

GOSPODARKA PLANOWA

11

Rok IX

Listopad

1954 r.

POLSKIE WYDAWNICTWA GOSPODARCZE

NOTATNIK CHRONOLOGICZNY „GOSPODARKI PLANOWEJ“

3.VII.1954 r. Zarządzenie Ministrów Energetyki, Gospodarki Komunalnej i Budownictwa Miast i Osiedli w sprawie poboru energii elektrycznej w budynkach nowooddanych do użytku (Mon. Pol. nr A-81, poz. 943).

16.VII.1954 r. Rozporządzenie Ministrów Pracy i Opieki Społecznej oraz Zdrowia w sprawie bezpieczeństwa i higieny pracy przy obsłudze kolei w zakładach pracy (Dz. Ust. nr 38, poz. 167).

31.VII.1954 r. Pismo okólne PKPG w sprawie sposobu sporządzania kosztorysów na montaż maszyn i urządzeń na podstawie cenników kosztorysowych oraz sposobu kosztorysowania robót budowlano-montażowych nie objętych obowiązującymi cennikami (Biul. PKPG nr 23 poz. 102).

3.VIII.1954 r. Zarządzenie Ministra Energetyki w sprawie zakazu używania grzejników oraz ograniczenia poboru mocy elektrycznej w godzinach obciążenia szczytowego w okresie jesienno-zimowym 1954—55 r. (Mon. Pol. nr A-82, poz. 949 i 950).

9.VIII.1954 r. Zarządzenie Przewodniczącego PKPG i Ministra Finansów w sprawie obowiązku stosowania jednolitego wzoru faktury na dostawę artykułów na cele zaopatrzeniowe i inwestycyjne (Mon. Pol. nr A-81, poz. 939).

9.VIII.1954 r. Zarządzenie Ministra Rolnictwa w sprawie odbioru inwestycyjnych robót wodno-melioracyjnych oraz związanych z melioracją (Mon. Pol. nr A-81, poz. 945).

11.VIII.1954 r. Uchwała Rady Ministrów w sprawie organizacji zakresu działania Państwowej Komisji Etatów (Mon. Pol. nr A-81, poz. 938).

11.VIII.1954 r. Uchwała Prezydium Rządu w sprawie bankowej kontroli niektórych rozliczeń pieniężnych (Mon. Pol. nr 83, poz. 961).

Instalacje elektryczne wykonane wewnątrz budynków, bez względu na to czy zasilane będą z sieci stałej, czy też z sieci placu budowy, podlegają komisijnemu odbiorowi technicznemu przez organy właściwego terenowego zakładu zbytu energii. Zakład zbytu energii łącznie z przedstawicielem inwestora i wykonawcy po komisijnym stwierdzeniu że instalacja wewnętrzna wykonana jest zgodnie z obowiązującymi przepisami, instaluje w każdym lokalu licznik pomiaru energii elektrycznej. W przypadku niemożności wykonania inwestycji stałej sieci elektrycznej zewnętrznej zgodną z zatwierdzoną dokumentacją zakłady sieci elektrycznej będą przyjmować zmienioną linię zgodną z dokumentacją z naniesionymi poprawkami uzgodnionymi z zakładem zbytu energii i zakładem sieci elektrycznej.

Zarządzenie weszło w życie dn. 30.VIII.1954 r.

Rozporządzenie niniejsze dotyczy bezpieczeństwa i higieny pracy przy obsłudze kolei przeznaczonej wyłącznie dla potrzeb transportu zakładów pracy i pozostających w zarządzie tych zakładów niezależnie od tego czy koleje te są położone na terenie zakładu pracy czy też poza jego terenem. Rozporządzenie podaje szczegółowe przepisy dla kolei zakładowych poruszających przy pomocy zwierząt pociagowych, dla kolei szynowych poruszanych liniami, dla kolei na pochylniach.

Rozporządzenie weszło w życie dn. 31.VIII.1954 r.

W załącznikach do powyższego pisma okólnego podana jest instrukcja Biura Norm Budowlano-Montażowych Urzędu Rady Ministrów w sprawie sposobu sporządzania kosztorysów na montaż maszyn i urządzeń przemysłowych na podstawie cenników kosztorysowych wymienionych w spisie urzędowym oraz pismo okólne Biura Norm Budowlano-Montażowych w sprawie ustalania sposobu kosztorysowania robót budowlano-montażowych nie objętych obowiązującymi cennikami.

Zarządzenie wprowadza zakaz używania przez wszystkich odbiorców w lokalach mieszkalnych, biurowych i użytkowych w okresie od 15 września 1954 r. do 15 marca 1955 r. w ustalonych niniejszym zarządzeniem godzinach szczytowego obciążenia, wszelkich elektrycznych aparatów grzejnych służących do przygotowania posiłków, grzania wody, ogrzewania pomieszczeń itp. celów gospodarczych. Zarządzenie wprowadza zakaz pobierania mocy elektrycznej przez zakłady przemysłowe gospodarki uspołecznionej nie objęte limitowaniem mocy i energii elektrycznej oraz przez zakłady przemysłowe gospodarki nieuspołecznionej dla celów produkcyjnych w tym samym czasie w godzinach obciążenia szczytowego podanych w zarządzeniu.

Zarządzenie weszło w życie dn. 31.VIII.1954 r.

Jednostki gospodarcze państwowe, pozostające pod zarządem państwowym oraz jednostki spółdzielcze obowiązane są stosować jednolity wzór faktury na dostawę artykułów na cele zaopatrzeniowe i inwestycyjne. Wzór faktury podany jest w załączniku do niniejszego zarządzenia. Równocześnie zarządzenie upoważnia banki do nieprzyjmowania do realizacji faktur wystawionych niezgodnie z wymaganiami niniejszego zarządzenia.

Zarządzenie wchodzi w życie po upływie trzech miesięcy od daty ogłoszenia tj. od dn. 30.VIII.1954 r.

Odbiór inwestycyjnych robót wodno-melioracyjnych oraz związanych z melioracją przeprowadza się w trybie ustalonym instrukcją stanowiącą załącznik do niniejszego zarządzenia. Instrukcja omawia kontrolny odbiór kwartalny, odbiór częściowy, odbiór ostateczny, sposób zawiadamiania o odbiorze robót odbiorców oraz instytucji zainteresowanych i instytucji społecznych.

Zarządzenie weszło w życie z mocą od dn. 9.VIII.1954 r.

Do zadań Państwowej Komisji Etatów należy opiniowanie projektów aktów prawnych dotyczących organizacji aparatu administracyjnego oraz uzgadnianie szczegółowej struktury organizacyjnej jednostek administracyjnych w zakresie określonym odrębnymi przepisami; sprawy etatów osobowych, nomenklatury stanowisk i tabel zasze-regowania, typowych etatów i norm etatów osobowych, etatów pojazdów mechanicznych; czuwanie nad przestrzeganiem dyscypliny organizacyjnej i etatowej oraz inne sprawy zlecone przez Radę Ministrów, Prezydium Rządu lub Prezesa Rady Ministrów. Organizację wewnętrzną Komisji określi statut organizacyjny nadany przez Radę Ministrów.

Uchwała weszła w życie 30.VIII.1954 r.

Rozliczenia pieniężne uczestników obrotu bezgotówkowego grupy uspołecznionej z jednostkami gospodarki nieuspołecznionej, nie będącymi uczestnikami obrotu bezgotówkowego oraz osobami fizycznymi powinny być przeprowadzane w formie gotówkowej. Gotówkowe środki pieniężne na pokrycie zobowiązań z tytułu delegacji służbowych, zapłaty za usługi zakupu towarów i materiałów wypłacane będą przez banki i gminne kasy spółdzielcze wyłącznie w granicach ustalonych przez Prezydium Rządu w planie kasowym NBP. Przy rozliczeniach na kwoty od 3 do 15 tys. zł w zakresie dostaw i od 15 do 60 tys. zł w zakresie usług i robót oświadczenia składane w banku przez jednostki budżetowe, przedsiębiorstwa państwowe powinny być potwierdzone przez ich bezpośrednie jednostki nadrzędne. Prezes NBP wyda szczegółową instrukcję regulującą tryb bankowej kontroli rozliczeń pieniężnych objętych niniejszą uchwałą.

Uchwała weszła w życie dn. 8.IX.1954 r.

GOSPODARKA PLANOWA

MIESIĘCZNIK
LISTOPAD
1954
Nr 11(110) ROK IX
WARSZAWA

ORGAN PAŃSTWOWEJ KOMISJI PLANOWANIA GOSPODARCZEGO

TREŚĆ NUMERU

Leopold Ząbkowicz — Organizacja prac nad zmianą cen artykułów inwestycyjnych i zaopatrzeniowych w przemyśle maszynowym	2
Józef Gajda — Z zagadnień wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego w przemyśle spożywczym	8
Jacek Dembowski — O szybszy rozwój bazy surowcowej przemysłu metali nieżelaznych	13
Antoni Nowak — Kierunki rozwoju lnianstwa w Polsce	17
Henryk Lipczyński — Ustalanie i wykonywanie zadań planowych eksportu i produkcji eksportowej	22
Jan Szpek — Z doświadczeń współpracy handlu z przemysłem terenowym	27
Jan Grysiak — O polepszenie planu remontów w POM	32
DISCUSSION	
R. Manteuffel i T. Rychlik — Czy zalesiać wszystkie najłżejsze grunty orne?	36
Z RADZIECKICH DOŚWIADCZEŃ GOSPODARCZYCH	
H. T. — Z problematyki walki o obniżkę kosztów własnych produkcji w ZSRR	40
M. — Planowanie kompleksowego rozwoju różnych rodzajów transportu w ZSRR	45
DZIAŁ ZAGRANICZNY	
Zaprian Stojanow — Przemysł spożywczy w Bułgarii	46
A. A. — Materiały o nowej organizacji ustalania cen w Czechosłowacji	47
J. A. G. — Zadania gospodarcze na r. 1955 Niemieckiej Republiki Demokratycznej	50
J. Werner — Odzwierciedlenie ogólnego kryzysu kapitalizmu w gospodarce francuskiej	51
J. Mastalerz — Zagraniczna polityka kredytowa państw imperialistycznych	55
UWAGI I NOTATKI	
Cz. Bielecki — Pilne zadania WKPG w związku z planem pięcioletnim	58
RECENZJE	
S. — Chybiona pozycja wydawnicza	59
St. Sikora — Książka o bankowej kontroli funduszu płac	60
PRZEGLĄD CZASOPISM	62
BIBLIOGRAFIA	65
NOTATNIK CHRONOLOGICZNY „Gospodarki Planowej“	II i III str. okładki

СОДЕРЖАНИЕ

Л. Зомбкович — Организация работ в машиностроительной промышленности по изменению цен продуктов предназначенных для капитального строительства и снабжения	2
И. Гайда — К вопросам внутризаводского хозрасчета в пищевой промышленности	8
Я. Дембовски — За ускорение развития сырьевой базы в цветной металлургии	13
А. Новак — Направления развития льноводства в Польской Народной Республике	17
Г. Липчински — Определение и выполнение плановых заданий по экспорту и экспортному производству	22
Я. Шпек — Из опыта сотрудничества в области торговли с местной промышленностью	27
Я. Грысяк — За улучшение плана ремонта в МТС	31
ДИСКУССИЯ	
Р. Мантойфель и Т. Рыхлик — Вопрос залеснения всех легких пахотных земель	36
ИЗ ОПЫТА СССР	40
Г. Т. — Проблемы борьбы за снижение себестоимости продукции в СССР	40
М. — Планирование комплексного развития различных видов транспорта в СССР	45
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБЗОР	
З. Стоянов — Пищевая промышленность в Болгарской Народной Республике	46
А. А. — Материалы о новой организации при установлении цен в Чехословацкой Народной Республике	47
И. А. Г. — Экономические задачи Германской Демократической Республики на 1955 г.	50
И. Вернер — Проявление общего кризиса капитализма в экономике Франции	51
И. Масталерз — Внешняя кредитная политика империалистических стран	55
ЗАМЕЧАНИЯ И ЗАПИСКИ	
Ч. Белецкий — Неотложные задачи Воеводских Комиссий Хозяйственного Планирования в связи с 5-летним планом	58
РЕЦЕНЗИИ	
С. — Ошибочная позиция издательства	59
С. Сикора — Книга о банковском контроле за фондом заработной платы	60
ОБЗОР ИЗДАНИЙ	62
БИБЛИОГРАФИЯ	65
ХРОНОЛОГИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЖУРНАЛА „ГОСПОДАРКА ПЛАНОВА“	II и III сторона обложки

CONTENTS

Leon Ząbkowicz — The Organisation of the Labours on the Alteration of the Prices of Investment and Supply Articles in the Engineering Industry	2
Józef Gajda — Some Problems of Internal Economic Clearing in the Food Industry	8
Jacek Dembowski — For a More Rapid Development of the Raw-Material Basis of the Non-Ferrous Metals Industry	13
Antoni Nowak — The Development Trends of Flax Growing in Poland	17
Henryk Lipczyński — The Establishment and Carrying out of the Planned Tasks for Export and Export Production	22
Jan Szpek — Some Experiences of Co-operation between Commerce and Local Industry	27
Jan Grysiak — For an Improvement of the Plan of Repairs in the POM's (State Machine Centres)	31
DISCUSSION	
R. Manteuffel and T. Rychlik — Should we Afforest all the Lightest Arable Lands?	36
FROM SOVIET ECONOMIC EXPERIENCES	
H. T. — Some Problems of the Struggle for the Lowering of Production Costs in the USSR	40
M. — The Planning of the Group Development of the Various Kinds of Transport in the USSR	45
FOREIGN SECTION	
Zaprian Stojanov — The Bulgarian Food Industry	46
A. A. — Materials concerning the New Organisation of Fixing of Prices in Czechoslovakia	47
J. A. G. — The German Democratic Republic's Economic Tasks for 1955	50
J. Werner — How is the General Crisis of Capitalism reflected in the French Economy	51
J. Mastalerz — The Foreign Credit Policy of the Imperialist States	55
REMARKS AND NOTES	
Cz. Bielecki — Some Urgent Tasks of the WKPG's (Voivodship Commissions for Economic Planning) in connection with the Five-Year Plan	58
BOOK REVIEWS	
S. — A Publishing Failure	59
S. Sikora — A Book on the Banking Control over the Wages Fund	60
REVIEW OF PERIODICALS	62
BIBLIOGRAPHY	65
CHRONOLOGICAL NOTEBOOK OF THE „GOSPODAR- KA PLANOWA“ —	pages II and III of the cover

ORGANIZACJA PRAC NAD ZMIANĄ CEN ARTYKUŁÓW INWESTYCYJNYCH I ZAOPATRZENIOWYCH W PRZEMYSŁE MASZYNOWYM

Leopold ZĄBKOWICZ

Planowa działalność jednostek przemysłowych uzależniona jest od wielu czynników, oddziałujących zarówno w sposób bezpośredni jak i pośredni na wyniki pracy. Rezultaty finansowej działalności jednostki odzwierciedlają się w założonej i faktycznie wykonanej akumulacji, stanowiącej różnicę między kosztem własnym produkcji towarowej sprzedanej a realizacją tj. wartością tej produkcji, przyjętej po cenach zbytu. Na poziomie akumulacji posiada więc wpływ z jednej strony wysokość ponoszonych kosztów własnych, z drugiej strony poziom obowiązujących cen zbytu, po których zbywana jest wykonana produkcja.

Ustalona na właściwym poziomie, w oparciu o koszty własne średnioorganizowanego zakładu, cena zbytu, posiada doniosłe znaczenie dla oceny dobrej, czy też złej pracy zakładu oraz dla mobilizacji przedsiębiorstw deficytowych, w kierunku poprawy gospodarki poprzez systematyczną walkę o obniżenie kosztów własnych. Prawidłowa cena oddziałuje również dodatnio na pracę dobrze zorganizowanych, mających relatywnie niskie koszty przedsiębiorstw (zwiększenie funduszu zakładowego).

Błędnie przyjęta cena zbytu, ustalona na poziomie wyższym lub znacznie niższym od kosztu własnego średnioorganizowanego zakładu, oddziałuje natomiast zdecydowanie ujemnie przede wszystkim w zakresie mobilizowania przedsiębiorstw do obniżania kosztów własnych. Skutki zaś błędnie ustalonych cen zbytu artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych nie ograniczają się w swym działaniu jedynie do producenta, przenosząc się również na odbiorcę dystrybutora oraz odbiorcy.

Wadliwie ustalona stała cena zbytu oddziałuje jednak w mniejszym stopniu ujemnie niż brak stałej ceny w ogóle. Brak stałej ceny zbytu powoduje poważne niedociągnięcia na odcinku planowania, wprowadza również płynność i zmienność rozliczeń w ciągu roku zależnie od kształtowania się kosztu własnego danego wyrobu. Stan taki demobilizuje w wysokim stopniu zespoły pracownicze zmniejszając działanie bodźców w kierunku obniżki kosztów własnych, co więcej, stwarza niezdrowe tendencje podwyższania kosztów, często nawet sztucznego przesuwania z innych miejsc ich powstawania — dla zwiększenia podstawy obliczenia ceny i zysku przedsiębiorstwa.

Ustalone na rok 1953 i obowiązujące w roku bieżącym w przemyśle maszynowym ceny zbytu artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych oparte zostały na założonym w planie na 1953 r. koszcie własnym poszczególnych wyrobów lub ich grup z uwzględnieniem oszacowanego wpływu zmian cen materiałów i surowców wyjściowych oraz taryf, dokonanych z ważnością od 1.I.1953 r. Przeprowadzone w szybkim tempie prace oparte często na nie-

zbyt ścisłych danych planowych (zwłaszcza w ujęciu grupowym) oraz na ogólnych wskaźnikach zmiany cen materiałów wyjściowych dla poszczególnych przemysłów, bez zróżnicowania ich w zależności od zużycia na poszczególne wyroby, czy też grupy wyrobów o podobnej strukturze materiałowej przyniosły w efekcie często nieprawidłowości a nawet spowodowały deficytowość pewnych przemysłów. Na nierentowność wpłynęły również inne czynniki, przede wszystkim systematyczne niewykonywanie przez szereg przedsiębiorstw zadań obniżenia kosztów własnych oraz przesunięcia asortymentowe roku 1953 i 1954, które przy grupowo ustalonych zmianach cen w poważnym stopniu zaważyły na poziomie cen zbytu.

Obserwacja obowiązujących w przemyśle maszynowym cen zbytu na bazie faktycznie poniesionych w r. 1953 kosztów wskazuje w niektórych przemysłach (np. motoryzacyjnym), gdzie precyzja obliczeń była wysoka, na trafny ogólnie biorąc poziom cen, w pełni mobilizujący zakłady do walki o wzrost akumulacji. W innych przemysłach natomiast (np. obrabiarki, tabor kolejowy i in.) ma miejsce poważne zaniżenie ogólnego poziomu cen zbytu w stosunku do rzeczywistych kosztów. Szczegółowa analiza poziomu cen wyrobów, zwłaszcza wchodzących do produkcji w r. 1952 i 1953, przy ustalaniu których brak było niejednokrotnie właściwej podstawy do obliczeń i przyjmowanych często w relacji niezawsze prawidłowej do produkowanych wyrobów, wskazuje na poważne odchylenia od kosztów, wypaczające obraz działalności zakładów. Nie są one jednak tylko wynikiem błędnych założeń. Jeżeli bowiem proporcje między poszczególnymi wyrobami zostały odzwierciedlone w przyjętej relacji w zakresie cen, a mimo to powstały zasadnicze różnice — wynikać one mogą z różnego poziomu pracy zakładów dobrze lub źle zorganizowanych, osiągających lub nieosiągających zadań obniżenia kosztów własnych.

Biorąc pod uwagę często różny krańcowo poziom pracy poszczególnych zakładów — założenie pełnej rentowności dla wszystkich byłoby niecelowe, a nawet błędne, sankcjonując wszelkie niedociągnięcia przedsiębiorstw. Prawidłowe i w pełni uzasadnione jest przyjęcie za podstawę do ustalenia cen — kosztów własnych zakładu średnioorganizowanego względnie średnioważonego kosztu wyrobu produkowanego przez szereg zakładów z wyeliminowaniem jednostek, których koszty rażąco odchylały się od średnich. W ten sposób praca zakładów postawionych na wysokim poziomie, wykonujących zadania oszczędnościowe zostanie należycie oceniona, baczna uwaga musi być natomiast zwrócona na przedsiębiorstwa planowo-deficytowe, których koszty przekraczają wielkość realizacji.

Przedstawiona w ogólnych zarysach rola prawidłowo ustalonej ceny, jak również istniejące niedociągnięcia w tym zakresie oraz ich skutki — nasuwają konieczność zastanowienia się nad prawidłową metodą ustalania cen zbytu, która pozwoliłaby na stworzenie w przemyśle maszynowym sytuacji, umożliwiającej właściwą ocenę pracy przedsiębiorstw oraz mobilizującej zakłady do zwiększania wysiłków celem osiągnięcia pełnej rentowności. Mam na myśli tutaj rozwiązanie zagadnienia metody generalnej zmiany cen artykułów inwestycyjnych i zaopatrzeniowych wytwarzanych przez przemysł maszynowy. Próba metodycznego ujęcia zagadnienia generalnej zmiany cen w przemyśle maszynowym winna z jednej strony skonsumować dotychczasowe osiągnięcia na tym odcinku, z drugiej natomiast eliminować wszelkie błędne rozwiązania. W rozważaniach winien być również uwzględniony moment uproszczenia w najwyższym stopniu pracy, maksymalnego obciążenia przedsiębiorstw z przerzuceniem ciężaru zagadnienia na jednostki szczebla zbytu i zarządy przemysłowe.

Ustalenie jednolitej metody pracy na odcinku generalnej zmiany cen wyrobów przemysłu maszynowego nie jest zagadnieniem łatwym, biorąc pod uwagę ogromny wachlarz asortymentów i specyfikę produkcji.

Powtarzalna produkcja przemysłu maszynowego objęta cenami zbytu dzieli się na dwie zasadnicze grupy, w skład których wchodzi:

1) artykuły, rozprowadzane przez biura zbytu podległe CZZbytu MPM;

2) artykuły wytwarzane i zbywane bezpośrednio przez przemysł na podstawie rozdzielników.

Do pierwszej grupy zaliczyć należy dla przykładu narzędzia, kable i przewody, maszyny i aparaty elektryczne, sprzęt teletechniczny oraz inne, których ceny ze względu na poważną ilość sięgającą nieraz kilku a nawet kilkunastu tysięcy pozycji, opracowywane są w grupach asortymentowych.

Do drugiej grupy wchodzi natomiast wyroby np. w zakresie sprzętu motoryzacyjnego, taboru kolejowego, maszyn ciężkich i urządzeń technicznych, maszyn rolniczych i włókienniczych ujmowane indywidualnie w poszczególnych asortymentach.

Przedstawiony wyżej podział nie zaważy jednak na kierunku prac nad cenami, będzie jedynie różnicował szczegółowe rozwiązania na poszczególnych etapach pracy.

Prace zmierzające w kierunku generalnej zmiany cen zbytu wyrobów inwestycyjnych i zaopatrzeniowych podzielić należy na szereg etapów:

1) badanie obowiązujących cen zbytu wyrobów pod względem relacji oraz uzupełnianie cenników wyrobami nowymi;

2) ustalanie ścisłej nomenklatury wyrobów względnie grup towarowych;

3) zbieranie materiałów w ramach określonej nomenklatury, obrazujących faktyczny koszt własny wyrobu, względnie rentowność lub strata

te poszczególnych grup towarowych, stanowiących bazę dla dalszych prac;

4) przeprowadzanie analizy rzeczywistego kosztu własnego oraz rentowności grup wyrobów celem korekty poziomu wyjściowego do zmiany cen z uwzględnieniem poprawnej relacji między poszczególnymi wyrobami;

5) wprowadzanie do obliczeń — założonej w planie obniżki kosztów własnych dla roku poprzedzającego zmianę cen, oraz dla okresu, w którym nowe ceny będą działać;

6) obliczanie skutków zmiany cen materiałów i surowców wyjściowych oraz wyrobów z kooperacji, rzutuujących na poszczególne asortymenty i ich grupy w ramach przemysłu;

7) przeniesienie wpływu zmiany cen i taryf na poszczególne wyroby i ich grupy.

W prowadzonych pracach konieczne jest utrzymanie przedstawionej kolejności nie wykluczając jednak możliwości równoczesnego prowadzenia badań w zakresie poszczególnych etapów.

Ad 1. Badanie cen z punktu widzenia prawidłowości relacji między wyrobami podobnymi, względnie spełniającymi podobne zadania — powinny prowadzić biura zbytu dla artykułów przez nie rozprowadzanych. W tym celu wykorzystują one nie tylko własne w tym zakresie doświadczenie wynikające z analizy zapotrzebowania na dane artykuły i ich stosowania, lecz również cenne nieraz, zgłaszane w ciągu roku uwagi i postulaty dostawców oraz odbiorców. W zakresie wyrobów rozprowadzanych bezpośrednio przez przemysł — badania w zakresie relacji cen dokonuje centralny zarząd na podstawie materiałochłonności i pracochłonności poszczególnych wyrobów określonych w normach technicznych i zgłaszanych przez zakłady produkcyjne lub działy techniczne CZ., uwzględniając również otrzymywane uwagi zainteresowanych, dotyczące użyteczności oraz sprawności poszczególnych maszyn i urządzeń. Przyjęte na dotychczasowym ogólnym poziomie „ślepe“ ceny, uwzględniające prawidłową relację, odbiegać będą rzecz prosta od faktycznego kosztu własnego w tych wszystkich przypadkach, w których koszty własne w związku ze złą pracą przedsiębiorstwa są nieproporcjonalnie wysokie, względnie właściwa polityka cen zakładać będzie cenę zbytu, odchylającą się od kosztów własnych. W pracach tego etapu ustalić należy również relacyjnie ceny wyrobów nie objętych dotychczasowymi cennikami, względnie wchodzącymi dopiero do produkcji lub do planu, o ile znajomość ich konstrukcji i posiadane normy pozwalają na właściwe określenie planowego kosztu oraz zrelacjonowanie cen.

Ad 2. Przeprowadzona wstępnie korekta cen zbytu z punktu widzenia prawidłowej relacji oraz uzupełnienie „ślepego“ cennika nowymi wyrobami pozwala na ustalenie pełnej nomenklatury wyrobów, natomiast w zakresie artykułów rozprowadzonych przez biura zbytu — na poprawne ujęcie wyrobów w grupy asortymentowe. Nomenklatura wyrobów nie będzie jednak ścisła, jeżeli zawierać będzie jedynie

nazwę wyrobu, jego symbol i wymiary. Należy tutaj więc ściśle sprecyzować warunki techniczne pracy maszyny lub urządzenia, pozwalające na szybkie, bez potrzeby dodatkowych wyjaśnień, zorientowanie się odbiorcy przy składaniu zamówień.

Ad. 3 i 4 — Przed przejściem do etapu trzeciego należy rozważyć, czy koniecznym jest w dalszych pracach uciekanie się do materiałów zakładowych, określających rzeczywiście poniesiony w okresie ubiegłym koszt własny wyrobu względnie rentowność grupy wyrobów. Innymi słowy rozważyć należy możliwość przyjęcia innej podstawy wynikającej ze zrelacjonowanych wyrobów, powiększonej lub pomniejszonej o ujemne lub dodatnie wyniki bilansowe przedsiębiorstw, czy też centralnych zarządów. Jeżeli byłoby to możliwe — uprościłoby w wysokim stopniu pracę, odciążałoby również przedsiębiorstwa od konieczności dostarczania materiałów obrazujących koszt własny. Przyjęcie tej metody wprowadziłoby jednak poważne nieprawidłowości, pozbawiając poza tym aparat opracowujący nowe ceny, koniecznych materiałów analitycznych. Należy stwierdzić, że cenniki wyrobów przemysłu maszynowego nie obejmują wszystkich produkowanych przez przemysł artykułów. Pokażną ich część stanowią wyroby nietypowe, nie bez znaczenia w przemyśle maszynowym są również wyroby nie objęte cennikami, krążące w ramach kooperacji między poszczególnymi zakładami i centralnymi zarządami, wyniki osiągane w tej części działalności nie zostają jednak wydzielone w sprawozdawczości. Poważnym powodem podważającym przyjętą w rozważaniach zasadę jest przenikanie wyrobów jednego centralnego zarządu a nawet zakładu do 2-ch czy też 3-ch biur zbytu, względnie przekazywanie części wyrobów bezpośrednio odbiorcy, części natomiast do biur zbytu. Już chociażby te powody uniemożliwiają w poważnym stopniu przenoszenie danych bilansowych, obrazujących jednym wskaźnikiem wyniki pracy całego przedsiębiorstwa lub centralnego zarządu, do obliczeń cenowych. Zasadniczym momentem wykluczającym możliwość bezpośredniego przeniesienia wyników bilansowych na zrelacjonowane ceny jest różne kształtowanie się kosztu własnego w poszczególnych przedsiębiorstwach lepiej i gorzej zorganizowanych oraz na poszczególnych wyrobach w zależności od czasu podjęcia ich produkcji. Dane wynikające ze sprawozdawczości nie pozwalają na uchwycenie wielkości wpływu czynników ujemnych, które przy przyjmowanej zasadzie kosztów własnych średniozorganizowanego zakładu nie mogą zostać uwzględnione.

W związku z powyższym niezbędne jest oparcie obliczeń na założeniach kosztu planowego, wykorzystując całkowicie materiały stanowiące podstawę do opracowań szczegółowego planu zakładu. Często jednak prace nad nowymi cenami wyprzedzają znacznie terminy planów szczegółowych, powodując tym samym konieczność oparcia obliczeń na innych danych wyjściowych. W tym celu zakłady przekazywać muszą do centralnych zarządów jednostkowe kalkulacje

wynikowe okresu ubiegłego dla wyrobów przyjętych w ramach nomenklatury jednostkowej oraz opracować w ramach zatwierdzonej nomenklatury grupowej dane obrazujące wyniki w poszczególnych grupach wyrobów. Obowiązkiem zakładu byłoby również uzupełnienie niepełnych lub wątpliwych określeń technicznych.

Zestawienie analityczne kosztu własnego wyrobów określonych indywidualnie (Tab. nr 1a) winno być sporządzane w centralnym zarządzie na podstawie przedstawionych przez zakłady kalkulacji, uprzednio przeanalizowanych. Zestawienie centralnego zarządu winno więc zawierać:

- a) nazwy wyrobów, usystematyzowanych w ramach właściwych grup cennikowych, zgodnych z przyjętym układem nomenklatury,
- b) ściśle określenia techniczne,
- c) wagę wyrobu bez opakowania,
- d) rok rozpoczęcia produkcji poszczególnych asortymentów,
- e) ilość planowaną w roku poprzedzającym rok wprowadzenia opracowanych cen,
- f) obowiązującą cenę zbytu w roku poprzedzającym zmianę cen,
- g) cenę poprawioną relacyjnie,
- h) rzeczywisty koszt własny z doliczeniem obowiązującej marży zysku,
- i) propozycję podstawy wyjściowej do dalszych obliczeń, uwzględniającą poprawną relację, eliminującą natomiast na podstawie analizy wszelkie błędy kalkulacyjne oraz skutki niedociągnięć organizacyjnych zawarte w koszcie własnym.

Tab. nr 1a

Zestawienie analityczne kosztu własnego wyrobów określonych indywidualnie

Lp.	Nazwa wyrobu	Określenie techniczne	Ciężar wyrobu	Zakład prod.	Rok rozp. prod.	Ilość planowana	Cena zbytu	Zrelacjonowana cena zbytu	Koszt włas. + 5% zysku	Podstawa wyjściowa obliczeń	Wart. prod. wg cen zbytu	Wart. prod. po k. w. + 5%	Wart. prod. wg podstawy wyjściowej
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14

W dalszym ciągu zestawienie winno zawierać wywartościowanie ilości planowanej produkcji po aktualnej cenie zbytu, po rzeczywistym koszcie własnym oraz wg cen wstępnie proponowanych, pozwalając tym samym na uchwycenie w całej masie towarowej różnic między produkcją w cenach zbytu a kosztami własnymi tej produkcji, oraz między produkcją w cenach zbytu i po koszcie własnym a produkcją wyceńioną wg cen wstępnie proponowanych. Wartościowe ujęcie całej produkcji w trojaki sposób pozwala również w dalszych pracach na szybkie uchwycenie skutków zmiany cen materiałów wyjściowych w skali poszczególnych przemysłów.

Odmienny tryb opracowań winien być przyjmowany przy wyrobach ujmowanych grupowo. Teoretycznie wchodzić mogą w grę 3 sposoby opracowywania danych:

a) przyjmowanie kosztu własnego wytypowanych przedstawicieli danej grupy,

b) opracowywanie kosztu własnego dla wszystkich wyrobów wchodzących do grupy towarowej, wreszcie

c) przedstawienie ogólnego wyniku osiągniętego w danym zakładzie w poszczególnych grupach, poprzez wartość produkcji grupy w cenach zbytu oraz po koszcie własnym.

Zasada reprezentantów grupy (tzw. metoda reprezentacyjna) zawiodła całkowicie w praktyce przemysłu maszynowego, na co złożyły się m. in. poważniejsze nieprawidłowe przesuwania kosztów między poszczególnymi wyrobami. Przy ustalaniu kosztu własnego grupy uwzględnione mogą więc zostać dwa pozostałe sposoby, zastosowanie których musi być potraktowane indywidualnie do poszczególnych przemysłów. Przemysły kalkulujące koszty grupowo np. przemysł kablowy zastosować mogą jedynie metodę ogólnych wyników, natomiast przemysły rozliczające koszty na poszczególne wyroby np. armatura przemysłowa, przedstawić mogą koszt własny wyrobu.

Przepracowane w zakładzie materiały winny być przekazywane do centralnego zarządu celem dokonania szczegółowej analizy, a następnie przesyłane z uwagami do zainteresowanych biur zbytu. Biura zbytu łączą w grupy wyniki osiągane na poszczególnych wyrobach i sporządzają zestawienie analityczne kosztu własnego grup wyrobów wg zatwierdzonej nomenklatury.

Tab. nr 1b

Zestawienie analityczne kosztu własnego grup wyrobów

Lp.	Poz. cennika	Grupa wzgl. podgrupa asortymentu	Zakład prod.	Wart. prod. wg. cen zbytu	Wart. prod. wg. kosztu wł.	Nadwyżka lub niedobór wart.	Wskaźnik straty lub nadwyżki	Proponow. wskaźnik podwyżki lub obniżki
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Zestawienia winny zawierać:

a) kolejną numerację pozycji cennikowej względnie strony cennika,

b) nazwę grupy asortymentowej wg przyjętej nomenklatury,

c) nazwę zakładu produkcyjnego,

d) wartość produkcji planowanej roku poprzedzającego okres, w którym wprowadzone zostaną nowe ceny (w związku z brakiem innej bardziej prawidłowej podstawy), raz po obowiązujących cenach zbytu, a następnie po rzeczywistym koszcie własnym okresu ubiegłego z dołączeniem ustalonej marży zysku,

e) nadwyżkę względnie niedobór (różnicę między wartością produkcji w cenach zbytu i po koszcie własnym), w wartościach bezwzględnych w ramach poszczególnych grup,

f) wskaźnik poniesionej w stosunku do obowiązujących cen zbytu — straty, względnie osiągniętej nadwyżki,

g) propozycję biura zbytu (wskaźnikową) podwyższenia lub obniżenia poziomu grupy jako podstawy do dalszych obliczeń, z uwzględ-

nieniem właściwej relacji między poszczególnymi grupami asortymentowymi.

W ramach poszczególnych grup towarowych winny być wyszczególnione wyniki osiągane przez zakłady produkujące różne asortymenty tej samej grupy — dane te niezbędne będą przede wszystkim dla celów analitycznych, pozwalających na eliminowanie zdecydowanie ujemnych wyników zakładów źle zorganizowanych lub stosujących przestarzałe metody pracy. Propozycja biura zbytu nie może opierać się więc na średnio ważonym koszcie wszystkich zakładów biorących udział w produkcji danej grupy asortymentowej, eliminować natomiast musi z obliczeń zakłady niedecydujące w danej grupie, odnośnie wyników co do których istnieją poważniejsze zastrzeżenia, ewentualnie korygować niezgodne z rzeczywistością wyniki zakładów decydujących lub posiadających duży udział w danej grupie. Zarówno propozycje centralnych zarządów dotyczące poszczególnych wyrobów, jak i biur zbytu obrazujące wyniki całych grup asortymentowych winny być zaakceptowane wstępnie przez władze zwierzchnie. Akceptacja przedstawionych przez centralne zarządy i biura zbytu opracowań oraz dokonane w wyniku ostatecznej dyskusji poprawki stają się podstawą do dalszych prac.

Ad. 5. Zaakceptowane faktyczne wyniki z wyeliminowaniem wszelkich nieprawidłowości, zrelacjonowane wewnętrznie, przedstawiają podstawę, która w dalszym etapie prac na szczeblu centralnego zarządu oraz biura zbytu ulegnie zmianie w wyniku wprowadzenia do obliczeń — obniżki kosztów planowanych na rok poprzedzający zmianę cen oraz założonej szacunkowo na okres, w którym będą obowiązywać nowe ceny. Przy właściwym zrelacjonowaniu podstawy wyjściowej do ustalenia cen wyrobów mogą być uwzględnione w obliczeniach zadania obniżenia kosztów własnych w skali centralnego zarządu przyjęte w wysokości limitów oraz w pewnym wynikającym z doświadczeń szacunku na rok następny. Jeżeli jednak nie można ustalić ścisłego związku między poszczególnymi wyrobami produkowanymi przez różne zakłady w warunkach nie budzących poważniejszych zastrzeżeń, należy precyzować zadania obniżenia kosztów własnych bardziej szczegółowo, przynajmniej w zakresie zakładów produkcyjnych, podległych danemu centralnemu zarządowi.

W przypadku braku zmiany cen materiałów i surowców wyjściowych dla przemysłu maszynowego, jak również taryf i płac — ustalone w tym trybie ceny zbytu na jednostkę wyrobu przedstawiać będą ostateczną propozycję, przyjętą natomiast poziom grupy asortymentowej stanie się podstawą szczegółowego opracowania cen asortymentu wchodzącego do danej grupy.

Ad. 6. W zasadzie jednak — praca nad generalną zmianą cen zbytu wyrobów przemysłu maszynowego nie kończy się na uwzględnieniu w obliczeniach zakładanych zadań oszczędnościowych. Jak wskazuje samo określenie formy dokonywanych zmian, wybiegają one na odcinek materiałowy czy surowcowy, stwarzają

również konieczność powiązania zmian cen dokonanych w zakresie artykułów zaopatrzeniowych z artykułami inwestycyjnymi, w skład których wchodzić będą poza materiałami również artykuły otrzymywane w ramach kooperacji wewnętrznej (między poszczególnymi zakładami tego samego centralnego zarządu) oraz zewnętrznej (między poszczególnymi centralnymi zarządami resortu przemysłu maszynowego). Przeniesienie skutków zmiany cen materiałów i surowców wyjściowych do obliczeń cenowych jest w przemyśle maszynowym i w ogóle w przemysłach przetwórczych zagadnieniem skomplikowanym i trudnym. Ograniczę dla przykładu cały problem jedynie do materiałów branży II, decydujących w przemyśle maszynowym.

Przemysły maszynowe zużywają w swej produkcji poważne ilości wyrobów hutniczych. Stopień zużycia jednak poszczególnych grup materiałowych w ramach branży II jest różny w różnych przemysłach, zależny całkowicie od zakresu produkcji i jej asortymentu.

Jeżeli zmiana cen materiałów branży II byłaby jednolita, przeniesienie skutków na wyroby przemysłu maszynowego kalkulowane indywidualnie nie przedstawiałoby większej trudności. Znajomość wartości planowanej czy faktycznej zużycia materiałów hutniczych (żelazo, stal) na jednostkę wyrobu, a nawet stosunku procentowego kosztu tych materiałów do całkowitego kosztu własnego wyrobu — pozwoliłaby na stosunkowo dokładne przeniesienie skutków zmiany cen.

Poważniejsze trudności wystąpiłyby natomiast przy wyrobach rozprowadzonych przez biura zbytu, ujmowanych w opracowaniach cenowych grupowo. Przy zmiennej strukturze kosztów wyrobów winien nastąpić podział grupy na podgrupy, celem wyprowadzenia skutków zmiany ceny indywidualnie w stosunku do poszczególnych podgrup asortymentowych. Tak więc w przypadku jednolitej struktury kosztu grupy obliczenie winno być dokonane w oparciu o koszty materiałów typowego przedstawiciela grupy, przy zmiennej strukturze kosztów natomiast — o przedstawiciela podgrupy.

Zagadnienie jednak komplikuje się dalej jeżeli wysokość zmiany cen materiałów nie jest jednolita, lecz różnicuje się poważnie w ramach poszczególnych branż. Jasnym jest, że i wówczas możliwe staje się wyprowadzenie średniej zmiany całej branży, arytmetycznej czy też wyważonej na podstawie określonych wielkości poszczególnych grup materiałowych, w stosunku do których nastąpiło znaczne różnicowanie. Średnia arytmetyczna wysokość zmiany całej branży nie może jednak odegrać w obliczeniach najmniejszej roli. Średnia ważona jest natomiast zmienną nie tylko dla poszczególnych przemysłów i zakładów ale również dla wyrobów — zależy bowiem całkowicie od układu poszczególnych grup materiałowych określonej branży przy produkcji danych wyrobów.

Wydaje się, że pełną prawidłowość w ocenie skutków zmiany cen materiałów można przy

tym założeniu uzyskać jedynie na szczeblu zakładu, przekazując przedsiębiorstwom dotychczasowe obliczenia, uwzględniające obniżkę kosztów własnych oraz zróżnicowane wskaźniki wzrostu, względnie obniżania cen grup materiałowych i surowcowych danej branży. Rozwiązania powyższe, jakkolwiek najprostsze i gwarantujące dużą dokładność absorbowały jednak przez dłuższy czas zespoły pracownicze przedsiębiorstw, zwłaszcza przy poważnym asortymencie ujmowanym grupowo. Należałoby więc zastanowić się nad możliwością zastosowania odmiennej metody, która w oparciu o pomocnicze materiały zakładowe pozwoliłaby na centralne, nawet z mniejszą dokładnością — ustalenie skutków zmiany cen na odcinku materiałowym.

Do zadań centralnego zarządu należałoby więc w pierwszym rzędzie, przy wyrobach kalkulowanych indywidualnie, ustalenie możliwości stworzenia grup asortymentowych, biorąc pod uwagę zbliżoną strukturę zużycia materiałów w ramach danej branży. Właściwe zgrupowanie wyrobów w możliwie najmniejszej ilości pozycji pozwoliłoby z jednej strony na przyjęcie metody reprezentacyjnej danej grupy, z drugiej natomiast na bardziej wnikliwe badanie struktury kosztów z ograniczeniem pomocniczych materiałów zakładowych do minimum. Specyfikacja kosztów materiałowych wyrobu reprezentującego grupę winna odpowiedzieć na pytanie, jaki udział procentowy stanowi koszt zużycia materiałów określonej branży w pełnym koszcie wyrobu oraz, w jakim stosunku dzieli się on na grupy materiałowe, wskazujące odmienne zmiany cen.

Obliczenia powyższe przenieść należy na jednolitą podstawę kosztu np. 1000 zł, wykazując wielkości przypadające na koszty specyfikowanych grup materiałowych. Przy znajomości wskaźników wzrostu lub obniżenia ceny tych grup — obliczenie wielkości wpływu zmian, zwiększających lub zmniejszających podstawę, a następnie przeniesienie jego na konkretną cenę wyrobów wchodzących do wspólnej grupy, nie będzie przedstawiać poważniejszych trudności.

PRZYKŁAD

Koszt wyrobu A = 38—500,— zł, w tym koszt mat. br. II = 20%. W skład br. II wchodzi:

grupa a) w 5%	—	wzrost ceny	60%
„ b) w 12%	—	„	100%
„ c) w 3%	—	„	10%

Na 1000 zł kosztu — br. II partycypuje więc sumą 200 zł, w tym:

grupa a) 50 zł	×	60%	wzrostu =	30 zł (wzrost)
„ b) 120 „	×	100%	„	= 120 „
„ c) 30 „	×	10%	„	= 3 „

Łączny wzrost br. II z tyt. zmiany cen na 1.000 zł
kosztu własnego 153 zł

Nowy koszt własny po uwzgl. br. II 1.153 zł

Koszt wyr. A = $38.500 \times 115,3 = 44.390$ = nowy koszt wł. wyrobu.

Ustalony dla podstawy 1000 zł wskaźnik wzrostu nie zostanie praktycznie zastosowany do kosztu własnego wyrobu, lecz do zrelacjonowanej ceny wyrobu, uwzględniającej zadania obniżenia kosztów własnych i eliminującej wszelkie nadmierne koszty związane z ewentualną niewłaściwą gospodarką zakładu.

Przy przyjęciu w/w metody — obliczenia skutków zmiany cen pozostałych branż materiałowych dokonane zostałyby w sposób identyczny. Zagadnienie komplikuje się w wysokim stopniu przy obliczeniach skutków zmiany cen grup asortymentowych, w których struktura zużywanych materiałów w ramach jednej branży dla poszczególnych wyrobów jest odmienna. W przypadku tym należy przeprowadzić szczegółowe badanie asortymentu wchodzącego w skład grupy, w kierunku:

a) wydzielenia podgrup, w których struktura materiałowa, jakkolwiek wykazywać będzie odchylenia, jednak nie wprowadzi poważniejszych błędów przy zastosowaniu zasady reprezentantów poszczególnych podgrup i przeniesieniu obliczeń na całą grupę, względnie

b) jeżeli wachlarz asortymentowy grupy wykazuje poważne zróżnicowanie, uniemożliwiające stworzenie minimalnej ilości podgrup, w tym przypadku należałoby wyważyć przedstawicieli najbardziej typowych i decydujących w ramach danej grupy towarowej, przenosząc uzyskane wyniki na całą grupę. Jakkolwiek rozwiązanie to zakłada możliwość popełnienia w konkretnych przypadkach poważniejszych błędów, niemniej jednak wydaje się, że nie mogą one zostać wyeliminowane w całości bez uciekania się do bardzo pracochłonnych, a tym samym wysoce niepożądanych przeliczeń zakładowych.

Ad. 7. Obliczone dla poszczególnych branż materiałowych skutki zmiany cen w odniesieniu do konkretnych wyrobów oraz grup asortymentowych winny być zgrupowane na oddzielnych zestawieniach, stanowiących drugą część omówionych uprzednio wykazów. Zestawienia te muszą być również zróżnicowane w odniesieniu do wyrobów kalkulowanych indywidualnie oraz grupowo.

Tab. nr 2a
Zestawienie wpływu obniżki kosztów własnych oraz zmian cen materiałów na wyroby ujmowane indywidualnie

Lp.	Zatwierdz. podstawa wyjściowa	Wskaźnik obniżenia kosztów własnych	Cena zbytu uwzględniająca zadania obniżki kosztów własnych	Skutki zmiany cen materiałów i surowców	Skutki zmiany cen kooperacji	Ostateczna cena zbytu	Wart. produkc.	
							wg cen zbytu uwzgl. zadania obn. kosztów własnych	wg ostatecznej ceny zbytu
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Zestawienie wpływu obniżki kosztów własnych oraz zmian cen materiałów dla ściśle wyspecyfikowanych wyrobów (zał. nr 2a) opracowywane na szczeblu centralnego zarządu winno zawierać: a) liczbę porządkową, zgodną z ta-

blicą nr 1a, b) zatwierdzaną podstawę wyjściową, zgodną z ewentualnie skorygowaną kol. i (tablicy nr 1a), c) wskaźnik obniżenia kosztów własnych 2-ch lat (roku poprzedzającego wprowadzenie nowych cen zbytu oraz pierwszego roku, w którym będą obowiązywać nowe ceny zbytu), d) proponowane ceny nieuwzględniające zmiany cen materiałów, e) skutki zmiany cen materiałów i surowców wyjściowych wszystkich branż materiałowych, w których zmiana nastąpiła lub ma nastąpić, f) skutki zmiany cen wyrobów pochodzących z kooperacji, g) proponowaną ostateczną cenę zbytu poszczególnych wyrobów. Dla uchwycenia wartościowych skutków zmian dokonanych z różnych tytułów, niezbędnym jest również wywarościowanie planowanej produkcji po cenach uwzględniających zadania obniżenia kosztów własnych (dla ustalenia sumy ogólnej obniżki) oraz po proponowanych ostatecznych cenach (dla przedstawienia ogólnych skutków zmiany cen oraz innych warunków).

Tab. nr 2b
Zestawienie wpływu obniżki kosztów własnych oraz zmian cen materiałów na wyroby ujmowane grupowo

Pozycja cennikowa.	Nazwa grupy asortymentowej	Zatwierdz. podstawa wyjściowa średniej podwyżki lub obniżki grupy	Wskaźnik obniżenia kosztów własnych	Wskaźnik średniej obniżki lub podwyżki uwzgl. oszczędności	Wartość produkcji po koszcie skoryg. uwzgl. oszczędności	Skutki zmiany cen materiałów	Wartość produkcyna wg nowych cen	Średni wskaźnik obniżki lub podwyżki cen grupy.
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Nieco odmiennie przedstawiałoby się zestawienie sporządzane przez biura zbytu na podstawie szczegółowych obliczeń centralnych zarządów dla wyrobów ujętych grupowo.

Zestawienie to zawierałoby poza powołaniem się na właściwą pozycję uprzedniego wykazu (Tab. 1b): a) przyjętą podstawę wyjściową średniej podwyżki lub obniżki grupy w stosunku do obowiązujących cen, b) wskaźnik obniżenia kosztów własnych, c) wskaźnik średniej podwyżki lub obniżki uwzględniającej zadanie oszczędnościowe, d) wartość planowanej produkcji z uwzględnieniem zadań obniżenia kosztów własnych, e) skutki zmiany cen materiałów i innych warunków, f) wartość produkcji w nowych cenach, g) średni wskaźnik ostatecznego wzrostu względnie obniżenia nowej ceny zbytu wyrobów, wchodzących do danej grupy, w stosunku do dotychczas obowiązującej.

Reasumując powyższe należy stwierdzić, że metodyczne ujęcie zagadnienia generalnej zmiany cen w przemysłach przetwórczych posiada doniosłe i decydujące znaczenie dla wyników prac. Przedstawiona w zarysie metoda zmierzałaby do usunięcia na podstawie doświadczeń i spostrzeżeń — różnych często indywidualnych opracowań, zawierających niejednokrotnie poważne błędy i niedociągnięcia. Eliminowanie błędnych często, względnie zbyt pracochłon-

nych, dotychczas nie usystematyzowanych w przemysłach przetwórczych metod pracy w zakresie generalnej zmiany cen i wprowadzenie również na tym odcinku metody najbardziej racjonalnej i zapewniającej ustalenie mobilizujących i w pełni uzasadnionych cen jest zagadnieniem pierwszorzędnej wagi. Jednolita metoda obliczeń pozwoli na planowe rozłożenie prac w czasie, określi ściśle prawa i obowiązki wszystkich zainteresowanych, umożliwi również

przeprowadzenie w każdej chwili kontroli postępu prac i wartości dokonanych obliczeń, na bazie usystematyzowanych form zestawień.

System pracy pozwalający na wnikliwą i ciągłą analizę w oparciu o materiały źródłowe oraz opinie dostawcy, dystrybutora i odbiorcy zapewnią prawidłowy poziom cen, w pełni mobilizujący wszystkie zakłady przemysłowe do wykonywania, poprzez systematyczną obniżkę kosztów, zadań w zakresie akumulacji.

Z ZAGADNIENIŃ WEWNĄTRZZAKŁADOWEGO ROZRACHUNKU GOSPODARCZEGO W PRZEMYŚLE SPOŻYWCZYM

Józef GAJDA

Poważnie zwiększone zadania ilościowe postawione przed przemysłem spożywczym na lata 1954 i 1955 zbiegają się równocześnie z postawionymi przez II Zjazd PZPR zadaniami podniesienia jakościowych i ekonomiczno-finansowych wskaźników produkcji. Wykonanie tych zadań przez przemysł spożywczy wymaga ulepszenia metod planowego kierowania produkcją, odpowiedniego wykorzystania dzwigni ekonomicznych i usprawnienia pracy wszystkich ogniw przemysłu aż do najniższych komórek przedsiębiorstwa.

Doświadczenia radzieckie uczą, że skuteczną metodą podnoszenia pracy przedsiębiorstw na wyższy poziom jest rozrachunek gospodarczy.

Pogłębianie rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstwa przez doprowadzenie go do oddziałów produkcyjnych i do brygad umacnia planowość pracy i stwarza coraz lepsze warunki dla systematycznej oszczędności w zużyciu materiałów i energii, dla poprawy jakości produkcji, dla lepszego wykorzystania maszyn i urządzeń, dla przyspieszenia obiegu środków obrotowych a przez to dla obniżki kosztów własnych i wzrostu zarobków pracowniczych.

Prace związane z wprowadzeniem wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwach podzielić można na następujące etapy:

a) opracowanie metody i zakresu rozrachunku wewnątrzzakładowego, właściwej dla technologii i organizacji produkcji danego przemysłu a nawet przedsiębiorstwa,

b) zapewnienie odpowiednich warunków ekonomicznych i organizacyjno-technicznych dla wprowadzenia tego rozrachunku,

c) przeszkolenie załogi i spopularyzowanie wśród niej wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego,

d) wprowadzenie wewnątrzzakładowego rozrachunku,

e) kontrola i analiza wyników osiągniętych na skutek stosowania tego rozrachunku.

Warunki dla wprowadzenia wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego stanowią w zasadzie ogólne wymogi dla dobrze zorganizowanego przedsiębiorstwa. Natomiast w węższym znaczeniu warunki dla przeniesienia np.

wydziału produkcyjnego na rozrachunek gospodarczy są następujące: wyodrębniony plan produkcji wydziału, plan zatrudnienia i funduszu płac wydziału, wydziałowe normy zużycia materiałów, półfabrykatów, wyodrębnione zadania obniżki kosztów bezpośrednich i wydziałowych, normatywy produkcji w toku na wydziale, premiowanie pracowników w zależności od wyników gospodarczych wydziału itp.

Treść tych warunków jest różna dla różnych gałęzi przemysłu a nieraz nawet dla poszczególnych przedsiębiorstw. Stąd też zachodzi potrzeba ich odrębnego badania dla określonego przemysłu. W przemyśle spożywczym nie ma bowiem wyrównanego poziomu w zakresie warunków organizacyjno-technicznych dla wprowadzenia wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego. Istnieją poważne różnice nie tylko pomiędzy przedsiębiorstwami należącymi do różnych gałęzi przemysłu spożywczego, lecz także między przedsiębiorstwami podlegającymi temu samemu centralnemu zarządowi.

W zakresie np. planowania wykonawczego (wewnątrzzakładowego), które jest zasadniczym warunkiem dla wprowadzenia rozrachunku gospodarczego oddziałów i brygad, istnieje w przemyśle rolno-spożywczym niejednolity stan przygotowania organizacyjnego. System tego planowania, jako rozszerzonego, pogłębianego planowania techniczno-przemysłowo-finansowego, nie jest jeszcze zaprowadzony we wszystkich branżach tego przemysłu, a jeśli nawet jest stosowany, to nie we wszystkich zakładach tego samego centralnego zarządu, czy zarządu przemysłu.

Doświadczenia innych przemysłów zobrazowane na ogólnopolskiej konferencji PAN w sprawie planowania wewnątrzzakładowego i rozrachunku gospodarczego, odbytej w grudniu 1953 r. oraz uchwały tej konferencji wskazały pomiędzy innymi kierunek działalności w tym zakresie dla ministerstw, centralnych zarządów i zakładów przemysłowych. W celu zwiększenia udziału personelu inżynieryjno-technicznego zakładów w pracach nad planowaniem wewnątrzzakładowym należałoby pracami tymi w większym stopniu zainteresować pion techniczny centralnych zarządów.

Nieobjęcie planowaniem wewnątrzzakładowym wszystkich zakładów tego samego przemysłu wiąże się bowiem również z innymi warunkami wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego a zarazem i warunkami samego planowania, a mianowicie z brakiem należyście opracowanych norm pracy i norm zużycia materiałów, metod obliczania zdolności produkcyjnych, a zwłaszcza z nierównomiernym wyposażeniem zakładów w odpowiednie urządzenia pomiarowe i kontrolne. Osobnego potraktowania wymaga również taki warunek wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego jakim jest odpowiedni system rachunkowości, kalkulacji i sprawozdawczości, łącznie z ewidencją operatywną i obiegiem dokumentów. W tym zakresie można przyjąć, że przynajmniej w skali poszczególnych centralnych zarządów istnieje w pewnym stopniu wyrównany poziom, o ile tylko nie stoją tu na przeszkodzie wymienione już braki w wyposażeniu w urządzenia pomiarowe.

Taki stan rzeczy w przemyśle spożywczym wymaga bardzo zróżnicowanego podejścia do wprowadzenia wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego. Ustalić należy przede wszystkim szereg etapów w jakich powinien być wprowadzony rozrachunek gospodarczy, zależnie od warunków istniejących w danym przemyśle i przedsiębiorstwie.

Wewnątrzzakładowym rozrachunkiem obejmowane być mogą komórki organizacyjne produkcji podstawowej oraz produkcji pomocniczej, a ponadto niektóre komórki organizacyjne zarządu przedsiębiorstwa, jak np. dział zaopatrzenia i dział zbytu. W zależności od tego, jak wielkie ogniw organizacyjne wydzielane będą na rozrachunek, będzie on przybierał formę rozrachunku gospodarczego wydziałów czy oddziałów (rozrachunek pomiędzy wydziałowy), rozrachunku gospodarczego brygad, rozrachunku gospodarczego w formie osobistych kont oszczędnościowych.

O ile chodzi o rodzaj i szczebel komórek przedsiębiorstwa nadających się na rozrachunek gospodarczy, to w przemyśle spożywczym w obecnej fazie mogą być brane pod uwagę w zasadzie tylko oddziały produkcyjne. Należy przy tym uwzględnić, że zakłady przemysłu spożywczego są to przeważnie zakłady średniej wielkości zatrudniające ok. 300 pracowników. Załoga oddziałów produkcyjnych tych zakładów liczy od kilku do kilkunastu osób na zmianę i odpowiada brygadzie w wielkich zakładach innych gałęzi przemysłu.

Ocena wyników działalności komórek przedsiębiorstwa przeniesionych na rozrachunek gospodarczy nie dotyczy poszczególnych komórek w oderwaniu od innych. W ocenie tej znajdują wyraz wzajemne stosunki tych komórek — wpływ jednej komórki na wyniki innych oraz wpływ każdej z nich na wyniki całego przedsiębiorstwa. Dla ustalenia i wzajemnego odgraniczenia wyników poszczególnych komórek rozrachunkowych posługujemy się odpowiednimi stałymi cenami na ich wzajemne świadczenia, stosujemy kary umowne za nieterminowość do-

staw, złą jakość dostarczonych półfabrykatów lub usług itp.

Z ustaleniem wyników działalności komórek rozrachunkowych i z materialnym zainteresowaniem pracowników wielkością uzyskanych oszczędności wiąże się również zagadnienie odpowiedzialności materialnej oddziału za straty powstałe z jego winy w innym oddziale. Straty te mogą występować przy korzystaniu przez jeden oddział z niewłaściwej jakości półfabrykatów lub usług dostarczonych przez inny oddział. W Związku Radzieckim stosuje się potrącanie z oszczędności oddziału, który zawinił stratę na innym oddziale, sumy tej straty, wyliczonej przez przemnożenie ilości zabrakowanych jednostek przez ewidencyjną stałą cenę.

Ocenę działalności komórek rozrachunkowych przeprowadza się przy pomocy szeregu wskaźników, parametrów procesu technologicznego i danych zbieranych w ramach istniejącego systemu dokumentacji, rachunkowości i sprawozdawczości statystycznej. Zgodnie bowiem z praktyką stosowaną w Związku Radzieckim wprowadzanie wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego nie może prowadzić do wypełnienia dodatkowych raportów, kwitów itp., a musi się opierać w zasadzie na istniejącej sprawozdawczości i kalkulacji.

Wewnątrzzakładowy rozrachunek gospodarczy nie polega jednak w żadnym razie tylko na wyliczaniu wymienionych wskaźników dla poszczególnych komórek rozrachunkowych. Wskaźniki te służą do ustalania zadań i oceny wyników działalności komórek rozrachunkowych, a równocześnie dają podstawę do stosowania odpowiednich form materialnego zainteresowania pracowników tych komórek wynikami zależnymi od ich pracy. Bez stawiania odpowiednich zadań przed pracownikami komórek przeniesionych na rozrachunek gospodarczy, bez narad produkcyjnych, bez podejmowania zobowiązań, bez materialnego zainteresowania pracowników nie ma wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego, ale jedynie mniej lub więcej dokładne formy rozliczenia i kalkulacji kosztów oraz obliczenia różnego rodzaju wskaźników. Powyższe cechy wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego należy szczególnie mocno podkreślić, z uwagi na to, że w naszej praktyce wprowadzania wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego spotykamy się z błędnym pojmowaniem tego rozrachunku np. jako ulepszonej metody obliczania jednostkowych kosztów własnych.

Do zasadniczej grupy wskaźników dających podstawę do oceny pracy oddziałów produkcyjnych przeniesionych na rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwach przem. rolno-spożywczego należy zużycie materiałów. Krótkookresowe planowanie oraz ewidencja i kontrola zużycia materiałów w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego ma ogromne znaczenie z uwagi na to, że koszty materiałowe w tym przemyśle wynoszą od 80—90 % kosztów własnych. Celem planowania, ewidencji i analizy zużycia materiałów jest nie samo ustalenie wielkości zużycia ale celowe oddziaływanie w kierunku obniżenia rozmiarów ich zużycia.

Punkt wyjścia do tej analizy stanowi porównanie wskaźników zużycia z normami w poszczególnych komórkach rozrachunkowych. Dotychczasowe planowanie i analiza zużycia materiałów wymaga w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego dalszego pogłębienia. Podstawę do określania zadań w zakresie zużycia materiałowego powinny stanowić, nie tak jak to jest jeszcze w wielu zakładach, normy zużycia ustalone przez centralny zarząd, lecz wskaźniki niższe, zakładowe, ustalane w oparciu o osiągnięcia z ostatnich miesięcy i w powiązaniu z planowanymi usprawnieniami organizacyjno-technicznymi.

Zarządzenie wykonawcze nr 109 z 9.VIII.54 r. Ministra Przemysłu Rolnego i Spożywczego do Uchwały Prezydium Rządu z 10.IV.54 r. nr 191 w sprawie wykonania planu zaopatrzenia materiałowo-technicznego w § 11 zobowiązało służbę techniczną przedsiębiorstw do kontrolowania zużycia surowców i materiałów codziennie lub po każdym ukończonym cyklu produkcyjnym. Kontrola powinna się opierać na dokumentacji techniczno-produkcyjnej i magazynowej, w których podaje się ilość i jakość zużywanych materiałów i uzyskanych wyrobów, przy czym sprawa uzyskania wyrobu o jakości zgodnej z normą lub z przyjętymi warunkami technicznymi powinna być podstawową troską przedsiębiorstw i zakładów. Jednocześnie zarządzenie to zobowiązuje służbę zaopatrzenia i służbę techniczną przedsiębiorstw do kontrolowania co miesiąc zużycia materiałów na jednostkę gotowego wyrobu. Tego rodzaju comiesięczna i codzienna kontrola gospodarki materiałowej posiadać będzie najlepsze warunki w przedsiębiorstwach przygotowanych organizacyjnie do wprowadzenia wewnątrzzakładowego rozrachunku.

Trzeba tu nadmienić, że analiza gospodarki materiałowej, a zwłaszcza wykonanie norm zużycia ma w niektórych gałęziach przemysłu spożywczego (przemysł cukrowniczy, tłuszczowy) nieco odmienny przebieg niż w innych przemysłach. Normy zużycia są tam bowiem wyrażone nie bezpośrednio jako ilości materiału na jednostkę wyrobu lecz w sposób pośredni w postaci norm strat materiałowych nieoznaczonych lub strat tzw. oznaczonych (w odniesieniu np. do produktów odpadkowych, których ilość można ustalić, jak wskaźnik zaolejenia śrutu wzgl. makuchu). Stan taki utrudnia wprawdzie porównanie faktycznych kosztów materiałowych z ich planem, natomiast ułatwia znacznie bieżącą kontrolę zużycia materiałów w poszczególnych fazach procesu technologicznego. Załogi oddziałów fabrycznych orientowane są o wynikach ich pracy na podstawie wskazań specjalnych zegarów kontrolnych oraz podawanych do ich wiadomości liczb wykonania dziennych względnie zmianowych zadań produkcyjnych (na specjalnych oddziałowych tablicach informacyjnych). W tego rodzaju przemysłach wskaźniki strat materiałowych obok dziennych liczb przerobu surowca i innych parametrów procesu technologicznego — jak utrzymanie właściwej temperatury, ciśnienia itp. — stanowią podsta-

wowe elementy planowania i rozrachunku wewnątrzzakładowego.

Najważniejszy element wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego stanowią zadania obniżenia kosztów. Aby mogła być prowadzona skuteczna walka o obniżkę kosztów, zadania w zakresie obniżenia kosztów muszą być doprowadzone do możliwie najmniejszych zespołów produkcyjnych. Zadania te powinny być stawiane na okresy kwartalne czy miesięczne i możliwie bieżąco kontrolowane. Zadania obniżki kosztów dla oddziałów produkcyjnych lub ewentualnie mniejszych zespołów muszą przyjmować formę konkretną dla robotników. Zadania obniżenia kosztów powinny być podawane w postaci zmian odpowiednich wskaźników techniczno-ekonomicznych, jakie należy osiągać w toku produkcji w danym oddziale na danym agregacie. Wchodzą tu takie wskaźniki jak wydajność surowców, zużycie materiałów, energii, paliwa, wydajność pracy itp.

Opierając się na tym założeniu w przemyśle rolno-spożywczym zrobiono już pewien krok na drodze wprowadzenia wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego. Krok ten stanowi wprowadzenie kwartalnego planowania zadań obniżki kosztów. W oparciu o zarządzenie Ministra Przemysłu Rolnego i Spożywczego z 26.V.53 r. przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego otrzymują ze swych centralnych zarządów kwartalne zadania obniżenia kosztów. Po otrzymaniu z centralnego zarządu kwartalnych operatywnych zadań obniżenia kosztów własnych przedsiębiorstwa powinny podać je poszczególnym komórkom organizacyjnym, ze wskazaniem źródeł umożliwiających realizację tych zadań. W praktyce jednak operatywne kwortalne planowanie obniżenia kosztów w przemyśle rolno-spożywczym nie jest prowadzone systematycznie. Dotyczy to zarówno szczebla centralnych zarządów jak i przedsiębiorstw. Trzeba przyznać, że temu planowaniu nie sprzyjają częste nieprzewidywane zmiany w zaopatrzeniu surowcowym lub równie częste zmiany w asortymencie produkcji występujące w przemyśle spożywczym, w zależności od zmieniających się potrzeb rynku. Stan taki wymaga jednak pogłębienia a raczej uelastycznienia tego planowania, a nie jego zaniechania. Głównym kierunkiem powinno tu być ściśle powiązanie planowania obniżenia kosztów z planowaniem usprawnień procesów produkcyjnych. Dotyczyć to musi tych procesów i asortymentów produkcji, które będą wykonywane w danym miesiącu czy nawet tylko w danej dekadzie, której produkcja jest już określona (np. przez posiadany zapas surowca).

Powiązanie planowania obniżenia kosztów z usprawnieniami organizacyjno-technicznymi w wielu jeszcze zakładach przemysłu spożywczego jest bardzo luźne. Nawet w takich zakładach, w których jest planowana tematyka usprawnień, w których realizuje się poważne udoskonalenia i usprawnienia techniczne (np. Zakład Przemysłu Tłuszczowego w Bielsku) nie wiąże się tych usprawnień z operatywnymi pla-

nami obniżki kosztów, a nawet nie wykazuje ich wpływu na wykonanie rocznego planu kosztów.

Wewnątrzzakładowy rozrachunek gospodarczy ma na celu przede wszystkim wzmocnienie walki o obniżkę kosztów przez ściślejsze ustalenie komórek i osób odpowiedzialnych za poniesione koszty. Skuteczną walkę o obniżkę kosztów mogą prowadzić pracownicy oddziałów w stosunku do tych kosztów, które są od nich zależne. Wylączenie kosztów niezależnych od danego oddziału odbywa się głównie przez stosowanie stałych cen na materiały, półfabrykaty i usługi pobierane od innych oddziałów. Większość bowiem kosztów niezależnych to zmiany kosztów spowodowane różnicą cen. Za ceny tego rodzaju przyjmuje się dla materiałów, usług i półfabrykatów nabywanych z zewnątrz przedsiębiorstwa ceny zbytu (planowe) zaś dla półfabrykatów własnej produkcji — planowe koszty własne. Stosowanie wymienionych cen nie daje jednak pełnego rozwiązania zagadnienia wylączenia kosztów niezależnych od oddziału. Wynika to stąd, że stosowane ceny surowców są często niezależne od zawartości w nich składnika istotnego z punktu widzenia produkcji. Np. ceny nasion oleistych są w pewnych granicach niezależne od zawartości tłuszczu, ceny buraków od zawartości cukru itp.

Zadania w zakresie obniżenia kosztów własnych stawiane przed komórkami rozrachunkowymi nie muszą obejmować wszystkich składników kosztów i mogą być wprowadzone stopniowo pewnymi etapami. Zaczynać należy od tych elementów, których udział w sumie kosztów jest największy względnie tych, które przynieść mogą szczególnie duże lub ważne efekty gospodarcze. W przemyśle spożywczym są to przeważnie koszty materiałowe.

Niesłuszne jest ograniczanie się przy rozrachunku wydziałowym do ujmowania tylko tzw. kosztów przerobu na poszczególnych wydziałach, a pomijanie kosztów półfabrykatów otrzymywanych z wydziałów poprzedzających technologicznie dany wydział. Ujmowanie tylko kosztów przerobu powoduje, że uchylają się spod kontroli rozrachunkowej przeważnie bardzo znaczne oszczędności wzgl. straty na półfabrykatach, przerabianych w wydziale objętym rozrachunkiem. W przemyśle spożywczym jest to tym bardziej niesłuszne, ponieważ koszty materiałowe stanowią przeważający składnik kosztów, a produkcja jest z reguły wielofazowa i półfabrykaty są przekazywane z jednego oddziału produkcyjnego do drugiego.

Pracownicy zatrudnieni na poszczególnych stanowiskach pracy powinni znać wartość powierzonych im tak surowców jak i półfabrykatów oraz wygoszpodarowanych przez nich oszczędności z tytułu racjonalnego ich zużycia. Badania przeprowadzone w niektórych przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego wykazały, że przy produkcji masowej jednorodnej, dla ustalenia zadań obniżenia kosztów i przybliżonego ustalenia sum oszczędności nie potrzeba zestawiać wszystkich pozycji kosztów. W planie obniżenia kosztów wystarczy uwzględnić te

pozycje kosztów, na których przewiduje się osiągnięcia oszczędności, obliczając bezpośrednio kwotę oszczędności w oparciu o odpowiednią zmianę (planowaną lub wykonaną) wskaźników techniczno-ekonomicznych. Zadania w zakresie obniżenia kosztów nie mogą zatem ograniczać się do ujmowania zaplanowanych wskaźników oszczędnościowych, tylko w formie naturalnej, ilościowej. Nawet wtedy, gdy zadania oszczędnościowe dotyczą tylko niektórych nakładów, należy wyceniać i obliczać odpowiednio sumy oszczędności. Sumy te mają przeważnie swoją wymowę, a bez ich obliczenia pracownicy nie zawsze zdają sobie sprawę nawet w przybliżeniu z ich wielkości, a więc i z ich znaczenia. Wpływa to na osłabienie walki o obniżenie kosztów.

Dla przykładu warto podać, że koszt butelek stuczonych w ciągu miesiąca w jednym zakładzie przemysłu spirytusowego znacznie przekracza sumę wynagrodzeń wypłaconych robotnikom w oddziale myjni i rozlewni. Zmniejszenie zaś wskaźnika stłuczki o jeden procent przyniosłoby temu zakładowi oszczędności równe wynagrodzeniu kilkunastu pracowników w skali miesiąca.

Podobnie w przemyśle cukrowniczym obniżenie wskaźnika strat cukru przy przerobie buraków o jedną dziesiątą procentu, tylko w jednej średniej wielkości cukrowni przyniosłoby gospodarce narodowej w jednej kampanii dodatkowo około 100 ton cukru.

Warto się zapoznać z dość prymitywnym jeszcze wewnątrzzakładowym rozrachunkiem gospodarczym, wprowadzonym doświadczalnie w jednym z zakładów produkujących mieszanki kawowe. Na bazie oddziałowych planów wykonawczych i ewidencji wykonania tychże planów (dekadowych i miesięcznych) dokonuje się tam oceny wyników pracy oddziałów produkcyjnych w ujęciu ilościowym i wartościowym materiałów podstawowych, paliwa, opakowań i materiałów pomocniczych, jak również robocizny. Są to oddziały:

- Oddział I — prażarnia zboża
- „ II — prażarnia cykorii i buraka, młyny i mieszarnia
- „ III — dozownia (pakownia).

W odpowiednim zestawieniu (patrz niżej) w rubrykach wykonania planu przyjmuje się dla obliczenia wartości poszczególnych rodzajów kosztów bezpośrednich identyczne ceny i stawki, jak przyjęte w planie. Zarówno wartości planu jak i wykonania za dany okres rozrachunkowy przelicza się w oddzielnych kolumnach (kol. 8 i 9) dla wszystkich elementów kosztów na 1 t gotowego wyrobu, dzieląc poszczególne pozycje wartości przez ogólną ilość produkcji gotowych wyrobów (we wszystkich asortymentach, które są do siebie dość zbliżone, łącznie), z tym, że oczywiście koszty planowe (kol. 6) dzieli się przez liczbę planowanej produkcji, zaś koszty wykonanej produkcji (kol. 7) przez ilość wykonanych wyrobów gotowych.

Wyliczone w kolumnach 11 i 12 oszczędności względnie straty w poszczególnych oddziałach,

Ogólna ilość produkcji wyrobów gotowych:

wypełniono tylko kolumny
wynikowe (8-12)

A — planowana

B — wykonana

Składniki kosztów	Jedn. miary	Cena jedn. zł	Ilość		Wartość		Wskaźniki na 1 tonę got. wyrobu				
			plan kg	wyk. kg	plan (4 × 3)	wykon. (5 × 3)	plan (6 : A)	wykon. (7 : B)	stos. % (9 : 8)	Oszczędn. (9 — 8)	Straty (8 — 9)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Oddział I							zł	zł	%	zł	zł
Surowce i mat.											
złoto							689,95	714,01	103,5	—	24,06
jęczmień							771,39	721,55	93,5	49,84	—
koks							21,44	22,35	104,2	—	0,91
mat. pomoc. *)							0,97	0,35	36,1	0,62	—
płace norm.							8,69	9,47	109,0	—	0,78
płace dniówk.							12,56	11,29	89,9	1,27	—
(oszczędn. na 1 t.)							1505,00	1479,02	98,3	51,73	25,75
								25,98	1,7		25,98
Oddział II											
Surowce i mat.											
susz cykorii							606,21	602,72	99,4	3,49	—
susz buraka							135,72	118,38	87,2	17,34	—
koksik							1,46	1,12	76,7	0,34	—
mat. pomocn. *)							0,79	0,18	22,8	0,61	—
płace norm.							5,26	5,32	101,1	—	0,06
płace dniówk.							9,46	8,73	92,3	0,73	—
(oszczędn. na 1 t.)							758,90	736,45	97,0	22,51	0,06
								22,45	3,0		22,45
Oddział III											
Materiały:											
opakowania *)							169,44	164,53	99,9	4,51	—
mater. pomocn. *)							1,19	0,58	48,7	0,61	—
płace norm.							33,34	33,71	101,1	—	0,37
płace dniówk.							11,59	10,94	94,4	0,65	—
(oszczędn. na 1 t.)							215,56	210,16	97,5	5,77	0,37
								5,40	2,5		5,40
Łączne koszty oddziałów							2479,46	2425,63	97,8	53,83	

Uwaga: *) z wyliczeń szczegółowych wg poszczególnych rodzajów materiałów.

przypadające na 1 tonę gotowego wyrobu, służą jako materiał porównawczy dla oceny wyników współzawodnictwa załóg pracowniczych.

Metoda powyższa posiada oczywiście szereg mankamentów, daje się bowiem stosować tylko w zakładach o jednorodnym profilu produkcyjnym, to znaczy jeśli w poszczególnych asortymentach nie występują większe różnice w zużyciu materiałów i robocizny, jak i samym procesie technologicznym, względnie też jeśli asortymenty te dla celów przeliczeniowych dają się sprowadzić do jednego mianownika przez zastosowanie odpowiednich wskaźników — ekwiwalentów. Poza tym utrudnia ona analizę wykonania planu w przypadku poważniejszych odchyleń asortymentowych, względnie odchyleń w recepturze, które to czynniki zarówno zależne jak i niezależne od pracy załogi wywierają wpływ na wyliczenie sum oszczędności względnie strat na danym od-

dziale produkcyjnym. Dla uchwycenia całości kosztów, na których kształtowanie się ma wpływ załoga pracownicza oddziału, należałoby poza tym uwzględnić również koszty półfabrykatów — a więc i oszczędności wzgl. straty w zużyciu — np. prażonego zboża w Oddziale II, lub mieszanek luzem w Oddziale III.

Pomimo szeregu braków opisana wyżej metoda obliczania wyników pracy oddziałów produkcyjnych zastosowana samorzutnie przez zakład przemysłu kawowego, stanowi już konkretną próbę wprowadzenia wewnątrzzakładowego rozrachunku i powinna pobudzić inne gałęzie przemysłu rolno-spożywczego do wprowadzania tego rozrachunku.

Doświadczenie przodujących radzieckich przedsiębiorstw uczy, że wielkie znaczenie dla rozwoju wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego i osiągnięcia odpowiednich wyników z jego wprowadzenia ma materiał-

ne zainteresowanie pracowników w wynikami tego rozrachunku. Stosowany w Związku Radzieckim od r. 1946 system premiowania personelu kierowniczego pracowników inżynieryjno-technicznych i pracowników umysłowych przedsiębiorstw przemysłowych, uzależnia wypłatę premii od wykonania państwowego planu produkcji i planu obniżenia kosztów własnych. System ten pobudza do konkretyzowania zadań obniżki kosztów dla poszczególnych oddziałów produkcyjnych, ułatwia wprowadzenie wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego i wzmacnia osobistą odpowiedzialność za wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa.

Przygotowywane obecnie wprowadzenie w przemyśle rolno-spożywczym premiowanie pracowników inżynieryjno-technicznych i administracyjnych za obniżenie kosztów własnych w skali całego przedsiębiorstwa przyczyni się do poprawy stosunków na tym odcinku. Najwłaściwszą jednak drogą do rozwiązania zagadnienia materialnego zainteresowania pracowników wynikami wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego wydaje się tworzenie specjalnego funduszu premiowego nie tylko w skali całego przedsiębiorstwa ale i dla poszczególnych wydziałów, oddziałów z osiągniętej przez oddział produkcyjny zależności od niego obniżki kosztów i odpowiednie nagradzanie nie tylko pracowników umysłowych ale i robotników-oddziału z tych funduszy, w miarę wykonania oddziałowych (a nie w skali całego przedsiębiorstwa) zadań produkcyjnych.

Przy wprowadzaniu wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie występuje potrzeba ustalenia osób kierujących i odpowiadających za czynności związane z tym rozrachunkiem. W związku Radzieckim powoływane są w tym celu osobne zakładowe komisje dla spraw rozrachunku gospodarczego. W skład takiej komisji wchodzi, kierownik działu planowania, główny księgowy, kierownicy działów techniczno-produkcyjnych, pracy i płacy i kontroli technicznej, przedstawiciele partii, rady zakładowej itp.¹⁾ Do obowiązków wymienionych komisji należy między innymi ogólne metodyczne kierowanie wewnątrzzakładowym rozrachunkiem, rozpatrywanie sprawozdań komórek rozrachunkowych za ubiegły miesiąc,

ustalenie sum oszczędności, sum wzajemnych rozliczeń tych komórek, ustalenie wysokości premii itp. Uchwały zakładowej Komisji dla spraw rozrachunku są zatwierdzane przez dyrektora zakładu.

W naszym przemyśle dotychczasowa praktyka w tym zakresie nie jest jednolita. Dotyczy to w szczególności przemysłu spożywczego.

Należy jednak podkreślić, że niezależnie od tego, komu zostanie powierzona rola koordynatora w wewnątrzzakładowym rozrachunku, rozrachunek ten nie może być oderwany od oddziałów produkcyjnych i musi być odpowiednio powiązany z kierownikami i załogą oddziałów. Zadania dla oddziału nie mogą być ustalone ogólnie i podane do wiadomości załogi. Zadania te muszą być opracowane wspólnie z załogą, przedyskutowane na odpowiednich naradach co najmniej z aktywnym zakładowym, z przodownikami pracy i racjonalizatorami a możliwie ze wszystkimi pracownikami. Zadania te muszą być przyjęte przez pracowników i stanowić niejako treść ich zobowiązania. Powiązanie wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego z odpowiednią formą socjalistycznego współzawodnictwa daje dopiero pełną gwarancję jego rozwoju.

Poważnym błędem popełnianym zarówno przy wprowadzaniu planowania jak i rozrachunku wewnątrzzakładowego w przemyśle spożywczym jak zresztą i w innych resortach jest właśnie opieranie się tylko na kierownikach oddziałów i niedocieranie do robotników. Takie postępowanie grozi oderwaniem rozrachunku od jego bazy i nie może zapewnić osiągnięcia dodatnich wyników. Decydujące znaczenie dla rozwoju wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego ma popularyzacja tego rozrachunku wśród załogi i odpowiednie jej przeszkolenie. Prace w tym zakresie należy rozpocząć od aktywu kierowniczego i społecznego zakładu, następnie na naradach wytwórczych wyjaśnić istotę rozrachunku, a więc jego cel i środki działania. Należy przy tym wskazać na korzyści stąd płynące dla gospodarki narodowej, dla przedsiębiorstwa oraz dla samych pracowników w formie pośredniej i bezpośredniej. Tylko takie doprowadzenie wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego do załogi przedsiębiorstw przemysłu spożywczego przyczyni się do wykonania jego zwiększonych zadań a przez to do wzrostu dobrobytu naszego społeczeństwa.

O SZYBSZY ROZWÓJ BAZY SUROWCOWEJ PRZEMYSŁU METALI NIEŻELAZNYCH

Jacek DEMBOWSKI

Na II Zjeździe PZPR, w referatach tow. Bieruta i tow. Minca poświęcono wiele uwagi zagadnieniom bazy surowcowej naszego przemysłu. Tow. Bolesław Bierut stwierdził: „Jeśli chodzi o przemysł środków wytwórczości, to w jego dotychczasowym rozwoju zarysowało się określone niebezpieczeństwo, na które

II Zjazd i cała partia muszą zwrócić specjalną uwagę. Chodzi mianowicie o wyraźną niedostateczność bazy surowcowej i wyraźne opóźnienie się w tym względzie w stosunku do zadań Planu 6-letniego“.¹⁾

Na przestrzeni lat 1950—1953, pomimo sze-

¹⁾ Nowe Drogi Nr 3 (57) z marca 1954 str. 36—37.

regu osiągnięć rozwój bazy surowcowej naszego kraju był niedostateczny. W rezultacie tego zarysowało się szereg dysproporcji utrudniających rozwój przemysłów przetwórczych. Wynikły one ze zbyt wolnego tempa rozwoju przemysłu surowcowego w stosunku do tempa rozwoju przemysłu przetwórczego. W pierwszym okresie odbudowy naszej gospodarki przemysł przetwórczy, a zwłaszcza jego wysoko specjalizowane gałęzie, był słabo rozwinięty w stosunku do przemysłu surowcowego, co było wynikiem niskiego stopnia uprzemysłowienia kraju w okresie przedwojennym. W tej sytuacji zagadnieniem pierwszoplanowym stała się rozbudowa przemysłu przetwórczego. Koncentrując się jednak na rozbudowie przemysłu przetwórczego nie zawsze dostatecznie uwzględniano fakt, że cykl rozbudowy przemysłu surowcowego jest o wiele dłuższy, niż przemysłu przetwórczego, co powoduje, że dla zabezpieczenia rozbudowy naszemu przemysłowi przetwórczemu dostatecznej ilości surowców należy dokonać na długo wcześniej odpowiednich inwestycji w przemysłach surowcowych. Tymczasem koncentracja nakładów inwestycyjnych w przemyśle przetwórczym spowodowała niejednokrotnie pewne zaniedbania w zakresie inwestycji w odpowiednich gałęziach wydobywania i przygotowania surowców, co stanowi jedną z przyczyn obecnego nienadążenia przemysłów surowcowych za potrzebami przemysłu przetwórczego.

Dotyczy to między innymi bazy surowcowej przemysłu metali nieżelaznych, a mianowicie bazy surowcowej cynku, ołowiu, miedzi itp. Przed kopalnictwem rud metali nieżelaznych i przemysłem ich przeróbki II Zjazd PZPR postawił wielkie zadania. Chodzi mianowicie o to, aby ograniczyć import koncentratów cynku, ołowiu i miedzi i przyspieszyć rozwój krajowej bazy surowcowej przemysłu metali nieżelaznych w najbliższych latach uzyskując w ten sposób zwolnienie z importu znacznych środków. W wyniku realizacji tego zadania moglibyśmy następnie w latach 1960—1965 zrezygnować z importu koncentratów cynku i ołowiu, jak również koncentratów miedzi nie kosztem ograniczenia krajowego ich zużycia lecz dzięki rozwojowi wykorzystania własnej bazy surowcowej odpowiednio do potrzeb życia gospodarczego.

Wykonanie tych wielkich zadań wymaga zasadniczego przełomu w pracy kopalnictwa rud metali nieżelaznych i związanych z nim przetwórczych gałęzi przemysłu, zmierzającego do przewyższenia poważnych niedociągnięć które zaznaczyły się w latach 1950—1953 i które hamują dalszy rozwój naszej bazy surowcowej w tym zakresie. Niedociągnięcia te nie mogą przesłaniać szeregu znacznych sukcesów, osiągniętych w dziedzinie krajowej bazy surowcowej metali nieżelaznych. W szczególności rozbudowano znacznie wydobywanie rud cynkowo - ołowianych, uruchomiono nowe, względnie dawniej zatopione przez okupanta kopalnie, w rezultacie czego zadania planu pięcioletniego w zakresie wydobywania rud cynkowo-ołowianych zostały wykonane z nadwyżką,

powstało w naszym kraju górnictwo i hutnictwo miedzi, którego nie знаła Polska kapitalistyczno-obszarnicza, uruchamia się obecnie krajową produkcję aluminium. Przy budowie kopalń miedzi polscy technicy osiągnęli szereg wielkich sukcesów przewyższając np. niezwykle niekorzystne warunki hydrogeologiczne, których poprzednio nie zdołali przewyższyć technicy niemieccy. Równocześnie jednak wystąpiły w rozwoju krajowej bazy surowcowej poważne zaniedbania, znajdujące wyraz w znacznym niewykonaniu zadań Planu 6-letniego w zakresie wydobywania rud miedzi oraz w niepełnym pokryciu potrzeb gospodarki narodowej na metale nieżelazne, w rezultacie czego metale te stanowią jeden z najbardziej deficytowych surowców w naszej gospodarce narodowej. Trudności jakie wystąpiły w rozwoju bazy surowcowej metali nieżelaznych mogą być przewyższone, gdyż mamy po temu wszelkie warunki. Wymaga to jednak wszechstronnej analizy przyczyn tych opóźnień i ustalenia na tej podstawie niezbędnych środków zaradczych.

Główną przyczyną zbyt wolnego tempa rozwoju bazy surowcowej przemysłu metali nieżelaznych było niedostateczne rozpoznanie jego bazy surowcowej. Zasoby metali nieżelaznych w skali światowej są deficytowe. Na podstawie obecnych wiadomości o zasobach światowych metali nieżelaznych, można stwierdzić, że np. zasoby takich metali jak miedź zabezpieczają pokrycie zapotrzebowania światowego na okres najbliższych 50 lat. Jeszcze gorzej przedstawia się sytuacja na odcinku zasobów cynku i ołowiu. Niemniej jednak Polska jest krajem stosunkowo bogatym w metale nieżelazne i trudności w rozwoju naszej bazy surowcowej metali nieżelaznych wynikają nie tyle z braku złóż, nadających się do ich eksploatacji lecz z niedostatecznego stopnia ich rozeznania. Pomimo braku dokładnego rozeznania złóż i zasobów, na podstawie posiadanych danych możemy stwierdzić, że dysponujemy dostatecznymi zasobami, umożliwiającymi pełne pokrycie stale rosnących potrzeb naszej gospodarki narodowej.

W przyrodzie metale nieżelazne rzadko występują w postaci chemicznie czystych pierwiastków, jako tzw. metale rodzime. Z reguły występują one w postaci naturalnych związków chemicznych. Minerale metalonośne posiadają wartość przemysłową dopiero wtedy, gdy skoncentrowane są na pewnych terenach w takim stopniu, że w aktualnych warunkach techniczno-ekonomicznych możliwa jest ich eksploatacja. Wielkość zasobów nie jest pojęciem stałym, ale zmiennym, ulegającym zmniejszeniu na skutek eksploatacji, a powiększeniu w wyniku postępu technicznego. Np. jeszcze 30 lat temu rudy miedzi o zawartości metalu poniżej 1% nie były w ogóle brane pod uwagę i dopiero po wynalezieniu tanich sposobów ich wzbogacania, nabrały one znaczenia przemysłowego. Tym też tłumaczy się fakt, że niejednokrotnie złoża, które według pierwotnej oceny powinny dawno ulec wyczerpaniu, w dalszym ciągu zachowują swoją niezminiejszą produktywność.

Rozróżniamy dwa pojęcia bazy: potencjalnej i rzeczywistej. Baza potencjalna jest podstawą do rozbudowy bazy rzeczywistej. Rozbudowa bazy surowcowej dzieli się zasadniczo na dwie fazy. Pierwsza to prace geologiczno-badawcze, druga górniczo-inwestycyjne. Zadaniem prac geologiczno-badawczych jest dokładne zbadanie zasobów złóż i sklasyfikowanie ich według stopnia poznania zgodnie z przyjętą nomenklaturą.

W Polsce posługujemy się następującymi klasami: A, B, C1, C2. Instytucją powołaną do zatwierdzania zasobów w poszczególnych kategoriach jest Centralny Urząd Geologii, który dokonuje tego na podstawie dokumentacji, przedłożonej przez resortową służbę geologiczną. Zaliczenie zasobów do tej czy innej kategorii ma charakter nie tylko naukowo-badawczy, lecz również normatywny, gdyż zgodnie z obowiązującą w tym zakresie Uchwałą Rady Ministrów zatwierdzenie w kategorii A i B uprawnia do inwestowania i eksploatacji złoża, zatwierdzenie w kategorii C1 upoważnia do sporządzania perspektywicznych założeń projektowych, natomiast zatwierdzenie w kategorii C2 uprawnia do planowania i przeprowadzania prac geologiczno-poszukiwawczych, których celem jest przeklasyfikowanie zasobów do kategorii wyższej.

Normalnie przyjęty czasokres amortyzacji dla kopalni rud metali nieżelaznych wynosi 25 lat. Stąd wynika, że kopalnia powinna być zabezpieczona zasobami przemysłowymi w kategoriach A + B + C1 na okres przynajmniej 25 lat. Zasobów w kategorii C2 nie bierze się pod uwagę, gdyż w oparciu o nie nie można, jak wiadomo, sporządzać założeń projektowych. Jeżeli więc dla przykładu kopalnia ma planowane wydobycie milion ton rocznie rudy, to jej zasoby w kategoriach A+B+C1 powinny wynosić 25 mln. ton. Aby jednak można było przystąpić do eksploatacji złoża, część jego zasobów musi być zakwalifikowana do kategorii A+B. Można założyć, że ilość zasobów tych powinna odpowiadać mniej więcej pięcioletniemu wydobyciu, a więc dla naszego przykładu 5 mln. ton. Poszczególne etapy prac przedstawiać się więc będą następująco:

- 1) przeklasyfikowanie zasobów kategorii C2 do kategorii przemysłowych przynajmniej C1 w ilości 25 mln. ton,
- 2) sporządzenie założeń projektowych odbudowy złoża,
- 3) przeklasyfikowanie zasobów kategorii C1 do kategorii A+B w ilości 5 mln. ton,
- 4) nakłady inwestycyjne — budowa kopalni,
- 5) eksploatacja złoża,
- 6) przeklasyfikowanie zasobów kategorii niższych do wyższych celem zabezpieczenia ciągłości pracy zakładu, przez przygotowanie odpowiednich ilości zasobów na okres następny w miejsce wyeksploatowanych,
- 7) poszukiwania geologiczne za nowymi zasobami w kategorii C2 w czasie umożliwiającym w stosunku do nich realizację punktów 1—4, dopóki poprzedni obszar rudonośny nie zostanie wyeksploatowany tak, aby utrzymać ciągłość produkcji.

Przytoczony cykl ma charakter schematyczny, należy pamiętać, że wydobycie nie jest statyczne, co powoduje konieczność odpowiedniego wzrostu intensyfikacji prac badawczych. Np. jeżeli założyć, że w 10 roku od rozpoczęcia eksploatacji poziom wydobycia powinien być 2-krotnie wyższy niż w 5-ym roku licząc od początku okresu eksploatacji i uwzględniając iż okres od zbadania zasobów do rozpoczęcia eksploatacji musi trwać przynajmniej 5 lat, to poczynając od 5 roku należy dwukrotnie zwiększyć nasilenie prac badawczych. Oczywiście w praktyce mogą zajść pewne odchylenia. Niemniej jednak, jeżeli chcemy uniknąć zaburzeń w realizacji założeń eksploatacyjnych, to cykl ten powinien być w zasadzie ściśle przestrzegany. Jest to szczególnie ważne z tego względu, że stosunkowo długi cykl od chwili rozeznania zasobów do podjęcia eksploatacji powoduje, że wszelkie zaniedbania w tym zakresie nie dają się w stosunkowo krótkim czasie wyrównać. Tymczasem w dotychczasowej naszej praktyce niejednokrotnie występowały błędy, polegające np. na podejmowaniu inwestycji bazujących na surowcu niedostatecznie rozpoznanym co powodowało niespodzianki w toku wykonywania robót inwestycyjnych i eksploatacyjnych, łamało terminy uruchomienia wydobycia, podważało plany wydobycia i bilanse oraz powodowało wysokie koszty inwestycyjne.

Aby uniknąć zakłóceń w rozwoju bazy surowcowej przemysłu metali nieżelaznych niezbędna jest wnikliwa i wszechstronna analiza struktury ich zasobów, która pozwala na właściwe ustalenie kierunków prac badawczych i inwestycyjnych.

Jak wynika z takiej analizy najpoważniejsze możliwości badawcze, a tym samym i rozwojowe posiadają rudy ołowiu. Ale zarazem trzeba tu zwrócić uwagę na fakt ich słabej znajomości, gdyż jedynie 22% zasobów można zaliczyć do kategorii przemysłowych, wobec 38% dla rud cynku, a 69% dla rud miedzi.

Obciążenie zasobów przewidywanym wydobyciem z jednej strony wskazuje na poważne możliwości rozwojowe naszego górnictwa rud, szczególnie w zakresie rud miedzi i ołowiu, a z drugiej strony wskazuje na zbyt słabe rozpoznanie zasobów rud ołowiu. Ponieważ realne plany wydobycia można opierać jedynie na dokładnie zbadanych złożach, odpowiadających kategoriom A+B, stosunek przewidywanego wydobycia rud cynku i ołowiu do posiadanych obecnie zasobów przemysłowych wskazuje na słabe rozeznanie bazy surowcowej wobec potrzeb bieżących oraz posiadanych możliwości. W tej sytuacji ledwie parę kopalń rud metali nieżelaznych posiada zatwierdzone zasoby, zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Główną przyczyną wyżej omawianych faktów wydaje się być słabość kadru służb geologicznych niektórych ministerstw oraz niedostateczny ilościowo stan kadr geologicznych Centralnego Urzędu Geologii. Powoduje to nie tylko zahamowania w rozbudowie bazy surowcowej, ale i inne niekorzystne skutki, jak na przykład odchylenia w zawartości metalu

w wydobywanej rudzie dochodzące w niektórych zakładach do 80% planowanego. Słabe rozczynnienie zasobów przez niektóre służby geologiczne można zilustrować następującym przykładem. W jednej z projektowanych budów dotyczącej zakładu przeróbki rudy, oparto się na danych dotyczących zawartości metalu w rudzie pochodzących z okresu przedwojennego, podczas gdy w rzeczywistości okazało się, że ruda zawierała zaledwie 50—60% uprzednio przewidywanej zawartości metalu. Tego rodzaju przykłady są wyrazem poważnych niedociągnięć w pracy niektórych służb geologicznych. Stan ten nie uległ, jak dotąd, zasadniczej poprawie.

Drugą podstawową przyczyną niedostatecznego rozwoju bazy surowcowej metali nieżelaznych jest nieosiągnięcie dostatecznych wyników w zakresie wzbogacania rud metali nieżelaznych i techniki ich przeróbki. Wprawdzie Polska jest krajem stosunkowo bogatym w metale nieżelazne, to jednak ze względu na deficytowość metali nieżelaznych w skali światowej i wymogi racjonalnej gospodarki surowcowej, niezbędnym wymogiem gospodarczym w zakresie kopalnictwa i przetwórstwa metali nieżelaznych powinna być jak najdalej idąca, bezwzględna oszczędność w gospodarce tymi metalami.

Cel ten realizować można różnymi drogami. Między innymi przez:

a) możliwie czystą eksploatację złóż np. przy wyeksploatowaniu filarów ochronnych (stosowanie podsadzek),

b) zmniejszenie do minimum odpadów przy przerobie rudy,

c) możliwie najpełniejsze wykorzystanie surowca w hutnictwie i dalszej przeróbce,

d) jak najpełniejszy odzysk metalu wtórnego,

e) jak najszerokie stosowanie tworzyw i metali mniej deficytowych przy czym badania w tym kierunku powinny zdecydowanie wyprzedzać aktualny stan techniki.

Szczególnie ważną rolę w naszych warunkach odgrywa w tym zakresie nieustanne doskonalenie techniki wzbogacania i przeróbki rud metali nieżelaznych zmierzające do jak najpełniejszego wykorzystania surowca. Rudy metali nieżelaznych są z reguły bardzo ubogie w metal, aby mogły być zużytkowane w hutnictwie z należytymi wynikami, muszą być poddane uprzednio procesom wzbogacania. Tymczasem w naszej praktyce sprawa właściwego wykorzystania surowca w procesach związanych ze wzbogacaniem rud dotychczas jeszcze nie została w pełni rozwiązana.

Zakłady przeróbki rud przez ich wzbogacanie są ściśle związane z zakładami wydobywczymi. Właściwie zaprojektowanie zakładu przeróbki rudy uzależnione jest od dokładnego zbadania materiału jaki ma być przerabiany. Badania te mają za zadanie ustalić właściwy schemat przerobu rudy uwzględniając jej własności, które decydują o osiąganych wynikach przy określonym sposobie jej przeróbki. Tymczasem w ustaleniu właściwych schematów przerobu rudy zdarzały się niejednokrotnie

poważne niedociągnięcia i błędy. Wystarczy powiedzieć, że na jednej z kopalń odpady z przeróbki mechanicznej zawierały tyle samo, a nieraz nawet i więcej metalu, niż zawartość metalu w rudzie wydobywanej na innej kopalni. O ile w hutnictwie metali nieżelaznych zwracano dużą uwagę na sprawę uzysku metalu, to w kopalnictwie rud metali nieżelaznych nie interesowano się dostatecznie tą sprawą, przy czym dotyczy to m. in. również i Ministerstwa Hutnictwa i PKPG. W rezultacie niedostatecznej kontroli tego zagadnienia w niektórych zakładach z reguły nie są osiągane planowane uzyski metalu. Np. jeden z zakładów rozpoczął r. 1953 z uzyskiem 94% w stosunku do planowanego a pod koniec roku uzysk ten zmniejszył się do 71% i wykazywał nadal tendencję malejącą. Na skutek niskich uzysków w niektórych zakładach stracone zostały poważne ilości metalu. Stawiając natomiast to zagadnienie na odpowiedniej płaszczyźnie można uzyskać poważne dodatkowe ilości surowca w stosunku do obecnego poziomu.

Dalszą przyczyną niedostatecznego rozwoju naszej bazy surowcowej metali nieżelaznych są opóźnienia inwestycyjne. Zagadnienie terminowego wykonania inwestycji ma jak wiadomo niezmiernie ważne znaczenie, zwłaszcza dla przemysłów wydobywczych od których zależą przemysły przetwórcze. Nieosiągnięcie zadań planu 6-letniego na niektórych odcinkach, o którym wspomniał tow. H. Minc na II Zjeździe PZPR było przede wszystkim wynikiem opóźnień w wykonaniu robót inwestycyjnych i w przygotowaniu dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla budowanych obiektów. Opóźnienia te miały swe źródło częściowo w przyczynach o których była mowa powyżej, a przede wszystkim w opóźnieniu prac rozpoznawczych. Opóźnienia te dotyczyły nie tylko obiektów produkcyjnych ale również obiektów nie związanych bezpośrednio z określonym zakładem ale warunkujących jego powstanie i funkcjonowanie. W szczególności zaniedbano poważnie inwestycje bytowo-kulturalne w zakładach co miało szczególnie ujemne znaczenie ze względu na fakt, że niektóre budowane zakłady jak np. kopalnie rud miedzi powstawały na terenach oddalonych od większych skupisk ludności, przemysłu itp.

W tej sytuacji brak wykwalifikowanych kadr, zwłaszcza inżynierów i inżynierów technicznych spowodował poważne trudności w realizacji planów inwestycyjnych i był jednym z dalszych czynników, które zaważyły na niedostatecznych postępach kopalnictwa rud metali nieżelaznych w latach 1950—1953. Brak kadry inżyniersko-technicznej dotyczył zwłaszcza zakładów mechanicznej przeróbki rud metali nieżelaznych. W chwili obecnej daje się zauważyć dotkliwy brak inżynierów odpowiednich specjalności zarówno w zakładach jak na szczeblu Centralnego Zarządu Kopalnictwa Rud Metali Nieżelaznych. Braki te są szczególnie dotkliwe w nowych zakładach w takich jak w zakładach przetwórczych miedzi i kopalniach dolnośląskich które cierpią na poważny brak wyższego

dozoru technicznego. Trudności tych nie rozwiązują w pełni młodzi absolwenci uczelni technicznych kierowani do pracy w kopalniach i zakładach przeróbki mechanicznej rud miedzi. Przyczyną tego jest m. in. fakt pewnych błędów w polityce skierowań do pracy i w przygotowaniu do pracy młodych absolwentów ze strony Ministerstwa Szkół Wyższych jak również brak dostatecznego zainteresowania ze strony przemysłu życiem młodych absolwentów i sprawami bytowymi załóg. Szereg błędów popełniono również w przygotowaniu na czas kadr dozoru średniego i niższego. Rekrutacja bowiem, której z reguły dokonywano w czasie uruchamiania zakładu lub na stosunkowo krótki okres przed tym, w warunkach niedoboru wykwalifikowanych kadr okazała się zbyt późna i spowodowała od samego początku znaczne trudności ruchowe.

Omówione powyżej niektóre źródła niedociągnięć w rozwoju bazy surowcowej metali nieżelaznych wskazują na główne kierunki w jakich muszą być podejmowane wysiłki, zmierzające do przezwyciężenia trudności. Aby ten cel osiągnąć, aby stworzyć podstawy dla jak najlepszego wykonania zadań postawionych w tej dziedzinie przez II Zjazd PZPR należy w szczególności:

- wydatnie wzmocnić kadrowo służby geologiczne Ministerstwa Hutnictwa, jak i Centralnego Urzędu Geologii gdyż szczupłość kadr utrudnia rozpoznanie złóż i ich przygotowanie do eksploatacji. Aby to osiągnąć wydaje się niezbędne powiększenie przez Ministerstwo Szkół Wyższych ilości miejsc na wydziałach geologicznych,

- korzystać w szerszym niż dotąd, zakresie z możliwości wysyłania na studia zagraniczne i dłuższe praktyki do ZSRR naszych specjalistów i absolwentów ze szczególnym uwzględ-

nieniem takich kierunków jak górnictwo rud miedzi i ich przeróbka mechaniczna, jako tych działów, które nie mają jeszcze dostatecznej tradycji w pracy,

- rozpatrzyć możliwości sprowadzenia ekspertów zagranicznych z ZSRR lub NRD dla zapewnienia dostatecznej wydajności procesu w zakładach, w których proces technologiczny nie jest opracowany, co powoduje duże straty materiałowe i inne,

- przestrzegać ściśle przepisów obowiązujących w zakresie sporządzania projektów wstępnych i szczegółowych, jak i ich realizacji w zależności od stopnia poznania złoża.

- zabezpieczyć terminowe przygotowanie nowych kadr dla projektowanych i będących w budowie zakładów i zlikwidować dotychczasowe w tym zakresie niedociągnięcia,

- zapewnić z nowozbudowanych zakładach niezbędne warunki socjalno-bytowe dla załogi z uwzględnieniem szerszego zaspokojenia również ich potrzeb kulturalnych.

- kierować na zakłady w szerszym niż dotąd zakresie magistrantów i aspirantów dla pracy naukowej, która byłaby jednocześnie pomocą dla zakładu,

- organizować częściej niż dotychczas sesje naukowe PAN z udziałem pracowników przemysłu oraz zachęcać młode kadry inżynierskie do dalszego pogłębiania swej wiedzy (prace kandydackie itp.). Należy zapoznawać młodych inżynierów z tematyką fachowych artykułów, ukazujących się w czasopiśmie zagranicznych. Każdy zakład powinien obowiązkowo numerować karty dokumentacyjne Centralnego Instytutu Dokumentacji Naukowo-Technicznej i korzystać szeroko z jego usług.

- poświęcić szczególną uwagę problemom bazy surowcowej metali nieżelaznych przy opracowaniu perspektywnego planu rozwoju bazy surowcowej na lata 1955—1960.

KIERUNKI ROZWOJU LNIARSTWA W POLSCE

Antoni NOWAK

Plan regulujący produkcję w przemyśle lniarskim rozбивa się na poszczególne elementy, z których najważniejszy jest plan gospodarki materiałowej. W zespole środków planowego regulowania gospodarki materiałowej wysuwa się na pierwszy plan właściwa organizacja całej gospodarki lniarskiej, wynikająca z potrzeb produkcji przemysłu roszarniczego, zapewniająca samowystarczalność surowcową i zmierzająca do uniezależnienia się od importu włókna.

Zgodnie z tymi założeniami lniarstwo powinno przede wszystkim troszczyć się o produkcję jakościową surowca, ponieważ tylko wtedy przemysł roszarniczy będzie produkował więcej włókna o wyrównanej i wysokiej jakości. Dążenie do tego celu wymaga spełnienia szeregu warunków, a mianowicie: szybszego wyhodowania wysokowartościowych odmian i wprowadzenia ich do gospodarki plantacyjnej, ulepszenia metody uprawy i metody przeróbki z

uwzględnieniem między innymi zredukowania do minimum stosowanej przy tym pracy ręcznej, zreformowania organizacji odbioru plonu, zrejonowania i skoncentrowania upraw oraz wyspecjalizowania gospodarstw i zakładów przemysłowych w kierunku produkcji lnu i włókna wysokiej jakości.

Utarło się powszechnie oddające wymownie istotę sprawy zdanie, że len rodzi się raz na polu, drugi raz — w basenie. Jednakże obecna organizacja lniarstwa nie stwarza odpowiednich warunków, by rodzenie się lnu w basenie przyniosło takie efekty, jakich należałoby się spodziewać, często bowiem ze słomy najlepszego gatunku otrzymuje się jakościowo złe włókno. Taki stan rzeczy wywołany jest szeregiem przyczyn, z których najważniejszą jest niejednorodność surowca pod względem wartości technologicznej, a drugą z kolei pod względem wpływu na jakość produkcji jest nie zawsze właściwy przerób.

Doświadczenia naukowo-badawcze i praktyka wykazują, że najwyższą ilość i najlepszą jakość włókna uzyskuje się ze słomy lnianej pochodzącej z jednego pola, z jednolitych warunków uprawowych, glebowych i klimatycznych. Zmieszana słoma z różnych stanowisk, przerabiana jako jedna partia daje o wiele gorsze efekty technologiczno-ekonomiczne. Dzieje się to głównie dlatego, że tę pierwszą cechuje wysoka jednolitość cech morfologiczno-botanicznych oraz jednolitość struktury wewnętrznej łodyg, co wywiera wybitny wpływ na przeróbkę biologiczno-mechaniczną, a tym samym na jakość i ilość uzyskanego włókna.

Istotną rzeczą w pracach przedsiębiorstw skupu surowców włókienniczych i skórzaných, zajmujących się przygotowaniem słomy odziarnionej dla zakładów roszarniczych powinno być dążenie do przygotowania surowca o wysokiej jednolitości technologicznej, wyrażającej się gatunkowaniem surowca i jego paszportyzacją. Przedsiębiorstwa skupu w dzisiejszym stanie organizacyjnym sortują surowiec jedynie na klasy długościowe, gdy tymczasem o paszportyzacji dotąd nic się nie mówi. Klasyfikuje się na pięć gatunków w oparciu o pewien zespół cech morfologiczno-botanicznych, spośród których praktycznie tylko długość techniczna jest uwzględniana.

Tymczasem wydajność i jakość włókna jest uzależniona nie tylko od długości technicznej łodyg, ale również od szeregu innych cech, a przede wszystkim od grubości, koloru i pochodzenia łodyg, których przy sortowaniu surowca ze względu na pracochłonność najczęściej nie uwzględnia się. Szczególnie ważne jest ujednolicenie długości łodyg w obrębie gatunku V (poniżej 50 cm), w którego skład wchodzi słoma, którą można jeszcze trzepać na zespołach turbinowych, produkujących włókno długie oraz słoma, którą ze względu na niewystarczającą długość lub potarganą zmuszeni jesteśmy przerabiać na zespołach pakulanych produkujących mniej wartościowe włókno krótkie. Tą wartością graniczną jest długość techniczna 40 cm. Przerób słomy poniżej tej długości na zespole turbinowym jest mało opłacalny. Również nasiona otrzymane z tej słomy są niskiej jakości, często porażone chorobami i najczęściej nie odpowiadają wymaganemu ciężarowi — 1000 nasion 4,5 g — 5,5 g, a zatem nie powinny być przeznaczone do siewu, ale do przemysłu tłuszczowego na olej.

Prace naukowo-badawcze Instytutu wykazały ponadto, że odziarnianie słomy o długości technicznej poniżej 35 cm na maszynach oczesujących torebki lnu nie jest wskazane ze względu na niedokładność odziarniania i że często wyższy stopień odziarniania uzyskuje się na maszynach szerokomłotnych, przy nieznacznym tylko obniżeniu jakości słomy.

Wyniki wspomnianych doświadczeń przemawiają za wydzieleniem z V gatunku słomy, gatunku VI o długości technicznej poniżej 40 cm. Przewiduje to Uchwała Prezydium Rządu z sierpnia 1954 r. Słomę tę w bazach przedsiębiorstw skupu należy składać osobno, osobno odziarniać

na maszynach szerokomłotnych, względnie na specjalnych do tego celu skonstruowanych maszynach gniotących, nie uszkadzających słomy, równocześnie charakteryzujących się wysoką wydajnością i wysokim stopniem odziarniania. W planach prac naukowo-badawczych Instytutu przewidziane są badania nad konstrukcją takiej maszyny. Natomiast Centralny Zarząd Skupu Surowców Włókienniczych i Skórzaných powinien osobno stogować, odziarniać słomę krótką, co stworzy zupełną gwarancję eliminowania z gospodarki nasiennej nasion niewykształconych.

W obrębie VI gatunku ujednolicanie cech morfologiczno-botanicznych ze względu na pracochłonność tego procesu byłoby nieopłacalne, natomiast konieczne jest we wszystkich wyższych gatunkach, a w szczególności w obrębie gatunku V. Od stopnia ujednolicenia słomy wyrażonego w procentach, określających ilość łodyg jednolitego koloru zawartych w przedziale 40 — 55 cm, zależy opłacalność przerobu na zespole turbinowym słomy V gatunku. Im większa będzie jednolitość, a więc im więcej łodyg znajdzie się w granicach ± 5 cm od średniej klasy długości wyznaczającej dany gatunek tym wyższą uzyska się wydajność i jakość włókna trzepanego, czesanego oraz lepszą jakość przędzy i tkanin.

Doświadczenia Instytutu Przemysłu Włókien Łykowych potwierdzają, że jednolitość cech morfologiczno-botanicznych łodyg sprzątniętych z jednej plantacji występuje przeciętnie w granicach 60 — 80%, gdy tymczasem jednolitość łodyg przerabianych obecnie w zakładach roszarniczych nie przekracza z reguły 50%.

Silny spadek jednolitości słomy lnianej jest przede wszystkim wynikiem małej powierzchni kontraktowanych plantacji oraz masowości odbioru. Przy przeciętnie niewielkim obszarze działki plantator przywozi na punkt skupu często kilka kwintali słomy lnianej nieodziarnionej. Słomę tę cechuje najczęściej wysoka jednolitość cech morfologiczno-botanicznych, która jednakże silnie maleje na skutek masowego magazynowania w stogach i stodołach wielkiej ilości małych partii słomy otrzymanych z różnych plantacji. Dalej zaś maleje jeszcze znacznie na skutek mieszania słomy w czasie rozładowywania stogu, odziarniania i ponownego magazynowania względnie wagonowej dostawy słomy odziarnionej z baz odziarniających do zakładów roszarniczych.

W obecnych warunkach organizacji odbioru plonu konieczne jest ujednolicenie surowca przed załadowaniem go do basenu przynajmniej pod względem długości technicznej i koloru. Zabieg ten w zasadzie powinien być praktykowany w czasie odziarniania. Najczęściej jednakże ze względu na wysoką pracochłonność nie jest wykonywany, co doprowadza do tego, że zakłady roszarnicze produkują nieraz włókno gorszej jakości aniżeli otrzymuje się w warunkach ręcznej przeróbki chałupniczej, opierającej się głównie o surowiec jednolity pod względem wartości technologicznej.

Ze względów technologiczno-ekonomicznych liniarska gospodarka plantacyjna powinna zatem zmierzać do upraw wielkoobszarowych. Z upraw takich uzyskuje się przy właściwej organizacji odbioru jednolity surowiec, nie stosując nawet sortowania. Wówczas roszerze będą mogli łądować do basenu słomę lnianą pochodzącą z jednego i tego samego pola względnie z kilku pól sąsiednich o zbliżonych warunkach uprawowych.

Postępujące w szybkim tempie uspołecznienie gospodarki rolnej stwarza warunki upraw wielkoobszarowych, wyrażających się już obecnie w wielu spółdzielniach produkcyjnych w uprawie lnu na obszarze powyżej 20 ha. Zasadą organizacji odbioru słomy powinno być niedopuszczenie do zmieszania łądów o wysokiej jednolitości technologicznej, stworzonej przez przyrodę, otrzymanych z tych plantacji, z łądgami małych plantacji różnego pochodzenia.

Nawet przy uprawie wielkoobszarowej zachowanie niezmieszanej partii jest przy obecnej organizacji dostaw słomy praktycznie prawie niewykonalne. Przy odbiorze plonu w krótkim okresie i magazynowania go na terenach baz skupu nie ma prawie żadnych możliwości składowania oddzielnie w stogach nawet dużych partii z każdego gospodarstwa. Bazy przedsiębiorstw skupu ze względu na niebezpieczeństwo zamknięcia plonu dążą do ustawienia stogu w ciągu jednego dnia. Ponieważ gospodarstwo nie jest w stanie dostarczyć wszystkiego plonu w ciągu tak krótkiego czasu, zatem bazy zmuszone są magazynować w stogach plon dostarczony w danym dniu z różnych plantacji.

Zachowanie niezmieszanych partii byłoby możliwe jedynie w przypadku posiadania dużej powierzchni krytych pomieszczeń. W obecnych warunkach braku stodół należałoby magazynować plon u plantatorów, którzy w różnych terminach według planu opracowanego przez przedsiębiorstwa skupu przesyłaliby go sukcesywnie do baz odziarniających, a te z kolei odziarnioną słomę przekazywałyby zakładom rozszarniczym do przerobu.

Należy wątpić, aby rolnik odpowiednio poinformowany nie mógł dobrze przechować u siebie plonu w stodole czy szopie, gdyż — ze względu na obowiązek rolnika — wymłócenia zboża o ile możliwe zaraz po żniwach — zawsze znajduje się miejsce na magazynowanie plonu. Plantator za dobre przechowanie plonu winien otrzymać specjalne wynagrodzenie. Niezależnie od tego plantator musi mieć prawo do uzyskania zaliczki w wysokości ok. 75% ceny za przybliżoną wagę i prawdopodobną jakość zaofiarowanego lnu.

Taki system miałby kilka poważnych korzyści, wśród nich jedną z najważniejszych byłaby możliwość przeróbki słomy o wysokiej jednolitości technologicznej. Doświadczenia przeprowadzone w Instytucie Przemysłu Włókien Łkowych wykazały ponadto, że w miarę zwiększania się ilości przerzutów słomy — jakość słomy poważnie spada. Stwierdzono bowiem, że w trakcie stogowania, a przede wszyst-

kim w czasie przesyłania słomy z jednego przedsiębiorstwa do drugiego powstaje bardzo duża ilość małowartościowego targanu. Dalszy moment to obniżka kosztów własnych, choćby tylko na skutek częściowego zmniejszenia stogowania, która według orientacyjnie przeprowadzonych obliczeń mogłaby wynieść kilka milionów złotych. Ponadto obniżą się koszty robocizny bezpośredniej z racji wyższej wydajności pracy, która niewątpliwie nastąpi na skutek rytmiczności oraz równomierności nasilenia pracy w ciągu całego roku.

Niemniej ważnym czynnikiem jest zmniejszenie nasilenia przewozów wagonowych na kolejach państwowych wzrastających do granic maksymalnych we wrześniu, październiku i listopadzie. W tych miesiącach odbywa się dostawa lnu, zatem dostawy wagonowe lnu są również powodem zwiększania się szczytu przewozowego w okresie jesiennym. Przedłużenie dostawy do początków marca zmniejszy trudności przewozowe na kolejach państwowych, a zarazem ułatwi gospodarstwu lepsze wykorzystanie posiadanych środków transportu.

Nowy ten system organizacyjny należałoby brać w rachubę przede wszystkim gdy chodzi o poważniejszych plantatorów, a zwłaszcza spółdzielnie produkcyjne i gospodarstwa państwowe, gdzie istnieją większe szanse wykonania w sposób właściwy zadań magazynowania i odziarniania oraz łatwiejsze jest rozwiązanie zadań kontroli i rozrachunku.

Chcąc zapewnić prawidłowy przebieg odbioru słomy i dostawy do rozszarni, przedsiębiorstwo skupu powinno opracować dokładny plan odbioru i magazynowania słomy. Myślą przewodnią planu powinno być, by ilość codziennie dostarczanych łądunków była dostosowana do zdolności przerobowych baz odziarniających i zapotrzebowań zakładów rozszarnicznych. Przy takim systemie organizacyjnym konieczna i możliwa byłaby paszportyzacja surowca, dokonywana przez kontrolerów przedsiębiorstw skupu najpóźniej przed sprzętem lnu.

Celem takiej paszportyzacji byłaby ocena surowca z określeniem jego gatunku technologicznego, dająca materiał przedsiębiorstwu skupu do opracowania planu odbioru plonu i właściwego harmonogramu pracy baz odziarniających. Paszportyzacja i dostawa lnu niezmieszanymi partiami zapewni przemysłowi surowiec wysoce jednolity, a ponadto umożliwi rozszarnikowi dostosowanie przeróbki przede wszystkim biologicznej do odmiennych właściwości poszczególnych partii.

W bazach przedsiębiorstw skupu, choćby pozwalały względy natury organizacyjnej, całkowite uniknięcie magazynowania nie jest możliwe. W przedsiębiorstwach potrzebny jest zawsze pewien zapas materiałów, który by w razie wstrzymania dostaw plonu zapobiegł wstrzymaniu produkcji. Zapas ten należałoby stworzyć z wysokości 1/3 — 1/2 arealu zakontraktowanego już w początkach odbioru plonu. Złożyłyby się nań dostawy drobnych plantatorów, dalej dostawy tych spośród wielkoobszarowych plantatorów, którzy nie mogliby ze względu na brak

stodół względnie innych krytych pomieszczeń magazynować plonu u siebie z troskliwością dobrego rolnika oraz dostawy lnu krótkiego i porażonego chwastami. Magazynowanie w stogach lnu krótkiego i porażonego w zasadzie nie obniży już tak niskiej wartości technologicznej tych lnów.

Bazy odziarniające przedsiębiorstw skupu powinny rozpocząć odziarnianie od słomy zdrowej i wyrośniętej. Jedynie nasiona z tej słomy mogą być użyte do obsiewu nowych plantacji. Zatem odziarnianie tej słomy w zasadzie musi się zakończyć najpóźniej do końca marca. Dopiero po tym czasie należy przystąpić do odziarniania lnów krótkich i porażonych. Nasiona z tych lnów przeznacza się jedynie na olej. Odziarnianie powinno się zakończyć przed rozpoczęciem odbioru plonu. Taka organizacja odziarniania stwarza gwarancje właściwego przygotowania puli siewnej oraz daje podstawy do ciągłej pracy rocznej, której obecnie nie ma w przedsiębiorstwach skupu.

Przemysł roszarniczy wymaga plantacji wielkoobszarowych, gdy natomiast dla innych przemysłów rolno-spożywczych (cukrownie, olejarnie, gorzelnie, krochmalnie) wielkość plantacji może być w zasadzie obojętna. Dlatego też należy stworzyć korzystne warunki dla powstawania upraw wielkoobszarowych, wyrażające się w daleko posuniętej mechanizacji rolniczej produkcji słomy lnianej oraz opłacalności uprawy odpowiadającej co najmniej opłacalności uprawy rolniczej innych roślin przemysłowych (burak cukrowy). Opłacalność taka została osiągnięta na skutek zwiększania cen podanych w Uchwale Prezydium Rządu w sprawie kontraktacji lnu i konopi z sierpnia 1954 r.

Uprawa lnu jest bardzo pracochłonna, bowiem nakład na robociznę jest największym składnikiem kosztów produkcji lnu i stanowi ok. 70% nakładów. W zakresie wkładu pracy najbardziej pracochłonne są zabiegi pielęgnacyjne oraz sprzęt lnu. Na powyższe czynności oblicza się — w zależności od czystości plantacji — od 50 do 70 dni roboczych, gdy na pozostałe prace przypada ok. 15 robotniko-dni.

Sprzęt lnu należy przeprowadzić przy pomocy wrywaczek, a pielęgnację — przy pomocy opelaczy mechanicznych, względnie chemicznej walki z chwastami. Mechaniczny sprzęt jest w zupełności możliwy, gdy len jest niezachwaszczony, o długości technicznej łodyg powyżej 40 cm. Taka długość łodyg, a więc i sprzęt mechaniczny są w głównej mierze uzależnione od czystości plantacji.

Ze względu na wyższą jakość lnów otrzymanych przy najwęższych rozstawach rzędów (ostatnio dąży się do siewu rzędowego nawet co 5 cm) zmuszeni jesteśmy stosować ręczną pielęgnację, względnie — w miarę możliwości — chemiczną walkę z chwastami. W tym przypadku należy siać len na glebach żyznych o wysokiej kulturze, przede wszystkim nie zachwaszczonych i nie zaskorupiających się, aby pienenie nie pochłaniało zbyt wiele pracy ręcznej. Szersza rozstawa rzędów — do 20 cm jest dopuszczalna wtedy, gdy będziemy mieli mniej-

sze wymagania co do jakości włókna. Jak wskazują badania Instytutu, efekt ekonomiczny przy rozstawie do 20 cm jest — z powodu znacznie niższych kosztów pielęgnacji — nieraz wyższy, można zatem bez obawy o pogorszenie opłacalności zwiększyć rozstaw rzędów do tej szerokości na glebach zachwaszczonych i zaskorupiających się. Przy znacznie wyższych cenach lnu obowiązujących w 1955 r. może się jednak okazać, że opłacalność uprawy lnu przy szerokich rozstawach jest jednak niższa zaznaczając jednak, że i tak większość gospodarstw uspołeczniionych z braku ludzi do pielęgnacji ręcznej nie będzie mogła stosować wąskiej rozstawy rzędów. Sprzęt mechaniczny i pienenie mechaniczne wyeliminuje prawie całkowicie kosztowne pienenie ręczne, a w zupełności — sprzęt ręczny, co umożliwi siew lnu na dużych przestrzeniach.

Ze względu na wymaganą wysoką jednolitość technologiczną surowca pożądane jest — analogicznie jak praktykuje się w Związku Radzieckim — branie pod uprawę lnu do 5% ziemi ornej nie tylko we wszystkich gospodarstwach państwowych i spółdzielczych, lecz również indywidualnych. Wydajność maszyn będzie wówczas wyższa, a zwiększy się ona jeszcze o ile uprawy będą skoncentrowane, albowiem wrywaczki będą mogły pracować na kilku gospodarstwach sąsiadujących ze sobą.

Branie pod uprawę do 5% ziemi ornej w gospodarstwach chłopskich będzie możliwe przy zmechanizowanym sprzęcie lnu. Produkowane przez polski przemysł maszynowy wrywaczki do lnu przystosowane są do trakcji traktorowej. W gospodarstwach indywidualnych sprzęt lnu tymi wrywaczkami byłby bardzo utrudniony i nie zawsze ekonomiczny. Dlatego należałoby opracować konstrukcję nowej mniejszej wrywaczki, dostosowanej do trakcji konnej. Do projektu planu prac naukowo-badawczych Instytutu na r. 1955 został taki temat wstawiony.

Maszyny wrywające len, według Uchwały Prezydium Rządu z grudnia 1953 r. powinny znajdować się w dyspozycji POM i zespołów PGR. Pierwsze obsługiwałyby spółdzielnie produkcyjne i gospodarstwa indywidualne, drugie natomiast — gospodarstwa PGR jednego względnie kilku zespołów.

Koncentracja i specjalizacja z pewnością odbije się korzystnie na gospodarce lniarskiej. Kierownik gospodarstwa uspołecznionego, mając dużą plantację, nie będzie jak dotąd traktował jej jako drugorzędną, lecz poświęci jej niewątpliwie całą swoją uwagę, albowiem od jej wyników będzie zależeć rentowność gospodarstwa.

Wybitnie wyspecjalizowane gospodarstwa uspołecznione należy przeznaczyć do produkcji nasion hodowlanych. Wszystkie gospodarstwa reprodukcyjne uprawiające len jedynie w kierunku nasiennym powinny stosować rzadkie wysiewy, szersze rozstawy rzędów oraz sprzętać len w okresie pełnej dojrzałości nasion, wówczas gdy lny przemysłowe uprawiane na włókno — sprzęta się w okresie zielono-żółtej dojrzałości łodyg.

W uprawach nasiennych można mechanizować prawie wszystkie czynności, a w szczególności pielnięcie i sprzęt. Przy sprzęcie możliwe jest stosowanie kombajnów wyrwywających i odziarnających len. Odczesane torebki z nasionami lnu w razie konieczności dosuszać można w krytych pomieszczeniach, względnie bezpośrednio przepuszczać przez odsiewacze i maszyny szerokomłotne. Celem zupełnego doczyszczania wypadnie przesyłać nasiona do ośrodka reprodukcyjnego, zajmującego się organizacją całości zagadnień nasiennych w danym rejonie.

Ponieważ posiadamy obecnie w reprodukcji 7 odmian lnu istnieje zatem konieczność zorganizowania 7 rejonów reprodukcyjnych. Przyjmując, że co 7 lat nasiona lnu znajdujące się w powszechnej uprawie będą wymieniane na nasiona hodowlane, należałoby każdy rejon produkcyjny podzielić na 7 podrejonów produkcyjnych. Każdy podrejon powinien być objęty działalnością jednego przedsiębiorstwa skupu, a cały kraj 49 przedsiębiorstwami skupu. Słomę reprodukcyjną przysyłać powinny gospodarstwa nasienne za pośrednictwem przedsiębiorstw skupu do zakładów roszarniczych.

Zorganizowaniem rejonów reprodukcyjnych powinno zająć się Ministerstwo Przemysłu Lekkiego poprzez Centralny Zarząd Skupu Surowców Włókienniczych, Ministerstwo Rolnictwa, Ministerstwo PGR. Instytut zaś powinien wytypować odpowiednie rejonu dla upraw reprodukcyjnych posiadanych w kraju odmian.

Len należy do roślin o stosunkowo wysokim ryzyku przyrodniczym. Przy małych plantacjach rozrzuconych po całym kraju można było znaleźć prawie w każdym gospodarstwie odpowiedni dla lnu kawałek ziemi, eliminując w dużym procencie ryzyko przyrodnicze. Koncentracja produkcji, zwiększając ryzyko, wymaga zrejonizowania upraw. Rejonizacja typuje najlepsze tereny do produkcji lnu, a zatem znacznie niweluje ryzyko przyrodnicze uprawy.

Możliwie do minimum można będzie eliminować ryzyko przyrodnicze przez właściwy płodozmian, jesienne przygotowanie roli, wiosenne uprawy i nawożenie, pielęgnację umożliwiającą mechaniczny sprzęt wyrwywaczką, a przede wszystkim przez specjalizację gospodarstw w produkcji lnu. Całość zagadnień rejonizacyjnych powinien opracować Instytut przy współudziale Ministerstwa Rolnictwa, natomiast służba agrotechniczna przedsiębiorstw skupu powinna przeprowadzać instruktarz dla brygad zatrudnionych przy uprawie lnu i wraz z kierownictwem gospodarstw czuwać nad utrzymaniem plantacji w czystym stanie warunkującym mechaniczny sprzęt.

Podstawę do wytyczenia rejonów produkcji lnu powinny stanowić głównie czynniki przyrodnicze, przede wszystkim klimatyczne, wśród nich najważniejsze są opady, a w szczególności ich rozkład w ciągu roku. Drugim z kolei ważnym czynnikiem przyrodniczym jest gleba, a trzecim dopiero — temperatura. Temperatura w naszych warunkach jest najmniej ważkim czynnikiem przy uprawie lnu, którego wymagania są w zupełności zaspokojone przez warunki

klimatyczne istniejące na całym obszarze naszego kraju. Znaczenie gleby dla uprawy lnu było niedoceniane. Uważano, że można go uprawiać na wszystkich glebach z wyjątkiem suchych piaszków, silnie wapiennych gleb ciężkich, nieprzepuszczalnych glin i torfów. Również silnie zbielicowane gleby nie dają zadowalających plonów. Najlepsze dla uprawy lnu są gleby pszenno-buraczane.

Wracając do najważniejszej kwestii opadów, wypada nadmienić, że według badań krajowych i zagranicznych roczna ilość opadów kwalifikująca w zasadzie dany rejon do uprawy lnu wynosić powinna 600 mm, przy czym — i to jest przede wszystkim ważne — na okres wegetacji powinno przypadać możliwie 110 — 150 mm równomiernie rozłożonych. Biorąc powyższe pod uwagę trzeba będzie niektóre odszary, zwłaszcza tereny centralnej Polski, wyłączyć z uprawy wielko-obszarowej lnu. Nie wyklucza to na tych terenach istnienia małych plantacji lnu, szczególnie na obszarach o korzystnych warunkach pod względem wilgotności gleby, przy równocześnie odpowiednim typie gleby, a przede wszystkim wysokiej kulturze pól.

Stan kultury rolnej, chociaż zmienny i zależny od mechanizacji rolnictwa, melioracji, umiejętności i wiedzy fachowej, wpływa również okresowo na układ upraw. Tak np. przed wojną w województwach zachodnich mimo mniej korzystnych warunków klimatycznych, notowano wyraźnie wyższy urodzaj słomy, aniżeli w województwach północno-wschodnich. Na tych ostatnich notowano jednak lepszą jakość włókien. Nasuwa to wniosek, że należałoby wyodrębnić spośród rejonów produkcji podrejonu nastawiane specjalnie na wysoką jakość lnu. Te ostatnie wyróżniać się powinny wyraźnie wysoką kulturą rolną i zastosowaniem właściwej uprawy lnu, a przede wszystkim wyższej gęstości siewu, węższej rozstawy rzędów, chemicznej walki z chwastami, odpowiedniego sprzętu.

Rejonizacja powinna wytypować spośród rejonów produkcji lnu rejonu produkcji nasion (rejonu reprodukcyjne). W gospodarce lniarskiej jedna i ta sama odmiana może być w danym rejonie uprawiana na produkcję słomy i produkcję nasion. Ze względu na priorytet gospodarki nasiennej gospodarstwa reprodukcyjne należy umiejscowić w rejonie produkcyjnym centralnie, w dobrych warunkach komunikacyjnych i glebowych. Typowaniem gospodarstw dla celów nasiennych powinno się zająć Ministerstwo Rolnictwa poprzez prezydium rad narodowych, Ministerstwo PGR poprzez zespoły PGR oraz Ministerstwo Przemysłu Lekkiego poprzez Centralny Zarząd i Przedsiębiorstwa Skupu Surowców Włókienniczych i Skórzanych.

Zrejonizowanie produkcji lnu w konsekwencji powinno zmierzać do opracowania racjonalnych płodozmianów, w których między innymi ustalić należy najbardziej właściwy procentowy udział tej uprawy w stosunku do ogólnego arealu upraw. Ostatnie badania płodozmianów stwierdzają, że w warunkach odpowiednich dla produkcji buraków należałoby zwiększyć uprawę

wę lnu z tego względu, że len będąc wybitnym wrogiem nematod buraczanych (szkodnik owa-
dzi buraków) może przyczynić się znacznie do
wzrostu plonu buraków.

W końcu należy zaznaczyć, że rejonizacja
produkcji lnu kształtuje się nie tylko z uwzględ-
nieniem układu warunków klimatyczno-glebo-
wo-przyrodniczych, ale również i ekonomicz-
nych. Odgrywają tutaj w pierwszym rzędzie ro-
lę takie czynniki gospodarcze, jak zagęszczanie
ludności rolniczej, stan dróg komunikacyjnych
oraz zlokalizowanie ośrodków przerobu słomy.
Z trzech wymienionych wyżej czynników gospo-
darczych — ze względu na dużą pracochłon-
ność uprawy lnu — najważniejszym jest pierw-
szy, a mianowicie zagęszczenie ludności rolni-
czej w rejonie. Jednakże rola tego czynnika,
w miarę postępu kultury rolnej i wiedzy rol-
niczej, a przede wszystkim wzrostu mecha-
nizacji produkcji możliwa będzie uprawa lnu
obok uprawy bardzo pracochłonnych buraków,
co byłoby pożądane ze względów płodozmien-
nych.

Tonaż przywozu słomy lnianej do zakładów
roszarniczych jest ogólnie biorąc, ciężarowo —
pięciokrotnie, a objętościowo — ośmiokrotnie
większy od tonażu włókna, wywożonego z tych
zakładów. Należałoby zatem w drodze odpo-
wiedniej lokalizacji nowych roszarni zapewnić
przede wszystkim ciągłość dostaw i najkrótszą
drogę dla ładunków nadchodzących, co jest
właśnie możliwe przez umieszczenie zakładu
w centrum rejonu produkcji słomy. Zlokalizo-
wanie zakładów na terenach baz surowcowych
wyeliminuje względnie ograniczy do minimum
przerzuty surowca z jednego terenu na drugi,
zmniejszy ilość powstającego targanu, a prze-
de wszystkim umożliwi zachowanie przy wiel-
koobszarowych plantacjach jednolitości tech-
nologicznej surowca, tak pożądanej ze względu
na przerób.

Do czasu wybudowania nowych zakładów
w rejonach nasilonej uprawy lnu należy zorga-
nizować punkty półmechanicznego przerobu lnu,
czym w myśl Uchwały z dnia 23.XII.1953 r. —

powinny zająć się gminne ośrodki maszynowe
przy współdziałaniu: służby rolnej, gminnych
spółdzielni „Samopomoc Chłopska“ i Central-
nego Zarządu Skupu Surowców Włókienniczych
i Skórzanych — w zakresie ustalenia najwłaś-
ciwszego rozmieszczenia tych punktów, oraz In-
stytutu Przemysłu Włókien Łykowych jako do-
radcy techniczno-naukowego.

Nowe zakłady rosarnicze, których budowę
planuje się, wskazane jest lokalizować tak, by
mogły otrzymywać surowce z własnych baz su-
rowcowych z powierzchni o promieniu nie
większym niż 30 km. Wówczas możliwy będzie
dowóz całej potrzebnej zakładowi słomy trakcją
kołową, co przy sukcesywnych dostawach stwo-
rzy możliwość utrzymania wysokiej jednolitości
technologicznej oraz paszportyzacja surow-
ca, ponadto przez nawiązanie bezpośredniej
współpracy rosarnika z plantatorem stwo-
rzy warunki sprzyjające produkowaniu włók-
na wysokiej jakości, zastępującego w zu-
pełności włókno importowane. Niezależnie
od tego zagadnienie właściwego typu i roz-
miaru zakładu rosarniczego powinno być przed-
miotem gruntownych badań i doświadczeń.
Należy ustalić taki rozmiar produkcji, a w
związku z tym i taką wielkość zakładu, by
koszty własne produkcji były niskie, a wartość
produkcji wysoka, co w efekcie końcowym da
wysoką akumulację. Opracowaniem lokalizacji
i rozmiarów produkcji planowanych do budo-
wy zakładów rosarniczych powinny się zająć
Centralny Zarząd Przemysłu Rosarniczego,
Centralny Zarząd Przemysłu Włókien Łyko-
wych oraz od strony doradczej — Instytut
Przemysłu Włókien Łykowych.

Całość naszkicowanych kierunków rozwoju
lniarstwa wymaga częściowej zmiany niektó-
rych systemów pracy i wprowadzania nowych
uprzednio niestosowanych. Tutaj konieczna
byłaby koordynacja przeprowadzanych prac,
co powinno być wykonywane na szczeblu PKPG
z uwagi na to, że poszczególne elementy zmian
dokonywane byłyby w obrębie kilku resor-
tów.

USTALANIE I WYKONYWANIE ZADAŃ PLANOWYCH EKSPORTU I PRODUKCJI EKSPORTOWEJ

Henryk LIPCZYŃSKI

Handel zagraniczny ze względu na szczególny
charakter obrotów towarowych z zagranicą ce-
chować muszą odrębne metody i formy plano-
wania niż to ma miejsce w pozostałych dzie-
dzinach gospodarki narodowej. Dlatego też
wszystkie instytucje mające do czynienia z za-
gadnieniami handlu zagranicznego poczynając
od zakładów przemysłowych a kończąc na cen-
tralach handlu zagranicznego powinny pamię-
tać, że planowanie eksportu oraz planowanie
i wykonanie produkcji przeznaczonej na eksport
podlegać muszą zasadom szczególnej giętkości
i elastyczności.

Handlujemy z zagranicą po to, by móc za-
opatrzyć naszą gospodarkę narodową w towary
których sami nie produkujemy lub produkujemy
w niedostatecznej ilości. Import w całości obro-
tów towarowych z zagranicą, jest więc sprawą
najważniejszą. Jednak tylko wtedy kiedy po-
stawiona do dyspozycji eksportu wartość masy
towarowej równoważy wartości importu może
być mowa, że stworzone zostały realne warunki
wykonania założonego importu. Pamiętać nale-
ży, że ustalenie zadań eksportowych musi dawać
nam gwarancję, że towary przeznaczone na
eksport zbilansują nasz import nie tylko w war-

tości globalnej, ale że zbilansują go według kierunków geograficznych. Np. za import ze Szwecji musimy zapłacić nie dowolnie wybranymi, ale konkretnymi towarami, na które Szwecja zgłasza zapotrzebowanie. Takie ogólne zbilansowanie obrotów towarowych z zagranicą pod względem masy towarowej i wg kierunków geograficznych — następuje w planach rocznych. Ustalenie jednak raz na rok planów handlu zagranicznego jest rzeczą zupełnie niewystarczającą, a to dlatego, że na rynkach zagranicznych odbywają się ciągle procesy, które niemal z dnia na dzień zmieniają sytuację, co z kolei odbija się na naszych możliwościach importowych i pociąga za sobą konieczność ciągłego przegrupowywania i dokonywania zmian w eksporcie.

Ten ciągły proces zmian powodowany jest następującymi zasadniczymi czynnikami:

1. Zmiennością sytuacji gospodarczej na rynkach zagranicznych. Jeżeli okaże się bowiem, że jakiś kraj — dostawca zmniejszył ustalony uprzednio eksport bawełny do nas w wyniku np. nieurodzaju to wcale nie znaczy, że nasz handel zagraniczny zwolniony jest z obowiązku zakupienia pełnej ilości bawełny, założonej w naszych planach gospodarczych. Odwrotnie, handel zagraniczny ma obowiązek poczynienia wszelkich możliwych starań, by brakującą bawełnę kupić w zaplanowanej ilości i gatunkach. Musi więc dokonać zakupu na innych rynkach a z tym wiąże się konieczność zmiany planów eksportu, które muszą przewidywać takie towary jakie odpowiadają potrzebom nowego dostawcy.

2. Na kapitalistycznych rynkach zagranicznych mamy stale do czynienia ze zjawiskiem ruchu cen. Jeżeli w pewnym okresie ceny wełny na aukcjach rosną, to pomimo stosowania polityki wstrzymywania się w tym okresie od zakupów nie zawsze się to udaje, zwłaszcza gdy zjawisko ma charakter długotrwały i w konsekwencji tego za wełnę tą musimy czasem płacić drożej niż zakładaliśmy w naszych planach płatniczych. Nie upoważnia to oczywiście handlu zagranicznego do zakupienia odpowiednio mniejszej ilości wełny. Musi ona być do kraju sprowadzona zgodnie z ilością i asortymentem założonymi w planie gospodarczym. Handel zagraniczny musi więc w tym przypadku starać się o dodatkową masę towarową na eksport, która by mogła być sprzedana do kraju dostawcy wełny celem pokrycia niedoboru. Podobne przesunięcia i perturbacje w planach powodować mogą również występujące często zmiany cen zagranicznych towarów przez nas eksportowanych.

3. Nie jest zjawiskiem odosobnionym, że nasze plany produkcji eksportowej nie są wykonywane zgodnie z warunkami kontraktu a zwłaszcza w terminie i w określonej jakości. Niewykonanie produkcji eksportowej konkretnego towaru zgodnie z kontraktem powoduje trudności płatnicze, uniemożliwia import z kraju, do którego eksport ten był przeznaczony i zmusza handel zagraniczny do szukania innych towarów na eksport, odpowiadających krajowi dostarczającemu nam potrzebne towary.

4. Zmieniające się wymagania techniczne oraz nowości produkcyjne innych krajów są przez nas pilnie śledzone i zmuszają nas jako eksporterów do czynienia również w naszej produkcji ciągłych zmian celem utrzymania się na poziomie aktualnych wymogów rynków zagranicznych.

Wyliczone wyżej przykładowo powody, które nie obejmują oczywiście całości skomplikowanego zagadnienia sprawiają, że dla dobra naszej gospodarki jako całości powinniśmy w sposób jak najbardziej ścisły traktować ustalone plany importu. By jednak móc jak najbardziej precyzyjnie wykonywać zadania importowe, musimy w sposób jak najbardziej elastyczny podchodzić do naszego eksportu. Tylko taki eksport i taka produkcja eksportowa, które szybko i sprawnie potrafią dostosowywać się do zmiennych potrzeb rynków zagranicznych mogą być dobrym narzędziem wykonywania zadań importowych.

Wymogom szybkiego dostosowywania się do aktualnych potrzeb handlu zagranicznego służą tzw. operatywne plany handlu zagranicznego sporządzane co kwartał przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego. Planowanie operatywne w handlu zagranicznym jest więc narzędziem systematycznego przeglądu sytuacji rynkowej i analizą zachodzących zmian. Zadaniem jego jest w oparciu o przeprowadzoną analizę istniejącego stanu dokonać takich przegrupowań w naszym eksporcie, by móc w pełni wykonać roczne zadania importu.

Wynika z tego jednak wniosek, że skoro planowanie eksportu musi być szczególnie elastyczne, że skoro elastyczność w eksporcie warunkuje precyzję w wykonywaniu planów importu — to takim samym prawom elastyczności, rozumianej jako zdolność ciągłego dostosowywania się do potrzeb rynków zagranicznych powinna podlegać produkcja towarów na eksport. Dlatego też wyodrębnienie Uchwałą Rady Ministrów z lipca 1954 r. planowania produkcyjnego Centralnych Zarządów i zakładów jest poważnym krokiem, który powinien ułatwić pełną realizację postulatu powiązania produkcji eksportowej z aktualnie kształtującymi się potrzebami eksportowymi. Problem ten wymaga szerokiego rozwinięcia, łączy się z tym bowiem nadzwyczaj ważna sprawa wyodrębnienia planowania zaopatrzenia dla celów produkcji eksportowej, opracowania norm produkcji eksportowej w związku ze szczególnymi wymogami eksportu, itp., które dotychczas nie znajdują zadowalającego rozwiązania.

Również obecnie obowiązujący tryb operatywnego planowania w handlu zagranicznym nie gwarantuje pełnej mobilizacji przemysłów produkujących na eksport i samego handlu zagranicznego wokół aktualnie kształtujących się potrzeb eksportowych, a to z następujących powodów:

1. Współpraca przedsiębiorstw handlu zagranicznego z przemysłem przy ustalaniu kwartalnych planów eksportu jest niedostateczna; ogranicza się do rozmów z tzw. „dystrybutorami”, nie zawsze centralnymi zarządami prze-

myśłów, a prawie z zasady nie obejmuje przedstawicieli zakładów produkujących na eksport.

2. Przetęgotowanie przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego kwartalnych konferencji eksportowych jest niedostateczne, gdyż nie poprzedza go właściwe, gruntowne poinformowanie przemysłów o dotychczasowych brakach w produkcji eksportowej, o nowych wymogach związanych z koniunkturalnymi zmianami na rynkach zagranicznych, o osiągnięciach techniki, o istniejącej konkurencji itp.

3. Zupełnie niedostateczny był dotychczas udział ministerstw nadzorujących przemysł w pracach nad ustalaniem kwartalnych planów eksportu. Ministerstwo Handlu Zagranicznego konsultowało się z ministerstwami przemysłowymi tylko w zakresie nielicznych ważniejszych eksportowych pozycji towarowych.

4. W ustalaniu planów kwartalnych eksportu zupełnie nie brała udziału PKPG (Dep. Handlu Zagranicznego).

W wyniku takiego stanu rzeczy towarowy plan kwartalny MHZ bywa często oderwany od istotnych możliwości produkcyjnych przemysłu i nie spełnia właściwej roli dla handlu zagranicznego.

Podjęte ostatnio uchwały Prezydium Rządu i Rady Ministrów w sprawie rozwoju produkcji eksportowej stwarzają korzystne warunki ku temu, by operatywne planowanie eksportu również mogło stać się momentem zbliżenia produkcji do potrzeb eksportowych handlu zagranicznego. Uchwała Prezydium Rządu z dnia 18.VII br. stawia jasno sprawę, że zagadnienia związane z eksportem należy w poszczególnych ministerstwach produkujących i dostarczających towary na eksport traktować jako jedno z najważniejszych zadań gospodarczych. Uchwała ta wprowadza jako zasadę obowiązek systematycznego omawiania na kolegiach ministerstw spraw dotyczących wykonywania zadań eksportowych. Postanawia ona również wyodrębnić planowanie produkcji na eksport w planach centralnych zarządów przemysłów i zakładów.

Powyższe postanowienia stwarzają podstawę ku temu, by również operatywne planowanie handlu zagranicznego stało się sprawą całego aparatu gospodarczego, od którego zależne jest wykonywanie naszych zadań eksportowych. Cel ten można jednak osiągnąć tylko poprzez właściwe metodologiczne ujęcie planowania operatywnego obrotów towarowych z zagranicą, które wyeliminowałoby poprzednio wspomniane niedociągnięcia. Wydaje się więc, że słuszne byłyby następujące postulaty w tej sprawie:

1. Wstępne projekty planów eksportu powinny być jak dotychczas opracowywane przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w drodze jak najściślejszej konsultacji i uzgodnień z bezpośrednimi producentami, tj. centralnymi zarządami przemysłów i w znacznie szerszym stopniu niż dotychczas z zakładami zwłaszcza tymi, których produkcja w całości lub w znacznej części przeznaczona jest na eksport. Powinien być naprawiony dotychczasowy błąd, polegający na oderwaniu kierownictwa i załóg

zakładów produkujących na eksport od zagadnień handlu zagranicznego.

2. Branżowe przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mają tu za zadanie zorganizować właściwą informację o koniunkturze na rynkach zagranicznych ich wymaganiach itp.

3. Ponadto zadaniem przedsiębiorstw handlu zagranicznego, celem właściwego przygotowania kwartalnych konferencji eksportowych z przemysłem, jest zorganizowanie stałej systematycznej informacji dla przemysłów i zakładów produkcyjnych o tym jak przebiega eksport produkowanych przez nie towarów, na jakie natrafia trudności i jakie ma osiągnięcia. Zdarza się, że do zakładów produkujących na eksport i ich załóg nie dochodzą takie np. fakty, że z tytułu źle lub nieterminowo wyprodukowanych przez te załogi towarów skarb państwa musiał wypłacić poważne sumy jako bonifikaty lub kary konwencjonalne.

4. Wreszcie wymaga uregulowania sprawa roli central zbytu tzw. dystrybutorów, które dotychczas występują jako główni kontrahenci handlu zagranicznego przy ustaleniu eksportu a dla których zawsze zagadnienia handlu zagranicznego były raczej sprawami ubocznymi, gdyż jako najważniejsze traktowały one w pierwszym rzędzie sprawy odbiorców krajowych. Szczególnie teraz wobec wyodrębnienia planowania produkcji eksportowej właściwie nie widać dla nich miejsca przy ustalaniu planów eksportowych.

5. Po dokonaniu bilansu importu i eksportu oraz po naniesieniu koniecznych poprawek uwarunkowanych wynikiem tego bilansu Ministerstwo Handlu Zagranicznego powinno opracować wycinkowe dezyderaty eksportowe i przesłać je do właściwych ministerstw.

6. Dezyderaty te powinny być przedmiotem dyskusji kolegium poszczególnych ministerstw.

7. W wypadku rozbieżności między poszczególnymi ministerstwami a Ministerstwem Handlu Zagranicznego powinny odbyć się na szczeblu PKPG konferencje uzgadniające.

8. Najistotniejszym zadaniem Dep. Handlu Zagranicznego PKPG powinno być obok czynności uzgadniających rozbieżności w poszczególnych pozycjach towarowych — dokonanie ogólnej koordynacji założonych wysokości importu i eksportu. W przypadku gdyby handlowi zagranicznemu nie udało się uzyskać dostatecznej masy towarowej na eksport odpowiadającej potrzebom w danym kwartale — zadaniem Dep. Handlu Zagranicznego PKPG wspólnie z departamentami bilansującymi PKPG powinno być dokonanie takich przesunięć towarowych by założony plan kwartalny handlu zagranicznego był od początku w pełni realny.

Sprawa przybliżenia produkcji przemysłowej do potrzeb handlu zagranicznego i jedna z form tego przybliżenia polegająca na właściwym metodologicznym ustawieniu planowania w handlu zagranicznym, jest dziś sprawą szczególnej wagi. W imporcie postawione zostało bowiem przed handlem zagranicznym, w związku z uchwałami II Zjazdu, zadanie znacznie bardziej intensywnego zaopatrzenia kraju w to-

wary służące bezpośrednio do konsumpcji jak i w surowce dla produkcji przemysłów konsumpcyjnych. Wcale jednakże nie zmniejszyły się zadania w dziedzinie dalszego pełnego zaopatrzenia kraju w maszyny i urządzenia, w surowce dla dalszego rozwoju przemysłów ciężkich. Równocześnie ze zwiększonymi zadaniami importowymi zaczęliśmy odczuwać ujemne skutki niezrozumienia i niedoceniań w szeregu gałęzi naszego przemysłu roli i wagi eksportu dla całej naszej gospodarki. W miarę przekształcania się naszego zacofanego kraju rolniczo-przemysłowego w kraj o potężnie rozwiniętej gospodarce przemysłowej, struktura naszego eksportu nie uległa takiej zmianie, która by harmonizowała z naszym rozwojem przemysłowym. W tym czasie (1949 — 1953) kiedy produkcja maszyn w Polsce wzrosła 2,5-krotnie w stosunku do 1949 r. — udział eksportu maszyn w ogólnym eksporcie pozostał na prawie nie zmienionym poziomie. Potrafiliśmy uruchomić w latach 1950 — 1953 produkcję 300 ważnych dla gospodarki narodowej nowych typów maszyn i urządzeń, ale nie potrafiliśmy w eksporcie wyjść poza eksportowane przez nas tradycyjnie od wielu lat typy maszyn. Winę za ten stan rzeczy ponosi zarówno przemysł jak i handel zagraniczny. Po stronie przemysłu urastało niejednokrotnie do rozmiarów poważnego problemu wmontowanie do skądinąd pierwszorzędnej maszyny, chętnie widzianej na rynkach zagranicznych — jakiegoś uchwytu czy guziczka wg życzeń odbiorcy zagranicznego. Po stronie handlu zagranicznego występowały nastroje dezaktywizacji w wyniku czego ograniczano działalność eksportową do wprowadzonych, łatwych i uznanych na rynkach zagranicznych eksportów. Rosnąca stale międzynarodowa wymiana handlowa stwarza tymczasem również dla naszego handlu coraz większe możliwości rozwoju. Z roku na rok rośnie wymiana towarowa z krajami obozu socjalizmu, powodowana intensywnym rozwojem gospodarczym tych krajów. W wyniku politycznego odprężenia międzynarodowego kraje kapitalistyczne wyzwalały się spod presji zakazów eksportowych narzuconych przez USA.

Trzeba też zdać sobie sprawę z tego, że perspektywy rozwoju obrotów towarowych z krajami kapitalistycznymi nie mają, wbrew pewnym sądom, charakteru tylko koniunkturalnego, lecz mają charakter strukturalny. Odnosi się to szczególnie do obrotów z krajami gospodarczo dotąd jeszcze zacofanymi jak Indie, Indonezja, Burma i wiele innych krajów zamorskich, gdzie coraz wyraźniej występują tendencje do uwalniania się od powiązań i zależności od dawnych krajów macierzystych. Import z krajów rynku demokratycznego ma dla nich szczególne znaczenie, bo nie wiąże się on z żadnymi warunkami politycznymi i gwarantuje trwałość dostaw bez kryzysowych zahamowań. Tym wszystkim wymogom związanym z naszymi rosnącymi potrzebami importowymi z jednej strony i z rozwijającym się procesem coraz pełniejszej i szerszej wymiany dóbr pomiędzy wszystkimi narodami z drugiej strony musi

sprostać przemysł polski produkujący na eksport.

Poważnym hamulcem naszych obrotów towarowych z zagranicą był też dotychczas zupełnie niesłuszny pogląd, pokutujący często w naszym społeczeństwie, a więc i wśród załóg robotniczych produkujących na eksport, odnośnie roli i znaczenia naszego eksportu. Niektórzy przywykli traktować handel zagraniczny jako swoistego konkurenta naszego handlu wewnętrznego. Eksport wg nich to zło konieczne lub w ogóle bezwzględne zło, odbija się bowiem na zaopatrzeniu rynku wewnętrznego. Pogląd taki oczywiście jest zupełnie błędny. W dużej mierze bowiem właśnie dzięki eksportowi uprzemysłowiliśmy nasz kraj. Dzięki niemu mogliśmy i możemy sprowadzać do kraju maszyny i urządzenia dla stale rosnących nowych fabryk oraz surowce dla ich produkcji. Ruda żelaza, metale kolorowe, kauczuk bawełna i wiele innych — to surowce bez których nie mogłyby pracować nasz rozwijający się przemysł. Dzięki naszemu eksportowi, umożliwiającemu import, funkcjonują przemysły bawełniany, jutowy i w znacznym stopniu wełniany zaspokajające nasze codzienne bezpośrednie potrzeby. Importujemy też szeroki wachlarz towarów, jak zresztą każdy kraj na naszej szerokości geograficznej, dzięki którym urozmaicamy zarówno produkcję artykułów spożywczych jak i bezpośrednie zaopatrzenie rynku w towary codziennego spożycia. Importujemy wiele lekarstw i innych artykułów. Cały ten wielki obejmujący setki pozycji w naszych planach import realizować możemy dzięki eksportowi. Analogicznie rzecz ma się z każdym innym krajem. Można bezwzględnie stwierdzić że rozmiary wymiany towarowej z zagranicą każdego kraju świadczą i warunkują poziom jego cywilizacyjnego rozwoju. Im bardziej rozwijać będziemy i uszlachetniać naszą produkcję eksportową i nasz eksport tym większe możliwości i perspektywy stwarzać będziemy dla dalszego gospodarczego rozwoju naszego kraju i tym pełniej zaspokajać będziemy w coraz bardziej różnorodne, płynące ze wszystkich stron świata towary potrzebne dla wzrostu poziomu materialnego i kulturalnego naszego społeczeństwa.

Z zagadnieniem wyodrębnienia planowania produkcji eksportowej i właściwego wykonywania zamówień eksportowych wiąże się konieczność zrozumienia podstawowego faktu a mianowicie, że nasz handel zagraniczny jest handlem ze wszystkimi obowiązującymi w tym względzie prawami. W sprawach tych istnieje jeszcze wiele niezrozumienia. Liczne instancje sporządzające bilanse materiałowe traktują często produkcję eksportową tak jakby była ona czymś drugorzędnym i wtórnym w stosunku do produkcji na potrzeby kraju i tylko wtedy gdy z bilansu wynika, że produkcja jakiegoś towaru przekracza ilości potrzebne na zaopatrzenie kraju zwracają się do handlu zagranicznego i zlecają mu do sprzedaży określone nadwyżki tego towaru. Powiązanie central handlu zagranicznego z przemysłem poprzez tzw.

dystrybutorów (centrale zbytu) musiało nieodwołalnie doprowadzić do takiego stanu, że w bardzo licznych przypadkach plan eksportu był mechanicznym planem wynikowym oderwanym od istotnych potrzeb eksportu. Typowym tego dowodem jest istnienie w handlu zagranicznym tzw. „towarów meteorów”, tj. towarów pojawiających się i znikających z naszego eksportu. W latach 1949—1952 handel zagraniczny otrzymał do eksportu wiele towarów, których nie otrzymał już więcej w 1953 r. W wyniku tego nie wykonujemy niektórych naszych długofalowych zobowiązań eksportowych i nadwyreżyliśmy nasze dobre imię, jako eksportera. Mające obecnie miejsce wstawienie do planu eksportu na r. 1954 tych samych nie eksportowanych w 1953 r. towarów naraża oczywiście nasz handel zagraniczny na duże trudności w wyszukaniu nabywcy gdyż starzy odbiorcy znaleźli już sobie innych dostawców.

W związku z powyższym stwierdzić należy, że nie można dłużej pozycji „eksport” traktować w bilansach materiałowych jako pozycji wyłącznie wynikowych. Dla celów eksportowych trzeba rozwinąć i utrzymać produkcję odrębną. Tylko taki stan może gwarantować ciągłości utrzymania rynków zbytu i nie dopuścić do notowanych obecnie strat dewizowych.

Samo podjęcie przez Radę Ministrów uchwały o rozwoju eksportu i zmiana metod planowania w handlu zagranicznym oraz w produkcji eksportowej nie spełnią należycie swej roli jeżeli pomiędzy wieloma zagadnieniami związanymi z handlem zagranicznym nie zostanie całkowicie zrozumiane, że zasadniczą sferą działania aparatu handlu zagranicznego jest zagranica. Przytoczone fakty świadczą jak bardzo brak jest w tym względzie zrozumienia w szeregu ogniw aparatu gospodarczego. Wiadomo, że eksportujemy cement, który jest chętnie widziany na rynkach zagranicznych. Ale w zakładach produkujących cement eksportowy nie ma magazynów. Produkcję więc trzeba odbierać bieżąco. Jeżeli np. zdarzy się, że właściwe przedsiębiorstwo handlu zagranicznego musi wstrzymać chwilowo sprzedaż cementu w wyniku niekorzystnych cen zagranicznych i tym samym wstrzymać odbiór cementu z zakładów, to bieżąca produkcja przepada dla handlu zagranicznego na rzecz rynku krajowego. Ale nie na tym jeszcze kończy się sprawa. Jeśli handel zagraniczny w trosce o wykonanie swych zadań eksportowych i zabezpieczenie całości puli eksportowej — odbiera go z zakładów i w tej sytuacji z konieczności składa na magazynach portowych — to czyni mu się zarzut, że podraża koszty własne, gdyż cement należy ładować wagon-burta, bo tak jest tanio, tak nie ma niepotrzebnych przeładunków i nie zajmuje się powierzchniami magazynowej portów.

Taki punkt widzenia jest oczywiście niesłuszny i krótkowzroczny. Główne wskazanie dla handlu zagranicznego brzmi zupełnie inaczej. Cement jak i każdy inny towar należy sprzedawać, wykorzystując koniunkturę w okresach najwyższej ceny na rynkach zagra-

nicznych oraz ekspediować towar zgodnie z terminami kontraktowymi. Tak postępując handel zagraniczny walczy najskuteczniej o rentowność. Tak powinien postępować handel zagraniczny i nie bać się przy tym, że jeśli postąpi słusznie, po kupiecku wobec zagranicy to przepadnie mu towar w kraju. Inny przykład dotyczący eksportu całego szeregu towarów. Dystrybutor (centrala zbytu) często dzieli u siebie plan roczny eksportu na cztery części, z których każda ma odpowiadać kwartalnym potrzebom handlu zagranicznego. Jeżeli się zdarzy, a z punktu widzenia racjonalnej sprzedaży za granicę często tak bywa, że dany towar nie zostanie w określonej ilości wykorzystany przez centralę handlu zagranicznego w danym kwartale, to przepada w ilości niewykorzystanej bez prawa zwiększenia kontyngentów eksportowych w kwartałach późniejszych. Świadczy to o całkowitym braku zrozumienia potrzeb handlu zagranicznego. Podobne przykłady spotyka się bardzo często.

W powyższych przykładach obok faktu niezrozumienia i niedoceniań roli eksportu przez różne ogniw gospodarcze naszego kraju wyraźnie występuje sprawa niedoinwestowania handlu zagranicznego. Dotyczy to szczególnie niezbędnego zaplecza magazynowego w portach i w głębi kraju. Odpowiednie pomieszczenia magazynowe stanowią bowiem konieczny warunek usprawnienia pracy aparatu eksportowego.

Handel zagraniczny napotyka też na poważne trudności nie tylko wtedy gdy żąda od przemysłu nowych towarów na eksport czy zmiany planu asortymentowego eksportu, ale nawet w tych przypadkach gdy domaga się wykonania produkcji zgodnie z warunkami kontraktu. A przecież w tych sprawach nie powinno być żadnej dyskusji. Miernikiem jak należy produkować w jakiej wysokości, asortymencie, w jakim terminie dostarczyć towar — jest kontrakt zagraniczny. Wykonanie produkcji zgodnie z kontraktem jest podstawowym obowiązkiem przemysłu produkującego na eksport. Sprawa jest jasna. Albo wykonamy produkcję zgodnie z kontraktem, albo stracimy klienta. Dlatego też w zawieraniu z zagranicą kontraktów handlowych na wiele towarów a zwłaszcza na wyroby przemysłu maszynowego powinni brać udział przedstawiciele zainteresowanych zakładów przemysłowych. Zwiększyłoby to niewątpliwie poczucie odpowiedzialności zakładów przemysłowych za przyjęte przez siebie zobowiązania. Obecnie bowiem referenci branżowi w centralach handlu zagranicznego muszą 75% swego czasu poświęcać na załatwienie spraw z przemysłem a 25% na właściwe czynności akwizycyjne, podczas gdy proporcja ta powinna być co najmniej odwrócona. Zdarza się, że przemysł wyprodukował towar w terminie, ale nie można go wysłać bo brak jest opakowania i jeżeli handel zagraniczny, jako najbardziej zainteresowany sprawą eksportu sam o te opakowania się nie postara, jeżeli nie zajmie się tą sprawą referent centrali handlu zagranicznego to zdarzyć się może bar-

dzo poważne opóźnienie wysyłki. A przecież handel zagraniczny ma prawo domagać się towaru w stanie zdatnym do bezpośredniej wysyłki zagranicę. Podobnie wygląda sytuacja z zaopatrzeniem produkcji eksportowej w surowce i materiały. Często zdarza się, że wykonanie konkretnej produkcji eksportowej dochodzi do skutku tylko dzięki temu, że handel zagraniczny sam stara się o zaopatrzenie w brakujące krajowe materiały pomocnicze, niezbędne dla tej produkcji.

Należy kategorycznie stwierdzić, że taki stan rzeczy nie jest właściwy, gdyż zasadniczą sferą działania pracowników handlu zagranicznego — jest zagranica, są rynki zagraniczne. I jeżeli mówimy o konieczności zacieśnienia współpracy handlu zagranicznego z przemysłem — to nie w tym sensie, by z pracowników handlu zagranicznego czynić referentów zaopatrzenia poszczególnych przemysłów lub marnotrawić ich czas na bezskuteczne częste dobijanie się po wszystkich możliwych instytucjach o kawałek powierzchni magazynowej.

Szybkiego uregulowania wymagają też sprawy opracowania odrębnych norm produkcji eksportowej, opracowania systemu premiowania i nagród za osiągnięcia w produkcji eksportowej, znacznie szerszego stosowania niż dotychczas wyjazdów za granicę wybitnych fa-

chowców produkcji eksportowej na wystawy i targi międzynarodowe.

Poruszone tu zagadnienia wyraźnie wskazują na konieczność rozwoju handlu zagranicznego drogą włączenia do wysiłków nad realizacją planowych zadań eksportowych nie tylko personelu przedsiębiorstw handlu zagranicznego, ale i wszystkich pracowników naszych przedsiębiorstw przemysłowych, oraz całego aparatu gospodarczego. Sprawom ożywienia wymiany towarowej z zagranicą powinniśmy bowiem poświęcać tyleż uwagi i troski co sprawom obniżki kosztów czy podniesieniu jakości produkcji.

Tymczasem zarówno w przemyśle jak i w aparacie handlu zagranicznego niewiele dotychczas uczyniono dla ułatwienia i umożliwienia wymiany poglądów i doświadczeń na tematy fachowe związane z obrotem towarowym z zagranicą. Dla celów tych nie wykorzystuje się dotychczas fachowych periodyków poszczególnych ministerstw a MHZ nie posiada dotychczas tego rodzaju fachowego wydawnictwa przeznaczonego zarówno dla pracowników handlu zagranicznego jak i przemysłów produkujących na eksport oraz pracowników przedsiębiorstw usługowych jakim jest np. „Wnieszniaja Torgowlja” w Związku Radzieckim lub „Aussenhandel” w Niemieckiej Republice Demokratycznej.

Z DOŚWIADCZEŃ WSPÓŁPRACY HANDLU Z PRZEMYSŁEM TERENOWYM*)

Jan SZPEK

Gospodarka narodowa PRL znajduje się na etapie walki o realizację uchwał II Zjazdu PZPR, wytyczających drogi i określających środki prowadzące do szybszego podniesienia stopy życiowej mas pracujących w najbliższym okresie. Poważne zadania w tym zakresie ma do spełnienia handel uspołeczniony i przemysł terenowy*), którego głównym zadaniem jest produkowanie towarów służących bezpośrednio do zaspokojenia potrzeb ludności poszczególnych województw i powiatów.

Zgodnie z uchwałami II Zjazdu PZPR „handel uspołeczniony winien wzmocnić swoje oddziaływanie na przemysł, tak, aby rodzaj, asortyment i jakość wytwarzanych towarów odpowiadały wzrastającym wymaganiom ludności i aby zaprzestano produkcji towarów nie cieszących się popytem“¹⁾). Dotyczy to m. in. przemysłu terenowego, którego produkcja powinna być specjalnie nastawiona na uzupełnianie masy towarowej, dostarczanej przez przemysł kluczowy, z punktu widzenia lokalnych potrzeb terenu. W praktyce przemysł terenowy niejednokrotnie jeszcze nie uzupełnia, a dubluje produkcję przemysłu kluczowego, ze szkodą dla zaspokojenia potrzeb terenu. Znane są również poważne zastrzeżenia, jakie zgłaszają konsumenci co do

jakości i ceny artykułów produkowanych przez przemysł terenowy. Wobec powyższego zarówno handel uspołeczniony, przemysł terenowy jak i właściwe organa rad narodowych muszą poważnie wzmocnić wysiłki, aby w najbliższej przyszłości usunąć szereg braków i niedociągnięć, występujących w zakresie zaspokajania potrzeb ludności. W szczególności konieczne jest zacieśnienie współpracy aparatu handlu uspołecznionego z przemysłem terenowym. Jak dotychczas — odpowiedzialne za właściwe ustawienie pracy handlu i przemysłu terenowego wojewódzkie komisje planowania gospodarczego, wydziały handlu i wydziały przemysłu często nie radzą sobie z pokonaniem szeregu trudności w tej dziedzinie.

Poważną rolę w zakresie współpracy handlu z przemysłem terenowym mają do spełnienia konferencje koordynacyjne, organizowane przez wydziały przemysłu i handlu PWRN, zgodnie z zarządzeniem Ministra Handlu Wewnętrznego i Ministra Przemysłu Drobnego i Rzemiosła Nr 621/147 z 9 sierpnia 1952 r. Konferencje te powinny być organizowane co miesiąc. Celem narad jest w zasadzie zgłaszanie przez przedstawicieli organizacji handlowych postulatów w zakresie potrzeb rynku, zbadanie możliwości produkcyjnych przemysłu terenowego oraz ustalenie asortymentu produkcji przemysłu terenowego do planów kwartalnych. Wydziały handlu

*) Przez przemysł terenowy rozumie autor przemysł drobny podległy radom narodowym.

¹⁾ Nowe Drogi Nr 3 z 1954 r. str. 469.

powinny przygotować na konferencje wykazy potrzebnych towarów z uwzględnieniem możliwości technicznych i surowcowych przemysłu drobnego ze wskazaniem równocześnie nowych asortymentów do produkcji przez przemysł drobny. Nadwyżki artykułów planowanych terenowo, po zaspokojeniu potrzeb miejscowych odbiorców powinny być kierowane na teren innych województw za zgodą właściwego terenowo wydziału handlu. Niewątpliwie właściwe rozwiązanie tych zagadnień jest w dużej mierze równoznaczne w ogóle z rozwiązaniem problemu dostosowania produkcji przemysłu drobnego do lokalnych potrzeb terenu.

Realizacja wymienionego zarządzenia napotyka w praktyce na poważne trudności i wykazuje szereg poważnych niedociągnięć. W praktyce w większości województw, poza woj. bydgoskim i białostockim nie przestrzegany jest przez wydziały przemysłu i wydziały handlu miesięczny termin odbywania narad koordynacyjnych. Praktyczniejsze okazały się narady kwartalne, chociaż i te w większości województw nie są organizowane systematycznie. Tak np. w Warszawie oraz dla niektórych branż w woj. poznańskim narady organizowane są systematycznie co kwartał; w woj. kieleckim i łódzkim — natomiast narady odbywają się sporadycznie, a w woj. stalinogrodzkim, krakowskim i rzeszowskim praktycznie nie organizuje się wymienionych narad. W większości województw organizatorami narad są wydziały przemysłu wspólnie z wydziałami handlu. Organizatorem narad w Warszawie, w woj. kieleckim i wrocławskim są wojewódzkie komisje planowania gospodarczego.

Poważną trudność na odcinku koordynacji produkcji przemysłu terenowego stanowi właściwa analiza rynku i określenie konkretnych potrzeb. Wymaga to pokonania szeregu trudności obiektywnych, a w szczególności zważywszy, że na jednym rynku działają różne organizacje handlowe i żadna z nich nie jest w stanie analizować całokształtu sytuacji rynkowej. Właściwy system analizy musi obejmować wszystkie organizacje handlowe poczynając od sklepów detalicznych. Oczywiście nie może tu być mowy o mechanicznym sumowaniu spostrzeżeń czy uwag poszczególnych sklepów detalicznych, choćby tylko z tego względu, że konsument poszukujący pewnego artykułu, którego chwilowo na rynku jest brak, odwiedza z reguły kilka sklepów. Jasną jest rzeczą, że jeżeli z tego tytułu w każdym sklepie zanotujemy popyt na dany artykuł, to otrzymamy obraz jak najdalej odbiegający od rzeczywistości. Jakiego rzędu rozbieżności mogą zachodzić w tym przypadku świadczy następujący przykład: Wydział Handlu w Łodzi, opierający się na wnioskach organizacji handlowych, zgłosił zapotrzebowanie na 65 tys. maszynek do mięsa. Po dokładnym zbadaniu okazało się jednak, że faktyczne zapotrzebowanie na maszynki do mięsa wynosi 12 tys. sztuk.

Szereg przedsiębiorstw i organizacji handlowych polepszyło ostatnio swą pracę i nie podchodzi już do wykonania swych zadań wyłącz-

nie z punktu widzenia uzyskania premii za wykonanie planu obrotów. Np. dużo cenniejszą inicjatywę wykazuje WPH „Arged“ w Gdańsku, Warszawie i Poznaniu. Stosunkowo dobre rozeznanie potrzeb posiada m.in. handel uspołeczniony w Warszawie i w woj. poznańskim. Jednakże nadal jeszcze niektóre organizacje handlu detalicznego nie biją się o właściwą masę towarową z punktu widzenia potrzeb konsumenta jak również zdarzają się fakty, że nawet uchylają się od sprzedaży niektórych artykułów powszechnego użytku, poszukiwanych na rynku, a zalegających magazyny hurtowe. Przyczyną tego jest jak wiadomo dążenie do wykonania planu obrotów artykułami o wysokiej cenie i uzyskanie w ten sposób premii lub też niedostateczne rozeznanie potrzeb rynku. Praktyka wykazuje, że najlepsze rozeznanie potrzeb rynku nie daje właściwych rezultatów, jeżeli w ślad za nim nie następuje odpowiednie ustalenie asortymentu produkcji przemysłu. Do tej pory często się składało, że pójście na łatwiznę — kosztem potrzeb konsumenta — było wspólnym interesem zarówno handlu jak i przemysłu terenowego. Zarówno jedni jak i drudzy byli zainteresowani w wykonywaniu planów z punktu widzenia wartości produkcji lub obrotów nie wskutek rozszerzenia asortymentu towarów, a zwiększenia sprzedaży artykułów o wysokiej cenie i stosunkowo mało pracochłonnych zarówno w produkcji jak i w handlu. Np. zawsze chętniej podejmuje się przemysł produkcji ubrań z 100% wełny niż z 30%, gdyż w zasadzie przy tym samym nakładzie pracy uzyskuje się znacznie szybciej wykonanie planu wartości produkcji. Tego rodzaju praktyka jest poważnym niedociągnięciem w świetle uchwał II Zjazdu PZPR.

Obok już wymienionych jedną z ważnych przyczyn nieprzyjmowania przez przemysł terenowy słusznych postulatów handlu jest zaopatrzenie surowcowe. Pula zaopatrzeniowa, przydzielana centralnie, pokrywa tylko w części zapotrzebowanie przemysłu terenowego. Resztę zaopatrzenia powinny stanowić dostawy odpadków użytkowych, uzyskanych głównie w procesie produkcji przemysłu kluczowego, bądź też surowce lokalne. Na zaopatrzenie z puli centralnej władze terenowe nie mają dostatecznego wpływu, mogą natomiast regulować przydział odpadków użytkowych na podstawie bilansów, sporządzanych przez WKPG. Bilanse te są jednak sporządzane wg kilkunastu ogólnych grup surowców, stąd też niewiadomo jaki konkretnie surowiec składa się na daną pozycję bilansową. Zbyt późne podawanie do wiadomości wysokości dostaw zaopatrzeniowych przydzielanych centralnie, jak również nie zawsze dostateczne rozeznanie co do jakości odpadków użytkowych powoduje uchylanie się przemysłu terenowego od konkretnego zobowiązania się do produkcji postulowanych przez handel artykułów. Ponadto często przemysł zasłania się również brakiem zdolności produkcyjnej, trudnościami związanymi z techniką produkcji itp. Z uwagi na niedostatecznie fachową obsadę wydziałów przemysłu, zwłaszcza w oddziałach produkcji, wła-

dze terenowe posiadają niejednokrotnie słabe rozeznanie w jakim stopniu powyżej przedstawione trudności należy uznać za obiektywne, względnie za którymi trudnościami kryje się wygodnictwo i brak inicjatywy przemysłu terenowego.

Pod koniec ubiegłego roku przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego przystąpiły na wielką skalę do rozszerzania ubocznej produkcji przedmiotów spożycia. Wiele przedsiębiorstw ma już poważne osiągnięcia w tej dziedzinie. Przykładem wielkich możliwości w tym zakresie jest województwo koszalińskie i stalinogrodzkie, gdzie 260 zakładów zadeklarowało podjęcie produkcji 181 artykułów masowego spożycia. Powszechna akcja podejmowania produkcji ubocznej artykułów masowego spożycia przez przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego spowodowała równocześnie dodatkowe skomplikowanie zagadnienia zaopatrzenia materiałowo-technicznego przemysłu drobnego. W rezultacie w szeregu przypadków przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego wstrzymały zgłaszanie odpadków użytkowych do sporządzanych przez WKPG bilansów, co oznaczało oczywiście poważne ograniczenie tego źródła surowców.

Z drugiej strony jaskrawo wyłonił się problem koordynacji produkcji w celu uniknięcia nadprodukcji pewnych towarów, aczkolwiek do tej pory jeszcze niedostatecznie daje się odczuć na rynku udział produkcji ubocznej. Szeręg przedsiębiorstw, które zadeklarowały produkcję uboczną, produkcji tej nie podejmuje. Np. w Warszawie na 38 zakładów deklarujących produkcję uboczną, faktycznie przystąpiło do produkcji w I półroczu br. zaledwie 8 zakładów, w województwie poznańskim na 80 skontrolowanych zakładów zaledwie 30 podjęło produkcję. Procent zakładów, które przystąpiły do produkcji ubocznej w stosunku do ogólnej ilości zakładów w poszczególnych województwach jest stosunkowo bardzo niski i waha się w granicach do 15%. Szczególnie niekorzystnie przedstawia się sytuacja w tym zakresie w województwie zielonogórskim gdzie wymieniony już stosunek wynosi 3%, krakowskim — 4%, wrocławskim — 11%, w Łodzi — 13%.

Analiza wykazów artykułów, zadeklarowanych do produkcji ubocznej wykazuje szereg powtórzeń. Tak np. prawie we wszystkich województwach powtarzają się takie artykuły jak: łopatkki do węgla, wałki do ciasta, blaszki do butów, ruszty do pieca, trójnogi, siekiery, młotki, wycieraczki, pogrzebaczki, noże jarzyniaki, zasuwy itp. Uderza natomiast zdecydowanie brak artykułów dla wsi. Zaledwie w niektórych województwach ukazują się takie artykuły jak: bronie, grabie, zgrzebła, wiadra drewniane, szafliki, lemieszki. W rezultacie tego dochodzą pierwsze sygnały o nadmiarze produkcji pogrzebaczki, blaszek do butów, noży jarzyniaków w Warszawie czy wałków do ciasta, młotków do mięsa i innych artykułów w woj. koszalińskim.

Innego rodzaju trudności dla właściwej współpracy handlu z przemysłem terenowym tkwią w niedociągnięciach organizacji planowania handlu i przemysłu. Warunkiem przyjęcia do

rocznych i operatywnych planów produkcji przemysłu terenowego asortymentu towarów, stanowiących uzupełnienie przydzielonej centralnie masy towarowej pod kątem lokalnych potrzeb terenu, jest uprzednia znajomość puli towarowej przydzielonej centralnie. W praktyce tymczasem, kwartalne plany przydziału masy towarowej dla potrzeb województwa otrzymują wydziały handlu PWRN już po opracowaniu w terenie operatywnych planów przemysłowych. Zgłaszane więc do tych planów postulaty aparatu handlu określane są „na wycucie” i jako takie, przyjmowane są jako życzenia, a nie konkretne i wiążące dyrektywy. Zresztą przemysł terenowy, nie znając zaopatrzenia, ze swej strony również unika konkretnych zobowiązań w stosunku do handlu.

Poważną również trudność stanowi nieprzestrzeganie przez aparat handlu zasady, że masa towarowa planowana terenowo tzn. cała masa towarowa poza określoną listą towarów planowanych centralnie, powinna być postawiona do dyspozycji terenowych rad narodowych, a nie różnych centralnych zarządów handlowych. Masa ta bez zgody właściwych terenowo wydziałów handlu nie powinna być zbywana na terenie innych województw. W przeciwnym bowiem przypadku oznacza to przekreślenie zasady planowania terenowego w handlu i przemyśle, gdyż towar, który miał służyć na zaspokojenie potrzeb terenu, w którym został wyprodukowany, jest stawiany do dyspozycji centralnych zarządów na pokrycie potrzeb innych województw. Pomijając często powstające z tego powodu zbyt liczne przerzuty masy towarowej, powoduje to brak zainteresowania miejscowych organizacji handlowych i zakładów przemysłowych w rozwijaniu produkcji i podnoszeniu jakości towarów na zaspokojenie potrzeb własnego terenu. Np. „Centrogal” w Warszawie nie wykazuje dostatecznego zainteresowania potrzebami lokalnego rynku i produkcją przemysłu miejscowego, gdyż — jego zdaniem — o zaopatrzeniu Warszawy w artykuły będące w gestii tej organizacji decyduje Centralny Zarząd w Łodzi. Na marginesie tej sprawy należałoby się zastanowić, czy nie należy zmniejszyć ilości artykułów planowanych centralnie.

Zagadnienia, o których mowa powyżej, występują z całą jaskrawością na konferencjach koordynacyjnych przedstawicieli organizacji handlowych i przemysłowych i prowadzą do tego, że konferencje te sprowadzają się ostatecznie do luźnej wymiany poglądów i życzeń. W tym świetle szczególnie cenne są doświadczenia niektórych rad narodowych w rozwiązaniu tego zagadnienia, zwłaszcza Miejskiej Rady Narodowej w Warszawie i Wojewódzkiej Rady Narodowej w Poznaniu. Mimo że bezpośrednim organizatorem konferencji w Warszawie jest MKPG, a w Poznaniu wydział przemysłu wspólnie z wydziałem handlu, to zarówno w jednym jak i drugim przypadku inicjatywa wychodzi z komisji planowania gospodarczego. Mimo wyżej wspomnianych trudności organizowane w Warszawie i Poznaniu konferencje koordynacyjne w znacznej mierze spełniają swą rolę.

W konferencji uczestniczą dyrektorzy i planiści poszczególnych pionów przemysłowych i organizacji handlowych oraz przedstawiciele oddziałów branżowych wydziału handlu. Konferencja jest prowadzona oddzielnie dla poszczególnych branż a nie równocześnie dla wszystkich zainteresowanych jak to ma miejsce w szeregu pozostałych województw. Taki system umo-

żliwia szczegółowe omówienie podaży i popytu na artykuły poszczególnych branż. Dzięki na ogół należytemu przygotowaniu się do konferencji, konferencje te kończą się z reguły konkretnymi postanowieniami i zaleceniami. Bardzo pomocne zarówno do przygotowania konferencji jak i jej prowadzenia okazało się posługiwanie specjalnym zestawieniem.

Producent	Nazwa artykułu	Jedn. miary	Ilość wg. projektu planu produkcji	Zapotrzebowanie wg. handlu			Ilość ustalona do produkcji	Remanenty		U w a g i — w n i o s k i
				Spółnośa pracy		Razem		w produkcji	u dystrybutorów	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Zw. Branży Skórzanej	walizki skórzane	szt.	500	—	—	—	—	—	centro-gal 300 szt.	Brak zbytu. Z posiadanego surowca należy produkować galanterię
— " —	teczki skórzane	szt.	1.000	2.500	—	2.500	2.500	—	—	Ustalona ilość powinna być wykonana przez użycie surowca przeznaczonego na walizki
— " —	torby damskie	szt.	6.000	6.000	—	6.000	6.000	—	—	Z uwagi na trudności w uzyskaniu zamków do toreb zaleca się wykonanie toreb nie wymagających zamków metalowych o fasonach uzgodnionych z odbiorcą.

Pozycje 1—3 ilustrują przykładowo jak MKPG wypełniła podany formularz na jednej z konferencji co do podanych artykułów branży skórzanej. Dla każdej branży przewidziany jest odrębny formularz, na który już przed konferencją nanosi się wstępne dane co do projektu planu produkcji i zapotrzebowania gestorów. Pozwala to organizatorom na wstępne przeanalizowanie zgłoszeń przed konferencją, jak również na skoncentrowanie dyskusji w czasie konferencji nad konkretnymi ilościami, zgłoszonymi uprzednio przez poszczególnych gestorów i pionów przemysłowe.

Zasadniczym zadaniem konferencji jest ustalenie w wyniku dyskusji ilości, które powinny się znaleźć w kwartalnym planie przemysłu terenowego (rubryka 9). Informacje zawarte w pozostałych rubrykach stanowią dla MKPG jak i wydziałów przemysłu i handlu cenny materiał jak również konkretne ujęcie zadań i obowiązków zleconych do wykonania poszczególnym uczestnikom konferencji. Podaną powyżej bilansową formę formularza MKPG zamierza poszerzyć o elementy dotyczące przede wszystkim produkcji ubocznej przemysłu kluczowego.

WKPG w Poznaniu przy ścisłej współpracy z wydziałem handlu i przemysłu postanowiła ciężar zagadnienia współpracy handlu z przemysłem w znacznej mierze przenieść na szczebel powiatu. Wychodząc z założenia, że zakłady przemysłu drobnego, znajdujące się na terenie poszczególnych powiatów, powinny w pierwszym rzędzie produkować na potrzeby powiatów — powiatowe i miejskie komisje planowania gospodarczego zostały zobowiązane do orga-

nizowania miesięcznych konferencji z udziałem przedstawicieli organizacji handlowych i przemysłu drobnego. Konferencje te mają w szczególności na celu ustalenie ilości artykułów deficytowych, które mogą być produkowane przez miejscowe zakłady przemysłu drobnego, lub tych artykułów, które nie mogą być wyprodukowane przez te zakłady.

Ustalenia co do ilości produkcji miejscowych zakładów przyjmowane są jako zadania planowe dla miejscowego przemysłu drobnego. Dane o ilości artykułów, które nie mogą być wyprodukowane są przekazywane wydziałowi handlu WRN, który ma obowiązek przeanalizowania przesłanych danych i przy udziale organizacji handlowych sześcibla wojewódzkiego sporządzenie zestawienia deficytowych artykułów w skali wojewódzkiej. Celem konferencji przedstawicieli handlu i przemysłu na szczeblu wojewódzkim jest ustalenie kwartalnego planu przemysłu terenowego pod kątem postulatów wydziału handlu. W tym ujęciu zasadnicze osiągnięcie polega na tym, że o potrzebach ludności poszczególnych powiatów nie decydują odgórnie jednostki organizacyjne sześcibla wojewódzkiego, ale że rozpoznanie potrzeb idzie od dołu, a zadaniem władz wojewódzkich jest zapewnienie zaspokojenia potrzeb poszczególnych powiatów w ściśle określonym zakresie. W podobny sposób została potraktowana sprawa produkcji ubocznej przedsiębiorstw przemysłu kluczowego. Całokształt tych prac odbywa się przy ścisłym udziale i pod kierownictwem powiatowej i wojewódzkiej komisji planowania gospodarczego.

Niewątpliwie ogólnie biorąc bierny stosunek pracowników handlu jak i przemysłu terenowego do wprowadzenia na rynek szerokiego asortymentu towarów wynikał z niewłaściwego ustawienia zasad premiowania od wykonania planu wartości w produkcji, względnie obrotów, w handlu. Wprowadzony od połowy br. przez Ministerstwo Przem. Drobno i Rzemiosła nowy regulamin premiowania pracowników terenowego przemysłu państwowego i spółdzielczego w poważnym stopniu wpłynie na lepsze wykonanie przez przemysł terenowy planu asortymentowego. Regulamin ten uzależnia wysokość premii m. in. od: stopnia wykonania planu produkcji w wyznaczonym asortymencie w cenach zbytu, stanu remanentów wyrobów gotowych w stosunku do normatywu finansowego wyrobów gotowych w cenach zbytu oraz wprowadzenia do produkcji nowych asortymentów.

Niezbędne jest również wprowadzenie przez MHW podobnych zasad premiowania pracowników handlu uspołecznionego. Bezpośrednie zainteresowanie pracowników handlu jak i przemysłu terenowego w wprowadzeniu na rynek coraz szerszego asortymentu towarów przy równoczesnym nieprzekraczaniu normatywów zapasów wyrobów gotowych jest jednym z warunków lepszego wykonywania zadań stojących zarówno przed handlem jak i przemysłem. Bardzo celowe byłoby również mocniejsze powiązanie hurtu z detalem np. w formie premiowania branżystów aparatu hurtowego za wykonanie planu sprzedaży aparatu detalicznego.

Przykład woj. poznańskiego wskazuje, że jest celowe i możliwe włączenie do ustalania potrzeb rynku oddolnego aparatu handlu pod warunkiem jednak ścisłej współpracy z organami powiatowych rad narodowych, zwłaszcza z wydziałami handlu. Niezbędne jest ujęcie dotychczasowych różnorodnych form analizy rynku w jednolity system określający konkretne zadania w tym zakresie sklepów detalicznych oraz formy i sposób wykorzystywania przez jednostki nadrzędne i organa rad narodowych informacji, idących od najniższych szczebli organizacyjnych.

Dla właściwego jednak określenia zadań przed przemysłem terenowym nie wystarcza rozpoznanie potrzeb terenu, gdyż przemysł ten ma za zadanie niepokrywanie wszystkich potrzeb w ogóle, a jedynie w zakresie wynikającym z różnicy, jaka zachodzi pomiędzy pływem masy towarowej przydzielanej centralnie a konkretnymi potrzebami rynku. Z tego wynika wniosek, że organa rad narodowych powinny być w posiadaniu danych z MHW co do spływu masy towarowej planowanej i zbywanej centralnie, nie po a przed ustaleniem operatywnych planów produkcyjnych przemysłu terenowego.

Szereg wątpliwości, jakie do niedawna istniały w terenie w związku z powstaniem produkcji ubocznej przemysłu kluczowego, jako

dotkowego źródła spływu masy towarowej na zaspokojenie lokalnych potrzeb, w poważnym stopniu rozwiązuje Uchwała Rady Ministrów nr 352-54 z 29.V.1954 r. Między innymi uchwała postanawia, że o celowości wytwarzania określonych artykułów w ramach produkcji ubocznej decydują WKPG. Przy podjęciu decyzji WKPG powinny mieć na uwadze i to, czy przemysł drobny potrafi taniej i lepiej wykonać te same artykuły z tego samego surowca oraz czy uruchomienie produkcji ubocznej w przedsiębiorstwach przemysłu kluczowego nie pozbawi zakładów przemysłu terenowego zaopatrzenia w surowce odpadowe, a w konsekwencji czy nie spowoduje przestojów w tym przemyśle.

Już choćby z tych kilku zadań wynika, że koordynatorami całokształtu prac w terenie, związanych z zaopatrzeniem rynku zarówno od strony zbytu jak i produkcji muszą być WKPG. Stąd przed WKPG powstaje przede wszystkim zadanie właściwego ustawienia organizacyjnego prac w zainteresowanych wydziałach rad narodowych i jednostkach gospodarczych. Niewątpliwie cennym instrumentem dla WKPG w koordynowaniu produkcji przemysłu terenowego oraz produkcji ubocznej zakładów przemysłu kluczowego powinny być konferencje koordynacyjne przedstawicieli pionów przemysłowych i organizacji handlowych. Wydaje się słuszne, by konferencje te były w zasadzie organizowane w okresach kwartalnych, natomiast ich organizatorami powinni raczej być kierownicy wydziałów przemysłu przy ścisłym udziale i współpracy z wydziałami handlu i WKPG. Powyższe uwagi wskazują, że w terenie dojrzała sytuacja, by zaktualizować zarządzenie Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Ministerstwa Przemysłu Drobno i Rzemiosła r. 1952 o współpracy wydziałów handlu z wydziałami przemysłu WRN.

Do centralnych punktów zagadnienia należy sprawa zaopatrzenia surowcowego. Doświadczenie wyraźnie wskazuje, że władze terenowe nie rozwiążą należycie problemu współpracy handlu z przemysłem terenowym, jeżeli będą posiadały jedynie prawo określania zadań, nie dysponując równocześnie środkami do ich realizacji. Z tego względu wydaje się konieczna zmiana dotychczasowych zasad zaopatrzenia przemysłu terenowego w kierunku przyznania władzom terenowym pewnej puli surowców, którymi rady narodowe będą mogły gospodarować stosownie do zatwierdzanych planów produkcyjnych. Również niezbędną rzeczą dla lepszego wykorzystania przez przemysł terenowy surowców odpadowych jest poszerzenie nomenklatury rodzaju i gatunku surowców w opracowywanych przez WKPG bilansach. Uzyska się w ten sposób możliwość przydzielenia danego surowca określonej odbiorcy na określoną produkcję, co przy obecnym ujęciu bilansów jest raczej przypadkiem niż regułą.

O POLEPSZENIE PLANU REMONTÓW W POM

Jan GRYSIAK

W gospodarce POM remonty traktorów i maszyn stanowią węzłowe zagadnienie, od którego zależne jest kształtowanie się gospodarki na wielu innych odcinkach, a zwłaszcza w dziedzinie wykorzystania traktorów i maszyn, wydajności pracy, gospodarki materiałowej, kosztów własnych. Od chwili powołania państwowych ośrodków maszynowych w pełni docenia się znaczenie remontów dla normalnej pracy POM, toteż zarówno zaplecze techniczne jak i kadra znajdują się w centrum uwagi rocznych planów gospodarczo-finansowych POM. Organizację warsztatów POM i ich wzrost od 1950 roku obrazują następujące liczby:

	1950 r.	1951 r.	1952 r.	1953* r.
Stan warsztatów POM z tego: nadających się do remontów traktorów	149 36	259 121	325 182	402 240

Z roku na rok zwiększała się nie tylko ilość warsztatów ale wzrosła również ich jakość, wyposażenie, a w ślad za tym i kadra techniczna, a zwłaszcza kadra bezpośrednich wykonawców tj. rzemieślników warsztatowych. W 1950 r. tylko 24% zorganizowanych przy POM warsztatów mogło samodzielnie wykonywać remonty traktorów (podwozi) pozostałe remonty wykonywała dla POM w większości techniczna obsługa rolnictwa. Z każdym jednak rokiem POM-y wykonywały coraz więcej i bardziej skomplikowanych remontów, a w chwili obecnej oddają do remontu w TOR tylko silniki, natomiast wszystkie podwozia wykonują w zasadzie same i trzeba stwierdzić, że jakość ich stale się poprawia, co znajduje swoje odbicie w coraz lepszym wykorzystaniu traktorów i maszyn w państwowych ośrodkach maszynowych.

Coraz większa samodzielność POM w zakresie remontów została osiągnięta przede wszystkim wskutek lepszego i poprawiającego się wciąż zaopatrzenia POM w obrabiarki i inne wyposażenie warsztatowe. Wzrost wyposażenia POM od 1950 r. obrazują następujące cyfry (przy 1950 r. równym 100):

Nazwa obrabiarki	1951	1952	1953
Tokarnie	114	130	155
Wiertarki	120	140	194
Frezarki	300	600	620

Same tylko wymienione trzy podstawowe typy obrabiarek obrazują nasycenie POM, a tym samym i wsi polskiej zapleczem technicznym, o którym przedwojenna wieś nawet marzyć nie mogła.

Z roku na rok wzrasta też podstawowa kadra techniczna i inżyniersko-techniczna. Wzrost kadry technicznej od 1950 r. obrazuje poniższe zestawienie (przy 1950 r. równym 100):

Grupa pracowników	1951	1952	1953
Robotnicy warsztatowi	244	311	403
Prac. inż. - technicz.	155	224	435

W oparciu o wyposażenie techniczne i przygotowaną kadre, można było podnieść ilość i jakość remontów wykonywanych w warsztatach własnych POM, dając skuteczne środki do walki o przeprowadzenie poszczególnych kampanii rolniczych w nakreślonych terminach i bez strat.

W 1951 r. POM-y we własnych warsztatach wyremontowały 1056 traktorów kapitalnymi remontami, w 1952 r. 3202 traktory, a w 1953 r. wykonano 8418 kapitalnych remontów traktorów różnych marek, czyli wzrost w porównaniu z 1951 r. osiągnął 768%. Z roku na rok wzrasta stopień gotowości traktorów i maszyn rolniczych do pracy w poszczególnych kampaniach, np. do kampanii siewów wiosennych w dniu 20 marca było gotowych do pracy traktorów w 1951 r. 81%, na ten sam termin w 1952 r. 83%, w 1953 roku 90%, wreszcie w 1954 r. 95%. Do kampanii żniwnej w dniu 1. VI. było gotowych traktorów: w 1951 roku 86%, w 1952 roku 83%, w 1953 roku 87%; snopowiązałek w 1951 — 81% w 1952 roku pomimo, że park był odnowiony w stopniu minimalnym, gotowość uzyskano w 93%, a w 1953 r. w 95%.

Osiągnięto również znaczną poprawę w zakresie opieki nad sprzętem technicznym, a tym samym przedłużono okresy międzyremontowe traktorów. Okres międzyremontowy traktorów Ursus zwiększył się z 1702 godz. w 1951 r. do 2044 godz. w 1953 r. przy normie planowanej 1800 godz.

Na stałe polepszenie się pracy pomowskiej wpływa przede wszystkim ciągły wzrost świadomości politycznej załóg co znajduje między innymi wyraz w ogarnianiu przeważającej ilości pracowników ruchem współzawodnictwa pracy. Dużą zasługę w mobilizowaniu załóg pomowskich do jak najbardziej wydajnej pracy mają wydziały polityczne POM, które poprzez aktyw polityczny, związkowy i zetempowski docierają do wszystkich stanowisk pracy, do wszystkich pracowników, udzielają pomocy zarówno w pracy jak i podnoszeniu kwalifikacji zawodowych.

Gospodarka remontowa POM ma jednak nie tylko osiągnięcia, lecz również poważne braki, niedociągnięcia i zaniedbania. Wynikają one przede wszystkim z nienależytej organizacji pracy oraz nieumiejętności powiązania ze sobą wielu odcinków gospodarki pomowskiej, które są uzależnione od właściwej gospodarki remontowej. Np. dobrze wyremontowany traktor umożliwia traktorzystę podnieść wydajność pracy, źle wyremontowany traktor wpływa hamująco na wzrost wydajności pracy, a tym samym w sposób bezpośredni ogranicza zarobki traktorzystów. Źle wyremontowany traktor, a zwłaszcza silnik, powoduje częste nadmierne zużywanie paliwa i smarów, ogranicza możliwości agregatowania w szerokie agregaty, skracając okresy międzyremontowe, powoduje przestoje w najbardziej pracochłonnych okresach roku

itd. Dlatego też zagadnienie remontów i całej gospodarki warsztatowej musi być przedmiotem stałej troski załóg pomowskich, poddawane głębokiej i wszechstronnej analizie, wiązane ściśle z gospodarką materiałową i kształtowaniem się kosztów własnych.

Podstawą gospodarki remontowej i warsztatowej POM jest plan gospodarczo-finansowy, którego część składową stanowią remonty i gospodarka warsztatowa, a te z kolei największą pozycję — poza funduszem płac — kosztów własnych.

Można stwierdzić, że wiele POM nauczyło się już realizować remonty zgodnie z planem, przestrzegają zużycia materiałów i roboczo godzin do wykonania określonego remontu, wykonują prace w określonym czasie. Znacznie poprawiła się już i poprawia się nadal konserwacja maszyn i traktorów. Dużym sukcesem jest fakt, że plan remontów stanowiący w gospodarce POM środek niezbędny dla wykonania planu produkcji podstawowej, nie jest przekroczony — przeciwnie często plany nie są wykonywane zarówno w ilościach remontów jak i kosztach, a więc niektóre POM-y uzyskują w remontach poważne oszczędności. Byłoby tu wszystko w porządku, gdyby plan remontów był sporządzony na właściwej podstawie. Gdyby np. plan remontów był sporządzony w oparciu o stopień wykorzystania maszyn w minionych okresach międzyremontowych i wyznaczone okresy były przestrzegane, wówczas każda obniżka ilości remontów byłaby niewątpliwym sukcesem gospodarczym. Jednak plan remontów nie powstaje w ten sposób lecz w oparciu o każdorazową weryfikację traktorów i maszyn, która przeprowadzana jest w listopadzie i stanowi podstawę dla sporządzenia planu remontów na rok następny, niezależnie od tego w jakim stopniu poszczególne maszyny były wykorzystane w roku ubiegłym.

Taka metoda sporządzania planu remontów traktorów i maszyn, bez uprzedniego przeanalizowania, w jakich warunkach dana maszyna pracowała od ostatniego remontu, kto nią pracował, co wykonał i w jakim czasie, uniemożliwia prowadzenie doświadczeń w zakresie wykorzystania maszyn w różnych warunkach glebowych, terenowych, atmosferycznych itd.

Można się zgodzić, że zniszczona maszyna winna być bezwzględnie wyremontowana, niezależnie od jej wykorzystania w okresie międzyremontowym, oraz że weryfikacja sprzętu jest w pewnym okresie czasu niezbędna. Nie może ona ograniczać się jednak do stwierdzenia potrzeby remontów. Weryfikacja musi ustalić stan techniczny maszyny, dokonać analizy przyczyn przedwczesnego zużywania się części lub zespołów poszczególnych maszyn, sprawdzić postawioną diagnozę i wyciągnąć jak najbardziej słuszne wnioski. Zasada, że potrzeba remontu jest skutkiem przepracowania przez maszynę określonego czasu lub wykonania planowanej ilości jednostek produkcji, musi znaleźć w POM-ach prawo obywatelstwa i być bezwarunkowo przestrzegana. Nie można przeprowadzać remontu dla remontu, co się niestety w POM-ach bardzo

często jeszcze zdarza. Sporządzony w ten sposób plan remontów obejmuje tylko ilość maszyn bez względu na to, kiedy dana maszyna przechodziła ostatni remont i w jakim stopniu jest zużyta. Wchodzi ona do planu kosztów według pełnego limitu, co nie tylko podnosi plan kosztów własnych, ale sprzyja rozrzutnej gospodarce. Istnieją więc poważne rezerwy materiałowe i finansowe nawet w tych POM-ach, które wykonują i przekraczają swoje plany robót traktorowych. Te zaś POM-y, które nie wykonują planu robót traktorowych, zwiększają z roku na rok zapasy materiałowe przekraczające często kilkakrotnie ustalony normatyw, a poza tym w końcu roku mają poważne niewykorzystane kredyty.

W takich warunkach powstaje na tym odcinku poważne rozluźnienie dyscypliny w walce o obniżkę kosztów, załogi pomowskie nie prowadzą należytej walki o polepszenie gospodarki materiałowej, a co najgorsze nikt personalnie nie czuje się za ten stan rzeczy odpowiedzialny, często zaś stan taki uważa się za zupełnie normalny. W takich warunkach koszt remontów zwiększa się z roku na rok w stopniu znacznie większym, niż wykorzystanie traktorów, które wzrasta, ale w stopniu minimalnym. Na słabe wykorzystanie traktorów i maszyn wpływa również często w znacznym stopniu niska jakość remontów wynikająca przede wszystkim z braku odpowiednich materiałów remontowych; poza tym nie zawsze właściwa konstrukcja maszyny (jak siewnik, młocarnia) i brak odpowiednio wyszkolonych kadr technicznych oraz nadzoru ze strony aparatu inżyniersko-technicznego powoduje, że eksploatacja maszyn jest nadmiernie trudna, występują często awarie i uszkodzenia, a tym samym zwiększa się w znacznym stopniu częstotliwość remontów.

Bardzo poważne rezerwy finansowe powstawały i powstają w POM z powodu niewykonania planowanych zadań w zakresie remontów obcych tj. dla GOM, spółdzielni produkcyjnych i gospodarstw indywidualnych. Zważywszy, że w POM istnieje poważna nadwyżka zatrudnienia w warsztatach, która nie jest wykorzystywana, przy równoczesnym nieudzielaniu pomocy technicznej GOM, spółdzielniom produkcyjnym i chłopom gospodarującym indywidualnie, jest to nie tylko poważne niedociągnięcie gospodarcze ale i błąd polityczny.

Co mówią cyfry? Wartość produkcji wynikająca z wykonywanych na zewnątrz remontów wyniosła: w 1951 r. 8.359 zł. na jednego zatrudnionego w warsztatach pracownika, w 1951 roku 3.846 zł., w 1952 r. 1.741 zł., a w 1953 r. 2.162 zł. Zasięg oddziaływania POM na gospodarstwa indywidualne poprzez udzielanie im pomocy technicznej kurczy się z roku na rok nie tylko na jednego pracownika, ale i w cyfrach globalnych. Przyjmując wartość produkcji 1950 r. za 100, w latach następnych uzyskujemy następujący wskaźnik: w 1951 r. 112%, w 1952 r. 65%, w 1953 r. 100%. Pomimo więc prawie trzykrotnego wzrostu POM w najbardziej odległych zakątkach kraju oraz braku na wsi dostatecznej ilości warsztatów, pomoc tech-

niczna POM kurczy się lub pozostaje na poziomie 1950 roku. Trzeba stwierdzić, że w wielu POM zakorzeniła się beztroska, sprzyjająca poważnemu niezrozumieniu swoich podstawowych zadań. Powstaniu w POM beztroskiej atmosfery, na odcinku finansowym sprzyja również istniejący od lat wadliwy system finansowania. Wszystkie wydatki POM zgrupowane są w 6-ciu pozycjach, przy czym gospodarka remontów zamyka się w dwóch pozycjach tj. płacach robotników warsztatowych i pozostałych wydatkach na remonty. W tej ostatniej pozycji zawarte są wydatki na materiały, części zamienne, ogumienie, remonty aparatury ochrony roślin (która stanowi zupełnie inny koszt), remonty obce, wzrosty zapasów materiałowych, remonty w TOR, TOS, bazach obrabiarek i innych warsztatach remontowych. W ten sposób pomyślane finansowanie, w dodatku z budżetu, stwarza sprzyjający klimat dla rozrzutnej gospodarki. Jeśli weźmiemy pod uwagę, że z jednej pozycji finansowej pokrywa się cały szereg wydatków stanowiących różne miejsca powstawania kosztów, czego w bieżącej działalności nie można skontrolować — trudno się dziwić, że powstają takie fakty jak kupowanie samochodu z pozycji „pozostałe wydatki na remont” lub zakup materiałów (mało chodliwych) zamiast uregulowania należności za remont w TOR. Płyne to z gospodarki finansowej, która umożliwia zarówno kierownictwu jak i bankowi finansującemu prowadzenie bieżącej kontroli wydatków i ich celowości.

Dogodne warunki finansowe wytworzyły w POM niezdrową atmosferę, zwłaszcza na odcinku gospodarki materiałowej, warsztatowej i remontów. Zaniebdywane są ewidencje wykorzystania traktorów jakie winien prowadzić każdy traktorzysta. Nie prowadzi się w ogóle ewidencji wykorzystania maszyn rolniczych, a tym samym ilość remontów poszczególnych maszyn w każdym roku sięga do 100 % pomimo niedostatecznego wykorzystania tych maszyn. Plan każdego roku przewiduje do remontu maksymalną ilość traktorów oraz prawie 100 % wszystkich maszyn. Tylko w 1953 roku mocno już zawyżony plan remontów został jeszcze w wielu pozycjach znacznie przekroczony. Np. plan remontu traktorów Zetor i KD został przekroczony o 9 %, kopaczek do ziemniaków o 87 %, snopowiązałek o 39 %, kapitalnych remontów młócarń o 18 %, bieżących remontów o 79 %. Zważywszy, że niektóre wymienione maszyny pracują tylko w okresie krótkich sezonów, a plan remontów powstał na bazie weryfikacji całego sprzętu pomowskiego, można stwierdzić iż wiele remontów było wykonywanych już w czasie trwania dość krótkiej kampanii. Wniosek nasuwa się sam: jakość remontów wykonywanych w warsztatach zarówno POM jak i TOR jest niedostateczna. Na usprawiedliwienie POM można dodać, że posiadany sprzęt a zwłaszcza snopowiązałki i młocarnie są stare, mocno zużyte a więc ich zdolność eksploatacyjna jest mała. Stopień przekraczania planu remontów kształtuje się różnie w różnych województwach, a jeszcze inaczej w poszczególnych POM.

Planowane okresy międzyremontowe maszyn rolniczych i traktorów są jednolite w całym kraju, co jest niewątpliwie poważnym błędem; drugim błędem jest ustalenie okresów międzyremontowych traktorów maszyn w godzinach, a nie jednostkach efektywnej pracy — hektarach.

Doświadczenia kilku lat mówią, że struktura gleby, konfiguracja terenu, rodzaj wykonywanej pracy, warunki klimatyczne, wywierają bardzo poważny wpływ na kształtowanie się okresów międzyremontowych traktorów i maszyn rolniczych. Opór gleby, wzniesienia, ciężkie prace, wilgotność powietrza powoduje zużywanie się poszczególnych zespołów i części traktorów i maszyn, co musi być brane pod uwagę przy rozdziale planowanych zadań i środków dla POM poszczególnych województw.

Ustalenie jednak wskaźników dla województw, lub pewnych okręgów kraju, przy pomocy których można by ustalać jak najbardziej słuszne dla POM zadania i wynikające z nich potrzeby remontów — wymaga kilkuletnich badań doświadczalnych Instytutu Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, które niestety dotychczas nie zostały jeszcze rozpoczęte. Nie mając zaś w tym zakresie wskaźników opartych o doświadczenia, stosuje się jeden wskaźnik dla całego kraju, co powoduje bardzo poważne odchylenia między planem a wykonaniem. Np. plan remontów kapitalnych traktorów Ursus wykonano w 1953 roku: w województwie warszawskim w 161 %, a w stalinogrodzkim 36 % i łódzkim 33 %, pomimo że wykorzystanie tych traktorów w woj. warszawskim było wyższe niż w stalinogrodzkim tylko o 10 %, a od łódzkiego 12 %. Podobnie przedstawia się sytuacja z innymi traktorami i maszynami. Można wyciągnąć wniosek, że źle był ustalony plan remontów, ale trudno w tych warunkach powiedzieć co jest najbardziej słuszne na tym odcinku dla poszczególnych województw czy okręgów. Ze względu na krótki okres istnienia POM nie można się również mocno opierać o doświadczenia, których niestety jeszcze nie mamy dość bogatych. Podobnie rzecz się ma z ustaleniem okresów międzyremontowych w godzinach zamiast w hektarach właściwej pracy wykonanej dla danej maszyny. Sprawa ta staje się tym bardziej aktualna, że Uchwała Rządu przewiduje premie dla traktorzystów i brygadzystów, którzy w ciągu roku wykonali swoje zadania, a nie przekroczyli potrzeb remontowych. Realizacja tego punktu Uchwały będzie niewątpliwie bardzo trudna, jeżeli okresy międzyremontowe będą nadal mierzone godzinami, a wykonanie zadań hektarami.

Doświadczenie wykazuje, że średnio w kraju traktor Ursus wykonuje 1 hektar przeliczeniowy w okresie około 3 godzin, ale jest rzeczą niewątpliwą, że czas ten w różnych warunkach będzie różny, a zatem, często bez winy traktorzysty traktor nie wykona swoich zadań w okresie międzyremontowym, wyznaczonym w godzinach. Co w tym zakresie mówi statystyka CZPOM? W ciągu jednego 8-mio godzinnego dnia pracy traktor przeliczeniowy (15 KM) wy-

konał w 1952 r. średnio w kraju 2 ha orki średniej różnych prac, przy czym w województwie stalinogrodzkim 2,8 ha, rzeszowskim 2,3 ha, wrocławskim 2,2 ha, natomiast: w gdańskim 1,5 ha, warszawskim 1,5 ha, zielonogórskim 1,7 ha. W tych samych województwach w 1953 r. uzyskano wydajność: w stalinogrodzkim najwyższą 2,6 ha (spadek jest uzasadniony zmienioną strukturą prac) wrocławskim 2,5 ha, rzeszowskim 2 ha, najniższą w gdańskim 1,6 ha, warszawskim 1,8 ha i zielonogórskim 1,6 ha. W okresie więc dwóch lat te same województwa to przodują, to pozostają w tyle wskutek różnych zbadanych i niezbadanych przyczyn. Jedno jest jednak pewne, że decydujący wpływ na to mają warunki obiektywne, w jakich dany POM lub traktor pracuje, oraz dowolność w oznaczeniu czasu pracy przez traktorzystów w indywidualnych książkach traktorów.

Wobec tego, że czas pracy traktorzysty nie znajduje potwierdzenia w żadnym dokumencie, oprócz książki indywidualnej traktora, wypełnionej nie zawsze ściśle przez samego traktorzystę — nie może to stanowić należytej podstawy dla określenia ilości przepracowanych godzin w okresie międzyremontowym. Natomiast wykonane prace są potwierdzone i przyjmowane przez użytkownika, który za ich wykonanie płaci, jest to więc dość mocna podstawa dla określenia ilości wykonanych przez dany traktor prac w okresie międzyremontowym. Konieczność zatem zmiany metody planowania okresów międzyremontowych z godzin na hektary zarówno dla traktorów jak i maszyn musi nastąpić już w 1955 r.

Istotną przeszkodą w przedstawieniu planowania okresów międzyremontowych z czasu na jednostki produkcji jest również i to, że normy pracy poszczególnych zespołów i części wyrażane są również w godzinach. Miara zaś godzinowa, bez względu na to w jakich warunkach maszyna pracuje, nie stanowi dostatecznej podstawy sporządzenia poprawnego planu remontów i wymiany pewnych zespołów lub części.

Przemysł produkujący traktory i maszyny winien zaopatrywać je w instrukcje o sposobie ich eksploatacji oraz okresach międzyremontowych i wymianie pewnych zespołów po wykonaniu określonej ilości jednostek pracy, przy czym okresy te winny być zróżnicowane na poszczególne województwa zgodnie z doświadczeniami i badaniami Instytutu Mechanizacji.

Tak długo jednak, dopóki prace doświadczalne nie będą wykonane i nie wejdą w życie, zróżnicowanie okresów międzyremontowych na poszczególne województwa musi być stosowane w oparciu o dane statystyczne CZPOM, co nie wyklucza jednak możliwości popełnienia dość poważnych błędów, o czym była już mowa.

Ponieważ podstawą do sporządzenia planu remontu winno być wykorzystanie maszyn w poprzednich okresach oraz okresy międzyremontowe, co dotychczas nie jest dostatecznie potwierdzone przez dokumentację pierwotną POM — plan remontów musi budzić bardzo poważne wątpliwości, które muszą być jak najszybciej usunięte.

Ażeby plan remontów wynikał ze stopnia wykorzystania maszyn w POM, a nie dowolnych wyników weryfikacji, musi być zaprowadzony ścisły rejestr remontów maszyn według ich numerów fabrycznych i ewidencyjnych oraz ewidencja wykorzystania poszczególnej maszyny. Bez takiej ewidencji nie można sobie wyobrazić prawidłowej gospodarki remontowej w przedsiębiorstwie, które prowadzi eksploatację i remont maszyn, tak jak to ma miejsce w POM-ach. Ścisła ewidencja eksploatacji i remontów maszyn rolniczych oraz prawidłowa ich konserwacja decyduje o częstotliwości remontów poszczególnych maszyn, pozwala ocenić pracę ludzi, którzy są odpowiedzialni za prawidłową eksploatację maszyn, ułatwiają doświadczenie i wprowadzenie słusznych norm eksploatacyjnych w różnych warunkach terenowych i klimatycznych. Są to bardzo ważne elementy, które dotychczas nie zawsze były doceniane. Przygotowywana w chwili obecnej częściowa zmiana dokumentacji pierwotnej wprowadza do niej książki: ewidencji remontów i wykorzystania maszyn. Wzmacniana stale i coraz bardziej doświadczona kadra techniczna wzmocni kontrolę nad konserwacją maszyn. Uporządkowane normy eksploatacyjne ułatwią śledzenie za wykorzystaniem traktorów i maszyn w różnych warunkach.

Kierownictwo poszczególnych POM wykorzystywała niewątpliwie wszystkie wspomniane elementy, które pozwolą w znacznym stopniu usprawnić gospodarkę remontową, ale pamiętać należy, że jest to tylko jedna, techniczna strona zagadnienia, druga, niemniej ważna, którą stanowi związana z remontami gospodarka materiałowa i finansowa, wymaga również wiele uwagi i troski całych załóg pomowskich w walce o maksymalną obniżkę kosztów własnych remontów.

Księgowość POM nie wyprowadza kosztów remontu poszczególnych maszyn pomimo, że plan zakłada limit kosztu na remont każdej maszyny w zależności od kategorii remontu. W ten sposób, części zamienne i materiały, które są zużyte bezpośrednio jak np. koks i węgiel kuzienny i opałowy, produkty naftowe na mycie części i inne obciążają remonty w ogóle. Podobnie rzecz się ma z robocizną, płace robotników warsztatowych za wykonanie konkretnego remontu oraz płaca za urlop obciąża w sumie koszty remontów, a płace np. kierownika warsztatu nie obciążają remontów w ogóle, tylko administrację, pomimo, że w planie wszystkie te elementy są szczegółowo wykazane i rozbite na elementy kosztów. Utrudnia to walkę o obniżkę kosztów.

I wreszcie kilka słów o organizowaniu kontroli jakości remontów. W warunkach POM, pełną odpowiedzialność za jakość remontów winni ponosić przede wszystkim: mechanik kontroler, wprowadzony do POM na podstawie marcowej Uchwały Rządu, oraz mechanik rejonowy, który winien przede wszystkim opiekować się sprzętem swego rejonu zarówno w polu jak i w warsztacie, nie mówiąc już o brygadzystach.

CZY ZALESIAĆ WSZYSTKIE NAJLEPSZE GRUNTY ORNE?

R. MANTEUFFEL, T. RYCHLIK

W numerze 10/54 Gospodarki Planowej prof. M. Strzemiński poruszył bardzo istotne zagadnienie: Czy należy przywrócić lasom najlepsze grunty obecnie będące w użytkowaniu rolniczym, czy też nie? Ponieważ niejako sprowokował Instytut Ekonomiki Rolnej do zabrania głosu w tej sprawie, czynimy to jako pracownicy tego Instytutu, zastrzegając się, że wyrażona przez nas opinia jest naszą osobistą, a nie oficjalną opinią kierownictwa Instytutu.

Rozumowanie prof. Strzemińskiego jest niezwykle sugestywne, logiczne i zgadzamy się z nim w wielu zasadniczo punktach. Czy jednak wniosek ostateczny jest również słuszny, o tym chcielibyśmy podyskutować. Prof. Strzemiński stawia w artykule tezę — gleby najlepsze należy bezwarunkowo (i chyba jak najprędzej) zalesić.

Uzasadnia się tezę przede wszystkim efektywnością nakładów pracy żywej, efektywnością nawożenia mineralnego i efektywnością mechanizacji na różnych typach gleb.

Autor wysuwa bardzo słuszną opinię, że „bezliczbowego materiału obserwacyjnego nie można lekceważyć“ — dobrze jest chyba jednak zestawiać go z materiałem liczbowym. Pomimo, że nasz liczbowy materiał obserwacyjny, zbierany dla zupełnie innych celów, grzeszy również brakiem precyzji, można go jednak prawdopodobnie wykorzystać dla ilustracji też profesora Strzemińskiego.

Jeden z głównych argumentów autora sprowadza się do stwierdzenia, że zwiększenie nakładów pracy żywej na glebach mocniejszych zwiększa efektywność tych gleb, należy więc przenieść siłę roboczą z gleb najlepszych na cięższe.

Jako ogólną ilustrację tezy o wpływie zwiększenia efektywności gospodarstw wraz ze wzrostem nakładów pracy żywej, przytaczamy liczby z 19 gospodarstw PGR na glebach lekkich za rok 1953.

Tabl. 1

Ilość gospodarstw	Założa na 100 ha	Masa towarowa		Wydajność pracy i rob. w roku w zł	Wskaźnik względnej wysokości kosztów.
		w zł/ha	w zł/rob.		
4	5,3	287	5400	10675	272
4	7,9	505	6400	10638	288
4	9,4	567	6000	11237	248
4	12,3	940	7600	13108	231
3	15,3	852	5700	9957	306

Wskaźnik względnej wysokości kosztów mówi o stopniu rentowności produkcji. Jest to procentowy stosunek nakładu produkcyjnego do wartości produkcji. Im wskaźnik jest niższy, tym produkcja jest bardziej opłacalna, lub mniej deficytowa.

W pierwszych czterech klasach wskaźnik na ogół spada (poza małym wahaniem w klasie drugiej). Zatem opłacalność produkcji do klasy czwartej włącznie wzrasta. Również i inne wskaźniki ekonomiczne wzrastają w podobny sposób. Jest też rzeczą godną uwagi, że masa towarowa na 1 robotnika również wzrasta.

W klasie 5 następuje jednak pogorszenie wszystkich wskaźników — niepotrzebny robotnik obniża efekty gospodarstwa.

Ale jeśli te gospodarstwa podzielić na położone na najlepszych i na lekkich glebach, pokaże się, że efekt nie zmienia się tak bardzo. Zarówno jedne, jak i drugie gleby odpowiadają wzrostem efektywności za zwiększenie nakładów pracy żywej. Z liczb naszych można jednak wyczytać, że absolutna wielkość poszczególnych wskaźników — masa towarowa na ha i na robotnika, wydajność pracy i wynik finansowy jest na glebach najlepszych — mniejsza.

Tabl. 2

a) 8 gospodarstw na glebach najlepszych r. 1953

Ilość gospodarstw	Założa na 100 ha	Masa towarowa		Wydajność pracy w zł	Wskaźnik względnej wysokości kosztów
		zł/ha	zł/rob.		
4	7,0	252	3409	7420	377
4	12,9	874	6909	12343	275
średnio:	10,0	563	5189	9887	325

b) 11 gospodarstw na glebach lekkich r. 1953

4	6,4	444	6860	12230	238
4	9,4	696	7494	12702	210
3	14,6	896	6139	11239	230
średnio:	9,7	659	6893	12131	226

Również w miarę wzrostu intensywności nawożenia wynik finansowy (opłacalność) się poprawia. Na poparcie tego możemy przytoczyć liczby z 10 zespołów PGR również na glebach lekkich za rok 1952.

Tabl. 3

Ilość zespołów	Wskaźnik bonitacji gleby	Koszt nawożenia pomocniczego w zł na 100 ha	Wskaźnik wzgl. wysok. kosztów
3	1,19	4.135	210,2
3	1,18	5.119	209,5
4	1,17	8.524	179,2

Gleby były właściwie we wszystkich grupach — praktycznie biorąc — identyczne (wskaźnik bonitacji: 1,0 gleby słabe, 2,0 gleby średnie, 3,0 gleby dobre).

Nie mamy jednak niestety liczb dotyczących porównywalnych z tymi zespołami zespołów na glebach ciężkich — oprócz więc podstawowego stwierdzenia, że wraz z intensyfikacją

nawożenia mineralnego rośnie opłacalność produkcji, nie możemy stwierdzić czy na glebach mocnych efekty byłyby znacznie wyższe niż na lekkich. Przy tej sposobności musimy wyjaśnić, że dla celów organizacyjnych i badań ekonomicznych ocena gleboznawcza szczegółowa według klasyfikacji gleboznawczej jest ciągle jeszcze mało przydatna. Z konieczności posługiwać się musimy klasyfikacją urzędową (klasy I — VI), a nawet nieraz ze względu na brak w wielu gospodarstwach tej klasyfikacji — jeszcze prostszą: gleby dobre, średnie i słabe.

I wreszcie liczby dla ilustracji twierdzenia, że gleby lekkie są znacznie mniej wydajne od mocniejszych.

O wydajności gleb najłżejszych i lekkich mówiliśmy już wyżej. Obydwa rodzaje gleb reagują dodatnio na zwiększenie ilości pracy żywej, pogłowia zwierząt gospodarskich itp. Wyniki jednakże gleb najłżejszych — a już szczególnie wyniki finansowe — są znacznie gorsze niż gleb lekkich.

Poniżej podajemy również i inne liczby porównujące gleby mocniejsze i lekkie, dla gospodarstw o różnym stopniu zagospodarowania i intensywności w 1948/49 r. i w 1952 roku.

Tabl. 4

Wyniki 20 gospodarstw państwowych za rok 1948/49

Ilość gospodarstw	bonitacja gleby	masa towarowa na 1 robotnika w przelicz. na obecne złote
10	1,3 — 1,90 (gosp. na gl. lżejszej)	2.528
10	2,0 — 2,80 (gosp. na gl. moc.)	5.638

Masa towarowa liczona na 1 robotnika była na glebach mocniejszych przeszło dwa razy wyższa od masy towarowej na glebach lżejszych. A masa towarowa, to przecież podstawowy wskaźnik efektywności, działalności produkcyjnej przedsiębiorstwa.

Podobne liczby otrzymaliśmy z analizy 33 gospodarstw przodujących PGR z okręgu Poznań, Bydgoszcz, Wrocław i Szczecin za rok 1952.

Tabl. 5

Dane z 4 okręgów PGR za rok 1952

Ilość gospodarstw	Wskaźnik bonitacji gleby średnio	Ilość robot. na 100 ha	Masa towarowa na 1 robotnika zł
17	2,24 (1,96 — 2,85)	14,8	9615
16	(gleby mocniejsze) 1,56 (1,08 — 1,94)	11,2	7494

A więc na glebach mocniejszych masa towarowa na 1 robotnika jest znacznie wyższa. Innymi słowy praca robotnika na takich glebach jest znacznie efektywniejsza.

Dodatkowym przy tym argumentem jest fakt, że spośród 33 gospodarstw przodujących, ani jedno nie leżało w całości na glebach najłżejszych, ani nie posiadało większej ilości tych gleb.

Dla zbadania jak brak robotników na glebach mocniejszych odbija się na wynikach gospodarowania zrobiliśmy kalkulację, co prawda kameralną, opartą jednak o nasze doświadczenia z praktyki PGR.

Gdy braknie robotników na glebach mocniejszych, część prac wymaganych przez poprawną agrotechnikę jest nie wykonywana. Odbija się to w plonach i na koszcie jednostkowym artykułów w ten sposób, że koszt ten nadmiernie rośnie.

Kalkulację tę przerobiliśmy na przykładzie buraka cukrowego na glebach mocnych. Przy zastosowaniu pełnej agrotechniki przewidzianej przez normatyw pracy i siły pociągowej na ha w objaśnieniach do planu gospodarczo-finansowego PGR na rok 1953 przewidywaliśmy plon 300 q z ha. Założyliśmy, że szereg prac nie zostało wykonanych ze względu na brak robocizny i wówczas plon spadł do połowy. Przy dostatecznej ilości robotnika koszt własny jednostkowy produkcji rolniczej jest niższy.

Tabl. 6

Kalkulacja kosztu własnego 1 q buraków przy pełnej i ograniczonej agrotechnice

	Nakłady na 1 ha buraków cukrowych	
	przy dostatecznej ilości robotników	przy braku robotników
Roboczegodzin	783	366
Koniegodzin	308	181
Ha orki średniej	3,39	1,98
Nakłady		
produkcyjne na ha	zł 7826	4982
wartość liści	zł 420	210
nakłady		
produkcyjne netto	zł 7406	4772
plon q z ha	zł 300	150
koszt własny 1 q buraków	zł 24,69	31,81

Ogólnie więc biorąc zgodni bylibyśmy z prof. Strzemińskim co do jego podstawowych tez szczegółowych. Trudniej byłoby się zgodzić z jego tezą ogólną, z wnioskiem jaki wyciąga ze swego rozumowania. Wniosek ten jest naszym zdaniem nazbyt pryncypialny, nazbyt kategoryczny, gdy rzeczywistość nie jest tak kategoryczna. Na efektywność gospodarowania na danej glebie, na kierunek jej użytkowania wpływa nie tylko sama jakość tej gleby, ale z pewnością i wiele innych czynników. Liczby przytoczone w pierwszej z tabellek mówią między innymi, że im większa załoga — tym masa towarowa przypadająca na jednego robotnika jest większa; czy jednak zawsze tak jest?

Otóż w rzeczywistości nie zawsze tak bywa.

Tabl. 7

Dane dotyczące gospodarstw PGR w dwóch Okręgach za rok 1952

Okręg	Ilość gospod.	Wskaźnik bonit. gleby	Ilość rob. na 100 ha	Masa towarowa na 1 robotn. zł
Bydgoszcz	4	2,46	16,7	8419
	4	1,59	9,8	7194
Wrocław	4	1,84	13,9	9089
	4	1,76	11,1	10805

Otóż w okręgu Bydgoskim w gospodarstwach o większej ilości robotników na 100 ha wielkość masy towarowej na 1 robotnika była większa niż w gospodarstwach o mniejszej załodze na 100 ha. Na osłabienie tego wniosku musimy jednak stwierdzić, że gospodarstwa o większej ilości robotników na 100 ha położone były na znacznie lepszych glebach.

Natomiast w okręgu Wrocławskim — przeciwnie — gospodarstwa o większej załodze na 100 ha miały mniejszą masę towarową na 1 robotnika. One zresztą też położone były na lepszej glebie niż gospodarstwa o mniejszej załodze na 100 ha, choć różnica ta nie była tak duża, jak w okręgu Bydgoskim. A więc życie spowodowało inny obraz niżby się oczekiwało. I dlatego my jesteśmy mniej kategoryczni. Poza glebami, poza którymi prof. Strzemiński zdaje się nie już nie spostrzegać, staramy się dostrzegać jeszcze inne rzeczy.

Nie ulega również i naszym zdaniem wątpliwości, że produkcja by wzrosła wtedy, gdyby ludzi siedzących dotychczas na glebach najślabszych przesiedlić na gleby mocne, gleby wdzięczne za uprawę, gleby na których 1 człowiek da większą masę towarową niż dawał dotychczas na glebach najłżejszych. Ale czy człowiek to to samo co traktor: ładujemy go na platformę kolejową i po prostu przewożymy z gleb lekkich na gleby mocne? Czy jeśli zalesimy niektóre gleby najłżejsze na których siedzą ludzie, to ci sami ludzie przejadą na gleby najcięższe i będą dawali państwu większą masę towarową niż dawali dotychczas? — Otóż zapewne tylko nieznaczny procent tak zrobi. Nie pomogą wszelkie udogodnienia i zachęty: część (jaka nie wiemy) znajdzie się z pewnością w innym zawodzie niż rolniczy. Czy wobec tego po takiej „reorganizacji” ogólna ilość masy towarowej w kraju wzrośnie, czy też nie? — Nie mamy na to odpowiedzi, w każdym razie stawiamy tę sprawę pod znakiem zapytania.

Każdy kawałek ziemi użytkowej musi produkować i może produkować. Ale powstaje pytanie jaką formę produkcji ma dawać? — Leśną, czy rolniczą? Jak odpowiedzieć na to pytanie? Czy można w jakiś sposób efekt jaki daje las i jaki daje pole snrowadzić do formy porównywalnej?

Obawiamy się, że nie. W produkcji rolnej i leśnej jest zupełnie inny cykl produkcyjny. W rolnictwie w produkcji roślinnej (poza roślinami wieloletnimi) trwa on najwyżej rok, w produkcji zwierzęcej od dnia do kilku lat. W produkcji leśnej, dla produkcji podstawowej około 100 lat. Kalkulacja będzie w danym przypadku zawodna i nie wiadomo jak ją robić. Można tu jedynie mówić o „efektywności” w znaczeniu szerokim, gdy bierzemy pod uwagę rozmaite efekty często nie dające się wymierzyć liczbą, a w każdym razie nie dające się w sposób bezpośredni — matematyczny ze sobą porównać.

Czy jednak można odpowiedzieć na pytanie: zalesiać, czy nie zalesiać? — Można, i odpowiedź jest naszym zdaniem bezsporną. Za-

lesiać — trzeba, trzeba zalesiać dlatego, że lasów w Polsce jest za mało.

Teraz kilka liczb na poparcie tego twierdzenia.

W Polsce według liczb, które udało się nam znaleźć, było ostatnio pod lasem 7.105.424 ha gruntów, w tym we władaniu państwa 5.964.163 ha. Stanowi to około 22% ogólnej powierzchni naszego kraju. Czy to jest dużo, czy mało? Odpowiedzieć na to można chyba jedynie przez porównanie ze stanem leśistości innych krajów. A więc mniej lasów od Polski w Europie mają tylko Węgry, a mianowicie: 13,4%. W Polsce na jednego mieszkańca przypada 0,27 ha powierzchni pod lasem, na Węgrzech 0,14 ha. Warunki geograficzne Węgier nie są jednak dostatecznie porównywalne z Polskimi. Można by więc nawet zaryzykować twierdzenie, że w stosunku do swych możliwości i potrzeb Polska jest najmniej leśistym krajem w Europie. A więc zalesiać trzeba.

Teraz inne pytanie. Ile zalesić i gdzie zalesić? Na to możemy z całą pewnością stwierdzić jedno: na pewno nie byle gdzie. Tam, gdzie tego wymagają względy poprawy klimatu, a w granicach tych rejonów tam, gdzie to przyniesie najmniej szkody rolnictwu przez odjęcie z użytkowania rolniczego lepszych gleb, a więc na glebach najłżejszych.

Z tego wynika zatem następujący pewnik: tereny leśne muszą być racjonalnie zrejonizowane. W rejonizacji oprócz innych względów trzeba wziąć pod uwagę lokalizację gleb najłżejszych. Jak wobec tego wygląda rozkład powierzchni pod lasem w naszym kraju?

Najmniej leśistymi województwami są województwa: warszawskie 15,87% powierzchni pod lasem oraz łódzkie — 16,06% powierzchni pod lasem. Natomiast najbardziej leśistymi województwami są:

Nazwa województwa	Procent powierzchni pod lasem
zielonogórskie	— 37,40
stalinogrodzkie	— 28,26
koszalińskie	— 27,00
rzeszowskie	— 26,76

Jeśli chodzi o mniejszy region, to najbardziej leśistą jest Ziemia Lubuska posiadająca 41% powierzchni pod lasem.

Nieco inaczej przedstawia się wielkość powierzchni pod lasem w przeliczeniu na jednego mieszkańca, ze względu na różną gęstość zaludnienia. Otóż najwięcej na jednego mieszkańca powierzchni leśnej przypada w woj. zielonogórskim, mianowicie 0,93 ha, natomiast najmniej w woj. stalinogrodzkim, tj. 0,09 ha.

Widzimy więc, że rozpiętość stopnia zalesienia jest bardzo duża od 15,87 do 37,40% (względnie 41,0 procent). O rozpiętości powierzchni lasu na mieszkańca już powiedzieliśmy przed chwilą.

Czy to rozmieszczenie lasów (nie mówiąc już o bezwzględnej ilości hektarów pod lasem) jest właściwe? Zapewne — nie. Wynikło

ono w przeważającym stopniu z ukształtowania powierzchni skorupy ziemskiej w naszym kraju, w drugiej kolejności z warunków ekonomicznych i politycznych, w jakich się znajdowały poszczególne dzelnice naszego kraju w ubiegłych wiekach i w ostatnich dziesięcioleciach.

Lasy są przeważnie w górach i w miejscowościach bądź odległych od dróg komunikacyjnych, bądź w rejonach o stosunkowo słabym zaludnieniu. W pewnym stopniu — choć nie jest to regułą — położone są one na glebach lżejszych bądź bardzo lekkich. A gdzie lasy powinny się znajdować? Zależy od roli jaką mają spełniać.

Jeśli chodzi o produkcję drewna — mogłyby być w zasadzie wszędzie. To jest oczywiście niemożliwe, bo ziemia potrzebna jest jeszcze na inne cele, przede wszystkim poza miejscem na takie czy inne budynki i drogi komunikacyjne — dla produkcji artykułów rolniczych.

Jeśli chodzi o względy klimatyczne — tu musieliby zabrać głos klimatolodzy. Ogólnie można by powiedzieć, że na pewno na wododziałach, w pobliżu brzegów rzek, w miejscach takich, gdzie muszą one łamać siłę wiatru, w pobliżu większych skupisk ludności, no i zapewne jeszcze w wielu innych miejscach.

Jeśli chodzi o względy rolnicze, to wydaje się nam, że lasy powinny być wszędzie tam, gdzie ich istnienie spowoduje, mimo zajęcia części powierzchni użytków, wzrost produkcji rolniczej na skutek zwiększenia plonów z hektara.

Dochodzą tu jeszcze inne względy, jak na przykład, względy obronności kraju, względy krajobrazowe etc.

Z tego cośmy powiedzieli, że konieczna jest rejonizacja lasów w skali całego kraju, na skutek przeprowadzenia takiej rejonizacji może się na przykład okazać, że w skali 100 lat lasy będą musiały zniknąć z niektórych gruntów, zajętych dotychczas przez las, a pojawić się na gruntach użytkowanych dotychczas rolniczo. Są to jednak plany perspektywiczne, do sporządzania których dotychczas, o ile nam wiadomo, brak jeszcze danych. Muszą się tym zająć (a zapewne tym się już zajmują) leśnicy i klimatolodzy, łącznie z rolnikami i leśnikami. Również ekonomiści powinni mieć tu możliwość przedstawienia swych postulatów.

Sprawa wydaje się więc prosta. Czy jednak istotnie jest tak? Czy nie ma takich gruntów, których byśmy nie uważali za wskazane zalesić z wymienionych już względów, a które należałoby zalesić z punktu widzenia rolniczego? Twierdzimy, że są takie grunty i dlatego przytaczamy w tabeli obok nieco danych.

Co mówi nam tablica 8. Widzimy, że w gospodarstwach tych położonych na glebach najlżejszych przy procencie trwałych użytków zielonych 0—10 praktycznie biorąc nie było w ogóle produkcji. Produkcja globalna 409 zł

Tabl. 8

Współzależność między strukturą użytków rolnych a wskaźnikami efektywności na przykładzie 9 gospodarstw PGR r. 1953 na glebach najlżejszych (wsk. bonit. gleby 1,0—1,1)

Procent zielonych użytków	Ilość gospodarstw	Produkcja globalna zł	Masa towarowa zł	Wydajność pracy zł	Wskaźn. według wysokości kosztów
0 - 10	3	409 100	196 100	7.266 100	381
10 - 30	3	1.056 233	598 305	9.102 125	329
powyż. 30	3	1.164 284	856 437	9.345 129	351
	9	888 217	550 281	8.571 118	354

na ha, masa towarowa na ha 169 zł. Przy większym procencie zielonych użytków, a więc średnio powyżej 10 — 15% wielkość produkcji nagle wzrasta. To samo dotyczy i masy towarowej. Jaki stąd wniosek? Otóż z tego wynika, że gdy gospodarstwo jest położone na glebach najlżejszych, to istnieje racja bytu prowadzić tam gospodarkę, o ile w gospodarstwie jest pewna ilość (nie za mała) zielonych użytków. Potem produkcja utrzymuje się już na dosyć jednakowym poziomie, zresztą na poziomie nawet zadowalającym (oczywiście w pojęciu względnym w stosunku do poziomu produkcji na innych glebach).

Odwrotnie — jeśli przy jakimś kompleksie gleb najlżejszym nie ma przynajmniej 10 procent (nie należy oczywiście rozumieć tego procentu w sposób sztywny) trwałych zielonych użytków, to nie opłaca się na takim kompleksie gospodarka rolna i należy taki kompleks zaleścić.

To cośmy powiedzieli dotyczy gleb najlżejszych, jednak na tyle mocnych, że możliwa jest tam gospodarka bez stałego przyorowania zielonych nawozów sianych na plon główny.

Czy słuszne byłoby jednak w warunkach obecnych prowadzić gospodarkę rolą na glebach, które wymagają raz na rok, a nawet raz na dwa lata przyorania pełnego plonu rocznego jako nawozu zielonego? Konieczność ta może powstać w dwóch przypadkach. Jeden — to gleby tak lekkie, że nawożenie obornikiem jest mało skuteczne ze względu na bardzo szybką mineralizację obornika i wypłukiwanie rozpuszczalnych składników pokarmowych. Drugi przypadek — to gleby nawet nieco mocniejsze, ale istnieje tak duża odległość od miejsca postoju zwierząt gospodarskich produkujących obornik, że dowóz jego jest zbyt kosztowny, a więc nieopłacalny.

Przytoczymy znowu trochę liczb, na których oprzemy nasze dalsze wnioski.

1. W jakim stopniu przyoranie nawozu zielonego podnosi nakład na 1 hektar następujących po tej roślinie innych upraw? Zakładamy, że koszt ten (w naszym obliczeniu 752 zł) rozłoży się na dwa następne lata w stosunku: 67% do 33%. Jeśli założymy, że na przyoranym łubinie będzie siane żyto, to nakład na 1 ha żyta podniesie się w roku I-szym o 36% a w roku II-im o 18%.

2. Jak się będzie miał koszt własny produkcji 1 q żyta na glebie najslabszej w płodozmianie: łubin na przyoranie, żyto, żyto — do kosztu własnego żyta na glebie mocniejszej (choć też słabej), na której stosowane jest nawożenie obornikiem?

Koszt 1 q żyta we wspomnianej trójpółwie	zł 155,0
Koszt 1 q żyta w „normalnym” płodozmianie	zł 101,0
Różnica	zł 54,0

A więc produkcja żyta na glebie najslabszej jest o 54% droższa od produkcji żyta na glebie słabej.

Przytoczone liczby, oparte zresztą na kalkulacji kameralnej, wykazują, jak duże są koszty produkcji na glebach najlżejszych. Koszty te są tak duże, że stawiają pod znakiem zapytania słusność wciągania do użytkowania rolniczego tych gleb.

A jak przedstawia się sprawa możliwości transportowania obornika? Przytoczymy tu liczby ilustrujące ten koszt.

Tabl. 9

Koszty transportu 1 tony obornika na 1 kilometr złotych (obliczenia dokonał mgr inż. E. Jeleński) w PGR¹⁾

	kołmi	ciągnikiem	samochod.
teren równy			
rodzaj nawierzchni:			
szosa	0,54	0,70	0,39
bruk	0,54	0,70	0,39
droga polna	0,84	1,27	—
teren falisty			
rodzaj nawierzchni:			
szosa	0,69	0,89	0,62
bruk	0,69	0,89	0,62
droga polna	1,06	1,64	—

¹⁾ Przy doliczaniu kosztów przyjęto za podstawę system płac obowiązujący w PGR w 1952 r.

Liczbę tę dotyczącą kosztu transportu przy pełnym załadunku środka transportowego w danych warunkach, lecz bez kosztu załadowania i wyładowania.

A więc, na przykład, koszt przewiezienia 30 ton obornika potrzebnego na wynawożenie 1 ha roli na 10 km wyniosłoby na terenie równym kołmi drogą polną 252 zł, zaś na odległość 1 km — 25 złotych. Zwiększenie odległości o 9 km zwiększyłoby koszt transportu o 227 zł. W terenie falistym różnica ta wyniosłaby 284 zł.

Z tych liczb wynika wniosek, że koszt transportu obornika na znaczniejsze odległości nie może się opłacić, a więc tam, gdzie nie ma obornika na miejscu, należałoby raczej z nawożenia obornika zrezygnować. Jeśli jednak koszt stałego nawożenia zielonym nawozem również jest wysoki, wynikałby stąd wniosek, że nie jest słuszne stałe użytkowanie rolnicze małych kawałków gleb lekkich zbytnio oddalonych od ośrodków gospodarczych, o ile są one zbyt małe na to, aby na miejscu postawić inwentarz żywy.

Reasumując to cośmy powiedzieli o ewentualnym zalesianiu gruntów użytkowanych rolniczo, co do których nie ma konieczności zalesiania ze względów klimatycznych lub produkcji drewna:

1. Należy zalesiać gleby najlżejsze (orientacyjnie klasa VI-a) o ile w danej jednostce gospodarczej nie ma przynajmniej 10 — 15 procent trwałych zielonych użytków o zadowalającej wydajności.

2. Należy zalesiać gleby najlżejsze i lekkie znajdujące się w małych kompleksach nie pozwalających na umieszczenie na miejscu inwentarza żywego.

Wracając do zagadnienia bardziej ogólnego, wydaje się nam, że przy odpowiedzi na pytanie: zalesiać czy też nie zalesiać — nie można być zbyt kategorię. Należy brać pod uwagę cały kompleks względów przemawiających za takim lub innym użytkowaniem konkretnego obszaru gruntów lekkich i najlżejszych.

Z radzieckich doświadczeń gospodarczych

Z PROBLEMATYKI WALKI O OBNIŻKĘ KOSZTÓW WŁASNYCH PRODUKCJI W ZSRR

„W bieżącym roku państwowy plan gospodarczy ZSRR przewiduje obniżenie kosztów własnych produkcji o 4,4%, co zobowiązuje kierowników jednostek gospodarczych do wzmoczenia kontroli systemu oszczędności, obniżki nakładów na produkcję i polepszenia rentowności zakładów” — stwierdza redakcja „Pianowoje Choziajstwo” w artykule wstępnym zamieszczonym w numerze 3-1954 r. Uwzględniając poziom osiągnięty dotychczas w ZSRR zadanie obniżenia kosztów jest poważne. Nic też dziwnego, że radzieccy ekonomiści dużo uwagi poświęcają problematyce kosztów własnych, czego wyrazem są m.in. liczne artykuły na ten temat

zamieszczane ostatnio we wszystkich czasopismach radzieckich.

Wnioski autorów artykułów zamieszczonych w pismach ogólno-ekonomicznych i politycznych idą przede wszystkim w kierunku wykazania związku zachodzącego pomiędzy poziomem pracy technicznej a wskaźnikami ekonomicznymi, w kierunku pokazania wpływu poziomu kosztów własnych na dalszy rozwój gospodarki narodowej i wzrost dobrobytu ludności, podkreślenia znaczenia obniżki kosztów własnych dla realizacji aktualnych zadań radzieckiej gospodarki narodowej w dziedzinie rozwoju rolnictwa i przemysłu produkującego artykuły powszechnie

nej konsumpcji. Autorzy radzieccy konkretnie wskazują sposoby osiągania obniżki kosztów własnych produkcji.

Zagadnienie obniżki kosztów własnych produkcji rolniczej rozpatrują autorzy radzieccy ze stanowiska uchwał plenów Komitetu Centralnego KPZR z września (1953 r.), przełomu lutego i marca oraz lipca (1954 r.), które ustaliły środki dalszego rozwoju rolnictwa radzieckiego. Analizując poziom kosztów własnych w rolnictwie radzieckim, ekonomiści radzieccy ustalają przyczyny zbyt wysokiego poziomu tych kosztów oraz poszukują środków umożliwiających obniżenie kosztów własnych produkcji rolniczej.

Problematykę kosztów własnych produkcji w sowchozach rozważa m.in. I. Nowikow w artykule zamieszczonym w ostatnim (9) numerze „Woprosow Ekonomiki”. Wychodząc z założenia, że koszty własne produkcji w sowchozach są jeszcze za wysokie (szczególnie w sowchozach pasa nieczarnoziemnego, w sowchozach zjednoczeń Kemerowskiego i Saratowskiego) Nowikow uważa, że podstawową przyczyną tego stanu rzeczy jest zbyt niski poziom plonu, straty powstające w toku zbiorów plonu i inne straty. W szeregu gospodarstw niski jest poziom wykorzystania posiadanych środków technicznych i materiałów, siły roboczej, niski jest poziom prac agrotechnicznych.

„Najważniejszym brakiem planowania... jest dopuszczenie w sowchozach do znacznego zmniejszenia powierzchni produkcyjnej uprawy zbóż. Znaczną część gruntów ornych wzięto pod uprawę traw wieloletnich, dających niski plon, a to hamuje rozwój produkcji zbóż i stworzenie dostatecznej bazy paszowej dla hodowli.

Znaczne przestrzenie najurodzajniejszych ziem, znajdujących się w rozporządzeniu zakładów hodowli koni, nie wykorzystywano dla zasiewów zbóż“.

Metoda planowania pogłowia bydła i produkcji globalnej, przy której nie obliczano wskaźników w stosunku do 100 ha gruntów ornych utrudniała lepsze wykorzystanie istniejących warunków wzrostu produkcji i nie stanowiła bodźca do podciągania sowchozów słabych do poziomu przodujących. Koszt własny produkcji sowchozowej planuje się nie drogą obliczania nakładów produkcyjnych, podobnie jak w przemyśle, lecz drogą przeliczania kosztów jednostki produkcji jedynie w odniesieniu do podstawowych rodzajów produkcji (jednego cetnara zboża, mleka, mięsa wołowego i wieprzowego). Planowanie kosztów własnych przy którym koszt własny jednostki produkcji nie jest powiązany z innymi wskaźnikami planu bezpośrednio oddziałującymi na kształtowanie się kosztu (fundusz płac, nakłady na paszę itp.) nie zabezpiecza od powstawania dysproporcji i nie obejmuje wszystkich dziedzin produkcji sowchozów.

W zespole środków skierowanych na poprawienie wskaźników ekonomicznych, jednym z najważniejszych jest zmiana systemu dotacji dla sowchozów i wprowadzenie nowych cen płaconych za dostawy produkcji kołchozowej. W przeszłości kołchozom przyznawano dotacje

z budżetu państwowego na pokrycie różnicy pomiędzy planowanym kosztem własnym produkcji oddawanej państwu a jej ceną realizacyjną (państwową ceną skupu). Stan taki już w latach 1935 — 1937 same sowchozy uznały za niesłuszny. Jednakże na drodze do jego likwidacji stały dwie przeszkody: 1) niskie w porównaniu z planowanym kosztem własnym produkcji sowchozów ceny skupu, 2) poważne wydatki ponoszone wtedy przez sowchozy na dowóz produkcji do państwowych punktów odbioru dostaw.

Zmiana nastąpiła w 1940 r., od kiedy to dostawy sowchozów zaczęto opłacać na podstawie najwyższych cen skupu, które były przeciętnie o 40% wyższe od cen dotychczasowych za dostawy. Poza tym od roku 1938 — 39 wydatki na dowóz produkcji hodowlanej do punktów odbioru dostaw zaczęły ponosić organizacje skupu; koszty dowozu zboża do punktów skupu ponoszą organizacje skupu od 1940 r. W ten sposób wszystkie sowchozy uzyskały jednakowe warunki.

W okresie wojny najwyższe ceny skupu znacznie odbiegły od poziomu kosztów własnych, wzrosły więc i dotacje; wzrosły one też w związku ze wzrostem (od 1946 r.) płac robotników sowchozów oraz wzrostem cen hurtowych (od 1949 r.) nawozów sztucznych, pasz treściwych, części zamiennych i in. materiałów. Z kolei (od 1948 r.) wprowadzono planową akumulację od planowanej produkcji nierentownej, wypłacaną sowchozom z budżetu razem z dotacją państwową.

Dzięki tym posunięciom od r. 1948 dotacje państwowe dla sowchozów stały się nie tylko zasadniczym czynnikiem pokrycia nakładów produkcyjnych, lecz również jednym z czynników tworzenia akumulacji w sowchozach. Istnienie dotacji państwowych nie tylko nie mobilizowało robotników sowchozów do walki o obniżkę kosztów własnych i wzrost wydajności pracy, lecz również skłaniało do zawyżania planowanego kosztu własnego, aby otrzymać większą dotację od państwa, nie pobudzało więc sowchozów do stałej walki o polepszenie pracy.

Najważniejszym brakiem systemu dotacji państwowych było to, że wyniki działalności sowchozów przy tym systemie obliczano wychodząc z indywidualnego planowanego kosztu własnego ustalanego raz do roku dla każdego sowchozu. W ten sposób sowchozy znajdujące się w jednakowych warunkach przyrodniczo-ekonomicznych, otrzymywały różne zadania na odcinku kosztów własnych produkcji, z tym że sowchozy przodujące były w gorszych warunkach w porównaniu z sowchozami osiagającymi słabsze wskaźniki produkcji rolnej i hodowlanej oraz wykazującymi wyższy poziom kosztów produkcji. Brakiem systemu dotacji było również to, że za produkcję różnej jakości sowchozy otrzymywały jednakowe normy opłat. Osłabiało to walkę o jakość produkcji.

W dążeniu do obniżenia kosztów własnych produkcji w sowchozach od 1 stycznia 1952 r. wyłączono z planowanego kosztu własnego produkcji tę część płac, która przewidziana była na pokrycie wydatków w zakresie gospodarki

komunalno-mieszkaniowej; obniżono także ceny na paszę treściwą zużywaną w sowchozach, na nawozy sztuczne, chemiczne środki ochronne i inne materiały. Przyznano również sowchozom ulgowe taryfy kolejowe i żeglugowe na przewóz nawozów sztucznych, zwalniając poza tym sowchozy od opłaty podatku obrotowego od realizacji produkcji. Podjęte środki doprowadziły do poważnego obniżenia kosztów własnych produkcji w sowchozach: w 1952 r. w odniesieniu do produkcji zboża o 19,8%, mleka o 7% i mięsa wieprzowego o 11,3%.

Zadania sowchozów na odcinku obniżenia kosztów własnych w okresie najbliższych 2 lat są poważne (15% w stosunku do 1952 r.), w związku z czym musi nastąpić wzrost plonów wszystkich upraw poprzez jak najpełniejsze i prawidłowe wykorzystanie posiadanych gruntów ornych, przejście wszystkich sowchozów na dokonywanie siewu jedynie materiałem selekcyjnym, polepszenie pielęgnacji upraw, szersze stosowanie nowoczesnej agrotechniki, nawozów sztucznych i miejscowych, terminowe wykonywanie prac rolnych i likwidację strat przy dokonywaniu zbiorów. Jednym z ważnych czynników polepszenia rentowności sowchozów jest jak najpełniejsze wykorzystanie posiadanego sprzętu technicznego.

W odniesieniu do obniżenia kosztów własnych produkcji hodowlanej w sowchozach zwraca się przede wszystkim uwagę na wykonanie ustalonych zadań w dziedzinie wzrostu pogłowia wszystkich rodzajów bydła, zwiększenia jego produktywności i wypełnienia zadań na odcinku dostaw produktów hodowlanych. Realizacja tych zadań wymaga usprawnienia gospodarki reprodukcyjnej w sowchozach i ochrony posiadanego stada ze szczególnym uwzględnieniem młodzieży, znacznego usprawnienia gospodarki zarodowej, szybszego zwiększenia pogłowia krów wraz ze wzrostem ich mleczności, polepszenia tuczu świń i innych zwierząt hodowlanych.

W toku realizacji tych zadań muszą nastąpić zmiany na lepsze w gospodarce paszowej, w której sowchozy powinny zwrócić szczególną uwagę na dokonywanie zasiewów tych roślin paszowych, które w danych warunkach zapewniają uzyskanie jak największej ilości jednostek paszowych z hektara przy jak najniższym koszcie własnym. Nowikow podkreśla między innymi konieczność zwiększenia produkcji ziemniaków pastewnych, stanowiących cenną paszę, przy której pomocy w krótkim okresie czasu można zwiększyć mleczność krów, tucz świń i drobiu. Poza tym zwraca uwagę na konieczność zwiększenia zasiewów buraków cukrowych, marchwi pastewnej i kapusty, roślin basztanowych, bulw i innych wartościowych roślin paszowych nadających się na pasze soczyste i zielone. Poza tym podkreśla konieczność zwiększenia produktywności łąk naturalnych i pastwisk poprzez nawadnianie zalewowe i poprzez przedłużanie okresu zalegania śniegu w regionach suchszych, odprowadzanie nadmiaru wód, nawożenie przy pomocy nawozów sztucznych i miejscowych, uzupełniające zasiewanie traw, oczyszczanie z zanieczyszczeń, krzaków, kęp itp.

Efektywnym środkiem osiągnięcia obniżki kosztów produkcji w sowchozach jest rozwój różnorodnych gałęzi produkcji przy zachowaniu prawidłowego stosunku tych gałęzi, o czym świadczy praktyka wielu sowchozów. Chodzi m. in. o to, aby poprzez odpowiednie ustalanie stosunku gałęzi produkcji osiągnąć w stosunku do każdego 100 ha powierzchni gruntów jak najwyższą produkcję globalną i towarową. Poważny wpływ na poziom kosztów własnych wywiera również rozmiar poszczególnych gałęzi w ogólnej produkcji sowchozu; np. według danych dotyczących 347 sowchozów Uralu i Syberii za 1952 r. — w sowchozach posiadających powyżej 800 krów koszt jednego cetnara mleka był niższy o 24% aniżeli w sowchozach posiadających poniżej 300 krów.

W dalszym ciągu Nowikow omawia i ustala wnioski w zakresie obniżenia nakładów na pracę, łącząc tę problematykę z kompleksową mechanizacją wszystkich procesów pracochłonnych w pracach polowych i hodowlanych, prawidłową organizacją zatrudnienia oraz pełnym i racjonalnym wykorzystywaniem posiadanej techniki i siły roboczej na przestrzeni całego roku.

W odniesieniu do zadań planowania produkcji i kosztów własnych w sowchozach, Nowikow ustalając wnioski zmierzające do wykrycia wszelkich rezerw i ich wykorzystania, podkreśla między innymi konieczność przejścia do planowania kosztu własnego produkcji sowchozowej w oparciu o zestawienia nakładów na tę produkcję.

Zastąpienie systemu dotacji państwowych dla sowchozów wymagało dokonania analizy cen za dostawy, toteż od 1 stycznia br. wprowadzono nowe ceny za dostawy produkcji podstawowej, ustalone w oparciu o planowany koszt własny produkcji z dodaniem akumulacji, ale w granicach nowych cen skupu wprowadzonych od 1 lipca 1953 r. dla opłaty produkcji kolchozów oddawanej powyżej obowiązkowych dostaw.

Wprowadzenie nowych cen za dostawy produkcji roślinnej i hodowlanej likwiduje istniejącą dawniej dysproporcję pomiędzy kosztem własnym produkcji i cenami zakupu otrzymywanymi od państwa za tę produkcję. Nowe ceny za dostawy wynikają z poziomu kosztu własnego produkcji i są ekonomicznie uzasadnione. W cenach tych istnieją różnice zależne od ustalonych stref, to znaczy ceny te uwzględniają przyrodniczo-historyczne i ekonomiczne warunki sowchozów. W tych warunkach wszystkie sowchozy, w których koszt własny jest wyższy od ustalonych cen strefowych stoją przed zadaniem jego obniżenia i stania się w najbliższym czasie gospodarstwami rentownymi. Nowe ceny za dostawy produkcji sowchozowej są zasadniczym obiektywnym kryterium dla określania nakładów i wyników produkcji sowchozów, dla oceny rentowności gospodarstw. Będą one wywierały wpływ na obniżkę kosztu własnego i na osiąganie rentowności przez sowchozy.

Podsumowując wniosek Nowikowa jest następujący: „Planowanie kosztu własnego produkcji sowchozów w warunkach odstępstwa od

systemu dotacji posiada charakter bardziej obiektywny. Robotnicy sowchozów są obecnie bardziej zainteresowani w wykrywaniu istniejących rezerw i w ich wykorzystywaniu w celu rozwoju i umacniania gospodarstwa. Dla gospodarstw zacończonych trzeba ustalać trudniejsze zadania na odcinku obniżki kosztów, co będzie przyczyniać się do szybszej likwidacji ich zacończania. Nowe ceny za dostawy stwarzają bodźce do walki o polepszenie jakości produkcji. Dotyczy to przede wszystkim cen za dostawy bydła na rzeź, które ustanawia się w związku ze stopniem utuczenia bydła... Niektórym sowchozom trzeba będzie okazać finansową pomoc poprzez rozdział pewnej części planowanych zysków sowchozów przodujących“.

Problematykę obniżki kosztów własnych produkcji w przemyśle wytwarzającym artykuły powszechnego użytku, rozważa M. Dmitriew w numerze 7 — 1954 r. „Woprosow Ekonomiki“, wychodząc z założenia że system oszczędności odegrał poważną rolę w industrializacji Związku Radzieckiego oraz że system ten będąc metodą gospodarki socjalistycznej nabiera szczególnego znaczenia w świetle aktualnych zadań radzieckiej gospodarki narodowej.

We wstępie swoich rozważań Dmitriew w oparciu o tabelę charakteryzującą strukturę kosztów własnych w przemyśle wytwarzającym artykuły powszechnego użytku stwierdza pewną niejednorodność nakładów produkcyjnych w poszczególnych gałęziach produkcji, która powoduje trudności w ustaleniu porównywalności struktury branżowej kosztów własnych w przemyśle lekkim. Jednak — jego zdaniem — porównywalność jest dostateczna dla charakterystyki struktury nakładów produkcyjnych gałęzi przemysłu lekkiego: bawełnianego, wełnianego, jedwabniczego, lniarskiego, trykotarskiego, odzieżowego i ubuwniczego.

Przemysły te odznaczają się przede wszystkim poważną materiałochłonnością — surowce, materiały podstawowe i półfabrykaty stanowią przeszło dwie trzecie ogólnych kosztów własnych produkcji. Szczególnie uwydatnia się to w przemyśle jedwabniczym (83%), odzieżowym (83%), wełnianym (78%) i obuwniczym (81%). Następną pozycją pod względem swojego wpływu na całość kosztów własnych produkcji są wydatki na płace łącznie ze świadczeniami osobowymi.

We wszystkich gałęziach przemysłu lekkiego stosunkowo poważny jest udział nakładów umownie stałych, które stanowią około jednej trzeciej kosztu własnego (bez nakładów na surowce i materiały). Dlatego wzrost ilościowy produkcji w zakładach istniejących jest jednym z istotniejszych czynników obniżenia kosztów własnych produkcji masowego użytku.

Analiza struktury kosztów własnych produkcji w poszczególnych branżach przemysłu lekkiego i zakładach pracy stanowi dla Dmitriewa podstawę dalszych jego rozważań i ustaleń środków zmierzających do dalszego obniżenia kosztów własnych produkcji oraz dalszego wzrostu produkcji artykułów powszechnego użytku.

W toku omawiania problemu kosztów własnych produkcji powszechnego użytku Dmitriew — po omówieniu zagadnień gospodarki materiałowej — szczególną uwagę zwraca na sprawę wzrostu wydajności pracy i usprawnienie socjalistycznych form organizacji pracy.

W radzieckim przemyśle lekkim wydajność pracy w ciągu dwóch i pół ostatnich lat wzrosła o 21,3%. Poziom osiągnięty nie jest jednak jeszcze dostateczny. Często niedostatecznie wykorzystana jest pierwszorzędna technika, w którą wyposażone są radzieckie zakłady przemysłu lekkiego. Jednym z podstawowych czynników wzrostu wydajności pracy jest lepsze wykorzystanie istniejących zdolności produkcyjnych.

Na dalszą obniżkę kosztów własnych produktów powszechnego użytku — zgodnie z wnioskami Dmitriewa — poważny wpływ wywrzeć mogą takie czynniki, jak dalsza zamiana mało wydajnych maszyn na wysokowydajne, likwidacja postojów maszyn, terminowy remont zapobiegawczy maszyn i dokładna opieka nad urządzeniami, zwiększenie szybkości pracy urządzeń. Zwiększenie wydajności urządzeń jedynie o 1% umożliwi zwiększenie produkcji tkanin bawełnianych o 50 mln. metrów, jedwabnych o 5 mln. metrów, wełnianych o 2 mln. metrów, przy równoczesnym obniżeniu kosztu własnego produkcji przemysłu bawełnianego o przeszło 2 mln. rubli a przemysłu jedwabniczego i wełnianego — o przeszło 1 mln. rubli w każdym z tych przemysłów.

Dmitriew zwraca również uwagę na znaczenie norm wydajności urządzeń, przy czym wnioski jego idą w tym kierunku ażeby ministerstwa ustalały normy progresywne nie tylko jeden raz w roku lecz również na krótsze odcinki czasu, ponieważ wzmogło by to ich znaczenie mobilizujące. Poza tym Dmitriew ustosunkowuje się do zagadnień kooperacji zakładów, rozwoju racjonalizacji i małej mechanizacji a także omawia znaczenie likwidacji braków i niedoróbek dla dalszej obniżki kosztów własnych produkcji powszechnego użytku.

Problem dalszego udoskonalania socjalistycznych form organizacji pracy rozważa autor w świetle twierdzenia, że radziecki przemysł lekki dysponuje w chwili obecnej dostateczną ilością pracowników inżyniersko-technicznych i kwalifikowanych kadr robotników. Jednakże — jego zdaniem — pełna realizacja zadań przemysłu produkującego artykuły powszechnego użytku wymaga wzmoczenia pracy z kadrą, dalszego systematycznego podnoszenia ich kwalifikacji, usprawnienia doboru i lepszego rozstawienia kadr kierowniczych i inżyniersko-technicznych, a także systematycznej troski o polepszenie kulturalno bytowych warunków robotników.

Szczególnego znaczenia nabiera w obecnej sytuacji rola majstra i podmajstrzego; w samym tylko przemyśle włókienniczym ich ilość przekracza 50 tysięcy. Oni bezpośrednio organizują pracę robotników i proces technologiczny, od czego w znacznym stopniu zależy wysoka wydajność urządzeń i odpowiednia jakość produkcji. Dmitriew między innymi stwierdza,

że w szeregu zakładów przemysłu lekkiego praca majstrów i podmajstrzych jest zorganizowana niewłaściwie, ponieważ narzuca się im wykonywanie szeregu funkcji w zasadzie do nich nie należących; np. w niektórych zakładach jedwabniczych podmajstrzy tracą jedną trzecią czasu roboczego na załatwianie spraw związanych z zaopatrzeniem stanowisk roboczych w surowce, materiały i części zamienne. W wielu zakładach znaczną część czasu roboczego majstrowie tracą na branie udziału w różnego rodzaju zebraniach.

Podkreślenia godna jest z kolei rola pracowników nauki we współpracy z praktykami produkcji. Wykorzystując pomoc pracowników nauki instytutu włókiennictwa w Leningradzie robotnicy zakładów przemysłu wełnianego im. Thaelmanna, gdzie przestoje urządzeń wynosiły 14—16%, podjęli zobowiązanie zwiększenia produkcji poprzez likwidację przestojów i lepsze wykorzystanie istniejących powierzchni produkcyjnych.

Poważny wpływ na osiągnięcie dalszej obniżki kosztów własnych w produkcji masowego spożycia wywiera również poziom współzawodnictwa socjalistycznego, kierowanego przez organizacje związkowe, które w obecnej sytuacji powinno przebiegać równoległe z usprawnianiem organizacji pracy i produkcji, mechanizowaniem procesów produkcyjnych, efektywnym wykorzystywaniem maszyn i urządzeń, upowszechnianiem doświadczeń przodowników pracy i racjonalizatorów, pogłębianiem fachowości robotników.

Rozważania swoje podsumowuje Dmitriew następującymi wnioskami: „...Dalszy wzrost produkcji przemysłu lekkiego i obniżenie jej kosztów własnych można osiągnąć drogą wszechstronnego doskonalenia techniki, powszechniejszego przyswojenia sobie przez produkcję, osiągnięcie nauki, realizowania kompleksowej mechanizacji we wszystkich gałęziach i zakładach produkcji, pełniejszego wykorzystywania istniejących zdolności produkcyjnych, jak najostrzejszego przestrzegania ustalonych zasad technologii produkcji, usprawniania organizacji tej produkcji i podnoszenia wydajności pracy.

Dla obniżenia kosztu własnego produkcji przemysłu lekkiego poważne znaczenie posiadają środki podejmowane na odcinku oszczędności surowców i innych wartości materiałowych. Konieczne jest usprawnienie planowania i organizacji materiałowo-technicznego zaopatrzenia zakładów oraz normowania zużycia materiałów.

...Dalsze polepszenie jakości produkcji i równoczesne znaczne obniżenie jej kosztów własnych jest możliwe przez oszczędniejsze wykorzystywanie surowców i innych materiałów, stosowanie oszczędniejszych rodzajów materiałów i pełnowartościowych materiałów zastępczych, polepszenie jakości surowców i barwników.

Materiałochłonność produkcji przemysłu lekkiego powoduje również że udział kosztów transportu w jej kosztach własnych jest stosunko-

wo wysoki. Dlatego też należy dążyć do maksymalnego zbliżenia zakładów do dostawców surowców i materiałów oraz do odbiorców produkcji, a także prawidłowo ustalać kooperację zakładów w ramach przemysłu lekkiego, (włókienniczych z odzieżowymi i trykotażowymi, obuwniczych ze skórzanymi itd.). Trzeba walczyć o realizację jak najostrzejszego systemu oszczędności, likwidację wszelkich nadmierności, systematyczną kontrolę przy pomocy rubla wszelkiej działalności gospodarczej zakładów. Wszystko to zapewni wykonywanie i przekraczanie zadań planowych oraz stanowić będzie poważny czynnik wykrywania i mobilizowania rezerw wewnętrznych dla dalszego podejmowania walki o obniżkę kosztów własnych produkcji“.

Do systematycznego zapoznawania swoich czytelników z problematyką obniżki kosztów własnych produkcji dużą wagę przywiązują również radzieckie czasopisma branżowe; dla przykładu przytoczyć możemy dwumiesięcznik Centralnego Urzędu Statystycznego przy Radzie Ministrów ZSRR pt. „Wiestnik Statistiki“, który między innymi w numerze 2 — 1954 r. zamieścił artykuł I. Bywszewa pt. „Z zagadnień metodyki analizy kosztów własnych produkcji“, zapowiadając dalsze opracowania na ten temat.

Artykuł Bywszewa zawiera szczegółowe omówienie jednego z ważnych zagadnień występujących przy analizowaniu kosztów własnych produkcji, jakim jest wyjaśnianie wpływu zmian w asortymencie produkcji na koszt własny tej produkcji. Rozważania swoje autor przeprowadza w oparciu o przykład zaczerpnięty z książki D. W. Sławińskiego pt. „Kurs statystyki przemysłowej“ wydanej przez Gosplanizdat“ w 1949 r. (Przykład dotyczy produkcji jednorodnej, rozliczanej tylko w odniesieniu do poszczególnych gatunków wyrobów a nie do poszczególnych wyrobów).

Obfitość tych materiałów zamieszczanych w czasopismach radzieckich nie jest dziełem przypadku, lecz stanowi wyraz realizowania planów wydawniczych ustalanych w świetle aktualnych zadań stawianych przez partię i rząd przed radziecką gospodarką narodową.

W kosztach własnych produkcji znajdują wyraz wyniki walki zakładów o podniesienie wydajności pracy, stosowanie nowej techniki, technologii i lepszej organizacji produkcji, o socjalistyczne formy organizacji pracy, o lepsze wykorzystanie zdolności produkcyjnych i wzrost wydajności urządzeń, o jak najlepsze i jak najekonomiczniejsze wykorzystanie wartości materiałowych, o systematyczne przyspieszanie obiegu środków obrotowych. Walka o obniżenie kosztów własnych produkcji wymaga systematycznego obliczania i analizowania nakładów na produkcję.

Nakłady te trzeba planować i obliczać w ten sposób, ażeby możliwe było śledzenie wykonania zadań państwowych na odcinku oszczędności środków przez każdy zakład i wewnątrz każdego zakładu pracy.

(Oprac. H. T.)

PLANOWANIE KOMPLEKSOWEGO ROZWOJU RÓŻNYCH RODZAJÓW TRANSPORTU W ZSRR

Sprawa kompleksowego planowania wykorzystania różnych rodzajów transportu, będących częściami składowymi jednolitego radzieckiego systemu transportowego, jest jednym z ważniejszych wymogów ekonomicznego planowego proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. Bliższemu naświetleniu tego ważnego zagadnienia poświęcony jest ciekawy artykuł J. Kołdomasowa zamieszczony w numerze 4/1954 r. dwumiesięcznika „Planowe Choziajstwo”.

Przez planowy rozwój sieci transportowej autor rozumie zapewnienie następujących proporcji w odniesieniu do każdego regionu ekonomicznego:

po pierwsze — zapewnienie proporcji między rozwojem gospodarki narodowej a rozwojem transportu, który to problem szczególnie związany jest z rozwiązaniem zadań w dziedzinie planowego opanowania bogactw naturalnych oraz z racjonalnym geograficznym rozmieszczeniem zakładów przemysłu wykorzystującego dany surowiec lub paliwo, a także z rozmieszczeniem rejonów zużycia produkcji;

po drugie — zapewnienie proporcji między rozwojem poszczególnych rodzajów transportu, stanowiących części składowe jednolitego systemu transportowego ZSRR, co z kolei organicznie łączy się ze sprawą racjonalnego i uzasadnionego ekonomicznie podziału potoków ładunków między różne rodzaje transportu, a także z zadaniem ich kompleksowej eksploatacji;

po trzecie — zapewnienie proporcji między rozwojem ogniw składowych w ramach każdego rodzaju transportu, np. w transporcie kolejowym: między przepustowością linii a stacją, zdolnością przepustową a przewozową poszczególnych kierunków, mocą lokomotyw a nośnością wagonów, stanem taboru a sieci; w transporcie wodnym między mocą pociagową a tonażem, między flotą a portami itd.

Ministerstwo Floty Morskiej i Rzecznej, Ministerstwo Transportu Samochodowego i Dróg Kołowych ZSRR, Ministerstwo Komunikacji, a także Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego ZSRR (Gospłan), planując i podejmując środki w dziedzinie rozwoju węzłów kolejowych, portów rzecznych i morskich, autostrad oraz wzrostu zdolności przewozowej poszczególnych kierunków transportowych, nie przywiązują jeszcze dostatecznego znaczenia do zagadnień jak najracjonalniejszej koordynacji różnych rodzajów transportu. Autorzy radzieccy stwierdzają, że w wyniku tych braków, przy przeciążeniu niektórych kierunków kolejowych, równoległe do nich biegnące drogi wodne nie są dostatecznie wykorzystane. Zdolność przewozowa kolei dojazdowych do portów nie zawsze jest proporcjonalna do zdolności przepustowej portów, co powoduje w szeregu przypadków nadmierne nakłady transportowe.

Planowanie lokalizacji i rozwoju szeregu portów nierzadko następuje bez uwzględnienia

sprawy racjonalnego wykorzystania zdolności przewozowej kolei — dopuszcza się do próżnych przebiegów powrotnych na równoległych kierunkach transportowych. Liczne stacje kolejowe nie posiadają podjazdów dla samochodów, co oddala rejon produkcji rolniczej od głównych szlaków transportu (magistral). Tempo wzrostu długości eksploatowanych połączeń rzecznych jest również niedostateczne, słabe jest wykorzystanie poważnej części małych rzek.

„Znaczenie kanału im. Moskwy jest powszechnie znane — stwierdza — Kołdomasow. ...Jednakże dla transportu ładunków tranzytowych z rzeki Wołgi do Moskwy kanał do tej pory jest zupełnie niedostatecznie wykorzystywany i nie odgrywa znaczniejszej roli w obrocie ładunków stolicy, przede wszystkim z powodu braku połączenia kolejowego portu zachodniego z przebiegającą niedaleko linią kolejową okrężną, a w następstwie tego z braku połączenia kanału z zakładami Moskwy”.

Kołdomasow stwierdza również, że nie w pełni wykorzystywany jest Białomorsko-Bałtycki kanał im. Stalina (z braku koordynacji jego zdolności przewozowej ze zdolnością przylegających do niego dróg wodnych) i Wołgo-Dońskiego kanału im. Lenina (z powodu braku koordynacji działalności Ministerstwa Floty Morskiej i Rzecznej z innymi ministerstwami).

Zagadnienie likwidacji niedociągnięć w dziedzinie planowania kompleksowego rozwoju i współpracy różnych rodzajów transportu — zdaniem Kołdomasowa — łączy się przede wszystkim z likwidacją wąsko resortowego podejścia do rozwoju poszczególnych ogniw różnych rodzajów transportu i węzłów transportowych. Przede wszystkim powinno istnieć systematyczne i wszechstronne doświadczalne analizowanie projektów budowy nowych linii kolejowych, autostrad, rurociągów naftowych, sztucznych dróg wodnych, portów rzecznych i morskich, baz przeładunkowych, magazynów, przy czym trzeba zapewniać jedność rozwoju i najracjonalniejsze wykorzystanie sieci transportowej ZSRR.

Ważnym zagadnieniem, na które autor zwraca uwagę, jest również koordynacja pracy projektowych organizacji transportowych i ministerstw przemysłowych, a także zdecydowane usprawnienie pracy centralnych organów planujących w zakresie koordynacji rozwoju różnych rodzajów transportu.

Jeżeli chodzi o uwagi Kołdomasowa odnoszące się do metodyki planowania przewozów i podziału potoków ładunków między różne rodzaje transportu, to wnioski te idą w kierunku zapewnienia przez metodykę planowania jak najracjonalniejszego wykorzystania wszystkich rodzajów transportu i obniżki nakładów na transport w przekroju całej gospodarki narodowej.

„Za prawidłowe kompleksowe wykorzystanie różnych rodzajów transportu, razem z Gospłan-

nem ZSRR odpowiadają ministerstwa zajmujące się sprawami transportu oraz wszystkie ministerstwa korzystające z usług transportu. Poważne znaczenie w zakresie planowania kompleksowego wykorzystania różnych rodzajów transportu posiadają również terenowe organy planowania, obecnie zbyt mało interesujące się problematyką racjonalnego wykorzystania sieci transportowej, w związku z czym zdarzają się jeszcze przewozy powrotne na równoległych kierunkach różnych rodzajów transportu.

Jeden z ważnych warunków kompleksowej organizacji transportu kolejowego i rzeczynego stanowią harmonogramy ruchu barek rzecznych skoordynowane z harmonogramami ruchu i planami formowania pociągów na stacjach stykowych kolei z liniami żeglugi rzecznej⁴. Powołując się na wskazania tow. Kaganowicza z narady aktywu pracowniczego transportu wodnego odbytej w marcu br., autor postuluje wprowadzenie harmonogramów ruchu, dokładnych planów formowania składów barek i planowania technicznego pracy floty i portów, na wzór podobnego planowania istniejącego na kolejach.

„Poważną rolę w zakresie mobilizacji rezerw floty i portów powinno odgrywać planowanie techniczne w różnych rodzajach transportu, realizowane obecnie jedynie w transporcie kole-

jowym. Plan techniczny powinien ustalać najracjonalniejsze wykorzystanie środków technicznych wszystkich rodzajów transportu, wykorzystanie ich zdolności przewozowej, rozmieszczenie kadr wyszkolonych w zakresie zawodów masowych, a także rozmieszczenie koniecznych środków materialnych potrzebnych dla wykonania państwowego planu przewozów⁵.”

Zagadnienie prawidłowego opracowywania planów w transporcie, tak aby zapewniły one jak najbardziej skoordynowany rozwój i wykorzystywanie wszystkich rodzajów transportu — zaczyna i w naszych warunkach zarysowywać się jako jeden z kluczowych problemów planowania transportu w Polsce. Szczególnie aktualny jest problem koordynacji transportu kolejowego i samochodowego; świadczy o tym m. in. poruszenie tej sprawy przez czasopismo „Transport” (artykuł W. Młodzieckiego w numerze wrześniowym — z zapowiedzią kontynuowania w następnych numerach). Jakkolwiek zasięg zagadnienia w naszych warunkach jest znacznie węższy aniżeli w Związku Radzieckim, to jednak bliższe zapoznanie się z doświadczeniami radzieckimi na odcinku kompleksowego planowania rozwoju transportu przyczyni się poważnie do prawidłowego rozwiązania tych spraw w Polsce.

(M.)

Dział zagraniczny

Przemysł spożywczy w Bułgarii

Bułgarski przemysł spożywczy przed 9 września 1944 r. składał się w zasadzie z niewielkich półchałupniczych zakładów wyposażonych w stare zniszczone maszyny i urządzenia. Z braku kadry inżyniersko-technicznej procesy technologiczne w tych zakładach nie były oparte na zasadach naukowych, były zupełnie prymitywne. Przemysł spożywczy nie mógł przerobić całej produkcji rolnictwa krajowego, w związku z czym poważną część tej produkcji szła na rynek międzynarodowy jako surowce bądź półfabrykaty i dlatego była sprzedawana po bardzo niskich cenach. Bułgarska burżuazja zaspokajała swoje osobiste potrzeby przy pomocy importowanych artykułów luksusowych, natomiast ludzie pracy pozbawieni byli możliwości nabywania wysokojakościowych i tanich produktów.

Nacjonalizacja przemysłu bułgarskiego, dokonana przez władzę ludową w końcu 1947 r., stworzyła szerokie perspektywy rozwoju przemysłu spożywczego oraz możliwości pełnego i wszechstronnego zaspokajania zapotrzebowania ludzi pracy na towary spożywcze. Zgodnie ze wskazaniami Komunistycznej Partii Bułgarii dokonano socjalistycznej rekonstrukcji zakładów przemysłu spożywczego, w wyniku której liczne stare zakłady rozbudowano i zreorganizowano, przekształcając je w pierwszorzędną zakłady i kombinaty, wyposażone w najnowszą technikę. Procesy technologiczne przekształcono, opierając je na podstawach naukowych, wprowadzono przodującą radziecką technikę. Równocześnie wprowadzono maksymalną mechanizację procesów produkcyjnych, wciąż pracując nad dalszym mechanizowaniem produkcji.

W poważnym stopniu rozbudowano bazę techniczną, oddając do eksploatacji szereg dobrze wyposażonych zakładów — makaroniarni, zakładów konserwowych, mleczarskich i fermentacyjnych, wytwórni pektyny i pasz, młynów walcowych, kombinatów mięsnych, wytwórni win, chłodni. Jedynie w ciągu dwóch lat (1950—

1951) środki zainwestowane w przemysł spożywczy były wyższe aniżeli środki inwestycyjne przeznaczone dla przemysłu spożywczego przez wszystkie rządy burżuazyjne przed 9 września 1944 r.

W wyniku socjalistycznej rekonstrukcji przemysłu spożywczego, rozwoju współzawodnictwa socjalistycznego i przystąpienia do stosowania przodujących radzieckich metod pracy — w ubiegłym roku produkcja bułgarskiego przemysłu spożywczego ponad 2-krotnie przekroczyła poziom istniejący w 1948 r., a przeszło 4-krotnie — poziom 1939 r. Na przykład w 1953 r. w porównaniu z 1948 r. wyprodukowano konserwy warzywnych i owocowych — 6-krotnie więcej, tłuszczów roślinnych — 2,7-krotnie, mydła — 3-krotnie, wyrobów cukierniczych — 5-krotnie, tłuszczów — więcej niż 2-krotnie, wędlin — prawie 10-krotnie.

Równoległe z poważnym wzrostem rozmiarów produkcji znacznie rozszerzono asortyment szeregu towarów; np. w końcu 1953 r. produkowano więcej niż 70 rodzajów wyrobów cukierniczych, 70 rodzajów wędlin, 4 rodzaje piwa, ponad 10 rodzajów pieczywa. W Bułgarii produkuje się szereg nowych towarów niewyrabianych przed drugą wojną: konfitur, galaretek, soków owocowych i jarzynowych, koncentratów spożywczych, pektyny, gotowych dań (garniżernie), marcepanu, win likierowych, winnego destylatu, piwa pilzneńskiego i portu, glukozy krystalicznej, koniaku naturalnego, chałwy, ciastek z zawartością wapnia biologicznego, różnych gatunków rafinowanych tłuszczów zwierzęcych.

Do produkcji niektórych wyrobów zaczęto wykorzystywać surowce miejscowe. Przy wytwórniach win zorganizowano produkcję wapniowych związków chemicznych dla uzyskiwania kwasu winowego, dzięki czemu całkowicie zlikwidowano import tych środków.

Poważnie polepszyła się jakość towarów i ich opakowanie. Do osiągnięcia sukcesów na tym odcinku

przyczyniło się w poważnej mierze opanowanie radzieckiej metody przemiału mąki w trzech gatunkach, organizacja laboratoriów zakładowych i podręcznych magazynów surowcowych w zakładach przemysłu konserwowego, utworzenie rad estetyki i jakości produkcji przy zarządach przedsiębiorstw i zakładach. Istotną pomoc w ulepszaniu jakości produkcji przynosi naukowo-techniczna współpraca ze Związkiem Radzieckim i krajami demokracji ludowej. W rezultacie tej współpracy zastosowano w produkcji różne nowe i ulepszone metody pracy, jak np. czyszczenie wina przy pomocy żelazocyjanku potasu, przyspieszona fermentacja tytoniu itp.

Zapoznanie się z doświadczeniami radzieckimi umożliwiło wprowadzenie do produkcji tłuszczu roślinnego metody opracowanej przez radzieckiego inżyniera Skripina, metody jednoetapowej manipulacji tytoniu, krajania buraków według metody Jermoszenki, metody wysokich szybkości obrotowych walców młynskich, pneumatycznego transportu produktów mleczarskich i innych metod otwierających poważne możliwości dla dalszego rozwoju przemysłu spożywczego.

Na VI Zjeździe Komunistycznej Partii Bułgarii, który odbył się na przełomie lutego i marca bieżącego roku, za podstawowe zadanie drugiego bułgarskiego planu 5-letniego (lata 1953—1957) uznano rozwiązanie problemu jak najszybszego znacznego podniesienia poziomu materialnego i kulturalnego ludzi pracy. W dyrektywach VI Zjazdu w sprawie drugiego planu 5-letniego ustalono, że środki inwestycyjne przeznaczone dla przemysłu spożywczego przekroczą ponad 2-krotnie poziom środków zainwestowanych w okresie pierwszej pięciolatki. Plan przewiduje zbudowanie nowej cukrowni, nowego zakładu tłuszczowego, chłodni, kombinatów mięsnych, wytwórni win itp.

Pod koniec drugiej pięciolatki produkcja konserw jarzynowych w porównaniu z poziomem 1952 r. wzrosła o 190%, w tej liczbie produkcja sterylizowanych konserw jarzynowych — przeciętnie o 250%, masy pomidorowej — o przeszło 175%, konserw owocowych o przeszło 160%. Szczególną uwagę zwraca się na konserwowanie grochu, fasoli strączkowej, mieszanek owocowych, na zwiększenie ilości i różnorodności produkcji dań gotowych, witamin pochodzenia roślinnego, soków owocowych i jarzynowych, środków odżywczych dla dzieci i dietetycznych oraz koncentratów odżywczych.

W porównaniu z pierwszą pięciolatką pod koniec drugiego planu 5-letniego przemysł mięsny zwiększył produkcję mięsa przeciętnie o 150%, wyrobów z mięsa — przeciętnie o 185%. Rozwinięta zostanie produkcja znanych suchych kiełbas bułgarskich — smiedowskich, trojańskich, karłowskich i koprymszteńskich, które dzięki swojemu smakowi i aromатовi cieszą się wielkim popytem ludności bułgarskiej.

Pod koniec drugiego planu 5-letniego produkcja cukru w porównaniu z 1952 r. wzrosła ponad 2-krotnie, przy czym szczególną uwagę zwracać się będzie na osiągnięcie wzrostu produkcji cukru rafinowanego. Produkcja wyrobów cukierniczych wzrosła w porównaniu z 1952 r. przeciętnie półtorakrotnie. Jednym z najważniejszych zadań zakładów cukierniczych bę-

dzie poważne rozszerzenie asortymentu produkcji, który już w roku bieżącym ma wzrosnąć o dalsze 50 rodzajów wyrobów.

W celu wzbogacania asortymentu i polepszenia jakości wyrobów cukierniczych zakłady przemysłu cukierniczego dążą do wykorzystania wysokojakościowych surowców miejscowych, jak np. migdały, orzechy, orzechy ziemne itp.

Przemysł tłuszczów roślinnych w 1957 r. zwiększył produkcję o 140% w porównaniu z 1952 r., zwracając szczególną uwagę na produkcję rafinowanych tłuszczów roślinnych.

W 1957 r. produkcja win gronowych w porównaniu z 1952 r. wzrosła o 130%, a produkcja piwa — o przeszło 115%. Najważniejszym zadaniem na tym odcinku będzie opanowanie produkcji koniaku naturalnego, bułgarskiego wina szampańskiego i wermutu z ziół bułgarskich, jak również zwiększenie produkcji znanych win bułgarskich typu karabunarskiego, mielniszko, stanimaszka, malaga. Znacznie wzrosła produkcja białych win, cieszących się wielkim popytem ze strony ludności. W latach drugiej pięciolatki poważnie zostanie rozbudowany przemysł tytoniowy, młynarski i makaronowy.

Poważne środki są przewidziane w celu zwiększenia połowów ryb, które w 1957 r. w porównaniu z 1952 r. wzrosną o 149%, a produkcja konserw rybnych — o przeszło 160%. W tym też celu niezależnie od zwiększenia połowów trawlerami, przewiduje się zarybienie rzek, większych zbiorników wodnych, stawów, plantacji ryżu i innych wód położonych na terenie kraju. Do końca bieżącego roku zarybione zostaną zbiorniki: im. Wasyla Kolarowa, im. Georgi Dymitrowa i im. Aleksandra Stambolijskiego.

W okresie drugiej pięciolatki bułgarskiej szczególna uwaga zostanie skierowana na wzrost produkcji artykułów mleczarskich i masła śmietankowego. Przed przemysłem mleczarskim stoi zadanie znacznego rozszerzenia asortymentu artykułów mleczarskich i polepszenia ich jakości.

W rozwoju przemysłu spożywczego w Bułgarii poważnym zagadnieniem jest sprawa rozważania oraz urozmaicenia i estetycznego opakowywania towarów — stosownie do rosnących potrzeb kulturalnych ludzi pracy.

Dla realnego wykonania podstawowego zadania drugiego planu 5-letniego poważne znaczenie posiada uchwała Rady Ministrów i Komitetu Centralnego Komunistycznej Partii Bułgarii z 10 maja br. w sprawie dalszego rozszerzenia asortymentu i polepszenia jakości produkcji artykułów przemysłowych i spożywczych powszechnego użytku. W uchwale tej ustalone zostały konkretne środki dla wzrostu produkcji towarów cieszących się dużym popytem oraz dla rozszerzenia ich asortymentu i polepszenia jakości.

Pracownicy bułgarskiego przemysłu spożywczego wiedzą, że ich zadaniem jest zaopatrzenie całej ludności kraju w pierwszorzędne i tanie artykuły spożywcze.

Zaprian Stojanow
Sofia

Materiały o nowej organizacji ustalania cen w Czechosłowacji

Poniżej zamieszczamy garść materiałów o zmianach w organizacji ustalania cen, jakie zaszły w CSR. Materiały z innych krajów demokracji ludowej oraz ich omówienie zamieścimy w przyszłych numerach naszego czasopisma.

Redakcja

Cena jest bardzo ważnym narzędziem planowania gospodarki narodowej. Wyraża ona społecznie konieczną pracę włożoną w produkt. Analiza struktury ceny pokazuje nam stopień ekonomicznego zużycia surowców, materiałów, paliwa, energii elektrycznej, poziom wydajności pracy, stopień wykorzystania urządzeń maszynowych, organizacji pracy aparatu administracyjnego, organizacji zbytu produkcji itp.

Wobec tego, że cena jako kategoria ekonomiczna istnieje w konkretnym układzie gospodarczo-społecznym, wyraża ona ekonomiczne stosunki danego społeczeństwa i jest wykorzystywana dla utrwalania tych stosunków. Tak się miała rzecz i w okresie gospodarki kapitalistycznej w Republice Czechosłowackiej. Cena była jednym z tych narzędzi, przy pomocy których kapitaliści zapewniali sobie maksymalne zyski.

Diametralnie przeciwną jest polityka rządu ludowo-demokratycznego Czechosłowacji, prowadzona w interesie podwyższenia poziomu życiowego mas pracujących m. in. przez konsekwentne i planowe obniżanie cen i podnoszenie realnej wartości płac i dochodów.

Ceny detaliczne są przy danym poziomie cen zbytu z jednej strony czynnikiem, który wyznacza główną

część dochodów budżetu państwowego w formie podatku obrotowego, z drugiej zaś strony jest miernikiem realnej siły zarobków i płac robotników i inteligencji pracującej oraz dochodów rolnictwa. Poziom cen detalicznych określa tę ilość artykułów konsumpcyjnych, którą społeczeństwo wyznacza jednostce dla jej osobistej konsumpcji przy danym poziomie zarobków.

Politykę stałego wzrostu poziomu życiowego mas ludowych należy zabezpieczyć przede wszystkim przez nieprzerwany wzrost produkcji, podnoszenie wydajności pracy i gospodarności, a w oparciu o te czynniki przez kompleksowe obniżanie kosztów własnych. Jest to podstawowy warunek, bez spełnienia którego trwałe obniżanie cen jest nie do pomyślenia. Należy również zapewnić właściwą politykę cen i właściwą organizację ustalania i planowania cen.

Powstały w 1939 r. najwyższy urząd cen był narzędziem imperialistów niemieckich, którzy starali się w okupowanej Czechosłowacji prowadzić politykę cen podobną, jak w Niemczech, a więc służącą interesom monopolu, którym podporządkowane jest państwo kapitalistyczne.

W okresie rewolucyjnym po roku 1945 ten organ kształtowania cen nie został jednak zniesiony. Kontynuował on swoją działalność m. in. dlatego, że w ówczesnej sytuacji gospodarczej nie można było planować gospodarki narodowej, a więc i planować cen. Po zakończeniu procesu nacjonalizacji, kiedy w oparciu o działanie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju rozpoczęto planowanie gospodarki narodowej, ujawniły się natychmiast niedomagania pracy tego organu, który też został zniesiony.

Należało więc organizację ustalania cen a także ich planowanie scentralizować w jednym organie, który by się zajmował planowaniem całego gospodarstwa narodowego. Konieczność tego wynika stąd, że ceny jako ważny i nieodzowny składnik planu muszą być związane z pozostałymi wskaźnikami planu gospodarki narodowej. Ta ekonomiczna konieczność znalazła wyraz w uchwale rządu o stworzeniu państwowego urzędu planowania w roku 1949. W statucie nowostworzonego państwowego urzędu planowania znajdujemy m. in. następujące postanowienie: „Państwowy urząd planowania prowadzi ustalanie cen, wydaje wytyczne polityki cen i koordynuje ustalanie cen już od chwili ogłoszenia tej ustawy“. Jednakże z końcem roku 1949 rząd odpowiednim aktem zastrzegł sobie prawo decyzji w ważnych sprawach dotyczących regulacji cen. Pozostałe czynności związane z ustalaniem cen pozostają w kompetencji bądź państwowego urzędu planowania, bądź też urzędów centralnych. Dla koordynacji w dziedzinie ustalania cen powołano organy pomocnicze, tzw. komisje koordynacyjne z udziałem przedstawicieli państwowego urzędu planowania, co dawało gwarancję, że decyzje o cenach będą rozważane w sposób właściwy z punktu widzenia całej gospodarki narodowej. Koordynacyjne komisje cen były więc zaporą dla wąskoresortowych interesów poszczególnych ministerstw.

Jakkolwiek ta organizacja ustalania cen miała swoje strony pozytywne, wykazywała ona jeszcze wiele braków. Ceny zbytu ustalał bądź państwowy urząd planowania, bądź też poszczególne ministerstwa. Ceny takie nie obejmowały podatku powszechnego i były określane jako ceny sprzedażne produkcji.

Przez takie kształtowanie ceny zbytu nie została rozstrzygnięta kwestia cen detalicznych. Ceny te ustalane były przez organizacje dystrybucyjne w ten sposób, że do ceny zbytu doliczano podatek powszechny w określonym procencie ceny oraz marżę detaliczną, którą określało ministerstwo finansów. Dochodziło więc do tego, że jeden i ten sam produkt, wytworzony w kilku zakładach, miał kilka cen, co oczywiście budziło niezadowolenie kupujących i źle wpływało na planowanie obrotów detalicznych.

W okresie 1949 — 1952 przeprowadzono odcinkowe regulacje cen zbytu, które miały na celu ich ujednolicenie i postawienie z reguły na takim poziomie, aby pokrywały koszty produkcji i były właściwie zrelacjonowane. Stopniowo zaczęto wydawać cenniki państwowych cen zbytu, które miały wielkie znaczenie dla kształtowania jednolitych państwowych cen detalicznych.

Nie posługiwano się natomiast państwowymi cenami zbytu przy zestawianiu narodowego planu gospodarczego, co było podstawowym niedomaganiem. W tym okresie, aż do roku 1952 przedstawiano plany w tak zwanych cenach planowych, które były przeciętnymi cenami jednego artykułu różnego pochodzenia. Po raz pierwszy oparto się na bieżących cenach hurtowych przy opracowaniu narodowego planu gospodarczego na rok 1953.

Od 1 stycznia 1953 zniesiono podatek powszechny i wprowadzono podatek obrotowy. W tym okresie wydano również cenniki państwowych cen detalicznych, których znaczenie polegało głównie na tym, że uchwyciły i ustaliły poziom cen detalicznych decydującej części artykułów spożycia. Przez te posunięcia wstrzymano dalsze podnoszenie się cen. Także dalsze kroki poczynione w roku 1953 zmierzały do ulepszenia organizacji ustalania i planowania cen. W pierwszej połowie roku rząd uchwalił zasady dla organizacji ustalania cen zbytu i cen detalicznych. Ustalono m. in., że zasadnicze zmiany cen zbytu mogą być przeprowadzone tylko raz w roku, a to w porozumieniu z ministerstwami obejmującymi produkcję i ministerstwem finansów. Nowością było postanowienie, że bez ustalenia państwowej ceny zbytu nie można rozpocząć produkcji danego artykułu, jeśli chodzi o przedmioty osobistej konsumpcji. Podobne wytyczne zostały uchwalone i dla organizacji ustalania i planowania cen detalicznych.

W tym okresie rozpoczęto też planowanie cen, przez co cena stała się jednym z ważnych wskaźników w narodowym planie gospodarczym. Miało to duże znaczenie, w głównej mierze dla cen detalicznych. Umożliwiło to dalej ściślejsze zestawianie poszczególnych bilansów w planach gospodarki narodowej i ich porównywalność np. bilansów wpływów i wydatków ludności z bilansem artykułów żywnościowych i przemysłowych itd.

Organizacja ta była jednak mało operatywna. Państwowy urząd planowania musiał się zajmować prócz normalnego kształtowania poszczególnych cen np. ich kontrolą. Doszło wprawdzie do ujednolicenia cen w poszczególnych gałęziach, do usunięcia dwóch poziomów cen między krajami czeskimi a słowackimi, do uporządkowania ustalania cen w obrocie zagranicznym, do uporządkowania cen w budownictwie i unormowania kalkulacji, ujednolicenia i planowania marż w obrocie większością artykułów itd. Mimo jednak tych wyników, które należy ocenić pozytywnie, ustalanie cen było poddane wpływowi działania czynników biurokracji, usuwając się częściowo spod działania czynników ekonomicznych.

W ostatnim okresie państwowy urząd planowania w poważnym stopniu stał się czynnikiem biernym, zamiast organizować i kontrolować właściwe prowadzenie polityki cen. Aby państwowy urząd planowania mógł prowadzić politykę cen, należało stworzyć organizacyjne podstawy dla uwolnienia go od drobnych obowiązków charakteru wykonawczego, do czego potrzebna była kilku warunków. Jednym z nich była stabilizacja cen i uchwycenie ich w cennikach państwowych. Drugim ważnym warunkiem było usunięcie dwóch równocześnie istniejących cen na rynku wiązanych i na rynku wolnym. Trzecim ważnym zadaniem było wykształcenie kadr — pracowników poszczególnych urzędów centralnych ustalających ceny. Stworzwszy te warunki można było przystąpić do reorganizacji ustalania cen.

Nową organizację ustalania i planowania cen charakteryzują następujące elementy:

- 1) wielka decentralizacja w ustalaniu cen;
- 2) intensyfikacja układu poszczególnych centralnych organów administracji państwowej w ustalaniu cen;
- 3) odpowiedzialność poszczególnych centralnych organów za ustalanie cen w określonej gałęzi gospodarki narodowej.

Odpowiednia uchwała rządu wnosi do dawnej organizacji ustalania cen następujące zmiany:

- 1) ministerstwo handlu wewnętrznego ustala państwowe ceny detaliczne (prócz cen leków) i opracowuje wnioski dotyczące zmian w tych cenach;
- 2) ministerstwa obejmujące produkcję ustalają ceny hurtowe nowych artykułów z tymczasową ważnością

aż do uchwalenia przez rząd dodatków do cenników państwowych cen zbytu;

3) opracowanie i uchwalanie katalogów i cenników dla obliczania wartości prac montażowych w budownictwie przechodzi na rządowy komitet budownictwa;

4) zasadniczo rozszerza się kompetencję krajowych rad narodowych w ustalaniu cen.

Według dawnej organizacji ustalania i planowania cen rząd na wniosek państwowego urzędu planowania uchwałiał zasadnicze wytyczne dla regulacji zarówno cen zbytu jak i detalicznych. Według nowej organizacji rząd i nadal uchwała zasadnicze wytyczne dla regulacji cen, ale zastrzegł sobie prawo uchwalania na wniosek państwowego urzędu planowania państwowych cen zbytu nowych artykułów, taryf i stawek.

To zarządzenie o wielkim znaczeniu ma charakter zasadniczy. W związku z tym, że cena jest punktem węzłowym, w którym się krzyżują wszystkie procesy ekonomiczne, przebiegające w gospodarce narodowej i w którym wyraża się w sposób znamieny polityka kraju i rządu, jest rzeczą konieczną, aby cenę tę ustanawiał organ, który rozstrzyga te problemy ekonomiczne i który opracowuje linię polityczno-gospodarczą na podstawie poznanych praw ekonomicznych. A takim organem jest jedynie rząd.

Rząd uchwała podobnie państwowe ceny skupu i dostaw na wniosek ministerstwa skupu i rolnictwa.

W ten sposób rząd staje się najwyższym organem ustalania cen i w oparciu o opinię państwowego urzędu planowania, ministerstw i pozostałych organów centralnych, kieruje całą działalnością ustalania cen.

Rząd zwolnił państwowy urząd planowania od drobnych spraw związanych z cenami, a nałożył nań natomiast obowiązek koordynowania i kontrolowania działalności urzędów centralnych i innych organów, posiadających odpowiednie kompetencje w dziedzinie ustalania cen, oraz nałożył obowiązek przedkładania przez urząd planowania wniosków dla podstawowych wytycznych dotyczących przygotowania podstawowych regulacji cen oraz obowiązek wydawania opinii o wnioskach dotyczących cen, płynących z ministerstw i organów centralnych.

Zasadniczą zmianę przeprowadzono w organizacji ustalania i planowania cen detalicznych. Według starej organizacji ustalaniem, a częściowo i planowaniem cen detalicznych, zajmował się państwowy urząd planowania. Pozytywną stroną tego było, że państwowy urząd planowania zajmował się tą pracą jako organ, nie obciążony interesami resortowymi. Niedomaganie polegało jednak na tym, że państwowy urząd planowania nie miał możliwości śledzić szczegółowo za ekonomiką rynku, za elementami popytu, zapasami i innymi momentami, koniecznymi dla właściwego planowania cen detalicznych. Te możliwości posiada ministerstwo handlu wewnętrznego, na które przenosi się całe kształtowanie cen detalicznych i państwowych cen detalicznych nowych artykułów. Na ministerstwa handlu wewnętrznego nakłada się również obowiązek przedstawiania rządowi wniosków dotyczących zmian państwowych cen detalicznych, ustanawianie cen detalicznych jarzyn i owoców w porozumieniu z ministerstwem skupu i rolnictwa, ustanawianie marży detalicznej dla wszelkich towarów sprzedawanych w jego sieci handlowej.

Przeniesienie ustalania cen detalicznych na ministerstwo handlu wewnętrznego oznacza przeniesienie na nie całkowitej odpowiedzialności za politykę tych cen. Jest to związane z pewnym niebezpieczeństwem, polegającym na tym, że dążenie ministerstwa handlu wewnętrznego do wykonania planu obrotów w detalu, może prowadzić pracowników tegoż ministerstwa do sztucznego podwyższania cen nowych towarów, których jest brak, i do sztucznego obniżania cen towarów, których istnieje duże zasoby. To niebezpieczeństwo jest jednak częściowo usunięte przez ustalony poziom cen detalicznych, których podnoszenie jest niedopuszczalne, jak również przez zarządzenie rządu, w myśl którego państwowy urząd planowania jako organ rządu będzie opiniował wnioski, dotyczące zmian cen detalicznych, przedkładane rządowi przez ministerstwo handlu wewnętrznego.

Należy sobie uświadomić jeszcze jedną zasadę. Narodowy plan gospodarczy zestawia się w bieżących cenach roku. Każda zmiana państwowych cen hurt-

wych powoduje konieczność zmian w planie. Dlatego też została ustalona zasada, że zmiany cen przeprowadza się tylko raz w roku, co zmusza do tego, aby wszelkie dysproporcje, które się ujawniają w ciągu roku, były usunięte przez zasadniczą regulację jeden raz w roku.

Poważne zadanie w nowej organizacji kształtowania i planowania cen będzie miało i ministerstwo przemysłu miejscowego. Będzie ono koordynować ustalanie cen przez rady narodowe, jeśli chodzi o ceny artykułów setek małych i większych zakładów i przedsiębiorstw. W swej działalności musi ono wychodzić z założenia, że gospodarka terenowa powinna w dziedzinie działalności produkcyjnej uzupełniać działalność znacjonalizowanego przemysłu.

Niemniej ważną rolę w nowej organizacji odegra ministerstwo zdrowia, które ma obowiązek przedkładania rządowi wniosków, dotyczących zmian państwowych cen detalicznych leków i cen skupu roślin leczniczych i aromatycznych oraz wnioski dotyczące państwowych cen detalicznych nowych lekarstw.

Poszczególne ministerstwa obejmujące produkcję ustanawiają według nowej organizacji ustalania i planowania cen, przejściowo ceny zbytu nowych artykułów, a to w porozumieniu z innymi ministerstwami, poziom tych cen nie może jednak naruszać relacji już ustalonych cen zbytu artykułów porównywalnych.

Ministerstwo komunikacji, przedkłada rządowi wnioski w sprawie taryf osobowych i towarowych w transporcie kolejowym, samochodowym, lotniczym i wodnym, oraz w pozostałych dziedzinach swej działalności.

Cały rozwój rolnictwa zależy w olbrzymiej mierze od właściwej polityki cen w dziedzinie produktów rolniczych. Dlatego też ministerstwo skupu i rolnictwa musi z całą dokładnością studiować, jak wyrażają się konkretnie przejawy działania praw ekonomicznych socjalizmu i prawo wartości. Ministerstwo to musi więc realizować politykę państwa i rządu w kwestii rolnej. Nowa organizacja ustalania cen daje im w tym kierunku duże możliwości.

Reasumując należy stwierdzić, że nowa organizacja planowania i ustalania cen polega na konsekwentnej decentralizacji w tej dziedzinie. W ten sposób stworzono możliwość poprawy planowania i ustalania cen. Poszczególne centralne urzędy mają więc większą możliwość głębszego poznawania i studiowania działania praw ekonomicznych w poszczególnych gałęziach gospodarki narodowej i wykorzystywać je w polityce cen na swym odcinku.

Istnieje oczywiście niebezpieczeństwo, że poszczególne urzędy centralne z braku dostatecznie wykwalifikowanych kadr mogą zająć wąskoresortowe stanowisko, które będzie w sprzeczności ze stanowiskiem, jakie zająć należy z punktu widzenia ogólnogospodarczego. Stąd wynika konieczność nieustannej kontroli ustalonych cen i całej działalności ekonomicznej, prowadzonej przez urzędy centralne.

Poto, aby nowa organizacja kształtowania i planowania cen mogła w pełni zdać egzamin, muszą być przewyżczone do końca dwie fałszywe teorie, z którymi praktyka często się spotyka. Jedna z nich mówi o tym, jakoby należało budować i produkować za wszelką cenę. Teoria ta, która była realizowana w praktyce, spowodowała, że zamrożono znaczne finansowe środki w inwestycjach dla gospodarki narodowej zbędnych, a do produkcji przemysłowej wprowadzono dezorganizację. Drugą teorią jest twierdzenie, jakoby chodziło tylko o przesunięcie pieniędzy z kieszeni do kieszeni. Teoria ta nie ma również nic wspólnego z socjalistyczną gospodarką narodową, która z natury swej reprezentuje maksimum gospodarności. Każde obniżenie lub podwyższenie państwowej ceny hurtowej jest nowym podziałem środków akumulacji, jakie dostać się mogą do przedsiębiorstwa, które sobie swoją pracą absolutnie na to nie zasłużyło. Narusza to zasady rozrachunku gospodarczego, narusza zasady właściwego wykorzystania funduszy, których zadaniem jest pobudzać podnoszenie produkcji, wydajności pracy i obniżanie kosztów. Dlatego kontrola państwowych cen hurtowych przez bank inwestycyjny jest jednym z jego bardzo ważnych zadań.

(Na podstawie artykułu Vladimira Janzy w „Planned Economy” Nr 7/54, opr. A. A.)

Zadania gospodarcze na rok 1955 Niemieckiej Republiki Demokratycznej*)

Rok 1955 jest ostatnim rokiem pierwszej pięcioletki NRD. Dzięki wysiłkom klasy robotniczej pracującej w ścisłym sojuszu z pracującym chłopstwem i inteligencją pracującą, pokonane zostały znaczne trudności na drodze rozwoju gospodarczego, już obecnie wiele ważnych zadań planu 5-letniego zostało przedterminowo wykonanych.

Osiągnięcia te są dowodem słuszności polityki Socjalistycznej Partii Jedności Niemiec i aktywnego włączenia się klasy pracującej do rozbudowy gospodarki narodowej Niemieckiej Republiki Demokratycznej.

Globalna produkcja przemysłowa NRD w r. 1953 osiągnęła w porównaniu z r. 1950 poziom 160%. W tym samym okresie czasu produkcja przemysłowa Niemiec Zachodnich zwiększyła się tylko o 40%. W rolnictwie NRD uzyskuje się z roku na rok wyższe plony, zwiększono także znacznie pogłowie bydła. Jednak nie we wszystkich dziedzinach rolnictwa osiągnięto zadania przewidziane planem 5-letnim. Zadania planu w zakresie np. budownictwa mieszkaniowego zostały — licząc wartościowo — już przekroczone, jednakże nie wybudowano przewidzianej liczby nowych mieszkań skutkiem zwiększenia się kosztów w budownictwie. Handel detaliczny przekroczył już w roku ubiegłym poziom przewidziany w planie 5-letnim na r. 1955. Plan przewidywał również, że do r. 1955 ceny detaliczne powinny ulec obniżeniu o 28%; obniżkę tę osiągnięto już w r. 1953. Przeciętne płace miesięczne robotników produkcyjnych według stanu na koniec II kwartału 1954 r. wzrosły o 40,3% w porównaniu z przeciętną z r. 1950. W dziedzinie socjalnej, kulturalnej i ochrony zdrowia prawie wszystkie zadania planu 5-letniego zostały już dotychczas osiągnięte.

Powyższe dane charakteryzują rozwój gospodarki narodowej NRD i stałe umacnianie państwa klasy robotniczej i pracujących chłopów. Niemiecka Republika Demokratyczna służy całym Niemcom za przykład jako pokojowe, demokratyczne państwo. Sukcesy gospodarcze NRD wskazują dobitnie, że w kraju gdzie zlikwidowano wpływy junkrów i militarystów, gdzie klasa robotnicza wzięła rządy w swoje ręce — można lepiej gospodarzyć niż pod panowaniem kapitalizmu. Walka mas pracujących Niemiec Zachodnich o ustalenie wynagrodzenia za pracę na poziomie nie niższym niż minimum egzystencji, masowe w związku z tym ostatnio strajki robotników i urzędników jeszcze raz dobitnie wskazują, że polityka dążenia do maksymalnych zysków, polityka militaryzacji gospodarki nie przynosi ludności nic poza obniżaniem poziomu bytowego.

IV Zjazd Socjalistycznej Partii Jedności Niemiec (SED), który odbył się w dniach 20—24 lipca br., ustalił jakie gałęzie gospodarki narodowej winny być w najbliższym czasie szczególnie szybko rozwijane. Na tej podstawie KC SED postawił następujące zadania na r. 1955 dla dalszego rozwoju gospodarki narodowej NRD i jak najszybszego podniesienia poziomu bytowego ludności.

Globalna produkcja przemysłowa powinna w roku przyszłym zwiększyć się o co najmniej 10% w stosunku do poziomu z roku bieżącego. Przy tym szczególnie silnie powinna wzrosnąć produkcja artykułów masowego użytku. Najważniejszym zadaniem stojącym przed przemysłem jest rozwój przemysłu materiałów pędnych, produkcji energii elektrycznej i niektórych dziedzin przemysłu chemicznego. Produkcja energii elektrycznej powinna w r. 1955 zwiększyć się o przynajmniej 12% (w stosunku do r. 1954), produkcja brykietów z węgla brunatnego o co najmniej 5,5%, stali walcowanej o 4%, a wyrobów całego przemysłu chemicznego o 6%. Przemysł materiałów budowlanych musi zwiększyć produkcję cegieł i cementu co najmniej o 10%. Zaplanowane na rok przyszły zadania pozwolą przekroczyć przewidziany w planie 5-letnim poziom globalnej produkcji przemysłu NRD.

Dla wykonania zadań postawionych przed gospodarką NRD przez plan 5-letni niezbędne jest znaczne zwiększenie produkcji w takich gałęziach jak energetyka, górnictwo węglowe, kopalnictwo rud, przemysł budowy maszyn, chemiczny i materiałów budowlanych. Przemysł lekki i spożywczy uzyskał podstawy do przekroczenia zadań planu 5-letniego. Przemysł budowy maszyn powinien się skoncentrować na produkcji wysokowartościowych artykułów eksportowych, równocześnie należy zwiększyć produkcję nowoczesnych wyrobów metalowych na potrzeby ludności oraz zapewnić dostateczną ilość maszyn i agregatów dla zakładów energetycznych, chemicznych, dla mechanizacji rolnictwa itd.

Walcownie muszą produkować w przyszłym roku więcej wyrobów z wysokich gatunków stali, cienkich blach itd. aby w pełni pokryć zwiększone zapotrzebowanie, m. in. gałęzi produkujących artykuły powszechnego użytku.

Przed przemysłem materiałów budowlanych stoi zadanie obniżenia w przyszłym roku kosztów własnych produkcji o przynajmniej 6% oraz zadanie przejścia w większym niż dotychczas stopniu na przemysłowe metody produkcji. Przede wszystkim należy znacznie skrócić czas budowy na drodze lepszej mechanizacji pracy i lepszego zaopatrzenia materiałowego. Przemysł materiałów budowlanych musi wyprodukować w przyszłym roku znacznie więcej cementu, cegły, fabrykatów betonowych itd.

Dla rozwoju handlu zagranicznego niezbędne jest dalsze rozwijanie produkcji nowych artykułów oraz polepszenie jakości wyrobów, szczególnie w zakresie budowy maszyn.

Przed rolnictwem NRD stoi zadanie zwiększenia w roku przyszłym zbiorów z hektara m. in. w zakresie zbóż i roślin strączkowych o 6%, roślin olejnych o 3%, ziemniaków o 2%, buraków cukrowych o 2% w porównaniu z planem na r. 1954. Należy także zwiększyć pogłowie zwierząt gospodarskich, m. in. trzody chlewnej o 3,6%, bydła o 4,4% (w tym krów mlecznych o 15,1%). Udój powinien zwiększyć się o 3% (licząc na 1 krowę, w porównaniu z poziomem 1954 r.).

Przedsięwzięto już wszelkie kroki aby w roku przyszłym zapewnić rolnictwu dostarczenie ok. 700 mln. DM w formie kredytów i innych środków państwowych. Jest to niezbędne dla przeprowadzania dalszej mechanizacji i technizacji prac w rolnictwie. W roku przyszłym należy pełniej wykorzystać zdolności produkcyjne ośrodków maszynowo - traktorowych, przede wszystkim należy w większym niż dotychczas stopniu zmechanizować uprawę roli, sadzenie ziemniaków, wykopywanie ziemniaków.

Wiele uwagi partia i rząd muszą poświęcić w roku przyszłym zagadnieniu dalszego rozwoju spółdzielni produkcyjnych.

Głównym zadaniem transportu w roku przyszłym jest walka o pełniejsze wykorzystywanie przestrzeni ładunkowej i szybszy przebieg wagonów. Transport towarów winien w roku przyszłym (w porównaniu z r. 1954), wzrosnąć o przynajmniej 7%, a przeciętny czas przebiegu wagonu towarowego powinien być skrócony do 3 dni.

Dla dalszej realizacji polityki partii i rządu — stałego, jak najszybszego polepszania warunków bytowych ludności — niezbędne jest zwiększanie wydajności pracy, która w r. 1955 powinna osiągnąć poziom 106,7% w porównaniu z r. 1954 (w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w przedsiębiorstwach zarządzanych centralnie); koszty własne produkcji w przedsiębiorstwach zarządzanych centralnie powinny zostać obniżone o 3,6%.

Obroty w handlu detalicznym powinny w roku przyszłym wzrosnąć, odpowiednio do zwiększonej siły nabywczej ludności, o ok. 6%, przy czym sprzedaż wyrobów przemysłowych będzie o co najmniej 8% wyższa. Również w roku przyszłym przewiduje się wydatkowanie znacznych sum z kredytów państwowych na

*) Dane zaczerpnięte z Uchwały KC SED z dn. 8—9.IX 1954 r.

budownictwo mieszkaniowe, rozbudowę urządzeń kulturalnych, socjalnych, ochrony zdrowia oraz urządzeń sportowych.

Uchwała Komitetu Centralnego SED zwraca uwagę na wielkie obowiązki jakie ciążyą na wszystkich pracownikach, a przede wszystkim na członkach partii, przy realizacji wszystkich zadań planu na r. 1955. Dla wykonania zadań planu niezbędne jest m. in. przekonanie wszystkich robotników i urzędników o konieczności walki o zwiększenie wydajności pracy, zmniejszenie kosztów własnych produkcji itd.

Uchwała zwraca poza tym uwagę na to, że dotychczas często jeszcze praca aparatu państwowego jest niedostateczna i w związku z tym często zdarzają się nieprecyzyjnie opracowane plany, powodując kilkukrotne ich zmiany. Dlatego też, komisje aktywistów pomagające państwowym komórkom planowania w układaniu planów oraz aparat państwowy opracowujący plan powinny układać i uzgadniać plany w ścisłym kontakcie z poszczególnymi zakładami i zarządami przedsiębiorstw oraz dostarczyć do przedsiębiorstw pełne i już skorygowane plany na rok przyszły przed styczniem 1955 r.

Drugim ważnym zadaniem stojącym przed całą gospodarką narodową jest walka o oszczędność. Uchwa-

ła zwraca uwagę, że postanowienie KC SED z 3 lutego 1953 r. o konieczności wdrożenia reżimu oszczędnościowego nie było w praktyce w pełni stosowane. Należy w związku z tym zmobilizować cały aktyw pracowników w całej gospodarce narodowej do walki z marnotrawstwem.

Główną drogą dla podniesienia wydajności pracy i obniżki kosztów produkcji jest współzawodnictwo socjalistyczne oraz jak najszybsze włączanie do produkcji nowych metod pracy, najnowszych osiągnięć techniki itd. Opieka nad ruchem współzawodnictwa pracy, racjonalizatorstwem i nowatorstwem powinna leżeć w centrum zainteresowania zarówno kierownictwa we wszystkich zakładach jak i zakładowych organizacji partyjnych i związkowych.

Klasa robotnicza Niemieckiej Republiki Demokratycznej pod kierownictwem partii uchwyciła w swoje ręce władzę, posiada dziś polityczną inicjatywę dla rozwiązywania wielu narodowych problemów, utrzymania suwerenności i niezależności państwa. Obecnie chodzi o to, aby nowe sukcesy gospodarcze w przyszłym roku umocniły NRD jako bazę do walki o pokojowe jednolite Niemcy.

J. A. G.

Odzwierciedlenie ogólnego kryzysu kapitalizmu w gospodarce francuskiej

Gospodarka francuska od długiego czasu znajduje się w stadium zastoju, nie rozwija się jako całość, w dużej mierze zależy od dyspozycji kapitału największych światowych monopolii i bez dokonania poważnych zmian w dziedzinie polityki ekonomicznej nie rokuje nadziei na wyjście z głębokiego impasu. Przekonanie o tym przenika nawet burżuazyjne koła francuskie.

We francuskiej polityce zagranicznej doszło ostatnio do wyraźnego zwrotu w związku z zakończeniem brudnej wojny w Wietnamie. Sukcesy militarne obrońców wietnamskich, wytrwała propaganda pokojowa postępów mas Francji, znuzenie bezpłodną i niesprawiedliwą wojną wśród przytłaczającego ogółu Francuzów i wyniki konferencji genewskiej, która otworzyła drogę realnym, praktycznym rozwiązaniom — oto elementy przemiany. Jeśli chodziż o całość Unii Francuskiej, to w Tunisie i Maroku wzmogły się przejawy ruchu narodowo-wyzwoleńczego, co zmusza metropolię do dalszej rewizji swej polityki kolonialnej. W zakresie polityki europejskiej doszło jak wiadomo do odrzucenia przez Zgromadzenie Narodowe układu o Europejskiej Wspólnocie Obronnej.

Ta próba wyzwolenia się spod ciężkiego dyktanda amerykańskiego w dziedzinie polityki zagranicznej łączy się z dążeniem do zmian w dziedzinie ekonomicznej na arenie wewnętrznej i międzynarodowej. Premier Mendes-France, przedstawiając swój program, który przyniósł mu inwestyturę, a potem przyjęcie gabinetu w parlamencie uwypuklił obok sprawy wietnamskiej i zagadnień polityki zagranicznej również konieczność opracowania programu nowej polityki gospodarczej. Nie należy oczywiście sądzić, że będą to jakies rewolucyjne środki, które by zlikwidowały ogół błędów i ciężarów gospodarki kapitalistycznej. Żaden rząd burżuazyjny ani nie chce, ani nie jest zdolny do takich kroków. Jednakże stagnacja gospodarki francuskiej, postępująca już od dziesięcioleci powoduje, że konieczność zmian dostrzegana jest przez wszystkich tych, którzy w jakimkolwiek bądź stopniu myślą o zerwaniu lub bodaj rozluźnieniu pęt, jakie nałożyły na całokształt rozwoju Francji uzależnienie od monopolii, dyktowanych przez finansjerę północno-amerykańską. Już w okresie przechodzenia kapitalizmu w fazę imperializmu, na początku XX wieku, gospodarka francuska charakteryzowała się rozwojem lichwiarskiego kredytu i wywozem kapitału, a stagnacją w dziedzinie produkcji i handlu na co zwracał uwagę Lenin. Ten charakter gospodarki kraju pogłębił się w okresie po pierwszej wojnie światowej, gdy nastąpił ogólny kryzys kapitalizmu. Dalszemu gniciu ustroju sprzyjało

dalej, po II wojnie światowej, zaprzędanie się burżuazji francuskiej monopolom amerykańskim i szukanie maksymalnych zysków w koniunkturze zbrojeniowej.

Bilans zastoju

„Konstatując, że dochód narodowy Francji był w 1939 r. prawie na tym samym poziomie, co w 1913 r., podczas gdy przed wojną 1914—1918 regularnie wzrastał, krocząc z 26,2 mld. w 1900 r. do 36,1 mld. w 1913 r., co stanowi wzrost o 37,7%, należy dojść do wniosku, że chodzi o zmianę dynamiki ekonomicznej, spoczywającą niewątpliwie na podstawie głębokich zmian strukturalnych. Również stwierdzenie brutalnego i regularnego wzrostu długu publicznego, coraz bardziej ciężarowego na będącym w zastoju dochodzie narodowym, określa w charakterystyczny sposób rozwój gospodarczy w okresie międzywojennym¹⁾).

W okresie tym rozwój przemysłu, postępujący wolniej, niż w innych krajach, zahamowany został przez kryzys w 1930 r. i nie mógł potem w istotny sposób przekroczyć poziomu z 1913 r. W światowej produkcji przemysłowej udział Francji wynosił: w 1913 r. — 7,2%; w 1937 r. — 5,1% mimo przyłączenia Alzacji i Lotaryngii. Poziom zatrudnienia był również ustabilizowany, w przemyśle konsumpcyjnym na niższym nawet, niż przed I wojną światową poziomie. Bezrobocie dotyczyło szczególnie mocno nienaturalizowanych emigrantów (przypomnijmy masową reemigrację pozabawionych pracy Polaków w 1934 — 35 r.).

Obszar uprawny roli malał, a wieś wyludniała się. Ilość drobnych chłopów zmalała o 45% w okresie 1906—1931, liczba posiadaczy ziemi o obszarze 10—50 ha wzrosła zaś w tym samym czasie z 764,5 do 958,9 tys., a posiadaczy 50 — 100 ha z 52 tys. do 81 tys. Rolnictwo francuskie napotykało na ekonomiczne granice stosowania postępu technicznego w kapitalizmie, równowaga zaś między produkcją i możliwościami zbytu była zachwiana, przy czym mimo niskich cen dla producenta, istniały wysokie ceny w stosunku do światowych, co utrudniało eksport płodów rolnych.

Handel zagraniczny Francji, którego udział w handlu światowym w 1913 r. wynosił 7,7%, zmalał po 1929 r. szczególnie po stronie eksportu. Udział Francji w handlu światowym w 1937 r. wynosił już tylko 5,1%. Przeciętne roczne pasywa w bilansie płatniczym w latach 1920 — 1937 przekroczyły o 45% pasywa z okresu 1910—1913.

1) Charles Bettelheim. Bilan de l'Economie Francaise. Paris 1947, str. VI.

Stany Zjednoczone wypierają i uzależniają Francję

Dwudziestokrotnie zmalał po I wojnie światowej eksport kapitału z Francji (głównie wskutek konkurencji amerykańskiej), a dochody z inwestycji za granicą przestały pokrywać deficyt handlu zagranicznego, jak to miało miejsce przed 1913 r., kiedy Francja była poważnym wierzycielem międzynarodowym. Tak wyglądała sytuacja w okresie międzywojennym.

„W okresie II wojny światowej finansowa oligarchia Francji zdradziła narodowe interesy kraju, „współpracowała” z niemieckimi okupantami i oddała gospodarkę kraju w służbę wojennej maszynie hitlerowskich Niemiec — pisze w przedmowie do radzieckiego wydania książki Bettelheima W. Liubimowa. — Kolaboracyjni francuscy wraz z okupantami narzucili Francji system faszystowski i poprowadzili zaciekle atak na poziom życiowy i demokratyczne prawa pracujących²⁾).

Największe monopole bogaciły się na dostawach dla armii hitlerowskiej, wyzyskując masy pracujące i uzyskując dominującą przewagę nad słabszymi konkurentami.

Okres po zakończeniu II wojny światowej znamieny jest zacieklą walką okrzepłych sił demokratycznych z klasą robotniczą i jej partią, KPF, na czele — przeciwko reakcyjnej wielkiej burżuazji...

„Partia komunistyczna i klasa robotnicza wiodły aktywną walkę o utworzenie istotnie demokratycznego rządu, zdolnego urzeczywistnić zasadnicze przemiany demokratyczne w kraju, zapewnić odrodzenie gospodarki francuskiej, polepszyć sytuację mas pracujących.

Klasa robotnicza walczyła o szybszą odbudowę gospodarczą, uważając w tym czasie „bitwę o produkcję” za jedną z form walki przeciwko francuskiej oligarchii finansowej w obronie politycznej i ekonomicznej niezawisłości kraju³⁾. Rezultatem tego było osiągnięcie w 1947 r. przedwojennego poziomu produkcji przemysłowej.

„Wspólnoty” i ich podszełka

Jednakże oligarchia finansowa czyni, co może, aby utrzymać swoje pozycje i opiera się m.in. na pravicowych socjalistach. Ich przywódca, Leon Blum, podpisał jeszcze w 1946 r. w Waszyngtonie układ gospodarczy ze Stanami Zjednoczonymi zagrażający suwerenności Francji i będący zarodkiem układów amerykańsko-francuskich w późniejszym planie Marshalla. Plan Marshalla zaś, jak wiadomo, wpływał, zgodnie z intencjami jego waszyngtońskich autorów, na gospodarkę i politykę francuską lat następnych.

Innym czynnikiem, osłabiającym niezależność gospodarki francuskiej był „plan Schumana”, proponujący „europejskie zjednoczenie węgla i stali”.

Ta międzynarodowa organizacja kartelowa powstała z urzeczywistnienia koncepcji antyradzieckiej i przygotowań wojennych przeciwko całemu obozowi pokoju, z myślą o stworzeniu w Europie Zachodniej głównego na terenie starego kontynentu arsenału Stanów Zjednoczonych.

„Poprzez Francję, występującą jako oficjalny inicjator nowych imprez, Stany Zjednoczone narzucają Europie Zachodniej jednoczenie ich rezerw w tzw. „wspólnotach”, co ma w myśl oficjalnych celów przyczynić się do podniesienia potencjału wszystkich tych krajów, wziętych jako całość⁴⁾).

Dla Francji, produkującej wówczas o 25% drożej niż Niemcy Zachodnie, wejście do porozumienia oznaczało utrudnienie w rozwoju przemysłu i pogłębienie zastoju. Nie stracił tylko przemysł zbrojeniowy Francji.

Obecny obraz gospodarki

Ogólny roczny przyrost produkcji przemysłowej, liczony w procentach wobec roku poprzedniego, osiągając jeszcze w 1947 r. 18%, spada następnie w 1948 r. do 14%, w 1949 do 9%, w 1950 r. nie następuje w ogóle, a w 1951 wzrasta wprawdzie do 12%, ale w 1952 natomiast spada do 4%.

Poziom produkcji, po wstępnym ożywieniu powojennym, rósł następnie bardzo powoli i tylko w 1951 r. przewyższył o niepełny 1% poziom z 1929 r., a po raz drugi podniósł się w 1954 r. Te oficjalne wskaźniki obejmują jednakże nie wszystkie gałęzie produkcji. Brak wśród nich przemysłu spożywczego, odzieżowego, drzewnego i innych o szczególnie niskim tempie rozwoju, wyeliminowanie zaś tych czynników daje sztucznie podwyższony wskaźnik ogólny. Pokazuje on mimo to opóźnianie się francuskiego przemysłu podobnie jak w okresie międzywojennym, za przemysłem innych krajów, zarówno kapitalistycznych, jak i tym bardziej obozu socjalistycznego. Natomiast w porównaniu z okresem międzywojennym szybkiej rozwijał się przemysł ciężki, z uszczerbkiem produkcji na potrzeby konsumpcyjne ludności. Był to oczywiście wynik wpływów amerykańskich i rosnącej tendencji do zbrojeń. (Poza Francją szczególnie wyraźne było to w Niemczech Zachodnich, gdzie odradzający się imperialiści i rewizjoniści bystro pojęli przeznaczoną im rolę amerykańskiego żandarma Europy i wyciągali z tego położenia maksimum korzyści).

Bettelheim zestawia ciekawą tabelę porównawczą produkcji wybranych wytworów przemysłowych we Francji:

	1938	1951	1952
Węgiel (w tys. ton)	46 500	52 970	57 350
Ruda żelazna (w tys. ton)	33 100	35 200	40 680
Potas (w tys. ton K ₂ O)	582	983	1 055
Boksyty (w tys. ton)	680	1 120	1 090
Stal (w tys. ton)	6 200	9 600	10 870
Energia elektr. (w mrd kWh)	18 580	37 900	40 200
Gaz (w mrd kal)	7 620	9 448	—
Tkaniny bawełn. (w tys. ton)	182,5	195,4	150
Tkaniny wełniane (w tys. ton)	79,8	80,3	74
Obuwie (w mln par)	65	45	—
Mydło ogółem (w tys. ton kwasu tłuszczowego)	192	162	159

W r. 1953 produkcja przemysłowa była nadal mniejsza, niż w r. 1929, a nawet 1913 r. W przemyśle skórzanym i włókienniczym produkcja wynosiła odpowiednio 58% i 107% poziomu 1938 r.⁵⁾

Zastój ogarnął nie tylko przemysł artykułów powszechnego spożycia, lecz również rolnictwo. W porównaniu z okresem przedwojennym produkcja pszenicy oscyluje wokół ówczesnych plonów, natomiast takie produkty, jak owies, kartofle czy wino, wykazują tendencję zniżkową (dane w tys. ton):

	Pszenica	Owies	Kartofle	Wino (w mln hl)
Przeciętna 1934—1938	8 150	4 550	15 900	62,5
1948	7 650	3 400	15 700	47,4
1949	8 100	3 250	9 950	42,9
1950	7 700	3 300	12 950	65,1
1951	7 116	3 600	12 100	52,9
1952	8 398	3 303	10 700	51,2

Obszar zasiewów z 20 196 tys. ha w 1938 r. zmalał do 13 550 tys. ha w 1950 r. (kiedy już nie można mówić o odłogach wojennych), plony zaś spadły, jeśli chodzi np. o pszenicę z 19,4 q/ha w 1929 r. do 16,7 q/ha w 1951 r. (Dopiero r. 1954 przyniósł wzrost plonów wobec ogromnego urodzaju, wywołanego sprzyjającymi warunkami klimatycznymi).

Produkcja mięsa wprawdzie wzrosła, przede wszystkim kosztem bydła produkcyjnego, które zostało w dużym stopniu wyparte przez traktory. Ilość traktorów wzrosła z 30 tys. przed wojną do 155 tys. w 1952 r. jednakże głównie wskutek dużego importu, co wpłynęło nawet na kurczenie się francuskiej produkcji traktorów. Mechanizacja objęła przede wszystkim duże gospodarstwa, mniejsze zaś są niedoinwestowane. Drobnym wytwórcą rolnym nie ma za co zakupić maszyn rolniczych, których wytwórnice szukają zbytu w eks-

²⁾ Ch. Bettelheim — *Ekonomika Francji*. I. L. Moskwa 1953 str. 11.

³⁾ Tamże str. 12.

⁴⁾ Zeszyty dokumentacyjne Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych, Nr 26/1953.

⁵⁾ „O trwały pokój, o demokrację ludową” Nr 37/1954.

porcie. W przeciwieństwie do traktorów — w maszynach rolniczych eksport francuski przewyższa import. Jeśli chodzi o nawozy sztuczne, to „plan Monnet’a” przewidywał poważny wzrost zaopatrzenia w nie rolnictwa. „Plan Marshalla” cyfry te zniżył, a rzeczywistość zawiadla nawet to ostatnie oczekiwania. Aczkolwiek więc poza fcsforowymi, zaopatrzenie w nawozy sztuczne (przede wszystkim wielkiej własności rolnej) wzrosło, to jednak wspomniane „plany” raz jeszcze wykazały niemożliwość naukowego planowania w warunkach kapitalizmu.

Zaostrzenie problemu mieszkaniowego

W zakresie stopy życiowej ludności przeciętna ilość kalorii na osobę nie zmieniła się w porównaniu z okresem przedwojennym, a realne dochody najniższej uposażonych pracowników spadły. Pogorszyły się również warunki mieszkaniowe.

Wszyscy fachowcy francuscy stwierdzają zgodnie, że problem mieszkaniowy stale nabrzmiewa i, jak dotychczas, nic nie rokuje jego rozwiązania. W okresie międzywojennym budowano we Francji rocznie przeciętnie 75 tys. izb, co wystarczało zaledwie na utrzymanie zasobów mieszkaniowych w wysokości z 1914 r. Od 1945 r. przeciętna roczna wynosi 90 tys. izb, ale potrzeby są niewspółmiernie większe. Według rzeczoznawców francuskich, aby nadrobić straty wojenne i zaniedbania ostatnich 35 lat, budownictwo powinno dawać przez długi okres czasu 320 tys. mieszkań rocznie.

Domy, budowane obecnie, obliczone są na maksymalny zysk, a dostępne jedynie nielicznym, których stać na zapłacenie wysokiego odstępnego, które np. w dzielnicy paryskiej Chaillot wynosi 40 tys. dolarów za mieszkanie.

Coraz więcej rodzin mieszka w pokojach umeblowanych lub w hotelach po pięć, sześć, a nawet czasem więcej osób na izbę. Opłaty hotelowe pochłaniają od 30 do 65% zarobków. Oczywiście setki tysięcy ludzi żyją w jeszcze gorszych warunkach — w starych barakach z okresu wojennego, lub są w ogóle bez dachu nad głową.

Paryski ekspert Chombart de Lauwe pisał w pierwszym półroczu br. „Francja, szczęśliwa Francja, pokazuje turystom wspaniałości Paryża i zamożne dzielnice innych miast, swe malownicze krajobrazy, ogrody i zamki... ale nie pokazuje im chorobliwych ruder, ani cuchnących zaułków. Setki tysięcy rodzin żyją w piekle hoteli lub niezdrowych, pojedynczych izbach”.

Aby złagodzić związane z głodem mieszkaniowym napięcie socjalne, burżuazja francuska opiera się na filantropii, póki nie wymaga ona większych nakładów finansowych, albo też prowadzi budownictwo czynszowych domów, wciągając do akcji płynący z kieszeni podatnika kredyt państwowy. Mieszkania te sprzedaje się na raty użytkownikom, rekrutującym się spośród warstw dobrze zarabiających. Rocznie buduje się w ten sposób zaledwie 4500 izb!

Zarobki i koszty utrzymania

Konieczność ogromnych procentowo wydatków mieszkaniowych niweluje dla ogromnej większości pracujących uzyskiwane nominalne podwyżki płac, tak że nawet spekulacje umysłowe burżuazyjnych statystyków, wykazujące rzekome zjawiska wzrostu płac realnych, wygłaszane są z zastrzeżeniem, że słuszne są o tyle, o ile „pracownik pozostaje w dotychczasowych warunkach mieszkaniowych i nie szuka nowego, drogiego mieszkania”.

Ten sztucznie wyodrębniony, rzekomy wzrost realnych zarobków obliczony został przez francuski Urząd Statystyczny dla robotników paryskich za okres 1949 r. — marzec 1954 r. na 27%, dla robotników okręgów prowincjonalnych na 26%, dla paryskich niższych urzędników na 13,5%, średnich zaś urzędników 4,3%. Nawet burżuazji ekonomicznej przysługują, że w dziedzinie płac zachodzi równanie w dół.

W rzeczywistości obecne realne zarobki nieakordowo wg Bureau des Etudes Economiques et Sociales⁶⁾

wynoszą 45% poziomu z 1938 roku, jako wynik II wojny światowej, wojny w Wietnamie, „planu Marshalla” i wyścigu zbrojeń. Wzrost kapitalistyczny mas pracujących rośnie, jak tego dowodzi m.in. wzrost wydajności pracy (w 1952 r. o 11,5% wyższej, niż w 1938 r.) osiągany głównie przez jej intensyfikację. Liczba bezrobotnych w okresie powojennym rośnie. Zarejestrowanych bezrobotnych było we Francji w poszczególnych latach (w tysiącach):

1946 —	56,6	1951 —	120,1
1947 —	45,8	1952 —	131,8
1948 —	77,8	1953 —	179,9
1949 —	131	I—1954 —	220
1950 —	152,9		7)

W 1952 r. zatrudnienie w przemyśle włókienniczym, odzieżowym, skórzanym, drzewnym i innych przetwórczych było mniejsze, niż w 1938 r. Stoją ten wpływ z braku popytu na ich przetwory.

W okresie powojennej inflacji nastąpiło rozděcie aparatu handlowego, mającego silną pozycję wobec rosnących cen. Między 1938 i 1949 r. produkcja dóbr konsumpcyjnych wzrosła o 3%, liczba zaś zatrudnionych w handlu o 10%, nie mówiąc już o spekulantach czarnego rynku. W latach 1950—1953 liczba przedsiębiorstw spadła, w znacznej mierze wskutek bankructw. Wzrasta natomiast siła dużych przedsiębiorstw, posiadających liczne sklepy. Jednakże zaostrzenie się walki konkurencyjnej w detalu nie prowadzi do potaniaenia obsługi spożywcy, jak to wynika z zestawienia rozwoju wskaźników cen hurtowych i kosztów utrzymania w Paryżu:

	wskaźnik cen hurtowych	wskaźnik kosztów utrzymania w Paryżu
1949	100	100
1950 (lipiec)	106,1	106,5
1953 (maj)	139,3	145,5
1954 (styczeń)	137,9	143,2
1954 (czerwiec)	134,9	143,8

Kupujący nie korzysta z obniżki cen hurtowych, która zostaje pochłonięta przez detalistów.

Koncentracja kapitału

Koncentracja kapitału doszła we Francji do dużych rozmiarów. W 1950 r. z 590 tys. przedsiębiorstw jedynie 0,7% obejmowało 50,6% ogólnego funduszu płac, a nie trzeba zapominać, że wiele tzw. niezależnych przedsiębiorstw, to filie trustów. W hutnictwie 80% produkcji pochodzi z 4 trustów, w przemyśle samochodowym dominuje 5 trustów itp. 65 do 79% produkcji i handlu jest kontrolowane przez 3 grupy finansowe. W 1950 r. 0,6% towarzystw akcyjnych zagarnęło 43% ogółu zysków.

Międzynarodowa ekspansja kapitału francuskiego zmniejszyła się po II wojnie światowej, głównie na rzecz Stanów Zjednoczonych, a ostatnio także na rzecz odradzającej się ekspansji monopolii zachodnio-niemieckich.

Natomiast istnieje nie tylko powiązanie kapitału francuskiego z amerykańskim; realizując maksymalne zyski, kapitał francuski coraz mocniej poddawał w latach powojennych gospodarce francuską dyktandu amerykańskiemu. W „New York Journal and American” K. Smith stwierdził na przełomie sierpnia i września br., iż „pomoc” amerykańska udzielona Europie po wojnie wyniosła ok. 30 mld. dolarów, przy czym najwięcej funduszy otrzymała Francja (w ciągu 9 lat po około 60 mln. dolarów miesięcznie).

Amerykański departament handlu ogłosił 24 sierpnia br. dane na temat wydatków wojskowych Stanów Zjednoczonych zagranicą: w r. 1953 wyniosły one 2,5 mld. dol., przyczyniając się do zmniejszenia luk w bilansie dolarowym uzależnionych państw. Te wydatki wojskowe, wynoszące 15% sum, uzyskiwanych ze

⁶⁾ cyt. za Bettelheimem, wyd. ros., str. 317.

⁷⁾ Revue Internationale du Travail, vol LXX, Nr. 2, Supplement Statistique, Genewa, sierpień 1954.

sprzedaży Stanom Zjednoczonym towarów i usług, obejmują budowę baz militarnych i dróg strategicznych (800 mln. dol.), wydatki osobiste żołnierzy amerykańskich zagranicą (również 800 mln. dol.), wreszcie wydatki rządowe Stanów Zjednoczonych na zaprowiantowanie i utrzymanie swych wojsk zagranicą. Na opłatę zamówień „Off shore“ w 1953 r. wydatkowały Stany Zjednoczone poza swymi granicami 300 mln. dol. Amerykańskie wydatki wojskowe we Francji wyniosły okragło w 1952 r. — 200 mln. dol., w 1953 r. już 400 mln. dol., przede wszystkim wskutek wzrostu sum „Off shore“.

Ciekawe jest że „pomoc“ amerykańska dla Francji w ramach „planu Marshalla“ i później, wyniosła zaledwie 35% francuskich wydatków na wojnę w Wietnamie. Tak więc, Stany Zjednoczone amerykańizując wojnę w Wietnamie przez rosnące jej finansowanie, potrafiły jednocześnie z nadwyżką odbić sobie „pomoc“ i z roku na rok wyciągnąć z Francji coraz więcej pieniędzy na wojnę indochińską, prowadzoną w interesie imperializmu amerykańskiego. Oto francuskie wydatki budżetowe na wojnę w Indochinach (w miliardach franków):

1946 —	101,8
1947 —	131,3
1948 —	136,3
1949 —	177,3
1950 —	258,3
1951 —	321,0
1952 —	427,6
1953 —	403,5
1954 —	428
Razem:	2385,1

przy czym biorąc pod uwagę postępujący w tym czasie spadek wartości franka, należy sumę tę podwyższyć do 2800 mld. fr. Do tego należy doliczyć straty, płynące z upadku handlu francusko-wietnamskiego.

Handel zagraniczny i trudności jego rozwoju

Jeżeli chodzi o handel zagraniczny Francji, to charakteryzuje się on w ostatnich latach stałym deficytem, powodującym konieczność ograniczeń przywozowych, co utrudnia stosunki ekonomiczne z innymi krajami. Wejście do Europejskiej Unii Płatniczej uzależniło handel zagraniczny Francji od dolara, w którym dokonywane są rozliczenia Unii.

Oto dane (w skali miesięcznej) obrotów z zagranicą (w mld. fr.).

	Przywóz	Wywóz	Saldo
1953 — I półrocze	93,7	74,8	— 20,9
II półrocze	86,7	73,0	— 13,7
1954 — I półrocze	96,3	79,1	— 17,2
maj	93,7	79,2	— 13,5
czerwiec	95,3	80,6	— 14,7
lipiec	92,3	75,4	— 16,9

Państwowe premie eksportowe wyniosły w formie zwrotów kwot podatkowych i na cele socjalne w 1953 r. 48,9 mld. fr., z czego 44 mld. fr. przeznaczono na pomoc w eksporcie towarów przemysłowych, a 49 mld. fr. na poparcie eksportu rolnego.

Ceny towarów importowanych miały znacznie mocniejszą tendencję wzrostu, niż towarów eksportowanych, w przeciwieństwie np. do Niemiec Zachodnich, dla których handel zagraniczny był interesem bardzo opłacalnym.

Na handlu zagranicznym Francji zemściła się polityka jej burżuazji po II wojnie światowej. Jak wia-

domo, Francja wraz ze Stanami Zjednoczonymi i Anglią zastosowała blokadę wobec Związku Radzieckiego, Chin i europejskich krajów demokracji ludowej, które nie wzięły udziału w „planie Marshalla“ chcąc zdławić ich gospodarkę. Jak wiadomo wynik był przeciwny: nastąpiło umocnienie nowego, socjalistycznego rynku światowego, który ponadto może zbywać na zewnątrz nadwyżki swojej produkcji.

„Ale z tego wynika, że sfera zastosowania sił głównych krajów kapitalistycznych (USA, Anglia, Francja) do zasobów światowych będzie się nie rozszerzała, lecz kurczyła, że warunki światowego rynku zbytu dla tych krajów będą się pogarszały, a niepełność wykorzystania mocy potencjalnej przedsiębiorstw w tych krajach będzie rosła. Na tym właśnie polega pogłębienie się ogólnego kryzysu światowego systemu kapitalistycznego w związku z rozpadem rynku światowego“⁸⁾.

Jak wiadomo, najsilniejsze z państw kapitalistycznych, Stany Zjednoczone, zmniejszyły w ciągu ubiegłych dwunastu miesięcy produkcję przemysłową o 10%. Wykorzystując tę sytuację Niemcy Zachodnie rozděły eksport, zdobywając nowe rynki. Francja zaś należy do krajów gdzie stabilizacja nie tylko nie ma silnych tendencji rozwojowych, ale w ogóle opiera się na niepewnych podstawach.

Oslabienie ekonomiczne, spadek poziomu życia szerokich mas poniżej stanu sprzed wojny, inflacja i chroniczne bezrobocie z jednej strony, a pogoń monopolu za maksymalnymi zyskami, w rezultacie niewykorzystanie zdolności produkcyjnych i rozwój sił wytwórczych jedynie w dziedzinach gwarantujących maksymalny zysk, przy zastoju w przemyśle konsumpcyjnym i rolnictwie oraz osłabienie handlu zagranicznego — to odbite w gospodarce francuskiej elementy ogólnego kryzysu kapitalizmu na obecnym etapie.

Trzyznaście kierunków programu poprawy

W tej sytuacji premier Mendes-France zażądał pełnomocnictw, aby poczynić przygotowania, które by pozwoliły uniknąć ostrego kryzysu.

„Economist“ (z 21 sierpnia br.) oceniał położenie w gospodarce francuskiej m. in. tymi słowami: „Przeгляд sytuacji za rok ubiegły, ogłoszony przez Bank Francji jak i późniejsze dane, pokazują zarówno rozmiary odbudowy, jak i słabość obecnego położenia. Stabilizacja cen ubiegłego roku okupiona została stagnacją w przemyśle... globalna produkcja krajowa... wzrosła..., jednakże tylko wskutek niezwykle obfitych zbiorów w rolnictwie“.

Jak podała prasa zachodnio-europejska, pełnomocnictwa, jakich żąda Mendes-France, mają pozwolić na akcję w trzynastu kierunkach. M. in. ma być podjęta próba polepszenia bilansu handlu zagranicznego przez rozszerzenie wymiany Wschód — Zachód. Ma być również rozwinięta akcja, subsydiów dla nierentownych przedsiębiorstw, aby nie powiększać bezrobocia. Mówi się także o programie wzmocnienia siły nabywczej mas pracujących, jednakże bez podwyżki płac. Chodzi mianowicie o obniżkę kosztów własnych i podniesienie wydajności pracy, choć wiadomo, że wszelkie osiągnięcia w tej dziedzinie są w ustroju kapitalistycznym z reguły przechwytywane przez kapitalistów. W związku z tym należy odczekać do oficjalnego ogłoszenia programu gabinetu obecnego premiera Francji i debaty nad pełnomocnictwami w Izbie Deputowanych, aby móc ocenić, o ile nowy program będzie realny i w jakim stopniu będzie w stanie poprawić sytuację na tych czy innych odcinkach gospodarki francuskiej.

⁸⁾ J. Stalin. Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR K. i W. Warszawa 1952, str. 35.

Zagraniczna polityka kredytowa państw imperialistycznych

Jedną z zasadniczych form wywozu kapitału są pożyczki zagraniczne. Stanowią one dźwignię ekspansji i agresji państw imperialistycznych, są narzędziem gospodarczego opanowania i politycznego uzależnienia innych krajów. W związku z coraz silniejszym zrastaniem się oligarchii finansowej z rządami państw imperialistycznych, kredyt kapitalistyczny występuje w coraz większym stopniu w formie międzynarodowego kredytu państwowego, udzielanego przez jedno państwo kapitalistyczne — innym.

Charakter międzynarodowego kredytu państwowego poczynając od zakończenia I wojny światowej do chwili obecnej określają przede wszystkim cechy charakterystyczne okresu ogólnego kryzysu kapitalizmu, okresu wojen i rewolucji, kiedy świat rozbił się na dwa systemy — kapitalistyczny i socjalistyczny, a rozkład kapitalizmu doszedł do najwyższego stopnia (N. Lubimow — „Międzynarodowy Kapitalistyczny Kredit — orudzie imperialistycznej agresji“, Moskwa 1951). Wynikiem całkowitego rozkładu kapitalizmu w okresie jego ogólnego kryzysu jest pogłębienie pasożytniczego charakteru międzynarodowego kredytu państw kapitalistycznych. Wyrazem państwowo - monopolistycznych tendencji w dziedzinie kredytu międzynarodowego jest centralizacja coraz większej masy tego kredytu w rękach państw imperialistycznych.

Kapitały pieniężne oddawane do dyspozycji zagranicznych państw — pożyczkobiorców, jeszcze przed I wojną światową pochodziły zazwyczaj ze źródeł prywatnych. Obligacje zagranicznych pożyczek państwowych były lokowane przez banki i konsorcja banków na rynku pieniężnym krajów wierzycielskich i ostatecznie trafiały do rąk rentierów tych krajów i częściowo do portfeli bankowych. Natomiast w warunkach ogólnego kryzysu kapitalizmu państwo coraz częściej występuje w dziedzinie kredytu międzynarodowego nie tylko w roli kredytobiorcy, ale także jako kredytodawca.

Centralizacja kredytów międzynarodowych w rękach państwa nie oznacza jednak, że państwo kieruje polityką kredytową. Wręcz odwrotnie, państwo jest coraz bardziej wykorzystywane przez zrosniętą z nim oligarchią finansową w interesach kapitału monopolistycznego.

Liczne pożyczki i kredyty, udzielane państwom kapitalistycznym w okresie od r. 1919 do chwili obecnej, za liczne z ich strony ustępstwa polityczne i gospodarcze na korzyść państw wierzycielskich, stanowią wymowny dowód tego, że w dziedzinie kredytu międzynarodowego następuje dalsze zacieśnianie powiązań między kapitałem finansowym i aparatem państwowym.

Przed I wojną światową na międzynarodowy ruch kapitałów decydujący wpływ wywierały czynniki gospodarcze. Rentowność lokaty kapitału, tj. wysokość oprocentowania pożyczki, była w tym okresie głównym motorem międzynarodowych pożyczek i kredytów. Pośrednictwem w umieszczaniu międzynarodowych pożyczek państwowych i emisji akcji przemysłowych dawały bankom większy zysk niż wszystkie inne rodzaje operacji bankowych. Poszukiwanie zyskowych rynków zbytu towarów, walka o nowe miejsca lokaty kapitałów — odbywały się głównie z punktu widzenia osiągnięcia korzyści gospodarczych poza granicami kraju wywożącego kapitał. Jednakże już wówczas, obok momentów gospodarczych, w międzynarodowym ruchu kapitałów odgrywały również poważną rolę względy polityczne.

Typowy przykład „zbawiennych“ skutków zagranicznej polityki kredytowej państw imperialistycznych w okresie międzywojennym, stanowiła Polska. „Pomoc“ udzielana Polsce przez zagraniczne banki celem stabilizacji jej waluty, przybrała od samego początku formę wielostronnej kontroli nad polskimi finansami i gospodarką. W r. 1924 burżuazyjny rząd polski zmienił markę polską na nową walutę — złotego. Do połowy 1925 r. udawało się Bankowi Polskiemu utrzymywać kurs złotego na poziomie 5,18 zł za jednego dolara Stanów Zjednoczonych, lecz już pod koniec tego roku kurs

spadł do 9,4 za 1 dolara. W tymże roku Bank Polski zwrócił się do banków zagranicznych o kredyt, co też uzyskał, oczywiście nie w żądanej wysokości. Do połowy 1926 r. złoty był walutą chwiejną, praktycznie nie wymieniał na mocne waluty zagraniczne, przy czym pod pozorem udzielanej Polsce „pomocy“ rozłożona została wszechstronna kontrola finansowa krajów wierzycielskich.

W r. 1927 Polska otrzymała międzynarodową pożyczkę w wysokości 72 mln. dol., z czego ponad połowę pożyczki przyjął Stany Zjednoczone. Rozdział tej emisji pomiędzy państwami był następujący (w mln. dol.): USA — 47, Anglia — 10, Szwajcaria — 6, Holandia — 4, Francja i Szwecja po 2, a 1 mln. dol. pozostawiony został dla subskrypcji w samej Polsce.

Jako gwarancję pożyczki Polska zmuszona była dać w zastaw wpływy z cel. Poniżający charakter takiej pomocy nie wymaga chyba komentarzy. Odpadnięcie od obozu kapitalistycznego przyniosło nam kres tego rodzaju zależności.

Ważne zmiany w sytuacji międzynarodowej, gospodarczej i politycznej jakie nastąpiły po II wojnie światowej, znajdują również swój wyraz w sferze kredytu międzynarodowego.

Jeszcze w okresie II wojny światowej, a zwłaszcza w latach powojennych, państwa imperialistyczne, szczególnie zaś Stany Zjednoczone, rozpoczęły wykorzystywać międzynarodowy kredyt państwowy w walce o panowanie nad światem i zupełne podporządkowanie sobie państw słabszych. W okresie tym otwarcie już występuje kredyt międzynarodowy jako narzędzie reakcji, ekspansji i agresji państw imperialistycznych.

W pierwszym rzędzie państwa imperialistyczne wykorzystują udzielanie pożyczek i kredytów innym państwom kapitalistycznym jako narzędzie nacisku na ich politykę handlu zagranicznego. Następnie niezmiennie ważne jest również przekształcanie państw — kredytobiorców w podporządkowane „dodatki“ do ekonomiki kredytodawców. Tak np. w okresie powojennym koła rządzące USA nie tylko zmuszały państwa biorące pożyczki do wydawania milionów dolarów na import towarów amerykańskich, lecz nadto samowolnie określały, jakie mianowicie towary mają być zakupione. Forsując wywóz towarów konsumpcyjnych i uzbrojenia, USA przeciwdziałały wszelkimi sposobami zaopatrzeniu krajów dłużniczych w urządzenia przemysłowe i rolnicze — niezbędne dla rozwoju ich gospodarki narodowej. Kraje, które popadły w zależność kredytową od Stanów Zjednoczonych zmuszone są dostarczać im różne surowce strategiczne. Przy pomocy kredytu międzynarodowego imperialiści amerykańscy usiłują zlikwidować zupełnie gospodarczą niezależność państw dłużniczych i przekształcić je w rynki zbytu dla zbędnych towarów amerykańskich i w surowcowe „dodatki“ dla ekonomiki USA.

Nie bez znaczenia jest również fakt wykorzystywania przez mocarstwa imperialistyczne kredytu międzynarodowego dla narzucania krajom otrzymującym pożyczki odpowiadającej imperialistom polityki wewnętrznej i zagranicznej.

Spotęgowanie nierównomierności w rozwoju kapitalizmu po II wojnie światowej wywołało wielkie zmiany w pozycjach poszczególnych krajów kapitalistycznych na światowym rynku kapitałowym. Podczas gdy Anglia na skutek wojny wyżyła się około 25% swoich inwestycji zagranicznych, Stany Zjednoczone znacznie powiększyły wywóz kapitałów i wzięły w swoje ręce lwia część całego międzynarodowego kredytu kapitalistycznego. Pożyczki zagraniczne udzielane przez inne państwa kapitalistyczne, stanowią niewielki procent w porównaniu do pożyczek i kredytów udzielanych przez Stany Zjednoczone, lub będące pod ich kontrolą międzynarodowe instytucje finansowe. Tendencja zaś monopolizacji kredytu międzynarodowego przez Stany Zjednoczone stale wzrasta tak, że w chwili obecnej takie kraje wierzycielskie jak Anglia, Francja, Holandia i Belgia same stały się dłużnikami USA.

Nic więc dziwnego, że jeśli chodzi o kapitalistów angielskich, nie mogą oni stosować w szerszym zakre-

sie tej polityki kredytowej jaką prowadzą Stany Zjednoczone, gdyż środki finansowe Anglii są bardzo ograniczone i ona sama — jak już wspomnieliśmy — stała się dłużnikiem USA. Jednakże i angielski kapitał monopolistyczny usiłuje przy pomocy podporządkowanego sobie burżuazyjnego aparatu państwowego utrzymać i rozszerzyć swoje pozycje na rynkach zagranicznych. W tym celu Anglia stosuje w coraz szerszej mierze system gwarancji państwowych dla kredytów eksportowych. Jest rzeczą charakterystyczną, że właśnie po II wojnie światowej, z której imperializm angielski wyszedł mocno osłabiony, maksymalna suma gwarancji rządowych dla kredytów eksportowych niejednokrotnie była powiększona. W ciągu 3 lat (1945 — 1948) suma gwarancji państwowych wzrosła z 75 do 500 mln. funtów szterl. i wykazuje stałą tendencję zwyżkową. W chwili obecnej Anglia stara się utrzymać swoje znaczenie jako eksporter kapitałów do krajów wchodzących w skład Imperium Brytyjskiego. W pewnych niewielkich rozmiarach udziela ona również kredytów krajom nie wchodzącym w skład imperium zarówno w celu utrzymania i wzmocnienia swego mocno już nadwyżrzonego i stale malejącego prestiżu politycznego, jak też umocnienia swoich pozycji ekonomicznych w walce o rynki światowe. Jednak, jak wskazuje nam życie, przywrócenie choćby w pewnym tylko stopniu znaczenia Anglii jako kraju wywozu kapitału staje się coraz bardziej problematyczne, jeśli wziąć pod uwagę aktywność „pomocy” udzielanej Anglii przez Stany Zjednoczone.

Jaskrawym przykładem zanikającego znaczenia niektórych państw imperialistycznych w dziedzinie eksportu kredytu międzynarodowego oraz całkowitego ich uzależnienia przez kapitał finansowy USA — stanowi Francja. Kryzys gospodarki Francji spotęgowany został w jeszcze większym stopniu przez narzucenie jej kredytów i pożyczek przez USA. Określając transakcje między USA a Francją publicysta francuski Henri Claude stwierdził, „że to nie są umowy między suwerennymi państwami, lecz dyktaty narzucone przez państwa lennego krajom wasalnym”¹⁾.

Wytworzony we Francji „głód dolarowy” jest nie tylko rezultatem pasywnego salda bilansu handlowego Francji dowodzi — jak prof. M. Orłowski w pracy „Obieg pieniężny i kredyt państw obcych” W-wa 1953 PWN — lecz spowodowany jest również innymi wydatkami w dolarach, w szczególności koniecznością płacenia procentów i spłaty kwot kapitału długu dolarowego, który silnie wzrósł po dewaluacji franka, przeprowadzonej pod naciskiem USA we wrześniu 1949 r. Cały dług państwowy zmarszalizowanej Francji wynosił w końcu lutego 1952 r. 4.380 mld. fr., a więc przekraczał przeszło 10-krotnie dług państwowy Francji z r. 1938. Zadłużenie — głównie zadłużenie wobec USA — wyniosło 1.252 mld. fr. Zadłużenie to powstało prawie całkowicie w okresie powojennym.

Zagraniczne zadłużenie Francji, będące wyrazem jej zależności od imperializmu amerykańsko - angielskiego, wzrasta nadal. W czerwcu r. 1952 Bank Eksportowo-Importowy Stanów Zjednoczonych udzielił Francji nowej pożyczki w kwocie 200 mln. dol. dla sfinansowania amerykańskich zamówień wojennych, ulokowanych we Francji stosownie do tzw. programu „zapewnienia wzajemnego bezpieczeństwa”. Wzrost salda pasywnego bilansu handlowego, ogromne rozchody z tytułu zagranicznego zadłużenia, z tytułu frachtowania okrętów zagranicznych i innych płatności zagranicznych, wszystko to pogarsza bilans płatniczy Francji. Ogólne pasywne saldo bilansu płatniczego strefy franka francuskiego za r. 1951 wyniosło ogromną kwotę 1.058 mln. dol., co prawie 5-krotnie przekracza pasywne saldo bilansu płatniczego za r. 1950. Ponad połowa sumy deficytu bilansu płatniczego przypada na rozliczenia z krajami strefy dolarowej. Od r. 1947 do r. 1951, saldo bilansu płatniczego francuskiej strefy wynosiło 5.123 mln. dol.

Międzynarodowy kredyt państwowy znajdujący się w poważnym stopniu w rękach wielkich monopolii i banków Stanów Zjednoczonych zrosniętych z aparatem państwowym stał się narzędziem ekspansji i agre-

sji imperializmu amerykańskiego. Rząd USA skupiając największe środki finansowe skutecznie ruguje słabszych partnerów, krępując i ograniczając ich możliwości kredytowe. Bank Eksportowo-Importowy, powojenna lend-lease, Międzynarodowy Fundusz Monetarny, Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju i wreszcie wojenno-agresywny plan Marshalla oraz plan Schumana, jak również „pomoc” techniczna dla krajów gospodarczo słabo rozwiniętych — oto pojedyncze ogniwa łańcucha, którym Wall-Street wiąże kraje otrzymujące tę „pomoc” z planami imperializmu amerykańskiego.

W chwili obecnej nie jest już dla nikogo tajemnicą, że takie instytucje jak Bank Eksportowo-Importowy, Międzynarodowy Fundusz Monetarny, Bank Odbudowy i Rozwoju przekształciły się w filie banków Stanów Zjednoczonych. USA wykorzystują te „międzynarodowe” instytucje bankowe, na równi z innymi „planami pomocy gospodarczej” dla dalszej dezorganizacji i militarystyki gospodarki krajów kapitalistycznych celem realizacji dążeń wielkich monopolii i banków amerykańskich.

Potwierdzeniem, że pożyczki udzielane przez Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju służą agresywnej polityce Stanów Zjednoczonych jest opublikowany niedawno roczny raport działalności tej „międzynarodowej” instytucji. Wystarczy porównać kierunki eksportu kapitału USA i jego przeznaczenie z tymi samymi momentami pożyczek udzielanych przez Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, aby przekonać się o zbieżności polityki kredytowej Stanów Zjednoczonych i Międzynarodowego Banku.

Jak wiemy kapitał Stanów Zjednoczonych znajduje najchętniej swe ujście w krajach Ameryki Łacińskiej, w Afryce i na Dalekim Wschodzie. A teraz przypatrzmy się działalności Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju na rok budżetowy 1953/54. Pożyczki otrzymało z Banku 16 krajów na ogólną sumę 324 mln. dol., z tym, że największa kwota pożyczek przypada na kraje Ameryki Łacińskiej — 97 mln. dol. (z tej sumy Brazylia otrzymała 48,6 mln. dol., Honduras — 20 mln. dol., Kolumbia 14,3 mln. dol. itd.); następnie na Afrykę — 67,5 mln. dol. (z tego Unia Południowo-Afrykańska 30 mln. dol.); Daleki Wschód — 54,2 mln. dol. (z tego Japonia 40,2 mln. dol.) i wreszcie na samym końcu Europa Zachodnia — 49,4 mln. dol. (z tego Norwegia 25 mln. dol., Turcja 12 mln. dol., Włochy 10 mln. dol.)²⁾. Charakterystyczna zbieżność pożyczek rządowych USA oraz Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju ma swoje uzasadnienie w tym, że głównym akcjonariuszem Banku Odbudowy i Rozwoju są Stany Zjednoczone AP, które narzucają tej instytucji swą agresywną politykę.

Pożyczki otrzymane przez Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, tak zresztą jak przy kredycie kapitalistycznym, nie mogą być przez kraj — pożyczkobiorcę dowolnie dysponowane. Oprócz pewnych politycznych „świadczeń” kraj otrzymujący pożyczkę musi ok. 66% z otrzymanej kwoty przeznaczyć na rozbudowę sieci komunikacyjnych i transportu oraz na rozwój bazy energetycznej. Oczywiście pod pojęciami transportu, sieci komunikacyjnej oraz bazy energetycznej kryje się rozbudowa linii strategicznych i przemysłu zbrojeniowego (budowa okrętów) oraz budowa potężnych elektrowni (np. w Japonii) — źródeł energetycznych dla przemysłu zbrojeniowego.

Bank eksportowo - importowy stał się obecnie jawnym instrumentem finansującym handel zagraniczny Stanów Zjednoczonych. Potencjalna zdolność kredytowa BEI wzrosnąć ma w roku bieżącym o dalsze 500 mln. dol. (Zürcher Zeitung z dn. 21.VI.1954).

Obecna polityka Stanów Zjednoczonych stara się także wykorzystać system rozrachunków jako dodatkowe narzędzie ujarzmania Europy Zachodniej. Charakterystycznym przykładem posługiwania się w tej walce dźwigniami walutowymi jest masowa dewaluacja walut kapitalistycznych, przeprowadzana pod naciskiem USA na jesieni 1949 r. Dewaluacja ta jeszcze bardziej zaostrzyła sprzeczności na światowym rynku

1) Henri Claude „Ou va l'imperialisme américain?” Paryż 1950, str. 216.

2) Dane cyfrowe zaczerpnięto z „Excerpts” from NINTH ANNUAL REPORT — 1953 — 1954”. International Bank for Reconstruction and Development.

kapitalistycznym, ponieważ nie mogła rozwiązać problemów bilansów płatniczych, ani załagodzić głodu dolarowego w Europie Zachodniej. Stało się wręcz przeciwnie, dewaluacja ta, co zresztą było zamierzone przez USA, przyniosła nową deprecjację waluty państw zachodnio - europejskich, dalszy niedobór dolarów, oraz jeszcze bardziej wzmogła sprzeczności pomiędzy krajami kapitalistycznym. Np. trudności walutowe krajów Europy Zachodniej — podaje w swej pracy prof. Orłowski — wymagają się jeszcze bardziej wskutek tego, że monopole Stanów Zjednoczonych gwałtownie wypierają te kraje ze zdobytych przez nie dawniej rynków Południowo - Wschodniej Azji, Bliskiego i Średniego Wschodu, nie mówiąc już o rynkach krajów Ameryki Łacińskiej i Kanady. Do wyparcia swoich konkurentów, a przede wszystkim Anglii, monopole Stanów Zjednoczonych wykorzystują zależne od nich Niemcy Zachodnie i Japonię.

Systematyczne ograbianie przez Stany Zjednoczone krajów Europy Zachodniej doprowadziło do ostatecznego wyczerpania rezerw złota i dewiz partnerów USA w bloku atlantyckim. W połowie 1952 r. zapasy złota Stanów Zjednoczonych osiągnęły kolosalną sumę — 23.533 mln. dol. i stanowią 65,3% wszystkich scentralizowanych³⁾ zapasów złota w krajach kapitalistycznych. Udział Anglii w światowych zapasach złota wynosi zaledwie 4,6%, a udział Francji — 1,5%.

Wzrost zapasów złota Stanów Zjednoczonych oraz zmniejszanie ich w Anglii i Francji ilustruje poniższe zestawienie⁴⁾.

	r. 1938		r. 1945		czerwiec r. 1952	
	w mln. dol.	w %	w mln. dol.	w %	w mln. dol.	w %
Światowe zapasy złota krajów kapitalistycznych	26 971	100	33 770	100	36 000	100
w tym:						
Stanów Zjednoczonych	14 592	54,1	20 883	39,5	23 533	65,5
Anglii	2 877	10,7	2 476	7,3	1 685	4,6
Francji	2 757	10,2	1 090	3,2	548	1,5

Na uwagę zasługuje fakt, że zapasy złota w Anglii w okresie powojennym zmniejszają się szybciej niż w okresie wojny. Atak amerykańskiego imperializmu na inne kraje kapitalistyczne niesłychanie pogłębia kryzys walutowy systemu kapitalistycznego i zaostrza sprzeczności w obozie imperialistycznych agresorów.

Typowym przykładem zaostrenia się sprzeczności w obozie imperialistycznym jest złagodzenie przez rząd brytyjski ograniczeń dewizowych w międzynarodowych płatnościach szterlingowych i utworzenie rynku złota w Londynie.

Zagraniczna amerykańska ekspansja ekonomiczna napotyka na coraz większy sprzeciw ze strony innych krajów imperialistycznych, a przede wszystkim Anglii. Na początku r. 1952 W. Brytania poważnie ograniczyła import towarów amerykańskich. Ograniczenie importu ze Stanów Zjednoczonych wprowadza Francja, Włochy i inne kraje kapitalistyczne.

Utworzenie (w czerwcu 1950 r.) Europejskiej Unii Płatniczej, która zgodnie z założeniami miała przyczynić się do przywrócenia pełnej wymienialności walut, udzielić pomocy krajom członkowskim „w osiągnięciu stabilizacji finansowej, uwolnieniu się od pomocy z zewnątrz” itd. nie dało spodziewanego rezultatu. Nie spełniła ona ani jednego z zadań, jakimi ją obarczono. W dodatku finansowa i walutowa sytuacja większości krajów — członków Unii — w związku z wyścigiem zbrojeń narzucanym im przez Stany Zjednoczone — nadal pozostaje napięta. Saldo operacyjne kra-

jów członkowskich w EUP wyniosło na 1.VII.1953 r. (w milionach dolarów):

Austria	+ 24,7
W. Brytania	— 763,7
Belgia	+ 400,0
Holandia	+ 378,0
Grecja	— 1,9
Dania	— 46,7
Niemcy zach.	+ 577,3
Islandia	— 1,9
Włochy	— 12,0
Norwegia	— 59,6
Portugalia	+ 62,9
Turcja	— 120,4
Francja	— 731,2
Szwecja	+ 190,7
Szwajcaria	+ 258,2

Ogółem + 1.891,3
— 1.737,4

Zgodnie z przepisami, dotyczącymi rozliczeń w ramach EUP, ogólne saldo krajów członkowskich, pokrywane jest częściowo złotem, a po części — kredytem statutowo ustalonym do pewnej wysokości.

Spośród krajów członkowskich w nacięższym położeniu znajduje się w chwili obecnej Francja. Ogólny jej deficyt w EUP przewyższa określony limit i wobec tego ma ona obowiązek pokrywać nadwyżkę salda ujemnego dolarami lub złotem. Handel zagraniczny Francji w 1953 r. przedstawiał się następująco w mld. fr.:

	Zagranica	Kolonie	Łącznie
Import	91,0	30,4	121,5
Eksport	73,8	43,3	117,2
Saldo	— 17,2	+ 12,9	— 4,2

Ogólny deficyt w porównaniu z r. ub. uległ zmniejszeniu dzięki dodatniemu saldu w obrotach z koloniami. Jednakże obroty te cechowała — w porównaniu z poprzednimi latami — tendencja zniżkowa, mianowicie eksport do kolonii skurczył się w 1953 r. o 13%, podczas gdy w poprzednich latach wykazywał tendencję zwykłą.

Na zmniejszenie się deficytu w handlu z innymi państwami wpłynęło przede wszystkim poważne obcięcie importu o 11,6 mld. fr., w tym ze strefy dolarowej — o ok. 3 mld. dol. Najpoważniejszym kontrahentem Francji były kraje strefy szterlingowej i OEEC⁵⁾ — 63,8 mld. w imporcie i 59,1 mld. w eksporcie (za 11 miesięcy 1953 r.).

Duży deficyt płatniczy wobec strefy szterlingowej wpłynął na znaczny wzrost zadłużenia Francji w EUP. Deficyt Francji w EUP wzrósł w 1953 r. z 625,7 mln. dol. (na początku roku) do 934 mln. dol. (przy końcu roku). Należy podkreślić, że Francja przekroczyła dopuszczalną wysokość zadłużenia w EUP (520 mln. dol.) już w listopadzie 1952 r. Na pokrycie swego długu przekazała w 1953 r. sumę 186 mln. dol. w złocie i dewizach, przy czym spłata nastąpiła częściowo dzięki uzyskaniu pożyczki w Banku Eksportowo-Importowym.

Rząd francuski zobowiązany został do przedstawienia OEEC raportu — w terminie do końca marca 1954 r. — w sprawie możliwości „liberacji” obrotów do wys. 75 proc.⁶⁾

Istota kredytu państw imperialistycznych i wybijająca się na tym tle rola kredytu Stanów Zjednoczonych dla krajów pośrednio lub bezpośrednio od nich zależnych, jest równoznaczna z dalszą militarystyczną gospodarką narodowej, walką konkurencyjną pomiędzy tymi krajami, cięmiżeniem jednych krajów przez drugie. Wciąż wzrastający opór ze strony krajów marshallowskich, krajów kolonialnych i zależnych przeciwko siłom międzynarodowej reakcji, świadczy jednak o niepewności i słabości całego systemu kapitalistycznego na świecie.

J. Mastalerz

³⁾ tj. zapasów będących w posiadaniu centralnych banków biletowych oraz skarbow państw, czyli tzw. złota monetarnego.

⁴⁾ „International Financial Statistics”, numer kwietniowy r. 1952, „Federal Reserve Bulletin”, numer kwietniowy z r. 1952.

⁵⁾ Europejski Komitet Współpracy Gospodarczej.

⁶⁾ Dane zaczerpnięte z „Notes et Etudes Economiques”, Paryż, styczeń 1954.

Pilne zadania WKPG w związku z planem pięcioletnim

Zapoczątkowany niedawno pierwszy etap prac nad planem 5-letnim stwarza m. in. poważne zadania dla aparatu planowania rad narodowych. W wyniku prac tego etapu sporządzone zostaną przez WKPG w terminie do końca marca 1955 r. projekty wojewódzkich planów 5-letnich, które stanowić będą wstępne sprecyzowanie zadań gospodarczych, dotyczących rozwoju poszczególnych województw na lata 1956 — 1960. Sporządzenie tych projektów planów musi poprzedzać duża praca ekonomiczna i planistyczna całego aparatu planowania rad narodowych przy jak najszerszym udziale terenowego aktywu społeczno-gospodarczego. Wyniki prac będą jednak zależeć w dużej mierze od sprawnego wykonania swych zadań przez terenowe komisje planowania gospodarczego, a zwłaszcza przez WKPG, odpowiedzialne za koordynację całokształtu zagadnień merytorycznych i organizacyjno-metodologicznych, związanych ze sporządzeniem projektów terenowych planów pięcioletnich. Dlatego istotne będzie przypomnienie tu pokrótce, niektórych ważniejszych zadań WKPG na tym odcinku a w szczególności zadań dotyczących pierwszego okresu prac nad planem, których wykonanie warunkuje w poważnym stopniu dalszy pomyślny przebieg prac nad planem.

Jednym z wysuwających się na czoło zadań WKPG w obecnym okresie prac nad planem 5-letnim jest przeprowadzenie wnikliwej oceny dotychczasowego wykonania zadań Planu 6-letniego w zakresie poszczególnych działów gospodarki terenowej. Podjęte już we wrześniu br. prace na tym odcinku przez wszystkie WKPG powinny być jak najszybciej podsumowane i wyciągnięte z nich wstępne wnioski przede wszystkim co do wąskich przekrojów w gospodarce terenowej, źródeł i przyczyn podstawowych braków i niedociągnięć w tej gospodarce oraz co do istniejących w terenie zasobów i rezerw gospodarczych, których uruchomienie przyczyniłoby się do lepszego zaspokojenia codziennych potrzeb miejscowej ludności. Poglębenie i usystematyzowanie posiadanych przez WKPG w tym zakresie materiałów i danych oraz przeprowadzenie odpowiedniej analizy tych danych umożliwi WKPG właściwe skoncentrowanie uwagi w dalszych pracach nad planem na istotnych problemach gospodarczych, występujących na danym terenie. Da to równocześnie podstawę wyjściową do ustalenia wstępnych założeń do opracowania projektów pięcioletnich planów dla powiatów i miast.

Ustalenie tych założeń jest drugim bardzo ważnym zadaniem WKPG w pierwszym okresie prac nad planem 5-letnim. Założenia WKPG do opracowania wstępnych projektów planu 5-letniego poszczególnych powiatów i miast powinny wskazywać na wiodące ogniw gospodarki terenowej i na zasadnicze kierunki jej rozwoju w przekroju powiatowym, a więc dawać tym samym organom powiatowych (miejskich) rad narodowych ramy do opracowania swych projektów planów. Ustalenie założeń musi być dokonane w oparciu o przekazane prezydium WRN wstępne założenia PKPG do planu 5-letniego oraz na podstawie własnych materiałów WKPG, opracowanych w okresie prac przygotowawczych.

Przy przeprowadzaniu prac nad planem muszą WKPG zwrócić w szczególności uwagę na zagadnienie maksymalnego wykorzystania istniejących na danym terenie rezerw gospodarczych (takich, jak: miejscowe surowce, obiekty niezagospodarowane, nieczynne maszyny i urządzenia itp.), na odpowiednie uwzględnienie w projektach planów specyfiki i struktury gospodarczej poszczególnych obszarów oraz na zagadnienie jak najszerzej mobilizacji inicjatywy oddolnej mas pracujących, zwłaszcza w formie czynów społecznych i wykorzystania dla rozwoju gospodarki terenowej doświadczeń przodujących zakładów i instytucji terenowych (przez zastosowanie tych doświadczeń w innych jednostkach gospodarczych), osiągnięć przodowników nauki i pracy oraz racjonalizatorów itp. Zamierzane efekty gospodarcze w drodze wykorzystania rezerw lokalnych w wyniku inicjatyw własnej terenu powinny znaleźć konkretne sprecyzowanie w projektach planów 5-letnich.

Na obecnym etapie prac nad planem powinny WKPG również podjąć zdecydowane kroki w kierunku jak najszerzego włączenia do tych prac terenowego aktywu społeczno-gospodarczego, a w szczególności komisji rad narodowych, miejscowych fachowców i specjalistów w zakresie poszczególnych dziedzin gospodarki terenowej oraz radnych, reprezentujących potrzeby i życzenia ludności miejscowej. WKPG muszą w szczególności znacznie pogłębić formy współpracy z komisjami rad, zwracając m. in. większą niż dotychczas uwagę na: możliwie jak najpełniejsze analizowanie i uwzględnianie wniosków do planu członków komisji i innych radnych, szersze udostępnienie radnym odpowiednich materiałów, systematyczne informowanie ich o kolejnych etapach prac nad planem, konsultowanie projektów ważniejszych rozstrzygnięć z komisjami rad narodowych itp. Wydaje się także ważne, aby WKPG opracowały szczegółowy program prac nad planem 5-letnim dla aktywu społeczno-gospodarczego WKPG oraz wytypowały i powierzyły przedstawicielom tego aktywu odpowiednio do ich przygotowania fachowego konkretne zagadnienia do opracowania. Istotne byłoby również, aby WKPG zacieśniły mocniej swoją współpracę z instytutami naukowymi i uczelniami ekonomicznymi, wykorzystując ich opracowania i materiały dla pogłębienia od strony merytorycznej planu i konsultując z nimi swoje ważniejsze opracowania.

Równie ważnym zadaniem WKPG jest pogłębienie form wykorzystania wniosków do planu przodujących przedsiębiorstw, zakładów i instytucji terenowych. W związku z tym istotne byłoby, aby wszystkie WKPG wytypowały jak najszybciej spośród podległych radom przedsiębiorstw i instytucji te jednostki gospodarcze, które byłyby zobowiązane do przedłożenia WKPG w określonym terminie w formie odpowiednich opracowań swoich propozycji odnośnie niektórych zagadnień planu 5-letniego. W celu zapewnienia właściwego wykorzystania tych opracowań dla analizy projektowanych rozstrzygnięć powinny WKPG określić dokładnie sposób ich ujęcia. Należy tu podkreślić, że zakres tych materiałów powinien być ogra-

niczony jedynie do węzłowych zagadnień, których oddolne opracowanie jest niezbędne dla prawidłowego sprecyzowania zadań planu. W żadnym wypadku opracowania te nie powinny dublować istniejących już tego rodzaju opracowań i nie mogą powodować nadmiernego przeciążenia pracami jednostek gospodarczych.

WKPG powinny także zacieśnić swoją współpracę z wydziałami resortowymi prezydium WRN i wojewódzkimi zarządami, włączając ich do przygotowania odpowiednich materiałów do planu. WKPG muszą przy tym udzielić jednostkom resortowym szczegółowych wyjaśnień co do założeń i instrukcji PKPG do planu 5-letniego oraz przekazać tym jednostkom swoje wskazania co do kierunku prac i sposobu ujęcia materiałów do planu.

Ostatnim zagadnieniem, które wymaga tu podkreślenia, jest sprawa należytego zorganizowania prac nad planem 5-letnim na szczeblu powiatu. Z uwagi na słaby jeszcze stan organizacyjny pow. KPG zachodzi konieczność udzielenia im przez WKPG szczegółowego instruktażu i pomocy we wszystkich etapach prac nad planem 5-letnim. WKPG powinny pamiętać, że prawidłowe przeprowadzenie prac nad planem na szczeblu powiatu, który stanowi podstawowe ogniwo planowania terenowego, limituje w zasadniczej mierze należyte ustalenie projektów wojewódzkich planów 5-letnich. Wydaje się konieczne, aby WKPG organizując prace nad planem 5-letnim na szczeblu powiatu zwróciły przede wszystkim uwa-

gę na ustalenie właściwych kierunków prac pow. KPG. Powiatowe (miejskie) komisje planowania powinny otrzymać konkretne i ściśle sprecyzowane zadania. Zadania te dotyczyć powinny w szczególności rozpracowania zagadnień, które są bezpośrednio związane z potrzebami ludności na terenie określonych powiatów. W żadnym wypadku nie powinny WKPG przenosić mechanicznie na pow. KPG w formie ogólnej zadań, stawianych przed WKPG przez władze centralne, a powinny dostosować te zadania do problematyki gospodarczej poszczególnych powiatów i miast. Prace pow. KPG nad Planem Pięcioletnim powinny być również szerzej niż dotąd oparte na bezpośrednich kontaktach z poszczególnymi jednostkami gospodarczymi w terenie oraz powinny na tej drodze dawać możliwie pełne rozeznanie ważniejszych zagadnień gospodarczych. Wydaje się także konieczne, aby WKPG zwróciły większą niż dotychczas uwagę na zagadnienie stałych kontaktów roboczych z pow. KPG w sprawach merytorycznych i organizacji pracy nad planem. Ponadto wymagają pogłębienia formy współpracy pow. KPG z aktywnym społeczno-gospodarczym; współpraca ta powinna być oparta na tych samych zasadach jak na szczeblu wojewódzkim.

Właściwe uwzględnienie przez WKPG przy organizowaniu prac nad planem 5-letnim poruszonych wyżej zagadnień przyczyni się niewątpliwie do lepszego sporządzenia wstępnych projektów wojewódzkich planów pięcioletnich.

Cz. Bielecki

Recenzje

Chybiona pozycja wydawnicza

Książka Kalkutina i Mitrofanowa *) z pewnością nie jest reprezentatywną pozycją w radzieckiej literaturze finansowej i nie wzbudziła szczególnego uznania wśród recenzentów radzieckich.

Książka ma, oczywiście, niewątpliwe zalety: przede wszystkim jest napisana porządnie. Nie można mieć większych zastrzeżeń co do rozkładu materiału na poszczególne rozdziały i co do kolejności tych rozdziałów jak również co do układu materiału w obrębie rozdziałów. Zaletą książki jest jej przystępność: można ją czytać i rozumieć bez specjalnego przygotowania; dalsza zaleta pracy Kalkutina i Mitrofanowa — to konkretność ujęcia: autorzy nieomal „prowadzą za rękę” rewidenta od jednej czynności do drugiej, wyjaśniając mu, jak ma tej czynności dokonać i na jakim formularzu i jak wpisać uzyskane wyniki.

Dlatego też wydaje się, że książka ma charakter raczej „praktycznego posobja” dla praktyków-rewidentów, aniżeli „uczebnego posobja” dla słuchaczy szkół ekonomicznych.

Obok tych zalet książka ma poważne wady, w szczególności dwie.

Pierwsza, na którą słusznie zwrócił uwagę E. Winter, w „Przeglądzie Bibliograficznym Piśmiennictwa Ekonomicznego” (zesz. 3/54), to bardzo formalistyczny stosunek do zagadnienia kontroli działalności gospodarczej. Wprawdzie autorzy mówią: „Nie wolno sprowadzać zadania kontroli do fotografowania niedomagań — stanowi to tylko pierwszy etap kontroli i sprawdzenia wykonania; drugi etap — to przedsięwzięcie zabiegów dla usunięcia niedomagań” (str. 6), ale już w tym podstawowym zaleceniu dla rewidentów opuścili niezmiernie ważne ogniwo, mianowicie ustalenie przyczyn

stwierdzonych braków. A bez tego ten „drugi etap” — usunięcie niedomagań — łatwo może być sprowadzony do zarządzeń formalnych bądź niewykonalnych.

Drugą wadą książki jest niedostateczne uwzględnienie cech szczególnych produkcji przemysłowej. Nawet w specjalnym rozdziale zatytułowanym niesłusznie „Rewizja produkcji” mamy zalecenia, które w 99% można zastosować do kontroli każdego przedsiębiorstwa. Zalecenie zaś, aby rewident opanował nie tylko organizację produkcji, ale i proces technologiczny (str. 194) jest oczywiście niewykonalne.

Jeśli nie ma wątpliwości, że książka Kalkutina i Mitrofanowa może, mimo jej wad, oddać duże usługi czytelnikowi radzieckiemu, o tyle należy wątpić, czy dla polskiego czytelnika będzie ona równie użyteczna. Właśnie dzięki jej ścisłemu związaniu głównie z formalną stroną kontroli radzieckiej, wręcz z formularzami, używanymi w praktyce kontroli radzieckiej, dla szerszego grona polskich czytelników przydatność jej jest znacznie pomniejszona.

*

Jeśli chodzi o przekład, to jest on, niestety, przykrym nieporozumieniem, przy czym głównym zarzutem, jaki należy postawić tłumaczce, jest nieznajomość języka polskiego, nie mówiąc już o niedostatecznej znajomości języka rosyjskiego i tematu. Tak np. na str. 15 przekładu czytamy o „systemie ministerstwa”, a na str. 18, że „do systemu kredytu długoterminowego należą funkcje...” W pierwszym przypadku chodzi o sieć organizacyjną ministerstwa, a w drugim — o instytucje kredytu długoterminowego. Natomiast termin „uczrzedzenie” tłumaczka z uporem przekłada jako „instytucje” zamiast „placówki” (Banku Państwa). Na str. 14 czytamy, że „jedno z podstawowych zadań organów Centralnego Urzędu Statystycznego polega na przyjmowaniu we właściwym czasie i uogólnianiu kwartal-

*) Kalkutin W., Mitrofanow W. Rewizja i kontrola działalności gospodarczej przedsiębiorstw przemysłowych. PWG — 1954, str. 276.

nych i rocznych sprawozdań..." Chodzi tu oczywiście nie o „uogólnianie“ tylko o opracowywanie sprawozdań zbiorczych. Na str. 16 czytamy o „pracy etatowej“, co w ogóle nic nie znaczy. Autorem chodzi o wykonanie planu etatów. Szczególnym dziwologiem jest „masowa kontrola“ (str. 20) zamiast kontroli ze strony organizacji masowych. Na tejże str. 20 czytamy o „zaopatrzeniu społecznym“, gdy chodzi o ubezpieczenia społeczne („socjalnoje strachowanie“).

Niekiedy tłumaczka przekracza już nawet granice śmieszności; na str. 21 czytamy: „...krytyka i samokrytyka błędów...“ O krytyce błędów słyszeliśmy. O tym, że ludzie przeprowadzają samokrytykę — również. O „samokrytyce błędów“ — pierwszy raz.

Tłumaczka pisze „akt“ zamiast „protokół“ (np. na str. 23, 74 i 76) „konto rozliczeniowe“ zamiast „rachunek operacyjny“ (np. na str. 26, 78 i 83), „audytor“ za-

miał „powiernik“ (np. na str. 29), „organy republikańskie“ (np. na str. 15) zamiast „organy republik związkowych“, wzgl. poszczególnych republik związkowych, „trust“ zamiast „zjednoczenie“ (np. na str. 18 i 19). Na str. 19 znajdujemy „przedsiębiorstwa niestatutowe“ zamiast „przedsiębiorstw, nie posiadających osobowości prawnej“. Na str. 78 czytamy o „gotówce kasowej“ zamiast „gotówki w kasie“, a na str. 73, że „rozbieżności... rozwiązuje się...“ zamiast „wyjaśnia się“.

Tłumaczka nie umie sobie dać rady z rozróżnieniem terminów „kontroli“ i „rewizja“ z jednej strony, a „prowierka“ (sprawdzenie) z drugiej, tłumacząc „kontrol“ i „prowierka“ jednym słowem „kontrola“.

O opracowaniu redakcyjnym można powiedzieć tylko tyle, że go nie ma, poza błędnym przypisem na str. 14.

S.

Książka o bankowej kontroli funduszu płac

Ostatnio na półkach księgarskich ukazała się książka o bankowej kontroli funduszu płac¹⁾ przeznaczona dla pracowników finansowych, zatrudnienia i płac przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych, usługowych, rolnych i inwestycyjnych oraz bankowych. W książce omówione są zagadnienia bankowej kontroli funduszu płac tych przedsiębiorstw. Poza tym winni zapoznać się z książką pracownicy działów planowania oraz kierownictwo przedsiębiorstw.

*

Zdajemy sobie sprawę, że planowanie jest nieodłączną cechą ustroju socjalistycznego, a planować to znaczy nie tylko ustalać program i ująć go w cyfry, ale kontrolować, czy zostaje on w sposób właściwy wykonany. Dlatego też aby bankowa kontrola funduszu płac spełniła swoje zadania, musi ona opierać się na planie funduszu płac, który musi być ustalany w sposób właściwy. Np. złe zaplanowanie wskaźnika wydajności, w oderwaniu od możliwości osiągnięcia przez robotnika wydajności w konkretnych warunkach, ma później skutek przy bankowej kontroli funduszu płac. Z grubsza rzecz biorąc, można stwierdzić, że bankowa kontrola funduszu płac opiera się na kontroli jego wzrostu wprost proporcjonalnie do wykonanych zadań. (Nie dotyczy to przedsiębiorstw rolnych kontrolowanych w oparciu o odchylenie bezwzględne). Aby zasada ta była przestrzegana we właściwy sposób, należy w planowaniu ustawić właściwe proporcje, tzn. powiązać wydajność i zatrudnienie z produkcją. Jeżeli przy planowaniu nie bierzemy pod uwagę wydajności, możemy spowodować albo duże luzy na odcinku funduszu płac, albo ustawić plan za nisko. O ile w przypadku pierwszym przedsiębiorstwo będzie miało pozorną oszczędność, to w drugim wypadku bank stwierdzi przekroczenie. Bank za pomocą kontroli funduszu płac nie zawsze ma możliwość w tych warunkach słusznego zasygnalizowania resortowi o złej gospodarce funduszem płac.

Książka Cholińskiego i Grochulskiego jest u nas pierwszą, która omawia w całości zagadnienie kontroli bankowej funduszu płac. Autorzy mieli więc wdzięczne pole do działania opierając się na tym, że w ubiegłym roku ukazały się uchwały Prezydium Rządu, które określiły, w jaki sposób banki mają kontrolować fundusz płac, a uchwała Prezydium Rządu Nr 53 z dnia 10.I.1953 r. zdefiniowała fundusz płac oraz ustaliła, jakie składniki winny być do niego zaliczone. Uchwała Prezydium Rządu Nr 54 z dnia 10.I.1953 r. ustaliła metodę kontroli funduszu płac dla przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i usługowych. Uchwała Prezydium Rządu Nr 294 z dnia 18.IV.1953 r. ustaliła metodę kontroli funduszu płac dla przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, a uchwała Prezydium Rządu Nr 295 z dnia 18.IV.1953 r. ustaliła metodę kontroli funduszu płac przedsiębiorstw rolnych. Książka omawia te uchwały, spełniałaby jednak o wiele le-

piej swe zadanie, gdyby naświetliła temat również od strony polityki i systemu płac.

Wiemy, że w ustroju socjalistycznym przy planowaniu wysokości płacy brane są pod uwagę wzrastające potrzeby mas pracujących i zaspokajanie ich przez produkcję społeczną. Określając w planie wysokość funduszu płac trzeba brać pod uwagę również to, że działalność produkcyjną i usługową będą wykonywać zarówno robotnicy wykwalifikowani, jak i niewykwalifikowani, a więc należy rozróżniać ten moment, iż stawka dla robotnika, który wykonuje pracę wymagającą kwalifikacji będzie wyższa, niż robotnika wykonującego pracę nie wymagającą kwalifikacji. Ma to na celu m. in. stworzenie dążności do podnoszenia kwalifikacji przez pracownika, co w rezultacie przynosi wzrost wydajności pracy. Prawidłowa polityka w ustroju socjalistycznym polega na założeniu szybszego wzrostu wydajności pracy aniżeli płac, tzn. wydajność pracy winna wyprzedzać wzrost płac. Jest to konieczne z uwagi na zapewnienie rozszerzonej reprodukcji i stałego wzrostu produkcji niezbędnych dóbr dla szybszego wzrostu dobrobytu społeczeństwa pracującego. Kontrola bankowa funduszu płac uwzględnia tę politykę. Uchwała Prezydium Rządu Nr 54 z dnia 10.I.1954 r. oraz opracowana na jej podstawie Instrukcja Służbowa Narodowego Banku Polskiego upoważnia jednak Ministra Finansów i Przewodniczącego PKPG do ustalenia odmiennie zasady kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwach, w których obowiązuje progresywny system wynagradzania.

Dlatego też kopalnie węgla kamiennego i brunatnego, w których obowiązuje system progresywny, korzystają z osobnych przepisów o bankowej kontroli funduszu płac, uwzględniających ten system wynagrodzeń. Książka winna była więc wykazać z większą wyrazistością, że przedsiębiorstwa przemysłowe, w których istnieje prosty system akordowy, kontrolowane są przez bank według zasady proporcjonalnego korygowania funduszu płac w stosunku do wykonanych zadań, a przedsiębiorstwa, w których obowiązuje progresywny system płac są kontrolowane według osobnych przepisów (na podstawie opracowanych wskaźników uwzględniających progresję). Autorzy nie wykazali, że z różnego systemu wynagradzania wynika odmienny system kontroli.

Wiemy też, że przedsiębiorstwa handlowe i usługowe, w których obowiązuje przeważnie czasowy (a nie akordowy) system płac, kontrolowane są przez NBP wg części stałej i zmiennej.

Do części stałej zalicza się wynagrodzenie wypłacane pracownikowi za czas przepracowany bez względu na osiągnięte przez niego wyniki, do części zaś zmiennej zalicza się premie, które pracownik otrzymuje w zależności od wykonanych przez niego zadań. Jak z tego wynika, w przedsiębiorstwach handlowych i usługowych spotykamy jednak często również czasowo-premiowy system płac.

Coraz częściej spotyka się także w handlu prowizyjny system płac, polegający na tym, że pracownik

¹⁾ T. Choliński i Z. Grochulski — Kontrola bankowa funduszu płac, str. 112 oraz formularze. Warszawa 1954. Pols.

otrzymuje wynagrodzenie w wysokości ustalonej wg stawki od uzyskanego przez niego obrotu.

Gdyby autorzy omawianej książki podkreślili te momenty, stałaby się ona dla czytelnika bardziej zrozumiała i mógłby on lepiej zrozumieć powiązanie bankowej kontroli funduszu z ogólnym systemem płac. Ponadto byłoby to korzystne jeszcze dlatego, ponieważ stosunkowo mało jest u nas książek, które ujmowałyby w całości zagadnienie polityki oraz system płac. Dlatego, nawiasem mówiąc, byłoby chyba słuszone, aby Polskie Wydawnictwa Gospodarcze rozważyły możliwość wydania specjalnej książki poświęconej polityce i systemowi płac obowiązującym w Polsce, co pomogłoby wielu pracownikom jednostek gospodarczych w ich pracy.

Wracając do książki Cholińskiego i Grochulskiego, posiadałaby ona większą wartość, gdyby autorzy omawiając bankową kontrolę funduszu płac lepiej uzasadnili powody odmienności przepisów dotyczących przedsiębiorstw (przemysłowych, handlowych, usługowych, rolnych i inwestycyjnych) w zależności od ich charakteru działalności. Przepisy bankowej kontroli funduszu płac są bowiem odmienne dla przedsiębiorstw inwestycyjnych, rolnych, handlowych, usługowych i przemysłowych. Podyktowane to jest koniecznością specyfiki poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw zarówno od strony obowiązującego wyznaczenia jak również i samej działalności gospodarczej. Weźmy dla przykładu przedsiębiorstwo rolne.

Przedsiębiorstwa rolne zatrudniają pracowników do poszczególnych rodzajów prac w rolnictwie. Ustawienie planu zatrudnienia odbywa się w zasadzie na podstawie obliczeń — w oparciu również o doświadczenia lat ubiegłych — pracochłonności przy poszczególnych pracach w polu na 1 ha ziemi. Dlatego też korygowanie funduszu płac procentem wydajności z ha byłoby niesłuszne, tym bardziej, że wynagrodzenie za pracę wypłacane jest w zależności od obróbki ha, a osiągnięcie wydajności z ha jest nie zawsze uzależnione tylko od włożonej pracy, lecz innych momentów np. warunków atmosferycznych. Bierze się również pod uwagę, że przedsiębiorstwo rolne musi dokonać obróbki wszystkich roślin, które w danym roku uprawia.

Weźmy jako drugi przykład przedsiębiorstwo handlowe. Przedsiębiorstwo handlowe otrzymuje (zresztą tak jak każde inne) limity zatrudnienia ustalone na podstawie nałożonych dla niego zadań. W ramach tego limitu zatrudnienia winno wykonywać zadania, a jeżeli przekroczy te zadania, to z tego tytułu należy się pracownikom wyższa premia. Stąd też bankowa kontrola kontrolując osobno część stałą (w ramach skorygowanego funduszu płac) nie dopuszcza do przekraczania limitów zatrudnienia i oddziałuje na przekraczanie zadań planowych w ramach najwyższej planowanego zatrudnienia dla danego przedsiębiorstwa. Przekraczanie stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwach handlowych czy też usługowych byłoby niesłuszne. Niesłuszne jest również przekraczanie planowanego zatrudnienia i w innych przedsiębiorstwach, ale nie zawsze jest to możliwe do skontrolowania za pomocą bankowej kontroli funduszu płac np. w przemyśle.

Te wszystkie zagadnienia nie są w książce dostatecznie pogłębione.

Następna sprawa, o której należy wspomnieć, to sprawa powiązania funduszu płac z podziałem dochodu narodowego. Fundusz płac ma ścisły związek z podziałem tej części dochodu narodowego, która przeznaczona jest na fundusz indywidualnej konsumpcji. A zatem podział tej części dochodu narodowego winien odbywać się w zależności od ilości i jakości włożonej pracy przez uczestnika tworzenia dochodu narodowego. Podział dochodu narodowego w ustroju socjalistycznym nie odbywa się w sposób żywiołowy, lecz planowy, uwzględniając zasadę „każdemu wg jego pracy”. Podział tej części dochodu narodowego, która jest przeznaczona na indywidualną konsumpcję wśród uczestników produkcji materialnej nazywamy pierwotnym podziałem dochodu narodowego.

Część dochodu narodowego przeznaczona jest również na utrzymanie administracji, a zatem i na płace dla tych, którzy pracują w administracji oraz wyko-

nują pracę, nie związaną bezpośrednio z tworzeniem dochodu narodowego, lecz wykonującą funkcje w społeczeństwie dla tego społeczeństwa pożyteczne. I dlatego w książce należało wykazać odmienną kontrolę jednostek budżetowych i omówić, dlaczego wg etatów, stawek i funduszu płac te jednostki są kontrolowane. Należało również omówić powiązanie kontroli funduszu płac z bilansem dochodów i wydatków ludności. Zdajemy sobie sprawę z tego, że dochody ludności pracującej wyrażają się w otrzymanych należnościach za pracę. Bilans dochodów pomaga w planowaniu zaopatrzenia ludności celem zaspokojenia ich potrzeb, a więc ich wydatków. Ma to szczególne znaczenie w planowaniu masy towarowej dla aparatu handlu. Omówienie i tego zagadnienia wpłynęłoby na lepsze zrozumienie problematyki płac przez czytelnika.

Autorzy nie pokazali, w jaki sposób należy księgować niektóre wydatki, znajdujące się w innych funduszach, np. zakładowym, podlegającym zgodnie z Uchwałą Prezydium Rządu Nr 53 z 10.I.1953 r. kontroli bankowej. Podanie przez autorów w książce kilku przykładów oraz pokazanie od strony praktyki, jak należy rozwiązywać te zaskłości, pomogłoby wielu pracownikom księgowości usunąć trudności, z którymi borykają się w pracy. Jeśli nie można byłoby podać większej ilości takich przykładów, autorzy winni byli zwrócić uwagę, jakie zagadnienia należałoby rozwiązać przez Departament Księgowości Ministerstwa Finansów.

W ogóle w książce jest, naszym zdaniem, zbyt mało przykładów, dzięki którym czytelnik lepiej zrozumiałby omawiane zagadnienia. Odnosi się to szczególnie do rozdziału, w którym omówiony jest system kontroli przedsiębiorstw handlowych i usługowych. Jak wiadomo w handlu mamy następujące systemy premiovania:

- 1) miesięczny,
- 2) miesięczno-kwartalny,
- 3) kwartalny.

Pierwszy system polega na tym, że pracownik otrzymuje premię w zależności od wykonania przez niego pracy w danym miesiącu, za który jest przyznawana premia. Drugi system polega na tym, że pracownik otrzymuje premię w zależności od wykonanej przez niego pracy w danym miesiącu, a następnie jest rozliczany ponownie w zależności od wykonanej przez niego pracy w kwartale, np.: w styczniu wykonano zadanie w 120%, w lutym w 105%, w marcu w 99%, tak więc przeciętny procent za I kwartał wynosi 108.

W tym wypadku premię za styczeń pracownik otrzyma wg regulaminu za wykonanie planu w 120%, za luty otrzyma za wykonanie w 105%, a za marzec nie otrzyma premii (zakładamy, że regulamin nie przewiduje premii za wykonanie planu w 99%). Jeżeli pobrał premię za styczeń np. 240 zł, za luty 150 zł, za marzec 0, a za kwartał należała mu się premia za wykonanie zadań w 104% — 504 zł — to ostatecznie pobierze przy rozliczeniu za kwartał premię w wysokości 114 zł.

Trzeci system polega na tym, że pracownik pobiera premię za I i II miesiąc kwartału w wysokości planowanej (100%), a po upływie kwartału otrzymuje premię w zależności od wykonanych przez niego zadań za dany kwartał. Jak widać, zagadnienia związane z kontrolą bankową płac zyskują przy ilustracji ich przejrzystymi przykładami.

Jeszcze na zakończenie kilka uwag szczegółowych.

Na str. 49 autorzy piszą: „Istnieją jednak przedsiębiorstwa, w których ze względu na deficytowy charakter produkcji przez nie artykułów mających istotne znaczenie dla rozwoju gospodarki narodowej obowiązuje system akordu progresywnego”. Używanie słowa deficytowy może u niektórych czytelników wprowadzić nieporozumienie i dlatego też należałoby podkreślić, że progresywny system wynagradzania (akordy) spotyka się w przedsiębiorstwach, które stanowią dla naszej gospodarki narodowej tzw. wąskie gardło np. górnictwo. Niektórzy czytelnicy słowo deficytowy mogliby błędnie zrozumieć, że chodzi tu o to, że cena artykułu produkowanego przez te przedsiębiorstwa jest ustalana poniżej wartości.

Na str. 43 autorzy piszą: „Bank ustala również odchylenie bezwzględne dla tych jednostek, które prowadzą działalność sezonową”. Słusznym byłoby, gdyby zdanie to brzmiało w ten sposób: „Bank ustala również odchylenie bezwzględne dla tych jednostek, które nie prowadzą w pewnych okresach działalności zasadniczej”. Autorzy precyzując to zdanie w książce mieli na myśli prawdopodobnie przemysł cukrowniczy, który prowadzi działalność sezonową. Ale poza przedsiębiorstwami, które prowadzą działalność sezonową bank kontroluje odchyleniem bezwzględnym również przedsiębiorstwa w stosunku do których otrzyma wiadomienie od jednostki nadrzędnej, że nie będą prowadziły w pewnym określonym czasie działalności zasadniczej, np. młyny gospodarcze.

Na str. 26 na końcu zdania drugiego ustępu należałoby po słowie „kierownika urzędu centralnego” dopisać „lub podsekretarza stanu — zastępcy kierownika urzędu centralnego”.

Na str. 36 na początku zdania ostatniego ustępu jest powołanie się na ustawę z dnia 10.I.1953 r. Należy słowo „ustawę” zastąpić słowem „uchwałą”.

Rozdział 9 oraz rozdział 10 książki jest dobrze opracowany i wyraźnie góruje jeżeli chodzi o poziom nad

innymi rozdziałami. Autorzy w rozdziale 9 zwracają uwagę na obowiązki kierownika przedsiębiorstwa w zakresie kontroli funduszu płac, pokazując jak należy praktycznie kontrolować fundusz płac aby zapobiec przekroczeniu lub jak należy szukać źródła powstawania przekroczenia przedsiębiorstwa. W 10 rozdziale autorzy zwracają uwagę, jakie szczegółowe zagadnienia należy jeszcze uregulować. Należy nadmienić, że zagadnienie terminarza wypłat zostało już uregulowane w ten sposób, że instrukcja służbowa wydana przez Narodowy Bank Polski uległa zmianie jeżeli chodzi o okres rozliczania miesięcy. Obecnie obowiązuje nie termin 25 dni po miesiącu sprawozdawczym, lecz ostatni dzień miesiąca po miesiącu sprawozdawczym. Obowiązuje to od lipca bieżącego roku, tym samym nie mogło być uwzględnione w książce.

Autorzy zasługują na uznanie z uwagi na to, że pierwsi w sposób szczegółowy opracowali książkę o tematyce bankowej kontroli funduszu płac i ujęli zagadnienie w pewną całość. Książka ta winna być jednak początkiem dalszych prac na odcinku stworzenia literatury w zakresie polityki płac, ujęcia w całość obowiązującego u nas systemu płac i na tym tle bankowej kontroli funduszu płac.

St. Sikora

Przegląd czasopism

Wsiennarodnoje dwiżenje za powyszenie proizwoditelności truda (Ogólnonarodowy ruch o wzrost wydajności pracy). *Kommunist* nr 11/1954, str. 3—8.

Autor stwierdza, że w ciągu ostatnich 25 lat wydajność pracy w przemyśle radzieckim wzrosła 6-krotnie, a w budownictwie i transporcie kolejowym 3,5-krotnie. Wydajność pracy w kołchozach i sowchozach jest 3-krotnie wyższa niż w rolnictwie przedrewolucyjnym. Jest to wyraźnym dowodem wyższości ustroju socjalistycznego, u którego podstaw leży społeczna własność środków produkcji i planowa organizacja gospodarki narodowej. Socjalizm otworzył bowiem nieograniczone możliwości dla postępu technicznego i dla podniesienia poziomu kulturalno-technicznego mas pracujących, a więc i dla wzrostu wydajności pracy.

Autor wskazuje drogę do wykorzystania wszystkich bogactw możliwości dalszego podniesienia wydajności pracy, do których przede wszystkim należy podnoszenie poziomu techniki we wszystkich przedsiębiorstwach, pełniejsze wykorzystanie maszyn i urządzeń oraz powierzchni produkcyjnych, dalszy rozwój współzawodnictwa, rozwijanie i rozpowszechnianie twórczej inicjatywy mas pracujących, wyrażającej się w ruchu racjonalizatorskim, usprawnienie organizacji pracy, pogłębienie pracy organizacji związkowych i podniesienie socjalistycznej dyscypliny pracy. (b)

P. FIEDOSIEJEW — Rozwitię proizwoditelnych sił i proizwodstwiennych odnoszenij pri socjalizmie (Rozwój sił wytwórczych i stosunków produkcyjnych w warunkach socjalizmu). *Kommunist* nr 11/1954, str. 9—24.

Wzajemne oddziaływanie i kształtowanie się dwóch stron sposobu produkcji — sił wytwórczych i stosunków produkcyjnych, w poprzednich formacjach społecznych wyrażało się w antagonistycznych stosunkach między wrogimi klasami, w warunkach natomiast ustroju socjalistycznego polega ono na koleżeńskej współpracy członków społeczeństwa. Autor formułuje zasadę kształtowania się dwóch stron socjalistycznego sposobu produkcji, jak następuje: „W warunkach socjalizmu masy pracujące są nie tylko główną siłą wytwórczą społeczeństwa, lecz są zarazem nosicielami danych stosunków produkcyjnych, z których układu korzystają”. Fakt, że w warunkach socjalizmu, producenci są jednocześnie zespołowymi właścicielami środków produkcji i sami korzystają z owoców swej pracy, stanowi o tym, że stosunki produkcyjne reprezentują nie stosunki wzajemnie sobie wrogich klas, lecz koleżeńskie stosunki ludzi pracy, wolnych od wyzysku. W ustroju socjalistycznym istnieją jednak jeszcze przeciwieństwa, wypływające z niezgodności między siłami wytwórczymi i stosunkami produkcyjnymi. Jest to walka nowego ze starym; walka z przeżytkami kapitalizmu w życiu i świadomości ludzi; walka z zacofaniem i niedociągnięciami w pracy przedsiębiorstw i instytucji państwowych i społecznych. Przeciweństwa te są jednak przewyższane, gdyż naruszenie prawa zgodności sił wytwórczych

i stosunków produkcyjnych, tak samo jak naruszenie wszystkich innych praw ekonomicznych, przynosi szkodę gospodarce socjalistycznej. (b)

M. MOISIEJEW — Naturalnaja opłata rabot MTS i jejo znaczenije dla ukrieplenija ekonomiczeskich swiaziej goroda i dieriewni (Opłaty w naturze za roboty MTS i ich znaczenie dla umocnienia więzi między miastem i wsią). *Kommunist* nr 11/1954, str. 39—62.

Decydującą rolę w więzi produkcyjnej między przemysłem i rolnictwem, między dwiema dziedzinami gospodarki socjalistycznej — odgrywają ośrodki maszynowo-tractorowe, zaś formą która powstała w wyniku wykonywanej przez MTS pracy są opłaty w naturze.

Do 1953 roku w ZSRR stawki opłat w naturze za pracę MTS były różnicowane dla każdej uprawy w zależności od urodzaju. Metoda ta osłabiała jednak zebranie bodźca ekonomicznego, którego celem było zmobilizowanie kołchozów do zwiększenia wysiłków w kierunku podniesienia urodzajności upraw, albowiem przy wyższej wydajności z ha musiano wydzielać dla państwa więcej zebranego plonu i w wyniku dla kołchozu pozostawała mniej więcej ta sama ilość zbiorów, jak w innych kołchozach, które uzyskały niższą wydajność z ha. Należy przy tym dodać, że wyższa urodzajność nie zawsze miała swe źródło w lepszej pracy MTS, a więc nie zawsze ustalanie dla nich w związku z lepszymi plonami większych opłat było uzasadnione.

Od 1953 roku stopniowo wprowadzany jest w Związku Radzieckim nowy system opłat za roboty MTS, opierający się na stałych stawkach, niezależnych od urodzajności. O systemie tym mówi autor artykułu. (b)

W. DIACZENKO — O prirodi i funkcjach sowietskich finansów (O istocie i funkcjach finansów radzieckich). *Woprosy ekonomiki* nr 8/1954, str. 46—59.

Zadaniem finansów radzieckich jest współdziałanie w pierwotnym i wtórnym podziale środków pieniężnych w społeczeństwie, w celu realizacji socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej, zmierzającej do coraz pełniejszego zaspokojenia potrzeb mas pracujących.

Stwierdzając, że za pośrednictwem finansów zapewnia się tworzenie i prawidłowe wykorzystanie określonych zasobów pieniężnych, autor obala uproszczone poglądy niektórych ekonomistów, jakoby właśnie same zasoby pieniężne były równoznaczne z pojęciem finansów. Tymczasem nauka o finansach bada nie zasoby pieniężne jako takie, lecz stosunki społeczne, za których pośrednictwem tworzy się, rozdziela i wykorzystuje środki pieniężne.

Finanse stanowią system stosunków pieniężnych, historycznie nierozdzielnie związanych z istnieniem i funkcjonowaniem państwa i dlatego też podstawą nauki o finansach radzieckich jest marksistowsko-leninowska teoria o reprodukcji socjalistycznej i państwie socjalistycznym.

Opierając się na tym stwierdzeniu autor wykazuje istotne różnice między działaniem systemu finansowego w państwie kapitalistycznym, gdzie skierowany jest on na wzmoczenie wyzysku klas pracujących w celu powiększenia zysku i stworzenia uprzywilejowanego stanowiska klasom posiadającym — i działaniem systemu finansowego w Związku Radzieckim, gdzie stał się on narzędziem ograniczania i wypierania elementów kapitalistycznych, likwidacji kapitalistów jako klasy, zniesienia wyzysku człowieka przez człowieka, narzędziem budownictwa socjalistycznego i podniesienia poziomu materialnego i kulturalnego mas pracujących w celu stopniowego przejścia od socjalizmu do komunizmu.

W ramach artykułu autor omawia rolę finansów przedsiębiorstw socjalistycznych, stanowiących podstawę całego systemu finansowego — wykazując różnicę między działaniem finansów w przedsiębiorstwach państwowych i kołchozowo-społdzielczych. Podkreśla przy tym znaczenie systemu finansowego jako dźwigni rozrachunku gospodarczego.

Wiele uwagi poświęca autor uwypukleniu zagadnienia konieczności stworzenia ogólnopaństwowego funduszu zasobów pieniężnych oraz roli finansów w podziale produktu społecznego za pośrednictwem budżetu państwowego. Nie pomija przy tym roli finansów jako narzędzia ewidencji i kontroli państwowej, zwracając również uwagę na planowy charakter gospodarki środkami pieniężnymi. (b)

A. WIERSZYNIN, I. ISAJEW, S. SAMOJŁOW — O rezerwach dalszego rosta produktywności w przedsiębiorstwach Swierdłowska (O rezerwach dalszego wzrostu wydajności pracy w przedsiębiorstwach Swierdłowska). Woprosy ekonomiki nr 8/1954, str. 61—69.

Podstawę analizy stanowi działalność 3 poważnych zakładów, a mianowicie: Uralskich Zakładów Budowy Maszyn (Uralmaszawod, Uralskich Zakładów Budowy Turbin i Zakładów Technicznych Wyrobów Gumowych. Autorzy wykazują, że podniesienie wydajności pracy osiągnięte zostało drogą wykorzystania istniejących rezerw, a mianowicie — zmniejszenia absencji załóg i przestojów, obniżenia pracochłonności produkcji, wprowadzenia dalszej mechanizacji i automatyzacji procesów technologicznych oraz usprawnienia organizacji pracy i produkcji.

L. ZALCMAN — Woprosy dalszej intensyfikacji i specjalizacji żywotnowodstwa w SSSR (Zagadnienia dalszej intensyfikacji i specjalizacji hodowli zwierzęcej w ZSRR). Woprosy ekonomiki nr 8/1954, str. 70—83.

Biorąc pod uwagę specyficzne właściwości klimatyczne i glebowe poszczególnych regionów, autor wskazuje drogi do realizacji postawionych przez partię i rząd zadań w zakresie zwiększenia pogłowia bydła i podniesienia jego produktywności. (b)

W. SUSZCZENKO — Zakon konkurencji i anarchii produkcji w uśwajach gospodarstwa monopolii (Prawo konkurencji i anarchii w warunkach panowania monopolii). Woprosy ekonomiki nr 8/1954, str. 97—111.

Autor w swej konsultacji wykazuje, że w gospodarce kapitalistycznej nieuchronnie powstawać muszą dysproporcje między produkcją i spożyciem, między działem I i II produkcji społecznej, między przemysłem i rolnictwem itd. Nieuniknione są także w tych warunkach ostre sprzeczności i konflikty, jak również zastój w rozwoju produkcji, wywołujące wyczerpanie i wyniszczenie sił wytwórczych. Planowy zaś, niezwykły rozwój produkcji jest w warunkach prywatnej własności środków produkcji niemożliwy, albowiem anarchia produkcji kapitalistycznej wynika z właściwej kapitalizmowi zasady wyzysku człowieka przez człowieka oraz z podstawowego celu kapitalizmu, jakim jest osiągnięcie maksymalnych zysków drogą wyzysku i grabieży mas pracujących i uciskanych narodów.

Autor rozważa stosunki, jakie ułożyły się w imperialistycznym stadium kapitalizmu, porównując je ze stosunkami w epoce kapitalizmu przemysłowego, kiedy zasada wolnej konkurencji była zasadą panującą. Wyjaśnia on przy tym, że monopole wyrosły na gruncie wolnej konkurencji.

Operując licznymi przykładami z gospodarki krajów kapitalistycznych, przede wszystkim z USA, autor udowadnia, że w epoce imperializmu znacznie zaostrzyły się podstawowe sprzeczności kapitalizmu. W warunkach panowania monopolii koncentracja produkcji osiągnęła niebywałe rozmiary, przy pozostawieniu w mocy przywłaszczania wyników pracy przez prywatnych kapitalistów. Zmniejsza się przy tym stale liczba kapitalistów, przywłaszczających sobie efekty pracy robotników. Zaostrenie podstawowych sprzeczności kapitalizmu

wpłynęło na pogłębienie anarchii całej gospodarki kapitalistycznej, przy czym wzrastające ubożenie mas pracujących i związane z tym zmniejszenie chłonności rynkowej prowadzi do zwiększenia dysproporcji między produkcją i spożyciem oraz zaostrza walkę konkurencyjną monopolii na rynkach światowych.

Monopole nie mogą bowiem zachować swej pozycji i zdobyć przewagi w walce konkurencyjnej bez zapewnienia sobie maksymalnego zysku, który jest koniecznością dla współczesnego, monopolistycznego kapitalizmu, gdyż tylko w ten sposób potrafi on realizować reprodukcję rozszerzoną. Działanie podstawowego ekonomicznego prawa współczesnego kapitalizmu prowadzi do zwiększenia anarchii i chaosu w gospodarce państw kapitalistycznych.

Imperialistyczne sprzeczności, wynikające z walki konkurencyjnej między monopolami, nieuchronnie prowadzą do wojen, które z kolei są przyczyną ogromnego zniszczenia sił wytwórczych.

Ustalenie cen kartelowych likwiduje w znacznym stopniu bodźce ekonomiczne do wprowadzania nowej techniki, przy czym powstają możliwości hamowania postępu technicznego. (b)

K. JANOW, J. WINOGRADOW — Padenie optywch cen na mirowom kapitalisticeskom rynkie (Spadek cen hurtowych na światowym rynku kapitalistycznym). Woprosy ekonomiki nr 8/1954, str. 112—120.

Artykuł jest przeglądem rynku kapitalistycznego pod kątem kształtowania się cen hurtowych na towary przemysłowe i produkty rolnicze. Przy pomocy szeregu tabel zaczerpniętych ze statystyk kapitalistycznych autorzy wykazują stały spadek hurtowych cen w okresie lat 1951—1954.

W konkluzji stwierdzają oni, że spadek cen, towarzyszący wzrostowi podatków, zmniejszeniu płac realnych i zwiększeniu bezrobocia w krajach kapitalistycznych, co w konsekwencji prowadzi do ubożenia mas pracujących — jest wyraźną oznaką zbliżającego się kryzysu gospodarczego. (b)

A. SAMARIN — Rezerwy uwieliczenia proizwodstwa czornych metalow (Rezerwy zwiększenia produkcji metali żelaznych). Planowoje chozajstwo nr 4/1954, str. 22—33.

Pięty plan 5-letni przewiduje na rok 1955 wzrost produkcji surowców o 76% w porównaniu z rokiem 1950, a stali o 62%, toteż załogi przemysłu hutniczego muszą dokonać wielkiego wysiłku, aby osiągnąć tak wysokie wskaźniki i wykorzystać rezerwy.

Najważniejsze rezerwy dotyczą udoskonalenia procesów technologicznych, lepszego wykorzystania surowców, zwiększenia wydajności agregatów hutniczych oraz dalszej mechanizacji i automatyzacji urządzeń produkcyjnych.

Wymieniając szereg sposobów prowadzących do zwiększenia wydajności, autor wspomina m. in. o staranniejszym niż dotychczas przygotowaniu materiałów wsadowych, o rozszerzeniu aglomeracji rud żelaznych, o metodzie członka Akademii Nauk Czerwskiego otrzymywania koksu żelazistego, której wprowadzenie przyczyni się do rozszerzenia bazy surowcowej, o nowych metodach dmuchu powietrznego z większą zawartością węgla, która podnosi wydajność wielkich pieców o 10%, o wytopie surowicy przy wprowadzeniu do wsadu mniejszej ilości wapna palonego, co powoduje wzrost wydajności wielkich pieców o 15%, itd. (b)

N. SOKOŁOW — Wniedrenie nowoj techniki w proizwodstwie przedmiotow narodnogo potreblenija (Wprowadzenie nowej techniki do produkcji przedmiotów powszechnego spożycia). Planowoje chozajstwo nr 4/1954, str. 34—45.

Artykuł stanowi przegląd osiągnięć radzieckiego przemysłu lekkiego i spożywczego w dziedzinie podniesienia poziomu technicznego.

Mimo osiągnięć, w niektórych gałęziach przemysłu lekkiego i spożywczego mechanizacja jest jeszcze niedostateczna i zadaniem tego przemysłu jest doprowadzenie do dalszego podniesienia poziomu technicznego zakładów. (b)

G. DRAMPIJAN — O razwitiu proizwodstwa przedmiotow potreblenija na priedpriatijach tiazeloj promyslennosti (O rozwoju produkcji przedmiotów spożycia w przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego). Planowoje chozajstwo nr 4/1954, str. 46—55.

Przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego poza wykonywaniem swych podstawowych zadań produkcji środków wytwórczości rozwijają również produkcję przedmiotów powszechnego użytku, jak np. zegarków, odbiorników radiowych i telewizyjnych, aparatów fotograficznych, rowerów, motocykli, maszyn

do zycia, przy czym wzrost produkcji tych wyrobów w dużym stopniu uzależniony jest od rozwoju szeregu gałęzi przemysłu ciężkiego, jak przemysłu budowy maszyn, przemysłu chemicznego, przemysłu drzewnego. Artykuł mówi o osiągnięciach i o zadaniach tych przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego, które produkują przedmioty powszechnego użytku, jak również o produkcji ubocznej przedsiębiorstw produkujących środki wytwórczości. (b)

A. NIKOŁAJEW — Ułuczsziti' organizaciju żiliszcznego stroitielstwa (Usprawnić organizację budownictwa mieszkaniowego). Planowoje chozjajstwo nr 4/1954, str. 56—66.

Podkreślając wielkie osiągnięcia budownictwa mieszkaniowego w ZSRR i przeciwstawiając je słabemu rozwojowi tego budownictwa w krajach kapitalistycznych — autor wykazuje szereg błędów i niedociągnięć mających miejsce w niektórych zjednoczeniach budowlanych. (b)

J. KOŁDOMASOW — Kompleksnoje razwitiie i ispolzowanije razlicznych widow transporta (Kompleksowy rozwój i wykorzystanie różnych rodzajów transportu). Planowoje chozjajstwo nr 4/1954, str. 67—78.

L. BOLSAKOW — Woprosy razwitiia wniesznej torgowli Sowiet'skogo Sojuza (Zagadnienia rozwoju handlu zagranicznego Związku Radzieckiego). Planowoje chozjajstwo nr 4/1954, str. 79—89.

Autor wszechstronnie omawia zagadnienia handlu zagranicznego ZSRR, stwierdzając, że obroty tego handlu znacznie wzrosły, zwłaszcza w porównaniu z obrotami handlu zagranicznego ekonomicznie silnych krajów kapitalistycznych.

Autor przeprowadza dowód, że mimo skurczenia się obrotów krajów demokracji i socjalizmu z krajami kapitalistycznymi — znacznie rozszerzył się światowy rynek demokratyczny i obroty handlowe między krajami wewnątrz obozu demokratycznego znacznie wzrosły.

Przytaczając szereg danych faktycznych, autor stwierdza, że w krajach kapitalistycznych coraz bardziej narastają trudności w rozwijaniu handlu zagranicznego, co jest m. in. skutkiem zbliżającego się kryzysu gospodarczego w tych krajach. Okoliczność ta skłania kapitalistów do starań o wznowienie stosunków handlowych z krajami obozu socjalizmu, zwłaszcza ze Związkiem Radzieckim i Chinami Ludowymi. Znajduje to wyraz w nabierających coraz większego znaczenia konferencjach międzynarodowych oraz w zawieraniu umów handlowych między Związkiem Radzieckim i niektórymi państwami kapitalistycznymi. (b)

A. KOŁJENKO — O planirowanii fondow promyszlennych towarow (O planowaniu zasobów towarów przemysłowych). Sowiet'skaja torgowlia nr 7/1954, str. 1—4.

Autor wykazuje, że centralne planowanie zaopatrzenia i dostaw towarów przemysłowych prowadzi do licznych zaburzeń w handlu detalicznym tymi towarami. Uniemożliwia ono bowiem uwzględnienie wszystkich danych terenowych o sprzedaży, rezerwach i miejscowych źródłach zaopatrzenia, specyfiki rejonów, miast i poszczególnych przedsiębiorstw handlowych; prowadzi do zaniku inicjatywy przedsiębiorstw hurtowych i detalicznych w samodzielnym wyszukiwaniu źródeł dostaw brakujących towarów, co powoduje niewykorzystanie miejscowych możliwości produkcyjnych.

Konieczna jest więc, zdaniem autora, znaczna redukcja liczby towarów rozdzielanych centralnie. Okręgi autonomiczne i republiki nie powinny planować centralnie więcej niż 40—50, a centralne zarządy poszczególnych organizacji handlowych nie więcej jak 5—8 podstawowych towarów. Cała pozostała pula powinna być planowana przez organa terenowe i zbyszła wyłącznie w drodze stosunków umownych z przedsiębiorstwami detalicznymi. Przy tym wszystkie, zwłaszcza większe przedsiębiorstwa handlowe powinny posiadać bezpośrednie związki z terenowymi przedsiębiorstwami przemysłowymi. Organa miejscowe powinny też posiadać prawo do zmiany na swoim terenie rozdziału dostaw planowanych centralnie.

Podwyższy to odpowiedzialność przedsiębiorstw handlowych za prawidłowe zaopatrzenie ludności i pozwoli na wykazanie inicjatywy w uzyskiwaniu nowych źródeł towarów.

Poruszone sprawy są również aktualne dla usprawnienia naszego obrotu towarowego. (c)

I. KORŻENEWSKI — Metody izuczenija sprosa naszelenija (Metody badania popytu ludności). Sowiet'skaja torgowlia nr 4, 1954 r., str. 9—14.

Autor wykazuje, że podstawą planowania produkcji i dystrybucji dóbr konsumpcyjnych musi być badanie popytu konsumpcyjnego ludności. Badanie to powinno być jednak

oparte na masowych zestawieniach statystycznych sprzedaży różnych rodzajów towarów prowadzonych systematycznie we wszystkich rejonach kraju w całej sieci handlowej, uogólnienia bowiem prowadzą do poważnych pomyłek.

Pozostałe metody badania, jak: rejestracja niezaspokojonego popytu, badanie gustów i życzeń nabywców, spotkania z klientami, ankiety itp. mogą stanowić jedynie materiał pomocniczy.

Badaniem statystycznym trzeba określić podział procentowy obrotów towarami przemysłowymi i spożywczymi, a następnie strukturę obrotu towarami przemysłowymi i spożywczymi np. procentowy udział pończoch w całości obrotu towarami przemysłowymi, a następnie procentowy udział różnych gatunków i rodzajów pończoch w całości obrotów tym artykułem. Rachunek taki musi być przeprowadzany oddzielnie dla różnych rejonów i obwodów kraju i różnych pór roku i sezonów handlowych.

Tak opracowane zestawienia skorygować trzeba wynikami badań niezaspokojonego popytu konsumpcyjnego oraz życzeniami i gustami nabywców, pamiętając o wynikającej z podstawowego prawa socjalizmu tendencji do wzrostu zapotrzebowania na towary wyższej jakości i o szybszym wzroście zapotrzebowania na towary przemysłowe niż spożywcze. (W ZSRR obroty towarami przemysłowymi wzrosły z 40% w r. 1950 na 51% w r. 1953 w stosunku do całości obrotów).

Opisany system badania popytu konsumpcyjnego nakłada szczególne obowiązki na centralne i terenowe organa statystyki oraz księgowość towarową przedsiębiorstw handlowych. (c)

S. GINZBURG — Planirowanie pokupatielnych fondow naszelenija goroda i rajona (Planowanie zdolności nabywczej ludności miasta i rejonu). „Sowiet'skaja torgowlia“ nr 7, 1954 r., str. 5—9.

Podstawą określenia zdolności nabywczej ludności a tym samym i zaplanowania dostaw towarowych jest bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Bilanse takie sporządzane są w zasadzie jedynie na szczeblu republik i obwodów. Tymczasem planowanie rozdziału masy towarowej na szczeblu rejonu i miast jest szczególnie utrudnione z powodu braku tych bilansów.

Autor proponuje zredukowanie dotychczasowych 14—17 pozycji bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności co pozwoliłoby na opracowywanie go na szczeblu rejonu i byłoby wystarczające do określenia zdolności nabywczej ludności tego terytorium.

Autor domaga się też ścisłego sprecyzowania źródeł otrzymania poszczególnych pozycji bilansu. Brak tego sprecyzowania prowadzi bowiem do licznych niedokładności.

Wymienione uwagi o bilansach pieniężnych dochodów i wydatków ludności są interesujące ze względu na istniejące i u nas trudności w tej dziedzinie. Brak tych bilansów odczuwa się u nas przy planowaniu obrotu towarowego na szczeblu powiatu. Natomiast terminy i sposób wykonania uniemożliwiają posługiwanie się nim i na szczeblu województwa.

Problem uproszczenia i usprawnienia bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest więc równie aktualny u nas jak i w Związku Radzieckim. (c)

Z PRASY NRD

KINDELBERGER A.: Einige Erfahrungen bei der Einschränkung des Berichtswesens und über die Mithilfe der Betriebsstatistiker (O niektórych doświadczeniach z zakresu ograniczania sprawozdawczości i o współpracy z pracownikami sprawozdawczości i statystyki na zakładach pracy). Berlin 1954. Statistische Praxis, zeszyt 7, str. 105—107.

Artykuł opisuje jeden z odcinków walki z biurokracją w NRD. Nawiązuje on do uchwały Rady Ministrów NRD wydanej na początku roku 1954, a dotyczącej ograniczenia sprawozdawczości z działalności uspołecznionych zakładów pracy. Uchwała zaleca zredukować sprawozdawczość do połowy — w stosunku do stanu istniejącego przed wejściem uchwały w życie. Autor opisuje walkę z trudnościami w tym zakresie, podaje metody tej walki oraz mówi o jej rezultatach. Autor omówił również — na ogół jednak pobieżnie — zasady nowej sprawozdawczości. W związku z nową sprawozdawczością odbyły się powiatowe zjazdy pracowników sprawozdawczości i statystyki z zakładów uspołecznionych przemysłowych, handlu i rolnictwa, na których przedyskutowano szczegółowo nowe zadania stojące przed tymi pracownikami, a w wyniku swobodnej dyskusji wskazano na szereg braków i niedociągnięć w organizacji pracy komórek sprawozdawczo-statystycznych, dając równocześnie wytyczne usprawnienia ich pracy. (m)

FABRICKIJ Ch. B.: *Tiechniczieskoje normirowanie w lesoplinodieriewoabrabytawajuszczem proizwodstwie* (Normowanie techniczne w tartaczniwie). Moskwa 1954. Goslesbumizdat, s. 239, tabl. 62, załączniki, rb. 9,00. (zł 4,50).

Książka zawiera podstawowe założenia normowania technicznego w przemyśle drzewnym. Przeprowadzona została w niej analiza czasu pracy oraz zużycia materiałów na podstawie doświadczeń z praktyki. Podaje normatywy i ceny normy praktycznie stosowane przy sortowaniu, pilowaniu, obróbce mechanicznej, transporcie i magazynowaniu drewna oraz wyrobów z niego w radzieckim przemyśle drzewnym. Podaje również metody ustalania tych norm i ewidencji wyników.

Książka jest przeznaczona dla personelu kierowniczego zakładów przemysłu drzewnego.

GLEUCHOW A. S.: *Operatiwnoje planirowanie, uczo i chozasczoł w tramwajnych i trolejbusnych choziajstwach* (Planowanie operatywne, ewidencja i rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwach komunikacji tramwajowej i trolejbusowej). Wyd. 2 przerobione i uzupełnione. Moskwa 1954. Izdat. Min. Kommunalnowo Choziajstwa RSFSR, s. 274, tabl. 37, załączniki, rb. 10,35. (zł 5,20).

Książka zawiera praktyczne wskazówki sporządzania planów operacyjnych, ewidencji i rozrachunku gospodarczego dla właściwych komórek przedsiębiorstw komunikacji tramwajowej i trolejbusowej w miastach radzieckich. Podaje informacje dotyczące organizacji tych przedsiębiorstw na terenie Związku Radzieckiego.

Książka jest poradnikiem dla (planistów, księgowych i finansistów pracujących w przedsiębiorstwach komunalnych.

GORCZYCKI W.: *Spis z natury w przedsiębiorstwie produkcyjnym*.

Warszawa 1954 PWG, tablice, wzory, zł 7,00.

Praca niniejsza jest pierwszą w naszej literaturze fachowej pozycją poświęconą omówieniu węzłowego zagadnienia inwentaryzacji, jakim jest spis z natury materiałów i wyrobów oraz wyprowadzenia ewentualnych różnic w stosunku do stanu ewidencyjnego. Praca oparta jest na doświadczeniach zaczerpniętych z praktyki, przy czym zasadniczą uwagę przy omawianiu tematu zwrócono na zagadnienia organizacyjne i na tryb postępowania przy przeprowadzaniu spisu z natury, podając opis kolejno wykonywanych czynności. Tekst słowny objaśniają liczne załączniki, tabele liczbowe, wzory matematyczne, wykresy itp.

Książka przeznaczona jest dla personelu zarządzającego i aktywu społecznego przedsiębiorstwa. Bibliografia — 16 pozycji.

GOZUŁOW Ł. I.: *Ekonomiczieskaja statistika* (Statystyka ekonomiczna). Moskwa 1953. Gosfinizdat, s. 538, tablice, rb. 14,30 (zł 7,15).

Przed ekonomistami stoi odpowiedzialne zadanie statystycznego opracowania zjawisk gospodarczych zgodnie z marksistowsko-leninowską teorią ekonomiczną. Jednym z podstawowych założeń kursu statystyki ekonomicznej jest statystyczne opracowanie poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej. Wydano dotychczas wiele opracowań w tym zakresie o charakterze monograficznym. Książka stanowi próbę stworzenia na podstawie tych materiałów i przy zastosowaniu metod statystyki marksistowsko-leninowskiej syntetycznego ujęcia zagadnienia zgodnego z programem statystyki ekonomicznej, obowiązującym w szkołach wyższych Związku Radzieckiego. Poszczególne rozdziały poświęcone są zagadnieniom statystyki demograficznej, majątku narodowego, produkcji, obrotu towarowego, dochodu narodowego, zaopatrzenia, finansów i bilansu gospodarki narodowej.

Książka jest zatwierdzona jako podręcznik dla użytku szkół wyższych do przedmiotu „Statystyka ekonomiczna“.

Kalendarz przemysłu spożywczego. Praca zbiorowa.

Warszawa 1954. Wydawnictwo Przemysłu Lekkiego i Spożywczego, tom I, s. 418, tom II, s. 1054, tablice, rysunki, fotografie, cena za dwa tomy zł 100,00.

Całość bogatego materiału zebranego w niniejszym kalendarzu-informatorze stanowi niejako encyklopedię z zakresu przemysłu spożywczego. Wydawnictwo służyć ma przede wszystkim mistrzom i technikom oraz inżynierom zatrudnionym w przemysłach spożywczych. Korzystać z niego mogą także wykwalifikowani robotnicy, pracownicy sieci skupu

i sieci dystrybucji tych przemysłów jak również pracownicy zakładów żywienia zbiorowego, może być lekturą pomocniczą dla studentów wyższych uczelni i dla uczniów techników spożywczych oraz jako pomoc przy szkoleniu kadr w zakładach przemysłowych.

Tom I zawiera sześć działów, z których pięć tj.: ogólnoinformacyjny, przemysłowo-techniczny, tablic fizyko-chemicznych, analityczny i mikrobiologiczny — dotyczy wszystkich lub wielu przemysłów spożywczych. Szósty dział — żywienia zbiorowego — omawia zasady odżywiania i wykorzystania w żywieniu zbiorowym produktów przemysłów spożywczych.

Tom II kalendarza zawiera szesnaście działów obejmujących poszczególne przemysły spożywcze. Każdy z tych działów zawiera wiadomości o surowcu, teoretycznych podstawach i technice produkcji, normach wydajności, zasadach kontroli technicznej, obliczaniu zdolności produkcyjnej zakładów, gospodarce energetyczno-mechanicznej oraz o produktach głównych i ubocznych poszczególnych przemysłów.

KAMIŃSKI Z.: *Gospodarka remontowa przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego*.

Warszawa 1953. PWT, Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przemysłu, seria 01, zeszyt 11, s. 39, tbl. 27, zł 11,50.

Praca ma na celu dostarczenie — przede wszystkim pracownikom przemysłu chemicznego — materiałów wskazujących drogi usprawnienia gospodarki remontowej przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego, przez wprowadzenie remontów planowych, właściwe zorganizowanie i podniesienie wydajności pracy wydziałów remontowych, skrócenie kosztów i remontów, wprowadzenie systemu planowania wykonawczego, wykorzystanie części zużytych i zorganizowanie produkcji części zamiennych. Praca omawia kolejno: strukturę organizacyjną działu głównego mechanika, zasady planowania i organizacji wykonywania remontów (w oparciu o instrukcję PKPG nr 30), organizację produkcji części zamiennych oraz techniczne normowanie prac remontowych. Całość uzupełniają formularze i schematy obiegu dokumentacji remontowej. Praca niniejsza wiąże badania IEOP, doświadczenia wydziałów remontowych przemysłu chemicznego polskiego i bogaty dorobek radzieckiego przemysłu w zakresie gospodarki remontowej. Bibliografia, pozycji 18. (m)

KASTR de J.: *Gieografija gołoda* (Geografia głodu). Moskwa 1954. Inostrannaja Litieratura. Przekład skrócony z jęz. angielskiego, s. 386, rb. 11,75 (zł 5,90).

Książka zawiera monograficzny opis sytuacji żywnościowej ludności świata. Omawia związek pomiędzy ustrojem politycznym i społecznym a warunkami gospodarczymi w poszczególnych krajach na kuli ziemskiej. Wyjaśnia przyczyny niedostatku, ich skutki i bezowocność wysiłków ekonomiki kapitalistycznej podejmowanych dla opanowania sytuacji.

KAWALEC R., SACKIEWICZ D.: *Planowanie nakładów handlowych w wielosklepowym przedsiębiorstwie handlu detalicznego*.

Warszawa 1954. PWG, s. 182, tbl. 43, zł 11,50.

Celem pracy jest danie praktycznych wskazówek do sporządzania planu nakładów handlowych — ważnego instrumentu w walce o obniżkę kosztów obrotu towarowego — oraz wskazanie znaczenia tego planu dla całości gospodarki przedsiębiorstwa handlowego. W oparciu o praktyczne przykłady przedstawili autorzy metodę i technikę planowania, omawiając wyczerpująco zagadnienia dotyczące planowania nakładów na transport towarów i na płace, z mniejszą szczegółowością natomiast przedstawiając planowanie nakładów na opakowania jak również sprawy ubytku towarów i niektórych wskaźników technicznych i ekonomicznych. Autorzy ograniczyli się do zagadnień związanych ze sporządzaniem planu rocznego. Praca opiera się w zasadzie na rozwiązaniach już znanych, zawiera jednak również i stwierdzenia nowe. Sformułowano w niej na przykład zasady porównywania kosztu obrotu towarowego, sprecyzowano różnicę między nakładami funkcyjnymi i rodzajowymi, przeprowadzono klasyfikację opakowań, ubytków itp. Choć praca nie wyczerpuje wszystkich problemów związanych z planowaniem nakładów handlowych stanowi jednak cenną pozycję w naszej skromnej literaturze z tego zakresu. Przeznaczona jest dla pracowników komórek planowania przedsiębiorstw handlowych i pracowników wydziałów handlowych, zatrudnienia oraz dla kierowników sklepów. Bibliografia — 27 pozycji.

KIPARISOW N. A.: Teoria księgowości. Tłum. z ros. S. Czyhak.

Warszawa 1954. PWG, s. 286, zł 22,50.

Praca omawia zagadnienia teorii socjalistycznej księgowości i ma charakter monografii o konkretnej przydatności praktycznej, nie ogranicza się bowiem jedynie do uogólnienia i uzasadnienia rozwiązań księgowych efektywnie zastosowanych i powszechnie znanych, ale zawiera również teoretyczne wskazania odnośnie dalszego rozwoju księgowości socjalistycznej. W oparciu o ekonomię polityczną socjalizmu praca daje ogólną charakterystykę ewidencji gospodarczej, określa przedmiot i metodę księgowości, omawia system kont jako system wskaźników ekonomicznych, rozwija w sposób ogólny zagadnienia sprawozdawczości oraz organizacji i techniki księgowości.

Książka jest przeznaczona dla studiujących oraz praktyków pragnących pogłębić swoje wiadomości o socjalistycznym systemie ewidencji księgowej.

KOŁOMYJSKI B., CZARNY J., COPIK J.: Dokumentacja planowania wykonawczego produkcji wydziału wielkich pieców.

Warszawa 1954. PWT, prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przemysłu, zeszyt 15, s. 27, zł 8,00.

Praca podaje ramowy przebieg planowania wykonawczego w wydziale wielkich pieców oraz szczegółowe omówienie zasadniczej dokumentacji sprawozdawczej. Szczegółowo opracowane są wzory wydziałowej dokumentacji planowania, jak np. miesięczno-dobowe i dobowo-zmianowe plany produkcji surowki, żużla, zaopatrzenia zasobników itp. Do każdego wzoru dokumentacji dołączone są szczegółowe opisy i wykresy obiegu poszczególnych dokumentów. Opisany projekt planowania wykonawczego zapewni ma rytmiczne wykonywanie zadań nałożonych na przedsiębiorstwo i umożliwia doprowadzenie planu do poszczególnych stanowisk pracy. Projekt — opracowany dla konkretnej huty — po niewielkich przeróbkach może być zastosowany w każdym wydziale wielkich pieców. (m)

KUDRISZOW R., CZUDINOWICZ Ł.: Sostawlenije i ispolnienije sielskowo budżeta (Zestawienie i wykonanie budżetu gromadzkiego).

Moskwa 1953. Gosfinizdat s. 103, tablice, rb. 3,15 (zł 1,60).

Na wstępie książka omawia zadania i znaczenie rad gromadzkich oraz ich uprawnienia materialne i formalne, a na tym tle wyjaśnia zagadnienia budżetu gromady wiejskiej. W szczególności omawia strukturę i składniki tego budżetu — plany finansowe (kalendarzowy i miesięczne), źródła i rodzaje wpływów oraz wydatków. Podaje wskazówki techniczne z zakresu planowania, księgowania i sprawozdawczości buchalteryjnej i kasowej.

Książka jest przeznaczona dla szerokiego ogółu ludności wiejskiej, członków rad gromadzkich i pracowników zarządów tych rad. (m)

Oddziały zaopatrzenia robotniczego. (Zadania, organizacja, rachunkowość).

Warszawa 1954. Wydawnictwo Związkowe CRZZ, s. 171, zł 4,40.

Wydawnictwo niniejsze — przeznaczone dla organizatorów nowych placówek OZR, dla aktywistów związkowych i pracowników OZR — chociaż nie ma charakteru ściśle instrukcyjnego, niewątpliwie jednak okaże się wielką pomocą we wszelkich formach pracy OZR i częściowo wypełni dotkliwe braki opracowań z tego zakresu. Praca składa się z trzech części. W pierwszej omówiono społeczno-gospodarczą rolę OZR, ich organizację oraz przedstawiono doświadczenia radzieckie z tego zakresu. Część druga — omawiająca podstawy prawne OZR — stanowi zbiór aktów prawnych dotyczących całokształtu działalności i organizacji OZR. Część trzecia, najobszerniejsza, bo obejmująca około 2/3 części całej publikacji, dość wnikliwie i wszechstronnie omawia rachunkowość i finanse OZR oraz wiążącą się z tym technikę planowania. (m)

Organizacja i technika przedsiębiorstw i urządzeń gospodarki komunalnej. Część II. Urządzenia techniczno-sanitarne.

Warszawa 1954. PWG, s. 164, zł 6,00.

Książka zatwierdzona została do użytku szkolnego przez Centralny Urząd Szkolenia Zawodowego, w charakterze podręcznika dla technikum ekonomicznego — wydział planowania gospodarki komunalnej. Całość materiału ujęta jest w cztery zasadnicze części, z których pierwsza dotyczy oczyszczania miast i osiedli oraz wyjaśnia cele i zadania oczyszczania, zapoznaje z jego techniką oraz podaje podstawowe wia-

domości z zakresu organizacji i eksploatacji. Część druga poświęcona jest komunalnym pralniom mechanicznym, łaźniom i kąpieliskom i omawia również perspektywy rozwojowe tych urządzeń. Część trzecia traktuje obszernie o wodociągach, o wodzie i jej źródłach, o urządzeniach wodociągowych, o organizacji służby technicznej. Część czwarta — ostatnia — porusza zagadnienia dotyczące kanalizacji i melioracji komunalnych. Każda część ilustrowana jest fotografiami, rysunkami, schematami. (m)

Ritmiczność produkcji w maszynostrojeniu (Rytmiczność produkcji w budowie maszyn). Zbiór rozpraw. Moskwa 1954. Masgiz s. 359, rysunki, tablice, rb. 13,40 (zł 6,70).

Książka zawiera zbiór opracowań naukowych przygotowanych w związku i w wyniku Leningradzkiej Konferencji Naukowej w listopadzie 1951 r. Treść rozpraw opracowanych przez wybitnych naukowców radzieckich poświęcona jest omówieniu i wyjaśnieniu zagadnień organizacji i planowania rytmiczności produkcji w zakładach budowy maszyn, postawionych w rezolucjach Zjazdu. W szczególności przedmiotem rozpraw jest skuteczność i znaczenie rytmiczności pracy organizacji, rytmiczności w produkcji seryjnej i jednostkowej oraz technika rytmicznej produkcji.

Książka jest przeznaczona dla kierowniczego personelu w zakładach produkcyjnych i organizacjach gospodarczych. (m)

RUDNIE I. B., CHIMSON Je. W.: Planirowanije stroitielstwa na železnodorożnym transportie (Planowanie budownictwa w transporcie kolejowym). Moskwa 1954. Transzeldorizdat s. 231, tabl. 47, zał. 10, rb. 6,00 (zł 3,00).

Książka zawiera wyjaśnienie zagadnień projektowania i wykonawstwa kapitalnych robót budowlanych w towarowym transporcie kolejowym Związku Radzieckiego. Podaje wskazówki z praktyki dotyczące metod opracowywania, uzgadniania i zestawiania rocznych i operacyjnych planów w tym zakresie. Omawia organizację pomocniczych przedsiębiorstw w budownictwie kolejowym ich zaopatrzenia w urządzenia techniczne, zatrudnienie, nakłady i koszty itp. oraz podaje wzory formularzy stosowanych w tym zakresie.

Książka jest przeznaczona dla planistów i ekonomistów oraz personelu inżyniersko-technicznego pracującego w jednostkach organizacyjnych budownictwa kolejowego. (m)

SKOCZEK W.: Organizacja i technika przedsiębiorstw i urządzeń gospodarki komunalnej. Część IV. Przedsiębiorstwa budowlane.

Warszawa 1954. PWG, s. 158, rys. 34, zł 6,20.

Książka zatwierdzona została przez Centralny Urząd Szkolenia Zawodowego jako podręcznik dla technikum ekonomicznego — wydział planowania gospodarki komunalnej.

Podręcznik zawiera encyklopedyczne wiadomości o budownictwie ogólnym z obszerną częścią dotyczącą wykonawstwa technicznego (wszelkiego rodzaju roboty związane z budową). Poza tym omawia kolejno w odrębnych rozdziałach: organizację terenowych przedsiębiorstw budowlanych, organizację produkcji podstawowej i pomocniczej, organizację gospodarki materiałowej i transportu, organizowanie placu budowy, całokształt spraw związanych z przygotowaniem dokumentacji technicznej. Omówiono tu również doświadczenia radzieckie w budownictwie i pomoc ZSRR przy sporządzaniu dokumentacji technicznej. Praca ilustrowana jest tablicami harmonogramów robót oraz schematami organizacyjnymi przedsiębiorstw budowlanych. (m)

SZTUCKI T.: Organizacja i technika handlu. Część I.

Warszawa 1954. PWG, s. 166, zł 6,55.

Książka zatwierdzona została przez Centralny Urząd Szkolenia Zawodowego jako podręcznik dla uczniów technikum handlowego. Omawiana część pierwsza składa się z trzech działów. Pierwszy — zawierający wiadomości wstępne — omawia między innymi zadania i strukturę organizacyjną handlu socjalistycznego, poświęcając dużo miejsca charakterystyce uspołecznionych przedsiębiorstw handlowych. Przedstawiono tu również strukturę organizacyjną handlu i żywienia zbiorowego w ZSRR. Dział drugi poświęcony jest szczegółowemu omówieniu organizacji i techniki socjalistycznego handlu detalicznego, jako określonego systemu organizacji sieci placówek handlowych, organizacji pracy, płac itp. Dział trzeci traktuje o organizacji i technice żywienia zbiorowego, omawiając jednocześnie znaczenie żywienia zbiorowego w gospodarce socjalistycznej. Treść słowna uzupełniona jest kilkudziesięcioma fotografiami, wzorami dokumentów, schematami i rysunkami. (m)

SWIDEREK W., DANGEL T.: **Organizacja produkcji potokowej w przemyśle odzieżowym**.

Warszawa 1954. PWT, prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przemysłu, seria 02, zeszyt 12, s. 39, tbl. 21, rys. 13, zł 13,80.

Praca niniejsza jest opisem badań przeprowadzonych przez pracowników Zakładu Przemysłu Odzieżowego IEIOP nad zagadnieniami organizacji produkcji taśmowej w przemyśle odzieżowym. Pomimo, że praca oparta jest na doświadczeniach z terenu jednego zakładu, porusza jednak problemy typowe dla całego przemysłu odzieżowego. Zawiera analizę procesu produkcyjnego przed wprowadzeniem usprawnienia, opracowanie projektu usprawnienia i samo wprowadzenie usprawnienia oraz analizę osiągniętych wskaźników ekonomiczno-technicznych. Praca składa się z pięciu części. Pierwsza zawiera krótki wstęp omawiający zadania i trudności przemysłu odzieżowego, druga — precyzuje zasady produkcji potokowej oraz ustala właściwą nomenklaturę, trzecia — podaje dokładną analizę pracy jednego z zespołów produkujących potokowo, czwarta — przedstawia projekt usprawnienia pracy badanego zespołu, piąta — zawiera opis wprowadzenia w życie projektu oraz analizę uzyskanych wskaźników techniczno-ekonomicznych, Bibliografia 20 pozycji. (m)

Technika operacyjna i rachunkowość w Narodowym Banku Polskim, (Opracował zespół pracowników NBP pod kierownictwem K. Madury).

Warszawa 1954. PWG, s. 290, zł 24,80.

Praca obejmuje zarys wiadomości z dziedziny techniki operacyjnej i księgowości, stosowanej w praktyce Narodowego Banku Polskiego, według stanu w dniu 1 marca 1954 r. Całość powyższego materiału ujęta jest w szesnaście części, których tekst słowny uzupełniają tabele i przykłady liczbowe. W tekście uwzględniono zmiany w zakresie księgowości, wynikające z wprowadzenia w życie, od dnia 1 maja 1954 r. Brązowego Planu Kont NBP. Autorzy nawiązali szeroko do doświadczeń Banku Państwa ZSRR i wykazali wyższość socjalistycznego systemu bankowego nad systemem kapitalistycznym. Książka przeznaczona jest jako materiał szkoleniowy dla pracowników aparatu NBP, stanowić będzie również poważne źródło pogłębienia i uzupełnienia wiadomości fachowych dla ogółu zainteresowanych pracowników banków i przedsiębiorstw uspołecznionych. Jako lektura pomocnicza służyć może słuchaczom wyższych szkół ekonomicznych. (m)

TROFIMOW N. P.: **Oplata truda w maszynno-tractornych stacjach** (Wynagrodzenia za pracę w ośrodkach maszynowych). Wyd. 2, przerobione i uzupełnione. Moskwa 1954. Sielchoziz, s. 108, tablice, rb. 1.50 (zł. 0,75).

Książka podaje specyfikę i rodzaje robót polowych i podwózkowych traktorzystów oraz normy wykonania i stawki wynagrodzenia tych robót w praktyce radzieckich ośrodków maszynowych. Zawiera wzory dokumentów technologicznych i w sposób przykładowy opisuje ich wypełnianie. Podaje ponadto normy i stawki prac w warsztatach remontowo-montażowych oraz robót specjalnych jak np. przy zagospodarowaniu odłogów, w przypadkach delegowania pracownika do pracy w innej miejscowości i w przypadku jego szkolenia. W zakończeniu podano rodzaje świadczeń socjalnych i uprawnień traktorzystów w tym zakresie.

Książka jest poradnikiem dla traktorzystów i personelu kierowniczego ośrodków maszynowych. (m)

WINNICKI J.: **Planowanie wykonawcze w zakładach przemysłu maszynowego o produkcji jednostkowej**.

Warszawa 1954. PWT, prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przemysłu, seria 01, zeszyt 13, s. 51, rys. 19, wzorów 26, zł 17,40.

W pracy opisane są metody i sposoby planowania w przedsiębiorstwie budowy maszyn o produkcji jednostkowej. Planowanie wykonawcze — jako zagadnienie kompleksowe — omawia autor w powiązaniu ze wszystkimi przejawami działalności przedsiębiorstwa, jak: organizacja przedsiębiorstwa, specyfika produkcyjna, poziom technologii, przygotowanie produkcji, gospodarka materiałowa i narzędziowa itp. W pracy poświęcił autor dużo miejsca planowaniu przygoto-

wania produkcji oraz planowaniu i ewidencji zaopatrzenia materiałowego. Praca ma na celu dopomożenie pracownikom przemysłu do wprowadzania lub usprawniania planowania wykonawczego w naszych przedsiębiorstwach przemysłowych. Bibliografia 22 pozycje. (m)

WINOGRADOW W. I., KAMIŃSKI J. A.: **Organizacja i technika sowieckiej торговли** (Organizacja i technika handlu radzieckiego).

Moskwa 1954. Gostorgizdat s. 559, rys. 145, tbl. 24, rb. 19,00 (zł 9,50).

Książka składa się z trzech zasadniczych części omawiających kolejno zagadnienia handlu detalicznego, hurtowego oraz gospodarki magazynowej łącznie z transportem. Na wstępie przedstawione zostały dwie podstawowe formy rynku radzieckiego odróżniające go od rynków krajów kapitalistycznych: rynek państwowy i rynek kołchozowy oraz konsekwencje formalne i materialne wynikające z tego faktu. Dalsza treść zawiera usystematyzowany wykład z zakresu metod kierowania przedsiębiorstwem handlowym, typy tych przedsiębiorstw w zależności od formy handlu, ich rozmieszczenie i organizację sieci handlowej. Wyjaśnia tryb i technikę planowania. Podaje wskazówki praktyczne dotyczące wyposażenia materiałowo-technicznego placówek handlowych, organizacji iniejsca pracy, organizacji pracy, zaopatrzenia w asortyment towarowy, obsługi klientów, materiałów i urządzeń pomocniczych, jak opakowania, wagi itp. W rozdziałach końcowych podaje wskazówki odnoszące się do badania i analizy rynku oraz stosowania reklamy w handlu socjalistycznym.

Książka jest zalecona przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego ZSRR w charakterze podręcznika dla technikum handlowego. (m)

WOŁKOWICZ C.: **Badanie i rozpowszechnianie przodujących metod pracy w przemyśle leśnym**.

Warszawa 1954. PWT, prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przemysłu, seria 02, zeszyt 14, s. 25, tbl. 32, rys. 19, zł. 10,00.

Praca zawiera opis badań przodujących metod pracy w przemyśle leśnym w oparciu o metody inżyniera radzieckiego F. Kowalowa — przeprowadzanych przez IEIOP w porozumieniu z C. Z. Przemysłu leśnego. Opisany materiał podkreśla wagę i konieczność ścisłej współpracy pracowników nauki z pracownikami przemysłu przy podejmowaniu badań z zakresu ekonomiki i organizacji przemysłu. W publikacji opisano metodę badań zastosowaną w tartakach i w fabryce sklejek, następnie przedstawiono przebieg tych badań i sposób ustalenia przodujących metod pracy przy wykonywaniu podstawowych operacji procesu produkcyjnego oraz omówiono wyniki szkolenia w zakresie stosowania przodujących metod pracy. Ostateczne wnioski wykazują znaczenie metody Kowalowa dla podwyższenia wydajności pracy i dla podnoszenia kwalifikacji zawodowych robotników przemysłu leśnego. Bibliografia 45 pozycji. (m)

WOŹNIAK T.: **Gospodarka finansowa GS „Samopomoc Chłopska“**.

Warszawa 1954. PWG, s. 179.

Praca omawia, z punktu widzenia systematycznego obniżania kosztów własnych i zwiększania rentowności, całokształt gospodarki finansowej gminnych spółdzielni ZSCh — jako przedsiębiorstw spółdzielczych, pracujących wg zasad rozrachunku gospodarczego. Obszerny wstęp traktuje o zadaniach spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. Część pierwsza poświęcona jest omówieniu znaczenia gospodarki finansowej GS na tle ogólnopństwowej gospodarki finansowej. W części drugiej omówiono wyczerpująco plany odcinkowe ogólnego planu finansowego (planowanie: kosztów, finansowania inwestycji i remontów, wyników, normatywów środków obrotowych). W części trzeciej podano ogólne zasady rozliczeń z tytułu dostaw i usług. Część czwarta — ostatnia — omawia zagadnienia hodowli wykonywania planów finansowych. Do pracy dołączono szereg przykładów (liczby umowne) sporządzenia planu finansowego GS, co wydatnie podnosi praktyczną przydatność książki.

WARUNKI PRENUMERATY NA ROK 1955

Prenumeratę na rok 1955 przyjmują wszystkie Urzędy Pocztowe oraz listonosze na zasadzie pełnych przedpłat.

Prenumerata przyjmowana jest na okresy kwartalne, półroczne i roczne.

Prenumeratę na okresy kwartalne należy zamawiać i opłacać do dnia 10 każdego miesiąca poprzedzającego kwartał.

Na I kwartał 1955 r. do dnia 10 grudnia 1954 r.

Na okresy półroczne do dnia 10 grudnia 1954 r. na pierwsze półroczu i do dnia 10 czerwca 1955 r. na drugie półroczu.

Na okres roczny do dnia 10 grudnia 1954 r.

Reklamacje z tytułu nieregularnego doręczania zaprenumerowanych numerów należy zgłaszać w miejscu zamówienia i opłacenia prenumeraty.

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze oraz Redakcje nie zajmują się kolportażem wydawanych czasopism.

Cena prenumeraty:

1/2 rocznie	54.—
kwartalnie	27.—
rocznie	108.—
cena egz.	9.—

GOSPODARKA PLANOWA, MIESIĘCZNIK PKPG. REDAGUJE KOLEGIUM REDAKCYJNE.

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Przedsiębiorstwo Państwowe. Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8-00-71.

Adres Redakcji: Warszawa, ul. Żurawia 3, PKPG blok I, pok. 16, tel. 8-47-74. Godziny przyjęć 10 — 12.

Prenumerata: kwartalnie 27 zł, półrocznie 54 zł, rocznie 108 zł. Cena pojedynczego numeru 9 zł.

Zam. PWG 448/Cz/54 z dn. 12.X.1954 r. Podp. do druku 29.X.1954 r. Druk ukończono 8.XI.1954 r. Nakład 8549 egzemplarzy
Ark. wyd. 12,8. Zam. 5832/c. Zakłady Graficzne Dom Słowa Polskiego. 5-B-20495

12.VIII.1954 r. Zarządzenie Przewodniczącego PKPG i Ministra Finansów w sprawie planowania nakładów i zasad budowy zaplecza techniczno-gospodarczego i socjalno-bytowego przedsiębiorstw budowlano-montażowych (Biul. PKPG nr 22, poz. 101).

12.VIII.1954 r. Zarządzenie Przewodniczącego PKPG w sprawie ustalania zakresu działania zakładowych punktów dokumentacji oraz zakresu współpracy tych punktów z działowymi ośrodkami dokumentacji naukowo-technicznej w instytucjach naukowo-badawczych (Mon. Pol. nr A-81, poz. 940).

14.VIII.1954 r. Dekret o paszportach zagranicznych (Dz. Ust. nr 39, poz. 170).

14.VIII.1954 r. Pismo okólne PKPG w sprawie pokrywania ze środków inwestycyjnych kosztów wytworzenia lub nabycia prototypów (Biul. PKPG nr 24, poz. 109).

17.VIII.1954 r. Instrukcja Przewodniczącego PKPG o zasadach współdziałania organów administracji miar z Państwową Inspekcją Handlową (Mon. Pol. nr A-81, poz. 946).

18.VIII.1954 r. Pismo okólne Przewodniczącego PKPG w sprawie udziału przedstawicieli szkół wyższych w nadradach aktywu gospodarczego (Biul. PKPG nr 24, poz. 107).

20.VIII.1954 r. Zarządzenie Ministra Energetyki w sprawie zmiany wysokości dopłat i opustów za współczynnik mocy (Cos. fi) (Mon. Pol. nr A-82, poz. 951).

25.VIII.1954 r. Zarządzenie Przewodniczącego PKPG w sprawie trybu powoływania komisji w Polskim Komitecie Normalizacyjnym i wynagrodzenia za udział w posiedzeniach (Mon. Pol. nr A-83, poz. 964).

26.VIII.1954 r. Zarządzenie Przewodniczącego PKPG w sprawie gospodarowania papierem światłoczułym (Mon. Pol. nr A-83, poz. 965).

W celu stworzenia warunków dla rozwoju zaplecza techniczno-gospodarczego i socjalno-bytowego przedsiębiorstw budowlano-montażowych oraz jednoczesnego ograniczenia nieekonomicznego budownictwa prowizorycznego zarządzenie ustala na r. 1955 nakłady na budownictwo zaplecza. Zarządzenie podaje zasady sporządzania planu z tworzenia zaplecza przedsiębiorstw budowlano-montażowych. Zarządzenie weszło w życie dn. 15 sierpnia 1954 r.

Do zakresu działania punktu dokumentacji należy dostarczanie i rozpowszechnianie na terenie zakładu pracy informacji w zakresie dokumentacji naukowo-technicznej obrazującej osiągnięcia techniki w kraju i zagranicą w celu wykorzystania tych informacji przy wykonywaniu zadań produkcyjnych zakładów pracy. W realizacji zadań punktu dokumentacji powinny udzielać stałej i systematycznej pomocy kluby techniki i racjonalizacji oraz zakładowe komórki Naczelnej Organizacji Technicznej. W wykonywaniu swoich zadań punkty dokumentacji obowiązane są do ścisłej współpracy z działowymi ośrodkami NOT w instytutach naukowo-badawczych oraz z Centralnym Instytutem Dokumentacji Naukowo-Technicznej. Zarządzenie weszło w życie dn. 30.VIII.1954 r.

Dekret ustanawia następujące rodzaje paszportów zagranicznych: zwyczajne, służbowe, dyplomatyczne i konsularne. Paszporty zwyczajne i konsularne mogą być jednoscobowe lub zbiorowe, pozostałe tylko jednoscobowe. Dekret ustala sposób wydawania paszportów okres ich ważności, obowiązki posiadacza paszportu, opłaty i postępowanie w przypadkach utraty oraz znalezienia paszportu i przepisy karne. Dekret wszedł w życie dn. 2.IX.1954 r.

Pismo okólne podaje, że ze środków inwestycyjnych wolno pokrywać koszty nabycia lub wytworzenia prototypów wówczas gdy prototypy te związane są z przygotowaniem produkcji w nowouruchamianych i rozbudowywanych obiektach. W przypadku uruchamiania w czynnych już zakładach nowej produkcji o niestosowanym dotychczas procesie technologicznym, koszty nabycia lub wytworzenia prototypów powinny być pokrywane ze środków obrotowych.

Organy administracji miar współdziałają z Państwową Inspekcją Handlową w zakresie wykonywania nadzoru nad przestrzeganiem przepisów o miarach i narzędziach mierniczych w ramach określonych niniejszą instrukcją. Organy Państwowej Inspekcji Handlowej sprawdzają w jednostkach detalicznych uspołecznionej i prywatnej sieci handlowej, magazynach i składach hurtowni, w uspołecznionej i prywatnej sieci żywienia zbiorowego oraz w zakładach produkcyjnych — czy narzędzia miernicze podlegające obowiązkowi legalizacji są legalizowane i właściwie używane, czy nie są uszkodzone oraz czy miara wyrażana jest w prawnie obowiązujących jednostkach miary.

Instrukcja weszła w życie 30.VIII.1954 r.

Pismo poleca Ministerstwu Szkolnictwa Wyższego delegować na ogólnokrajowe nadzory aktywu gospodarczego, przedstawicieli wyższych uczelni jak również ustalać zasady i zakres ich współpracy z jednostkami gospodarki uspołecznionej przy rozwiązywaniu zagadnień będących przedmiotem obrad. Ministerstwo to winno wykorzystywać przy ustalaniu programów nauczania oraz planów prac naukowo-badawczych szkół wyższych, materiały i informacje w zakresie zagadnień technicznych i gospodarczych uzyskane przez przedstawicieli szkół wyższych biorących udział w nadradach aktywu gospodarczego.

Odbiorcy rozliczani za energię elektryczną według taryfy dla wielkich odbiorców o charakterze przemysłowym uiszczają dodatkowe dopłaty bądź korzystają z opustów w przypadku odchylenia wielkości osiągniętego współczynnika mocy od wielkości określonej dla nich za normalną. Wysokość dopłat i opustów za osiągnięty przez odbiorców i obliczony według podanych w zarządzeniu zasad współczynnik mocy, określona jest w załączniku do niniejszego zarządzenia.

Zarządzenie weszło w życie z mocą od dn. 1.IX.1954 r. do dn. 31.XII.1954 r.

Komisje w PKN powołuje Prezes PKN w drodze zarządzenia za zgodą Przewodniczącego PKPG określając skład komisji i zakres ich działania. W przypadku gdy zarządzenie o powołaniu komisji przewiduje wynagrodzenie za udział w posiedzeniach komisji wynagrodzenie to będzie wypłacane tylko wówczas gdy posiedzenie komisji odbywa się poza godzinami służbowymi obowiązującymi danego uczestnika. Prezes PKN co kwartał składa Przewodniczącemu PKPG sprawozdanie z działalności komisji.

Zarządzenie weszło w życie dn. 8.IX.1954 r.

Papier światłoczuły może być używany przez jednostki państwowe i spółdzielcze tylko do wykonywania odbitek dokumentacji technicznej wymagającej wiernego odbicia ustalonego tekstu; odbitek w ilości nie większej niż 20 na jedno zamówienie; wzorów formularzy w formacie większym niż A-3; nut, piosenek i melodii nie publikowanych dla zespołów świetlicowych. Zarządzenie nie dotyczy odbitek wykonywanych na papierze fotograficznym.

Zarządzenie weszło w życie dn. 8.IX.1954 r.

ZAWIADOMIENIE

Bieżące egzemplarze „Gospodarki Planowej“ są do nabycia w następujących kioskach „Ruchu“:

Warszawa	— Kiosk w PKPG
	— Kiosk w KC PZPR
	— Kiosk w Banku Inwestycyjnym
Stalinogród	— Kiosk w Prezydium WRN
Wrocław	— Kiosk przy Placu Młodzieży
	— Kiosk przy ul. Chałubińskiego
	— Kiosk WRN
	— „ przy Dworcu Głównym
	— „ „ ul. Pomorskiej róg ul. Dubois
	— „ „ ul. Skłodowskiej
Kraków	— „ „ ul. 1 Maja
	— „ „ ul. Garbarskiej
	— „ „ ul. Rynek Główny 32
Łódź	— „ „ ul. Piotrkowskiej 7/5
Poznań	— Sklep „ ul. Armii Czerwonej 39
Szczecin	— Kiosk w WRN
Rzeszów	— „ przy Pl. Kilińskiego
Gdynia	— Sklep przy ul. Świętokrzyskiej 27
	— „ „ ul. Grunwaldzkiej 34
	— „ „ ul. Grunwaldzkiej 98
Wrzeszcz	— Kiosk w KW PZPR
Białystok	— „ przy ul. Stalina
	— „ „ Dworcu Centralnym
	— „ „ Rynku Kościuszki róg ul. Zamenhofs
Kielce	— „ „ Pl. Obr. Stalingradu róg ul. Mickiewicza
Lublin	— „ Poczta ul. Krakowskie Przedm. 50

Równocześnie zawiadamiamy, że prenumeratę „Gospodarki Planowej“ przyjmują wszyscy listonosze i urzędy pocztowe.

Cena egz. zł 9.—

