

A. ROMANOW

ANALIZA ZAOPATRZENIA LUDNOŚCI WIEJSKIEJ PRZEZ GMINNE SPÓŁDZIELNIE „SAMOPOMOC CHŁOPSKA” — NA PRZYKŁADZIE PRACY DWÓCH PRZODUJĄCYCH PZGS

OD REDAKCJI

Jakkolwiek badanie problemów handlu nie należy do IER, to jednak z uwagi na dotkliwy brak naukowych opracowań w tej dziedzinie została przez IER przeprowadzona próbna analiza pracy dwóch PZGS w województwie poznańskim (pow. Środa i Gostyń). Analiza ta wykazała, że mimo niewątpliwych osiągnięć obydwóch PZGS, słusznie uznanych za przodujące, najsłabszym organizacyjnie, a zwłaszcza politycznie, odcinkiem ich działalności jest zaopatrzenie ludności wiejskiej. Zjawisko to nie jest odosobnione. W związku z tym publikujemy poniżej komunikat omawiający pierwsze wyniki analizy tego zagadnienia.

W analizie problemu zaopatrzenia w dwóch przodujących PZGS województwa poznańskiego (Środa Poznańska i Gostyń) zajmiemy się kilkoma zagadnieniami. W pierwszej kolejności omówimy rozmieszczenie sklepów i punktów sprzedaży detalicznej (PSD), zatrzymamy się krótko nad pomocniczymi formami handlu detalicznego, przejdziemy następnie do asortymentu w sklepach oraz przyjrzymy się zagadnieniu sezonowości w zaopatrzeniu wsi.

Porównajmy najpierw zmiany w ilości sklepów i punktów spółdzielczych („Samopomoc Chłopska”) oraz sklepów prywatnych na terenie dwóch badanych powiatów w ciągu kilku ostatnich lat (tabl. 1).

Widzimy, że rokrocznie wzrasta ilość sklepów GS i rokrocznie maleje liczba sklepów prywatnych. Dotyczy to głównie sklepów położonych na terenie wsi. Zaopatrzenie ludności wiejskiej przez GS nabiera więc coraz większego znaczenia.

Zanim przejdziemy do analizy ilości podstawowych artykułów dostarczanych chłopom przez GS, zatrzymajmy się nad wysokością obrotów w poszczególnych sklepach i punktach sprzedaży GS (tabl. 2).

Wraz ze wzrostem ilości sklepów i punktów zaopatrzenia, wraz ze wzrastającym zapotrzebowaniem wsi na artykuły codziennego użytku rośnie obrót handlowy Gminnych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”. Są to niewątpliwie osiągnięcia GS, osiągnięcia aparatu zaopatrzenia. Zjawisko to

godne jest podkreślenia tym bardziej, że aparat obudwu PZGS składa się w zasadzie z ludzi rzetelnych.

Tabl. 1. Porównanie ilości sklepów i punktów sprzedaży GS z ilością sklepów prywatnych na terenie dwóch powiatów

L. p.	Wyszczególnienie	Środa Poznańska			Gostyń		
		1951	1952	1953	1951	1952	1953
1.	Liczba sklepów i punktów zaopatrzenia GS	72	79	90	91	122	165
	w tym w gromadach wiejskich	49	65	75	52	75	122
2.	Liczba sklepów prywatnych	127	77	23	134	78	40
	w tym w gromadach wiejskich	40	32	16	101	52	14

Tabl. 2. Obroty według cen umownych* w dwóch PZGS (w stosunku rocznym)

L. p.	Wyszczególnienie	Środa Poznańska			Gostyń		
		1951	1952	1953 I półr.	1951	1952	1953 I półr.
1	Obroty na 1 sklep lub punkt sprzedaży (w tysiącach złotych)	310	320	407	91	122	165
2	Obroty na 1 mieszkańca w powiecie (w złotych)	1 332	1 560	1 812	1 038	1 368	1 047

Nowym zagadnieniem w planowaniu sieci sklepów GS jest sprawa zaopatrzenia szybko powstających spółdzielni produkcyjnych. W sprawozdaniach GS i PZGS widać, że zagadnienie to potraktowane zostało troskliwie. Widać również dbałość GS i PZGS o zbliżenie ich placówek handlowych do istniejących na terenie powiatu PGR. Sprawozdania wykazują stały wzrost sklepów i punktów w pobliżu PGR i spółdzielni produkcyjnych (tabl. 3).

Obserwacja terenu powiatu Środa Poznańska wykazuje nam jednak jeszcze bardzo duże braki w dziedzinie zbliżenia sieci sprzedaży detalicznej do robotnika rolnego i chłopa. I tak np. PGR Topole odległe jest od najbliższego punktu zaopatrzenia GS o 4 km, PGR Jarosławiec — o 3 km, Jeziory Wielkie — o 3,5 km, Sanniki — o 3 km.

* Ceny niezmiennie ustalone przez WZGS w celu porównania obrotów w różnych okresach.

Tabl. 3. **Rozwój sieci zaopatrzenia detalicznego GS w pobliżu PGR i spółdzielni produkcyjnych**

L.p.	Wyszczególnienie	Środa Poznańska			Gostyń		
		1951	1952	1953	1951	1952	1953 I półr.
1.	Sklepy i punkty sprzedaży położone blisko PGR	18	34	48	6	4	26
2.	Sklepy i punkty sprzedaży położone blisko spółdzielni produkcyjnych	—	—	—	4	8	19

W gminie Kostrzyn na 16 gromad nie zorganizowano dotychczas punktów zaopatrzenia w 6 gromadach, z których w 5 istnieją spółdzielnie produkcyjne. W gminie Zaniemyśl na 19 gromad w 15 brakuje sklepów lub punktów sprzedaży. W sześciu z tych gromad istnieją spółdzielnie produkcyjne. Liczba ludności w gromadach pozbawionych punktów zaopatrzenia waha się od 60 do 600, a odległość tych gromad od najbliższych sklepów GS wynosi 2—6 km.

Kto odczuwa najbardziej dotkliwie trudności związane z tym dość dużym oddaleniem od punktów zaopatrzenia?

Rzecz jasna najmniej odczuwa je kułak.

Podczas naszych badań w powiecie Środa Poznańska pytaliśmy chłopów o dodatnie i ujemne strony pracy sklepów GS na odcinku zaopatrzenia. W kilku wypadkach trafialiśmy i do kułaków. Żaden z nich nie umiał nam odpowiedzieć, co można, a czego nie można kupić w sklepie miejscowym. Twierdzili natomiast, że zaopatrują się w najbliższym miasteczku, dokąd często jeżdżą w najrozmaitszych sprawach.

Nie ulega więc wątpliwości, że w tych powiatach kułak nie odczuwa zbyt dotkliwie kilkukilometrowej odległości sklepu. Jego interesy, często spekulacyjne, wiążą go raczej z miasteczkiem, które jest bliżej czy dalej położone.

W większym stopniu trudności wynikające z nie dość gęstego rozmieszczenia sklepów GS odczuwa robotnik rolny. Co prawda, niektóre PGR zaopatrują zbiorowo swoich pracowników, jednakże to nie wystarcza. Robotnik rolny, jego żona i dziecko są zainteresowani w tym, aby był blisko sklep, do którego można pójść i w przerwie obiadowej, i po pracy, aby nie trzeba było tracić dwóch godzin na zaopatrzenie gospodarstwa domowego w niezbędne artykuły.

Kilkukilometrowa odległość od punktu zaopatrzenia jest jednakże największym utrudnieniem dla małorolnego i średniorolnego chłopa. Brak konia w gospodarstwie, większe związanie zajęciami gospodarskimi (w odróżnieniu od kułaka, który wyręcza się pracownikami najemnymi) stwarza trudności przy zaopatrywaniu się w punkcie zbyt odległym.

Jeśli bowiem w pobliżu nie ma sklepu, trzeba niezliczoną ilość razy

przemierzać długie kilometry dla zaopatrzenia gospodarstwa domowego. Przypadnie to najczęściej w udziale kobiecie albo dziecku.

Na znaczenie dostatecznej ilości i rozmieszczenia sklepów jeszcze wyraźniej wskazuje następujące zestawienie:

Tabl. 4. Liczba sklepów GS i sklepów prywatnych w dwóch powiatach

Wyszczególnienie	Środa Poznańska			Gostyń		
	1951	1952	1953	1951	1952	1953 I półr.
Łączna liczba sklepów spółdzielczych i prywatnych	199	156	113	225	200	205
W tym wiejskich	89	97	91	153	127	136

W obydwu powiatach maleje ogólna liczba sklepów. Maleje również liczba sklepów wiejskich w powiecie Gostyń, a widoczny ich wzrost w powiecie Środa ma niestety charakter krótkotrwały.

Jak widzimy, wczorajszy sklep prywatny nie wszędzie zastąpiony został przez sklep lub punkt sprzedaży GS. Punkt sprzedaży przy tym najczęściej jest gorzej zaopatrywany aniżeli sklep. Wynika to m. in. stąd, że sprzedawca obsługujący punkt sprzedaży detalicznej zobowiązany jest (w myśl umowy zawartej z GS) do zaopatrywania punktu w towary własnym środkiem lokomocji. Dąży więc on naturalnie do maksymalnego obniżenia kosztów związanych z prowadzeniem punktu sprzedaży (opłata lokalu, transportu i inne). To jednakże odbija się często na zaopatrzeniu. Sprzedawca dowozi chytrze artykuły poważnie zwiększające obroty punktu (opony rowerowe itp.), natomiast nie dba o mniej „popłatne” artykuły (jak gumki, zeszyty, ołówki) lub o artykuły, po które trzeba częściej jeździć (np. drożdże, które bardzo trudno znaleźć w punktach detalicznej sprzedaży).

Obserwując zmniejszanie się liczby sklepów musimy pamiętać o tym, że jak dotąd punkt sprzedaży detalicznej nie zastąpił zlikwidowanego sklepu prywatnego, a zatem możemy stwierdzić, że zaopatrzenie wsi uległo pogorszeniu na skutek nie dość gęstej i źle ustawionej sieci sklepów i punktów sprzedaży detalicznej.

Pozwala nam to wysnuć następujące wnioski:

1. Sprawa właściwego rozplanowania punktów zaopatrzenia jest zagadnieniem klasowym i z tego punktu widzenia powinna zostać rozwiązana. Dla chłopów biedniaków i średniaków, dla robotników pegerowskiego i członków spółdzielni produkcyjnej potrzebne są sklepy w pobliżu jego miejsca pracy i miejsca zamieszkania. Bliskość punktu zaopatrzenia ułatwi życie przede wszystkim kobiecie wiejskiej. Miejscowy sklep GS nie tylko ułatwi jej życie, lecz także pomoże zaktywizować ją w pracy społecznej, początkowo np. w Komitecie sklepowym.

Ponadto sklep położony w innej gromadzie to sklep obcy, sklep tamtej

gromady. Można kupić w nim potrzebny artykuł, ale trudno bliżej interesować się jego pracą, szukać dróg jej ulepszenia. Przyjęta powszechnie nazwa „sklep gromadzki“ ma sens głęboko społeczny.

2. Walka z kapitalistycznymi elementami w handlu nie jest sprawą łatwą. Nie wolno tej sprawy upraszczać i łudzić się, że skoro się zlikwidowało sklep prywatny, tym samym zlikwidowało się kapitalistyczny handel. Jeśli zlikwidowany sklep prywatny nie zostanie zastąpiony przez sklep spółdzielczy, wówczas nie tylko pogarsza się zaopatrzenie ludności pracującej, ale może nastąpić i pewne ożywienie handlu spekulacyjnego, handlu wymykającego się spod kontroli państwa. Nastąpić więc może w handlu ożywienie elementów kapitalistycznych i ich umocnienie. Zagadnienie to rozwinie my nieco szerzej w dalszej części artykułu. W tym miejscu ograniczymy się do stwierdzenia, że zaopatrzenie pracujących mas chłopskich może być — między innymi — wówczas uwieńczony powodzeniem, jeżeli w każdej gromadzie zorganizujemy sklep gromadzki GS.

Oprócz sklepów i punktów sprzedaży detalicznej Gminne Spółdzielnie „Samopomoc Chłopska“ organizują pomocnicze formy handlu detalicznego — zaopatrzenie wsi za pomocą obwoźnych straganów.

Głównym asortymentem tych straganów jest galanteria oraz materiały metrowe (płótna, wełny itp.). Obwoźne stragany organizowane są najczęściej na zasadach prowizji, przy czym sprzedawca obowiązany jest do zapewnienia własnego transportu dla przenoszenia straganu z miejsca na miejsce. Sprzedający w straganie zainteresowany jest w najwyższym obrocie, w celu uzyskania wyższej prowizji. Stąd głównie rozwój straganów wyraża się krzywą wzrostu wysokości obrotów.

Tabl. 5. Obroty w pomocniczych formach handlu w stosunku rocznym

Wyszczególnienie	Środa Poznańska			Gostyń		
	1951	1952	1953	1951	1952	1953 I półr.
Globalne obroty w pomocniczych formach handlu (w zł)	533 747	1 282 749	1 615 328	1 157 040	1 638 523	2 921 390

Tablica 5 nie wykazuje, jaka część wymienionych obrotów przypada na ludność wiejską. Nie mamy również takiego rozbiecia w statystyce PZGS.

Wiemy jednak, że zadaniem straganów obwoźnych jest przede wszystkim zaopatrywanie ludności wiejskiej. O ile stragany spełniają to zadanie? Analizę tego zagadnienia oprócz musimy na przeprowadzonych w terenie rozmowach z chłopami.

W gromadzie Czerleń, gmina Kostrzyń, powiat Środa Poznańska, chłopi nie widzą straganów wędrownych po 3—4 miesiące. Podobnie jest w gromadzie Trzek tejże gminy i innych. Sklepy nie prowadzą (od czasu zorga-

nizowania straganów obwoźnych) sprzedaży butów gumowych, bielizny męskiej, damskiej, a nawet skarpet i pończoch. Nasuwają się pytania:

- a) dlaczego stragany wędrowne nie docierają do odległych gromad;
- b) gdzie ma zaopatrzyć się chłop w artykuły przejęte przez stragany.

Jak już zaznaczyliśmy, sprzedawcy straganowi, będąc na prowizji, obowiązani są do zabezpieczenia transportu straganu z jednego miejsca sprzedaży do drugiego. Sprzedawca straganowy dąży do najszybszego sprzedania towaru przy minimalnych kosztach własnych. Dlatego nie jest on zainteresowany w długich wędrówkach, w dalekich odległościach. Sprzedaje towar w większych skupiskach ludności, tzn. w miasteczkach, a co najwyżej na ich peryferiach. Praca straganów obwoźnych nie jest objęta żadną kontrolą, nie ma też, co byłoby skuteczniejsze, żadnych bodźców materialnych, które by skłoniły sprzedawcę do odwiedzania gromad bardziej odległych. Otwiera się zatem pole do przechwytywania towarów przez spekulantów. Towar atrakcyjny dostaje się przede wszystkim w łapy kułackie.

PZGS w Środzie Poznańskiej zdaje sobie z tego sprawę i próbuje wpłynąć na zmianę sytuacji na tym odcinku. Możliwość pełniejszego rozwiązania tej kwestii widzi kierownictwo PZGS w przejściu sprzedawców straganowych na etaty GS, zabezpieczeniu przez GS transportu straganów i w stawianiu szerszych wymagań wobec sprzedawców, np. sprawozdań z obsłużenia terenu najdalejszego (jeżeli wiarygodność sprawozdań będzie sprawdzona u samych chłopów), ściślejszej kontroli pracy sprzedawców itp.

Poszczególne Gminne Spółdzielnie „Samopomoc Chłopska“ w powiecie Środa Poznańska, np. GS w Zaniemyślu, próbują własnymi środkami usprawnić sprzedaż straganową. GS Zaniemyśl organizuje mianowicie niedzielą sprzedaż w straganach obwoźnych obsługiwanych przez pracowników własnych i przy użyciu własnych środków transportu. Brak niestety dotychczas danych, kogo te stragany obsługują w pierwszej kolejności.

W jakich warunkach obwoźne stragany mogą spełniać swoją społeczną rolę?

Warunek pierwszy — to właściwy dobór sprzedających w straganach i materialne zainteresowanie ich w obsługiwaniu także dalej położonych gromad.

Drugi — pełny społeczny udział w pracy komitetów sklepowych, a w gromadach, gdzie sklepów nie ma, zorganizowanie komitetów spośród biedoty i średniaków dla współdziałania i kontroli zaopatrzenia straganowego.

Trzeci — zabezpieczenie przez GS odpowiedniego transportu.

Czwarty — głęboka analiza potrzeb terenu (również za pomocą komitetów) oraz uwzględnienie potrzeb sezonu.

I wreszcie zaopatrzenie straganów w asortyment potrzebnych ludności wiejskiej towarów, których dostateczna ilość znajduje się przecież na rynku i jest do nabycia w sklepach GS w mieście powiatowym.

Przejdźmy teraz do zagadnienia asortymentu towarów w detalicznej sprzedaży GS.

W analizie sprzedanej masy towarowej przez PZGS widać stały jej wzrost w okresie porównywanym. Zestawmy niektóre artykuły podstawowe na przestrzeni roku.

Tabl. 6. Sprzedaż niektórych podstawowych artykułów

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Środa Poznańska		Gostyń	
		I pół- roczne 1952	I pół- roczne 1953	I pół- roczne 1952	I pół- roczne 1953
Tkaniny wełniane 30—60 %	m	8 280	12 894	6 524	9 217
Tkaniny wełniane 60—100 %	m	4 028	5 735	6 876	5 850
Mydło	kg	14 447	16 505	18 692	22 999
Gwoździe	tona	14	16	15	31
Książki szkolne	szt.	420	brak danych	290	12 873

Jak widzimy PZGS i GS dostarczają wsi coraz większej ilości towarów. Dotyczy to zaopatrzenia gospodarstwa domowego oraz gospodarstwa rolnego. Przyjrzyjmy się chociażby nawozom i materiałom budowlanym dostarczanych wsi.

Tabl. 7. Nawozy sztuczne dostarczone wsi przez PZGS

Wyszczególnienie	Jedn. miary	PZGS—Środa Poznańska			PZGS—Gostyń		
		1951	1952	1953 I półro- cze	1951	1952	1953 I półro- cze
Nawozy azotowe	tona	1 716	2 064	1 378	2 375	1 598	1 172
„ fosforowe	„	1 803	1 984	680	2 774	3 084	1 568
„ potasowe	„	2 014	1 500	1 891	3 398	3 690	2 748

Tabl. 8. Materiały budowlane dostarczone wsi przez PZGS

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Środa Poznańska			Gostyń		
		1951	1952	I półro- cze 1953	I pół- roczne 1952	II pół- roczne 1952	I pół- roczne 1953
Cement	tona	455	490	360	288	167	208
Cegła	tys. szt.	160	326	237	280	130	132

Przyjrzyjmy się jeszcze raz tablicom: 6, 7 i 8. Nasuwają się następujące uwagi:

a) W grupie artykułów gospodarstwa domowego brakuje wielu artykułów podstawowych, jak np. nafty, butów gumowych, węgla itp.

b) W grupie artykułów budowlanych nie ma np. wapna i dachówki.

c) Wykazany w tablicach wzrost niektórych towarów nie jest harmonijny, lecz występuje tu bardzo nieregularnymi skokami.

W tej części analizy porzucamy na rozważaniu dwóch pierwszych uwag, natomiast do trzeciej uwagi wrócimy w dalszej części artykułu.

Zestawmy dla przykładu zaopatrzenie terenu przez PZGS w węgiel i naftę.

Tabl. 9.

Dostawa węgla i nafty przez PZGS

Wyszczególnienie	Jednostki miary	Środa Poznańska			Gostyń		
		I półrocz 1952	II półrocz 1952	I półrocz 1953	I półrocz 1952	II półrocz 1952	I półrocz 1953
Węgiel	t	6 286	8 252	4 984	8 445	12 832	7 962
Nafta	l	99 773	108 676	64 581	98 800	108 500	58 200

Jak przedstawia się to w terenie?

W gminie Zaniemyśl, powiat Środa Poznańska, dowiadujemy się, że sklepy nie otrzymują dostatecznej ilości nafty mimo zapotrzebowania terenu. Pracownicy GS stwierdzają, że PZGS nie dysponują dostateczną ilością beczek do nafty.

Chłopi gminy Krzykosy tegoż powiatu informują nas o braku szeregu innych artykułów podstawowych (czasami brakuje nawet soli w sklepach GS Krzykosy).

Członkowie komitetów sklepowych i chłopi gminy Kostrzyń mówią o nieregularnym dostarczaniu wielu artykułów żywnościowych potrzebnych szczególnie dla żywienia dzieci (różnego rodzaju mączki, a nawet cukierki), mówią również o częstym braku win (punkt sprzedaży w Trzesku -- GS Kostrzyń -- PZGS Środa Poznańska).

Teren ciągle upomina się o brakujące towary. Chłop upomina się o buty gumowe, kobieta czeka na drożdże -- zwłaszcza w okresie świątecznym, dziecko w wieku szkolnym prosi o gumki, ołówki itp.

Wróćmy do danych statystycznych PZGS. Wobec uzyskanych danych w terenie należałoby przypuszczać, że GS i PZGS nie wykonują planów zaopatrzenia lub ograniczają asortyment towarów dostarczanych sklepom. Urzędowa statystyka PZGS i WZGS zaprzecza naszym przypuszczeniom (tabl. 10).

A zatem wzrasta asortyment rokrocznie.

Przyjrzyjmy się z kolei realizacji planów obydwu PZGS. Biuletyny i informacje WZGS Poznań stwierdzają, że powiaty Środa Poznańska i Gostyń przekroczyły wartościowe wykonanie planów według następujących wskaźników (tabl. 11).

Tabl. 10. Asortyment artykułów detalicznych w PZGS
(w jednostkach)

Środa Poznańska			Gostyń		
1951	1952	1953	1951	1952	1953 I półro- cze
3 240	1 080	43 70	7 694	8 326	5 187

Tabl. 11. Wartościowe wykonanie planów zaopatrzenia przez PZGS
w procentach

Środa Poznańska			Gostyń		
1952	1953 I kwart.	1953 II kwart.	1952	1953 I kwart.	1953 II kwart.
103,8	110,8	119,4	107,4	127,7	140,0

Dane statystyczne spółdzielczości zaopatrzenia świadczą więc z jednej strony o dużym wzroście asortymentu i przekraczania planu wartościowego, z drugiej natomiast potwierdzają narzekania chłopów, mówią bowiem o spadku w dostawie niektórych artykułów pierwszej potrzeby.

Jak jednakże pogodzić cyfry świadczące o wzroście asortymentu i ilości towarów z faktem niewystarczającego zaopatrzenia wsi?

W Biuletynach Informacyjnych WZGS—Poznań nie znajdujemy niestety ilościowego wykonania zadań planowych. PZGS w swoim biuletynie również nie podaje ilości dostarczonych terenowi towarów (choćaby w procentowym ujęciu). GS realizują plany według wartości detalicznej sprzedaży. Sklepowi i sprzedawcy w punktach sprzedaży — będący na prowizji — dążą do uzyskania najwyższego obrotu, sprzedając towary dające najwyższą marżę zarobkową. Chłop natomiast upomina się o odpowiednią ilość każdego towaru, który potrzebny jest jego gospodarstwu. Wzrost asortymentu towarów wykazany w tablicy 10 nie dowodzi jednak, że wzrasta różnorodność towarów sprzedawanych przez GS, jak to wydaje się na pozór. Ilość jednostek asortymentu w ujęciu PZGS równoznaczna jest z ilością kont i podkont w księgowości: Oddzielnie zaksięguje się te same płatki owsiane, jeżeli ich cena jest różna (dwa różne transporty, dwa różne gatunki). Podobnie się dzieje z innymi artykułami. Ten buchalteryjny wzrost asortymentu — rzecz oczywista — nie zaspokoi potrzeb chłopów. Aparat spółdzielczości zaopatrzenia przekracza plany, chłop natomiast nie jest w pełni zaopatrzony w podstawowe artykuły.

Oto jak można postawić na głowie sprawę wzrostu zaopatrzenia ludności wiejskiej.

Zastanówmy się nad wnioskami wynikającymi z tej części analizy działalności spółdzielczości zaopatrzenia.

a) Podstawową komórką w planowaniu zaopatrzenia wsi powinien być sklep gromadzki i punkt sprzedaży. W planowaniu zaopatrzenia winien brać udział chłop i kobieta wiejska, bądź to przez swój bezpośredni udział w kontroli działalności sklepów i punktów, bądź też poprzez komitety sklepowe. Komitety sklepowe powinny zatem przystąpić do spełniania właściwej sobie roli, roli czynnika społecznego w zaopatrzeniu wsi.

Dotychczasowa rola komitetów sklepowych ograniczała się częstokroć do pomocy komisji rewizyjnej, do pomocy sklepowym w sporządzaniu bilansów itp. Warto pomyśleć o wytyczeniu właściwych zadań komitetom. Szczególnie teraz po IX Plenum KC PZPR, w okresie maksymalnego wysiłku całego społeczeństwa w kierunku podniesienia stopy życiowej mas pracujących, głównym zadaniem komitetów sklepowych winien być ich udział w planowaniu zaopatrzenia na podstawie analizy potrzeb terenu. Komitet sklepowy mógłby stać się wtedy najniższą komórką oddolnego planowania aparatu spółdzielczości handlowej na wsi.

b) Podstawową komórką gminnego zaopatrzenia jest GS. Planowanie zaopatrzenia ludności gminy w artykuły podstawowe powinno opierać się na planowych zapotrzebowaniach sklepów i punktów oraz na znajomości potrzeb terenu. Znajomość potrzeb terenu nie może ograniczać się do wycucia. Znajomość potrzeb terenu powinna opierać się na analizie danych o sprzedaży poszczególnych towarów w odpowiednim okresie (np. GS powinien wiedzieć, kiedy ludność wiejska kupuje i jakie ilości nafty, drożdży, cukru, smaru do wozów itp.) oraz na wywiadach przeprowadzanych wśród chłopów przy udziale aparatu GS. Przynajmniej raz na kwartał powinni pracownicy aparatu zaopatrzenia zająć dalej aniżeli do lokalu sklepu gromadzkiego, powinni trafić do chłopskich gospodarstw, do mieszkania kobiety wiejskiej.

Taka rola nie tylko nie przeszkodzi w pracy aparatu zaopatrzenia, ale uzbroi go do dalszej pracy, pozwoli mu widzieć i zaspokajać istotne potrzeby wsi. Taki styl pracy aparatu GS zwiąże chłopą ze spółdzielczością handlową, uaktywni kobietę wiejską, stworzy bardziej sprzyjający klimat dla powstania w danej wsi spółdzielni produkcyjnej. Taki styl pracy aparatu GS ułatwi porozumienie się z chłopem w sprawie obowiązkowych dostaw i kontraktacji.

c) Podstawą wynagrodzenia sklepowych i sprzedawców w punktach nie może być tylko obrót wartościowy. W równym stopniu decydować tu powinny rodzaj i ilość dostarczonych na wieś artykułów. Chłopu obojętne jest, czy w ewidencji PZGS figuruje 3 tysiące jednostek asortymentu, czy też 8 tysięcy. Chłop pragnie nabyć naftę, smar do wozów, cukier, drożdże, herbatę, cukierki itp.

Potrzeby wsi na towary reglamentowane winno się zaspokajać zgodnie z polityką państwa. Natomiast towary wolne od ograniczeń muszą być dostarczone w teren w dostatecznych ilościach. Sklepowi i sprzedawcy w punktach, jak również aparat GS winien być wynagradzany i premiovany na podstawie miesięcznych i kwartalnych sprawozdań komitetów sklepowych oceniających stopień zaspokojenia potrzeb wsi pod względem asortymentu towarów (obok danych o wartościowym wykonaniu planów i wysokości obrotów w sprzedaży detalicznej).

Pozostaje nam omówić wreszcie problem sezonowości w zaopatrzeniu wsi.

Nie trzeba szukać informatorów w terenie, aby ustalić, że inne towary potrzebne będą ludności w okresie wiosny, inne latem, jeszcze inne zimą. Np. największe ilości drożdży kupują kobiety na cztery dni przed świętami, mniejsze — na dwa dni przed świętami. Prawdopodobnie najmniej drożdży kupią kobiety w okresie żniw.

Problem terminowości w dostarczaniu poszczególnych towarów do sklepów ma niewątpliwie klasowy charakter. Zaspokajanie potrzeb chłopów jako wytwórcy i chłopów jako człowieka jest ważnym elementem spójni między miastem a wsią, ważnym czynnikiem sojuszu robotniczo-chłopskiego.

Klasowy charakter problemu terminowości w zaopatrzeniu wsi widać w małych i dużych sprawach. Drożdże — to mała sprawa. Nawozy sztuczne — to duża sprawa. Opieszale dostawy nawozów sztucznych wczesną wiosną i wczesną jesienią utrudniają ich nabycie przez biedniaka i średniaka. Dostarczone nawozy po sezonie wykupi ten, kto je zmagazynuje i przechowa do następnego sezonu, ten, kto ma pieniądze. Wykupi te nawozy, rzecz oczywista, kulak.

Przykładem potrzeby klasowego spojrzenia na problem sezonowości w zaopatrzeniu jest również sprawa zaopatrzenia wsi w materiały budowlane. Chłopi gromady Krzykosy nie mają już odwagi składać podań o cement, ponieważ wiadomo im powszechnie, że cementu brak. Dodać należy, że gmina Krzykosy jest biedniejsza od wszystkich pozostałych w powiecie Środa Poznańska. Tymczasem prezes GS w gminie Kostrzyn (jedna z najbogatszych spółdzielni w tym powiecie) nie wie, co zrobić z 80 tonami cementu, które zalegają magazyny.

Przypadkowo spotkany przez nas chłop w wydziale handlu PPRN Środa Poznańska zapytuje, kiedy wreszcie rozpatrzone będzie jego podanie o materiał budowlany, złożone w maju br. Na odpowiedź urzędniczką, że musi jeszcze poczekać, ponieważ obecnie (październik 1953 r.) rozpatrywane są podania z kwietnia, chłop stawia rzeczowe pytanie: „jak pani sądzi, zmarzną bydłeta w zimie czy nie zmarzną, jeżeli otrzymam materiał w zimie i nie zbuduję na czas obory?“ Na to pytanie nie otrzymał odpowiedzi. Szukaliśmy odpowiedzi na postawione przez chłopów pytanie u jednego z członków komisji orzekającej. Okazało się, że winien jest chłop, ponieważ na jednym papierku napisał podanie o przydział drewna i cementu (a może jeszcze i papy). Kiedy komisja rozpatruje sprawy przydziału cementu, nie może uwzględnić podania, ponieważ jest tam jeszcze drewno, a sprawy przydziału drewna rozpatrywane będą w późniejszym terminie. Nie powiedział tego nasz rozmówca, ale wnioskować można, że kiedy przyjdzie czas na rozpatrywanie przydziałów drewna, podanie również nie zostanie rozpatrzone, ponieważ jest w nim sprawa cementu, a to rozpatrywano już na ubiegłych posiedzeniach.

Oto mamy próbkę „klasowego“ spojrzenia na sprawy zaopatrzenia wsi przez niektórych działaczy spółdzielczości zaopatrzenia. Jest ono klasowe i bez cudzysłowu, obojętność wobec spraw chłopów pracującego łączy się bowiem najczęściej z faworyzowaniem kulaka.

W końcowej części analizy sprawy zaopatrzenia mas chłopskich na przykładzie dwóch PZGS nasuwają się następujące wnioski:

Po pierwsze — całkowite uwzględnianie sezonowości w dostarczaniu towarów na wieś jest podstawą powodzenia pracy aparatu zaopatrzenia. Chcąc uwzględnić sezonowość nie można kierować się wyczuciem. Dokładne określenie potrzeb sezonu będzie możliwe, jeżeli oprzemy się na analizie popytu w analogicznym sezonie okresu ubiegłego, uwzględniając stały wzrost stopy życiowej mas chłopskich. Ilościowe i asortymentowe notowanie obrotu podstawowymi artykułami w odpowiednio krótkich odstępach czasu umożliwi przygotowanie się do następnego analogicznego sezonu.

Dane o ilości nafty sprzedanej przez sklep, np. w każdym tygodniu grudnia, pozwolą sporządzić prosty wykres popytu, który będzie pomocą w planowaniu tego samego towaru na miesiąc grudzień następnego roku. Stąd dowiemy się też, że np. kobiety kupują największe ilości drożdży na cztery dni przed świętami, najmniejsze natomiast — na dwa dni przed świętami itp.

Po drugie — nie wolno dopuszczać do tworzenia się nadmiernych remanentów. Towary, zwłaszcza reglamentowane, nie mogą być dostarczane do magazynów GS na wyrost. Powoduje to nieuchronne powstawanie trudności w zaopatrzeniu w te towary gromad i gmin, które nie posiadają dostatecznej ilości magazynów. Będą nimi gminy i gromady biedniejsze, będą to zatem przeważnie biedniacy i chłopci średniorolni. Towary do GS powinny być przydzielone według realnych zapotrzebowań, reglamentowane natomiast — według decyzji czynników powiatowych. Magazynować nadmiary lub rezerwy winno się jedynie na szczeblu powiatowym.

Oto nasze uwagi w sprawie zaopatrzenia mas chłopskich na przykładzie przeprowadzonych badań w dwóch PZGS województwa poznańskiego.