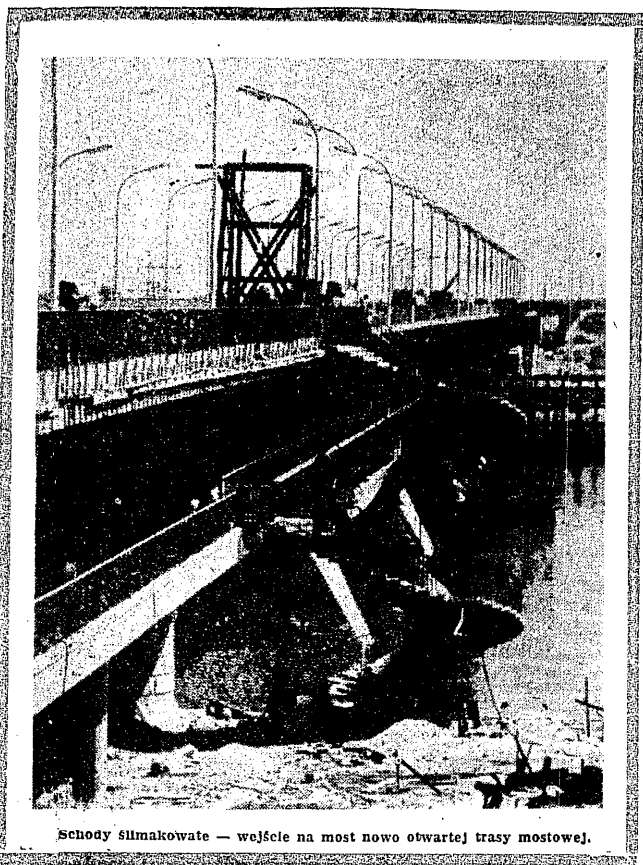




Schody filimarkowe — wejście na most nowo otwartej trasy mostowej.

W NUMERZE:

ZDZISŁAW PARYZIŃSKI — Nowe spojrzenie na głównego księgowego — str. 4
STEFAN FRENKEL — Biegły księgowy i jego społeczna rola — str. 4
SÁNDOR BALÁZSY — Efektywność handlu zagranicznego na Węgrzech — str. 7

ZACT gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCY

ROK XIV WARSZAWA — 26 lipca 1959 R. CENA 2 ZŁ 40 30/410

15 lat przemysłu chemicznego

ANTONI RADLIŃSKI

STAN w jakim władze Polski Ludowej przejęły zakłady chemiczne w 1945 r. nie rokował lekkiego startu do dalszego rozwoju. Wielkie zadania odbudowy spadły na stosunkowo skromny zespół ludzi. Przedwojenna kadra techniczna i administracyjna została podczas wojny i okupacji mocno przetrzęsana. Przyrost nowych sił w pierwszym okresie zahamowany był z powodu przerwy wojennej w działalności szkolnictwa.

Odbudowa przemysłu wymagała również całego szeregu pomocy i usług z zewnątrz, a te z kolei, szczególnie w pierwszych latach, dostępne były w bardzo ograniczonym zakresie.

W tych szalenie ciężkich warunkach rozpoczęła się odbudowa, prowadzona z niesłychanym entuzjazmem i poświęceniem. Temu poświęceniu zawdzięczamy, że już w 1949 r. wartość produkcji polskiego przemysłu chemicznego stanowiła 153% w stosunku do wartości produkcji z 1938 r.

Dotychczasowy rozwój naszego przemysłu chemicznego można podzielić na 3 okresy różniące się wyraźnie natężeniem wysiłku inwestycyjnego i efektami produkcji:

- 1) okres lat 1945–1948 i 3-letniego planu odbudowy (1947–1949),
- 2) okres planu 6-letniego (1950–1955),
- 3) okres planu 5-letniego (1956–1960).

Natychmiast po wyzwoleniu, zajęli fabryki samorzutnie przystępowały do odbudowy i uruchomienia

zakładów. W wyniku wielkiego wysiłku podejmowanego z ogromnym entuzjazmem i ofiarnością znaczną ilość fabryk rozpoczęła pracę już w 1945 r. Resztę uruchomiono szybko, tak, że w 1947 r. na ogólną ilość 187 zakładów, tylko 20 najbardziej zniszczonych nie było czynnych.

Plan 3-letni został w przemyśle chemicznym wykonany przedterminowo i przekroczony o blisko 2%. Zostały zrealizowane jego założenia, a tym samym stworzone mocne podstawy do wielkich, poważnych zadań, jakie na odcinku przemysłu chemicznego postawił plan 6-letni.

W okresie planu 6-letniego wartość rocznej produkcji globalnej, w cenach niezmiennych, przemysłu chemicznego (podległego M. P. Chem.) wzrosła:

w stosunku do 1949 r. — 3,4 krotnie,

w stosunku do 1938 r. — 6-krotnie.

Dynamika przyrostu produkcji w poszczególnych latach planu 6-letniego kształtowała się następująco:

rok 1950	30,4%
„ 1951	30,8%
„ 1952	24,2%
„ 1953	16,9%
„ 1954	15,2%
„ 1955	15,3%

Od 1953 roku widoczne jest znaczne zmniejszenie tempa rozwoju przemysłu chemicznego. Zjawisko to należy przypisać temu, że w pierwszych latach uzyskaliśmy większe efekty z lepszego wykorzy-

stania, istniejących mocy produkcyjnych, względnie ich nieznacznej rozbudowy oraz intensyfikacji produkcji, natomiast w drugiej połowie planu 6-letniego zaciążyły w produkcji opóźnienia w uzyskaniu przyrostu produkcji z nowych najważniejszych inwestycji.

Poważne znaczenie miało również skierowanie głównego tempa inwestycji na przemysł obronny i ciężki przemysł chemiczny.

Realizacja planu 6-letniego nie rozłożyła się równomiernie na wszystkie przemysły podległe resortowi. Szerze przemysłów nie tylko nie osiągnął poziomu produkcji przewidzianego w planie na rok 1955, lecz również nie wykonał ustalonej sumy zadań na lata 1950–1955. Powyższe zwłaszcza dotyczy przemysłu syntezy chemicznej, kwasu siarkowego, nieorganicznego, włókien sztucznych i organicznych.

W latach planu 6-letniego oddano do użytku szereg naszych zakładów: jak: Wzów z produkcją kwasu siarkowego, o zdolności 90 tys. ton/rok, Jelenia Góra — włókno cięte, o zdolności 18 tys. ton/rok, Gorzów — włókno stylenowe, Kędzierzyn — nawozy azotowe o zdolności 240 t NH₃/dobę, Tarchomin — penicylina, Debica — opony oraz poważnie rozbudowano kombinaty w Oświęcimiu, Tarnowie, Rokicie, fabrykę sody w Krakowie, fabryki kwasu siarkowego, włókien sztucznych, barwników, farmaceutyków i inne.

Uruchomiono w dużej skali produkcję takich artykułów, które przedtem nie były produkowane,

jak metanol syntetyczny, bezwodnik ftalowy, kwas octowy syntetyczny, fenol syntetyczny, stylon, azotek, barwniki szlachetne. Kilkakrotnie powiększono produkcję opatentowanych już asortymentów jak np. nawozów sztucznych, włókien sztucznych, wyrobów gumowych, farmaceutyków.

Obecny plan 5-letni na lata 1956–1960 kontynuuje linię rozwojową realizowaną w okresie planu 6-letniego: budowę narodowego przemysłu chemicznego, opartego na bazie krajowych zasobów surowcowych.

Najważniejsze kierunki tego planu są następujące:

1) jak najpełniejsze wykorzystanie krajowych surowców mineralnych oraz poważne powiększenie stopnia zagospodarowania półproduktów organicznych ze smoły węglowej;

2) rozwinięcie na skalę przemysłową produkcji opartych na wielkiej syntezie organicznej, w celu uzyskania kauczuku syntetycznego, mas plastycznych, zmikaczaczy itp.;

3) poważne zwiększenie produkcji nawozów sztucznych, środków chwastu- i owadobójczych, włókien sztucznych i syntetycznych, barwników, środków leczniczych oraz artykułów powszechnego użytku.

DOKONCZENIE NA STR. 3

Zarówno bardziej retrospektywne jak i perspektywiczne spojrzenia na naszą gospodarkę, którym wyoiłnie sprzyjały ostatnie dni, nie powinny na dłuższy okres przysłaniać naszych aktualnych zagadnień i problemów. Warto więc chyba poświęcić również nieco uwagi prawdopodobnym efektom wykonania obecnej pięciolatki i wnioskom z nich wynikającym. Do jej bowiem zakończenia pozostało niespełna półtora roku i niektóre odchylenia od założeń planowych rysują się dosyć wyraźnie.

ZADANIE PODSTAWOWE

Obliczenia przeprowadzone na podstawie podjętych dotychczas decyzji w sprawie regulacji plac orsz

niższy o kilkaset tysięcy, niż przyjęto w planie 5-letnim, poziom zatrudnienia, co zwiększa ilość osób pozostających na utrzymaniu pracujących członków rodzin.

Ostatecznie więc należy chyba przyjąć, że wynikający z dotychczasowych decyzji w sprawie regulacji plac i ze stanu zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej poziom dochodów realnych, wypadający średnio na członka rodziny, kształtować się będzie w 1960 r. na poziomie założonym w planie 5-letnim. Na przekroczenie zaś tego wskaźnika w głównej mierze mogą wpłynąć decyzje w sprawie regulacji plac, które ewentualnie zostaną dopiero podjęte oraz powodzenie wysiłków zmierzających do aktywizacji pozarolniczych rezerw siły roboczej.

Niestety, jeżeli chodzi o ten ostat-

Perspektywy wykonania pięciolatki

Próba prognozy

GRZEGORZ PISARSKI

obserwowanej tendencji wzrostu wydajności pracy wskazują, że poziom średniej płacy realnej robotników i pracowników umysłowych będzie w 1960 r. o około 35 do 37 proc. wyższy niż w 1955 r. Oznaczałoby to, że podstawowe zadanie planu 5-letniego, którym jest wzrost plac realnych zostanie przekroczono o kilka procent.

Obawiać się jednak należy, że wzrost dochodów realnych przypadających na członka rodziny nie wzrasta w takim stopniu jakby to wynikało ze wzrostu plac realnych. Jest on bowiem niwelowany przez

wzrost zatrudnienia w przemyśle lekkim, terenowym, spółdzielczości pracy nie zapewniają poważniejszych zmian w poziomie dochodów pozarolniczych, aby bez istotnych zmian w warunkach pracy można było osiągnąć planowany wzrost zatrudnienia w handlu. Inwestycje zaś w związ z ostatnimi uchwałami w sprawie rozwoju rolnictwa (rozbudowa przemysłu maszyn rolniczych, rozwój sztucznych), ze względu na ich charakter, sprzyjać będą raczej przepływowi ludności ze wsi do miast, a nie wzrostowi zatrudnienia w rodzinach robotniczych.

Wzrost możliwości zatrudnienia ludności rolniczej w przemyśle sprzyjać natomiast będzie zwiększeniu dochodów realnych ludności rolniczej. W tym samym kierunku działa też będą niewątpliwie ostatnie decyzje w sprawie tworzenia funduszu rozwoju rolnictwa. Postępowanie zatem planu 5-letniego analogicznym jak w mieście wzroście dochodów realnych ludności rolniczej powinno zostać wykonanym z nieznaną nadwyżką i to również w przeliczeniu na głowę ludności chłopskiej, pomimo że dotychczas zatrudnienie w rolnictwie kształtuje się na wyższym poziomie niż przewidywano w planie 5-letnim.

NADWYŻKI I NIEDOBORY

Już przedstawiona prognoza kształtowania dochodów realnych ludności w końcu obecnej 5-letki wskazuje, że założone w planie rozmiary produkcji globalnej i wyniki finansowe działalności gospodarczej zostaną, ogólnie biorąc, wykonane lub przekroczone.

Jeżeli chodzi o rozmiary produkcji globalnej przemysłu, to na podstawie dotychczasowych wyników nawet zakładając na lata 1959–1960 pewien spadek dynamiki rozwoju w porównaniu z latami 1956–1958 można się spodziewać przekroczenia założeń 5-letki w granicach 4–5 procent.

Znaczenie jednak wyższe będzie prawdopodobnie przekroczenie planowanej wartości produkcji konsumpcyjnej i środków wytwarzania. Wskazuje na to odchylenie w plan 5-letni z zatrudnienia oraz dotychczasowe liczone niedobory w produkcji podstawowych wyrobów przemysłu ciężkiego, jak również przekroczenia

DOKONCZENIE NA STR. 5

DOKONCZENIE NA STR. 5

Kiedy będą ubranka szkolne? — Dlaczego macie tylko dwa rozmiary mundurków?

— Doprawdy, nie umiemy handlować. Pełno towarów, ale nie ma tych, które są potrzebne — gdzie są mundurki?

Ekspedientki rozpaczają — rozpoczął się sezon, a sklepy nie otrzymały jeszcze zamówionych ilości mundurków szkolnych. Klienci się denerwują, narzekają na zaopatrzenie. Czy fabryki odzieżowe nie mogą pojąć, że chodzi o towar sezonowy i mundurki już powinny być na rynku?

Istotnie, dlaczego przemysł odzieżowy, który od dwóch blisko lat ogranicza wykorzystanie swoich mocy produkcyjnych z braku zamówień, nie zapewnia terminowych dostaw poszukiwanego towaru?

W Zjednoczeniu Przemysłu Odzieżowego beznadziejnie rozkładają ręce. Brak tkanin. Przemysł wełniany dostarcza materiały mundurkowe dopiero w drugiej połowie sierpnia. Fabrykom produkującym ubranka szkolne grozi postój.

A więc w tym roku, podobnie jak w latach ubiegłych, część mundurków szkolnych dotrze na rynek z dużym opóźnieniem. Złoty tradycji wadliwego zaopatrzenia rynku w ubranka, towar bynajmniej nie luksusowy, nie mogły przezwyciężyć nawet interpelacje posłów w sejmie.

Przemysł odzieżowy, aby w pełni zaopatrzyć rynek w ubranka szkolne, na początku tego roku zwiększył zamówienie na tkaniny mundurkowe o 600 tys. m.b. Przemysł wełniany nie wykonał jednak na czas tego dodatkowego zamówienia. Jest to tym bardziej zastanawiające, że przemysł wełniany przekroczył plan I półrocza br. o 1 mln. m.b. tkanin. Czy w tej liczbie nie mogły znaleźć się materiały zamówione przez konfekcję? Szczególnie, że w

przemyśle i w handlu nagromadziły się poważne zapasy tkanin.

„WINOWAJCA”

Zjednoczenie Przemysłu Wełnianego — Północ w najmniejszym stopniu nie poczuwa się do winy. Aby wykonać dodatkowe zamówienie konfekcji należało zwiększyć w planie udział „czterdziestek” na niekorzyść tkanin zgrzebno-czesankowych z 60 proc. wełny. Obie tkani-

może odmówić im wypłat. W najlepszym wypadku nie wypracują funduszu zakładowego. Z winy?

W tym roku bardziej niż kiedykolwiek Zjednoczenie odczuło ujemne skutki sztywnego planowania, nie uwzględniającego możliwości minimalnych zmian w wartości produkcji. Na giełdzie towarowej handel nie „oblażył” zamówieniami wielu tkanin, przeważnie wysokoprocentowych, jednak przemysł — jako się rzekło — nie ma

Tak wypada nazwać brak wyprzedzenia w produkcji dostawcy.

BEZ WYPRZEDZENIA

Dwa razy w ciągu roku mają miejsce giełdy towarowe, na których przemysł odzieżowy prezentuje przedstawicielom handlu kolekcję fasonów konfekcji, przygotowaną do produkcji w następnym półroczu. Handel aprobuje nie tylko fasony, równocześnie uzgadnia z przemysłem odzieżowym kolory i

tych umowach — nie godząc się na przyjęcie zamówionej konfekcji nawet wtedy, gdy tkanina, z jakiej ją wykonano różni się minimalnie odcienniem od wybranej przez przedstawicieli wojewódzkich hurtowni handlu odzieżą.

Dla zmniejszenia możliwości cofnięcia zamówienia handlu pracownicy fabryk odzieżowych odbywają tournée po 17 wojewódzkich miastach i zabiegają o zgodę hurtowni na wykonanie zamówienia z materiałów, którymi

Mundurki w urzędowym uniformie

BARBARA WIŚNIEWSKA

ny podobne wyglądem, różnią się zasadniczo ceną.

Właśnie ceną, a Zjednoczenie obowiązuje przeciw narodowy plan gospodarczy, który dokładnie, bardzo szczegółowo określa ilość, asortyment i wartość produkcji. Przyjęcie dodatkowego zamówienia przemysłu odzieżowego wymagało więc korekt planu, na co potrzebna jest zgoda resortu. Ministerstwo Przemysłu Lekkiego uznało konieczność dostosowania się do potrzeb rynku, nie pomyślało jednak o równoczesnej zmianie rocznego planu wartości produkcji Zjednoczenia. Ponaglenie nie dało rezultatu. Jakże to może mieć skutki dla Zjednoczenia nie trudno się domyśleć. Poza tym przedsiębiorstwa wprawdzie obowiązują plany operatywne ustalone co do kwartału, ale wysokość funduszu plac uzależniona jest od wartości produkcji. Te przedsiębiorstwa, które będą realizować dodatkowe zamówienia z konieczności wykonują produkcję mniej wartościową i bank

możliwość skorygowania ich wartości planu. W trudnej sytuacji Zjednoczenie usiłowało przynajmniej wywalczyć zmianę planu o różnicę wartości, jaką wprowadzały owe nieszczerne tkaniny mundurkowe z 40% wełny. Czy wobec tego wypada dziwić się opóźnieniu dostaw dla przemysłu odzieżowego?

Nie wątpię, że Czytelnicy skwitują to pytanie oburzeniem. I słusznie. Zjednoczenie mogło targować się z resortem o zmianę wskaźników, ale równocześnie powinno wykonywać tę ważną ze społecznego punktu widzenia produkcję. Rzecz w tym, że przemysł wełniany formalnie jest w porządku. Tkaniny dodatkowo — dostarczone będą w II półroczu. A gdyby przemysł wełniany już od 1 lipca rozpoczął sukcesywny dostawę dla konfekcji przede wszystkim zaskoczyłoby to... przemysł odzieżowy. W przemysle włókienniczym panuje bowiem chroniczna choroba,

wzory m. in. spódnic, ubrań, odzieży dziecięcej i młodzieżowej. Tkaniny te wybierane są z kolekcji wzorów przygotowanych przez przemysł wełniany. Dopiero na podstawie zamówienia handlu przemysł odzieżowy składa w przemyśle wełnianym szczegółowe zapotrzebowanie na tkaniny w II półroczu. Z kolei przemysł wełniany ustala z przemysłem czesankowym harmonogram dostaw przędzy wełnianej. Nie ma wyprzedzenia produkcji u dostawcy. Dlatego w pierwszym dniu II półrocza powstają luki w zaopatrzeniu przemysłu pracującego bezpośrednio na zamówienie handlu. Z materiału, który dopiero jest tkanym, przemysł konfekcyjny nie może żyć odzieżą. Aby jednak nie dopuścić do unieruchomienia fabryk przyjmuje tkaniny zastępcze. To jest te materiały, które znajdują się w magazynach zakładów przemysłu wełnianego.

Nasytienie rynku sprawia, że handlowcy — opierając się na zawar-

PODJĘTA 12 maja 1959 r. uchwała Rady Ministrów w sprawie rewizji finansowo-księgowych w państwowych jednostkach organizacyjnych stanowi o dawna oczekiwany akt prawny, który m. in. reguluje zakres czynności i sytuację prawną g. księgowego.

Zachowując tradycyjny termin (główny księgowy) uchwała na pierwszy plan wysuwa zadania w zakresie kontroli wewnętrznej. Z samej konstrukcji uchwały wynika, że główni księgowi, obok księgowych rewidentów i biegłych księgowych, stanowią istotny element systemu kontroli. Przyjęcie koncepcji: główny księgowy-kontroler pociągnęło za sobą szereg konsekwencji.

Pierwszą z nich jest rozgraniczenie czynności kontrolnych od bezpośredniego, operatywnego kierowania. Gł. księgowy, którego podstawowym obowiązkiem jest kontrola, nie powinien w zasadzie wykonywać funkcji bezpośredniego zarządzania sprawami przedsiębiorstwa, ponieważ ogranicza to efektywność jego działania jako kontrolera. Dalszą

w tym przypadku na wyraźne antydogmatyczne stanowisko wychodząc z założenia, że w określonych warunkach może okazać się bardziej racjonalne podporządkowanie g. księgowemu niektórych czynności o charakterze operatywnym zarządzania, niż tworzenie dla nich odrębnych komórek organizacyjnych.

Dlatego, to z reguły mniejszych przedsiębiorstw o skomplikowanej strukturze organizacyjnej oraz przede wszystkim łączenia i podporządkowania g. księgowemu zagadnień finansowych.

W żadnym jednak wypadku nie można powierzać g. księgowemu bezpośredniego i osobistego sprawowania dyspozycji środkami finansowymi lub materiałnymi, np. pełnienie funkcji kasjera czy magazyniera. Intencją uchwały jest ochrona g. księgowego przed obciążeniem go, zwłaszcza w małych przedsiębiorstwach takimi funkcjami, które całkowicie wykluczyłyby możliwość wykonywania kontroli. Istnieje bowiem zasadnicza różnica pomiędzy podporządkowaniem mu kasjera, a zlecaniem osobistego peł-

nych. Zadaniami g. księgowego jest takie zorganizowanie ewidencji w przedsiębiorstwie, by była ona w stanie udzielić wiarogodnej odpowiedzi na pytania ze strony kierownictwa przedsiębiorstwa, a z drugiej strony odpowiednio prezentować materiały analityczne i sprawozdawcze księgowości, zwracając uwagę na momenty istotne dla kierownictwa przedsiębiorstwa.

Gł. księgowy działa jako kontroler na zlecenie dyrektora przedsiębiorstwa i jest przed nim za to odpowiedzialny. Gł. księgowy nie jest ustanowiony po to, aby kontrolować dyrektora. Nie zmniejsza to bynajmniej jego odpowiedzialności z tytułu przestrzegania obowiązujących przepisów, za które zarówno g. księgowy i jak i dyrektor są odpowiedzialni.

Charakter wykonywanych funkcji kontroli, ewidencji i analizy ekonomicznej nie wymaga, by g. księgowy z mocy prawa upoważniony był do reprezentowania przedsiębiorstwa, do podpisywania oświadczeń woli w imieniu przedsiębiorstwa. Gł. księgowy nie zarządza przed-

Biegły księgowy i jego społeczna rola

STEFAN FRENKEL

Sto dwadzieścia tysięcy osób zatrudnia w Polsce aparat finansowo-księgowy. W tej liczbie znakomita większość spełnia funkcje pomocniczo-techniczne, a tylko 20 tysięcy w mniejszym lub większym stopniu odpowiada wymaganiom, jakie się stawia głównym księgowym. Z tego znacznie już większego grona fachowców wybrano 5000 nazwisk i wpisano je na pierwszą listę państwową, obejmującą biegłych-księgowych.

Wpis ten jest związany z ogłoszoną ostatniego dnia czerwca uchwałą Rady Ministrów z 12 maja br. o rewizji finansowo-księgowej. Reguluje ona szereg spraw z zakresu pracy księgowości w przedsiębiorstwach państwowych i instytucjach oraz ostatecznie definiuje prawa i obowiązki głównego księgowego (patrz artykuł Z. Paryzińskiego).

Jednym z najważniejszych postanowień tego aktu prawnego jest ustalenie, że w zasadzie w każdym przedsiębiorstwie państwowym corocznie przeprowadzana będzie rewizja finansowo-księgowa (w instytucji budżetowej co najmniej raz na dwa lata) i weryfikacja bilansu. Dokonywać tego będzie specjalna komisja weryfikacyjna, powołana przez zjednoczenie spośród najbardziej zainteresowanych instytucji. W komisji takiej będą więc brali udział: przedstawiciel zjednoczenia, przedstawiciel banku finansującego dane przedsiębiorstwo lub właściwego oddziału finansowego, fachowiec danej branży oraz jeden lub dwóch biegłych-księgowych. Ci właśnie biegli-księgowi, wybrani z listy państwowej, reprezentujący równocześnie czynnik fachowy od strony problemów księgowości oraz z punktu widzenia specjalizacji branżowej, przeprowadzają rewizję ksiąg oraz analizę bilansu — zarówno pod względem prawidłowości formalnej, jak i z punktu widzenia gospodarności kierownictwa przedsiębiorstwa. Wyniki swej rewizji biegli-księgowi przedstawiają komisji weryfikacyjnej, która podejmuje odpowiednią uchwałę w przyjęciu bilansu lub konieczności jego poprawienia, o środkach, jakie należy przedsięwziąć, aby usprawnić gospodarkę zakładu, oraz o wielu innych sprawach dotyczących dalszej pracy przedsiębiorstwa.

Po zakończeniu pracy komisji weryfikacyjnej w zjednoczeniu odbywa się narada, na której rozpatruje się wnioski zgłoszone przez komisję. Operującą się na tych wnioskach kierownictwo zjednoczenia wydaje odpowiednie zarządzenia, równocześnie jednakże stosuje bodźce ekonomiczne dla kierownictwa analizowanego przedsiębiorstwa. Przysądza bądź nagrody (niezależnie od wszelkiego rodzaju innych podkreśla się gospodarczy charakter funkcji zjednoczenia w przeciwieństwie do administracyjnego charakteru centralnego zarządu).

Nowy projekt ustawy o przedsiębiorstwach przewiduje w związku z tym objęcie zjednoczeń ustawą o przedsiębiorstwach. Wszystko to stanowiło przesłanki do ustanowienia stanowiska g. księgowego również w zjednoczeniach. Tryb mianowania i odwoływania g. księgowego w zjednoczeniach jest analogiczny do trybu przyjętego dla tych czynności w stosunku do g. księgowych w przedsiębiorstwach. Jest więc on mianowany i odwołany przez jednostkę nadrzędną i podporządkowany bezpośrednio dyrektorowi zjednoczenia. Ponieważ, zwłaszcza w zakresie podporządkowania g. księgowego bezpośrednio dyrektorowi, w praktyce występowały odchylenia od tej słusznej zasady, powzięte uchwały wprowadza w pełni uzasadnioną jednolitość. Charakter zjednoczenia, wykonywającej funkcje kontroli i nadzoru w stosunku do przedsiębiorstwa, a jednocześnie pewne funkcje gospodarcze bezpośrednio, powoduje podział obowiązków i zadań g. księgowego na sprawowanie nadzoru nad pracą g. księgowych w przedsiębiorstwach i na wykonywanie funkcji g. księgowego w stosunku do bezpośrednio działalności gospodarczej zjednoczenia. Tak więc g. księgowy sprawuje nadzór nad rachunkowością i kontrolą wewnętrzną wykonywaną przez g. księgowych przedsiębiorstwa. Opracowuje i wydaje branżowe instrukcje w zakresie branżowych planów kont, analizy i kalkulacji kosztów, techniki księgowości itp. Ponadto zajmuje się sprawą badania sprawozdań finansowych okresowej i rocznej oraz sporządzania zbiorczych sprawozdań. Bezpośrednio spełnia funkcje g. księgowego w stosunku do działalności własnej zjednoczenia oraz do funduszy centralizowanych rozliczeń z budżetem itp.

Nowa uchwała jest jeszcze jednym ogniwem w łańcuchu porządkowania naszej gospodarki.

nach premii! za dobrą pracę, bądź stosuje sankcje karne, aż do zwolnienia ze stanowiska włącznie.

Wyniki analizy bilansu, dokonanej przez komisję weryfikacyjną, oraz decyzje zjednoczenia z tym związane, przedstawiane są następnie samorządowi robotniczemu na zebraniu w zakładzie. W oparciu o tę analizę odbywa się dyskusja, w której niemałą rolę odgrywa aparat księgowości. Dyskusja ta pozwala na poznanie wszystkich mocnych i słabych stron zakładu z gospodarczego punktu widzenia. Niewątpliwie powinna się ona przyczynić do usunięcia szeregu istniejących mankamentów oraz do usprawnienia pracy przedsiębiorstwa.

Wprowadzony został także obowiązek ogłaszania bilansów przedsiębiorstwa w wyznaczonych do tego celu pismach, w tym również w pismach lokalnych (tymczasem do tych pismach będzie mniejszych przedsiębiorstw, przede wszystkim zakładów przemysłu terenowego, ale w późniejszym okresie obejmie wszystkie przedsiębiorstwa państwowe).

Tak więc, wprowadzone uchwałą Rady Ministrów rewizje finansowo-księgowe będą znacznie szerszym zasięgiem, niż przeprowadzane dotychczas rewizje, mające na celu kontrolę prawidłowości naliczenia funduszu zakładowego. Dotyczyć one będą całokształtu działalności gospodarczej badanego przedsiębiorstwa i w ten sposób ujawniać będą zarówno dobre metody pracy, jak i jej niedomagania. Niezmierzony ważny jest charakter, jaki uchwała nadała tym rewizjom. Jest to charakter swego rodzaju społeczny, albowiem w skład komisji weryfikacyjnej wchodzić będą ludzie reprezentujący różne instytucje, nie zainteresowane bezpośrednio w rewidowanym przedsiębiorstwie. Poza tym publiczna dyskusja wyników rewizji przed gremium samorządu robotniczego czyni z niej instrument społeczny oddziaływania na kierownictwo przedsiębiorstwa.

Nie bez znaczenia jest także fakt, że biegli-księgowi, w niczym nie związani z badanym przedsiębiorstwem, będą absolutnie niezależni. Zapewnia to szereg postanowień uchwały.

Po pierwsze, niezależnie od normalnego swego uposażenia, otrzymywać oni będą z tytułu wpisu na państwową listę biegłych-księgowych comiesięczne wynagrodzenie w wysokości jednego tysiąca złotych za gotowość wykonywania na żądanie odpowiednich władz rewizji finansowo-księgowych (praca ta będzie oczywiście odrębnie wynagradzana). Wynagrodzenie to może być wypłacane również na wypadek zwolnienia danego księgowego z jego stanowiska w przedsiębiorstwie. Stwarza to u takiego księgowego poczucie niezależności materialnej i uodpornia go na wszelkie wpływy zewnętrzne.

Po drugie, warunkiem wpisu na listę państwową jest wysoki poziom etyczny i moralny kandydata oraz możliwość skreślenia go z listy w razie popełnienia jakiegokolwiek przekroczenia. Zarówno przyjęcie kandydata jak i jego skreślenie z listy opiniowane są przez Stowarzyszenie Księgowych, a więc instytucję o charakterze par excellence społecznym. Wpisanie na listę — niezależnie od strony materialnej — jest z pewnością dużym zaszczytem dla księgowego,

skreślenie zaś z listy na pewno stanowiłoby dla niego wielką klęskę. Ten czynnik moralny więc będzie wielkie znaczenie dla stworzenia odpowiedniej atmosfery w komisji weryfikacyjnej, w której pierwsze skrzypce grać będzie oczywiście biegły-księgowy.

Pięć tysięcy biegłych-księgowych — to liczba niedostateczna jeszcze dla sprawnego przeprowadzenia corocznych rewizji wszystkich przedsiębiorstw państwowych. Dlatego też przewiduje się rozszerzenie jej o dalsze nazwiska najodpowiedniejszych do tej pracy ludzi. Do roku 1962 wpisywać się będzie na listę na wniosek Stowarzyszenia Księgowych według uznania Ministerstwa Finansów. Po tym jednak terminie kryteria wpisu zostaną znacznie zaostrzone. Każdy ubiegający się o wpis będzie musiał mieć nie tylko wieloletnią praktykę, ale również wyższe wykształcenie ekonomiczne. Będzie musiał również zdać specjalny egzamin państwowy.

Udział Stowarzyszenia Księgowych w decyzjach co do wpisu i skreślenia z listy biegłych-księgowych oraz częściowe ich uniezależnienie materialne zbliżają zawód księgowego do pojęcia wolnego zawodu. Tytuł księgowego przestanie być pojęciem identyfikującym go z rejestratorem zapisów księgowych, a stanie się odzwierciedleniem osoby godnej zaufania i powołanej do pełnienia funkcji działacza gospodarczego i społecznego.

Powagę tego tytułu zwiększa jeszcze sporządzenie listy państwowej, obejmującej 200 nazwisk ekspertów branżowych. Będą to ludzie, którzy przez wiele lat pełnili obowiązki księgowych w określonych przedsiębiorstwach i branżach gospodarczych, tam nabyli wielką praktykę i znajomość danej branży (niezależnie od wysokich kwalifikacji w księgowości), obecnie zaś przeważnie z racji swego wieku przestali pracować. Nie ma najmniejszego powodu, aby państwo miało rezygnować z możliwości wykorzystania kwalifikacji i wielkiego doświadczenia tych ludzi. Przez wpisanie ich na listę ekspertów branżowych nakłada się na nich obowiązki wykonywania specjalnych zleceń rządowych, sprawozdań, się za zwoływają do przeprowadzania badań określonych zagadnień w określonych dziedzinach gospodarczych. W oparciu o wyniki takich badań rząd będzie mógł podejmować decyzje ekonomiczne, niejednokrotnie podstawowego znaczenia. Za gotowość do wykonywania tych zleceń wpisani na listę eksperci otrzymywać będą odpowiednie wynagrodzenie, traktowane jako dodatek do otrzymywanej renty. Przeprowadzane analizy ekonomiczne będą honorowane oddzielnie, podobnie jak prace leżące. Przewiduje się, że lista ekspertów branżowych z upływem czasu zostanie rozszerzona — ewentualnie do 500 osób.

Uchwała Rady Ministrów o rewizji finansowo-księgowej może mieć doniosłe znaczenie dla naszego życia gospodarczego. Wszystkie objęte nią przedsiębiorstwa powinny przyczynić się nie tylko do usprawnienia gospodarki w przedsiębiorstwach, ale i do zapobieżenia marnotrawstwu i nadużyciom, które — niestety — ciągle jeszcze mają miejsce. Efekty tej uchwały będą o tyle skuteczniejsze, o ile jej społeczny charakter będzie w praktyce realizowany, o ile jej intencje zostaną przez wszystkich, mających ją wprowadzić w życie, należycie zrozumiane.

Nowe spojrzenie na głównego księgowego

ZDZISŁAW PARYZIŃSKI

konsekwencją jest specyficzne usytuowanie g. księgowego w hierarchii służbowej przedsiębiorstwa.

Zakres i waga zagadnień wykonywanych przez g. księgowego w pełni uzasadniają podniesienie go do rangi zastępcy dyrektora. Jednak zast. dyrektora w określonych przypadkach pełnić może faktycznie funkcje dyrektora (np. podczas nieobecności dyrektora), co znów jest nie do pogodzenia z funkcjami kontrolnymi g. księgowego. W związku z tym stanowisko g. księgowego pod względem hierarchii służbowej i uposażenia — zrównane zostało ze stanowiskiem zastępcy dyrektora, nie jest on jednak jego faktycznym zastępcą, ponieważ ze względu na specjalny charakter jego czynności nie może zastępować dyrektora w kierowaniu przedsiębiorstwem. Konsekwencją podniesienia g. księgowego do rangi zast. dyrektora jest mianowanie i odwoływanie go przez kierownika jednostki nadrzędnej, na wniosek dyrektora przedsiębiorstwa.

Wprowadzić zgodnie z dotychczas obowiązującymi zasadami g. księgowemu również powinien być mianowany i odwołany przez kierownika jednostki nadrzędnej, a w samym przedsiębiorstwie podporządkowany bezpośrednio dyrektorowi. Jednak w praktyce miały miejsce często odstępstwa od tej zasady. Często były zwłaszcza przypadki podporządkowania g. księgowego nie dyrektorowi, ale jego zastępcy w oparciu o przepisy rozszerzające uprawnienia dyrektora przedsiębiorstwa w zakresie ustalania struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa.

Podstawowym obowiązkiem g. księgowego jest nadzorowanie systemu kontroli wewnętrznej w całym przedsiębiorstwie oraz wykorzystanie danych ewidencji do wszechstronnej analizy i oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Wykonywanie tych funkcji wymaga dokładnej znajomości ekonomiki przedsiębiorstwa i jego organizacji, niezależnie od wiadomości fachowych w zakresie organizowania i prowadzenia księgowości.

A więc g. księgowy — to ekonomista, organizator i jednocześnie kierownik ewidencji w przedsiębiorstwie. Funkcje jego wykraczają poza bezpośrednie kierowanie zespołem pracowników księgowości.

Powstaje pytanie, czy ludzie pełniący obecnie funkcje g. księgowych są w pełni przygotowani do wykonywania tych odpowiedzialnych zadań. Z pewnością istnieje poważna ilość g. księgowych, którzy takie kwalifikacje posiadają. Wyższe studia ekonomiczne i wieloletnia praktyka w przedsiębiorstwach, znajomość problematyki branżowej pozwoli im na względnie szybkie przestawienie się na wykonywanie nowych zadań.

Następna kategoria, to g. księgowi, którzy, aby wykonywać nowe zadania, będą musieli uzupełnić swoje teoretyczne i praktyczne kwalifikacje. Kategoria ta, to potencjalni g. księgowi. I ostatnia grupa, to ci, którzy nie potrafili, albo nie chcą wyjść poza czynności rejestracyjne. W związku z tym w pewnych przypadkach może okazać się konieczne dokonanie niezbędnych przesunień personalnych.

Jednak tendencja naturalna będzie proces rozszerzania i uzupełniania kwalifikacji dotychczasowych g. księgowych, ich „ekonomizacja“ a nie odwrotnie: uzupełniania kwalifikacji z dziedziny księgowości przez ekonomistów innych specjalności, po to, aby obsadzić nimi stanowiska g. księgowych. Przyjęcie koncepcji g. księgowego — kontrolera oraz rozgraniczenie czynności kontrolnych od operatywnego zarządzania nie wyklucza możliwości podporządkowania g. księgowemu czynności wykraczających poza normalny, uchwałą określony zakres jego obowiązków. Ustawodawca stoi

nienia funkcji kasjera. Zakres kontroli wewnętrznej powierzony g. księgowemu został w uchwale dokładnie sprecyzowany, co jest niewątpliwym jej plusem w porównaniu z uchwałą o prawach i obowiązkach g. księgowych z 20 stycznia 1950 r. A więc kontrola wewnętrzna obejmuje kontrolę wstępną — przed realizacją czynności kontrolowanych, oraz kontrolę bieżącą — po realizacji czynności kontrolowanych.

Za celowość i gospodarność podejmowanych czynności i decyzji odpowiedzialny jest dyrektor przedsiębiorstwa. Ponieważ uchwała nie nakłada na g. księgowego obowiązku kontroli operacji gospodarczych z punktu widzenia ich zgodności z planem, domniemywać należy, że w tym zakresie przysługuje g. księgowemu prawo opiniowania. Takie rozwiązanie w warunkach zwiększonych uprawnień i odpowiedzialności przedsiębiorstwa i jego dyrektora, wyrażających się m. in. w fakcie zatwierdzania przez dyrektora przedsiębiorstwa planu techniczno-ekonomiczno-finansowego wydaje się jak najbardziej słusze i uzasadnione.

Dalszym obowiązkiem g. księgowego jest zorganizowanie księgowości, kalkulacji i sprawozdawczości finansowej, i to w taki sposób, aby w pełni zabezpieczona była ochrona mienia społecznego, kontrola wykonywania zadań planowych oraz stworzenie przesłanki do skutecznego działania wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego. Gł. księgowy instruuje, kieruje zespołem podległych sobie pracowników, odpowiedzialny jest za terminowe sporządzanie zewnętrznych i wewnętrznych sprawozdań finansowych, za należyte zabezpieczenie i przechowywanie ksiąg, dokumentów księgowych i sprawozdań finansowych.

Gł. księgowy zobowiązany jest do zorganizowania prawidłowego obiegu dokumentów, będących podstawą ewidencji księgowej. Jakość i terminowość księgowości zależne są od jakości i terminowości spływu dokumentacji źródłowej, stąd też w pełni uzasadnione są uprawnienia g. księgowego w tym zakresie. Gł. księgowy obowiązany jest ponadto do wykonywania kontroli wszystkich jednostek organizacyjnych co do prawidłowości i rzetelności sporządzania sprawozdań i obiegu dokumentacji źródłowej. Nie jest natomiast zobowiązany do organizowania systemu kontroli oraz ustalania treści samej dokumentacji źródłowej, co — jak należy domniemywać — stanowi obowiązek dyrektora przedsiębiorstwa. Nie jest więc jednak odpowiedzialny za ujawnione w toku kontroli wewnętrznej braki i nieprawidłowości, o ile nie wynikają z braków samego systemu kontroli, do nadzorowania którego powołany został g. księgowy. Postawienie kropki nad „i“ co do obowiązków i trybu organizowania w przedsiębiorstwie systemu kontroli wewnętrznej byłoby z pewnością celowe, ponieważ brak takiej dyrektywy ograniczyć może w konkretnych przypadkach efektywność działania głównego księgowego jako kontrolera.

Dalsza sfera działalności g. księgowego — to opracowywanie analiz ekonomicznych stanu majątkowego i wyników finansowych przedsiębiorstwa w oparciu o ewidencję księgową oraz wewnętrzną i zewnętrzną sprawozdawczość finansową. Szczególny nacisk położony został na dokonywanie analiz wyników kosztów własnych, na porównywanie kalkulacji wstępnych z kalkulacjami wynikowymi w sumach globalnych i w elementach kosztów, analizowanie przyczyn stwierdzonych odchyleń oraz wysuwanie wniosków dotyczących podjęcia środków zaradczych i wskazujących możliwości zwiększenia ekonomicznej efektywności działania.

Prowadzenie nowoczesnego przedsiębiorstwa wymaga szeregu szczegółowych i aktualnych danych dotyczących odzwierciedlanych w ewidencji procesów i zjawisk gospodar-

stwo, nie powinien też w związku z tym zaciągać zobowiązań w imieniu przedsiębiorstwa. Obejmuje to także dysponowanie rachunkami bankowymi. Z uchwały nie wynika obowiązek zgłaszania do banku podpisu g. księgowego jako osoby upoważnionej do dysponowania rachunkami bankowymi, jednak dokumenty będące podstawą obrotów i rozliczeń z bankami muszą być poddane kontroli wstępnej przez g. księgowego i podpisane na dowód jej przeprowadzenia.

Należy jednak przyjąć, że w przypadkach podporządkowania g. księgowemu komórek finansowych jest on upoważniony do dysponowania rachunkiem bankowym. Uregulowanie sprawy podpisu g. księgowego antycypuje w pewnym zakresie nowelizację dekretu o przedsiębiorstwach, jest ono jednak konsekwencją przyjętej koncepcji „modelu“ g. księgowych.

Jak wspomniano g. księgowy sprawuje funkcje kontrolne na zlecenie dyrektora przedsiębiorstwa. Nie wyklucza to jednak możliwości powstawania rozbieżności zdań pomiędzy nim a dyrektorem. Gł. księgowy ma obowiązek odmówić podpisu dokumentów niezręcznych lub dotyczących operacji sprzecznych z obowiązującymi przepisami. Ostateczną instancją w sprawie wykładni obowiązków przepisów jest dyrektor przedsiębiorstwa i on wydaje wiążącą g. księgowego decyzję. Dyrektor, w przypadku gdy w dalszym ciągu podtrzymuje zakwestionowaną przez g. księgowego decyzję, daje powtórnie pisemne polecenie, które główny księgowy obowiązany jest wykonać. Kwestionowany przez siebie dokument zaopatrzyć wówczas klauzulą o złożonym zastrzeżeniu z ewentualnym omówieniem i uzasadnieniem zajętogo stanowiska.

Uchwała nie zobowiązuje g. księgowego do zawiadamiania jednostki nadrzędnej, ani innych władz o różnicy zdań w zakresie interpretacji przepisów. Pełna odpowiedzialność ciąży na dyrektora, a konsekwencje decyzji łamiących, obowiązujące przepisy spadają na dyrektora w momencie ujawnienia ich w toku rewizji dokumentarnych wykonywanych przez księgowych-rewidentów, względnie rewizji i kontroli innych uprawnionych do tego organów. Z kolei rewident, którym znany jest tryb rozstrzygania rozbieżności zdań między dyrektorem a głównym księgowym z pewnością w pierwszym rzędzie poddadaż wnikiwym badaniom wszystkie kwestionowane przez g. księgowego przypadki. Oczywiście jest rzeczą, że spory pomiędzy dyrektorem a g. księgowym dotyczyć mogą tylko interpretacji przepisów, w żadnym przypadku główny księgowy nie jest obowiązany, ani nie ma prawa wykonywać poleceń, których wykonanie niszczyłoby cechy przestępstwa.

Ta forma uregulowania bardzo drażliwej a jednocześnie istotnej kwestii wydaje się być całkiem prawidłowa i sprzyjająca współdziałaniu dyrektora i g. księgowego. Odpowiedzialność za naruszenie porządku prawnego ponoszą zarówno g. księgowy jak i dyrektor, z tym że główny księgowy ma możliwość zwolnić się z niej w drodze sprzeciwu wykonania polecenia niezgodnego z obowiązującymi normami prawnymi.

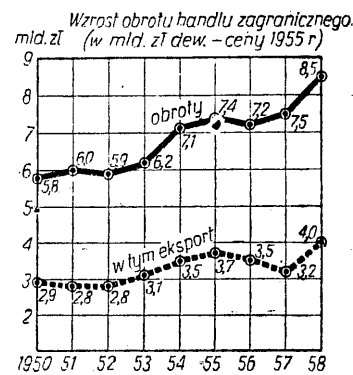
Uchwała wprowadza g. księgowego również w zakładowe działania według zasad pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego w ramach przedsiębiorstwa wielozakładowego, niezależnie od g. księgowego w zarządzie przedsiębiorstwa. Wszelkie postanowienia dotyczące g. księgowych przedsiębiorstw dotyczą odpowiednio g. księgowych zakładów.

Nowa uchwała obejmuje zakresem swojego działania również g. księgowych zjednoczeń. Zjednoczenia, niezależnie od kierownictwa i koordynacji pracy podległych i zrębowanych w zjednoczeniu przedsiębiorstwach, wykonują bezpośrednio określone funkcje gospodarcze. Wy-

Handel zagraniczny

Krzywa wzrostu obrotów handlu zagranicznego jest znacznie mniej stroma niż trend rozwojowy jakiegokolwiek innej dziedziny gospodarki polskiej. Były nawet okresy, kiedy obroty handlowe spadały w zestawieniu z rokiem poprzednim (oczywiście w cenach porównywalnych). Wynikało to z niedoceniania znaczenia wymiany międzynarodowej. Na szczęście okres ten mamy już za sobą i obecnie — jak świadczy o tym program na lata 1959 — 63 — przewiduje się znacznie szybsze niż poprzednio tempo wzrostu obrotów handlowych z zagranicą.

Korzystnym natomiast zmianom uległa struktura handlu zagranicznego, zwłaszcza eksportu. Podczas gdy przed wojną, a nawet jeszcze na początku planu 6-letniego, masywny i urzędzany stanowiący drobny ułamek wartości naszego wywozu, w ostatnich latach udział ich wielokrotnie się zwiększył — za cenę zmniejszenia udziału surowców (zwłaszcza węgla) w całości wywozu. Świadczy to o daleko posuniętej fazie naszej industrializacji oraz o postępie technicznym. Jaki został udział surowców w naszym wywozie, przedstawia nasz wykres.



1937	1949	1955	1958
a 2,3%	a 12,5%	a 12,5%	a 5,5%
c 34,5%	c 20,6%	c 15,3%	c 16,9%
b 62,3%	b 64,5%	b 64,4%	b 50,8%
a 0,9%	a 2,4%	a 13,1%	a 26,8%

a — maszyn, urządzenia, sprzęt, transportery;
b — surowce i materiały do produkcji;
c — artykuły rolno-spożywcze;
d — artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego.

Sprawy do przemyślenia

Właściwa reklama we właściwej prasie

Ogłoszenia prasowe coraz więcej zajmują miejsca na szpaltach naszych gazet. W wielu dziennikach ogłoszenia pochłaniają od 20 do 30 proc. miejsca. Na ogłoszenia i reklamę w prasie wydaje się wiele złotych rocznie. Mam jednak pewne wątpliwości czy kierunki rozwoju reklamy prasowej są najbardziej racjonalne.

Racjonalnym mankamentem prasowej informacji handlowej jest ograniczenie jej w wielu przypadkach do ogłoszeń i ofert interesujących prawie wyłącznie kierowników przedsiębiorstw. Zazwyczaj bowiem kolumna ogłoszeń w dowolnie wybranym dzienniku, to przede wszystkim ogłoszenia o przetargach na wykonanie robót przemysłowych, względnie anonsy o upłynieniu zbędnych urzędów fabrycznych, materiałowych itp. Drugą pod względem wielkości zajmowanego miejsca pozycją są tzw. ogłoszenia drobne o wszelkiego rodzaju odpłatności indywidualnej. Oczywiście zarówno pierwszy jak i drugi typ ogłoszeń jest potrzebny. Nie mogą one jednak dominować w prasie, a zwłaszcza w prasie przeznaczanej dla szerokiego rzeszy czytelników. Prowadzi to bowiem do prawie zupełnego braku zainteresowania kolumnami ogłoszeń ze strony przeciętnego czytelnika.

Przytoczyliśmy już wprawdzie do ogłoszeń reklamujących radioodbiorniki. Niedawno rozwinęto skuteczną reklamę wyrobów Iniar-skich. Od czasu do czasu widzimy w prasie ogłoszenia propagujące kosmetyki, zegarki, telewizory, wyroby jubilerskie. Ale na tym właściwie kończy się reklama artykułów konsumpcyjnych. Stanowi ona nieznaczny margines ogłoszeń prasowych. Nic też dziwnego, że u przeciętnego czytelnika kolumny ogłoszeniowe faktycznie nie wzbudzają zainteresowania.

Jeżeli zaś chcemy owo zainteresowanie wywołać, to trzeba dostosować reklamę prasową do potrzeb odbiorcy gazet. Osiągnąć to można poprzez szeroką informację o wszystkich sprawach, jakie mogą interesować przeciętnego czytelnika, jako codziennego nabywcy artykułów konsumpcyjnych i usług, postawiając ogłoszenia skierowane do przedsiębiorstw pismom fachowym, tj. przetargi na roboty budowlane — „Fundamentom”, anonsy o nadwyżkach materiałowych czy wolnych mocach produkcyjnych — „Życie Gospodarcze”, „Gazecie Handlowej”, „Rzemieśnikowi” czy „Gospodarcze Materiały” itp.

Co zaś interesuje przeciętnego czytelnika „Życia Warszawy” czy „Expressu Wieczornego”? Na kolumnach ogłoszeń czytelnik chętnie ogląda będzie informacje jak, gdzie i za ile można szybko nabyć potrzebne mu w danej chwili towary, względnie usługi. Co to byłoby za wygoda gdyby np. z „Expressu Wieczornego” można się

było dowiedzieć gdzie najszybciej można podzłować buty, uprać sukienkę albo uszyć ubranie. Ile daremnego chodzenia można by uniknąć gdyby nasze gazety solidnie informowały o towarach znajdujących się aktualnie w sklepach. Nie każdy rodzi się towaroznawcą, a stosunkowo niskie zarobki wymagają nie lada kwalifikacji, ażeby móc je racjonalnie wydłaskować. Umiejętności te w jakiejś mierze powinna popularyzować właściwie zorganizowana reklama prasowa.

Postulowane kierunki rozwoju reklamy prasowej znajdują uzasadnienie nie tylko w potrzebie pomocy konsumentowi w wyborze towaru. Daleko bardziej poważną rolę może ona spełnić jako czynnik kształtujący strukturę popytu, która przy obecnej strukturze cen przysparza nam wiele kłopotów, dając razem z tradycyjną słabością do „jadła i napoju”, przesadnie wyolbrzymiony popyt na artykuły żywnościowe. Nie nauczyliśmy się bowiem jeszcze, wzorem innych krajów, racjonalnie kształtować strukturę spożycia.

Prawdę mówiąc nie ma w tym nic dziwnego. Dotychczas poza regulacją cen, którą jak wiadomo nielato jest przeprowadzać nie podejmuje się szerszej świadomej działalności, która miałaby na celu złagodzenie dysproporcji między strukturą popytu i podażą.

Aby towar trafił do konsumenta trzeba tego, ostatniego zapoznać z nowościami i przekonać, że są one dla niego bardziej potrzebne niż inne towary. Reklama prasowa może tu wiele pomóc. Musi ona jednak radykalnie zmienić swój charakter, musi zwrócić się frontem do konsumenta.

Aby postulat ten doczekał się realizacji konieczne jest bardziej świadome niż dotychczas kształtowanie kierunków rozwoju reklamy w poszczególnych dziennikach. Można to zapewne osiągnąć poprzez „odpowiednie zróżnicowanie cen ogłoszeń w zależności od charakteru pisma i ogłoszenia, np. wprowadzając niskie ceny za ogłoszenia w prasie codziennej, informującą szeroki ogół społeczeństwa o ważnych dla niego sprawach, a wysokie — za ogłoszenia skierowane do kierowników przedsiębiorstw. Odwrócić zaś ceny kształtowałyby się w pismach fachowych. Można też pomyśleć o formach ściślejszej współpracy ogółu Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i resortów wytwarzających towary na potrzeby rynku z redakcjami gazet.

Która z tych form będzie bardziej celowa i skuteczna, powinni wypowiedzieć się fachowcy. Sprawy nie można jednak pozostawiać własnemu biegowi.

ER-JOT.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

planów produkcji i spożywa szeregu dóbr konsumpcyjnych.

Trudne obecnie do nadrobienia spóźnienia w wykonaniu zaplanowanego na 5-latkę inwestycji w górnictwie i hutnictwie sprawiają, że produkcja węgla, rud żelaza i miedzi, surowców i stali surowej oraz wyrobów walcowanych będzie w 1960 r. o kilka do kilkunastu procent niższa niż przewidywał plan 5-letni. Opóźnienia w uruchomieniu produkcji lokomotyw spalinowych i elektrycznych wskazują, że i na tym odcinku założenia pięcioletni nie będą wykonane.

Pomyślnie natomiast wyniki wierceń poszukiwawczych wskazują na możliwość kilkuprocentowego przekroczenia planu wydobycia ropy naftowej oraz na bardzo poważne przekroczenie planu wydobycia gazu ziemnego. Pomyślny rozwój przemysłu stoczniowego wskazuje, że i na tym odcinku pięcioletnie plany

planu zaopatrzenia rolnictwa w nawozy sztuczne, których zużycie kształtuje się dotychczas na poziomie dużo niższym od założen pięcioletni. Wydaje się też, że wykonanie zadań pięcioletni w dziedzinie produkcji rolnej możliwe jest przy 20 do 30 proc. niższych dostawach nawozów sztucznych niż planowano.

Okazuje się więc, że w planie 5-letnim nie zostały w pełni docenione możliwości intensyfikacji rolnictwa, związane z wyzwoleniem inicjatywy i wykorzystaniem rezerwy gospodarki chłopskiej, w wyniku nowej polityki rolnej.

Charakterystycznym tego przykładem jest też zapowiadające się na bieżącej

sprawy, że w roku 1960 spożycie na głowę ludności mleka i przetworów mlecznych może się kształtować nieco niżej niż przewidzieli autorzy pięcioletni, pomimo wspomnianego, znacznego wzrostu skupu mleka. Późniejsze szacunki wskazują jednak, że podany wzrost skupu mleka nie wyczerpuje wszystkich możliwości. W wielu okolicach znaczna część pełnowartościowego mleka, w wyniku niedorozwoju przemysłu mleczarskiego wciąż jeszcze jest zjadana przez inwentarz żywy.

Dosyć późno podjęte decyzje w sprawie poprawy warunków hodowli drobiu sprawiają, że dostawy jaj na potrzeby rynku wewnętrznego będą się prawdopodobnie kształ-

Próba prognozy

produkcji zostaną o kilkanaście procent przekroczone.

Przekroczenie planowanej na pięcioletnie wartości produkcji przedmiotów spożywa będzie niewątpliwie wysokie.

Sądząc po dotychczasowych wynikach nastąpi około 30 proc. przekroczenie planu produkcji mięsa, co odpowiada w przybliżeniu około 1 mld zł. Znaczące przekroczenie założen pięcioletni zapowiadają się również, sądząc po najbliższych perspektywach rozwoju i dotychczasowych osiągnięciach, w produkcji telewizorów, rowerów i wyrobów farmaceutycznych.

Narastające trudności zbytu wskazują, że poniżej założen pięcioletni kształtować się będzie produkcja radioodbiorników, a opóźnienia w uruchomieniu i rozwoju przemysłu motoryzacyjnego wskazują, że produkcja motocykli, skuterów, motorowerów i samochodów osobowych również nie osiągnie poziomu zaplanowanego na bieżące pięcioletnie. Obawiać się też należy, że zapowiadający się ponadplanowy wzrost planów buraka cukrowego nie zdoła w pełni wyrównać opóźnień w zwiększeniu powierzchni upraw i do wykonania planu produkcji cukru zabraknie parę procent. O ile nie zostaną oczywiście przedsięwzięte odpowiednie kroki zapobiegawcze.

NIEPRZEWIDZIANA INTENSIFYKACJA

Przyjęty w planie 5-letnim wzrost powierzchni zasiewów o 300 tys. ha, sądząc po dotychczasowych trudnościach i kosztach zagospodarowania odłogów na terenach zniszczonych i słabo zabudowanych (np. Bieszczady), nie będzie wykonany. Pomimo tego dotychczasowe wyniki produkcji rolnictwa wskazują, że 5-letni plan rozwoju jego produkcji zostanie wykonany. Głównie jednak dzięki wyższemu niż przewidywano plonowi z hektara i rozwojowi hodowli (średnie plony 4 ziób z ha w latach 1957—1958 prawie osiągnęły już poziom założony na 1960 r., a plony z ha buraka cukrowego przekroczyły w 1958 r. poziom planowany na 1960 r.).

W tym miejscu zauważyć należy, że przedstawiony wzrost plonów o osiągnięty został przy niewykonaniu

pięcioletni znaczne przekroczenie planów skupu (zwłaszcza żywa i mleka) przy bardzo nieznacznym tylko przekroczeniu planu produkcji globalnej rolnictwa. Na podstawie dotychczasowych doświadczeń można np. przyjąć, że przy przekroczeniu w pięcioletnie planu produkcji żywa o 10 do 13 proc. plan skupu zostanie przekroczony o około 30 proc., a przy wykonaniu planu produkcji mleka w 100 proc., plan skupu zostanie przekroczony o około 20 proc.

W tym miejscu zaznaczyć należy, że przedstawione przewidywania opierają się na założeniu, że rozwój produkcji rolnej odbywać się będzie w dotychczasowych warunkach. Zwiększenie więc dostaw nawozów i w ogóle poprawa zaopatrzenia rolnictwa w ramach tworzonego obecnie funduszu rozwoju rolnictwa powinny wpłynąć na osiągnięcie wyników lepszych niż można obecnie przewidywać.

ODCHYLENIA W STRUKTURZE SPOŻYCIA

Przedstawione odchylenia w wykonaniu planu 5-letniego oraz nieprzewidywany spadek cen wielu eksportowanych przez nas artykułów decyduje o nieco odmiennej niż przewidywano w planie strukturze spożycia ludności, którego ogólny wzrost jest treścią omawianego na początku wzrostu dochodów realnych ludności.

Na pierwszym miejscu należy tu umieścić o kilka procent na głowę ludności wyższe od założonego w planie na rok 1960 spożycie mięsa i tuszuszów zwierzęcych, które już w ub. roku przekroczyło spożycie zaplanowane na 1960 r. Również spożycie tuszuszów roślinnych powinno przekroczyć w 1960 r. o parę procent założenia przyjęte w planie 5-letnim. Prowadzić to może oczywiście do niższego niż założono w planie 5-letnim na 1960 r. spożycia takich artykułów jak maki, kasze i ziemniaki.

Znacznie większy od założonego w planie 5-letnim eksport masła

toluały w 1960 r. poniżej założen planu 5-letniego.

Jeżeli chodzi o zaopatrzenie ludności w artykuły przemysłowe, to poza spożyciem tkanin i odzieży, na które pobył w ostatnim czasie wzrasta stosunkowo powoli, można się spodziewać w 1960 r. dosyć poważnych przekroczeń dostaw przewidzianych na ten rok w planie 5-letnim.

Zakładany na br. rozwój przemysłu obywatelskiego powinien pozwolić na przekroczenie o kilka procent w 1960 r. planu spożycia obuwia. Rozwój produkcji i importu telewizorów, pralek, maszyn do szycia, rowerów, motocykli, skuterów i motorowerów oraz samochodów osobowych, przy takim poziomie tych artykułów, powinien również zapewnić znaczne przekroczenie planowanej w 5-lacie wielkości dostaw na 1960 r. Natomiast trudności związane z produkcją elektrycznych lodówek domowych sprawiają, że dostawy ich na rynek wewnętrzny będą się chyba kształtować znacznie poniżej założen planowych. Podobnie rzecz się odnosi do radiowych. W tym ostatnim przypadku niższe od planowanych dostawy wiążą się głównie z niższą niż przewidywano w 5-lacie chłonnością rynku na ten artykuł.

W sumie jednak bilansując przekroczenia i niedobory w stosunku do założen planu 5-letniego w zakresie dostaw na potrzeby ludności zauważyć należy, że fundusz spożycia osiągnięty w przybliżeniu poziom założony w 5-lacie i będzie w 1960 r. o 45 — 46 proc. wyższy niż w 1955 r. Tak, że lepsze od założonych w planie 5-letnim wyniki produkcyjne wykorzystane zostaną głównie na rozszerzenie założonych na bieżącą 5-latkę nakładów inwestycyjnych.

W zestawieniu z obserwowanymi na wielu odcinkach brakami środków na sfinansowanie zaplanowanych inwestycji oraz opóźnieniami w ich realizacji stwierdzić chyba należy, że tradycyjnym już zwyczajem i w bieżącej 5-lacie ocena kosztów inwestycji i ich efektywności nie była zbyt dokładna.

GRZEGORZ PISARSKI

Mundurki

w urzędowym uniformie

DOKONCZENIE ZE STR. 1

nie mogą czekać na zamówione tkaniny. Zbyt wielkie straty przyniosłoby gospodarce unieruchamianie fabryk odzieżowych w każdym półroczu na okres 6 tygodni — tyle trwa cykl produkcyjny w przemyśle wełnianym.

Inna sprawa, że przemysł wełniany przekracza plany produkcyjne i ma wszelkie szanse, aby zmniejszyć do minimum dostawy tkanin zastępczych dla konfekcji. Przestępstwo nie do pokonania jest brak zapasów przędzy. Normatywy przędzy nie są dotrzymywane nawet w polowie i przemysł zamiast wcześniej wykonać zamówione „czterdziestki” robi „setki”, bo dysponuje właśnie przędzą czesankową. Podziemne źródła, jakimi jest brak bodźców do wykonania tkanin mniej wartościowych sprzyjają tworzeniu mitu o trudnościach obojętnych, powodują uciekanie przemysłu od tkanin mało atrakcyjnych z punktu widzenia interesów przedsiębiorstw i Zjednoczenia. Najczęściej chodzi właśnie o materiały poszukiwane na rynku.

Prowadzi to oczywiście do zahamowania równowagi asortymentowej.

FIKSCJE

Giełdy towarowe — to niewątpliwie ustępstwo przemysłu na rzecz tworzącego się rynku konsumenta. Giełdy jednak nie są w stanie operatywnie, zgodnie z kierunkiem

zapotrzebowania rynku oddziaływać na przemysł. Handlowcy mogą decydować o kolorach i wzorach tkanin, jednak zmiana struktury asortymentowej napotyka na zdecydowany sprzeciw przemysłu krepowanego sztywnymi planami. Poza tym nawet ograniczenie możliwości decydowania handlu o produkcji napotyka na opory. Przede wszystkim — najcięższe wory i interesujące zestawienia kolorystyczne są zwykłe, albo wymagają większej ilości surowców. Zwiększenie w produkcji przemysłu udziału tkanin wymagających lepszych surowców podważa plan ilościowy, jako że obowiązuje przemysł zasada „kilogram przędzy — 2 metry tkaniny”. Od bardziej pracochłonnych wzorów przemysł broni się w obawie przed niewypracowaniem funduszu zakładowego. Z kolei zwiększenie produkcji tanich tkanin na rzecz droższych rujnuje plan wartościowy — oferowanie np. atrakcyjnych 60 proc. materiałów na jesienią mogłoby zmniejszyć zamówienia handlu na tkaniny ze 100% wełny.

Tego braku bodźców w przemysle, przy niedotrzymaniu normatywnych przędzy, nie są w stanie przezwyciężyć giełdy towarowe. Nawet wtedy, gdy handel nie zamawia wszystkich tkanin, jakie oferuje przemysł — Zjednoczenie i tak nie zmniejszy produkcji niechodliwych według zdania handlu towarów. Obawa przed niewykonaniem planu

rocznego ilościowego, wartościowego i asortymentowego jest silniejsza niż ryzyko przed kontynuowaniem produkcji na magazyn.

W ogóle z oporami, niemniej handel przyjmuje i tkaniny zastępcze i odzież produkowaną z tkanin zastępczych. Pozornie tylko jest niezależny od przemysłu, jako że i w handlu obowiązują plany obrotu. A w samym handlu również brak bodźców sprzyjających zwiększeniu nacisku na przemysł, wykorzystania wszystkich możliwości gield towarowych. Efektowne towary pobudzają apetyt konsumentów, tworzą nowy kierunek zapotrzebowania rynku. A co począć np. z flausami, gdy modny staje się loden? Nie ma dość rozbudowanego systemu obniżek cen na ładne, dobre, ale modne w ubiegłym sezonie materiały... Każda nowość wprowadzona na półki sklepowe przedłuża termin upłynienia „starych” tkanin, zwolnienia kredytów bankowych. Dość częste usprawiedliwienie nie najszybszego wyboru handlu jak „tego żąda konsument”, jest niczym innym jak zamazywaniem istoty rzeczy. Złazszcza, że rola handlu polega nie na ślepej podporządkowaniu żądaniom rynku prowincjonalnego, ale także na świadomym kształtowaniu smaku odbiorcy. Klam twierdzeniem o „żądaniach konsumentów” zadają powiększające się z roku na rok remanenty tkanin i odzieży, produkowanych ściśle na zamówienie handlu.

*

Giełdy — przy słusznych założeniach — będą pożytecznym nieporozumieniem pomiędzy przemysłem i handlem. Dopóki obydwa kontrahenci będą krepowani zarządzaniami, opracowanymi w innej sytuacji ryn-

Książka dla dyrektorów, kierowników, majstrów

Problemy pracy w cywilizacji maszynowej

Problem człowieka w nowoczesnej cywilizacji maszynowej jest doniosły. Szczególnie doniosły w naszym ustroju. Nasza wiedza o człowieku w przemyśle, jego pracy, stosunkach i warunkach, możliwościach i hamulcach wzrostu wydajności jest jednak bardzo uboga. Więcej wiemy o przedmiotach martwych: maszynach, urządzeniach, materiałach. Są nawet pechalne czasopisma zajmujące się gospodarką materiałową, magazynową itd. O wiele mniej uwagi poświęcamy pracy ludzkiej. Dlatego z dużą wdzięknością trzeba przyjąć prace wydawane przez Książkę i Wiedzę w ramach „biblioteki o pracy ludzkiej”. Na półkach księgarskich znaleźć już można antologię pt. „Wiedza o pracy ludzkiej” oraz prace S. Strumilina: „Problemy wydajności pracy”. Wydawnictwo zapowiada wydanie w najbliższej przyszłości pracy G. Friedmanna pt. „Człowiek a mechanizacja przemysłu”. Książka ta stanowi drugą część trylogii naukowej G. Friedmanna pt. „Machine et humanisme”. Tej ostatniej, bardzo ciekawej pozycji, poświęcimy parę uwag.

G. Friedmann omawia tu szereg doniosłych problemów pracy człowieka we współczesnym, wielkim przemyśle. Wartość tej książki polega nie tyle na daniu szczegółowej odpowiedzi na pytania, które stawia sobie człowiek naszego stulecia, ile na postawieniu wielu problemów, wskazaniu ich złożoności i potrzeby badań. Z tych samych powodów książka ta ma dużą wartość również dla nas. Najpierw jednak parę uwag o treści książki.

Praca G. Friedmanna składa się z trzech części będących jednocześnie trzema etapami rozwoju poglądów na zagadnienie stosunków między człowiekiem a maszynami oraz stosunków między ludźmi w przemyśle

Część pierwsza poświęcona jest naukowej ocenie taylorizmu. Autor omawia niektóre aspekty fizjologii i psychologii pracy a więc np. zmęczenie, zewnętrzne warunki pracy (temperatura, wilgotność, wentylacja, oświetlenie, hałas, drgania itp.) dostosowanie maszyn do człowieka, źródła nieszczęśliwych wypadków w przemyśle itd.

Część druga — to problematyka „granic czynnika ludzkiego”. Wchodzi tu zagadnienia: źródła monotoni pracy oraz środki zaradcze (płace, rytm pracy, przerwy, zmiany w pracy, psychologiczna ocena pracy); dalej problematyka produkcji potokowej, automatyzacji, badania zdolności, sprawność zawodowa, szkolenie przemysłowe i kultura zawodowa.

Część trzecia — najciekawsza, bo dotyczy najnowszych zagadnień. Friedmann rozważa tu problem socjologii i psychologii przemysłowej, głównie stosunki przemysłowe (industrial relations), stosunek robotników do racjonalizacji, obserwacje psychologiczne, eksperymenty w dziedzinie stosunków przemysłowych. Daje tu również podsumowanie całości rozważań, próbuje oceny perspektyw i wnioski.

Cechą książki jest bogactwo, duża skala i konkretność poruszanych problemów, wykrzesanie niemal wszystkiego co w omawianej problematyce napisano lub zrobiono w naszym stuleciu. Nie można więc w krótkich uwagach ani streścić tej pracy ani nawet wskazać na główne problemy. Sprawa, która przewija się przez całą niemal książkę jest naukowa organizacja pracy: losy historyczne taylorizmu.

Znaczenie książki Friedmanna w naszych warunkach jest dwójakie. Panuje u nas duży chaos i ignorancja w dziedzinie znajomości dorobku wiedzy o pracy ludzkiej w naszych czasach. Spotkać można

poglądy, nawet w pismach fachowych, stwierdzające, że podstawy naukowe taylorizmu nie straciły na wartości. Inne poglądy odrzucają nie tylko kapitalistyczny charakter „filozofii” Taylora, lecz również technikę badawczą, konkretne metody.

Zdaniem Friedmanna, szczytowi osiągnięciom tego systemu są: analiza ruchów i chronometrów (pomiar czasu). Jednakże analiza Taylora posiada zasadnicze braki. Taylor rozpatruje zagadnienie wydajności wyłącznie z punktu widzenia inżyniera, którego mało interesuje fizjologia i psychologia pracy. Krytyka taylorizmu, którą przeprowadza Friedmann jest dość wszechstronna i ostrą. Z pozycji naukowej dowodzi, że jednostkowość podejścia taylorizmu do pracy ludzkiej; z pozycji społecznej, „faktycznie w większości wypadków chronometr jest narzędziem w rękach kierownictwa do osiągnięcia większego zysku i zwiększenia wyzysku...”.

„Lekkomyślnie są opinie — pisze Friedmann — które bronią systemu Taylora jako prawdziwie naukowej teorii organizacji pracy w przemyśle... Krytyka taylorizmu ujawnia całą złożoność człowieka, którą Taylor chciał rozmyślnie pominąć a robotnika, uważając go w znacznej mierze za czynnik mechaniczny. Obrona człowieka, jego fizycznej i moralnej roli, zagrożonej przez przeważający wpływ drugiej rewolucji przemysłowej, podjęta zostaje przez kierunek, którego punktem wyjścia jest czynnik ludzki”.

Książka Friedmanna dając krytyczny przegląd wiedzy o organizacji pracy i stosunkach w przemyśle ma w naszych warunkach doniosłe znaczenie. Wartość tej książki polega głównie na pozytywnym wykładzie, pokazaniu całej złożoności problemów pracy w przemyśle, ukazaniu techniki badawczej, metod, sposobów, eksperymentów, a więc bogactwa środków i narzędzi

poznawczych, tak bardzo potrzebnych każdemu badaczowi lub kierownikowi przedsiębiorstwa czy zespołu ludzi. Środki te powstały na gruncie kapitalistycznej własności, która jednocześnie stanowi granicę i przeszkodę umożliwiającą ich zastosowanie. W warunkach społecznej własności sytuacja ulega zmianie. Z jednej strony problemy zmniejszenia monotoni pracy, integracji, wyzwolenia potencjału jednostki, zadowolenia z pracy — są tu równe albo o wiele bardziej doniosłe niż w gospodarce kapitalistycznej. Z drugiej zaś — zmiana charakteru własności likwiduje szereg obiektywnych hamulców i przeszkód utrudniających wcielanie tych zasad w życie. Nie dokonuje się to bez trudności i przeszkód ani w sposób bezpośredni i automatyczny. Wymaga świadomego badania i działania opartego na znajomości całego dorobku współczesnej wiedzy o pracy, szczególnie socjologii i psychologii przemysłowej. Nasze dotychczasowe spojrzenie na omawiane problemy, np. na sprawę wydajności pracy jest często mechanistyczne, bardzo wąskie i jednostronne. Zwykle wyłącznie z pozycji inżyniera a nie fizjologa lub psychologa.

Książka Friedmanna dając niemalże encyklopedyczną wiedzę o czynniku ludzkim w przemyśle, będąca pierwszą tego rodzaju pozycją w języku polskim może w tym względzie wiele zmienić. Szczególnie postawę dyrektorów, kierowników, majstrów, ukazując im całą złożoność zagadnień pracy i potrzeb badań. A to jest chyba najistotniejsze.

MIECZYSLAW KABAJ

Chałupnik i nakładca

KAZIMIERZ KISIELEWSKI

Chałupnictwo było i jest u nas synonimem prymitywnego i przestarzałego sposobu wytwarzania, mimo iż w zasadzie obejmuje ono swym zakresem sposoby produkcji od prostych form wyrobów ludowych, względnie przemysłu domowego (plecenie koszy, prymitywne wyroby z drzewa) do artykułów artystycznych i wyrobów mechanicznych (np. zabawki lub składanie zegarków w Szwajcarii). Przekonanie to jest częściowo zrozumiałe, gdyż był okres, gdy zdawało się, że w miarę postępu technicznego i społecznego takie proste sposoby wytwarzania jak rzemiosło, przemysł ludowy czy domowy będą zanikać, jako przestarzałe formy produkcji. Podobnie sądzono, iż chałupnictwo jako jedna z tych form nie ma perspektyw rozwojowych w gospodarce socjalistycznej. Wbrew tym przewidywaniom chałupnictwo utrzymało się, nie tylko w krajach kapitalistycznych, ale również w gospodarce socjalistycznej.

Rzecz jasna, że w gospodarce socjalistycznej starano się przez uspołecznienie zaopatrzenia i zbytu wyeliminować zależność chałupnika od nakładcy. Obiektywnie trzeba jednak stwierdzić, że zamierzenia te nie odniosły w pełni skutku, albowiem mimo zmienionych stosunków gospodarczo-społecznych nie zmieniło w zasadzie ustawodawstwa i form organizacyjnych chałupnictwa. Zasadniczym błędem popełnionym w tej dziedzinie było przesądzenie, że wprowadzenie uspołecznionego nakładu w miejsce prywatnego, uzdrowi automatycznie stosunki w systemie produkcji chałupniczej.

Praktyka wykazała i nadal wykazuje niewłaściwość takiego podejścia. Wystarczy wspomnieć, że na ogólną ilość chałupników ocenianą w Polsce na około 300 tys. w ramach podzielnictwa pracy i państwowego przemysłu drobnego zatrudnionych jest 43 480 (stan 31 XII 1957) — reszta pracuje bądź samodzielnie, bądź na rzecz nakładców i pośredników prywatnych. Tak na przykład w znanym ośrodku dziewiarskiej

produkcji chałupniczej w Tyńcu k. Krakowa ogólna wartość produkcji oceniana jest na 10 mln. zł rocznie z czego tylko 3,5 mln. zł ujęte jest przez miejscową spółdzielnię pracy, reszta stanowi źródło obrotów pośredników rekrutujących się niemal z całej Polski, z reguły zresztą nielegalnych. Podobnie nie uregulowana została sprawa ubezpieczeń społecznych chałupników, którzy w większości wypadków zatrudnieni na podstawie „umowy o dzieło” nie podlegają ubezpieczeniu społecznemu, a tym samym oni i ich rodziny nie korzystają ze świadczeń społecznych. W zakresie warunków pracy i płacy nawiązują się nie mniejsze zastrzeżenia. Na przykład stawki wynagrodzenia obowiązujące dla szeregu robót są krzywdząco niskie. I tak przy tak zwanych „sztywnych kosztach wytwarzania” przyjmowanych w kalkulacji cen za wyroby chałupnicze, szwaczki otrzymują 3,30 zł za uszyte koszuli flanelowej a 10 zł od kosztu popielinowej. Takich przykładów można by mnożyć wiele, a wszystkie świadczą dobitnie, że problem chałupnictwa wymaga zasadniczych rozwiązań. Podobnie niekorzystnie przedstawia się zagadnienie organizacyjne chałupnictwa. Poza tym istnieje szeroka sieć placówek zaopatrzenia i zbytu ujętych bądź w formie zrzeszeń chałupniczych przy Związku Spółdzielni Pracy, bądź zespołów organizowanych przez Ligę Kobiet, przy kółkach rolniczych itp. Poza tym, gdyż w rzeczywistości organizacje te mają charakter nakładcy i więcej dbają o zwiększenie produkcji i jej taniość, niż o zabezpieczenie interesów chałupników.

Przedstawiona w dużym skrócie sytuacja chałupników w mieście i na wsi dowodzi, iż chałupnictwo to nie tylko ekonomiczny problem, ale zagadnienie o akcentach społeczno-gospodarczych wymagające uregulowania zarówno w zakresie ustawodawstwa przemysłowego i socjalnego jak uporządkowania organizacji produkcji i zbytu w sposób odpowiadający stosunkom obowiązującym w gospodarce socjalistycznej. Mimo bowiem dużego uprzemysłowienia kraju, mimo poważnego uspołecznienia drobnej wytwórczości, problem zatrudnienia lokalnych nadwyżek siły roboczej szczególnie w przeludnionych wsiach, wymaga rozwoju rzemiosła, przemysłu domowego, ludowego wzgl. chałupnictwa. W szeregu bowiem województw wykazującej nadmiar zatrudnionych w rolnictwie jak w krakowskim, rzeszowskim czy lubelskim istnieje konieczność dodatkowego zarobkowania ludności, podobnie jak w miastach i miasteczkach powstaje problem zatrudnienia kobiet, rencistów i inwalidów, którzy z różnych względów nie mogą pracować w zwartych zakładach o normowanym czasie pracy.

Względem obowiązujących przepisów praca chałupnicza polega na wytwarzaniu przez chałupnika artykułów różnego rodzaju z surowca powierzającego mu przez nakładcę, a ten warunek stanowi o istocie tej zarobkowości. Natomiast w praktyce dnia codziennego utarło się określać mianem „chałupnik” każdego drobnego wytwórcę zajmującego się zarobkowo produkcją w swoim mieszkaniu bez względu na rodzaj wykonywanych artykułów użytkowych, artystycznych lub regionalnych. Stąd też często utożsamia się pracę chałupniczą z przemysłem domowym czy ludowym, a nawet rzemiosłem albowiem pod względem technicznym nie ma między nimi zasadniczej różnicy. Oczywiście w praktyce codziennej powstaje z tego tytułu wiele nieporozumień dla władz przemysłowych i podatkowych, a często z nieścisłości przepisów korzystają spekulanci i kombinatorzy. Jak z tego wynika, obowiązujące ustawodawstwo dotyczące chałupnictwa położło główny nacisk na określenie cech chałupnika — wytwórcę zamiast nakładcy, który w procesie produkcji nakładczo-chałupniczej odgrywa decydującą rolę. Z punktu widzenia ekonomicznego, nakładca jako przedsiębiorca kieruje produkcją, gdyż przyjmuje na własny rachunek zamówienia, dostarcza surowce, wzory wyrobów i ustala cenę oraz zajmuje się zbytem produkcji. W tym systemie produkcji chałupnik jest robotnikiem, a za-

sadnicza różnica w stosunku do innych sposobów wytwarzania polega na rozproszeniu zatrudnienia, gdyż pracownicy produkują w swoich mieszkaniach zamiast w zwartych przedsiębiorstwach jednego zakładu pracy. Dlatego też przy tej formie produkcji najważniejsze jest takie obwarowanie przepisami przedsiębiorcy-nakładcy (uspołecznionego lub prywatnego) aby one zabezpieczyły kontrolę produkcji ze strony państwa oraz uniemożliwiły wyzyskiwanie przez nakładcę przewagi ekonomicznej nad chałupnikiem. Tymczasem nasze ustawodawstwo oparte zostało w tej mierze na przepisach sprzed 1939 r. wydanych dla ochrony legalnego rzemiosła i nie jako nie zwracając uwagi na obowiązki nakładcy i jego decydujący udział w procesie produkcji nakładczo-chałupniczej.

Z tych więc względów należałoby rozpatrzyć możliwość wprowadzenia w miejsce pojęcia „praca chałupnicza” jako rodzaju zaopiekowania, pojęcia systemu „produkcji nakładczo-chałupniczej” polegającej na wytwarzaniu przemysłu w mieszkaniach lub innych pomieszczeniach drobnych wytwórców — chałupników z surowców powierzonych przez nakładcę, na jego rachunek i według ustalonych przez niego wzorów i cen. W ten sposób udzielając zezwolenia (koncesji) na prowadzenie tego rodzaju produkcji wykluczyłby się tak często spotykana anonimowość nakładców i zagwarantowałby ich obowiązki wobec państwa i wobec zatrudnionych chałupników.

Wprowadzając koncesję na wykonywanie produkcji nakładczej należałoby na nakładcę szereg obowiązków, jak ujawnianie liczby zatrudnionych chałupników, zgłaszanie ich do ubezpieczenia społecznego, szkolenia zawodowego itp. celem zagwarantowania dla nich i ich rodzin opieki społecznej i społecznej. W zakresie warunków pracy należałoby przede wszystkim do ustalenia godzinowych stawek za robociznę, właściwych normatywnych na surowce i właściwych cen za wyroby podlegające skupowi.

I jeszcze jedna uwaga. Rady narodowe a więc PRN wzgl. WRN po-

winny być uprawnione do regulowania tych stosunków przez udzielanie zezwoleń na wykonywanie produkcji nakładczo-chałupniczej, względnie zezwoleń na skup wyrobów przemysłu domowego lub ludowego w określonych rejonach oraz do ustalania cen na wyroby według cennika maksymalnego.

Pozostaje do omówienia reforma organizacji produkcji tej niezorganizowanej drobnej wytwórczości. Prawda jest, iż żadna samodzielna instytucja chałupnicza wytwórców przemysłu domowego i ludowego — jak dotąd — nie utrzymała się przy życiu.

Sprawy chałupnictwa niewątpliwie występują ostrzej na wsi niż w mieście, ale byłoby dużym uproszczeniem problemu ograniczać go do chałupnictwa wiejskiego. Zapewne mają rację ci, którzy twierdzą, iż kółka rolnicze jako wiejskie organizacje gospodarcze są najbardziej powołane do zajęcia się tymi sprawami podobnie jak spółdzielczość pracy w odniesieniu do chałupnictwa i nakładstwa w mieście. Niemniej odpowiedź na pytanie, które formy organizacyjne należy stosować, pozostaje do dyskusji, skoro jak dotąd żadna z tych instytucji nie objęła całego procesu produkcji i wymiany chałupnictwa.

Omawiając problemy chałupnictwa i związanych z nim przemysłu domowego i ludowego nie można pominąć perspektyw rozwojowych tych zarobkowości. Nie wszyscy mogą zdążyć sobie sprawę, iż wiele artykułów codziennego użytku nabywanych w handlu pochodzą z tych źródeł wytwarzania. Dość wspomnieć, że w niektórych gałęziach drobnego przemysłu a zwłaszcza spółdzielczości 1/3 stanowi produkcja nakładczo-chałupnicza. Duże możliwości posiada produkcja eksportowa przemysłu ludowego, a głównie artystycznego o cechach prawdziwej regionalnej sztuki ludowej. Wreszcie w dziedzinie zatrudnienia nadwyżek siły roboczej na wsi, chałupnictwo stanowi źródło dodatkowego zarobkowania.

Podane w zarysie refleksje i wnioski nie wyczerpują oczywiście szerokiej problematyki chałupnictwa, niemniej mogą stanowić przyczynek do toczącej się dyskusji na ten temat. Reforma ustawodawstwa w tym przedmiocie jest pilna i niezbędna. Chodzi jednak o to, aby te inicjatywę podjęli działacze polityczni i gospodarczy oraz zainteresowane organizacje gospodarcze i społeczne, aby w ten sposób przejść od dyskusji do konkretnych reform.

Stery gospodarcze USA

za rozszerzeniem stosunków

handlowych z ZSRR

W końcu maja odbył się w Nowym Jorku 43 doroczny zjazd „National Industrial Conference Board”, w którym wzięli udział nie tylko przedstawiciele wielkich firm przemysłowych i handlowych, ale również wybitni ekonomiści i publicyści dokonujący w prasie amerykańskiej przeglądu życia gospodarczego.

Na tegorocznym zjeździe Rady Konferencji badał poraż pierwszy w dziejach tej instytucji w przemysłach szeregu uczestników przebiegała nuta obawy przed wzrostem potęg gospodarczej Związku Radzieckiego.

Prezes Rady Konferencji John Sinclair mówiąc o zmianach w sytuacji gospodarczej świata oświadczył, iż w pierwszych latach po wojnie USA były faktycznie jedną potęgą z ogromnym nieuznawanym przemysłem... W ostatnim jednak czasie, dominująca rola USA w świecie podupada.

W ostatnich 10 latach, udział USA w produkcji krajów kapitalistycznych z 56,2 proc. spadł do 46,4 proc. Podobnie ciężar gatunkowy USA w handlu światła kapitalistycznego z 23,3 proc. zmniejszył się do 18,6 proc.

Sprawa rozszerzenia stosunków handlowych ze Związkiem Radzieckim wywołała duże zainteresowanie wśród uczestników zjazdu. Zagadnienie to wyczerpująco zostało rozpatrzone w przemówieniu A. M. Stronga, doradcy do spraw międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Po ofercie złożonej prezydentowi Eisenhowerowi przez Chruszczowa — mówił Strong — rozważa się szeroko sprawę rywalizacji ekonomicznej z ZSRR, jak również sprawę stosunków handlowych między Wschodem a Zachodem... Szereg wielkich organizacji handlu zagranicznego wypowiada się za zwiększeniem handlu i zawarciem umowy handlowej z ZSRR... Należy starannie przestudiować ofertę Związku Radzieckiego... Handel towarami niestrategicznymi może przyczynić się do zmniejszenia napięcia międzynarodowego i doprowadzić do polepszenia stosunków między krajami — zakończył swoje wywody Strong.

Jak wynika z powyższego, idea porozumienia ze Związkiem Radzieckim znajduje coraz więcej zwolenników w amerykańskich kołach przemysłowo-handlowych. (HP)

Fundusz zakładowy w PGR

DOŚWIADCZENIA i WNIOSKI

ZBIGNIEW DEMA

Centralnym problemem w PGR jest obecnie likwidacja deficytowości i walka o oszczędne i racjonalne gospodarowanie. Zadanie takie zostało wysunięte przed dwoma laty, a ostatnio znalazło aprobatę w Uchwałach III Zjazdu Partii, stając się tym samym wytyczną działania na najbliższy okres. Uchwały zakładają właśnie, że całkowita likwidacja deficytowości PGR nastąpi w roku gospodarczym 1959/60, a „w następnych latach gospodarstwa państwowe powinny przynosić rosnące zyski, osiągane przede wszystkim w drodze stałego i wydatnego podnoszenia poziomu produkcji”. (N. D. Nr 4, str. 739).

Dla zrealizowania tych zadań przedsięwzięto już cały szereg środków. Do najważniejszych niewątpliwie należą:

- 1) likwidacja centralnych zarządców i zespołów PGR oraz wzrost samodzielności podstawowych jednostek produkcyjnych;
- 2) podwyższenie cen skupu artykułów rolnych dokonana w 1957 roku;
- 3) uchwała Rady Ministrów o dodatkowym wynagrodzeniu dla nowowerbowanych fachowców na stanowiska kierowników PGR;
- 4) nowe zasady tworzenia funduszu zakładowego.

Dzięki tym posunięciom mamy już pewne rezultaty. O ile w 1955 r. a więc przed wszelkimi reformami, wszystkie PGR były deficytowe i przynosiły stratę w wysokości ponad 3,5 mld zł, o tyle w roku gospodarczym 1957/58 mieliśmy już o około 16% gospodarstw rentownych, a w bieżącym roku liczba ich wyniesie ponad 40%. Gospodarstwa nierentowne stanowią więc jeszcze niecałe 60% ogółu gospodarstw i przynoszą około 1,5 mld zł strat. W likwidacji tych strat pomogą mają wyższe płace dla nowowerbowanych kierowników gospodarstw i nowe zasady tworzenia funduszu zakładowego.

*

Fundusz zakładowy w Państwowych Gospodarstwach Rolnych, podobnie zresztą jak w przemysle, zaczął odgrywać poważniejszą rolę dopiero od 1957 r. Rozmiary funduszu zakładowego wzrosły wtedy do 110 mln zł, co stanowiło prawie 3% funduszu plac. Zasady tworzenia funduszu zakładowego w rentownych PGR oparte były na odpisywaniu określonego procentu od zysku planowego (40%) i ponadplanowego (50%). W gospodarstwach planowo deficytowych na fundusz zakładowy odpisywano 30% sumy, o którą zmniejszono planową str-

atę. W jednym i w drugim wypadku odpisywano ponadto 1% wartości faktycznej sprzedaży produkcji towarowej netto.

W roku 1958 prawie we wszystkich działach gospodarki narodowej odnotowano, jak wiemy, od premiowania za postęp w stosunku do planu i przyjęto zasadę premiowania (odpisywania na fundusz zakładowy) za rzeczywisty postęp gospodarczy. W PGR zastosowano rozwiązanie kompromisowe. W roku gospodarczym 1958/59 odpisuje się tam na fundusz zakładowy 30% sumy rzeczywistego zysku i 20% sumy, o którą poprawiono wynik w stosunku do planu. Obydwie stawki stanowią odpis zasadniczy. Odpis dodatkowy natomiast ma miejsce wtedy, gdy gospodarstwo osiągnie wzrost produkcji towarowej netto w stosunku do poziomu ubiegłego roku gospodarczego. Wysokość odpisu dodatkowego wynosi 5% sumy tego wzrostu.

W wyniku wprowadzonych zmian rozmiary funduszu zakładowego w PGR mają wzrosnąć w porównaniu z rokiem ubiegłym o blisko 100 mln zł i wynosić będą w roku gospodarczym 1958/59 około 5% funduszu plac.

Bieżący rok gospodarczy jest ponadto pierwszym rokiem, w którym PGR utworzą z zysku fundusz rozwoju przedsiębiorstwa. Środki z tego funduszu przeznacza się na: finansowanie inwestycji zdecentralizowanych, uzupełnienie środków obrotowych i na pokrywanie ewentualnych strat w przyszłych okresach obrachunkowych.

W przemysle i w innych działach poza rolnictwem rok 1959 nie przynosi zasadniczych zmian w zakresie tworzenia funduszu zakładowego. Ustawa o funduszu zakładowym na rok 1958 została po prostu rozciągnięta i na rok 1959. W PGR natomiast przyjdą dalsze zmiany. W roku gospodarczym 1959/60 fundusz zakładowy będą mogły tworzyć tylko gospodarstwa rentowne. Odpis na fundusz zakładowy będzie wynosił 30% zysku bilansowego i 20% sumy, o którą poprawiono wynik w stosunku do roku 1958-59 (a nie do planu — jak dawniej). Ponadto na fundusz zakładowy odpisywać się będzie 50% przyrostu wartości produkcji towarowej netto. Oblicza się, że rozmiary funduszu zakładowego w PGR wzrosną w roku gospodarczym 1959/60 o około 100 mln zł i wynosić będą około 7% funduszu plac.

Przy obliczaniu funduszu zakładowego w PGR potrąca się zawsze — podobnie zresztą jak w przemyśle — tzw. zysk nieprzewidywalny i zysk niezależny od przedsiębiorstwa. W gospodarstwach posiadających gorzelnie zmniejsza się ponadto zysk bilansowy o 0,50 — 1,00 zł za każdy litr sprzedanego spirytusu, by wyrównać poziom rentowności, gdyż produkcja spirytusu jest bardziej rentowna niż pozostała produkcja rolna. Jednakowe podstawy odpisów na fundusz zakładowy stawia-

łyby gospodarstwa posiadające czynne gorzelnie w sytuacji uprzywilejowanej w stosunku do gospodarstw czysto rolnych. Nie pomniejsza się natomiast zysku bilansowego o sumy dokonanych w danym okresie nakładów wieloletnich, by nie stwarzać antybodźców rozwoju gospodarstwa.

Jeśli chodzi o podział funduszu zakładowego w PGR w roku gospodarczym 1959/60, to podobnie jak w przemyśle, 25% środków z tego funduszu przeznacza się na budownictwo mieszkaniowe, a resztę na nagrody pieniężne i nagrody w naturze. Górna granica sumy przeznaczonych na nagrody wynosi 8,5% planowanego osobowego funduszu plac danego gospodarstwa.

*

Sprawą godną uwagi i ważną nie tylko dla rolnictwa jest idea dolnej granicy funduszu zakładowego i sposób premiowania personelu kierowniczego. Przepisy o funduszu zakładowym w PGR przewidują, że nie może on wynosić mniej niż 2% funduszu plac. Jeśli odpis z zysku nie zapewniają tej wysokości, to źródłem środków na fundusz zakładowy staje się wówczas budżet państwa. Odbiera to w pewnym sensie funduszowi zakładowemu charakter bodźca związanego z zyskiem, ale z drugiej strony, zabezpieczając odpowiednią wysokość tego funduszu, gwarantuje mu możliwość oddziaływania na załogę. Jest to sprawa bardzo istotna dla bodźców materialnych, gdyż ich oddziaływanie zaczyna się dopiero wówczas, gdy swoją wysokością potrafią przekroczyć próg świadomości robotnika i skierować jego działania w pożądanym kierunku. W innym wypadku wyłożone środki nie przyniosą żadnych rezultatów.

Nie jestem pewien, czy najlepszą metodą jest akurat ustawowe zabezpieczenie dolnej granicy funduszu zakładowego i dopłacanie z budżetu. W obecnych warunkach PGR jest to chyba konieczność. W przyszłości jednak, tak w przemyśle jak i w rolnictwie należałoby z jednej strony zabezpieczyć przedsiębiorstwom odpowiednią rentowność, a z drugiej — zastosować takie stawki odpisów na fundusz zakładowy, by wysokość nagród kształtowała się w granicach jednomiesięcznego wynagrodzenia w skali rocznej. Mniejsze premie, jak to już wykazała praktyka, są z punktu widzenia przedsiębiorstwa środkami rzucanymi w błoto.

Druga sprawa to wysokość wypłat z funduszu zakładowego dla kierownika gospodarstwa. Przewiduje się, że nagroda dla kierownika nie może być niższa niż dwukrotna a wyższa niż czterokrotna średnia nagroda dla stalego pracownika gospodarstwa. Warto zwrócić na to uwagę, gdyż wydaje się, że kilkakrotnie wyższa nagroda dla kierownika przedsiębiorstwa niż dla robotnika nie powinna być tylko speyfiką rolnictwa. Od kierownika przedsiębiorstwa — ściślej, od per-

sonelu kierowniczego — zależy w dużej mierze organizacja produkcji oraz zaopatrzenie i zbył, a co za tym idzie wysokość zysku i funduszu zakładowego. Udział w funduszu zakładowym powinien więc być proporcjonalny do zasług. W przemysle obowiązuje zasada podziału funduszu zakładowego proporcjonalnie do zarobków. Jeżeli jednak rozpiętość plac personelu kierowniczego i robotników nie zabezpiecza dyktatorów lub inżynierów dwu, lub trzykrotnie większego udziału w funduszu zakładowym niż robotników, to należałoby chyba zastosować odpowiednie stawki progresywne dla personelu kierowniczego. Spłaszczanie wynagrodzeń, aczkolwiek znajduje jakieś uzasadnienie społeczne i polityczne, prowadzi z reguły do ujemnych skutków ekonomicznych.

*

Omówione wyżej innowacje ulepszą na pewno obecny system funduszu zakładowego, ale nie wprowadzają zasadniczej zmiany, gdyż nie dotyczą najważniejszego punktu tego systemu. Główną wadą funduszu zakładowego, we wszystkich zresztą działach gospodarki narodowej, jest ciągła zmiana przepisów. Z roku na rok zmieniają się zasady tworzenia i podziału funduszu zakładowego i z roku na rok wyznacza się nowe stawki odpisów. Brak kilkuletniej perspektywy i ciągła niepewność co do roku następnego nie sprzyja racjonalnej gospodarce. Przeciwnie, w takiej sytuacji rodzą się tendencje do preferowania wyrobów wysoko rentownych, dewastacji majątku trwałego itp. Wytworzyła się już nawet swoista maksyma, która nakazuje urwać dzisiaj ile się da, gdyż nie wiadomo co będzie jutro.

Na domiar złego zadania produkcyjne, finansowe i stawki odpisów na fundusz zakładowy i fundusz rozwoju przedsiębiorstwa nie są ze sobą uzgodnione i przychodzą do przedsiębiorstw w różnym czasie. Zadania produkcyjne na rok bieżący wyznacza się z reguły w sierpniu roku ubiegłego. Stawki odpisów na fundusz zakładowy i fundusz rozwoju przychodzi do przedsiębiorstw w maju, lub w czerwcu roku bieżą-

cego, natomiast szczegółowe przepisy o weryfikacji zysku i sposobie dokonywania odpisów na obydwa fundusze pojawiają się dopiero pod koniec roku. W momencie układania planu przedsiębiorstwo nie wie, ile dostanie za swój wysiłek i w tej niepewności pozostaje przez cały okres rocznej działalności. Na tym tle rodzi się brak zaufania przedsiębiorstwa do jednostek nadzórnych; powstają domysły, przewidywania i takie manewrowanie wykonaniem planu, by pierwsze półrocze było jak najniższe, gdyż wtedy następuje pierwsza przymiarowa stawka odpisów na fundusz zakładowy i fundusz rozwoju do wyników działalności przedsiębiorstwa. Jeśli półroczne wyniki (zyski) są niskie, to jednostki nadzórne dają wyższe stawki odpisów, by w rezultacie zapewnić zwycięstwo przyległej wysokości funduszy. Wygrywa na tym sprytnie przedsiębiorstwo, gdyż w drugim półroczu osiąga wysokie wyniki zapewniając sobie wyższe rozmiary funduszy. Inne przedsiębiorstwa muszą przez to stracić. Nic dziwnego, że w tej sytuacji rodzi się wśród załóg przeświadczenie, że fundusz zakładowy i fundusz rozwoju nie zależą od ich pracy, lecz są wynikiem przetargów w jednostkach nadzórnych.

Winę za brak powiązania poszczególnych wskaźników i niejednocześnie przysyłanie ich do przedsiębiorstw ponoszą w jakimś stopniu jednostki nadzórne. Jednakże nawet największe usprawnienie pracy nad planem produkcji i planem finansowym nie rozwiązuje tej sprawy, gdyż roczny okres planowania jest zbyt krótki. Wydaje się, że jedynym ratunkiem mogą tu być wieloletnie plany produkcji, długofalowe normatywy finansowe oraz trwałe zasady tworzenia funduszu zakładowego i funduszu rozwoju. Są to chyba dodatkowe i niezbędne czynniki samodzielności przedsiębiorstwa. W przemysle przemawiają za tym względy techniczno-ekonomiczne, w rolnictwie dochodzą jeszcze warunki naturalne. Jedne i drugie stoją w rażącej sprzeczności z krótkookresowym, rocznym planowaniem i wymagają takiej sytuacji, w której mogłyby się realizować długookresowe decyzje gospodarcze.

KOMUNIKAT

W związku z trwającymi pracami nad dziełem jubileuszowym, mającym zaobrazować cały dorobek polskiej gospodarki morskiej od początków jej istnienia po dzień dzisiejszy, Komitet Redakcyjny „40-lecia Polski na Morzu” poszukuje wszelkich materiałów dotyczących powstawania, rozwoju, zniszczenia wojennych i odbudowy poszczególnych działów gospodarki morskiej w latach 1918-1939. Mogą to być nie opublikowane prace, analizy statystyczne, sprawozdania, protokoły, zestawienia, dokumenty prawne, wspomnienia, pamiętniki, fotografie itp., które Komitet zakupi w oryginalnej formie wypłaty w celu reprodukcyjnej, zapewniając właścicielowi zwrot po wykorzystaniu.

Wszystkie osoby posiadające wym. materiały proszone są o zgłaszanie ich osobiste, listownie lub telefonicznie do Instytutu Morskiego w Gdańsku, ul. Długi Targ 41/42, tel. 3-67-73 lub 3-16-34, podając charakterystykę i warunki odstąpienia oferowanych materiałów.

Komitet Redakcyjny
Pracy Zbiorowej
„40-lecie Polski na Morzu”

W ubiegłych latach na Węgrzech, podobnie jak i w innych krajach socjalistycznych, na czołowe miejsce w literaturze ekonomicznej oraz w praktyce codziennego życia wysunęły się zagadnienia opłacalności gospodarczej. Trudności, jakie wynikły w okresie po 1950 roku stały się bodźcem dla węgierskich ekonomistów do badań nad poprawą efektywności gospodarki i wyeliminowaniem strat. Ogólne ożywienie badawczej działalności ekonomicznej objęło wiele dziedzin i kierunków, w tym również nad opłacalnością gospodarczą eksportu. Wywołała ona szerokie zainteresowanie nie tylko specjalistów tej dziedziny, ale objęła także szersze kręgi.

Jest to całkowicie zrozumiałe. Handel zagraniczny odgrywa niezwykle ważną i coraz większą rolę w gospodarstwie zrytual Węgier, które są krajem o stosunkowo małym terytorium (92 tys. km²), posiadają jednak względnie dobrze rozwiniętą siłę wytwórczą. Obroty w handlu zagranicznym wzrosły szybko: aniżeli dochód narodowy. Np. w latach 1958-1960 dochód narodowy Węgier wzrósł o 63,6%, obroty w handlu zagranicznym w tym samym okresie wzrosły ponad dwa razy.

Teoretyczna dyskusja nad opłacalnością gospodarczą handlu zagranicznego rozpoczęła się na Węgrzech w r. 1954¹⁾. Po wielu artykułach posiadających mniejsze znaczenie, pierwszym opracowaniem o teoretycznej wartości był artykuł Tibora Liskiego i Antala Mariasa pt. „Opłacalność gospodarcza i międzynarodowy podział pracy”²⁾. Artykuł ten ostro krytykował dążenia autarkiczne występujące już wcześniej w praktyce handlu zagranicznego. Praktyka oparta na poglądach — według których nie wolno było importować z zagranicy tego, co się da wytwarzać w kraju — nie liczyła się niejednokrotnie z nieproporcjonalnie wysokimi nakładami kosztów produkcji w kraju i ze stosunkowo niską wydajnością pracy. W rezultacie rozwijano również i taką produkcję, która eliminowała korzyści płynące z włączania się w międzynarodowy podział pracy.

W dyskusji wskazywano na autarkiczny charakter zasady, według której „za wszelką cenę należy obniżyć import i zwiększyć eksport pracochłonnych artykułów, ponieważ do ich wyprodukowania nie potrzeba dużo surowca, głównie zaś importowanego surowca”. Stwierdzono, że była ona szkodliwa, ponieważ pod jej wpływem forsowano krajową produkcję takich wyrobów, które były i będą nieopłacalne ze względu na brak sprzyjających warunków. Zasada ta pobudzała do eksportowania pracochłonnych towarów nawet wówczas, gdy (za eksportowaną krajową pracę) otrzymać można równowartość w dewizach była wyjątkowo niska.

Eksport jest potrzebny nie tylko jako środek uzyskiwania dewiz — stwierdzili węgierscy ekonomiści. Również postęp techniczny decyduje o konieczności włączania się do międzynarodowego podziału pracy. Rzecz jasna, że zmniejszenie importu i eksportowanie pracochłonnych wyrobów posiada także pewne racje.

Mianowicie, zakłada się młodość, że: 1) ze względu na nasze stosunkowo niekorzystne warunki geologiczne wydajność pracy w węgierskim przemyśle wydobywczym — nawet w przypadku osiągnięcia poziomu zagranicznej techniki — będzie niższa niż wydajność pracy za granicą. W gólniczych zaś przemyśle przetwórczym nie trzeba liczyć się z takim „handicapem”. 2) udział kosztów transportu importowanych do Węgier

Efektywność handlu zagranicznego na WĘGRZECH

surowców poważnie przekracza międzynarodową średnią. Tak więc zwiększenie udziału wartości surowca importowanego, w eksportowanym wyrobie, jednocześnie podnosi dodatkowe koszty transportu, których nie płaci zagranica. Rozpatrując powyższe przytoczone stwierdzenia, że eksport surowców i półfabrykatów jest szczególnie nieopłacalny i dlatego trzeba obniżyć ich udział w eksporcie.

Argumentacja powyższa jest nie do odparcia, jeżeli prawdziwe są jej wyjściowe przesłanki. To jest, jeżeli galeje przemysł wydobywczy faktycznie znajdują się w niekorzystnej sytuacji i jeżeli koszty transportu importowanych surowców, zużywanych do wytwarzania eksportowanych artykułów rzeczywiście są nieproporcjonalnie duże. Jest jednak niesłuszne przyjęcie założenia, że pracochłonne wyroby muszą być koniecznie korzystnymi artykułami eksportowymi. 1) Przede wszystkim nie jest prawdą, że w eksploatacji każdego surowca Węgry znajdują się w niekorzystnej sytuacji. 2) Poza tym nie w każdym przypadku koszty transportu importowanych do Węgier surowców przekraczają międzynarodową średnią. Twierdzenie więc, że dla każdego kraju jest bezwzględnie korzystne zwiększanie eksportu tzw. pracochłonnych wyrobów jest niesłuszne. Kraje, w których istnieje sprzyjające warunki naturalne wydobywczych galei przemysłu, z reguły posiadają taką przewagę w wydobywaniu surowca, która czyni dla nich korzystnym właśnie zwiększenie eksportu surowców oraz wyrobów materiałochłonnych.

W związku z tym zagadnieniem należy wspomnieć, że węgierscy ekonomiści żywo interesują się polskimi publikacjami, zajmującymi się opłacalnością gospodarczą handlu zagranicznego. Szczegółowe zainteresowanie wzbudziło zagadnienie wysunięte przez polskich ekonomistów — o należy czynić w wypadku kiedy wskaźniki opłacalności gospodarczej eksportu surowców krajowych są o wiele korzystniejsze od wskaźników eksportu gotowych wyrobów, wytworzonych z tych surowców. Węgierscy ekonomiści zgadzają się z argumentacją polskich kolegów, że przymus eksportu przetwarzanych wyrobów powstaje wówczas, kiedy istnieje konieczność zwiększenia zatrudnienia ponad to, jakie utrzymuje się przy danym eksporcie samych surowców, nawet jeżeli procesy ich przetwarzania są mniej opłacalne gospodarczo aniżeli ich eksport. Uzupełniają oni jednak tę koncepcję następująco: jeżeli praca zużyta w procesach przetwarzania wykazuje gorsze wyniki, aniżeli opłacalność pracy zużytej przy wydobyciu surowca, to jest to tylko specyficzny przypadek ogólniejszego problemu. Polega on na tym, że w strukturze eksportu zawsze znajdują się wyroby różniące się z punktu widzenia opłacalności gospodarczej. Dla osiągnięcia zaś wyższego wolumenu eksportu (poziomu zatrud-

nienia), od danego istniejącego przy eksporcie wyrobów lepszych od średnich, istnieje także konieczność eksportu wyrobów gorszych od przeciętnych.

Niektóre wskaźniki opłacalności gospodarczej umożliwiają nie tylko porównywanie poszczególnych artykułów eksportowych, ale także porównywanie poszczególnych procesów produkcyjnych i ich faz. Podczas analizowania należy porównywać z jednej strony opłacalność gospodarczą pracy krajowej, zużytej na produkowanie surowca, a z drugiej strony opłacalność przetwarzania jego na gotowe wyroby.

W dyskusji nad opłacalnością gospodarczą handlu zagranicznego szczególnie wnikliwie zajmowano się problemami wskaźników charakteryzujących efektywność eksportu. Dyskutanci przedłożyli wiele propozycji co do wskaźników opłacalności. Koniec końców proponowane wskaźniki — tak samo jak i w Polsce — można sprowadzić do dwóch podstawowych typów: a) wskaźnik opłacalności gospodarczej brutto, b) wskaźnik opłacalności gospodarczej netto.

Podczas dyskusji wyłonili się poglądy, według których wskaźniki brutto (zaliczając do nich także wskaźnik wyrównania cen) jeśli nawet zawierają czynniki niezbędne do wyrażenia opłacalności, to jednak nie charakteryzują jej wiernie. A to dlatego, że: 1) we wskaźnikach brutto zależących od mechanizmu cen znajdują swe odzwierciedlenie czynniki deformujące opłacalność. Wynikają one z systemu cen i stanowią różnicę między ceną i faktycznymi nakładami.

W ten sposób im więcej podatku obrotowego i odprowadzania dochodów lub zysku akumuluje się w cenie podczas następujących po sobie faz produkcji, tym większy jest poziom wyrównywania cen i tym bardziej nieopłacalny wydaje się eksport danego artykułu. I odwrotnie, im więcej deficytu lub państwowego dotacji zawiera cena, tym mniejsza jest suma wyrównania cen i wskaźnik opłacalności gospodarczej brutto. Z tych przyczyn dotowane artykuły, w świetle wyrównania cen, zwykle wydają się opłacalsze aniżeli artykuły rentowne.

2) Podczas ustalania wskaźników brutto pełną krajową cenę wyrobu porównuje się z ceną zagraniczną, a krajowego nakładu pracy nie odlicza się od zawartej w wyrobie importowanego surowca. Kiedy zatem eksportujemy wyrobów wykonanych przy użyciu importowanego surowca, wtedy w istocie rzeczy wykonujemy dwójką działalność: a) reeksportujemy importowany surowiec zawarty w wyrobie; b) eksportujemy krajową pracę. Jest widoczne, że z punktu widzenia opłacalności gospodarczej decydująca jest wielkość ekwiwalentu otrzymanego za eksportowaną krajową pracę.

Wskaźniki brutto dlatego też inaczej zachowują się aniżeli wskaźniki netto, gdyż wskaźnik brutto zawierając reeksport „rozleciała” wskaźnik opłacalności gospodarczej krajowej pracy, zawartej w wyrobie.

3. Zniekształcenia w obliczeniach opłacalności gospodarczej wynikają również z tego, że kursy walutowe ustalone według paritetu złota dziś nie odzwierciedlają już prawidłowej proporcji wartości między poszczególnymi dewizami.

Absolutna suma wyrównania cen również nie daje budzącego zaufania obrazu opłacalności gospodarczej eksportu. Wyrównanie cen jest bowiem funkcją systemu cen i systemu podatku obrotowego, wpłat, zysku i dotacji, jak również kursów dewizowych.

Wskaźniki brutto mogą jednak wskazywać na tendencje występujące w opłacalności gospodarczej eksportu tych samych towarów. Można bowiem założyć, że uprzednio wspomniane zniekształcające czynniki mniej więcej jednakowo oddziałują w dwóch następujących po sobie okresach. Wskaźniki brutto nie nadają się do oceny stopnia opłacalności eksportu poszczególnych wyrobów.

Dlatego w dążeniu do polepszenia struktury wyrobów należy się oprzeć na wskaźnikach netto. Wskaźniki opłacalności netto porównują krajowe nakłady pomniejszone o cenę importowanych surowców oraz o cenę wszystkich surowców zużytych w badanej fazie produkcyjnej, z dochodami pomniejszonymi o te same pozycje. Treść ekonomiczna tych wskaźników przedstawia więc porównanie nakładów pracy zużytej w całym procesie krajowej produkcji i w jakiegokolwiek z jej faz, z ekwiwalentem otrzymanym w drodze ich wymiany.

Na Węgrzech znane są rozmaite warianty wskaźników netto.

Są to wskaźniki na szczeblu przedsiębiorstwa, galei przemysłu lub gospodarki narodowej. Każdy z nich posiada inną treść ekonomiczną i odzwierciedla różne zależności. Jeżeli dokonuje się obliczeń uzasadniających decyzje o większym znaczeniu i dłuższych okresach czasu (np. przy planowaniu handlu zagranicznego na szczeblu gospodarki narodowej), wtedy nie można ignorować użycie wskaźników netto (globalnych), obejmujących całą produkcję krajową. Wówczas należy również badać podlegające wpływowi dewizowe dokonawac obliczeń opartych na średnich dłuższego okresu czasu i spożywanej dynamice tych średnich.

Wskaźniki ustalane na poziomie galei przemysłu i przedsiębiorstwa oraz

wskaźniki „częściowe”, dotyczące ostatniej fazy produkcji, są szczególnie przydatne, kiedy trzeba zdecydować, którą bazę przetwarzania celowe jest wykonać w kraju, a którą zlecić do wykonania za granicą. Oprócz tego mogą one uzupełniać do pewnego stopnia wskaźniki dotyczące całej produkcji krajowej; zwłaszcza wtedy, gdy opłacalność gospodarcza i udział zużytych surowców i podstawowych materiałów (wzależnie od fazy produkcyjnej) w przybliżeniu są identyczne.

Jeżeli chcemy się posługiwać wskaźnikami w ocenianiu konkretnych operacji handlu zagranicznego, należy liczyć za pomocą konkretnych cen, nawet jeżeli posiadają one charakter koniunkturalny. Do uzasadnienia jednak postanowień, dotyczących dalszej perspektywy słusze jest posługiwanie się cenami dewizowymi, obejmującymi dłuższy okres czasu, pozbawionymi wahań koniunkturalnych.

W dyskusji z naciskiem podkreślano, że różnego rodzaju wskaźniki opłacalności gospodarczej — aczkolwiek ich wykorzystanie stanowi dużą pomoc w kierowaniu gospodarką, nie są wystarczające do podjęcia decyzji i należy uzupełniać je dalszą analizą kontrolującą. Jest to konieczne również dlatego, iż wskaźniki są na ogół statyczne i odzwierciedlają bieżącą sytuację. Do podjęcia zaś długofalowych decyzji należy badać ich skutki w sposób kompleksowy. Taką pracą analityczną jest najważniejszą częścią skła-

Wzrost zależności ekonomicznej Japonii od USA

W wydanej ostatnio Białej Księdze, Japonie Ministerstwo Międzynarodowego Handlu i Przemysłu stwierdza, iż perspektywy handlowe Japonii nie dają podstaw do optymizmu.

Pozornie wyniki handlowe roku finansowego 1958-59 były dobre. Uwzględniając również eksport niewydzielany Japonii zamknięcia roku nadwyżka w wysokości 510 mln dol., ale ten wynik zawdzięcza się przede wszystkim gwałtownemu spadkowi (o 23 proc.) importu, podczas gdy eksport dwukrotnie wzrósł (nieznacznie o 6 proc.) w stosunku do roku poprzedniego, wynosząc 2880 mln dol. wobec 2000 mln dol. stanowiących wartość importu.

Ponadto okres ten zaznaczył się zmniejszeniem eksportu tradycyjnych towarów japońskich, jak tekstylia, oraz wzrastającymi trudnościami utrzymania się na rynkach, które Japonia uważa za swoje naturalne rynki zbytu, jak kraje Południowo-Wschodniej Azji. Eksport do

nową badań opłacalności gospodarczej.

Pod wpływem teoretycznych dyskusji rozpoczęto od 1957 r. w szerszym zakresie obliczanie wskaźników opłacalności eksportu. Wydano także wiele zarządzeń w celu poprawienia struktury towarowego eksportu i obniżenia poziomu wyrównywania cen. M. in. wprowadzony został nowy system premiowania, pobudzający do podnoszenia wpływów dewizowych w zakresie rozliczeń dokonywanych z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego; zmodyfikowane zostały kursy dewizowe tzw. czynnikami dewizowymi. Obecnie dokonywane są próby zainteresowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego, i przedsiębiorstw przemysłowych w korzystniejszym z punktu widzenia opłacalności gospodarczej, strukturze eksportu.

Zarządzenia te wydają już owoce. W 1958 r. powstrzymano trwające od lat pogarszanie opłacalności handlu zagranicznego, osiągnięto nawet pewną poprawę. W latach ubiegłych saldo handlu zagranicznego stale zamykało się deficytem, natomiast rok 1958 przyniósł poważne dodatnie saldo handlu zagranicznego. Nie tylko specjaliści z handlu zagranicznego, ale także i kierownicy personelu technicznego i gospodarczego z produkcji coraz wnikliwiej bada rentowność swoich wyrobów i na podstawie tych badań podejmuje kroki zmierzające do poprawienia opłacalności gospodarczej.

SÁNDOR BALÁZSY

1) W dyskusji można wydzielić trzy zasadnicze kierunki badań: a) opłacalność gospodarczą w handlu zagranicznym; b) efektywność inwestycji; c) stosowanie bodźców materialnego zainteresowania w kierowaniu gospodarką. 2) W dyskusji na ten temat ukazało się od 1954 r. 27 artykułów i opracowań. 3) Korzazda ságt Szemle, numer październikowy, 1954 r., s. 78-84.

Węgierska trzylatka w dwa lata

Zaplanowany poziom produkcji przemysłowej, kosztów własnych, wydajności pracy, inwestycji i dochodu narodowego na 1960 rok powinien być osiągnięty w końcu 1959 roku¹⁾ — głosiła uchwała marcowego Plenum KC Węgierskiej Socjalistycznej Partii Robotniczej. Oznaczało to, że podstawowe wskaźniki trzeciego roku planu trzyletniego powinny być zrealizowane w końcu drugiego roku planu.

Uchwała podjęta została w oparciu o przekroczenie planu na 1958 rok, który był pierwszym rokiem trzyletniego planu. Narodowy plan gospodarczy na 1958 rok przewidywał wzrost produkcji przemysłowej o 8 proc., w rzeczywistości zaś produkcja wzrosła o 15 proc., tym samym osiągnięto przekroczenie planu w dziedzinie produkcji przemysłowej o 4 proc. Wartość produkcji przemysłowej na jednego mieszkańca wzrosła w 1958 roku w porównaniu z rokiem poprzednim o 8 proc.

Pomimo suszy jaka panowała w 1958 roku rolnictwo zdolało podnieść wartość swojej produkcji w porównaniu z 1957 rokiem o 3 proc. Globalne podniesienie wartości produkcji rolniczej było możliwe dzięki rozwojowi hodowli bydła, która w pełni pokryła straty spowodowane złą urodzajnością.

Wzrost dochodów budżetu państwa, dzięki przekroczeniu planów produkcji przemysłowej umożliwił zwiększenie nakładów na inwestycje. W latach 1958 roku rząd postanowił zwiększyć nakłady na inwestycje o 500 milionów forintów. Handel zagraniczny, który odgrywa dominującą rolę w gospodarce kraju ze względu na konieczność importu wielu surowców, osiągnął w 1958 roku rekordowe obroty. W historii handlu zagranicznego Węgier nigdy nie było takiej przewagi eksportu nad importem.

Trzyletni plan Węgier (1958-1960) przewidywał wzrost produkcji przemysłowej o 23 proc. Jak wspomnieliśmy na wstępie w pierwszym roku planu wzrost ten osiągnął 12 proc. Omawiana uchwała KC ustala na rok 1959 takie tempo wzrostu, jakie zostało osiągnięte w roku poprzednim. Jest ono wystarczające do tego, żeby zrealizować plan trzyletni w dwa lata.

Podobna sytuacja daje się zaobserwować w pozostałych wskaźnikach

planu. Założono, że koszty własne produkcji przemysłowej zostaną obniżone w 1959 roku o 2,5 proc., zamiast planowanych 1,5 proc., wydajność pracy wzrośnie o 5 proc., zamiast zaplanowanych 3 proc., dochód narodowy o 8,3 proc., a realne dochody pracujących o 5-6 proc.

Wymienione wyżej wskaźniki nie ilustrują jednakże wielkiego postępu jakosiowego, który dokonał się w gospodarce Węgier w ciągu ostatnich dwóch lat.

Już o wiele wcześniej w latach 1950-53 roczny wzrost produkcji przemysłowej sięgał 12-15 proc. Związane to jednak było z pogłębieniem się ujemnym bilansem handlu zagranicznego i co gorsza z obniżeniem realnych zarobków ludzi pracy. Te „uboczne skutki” świadczyły o tym, że wzrost produkcji przemysłowej w latach 1950 — 1953 był rezultatem zbyt wielkiego napięcia sił wytwórczych kraju i opierał się na niewłaściwych założeniach. Wewnętrzne zasoby kraju były niewystarczające dla wykonania takiego planu, dlatego też trzeba było uciekać się do wzmoczonego importu i częściowo zmniejszać spożycie, aby zabezpieczyć inwestycje i wzrost produkcji przemysłowej.

W ciągu ostatnich dwóch lat wzrostowi produkcji przemysłowej towarzyszyło systematyczne podnoszenie stopy życiowej ludzi pracy. Środki potrzebne dla zwiększenia inwestycji zaczęto czerpać z rezerwy tkwiących w gospodarce narodowej. Innymi słowy, na przestrzeni ostatnich lat udało się w zasadzie zlikwidować te dysproporcje w produkcji i błędy planowania, które charakteryzowały rozwój przemysłu w pierwszej pięcioletniej (1950-1955 r.).

Kontrewolucja 1956 roku spowodowała poważne straty w gospodarce narodowej w kraju sięgające 23 miliardów forintów. Wydawało się, że węgierska gospodarka narodowa znalazła się w ślepej uliczce. Naruszona została równowaga między

produkcją, spożyciem i inwestycjami. Zarobki wzrosły o 15-20 proc., a produkcja gwałtownie spadła w porównaniu z poprzednimi latami. Robotniczo-chłopska władza postanowiła przeciwdziałać inflacji i nie dopuścić do podwyższenia cen. W 1957 roku produkcja zaledwie pokrywała spożycie. Minimalne środki pozostawały na inwestycje dla zabezpieczenia dalszego rozwoju przemysłu. Ta sytuacja zmusiła rząd do ustalenia w planie trzyletnim powolnego wzrostu produkcji przemysłowej wahającego się w granicach 7-8 proc. rocznie.

Niezwykłe sukcesy 1958 roku nazywane węgierskim cudem ekonomicznym, polegały na tym, że udało się w tych wyjątkowo trudnych warunkach stworzyć właściwą równowagę między produkcją, spożyciem i akumulacją, przy czym zabezpieczono ponadplanowy wzrost produkcji, inwestycji i spożycia. Wzrost produkcji przemysłowej nie tylko zabezpieczył zwiększenie spożycia, umożliwił jednocześnie szybki rozwój inwestycji.

Prócz wzrostu produkcji ogromną rolę w przywróceniu wyżej wspomnianej równowagi odegrał ogólnonarodowy ruch w kierunku oszczędzania, który był związany z nowym systemem premiowania. Pracujący zaoszczędzili w produkcji około miliarda forintów, suma wkładów oszczędnościowych społeczeństwa osiągnęła rekordową cyfrę — ponad dwa miliardy forintów. Dzięki temu można było bez większych wysiłków znacznie zwiększyć nakłady na inwestycje a tym samym przyspieszyć tempo wzrostu produkcji. Wzrost oszczędności społeczeństwa świadczył niewątpliwie o przekonaniu narodu węgierskiego, że życie polityczne i gospodarcze kraju zostało ostatecznie ustabilizowane. Jednym słowem tajemnica węgierskiego cudu ekonomicznego tkwi w zaufaniu narodu do swojej władzy.

MARTON LOVAS

Planowanie

w

INDJACH

artykułów (maszyn do szycia, urządzeń elektrycznych itp.) ograniczony jest innymi czynnikami. Każdy wzrost inwestycji pociąga za sobą zwiększenie importu urządzeń i surowców inwestycyjnych, oraz artykułów niezbędnych dla eksploatacji nowych mocy produkcyjnych, takich jak ropa naftowa półfabrykaty itp. Sytuacja istniejąca w handlu zagranicznym Indii, a w jej rezultacie ujemny bilans handlowy, stwarza poważne przeszkody na drodze rozwoju przemysłu. W celu rozwiązania tego problemu, czyni się wysiłki zmierzające do zbudowania w Indiach własnego przemysłu maszynowego, zwłaszcza fabryk obrabiania maszyn włókienniczych, lokomotyw itd., a także rozwoju produkcji surowców przemysłowych. Ale jest to proces, który wymaga czasu. Trudności w handlu zagranicznym obniżają więc tempo inwestycji, zaś niskie tempo inwestycji przedłuża trwanie trudności w handlu zagranicznym.

Trudności występujące w obrocie handlowym z zagranicą nie stanowią wyłącznie problemu gospodarki Indii. W większych czy mniejszych rozmiarach przeżywa je gospodarka innych nowo rozwijających się krajów (jak np. ZSRR w latach trzydziestych). Natomiast problem poruszony na początku jest, pod wieloma względami, jedynym w swoim rodzaju, charakterystycznym dla Indii. Nigdzie nie świecie im nie znajdujemy podobnej próby objęcia planem całej gospodarki w kraju, gdzie państwo ma w swoich rękach mniej niż trzy procent kapitału narodowego. Czy eksperyment ten się uda?

Odpowiedź na to pytanie słowami mojego dziadka. Gdy, jako sześciolatek chłopiec zapytałem go czy zostanie znanym cyrkowcem, odpowiedział mi, że byłby bardzo szczęśliwy, gdyby to nastąpiło, ale byłby też bardzo zdziwiony.

ARMATYA K. SEN.

