

SZCZEGÓLNY
ROK

Poświęcone rozpatrzeniu sytuacji gospodarczej Polski w roku 1953 plenarne posiedzenie Rady Ekonomicznej — oceny tej sytuacji w zasadzie nie dokonano. Nie pozwolił bowiem na to nie w pełni dążyły projekt oceny, opracowany przez sekretariat Rady. Trudności w uzyskaniu miarodajnych danych statystycznych wpłynęły na dyskusyjność też postawionych w projekcie oceny. Stąd też zapoczątkowana na posiedzeniu wstępna dyskusja nad tym projektem z natury rzeczy musiała być rozstrzelona i nie wszystkie głosy dotyczyły spraw bezpośrednio wiążących się z oceną zeszłorocznej sytuacji gospodarczej kraju.

W dyskusji tej padło wiele interesujących uwag i spostrzeżeń naszych czołowych ekonomistów i działaczy gospodarczych — członków Rady Ekonomicznej, które warto przytoczyć, zanim na ich podstawie zostanie opracowana i przyjęta ostateczna ocena sytuacji gospodarczej, co powinno nastąpić w ciągu 2 miesięcy.

Uwagi te, częściowo dyskusyjne i częściowo wzajemnie sobie przeczące (co jest przecież oznaką żywej dyskusji), można podzielić na kilka zasadniczych grup, przy czym znaczna ich część dotyczy spraw rolnych. Wynika to nie tylko z ważności tych problemów dla naszej gospodarki, ale również z faktu, iż spośród 5 dookreślonych do Rady nowych członków 4 zajmują się niemal wyłącznie zagadnieniami rolnymi. Nic też dziwnego, że na 16 wypowiedzi (oprócz referenta) na ostatnim posiedzeniu 7 dotyczyło problemów agrarnych. Najciekawsze z tych uwag podamy w formie zwięzłej, niemalże hasłowej.

● Czynnikiem, który ograniczył w 1953 r. zakupy nawozów sztucznych, była atrakcyjność materiałów budowlanych i wielkość ich dostaw, przekraczająca dostawy lat poprzednich.

● Załamanie się obrotów nawozami sztucznymi było przejściowe. Wprawdzie związane ono było w znacznym stopniu z przeprowadzoną podwyżką cen, ale stosowanie nawozów w dalszym ciągu jest dla rolników wysoce opłacalne i dlatego,

gdy minął okres przystosowania się rolników do nowych cen (przyczyną załamania obrotów).

● Sytuacja w dziedzinie hodowli jest obecnie o wiele lepsza niż przed dwoma laty. Rozwiązano problem braku mleka konsumpcyjnego i masła, a nawet zapoczątkowano znaczny eksport przetworów mlecznych (wyższy niż przed wojną). Będzie dla zwiększenia produkcji towarowej mleka okazały się więc wystarczające. Nie można tego jednakże niestety powiedzieć o produkcji mięsa wołowego.

● Dalsze podnoszenie cen skupu dla zwiększenia atrakcyjności hodowli może się okazać zgubne w skutkach. W wyniku bowiem braku dostatecznej ilości pasz może nastąpić załamanie hodowli, analogiczne do załamania z 1950 roku (chłop, zachęcony perspektywą wysokiego zysku, rozpocznie hodowlę, którą z braku pasz — w skali ogólnokrajowej — będzie zmuszony przerwać, zanim sztuki hodowlane osiągną opłacalną dla gospodarki wagę). Na marginesie nasuwa się uwaga. W czasie obrad wiele mówiono na temat bazy paszowej w związku z hodowlą. Dziwne się jednak wydaje, że nie rozważano w ogóle możliwości zwiększenia importu zbóż i równocześnie częściowego przestawienia (za pomocą odpowiednio ustających bodźców) produkcji roślinnej na produkty pastewne, umożliwiając w ten sposób wzmożenie hodowli bydła i nierogacizny oraz pokrycia zwiększonych wydatków dewizowych na import zboża przez zwiększenie eksportu mięsa, które dzisiaj jest na rynkach światowych poszukiwane.

● Projekty zastąpienia części bydła mlecznego przez bydło mięsne, aby zredukować nadwyżki mleka i wyrównać niedobór mięsa, są dosyć ryzykowne. Mleko jest bowiem ważnym czynnikiem wyżywienia rodziny chłopskiej oraz źródłem pokrycia codziennego zapotrzebowania chłopów na środki pieniężne. Zmiany cen skupu mogą więc nie dać pożądanego efektu. Rozwój produkcji mięsa wołowego można osiągnąć tyl-

DOKONCZENIE NA STR. 4

W NUMERZE:

ZYGMUNT SAŁDAK — Zalety i wady inwestycji zdecentralizowanych — str. 5

KONRAD BAJAN — Nieco faktów o zespołach maszynowych — str. 6

ZYGMUNT BERMAN — Towarzystwa lotnicze w walce o pasażera — str. 7

ZAGŁĘBIE

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIV WARSZAWA — 24 maja 1953 R. CENA 2 ZŁ Nr 21/401

Na co czekają
ZJEDNOCZENIA

ALBIN PŁOCICA

większego problemu. Niestety jednak, praktyka wykazuje, że w większości przypadków jest inaczej.

Krótki okres istnienia zjednoczeń nie pozwala na pełną ocenę ich działalności. Trudno w szczególności ustalić efekt ekonomiczno-finansowy wynikający z nowej organizacji zarządzania. Można jednak już dziś w oparciu o obserwacje pracy zjednoczeń wyciągnąć co do niej pewne wnioski.

Główny wniosek, jaki się tu nasuwa, należałoby sformułować następująco: dzisiejsze zjednoczenia bardzo nieznacznie różnią się od centralnych z rządów z ostatniego okresu ich istnienia. Dotyczy to stopnia samodzielności i zjednoczeń, stosunku między nimi a przedsiębiorstwami z jednej strony i ministerstwami

z drugiej, stylu pracy zjednoczeń, oszczędności etatowych, sytuacji kadrowej itd. Owszem, zmiany w tym zakresie występują, ale w stosunku do centralnych zarządów z lat 1950—1956.

ZBYT ECZNE INGERENCJE
I OPÓŹNIENIA

Nie należy jednak twierdzić w sposób absolutny, że w zjednoczeniach w porównaniu z centralnymi zarządami nic się nie zmieniło. Taką oceną byłaby chyba zbyt przesadna i dla niektórych zjednoczeń "krytyczna". Są zjednoczenia, w których przy okazji reorganizacji centralnych zarządów i w związku z nią, usprawniono niektóre odcinki dział-

alności np. zaopatrzenie, zbyt, transport itd.

Można jednak powiedzieć, że tempo, stopień i zakres zmian, o których mowa w tym artykule, w porównaniu z tym, co mówiły uchwały o reorganizacji, są za małe. Uchwały te nie są w pełni zrealizowane pomimo formalnego powołania zjednoczeń.

Przyczyn opóźniających pełną realizację uchwał w sprawie reorganizacji systemu zarządzania przemysłem jest wiele. Jedną z nich jest to, że zbyt późno zatwierdzone zostały projekty statutów opracowane przez zjednoczenia. Np. statut zjednoczenia Przemysłu Cementowego

DOKONCZENIE NA STR. 3

J. Tópiński: „Co z samodzielnoscą? „Życie Gospodarcze” nr 18/1953 r. 1 tegorocznego autora: „Na co czekają przedsiębiorstwa” nr 20/1953 r.

„ROKITA” chce być
bliżej Wrocławia

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

Mądry Heraklit z Efezu mógłby tu rzec powtórnie: „wszystko płynie”. Sprawiliaby to ewidencja ruchu pracowników „Rokity”. W żargonie administracyjnym mówi się na to zjawisko: fluktuacja, co — w rzeczy samej — oznacza płynność. A więc ludzie płyną, a raczej przepływają przez Nadodrzańskie Zakłady Przemysłu Organicznego „Rokita” w Brzegu Dolnym, na podobieństwo pobliskiej rzeki, która, jak to rzeka, wciąż niby ta sama, a jednak ciągle inna.

W roku ub. z „Rokity” odeszło 967 pracowników, przyjęto zaś nowych ponad 1.100, czyli „przepływ” objął ok. 30% załogi. W tym roku już 240 pracowników złożyło wypowiedzenia, lub wymknęło się zgola „po angielsku” (tacy się też trafiają) i tyłuż, w wyniku licznych zabiegów reklamowych, powitano chlebem i solą — uprzejmie, prawie radośnie, bo grymasić w takiej sytuacji znacząco

żądał trufił w sercu Sahary. Kierownictwo „Rokity” przyoblecło sobie wprawdzie solennie, że kandydat do pracy musi mieć ukończonych co najmniej 6 klas, bo to przecież chemia, skomplikowana aparatura, bezpieczeństwo pracy, itp. itd., lecz te chwalebne zamiary pozostają tylko marzeniem, i to, zdaje się, bardzo perspektywicznym, tymczasem zaś przyjmuje się jak leci, bo innego wyjścia nie ma. Związka w marcu i kwietniu, kiedy wiosna nagli tych z górą tysiąc chłopów — robotników dojeżdżających z bliskich i dalszych wsi, aby zrzucić nieszczelnie przylegającą przemysłową skórę i wzięli się do tkwiącego głęboko w ich naturze wiejskiego obrządku. W takim okresie umyka ok. 200 osób, a lukę tę trzeba wypełniać szybko, na wiele się nie oglądając, bo lepsze ręce byle jakie, niż żadne. Tym bardziej, że tzw. fluktuacja nie jest złem samym — stan załogi jest chronicznie „pod planem”. Obecnie do pełnego zatrudnienia

brakuje — jak twierdzi dyrektor naczelny, mgr Zdzisław Górecki — ok. 300 osób.

*

Oto dwa oblicza uprzemysłowienia nie tylko reszta na Ziemiach Zachodnich, lecz tam najjaskrawiej widoczne. Rozwój gospodarczy szybki jak nigdzie w całej Polsce, a więc zjawisko nad wyraz pomyślne i krzepiące, niesie jednak ze sobą pewne skutki ujemne, przybierające czasem charakter żywiołu trudnego do opanowania. „Rokita” ciągle się rozbudowuje i wchłania wszystkie siły dostępne do pracy, dając możliwość wyboru środków utrzymania i ich uzupełnienia tysiącom okolicznych mieszkańców, przeważnie wsi, skazując jednakże siebie, jako zakład przemysłowy, „na ich łaskę i niełaskę”. Bo przecież nie tylko „Rokita” jest i rozwija się. Ruszyło się budownictwo, niebawem rozpocznie się budo-

DOKONCZENIE NA STR. 3

Sztuczniowa reforma cen na Węgrzech nie była reformą ogólną, lecz objęła tylko ceny zaopatrzeniowe w przemyśle, ceny jednostkowe w budownictwie, taryfy przewozowe w transporcie towarowym oraz marże handlowe. W jej następstwie jedynie w niektórych grupach towarowych zmienione zostały ceny detaliczne. Sztuczniowa reforma wprowadziła szereg ważnych, z punktu widzenia umacniania samodzielnego rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw i zwiększania ich samodzielności, nowych zasad i metod w kształtowaniu cen. Wąskie ramy artykułu nie pozwalają na szczegółowe rozpatrzenie wszystkich zagadnień z nią związanych, ograniczyć więc do przedstawienia jej najważniejszych momentów.

Przeprowadzona na Węgrzech reforma przystosowuje ceny zaopatrzeniowe do zmieniających się w ubiegłych latach warunków produkcji i struktury produkcji, poziomu kosztów własnych itp.; udoskonala dotychczasowy sposób ewidencjonowania nakładów społecznie niezbędnych, zwiększa i umacnia rolę cen zaopatrzeniowych jako bodźca ekonomicznego w systemie samodzielnego rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw oraz stwarza podstawy do podjęcia w następnych latach nowych zarządzeń w sprawie cen detalicznych.

W kształtowaniu cen najważniejszym zagadnieniem jest ustalenie podstawy cen, od której, w danych przypadkach, można odchyłać ceny (w państwowej polityce cen). Chodzi w szczególności o sposób realizowania czystego dochodu społecznego, o określenie państwowego czystego dochodu oraz czystego dochodu pozostającego w przedsiębiorstwach. Uwzględniając to można odróżnić: 1) system cen zbudowany na zasadzie kosztu własnego — cena zaopatrzeniowa pokrywa koszty własne i zapewnia przedsiębiorstwu minimalny zysk; 2) system cen odpowiadających wartości — proporcja pomiędzy czystym dochodem społecznym (m) i kosztami plac (v) w cenach poszczególnych wyrobów odpowiada proporcji pomiędzy globalnym czystym dochodem społecznym (M) i globalnymi kosztami (V); oraz 3) system cen typu ceny produkcji, w którym czysty dochód społeczny realizuje się proporcjonalnie, w stosunku do wartości środków pracy związanych w przedsiębiorstwach.

NIE PODNOSIĆ CEN
DETALICZNYCH!

Węgierskie wytyczne położyły szczególny nacisk na zasadę niepod-

noszenia w następstwie zmiany cen zaopatrzeniowych cen detalicznych artykułów konsumpcyjnych, z wyjątkiem przypadków, kiedy nie było żadnej możliwości uniknięcia ich podniesienia, lub jeśli należałoby stosować skomplikowany system dotowania artykułów nie posiadających ważnego znaczenia dla zaopatrzenia ludności. Wytyczne postanowiły jednocześnie, że podniesienie cen detalicznych należy równowa-

żmieniono jedynie jej kierunki. W globalnej sumie dotacji 60%, przypada na transport pasażerski, handel wewnętrzny (drzewo i węgiel) oraz skup produktów rolnych (znaczne podniesienie cen na produkty rolne po zniesieniu w 1956 r. dostaw obowiązkowych). Z uwagi na poparcie udzielane rolnictwu dotuje się nawozy sztuczne. W wyniku reformy została zniesiona deficytowość w górnictwie i hutnictwie.

Wytyczne węgierskiej reformy cen stwierdzają, że tylko wówczas można dotować przemysł surowcowy, jeżeli nie ma innego sposobu udzielenia poparcia dla nowej, rozwijającej się gałęzi przemysłu (oraz uzasadnia to ustalenie prawidłowych proporcji cen między wyrobami następującymi się wzajemnie). Nie można jednak dotować wyrobów podstawowych gałęzi przemysłu.

Nowy poziom cen zaopatrzeniowych w przemyśle został podniesiony o około 53%, na co złożył się wzrost o 15% poziomu cen zaopatrzeniowych artykułów konsumpcyjnych oraz o około 75 proc. cen maszyn i budowli. Stawka podatku obrotowego, łącząca cenę zaopatrzeniową z ceną detaliczną, obniżona została z 31% na 20%. Dotacje jednak pochłaniają około jednej trzeciej podatku obrotowego.

Suma cen detalicznych w skali rocznej została podniesiona o około 330 mln forintów. Podwyższone zostały głównie ceny środków produkcji. Obniżka cen w skali rocznej wyniosła około 650 mln forintów, w tym głównie obniżone zostały ceny podstawowych artykułów konsumpcyjnych.

Zmiany w kierunku zbliżenia do systemu cen odpowiadających wartości wyrażają się we wprowadzeniu zlikwidowanego w 1951 r. podatku od plac. Zachowanie 10% narzutu na ubezpieczenia społeczne i wprowadzenie 15% podatku od plac, liczonego od kosztów plac, poprawiają dotychczasową strukturę kosztów własnych; ma to także umożliwić dokonywanie w przyszłości podwyżek plac przez zwolnienie pewnej części podatku bez jednoczesnego regulowania cen. Wzrasta również rola kosztów plac w podziale kosztów ogólnozakładowych. Poprzednio podstawą narzucania ich był bezpośredni fabryczny koszt wytworzenia, co jak wskazywały doświadczenia, prowadziło do produkowania wyrobów materiałochłonnych i marnotrawstwa materiałów. Obecnie koszty te narzuca się na podstawie bezpośrednich kosztów plac, w ustalaniu zaś wysokości stawek zysku uwzględnia się pracochłonność produkcji.

DOKONCZENIE NA STR. 7

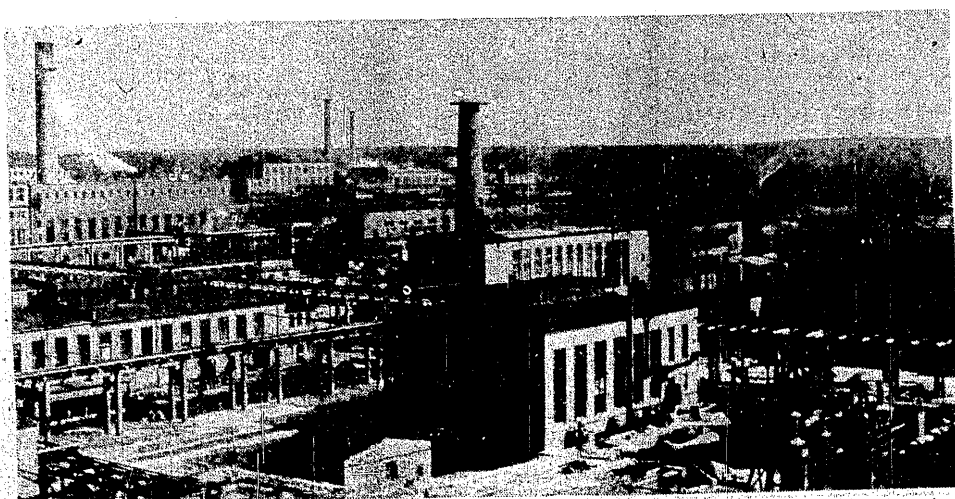
Reforma
cen
na
WĘGRZECH

ROMAN ŁAZAREK

żyć obniżeniem cen detalicznych artykułów pokrewnych lub innych.

Przygotowawcze obliczenia wykazały, że bez względu na przyjęty system cen istnieje taka grupa artykułów konsumpcyjnych, których nowa cena zaopatrzeniowa przekroczy istniejącą cenę detaliczną oraz że ilość ich będzie najmniejsza w przypadku systemu cen opartych na zasadzie kosztu własnego, i że wtedy najmniejsza też będzie globalna suma dotacji. Kierując się tymi względami i zasadą względnego niezaleźnienia polityki cen zaopatrzeniowych od polityki cen detalicznych, za podstawę reformy przyjęto został system cen opartych na zasadzie kosztu własnego, przy jednoczesnym uwzględnieniu niektórych elementów systemu cen odpowiadających wartości.

Dotychczasowa globalna suma dotacji w zasadzie nie uległa zmianie,



Praca Zygmunta Karpińskiego pt. „Bank Polski (1924-1939)” wydana w ub. r. przez Polskie Wydawnictwo Gospodarcze jest cennym przyczynkiem do historii gospodarczej okresu międzywojennego. Wartość jej jest tym większa, że badania nad najnowszą historią gospodarczą Polski ciągle znajdują się w stanie „rachkowania”. Sytuacja jest dość paradoksalna. Mimo upowszechnienia marksistowskich dyktaw badawczych, zachęcających do badań ekonomiczno - historycznych, żaden z ośrodków naukowych nie może poszczycić się poważniejszym dorobkiem z zakresu opracowań dzieł gospodarczych dwudziestolecia (z wyjątkiem Katedry prof. Grodka).

Próba Zakładu Nauk Ekonomicznych PAN (Materiały do badań nad gospodarką Polski, część I. 1918-1939. Warszawa 1956) nie dała rezultatów. Autorzy nie mieli niezbędnych warunków dla obiektywnych badań naukowych, egzemplifikowali więc tylko materiałem historyczno-statystycznym aktualne tezy, będące swoistą rewizją myśli marksistowskiej. Skrypty historii gospodarczej (A. Grodka i J. Kostrowickiej oraz ostatnio W. Styśa) nie dają studentowi elementarnego minimum wiedzy o gospodarczych dziejach II Rzeczypospolitej. Cenne zaś przyczynki, będące wynikiem badań Instytutu Gospodarstwa Społecznego, Instytutu Spraw Społecznych, Instytutu Puławskiego czy Instytutu Badań Konjunktury Gospodarczych, nie stały się powszechną własnością młodego pokolenia badawczego.

Znajomość polskiej myśli ekonomicznej, jej ewolucji w okresie dwudziestolecia jest przerażająco słaba. W tych warunkach każdy przyczyniek ma doniosłe znaczenie teoretyczne i praktyczne, gdyż zrozumienie wielu dzisiejszych gospodarczych trudności wymaga poznania ich historycznej genezy.

*

Omawiając rozwój historyczny Banku Polskiego autor zajął w zasadzie postawę narratora wewnętrznych źródeł bankowych. Taka metoda ma raczej względną wartość naukową. By przedstawić wszechstronnie historię Banku Polskiego, nie sposób pominąć materiały archiwalne byłego Ministerstwa Skarbu znajdujące się w Archiwum Akt Nowych, materiały instytucji kredytowo-finansowych, publicystykę gospodarczą dwudziestolecia, jak i też liczne prace monograficzne związane z problematyką bankową, między innymi Feliksa Młynarskiego, Adama Krzyżanowskiego, Henryka Tenenbauma, Jerzego Zdzichowskiego, Marka Breita, Romana Rybarskiego i innych. Jednostronność dokumentacji wykorzystanej przez Z. Karpińskiego (dokumenty bankowe, nieliczne fragmenty druków sejmowych i źródła zachodnie), rzutuje na sposób ujęcia tematu.

Drugą, bardzo ważną sprawą jest stosunek autora do wykorzystanych źródeł. Historia nie jest relacjonowaniem dokumentów, ale jego krytyczną percepcją. Rozumiem, że w sytuacji autora byłego dyrektora Banku Polskiego, który kierował sprawami walutowymi, nie łatwo było się wywozić od własnej historii, od części dzieła, którego był współtwórcą - wywozić w sensie dopracowania się krytycznego sądu ujmującego we właściwych barwach wagę polityki walutowej w ówczesnej strukturze gospodarczej oraz jej skutki społeczno-gospodarcze. Autor wiele spraw idealizuje, obok prób wyjścia poza ocenę dokonane przez

ówczesne władze bankowe np. w sprawie polityki deflacyjnej i wolnego transferu dewiz. Mimo tych zastrzeżeń pragnę podkreślić bogaty materiał faktyczny wyeksponowany w pracy. I to, moim zdaniem, stanowi o dużej jej wartości.

*

W pierwszym rozdziale „Okres przygotowań 1918-1923” autor pokazuje niektóre trudności gospodarczej integracji ziem stopniowo scalanych po uzyskaniu niepodległości. Droga była trudna, wiodła przez inflacyjną działalność Polskiej Krajowej

wych, a 25,1% do urzędników, wojskowych i wolnych zawodów.

W następnym rozdziale autor omawia niepowodzenie pierwszej stabilizacji złotego, dokonanej przez Władysława Grabskiego. Wydatne poparcie społeczeństwa, zmęczonego przykrymi doświadczeniami inflacyjnymi, nie dało rezultatów. Dochodzi do tzw. „Drugiej inflacji polskiej”, której źródła widzi autor w rosnącym deficycie bilansu handlowego i inflacji kredytowej, głównie Banku Akceptacyjnego i BGK.

Metody obrony złotego stają się przedmiotem poważnych kontrwersji między Grabskim a kierownict-

wo-walutowych, postawił przed Bankiem trudne zadanie regulowania kursu złotego. Pod koniec 1926 roku następuje stopniowa poprawa. Dochody budżetowe przewyższają wydatki, bilans handlowy daje pewne nadwyżki a zwycięstwo Piłsudskiego powoduje objawy deteizacji, co jest wyrazem zaufania kół burżuazyjnych domowego reżimu.

Polska polityka bankowa staje się teraz przedmiotem szczególnych zainteresowań kapitału zagranicznego. Wyrazem tego była misja amerykańska prof. Kemmerera. W czasie polskich zabiegów o pożyczkę stabilizacyjną finansjera angielska i niemiecka chciały poprzez Komitet Finansowy Ligi Narodów wzmocnić kontrolę nad polską gospodarką. Na opracowanie planu stabilizacyjnego z 13.XI.1927 r. decydujący wpływ wywierają przedstawiciele banków amerykańskich. Celem planu jest stworzenie warunków dla stałego dopływu kapitału zagranicznego do Polski i dla kapitalizacji wewnętrznej, opartej na oszczędności. Użytkownik pożyczki stabilizacyjnej zmniejsza rezerwy banku o 72 mln dolarów. Jej koszt jest wysoki, wynosi bowiem 9%. Doradca amerykański Charles Dewey zostaje członkiem Rady Banku. Pomaga on i służy radami rządowi w zakresie różnych poczyną przewidzianych w planie stabilizacyjnym.

Lata 1928-1930 charakteryzuje autor jako okres koniunktury i przesilenia. Pożyczka stabilizacyjna rzeczywiście powoduje przypływ kredytów zagranicznych, przy czym znacznie większy był dopływ kredytów krótkoterminowych w formie lokat, kredytów uzyskiwanych przez bank oraz kredytów towarowych.

Ta forma pomocy zagranicznej stała się czynnikiem dotkliwie pogłębiającym ostry przesilenie i depresję w związku z nagłym odpływem kapitałów. Bank stosował kontyngentowanie kredytu z uwzględnieniem przede wszystkim interesów wielkiego przemysłu, który w znacznym stopniu opanywany był przez kapitał zagraniczny. A więc zamykało się koło. Kapitał zagraniczny za pomocą instrumentów polityki bankowej finansował własny rozwój, będąc zainteresowany Polską ze względu na wysoką cenę wyzysku i ze względu na jej geopolityczne położenie.

W omawianym rozdziale autor stawia bardzo dyskusyjną tezę o wybitnej odporności polityki bankowej na wpływ światowego kryzysu gospodarczego i finansowego. Deflacyjna „stabilizacja” złotego w warunkach powszechnej dewaluacji oraz konserwatywno-liberalna polityka bankowa wzmacniały co prawda zaufanie do pieniądza i potęgowały bodźce do oszczędzania - akumulacji wewnętrznej, ale czym kosztem, z jakimi konsekwencjami? Odpływ pieniądza z życia gospodarczego, szczególnie pod postacią pieniądza kredytowego, spowodował ogólny spadek cen dóbr i usług, głębokie obniżenie produkcji i zwężenie eksportu. Drenaż rynku pieniężnego przez państwo w związku z deficytem budżetowym znacznie ograniczał możliwości inwestycyjne.

W ten sposób polityka współczesności w pogłębianiu klęski - bezrobocia. Istnieje, moim zdaniem, sprzeczność wewnętrzna w argumentacji autora, który z jednej strony słusznie stwierdza, że „deflacja stała się dla polskiego organizmu gospodarczego lekarstwem bardzo gorzkim, kosztownym, pogłębiającym pierwotną chorobę depresji koniunkturalnej”, a z drugiej strony sugeruje wybitną odporność aparatu bud-

DOKONCZENIE NA STR. 4

ORZECZNICTWO

ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI DOSTAWCY ZA WADY DOSTARCZONEGO TOWARU

Zarząd A. dostarczył Zakładom Młynarskim w B. kilka partii pszenicy, odmienne których odbiorca zgłosił reklamacje jakoślowe.

Dostawca uznał reklamacje odbiorcy zgodnie z treścią otrzymanych od niego telegramów i zgodził się na odpowiednie potrącenie z ceny, zakwestionował natomiast dalsze potrącenia, oparte na atestach sporządzonych przy odbiorze przesyłek i dotyczące dalszych wad, nie wykazanych telegramami, wnosząc roszczenie do Okręgowej Komisji Arbitrażowej o kwotę dodatkowo potrąconą.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła od odbiorcy dochodzoną sumę przyjmując, że potrącenia do-

konane przez odbiorcę pszenicy były uzasadnione tylko do wysokości wad, wykazanych w treści telegramów, otrzymanych przez powoda.

Główna Komisja Arbitrażowa, rozpatrując odwołanie wniesione przez odbiorcę, orzeczeniem z dnia 10 września 1958 r. (nr XVI - 180 58) zmieniła zaskarżone orzeczenie i żądanie wniosku oddaliła, wypowiadając przy tym następujący pogląd prawny:

Odbiorca ma prawo do obniżki ceny wynikającej ze wszystkich stwierdzonych we właściwym trybie wad otrzymanego zboża, choćby w zgłoszonej reklamacji wymienił tylko niektóre wady.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZAKŁADU PRACY ZA WYPADEK, JAKIEMU ULEGŁ PRACOWNIK W CZASIE ZAJĘĆ SPOŁECZNYCH

Z okazji Światowego Festiwalu Młodzieży i Studentów odbyła się w G. „spartakiada”, zorganizowana przez koło Zrzeszenia Sportowego „Kolejarz”. Istniejące przy Przedsiębiorstwie Państwowym Zarząd Portu G., przy pomocy rady zakładowej i tegoż przedsiębiorstwa, które zwołniono pracowników z pracy na czas udziału w spartakiadzie, dostarczyło środków lokomocji dla dowozu uczestników spartakiady na boisko i z powrotem itp.

W ramach tej spartakiady odbyły się zawody piłki nożnej, w których wziął udział m. in. Roman W., pracownik Zarządu Portu G., doznając w czasie zawodów złamania nogi, którą mu następnie amputowano.

Z tej przyczyny Roman W. wniósł do sądu powództwo przeciwko swemu pracodawcy o odszkodowanie w wysokości 30 tys. zł. tytułem zadośćuczynienia za krzywdę moralną, utratę szans życiowych i ból, twierdząc, że wypadek zdarzył się w czasie pracy z winy zakładu pracy, który dopuścił do odbycia zawodów na nieodpowiednim boisku, na którym rosły kępy traw, co miało się przyczynić do wypadku.

Sąd Wojewódzki powództwo oddalił, powołując się na brak legitymacji bierniej zakładu pracy, gdyż zawodów nie zorganizował zakład

pracy, a wypadek nie zdarzył się przy pracy lecz w czasie społecznych zajęć powoda.

Od wyroku tego Roman W. wniósł rewizję.

Sąd Najwyższy orzeczeniem z dnia 9 lipca 1958 r. nr 4 CR 75 58 wyrok Sądu Wojewódzkiego uchylił, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Wypadek, jakiemu uległ pracownik w czasie zajęć społecznych należy traktować za wypadek przy pracy nie tylko w zakresie uprawnień poszkodowanego do renty ubezpieczeniowej, ale również w zakresie odpowiedzialności odszkodowawczej pracodawcy na mocy przepisów kodeksu zobowiązań, jeżeli w czasie zajęć społecznych zostały naruszone przepisy o ochronie życia i zdrowia pracowników lub zasady doświadczenia życiowego w tym zakresie.

Jak wynika z powyższego stanowiska Sądu Najwyższego, zakład pracy odpowiada nie tylko za warunki pracy w czasie pracy na terenie zakładu pracy, ale również za warunki, w jakich jego pracownicy pełnią funkcje i zadania, zlecone im - stosownie do obowiązujących przepisów - przez organizację polityczną, zawodową i społeczną.

NOWE PRZEPISY

I ZARZĄDZENIA

REMONTY I PRZEBUDOWA PRYWATNYCH BUDYNKÓW MIESZKALNYCH

W nr 27 Dziennika Ustaw ogłoszona została ustawa z dnia 22 kwietnia 1959 r. o remontach i odbudowie oraz o wykańczaniu budowy i nadbudowy budynków mieszkalnych (poz. 166). Ustawa ma zastosowanie do budynków mieszkalnych, stanowiących własność osób fizycznych oraz osób prawnych, nie będących jednostkami gospodarki społecznej, z wyjątkiem domów jednorodzinnych, małych domów mieszkalnych oraz budynków gospodarstw rolnych lub spółdzielni produkcyjnych, położonych na terenie gromad.

W myśl ustawy organ gospodarki mieszkaniowej może dokonywać ze środków państwowych remontów w wyposażeniu technicznym tych budynków, jak też ich odbudowy lub przebudowy, jeżeli właściciel (zarządca) w określonym terminie nie oświadczy, że roboty wykona we własnym zakresie albo we właściwym czasie ich nie zakończy. W analogiczny sposób budynek mieszkalny może być ze środków państwowych wykończony lub nadbudowany.

Jeżeli wykończenie lub nadbudowa dokonane zostały przez organ administracji inny niż organ gospodarki mieszkaniowej, albo przez in-

ną jednostkę gospodarki społecznej, wówczas uzyskaną powierzchnię mieszkalną przeznacza się - do czasu zamortyzowania nakładów - na mieszkanie dla pracowników organów lub jednostek, które dokonały wykończenia lub nadbudowy budynku.

Państwowe środki finansowe, wydatkowane na remonty, ulepszenie i odbudowę lub przebudowę budynków mieszkalnych podlegają hipotecznemu zabezpieczeniu na nieruchomości z ustawowym pierwszeństwem hipotecznym i są oprocentowane w wysokości 1% rocznie. Wierzytelność Państwa z tego tytułu podlega umarzaniu z wpłat na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej, uiszczonych po wydaniu orzeczenia ustalającego wysokość kosztów wykonanych robót. Natomiast w razie wykończenia lub nadbudowy budynku, organ lub jednostka, które to dokonały, uzyskują rzeczowe prawo użytkowania wykończonej lub nadbudowanej części budynku na okres amortyzacji poniesionych z tego tytułu kosztów.

Jeżeli koszty remontów, nadbudowy itd. przekroczy 50% wartości technicznej budynku, budynek wraz z gruntem, na którym jest położony, może być za odszkodowaniem przejęty na własność Państwa.

ZWALCZANIE NIEDOZWOLONEGO WYROBU SPIRYTUSU I WÓDEK

W dniu 2 czerwca br. wejdzie w życie ustawa z dnia 22 kwietnia 1959 r. o zwalczaniu niedozwolonego wyrobu spirytusu (Dz. U. Nr 27, poz. 169).

Wyrób, oczyszczanie i oddawianie nie spirytusu, jak też wydzielanie spirytusu z innego wytworu wymagają zezwolenia Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu, przy czym zezwolenie to może być udzielone tylko jednostce gospodarki społecznej. Również wyrób wódek może być dokonywany wyłącznie przez przedsiębiorstwa przemysłu spirytusowego, podległe Ministrowi Przemysłu Spożywczego i Skupu. Za spirytus - w myśl ustawy - uważa się wytwór uzyskany w drodze fermentacji i destylacji lub w

drodze chemicznej, zawierający alkohol etylowy, za wódkę zaś - wytwór uzyskany z mieszaniny spirytusu i wody bądź także składników smakowych, aromatycznych i barwiących.

Ustawa przewiduje surowe kary nie tylko za wyrób, oczyszczanie i oddawianie spirytusu oraz za wyrób wódek, ale także za nabywanie, zbywanie i przechowywanie tego rodzaju spirytusu i jego wytworów oraz urządzeń służących do ich wyrobu, a wreszcie także za dopuszczenie do popełnienia przestępstwa w swojej nieruchomości lub swoimi pomieszczeniami itp. Kary mogą obejmować obok więzienia (aresztu) i wysokiej grzywny także przepadek majątku w całości lub w części.

FUNDUSZ ZAKŁADOWY NA ROK 1959 W PRZEDSIĘBIORSTWACH BRANŻY METALOWEJ PODLEGŁYCH MINISTROWI OBRONY NARODOWEJ

Ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 kwietnia 1959 r. w sprawie tworzenia funduszu zakładowego na rok 1959 w przedsiębiorstwach i zakładach branży metalowej podległych Ministrowi Obrony Narodowej (Dz. U. Nr 26, poz. 162). Rozporządzenie normuje: zasady dokonywania odpisów i warunki użyskiwania środków dodatkowych na fundusz zakładowy, przypadki, w których zmniejsza się wysokość od-

pisów, wreszcie zasady pokrywania wydatków na nagrody w przedsiębiorstwach, które nie tworzą funduszu zakładowego. W przedsiębiorstwach i jednostkach organizacyjnych objętych rozporządzeniem nie mają zastosowania dotychczasowe przepisy o finansowaniu wydatków na współzawodnictwo w zakładzie pracy oraz o nagrodach indywidualnych za szczególne osiągnięcia.

opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

SAMODZIELNOŚĆ w centrum uwagi

Konferencje ekonomiczne przedsiębiorstw w Wiśle mają już swoją tradycję. W dniach 3-6 maja br. po raz trzeci zebrał się ekonomiczni-teoretycy i ekonomiczni-praktycy, aby przedyskutować aktualne problemy pracy przedsiębiorstw. Tym razem temat był ściśle określony. Ograniczał się do problemu samodzielności przedsiębiorstwa przemysłowego. Właśnie konkretność tematu pozwoliła na szczegółowe i wielostronne oświetlenie tego, tak ważnego dla naszej gospodarki zagadnienia. Poza obradami plenarnymi, dyskusja toczyła się w 4 sekcjach. Na 500 uczestników konferencji, głos zabierało przeszło stu.

Trzeba podkreślić niezwykle sprawne organizacyjne przygotowanie konferencji. Rzućmy tu korzystnie na sam przebieg narady. Uczestnikom doręczono w zasadzie w wystarczająco wczesnym terminie teksty 18 referatów przedłożonych konferencji. Wśród autorów znaleźli się profesorowie (Frank, Boerner, Buczkowski, Gajda, Kortan, Kwejt, Miśkiewicz, Mellich), przedstawiciele władz centralnych (Doroszewicz, Deutschman, Lisowski), przedstawiciele zjednoczeń i przedsiębiorstw (Oleński, Donimirski, „Oświeceni”, Winlarski - „Diora”).

Referaty obejmowały następujące zagadnienia: samodzielność przedsiębiorstw w dziedzinie planowania, zatrudnienia i płac, inwestycji, ustalania cen, organizacji zakładu, wykorzystania środków trwałych, zaopatrzenia i zbytu. Omawiano również zagadnienie stosunku przedsię-

biorstw do zjednoczeń i ministerstw, do rad narodowych, interesujący był referat o doświadczeniach przedsiębiorstw eksperymentujących.

Nie sposób omówić w krótkim sprawozdaniu całej dyskusji, wszystkich wysunętych wniosków. Możemy się ograniczyć jedynie do momentów zasadniczych.

Na uwagę zasługuje rzeczowość dyskusji. U jej podstaw leżało założenie, iż nie można ustalić jednego jednolitego zakresu samodzielności dla przedsiębiorstw, ale że sprawę tę rozstrzygać należy w zależności od branży i z punktu widzenia różnych dziedzin działalności przedsiębiorstwa.

Jest rzeczą oczywistą, że uczestnicy konferencji, reprezentujący bardzo szeroki wachlarz branż i zainteresowań, nie mogli dać konkretnego rozwiązania tego poważnego problemu. Na uwagę zasługuje jednak sam fakt postawienia tej sprawy i podjęcie próby systematyzacji.

W toku konferencji uwidoczniła się różnica zdań pomiędzy planowaniem i istnieniem centralnego ośrodka dyspozycji gospodarki. Uważano jednak, że plan centralny, w większej niż dotychczas mierze, powinien być realizowany za pomocą środków ekonomicznych. W warunkach zwiększającej się roli samorządu robotniczego, przy przestrzeganiu zasady jednoosobowego kierownictwa, staje się możliwe rozszerzenie samodzielności przedsiębiorstw. Celowość zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw wypływa również z aktualnej

już niecelowej centralizacji decyzji. W sposób rzeczowy wysunięto dziedzin, w których konieczna jest dalsza decentralizacja.

Krytyce poddano obecną rolę zjednoczeń, które dotychczas nie utrzymywały swego administracyjnego charakteru. Jednolite stanowisko dyskutantów pozwoliło sformułować wniosek o przekształcenie zjednoczeń w rzeczywiste jednostki gospodarcze, na rozrachunku gospodarczym i z prawem gestii. Skonkretyzować powinien się okres, w którym zjednoczenia nie były materialnie odpowiedzialne za decyzje, jakie wydawały. Zjednoczenia i przedsiębiorstwa wchodzące w ich skład, powinny mieć możliwość partycypowania w rezultatach ekonomicznych całej branży. Kolegia zjednoczeń powinny się stać rzeczywiste odpowiedzialne za rozwój branży, postanowienia statutów zjednoczeń powinny być konsekwentnie realizowane.

Konferencja stwierdziła, że niezbędną cechą naszego systemu gospodarczego jest centralne planowanie i istnienie centralnego ośrodka dyspozycji gospodarki. Uważano jednak, że plan centralny, w większej niż dotychczas mierze, powinien być realizowany za pomocą środków ekonomicznych. W warunkach zwiększającej się roli samorządu robotniczego, przy przestrzeganiu zasady jednoosobowego kierownictwa, staje się możliwe rozszerzenie samodzielności przedsiębiorstw. Celowość zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw wypływa również z aktualnej

(J. L. T.)

Uruchamianie nowej produkcji natrafia w zakładach na szereg trudności, wśród których szczególnie ważną jest brak skoordynowanego systemu bodźców. Poszczególne kategorie pracowników z różnych punktów widzenia oceniali efekty ekonomiczne wprowadzania nowej produkcji.

Kierownictwo zakładu widzi korzyści wprowadzania nowej produkcji, gdy:

- ułatwia mu to kierowanie procesem wytwórczym, zmniejsza jego materiałochłonność i pracochłonność, pozwala na utrzymanie w ciągłości pracy zakładu itp. Wszystkie te okoliczności umacniają autorytet kierownictwa, zwiększają rentowność produkcji i pozwalają na

powstania poważnych dysproporcji pomiędzy cenami zbliżonych wyrobów. Odbija się to bardzo niekorzystnie na nowo wprowadzanej produkcji. Zbyt wysokie ceny na nową produkcję powodują, że odbiorcy ze zrozumiałych względów jej unikają. U dostawcy wysokie ceny mogą wpływać opóźniając na decyzję w zakresie obniżenia kosztów, gdyż wysoka rentowność stwarza pozory opłacalności produkcji przy faktycznej jej deficytowości.

Wydaje się więc konieczne wprowadzenie systemu cen rozliczeniowych dla szczególnie ważnych nowo uruchamianych wyrobów. Dla odróżnienia tego typu cen od stosowanych niekiedy cen rozliczeniowych ustalanych na bazie średniego kosztu branżowego — będziemy proponowany system cen nazywać w dalszym ciągu systemem cen

Umowa zakładu ze zjednoczeniem o wprowadzenie cen umownych powinna obok kosztu docelowego przewidywać okres uprzywilejowania w stosowaniu cen umownych (np. w przemyśle maszynowym od 12-36 miesięcy, średnio 24 miesiące). W umowie należałoby również przewidzieć stopniową obniżkę ceny umownej.

*

Wydaje się, że proponowany system cen umownych ma szereg istotnych zalet. Zasadniczą korzyścią, jaką przynosi, jest wpływ na przyspieszenie uruchamiania nowej produkcji i jej seryjnego opanowania. Przynajmniej w zakresie eliminowania tych trudności, które dotychczas wynikały z braku zainteresowania dla tych

„ROKITA”

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wa pobliskich kopalń miedzi. A wszystkie zakłady będą się bily o siłę roboczą, z którą już teraz jest nie wesoło.

— Brak stabilizacji załogi, to nasza największa trudność — mówią zgodnie wszyscy w „Rokicie”, od dyrektora zakładu do brygadzysty i aparaturowego.

Przy ciągłym zmieniającym się załozdze nie ma mowy o właściwym poziomie kwalifikacji. Nadzór ma wciąż do czynienia z nowymi, których trzeba uczyć wszystkiego od początku — i obsługiwaną aparatury, i zasad bezpieczeństwa pracy — a jednocześnie pilnować młodych niedoświadczonych pracowników, którzy w większości z powodu braku elementarnego wykształcenia i niedostatecznego opanowania z produkcją mogą narazić siebie i zakład na szkody. Jakże takie wyszkolenie aparaturowego np. w oddziale fenolu wymaga co najmniej trzech miesięcy. W „Rokicie” jest mniej więcej przygotowany do pracy pod nadzorem. Aby pracować samodzielnie, musi taki aparaturowy pracować minimum rok. Ale w tym oddziale tylko 30% załogi pracuje ponad rok, reszta — to „turyści”. Szkolenie jest więc permanentne i — w tej sytuacji — mało skuteczne.

— 90% wypadków przy pracy jest rezultatem lekkomyślności i niewiedzy robotników — mówi dyr. Górceki, a potwierdza to inspektorat bhp. — Nasz personel techniczny spełnia rolę ekonoma, czy też może karbowego: stoi nad robotnikami i pilnuje tylko bieżących zadań: ogromnie utrudnia to jakąkolwiek pracę twórczą, koncepcyjną, mającą na celu usprawnienie procesu.

*

Pewną orientację co do rozmiarów trudności daje nam informacja naczelnego inżyniera „Rokity”, Ludwika Chrapkowskiego.

— Fenol jest typowym przykładem — mówi on. — Niskie kwalifikacje załogi powodują, że wskaźniki zużycia podstawowych surowców są o wiele gorsze od światowych. Na wytworzenie tony fenolu zużywa się w „Rokicie” benzenu 1,6 tony, podczas gdy w ZSRR — 998 kg, w USA — 950 kg, w NRF — 947 kg; kwasu siarkowego w „Rokicie” — 2,3 tony, gdy w ZSRR — 1,370 tony, w USA — 1,530 tony, w NRF — 1,70 tony; lugu sodowego w „Rokicie” — 1,8 tony, w ZSRR — 1,22 tony, w USA — 1,53 tony, w NRF — 1,20 tony.

Tak więc tracimy rocznie, w stosunku do norm światowych, ok. 4 tys. ton benzenu, 4.500 ton kwasu siarkowego, 3.600 ton lugu. Gdy to przeliczymy na złotówki, suma strat tylko na fenolu wyniesie blisko 16 mln zł. Wchodzą tu, bowiem, w grę surowce bardzo cenne, np. tona benzenu kosztuje 1.800 zł. Ponadto w tych procesach zużywa się o 25-30% więcej, ponadto potrzebę energii technologicznej, co również daje, a razem odbiera miliony. Uwzględnić tu również trzeba straty na samej produkcji. Gdyby polepszyć wskaźniki zużycia surowców, można by na tej samej instalacji uzyskać większą produkcję, co jednocześnie obniżyłoby by znacznie koszty jednostkowe.

Czy fluktuacja i wynikająca stąd niskie przeciętne kwalifikacje załogi to jedyna przyczyna? Na pewno

nie. Jakość instalacji, proces technologiczny, awarie itp. odgrywają tu też znaczną rolę, ale kadry to trudność główna. Gdyby właśnie nie kłopoty z obsadą ludzką, to np. wskaźnik zużycia benzenu można by na tej samej instalacji obniżyć co najmniej z 1,6 do 1,3 tony, co zaoszczędziłoby od razu ok. 2 tys. ton tego surowca. Trzy i pół miliona zł jak znalazł!

Analogiczna sytuacja jest w oddziale produkcji chloru, drugiego podstawowego produktu fabryki, ale np. w wytwarzaniu estru acetylooctowego jesteśmy właściwie na poziomie światowym. To nie przypadek. W tym ostatnim oddziale, w przeciwieństwie do obu poprzednich, załoga jest w dużym stopniu ustabielizowana, znająca instalację, które są nota bene bardzo precyzyjne i trudne w obsłudze. Inżynierowie tego oddziału mają czas i głowę na badania i poszukiwania. Ostatnia zmiana procesu technologicznego przyniosła tylko w I kw. br. ok. 700 tys. zł oszczędności. Fakt, że w tym oddziale większy niż gdziekolwiek odsetek pracowników mieszka na miejscu w Brzegu Dolnym, w osiedlu, lub w sąsiednich miejscowościach z łatwym dojazdem do pracy, ma nieważne znaczenie.

*

A więc — mieszkania. Nie jest to rewelacja, ale ciągle wypada nam odkrywać Amerykę. Wiadomo, że mieszkania najbardziej wiażą pracownika z fabryką. A z 3,5 tysięcznej załogi „Rokity” 1.300 dojeżdża, niektórzy z bardzo daleka. W każdym razie — ostatnio z 7 powiatów, 40 wsi. Jak będzie za miesiąc, pół roku — nie wiadomo. „Geografia dojazdowa” zmienia się.

— Musimy teraz, w tym roku i dwóch najbliższych skoncentrować siły i środki na budownictwo mieszkaniowe — słysząc „w Rokicie” zgodny chór. Tylko w ten sposób możemy sobie stworzyć kadre. Jest to tym bardziej konieczne, że fabryka się wciąż rozbudowuje, w roku 1965 będzie liczyła ponad 5 tys. osób załogi.

Pieniądze by na to fabryka może i znalazła, resort ich też nie skąpi, ale tu znów problem: kto ma budować? Przedsiębiorstwa budowlane również cierpią na brak siły roboczej. „Poślizgi”, i to dochodzące do 40% planu, stały się już tradycją. Może by i przyjeżdżali budowlani z Wrocławia, ale im się nie opłaca. Jest bowiem przepis, że dodatek za rozłąkę należy się tylko wtedy, gdy przejazd tam i z powrotem trwa najmniej 2 godziny, podróż zaś z Wrocławia do Brzegu Dolnego i z powrotem trwa akurat 1 godz. 50 minut. Te 10 minut kosztuje ok. 400 zł miesięcznie (takiej wysokości jest ten dodatek), ewentualni kandydaci zwracają więc swe zainteresowanie raczej na Wrocław, gdzie również poszukuje się rąk do pracy. Do budownictwa zaś domków indywidualnych ludzie nie kwapią się. Ostatecznie ten i ów własny domek by zbudował, ale pieniądze nie ma; w takim zaś przypadku z funduszu zakładowego zapomógłby udzielić nie wolno — z funduszu tylko na spółdzielcze. W „Rokicie” uważają, że na Ziemiach Zachodnich przepis ten jest niezłoty.

*

Czy władza terenowa ma jakąś perspektywę rozwiązania tych trudności?

Przewodniczący MRN w Brzegu Dolnym, Marcin Skórny obiecuje, że w 7-łacie „oprócz 500 mieszkań zaplanowanych przez „Rokitę”, miasto zbuduje 100 mieszkań 2 i 3-pokojowych; poza tym powstanie tu 50 domków jednorodzinnych. No i, oczywiście, budownictwo socjalne, komunalne, handlowe, sportowe.

Wszystko to jednak mało, jak na potrzeby aktywizującego się terenu. Duży miejscowy przyrost naturalny, nieunikniony, wielotysięczny napływ ludzi do „Rokity” i innych zakładów w okolicy, które są w toku rozbudowy — zapowiada, że dla ok. 5-6 tys. ludzi mieszkań w tej miejscowości zabraknie. Stąd wniosek byłby prosty: budownictwo mieszkaniowe w Brzegu Dolnym należy rozszerzyć, i to — jeśli możliwe — w najbliższych latach oraz zastanowić się nad celowością budowy hoteli, nie takich jednak, naturalnie, odraających baraków, jakimi dysponuje „Rokita”. (Są to jeszcze poniemieckie baraki z grubszą przystosowane do zamieszkania, pozbawione jednak nawet minimalnego komfortu).

Lecz wiadomo, także, iż fundusze na budownictwo są ograniczone i o wiele więcej niż zaplanowano „wycisnąć” się nie da. Wątpliwe więc, czy wyłącznie tą drogą da się rozwiązać problem zatrudnienia „Rokity” i innych zakładów tego terenu. Coż więc należy czynić?

*

Wydaje się, że tkwi zdrowy sens w propozycji uparcie przewijającej się przez wszystkie rozmowy w „Rokicie”, zresztą także w MRN: rozbudować Brzeg Dolny zbliżyć go jednocześnie do Wrocławia. Idzie po prostu o komunikację. Dziś pociąg, rzadko chodzący, przebywa tę odległość liczącą tylko 31 km w 55 min. Jest to tempo żółwie, odstraszające Wrocławian od szukania pracy w „Rokicie”, ponieważ Brzeg Dolny jest ponadto w tej chwili istnym partykularzem. Gdyby jednak uporządkować na tym odcinku tor i pociąg, przyspieszyłby, np. motorowe, pokonując dystans, powiedzmy, w 25-30 minut, sytuacja zmieniłaby się radykalnie.

Gdyby chodził taki „tramwaj” — mówiono mi w „Rokicie” — zyskalibyśmy nareszcie oddech i trochę możliwości. Brzeg Dolny stałby się wówczas właściwie przedmieściem Wrocławia, oferującą swe atrakcje kulturalne, handlowe i inne mieszkańcom tego nadodrzańskiemu miasteczka oraz dojeżdżającym z Wrocławia i z pobliskich okolic. Latwiej byłoby pozyskać we Wrocławiu fachowców i można by zrezygnować z werbunku siły roboczej np. w Białymstoku, jak to się dzieje obecnie.

Dochodzą tu jeszcze inne argumenty. Na myśl o rozpoczęciu budowy pobliskich kopalń miedzi kierownictwo „Rokity” cierpienie skóra. Wiadomo, że zarobki tam będą bynajmniej nie gorsze, niż tylko więc zys, a popytu na zachód, zostawiając pustą stanowiska pracy w fabryce, nie wiadomo kim przyjdzie zapłacić. Zresztą ostatnio wiele obiektów tej części Ziemi Zachodnich przeżywa swą wiosnę, zagrażając silną konkurencją bądź co bądź wymagającej pod względem poziomu kadr „Rokicie”.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

Postęp techniczny a CENY

STEFAN KRAJEWSKI

Wygospodarowywanie funduszu zakładowego; — podnosi się poziom techniczny zakładu, co daje satysfakcję moralną za wysiłki poniesione dla dobra zakładu;

— powstają możliwości korzyści osobistych przez otrzymywanie nagród, premii i udziału w funduszu zakładowym.

Bezpośrednio zatrudnieni przy uruchamianiu nowej produkcji pracownicy widzą korzyści w nagrodach i premiach, w stabilizacji plac i w funduszu zakładowym.

Odbiorcy widzą korzyści w uruchamianiu nowych asortymentów u dostawców, gdy są one tańsze od dotychczasowych wyrobów importowanych lub krajowych, albo są jakościowo lepsze. Odbiorca skłonny jest zapłacić nawet drożej, jeśli ten nakład zwraca mu się w postaci obniżki kosztów własnych lub gdy ma możliwość podwyższenia ceny — w przeciwnym wypadku może przyjąć nowy wyrób tylko pod rygiorem nakazu.

W praktyce wprowadzanie na rynek nowych asortymentów często przynosi nie korzyści, lecz różnego rodzaju straty, zarówno odbiorcom, jak i producentom.

Rentowność „nowych” asortymentów ustalana jest w przemyśle, np. maszynowym, na poziomie 5 proc. (zysk). Jest ona niższa od rentowności wycofywanych asortymentów. Zasada ta działa szczególnie niekorzystnie w zakładach, których fundusz zakładowy ustala się w zależności od polepszenia wyniku finansowego w stosunku do roku ubiegłego. Wprowadzenie nowego asortymentu powoduje na ogół zaburzenia w produkcji. Następuje przejściowy wzrost pracochłonności produkcji, spowodowany małą jeszcze sprawnością robotników, brakiem kompletnego oprzyrządowania nowej produkcji itp. Odbija się to niekorzystnie na wykonaniu planów we wskaźnikach wartościowych i pociąga za sobą występowanie przekroczeń funduszu plac, wywołując trudności finansowe. Wszystkie te przeszkody nie sprzyjają postępowi technicznemu.

Również u odbiorców powstają trudności, które zmniejszają atrakcyjność nowych wyrobów. Występują one przy zmianach cen w górę w stosunku do dotychczasowych cen produktów krajowych lub importowanych, jak również w przypadkach, kiedy obniżenia w uruchamianiu produkcji powodują przerwy w dostawach, przejściowe obniżanie jakości pierwszych partii itd.

Jak z powyższego wynika — wprowadzanie nowej produkcji może pociągnąć za sobą ujemne skutki zarówno u producentów, jak i odbiorców. Istnieje więc potrzeba stwarzania szczególnie korzystnych warunków ekonomicznych dla produkcji nowych asortymentów. Obecnie stosowane zasady idą w kierunku ustalania nagród z funduszu postępu technicznego. Mają one jednak charakter bodźca indywidualnego o działaniu skierowanym do nielicznego stosunkowo grona ludzi.

*

Wyznaczanie cen na nową produkcję odbywa się obecnie w sposób przypadkowy. Przy jej ustalaniu decyduje w zasadzie kalkulacja wstępna. Kalkulacja ta — zwłaszcza w przypadkach, gdy trudno ustalić relację w stosunku do innych wyrobów produkowanych w kraju — oparta jest o koszt z okresu uruchamiania produkcji. Koszt ten obejmuje — umorzenie nakładów uruchomienia, wysokie koszty robocizny w związku z brakiem wpraw robotników, niepełne oprzyrządowanie produkcji — jak również szacunek wielu elementów niedostatecznie jeszcze poznanych w momencie podejmowania produkcji. Elementy te kalkulowane są tak, aby zabezpieczyć zakład od ponoszenia strat w jakimkolwiek przypadku. W efekcie osiąga się niezwykle wysoki poziom cen nowych wyrobów. Prowadzi to do

mownych dla nowych wyrobów — w skrócie cenami umownymi. Ceny umowne powinny pokrywać koszty produkcji, włączając w to ewentualne koszty uruchamiania produkcji lub ich część oraz zapewniać marżę umownego zysku ustalonego w sposób, który gwarantowałby producentowi korzyść z uruchamiania produkcji. Ceny umowne powinny być niezależne od cen zbytu, ale powinny być niższe w miarę obniżki kosztów danego asortymentu, aż do osiągnięcia poziomu przyjętego jako kryterium ekonomiczne przy decyzji o uruchamianiu produkcji danego wyrobu. W ten sposób następowałoby zrównanie cen umownej z ceną zbytu ustaloną na poziomie kosztów docelowych.

Mechanizm ustalania prawidłowego kosztu docelowego, który decyduje o poziomie cen zbytu ma ważne znaczenie ekonomiczne.

Jeżeli wprowadzony nowy wyrób ma przynieść obniżkę kosztów, zmniejszenie ciężaru, obniżkę pracochłonności itp. — wówczas koszt wyrobu nowego ustala się na poziomie niższym, aniżeli koszt wyrobu wycofywanego. Kalkulacja powinna wykazać, czy różnica w kosztach obu wersji wyrobów odniesiona do przewidywanej wielkości produkcji pokrywa koszty uruchomienia tej produkcji. Wielkość tej nadwyżki jest charakterystyczną jako wskaźnik ekonomiczności postępu technicznego w danej branży.

Jeżeli nowy wyrób nie był dotychczas produkowany w kraju, lub też zastępuje przestarzały wyrób, jednakże wprowadza znaczne polepszenie parametrów techniczno-ekonomicznych — wówczas przewidywany koszt docelowy winien być skonfrontowany z cenami podobnych wyrobów zagranicznych. Porównanie to pozwala na dokonanie prawidłowej oceny wielkości kosztu docelowego.

Ceny umowne należałoby budować przez dodanie do kosztów produkcji, przewidywanych w poszczególnych okresach, kosztów uruchomienia nowej produkcji przypadających na 1 sztukę oraz zysku, który również można ustalać w zróżnicowanej wysokości dla uprzywilejowania zakładu produkcyjnego, szczególnie w okresie wstępnego uruchamiania. Przez właściwe operowanie wysokością umownego zysku można osiągnąć zwiększenie akumulacji w stosunku do akumulacji osiągniętej na starej produkcji oraz stopniowe jej dostosowywanie do zmieniającej się produkcji i obniżających się jednostkowych kosztów.

System cen umownych powinien funkcjonować na zasadzie, że zakład, dla którego ustalono ceny umowne dla nowych wyrobów otrzymywałby różnicę pomiędzy ceną umowną (wyższą) a ceną zbytu (niższą) w formie dotacji od zjednoczenia. Gromadzenie funduszu na finansowanie akcji urentownienia nowej produkcji powinno odbywać się drogą narzutów w ciężar kosztów produkcji zakładów danego zjednoczenia. Uruchamianie powyższego systemu rozliczeń odbywałoby się z wyłączeniem udziału budżetu państwa — autonomicznie wewnątrz organizacji zjednoczenia — co winno nadać akcji niezbędną elastyczność — zaś państwu przynieść korzyści przez przyspieszenie uruchamiania nowej produkcji, nie pomniejszając w zasadzie jego dochodów.

Proponowane rozwiązanie wpłynęłoby na usunięcie jednej tylko z przeszkód na drodze postępu technicznego — jednakże tej, którą można usunąć drogą oddziaływania środkami ekonomicznymi — stosując przesuwanie wygospodarowanej w zjednoczeniu akumulacji w kierunku uznany za szczególnie ważny. Okres trwania tego „protekcjonizmu” byłby ograniczony do z góry określonego terminu, po czym nowy wyrób zacząłby „zarabiał sam na siebie”, w ramach ustalonych docelowych założeń techniczno-ekonomicznych.

prac ze względu na przekonanie, że nowe wyroby utrudniają w przejściowym okresie osiągnięcie polepszenia rentowności produkcji, lub wręcz wpływają na obniżanie wskaźników techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstwa, proponowany system stwarza możliwości wygospodarowania dodatkowego zysku i może stanowić w rękach kierownictwa zakładu istotny instrument dodatnio oddziałujący na forsowanie postępu technicznego.

Drugą korzyścią jest wprowadzenie obowiązku kalkulacji docelowej w oparciu o szczegółową analizę kosztu produkcji seryjnej oraz cen dla porównywalnych wyrobów zagranicznych. Kalkulacja ta będąc warunkiem ustalania systemu dotowania dla nowych wyrobów, stanowi decydujący w poważnej ilości przypadków — element podporządkujący decyzje techniczne kryterium ekonomicznym.

Trzecią korzyścią stosowania systemu cen umownych jest preferowanie produkcji wyrobów nowych w wielkich seriach, gdyż dają one możliwości wygospodarowania dodatkowego zysku. Jest to ważne dlatego, że dotychczasowy system nagród za postęp techniczny w zakresie wprowadzania nowej produkcji przewiduje nagrody niezależnie od tego, czy produkowany jest masowo, czy też w małych seriach.

Ponadto dla wzmocnienia efektywności postępu technicznego należałoby powołać komisję oceny projektów konstrukcyjnych nowych wyrobów dla analizowania ekonomicznej celowości uruchamiania nowej produkcji oraz zatwierdzania kosztu docelowego wyrobów, dla których ustala się ceny umowne,

Na co czekają ZJEDNOCZENIA

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

zatwierdzony został dopiero w polowie kwietnia br., podczas gdy zjednoczenie to istnieje od początku stycznia. Zupełnie analogicznie sprawa ta wyglądała w wielu innych zjednoczeniach. Nie trzeba bliżej uzasadniać, że wpłynęło to na opóźnienie wielu decyzji zjednoczeń zarówno w sprawach dotyczących nowej organizacji produkcji, zaopatrzenia i zbytu, jak również w dziedzinie zmiany stylu ich pracy. Zjednoczenia same przed sobą — a także w stosunku do „czy-ików” zewnętrznych — opóźnienia w wielu decyzjach tłumaczyły tym, że nie wiadomo jakie postanowienia zawarte w projekcie ich statutu zostaną zatwierdzone, a jakie odrzucone. I trzeba dodać, że obawy zjednoczeń były w pewnej mierze uzasadnione. Resorty nie były na tym odcinku bezczynne.

Nie miejsce tu na ocenę, które rekty dokonane przez resorty w projektach statutów zjednoczeń byłyby uzasadnione, a które nie. Wymagałoby to odrębnych i szczegółowych badań w poszczególnych resortach i zjednoczeniach. Faktem jest, że nieuwzględnienie w zatwierdzonych statutach postulatów zjednoczeń „użył” je w inwencji twórczej. Zatwierdzone statuty wielu zjednoczeń, m. in. na skutek „nowszych korekt, nie różnią się niczym od statutu wzorcowego.

Nie bez znaczenia jest też fakt, że niektóre akty normujące działalność zjednoczeń wydawane były i są z opóźnieniem. Np. zarządzenie Ministra Finansów w sprawie systemu finansowego zjednoczeń ukazało się

dopiero w czasie istnienia zjednoczenia oraz z dużym, stosunkowo opóźnieniem w porównaniu z datą wyjścia uchwały Rady Ministrów na ten temat. Z opóźnieniem wychodzą też rozporządzenia wykonawcze resortów.

Nie miałoby to większego znaczenia, gdyby na pracy aparatu zjednoczeń nie ciążyły stare tradycje. Obecne kadry zjednoczeń, w zasadzie te same co w centralnych zarządkach, przyzwyczajone są do wykonywania podstawowych uchwał rządu w oparciu o szczegółowe przepisy wykonawcze wydawane przez ich bezpośrednie władze zwierzchnie. To zjawisko występuje jeszcze i dziś. Wycieknięcie zjednoczeń i przedsiębiorstw na zarządzania wykonawcze resortów podyktowane jest w dużej mierze i tym, że w sformułowanych przepisach podstawowych aktów normatywnych zdarzają się sprzeczności lub niejasności. W tych przypadkach albo przedsiębiorstwa „ogłędają się” na zjednoczenia a te z kolei na resorty, oczekując od nich wyjaśnień, albo też — rozwiązując zagadnienia, w stosunku do których istnieją sprzeczności lub niejasności przepisów, zostaje odwołane przez zjednoczenia na czas przyszły, najczęściej do chwili ukazania się wyjaśnień lub przepisów wykonawczych władz zwierzchnich. Sprzeczności w przepisach jest немало. Jako przykład można tu podać odwołanie przepisów ustawy o funduszu zakładowym (Dz. U. PRW z dn. 12.IV.1958 r.) i uchwały Rady Ministrów Nr 392 (Monitor Polski Nr 88), w sprawie korygowania zysku dla potrzeb ustalania wielkości

funduszu zakładowego w przedsiębiorstwach. Powszechnie wysuwany jest postulat skoordynowania przepisów dotyczących działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń w duchu uchwały RM Nr 794 z 1956 r. i wytycznych, stanowiących załącznik do uchwały Nr 128 z 1958 r. w sprawie zmian organizacji zarządzania przemysłem kluczowym.

Należy stwierdzić, że akty normatywne posiadają w wielu przypadkach jeszcze charakter tymczasowy. Dotyczy to np. przepisów o tworzeniu funduszy zjednoczeń, podziału zysku i innych postanowień z zakresu systemu finansowego. Jakkolwiek tymczasowy charakter tych aktów jest w pewnych przypadkach usprawiedliwiony, to jednak odbija się on ujemnie na możliwościach gospodarowania przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia w ujęciu perspektywicznym. Tam więc, gdzie to jest tylko możliwe, należałoby unikać tymczasowych przepisów.

GŁÓWNE PRZYCZYNY — POZA ZJEDNOCZENIAMI

Z tego co zostało powiedziane wynika, że większość przyczyn opóźniających właściwą działalność zjednoczeń leży poza nimi. I tak właśnie jest w rzeczywistości. Bardzo istotną przyczyną zahamowań w działalności zjednoczeń jest mała stosunkowo ich samodzielność w sprawach produkcji, zaopatrzenia, zbytu, kadrowych itd., na które nie mają one większego wpływu. Kierownictwa zjednoczeń wyrażają np. wątpliwość co do potrzeby mianowania dyrektorów podległych im przedsiębiorstw aż przez ministra.

Ponadto, w wielu sprawach zjednoczenia nie bardzo wiedzą, jaki jest zakres ich kompetencji. I tu trzeba powiedzieć wyraźnie, że jeżeli podział kompetencji i stosunki między zjednoczeniem a przedsiębiorstwami (choćaby przez statuty zjednoczeń), to stosunki między zjednoczeniami i resortami są płynne, nie określone bliżej ustawowo. Nic więc dziwnego,

że w stosunkach: resort — zjednoczenie występują gryzoty i nie wiadomo kto ma rację. Np. zdarza się, że resort już po ustaleniu i uzgodnieniu z podległymi zjednoczeniami rocznych wskaźników, zmienia po pewnym czasie te uzgodnienia. Często poprawki te nie posiadają większego znaczenia, ale następstwem ich są jednak zmiany wskaźników zatwierdzonych uprzednio przez zjednoczenie dla przedsiębiorstw, dodatkowa ingerencja, dodatkowe prace planistyczne itd.

Błędem byłoby oczywiście twierdzić, że zjednoczenia są zupełnie bez winy. Pokutują w nich jeszcze dawne formy pracy w stosunkach z przedsiębiorstwami, w wielu zjednoczeniach obserwuje się małą operatywność, słabą inwencję w zakresie poszukiwania nowych rozwiązań organizacyjnych i ekonomicznych, które by usprawniły ich pracę itd.

W związku z tym pozytywna byłaby częściowa wymiana kadr, ich wzmocnienie tak, aby w zjednoczeniach było więcej niż dotąd ludzi znających nie tylko wąski zakres spraw, najczęściej organizacyjnych, związanych z ich stanowiskiem (etatem), ale zaznajomionych szerzej z teorią i praktyką zagadnień, które im podlegają i które mają rozwiązywać. Zjednoczoniom potrzeba więcej doświadczonych organizatorów działalności gospodarczej, wysoko wykwalifikowanych ekonomistów i techników.

Przyciągnięcie obecnie takich ludzi do pracy w zjednoczeniach jest jednak sprawą niełatwą. Możliwości wyższych zarobków w przedsiębiorstwach, biurach konstrukcyjno-projektowych itd. nie sprzyjają przejściu wysoko wykwalifikowanych kadr do zjednoczeń.

ALBIN PŁOCICA

W artykule pominięto w zasadzie ekonomiczne podstawy i przesłanki usprawnienia pracy zjednoczeń. Trudne to zadanie wymaga odrębnych analiz i opracowań.

SZCZEGÓLNY ROK

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Ustawa z 3.7.1958 r. o szkołach wyższych przewiduje, że rozprawa doktorska powinna stanowić samodzielny dorobek naukowy, a praca habilitacyjna powinna być twórczym wkładem do rozwoju danej gałęzi nauki. Aczkolwiek istnieje niewątpliwie różnica pojęciowa między „samodzielnym dorobkiem” a „twórczym wkładem”, to przy konkretnej ocenie czyjejś pracy nasunąć się może wątpliwość, co odpowiada „samodzielnemu dorobkowi”, a co „twórczemu wkładowi”. Przecież można by stanąć na stanowisku, że „dorobek” to „wkład”, zaś „samodzielny” to „twórczy”.

Jeżeli już te ogólne określenia kwalifikujące pracę nie mogą stanowić precyzyjnych kryteriów, to w praktyce potęguje jeszcze tę trudność brak doświadczenia opartej na precedensach. Poszczególne „szkoły” profesorskie wypracowały sobie subiektywne kryteria własne co do przeciętnego poziomu prac doktorskich i habilitacyjnych w danej dyscyplinie czy na danym wydziale.

W okresie międzywojennym poziom prac doktorskich (mówię o pracach z ekonomii politycznej i polityce ekonomicznej) był różny, gdyż tradycje panujące w tym względzie w trzech zaborach oraz za gra-

dzie ono w stanie dać więcej niż bardzo ogólne wskazówki. Tymczasem wymieniona ustawa zmusza młodą kadrę naukową do szybkiego rozwoju i znacznego zastępu młodych pracowników nauki złożą już prace doktorskie. Nie czekając więc na mające się ukazać oficjalne kryteria, każdy promotor czy też każdy ośrodek naukowy musi wypracować kryteria własne.

Zasada, iż praca doktorska powinna stanowić samodzielny dorobek naukowy a praca habilitacyjna twórczy wkład, wymaga więc od autorów czegoś nowego. Ta „nowość” powinna, zdaniem moim, ujawnić się:

● w opracowaniu nowej metody analitycznej - badawczej lub w zastosowanej do rozwiązywania danego problemu, znanej metody po raz pierwszy;

● w sformułowaniu i udowodnieniu nowych prawdy teoretycznych dla danej dziedziny lub jednego z jej odcinków problemowych;

● w postawieniu problemu polityczno-gospodarczego i próbie jego rozwiązania, przy czym należałoby udowodnić słuszność sformułowanych wniosków.

Przy ustalaniu kryteriów dla prac habilitacyjnych należałoby przyjąć

ko na marginesie rozwoju hodowli bydła mlecznego.

● Obserwowany obecnie rozwój budownictwa wiejskiego wynika głównie z budowy mieszkań, posiada więc charakter konsumpcyjny. Konieczne jest podjęcie kroków, mających skłapać i ułatwiać budowę pomieszczeń gospodarskich, jako ważnego czynnika rozwoju hodowli.

● W okresie ostatnich kilku lat ceny skupu zbóż wzrosły znacznie bardziej niż cena skupu żywności, co w pewnym mierze może ograniczać atrakcyjność hodowli. Wskazuje na to wzrost skupu ziemiaków w 1958 roku, pomimo pewnego obniżenia się ich cen.

● We współzawodnictwie koniaktora koń wychodzi zwycięsko na skutek wysokich cen maszyn rolniczych i dużych trudności dokonywania remontu większych maszyn, wynikających z braku odpowiednich warsztatów oraz części zamiennych. Jest to jeszcze jeden czynnik ograniczający i tak już ograniczony bilans paszowy.

● Rok 1958 wykazał znaczne dysproporcje w tempie rozwoju rolnictwa w poszczególnych dzielnicach kraju. Np. w woj. łódzkim produkcja rolna wzrastała szybciej niż w woj. poznańskim i bydgoskim. Badania wydają się wskazywać, że wiąże się to z wyższymi obciążeniami podatkowymi rolników w tzw. przodujących w zakresie rolnictwa województwach.

Podczas gdy tematy rolne pozwoliły na zgromadzenie znacznej ilości interesujących uwag, wszystkie inne dziedziny gospodarki narodowej nie wywołały tak ożywionej dyskusji. Dlatego też przytoczyłem ich zaledwie kilka, ale za to niezmiernie ciekawych.

● Jeszcze przed rokiem wielu ekonomistów było zdania, że w nadchodzącym okresie nie należy się spodziewać wysokiego przekroczenia zadań planowych. Rezerwy, tkwiącej w możliwości poprawy zaopatrzenia i usunięcia szczególnie rażących założeń organizacyjnych zostały już bowiem wyczerpane. Okazało się jednak, że nie doceniono wówczas rezerw wynikających z pewnego przynajmniej usamodzielnienia przedsiębiorstw i usprawnienia systemu bodźców ekonomicznych, których efekty nie zawsze występują natychmiast po ich wprowadzeniu. Tym też czynnikiem należy przypisać - obok wcześniej wspomnianego - powolnego przedłużającego się - pomysłowe wyniki produkcyjne roku ubiegłego i pierwszych czterech miesięcy roku bieżącego.

● Znaczący przekroczeń planu produkcyjnego w roku ubiegłym i pierwszym kwartale roku bieżącego nie można uważać za wyraz jego zaniedbania posiadającego przecież wyjątkowo negatywny. Możliwość przekroczenia zadań planowych miała raczej charakter wychowawczy i sprzyjała nabraniu przeświadczenia o tym, że lepsza praca pozwala na osiągnięcie wyższych zarobków, a więc że każdy wysiłek popłaca.

● Ubiegły rok charakteryzował się likwidacją szeregu dysproporcji rozwoju. Równocześnie narastały jednak nowe dysproporcje - znacznie mniej groźne i łatwiejsze do usunięcia. Na przykład likwidacji dysproporcji w energetyce towarzyszyło powstanie dysproporcji w rozwoju przemysłu mleczarskiego, owocowo-warzywnego i mięsnego.

● Brak ścisłego zsynchronizowania struktury rosnących zasobów ze strukturą potrzeb gospodarki i popytu rynkowego wynika z faktu, że początkowo plan odbudowy zasobów był sytuacyjny. Chodziło o poprawę sytuacji materialnej i bazy towarowej w ogóle. Wiadomo było bowiem, że są one gene-

ralnie niedostateczne. Obecnie należy jednak podjąć środki zmierzające do znalezienia optimum zasobów, tj. poziomu pod względem wielkości i struktury najbardziej odpowiadającego potrzebom naszej gospodarki.

● W roku 1958 wygospodarowano znaczną nadwyżkę, która nie została rozdysponowana. Wynikało to z jednej strony z chęci stworzenia środków na reformę systemu cen i systemu płac, z drugiej zaś strony wynikało z wątpliwości niektórych ekonomistów co do realności ustalenia wielkości tej nadwyżki. Poza tym zarysowały się różnice zdań w sprawie sposobu podziału nadwyżki.

● Nierozdzielone dotąd sumy nadwyżki należy szybko rozdysponować. Zapasy bowiem towarowe, stanowiące wyraz „złoty nadwyżki”, przestają być korzystne, jeśli przekraczają rozmiary potrzebne dla stabilizacji rynku. Dotyczy to oczywiście tylko części nadwyżki skoncentrowanej w zapasach rynkowych, które należy wykorzystać dla lepszego zaspokojenia potrzeb ludności. Ważne się to niewątpliwie z koniecznością zmiany relacji cen artykułów żywnościowych i przemysłowych.

● Trzeci Zjazd Partii uchwalił, że najszybciej powinny wzrastać obroty detaliczne artykułami trwałe go użytku, a najwolniej artykułami żywnościowymi. Chodził o to, aby społeczeństwo do tych wskazań się zastosowało (może budować odpowiedni system bodźców ekonomicznych).

● Na temat inwestycji i budownictwa trudno jest dyskutować. Co najwyżej można powtórzyć za Sokratesem: dobrze jest zdawać sobie sprawę z tego, że nie nie wiemy. Dane faktyczne i statystyczne, jakimi dysponujemy, nie pozwalają bowiem na wyciągnięcie właściwych wniosków. A wskazuje na to chociażby fakt, że oparte na tych danych obliczenia wykazują rozszerzenie się frontu robót budowlanych o 15%, a więc przedłużenie czasu trwania budowy. Tymczasem logika i znajomość przedmiotu dowodzi, że sprawa powinna przedstawiać się wręcz odwrotnie.

● Rok 1958 trudno jest scharakteryzować jakimś dosadnym określeniem. Jeśli chodzi o sytuację gospodarczą, to był to początkowo okres stabilizacji i pokonywania zagrożenia inflacyjnego, w końcu zaś faza był rokiem przechodzenia do nowej ofensywy gospodarczej. Z tych też względów można go nazwać rokiem szczególnym i zanotować, że fakt ten stanowił dodatkową utrudnienie dla opracowania oceny sytuacji gospodarczej.

Z zakresu spraw modelowych padło wiele interesujących uwag. Oto niektóre z nich.

● Poważne reformy systemu zarządzania, jakie nastąpiły w 1957 roku, nie w pełni dały oczekiwane wyniki. Efekty niwelowane bowiem

były przez sytuację przedinflacyjną i inne trudności gospodarcze. Reformę zaczęła procentować dopiero wtedy, gdy nastąpiła stabilizacja gospodarki - i to mimo pewnego, cofnięcia się reformy w zakresie samodzielności przedsiębiorstw.

● Cofnięcia, o których była mowa w poprzednim ustępie, a które znalazły wyraz w pewnym zwiększeniu ingerencji administracji centralnej w sprawy przedsiębiorstw (1958 r.), wiązały się z brakiem skoordynowania uprawnień przedsiębiorstw z odpowiedzialnością działającym systemem bodźców materialnego zainteresowania.

● Jeśli chodzi o stronę organizacyjną, to sprawy nowego modelu gospodarczego można uznać za rozwiązane. Nie można tego jednak powiedzieć o zagadnieniach bieżących, które czekają na rozwiązanie. Chodzi tu przede wszystkim o reformę systemu płac i systemu cen.

● Trudności związane ze stabilizacją sytuacji gospodarczej i z koniecznością zmian w produkcji i metodach zbytu towarów skłoniły niektóre instytucje do sugerowania administracyjnych rozwiązań. Nie wszystkie bowiem przedsiębiorstwa potrafiły ze swej samodzielności należycie korzystać. Sugestiom tym nie należy ulegać, mimo że można oczekiwać ich zaostreżenia w miarę pogłębiania stabilizacji rynku i wzrostu wymagań handlu oraz konsumentów. Same posunięcia administracyjne nie są bowiem najskuteczniejszym sposobem skłonienia przedsiębiorstw przemysłowych do dostosowania profilu i jakości produkcji do potrzeb rynku.

● Wprowadzenie zmian do systemu planowania w przemyśle w roku 1958 wynikało z dużej ilości zmian dokonanych w 1957 roku.

● Wprowadzenie limitów zatrudnienia i płac wynikało z konieczności likwidowania przerostów zatrudnienia. Jest to bowiem - jak dotąd - najskuteczniejszy sposób na rozwiązanie tego problemu (a co z bodźcami ekonomicznymi?).

● Proces narastania zmian w metodach zarządzania nie był pełen i wiele zmian można było znacznie wcześniej wprowadzić. Nie wiadomo, dlaczego dotychczas jeszcze premiovanie pracowników umysłowych związane jest z wielkością produkcji globalnej, skoro od tak dawna wskazuje się na nieadekwatność tego wskaźnika.

● Poglądy na temat roli funduszu zakładowego przeżyły już ewolucję. Początkowo ocena była bardzo entuzjastyczna, potem nadeszła fala krytyki. Podobnie kształtują się opinie w sprawie zjednoczeń. Zarówno jednak fundusz zakładowy, jak i zjednoczenia są w naszym systemie zarządzania „noworodkami” i z oceną ich przydatności i właściwego ustawienia należy się wstrzymać przynajmniej kilka miesięcy.

● Zwłokę w przeprowadzeniu reformy metod zarządzania handlem zagranicznym trzeba tłumaczyć dużym napięciem sytuacji planicznej oraz związanym z tym ciężkimi obowiązkami tego resortu. Obecnie jednak, gdy sytuacja planiczna ulega znacznej poprawie, błędem byłoby dalsze opóźnianie zmian organizacyjnych.

● W okresie napięcia przedinflacyjnego Ministerstwo Finansów zostało wyposażone w duże uprawnienia. W efekcie, jeszcze dziś, kiedy niebezpieczeństwo inflacji zostało raz na zawsze zażegnane, środki pieniężne dawane są za darmo, co nie zawsze daje najlepsze rezultaty z gospodarczego punktu widzenia.

Jeszcze kilka uwag, które trudno zaliczyć do jednej z wymienionych grup, a jednak zasługują na przytoczenie.

● Na konieczność dalszych zmian w systemie bodźców ekonomicznych wskazuje m. in. fakt, że brak jest u nas zainteresowania poszkodowanego w walce z nadwyżkami i szkodami. Jak uczy doświadczenie, stara się on wrócić do ukrycia szkody, której zdemaskowanie naraża go na wiele kłopotów. Trzeba więc sprawić, aby straty w przedsiębiorstwie były boleśnie odczuwane przez załogę. Może warto by wprowadzić zasadę, że niektóre straty potrącają się z całości z funduszu zakładowego.

● Obawiać się należy, że stabilizacja sytuacji gospodarczej i likwidacja niektórych anomalii cenowych nie dały oczekiwanych wyników, jeśli chodzi o dążenie do zmniejszenia się nadwyżek gospodarczych. Co najwyżej można stwierdzić, że zmienił się charakter tych nadwyżek. Dawniej nadwyżka mogła popęsnąć każdy dyktant, dziś musi się tym zajmować profesjonalista. Nie wiadomo, czy nowy charakter nadwyżek sprzyja zwiększeniu ich wykrywalności. Według oceny Najwyższej Izby Kontroli wartość wykrytych w 1958 roku nadwyżek sięgała sumy 2,5 mld złotych (a ile pozostało w ukryciu?).

● Większość nowych zjawisk gospodarczych, ujawnianych w toku rozwoju sytuacji gospodarczej, wynika z podległości statystycznej. Widać się to z mianami modelowymi, które wprowadziły decentralizację i tym samym spowodowały konieczność stosowania nowych metod badania i statystyki. Udoskonalenie systemu badań tych jest dla polityki gospodarczej sprawą o wyjątkowym znaczeniu.

Tę uwagę kończymy przegląd głosów dyskusyjnych, które mimo niedokonania oceny ubiegłorocznej sytuacji, wniosły wiele nowych elementów do zagadnień naszej polityki gospodarczej, przy czym na ten ostatni głos pragniemy zwrócić szczególną uwagę. Głównemu Urzędowi Statystycznemu i Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

F. P.

KRYTERIA PRAC DOKTORSKICH

nią (gdzie studiowało wielu Polaków) różniły się znacznie. Na wyższych uczelniach małopolskich użytkiwano doktorat prawa (i ekonomii) bodajże do 1920 r. według procedury austriackiej bez pracy doktorskiej, jedynie na podstawie ustnych rygorów. Uniwersytety niemieckie przyjmowały przeważnie monografie, których zadaniem było zebrać i uporządkować materiał faktyczny i statystyczny oraz literaturę z danej dziedziny. Wysokie wymagania w Rosji, Belgii, Holandii i Anglii, gdzie doktorat stanowił po dziś dzień najwyższy tytuł naukowy (nie ma tam formalnej habilitacji) nie znajdowały na ogół odpowiednika w Szwajcarii, mimo wysokiego poziomu prac doktorskich Uniwersytetu w Zurychu i Lozannie. Zmusiło to te wyższe uczelnie w Polsce, które dawały w okresie międzywojennym stopień doktora nauk ekonomicznych, do stworzenia sobie własnych kryteriów. Mam tu szczególnie na myśli „seminarium” doktorskie prof. Edwarda Taylora w Poznaniu, oraz seminaria prof. Edwarda Lipińskiego i innych profesorów SGH w Warszawie.

W Polsce Ludowej kryteria okresu przedwojennego z natury rzeczy nie utrzymały się i ani promotor ani recenzent pisanej dzisiaj ekonomicznej pracy doktorskiej nie może opierać się na przesłankach, którymi kierowały się ośrodki przedwojenne studiów ekonomicznych. Złożyło się na to szereg przyczyn. Wystarczy przypomnieć jako najważniejszą pierwszą reformę studiów wyższych w 1953 r., wprowadzającą stopień kandydata i doktora nauk oraz obecnie, drugą reformę, operującą się na zupełnie odmiennych założeniach, a publikowanych w Ustawie o Szkolnictwie Wyższym z 20 listopada 1958 r.

Recenzent, a bardziej jeszcze promotor, staje wtedy wobec problemu, jakie kryteria zastosować z punktu widzenia kanonów ustawowych. Nawet jeżeli ukaże się rozporządzenie wykonawcze (zapowiedziane zresztą przez ustawę), określające jakim warunkom mają odpowiadać rozprawy doktorskie czy habilitacyjne, nie bę-

żące, że „nowość”, a więc twórczy wkład, powinien obejmować dwie z tych dziedzin, a więc dać bądź dorobek w zakresie nowych metodycznych i teoretycznych sformułowań, bądź też teoretycznych i polityczno-gospodarczych lub wręcz metodycznych i polityczno-gospodarczych rozwiązań. Oczywiście, że osiągnięcia tylko w jednej z dziedzin np. w zastosowaniu nowej do głębiej metody, mogą być tak wybitne, że może to wystarczyć w zupełności dla uznania w konkretnym przypadku pracy za odpowiadającą wymogom habilitacyjnym.

Osobnym zagadnieniem są prace monograficzne. Nikt nie podważa, że prace monograficzne powinny być przyjmowane jako prace doktorskie oraz habilitacyjne. Nie mogą to jednak być zwykłe „opisówki”, lecz opracowania, które dają pewne podsumowanie i pozwalają na wyciągnięcie wniosków naukowych. Tutaj będzie szczególnie szeroka gama dla indywidualnej oceny poszczególnych prac. Jednym z kryteriów będzie niewątpliwie rozpiętość „sferactwa” naukowego i metodyczność przeobrażenia ugoru materiałowego. Oczywiście inną ocenę uzyskają prace opracowane na źródłach moźolnie przeanalizowanych a inną w przypadku, gdy autor przeczytał dziesiątek książek i napisał jedenastą. Nie poruszam tutaj innych istotnych zagadnień jak: suma wkładu promotora, prawidłową technikę pisanja, aparaturę naukową itd.

To, co wyżej powiedziano, nie stanowi negacji roli indywidualnych elementów przy ocenach prac. Nie chodzi tu o poszukiwanie szablonu, lecz o dyskusyjne ustalenie pewnych generalnych kryteriów, które nie mogą ograniczać wolnego osądu recenzenta, lecz które stworzyłyby pewne ramy zapobiegające woluntaryzmowi; stanowiłyby busole zarówno dla recenzenta jak i promotora, nie mówiąc już o doktoracie.

Potrzeba przedyskutowania tych zagadnień ujawniła się w przeprowadzeniu kilku specjalnych konferencji.

BOLESŁAW KASPKOWICZ

DOKOŃCZENIE ZE STR. 2

żetowo-bankowego i walutowego na wpływ kryzysu światowego.

Autor przypomina następnie dyskusję nad sprawą utrzymania partetu złotego. Prof. Adam Krzyżanowski pod wpływem doświadczeń amerykańskich sugerował ostrożną dewaluację, przeciwko zaś tego typu rozwiązaniom wypowiedział się „Le-wiatan”. Członkowie Rady Banku (Falter, Przanowski, Chranowski) wobec spadku rezerw złota już w czerwcu 1932 roku byli za reglame-

ntacją dewizową. Rząd jednak trzymał się programu walutowego Le-wiatana.

Akcenty idealizacji polityki gospodarczej, w tym bankowej, szczególnie silnie występują w ostatnim rozdziale pracy „Poć ochroną reglamentacji dewizowej”. Stopniowe i bardzo ostrożne przejście w polityce gospodarczej od deflacji do „nakręcania koniunktury”, zapoczątkowane wprowadzeniem 27.IV.1936 r. ograniczeń dewizowych, było, jak się wydaje, spowodowane następującymi czynnikami: 1) mechanizmem cyklu koniunkturalnego, który w sposób naturalny prowadził do wzrostu zamówień inwestycyjnych w związku z procesami renowacyjnymi, 2) stonkowym wzrostem roli rynku wewnętrznego, spowodowanym rozwojem tendencji autarkicznych - zwróceniem handlu zagranicznego, 3) nieuchronnością zbrojeń - polityka gospodarcza musiała bowiem uwzględnić opracowane przez sztab generalny wskaźniki sześciolletniego planu rozbudowy sił zbrojnych, 4) koniecznością opanowania ruchów rewolucyjnych, które po śmierci Piłsudskiego, szczególnie wiosną 1936 roku, postawiły reżym sanacyjny w sytuacji kryzysu politycznego, 5) ewolucji myśli ekonomicznej, która zaczynała wyciągać wnioski z nieskuteczności terapii gospodarczej, zalecaniej przez szkoły liberalne.

Autor w sposób przesadny widzi przyczyny ożywienia gospodarczego w polityce gospodarczej Eugeniusza Kwiatkowskiego, wyobcowując ją w pewnej mierze z całokształtu sytuacji gospodarczo-politycznej. W ostatnim okresie dają się w polityce bankowej zauważyć pewne istotne zmiany, podporządkowane realizacji tzw. czteroletniego planu inwestycyjnego. Obok ograniczenia transferu dewiz, ograniczone obsługę pożyczek dolarowych, załatwiono sprawę odroczenia należności Polski zagranicą, szczególnie w Rzeszy Niemieckiej.

Dzięki tym zmianom oraz pożyczce francuskiej na zbrojenia, dzięki sprzedaży sprzętu wojskowego i re- alizacji mienia polskiego za granicą, wzrosła znacznie w ostatnich latach zapas złota w Banku.

Korzystnych zmian w polityce bankowej lat ostatnich nie można jednak idealizować. Strach przed

inflacją krepował do końca rozmach inwestycyjny. Ożywienie gospodarcze nie mogło wchłonąć bezrobotnych, których ilość do 1939 roku utrzymywała się na tej samej wysokości. Stąd polityka gospodarcza lat 1936-1939 nie tylko była przedmiotem krytyki ówczesnej lewicy społecznej, ale także ekonomistów afirmujących kapitalistyczny sposób produkcji. Między innymi prof. Henryk Tennenbaum w pracy „Finansowanie inwestycji” (Warszawa 1939 r.), broniąc konieczności nadzwyczajnego budżetu na inwestycje, pisał: „W pewnych warunkach dziejowych wymagających zbrojenia się, w okresie bezrobocia zagrażającego tak- kąż inną rewolucją, upieranie się przy realizacji postulatów równowagi budżetowej jest małostkowym rygor- yzmem świadczącym o braku nale- żytego rozpoznania rzeczywistości”.

Sytuacja ekonomistów sugerujących śmielszą politykę walutową, casus Marek Breit, Ludwik Landau, Kłazmierza Studentowicz, nie była wówczas godna poezjowania. Mała wzmianka o inflacji była do- stateczną podstawą do usuwania z zajmowanych stanowisk. Dzisiaj warto by przypomnieć opinie prof. Stanisława Grabskiego, który drogę do ożywienia gospodarczego widział w znacznym rozszerzeniu publicz- nych robót inwestycyjnych i w reformie walutowej zrywającej z fikcją, iż banknoty reprezentują złoto. Chciał on im nadać charakter reprezentantów majątku i dochodu społecznego. Podobny punkt widze- nia reprezentował Zdzisław Ludkiewicz, Jerzy Zdzichowski i wielu innych zdających sobie sprawę z konserwatyzmu walutowej polityki Kwiatkowskiego.

*

„Historia Banku Polskiego” Z. Karpieńskiego jest cennym bodźcem do studiów i wprowadzeniem do dyskusji nad rozwojem gospodarczym i polityką gospodarczą II Rzeczy- pospolitej. Braki pracy, wyniki między innymi z subiektywnego zaan- gażowania autora, dyskusji tej na- dają atrakcyjność „starcia” różnych epok, różnych punktów widzenia, wyrosłych na tle przemian dokonanych w Polsce i na świecie.

MARIAN DROZDOWSKI

Wzrost towarowości hodowli

Na przestrzeni ostatnich lat towarowość produkcji rolnej ulega pewnym zmianom. Zjawisko to jest szczególnie widoczne na przykładzie trzody chlewnej, której skup w ciągu 4 ostatnich lat wzrósł z 51,4% w 1955 r. do 77,2% w 1958 r. Mniejszy stosunkowo wzrost produkcji towarowej bydła, a właściwie udziału aparatu skupu w tej produkcji (z 9,3% w 1955 r. do 12,4% stanu pogłowia w 1958 r.) wynika prawdopodobnie z jej charakteru - długi cykl hodowlany, mleczny kierunek użytkowania bydła i inn. Jeśli zaś chodzi o cielęta, to ich podaż, która wzrosła z 30,8% w 1955 r. do 37% stanu pogłowia w 1958 r., w pewnej mierze jest wynikiem sytuacji w hodowli i podaż była dorosłego. Również przeliczenie produkcji globalnej i skupu wszystkich rodzajów zwierząt rzeźnych na mięso wskazuje, że ma u nas miejsce wyraźny wzrost towarowości hodowli zwierząt. Udział bowiem skupu mięsa w stosunku do jego produkcji globalnej wzrósł z około

50% w 1955 r. do 70% w 1958 r. Miał wprawdzie jednocześnie miejsce spadek zarejestrowanych obrotów mięsem w handlu bazarowym, nie rekompensuje on jednak w najważniejszym stopniu wzrostu obrotów w aparacie skupu. Związana, że obrotów bazarowe celiny przyjęte w 1958 r. za 100, w 1958 r. wyniosły około 218.

Wzrost towarowości jest oczywiście wyrazem intensyfikacji produk- cji, a więc elementu bardzo u nas pożądanego. Budzi jednak pewne obawy tempo owego wzrostu. Jest ono bowiem wyraźną oznaką jakiejś nieprawidłowości w gospodarce mięsnej. W pewnym stopniu wiąże się ono niewątpliwie z poprawą zaopatrze- nia w mięso sklepów na tzw. „terenach zielonych”, co pozwala rolnikom na ograniczenie spożycia naturalnego mięsa (z własnego uboju). W latach ubiegłych bowiem, gdy popyt na mięso znacznie przewyższał podaż żywności, zmniejszano przede wszystkim dostawy mięsa do sklepów położonych w małych miastach i osiedlach na terenach rolniczych, co powodowało wzrost spo- życia naturalnego wsi i rozwój po- katego handlu mięsem.

Obawiać się jednak należy, że wzrost towarowości hodowli zwier- ząt rzeźnych odbywa się nie tylko

dzięki ograniczeniu spożycia natu- ralnego, ale i kosztem redukcji stanu pogłowia. Wskazuje na to pe- wien spadek pogłowia trzody chle- wnej i bydła w ostatnich dwu la- tach.

Powstałe więc pytanie: Czy mamy u nas do czynienia z pożytecznym się pogłowia, wynikającym - mó- wiąc ogólnie - z czynników po- wodujących cykl produkcyjny (szczególnie tzw. „cykle świńskie”), czy też są to reakcje (nie zawsze zamierzone) na określone pocią- gnięcia gospodarcze?

Wydaje się, że do rozpatrzenia tych zagadnień odrębnie należy traktować poszczególne rodzaje żywności. W hodowli bydła brak jest czyn- ników, które wskazywałyby na mo- żliwość rychłej samoczynnej popra- wy sytuacji. Zmniejszaniu bowiem pogłowia towarzyszy pogorszenie struktury stada i, postarzenie się stada i dalszy wzrost podażi cieląt. Zupełnie odmienne zjawiska towa- rzyszą mającemu miejsce w ostat- nim roku spadkowi pogłowia trzo- dy chlewnej, a mianowicie: brak wzrostu podażi maclor i wysokie ceny prosiat, które wskazują na mo- żliwość powrotu tendencji rozwo- jowych. Czy jednak dalszy wzrost pogłowia świń, a zmniejszenie i tak

niewielkiego pogłowia bydła jest zjawiskiem pożądanym?

*

Przy omawianiu zagadnienia go- spodarki mięsnej nieodparcie nasu- wa się myśl o konieczności podję- cia gruntownych badań podaż żywności. Planu przemysłu mięsnego, za- opatrzenia rynku wewnętrznego i ek- sportu operują na planach po- daż żywności. Plan ten nie są oparte jednak na żadnych przesłankach badawczych, a jedynie na fachowym wycuciu działaczy gospodarczych. Dotychczasowe próby oddziaływania na indywidualnego producenta są u nas raczej „gruboskórne”, a re- akcje producentów są nieraz zaskakujące i bynajmniej nie zamierzo- ne przez czynniki, które „dozują” bodźce. Przykładem, ad nadto wy- mownym, był gwałtowny wzrost podaż trzody latem 1958 r. i zwi- ązane z tym straty.

Poznanie więc reakcji producenta i odpowiednie wykorzystanie ich zgodnie z potrzebami gospodarki narodowej jest sprawą szczególnie- wagi. Wydaje się, że dużo w tym zakresie może zrobić Instytut Prze- mysłu Mięsnego.

SLAWOMIR DYKA

Założenia leżące u podłoża obowiązujących od 1958 r. zasad planowania i finansowania inwestycji miały na celu wprowadzenie do gospodarki narodowej niezbędnej decentralizacji, uruchomienie drzemających zasobów twórczych i materialnych przedsiębiorstw i wreszcie umożliwienie działania szeregu bodźców ekonomicznych.

W konsekwencji dokonanych posunięć metodologicznych utworzona została kategoria inwestycji zdecentralizowanych, będąca wyrazem realizacji wspomnianych założeń.

Inwestycje te — najogólniej rzecz biorąc — powinny zabezpieczać reprodukcję prostą majątku trwałego (częściowo również i reprodukcję rozszerzoną w drodze modernizacji środków trwałych i niewielkiej rozbudowy przedsiębiorstw), a ich ceścią charakterystyczną jest fakt, że podejmowane są przez samo przedsiębiorstwo.

Rozmiary inwestycji zdecentralizowanych ograniczane są wyłącznie wielkością dysponowanych przez przedsiębiorstwo środków finansowych, które zresztą mogą być powiększone o sumy przyznanych przez bank kredytów średnioterminowych.

Dzisiaj, po zamknięciu pierwszego roku działania nowego systemu inwestycyjnego, można już podjąć próbę oceny realizacji w praktyce jego zasad i rozwiązań. Za punkt wyjściowy oceny przyjmujemy analizę rozmiarów nakładów i pokrycia finansowego inwestycji zdecentralizowanych, realizowanych w roku 1958 przez niektóre resorty przemysłowe. Odpowiednie proporcje w tym zakresie przedstawia tabela.

Pierwszym zjawiskiem wymagającym podkreślenia są różnice pomiędzy wielkością przyjmowanych rozmiarów inwestycji zdecentralizowanych w NPG a wielkością inwestycji podjętych rzeczywiście przez przedsiębiorstwa oraz faktycznie zrealizowanych w ciągu roku (pozycje 1—3). Z wyjątkiem resortu przemysłu chemicznego, który w ubiegłym roku miał ogólne trudności z wykonaniem inwestycyjnym, pozostałe resorty wykazują wykonanie nakładów zdecentralizowanych w wysokości odpowiadającej ustaleniom NPG, bądź przekraczające je. Szczególnie wysokie przekroczenie wykazuje Ministerstwo Przemysłu Ciepłego. Na 984 mln zł. nakładów rzeczowych zrealizowano wykonano 1431 mln zł.

Wykonane w takich rozmiarach inwestycje zdecentralizowane świadczą, że większość przedsiębiorstw doceniła korzyści płynące z możliwości podejmowania niewielkich inwestycji we własnym zakresie, zaspokajając tą drogą pilne potrzeby produkcyjne (chodzi zwłaszcza o wymianę parku maszynowego), w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy oraz stosunkowo poważne potrzeby budownictwa mieszkaniowego. Wymowę swoją posiada fakt, że większość inwestycji cechuje na ogół krótki cykl realizacji (do 3 lat) oraz w konsekwencji tego — krótki okres czasu na otrzymanie efektów produkcyjnych czy użytkowych.

Bardzo istotne znaczenie dla przedsiębiorstw, podejmujących inwestycje zdecentralizowane, ma zasada podejmowania decyzji na cały (wieloletni) okres ich realizacji, zwłaszcza zasada przyznawania na ten okres kredytu bankowego. Z drugiej strony utrudnieniem jest tu nie uregulowana nadal sprawa stabilności planowania środków własnych tj. amortyzacji i funduszu rozwoju.

Oddzielnych korzyści należy się dopatrywać w możliwości podejmowania decyzji inwestycyjnej na cały (wieloletni) okres realizacji oraz w dowolności terminów przystępowania do niej.

Uwolnienie szeregu inwestycji od obowiązku włączania ich do roczne-

go planu inwestycyjnego przyczynia się wydatnie do zwiększenia rotacji pieniądza inwestycyjnego (przyspieszenia cyklu realizacji), do efektywności nakładów oraz umożliwia bardziej prawidłowe przygotowanie inwestycji do realizacji. Wystarczy nadmienić, że np. przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego, dzięki możliwości podejmowania omawianych inwestycji w różnej porze roku, miały możliwość podjęcia w okresie IV kwartału 1958 r. inwestycji nowych na kwotę około 100 mln zł, co przy „starym” systemie byłoby bardzo utrudnione.

sowanych częściowo lub w całości z kredytu średnioterminowego, przyczynił się dodatkowo do dopuszczenia do realizacji w zasadzie jedynie inwestycji celowych i efektywnych oraz odpowiednio zabezpieczonych w niezbędnej dokumentacji projektowo-kosztorysową oraz mających zapewnione wykonawstwo.

* *

Pierwszy rok realizacji zasadniczo zmienionego systemu inwestycyjnego nie był wolny od trudności oraz błędów. Przede wszystkim nie za-

ku 1958 inwestycji zdecentralizowa-

nych. Do grupy zjawisk kształtujących specjalne warunki pierwszego roku realizacji obecnego systemu inwestycyjnego należy wreszcie zaliczyć — mające gdzieś miejsce — nadmierne ingerencje jednostek nadrzędnych w działalność inwestycyjną przedsiębiorstw. Bardzo wyraźnie niekiedy decydowanie za inwestora o jego programie inwestycji zdecentralizowanych można by usprawiedliwiać jedynie faktem, że poważny odsetek nakładów realizowanych w roku ubiegłym był konty-

Zalety i wady inwestycji zdecentralizowanych

ZYGMUNT SAŁDAK

Wprowadzenie zasady limitowania rozmiarów działalności zdecentralizowanej jedynie przy pomocy posłanych przez przedsiębiorstwo środków własnych i ewentualnie uzyskanego kredytu bankowego, okazało się w praktyce nadzwyczaj korzystnym rozwiązaniem. Przedsiębiorstwa w dążeniu do powiększenia puli środków własnych, ustalonych wskaźnikami jednostki nadrzędnej (amortyzacja oraz fundusz rozwoju), ujawniły ukryte dotychczas i nie wykorzystywane w pełni inne źródła środków, mogące finansować inwestycje zdecentralizowane.

Do środków tych należą: wpływy z likwidacji majątku trwałego, fundusze szkół górniczych, zyski ponadplanowe (ponadplanowe obniżki strat) z roku 1957, środki pochodzące z funduszu zakładowego i inne. Maksymalna aktywizacja tak poważnych rezerw finansowych przedsiębiorstw, obok pomocy kredytowej banków, umożliwiła niektórym resortom szersze — w porównaniu do wskaźników NPG — prowadzenie w roku 1958 zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej. O wielkości uruchomionych tą drogą rezerw finansowych można się zorientować ze wskaźników tabeli wykazanych w poz. 5a. W liczbach absolutnych wygószonych nadzwyczaj środków własnych przedsiębiorstw na inwestycje zdecentralizowane wynosiły przykładowo: W Min. Przemysłu Ciepłego — ponad 580 mld. zł., w Min. Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych — około 370 mln zł., w Min. Przemysłu Spożywczego i Skupu — ponad 200 mln zł.

Wiele kłopotu przedsiębiorstwom, a niemniej i bankom, sprawiła w zakresie inwestycji mieszkaniowych uchwała nr 491/57 Rady Ministrów. Godząc się całkowicie z intencją przepisu tej uchwały, nie można jednak doszukiwać się słuszności w rozwiązaniu, według którego inwestor nie miał możliwości rozpoczęcia budowy nowego obiektu mieszkaniowego przy braku pełnej (100% wgl. 75%-owej) akumulacji środków własnych, mimo że realny plan akumulacji środków zapewniał ich napływ sukcesywnie w trakcie trwania budowy.

W końcu nie można też pominąć faktu, że odpowiedni zakres kontroli sprawowanej przez banki, zwłaszcza przy inwestycjach finan-

wsze udany był, dokonany w drodze odgórnej kwalifikacji, podział nakładów na inwestycje scentralizowane i zdecentralizowane, oparty o różne kryteria w różnych resortach. Bardzo często absolutna wielkość inwestycji zdecentralizowanych nie tyle stanowiła wynik zastosowania kryterium rzeczowego czy ekonomicznego, ile była pochodną stosunku danego ministerstwa lub centralnego zarządu do nowego systemu inwestycyjnego, zwłaszcza do decentralizacji w planowaniu i zatwierdzaniu inwestycji.

Z kolei stosunkowo późno stworzone zostały warunki niezbędne do podjęcia inwestycji zdecentralizowanych. Mam tu na myśli uchwałę nr 115, której podjęcie dopiero w dniu 16 kwietnia 1958 r. poważnie zahamowało rozruch inwestycji ubiegłorocznych. Poza tym opóźnienie w podjęciu powołanej uchwały spowodowało poważne spiętrzenie się prac analityczno-kontrolnych i kredytowych w bankach, którymi to pracami trzeba było objąć obok inwestycji nowo podejmowanych w roku 1958, również wszystkie inwestycje z roku 1957.

Daleko idące zmiany zasad systemu, jak i jego niedostateczne wyjaśnienie przedsiębiorstwom, przyczyniły się również do przeciągnięcia się prac w bankach, ponieważ prezentowane początkowo bankom materiały kredytowe nie mogły być w większości przypadków podstawą do podjęcia finansowania lub kredytowania inwestycji.

Trudności na tle stopnia opanowania nowych zasad przez personel przedsiębiorstw nie występowały jedynie ze strony przedsiębiorstw. Wprowadzenie w życie wymogów systemu ujawniło przede wszystkim powszechne braki w takich dokumentach, jak:

- rachunki (uzasadnienia) ekonomiczne podejmowanych inwestycji (co zdarzało się również przy inwestycjach posiadających „aktualne” projekty wstępne);
- harmonogramy realizacji inwestycji;
- dokumentacja projektowo-kosztorysowa na różnych etapach;
- wieloletnie plany gospodarcze przedsiębiorstw oraz branż.

Braki te zaważyły na rozmiarach i terminach podjęcia w okresie ro-

nuacją z roku 1957 i dość często wykonanie tych inwestycji warunkowało otrzymanie istotnych wyników produkcyjnych.

* *

Zmiany, jakie wprowadzone zostały do systemu inwestycyjnego na rok 1959, jeżeli chodzi o inwestycje zdecentralizowane, posiadają charakter ulepszeń dotychczasowych rozwiązań.

Do istotniejszych zmian należy utworzenie instytucji funduszu inwestycyjno-remontowego. Celem tego posunięcia było m. in. przyznanie przedsiębiorstwom większej samodzielności w dysponowaniu całością środków przeznaczonych na restrykcję i remonty majątku trwałego, co wiąże się z pogłębieniem odpowiedzialności przedsiębiorstw za stan tego majątku. Decyzja ta pociągnęła za sobą przeniesienie inwestycji zdecentralizowanych o charakterze produkcyjnym do banków finansujących eksploatację przedsiębiorstw, tj. głównie do Narodowego Banku Polskiego.

Podział finansowania inwestycji większości przedsiębiorstw pomiędzy dwa banki (inwestycje scentralizowane — B. I., inwestycje zdecentralizowane — NBP) wymagać będzie współpracy pomiędzy tymi bankami. Poza potrzebą dokonywania w praktyce wspólnych prac kontrolnych i analitycznych, wspólne działania banków podjętowane jest koniecznością traktowania większości inwestycji jako jednego sprecyzowanego zadania gospodarczego.

Planowanie inwestycyjne na rok 1959 nie przyniosło niestety wyraźnej poprawy w stabilizacji i układzie wieloletnich wskaźników środków pokrycia inwestycji zdecentralizowanych. W dalszym ciągu przedsiębiorstwa nie posiadają generalnych i wiążących wskaźników wieloletnich, stanowiących o wielkości planowanego funduszu inwestycyjnego.

Nie potrzeba przypominać, że roczne dawkanie środków — przede wszystkim amortyzacji — nie sprzyja prawidłowej i oszczędnej gospodarce pieniądzem inwestycyjnym. Wydaje się nawet, że wprowadzona obecnie „poprawka” jeszcze bardziej zniechęci inwestorów do podejmowania długofalowej polityki inwestycyjnej i oszczędnej gospodarki funduszami. „Poprawka” taką jest przepis uchwały nr 392/58 Rady Ministrów, upoważniający zjednoczenia do blokowania części środków funduszu inwestycyjno-remontowego przedsiębiorstw, które przekraczają aktualne potrzeby w tej dziedzinie.

Zablokowane środki mają stanowić zabezpieczenie dla kredytów bankowych, udzielanych innym przedsiębiorstwom na inwestycje zdecentralizowane lub kapitalne remonty. Mimo że uprawnienie zjednoczeń opiera się o instytucję blo-

kady, dotyczącą niewątpliwie jedynie czasowo zbędnych środków pieniężnych, to jednak rozwiązanie takie może budzić nieufność przedsiębiorstwa w stosunku do władz państwa do dysponowania pełną sumą zakumulowanych funduszy.

Wydaje się, że dotychczasowy instrument oddziaływania jednostki nadrzędnej na przedsiębiorstwo, wyrażający się w ustalaniu wielkości podstawowego źródła akumulacji, jaki stanowi amortyzacja — jest całkowicie wystarczający.

Dlatego też zarówno ze względów ekonomicznych, jak i psychologicznych rozwiązanie, przyjęte w powołanej uchwale, nie jest trafne. Właściwe wykorzystanie czasowo zbędnych środków na rachunkach inwestycyjno-remontowych przedsiębiorstw należałoby pozostawić bankom, które poprzez budowę planu kredytowego zapewniłyby prawidłową rotację wolnego pieniądza.

Uchwała nr 392/58 bardzo słusznie podtrzymuje znaczenie dla gospodarki narodowej stabilności wartości kosztorysowej inwestycji, wprowadzając jednocześnie rodzaj zachęty do obniżania zaplanowanych kosztów budowy oraz rodzaj sankcji za ich nieuzasadnione przekraczanie. Można jednak mieć obawy, czy dobre intencje ustawodawcy, widziane przez pryzmat optymistycznych rozwiązań w praktyce, nie zostaną wypaczone i nie doprowadzą do wręcz niepożądanych rezultatów.

Z racji niskiego stopnia realności (prawdowości) opracowań kosztorysowych i trudności w ustaleniu wyraźnej linii podziału pomiędzy

przyczynami obiektywnymi i subiektywnymi zmian w pierwotnych kosztach budowy, istnieje niebezpieczeństwo większego przepływu funduszy budżetowych na rachunki funduszy inwestycyjno-remontowych z tytułu „oszczędności” wygosparowanych na inwestycjach scentralizowanych.

Z drugiej strony pokrycie przekroczenia wartości kosztorysowej obiektu finansowego w trybie inwestycji scentralizowanych, w ciężar środków na inwestycje zdecentralizowane, prowadzi częstokroć do całkowitego wyczerpania funduszy własnych przedsiębiorstw i może spowodować zahamowanie w realizacji najbardziej potrzebnych i efektywnych nakładów inwestycyjnych, a mianowicie zmierzających do restrykcji i modernizacji majątku trwałego.

* *

W zakończeniu chciałbym wysunąć dwa istotne postulaty:

Trzeba zachować ideę pogłębiania słusznej decentralizacji w gospodarce inwestycyjnej w drodze powiększania puli środków własnych, zwłaszcza amortyzacji pozostającej w dyspozycji przedsiębiorstw oraz zwracać wreszcie z praktyką corocznym zmian w systemie inwestycyjnym, powodującym niepotrzebny chaos w życiu gospodarczym. Utrudniającym prawidłową i ciągłą analizę procesu inwestycyjnego i odwracających okresowo uwagę służb inwestycyjnych i finansowych przedsiębiorstw oraz jednostek nadrzędnych od merytorycznych zagadnień działalności inwestycyjnej,

	Resorty					
	Główny Sektor	Przem. Cięż.	Przem. Cięż.	Bud. i Przem.	Przem. Leśn.	Przem. Spoż.
Nakłady:						
1. określone w NPG	100	100	100	100	100	100
2. podjęte przez przedsiębiorstwa, według planów rzeczowo-finansowych /% do poz. 1/	109	163	114	117	139	113
3. wykonane na dzień 31.12.1958 r. /% do poz. 1/	103	145	93	100	119	113
Pokrycie finansowe						
4. określone w uchwale KERN Nr 115/58 - ogółem	100	100	100	100	100	100
z tym:						
a/ środki własne	72	80	56	50	89	57
b/ kredyt bankowy	29	20	44	50	11	43
5. faktyczne na 31.12.1958 r. ogółem /% do poz. 4/	119	184	127	142	164	151
z tym:						
a/ zakumulowane środki własne /% do poz. 4a przyjętej za 100/	124	171	134	209	155	146
b/ uruchomione kredyty bankowe /% do poz. 4b przyjętej za 100/	101	121	54	58	154	105
6. wypłaty na 31.12.1958 r. /% do poz. 5 przyjętej za 100/	85	61	71	73	70	76

W dniu 7 czerwca z okazji otwarcia XXVIII Międzynarodowych Targów Poznańskich ukaże się specjalny

TARGOWY NUMER „ŻYCIA GOSPODARCZEGO”

Numer ten będzie zawierał szereg artykułów omawiających problematykę handlu zagranicznego i stosunki handlowe Polski z poszczególnymi krajami. Będzie on szeroko kolportowany w kraju i zagranicą.

Zainteresowanym przedsiębiorstwom i organizacjom handlu zagranicznego przypominamy, że cennik ogłoszeń w „Życiu Gospodarczym” jest następujący:

CENNIK OGŁOSZEŃ „ŻYCIA GOSPODARCZEGO”

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

Zamówienia wraz z tekstami i materiałem ilustracyjnym przyjmują:

Powszechna Agencja Reklamy „PAR”, Warszawa, Po-
znańska 38 oraz
Agencja Reklamy i Wydawnictw Handlu Zagranicznego „AGPOL”, Warszawa, ul. Marszałkowska 124.

Czy uzasadniony deficyt

4 mld litrów mleka ma skupić w bieżącym roku Związek Spółdzielni Mleczarskich. Jest to o 1,5 mld litr. mleka więcej niż w 1957 r. Ilość ta pozwala na podjęcie bardziej zdecydowanej akcji dla wprowadzenia do codziennego menu obywateli większej ilości produktów mlecznych, zwiększenia w pożywieniu ilości białka zwierzęcego. Oczywiście pod warunkiem dostosowania rozwoju mocy przetwórczych spółdzielni mleczarskich do wzrastającej ilości skupowanego mleka.

Obecnie jednak nie tylko ograniczone, pomimo dużych wysiłków inwestycyjnych, możliwości przerobu mleka hamują dopływ na rynek artykułów mleczarskich. Jedną z przyczyn jest m. in. to że cena detaliczna twarogów jest niższa od kosztów ich produkcji. Kto ma pokryć deficyt spółdzielni mleczarskich, które dostarczają na rynek potrzebne, a deficytowe sery?

Próbą rozwiązania tego problemu

było przekazanie radom narodowym prawa do ustalania cen na twarogi w oparciu o koszty ich produkcji w danym województwie. Z tego prawa rady narodowe nie chcą korzystać w obawie przed niepopularnością. Wyższych cen nikt nie powita z entuzjazmem. Skutek jest taki, że produkcja twarogu przyniosła ZSM 10 mln zł. deficytu.

Jakie jest wyjście z tej sytuacji?

Nadwyżki bilansowe w spółdzielniach mleczarskich są dość wysokie. Nieliczne byłyby jednak pokrywanie deficytu jednych spółdzielni z zysku wypracowanego przez inne spółdzielnie. Przede wszystkim dlatego, że ZSM ma poważne zadania inwestycyjne i pokrywa je głównie z własnych dochodów. Ponadto siłą rzeczy spółdzielnie nie są zainteresowane w rozwoju produkcji twarogu. Bardziej zatem rozsądne wydaje się pokrywanie deficytu z dotacji państwowych. A oto dlaczego.

Związek Spółdzielni Mleczarskich

obejmuje skupem mleka 29 tys. wsi na 39 tys. wsi w kraju. Istnieją więc jeszcze poważne rezerwy wzrostu skupu mleka na wsi. Zwiększenie ilości zlewni może znacznie zwiększyć dostawy mleka i przetworów mlecznych na rynek. Wymaga to jednak znacznych nakładów inwestycyjnych. Być może jednak, że wówczas niedobór białka zwierzęcego wynikający z konieczności zahamowania tempa wzrostu spożycia mięsa będzie można wyrównać mlekiem i przetworami mlecznymi. W warunkiem powodzenia tej operacji jest zastosowanie konkurencyjnych w stosunku do mięsa — cen wyrobów mlecznych. Trudno więc mówić obecnie o podwyższeniu cen przetworów mlecznych. Zwiększa, że bardziej korzystny jest eksport mięsa niż przetworów mlecznych. Przesunięcie więc spożycia krajowego z mięsa na przetwory mleczne wydaje się bardzo pożądaną z punktu widzenia eksportu, (b).

BIAŁE MORZA

Białe morza. Nazwa niewątpliwie i poetyczna i intrygująca. Kryją się za nią stawy odpadkowe Krakowskich Zakładów Sodo-owych. Stawy te zajmują wiele dziesiątków hektarów i są jedną z osobliwości miasta, a zarazem źródłem stałych kłopotów władz miejskich. „Solvay” największy w kraju wytwórca sody kaustycznej, a jednocześnie dostawca 21% krajowej produkcji sody kaustycznej (cyfry aktualne jeszcze w br.) każdego roku odprowadza kilkadziesiąt ton odpadów do stawów. Ilości te pozwalają na szybkie zapełnianie budowanych kosztownych i ilonowych sum pompek i zmuszają do zakładu na nowych stawów — powiększania martwego gospodarczego terenu. Dla miasta jest to niepożądane zjawisko. Zwiększa się zagrożenie obszarów zajętych przez stawy odpadkowe zagraża bezpieczeństwu ludności zamieszkającej w najbliższym sąsiedztwie stawów, pozbawia ją wody pitnej, nie mówiąc już o tym, że tworzenie nowych stawów związane jest z burzeniem domów, przesiedleniem mieszkańców itp.

Wszelkie argumenty władz miejskich o szkodliwości rozbudowywania stawów zbywane były przez fabry-

kę jako „racja zaślanki” nierozumienie potrzeb gospodarczych i tak dalej z górnej tonacji.

MRN uległa wreszcie fe-tyzacji ekonomiki i... zaczęła jej prawa przemierzać do gospodarki fabryki. Dziwne rzeczy przy tym odkryła. Bezużyteczne dziś i kłopotliwe dla miasta białe morza są prawdziwym skarbem. Zbrojni w cyfry, przy najbliższej okazji tj. przy wystąpieniu w ubiegłym roku Krakowskich Zakładów Sodo-owych o przyznawanie lokalizacji na budowę nowych stawów, ruszyli do generalnego ataku.

Utrzymanie białych mórz kosztuje fabrykę rocznie 4,5 mln zł. Po wybudowaniu planowanych nowych stawów „Solvay” każdego roku będzie mógł na utrzymanie odpadów pofabrykcyjnych 9,5 mln zł. O tę sumę wzrastają koszty własnej produkcji sody w KZS „Solvay”. Czy nie rozsądniej przystąpić wreszcie do regeneracji stawów?

W fabryce od dawna już panował pogląd, że utrzymanie stawów odpadkowych jest zbyt kosztowne, że bardziej ekonomicznie byłoby wykorzystywać wapno ponownie do produkcji (regeneracja szlamów pokaustycznych pozwoliłoby zwrócić do produkcji wapno w cenie 125 zł za tonę

zamiast obecnie płacone 195 zł tona likwidując jednocześnie koszt utrzymania stawów). Poza tym utylizacja szlamów podestylacyjnych drogą suszenia ich na kład nawozowy umożliwia wyeliminowanie kosztów utrzymania odpadów pofabrykcyjnych przy dostarczeniu na rynek wartościowego wapna. W zjednoczeniu i w reesorcie chemii panowała pod tym względem pełna zgodność. Resort niejednokrotnie zresztą podejmował na wspólnych konferencjach z MRN w Krakowie wiażące, choć nieprzemysłane decyzje o wprowadzeniu utylizacji odpadów pofabrykcyjnych Solvay’a. Nie do trzymamy swoich obietnic — jak twierdzi — z braku środków inwestycyjnych.

Nowe kosztowne stawy i wysoki koszt ich eksploatacji w zbyt wyraźnym ujemnym sposób będą wpływać na ekonomikę fabryki, aby można je było tolerować inaczej niż jako tymczasowe zło konieczne. Te względy oraz zdecydowanie i upór MRN w Krakowie zaważyły na ostatecznym porozumieniu obu stron. Inna sprawa, że resort chemii przynajmniej 117 mln zł na utylizację odpadów, uruchomienie kredytów uzależnia od przyznania przez MRN decyzji

lokalizacji nowych stawów, już niezbędnych dla zapewnienia fabryce normalnej pracy. Z kolei MRN w Krakowie uzależnia wydanie lokalizacji szczegółowej dla KZS od przedłożenia zatwierdzonych przez Ministerstwo Przemysłu Chemicznego założeń projektowych budowy zakładu utylizacji szlamów. W ten sposób MRN zabezpiecza się na przyszłość przed ewentualnym wystąpieniem Krakowskich Zakładów Sodo-owych o lokalizację nowych stawów.

A swoją drogą trzeba przyznać, że przy tej okazji MRN umiejętnie wytar-gowała od resortu chemii przyznanie 3 200 tys. zł na potrzeby miasta, budowę drogi Jurgowice — Kurdwanów, i dotację na nowy szpital w wysokości 5 mln zł. Słowem — przysłowiowy „krakowski targ”. Stwierdzić to trzeba bez cienia złostliwości, z największym uznaniem dla umiejętności dbania o interesy miasta i jego mieszkańców. Szkoda, wielka szkoda, że inicjatywa i zdecydowanie krakowskich rajców w usuwaniu ujemnych skutków działalności fabryk ciągle jeszcze nie może znaleźć godnych naśladowców. Zwiększa w najbardziej uprzedmiotowionych miastach,

(b)

Wskaźnik mechanizacji siły pociągowej w gospodarstwie indywidualnym wynosił w 1949 r. — 0,9 proc., w 1950 — 0,5 proc., w 1951 — 0,2 proc., w następnych latach (do 1956 r.) został zniwelowany do zera. W spółdzielniach produkcyjnych wskaźnik ten wahał się od 67 proc. w 1950 r. do 53 proc. w 1953 r., a w PGR od 50,6 proc. do 59,7 proc. Przytoczone liczby świadczą, że państwo przy pomocy własnych inwestycji — pomimo dużych wysiłków — nie było w stanie zapewnić szybkiego postępu mechanizacji nawet w sektorze socjalistycznym. Gospodarstwa indywidualne natomiast były pozbawione możliwości korzystania z nowoczesnej techniki rolniczej.

Nowa polityka rolna stworzyła gospodarstwom indywidualnym warunki nabywania maszyn rolniczych

łącznie z traktorami (przede wszystkim na zasadzie zespołowego wladania). Ale czy chodzi tylko o stworzenie możliwości nabywczych? Wydaje się, że jest to problem nieco szerszy. Chodzi mianowicie o to, kto ma być inwestorem techniki w rolnictwie. Państwo nie jest w stanie zapewnić szybkiego postępu technicznego dla całego rolnictwa. Może natomiast wydatnie pomóc, przyspieszyć tempo tego procesu. Może to nastąpić wówczas, jeśli koszty inwestycji technicznych w rolnictwie ponosić będą sami producenci. Odnosi się to także do sektora socjalistycznego.

Nie jest to problem łatwy, bowiem ceny maszyn rolniczych w Polsce są stosunkowo bardzo wysokie i nie zawsze pokrywały się z możliwościami nabywczymi. Świadczy o tym wymowne liczbę tabel nr 1, które wykazują, że chłop nie są w stanie nabywać indywidualnie takich maszyn jak ciągniki, snopowiązałki itp.

TABELA 1
Kształtowanie się możliwości nabywanych w zależności od cen i wydajności żyta.

Wyszczególnienie	Trzeba żyta na zakup		
	Polska	NRF	Dania
	1957	1956/57	1956/57
Ciągnik odp. Ursus hydr.	311,1	152,2	176,7
" " Zetor 25 K	313,2	85,0	121,4
Plug ciągnikowy PCT-3	31,5	23,0	-
Snopowiązałka WC 1	136,9	37,8	62,9
Przyczepa 2-osłowa D3	111,8	36,7	21,6
Silnik elektryczny 4,5-6 KM	21,8	7,3	-

Zestawiono na podstawie pracy J. Majdaniaka i A. Szynkarczuka „Relacje cen środków produkcji pochodzenia przemysłowego dla rolnictwa”, Wiś Współczesna Nr 6, 7, 8 i 9/1958 r.

Chłopi indywidualni mogą nabywać maszyny głównie pod warunkiem łączenia swoich wysiłków (poprzez zespoły maszynowe, kółka rolnicze). Trzeba jednak pamiętać, że nawet w zespołach chłop nie zawsze są w stanie zakupić potrzebne im maszyny, szczególnie w rejonach bardziej rozdrobnionych i słabszych ekonomicznie. Konieczna jest zatem wydatna pomoc państwa (kredytowa i inna) i stosowanie niższych cen przy zakupie w nabywcę (w formie rabatu). Konieczne jest także uatrakcyjnienie nabywania maszyn rolniczych (sprawa struktury i asortymentu maszyn, ich jakości, lepszej technicznej opieki nad zespołami maszynowymi, odpowiedniej po-

lityki fiskalnej i rozlokowania środków)

FORMY I ROZWÓJ ZESPOŁÓW MASZYNOWYCH

Istniejące i powstające zespoły maszynowe można podzielić na cztery podstawowe grupy (choć za uwagi na brak odpowiednich badań należy zastrzec się przed zbyt uogólnianiem tego podziału):

1. Zespoły maszynowe, do których należą wszyscy członkowie kółka rolniczego. Jest to forma nieliczna, zasady kolektywnego współdziałania występują w niej najwyraźniej.

2. Zespoły maszynowe obejmujące tylko część członków kółka rolniczego. Majątek zespołu jest formalnie własnością kółka, a faktycznie członków zespołu.

Strumlin S. G. „Statistiko-ekonomičeskie očerki”. Moskwa 1958. Gosstatizdat, str. 137.

Zbiór prac o teorii i praktyce statystyki Związku Radzieckiego. W części pierwszej omówiono teoretyczne zagadnienia radzieckiej statystyki ekonomicznej. Część druga zawiera mniejsze prace na tematy aktualne. Część trzecia zawiera prace charakteryzujące rozwój i dynamikę gospodarki narodowej Związku Radzieckiego. Omówiono tutaj rozwój gospodarki w całości i rozwój poszczególnych gałęzi produkcji w porównaniu z gospodarką Rosji carskiej. Książka zawiera obszerny materiał statystyczny dotyczące gospodarki radzieckiej.

Wasiljew J. P. „Ugoli, nieft i prirodny gaz w S. S. Z. A.” Moskwa 1958. A. N. S.S.S.R., str. 142.

Analiza zagadnień wydobywa i przerobu węgla, ropy naftowej i gazu ziemnego w Stanach Zjednoczonych. Omówiono bilans paliwa Stanów Zjednoczonych, rozwój przemysłu węglowego i naftowego, spożywcze i handel zagraniczny paliwem.

Nieco faktów O ZESPOLACH MASZYNOWYCH

KONRAD BAJA

3. Zespoły maszynowe nie objęte ramami kółka rolniczego (najczęściej w wsiach, gdzie nie ma tej organizacji). Opierają się one na ogół na tych samych zasadach co i zespoły przy kółkach i podlegają Związkowi Kółek Rolniczych.

4. Zespoły i spółki niezarejestrowane.

Najczęściej są to spółki zarobkowe kilku kombinatorów wiejskich, inne spekulacyjne jednostki pod firmą spółek, a także częściej zwykłych, sąsiedzkich spółek chłopskich.

Ogólnych informacji o zespołach

maszynowych — według tego podziału — dostarczają orientacyjne dane statystyczne Głównego Komitetu KIOR z grudnia 1958 r., które przytaczamy w tabeli nr 2.

rolny o dość dużym udziale gospodarstw małorolnych.

PROBLEM AKUMULACJI

Różne są pobudki skłaniające chłopów do organizowania zespołów maszynowych. Podstawowe pobudki to: świadomość wpływu techniki na wydajność pracy i wzrost produkcji, chęć odejścia od starego sposobu produkcji; obrona przed wyzyskiem bogaczy spekulantów i prywatnych spółek.

Rozwój zespołów maszynowych napotyka jeszcze na opory wynikające z obawy chłopów przed spółdzielczymi produkcjami jako następstwem zespołów. Jeszcze bardziej zraża chłopów zła praca istniejących obecnie zespołów. Istnieje więc potrzeba pomocy chłopom w wyborze właściwej drogi. Jest to sprawa odpowiedniej propagandy, pomocy organizacyjnej, technicznej przy organizowaniu zespołów, usprawnienia pracy istniejących zespołów.

Szczególnie ważnym zagadnieniem jest akumulacja zespołowa. Każdy zespół powinien rozszerzać swój majątek trwały, gdyż jest to podstawowym miernikiem ich socjalistycznego kierunku rozwoju. Jeżeli chcemy, by zespoły maszynowe szerzyły się w masowej skali i systematycznie powiększały park maszynowy, musimy rozwiązać problem społecznej akumulacji, który — wydaje się — wymaga bardziej generalnego rozpatrzenia. Wykracza on poza ramy danek kółek i dobrych chęci ich członków. Chodzi o znalezienie sposobów i środków w skali państwowej, a więc przy pomocy państwa. Sprawa ta wymaga gruntownej dyskusji, aby powzięte postanowienia przyniosły jak najbardziej korzystne wyniki.

Główną formę postępu technicznego indywidualnego gospodarki będą stanowić — w myśl przyszłych założeń — chłopskie zespoły maszynowe, organizowane przez kółka rolnicze. Przystępując do realizowania hasła: w każdej wsi kółko rolnicze, a w nim zespół maszynowy. Widzimy w nim drogę do socjalistycznego przeobrażenia naszej wsi. Przyjmujemy, że zespoły maszynowe i inne produkcyjne formy kooperacji w ramach kółek rolniczych będą prowadzić stopniowo do powstawania socjalistycznych stosunków produkcji na wsi.

skiego, które — naszym zdaniem — zasługują na uwagę (są to wyniki badań przeprowadzonych przez autora w Spółdzielczym Instytucie Badawczym).

Zespół maszynowy wsi Aleksandria, pow. Kalisz. Odsetek gospodarstw

Grupy	w gospodarstwach	w kółku roln.	w wsi
0,5-2	10,5	14,8	30,0
2-5	52,6	47,4	27,3
5-7	16,6	15,7	7,5
7-10	15,8	12,5	12,5
pow. 10	10,5	9,5	22,5
ogółem	100,0	100,0	100,0

Zespół maszynowy wsi Margonin, pow. Chodzież. Odsetek gospodarstw

Grupy	w gospodarstwach	w kółku roln.	w wsi
0,5-2	36,0	23,0	67,5
2-5	30,0	21,2	13,4
5-7	20,0	23,0	5,1
7-10	50,0	13,4	4,3
pow. 10	—	19,3	9,5
ogółem	100,0	100,0	100,0

Zespół maszynowy wsi Stocin, pow. Nowy Tomisz. Liczba gospodarstw

Grupy	w gospodarstwach	w kółku roln.	w wsi
0,5-2	—	3	63
2-5	2	6	37
5-7	3	8	12
7-10	3	3	10
pow. 10	1	2	10
ogółem	9	22	132

Przeważająca część członków z zespołów maszynowych to rolnicy, których głównym źródłem utrzy-

nia jest gospodarstwo. Chłopi-robo-nicy nie wykazują specjalnego zainteresowania zespołami maszynowymi, a szczególnie w tych przypadkach (według naszego rozeznania) jeśli istniejący zespół we wsi nie posiada siły pociągowej. Równocześnie nie występują oni jako organizatorzy zespołu, lecz jako zwykli udziałowcy. Jest to poniekąd zrozumiałe, bowiem ich zainteresowania produkcyjne są po stronie przemysłu a od zespołu maszynowego potrzebna im jest pomoc w wykonaniu prac na ich niewielkich działkach. Wydaje się, że celowe byłoby organizowanie przez gminne spółdzielnie względnie POM specjalnych punktów maszynowych (z odpowiednią strukturą maszyn) z przeznaczeniem do prac w środowisku chłopów-robo-tników.

Udział gospodarstw wielkorolnych w zespołach maszynowych jest w stosunku do udziału w strukturze agrarnej niezbyt znaczny. Zespoły maszynowe w badanych wsiach mają charakter zdecydowanie średnio-

Ile kosztuje węgiel?

ostatnio opracowano u nas po raz pierwszy — w myśl Uchwały Rady Ministrów z 20 czerwca 1958 — opisowe analizy kosztów wydobycia i wykonania planów rocznych w poszczególnych działach gospodarki narodowej. Przygotowanie takich opracowań musiało oczywiście trwać wiele tygodni, jednak nawet po czterech miesiącach od zakończenia omawianego okresu warto poznać się choćby tylko z wybranymi wynikami analiz tego typu. Oto np. niektóre dane z analizy wyników działalności gospodarstwa za rok 1958 w przemysle węgla kamiennego.

W roku ubiegłym wydobyto 34,98 mln ton węgla kamiennego przekraczając tym samym plan o 1,6%, i zwiększając wydobycie w stosunku do roku 1957 o 0,9%, mimo zmniejszenia się ilości dni pracy o 10 i tym o 2 miliony godzin. Wzrost produkcji dziennie — uzyskano przez zwiększenie długości czynnego frontu węglowego (do 551 km. tj. o 1,7%) oraz przez jego intensyfikację. Zrealizacji tej intensyfikacji były m. in.: wzrost zmianowości pracy przedków, zwiększenie gęstości ich obsady, wzrost średniej normy wykonawczej (z 5,633 do 5,971 kg na robocznik-godzinę) lepsze jej wykonanie (w roku 1957 — 7,285 kg, a w roku 1958 — 7,345 kg na rdn.).

Równocześnie jednak obniżył się wskaźnik mechanicznego urabiania węgla z 34,17% do 32,78% — głównie (według oceny Ministerstwa) z powodu zmiany elementów intensyfikacji frontu węglowego połączonej ze wzrostem udziału obsady „na węgiel” i ze spadkiem tego udziału na powierzchni i w transporcie. Ogólne zatrudnienie kopalni zmalało przy tym o 9,723 osób, tj. o 2,95% (przez czynny wzrost zjawiska oraz bardzo duży spadek kadry w górnictwie omawianego roku w kilku publikacjach na łamach „Żywej Gospodarki”).

Ogólna liczba wypadków zanotowanych w przemysle węglowym spadła o 4,2% w porównaniu z rokiem 1957, ale tylko na skutek znacznego obniżenia ilości wypadków śmiertelnych, ilość bowiem wypadków śmiertelnych wzrosła o 48 (0,5%), bardzo ciężkich — o 27 (9,8%), ciężkich — o 210 (9,2%). Ilość wypadków śmiertelnych przypadających na 1 milion ton wydobytych kształtowała się w ostatnich latach następująco: 1954 — 6,6; 1955 — 5,2; 1956 — 4,9; 1957 — 3,4; 1958 — 3,8 (katarakty na kopalni Makoszowy — 72 ofiar). Szczęśliwie natomiast nie miało w całym ubiegłym roku ani jednego wypadku śmiertelnego. W wyniku szeregu osiągnięć w walce z zagrożeniem we wszystkich kopalniach ilość „tapani” i ich skutków należała w roku ubiegłym do najniższych, jakie zanotowano na przestrzeni ostatnich 10 lat, zmalała również ilość pożarów spowodowanych samoopalaniem.

A jak przedstawia się akumulacja na produkcji towarowej przemysłu węglowego za rok 1958? Planowano tu ujemną akumulację w wysokości 8,515,7 miliona złotych, jednakże przemysł węglowy zmniejszył ten niedobór o 97,1 mln zł, biorąc pod uwagę przekroczenia planu produkcji powiększające deficytu o 162 mln zł — istotna poprawa

akumulacji wynosił 259,1 mln zł. Ponad połowę tej sumy uzyskano dzięki obniżeniu kosztów własnych węgla w stosunku do planu.

Koszt własny 1 tony węgla, który w roku 1957 wyniósł 222,48 zł, a w r. 1958 miał wynieść 226,78 zł — wyniósł 223,26 zł. Najpoważniejszymi elementami, które zdecydowanie obniżyły kosztów własnych niż w poprzednim roku kosztów własnych węgla, były: przyrost amortyzacji ze względu na wysoką wartość nowego sprzętu, wydłużenie tras transportowych, zwiększenie robót przygotowawczych i udziału niepełnej obudowy chodnikowej itd. Natomiast głównym czynnikiem obniżenia kosztów własnych w roku 1958 w stosunku do zaplanowanych były zmniejszenie kosztów robocizny bezpośredniej (z ubezpieczeniemi) dzięki zmniejszeniu planowanej pracochłonności o 23 dniówki na 1000 ton wydobytych, tj. o 3,25% przy niezmiennym przekształceniu średniego zarobku za dniówkę o 0,5%.

Jeśli weźmie się teraz pod uwagę, że główny odbiorca węgla kamiennego — przemysł krajowy, który w ubiegłym roku zużył 55,8 mln ton tego paliwa — otrzymał go po ok. 120 zł za tonę, to stanie się jasne dlaczego akumulacja na produkcji towarowej przemysłu węglowego musiała być ujemna. Ujemność cen węgla na początku bieżącego roku radykalnie zmieniła tę sytuację (patrz 26 z 4.1.1959 i z 15.II.1959).

Przeprowadzona przez Ministerstwo Górnictwa i Energetyki analiza zawiera oczywiście wielokrotnie więcej danych i to nie tylko z wymienionych wyżej zakreśłów (pomijam tu np. sprawę inwestycji w górnictwie, na które w ub. roku wydano 4,374 miliona złotych wykonując plan w 115,6% — o zagadnieniach tych pisało m. in. 26 z 22.II.58). Natomiast do spraw, które mogą być dla zainteresowanych czytelników „Żywej Gospodarki”, należą jeszcze niewątpliwie dwa strona bilansu zużycia węgla. I właśnie temu zagadnieniu poświęcamy obszerniejszy artykuł.

W. G.

Przed 35 Krajowym Zjazdem „Społem”

W maju br. we wszystkich województwach organizowane są Okręgowe Zjazdy Związku Spółdzielni Spożywczych „Społem”.

Na zjazdach dyrektorzy Oddziałów Okręgowych Związku „Społem” zioła sprawozdania z całokształtu działalności Oddziałów i zrzeszonych spółdzielni w okresie od ostatniego Zjazdu oraz omówia dorobek 15 lat działalności spółdzielni spożywców na terenie Okręgów. W sprawozdaniach tych znajdują wyraz również problemy wynikające z obchodzonego obecnie przez Związek „Społem” jubileuszu 50-lecia swego istnienia. Na Zjazdach omówienia zostaną najważniejsze zadania spółdzielczości w roku bieżącym oraz zamierzenia na okres najbliższych 7 lat.

Tęgor. zne Zjazdy Okręgowe mają szczególne znaczenie dla Związku i zrzeszonych spółdzielni. Termin ich odbycia wiąże się bezpośrednio z zamknięciem Roku Jubileuszowego ZSS „Społem” oraz ze zwołaniem 35 Krajowego Zjazdu Delegatów Związku „Społem” w dniach od 20 do 22 czerwca br. Wiele problemów poruszanych na Zjazdach Okręgowych znajdzie swój wyraz w obradach Krajowego Zjazdu Delegatów „Społem”, (b)

Wydajność pracy w rolnictwie

KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

Jeżeli przez wydajność pracy rozumieć przybierający postać ułamka P:T stosunek produkcji do nakładu pracy, zazwyczaj do liczby zatrudnionych lub do wielkości przepracowanego czasu pracy, to interesują nas zmiany zarówno licznika, jak i mianownika. Aby zaś wskaźnik wydajności pracy mógł wzrosnąć tak, jak to jest konieczne czy pożądanie, musi: a) wzrosnąć wielkość wyrażona w liczniku, b) spaść wielkość wyrażona w mianowniku, c) wielkość wyrażona w liczniku wzrosnąć szybciej niż wielkość wyrażona w mianowniku, d) wielkość wyrażona w mianowniku spaść silniej od spadku wielkości wyrażonej w liczniku.

Matematyczny wynik każdego z wymienionych wariantów i ich kombinacji może być jednakowy, ale w sensie ekonomicznym i społecznym może to nas nie zadowolić. I dlatego mylili się ci ekonomiści i politycy, którzy zadowalali się wzrostem produkcji rolnej na 1 rolnika (zatrudnionego) w rolnictwie, wywołanym przez zmniejszenie się wielkości wyrażonej w mianowniku naszego ułamka, tj. przez zmniejszenie liczby zatrudnionych w rolnictwie. Nie dostrzegali oni stabilizacji lub powolnego tempa wzrostu produkcji, przez co spośród wielu możliwych wariantów przyjmowali nawet wariant, grozący ekstensyfikacją, a więc cofaniem się gospodarki rolnej. Tymczasem dla wydajności pracy nie jest obojętne, komu lub czemu służy jej wzrost; jasne, że wzrost ten musi służyć lepszemu zaspokojeniu potrzeb społecznych, tzn. produkcji globalna lub towarowa rolnictwa musi wzrastać.

Krytykownicy ekonomiści powołują się na współczesne rolnictwo kapitalistyczne. Istotnie, na Zachodzie liczba zatrudnionych rolników oraz wielkość „przepracowanego” w rolnictwie czasu pracy maleją,

gdyż od szeregu lat zachodzi tam niepostrzymany proces odpływu ze wsi (odpływu netto) i zastępowanie pracy żywej pracą przedmiotową. Ale zapomina się, niestety, o liczniku ułamka. Wobec tego rozpatrzmy tę sprawę nieco bliżej.

Na przykładzie kilku odmiennych krajów przypomnijmy, jak wygląda całokształt rachunku wydajności pracy. W tym celu przełączymy na jednostki zbożowe produkcję globalną 4 zbóż, ziemniaków, mleka, jaj, żywca bydlęcego i żywca trzody chlewnej¹⁾ podzielimy przez liczbę zatrudnionych w rolnictwie:

Kraj	1948-1952 r.			
	P	T	W	
	w mln	w tys.	w j.	
	j. zb.	osób a)	zb.	
NRF	466,6 b)	5105 b)	91,4 b)	
Holandia	89,1	670	133,0	
Austria	46,2	220	210,3	
Kanada	352,0	1000	362,0	

Kraj	1955-1956 r.			
	P	T	W	
	w mln	w tys.	w j.	
	j. zb.	osób a)	zb.	
NRF	510,5	4420	115,5	
Holandia	106,5	520	204,9	
Austria	63,0	185	240,7	
Kanada	411,1	800	313,9	

a) szacunkowo, b) rok 1952/53.

Jeżeli porównać pierwszy z podanych okresów z drugim okresem, to okaże się, iż przy podstawie okres 1948-1952=100 okres 1955-1956 stanowił:

	P	T	W
NRF	109	86	126
Holandia	120	78	154
Austria	136	84	162
Kanada	115	80	142

Innymi słowy, wzrost wydajności pracy był jednocześnie wynikiem spadku zatrudnienia w rolnictwie i wzrostu produkcji globalnej. Produkcja globalna wzrosła również w Polsce, ale nie zmalała liczba zatrudnionych w rolnictwie; w konsekwencji — jeśli wziąć za podstawę obliczenia oparte o rachunkowość chłopską IER — wydajność pracy na 1 zatrudnionego wzrosła od 1952/53 do 1955/56 r. o 14 proc. (w NRF w tym samym okresie o 26 proc.).

Szacunek wydajności pracy rolnictwa w Polsce pozwala ją ustalić w granicach do 50 j.zb./zatr., jeśli wziąć pod uwagę wspomnianą wyżej grupy artykułów, a do 80 j.zb./zatr., jeśli uwzględnić całość produkcji rolnej. Jakże odległe są te wskaźniki od przytoczonych przed chwilą wskaźników „zachodnich”!

Zbyt wysoki mianownik z całą pewnością jest jedną z przyczyn niskiej wydajności pracy w naszym rolnictwie. Ale trzeba sobie jasno powiedzieć, że tylko nieliczne kraje zatrudniają mniej ludzi, niż by to wynikało z pewnych, zresztą nie maksymalnych założeń. Założeniem takim może być np. przyjęcie produkcji gotowej (tj. po potrąceniu tej części produkcji globalnej, którą przetworzono na produkty finalne, np. pasze na mięso lub mleko) 250 j.zb./zatr. Niemieccy autorzy, Herlemann i Stamer, opisujący te normy, dają interesujące ze-

stawienie, z którego przytaczamy tylko niektóre dane:

Kraj	Zatrudnieni w rolnictwie w tysiącach		
	faktycznie	wg normy	a:b
N. Zelandia	48	609	0,13
Australia	129	1329	0,24
Kanada	905	1408	0,64
St. Zjedn.	8960	10697	0,65
Argentyna	1537	1654	0,93
W. Brytania	1112	1009	1,10
Dania	484	383	1,26
Belgia	412	284	1,45
Szwecja	545	293	1,86
Holandia	747	360	2,08
Szwajcaria	355	150	2,37
Francja	5135	2014	2,55
NRF	5097	1506	3,38

A w Polsce? Gdyby założyć, że na 1 zatrudnionego w rolnictwie przypada ok. 40 j.zb. netto, a zatrudnionych w rolnictwie jest ok. 7,2 mln (a²⁾), to z wymnożenia tych liczb i podzielenia ich przez 250 j.zb./zatr. wypadnie 1152 tys. zatrudnionych (b), czyli stosunek (a) do (b) daje 6,25 — blisko 2 razy więcej niż w NRF.

Jaki stąd płynnie wniosek? Skoro realizacja normy 250 j.zb./zatr. w całej Europie wydaje się na obecnym etapie jeszcze zbyt odległą, to nasze zafacanie nie powinno być specjalnie rżące. Ale możemy sobie postawić za zadanie usunąć rozpiętość pomiędzy nami, a danymi na to, NRF, przez co albo niemal dwukrotnie zmniejszymy liczbę zatrudnionych, albo niemal podwoimy produkcję rolną, albo też w odpowiedniej proporcji czynimy i jedno i drugie. A ponieważ pierwszy wariant ma stosunkowo niewielkie szanse realizacji, główny akcent przesunąć się na wzrost produkcji, na — intensyfikację produkcji rolnej, na zwiększenie produkcji z 1 ha czy z 1 sztuki.

¹⁾ Wymienione artykuły składają się na 1/3 wyrażonej w jednostkach zbożowych wartości produkcji rolnej w NRF i Polsce.

²⁾ Wyda się, że czas już nie brać pod uwagę większości chłopów-robo-tników, która mieszka na wsi, ale bierze minimalny udział w produkcji rolnej; grupa ta liczy minimum 500 tys. osób.

³⁾ Komisja Planowania ocenia zbędnych w rolnictwie na 1,5 mln zawodowców; po ich usunięciu pozostałoby 5,7 mln, czyli jeszcze 5 razy więcej niż wypadł z normy 250 j. zb./zatr.

K TOWARZYSTWA LOTNICZE w walce o pasażera

ZYGMUNT BERMAN

Kiedy w rozmowie z dyrektorem IATA (nieopatrznie określił się instytucją) jako rodzaj kartelu międzynarodowego, reakcja jest natychmiastowa: „IATA nie jest kartelem — twierdzą jej kierownicy, — lecz jedynie stowarzyszeniem sprzyjającym rozwojowi międzynarodowej komunikacji lotniczej cywilnej i umożliwiający modus vivendi 86 jej członkom, mającym najrozsądniejsze, a bardzo często sprzeczne interesy. Bez istnienia IATA, obejmującej swym zasięgiem prawie cały świat, trudno sobie wyobrazić międzynarodową komunikację lotniczą cywilną”.

Jest w tym trochę racji, gdyż głównym zadaniem jej jest ustalanie jednakowych warunków podróży i taryf, odpowiadających poszczególnym klasom, obowiązującym wszystkich przewoźników, którzy operują w międzynarodowym ruchu lotniczym na tych samych trasach.

Nie eliminuje to jednak konkurencji między poszczególnymi przewoźnikami, którzy starają się wykorzystać każdą lukę w uchwatach IATA, aby uczynić przelot swoimi samolotami bardziej atrakcyjny i w ten sposób zdobyć pasażera.

Przykładowo, w roku ubiegłym, wprowadzając w ruch transatlantycznym nową klasę podróży, tzw. ekonomiczną, jednocześnie uchwalało, że wyżywienie w tej klasie może składać się jedynie z sandwichów. Wystarczyło, że nie określono ściśle co w pojęciu IATA znaczy sandwich, aby rozgorzała między przewoźnikami lotniczymi prawdziwa „wojna sandwichowa”. Niektóre towarzystwa lotnicze pstryknęły zmniejszyć cały obiad kromki chleba. Trzeba było specjalnej konferencji IATA, która po długiej wyczerpującej dyskusji, ostatecznie ustaliła ilość i jakość składników, które może zawierać sandwich w pojęciu IATA.

Głównym jednak i najsukcesyjniejszym orężem walki konkurencyjnej między przewoźnikami jest wprowadzanie coraz to nowocześniejszego sprzętu lotniczego. Oręż ten jednak jest bardzo kosztowny, szczególnie obecnie w związku z wprowadzaniem do eksploatacji samolotów odrzutowych. Podczas gdy cena samolotów o napędzie tłokowym kształtowała się w wysokości 0,5 mln dol. — do 2 mln dol., to koszt odrzutowca wynosi (wraz z częściami zapasowymi) 4 — 6 mln dol.

Ponieważ dotychczas, zgodnie z uchwalamy IATA, jakość sprzętu nie wpływała na wysokość taryf lotniczych, pasażerowie, mając do wyboru, wolą podróżować szybkimi odrzutowcami. Wystarczy więc, że kilka towarzystw lotniczych wprowadzi nowe, udoskonalone samoloty, aby inni przewoźnicy, operujący na tych samych trasach zmuszeni zostali, niezależnie od ich woli, do naśladowania, albo... likwidacji linii.

Nie każde towarzystwo lotnicze dysponuje odpowiednimi możliwościami finansowymi dla dokonania wymiany sprzętu w krótkim czasie. Nawet bogate amerykańskie towarzystwa lotnicze mają duże trudności w uzyskaniu koniecznych funduszy — 2 miliardy dolarów, związanych z wprowadzeniem samolotów odrzutowych. Łatwo więc sobie wyobrazić z jakimi trudnościami borykają się europejskie towarzystwa lotnicze, które na ten cel zmuszone będą również wyasygnować około miliarda dolarów.

Sprawa komplikuje się jeszcze o tyle, że zastosowanie samolotów odrzutowych będzie wymagało wycofania znacznej części posiadanych obecnie sprzętu, również kosztownego i tylko częściowo zamortyzowanego. American Airlines w krótkim terminie wycofa 60 samolotów nowoczesnych Douglas, DC-7, United Air Lines 37 tych samych samolotów, a śladem ich pójdą i inne towarzystwa lotnicze. Tymczasem podaż samolotów tłokowych na rynku stale wzrasta, co w braku nabywców powoduje spadek ich cen. Produkcję jeszcze w roku 1958 samolot transatlantyczny Douglas DC-7C jeden z najlepszych typów ery „przed-odrzutowej”, którego koszt nabywcia (wraz z częściami zapasowymi), wyniósł ok. 2 mln dolarów, próbuje się obecnie zbyć za 1,2 mln dolarów i mimo to nie widać chętnych nabywców. Istnieje uzasadnione obawy, że cena tych samolotów, w bliskiej przyszłości, będzie jeszcze dalej gwałtownie spadać.

W styczniu br. w Nowym Jorku powstało nawet specjalne przedsiębiorstwo — „Aircraft Exchange”, które zajmuje się pośrednictwem w kupnie i sprzedaży samolotów wycofanych z eksploatacji.

Nie na tym kończą się jednak komplikacje związane z wprowadzeniem nowej techniki lotnictwa cywilnego w państwach kapitalistycznych.

Samoloty odrzutowe nie tylko, że skracają czas podróży z USA do Europy z 12 godzin do niespełna 7, ale odznaczają się również dużą pojemnością. W ruchu transatlantycznym samolot tłokowy wyróżniający się tą cechą — to Super Constellation. Jest on w stanie zabrać na swym pokładzie maksimum 100 pasażerów, podczas gdy pojemność odrzutowca Boeing 707 wynosi 160 miejsc. Masowy zakup samolotów odrzutowych spowoduje poważny wzrost ilości oferowanych miejsc lotniczych, stawiając pod znakiem zapytania możliwość uzyskania należytej frekwencji, która już obecnie jest daleko niezadowalająca i wykazuje stałą tendencję spadkową.

Wskaźnik zaopatrzenia samolotów w roku 1955 w Air France wyniósł 71 proc., w roku 1957 — 70 proc., a w roku 1958 — 66 proc. Angielskie towarzystwa lotnicze wykazywały spadek frekwencji z 63 proc. w 1957 r. do 59 proc. w 1958 r. Statystyki IATA notują w r. ub. poważny wzrost ilości pasażerów lotniczych przez Atlantyk, osiągając rekordową cyfrę 1.232 tys. osób, czyli 26,8 proc. więcej niż w roku 1957. Jednocześnie w wyniku wprowadzenia większej ilości sprzętu lotniczego i wzrostu jego pojemności, wskaźnik zaopatrzenia samolotów pogarsza się z 67,7 proc. w r. 1957 do 61,2 proc. w 1958 r.

Zjawisko to jest tym bardziej niepokojące, że wzrost lotniczego ruchu pasażerskiego wykazuje również tendencję malejącą. Wzrost ogłoszony w styczniu br. danych statystycznych ICAO (organizacji wyspecjalizowanej ONZ do spraw międzynarodowego lotnictwa cywilnego), średni roczny przyrost ruchu pasażerskiego w okresie lat 1946—51 wyniósł 19 proc., w latach 1952—57 — 13 proc., a w roku ubiegłym tylko 4 proc.

Fabrykant samolotów widzą, albo raczej chcieliby, aby inni widzieli (w szczególności towarzystwa lotnicze) przyszłość w różnych kolorach. Boeing Co przewiduje, że w roku 1965 ruch pasażerski wzrośnie trzykrotnie w stosunku do 1958 roku, osiągając 150 miliardów pasażerów-mil rocznie, czyli średni roczny wzrost ok. 20 proc.

Dyrektor Generalny IATA W. P. Hildred przewiduje natomiast, że w roku 1959 przewoźnicy lotniczy operujący na całym świecie (oprócz ZSRR i Chin), przewiozą 95 mln. pasażerów, czyli niespełna 7 proc. więcej niż w roku ubiegłym.

Ponieważ w najbliższych latach nie można spodziewać się szybkiego wzrostu stopy życiowej na Zachodzie, a sama perspektywa podróży bardziej nowoczesnym, szybkim sprzętem lotniczym nie jest jeszcze dostatecznym argumentem, zdolnym przekonać o konieczności podróży samolotem, trudno doprawdy mówić, przy istniejących warunkach, o poważnym wzroście ruchu pasażerskiego.

Decydującym czynnikiem, zdolnym rozszerzyć rynek pasażerski — jest obniżka taryf lotniczych. Tym samym z podróży lotniczej korzystac mogłyby szersze rzesze ludności, a jednocześnie samolot bardziej skutecznie mógłby konkurować z pociągami, statkami, autokarami.

Nie jest to jednak łatwe. Taryfy lotnicze w okresie po II Wojnie Światowej wykazywały stałą tendencję zniżkową. Cena biletu lotniczego na trasie transatlantycznej w 1939 r. wynosiła 134 £ ang., obecnie bilet ten kosztuje 90 £ ang. Liczne zniżki udzielane turystom, emigrantom (tzw. rodzinne) czynią, że przewoźnik nie uzyskuje za sprzedaż biletu lotniczego przez Atlantyk więcej niż 70 £ ang., z tym, że w międzyczasie wartość nabywcza waluty spadła o przeszło 50 proc.

Coprawda wg obliczeń techników lotniczych koszt własny eksploatacji samolotów odrzutowych, a zwłaszcza turbosmigłowych, kształtuje się znacznie niżej od samolotów tłokowych. Są to jednak na razie jeszcze teoretyczne wyliczenia. Żadne towarzystwo lotnicze nie ma w tej dziedzinie dostatecznego doświadczenia.

Wprowadzenie sprzętu odrzutowego związane jest, jak już zaznaczono, z olbrzymimi nakładami finansowymi i powoduje gwałtowną deprecjację kapitału stałego (a raczej latającego) towarzystw lotniczych. Stąd wynikałaby konieczność, w celu wyrównania strat, uzyskania wyższej rentowności. Tym bardziej, że nie jest wykluczone, że za 4—5 lat towarzystwa lotnicze staną

na nowo przed tymi samymi problemami. Już obecnie buduje się samoloty pasażerskie o szybkości 2.000 km na godzinę, czyli przeszło dwukrotnie szybsze od obecnych odrzutowców. A przecież amortyzacja samolotów, które masowo wejdą do eksploatacji w latach 1959—61, obliczona jest na 7—10 lat.

Tymczasem wyniki działalności finansowej towarzystw lotniczych również nie są najlepsze. O ile w latach 1951—56, kiedy utrzymywała się dobra frekwencja, towarzystwa lotnicze na ogół nieźle prosperowały, o tyle w latach ostatnich rentowność ich znacznie zmalała. Dla przemysłowca, kapitałnym zagadnieniem to cena, po której sprzedany będzie wyprodukowany przez niego towar, natomiast dla przewoźnika lotniczego — wysokość taryf lotniczych. Ostre sprzeczności, które istnieją pomiędzy poszczególnymi towarzystwami lotniczymi, ujawniają się najjaszawiej właśnie na konferencjach taryfowych IATA.

Ostatnia taka konferencja odbyła się w październiku ub. roku w Cannes. Mniejsze towarzystwa lotnicze, a zwłaszcza Alitalia (Włochy), posiadające samoloty o napędzie tłokowym, domagały się kategorycznie, aby taryfy za przeloty zrybkimi i ultranowoczesnymi odrzutowcami uściłiły wyżej od taryf na samoloty tłokowe. BEA (Anglia) wyposażona w angielskie Viscounty — turbosmi-

głowce średniego zasięgu, żądała aby za podróz tymi samolotami pobierano opłaty 15 proc. niższe od odrzutowców.

Natomiast amerykańskie towarzystwo lotnicze Pan American Airlines bogato wyposażone w odrzutowce, sprzeciwiało się zróżnicowaniu taryf, twierdząc, że ich koszty eksploatacyjne kształtują się nisko”.

Konferencja w Cannes dała się 7 tygodni i mimo wielokrotnych apelów kierowników konferencji, przypominających jej uczestnikom, że każda godzina obrad kosztuje 1000 dol. — porozumienia nie osiągnięto. Dalszy ciąg konferencji miał się odbyć w Paryżu 15 stycznia br., ale w związku z nadal istniejącymi rozbieżnościami, została ona odroczone do 16 lutego 1959 r.

Ponieważ uchwalone w r. ub. taryfy lotnicze obowiązywały do 31. III 1959 r. — brak porozumienia mógł spowodować rozłam w IATA i doprowadzić do chaosu taryfowego, do walki wszystkich przewoźników. Dlatego też kierownicy IATA i zainteresowane towarzystwa lotnicze, starali się znaleźć kompromis, który by wszystkich zadowolili, gdyż wymagała jest jednomyślności.

Ostatecznie uchwalono nieco wyższe taryfy (ok. 5 proc.) za przelot samolotami odrzutowymi. Wyjątkowo wysoka frekwencja na tych samolotach wprowadzonych przez BOAC i PAA na trasie transatlantycznej, skłoniła towarzystwa te do wyrażenia zgody na zróżnicowanie opłat w roku bieżącym.

Olbrzymie wydatki finansowe, związane z wprowadzeniem nowego sprzętu, zacieśnia konkurencja

amerykańskich towarzystw lotniczych, powodują tendencję do fuzji wśród europejskich towarzystw lotniczych. Air France współpracuje obecnie bardzo ściśle z zachodniemiecką Lufthansą. Prasa zachodnia donosi, że coraz bardziej konkretyzują się plany utworzenia super towarzystwa lotniczego — „Europair”, które obejmie KLM, Alitalia, Air France, Lufthansa i SABENA (— towarzystwa lotnicze krajów wspólnego rynku). SAS (kraj skandynawski) i Swissair zawarły dnia 6 października 1958 r. w Zurichu umowę o współpracy (pool), która będzie miała bardzo duże znaczenie dla dalszego rozwoju tych towarzystw. Swissair wydzielił swoje długodystansowe odrzutowce Convair-440 — SAS-owi, natomiast SAS odda do dyspozycji Swissair 4 swoje nowoczesne turbodrzutowce średniego zasięgu „Caravelle”. Potężna w Europie angielska BEA zamierza na razie stanowisko wycofujące. Wszystko to wskazuje, że linia podziału Europy Zachodniej na kraje Wspólnego Rynku i pozostałe kraje Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej obejmujące nową dziedzinę — lotnictwo cywilne.

Jeśli by na tym skończyć, wydawałoby się, że ocena aktualnej sytuacji towarzystw lotniczych na początku „ery odrzutowej”, nie byłaby pełna, gdyż są jeszcze kulisy: ukryte w cieniu koncerny — giganty przemysłu

*) International Air Transport Association.
*) 2 krajów socjalistycznych członkami IATA są: LOT — Polska, oraz CSA — Czechosłowacja. Aeroflot — ZSRR oraz poczołowe towarzystwa lotnicze tych krajów nie są członkami IATA, niemniej wzorują się często na jej przepisach.

*) W roku 1956 towarzystwa lotnicze zrzeszone w IATA osiągnęły 44 mln. dolarów zysku, przy 3.500 mln dolarów wydatków. Natomiast w roku 1957 tylko 50 mln dolarów zysku przy 3.500 mln dolarów wydatków. 4.100 mln dolarów, czyli 1,2 proc. Sabena, która w roku 1957 osiągnęła zysk 55 mln franków belgijskich, wykazuje w roku ubiegłym stratę w wysokości 180 mln. Jest powszechnie wiadome przy tym, że liczne towarzystwa lotnicze otrzymują poważne subwencje rządowe.

*) Ciężką wagą, pro domo suo, gdzie nie obowiązują uchwały IATA i nie istnieje obca konkurencja, amerykańskie towarzystwa lotnicze, wprowadzając do eksploatacji na liniach wewnętrznych w styczniu 1959 r. sprzęt odrzutowy, podnosiły opłaty za przelot tymi samolotami o 7 proc. w stosunku do samolotów tłokowych.

Bulgaria zniosła obowiązkowe dostawy

Uchwałę KC Bułgarskiej Partii Komunistycznej i Rady Ministrów zniosła całkowicie, z dniem 1 maja, obowiązkowe dostawy artykułów rolnych oraz opłaty w naturalach za pracę osódek maszynowych i usług młynów. Równocześnie wprowadzony został jednolity system skupu oparty na zasadzie dwustronnych umów.

Całkowite zniesienie obowiązkowych dostaw i opłat w naturalach — jak podają w wyczerpujących danych gospodarczych — nastąpiło po uprzednim zbadaniu warunków zabezpieczających normalne zaopatrzenie ludności i przemysłu przetwórczego w artykuły rolne. Warunki te zrodziły się wraz z rozwojem spółdzielczości produkcyjnej.

W wyczerpujących i publikacjach podkreśla się również, że w ostatnich latach system obowiązkowych dostaw coraz wyraźniej hamował racjonalny rozwój produkcji rolniczej. Zmuszał on

rolników w niektórych rejonach do upraw nie udających się, a co za tym idzie mało opłacalnych.

Podjęta uchwała wskazuje również na ten istotny moment, podkreślając, że system obowiązkowych dostaw nie odpowiadał już nowym zadaniom stojącym przed rolnictwem i zaczynał hamować rozwój sił wytwórczych na wsi bułgarskiej.

Obecnie spółdzielnie mogą w pełni zajmować się uprawą tytu, rolni, które w danych rejonach mają najbardziej sprzyjające warunki glebowo-klimatyczne. Ilość produktów rolnych czy hodowlanych, jakie organizacje handlowe mogą zakupić w danym rejonie, zależy nie centralnie lecz przez odpowiednie organa okręgowych rad narodowych.

Jednocześnie z wprowadzeniem powszechnego systemu skupu ustalono nowe, wyższe ceny zbóż, żywności i mleka.

Reforma cen na Węgrzech

DOKONCZENIE ZE STR. 1

NIE PRZECIĘTNY, ALE SPOŁECZNIE NIEZBEDNY

Nie przeciętny, koszt własny, ale społecznie niezbędny koszt własny gałęzi przemysłu przyjęty został w styczniowej reformie cen na Węgrzech jako podstawa ustalania cen. Tylko w takim bowiem przypadku cena odzwierciedla warunki produkcji. Ustalono, że określenie właściwego, społecznie niezbędnego kosztu powinno uwzględniać racjonalne profilowanie i wyzyskanie mocy produkcyjnych w ramach danej gałęzi przemysłu.

Należy również zaznaczyć, że na Węgrzech opracowany został szereg metod, umożliwiających wyznaczenie społecznie niezbędnego kosztu własnego, np. normatywna kalkulacja dla gałęzi przemysłu, ciagi cen artykułów technicznych i inne.

Poprzednio posługiwano się metodą ustalania cen na podstawie średniej arytmetycznej ważonej kosztów własnych wszystkich przedsiębiorstw w obrębie danej gałęzi przemysłu, co okazało się błędne. Wynikał stąd różny dysproporcje. Obecnie węgierskie wytyczne stwierdzają, że w ustalaniu cen należy stosować średnią ważoną kosztów własnych wyrobów większości przedsiębiorstw, natomiast przedsiębiorstwa wytwarzających nieuzasadnienie drogo nie należy uwzględniać, lub przyjmować je tylko częściowo przy uwzględnieniu korekt. Średnia ta ma charakter przeciętnej modalnej i wartość jej zbliża się do indywidualnych kosztów większości wytwarzanych wyrobów. Jeżeli większość wyrobów wytwarzają przedsiębiorstwa o ztych warunkach produkcyjnych, to wtedy najwyższy indywidualny koszt własny przybliża koszt własny danej gałęzi przemysłu. Tak np. w przemyśle mięsnym i piekarniczym cena została podporządkowana najwyższemu kosztowi własnemu.

FUNDUSZ ROZWOJU TECHNICZNEGO

W latach ubiegłych sprawy rozwoju produkcji na Węgrzech, unowocześniania wyrobów, prowadzenia prac badawczych — doświadczeń, zostały wyłączone z bezpośredniej gestii kierownictwa przedsiębiorstw. Cały rozwój techniki został biurokratycznie scentralizowany i finansowany był również centralnie z budżetu państwa. Szczególnie dotkliwie odczuł to przemysł maszynowy. Np. w przemyśle wydobywczym wierzona badawcze itp. zostały wyjęte z zakresu normalnej działalności przedsiębiorstw. W międzyczasie otrzymały one większą samodzielność, ale scentralizowany system finansowania utrzymywał się, a w cenach realizowanych przez przedsiębiorstwa brak było odpowiedniego pokrycia tych wydatków. Obecna reforma cen zmienia całkowicie sytuację. Wprowadzony został tzw. fundusz rozwoju technicznego i gwarancji, zróżnicowany według poszczególnych rodzajów wyrobów. Podnosi to oczywiście koszty. I tak np. koszty własne wyrobów mechanicznych precyzyjnie podnoszą się o 6,0% w przemyśle naftowym o 0,8%, w przemyśle maszynowym o 1,5%, w chemii organicznej o 2,8%. Fundusz rozwoju technicznego przejmie wydatki finansowane dotychczas z budżetu państwa jak: sumy na utrzymanie instytucji prze-

mysłowych, badania i doświadczenia w przedsiębiorstwach, część kosztów wytwarzania prototypów, finansowanych dotychczas z funduszu środków obrotowych rozwoju produkcji (pozostała część nadal finansuje się z kredytu i środków obrotowych). Nadal z budżetu finansowane są wydatki na perspektywiczne badania, prowadzone przez uniwersytety i instytuty Węgierskiej Akademii Nauk. Wprowadzenie funduszu rozwoju technicznego umacnia samodzielność przedsiębiorstw, gdyż w rozwiązywaniu powstających w praktyce dnia codziennego zadań, nie są uzależnione od budżetu państwa.

WARUNKI NATURALNE I CENY

Powszechnie znane jest oddziaływanie czynników naturalnych — przede wszystkim w przemyśle wydobywczym — na różnice w poziomach kosztów własnych poszczególnych przedsiębiorstw. W przypadku jednolitych cen niektóre przedsiębiorstwa znajdują się w niekorzystnej uprzywilejowanej sytuacji a inne znowu w gorszej. Przy systemie udziału pracowników w zysku, załogi tych ostatnich byłyby pokrzywdzone. Reforma na Węgrzech rozwiązuje zagadnienie jednolitych cen i warunków naturalnych przez wprowadzenie tzw. funduszu wyrównawczego cen. Np. funkcjonowanie tego funduszu w górnictwie węglowym polega na: stosowaniu na zewnątrz jednolitych cen, a wewnątrz tej gałęzi przemysłu, cen rozliczeniowych, które pokrywają koszt własny i zapewniają nieznaczny zysk; finansowaniu z zysku przedsiębiorstw pracujących poniżej przeciętnego kosztu własnego przedsiębiorstw deficytowych. Jeżeli sumy wpływające do funduszu nie pokryją potrzeb finansowych deficytowych kopalń, oznacza to, że górnictwo rozwija się w nieopłacalnym kierunku, i odwrotnie.

UŻYTECZNOŚĆ I CENA

Ceny są efektywnym narzędziem pobudzania zarówno producentów, jak i konsumentów, w kierunkach zgodnych z celami rozwoju gospodarki narodowej. Zapewnienie wyższego lub niższego zysku niż przeciętny, wpływa w określony sposób na produkcję. Proporcje cen odgrywały szczególną rolę przy zakupach wyrobów zastępujących się wzajemnie w produkcji. I tu właśnie poprzez ceny można oddziaływać na spożycie produkcyjne, odpowiadające interesom gospodarki narodowej. W tym zakresie stosuje się na Węgrzech różne systemy taryfowe. W przypadku surowców przemysłowych są to tzw. „taryfy gatunkowe” rozróżniające ceny, w przypadku gdy ta sama cena surowców tego samego przeznaczenia, jednakże posiadających różne gatunkowe właściwości, zróżnicowałyby koszt własny gotowego wyrobu. Taryfy te tym się charakteryzują, iż globalnie biorąc pokrywają koszt własny, niezbędny w skali społecznej (przy jednoczesnym braku zależności pomiędzy ceną surowca o konkretnej jakości i jego faktycznym kosztem własnym). Konkretne ceny ustala się w zależności od warunków określonych przez politykę państwa w

dziedzinie zasobów surowcowych i ich wykorzystania,

KRAJOWA CENA ZAOPATRZENIOWA WYROBÓW IMPORTOWANYCH

Cena ta ma na Węgrzech szczególne znaczenie ze względu na ubóstwo Węgier w zasoby surowcowe i konieczność ich importu. W ubiegłych latach krajowa cena surowców i innych materiałów importowanych niejednokrotnie była niższa od cen tych produktów krajowego pochodzenia, co przyczyniało się do ich marnotrawstwa. Obecnie sytuacja uległa poprawie, ceny surowców wywiezionych, których się w ogóle nie produkuje na Węgrzech, lub tylko w nieznacznej ilości, zostały podporządkowane cenom światowym przy jednoczesnym uwzględnieniu specyfiki i kierunków rozwoju poszczególnych gałęzi przemysłu w kraju. Ceny wyrobów przemysłu przetwórczego, które w znacznej części wytwarza się także na Węgrzech, a import ma charakter uzupełniający, zostały podporządkowane cenom krajowym. Natomiast w przypadku wyrobów nie wytwarzanych na Węgrzech, krajową cenę uproszczoną ustalano się do cen światowych. Wynika stąd konieczność dotowania takich środków produkcji, w których przypadku krajowe zapotrzebowanie pokrywa się zaspodniczo importem, a których krajowa produkcja jest wyjątkowo kosztowna.

*

Przedstawione zmiany w systemie cen istotnie oddziałują na strukturę kosztów własnych. Zasadniczo zwiększa się udział kosztów materiałowych i amortyzacji. I tak np. w górnictwie węglowym udział ich podnosi się z 35,5 na 47,9%, w przemyśle energii elektrycznej z 67,0 na 82,7%, a w hutnictwie z 76,3 na 89,9%. Nie ma potrzeby się rozwodzić nad tym, że takie ukształtowanie struktury kosztów własnych pobudza przedsiębiorstwo do oszczędniejszej gospodarki materiałowej, niż poprzednio. Zmiany te wiążą się z uznaniem niewłaściwości polityki niskich cen surowców i innych materiałów. „Niewłaściwość proporcja między kosztami robocizny i materiałami prowadziła raczej do oszczędności na piacach” (Pál Vallus, Belpolitikai Szemle, styczeń 1959, s. 10). Cytowany autor stwierdza również, że polityka niskich cen surowców prowadziła do ich marnotrawstwa.

Obecne stawki zysku są wyższe aniżeli poprzednio i zróżnicowane według gałęzi przemysłu, a w ramach gałęzi przemysłu ustalane są w zależności od placochłonności wytwarzanych wyrobów. Jest to uzasadnione systemem udziału załóg w zysku. Inaczej gałęzie przemysłu o niskim udziale plac w kosztach własnych osiągałyby stosunkowo wyższe zyski i porównaniu do gałęzi o wysokich kosztach plac, stawiając w ten sposób jedną grupę pracowników w uprzywilejowanej pozycji. Przeciwna stawka zysku w nowym systemie cen wynosi 5,6% w skali całego państwowego przemysłu (zamiast poprzednie 1,5%) co zapewnia rentowność dla każdej gałęzi, i tak np. poprzednio w

górnictwie stawka zysku wynosiła — 43,6%, a teraz +2,6%, w hutnictwie odpowiednio — 11,6% i 4,1%, w przemyśle materiałowym budowlanym — 1,0% i +8,2%, przemysle lekkim +6,2% i +9,3%. „W ten sposób większość przedsiębiorstw pracujących przy kosztach własnych wyższym od kosztu własnego gałęzi przemysłu będzie mogła osiągnąć zysk, a deficyt będzie występował tylko w kilku przedsiębiorstwach działających w warunkach daleko gorszych od przeciętnych”. (N. B. Csikós, Tarsadalmi Szemle 12/1958). Przy jednolitych cenach zaopatrzeniowych a różnych kosztach własnych w poszczególnych przedsiębiorstwach rentowność będzie się oczywiście odpowiednio różnicować.

CZĘŚCIOWA DECENTRALIZACJA W USTALANIU CEN

Uproszczone zostały centralny cenik, zawierający stale ceny urzędowe podstawowych surowców i fabrykatów. Poza tym zamiast kilkuset tysięcy cen wprowadzona została mniejsza ilość tzw. podstawowych cen, natomiast w szerokim zakresie wprowadza się uzależnienie od różnic w wymiarach i jakości, upustu i dopłaty od i do ceny podstawowej. W niektórych gałęziach przemysłu (np. przemysł konfekcyjny, obuwniczy) państwowe regulowanie cen sprawowało się do wydania normatywnych kształtowania cen, wzorów i tablic. Na ich podstawie ustalania ceny dokonują bezpośrednio dostawca z odbiorcą. Kalkulowane ceny wprowadza się przy wyrobach wytwarzanych indywidualnie lub w małych seriach. Ograniczeń przy ustalaniu cen nie stosuje się w zasadzie tylko w dwóch przypadkach: przy produkcji artykułów niepowtarzalnego eksportu oraz w przemyśle chemicznym.

*

Od 1 stycznia 1959 r. wprowadzona została również nowa metoda precenowania niepokupnych artykułów. Określona część zysku handlowego przeznaczona na tzw. fundusz preceny. Funduszem tym całkowicie dysponują przedsiębiorstwa handlowe. Ma on pokrywać straty wynikające z preceny i wyprzedaży sezonowej. Tak więc tego rodzaju preceny zostają całkowicie ograniczone od obniżek cen detalicznych.

W zakończeniu należy jeszcze podkreślić, szybkość przeprowadzenia reformy cen na Węgrzech. Całość prac trwała dwa lata, wytyczne bowiem zostały opracowane już w pierwszej połowie 1957 r., to jest w okresie ożywionej dyskusji nad cenami, toczony we wszystkich socjalistycznych krajach, co umożliwiło uwzględnienie także doświadczeń tych krajów. Jednocześnie przeprowadzenie reformy cen na wszystkich szczeblach gotowości produkcyjnej przemysłu i w różnych jego gałęziach wyraża zasadę jednofazowej reformy w przeciwieństwie do wielofazowej metody, stosowanej w Polsce.

ROMAN LAZAREK

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Hiszpańska sanacja

Rząd Franco ogłosił niedawno plan inwestycyjny na rok 1959, który ma stanowić swego rodzaju wstęp do wieloletniego programu udźwinięcia gospodarki. Jest to plan o trzech etapach, nie są one imponujące. Na inwestycje ma być przeznaczona w tym roku 814 mln pesetów, tzn. o 61 mln więcej niż w roku 1957, jeśli jednak uwzględni się deprecjację waluty, przyrost w ogóle nie występuje. Większość wydatków przeznaczona jest na rolnictwo i przemysł rolno-spożywczy.

Z okazji ogłoszenia planu inwestycyjnego, minister handlu Ultrastres 20-letni publicznie oświadczenia, które świadczą, iż w polityce gospodarczej Hiszpani należy oczekiwać pewnych zmian. Pójdą one przede wszystkim w kierunku liberalizacji stosunków ekonomicznych z zagranicą. Achilleowa pięta gospodarki hiszpańskiej jest chroniczny deficyt bilansu handlowego. Rzuca on na inne dziedziny gospodarki, zwłaszcza

w zakresie finansów. Warto przy tym podkreślić, że obroty handlu zagranicznego Hiszpanii, mimo jej izolacji i ubóstwa surowcowego, wynoszą zaledwie 4 proc. dochodu narodowego brutto, tzn. mniej więcej tyle, co w potencjalnie samowystarczalnych Stanach Zjednoczonych. Podstawa udźwinięcia waluty ma być dewaluacja pesety do poziomu 60 pes za 1 dolar. Obecny kurs oficjalny wynosi 42 pes za dol. Zależy ten wyznaczone będzie poważnie pożyty z zagranicy. Wysokość jej określono jeszcze niedawno na 250 mln dol., obecnie mówi się już o 300 mln dol. Nie trzeba dowodzić, że z uzyskaniem tak dużej ilości waluty będzie poważnie trudniej. Aby to choć w części pokonać, rząd Franco zamierza zniesić obowiązkową dotad przepisy, które ograniczały udział zagranicznego kapitału w krajowych przedsiębiorstwach do 20%.

