunktury umożliwił niektórym państwom przywrócenie wewnętrznej stabilizacji pieniężnej i wzmocnienie pozycji płatniczej na zewnątrz. Zachodzi jednak obawa, że nowy okres koniunkturalny wraz z ożywieniem działalności gospodarczej przyniesie spotęgowanie się presji inflacyjnej wraz z wszystkimi jej następstwami.

TREND WSCHODNI

Sprawozdanie ONZ stwierdza, że w Związku Radzieckim i socjalistycznych krajach wschodnioeuropejskich wartość produktu narodowego powiększyła się w roku 1958 niemal wszędzie o 6—9 procent. W głównej mierze przyczynił się do tego równomierny wzrost produkcji przemysłowej, którego tempo nie uległo istotniejszej zmianie w porównaniu z rokiem poprzednim. Zachodzące między poszczególnymi krajami różnice dotyczyły niemal wyłącznie plonów rolnych, co uzależnione było od warunków klimatycznych, postępów kolektywizacji, migracji ludności ze wsi do miast itp.

Produkcja przemysłowa, inwestycje w kapitale trwałym i produkt narodowy w ZSRR i w krajach wschodnioeuropejskich (Procentowe zmiany)

Kraj	Produkcja przemysłowa: ogółem	środki wytwarz.	środki spożycia	Inwestycje w kapitale trwałym	Produkt narodowy
ZSRR					
1957	10	11	8	12	6
1958	10	13	7	11	9
Albania					
1957	26	..	..	23	14
1958	20	..	..	36	15
Bułgaria					
1957	15	9	18	18	6
1958	16	..	..	19	7
Czechosłowacja					
1957	10	10	11	10	7
1958	11	12	11	5	8
NRD					
1957	8	..	..	9	9
1958	11	..	..	15	8
Polska					
1957	10	9	10	7	8
1958	10	8	10	8	6
Rumunia					
1957	9	11	5	- 8	16
1958	10	9	11	12	..
Węgry					
1957	12	9	15	- 4	21
1958	12	17	6	9	3

Jeśli chodzi o przemysł, to obok szybkiego tempa jego rozwoju na uwagę zasługują zmiany strukturalne, które przyczyniły się do usunięcia bądź złagodzenia dysproporcji występujących w poprzednim okresie.

Gwałtownej ekspansji mocy produkcyjnej w przemyśle wschodnioeuropejskim do roku 1955 towarzyszyły pewne trudności wynikające z „nienadążania" takich dziedzin, jak zaopatrzenie w surowce i paliwa oraz produkcja artykułów rolnych. Przemysł odczuwał brak paliw, zwłaszcza energetycznych, stali walcowanej, niektórych rodzajów metali nieżelaznych oraz takich surowców, jak wełna i skóra. Wpływ tych braków na gospodarkę poszczególnych krajów był oczywiście różny w zależności od lokalnych zasobów, polityki inwestycyjnej, handlu zagranicznego itp., ale wszędzie dawał o sobie znać.

Mniej więcej od roku 1955 w polityce gospodarczej Związku Radzieckiego i krajów wschodnioeuropejskich zarysował się zwrot polegający na pewnym złagodzeniu tempa ekspansji mocy produkcyjnej w przemyśle ciężkim, przy jednoczesnym przesunięciu części zasobów inwestycyjnych w kierunku rozszerzenia bazy surowcowo-energetycznej, jak również na rzecz rozwoju przemysłów konsumpcyjnych.

Posunięcia te przynoszą owoce już od półtora roku. Na szczególną uwagę zasługuje potężny wzrost produkcji przemysłu naftowego w Związku Radzieckim. W roku 1958 była ona dwukrotnie wyższa niż w roku 1954. Produkcja gazu ziemnego wzrosła w tym samym okresie czterokrotnie, a w roku 1958 powiększyła się o 48 procent. Poważnie wzmogły się radzieckie dostawy węgla, ropy i produktów naftowych do innych krajów wschodnioeuropejskich, zaspokajając w dużej części potrzeby energetyczne tego regionu.

Produkcja stali — jeden z podstawowych wskaźników rozwoju ekonomicznego — wzrosła zarówno w ZSRR jak i krajach wschodnioeuropejskich o około 7 procent w roku 1958. Moc produkcyjna hutnictwa radzieckiego powiększyła się o przeszło 10 procent, co również umożliwiło wzrost dostaw produktów stalowych do innych krajów regionu.

Przykładów ekspansji różnych dziedzin życia gospodarczego w państwach socjalistycznych można by oczywiście przytoczyć znacznie więcej. Wszystkie one potwierdzają fakt, że najistotniejszą cechą trendu „wschodniego" jest nieprzerwany wzrost torujący drogę do harmonijnego rozwoju poszczególnych sektorów narodowych organizmów gospodarczych i regionu, traktowanego jako pewna całość ekonomiczna.

JAN SIERZPUTOWSKI

*) Pod koniec roku 1958 zapasy na hałdach wyniosły w górnictwie zachodnioeuropejskim 45 milionów ton i były półtorakrotnie wyższe niż w grudniu 1957 r.

OKO W OKO z „big businessem"

Szkoła marginalna a praktyka „big businessu"

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

W ciągu mego 14-miesięcznego pobytu na Zachodzie miałem możność odwiedzić szereg najwybitniejszych uniwersytetów amerykańskich i angielskich i przeprowadzić wiele rozmów i dyskusji z ekonomistami najrozmaitszych szkół i kierunków. **Całkowita dominacja neomarginalizmu w ekonomii akademickiej jest faktem niezbitym.** Dlatego teza prof. Minca o „głębokim kryzysie" szkoły neomarginalnej wydaje mi się mocno przesadzona. Aby wyjaśnić sobie, dlaczego tak jest, przyjrzyjmy się nieco bliżej owym „badaniom faktycznym", na które powołuje się prof. Minc [1]).

Począwszy od wczesnych lat 30-tych badania charakteru i konsekwencji decyzji przedsiębiorstw odnośnie cen i produkcji rozwinęły się na tyle, że można mówić o wyodrębnieniu się nowego działu ekonomii zwanego na ogół „Price and Production Policies" [2]) (polityka cen i produkcji).

Empiryczne badania cen poszły w następujących kierunkach: 1) analizy różnych struktur rynku w celu weryfikacji, czy i jakie teoretyczne „typy" rynku faktycznie istnieją (monopol — jeden sprzedawca, monopson — jeden nabywca, oligopol — kilku sprzedawców, konkurencja monopolistyczna — szereg sprzedawców + dyferencjacja produktów itp.); 2) statystycznej analizy popytu i podaży; 3) analizy faktycznych cen i wielkości produkcji w poszczególnych przemysłach itp.

Badania te niewątpliwie wzbogaciły wiedzę o cenach, pozwoliły na wysunięcie pewnych nowych tez i hipotez [3]). Nie były one jednak w stanie zastąpić panującej teorii neomarginalnej innym systemem teoretycznym, jakkolwiek dostarczyły „empirycznej" amunicji do już i tak poważnego arsenału krytyków panującej teorii cen. Zasadnicze bowiem wnioski z badań empirycznych, przeprowadzonych przez różnych naukowców, szły w tym samym kierunku co dotychczasowa krytyka, wykazując:

1) że panująca teoria cen nie daje zadowalającego wytłumaczenia **zachowania się rzeczywistych cen** (price behaviour), a to dlatego, iż
2) **założenia**, na których opiera się marginalna teoria cen są zbyt uproszczone, a więc **nierealne** [4]).

Oba te zarzuty są słuszne. Bieda w tym, że badania empiryczne, jak dotychczas, nie wskazują drogi wyjścia z tej sytuacji. Co więcej — istnieje poważna różnica zdań odnośnie samej możliwości szerszych generalizacji na podstawie empirycznych badań nad cenami [5]).

Poważny rozwój badań empirycznych **nie doprowadził** do zastąpienia w wykładach uniwersyteckich marginalnej teorii cen przez alternatywną teorię, przynajmniej w zauważalnym stopniu. Nie oznacza to, że żadne nie- i anty-marginalne teorie nie powstały. Możemy zanotować szereg takich prób (np. W. J. Eiteman: Price Determination, Business Practice vs. Economic Theory. Univ. of Michigen 1949, A. G. Papandreou: Some Basic Problems in the Theory of the Firm w „Survey of Contemporary Economics; Vol. II, Irwin 1952 i inne), które jednak spotkały się z zasłużenie krytycznym przyjęciem i nie były w stanie nie tylko wstrząsnąć, ale nawet zachwiać niepodzielnego panowania marginalnej teorii cen w całej akademickiej ekonomii zachodniej.

„RACHUNKOWOŚĆ OPERATYWNA"

Po tym przydługim wstępie chciałbym przedstawić Czytelnikom „Życia" prof. James S. Earley'a z Wiscensin University. Jego niezwykle ciekawe badania nad nowymi kierunkami w rachunkowości kosztów i zarządzania rzucają, moim zdaniem, nowe światło na długi spór między zwolennikami i przeciwnikami analizy marginalnej [6]). W międzyczasie, gdy teoretycy kłócili się, czy praktyka gospodarcza potwierdza, czy nie potwierdza teorię marginalną, w łonie „big business'u" zaszły w tej dziedzinie interesujące zmiany. Omówmy je krótko.

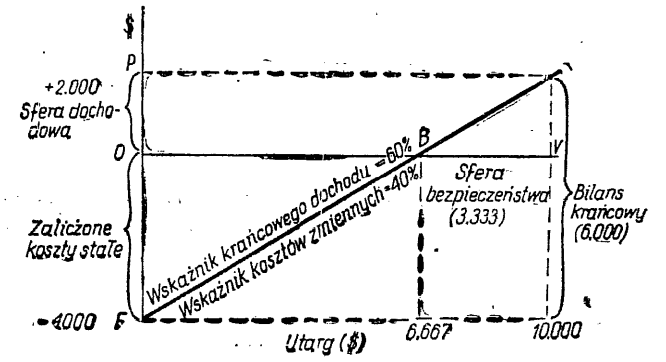
Historycznie biorąc, rachunek kosztów ukształtował się dla celów nie mających nic wspólnego z podejmowaniem decyzji na zasadach marginalnych, a mianowicie dla: 1) oceny zapasów; 2) kalkulacji dochodów przedsiębiorstwa; 3) kontroli wydatków eksploatacyjnych (operating expenses). Jednakże w ostatnich latach do funkcji tych dołączyło się i nabiera coraz większego znaczenia, zadanie pomocy kierownictwu w „planowaniu", w „podejmowaniu decyzji". Ten nowy kierunek w rachunku kosztów zwie się „management accounting". On właśnie nadaje ton ostatnim pracom i publikacjom Komitetu Badawczego Krajowego Towarzystwa Księgowych — Kosztowców w USA (w dalszym ciągu będziemy o nim mówić w skrócie „Komitet"), na których oparł się prof. Earley. Spolszczmy „management accounting" na „rachunkowość operatywna". Nazwa ta podkreśli, że celem tego kierunku w księgowości jest nie rejestrować przeszłość, a stanowić podstawę racjonalnych decyzji w toku pracy przedsiębiorstwa.

„Rachunkowość operatywna" — jak pisze prof. Earley — postuluje, że należy dążyć do: 1) maksymalnego rozbicia kosztów na poszczególne „elementy" i pomiędzy „segmenty" („segment" oznacza tu każdy dział czy działalność przedsiębiorstwa, dla których oddzielne obliczenie kosztów i dochodów jest pożądane); 2) ustalenia z góry „standardów" dla każdego elementu kosztów i „segmentu"; 3) rozliczenia kosztów „różniczkowych" (differential costs) na poszczególne segmenty na zasadzie „odpowiedzialności" za ich powstanie („odpowiedzialność" oznacza tu, że gdyby dany „segment" nie był włączony koszty by nie powstały); 4) takiego przedstawienia rozliczonych na „segmenty" kosztów „różniczkowych", wraz z odpowiednimi danymi co do utargu, aby pomóc kierownictwu „w wyborze pomiędzy alternatywami"; 5) porównania faktycznie poniesionych kosztów (ew. i dochodów) z ustalonymi „standardami" (my powiedzielibyśmy: „z planowaną wysokością nakładów") dla kontroli, oceny i ew. zmiany planów [7]).

Te postulaty „rachunkowości operatywnej" stanią się jaśniejsze, gdy omówimy w paru słowach „serce" „rachunkowości operatywnej", tzw. „cost-volume — profit analysis" — analiza zależności pomiędzy kosztami — wielkością utargu — zyskiem (zwaną również: „marginal — income analysis").

„COST — VOLUME — PROFIT ANALYSIS"

Powyższymi terminami Komitet określa zespół technik używanych dla grupowania i przedstawiania danych „rachunkowości operatywnej" w formie najwłaściwszej dla „planowania zysku i podejmowania decyzji". Oto jej zasadnicze części składowe:



[1]) „wskaźnik kosztów zmiennych" wyraża koszty zmienne w procentach ceny sprzedażnej;

[2]) „wskaźnik krańcowego dochodu" jest to odwrotność (1), czyli nadwyżka ceny sprzedażnej nad kosztami zmiennymi, wyrażona w procentach ceny (na rys. 1 odpowiada mu nachylenie tzw. linii zysku FB).

[3]) „bilans krańcowy" (marginal balance) jest to nadwyżka utargu z danego „segmentu" ponad jego koszty zmienne; obliczamy ją mnożąc utarg całkowity z danego segmentu przez „wskaźnik krańcowego dochodu".

[4]) „sfera dochodowa" (contribution margin) jest to „bilans krańcowy" minus koszty stałe związane z działalnością danego „segmentu". Tak więc jest to różnica między utargiem całkowitym z działalności danego „segmentu", a jego kosztami zmiennymi i stałymi.

[5]) „sfera bezpieczeństwa" (margin of safety) jest to wielkość, o którą dany utarg całkowity przewyższa tzw. „break-even volume", tj. utarg, przy którym całość kosztów danego „segmentu" jest jedynie pokryta, ale nie przynosi on jeszcze żadnej nadwyżki ponad koszty.

WNIOSKI

Przedstawione tu w wielkim skrócie niektóre zasady „rachunkowości operatywnej" i cała literatura fachowa, w której są one propagowane, zdecydowanie przeciwstawiają się opieraniu decyzji na zasadzie „koszty przeciętne + marża zysku", podkreślają decydujące znaczenie **wielkości zmiennych** i wpływu danej decyzji na przyrost czy zmniejszenie kosztów. **Nie koszty całkowite i „klucze" ich rozrzutu na poszczególne produkty** (stanowiska robocze etc.), **ale maksymalna „dekompozycja" kosztów i wykrywanie ich związku ze zmianami w działalności przedsiębiorstwa, oto co głównie interesuje „rachunkowość operatywną".** Za główne narzędzie decyzji uważa Komitet w swych publikacjach „wskaźnik krańcowego dochodu" i „bilans krańcowy", a więc wielkości nie mające **żadnego związku** z kosztami stałymi. Trudno więc nie zgodzić się ze słowami prof. Earley: „Zasady rachunku kosztów wydają się szybko wykorzystywać mądrość ekonomistów... Chwila obecna nie jest więc okresem, w którym ekonomiści powinni wycofywać się z „obiektywnej" analizy marginalnej [8]).

DALSZE BADANIA

Powyższe wnioski zostały całkowicie potwierdzone przez dalsze badania prof. Earley'a [9]). Badania te miały na celu przekonanie się, w jakim stopniu te nowe zasady „rachunkowości operatywnej", będące w swym charakterze i implikacjach zdecydowanie „marginalne", stosowane są przez czołowe przedsiębiorstwa przemysłowe USA. Kwestionariusz rozesłano do 217 przedsiębiorstw przemysłowych, które w r. 1954 uzyskały tytuł „doskonale zarządzanego" wg punktacji „American Institute of Management". 110 nadesłało prawidłowo wypełnione ankiety. Wyniki przeszły wszelkie oczekiwania: 80 — 90% przedsiębiorstw wykazuje posiadanie cech zdecydowanie „marginalnych". Badanych było szereg elementów (w nawiasach podano procent przedsiębiorstw wskazujących b. silne i silne „cechy marginalne"):

1) dostosowanie **struktury organizacyjnej** przedsiębiorstwa do potrzeb „rachunkowości operatywnej" (78%);
2) podział na koszty zmienne i stałe i ich wykorzystanie przez kierownictwo przedsiębiorstwa (90%). Okazało się, że podział ten większość przedsiębiorstw przeprowadza dla poszczególnych funkcji (produkcja, sprzedaż, administracja) i produktów i przeważnie w formie **regularnych raportów**, a nie specjalnych analiz od wypadku do wypadku.

Podobnie „pro-marginalne" wyniki przyniosło badanie innych elementów działalności przedsiębiorstw, jak np. polityki cen, horyzontu czasowego itp. Wbrew więc rozpowszechnionemu mniemaniu — działalność przodujących obecnie przedsiębiorstw w USA wykazuje szereg cech marginalnych.

Wnioski:

1. Tym gorzej dla naszych zwolenników kosztów przeciętnych.

2. Rozwój „rachunkowości operatywnej" w USA spotkał się z dużym zainteresowaniem szeregu specjalnych komisji wysyłanych z Europy dla badania źródeł wysokiej wydajności amerykańskiego przemysłu, jak np. Komisji Specjalistów Wielkiej Brytanii (patrz: Management Accounting, Anglo-American Council on Productivity, London 1952) oraz łącznej misji reprezentującej 11 krajów europejskich, która odwiedziła St. Zjednoczone wiosną 1952 r. (patrz: Cost Accounting and Productivity, Organization for European Corporation, Paris 1952). Czy nas nie powinno to również zainteresować? Nigdy nie jest za późno.

Decentralizacja oznacza przesunięcie ośrodków podejmowania decyzji w dół — do przedsiębiorstw. Stawia to niewątpliwie nowe wymagania przed rachunkowością. Z biernej rejestracji przebiegu wykonania planów — powinna się ona przekształcić w narzędzie podejmowania decyzji ekonomicznych i dostosować do tych nowych zadań.

Jakie zmiany należy wprowadzać, czy to ma być „rachunkowość operatywna", czy inna, muszą rozstrzygnąć fachowcy. Jest ona jedną z alternatyw, którą warto wziąć pod uwagę, poszukując prawidłowych rozwiązań dostosowanych do potrzeb naszych socjalistycznych przedsiębiorstw.

[1]) Prof. Bronisław Minc — W sprawie zmian w zarządzaniu gospodarką narodową. „Życie Gospodarcze", Nr 9(1959).

[2]) Por. J. S. Bain: Price and Production Policies w „Survey of Contemporary Economics", Vol. I. Irwin 1952.

[3]) Op. cit. passim, a szczególnie str. 152—162.

[4]) Por. A. R. Oxenfeldt: Industriel Pricing and Market Practices, Prentice-Hall, New York 1951, str. 78—80.

[5]) W USA możemy wyróżnić 2 zasadnicze stanowiska: Jedna grupa ekonomiczna jest przekonana, że ceny wszystkich produktów sprzedawanych w podobnych warunkach „obiektywnych" będą zachowywały się w analogiczny sposób, że **takie same obiektywne warunki rynkowe** rodzą analogiczne decyzje cenowe, że możliwe jest ustalenie korelacji między strukturą rynku a zachowaniem się cen (należy tu przede wszystkim E. Mason i J. Dean). Natomiast „druga grupa ekonomistów (E. Nourse, W. Hamilton i in.) uważa cenę za rezultat subiektywnych i obiektywnych sił, zbyt złożonych, aby mogły być odkryte empirycznie". (Oxenfeldt, op. cit. str. 83).

[6]) Recent Development in Cost Accounting and the „Marginal Analysis", Journal of Political Economy, June 1955 i „Marginal Policies of the „Excellently Managet Companies". American Economic Review. March. 1956.

[7]) Earley. op. cit. (1). str. 230—231.

[8]) Op. cit. (1). str. 241.

[9]) Op. cit. (2) passim.

Kryzys w Europejskim Zjednoczeniu Węgla i Stali

Recesja gospodarcza w Europie zachodniej, która szczególnie ostro się zaznaczyła w przemyśle węglowym Belgii, postawiła Europejskie Zjednoczenie Węgla i Stali według określenia „Financial Times" — „w obliczu, jak dotychczas, najcięższego kryzysu".

Jak pamiętamy, rząd NRF nie oglądając się wcale na Zjednoczenie Węgla i Stali nałożył cło ochronne na węgiel importowany powyżej pewnej określonej kwoty z krajów nieczłonkowskich.

Żądanie zaś Belgii ogłoszenia stanu „jawnego kryzysu", uprawniającego do ustalenia kwot importu i eksportu dla Zjednoczenia jako całości i do wydawania innych nadzwyczajnych zarządzeń, spotkało się z kategorycznym sprzeciwem Włoch, będących poważnym importerem węgla amerykańskiego, który jest tańszy od węgla belgijskiego o jakieś 7 dol na tonie. Włochy w 1958 roku importowały 7,5 mln ton węgla, w tym 6 mln ton z USA i 1,5 mln ton z innych krajów, głównie z NRF i Polski.

W tych warunkach kierownictwo Zjednoczenia Węgla i Stali wybrało drogę pośrednią i zdecydowało zalecić krajom członkowskim:

1) wprowadzenie kwot na wydobycie węgla,

2) ograniczenie importu węgla z krajów nie należących do Zjednoczenia.

Wprowadzenie kwot na wydobycie węgla według wyjaśnień prezesa Zjednoczenia Fineta jest połączone z zamrożeniem na obecnym poziomie istniejących zapasów węgla, aby przez to uniknąć zmniejszenia aktualnego wydobycia i związanego z tym wzrostem bezrobocia.

Import węgla zgodnie z zamierzeniem ma zostać ograniczony do 14 mln ton, podczas gdy w 1958 roku importowano do krajów Zjednoczenia 32 mln ton. Ponadto wydobycie węgla w bieżącym roku byłoby zmniejszone o dalszych 3,5 mln ton.

Zastosowanie wymienionych środków powinno według przewidywań doprowadzić do zrównoważenia podaży i popytu.

Jednocześnie kierownictwo Unii wystąpiło z zaleceniem zagwarantowania minimum zarobków górnikom zatrudnionym niepełny tydzień roboczy.

Na pomoc dla tej kategorii górników Dyrekcja wyasygnowała ze środków Zjednoczenia kwotę 15 mln dolarów, która jednak może być uruchomiona dopiero po jednomyślnej uchwale komitetu ministrów przy Radzie Zjednoczenia. (HP)

Produkcja złota w świecie kapitalistycznym

W ostatnim numerze „Bullion Review", wydawanego przez znany dom bankierski Samuel Montagu and Co w Londynie, znajdujemy obliczenie produkcji złota w krajach kapitalistycznych w 1958 roku. Według tych danych wydobycie złota w roku ubiegłym wyniosło 30,2 mln uncji wobec 29,4 mln uncji w 1957 roku, czyli wzrosło o 3 proc. Przy urzędowej cenie 12,5 funtów za uncję czyni to 377 mln funtów, tj. około 1.055 mln dol.

Pod względem ilości wydobytego złota pierwsze miejsce w świecie kapitalistycznym zajmuje Unia Południowo-Afrykańska, 17.666 tys. uncji, co stanowi 58,5 proc. światowego wydobycia; drugie miejsce należy do Kanady, w której wydobycie w 1958 roku wyniosło 6.530 tys. uncji. Na Brytyjską Wspólnotę Narodów przypada 83,1 proc. światowego wydobycia złota.

(H. P.)

Luftwaffe zbroi się

Oficjalnym „pokojowym" zapewnieniom Adenauera towarzyszą wzmagające się zbrojenia. Jak podają agencje zachodnie, w II połowie ub. m. rząd NRF podpisał z amerykańskimi koncernami umowę na dostawę 300 myśliwców odrzutowych typu F-104 dla zachodnio-niemieckiego lotnictwa, samolotów o szybkości ponaddźwiękowej, wyposażonych w urządzenia pozwalające na start, lądowanie i akcje przy każdej pogodzie. Wartość dostawy wynosi 357 mln dol. Niezależnie od powyższej umowy kapitaliści zachodnio-niemieccy uzyskali zezwolenie na budowę w swych zakładach 200 dalszych samolotów tego typu, w oparciu o licencję Lokeed i General Electric. (d)

Kronika morska

Polska Flota Handlowa w żegludze światowej

Lloyd's Register of Shipping ogłasza co kwartał różne żeglugowe zestawienia statystyczne. Z zestawień tych wybrano kilka danych, charakteryzujących pozycję naszej floty w żegludze światowej w porównaniu do flot potęg morskich i flot naszych sąsiadów oraz obrazujących rozwój ich w ciągu ostatniego roku.

Z zestawienia wynika, że nasz udział w tonażu światowym wzrósł z 0,3% w 1957 r. do 0,4% w 1958 r., a nasza lokata w zestawieniu według wielkości tonażu poprawiła się z 30 na 27 miejsce; pozostawiliśmy za sobą Jugosławię, Hong-Kong i Honduras. Zauważyć przy tym należy, że powyższe zestawienie obejmuje wszystkie statki handlowe (przewozowe), rybackie, ratownicze i inne pomocnicze powyżej 100 BRT. Według tonażu floty transportowej obecnie zajmujemy 25 miejsce w świecie.

Flota światowa wzrosła w tym okresie o 8%; poniżej tej średniej pozostały tylko floty: Finlandii, W. Brytanii i USA; tonaż USA nawet zmalał, lecz tylko pod własną banderą; przyrost ukryto pod banderami obcymi, przede wszystkim Liberii, która wykazuje 35% przyrostu tonażu. Żadna jednak bandera nie wykazuje tak wysokiego wskaźnika wzrostu, jak nasza (42%).

Napęd motorowy lub turbinowy jest w dużym stopniu wskaźnikiem modernizacji floty. Pod tym względem nie osiągnęliśmy nawet średniej światowej, a od większości naszych sąsiadów dzieli nas znacznie większy odstęp. Jednak tempo wprowadzenia nowoczesnego napędu na statki jest u nas najsilniejsze w świecie.

Przyrost tonażu nie zawsze jest równoznaczny z odmłodzeniem floty; najlepszy przykład stanowi Liberia, która, jak wynika z zestawienia, przyjęła w ostatnim roku pod swą banderę prawie same ponad 5-letnie statki. U nas natomiast jest niebywały przyrost statków nowych (choć też nie wyłącznie nowych). Odsetek 1,7 statków w wieku poniżej 5 lat w 1957 r. wskazuje na poważne zaniedbanie rozbudowy floty w całym poprzednim okresie: wskaźnik 1,7 był najniższym w świecie.

Odsetek statków starych w wieku poniżej 25 lat jest u nas niestety ciągle jeszcze znacznie wyższy od światowej przeciętnej. Zmniejsza się jednak szybko, głównie dzięki silnemu dopływowi statków nowych, mniej z powodu kasacji starych.

Podsumowując, stwierdzamy w porównaniu z żeglugą światową poważne jeszcze braki, lecz równocześnie też niezwykle silnie przyspieszone tempo rozbudowy i modernizacji naszej floty handlowej.

(OW)

Lokata według liczby BRT		Kraj	TONAŻ			ODSETEK TONAŻU STATKÓW					
			Tys. BRT		1958 / 1957 w %	motorowce i turbinowce		w wieku lat			
								do 5		ponad 25	
1957	1958		1957	1958		1957	1958	1957	1958	1957	1958
-	-	Świat ogółem	110246	118034	108	65,5	68,2	21,9	23,8	15,3	13,8
1	1	USA	25911	25590	99	47,5	48,2	3,8	3,5	9,0	8,8
2	2	W. Brytania	19857	20286	103	75,2	76,2	22,8	24,6	9,4	7,4
4	3	Liberia	7466	10079	135	71,9	74,3	51,0	48,8	3,6	3,8
3	4	Norwegia	8488	9385	111	90,9	92,2	38,1	39,6	7,9	6,7
10	10	NRF	3606	4077	113	80,2	83,4	48,0	41,7	17,4	15,4
11	11	Szwecja	3048	3303	110	87,7	89,9	33,5	31,7	15,1	13,1
12	12	ZSRR	2709	2966	110	37,7	36,7	14,3	19,5	57,3	54,0
13	13	Dania	1657	2035	110	90,0	92,0	36,2	37,6	13,1	12,3
19	19	Finlandia	754	755	100	45,6	47,9	12,6	17,0	52,1	46,3
30	27	POLSKA	324	458	142	47,6	55,5	1,7	24,1	33,2	23,7
28	28	Jugosławia	374	438	118	53,5	54,1	28,1	28,8	41,3	33,9

Sprawy do przemyślenia

Dość nieporządków

Ilekroć przyjeżdżam do oświęcimskich zakładów chemicznych, ogarnia mnie zażenowanie. Nasuwa się nieodparcie wrażenie, że „ma się okoliczność" z na prędce skleconą Spółdzielnią Pomocniczą Wyrobów Parcianych, a nie z potężnym kombinatem chemicznym, jednym z największych w Europie. Baraki i baraczki w większości drewniane, pamiętające czasy okupacji, walące się rudery, rozrzucone bez ładu i składu wśród malowniczych gruzowisk i ugorów — oto od wielu lat siedziba centralnych biur kombinatu, stołówki, teatru, kina, czyli najbardziej szacownych, jakie sobie tylko można wyobrazić, instytucji. Smutne. Smutne i — właśnie — żenujące.

Jak ma być? Monumentalne pałace, kolumnady, attyki, marmury?... Nie, bynajmniej nie o to idzie. Bo np. budowle administracyjne w hucie im. Lenina, odpowiadające owym kryteriom „estetycznym", swym brakiem smaku i wszelkiego umiaru, także finansowego, budzą prawdziwą grozę.

I tak więc źle, i tak niedobrze. Albo nie dociągniemy, albo przeciągniemy. Albo niechlujnie, albo pretensjonalnie. Od ściany do ściany.

Czy nie potrafimy zdobyć się na „złoty środek"? Czy nasi inżynierowie i architekci nie są zdolni do zaprojektowania gustownych, nowoczesnych, a jednocześnie stosunkowo tanich budynków administracyjnych? Nie monumentalne, odrażające gmaszyska, jak w hucie im. Lenina, nie wielkie 5-piętrowe „stodoły", tyle, że z otworami na okna, jak w poznańskim „Stomilu", i nie rudery niechlujne, jak w Oświęcimiu, lecz lekkie pawilony ze szkła, stali, aluminium, lekkich betonów, obywające się bez cegły i tynków, z oszklonymi „boksami" zamiast pokojów-twierdz — to chyba najbardziej właściwe biurowce zakładów produkcyjnych. Ładne, wygodne i zarazem tanie. Estetyczne uzupełnienie nowoczesnego krajobrazu przemysłowego.

To zresztą sprawa nie tylko estetyki, lecz i ekonomiki. Dziś na całym świecie przywiązuje się dużą wagę do estetycznego ładu i nowoczesności budynków i urządzeń przemysłowych i publicznych. Właśnie także ze względu na całkiem wymierne korzyści. Kulturalne, ładne otoczenie, nowoczesna, piękna architektura wpływają dodatnio na samopoczucie pracowników, na ich chęć do pracy i zdolność do wysiłku. A to są w naszych warunkach rzeczy chyba nie do pogardzenia. Opłacają się.

Sprawami tymi tym bardziej warto się zająć, że nie idzie u nas jedynie o nowoczesną, celową architekturę, ale także po prostu o zwyczajny porządek i czystość. I to zarówno na zewnątrz, jak i wewnątrz hal produkcyjnych, przy stanowiskach roboczych, co jest szczególnie ważne. Przyznam, że nie spotkałem jeszcze zakładu (może to jest mój pech), którego widok zaspokajałby poczucie elementarnego porządku i czystości cywilizowanego człowieka, nie mówiąc już o pięknie. Opowiadania zaś kolegi, który mówił o idealnym wręcz porządku i czystości w odlewni (słuchajcie — w odlewni!) Fabryki Maszyn i Sprzętu Wiertniczego w Gliniku Mariampolskim (kierownik odlewni — Andrzej Wantuła) — słuchałem, jak baśni o żelaznym wilku. To jest więc chlubny wyjątek. Niestety, wyjątek.

We wspomnianym już Oświęcimiu teren przedstawia obraz żałosny. Być może, na tych, co tam od lat pracują, widok byle jakich ulic, zwałów gruzu, rozrzuconych śmieci, cegieł, żelastwa itd. itd. — nie robi już wielkiego wrażenia, ale przybysza szokuje. Nigdzie ani metra pielęgnowanego trawnika, ani jednego kwiatka. Chwasty, dziko tu i ówdzie rosnące krzewy i drzewka — to jedyna ozdoba. Wielki kombinat, w dodatku dobrze pracujący i dysponujący milionami, powinien się zdobyć na te nieskomplikowane porządkowo-estetyczne inwestycje.

Takiego stanu niechlujstwa (oczywiście Oświęcim bynajmniej tu nie przoduje) tolerować nie można. Zarówno ze względów ekonomicznych, estetycznych, jak i dydaktycznych w stosunku do tysięcy robotników pochodzących ze wsi, z peryferii kultury i cywilizacji, którzy w zakładzie przemysłowym powinni odbierać poglądową lekcję porządku, czystości, kultury i estetyki. Jak osiągnąć tu postęp?

Wydaje się, że w tym zakresie możemy sobie spokojnie pozwolić na „czysty" centralizm. Ministerstwa i zjednoczenia powinny wydać **zarządzenia**, nakazujące wprowadzenie i utrzymanie porządku, czystości i estetyki miejsca pracy. Wydać zarządzenie i bez pardonu karać finansowo za jego lekceważenie, kary zaś przeprowadzać przez rachunek strat i zysków przedsiębiorstwa.

Nie od rzeczy także będzie zaapelować w tej sprawie do **opinii społecznej**, do prasy, zwłaszcza terenowej i zakładowej, która powinna piętnować niedbalstwo i niechlujstwo dopóty, dopóki nie zostaną one wytrzebione, dopóki porządek, czystość, estetyka nie wejdą w krew gospodarzom zakładów.

W. DUDZIŃSKI

Niezbędna książka adresowa

OGÓLNOPOLSKI INFORMATOR TELEFONICZNO-ADRESOWY NA 1959 ROK

cena 95 zł

Zawiera telefony i adresy wszystkich najważniejszych instytucji i przedsiębiorstw w kraju

jest jeszcze do nabycia

w Magazynie WYDAWNICTW KOMUNIKACYJNYCH

Warszawa 12, ul. Kazimierzowska 52

Dla nabywców spoza Warszawy wysyłamy za zaliczeniem pocztowym

WYDAWNICTWA KOMUNIKACYJNE

Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych

Składnica Artykułów Metalowych

— KATOWICE ul. Bogucicka 3a, tel. 397-13

posiada do upłynnienia w magazynach swoich w Katowicach następujące artykuły z zakresu armatury:

1. Zasuwy fig. 020 Ø 40 mm . . . . szt. 400
2. Zawory fig. 279 Ø 25 mm z przeciwkoln. . . . . . szt. 8
3. Zawory fig. 279 Ø 25 mm . . . . szt. 16
4. Zawory fig. 286 Ø 40 mm . . . . szt. 30
5. Zawory fig. 387 Ø 65 mm . . . . szt. 1
6. Zawory fig. 381 Ø 80 mm . . . . szt. 1
7. Zawory fig. 405 Ø 60 mm . . . . szt. 1
8. Zawory fig. 405 Ø 90 mm . . . . szt. 1
9. Zawory fig. 407 Ø 200 mm . . . . szt. 1
10. Kurki fig. 556 Ø 25 mm . . . . szt. 12
11. Półczłony do kotłów c.o., typ Ballo I przedni, prawe . szt. 4
12. Półczłony do kotłów c.o., typ Ballo I środkowe . . . szt. 7
13. Półczłony do kotłów c.o., typ Ballo I przedni, lewe . . szt. 4
14. Półczłony do kotłów c.o., typ Ballo I do górnego zasypu szt. 5
15. Półczłony do kotłów c.o., typ Ballo II przedni, prawe . szt. 10
16. Półczłony do kotłów c.o., typ Ballo II przedni, lewe . szt. 10
17. Półczłony do kotłów c.o., typ Ballo III przedni, lewe . sz. 10
18. Półczłony do kotłów c.o., typ Ballo III przedni, prawe . szt. 9
19. Półczłony do kotłów c.o., typ Marabu IX do górnego zasypu . . . . szt. 1
20. Półczłony do kotłów c.o., typ Marabu IX do górnego zasypu szt. 1

Co czytać

Barre H. I. Sammet L. L. „Farms structures". New York 1958. John Wiley & Sons., str. 650.

Autorzy omawiają główne typy i formy farm amerykańskich. Dużo miejsca poświęcono analizie efektywności różnych systemów zabudowy gospodarstw i kosztów budownictwa wiejskiego.

Bondi G. „Monopoltheorie, Monopolpraxis. Kritische Beiträge zur Theorie und Praxis der Monopole in Westdeutschland". Berlin 1958. Die Wirtschaft, str. 150.

Studia z zakresu teorii i praktyki monopoli w Niemczech Zachodnich. Autor konfrontuje antymonopolową doktrynę liberałów zachodnioniemieckich z prowadzoną przez rząd polityką popierania monopoli oraz omawia zagadnienie stosunku socjaldemokratów zachodnioniemieckich do monopoli. Teoria monopoli liberałów i socjaldemokratów nie docenia, zdaniem autora, ich roli w polityce i gospodarce Niemieckiej Republiki Federalnej.

„Ekonomiczeskoje położenje kapitalisticzeskich stran. Koniunkturnyj obzor za 1957 i naczało 1958 g.". Moskwa 1958. Prawda, str. 135.

Ogólna charakterystyka koniunktury w krajach kapitalistycznych w 1957 i na początku 1958 roku. Analiza koniunktury w najważniejszych krajach kapitalistycznych i w najważniejszych gałęziach produkcji. Sytuacja ludności pracującej w omawianym okresie. Praca zawiera liczne dane statystyczne.

Kalinin N. N. „Anglo-Amierikanskije protiworieczija na sowriemiennom etapie". Moskwa 1958. Gosudarstwiennoje Izdatielstwo Politiczeskoj Literatury, str. 161.

Analiza współczesnych przeciwieństw gospodarczych występujących między Anglią i Stanami Zjednoczonymi. Omówiono zagadnienia walki o rynki zbytu, o źródła surowców i o strefy wywozu kapitału. Dalej omawia autor przeciwieństwa interesów Anglii i Stanów Zjednoczonych w poszczególnych krajach i częściach świata, m. in. na Bliskim i Środkowym Wschodzie, w rejonie Morza Śródziemnego, w Europie Zachodniej i na Dalekim Wschodzie.

Kamjenicer S., Kontorowicz W., Puszczulin T. „Ekonomika, organizacija i planirowanije promyszlennogo prjedprijatija". Moskwa 1958. Gosudarstwiennoje Izdatielstwo Politiczeskoj Literatury, str. 503.

Podręcznik ekonomiki, organizacji i planowania w przedsiębiorstwie przemysłowym. Na wstępie autorzy dają ogólną charakterystykę socjalistycznego przedsiębiorstwa przemysłowego i wyjaśniają cel nauki ekonomiki i organizacji przedsiębiorstwa przemysłowego. Następnie omówiono zagadnienie struktury organizacyjnej, zarządzania, planowania i celów planowania, zagadnienie rezerw wewnętrznych w przedsiębiorstwie i sposobów ich wykorzystania. Szczegółowo omówiono zagadnienie organizacji i planowania produkcji podstawowej w przedsiębiorstwie, organizacji i planowania oddziałów pomocniczych, planowania rozwoju techniki, opracowania programu produkcji, wykorzystania mocy produkcyjnej, organizacji i planowania pracy i płac, wykorzystania materiałów, kosztów produkcji i zagadnienie organizacji i planowania finansów przedsiębiorstwa.

Lewin I. „Planirowanije truda i zarabotnoj płaty na promyszlennych priedprijatijach". Moskwa 1958. Gospolitizdat, str. 191.

Teoria i praktyka planowania pracy i płacy roboczej w przedsiębiorstwie przemysłowym. Obok ogólnych zagadnień omówiono planowania poszczególnych elementów pracy i płacy jak np. planowania czasu pracy, planowanie liczby pracowników, planowanie funduszu płac i wydajności pracy.

Odpowiadamy na pytania

W Elektrowni Łódzkiej poruszono jeden z węzłowych problemów naszej gospodarki, zadając pytanie:

W jakim stopniu wzrost wydatków na inwestycje, przewidziany w planie na rok 1959, odbije się na spożyciu ludności? Chodzi tu przy tym zarówno o wzrost udziału inwestycji w dochodzie narodowym, jak i o wzrost nakładów inwestycyjnych w liczbach bezwzględnych.

Globalne rozmiary nakładów inwestycyjnych w całej gospodarce narodowej wyniosą w 1959 roku 78,5 mld zł, co oznacza wzrost w stosunku do roku ubiegłego o 11,9%. W ten sposób udział inwestycji netto w dochodzie narodowym zwiększy się — według cen z 1958 r. — z 15,5% w roku ubiegłym do 16,9% w roku bieżącym. W sumie tych nakładów mieszczą się inwestycje w jednostkach państwowych i spółdzielczych — bez spółdzielczości rolniczej i mieszkaniowej — których koszt wyniesie 65 mld zł (wzrost o 11% w stosunku do roku 1958). Reszta zaś, 13,5 mld zł przypadnie na inwestycje w indywidualnej gospodarce chłopskiej, spółdzielniach produkcyjnych, spółdzielczości mieszkaniowej oraz prywatnym rzemiośle i usługach. Tutaj nakłady inwestycyjne wzrastają o 16%, a więc wyżej niż w gospodarce uspołecznionej. Szczególny wzrost cechuje nakłady inwestycyjne na budownictwo mieszkaniowe ludności, wynosi on bowiem 52,9% w porównaniu z rokiem ubiegłym, przy czym całość tych nakładów wyrażać się będzie kwotą 4,3 mld zł. Jest to zrozumiałe z uwagi na konieczność szybkiego rozwiązania problemu mieszkaniowego, który stanowi przecież ważną część zagadnienia, potocznie nazywanego „stopą życiową".

Na pytanie, w jakim stopniu wzrost inwestycji odbije się na spożyciu ludności, trudno jest ściśle odpowiedzieć. Nie ulega wątpliwości, że gdyby wzrost inwestycji został zahamowany, to chwilowo można byłoby podwyższyć płace zatrudnionym w gospodarce. Utrudniłoby to jednak z jednej strony rozwiązanie problemu pełnego zatrudnienia drogą stwarzania nowych miejsc pracy dla ludności wstępującej w wiek produkcyjny, z drugiej zaś strony — zatrzymałoby rozwój gospodarki narodowej i, co za tym idzie, wpłynęłoby na spadek poziomu życiowego ludności w niedalekiej przyszłości. Trzeba przy tym pamiętać, że podstawą wzrostu spożycia jest wzrost dochodu narodowego. Ten ostatni zaś zależy nie tylko od wzrostu wydajności pracy, ale również — i to w niemałym stopniu — od wzrostu inwestycji.

Faktem zaś jest, że mimo pewnego wzrostu nakładów inwestycyjnych fundusz płac wzrośnie w roku bieżącym o 6,5% w porównaniu z rokiem ubiegłym i osiągnie wysokość 141,2 mld zł, przy nieznacznym tylko (o 2,3%) wzroście zatrudnienia. Oznacza to dalszy wzrost średniej płacy, dalszy więc wzrost spożycia ludności.

Jeszcze wyższy wzrost przewidywany jest w obrotach handlu wewnętrznego (w cenach porównywalnych o 9,1%), co jest równoznaczne ze zwiększeniem spożycia. Stosunkowo największy wzrost spożycia przewidywany jest w artykułach tzw. długotrwałego użytku i niektórych artykułach włókienniczych, co — przy decyzji o ustabilizowaniu cen — oznacza wyraźny wzrost dobrobytu społeczeństwa.

W taki więc sposób zamierza się połączyć konieczny wzrost nakładów inwestycyjnych ze stałym i równomiernym podnoszeniem poziomu życiowego ludności.

S. F.

*

Dlaczego pracownicy fizyczni płacą o 30 proc. niższy podatek od pracowników umysłowych?

Szereg lat temu, chcąc stworzyć bodźce ekonomiczne dla rozwoju ruchu współzawodnictwa pracy i wysokiego przekroczenia norm, Rząd zdecydował się wprowadzić dla współzawodniczących 30 proc. obniżkę podatku od wynagrodzeń. „Skuteczność" tego postanowienia była wyjątkowa. Ponieważ obniżką podatkową chcieli być objęci wszyscy robotnicy, stopniowo współzawodnictwo ogarnęło większość pracujących w akordzie i poważną część robotników otrzymujących płace czasowe. W końcu, jak wiadomo, ówczesne formy współzawodnictwa pracy upadły całkowicie. Nikomu jednak nie zdjęto ulg. Taka była sytuacja w połowie 1956 r. Skłoniło to partię i rząd do zniesienia istniejącej fikcji. Na mocy nowych przepisów wszyscy pracownicy fizyczni objęci zostali zniżką podatku od wynagrodzeń. Było to do pewnego stopnia legalizacją prawną stanu istniejącego. Pracowników umysłowych nie objęto nowymi przepisami, nie byli bowiem poprzednio objęci zniżką podatkową dla „współzawodniczących".

Obecnie rozważa się sprawę ogólnej reformy podatku od wynagrodzeń, która zais niałą niesprawiedliwość usunie. Jednocześnie ma być przesunięta w górę dolna granica zarobków, wolna od opodatkowania i nastąpić mają zmiany w progresji podatkowej. Konkretne projekty są przygotowane w Ministerstwie Finansów. (jet)

*

Z ZPB im. Kościuszki w Łodzi otrzymaliśmy pytanie: czy butelka oranżady jest dla robotnika luksusem, bo kosztuje dwa razy więcej jak mleko w porównaniu do kosztów produkcji.

Ze względu na znaczenie odżywcze i masowy charakter spożycia mleka, ceny mleka są niższe od kosztów produkcji. Cena mleka konsumpcyjnego luzem (2,5% zawartości tłuszczu) spożywanego w największej ilości, wynosi 2,50 zł i jest w skali krajowej o około 15 gr niższa od kosztów produkcji. Cena zaś mleka butelkowanego jest o około 40 gr niższa od kosztów produkcji.

Butelka oranżady 0,3 l. kosztuje 1,80 zł (w 9 województwach została obniżona na 1,60 zł, obniżka ma objąć również pozostałe województwa) czyli 1 litr kosztuje 5,40 zł lub 4,80 zł. Nie dysponujemy dokładnymi danymi co do kosztów produkcji oranżady, są bardzo zróżnicowane, ale są jednak wyższe od kosztów produkcji mleka. Można przyjąć, że na cenę oranżady składają się koszty produkcji i ok. 20% „zarobku". Być może, że marża zarobku przy produkcji oranżady jest za wysoka. W każdym razie jeżeli is nieje potrzeba i sens społeczny w utrzymywaniu ceny mleka poniżej kosztów produkcji, to ustalanie ceny oranżady poniżej kosztów produkcji nie znajduje ekonomicznego ani społecznego uzasadnienia.

(ig)

*

Jedno z pytań rzuconych w Widzewskiej Fabryce Maszyn brzmi:

Czy po to potrąca się podatek od zarobku, by dać zatrudnienie ludziom? Uważam, że sprawę tę można byłoby inaczej rozwiązać.

Sprawa zniesienia podatku od wynagrodzeń przez wprowadzenie zasady wypłacania zarobków pracowniczych netto (w których uwzględnionoby już przypadający podatek) była szeroko u nas dyskutowana. Pogląd ten został również wyrażony w artykule publikowanym w naszym piśmie (Roman Frenkel: Wypowiadam się za zniesieniem podatku od wynagrodzeń, Nr 16/1956).

Na pierwszy rzut oka zniesienie podatku od wynagrodzeń przyniosłoby rzeczywiście korzyści gospodarce narodowej. Zmniejszyłoby nakłady pracy związanej z obliczaniem i ściąganiem tego podatku, co pozwoliłoby na przesunięcie zatrudnionych przy tych czynnościach pracowników do innej pracy. Poza tym uprościłoby zagadnienie płacy, która dla pobierających ją robotników stałaby się bardziej zrozumiała.

Nie jest to jednak sprawa tak prosta, jak się to pozornie wydaje. Łatwo byłoby znieść podatek od wynagrodzeń pracowników pobierających stałe, niezmienne pobory. Bez porównania trudniej przedstawiałoby się to w przypadku robotników pracujących na akord (a takich jest większość), których zarobki kształtują się w zależności od każdorazowej wydajności, zwłaszcza, że obecnie korzystają oni ze znacznych ulg podatkowych.

Ale wszystko to jest oczywiście wykonalne. Zachodzi jednak pytanie, czy opłaca się to uczynić. Najdokładniejsze bowiem obliczenia — wskutek stosowania zasady progresji w podatku od wynagrodzeń — nie zapobiegną szeregowi odchyleń nowych płac w stosunku do obecnych i to nierzadko na niekorzyść robotnika pracującego akordowo. Wywoła to zrozumiałe rozgoryczenie wśród części pokrzywdzonych robotników. Oszczędności z tytułu zmniejszenia personelu obliczającego podatek nie byłyby tak znaczne, aby równoważyły szkody wywołane niezadowoleniem części załóg fabrycznych.

(er)

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja, Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28. Sekretarz Redakcji — 806-28. Redaktorzy — 883-92. Centrala — 803-13, 860-71.

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

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. zł 2.- Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa" RSW „Prasa". Skład i druk RSW „PRASA", ul. Marszałkowska 3/5.

Zam. 595. W-8.