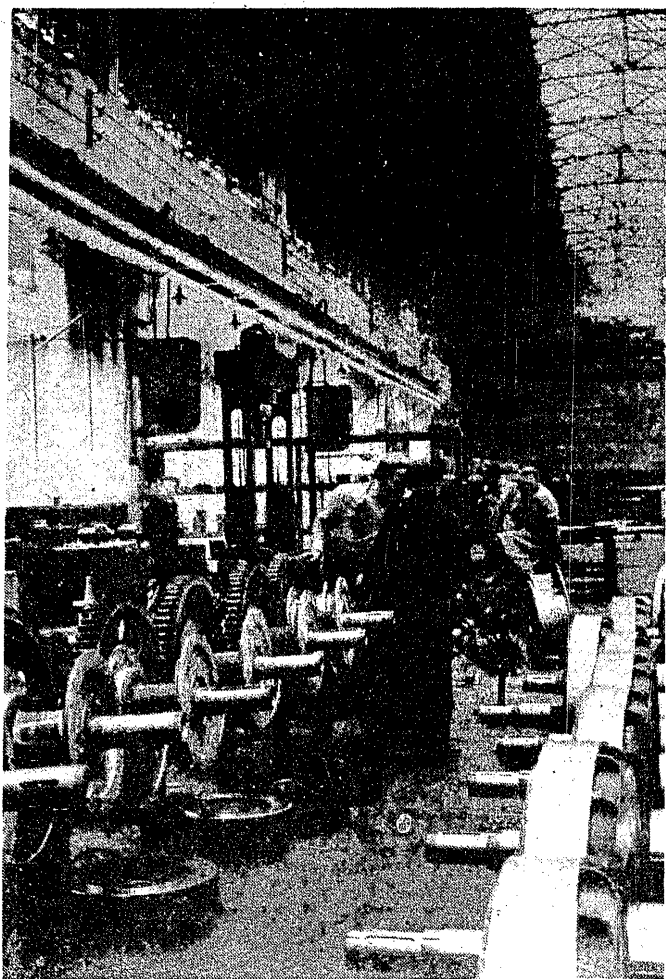




Hala maszyn Warszawskich Zakładów Urzędów Przemysłowych Im. L. Waryńskiego

Dla ciężko chorego poszukuje się lekarstwa...

TADEUSZ SZUBA

Tymi słowami rozpoczynają się apele radiowe, stając się często jedyną ratunkiem człowieka przed śmiercią. Apele te są wielkim dobrodziejstwem dla ludzi potrzebujących pomocy. Jednocześnie jednak są one nieustannym memento nie pozwalającym zapomnieć, że dotychczas nie potrafiliśmy gospodarki lekkiem dostosować do wymagań nowoczesnej medycyny i stanu zdrowotnego społeczeństwa. W rezultacie w kraju socjalistycznym, kierującym się w decyzjach gospodarczych głębokim humanizmem, można już bez trudu kupić aparaty radiowe i fotograficzne, telewizory i odkurzacze elektryczne, a nawet samochody, brak jest natomiast wielu naprawdę potrzebnych leków.

Dlaczego tak się dzieje? Czy można żywić nadzieję, że sytuacja ulegnie poprawie?

STATUS QUO

Podczas gdy przed wojną ok. 80 proc. zużywanych w kraju leków pochodziło z importu, to obecnie na ogólne zużycie leków w 1957 r. — ok. 3,3 mld zł — leki importowane stanowiły (w krajowych cenach detalicznych, łącznie z surowcami farmaceutycznymi dostarczonymi przemysłem) 520 mln zł, tj. niecałe 16 proc. Osiągnięcie to w znacznym stopniu zawdzięczamy naszemu przemysłowi farmaceutycznemu, który w latach powojennych bardzo się rozwinął. Tak że obecnie nie tylko zaspokajamy zapotrzebowanie krajowe na liczne surowce farmaceutyczne oraz gotowe leki, lecz również eksportujemy co roku setki ton preparatów salicylowych, sulfonamidów, pyrazolonów, a nawet tak nietrawne w produkcji i stosunkowo nowe leki jak np. ACTH.

Nie chodzi tu jednak o przegląd osiągnięć polskiego przemysłu farmaceutycznego, lecz o zwrócenie uwagi na podstawowe problemy naszego rynku leków, które sprawiają, że wciąż istnieje tak liczne i dotkliwie luki asortymentowe, o mimo znacznego rozwoju przemysłu farmaceutycznego.

Pierwszy z nich to znaczny wzrost zużycia leków w porównaniu z okresem przedwojennym, wynikający z następujących przyczyn:

1. Względny poziom cen leków (w porównaniu z cenami innych artykułów przemysłowych powszechnie użytych) jest znacznie niższy niż przed wojną, dzięki czemu lek jest dostępny dla wszystkich grup społecznych.

2. Bardzo wzrosła liczba ubezpieczonych (łącznie z członkami ich rodzin), korzystających z pomocy farmaceutycznej za minimalną opłatą.

3. Ogromnie wzrosła liczba lekarzy i zasięg bezpłatnej pomocy lekarskiej, co pogłębia konsumpcję artykułów farmaceutycznych.

Drugi problem, to fakt, że polski przemysł farmaceutyczny pomimo dużych osiągnięć, które miały miejsce w ostatnim okresie, jest przemysłem zacofanym. Przemysłem wciąż jeszcze nadrabiającym za-

DOKONCZENIE NA STR. 8

W numerze 19/1958 „Życia Gospodarczego” ukazał się artykuł A. Płocicy, omawiający sprawę zastosowania procentu w gospodarce socjalistycznej. Stojąc na stanowisku, że procent w warunkach naszej gospodarki posiada pewne znaczenie i może w pewnym stopniu wpływać na kształtowanie się procesów ekonomicznych — pragniemy w przyczynku tym pogłębić problem stopy procentowej banków.

A. Płocica zauważa w pewnym miejscu swego artykułu, że od wyników i doświadczeń w zakresie oprocentowania środków w przedsiębiorstwach eksperymentujących, jak: również od rezultatów dyskusji na temat procentu zależeć będą ostateczne decyzje władz gospodarczych w tej sprawie. Stwierdzenie to stało się asumptem do opracowania niniejszego przyczynku.

Rola procentu w gospodarce posiada niewątpliwie zupełnie odmienne znaczenie, niż zwykliśmy sprawę oceniać w świetle praktyki i teorii klasycznego kapitalizmu. Jedną z charakterystycznych cech współczesnej bankowości kapitalistycznej jest ogólne osłabienie efektywności polityki kredytowej banków centralnych i skuteczności oddziaływania ich na procesy gospodarcze. Zmniejsza się rola i znaczenie stopy procentowej w stosunku do działalności przedsiębiorstw. Istotnymi kryteriami, którymi obecnie kierują się banki kapitalistyczne przy udzielaniu kredytów są: zdolność kredytowa przedsiębiorstwa oraz jakość złozonego zabezpieczenia. Cena, którą bank ma otrzymać za udzielenie kredytu, posiada dla niego drugoplanowe znaczenie. Również i dla przedsiębiorstw korzystających z kredytu bankowego, cena tego kredytu jest sprawą nie najważniejszą, koszty odsetek stanowią bowiem znikomą pozycję w rachunku strat i zysków przedsiębiorstw. Pomimo tego zdeprecjonowania zna-

czenia stopy procentowej, zawiera ona jednak szereg momentów aktywnego oddziaływania na życie gospodarcze krajów kapitalistycznych. Łącznie z szeregiem środków administracyjnych oraz w połączeniu z ingerencyjną polityką państwa stanowi stosunkowo mocny bodziec ekonomiczny.

Jeżeli chodzi o naszą dotychczasową praktykę w tej dziedzinie, to, jak słusznie zauważa A. Płocica, na skutek pewnych teoretycznych rozstrzygnięć, negowano całkowicie słuszność stosowania procentu w gospodarce socjalistycznej. W wyniku tych doktrynalnych rozstrzygnięć również i bankowa stopa procentowa nie odgrywała żadnej roli i sprowadzała się do pojęcia prowizji bankowej za wykonywane usługi. Powyższe zagadnienie było już nieraz omawiane, więc nie będziemy do niego powracać.

Obecnie opracowany nowy akt normatywny, regulujący wysokość odsetek prowizji i opłat bankowych. Jest nim uchwała Rady Ministrów nr 77. Zapoznajmy się w sposób szczegółowy z ową uchwałą. Uchwała i zarządzenie wykonawcze Ministerstwa Finansów z czerwca br. wprowadzają instytucję podstawowej stopy procentowej, która wynosi 4 proc. Równocześnie zakłada się stosowanie dwukrotnie wyżej (w dół i w górę) odchyleń od podstawowej stopy procentowej, uzależnione od specjalnych okoliczności, o których powiemy dalej. Podstawowa stopa procentowa ma być stosowana przy kredytach związanych z finansowaniem zapasów prawidłowych, zarówno zapasów normatywnych jak też ponadnormatywnych.

Odmienne więc od niedawna obowiązującego systemu odsetek bankowych mają być oprocentowane kredyty na środki normatywne i ponadnormatywne. Dawna tabela odsetek zakładała niższe oprocentowanie kredytów normatywnych. Argumentem tej koncepcji była teza, że kredyt normatywny, w wyniku odpowiednich postanowień systemu finansowego, zastępuje fun-

wisko, które można określić jako pewnego rodzaju „przymusowy dobrobyt”.

Zjawisko „przymusowego dobrobytu” ma miejsce wtedy, gdy występują braki w strukturze podaży i konsument nie ma pełnej możliwości swobodnego wyboru rodzaju i gatunku towaru, zwłaszcza przy ostrym braku artykułów tańszych. Konsument zmuszony jest wtedy do

traktować jako niekorzystną dla konsumenta wyższą cenę.

Podstawowym więc kryterium oceny wzrostu średnich cen jest możliwość swobodnego wyboru przez konsumenta pożądanego przez niego towaru. Wprowadzenie asortymentów droższych (lepszych), uzasadnione przez wzrost stopy życiowej i poziomu płac realnych, nie powinno prowadzić do, przedwczes-

czynienia także wówczas, gdy artykuły tańsze są wprawdzie dostępne, ale artykuły nowowprowadzone na rynek mają ceny znacznie przekraczające poziom, który wynikałby z porównania jakości artykułów tańszych z nowowprowadzanymi. Z reguły również akumulacja na tych nowowprowadzanych artykułach jest wyższa. Na przykład obuwie tekstylne, zwane „meltonkami”, produkowano początkowo w cenie 110 zł para; następnie, dodając niewielką skórzaną obszewkę i niewiele podwyższając jakość tego obuwia, podniesiono w 1958 r. cenę na 165 zł para, a dodając następnie obszewkę futrzaną — na 190 zł para, przy jednoczesnym ograniczeniu produkcji meltonek tańszych.

Tego rodzaju ukryte podwyżki cen również wymykają się statystyce GUS, gdyż wskaźniki wzrostu (spadku) cen obliczane są oczywiście tylko w stosunku do tych artykułów, które są produkowane w okresie przyjętym za bazę do wyliczenia wskaźników wzrostu cen, a zatem nowoproduktowane artykuły z natury rzeczy nie są uwzględniane.

W tym stanie rzeczy, ze względu na rozmiar zjawiska oraz jego specyficzny charakter w dzisiejszych warunkach rynkowych, zagadnienie zmian średnich cen musiało stać się przedmiotem zainteresowania ekonomistów i działaczy gospodarczych. Istnieje bowiem różnica poglądów na to, czy pewne zmiany w strukturze obrotów są obecnie wyrazem wzrostu standardu życiowego, czy też są one wyrazem braków w strukturze podaży, polegających na ograniczaniu produkcji asortymentów tańszych, z reguły mniej rentownych, na które jednak istnieje popyt, przy czym ta ogólna tendencja ograniczania produkcji artykułów tańszych, mniej rentownych, ma swe źródło głównie w dążeniu przedsiębiorstw do maksymalizacji zysku i funduszu zakładowego, przy niezbyt prawidłowo ustalonych bodźcach zainteresowania materialnego.

Wydaje się rzeczą niewątpliwą, że mamy do czynienia z działaniem za-

CENY i przymusowy dobrobyt

EDWARD MATYJA I STEFAN STOPIŃSKI

zakup artykułów droższych, wbrew jego woli, przez co ogranicza on inne swoje wydatki i traktuje tę sytuację jako pogorszenie się jego stopy życiowej. Na przykład chroniczny brak na rynku sandałów w cenie 140 zł, zmusza konsumentów do zakupu sandałów droższych i lepszych, ale już w cenie 295 zł. Natomiast jeżeli konsument ma pełną możliwość swobodnego wyboru rodzaju i gatunku określonego towaru, zwiększenie przez niego zakupu artykułów jakościowo lepszych, a więc i droższych, jest wyrazem podnoszenia się jego standardu życiowego i tylko w tym wypadku nie można tych zmian średnich cen

nego i niezgodnego ze strukturą popytu konsumenta, wycofywania artykułów tańszych, zwłaszcza gdy chodzi o artykuły masowe. Wycofywanie asortymentów tańszych, na które istnieje popyt konsumenta, należy uznać za faktyczną podwyżkę cen, pomimo że poziom cen artykułów droższych nie ulega formalnie żadnej podwyżce.

Nie tylko jednak ograniczanie produkcji i sprzedaży artykułów tańszych, na które istnieje popyt konsumentów, względnie ich wycofywanie z rynku i zastępowanie artykułami lepszymi ale droższymi oznacza faktyczną wyższkę cen. Z faktyczną wyższką cen mamy do

NOWE ZASADY OPROCENTOWANIA

JÓZEF DOBROWOLSKI

duże własne przedsiębiorstw i w związku z tym należy środki te minimalnie oprocentować. Teza ta wyraźnie preferuje głównie metody administracyjnego oddziaływania na poziom środków obrotowych. Wydaje się, że z punktu widzenia ekonomicznego nie ma żadnej różnicy w charakterze środków normatywnych i ponadnormatywnych. Zapas jakiegokolwiek towaru np. węgla, czy jest zapasem normatywnym czy ponadnormatywnym (oczywiście uzasadnionym) pozostaje zawsze węglem o tych samych warunkach kalorycznych, technicznych itd. Ponadto można jeszcze przytoczyć dwa dodatkowe argumenty za tezą jednolitego oprocentowania wszystkich normatywnych środków obrotowych przedsiębiorstwa. Po pierwsze należy stwierdzić, że granica normatywna posiada w większości wypadków bardzo dyskusyjne znaczenie i że jego wielkość jest sprawą umowną, a po drugie, że zastosowanie wyższej stopy procentowej w stosunku do środków normatywnych (kredytów normatywnych) może przynieść jedynie korzyść, a nigdy stratę.

Podwyższona stopa procentowa (odchylenia in plus od stopy podstawowej) kredytów bankowych ma stanowić narzędzie prowadzenia polityki kredytowej banków. Podwyższoną stopę procentową banki mają stosować w wypadkach zdecydowania się na kredytowanie przedsiębiorstw trudności finansowych przedsiębiorstw gospodarki u-

społecznej. Ta stopa procentowa ma wynosić od 6 proc. do 8 proc.

Warto w tym miejscu nadmienić, że i w innych krajach demokracji ludowej istnieje podobne rozwiązanie. Na przykład Węgierski Bank Państwa świadomie kredytuje zapasy nadmierne, niechodliwe i trudnozbawne, z tym, że oprocentowanie tych kredytów wynosi 3 proc. (przy stopie zasadniczej 7 proc.). Identyczną koncepcję wprowadził ostatnio Państwowy Bank Czechosłowacji.

Wprowadzenie u nas powyższej zmiany powinno posiadać duże znaczenie dla pracy przedsiębiorstw i banków.

W dotychczas obowiązującym systemie istniały hamulce paraliżujące prawidłową działalność banków. Jak uczą doświadczenia, w przedsiębiorstwach powstają bardzo często rozmaite rodzaje potrzeby finansowe, wynikające z nieprawidłowości w ich gospodarce. Potrzeby takie mogą być spowodowane zbyt dużym nagromadzeniem zapasów, wadliwą lub też nieuzgodnioną produkcją, przekroczeniem kosztów, zamrożeniem środków w inwestycjach, należnościach itp.

Działając w ramach istniejących poprzednio przepisów, banki posiadały dwa wyjścia z takiej sytuacji: a) przyznanie normalnie oprocentowanego kredytu, a więc potraktowanie potrzeb finansowych przedsiębiorstwa jednoznacznie z prawidłowymi zjawiskami w jego działalności; b) odmową kredytu, a

więc nieudzielenie przejściowej pomocy przedsiębiorstwu.

Niestety, oba te rozwiązania są w gruncie rzeczy nieprawidłowe, a tertium non datur. Oczywiście, że banki nie powinny kredytować nieprawidłowości powstających w przedsiębiorstwach. Tego typu decyzje są w wielu wypadkach słuszne i uzasadnione i świadczą o wnikliwej kontroli oraz prawidłowym oddziaływaniu banku. Wiadomo jednak, że w przedsiębiorstwach w czasie trwania procesu produkcyjnego mają miejsce różnego rodzaju odchylenia od planowych założeń, trwające krótszy lub dłuższy okres czasu i mogące spowodować przejściowe trudności finansowe i płatnicze. Nie wszystkie te odchylenia powinny być traktowane jako nieprawidłowości, za które należałoby wymierzać najostrzejsze sankcje. Przeciwnie, w wielu przypadkach należy przedsiębiorstwom udzielić pomocy finansowej, dającej możliwość przetrwania impasu, w którym z różnych przyczyn znalazły się. Przyznanie kredytów w okre-

*) Por. M. Karczmarski: „Problemy polityki pieniężno-kredytowej w krajach kapitalistycznych” Wiadomości NBP, nr 3, 1958.

*) J. Dobrowolski — „Stopa procentowa czy prowizja bankowa”, Wiadomości NBP nr 5, 1957 r.

dokonczenie
NA STRONIE 3

dokonczenie
NA STRONIE 2

ele trwania przedsiębiorstwa trudności i powinno zmobilizować je do szybkiej likwidacji odchylen od planu. Jednakże o ile kredyt jest normalnie oprocentowany, to również udzielenie tego kredytu może wywołać stopień wrażliwości załogi i kierownictwa na istniejące braki i w związku z tym przedsięwzięcie ich likwidacji.

Omawiana uchwała o nowych zasadach ustalania odsetek stwarza trzecią możliwość. Banki mianowicie będą mogły bez trudności przychodzić przedsiębiorstwom z okresową pomocą, stosując odpowiednie oprocentowanie kredytów w zależności od przyczyn i stopnia nieprawidłowości powodujących trudności finansowe. Odpowiednio do charakteru błędów i niedociągnięć w działalności przedsiębiorstwa banki będą przyznawać kredyty o oprocentowaniu 6 proc., 7 proc. i 8 proc.

Rozwiązanie powyższe odpowiada tendencjom decentralizacji decyzji gospodarczych. Przedsiębiorstwo i bank będą wspólnie uzgadniać warunki kredytów (fragment umowy kredytowej), a więc sumę kredytu, termin spłaty i cenę kredytu. W tej sytuacji przedsiębiorstwo będzie świadome skutków swej działalności za niedopatrzeń i błędów, będzie bowiem musiało płać wyższe odsetki od kredytów. Korzystając z droższych kredytów i innych rygorystycznych warunków, przedsiębiorstwa będą same dążyć do szybkiej likwidacji nieprawidłowości.

Podwyższona stopa procentowa będzie ponadto stosowana w zakre-

sie kredytów udzielanych jednostkom gospodarki nieuspołecznionej i taki:

- od kredytów dla właścicieli warsztatów rzemieślniczych w wysokości 8%,
- od kredytów dla prywatnego przemysłu i handlu 10%.

Nowa tabela odsetek przewiduje, że od podstawowej stopy procentowej będą mogły być stosowane również i odchylenia in minus. Banki mają być uprawnione do pobierania odsetek według ulgowej stopy procentowej w stosunku do następujących kredytów:

- 1) udzielonych jednostkom gospodarki uspołecznionej;
 - a) oszczędnościowych na należności, wynikające z faktur za dostawy, usługi i roboty oraz na należności z tytułu sprzedaży — 2%,
 - b) normalnych dla spółdzielni zrzeszonych w CRS „Samopomoc Chłopska” — 2%,
 - c) na inwestycje scentralizowane i zdecentralizowane produkcyjne oraz kapitalne remonty — 3%,
 - d) specjalnych obrotowych i inwestycyjnych na cele gospodarcze mające szczególne ważne znaczenie dla gospodarki narodowej — 2%,
 - e) inwestycyjnych dla rolniczych spółdzielni produkcyjnych — 1%,
 - f) długoterminowych obrotowych dla spółdzielni produkcyjnych na nakłady produkcyjne — 2%,
 - g) inwestycyjnych na inwestycje zdecentralizowane na cele mieszkaniowe i socjalno-kulturalne oraz na spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe — 2%.
- 2) udzielanych jednostkom gospodarki nieuspołecznionej;
 - a) kredytów inwestycyjnych dla ludności wiejskiej i rzemiosła wiejskiego — 3%,
 - b) kredytów inwestycyjnych dla kółek i zrzeszeń rolniczych — 2%,
 - c) kredytów inwestycyjnych na budownictwo mieszkaniowe indywidualne i przykładowe — 1%.

Jak widać z powyższego rejestru, kredyty o ulgowej stopie procentowej mają dotyczyć głównie dziedzin rolniczej i inwestycyjnej. Ta polityka kredytowa banku odpowiada ogólnogospodarczym tendencjom państwa, któremu bank jest podporządkowany i któremu całą swą działalnością służy.

Zapoznajmy się dalej z tą częścią nowej uchwały, która dotyczy odsetek bankowych od niespłaconych w terminie kredytów (tzn. zadłużenia przeterminowanego). Banki będą miały prawo pobierać za okres zwłoki dodatkowe odsetki i tak: od kredytów inwestycyjnych i na kapitalne remonty dodatkowe oprocentowanie ma wynosić 4 proc., od wszystkich pozostałych kredytów łącznie z oprocentowaniem normalnym — 12 proc.

NOWE ZASADY OPROCENTOWANIA

Należy podkreślić, że karne odsetki bankowe zostały w uchwale zrównane z karami za zwłokę w opłacaniu zobowiązań fakturowych. W ten sposób zlikwidowano sytuację, w której przedsiębiorstwa wolały opłacać w pierwszym rzędzie zobowiązania fakturowe (18 proc. w stosunku rocznym) niż zobowiązania wobec banku (8 proc. w stosunku rocznym).

Nowością jest oprocentowanie pozostałości na rachunkach bankowych. Już w roku ubiegłym przedsiębiorstwa eksperymentujące przy zawieraniu umów kredytowych z bankami zastrzegły sobie warunków oprocentowania pozostałości środków pieniężnych na ich specjalnych rachunkach bankowych.

Wprawdzie doświadczenia przedsiębiorstw eksperymentujących w tym względzie niczego nie wnoszą i trudno jest na podstawie badań i ich wyników stawiać jakiegokolwiek tezę, jednakże rozwiązanie powyższe jest teoretycznie i praktycznie słuszne. Powinno ono bowiem wpływać — a przy szerszym stosowaniu będzie na pewno wpływać — na akumulowanie wolnych środków

pieniężnych przedsiębiorstw na ich specjalnych rachunkach bankowych, np. na rachunku funduszu rozwoju, rachunku funduszu inwestycyjnego, rachunku funduszu zakładowego itp.

Przy okazji warto zaznaczyć się nad następującą sprawą: w ramach dyskusji o procentie niektórzy ekonomisci wyrażali opinię co do konieczności oprocentowania pozostałości środków pieniężnych przedsiębiorstw na ich rachunkach bankowych, rozliczeniowych. Stosowanie procentu w tym przypadku wydaje się niewłaściwe, a przede wszystkim nie posiada praktycznego znaczenia. Obecny system finansowy przedsiębiorstw uspołecznionych z góry zakłada konieczność korzystania przez przedsiębiorstwa z kredytów bankowych, chociażby z kredytu na należności fakturowe. W związku z tym każde prawidłowo wyposażone w fundusze własne przedsiębiorstwo musi w zasadzie korzystać z kredytu bankowego. Inna sytuacja świadczyć będzie albo o złe, zbyt wysoko ustalonym planowanym funduszu własnym w obrocie, albo też o innych luzach finansowych nieprawidłowości pochodzących.

Jeżeli więc każde państwo przedsiębiorstwo przemysłowe musi korzystać z kredytów bankowych (a w rzeczywistości na to miejsce w ponad 80% przedsiębiorstw), to nie ma w zasadzie podstaw ani też sensu oprocentowywać pozostałości pieniężnych na rachunkach bankowych. O ile bowiem pozostałości te miałyby miejsce, to powinny być w pierwszym rzędzie przeznaczane przez przedsiębiorstwa na spłatę zadłużenia z tytułu kredytu. Wymagają tego po pierwsze — ekonomiczne wykorzystanie wolnych czasowo zbytecznych środków pieniężnych, a po drugie — zasady systemu kredytowego. Sztuczne (buchaltaryjne) tworzenie sytuacji, w której z jednej strony banki naliczyłyby na dobro przedsiębiorstwa odsetki od stanu pozostałości środków pieniężnych na ich rachunkach bankowych, a z drugiej zaś strony naliczyłyby na swoją korzyść odsetki od aktualnego obciążenia kredytowego jest chyba zbyteczne i teoretycznie niesłuszne.

Po zapoznaniu się z ważniejszymi fragmentami projektu nowej skali odsetek bankowych powróćmy obecnie do doświadczeń przedsiębiorstw eksperymentujących oraz do niektórych wniosków zawartych w artykule A. Płocięcy.

Wydaje się, że przedsiębiorstwa eksperymentujące przyniosły nam zbyt mało pozytywnych dowodów na potwierdzenie tezy o słuszności operowania procentem. Brak ten posiada swe źródło w tym, że tworząc statuty eksperymentalnych oraz umów kredytowych zbyt bojaźliwie podeszli do koncepcji zmian w oprocentowaniu środków. Stopy procentowa od kredytów bankowych została nieznacznie podwyższona i podobnie jak to miało miejsce w warunkach normalnych nie odgrywała większego znaczenia. Udział odsetek bankowych w kosztach produkcji globalnej wahał się w skali 0,7 proc. do 0,2 proc. Tak niski element kosztów produkcji przedsiębiorstw przemysłowych musiał zejść z pola uwagi pracowników przedsiębiorstw. Odsetki bankowe w przedsiębiorstwach przemysłowych odgrywały niewielką rolę w porównaniu z podstawowymi kosztami produkcji.

Warto w tym miejscu zauważyć, że korzystając w tym czasie z doświadczeń jugosłowiańskich, w wielu przypadkach adaptowano pewne elementy systemu jugosłowiańskiego, jednakże jeżeli chodzi o procent to w tym względzie nie dokonano większych zmian. Operowanie procentem w systemie jugosłowiańskim jest daleko głębsze od naszego. Przytoczmy tu dla przykładu operowanie procentem przy prowadzeniu polityki inwestycyjnej. Obecnie istniejące zasady oprocentowania środków trwałych istnieją w Jugosławii zasada dokonywania inwestycji z oprocentowanych kredytów bankowych. Oprocentowanie środków trwałych oraz kredytowanie inwestycji mają podobno wprowadzić moment kalkulacji i eliminacji zamierzeń inwestycyjnych o niższej efektywności. Stopy procentowa kredytów inwestycyjnych jest zróżnicowana — od 0 do 7 proc. — co pozwala na centralne kierowanie inwestycjami. Ponieważ około 80 proc. inwestycji w Jugosławii finansowanych jest z kredytów bankowych, stopa procentowa tych kredytów wraz z innymi warunkami banku (gwarancje, terminy spłaty) może rzeczywiście wpływać na wybór inwestycji i ich kierunek.

Zastanówmy się obecnie czy w świetle podanych wyżej uwag nowa stawka procentowa będą rzeczywiste czy czymś nowym w naszym systemie. Bardzo interesującym na wstępie pytaniem jest kwestia ustalenia podstawowej stopy procentowej banków na poziomie 4%. Na pewno nie została ustalona według wzoru A. Płocięcy, który sugeruje — a jest w tym dużo racji — aby górna granicę stopy procentowej oprzeć na wyliczeniu stopy produktu dodatkowego (M/C+V/100). Dolną granicę procentu powinny natomiast limitować koszty aparatu bankowego. Jeżeli chodzi o dolną granicę, to można z pewnością stwierdzić, że

pokrywa ona z grubą nadwyżką koszty aparatu bankowego. Natomiast jeżeli chodzi o górną granicę, to niewątpliwie przy jej ustalaniu nie brano pod uwagę proporcji pomiędzy stopą procentową a stopą produktu dodatkowego, czy też stopą rentowności.

Prawidłowemu ustaleniu stopy procentowej, o ile idealna prawidłowość może w ogóle mieć miejsce, stoją w tej chwili na przeszkodzie nieurealnione podstawowe kategorie ekonomiczne, jak koszty, ceny, amortyzacje itp. W związku z tym wydaje się, że autorzy nowych zasad oprocentowania zdecydowali się w tych warunkach na generalne podwyższenie stopy procentowej; do niedawna przeciętna stopa procentowa kredytu bankowego nie dochodziła 3%. Innego wyjścia w tej sytuacji nie było. Należy jednak w wyniku dotychczasowej dyskusji sądzić, że zmiany stopy procentowej są jeszcze zbyt małe.

A. Płocięca stwierdza w pewnym miejscu, że stopa procentowa powinna być czynnikiem współdecydującym o wyborze inwestycji. Jeżeli chodzi o zaprojektowaną stopę procentową kredytu, na zdecentralizowane i scentralizowane inwestycje produkcyjne (3%), a również i kredytów na inwestycje mieszkaniowe i socjalno-kulturalne (2%), to należy wątpić, czy będzie ona rzeczywiście współdziałać w wyborze kierunku inwestowania. Ewentualnie może tu jeszcze działać stopa procentowa przy wyborze przeznaczenia przyszłych środków funduszu rozwoju na wzrost środków obrotowych czy inwestycyjnych (kredyty obrotowe 4%, kredyty inwestycyjne 3%), ale i w tym przypadku zróżnicowanie stopy procentowej jest mało znaczące. Gdyby stopa procentowa kredytów na inwestycje była zróżnicowana np. od 2% do 5%, to można by w pewien sposób w połączeniu z innymi jeszcze warunkami wpływać na kierunek inwestycji zdecentralizowanych w przedsiębiorstwach. A tego typu działaniem banku, inspirowaniem postanowieniami narodowego planu gospodarczego, jest z chwilą decentralizacji w tej dziedzinie chyba konieczne.

Wydaje się również, że odsetki od kredytów obrotowych zostały w projekcie w załym stopniu podwyższone. Praktyka dotychczasowa wykazuje, że jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa przemysłowe, to oddziaływanie odsetek bankowych nie dawało żadnych konkretnych skutków. Natomiast sama idea zróżnicowania odsetek w zależności od zdolności płatniczej i finansowej przedsiębiorstw jest ze wszech miar słuszną. Wychodząc bowiem z założenia, — o którym zresztą wspomina A. Płocięca — że stopa procentowa powinna być przede wszystkim ekonomicznym narzędziem wzrostu gospodarczego, a nie jedynie kategorią rynkową, należy więc konkretnie ukształtować ją na takim poziomie, aby była rzeczywistym elementem kalkulacji ekonomicznej w przedsiębiorstwach.

Wydaje się, że tym ostatnim zagadnieniem wiąże się bezpośrednio sprawa zaliczania procentu do kosztów własnych lub do bilansu wyników. W tej sprawie zdania są podzielone i jak na razie nie ma ostatecznych wniosków. Abstrahujejąc na razie od teoretycznych przesłanek należy podkreślić, że rozliczanie należnych odsetek od zaciągniętych kredytów w ciężar wyników przedsiębiorstw posiadających praktycznie o wiele większe znaczenie Należy przy tym zauważyć, że stosunek kapitałów własnych do obcych (pożyczonych) w przedsiębiorstwach jest u nas większy aniżeli w krajach kapitalistycznych, chociaż tam, jak wskazuje prof. B. Mińca, ostatnio rośnie rola kapitału własnego, a maleje rola kapitału pożyczanego („Życie Gospodarcze” nr 21/1957 „Listy do redakcji”). Fakt ten jednak sprawia, że kredyty bankowe biorą zbyt mały udział w finansowaniu przedsiębiorstw przemysłowych. Wprawdzie ostatnio wprowadzona forma systemu finansowego powinna skorygować ten stosunek, niemniej jednak udział odsetek od kredytów w kosztach własnych przedsiębiorstw przemysłowych będzie bardzo mały. W związku z tym należałoby chyba postanowić, że wszystkie odsetki od kredytów, które w planowych kalkulacjach przedsiębiorstw nie występowały (a więc i w planie kosztów) powinny być odnoszone w ciężar wyników przedsiębiorstwa. Natomiast planowane kalkulacje mogłyby zawierać te pozycje odsetek bankowych, które wynikają z kredytów zastępujących czasowo — zgodnie z systemem finansowym — fundusze własne w obrocie lub też z kredytów inkasowych i z kredytów na ponadnormalnie sezonowe zapasy.

Rozwiązanie powyższe — chociaż oparte dwiema metodami zaliczania odsetek — sprzyjać będzie na pewno wzmocnieniu oddziaływania kredytu bankowego na działalność przedsiębiorstw przemysłowych. O to przecież z punktu widzenia praktycznego głównie chodzi.

JOZEF DOBROWOLSKI

RACHUNKI BANKOWE I PROCENT

WŁADYSŁAW SZOSTAK

Czym ma być procent w naszym układzie gospodarczym? Dyskutanci omawiając funkcję procentu nawiązywali z zasady do trzeciej części „Kapitału” Marksa. I przypominali różne teorie (Keynesa, Marshalla) i występowali z sugestiami potraktowania procentu jako bodźca ekonomicznego, mającego za zadanie wzmocnić oddziaływanie banków.

Na tym stanowisku stanął również Narodowy Bank Polski, który ustalił, iż stopa procentowa powinna stanowić jeden z bodźców ekonomicznych wpływających na działalność gospodarczą przedsiębiorstw. Narodowy Bank Polski przyjął również, że należy stosować niższą stopę procentową od kredytów inwestycyjnych niż od kredytów obrotowych, oraz że należy zwiększyć oprocentowanie kredytów udzielanych jednostkom gospodarki nieuspołecznionej i kredytów przedterminowych. Jednocześnie zdecydowano, że rachunki rozliczeniowe i bieżące nie będą oprocentowane, uzasadniając to rodzajem pieniądza gromadzonego na tych rachunkach. Z autorytatywnych wypowiedzi ze strony Narodowego Banku Polskiego wynika, że Bank ten uważa oprocentowanie rachunków rozliczeniowych przedsiębiorstw za niecelowe, gdyż na rachunkach tych koncentrują się środki pieniężne o szybkiej rotacji, reprezentujące nie rozliczone jeszcze zobowiązania oraz pieniądze pochodzące z udzielonych kredytów i — co najważniejsze, wysokość oprocentowania kredytów uwzględnia już depozyty pieniężne kredytobiorców lokowane w banku. Dodatkowym argumentem uzasadniającym zaniechanie oprocentowania rachunków rozliczeniowych i bieżących jest niepobieranie przez Bank prowizji za usługi manipulacyjne.

Zaprezentowane tutaj stanowisko Narodowego Banku Polskiego zostało zaakceptowane odpowiednią uchwałą Rady Ministrów, zatwierdzającą wysokość odsetek, prowizji i opłat bankowych, jak również ustalającą, iż środki pieniężne gromadzone przez klientów banku na rachunkach rozliczeniowych i bieżących nie podlegają oprocentowaniu. W ten sposób kwestia oprocentowania rachunków klientów została ostatecznie przesądzona (przynajmniej na razie), co jednak nie przeszkadza w podjęciu próby przeanalizowania słuszności takiego pociągnięcia, mającego niewątpliwie poważne znaczenie dla przedsiębiorstw lokujących w Narodowym Banku Polskim wszystkie swoje czasowo wolne środki pieniężne.

Podjęcie takiej próby jest jeszcze dlatego słuszne, że przedsiębiorstwa w czasie przeprowadzanych na ten temat rozmów wypowiedziały się raczej za oprocentowaniem ich środków pieniężnych, wysuwając przy tym własne racje. Ponadto, co jest również ważne, dotychczasowa dyskusja toczyła się głównie wokół czynnej stopy

procentowej (od kredytów bankowych), mniej natomiast dotyczyła stopy biernej od wszelkiego rodzaju wkładów i stanów na rachunkach bankowych.

Jeżeli godzimy się z procentem jako instrumentem oddziaływającym na takie czy inne procesy gospodarcze i traktujemy go jako pełnowartościową kategorię ekonomiczną, mającą pełne prawo obywatelstwa w naszym układzie gospodarczym, to czy posługiwanie się procentem wyłącznie tylko przy przeprowadzaniu akcji kredytowej należy uznać za wystarczające i czy nie należałoby jednak rozszerzyć działania procentu jako bodźca ekonomicznego i objąć nim również sferę klientów rachunków rozliczeniowych i bieżących?

Oprocentowanie klientów rachunków rozliczeniowych i bieżących jest niewątpliwie zagadnieniem ważnym wiążącym się z obiegiem środków obrotowych i mającym duży wpływ na przyspieszenie ich obiegu. Przez pryzmat obiegu środków obrotowych należy w związku z tym patrzeć na omawiane zagadnienie. Przedsiębiorstwa wiedząc bowiem, że od środków pieniężnych lokowanych na rachunkach bankowych mogą czerpać dodatkowe korzyści w formie procentu, dokładają większych starań, by środki te znalazły się jak najszybciej na ich rachunkach bankowych. To stwarza właśnie dodatkowy bodziec zwiększonego zainteresowania szybkością obiegu posiadanych środków obrotowych w ogólności, zwłaszcza w ich ostatniej sferze obiegu — z przejścia towaru w pieniądź. Następnie, co jest również ważne, stwarza korzystne warunki dla umiejętnego dysponowania posiadanymi środkami pieniężnymi. Ten ostatni argument nabiera na znaczeniu z uwagi na zamierzone przywrócenie przedsiębiorstw pełnej dyspozycyjności własnymi środkami pieniężnymi i zniesienie kolejności pokrywania zobowiązań z rachunków rozliczeniowych przedsiębiorstw przez Narodowy Bank Polski.

W obecnym układzie wpływ procentu na przyspieszenie obiegu środków obrotowych zastąpiono w tym zakresie nakazem administracyjnym, według którego przedsiębiorstwa mają obowiązek lokowania środków pieniężnych na rachunkach rozliczeniowych otwartych w Narodowym Banku Polskim. Takie ustalenie załatwia tylko jedną sprawę — obowiązek koncentrowania środków pieniężnych przedsiębiorstw w banku, zakazując tym samym przetrzymywanie gotówki w kasie ponad ustalone pogotowie kasowe; sprawa samego przyspieszenia pozostała natomiast na uboczu. Nie znaczy to wcale, aby bank nie interesował się przyspieszeniem obiegu środków pieniężnych na tym odcinku. Do tego celu służyć mu inne instrumenty oddziaływania, na przykład podział należności na należności w cyklu i należności przeterminowane oraz uzależnienie od tego podziału kredyt rozliczeniowy. Rzecz w tym, że oprócz tych instrumentów oddziaływania można wprowadzić jeszcze działania procentu i odpowiadające mu zwiększone zainteresowanie finansowe przedsiębiorstw.

Dla poparcia wysuwanej tezy, iż oprocentowanie rachunków rozliczeniowych i bieżących przedsiębiorstw ma swoje głębokie uzasadnienie nawiążę do sytuacji, jaka istniała u nas na tym polu w okresie międzywojennym. Techniczną obsługę czynności bankowych przeprowadzał rozległy aparat bankowy, a więc Bank Polski, banki państwowe (Bank Gospodarstwa Krajowego, Państwowy Bank Rolny) i prywatne oraz komunalne kasy oszczędności i spółdzielnie kredytowe.

Kompetencje tych banków były podzielone. Przedsiębiorstwa miały jednak możliwość wyboru jednego z wielu banków, wśród których istniał swego rodzaju współzawodnictwo o prymat w szybkiej i sprawnej obsłudze klienta. Panowała tutaj zasada — wszystkie stany na rachunkach bankowych są oprocentowane z wyjątkiem operacji przeprowadzanych przez Bank Polski (stany na rachunkach żyrowych nieoprocentowane, operacje darmo).

Równoległe z tą zasadą banki pobierały prowizję od przeprowadzanych operacji, dokonując odpowiednich obliczeń na ulitmo każdego kwartału, łącznie z obliczeniem należnych odsetek. Wyniki, księgowane na podstawie nadsyłanych wyliczeń zamknięć na rachunkach strat i zysków, pozwalały zorientować się przedsiębiorstwom w kosztach obsługi bankowej (prowizje, damno, porto) i porównać je z wysokością uzyskanych odsetek.

Całość zagadnienia nabierała jeszcze bardziej na wadze, gdy przedsiębiorstwo korzystało jednocześnie z kredytu w rachunku bieżącym, gdy saldo kredytowe przepłacone było saldem debetowym, gdy wreszcie w grę wchodziła waluta księgowania, decydująca o popadnięciu przedsiębiorstwa w debet i płacenie w związku z tym odsetek od zaciągniętych kredytów. Tutaj nie chodziło już tylko o pokrycie pretensji wierzyciela, ale o walutę dnia, w którym ta pretensja została pokryta.

Wszystko to jednak miało sens, trudne bowiem przypuszczać, abyby dokonywano dosyć żmudnej, bezwartościowej, nie uzasadnionej ekonomicznie pracy. Jak cenion? sobie każda złotówka otrzymująca tytułu należnego procentu za lokację gotówki na rachunkach bankowych, niech świadczy fakt, że każde większe przedsiębiorstwo prowadziło z reguły dwa lub trzy rachunki bankowe: bezprocentowy w Banku Polskim, drugi oprocentowany, najczęściej w PKO lub innej instytucji finansowej. Operacje na rachunkach żyrowych w Banku Polskim przeprowadzane były niejednokrotnie wyjątkowo w następstwie dokonanych transakcji za pośrednictwem izby rozrachunkowej a saldo wyodrębniane w ostatniej chwili — zwykle w czasie drugiego postępowania. Celowały w tym nie poszczególne przedsiębiorstwa, lecz poszczególne banki, które wolały lokować gotówkę w PKO, aniżeli w banku emisyjnym na rachunkach żyrowych. Świadcza o tym stany na rachunkach żyrowych w Banku Polskim oraz w pozostałych instytucjach finansowych. Tak np. podczas gdy na

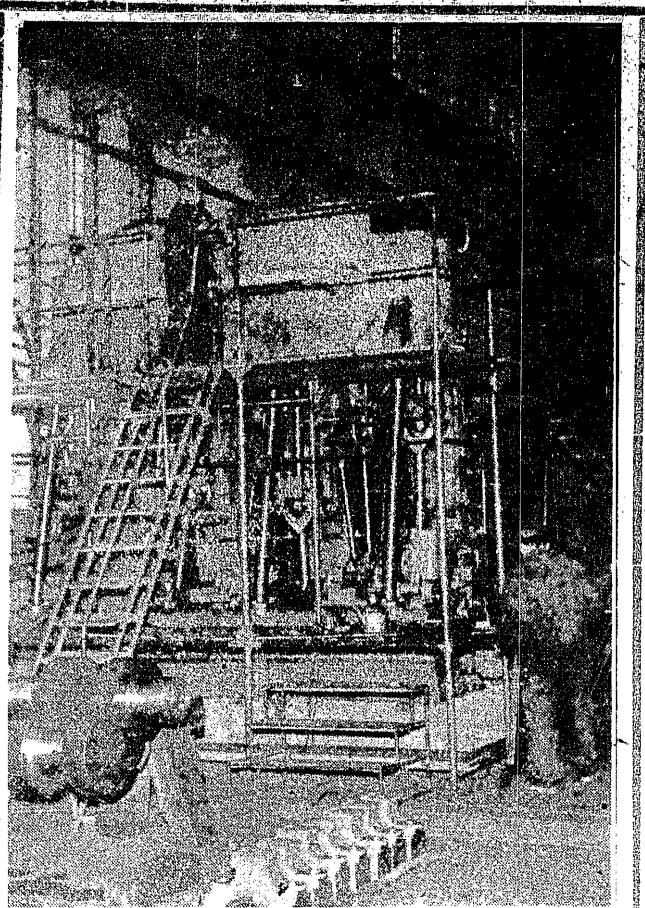
dzień 31.12.1938 roku na rachunkach żyrowych Banku Polskiego znalazło się około 200 mln zł, salda rachunków bieżących innych banków zamykały się kwotą ponad 800 mln zł.

Obserwując obecny stosunek przedsiębiorstw do współpracy z bankiem stwierdzić można — i nie podlega to żadnej dyskusji — pewną, mówiącą ostrożność, obojętność, przejawiającą się w braku zainteresowania własnymi płynnymi środkami. Przyczyn jest kilka.

Wyjątkowa pozycja banku, znieszenie kierownictwa przedsiębiorstw na zagadnienia finansowe, nadmierne uprawnienia banku w stosunku do przedsiębiorstw, z których bank odpowiednio korzysta itd. Istnieje np. przepis, według którego przy pokrywaniu zobowiązań przedsiębiorstw nie uwzględnia się wpływów z dnia bieżącego. Jest to przepis bardzo wygodny dla banku (nie ma kłopotu z uchwyceniem pieniądza w locie), ale niekorzystny dla przedsiębiorstwa, które w ten sposób pozbawione są możliwości dysponowania posiadanymi środkami pieniężnymi. W tym przypadku zamiast z przyspieszeniem obiegu środków obrotowych mamy do czynienia z wyraźnym zwolnieniem obiegu niezawinionym przez przedsiębiorstwo oraz zamrożeniem jego środków pieniężnych. A trzeba wiedzieć, że chodzi tutaj o setki milionów złotych w skali całego kraju. Jedyny wyjątek od tej zasady stanowi wykorzystanie wpływów z dnia bieżącego przy przyspieszaniu kredytu płatniczego, gdzie ze względu na techniczne są one uwzględniane.

Ażby jednak nie ułatwiać zadania moim ewentualnym przyszłym adwersarzom (sprawa jest dosyć ciekawa i wywołać może polemikę), należy wreszcie poruszyć i to rozumowanie, które z góry przekreśla potrzebę oprocentowania rachunków rozliczeniowych i bieżących przedsiębiorstw. Po cóż miarowicie z jednej strony niepotrzebnie trudzić się obliczaniem odsetek, a z drugiej — prowizji należnych bankowi od przeprowadzanych operacji, skoro w końcu i tak to wszystko razem trafi taką czy inną drogą do budżetu. Można i tak postawić sprawę! Ale czy słusznie? Rozumowanie z naszego życia gospodarczego wszystkich, zdawałoby się, uzasadniających bodźców nie prowadzi jednak do niczego dobrego, czego najlepszym dowodem są takie częste niedomogania, których świadkami jesteśmy na każdym kroku.

Z dotychczasowych rozważań można wyprowadzić wniosek, iż rozszerzenie działania procentu na sferę klientów rachunków rozliczeniowych i bieżących znajduje swoje uzasadnienie, że korzyści płynące z takiego układu są nie do pogardzenia i że w ten sposób uzyskuje się dodatkowy bodziec skłaniający przedsiębiorstwo do jeszcze większego zainteresowania się obiegiem środków obrotowych, zwłaszcza w ich ostatniej fazie. W każdym razie całość zagadnienia zasługuje na uwagę i wymaga wnikliwego przeanalizowania oraz poważnego rozpatrzenia przez dwie zainteresowane strony, to jest przez bank i przedsiębiorstwa.



Przemysł maszynowy wprowadza do produkcji nowy asortyment maszyn ciężkich. Foto CAF

tylnie i podobnie damskie i dziecięce, można rozpatrywać średnią cenę w większych grupach asortymentowych, na przykład obuwie męskie, obuwie damskie i obuwie dziecięce, względnie nawet średnią cenę obuwia ogółem, wszelkiego rodzaju, co jest czasem również użyteczne do wyciągnięcia pewnego rodzaju wniosków. Za każdym razem, w zależności od przyjętych umownie wielkości grup towarowych, będziemy otrzymywać inne sumaryczne wielkości zmian średnich cen. Stąd też ilość różnych syntetycznych wskaźników zmian średnich cen w skali gospodarki może być znaczna).

Poza tym prawidłowe obliczenie zmian średnich cen dla bardzo zróżnicowanego i niejednorodnego asortymentu na przykład w przemyśle dziewiarskim jest prawie niemożliwe, a w każdym razie tego rodzaju dane muszą być przyjmowane z wielką ostrożnością przy formułowaniu wniosków.

Dalsze komplikacje wynikają z przyjęcia do badania dynamiki poziomu cen różnych okresów.

Wskaźniki zmian cen przyjmowane na przykład do obliczania kształtowania się realnych płac opierają się z natury rzeczy na średniorocznych danych dotyczących kształtowania się cen. Wskaźniki te nie obrazują jednakże faktycznych zmian poziomu cen na określonej dacie. Na przykład podwyżka cen wódki o 15 proc. dokonana w sierpniu 1957 r. w przekroju rocznym stanowiła tylko 6 proc. Podobnie zmiany asortymentowe dokonywane na przykład w IV kwartale 1957 r. rzutują na zmiany średnich cen w przekroju rocznym zaledwie w czwartej części rzeczywistego wzrostu średniej ceny z tego tytułu.

Tymczasem odczucie konsumenta w zakresie wzrostu cen oparte jest nie na kształtowaniu się średniorocznych cen, lecz właśnie na ich

Elitą jest on odczucie konsumenta, który jednak dodatkowo bierze pod uwagę omówiony wyżej wzrost średnich cen przy wycofywaniu asortymentów tańszych.

Dane dotyczące kształtowania się średnich cen zostały już częściowo wykorzystane w prasie. Nie ma więc potrzeby ponownego powtarzania ich w tym miejscu. Wypada jednak stwierdzić, że o ile w artykułach spożywczych, które w ogólnie były na ogół stabilizowane i zmiany średnich cen, z tytułu zmian asortymentowych, nie były również duże, to zwłaszcza w zakresie artykułów przemysłu lekkiego nastąpiło znaczne podwyższenie poziomu średnich cen, przy czym cennikowe zmiany cen były minimalne i na ogół kompensujące się. Nie ma jednakże bliższego rozróżnienia, co z punktu widzenia oceny wzrostu stopy żyłowej ma istotne znaczenie, o ile np. 17 proc. wzrost średnich cen tkanin wełnianych (I kw. 1958 do I kw. 1957 r.) był wynikiem zmian w strukturze popytu na skutek podwyższenia się standardu życiowego, a o ile był związany z przedwczesnym, niezgodnym z popytem, wycofywaniem artykułów tańszych. To samo dotyczy i innych artykułów jak obuwie, odzież, jedwabiu, dziewiarska itd. Przybliżone szacunki wskazują jednak, że zmiany średnich cen zgodne z popytem są czynnikiem przeważającym, chociaż występującym nierównomiernie w poszczególnych grupach towarowych.

Obok podanych poprzednio przyczyn ruchu średnich cen, jak działanie dochodowej elastyczności popytu, działanie bodźców z zysku, nominalne (cennikowe) zmiany cen, trzeba zwrócić uwagę na dość specyficzną cechę, charakterystyczną dla ekonomiki naszego przemysłu, wywierającą swój wpływ na kształtowanie się średnich cen. Chodzi tu o sposób, w jaki, w naszych obecnych warunkach, osiągana jest poprawa jakości produkcji i jaki ma ona związek z kształtowaniem się cen.

W państwach kapitalistycznych poprawa jakości najczęściej następuje bez jakiegokolwiek ruchu cen, przy jednoczesnej dość dużej rozpiętości pomiędzy cenami artykułów luksusowych i masowych. Nie wielka zmiana modelu, niewielkie ulepszenie produkcji, daje kapitalistom możliwość bardziej skutecznej konkurencji przy określonych cenach. W naszych warunkach, przy rynku sprzedawcy na pewno, a przy rynku nabywcy ze względu na specyficzne cechy konkurencji pomiędzy przedsiębiorstwami socjalistycznymi w pewnym również dość istotnym stopniu, poprawa jakości produkcji następować może w zasadzie przy jednoczesnej rekom-

Wiąże się to z teoretyczną niemożliwością ścisłego określenia w ujęciu wartościowym fizycznego woluminu obrotu niejednorodnych towarów. Do tej pory uważa się wskaźniki wzrostu obrotów obliczone w cenach porównywalnych za prawidłowe oddanie dynamiki wzrostu fizycznej masy towarowej, co w świetle bliższej analizy charakteru średnich cen nie jest zupełnie słuszne.

G. Pisarski, „Lepiej dmuchać na zimne” — „Życie Gospodarcze” nr 32.1958. J. Smietanski, „Jak okrzestować ruch cen” — „Polityka” nr 34.1958.

pensacie finansowej dla przedsiębiorstwa, w formie odpowiednio wyższej ceny. Jest to zagadnienie znacznie szersze, które nie może być w ramach tego artykułu wyczerpane. Jeżeli jednak przyjąć to założenie, a w dotychczasowej praktyce przemysłowej znajduje ono pełne potwierdzenie, to należy się zgodzić z faktem, że poprawa jakości produkcji wiąże się z reguły ze wzrostem średnich cen.

W konsekwencji należy stwierdzić, że dla stabilizacji poziomu cen i zachowania relacji pomiędzy artykułami różnych branż należy, w naszych warunkach, dokonywać periodycznych (co 2-3 lata) obniżek cen tych artykułów, w których, ze względu na specyfikę asortymentu i ekonomiki przemysłu, poprawa jakości dokonuje się głównie poprzez ruch cen. Oczywiście zasada ta nie

może być zastosowana np. do artykułów takich jak pieczywo czy mięso, o cenach stabilnych, gdzie poprawa jakości musi i może następować inną drogą.

Z przytoczonych rozważań wynika, że zagadnienie kształtowania się średnich cen jest zagadnieniem znacznie wykraczającym poza kompetencje organów uprawnionych do ustalania cen. Sprawdzenie tego problemu tylko do działań organów cenowych byłoby spłyceniem zagadnienia. Poważne znaczenie odgrywa tu problematyka modelowa, prawidłowe ustalenie bodźców materialnego zainteresowania, zagadnienie konkurencji i kontaktów pomiędzy przemysłem a handlem, analiza popytu konsumpcyjnego, sorawa reklamy, informacja kupujących itp.

EDWARD MATYJA
STEFAN STOPINIA

Aktualności GOSPODARCZE

Kierunki zmian w spożyciu

Niepelną jeszcze reprezentatywność badań budżetów rodzinnych oraz stosunkowo długi okres ich opracowania nie pozwalają na charakterystykę zmian w spożyciu ludności, jakie miały miejsce w pierwszym półroczu br. Pewien pogląd na to zagadnienie daje jednak porównanie sprzedaży artykułów spożywczych i przemysłowych na zaopatrzenie ludności w I półroczu br. ze sprzedażą w I półroczu ub. r.

Śród artykułów żywnościowych wzrost w I półroczu br. w porównaniu z I półroczem ub. r. szczególnie sprzedaż mięsa i przetworów mięsnych (o 19%), tłuszczów zwierzęcych (o 38%) i roślinnych (o 36%), mleka (o ok. 12%), herbaty (o 12%) oraz makaronu (o 24%), cukru (o 32%) i maki pszennej (o 12%). W odniesieniu do artykułów przemysłowych należy odnotować w tym samym czasie wzrost sprzedaży mebli (o 13%), szkieł stołowych (o 28%), naczyń aluminiowych (o 8%) i wiadek (o 50%), rowerów (o 35%), motocykli (o 50%), lodówek (o 164%), pralek (o 72%), fotorek (o 53%), odkurzaczy (o 126%) i proszków do prania (o 164%).

Biorąc pod uwagę, że procentowy wzrost płac w I półroczu br. w porównaniu z I półroczem ub. r. odpowiadał w przybliżeniu procentowemu wzrostowi cen należy przypuszczać, iż elastyczność rynku na wymienione artykuły nie jest związana z aktualnym wzrostem dochodów ludności. Wąże się ona raczej z dotychczasowym, niedostatecznym zaopatrzeniem rynku w wiele z wymienionych artykułów oraz ze zmianami cen i przesunięciami w asortymencie produktów.

Jeżeli chodzi o wzrost sprzedaży mięsa i wyrobów mięsnych, to w znacznym stopniu jest on wynikiem zmniejszenia rozmiarów samozaprzestania wdrożeń wraz z poprawą zaopatrzenia sklepów w mięso ograniczającą ułb żywności na własne potrzeby. Z kolei wzrost spożycia tłuszczów zwierzęcych i roślinnych w znacznym stopniu jest związany ze spadkiem cen masła (o 9% w porównaniu z I półroczem ub. r.), spowodowanym zmianą relacji cen na te artykuły. Warto w tym miejscu zwrócić również uwagę na fakt, że wraz z podwyższeniem jakości margaryny obroty tym artykułem wzrosły w I półroczu br. w stosunku do I półroczu ub. r. o 94,3%, spadły natomiast nieco obroty serem (o 10%) i olejem roślinnym (o 9%). Oznacza to, że niskie spożycie

i mały dotychczasowy popyt na margarynę wiązał się ściśle z niską jej jakością. Również wzrost obrotów makaronem jest traktowany jako wyraz wzrostu zainteresowania tym artykułem w związku z wprowadzeniem na rynek wyżej jakości nowych asortymentów.

Jedynie wzrost sprzedaży herbaty, cukru i maki pszennej można traktować w pewnym stopniu, jako wynik wzrostu dochodów niektórych grup ludności.

Podwyżka cen wódki, wina i miodów pitnych oraz poprawa zaopatrzenia ludności w artykuły przemysłowe znalazły swój wyraz w spadku sprzedaży wódki o 12% oraz win i miodów o ok. 4% (w I półroczu ub. r.). Przypuszczać jednak należy, że spadek sprzedaży wódki wiąże się również ze wzrostem produkcji bimbru, zaś spadek sprzedaży win z rozwojem wyrobu win w domu. Wskazuje na to dość znaczny wzrost sprzedaży drożdży do wina oraz rurek do fermentacji.

Sezonowej analizy wymaga znaczny, bo 14% spadek sprzedaży wyrobów cukierkowych, przy powszechnie znanym niedostatecznym zaopatrzeniu na tym odcinku.

Śród artykułów przemysłowych zwraca uwagę znaczny, bo kilkunastoprocentowy spadek sprzedaży tkanin bawełnianych, wełnianych, jedwabnych i innych (tych ostatnio aż o 23%) przy niezmienionych niemal w porównaniu z ub. r. rozmiarach obrotu odzieżowego. Niektórzy uważają, że spadek sprzedaży tkanin wiąże się z gromadzeniem oszczędności na zakup mebli, lodówek, fotorek, pralek, rowerów, motocykli itp., których sprzedaż w I półroczu br. poważnie wzrosła oraz z ograniczeniem „produkcji” tańszych asortymentów tkanin. Rozbudowa produkcji droższych asortymentów spowodowała też spadek sprzedaży „porcelany” stołowej (o ponad 6%), pomimo powszechnie znanego niedostatecznego zaopatrzenia ludności w wyroby przemysłu ceramicznego. Również o 2% niższa niż w ub. r. sprzedaż odbiorników radiowych jest związana z dostawą na rynek aparatów droższych i brakami w dostawach aparatów tańszych.

Duży wzrost sprzedaży proszków do prania przy niezmienionych obrotach mydłem do prania, niektórzy tłumaczą korzystniejszą ceną mydła i proszku w porównaniu z cenami mydła. Czy opinia ta jest słuszna pokaże ostatnia obniżka ceny mydła do prania?

(15)

Gdy 62 pracuje — 38 ich wachluje

Znana plaga społeczna i gospodarcza — przerosty w zatrudnieniu nie pomniejsza również i spółdzielczości. Władze CRS „Samopomoc Chłopska” od 2 już lat czynią poważne wysiłki dla zlikwidowania przerostów w zatrudnieniu, szczególnie w grupie administracyjnej. Odhylało się to również do usuwania z zatrudnienia ludzi niewłaściwych. Uchwała Rady Ministrów z dnia 26 lutego br. stanowiła dla CRS dodatkowy bodziec. Powołano w WZGS ekipy kontrolne, które przeanalizowały stan zatrudnienia i zaproponowały GS i WZGS zwolnienie pewnej liczby pracowników, co na ogół zostało przez zarządy spółdzielni przyjęte.

Do zwolnienia w okresie do 30 czerwca br. przewidziano ogółem 477 osób, w tym 131 rencistów. Ponieważ na miejsce części zwalnianych rencistów należało przyjąć ponad tysiąc nowych pracowników, zatem w skali całej spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu przewidziano likwidację 378 etatów. Miało to przynieść ok. 42,3 mln zł oszczędności w skali rocznej.

W rezultacie — zwolniono do dnia 30 czerwca br. tylko 736 osób, a 345 przebiegło do nowo powstałych zakładów. Łącznie więc zlikwidowano 101 etatów, co ma w skali rocznej przynieść oszczędności 12,8 mln zł oszczędności. Jak widzimy, wysiłki CRS dla zlikwidowania przerostów w zatrudnieniu, dają bardzo nikłe rezultaty. Tymczasem w spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu grupa administracyjna stanowiła w dniu 31.XII.1957 r. — 38% stanu zatrudnienia, co oznaczało, że na 214 tys. osób, zatrudnionych w CRS, aż 81,3 tys. osób wypełniało funkcje administracyjne. Z powyższego wynika, że i dziś po zwolnieniu 101 etatów, na 62 pracowników zatrudnionych bezpośrednio w handlu, skupie i produkcji, jest 38 osób, spełniających funkcje usługowe i kanoniczne w stosunku do tych pierwszych i że półtora roku wysiłków CRS przy-

nosiło obniżenie ilościowej grupy administracyjnej o 1% w stosunku do ogółu zatrudnienia.

Przy większej gospodarności zarządów spółdzielni i ich związków — wyniki mogły być znacznie lepsze, chociażby z tego względu, że w I półroczu ub. r. zainicjowano w spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu 236 nowych zakładów produkcyjnych i usługowych, w których można było ulokować większą, niż to miało miejsce, liczbę pracowników, przewidzianych do zwolnienia, a tym samym nie z tych, czy innych względów napotyka na opory.

Istotną przyczyną, która w spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu powoduje opóźnienia w likwidacji przerostów w zatrudnieniu — jest nadmierne rozbudowanie sprawozdawczości i ewidencji księgowej. Ale w tej samej sytuacji jest np. i spółdzielczość spożywców, gdzie jednak grupa administracyjna w dniu 1. I. br. była znacznie mniejsza i stanowiła 22,6% stanu zatrudnienia. Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958 roku — dopiero za 20 lat. Stoi to w jasnym kontraście z osiągnięciami GS, które w ostatnim 2 lat w zakresie 22,6% stanu zatrudnienia, Władze ZSS „Społem” zaplanowały obniżenie tej grupy w 1958 r. o dalsze 2% i postulat ten jest przez spółdzielnię z powodzeniem realizowany. Obok tego w spółdzielczości spożywców powstają nowe spółdzielnie, wzrasta liczba sklepów i zakładów. W I półroczu br. powstało 347 nowych zakładów, a do końca roku projektowane. Również uruchomienie 1432 zakładów. Również zwiększenie produkcji i usług o około 700 mln zł w stosunku do planu produkcji i obrotu, bez wzrostu funduszu płac. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa usprawnienia pracy w administracji — spółdzielnie stan, istniejący w spółdzielczości spożywców w dniu 1. I. 1958

Czy robotnicy chcą być AKCJONARIUSZAMI

Idea powiązania pracownika z zakładem pracy poprzez zakup akcji i udział w zyskach w formie dywidendy nie jest ani oryginalna, ani nowa. Od kilkudziesięciu lat próbują kapitaliści wciągnąć ją w życie, jakkolwiek wyniki ich eksperymentów są mizerne.

W USA miliony różnego rodzaju akcji znajdują się w rękach klasy robotniczej i inteligencji — ale nie ma to żadnego wpływu na układ stosunków społeczno-gospodarczych w tym kraju, ani na powiązanie tych akcjonariuszy z danymi spółkami akcyjnymi, ani też na działalność i politykę koncernów czy monopolii. Nabywanie akcji przedsiębiorstwa, w którym się pracuje, czy też innego przedsiębiorstwa jest po prostu jedną z form lokaty oszczędności i próba szybkiego wzbogacenia się poprzez grę na zwykłych kursach akcji.

W Europie idea tych akcji ludowych znajdowała i znajduje zwolenników i obrońców szczególnie w Niemczech i Austrii. W ostatnich latach wznowiono propagandę tego systemu pod wpływem ideologów chrześcijańskiej demokracji i prawiwicowych związków zawodowych. Rozbudowa systemu akcji ludowych, to zdaniem propagatorów tej idei — instrument przekształcenia kapitalizmu monopolistycznego w tzw. kapitalizm ludowy i odwrócenia klasy robotniczej od ideologii i partii komunistycznej.

W Austrii wniesiono na początku tego roku pod obrady parlamentu projekt specjalnej ustawy o akcjach ludowych. Rząd austriacki, walcząc z trudnościami budżetowymi, zamierza wypuścić specjalną emisję akcji przedsiębiorstw upaństwowionych (z wyłączeniem banków) i rozprawić te akcje wśród pracowników zatrudnionych w tych zakładach i wśród sfer tzw. ludowych, tzn. wśród robotników, inteligencji, drobniomieszczaństwa itd. Szeroka dyskusja, która rozwinęła się wokół tego projektu, zawiera szereg uwag krytycznych, wysuwanych z różnych pozycji. Niektórzy dyskutanci powołują się na próby przedwojenne i doświadczenie z ubiegłego roku z emisją tzw. akcji ludowych dwóch banków państwowych: Creditanstalt i Laenderbank oraz wyrażają wątpliwości, czy tą drogą uchroni się „demokrację ludową” przed naporem idei komunistycznych i rozwiąże się problemy finansowe państwa, względnie trudności finansowe upaństwowionych przedsiębiorstw. Próba z emisją akcji bankowych dla sfer ludowych nie zdala bowiem egzaminu.

Skarb austriacki, będąc na przełomie 1956/57 w kłopotach finansowych i szukając źródła na pokrycie podwyżki płac urzędniczych, postanowił odprzedać ludności 90% akcji 2 banków upaństwowionych w formie tzw. akcji ludowych, uprzywilejowanych. Creditanstalt wypuścił nową emisję akcji na 150 mln szylingów, przyjmując na jedno zlecenie subskrypcyjne zgłoszenia

tylko do wysokości 7.000 szylingów. Laenderbank wypuścił zaś emisję na 75 mln szylingów, ograniczając jedno zgłoszenie subskrypcyjne sumą 4.000 szylingów. Mimo tych ograniczeń subskrypcyjny i mimo, że tylko 10% kapitału akcyjnego ma zastrzeżone prawo głosu, subskrypcja na obie emisje w wysokości 225 mln szylingów przekroczyła 400 mln szylingów.

„Akcje ludowe” przeznaczone według intencji ustawodawców dla robotników, inteligencji pracującej i drobniomieszczaństwa, przeszły w dużej części z rąk praw i praktyki rządzącej rynkiem akcyjnym, w ręce ludzi silniejszych finansowo, kapitalistów, spekulantów i giełdźarzy. Ludzie pracy przekonywali się, że idea uposażenia majątku państwowego poprzez sprzedaż tzw. akcji ludowych są zwykłą apologetyką kapitalizmu, bo akcja nie zmieniła swej istoty i swojej funkcji przez to, że się ją nazwie „ludową”. Choćby akcje zostały sprzedane robotnikom i ludziom pracy, to znajdują się kapitaliści, którzy będą systematycznie wykupywać i traktować jako obiekt lokaty kapitału i spekulacji giełdowej.

Dlatego też nowy projekt ustawy o akcjach ludowych nie wzbudził entuzjazmu i spotkał się z krytyką lewicy politycznej i społecznej.

Analogiczne doświadczenie z akcjami ludowymi obserwuje się w NRF, gdzie również jest prowadzona od szeregu lat kampania polityczna inspirowana przez ośrodki chrześcijańskie — demokratyczne na rzecz kapitalizmu ludowego. W wielu wielkich koncernach i zakładach pracy, w prasie codziennej, fachowej i fabrycznej, prowadzi się specjalne akcje popularizatorskie na temat kupna akcji przez robotników i pracowników umysłowych zatrudnionych w danych zakładach pracy. Propaguje się idee reparywacji majątku przedsiębiorstw upaństwowionych poprzez emisję akcji ludowych i sprzedaż tych akcji wśród załóg zatrudnionych w tych przedsiębiorstwach.

Propaganda kapitalizmu ludowego spotyka się ze zdecydowanym oporem z dwóch przeciwstawnych pozycji i sfer społeczno-gospodarczych. Klasowe związki zawodowe i SPD przeciwstawiają się tej akcji z punktu widzenia ideologicznego i politycznego oraz bojkotują ją w tych zakładach pracy, w których wprowadzono system sprzedaży akcji wśród załóg. Kapitał finansowy, a w szczególności bankowy upatruje w systemie akcji ludowych zagrożenie swych interesów albo co najmniej uszczuplenie swych agend, szczególnie w okresie odbudowy rynku kapitałowego, i zwalcza, a nawet ośmieszają w prasie fachowej idee kapitalizmu ludowego.

Mimo dużego wysiłku propagandowego wyniki prowadzenia systemu akcji ludowych są — jak można się zorientować z dyskusji prasowej i fachowej — niewielkie. Na przykładzie jednego wielkiego

i znanego zakładu Farbenfabriken Bayer A. G. w Leverkusen, który jest uważany jako przodujący w tej dziedzinie, można zilustrować rezultaty tej kampanii. W fabrykach należących do tej spółki akcyjnej zatrudniających obecnie około 50 tysięcy robotników i pracowników umysłowych, prowadził się od r. 1953 wśród zatrudnionych sprzedaż tzw. akcji załogowych (Belegschaftsaktien) po uprzywilejowanych kursach. Przez cały czas kierownictwo zakładów przy poparciu pewnych grupowań związkowych i politycznych rozwijało akcje popularizatorską i propagandową wśród pracowników o korzyściach wynikających z kupna akcji spółki. A rezultaty? Od r. 1953 do r. 1958 (z uwzględnieniem zamknięcia rocznego za r. 1957 i związanej z tym sprzedaży akcji) rozpraważono wśród członków załogi akcji na sumę 14,2 mln DM (marek zachodniemieckich), kiedy kapitał

zakładowy spółki wyniósł 550 mln DM. Co roku zakłady przynosiły duże zyski i zalgą otrzymuje premie roczne lub tantiemy. Za r. 1957 na 50 tys. zatrudnionych nagrody otrzymało 48 800 członków załogi. Każdy nagrodzony miał prawo zakupić akcje na b. korzystnych warunkach, do wysokości 1/4 nagrody. Za akcje wartości nominalnej do 400 DM płać po kursie 150 za 100, a przy kupnie akcji wartości nominalnej powyżej 400 DM płać po kursie 180 za 100 — kiedy kurs giełdowy akcji wynosił około 210 za 100. Akcje nabyte przez pracowników na początku 1958 r. miały prawo do dywidendy za r. 1957. Mimo tych zachęt finansowych i kampanii propagandowej, tylko około 7000 członków załogi (14,8%) zakupiło w r. 1958 akcje wartości nominalnej 4,2 DM (0,7% kapitału zakładowego). Wyniki sprzedaży akcji wśród załogi od r. 1953 są następujące:

Rok	Ilość subskrybentów	Wartość nominalna akcji nabytych
koniec 1953	3 578	1 262,2 tys. DM
" 1954	4 025	2 138,2 " "
początek 1956	5 325	2 990,7 " "
" 1957	5 686	3 232,4 " "
" 1958	6 950	4 197,7 " "

Jakkolwiek co roku wzrastała ilość subskrybentów i wartość nabytych akcji, to jednak dane statystyczne spółki za r. 1958 wskazują, że ilość posiadaczy akcji — leje, a wartość nominalna posiadanych przez nich akcji rośnie. Na początku 1958 r. było tylko 9 163 członków załogi posiadających jeszcze akcje, tzn., że wprawdzie prawie co 5 członek załogi był akcjonariuszem, nie wartość posiadanych przez nich akcji wynosiła już 14,2 mln DM (tzn. przeciętnie 1500 DM na jednego akcjonariusza), podczas gdy w r. 1958 nominalna wartość akcji nabytych przez jednego pracownika wynosiła przeciętnie tylko 600 DM. Więcej niż połowa pracowników sprzedawała już swoje akcje, a ci którzy je posiadają, nie mają oczywiście żadnego wpływu na bieg interesów spółki, ani też na jej sprawy majątkowe i rozwojowe, gdyż reprezentują tak znikomą część kapitału (2,6%), że w ogóle nikt nie potrzebuje się liczyć z ich głosem na zebraniach akcjonariuszy. Bliższe 42 tysiące członków załogi, czyli 82% ogółu zatrudnionych nie chce, lub nie może być akcjonariuszami „ludowymi”.

Można więc stwierdzić, że w tym zakładzie, który jest propagowany jako modelowy, kapitalizm ludowy, mimo wielkiego wkładu ideologicznego jego apologetów, nie znajduje wielu zwolenników. Ani robotnicy, ani pracownicy umysłowi w swej przytłaczającej większości nie chcą być mimo korzystnych ofert ze strony kierownictwa Bayera współudziałowcami spółki, ani nie pałają się do wiązania z zakładem poprzez akcje. Mała grupa pracowników nabywa akcje, bo widzi w tym dobrą lokatę kapitału i lepszy interes niż kupowanie innych papierów wartościowych na giełdzie. Żelazna prawa rządzący rynkiem akcyjnym mają tu pełne zastosowanie. Akcje przechodzą w ręce tych, którzy mają więcej pieniędzy. Mrzonki o kapitalizmie ludowym, tzn. o przekształceniu ludzi pracy w kapitalistów poprzez sprzedaż akcji wszystkim ludziom pracy nie mają szans urzeczywistnienia, bo interesy ludzi pracy nie dadzą się pogodzić z interesami kapitalistów i właścicieli spółek akcyjnych. Część prasy burżuazyjnej ocenia również dotychczasowe wyniki akcji Bayera jako fiasko.

J. W.

Ze świata

Dochód narodowy Chin

W numerze szóstym nowego tygodnika chińskiego, ukazującego się w języku angielskim — „Peking Review” — opublikowany został artykuł o dynamice i podziale dochodu narodowego CHRL w okresie pięcioletnim 1952 — 1956. Należy przytoczyć niektóre szczegóły tego artykułu.

Z danych zamieszczonych w artykule wynika, że wzrost dochodu narodowego był bardzo wysoki. W okresie pięcioletnim dochód narodowy wzrósł o 45,9%, co daje średnioroczną stopę wzrostu — 9,1%. Bardzo istotną zmianą w tym okresie socjalna struktura tworzenia dochodu narodowego. W 1952 r. udział gospodarki socjalistycznej (sektory: państwowy, spółdzielczy i mieszany) w tworzeniu dochodu narodowego wyniósł 21,6%, zaś udział sektora kapitalistycznego i drobnowarownego — 78,4%. W 1956 roku stosunek ten wyniósł 52,8% i 47,2%. Zmiany te mówią więc same za siebie. Z 18 do 26,4% zwiększył się udział przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego. Na ośmiat udział rolnictwa utrzymał się w granicach 50% (w roku 1956 —

48,1%) nie wystraszając większych zmian w górę lub w dół. Tymczasem się to głównie niskim poziomem techniki rolniczej. War. o przy tej okazji jednak zaznaczyć, że rok bieżący zamieszcza pod tym względem pewnego rodzaju przesłom. Jak donosi bowiem prasa z ostatnich kilku dni piony bieżącego roku zapowiadają się znacznie lepiej niż w ciągu ostatnich kilku lat.

W dalszym ciągu w artykule dużo miejsca poświęca się problemowi podziału dochodu narodowego. Aczkolwiek akumulacja zapewnia podniesienie spożycia w przyszłości, to między tymi wielkościami zachodzi jednak sprzeczność bezpośrednich interesów ludności z interesami przyszłości. Toteż wyznaczeniu prawidłowej ścieżki akumulacji rząd CHRL i partia poświęciły bardzo dużo uwagi. W latach 1952 — 1956 konsumpcja wzrosła o 26,7%, czyli średniorocznie — 6,1%, fundusz akumulacji — o 102,1%, czyli średniorocznie o 10,1%. A oto jak kształtował się udział tych wielkości w dochodzie narodowym poszczególnych lat:

	1952	1953	1954	1955	1956
fundusz spożycia	81,8	78,6	77,7	79,1	77,5
fundusz akumulacji	18,2	21,4	22,3	20,9	22,5

mimo wysokiej ścieżki akumulacji w omawianym pięcioletniu znacząco się systematycznie wzrósł konsumpcji. Świadczy o tym fakt średniorocznego wzrostu sily nabywczej ludności o 4,4%. Jeszcze korzystniej kształtowało się spożycie zbiorowe zwłaszczą te jego elementy, które bezpośrednio wpływają na sytuację materialną ludności. I tak wydatki na cele kulturalne i socjalne zwiększyły się w ciągu pięcioletnia o 158,7% (28,8% rocznie), a wydatki na administrację i obronę zmniejszyły się o 12%.

A oto jak kształtowały się proporcje w podziale akumulacji na cele produkcyjne i nieprodukcyjne w poszczególnych latach.

	1952	1953	1954	1955	1956
Akumulacja na cele produkcyjne	67,9	69,6	61,1	63,3	78,7
Akumulacja na cele nieprodukcyjne	32,1	30,4	38,9	36,7	21,3

Ogólny wzrost funduszu akumulacji, przeznaczanego na cele produkcyjne, wyniósł 133,1% (rocznie 23,5%), a na cele nieprodukcyjne — 33,6% (rocznie 7,5%). Ostatni us ep artykułu poświęcony jest omówieniu budżetu państwowego. Dochody państwowe CHRL wynoszą ok. 30% dochodu narodowego. Udział tych dochodów w dochodzie narodowym jest więc — w porównaniu z innymi państwami socjalistycznymi — dosyć niski.

Tymczasem się to głównie dużą jeszcze wagą rolnictwa, którego poziom pozostał bardzo niski. Spośród wydatków budżetowych na pierwszy plan wysuwa się wydatki na budownictwo podstawowe (40,8% wydatków budżetowych), dającej idą wydatki na administrację i obronę (33,4%). Jednakże te ostatnie w ostatnich latach rocznie się zmniejszały, co stanowiło dodatkową źródło wzrostu wydatków na cele produkcyjne oraz potrzeby kulturalno-bytowe ludności.

12 mld. dol. wyniesie deficyt budżetowy USA

Na posiedzeniu Izby Deputowanych w Waszyngtonie sekretarz finansów USA Anderson oświadczył, iż deficyt budżetowy w bieżącym roku finansowym, który się rozpocznie dnia 1 lipca, wyniesie 12 mld. dol. W związku z tym Anderson podkreślił konieczność udzielenia przez Kongres przednowawienia ustawy o powiększeniu granicy zadłużenia państwowego z 280 mld. dol. do 285 mld. dol.

Mimo tak poważnego deficytu senat ustalił budżet wydatków wojskowych w wysokości 40 943 mln dol., czyli o 1 250 mld. dol. więcej niż proponował

porządkowo prezydent Eisenhower. W senacie bowiem uznano za konieczne wzmocnienie potęgi jądrowej USA, jak również chęć utrzymania zmniejszenia efektywności wojskowej. W szczególności przewidziano budowę 13 nowych superbombowców B 52, 30 samolotów cystern do zaopatrzenia w paliwo samolotów w locie oraz 4 nowych samolotów okrętów podwodnych, zaopatrzonych w wyrzutnie.

Poprzednio izba deputowanych obniżyła wysokość żądanych kredytów, a wydatki na cele wojenne ograniczyła do 38,4 mld. dol.

Miscellanea zachodnie

DYSKUSJA O MODELU GOSPODARKI SOCJALISTYCZNEJ

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

Praca dr. Beckwitha postępowego ekonomisty amerykańskiego, jest najbardziej wyczerpującą pracą teoretyczną o problemach gospodarki socjalistycznej, jaka ukazała się na Zachodzie w okresie powojennym¹⁾. Napisana w latach 1932—34, gdy dyskusja o teorii rachunku ekonomicznego w socjalizmie właśnie zaczynała zataczać pierwsze kręgi w świecie anglosaskim, nie znalazła wtedy wydawcy i ukazała się dopiero w roku 1949 (II wydanie 1952).

Zasługuje ona na uwagę i zainteresowanie czytelnika polskiego z dwóch co najmniej względów: po pierwsze stanowi ona jeden z ostatnich akordów długiej dyskusji o teoretycznych problemach gospodarki socjalistycznej, toczzonej na Zachodzie, najpierw głównie w Niemczech (Mises, Halm, Marschak, Landauer, Heilmann, Georg Klein, Klare Tisch i in.), a później w Anglii i Stanach Zjednoczonych (Taylor, Ropner, Dickinson, Dobb, Hayek, Lange, Lerner, Pigou, Hall i in.), dyskusji, której znajomość w Polsce, mimo, że mamy wśród nas wybitnego jej uczestnika prof. G. Lange i mimo jej aktualności dla nas, jest wciąż jeszcze znikoma i powierzchowna. Trzeba przy tym zaznaczyć, że mimo całej swej oryginalności, książka dr. Beckwitha zawiera wszystkie cechy, które zdaniem recenzenta są charakterystyczne dla całej, już

blisko 40 lat trwającej dyskusji (licząc umownie od słynnego artykułu Misesa). Po drugie, omawiana książka zasługuje na uwagę ze względu na swe indywidualne walory. Najważniejsze z nich to fakt, że jest to książka niezwykle stymulująca. Jakkolwiek z szeregiem, a może nawet i z większością rozwiązań i tez autora trudno się zgodzić, nie umniejsza to wartości jego pracy. Książka pobudza do myślenia, a podważając szereg tradycyjnych rozwiązań i ujęć problemów ekonomicznych — skłania do ich ponownego, krytycznego rozpatrzenia.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KSIĄZKI

Wydaje mi się, że należy wymienić 4 ogólne cechy charakterystyczne omawianej pracy: 1) zastosowanie aparatu ekonomii burżuazyjnej, a konkretnie „teorii neoklasycznej”, szkoły marginalnej do problemów gospodarki socjalistycznej; 2) wysoki szczebel abstrakcji całej analizy i jej z reguły statyczny charakter; 3) elementy utopizmu szeregu poglądów i proponowanych rozwiązań; 4) oryginalność, nieortodoksyjność wielu głoszonych poglądów ekonomicznych, nie liczenie się z utartymi opiniami.

Cechy te, które charakteryzują nie tylko książkę Beckwitha, ale i całą dyskusję o gospodarce socjal-

stycznej w literaturze zachodniej, omówimy pokrótce (cyfry w nawiasach podają strony w książce Beckwitha wyd. 1952).

Jeżeli teorie doskonałej konkurencji traktujemy (jak to sugerowało wielu jej autorów) jako teoretyczny model gospodarki kapitalistycznej — jej apologetyczny charakter nie ulega wątpliwości. Jeśli jednak ujmijemy ją jako abstrakcyjny model sprawnej gospodarki, szukamy w niej sformułowania zasad (np. zrównanie kosztów krańcowych przy produkcji danego dobra X we wszystkich przedsiębiorstwach), które muszą być spełnione, aby postawione cele osiągnąć przy najmniejszym nakładzie środków — szereg cech tej teorii z wad przekształca się w zalety.

A) Jest np. faktem, że teoria neoklasyczna nie odzwierciedla właściwości gospodarki kapitalistycznej. Z punktu widzenia zastosowania jej do problemów ekonomicznych socjalizmu — tym lepiej; nie po to buduje się socjalizm aby reprodukcja braki gospodarki kapitalistycznej. Jeśli natomiast teoria doskonałej konkurencji formułuje idealny model sprawnej gospodarki — to b. dobrze; idealny są w życiu nieosiągalne, ale znając warunki, które muszą być spełnione dla wydajnego gospodarowania (a z których większość jest, albo może być przekształcona w warunki czysto techniczne) mamy kompas, który wytycza ogólny kierunek naszych poczynań gospodarczych.

B) Techniczny charakter teorii marginalnej, jej koncentrowanie się nad stosunkiem człowieka do rzeczy etc. stanowi wadę przy analizie kapitalizmu, ale zarazem wskazuje, że formułowane przez nią zasady „efficient allocation of resources” mają charakter ogólny, ich wartość poznawcza jest nie tylko niezależna od warunków instytucjonalnych z którymi teoria ta jest błędnie wiązana i utożsamiana, ale nawet mogą być one zrealizowane przy pomocy innego mechanizmu gospodarczego, np. zamiast konkurencji (która przy teoretycznym założeniu jej doskonałości powinna automatycznie zapewnić ich spełnienie) mogą być one zrealizowane przy pomocy scentralizowanych decyzji gospodarczych — które, za punkt wyjścia biorą te warunki i świadomie dążą do ich zrealizowania.

Beckwith słusznie powiada (str. 68, przypis 3), że „jakkolwiek teoria niedoskonałej konkurencji, że

nieją na początku lat 30-tych przez E. Chamberlina i J. Robinson, jest znacznie doskonalszym opisem gospodarki kapitalistycznej niż teoria neoklasyczna, jej znaczenie dla teorii gospodarki socjalistycznej jest znacznie mniejsze. Opisuje ona bowiem to co jest faktem w kapitalizmie, a co nie powinno mieć miejsca w gospodarce socjalistycznej. Natomiast teoria neoklasyczna jest złym opisem gospodarki kapitalistycznej, ale dobrym sformulowaniem tego co powinno być zrealizowane w socjalizmie jeśli chodzi o wydajne wykorzystanie zasobów. Analogiczne stanowisko zajmuje i D'ekinson (por. jego artykuł: „Price Formation in a Socialist Community”, Economic Journal, June 1933, str. 246—7).

Wspomniana dyskusja charakteryzuje na ogół wysoki szczebel abstrakcji w rozpatrywaniu zagadnień. To samo odnosi się i do pracy Beckwitha, mimo, że idzie on w konkretyzacji o wiele dalej niż większość uczestników dyskusji i nawet całą 100 stronicową część VII swej książki poświęca zastosowaniu ogólnych zasad swej teorii do zagadnień rolnictwa, transportu itd.

Podkreślając tę cechę dyskusji i pracy Beckwitha — nie wiążę z tym żadnych ocen ujemnych. Kilka stwierdzeń wydaje się tu oczywistych lecz partych sformułowania: a) większość problemów musi przebiegać ten szczebel dyskusji i rozwiązań czysto teoretycznych — nim powstanie możliwość takiej ich konkretyzacji, że staną się bezpośrednio pomocne praktyce; b) charakter uczestników dyskusji (ekonomiści — akademicy) z góry niejako determinował teoretyczne, abstrakcyjne rozpatrywanie problemów; c) tym niemniej znaczenie dyskusji dla praktycznych zagadnień gospodarki socjalistycznej jest duże: samo sformułowanie nie problemów i wskazanie na szereg niebezpieczeństw gospodarki planowej — już jest poważną pomocą dla praktyki; oznacza zapalenie czerwonych świateł ostrzegawczych w punktach newralgicznych. Dyskusja jednak poszła dalej i zaprezentowała szereg rozwiązań lub jeśli ktoś woli sugestii odcienie rachunku ekonomicznego w socjalizmie („układ jednoczesnych równań”, „rozwiązanie konkurencyjne” etc.).

¹⁾ Stanford University Press, Stanford, California 1952, str. 635.

De Gaulle powiada, że idzie naprzód, w istocie jednak kroczy do tyłu. Zapewnia, że dąży do wspólnoty Francji z jej posiadłościami afrykańskimi, a traktuje je tak, jak swego czasu Mendelssohn-Spinoza, czyli jak „zdechłego psa”. W dobie rewolucji narodowo-wyzwoleńczej ofiarowuje tym krajom... samorząd. Jeszcze bardziej krótkowzroczny jest de Gaulle w przypadku Algieru. W kraju tym mieszka 1 milion Francuzów i 9 milionów Arabów. Ten jeden milion chce trzymać się kuperka gallskiego łopata, 9 milionów walczy o niepodległość. De Gaulle stawia jeden przeciw dziewięciu i powiada, że Algier to Francja. Nie jakaś tam wspólnota, nie — nie z tych rzeczy. Po prostu Francja i basta.

600-tysięczna armia musi nieść tę Francję na bagnietach, czolgi strzegą transportu saharijskiej ropy, a żandarmeria w metropoli nie jest w stanie upilnować składów benzyny. Nie wiem, czy Algierczyści robią dobrze wysadzając te zbiorniki w powietrze. Zwracają przeciw sobie gniew prostego Francuza, bynajmniej nieproporcjonalny do materialnych efektów straty tych 2 tysięcy ton ropy. Ale nie w tym rzecz. De Gaulle, jeśli nawet liczy na ten gniew, musi się przełiznąć. Francuz — przeciwny Francuz, zapatrzonny we własny reppek i skuter, za kilka tygodni zapomni o eksplozjach w Marsylii czy Tuluzie, natomiast problemy zostaną. Problemy polityczne, a w jeszcze większej mierze gospodarcze. Problemy — na głowie de Gaulle'a. Nie rozumiem, o co przy użyciu siły, a koszty niedopuszczenia do algierskiego Dien Bien — fu będą tak znaczne, że odbiją się na kieszeni prostego Francuza. Wówczas jego gniew zwróci się przeciw de Gaulle'owi.

Naturalnie, chodzi tu o pierwszy rzędzie o to, że wojna algierska kosztuje dziennie 2 miliardy franków — tzn. 5 milionów dolarów. Tyłek mniej więcej — ale rocznie — wynosił w okresie 10 powojennych lat dopływu francuskiego kapitału prywatnego do Algierii. Jeden cukierek na 365 batów. Od proporcji, rzucające wiele wymownego światła na stosunek metropolii do jej algierskich departamentów.

Te 2 miliardy franków dziennie uderzają jednak rykoszetem w interesy francuskie. Sprawa

jest za dobrze znana, by zatrzymywać się tu nad nią dłużej. Zauważyć chciałbym, tylko, że jeśli deficyt budżetowy w I półroczu był ponad 3-krotnie niższy niż w ubiegłym półroczu, to decydującą rolę odegrała tu nowa polityka wewnętrzna i podwyżka podatków. Bardziej miodogadane dla oceny skutków wojny algierskiej są jednak dane dotyczące bilansu dewizowego. Deficyt handlowy w I półroczu osiągnął kwotę 258 mld fr., podczas gdy spodziewano się uprzednio, że nie przekroczy on 300 mld fr. w skali całego roku. Wykorzystano już ponadto poważną część kredytów udzielonych Francji w styczniu przez rząd USA oraz Europejską Unię Płatniczą i Międzynarodowy Fundusz Monetarny.

W polu widzenia

NAPRZÓD

czy DO TYŁU?

Niezależnie od tego, jak pisał Callender w New York Times z dn. 20 sierpnia br., minister Pinay dał do zrozumienia, iż Francja będzie musiała znów zwrócić się do sojuszników o pomoc finansową. Nie może ulegać wątpliwości, że bez tych zagranicznych zastrzyków Francja przekroczyłaby już dawno Rubikon krachu finansowego. A jak długo „sojusznicy” będą tonąć, forsę, w tak beznadziejnym przedsięwzięciu? (Ten cudzy słów nie jest wyrazem ironii: czyż Rockefeller nie pomaga jednocześnie algierskim powstańcom?). Ponadto zauważmy, że Amerykanie traktują de Gaulle'a mimo wszystko jako zło konieczne. De Gaulle ma za sztyw-

ny kark jak na atlantycką dyplomację. Jednak frank francuski nie jest ani sztywny, ani twardy. A bez pieniądza nie można nie tylko wojować, lecz nawet nabyć okularów. Takich dla krótkowidza.

Projekt utrzymania siły Algieru w tonie Francji zawiera jeszcze inne niebezpieczeństwo — społeczne i ekonomiczne. Wiemy, jakie były u nas skutki podziału na Polskę, A, B i C. Algier należałoby oznaczyć literą N. Nie tylko ze względu na proporcję alfabetyczną. Algier bowiem — to nędza. Nędza sąsiadująca z z dobrobytem przez morze, a z dostatkiem — przez miasteczko, Trzy czwarte Algierczyków żyje z rolnictwa, lecz płonę tu 4—5-krotnie niższe niż w metropolii, a tym, że w dużych farmach europejskich są one jeszcze 2 razy wyższe niż na polach arabskich. Arab zbiera z hektara tylko 4 kwintale pszenicy, a jeśli nie ma wyjątkowego szczęścia posiadania ziemi, musi płacić czynsz. Wysokość? — nie wiecie: 4/5 plnów. Roczny dochód Araba osiadłego waha się w granicach 50—100 dol., rolnika europejskiego w Algierii — 500 dol., mieszkańca Francji — prawie 1000 dol.

A teraz inna strona problemu. Czyż można sobie — w tych warunkach — wyobrazić rozwój algierskiego przemysłu? Różnica w wyposażeniu przemysłowym między Francją a NRF jest niewiasta, a mimo to Francja przez dwa lata „targowała” dla siebie klauzule zabezpieczające, zanim przystąpiła do Wspólnego Rynku. Tutaj różnica w stopniu uprzemysłowienia jest nieporównywalnie większa, a wspólny rynek już istnieje. Jakże szanse ma — założymy tę hipotezę — algierska pralka w konkurencji z francuską? Nie mówiąc już o stali, obrabiarkach i samochodach. Brak ochrony celnej przed zalewem zagranicznym — przepraszam — francuskiej produkcji przemysłowej wyklucza możliwość samodzielnego rozwoju gospodarczego „departamentów algierskich”. A finansowanie, a „dotacje budżetowe”?

Być może, że generał de Gaulle wierzy w cuda. Chyba jednak wielu Francuzów przesłania w nie wierzyć szybciej niż można się tego dziś spodziewać.

STANISŁAW ALBINOWSKI

Na tle sytuacji gospodarczej w Europie Zachodniej, Austria (obok Francji i Włoch) stanowi swego rodzaju wyjątek.

Jak podaje niedawno opublikowany roczny przegląd Instytutu Ekonomicznego w Wiedniu, w stosunku do tendencji w gospodarce austriackiej miało w dalszym ciągu miejsce przez cały ubiegły rok. Główną wartość dobrą i usług produkowanych przez gospodarkę austriacką zamknęła się ogólna suma 121,8 mld szylingów, a więc o 10% więcej niż w 1956 r. Uwzględniając różnice wpływające ze wzrostu cen analiza wykazuje rzeczywisty wzrost wynoszący około 6%, w porównaniu ze wzrostem zaledwie 3% w 1956 r.

Pomyślne wyniki bilansu dóbr i usług są tym bardziej godne podkreślenia, że podjęto w tym celu w całym kraju wólowym w porządku roku, z uwagi na tendencję spadkową na rynku dóbr inwestycyjnych oraz międzynarodowe warunki gospodarcze, pozostające pod szczególnym wpływem recesji w Stanach Zjednoczonych.

SUKCES W GOSPODARCE ROLNEJ

Warunki produkcji netto w gospodarce rolniej wykazały rzeczywisty wzrost o 6%, znacznie wyższy niż pro-ogony wzrost osiągnięty w ostatnich pięciu latach. Niekorzystne zbiory owoców i zbóż zosły z nadwyżką zrównoważone przez zwiększoną produkcję warzyw, win, mleka, mięsa i drewna. Mimo to ruch ze wsi do miast trwał nadal: 8300 rolników rolnych, to znaczy 4,3% całego stanu w rolnictwie, przeszło do innych gałęzi produkcji.

Pomimo spadkowych tendencji cen na rynku światowym, podstawowe przemysły osiągnęły pomyślne rezultaty. Stosunkowo stały wzrost produkcji dóbr konsumpcyjnych wykazał odchylenie w dół jedynie pod koniec roku. Dane do-

tyczące budownictwa wykazały rzeczywisty wzrost o 4% w porównaniu z liczbami z 1956 r., ponieważ sprzyjały warunki klimatyczne pozwoliły na kontynuowanie pracy przez cały rok. W dziedzinie administracji publicznej, wzrost za rudnienia i zwiększony rozmiar powołania do służby wojskowej niektórych roczników, w wyniku wzrostu wydajności pracy o 53% w stosunku do 1955 r. podczas gdy w dziedzinie transportu publicznego wzrost wyniósł zaledwie 4%.

WZROST W EKSPORCIE I IMPORTCIE

Obroty w handlu zaliczonym wzrostowi do 53% w porównaniu z danymi z 1955 r., a ogólny wynik w handlu wyrażający się 10% wzrostu, reprezentuje najwyższy wzrost rzeczywistych wartości w całej historii gospodarki austriackiej. Ten wzrost ożywił rozwój przemysłu, chociażby częściowo, po stopniem ekonomicznej integracji Austrii i wzajemnym stosunkom z innymi krajami w handlu światowym. W globalnym produkcie narodowym, w wysokości 121,8 mld szylingów, wywóz reprezentuje ułamek, a usługi osiągały 33,1 mld, czyli 27,2% całego produktu. Przemysł wyeksportował 33% swojej produkcji. W dziedzinie usług turystycznych, 59% miejsc noclegowych było przeznaczonych dla gości zagranicznych. W zakresie eksportu, interesy były w dalszym ciągu pomyślne mimo wzmożonej konkurencji na rynkach światowych. Pozytywnie na tym polu sprzyjały stosunkowo pomyślne warunki rynkowe, chociażby częściowo, w najważniejszych europejskich krajach będących partnerami handlowymi jak: NRF, Włochy i Szwajcaria oraz ekspansja handlu wschodniego. Ponadto koszty i ceny w gospodarce wewnętrznej nie wzrosły tak bardzo jak w innych krajach, a specjalizacja produkcji dała korzystne wyniki zwłaszcza w dzied-

zinie dóbr inwestycyjnych. W przemysle żelaza i stali, pokrywającym 15% całego eksportu, a tym samym 13% produkcji, pod koniec 1956 r. umożliwiło wykonanie niewypłaconych zamówień eksportowych.

Wysokość importu pochłonięta przez konsumpcję wewnętrzną osiągnęła 24,7% całej konsumpcji, a tym samym 13% powyżej poziomu 1955 r. Blisko 45% nowo zakupionych dóbr inwestycyjnych dla uzupełnienia fabryk i parku maszynowego było pochodzenia zagranicznego, podczas gdy ten sam odsetek dla poprzedniego roku nie przekraczał 35,5%.

ROWNOWAHA RYNKOWA

Konsumpcja wewnętrzna oraz inwestycje zwiększyły się w przybliżeniu o ten sam procent, przy nominalnym wzroście wynoszącym odpowiednio 9 i 11%. Ich proporcjonalny wzrost wskazuje na równowagę rynkową w omawianym roku. Jako wynik dodatni wydatków osobowych i na obronę narodową, konsumpcja i sektor państwowy wykazała silniejszy wzrost niż konsumpcja prywatna.

Z ogólnej sumy inwestycji, które nie licząc różnic wpływających ze wzrostu cen, wzrosły o 7% zasadnicza część przypadła na urządzenia mechaniczne. Podczas gdy w 1955 r. wystąpiła stagnacja w tej dziedzinie, to rok 1957 wykazał rzeczywisty wzrost o 10%. Zakupy urządzeń i maszyn wzrosły w rolnictwie o 9% w porównaniu z 1956 r., w przedsiębiorstwach handlowych i w drobnym przemyśle na omias 12%. Ożywiony ruch inwestycyjny był poprzedzony przede wszystkim przez trzy czynniki: 1. korzyści płynące z dodatkowych funduszy alokacyjnych ze strony administracji państwowej, zakumulowanych w latach poprzednich, 2. wzrost zysków w gospodarce; 3. znaczny przyływ kapitału zagranicznego.

ZŁOŻA URANOWE W USA

Stworzony ze środków państwowych przemysł uranu w USA rozwija się z niebywałą szybkością. Jeżeli w 1948 roku USA w przeszło 90 proc. zależały od dostaw uranu z Belgiijskiego Konga, to obecnie pod względem produkcji tego metalu USA wysunęły się zdecydowanie na I miejsce w świecie kapitalistycznym.

Amerykańska produkcja tlenu uranu w koncentratkach różnego rodzaju w 1957 roku osiągnęła 7838 ton. Ponadto USA importują ponad 80 proc. uranowych koncentratów, wytwarzanych w innych krajach kapitalistycznych.

W czwartym jednak kwartale 1957 roku tempo wzrostu produkcji uranu w USA zaczęło się zmniejszać. Pierwszym hamulec było osłabienie kierowni. W działu surowców w komisji do spraw energii USA — Johnsona w październiku 1957 roku, iż rząd amerykański nie będzie zwiększał zdolności produkcyjnej zakładów przetwórczych rudy uranowej oraz nie będzie zawierał nowych umów na import uranu.

Producent uranu z zachodnich stanów USA wysunęli wówczas żądanie pozwolenia na sprzedaż uranu na wolnym rynku oraz ograniczenia zakupów koncentratów uranowych za granicą. Udział bowiem amerykańskich producentów w dostawach uranu jest mniejszy od udziału producentów zagranicznych. Na ogólną produkcję 275 mln dol. zakupów uranu w 1955-56 roku udział amerykańskich dostawców wyrażał się sumą 134 mln dol. W 1956-57 roku ogólny zakup wzrósł do 377 mln dol., w czym amerykańskie dostawy stanowiły tylko 171 mln dol. W 1957/58 roku ogólna dostawa uranu osiągnęła sumę 576 mln dol., nie udział amerykańskich dostawców podniósł się tylko do 247 mln dol. Przeglądzie się, iż w 1958/59 roku ogólna suma zakupów uranu podniosła się do 600 mln dol., przy czym ze względu na szereg długoterminowych umów na dostawy koncentratów uranowych z Belgiijskiego Konga, Kandy i Unii Północno-afrykańskiej nie należy w najbliższej przyszłości oczekiwać zmniejszenia zakupów zagranicznych. Zgodnie z warunkami tych umów Belgiijskie Konga ma w 1963 roku dostarczyć 404 ton tlenu uranu, w 1964 roku — 3633 ton, w 1965 roku — 2727 ton, w 1966 roku — 1183 ton i ponadto w myśl ostatniej umowy 451 ton — w pierwszej połowie 1967 roku.

Jeszcze w większej ilości będzie napływać do USA uran z Kanady. Według obowiązujących obecnie umów USA o-

trzymała z Kanadą w 1958 roku — 923 ton tlenu uranu, w 1959 roku — 12156 ton, w okresie 1960-1966 — po 12338 ton rocznie i w 1967 roku — 454 ton.

Do tego dochodzą jeszcze zakupy znacznej ilości uranu w Unii Północno-afrykańskiej, której umowy z USA o dostawę koncentratów uranowych wygasają dopiero w 1966 roku.

Zakupy rządowe tak wielkich ilości uranu za granicą spowodowały, że producenci amerykańscy zaczęli ograniczać się do eksploatacji złóż uranu wewnątrz kraju. W tym celu rząd amerykański nałożył na wydobycie uranu w stacjach Utah i Colorado. W tych rejonach, jak podaje czasopismo „Engineering and Mining Journal”, wśród górników uranu rośnie już bezrobocie.

Po długich wahaniach Komisja atomowa USA pod naciskiem przemysłowców uranowych ustaliła, że zakupy koncentratów uranowych będą dokonywane nie tylko w 16 prywatnych przedsiębiorstwach, działających obecnie, ale również w 7 przedsiębiorstwach znajdujących się w budowie. Ponadto zdaniem Komisji zachodzi potrzeba budowy jeszcze 4 aglomeracji do przerobu rudy uranowej.

Ponadto Komisja zagwarantowała zakup wszystkich wydobytanych w USA rudy o minimalnej zawartości uranu 0,10 proc. Ceny 1 tony rudy uranowej w rajuje 0,10 proc. tlenu uranu ustalono na 4 dol. Za rudę o dwukrotnie większej zawartości tlenu uranu, cenę podniósł się 4 razy, a za rudę o czterokrotnie większej zawartości podniósł się cenę przeszło 8-krotnie, czyli do 35 dol. za tonę.

Komisja zagwarantowała również zakup wszystkich koncentratów uranowych do końca 1966 roku po cenie nie niższej od 8 dol. za funt amerykański tlenu uranu pod warunkiem, że większość zakupów od jednego producenta nie będzie przekraczała 8 mln dol. rocznie.

7 maja 1958 roku kanadyjski producent otrzymał od rządu pozwolenie na sprzedaż uranu na wolnym rynku w ilości nie przewyższającej 114 kg. Jeżeli jednak rząd kraju dokonuje zakupu uranu nie zawrze z kanadyjskim rządem umowy o współpracy na polu pokojowego wykorzystania energii atomowej, to sprzedaż uranu do takiego kraju nie może przekroczyć 140 kg.

Komisja atomowa USA za przykładem Kanady pozwoliła również prywatnym producentom sprzedawać nadwyżki kon-

centratów uranowych zarówno miejscowo, jak i zagranicą nabywcom. W koach fachowych przewiduje się, iż w latach najbliższych produkcja uranu w USA znacznie wzrośnie, jak o tym świadczą poniższe zestawienia:

Rok	Wydobycie rudy (w tys. ton)	Produkcja koncentratów (w tonach)
1956	2722	5443
1957	3335	7838
1958*)	4990	11794
1959*)	6532	15876

*) Według oszacowań ekspertów.

Zapotrzebowanie na uran do różnych celów, a przede wszystkim na cele wojenne z każdym rokiem wzrasta. Kompania „Nuclear Development Corporation”, będąca głównym konsultantem USA od spraw energii atomowej, określiła wielkość zapotrzebowania tlenu uranu w okresie 1966-1970 na 40-62 tys. ton rocznie, w zależności od poziomu zużycia na cele wojenne.

Według danych kanadyjskiego pisma „Financial Post” na cywilne potrzeby w USA w 1968 roku potrzeba będzie 5 tys. ton tlenu uranu, a w innych krajach kapitalistycznych — 12 tys. ton, podczas gdy na cele wojenne w USA i pozostałych krajach NATO przewiduje się 23 do 42 tys. ton.

W ten sposób wysoka koniunktura w przemyśle uranowym utrzymuje się dzięki wysięgowi zbrojeni atomowych krajów Zachodu. Natomiast mało uwagi poświęca się w USA sprawie pokojowego użytkowania energii atomowej, w szczególności budownictwu elektrowni atomowych. Wielkie koncerny amerykańskie bardzo niechętnie inwestują kapitały w urządzenia związane z pokojowym użytkowaniem energii atomowej, np. znana kompania Westinghouse Electric” inwestowała w budowę pierwszej atomowej elektrowni w USA w stanie Pensylwania wyśkiego 500 tys. dol., podczas gdy Komisja atomowa wydała na budowę tej elektrowni przeszło 80 mln dol. Na dostawę jednak sprzętu dla pierwszej lotniskowca atomowego „Enterprise” wyłoniła kompania zawarła szereg kontraktów na ogólną sumę 45 mln dol. a na urządzenia do trzech łodzi podwodnych z silnikami atomowymi podpisała umowy na sumę 15,6 mln dol.

Stanisław Bielak

Jakkolwiek „akademicka”, „niepraktyczna” wydawać się może większość tych sugestii, wydaje się, że mogą one stanowić cenną podstawę dla dalszych prac w tym kierunku, już w oparciu o doświadczenia istniejących ekonomik typu socjalistycznego, a niektóre z nich (układ jednoczesnych równań) nabierają niespodziewanie nowego znaczenia w świetle rozwoju kalkulatorów elektronicznych (por. T. C. Koopmans „Efficient Allocation of Resource”, Econometrica, 1952, str. 457).

Kiedy rozpatruje się problem modelu „teoretycznego”, „abstrakcyjnego” społeczeństwa (socjalizm dla większości uczestników wspomnianej dyskusji był takim „teoretycznym modelem”) — trudno utrzymać się od dawania mu „dobrych rad” w szeregu konkretnych spraw. Nie ustrzegli się tego wielcy socjaliści utopijni 19 stulecia, nie uniknęli tego i uczestnicy wspomnianej dyskusji, a m. in. Beckwith. To właśnie nazywam elementami utopizmu w książce Beckwitha jak i całej dyskusji. Nie chodzi tu o upraszczające założenia, powodujące, że proponowane rozwiązania nie mają bezpośredniego waloru praktycznego (jak w p-ście 2). Chodzi tu o dawanie zaleceń w konkretnych sprawach — szczegółowych w stosunku do zasadniczych zagadnień gospodarki socjalistycznej — bez uwzględnienia całej złożoności „sytuacji”. Nieuchronny rezultat wobec dawania ich zda blurek, i to zaa blurek znajdujących się w krajach o innym ustroju społecznym.

Zalecenia Beckwitha aby cała sprzedaż detaliczna w socjalizmie miała charakter kredytowy (str. 65), że powinien istnieć obowiązek zatrudnienia każdego, kto się zgłosi do danej fabryki, sklepu czy zakładu, o ile tylko posiada odpowiednie kwalifikacje (przy równoczesnym pozostawieniu przedsiębiorstwom całkowitej swobody manipulacji płacami — str. 135-7) itp. itd. — mogą służyć jako ilustracja powyższych uwag — mimo subtelności argumentów ekonomicznych użytych na ich poparcie. (Argumentów tych nie przytaczam, odsyłając zainteresowanych do oryginału).

Czwarta wreszcie cecha pracy dr. Beckwitha — to nieortodoksyjność głoszących poglądów. „Chodzenie swoimi drogami” — tam, gdzie na ogół większość autorów odruchowo posuwa się szlakiem utartych już

poglądów — stanowi dodatkową zaletę (i przyjemność w lekturze) tej ciekawej pracy. Lektura książki Beckwitha uświadamia nam jak wiele instytucji czy rozwiązań ekonomicznych ukształtowanych historycznie — trwa siłą tradycji, reprodukowanych nie tylko z roku na rok, ale i z jednej formacji społeczno-ekonomicznej do drugiej — nie poddanych krytycznej analizie, mimo że dalekie są od racjonalności gospodarczej (por. np. analizę Beckwitha odnośnie kryteriów tzw. wolnej konsumpcji w socjalizmie, systemu podatkowego etc.). Nie powiadam, że większość jego rozwiązań nadaje się do bezpośredniego zastosowania — ale niewątpliwie pobudzają one do myślenia o rzeczach, których na ogół się nie analizuje, gdyż są „tak oczywiste”, „tak naturalne”.

Ostatnia wreszcie cecha książki Beckwitha, która nie odnosi się już bynajmniej do całej „zachodniej” dyskusji o gospodarce socjalistycznej — to postępowy, socjalistyczno-liberalny charakter poglądów autora, z którymi się nie krył i w trudnych czasach Mc Carthyizmu i które kosztowały go (i kosztują) utratę stanowisk uniwersyteckich.

PROFONOWANY MODEL TEORETYCZNY

Beckwith należy do tych b. niewielu uczestników dyskusji (obok E. F. M. Durbin: Economic Calculus In Planned Economy, „Economic Journal”, Vol. XLVI, p. 876-91 i W. H. Beveridge: Planning under Socialism, 1936), który wypowiada się za zorganizowaniem gospodarki socjalistycznej w formie ogromnych monopolów państwowych obejmujących całe gałęzie produkcji i przy tych założeniach strukturalnych stara się rozwiązać zagadnienie rachunku ekonomicznego. „Dokonały monopol” jest jedną z pięciu zasad na których autor proponuje oprzeć organizację społeczeństwa socjalistycznego (obok: „czystej demokracji, kompletnej centralizacji, wyznaczenia wszystkich kierowników przez władzę nadrzędną i organizacji funkcjonalnej” — s. 80).

Założenie to stawia autora od razu w trudnej sytuacji: w obliczu ewentualnych praktyk monopolistycznych z wszystkimi ich konsekwencjami w zakresie cen, wykorzystania zasobów etc., sytuacji, z której nie w pełni potrafi wyjść obronną ręką. Beckwith zaleca ściśle, oddzielenie i powierzenie

odrębnym organom: 1) funkcję ustalania cen i 2) funkcję kontroli produkcji.

Głównym elementem funkcji ustalania cen — jest zaopiniowanie równowagi rynkowej. Zadaniem Komisji Cen — jeśli ją tak nazwiemy — jest „jedynie ustalać ceny rynkowe, spełniając w ten sposób funkcję, która w gospodarce kapitalistycznej spełnia rynek konkurencyjny” (s. 80). Całkowite wyodrębnienie funkcji ustalania cen ma za zadanie zapewnić, aby ceny ustalone były na poziomie cen rynkowych, bez liczenia się z indywidualnymi kosztami produkcji, tak jak to się dzieje na rzeczywistym rynku konkurencyjnym.

Dostosowanie kosztów do cen — jest już zadaniem drugiego organu zajmującego się kontrolowaniem produkcji. Jego funkcją jest eliminacja krańcowych zysków i strat, czyli innymi słowy, czuwanie aby każde przedsiębiorstwo produkowało do punktu, gdzie koszty krańcowe równają się aktualnej cenie „rynkowej”.

Autor nie rozwija swej koncepcji dostatecznie szeroko, wynika z niej jednak jasno, że w proponowanym modelu:

1) ceny nie mają charakteru parametrów i nie są narzędziem planowego oddziaływania na wielkość produkcji. Oddzielenie funkcji określania cen od funkcji kontroli produkcji nie oznacza, że organ kontrolujący produkcję nie ma wpływu na ceny: ma on ten wpływ, tylko drogą okrężną, poprzez zmiany podaży, a nie wprost poprzez zmiany bieżących cen. Znaczenie rozdzielania tych funkcji sprowadza się więc do tego, że zła kontrola nad produkcją przejawia się w formie powstawania zysków lub strat w przemyśle, a nie zaburzeń na rynku (elastyczne ceny działają tu jako amortyzator).

2) Oznacza to równocześnie, że powołanie specjalnej Komisji Cen nie likwiduje niebezpieczeństw monopolistycznych: funkcja Komisji polega na weryfikacji spełnianiu roli rynku, ale rynek ten z powodzeniem może być niedoskonały, może odzwierciedlać monopolistyczną, oligopolistyczną czy monopsonistyczną sytuację. Obrona przed praktykami monopolistycznymi spoczywa więc na organie kontrolującym produkcję. Jego zadanie: eliminacja krańcowych strat i zysków godzi w tendencje monopolistyczne, nie pozwalając przedsiębiorstwu ustalić wielkości produkcji w pun-

ktę zrównania kosztów krańcowych z krańcowym utargiem, gdyż z reguły oznacza to istnienie zysku monopolowego.

Jednakże sam autor widzi, że nie wykwalifikował się w pełni z konsekwencji własnych założeń. Tam gdzie dla prawidłowego ustalenia pewnych elementów rachunku ekonomicznego odwołuje się do konkurencji (np. wysokość renty za naturalne czynniki produkcji ustala się w wyniku przetargów między „National Bureau of Natural Resources” a poszczególnymi trustami) natychmiast powstaje możliwość zaistnienia np. monopsonów z wszystkimi jego konsekwencjami. W takich wypadkach autor zastania się tezą, że jakkolwiek w danym konkretnym wypadku konkurencja prowadziłaby do lepszych wyników, ale i to zalety centralizacji przeważają (s. 131), co oczywiście nie jest rozwiązaniem problemu.

W jego ujęciu gospodarka socjalistyczna składa się z szeregu samodzielnich trustów-monopolii nie połączonych żadnym ogólnonarodowym planem gospodarczym. Beckwith wypowiada się przeciwko „arbitralnemu centralnemu planowaniu” (s. 157), każdy trust samodzielnie ustala swą produkcję kierując się zasadą eliminacji krańcowych strat i zysków. Usiłowanie autora aby odeprzeć nieunikniony zarzut (braku centralnej koordynacji) przez utworzenie „Bureau of Economic Coordination” pozbawionego prawa rewizji czy narzucania trustom własnych planów, ale wskazującego na ewentualne konflikty między planami różnych trustów, służącego informacją ekonomiczną odośnie całej gospodarki narodowej etc. — wskazują jedynie, że jakkolwiek autor widzi potrzebę centralnej koordynacji życia gospodarczego, to jednak nie docenia jej wagi, znaczenia i złożoności.

W okresie gdy nadrabiamy najrozmaitsze zalety i wadowności, że w planach „K” i „W” czy „PWN” powinno znaleźć się miejsce na gruby tom poświęcony wyborowi najważniejszych prac z omawianej dyskusji — od Piersona (1902) do Bergsona, Beckwitha (1949) i H. Smitha (1955). Czy chcemy tego czy nie chcemy — dyskusja ta stanowi ważny element w rozwoju teoretycznej problematyki socjalizmu.

CO PRZESZKADZA BIUROM PROJEKTOWYM

J. BUDASZEWSKI

O biurach projektowych, ich słabej produktywności, braku ekonomicznego ujęcia projektu oraz innych anomalii pisano już wielokrotnie. Niemniej tematyka tego zagadnienia jest tak obszerna, że pozwala na krytyczne omówienie również od strony przebiegu projektowania.

Za jedną z głównych anomalii panujących w biurach projektowych uważać należy wymierzanie pracy projektowej w roboczo-godzinach.

O ile tego rodzaju normy mogą być uznawane jako słuszne w stosunku do większości prac fizycznych lub mechanicznych, to wymierzanie pracy bądź co bądź intelektualnej, jaką jest projektowanie, daje w większości wypadków wyniki ujemne i szkodliwe dla danej inwestycji. W praktyce wygląda to tak, że po tzw. zaszerogowaniu projektu ustalona zostaje ilość roboczo-godzin na jego opracowanie, co wpływa na treść umowy finansowej zawieranej z inwestorem. W tym stanie rzeczy projektant związany zostaje niewolniczo nie tylko z określoną z góry ilością godzin pracy, lecz również z rygiorem koniecznego godzinowego przerobu miesięcznego całego zespołu projektowego.

Bardzo często zdarza się, że po zaawansowaniu prac projektowych wytłama się przed projektantem zupełnie inna koncepcja rozwiązania danego zagadnienia, koncepcja prostsza, tańsza i ekonomiczniejsza. Idąc więc za zdrowym rozsądkiem należałoby wykonać już pracę zaprojektowaną.

Niestety na wszelkie przeróbki i poprawki nie ma godzin. Sztuczna i bezduszna machina biurokracji na to nie pozwala, gdyż wykonanie poprawek w kierunku potanienia inwestycji jest dla biura projektów nieopłacalne. Projektant i jego zespół, niekiedy i cała pracownia byłaby boleśnie uderzone po kieszeni w postaci nieotrzymania premii lub jej zmniejszenia, gdyby dopuszczono do niedoboru godzin przerobowych lub opóźnienia w terminowym oddaniu projektu.

Dlatego idą do realizacji projekty, o których ujemnych stronach pisze się tak często w prasie.

Na KOPI, nawet przy udziale koreferentów, sprawa innego rozwiązania w ogóle nie wpływa, gdyż nikt tak głęboko zagadnienia projektu nie jest w stanie opłacać, jak pracujący nad nim przez wiele miesięcy projektant.

W sporadycznych przypadkach, gdy na KOPI wysunięto możliwość tańszego i prostszego rozwiązania zagadnienia, projekt się odrzuca i sprawa kończy się nowym przeprojektowaniem, oczywiście na koszt inwestora. Są to jednak przypadki

dotyczące bardzo dużych inwestycji, które są wyjątkowo wnikliwie analizowane na KOPI różnych szczebli. Ogół zaś inwestycji średnich i małych odczuwa na swej jakości brzemień opisanego tutaj systemu wymierzania godzin dla pracy projektowej.

Dalszym destrukcyjnym elementem w systemie pracy biur projektowych jest obowiązek dotrzymania terminu zakończenia, a właściwie terminu oddania projektu inwestorowi. Sprawa skądinąd zupełnie słuszna, lecz pożyteczna jedynie przy inteligentnym i rzeczowym zastosowaniu, a nie w warunkach bezdusznego jej potraktowania, jakie przeważnie się spotyka. Gdy zbliża się termin oddania dokumentacji, zbiera się i wykańcza w szaleńczym pośpiechu plany, obliczenia i rysunki, tak że zwykle nią ma czasu na ostateczne przejście i ewentualne skorygowanie prac.

Opiniowanie takich projektów przez tzw. koreferentów odbywa się schematycznie i ogranicza się do drobnych poprawek. W sprawy tak istotne, jak ekonomika technicznego rozwiązania, słuszność i celowość przyjętych koncepcji, rzadko kiedy się wnika i przeważnie projekt idzie do realizacji w postaci obciążonej błędami strukturalnymi.

Do dalszych błędów projektowania należy opiniowanie i koreferowanie projektu przez Radę Techniczną. Opiniowanie to powinno następować bezpośrednio po rozwiązaniu przez projektanta koncepcji projektu, kiedy nie ma jeszcze branżowych rozwiązań. Zalecone wówczas poprawki i zmiany mogą być bez trudności i komplikacji wykonane. W dotychczas zaś stosowanym systemie na Radę Techniczną trafia projekt w pełni opracowany, kiedy dokonywanie poprawek powoduje niemożność ich wykonania w praktyce.

O systemie płac w biurach projektów i ich ujemnym wpływie na projektowanie pisano już wielokrotnie. Niemniej wypada zaznaczyć, że z przeciętnej wyceny za jedną roboczo-godzinę wynoszącą ponad 20 zł projektant, a więc właściwy twórca projektu, otrzymuje nie więcej niż 8—12 zł.

Wynika stąd, że opracowanie projektu na prywatne zlecenie kosztuje o połowę taniej aniżeli opracowanie wykonane przez biuro projektowe. Tę drugą połowę kosztu dokumentacji pozbawia bezproduktywna masa absurdalnych nieraz przybudówek administracyjno-biurokratycznych, żerujących na pracy zniechęconego takim podziałem zysków projektanta.

Rozwiązanie tej sprawy natrafia na takie same trudności, jak wprowadzenie automatyzacji w przed-

siębiorstwach przemysłowych. I tu i tam przynajmniej słuszność oraz celowość zwolnienia ok. 30 proc. nieproduktywnych pracowników, lecz niechęć pozbawienia ludzi pracy zawsze zwycięża, a problem pozostaje nadal nierozwiązany.

Sprawą dalszą, lecz niemniej ważną są koszty. W dawnej technice, obowiązującej jeszcze na Zachodzie, istniała rzeczowa i rozsądna reguła, że kosztorys wykonuje projektant. Nikt lepiej i szybciej nie skosztorysuje projektu jak jego autor. Tymczasem z „kosztorysowców” swoista biurokracja i marnotrawstwo gospodarcze uczyniły osobny klan, często z odrębnym kierownictwem, organami kontroli itp.

Podczas gdy autor projektu skosztorysowałby swoją pracę szybko i wnikliwie, „biuro kosztorysowe” rozpoczyna swoją pracę od sakramentalnego ustalenia godzin potrzebnych na opracowanie kosztorysu, zatwierdzenia tych godzin itp., po czym następuje stopniowe wtajemniczanie się w projekt i dziesiątki zapytywań projektanta o szczegóły projektu aż do wyjazdu w teren włącznie. Procedura ta trwa oczywiście znacznie dłużej, gdy w zakres projektu wchodzi związane branżę. Przy takim systemie nie można się dziwić, że do jakiegoś pozostawia dużo do życzenia.

W takiej sytuacji nasuwa się pytanie, jak poprawić istniejący stan rzeczy. Na podstawie sondowania opinii fachowców można sprecyzować dość zwężony projekt naprawy obecnych stosunków w biurach projektowych. Wprawdzie nie do wszystkich rodzajów biur mógłby on być zastosowany, ale w większości dałby się z korzyścią zrealizować. Jest to idea przyłączenia biur projektowych do odpowiednich przedsiębiorstw i zjednoczeń wykonawstwa i budownictwa inżynierskiego.

Ilość dodatknych aspektów tego rodzaju rozwiązania jest wielokrotnie większa od aspektów ujemnych.

Do najważniejszych z nich należą:

- ścisłe związanie projektowania z wykonawstwem;
- wielokrotnie szybsze i sprawniejsze nawiązywanie kontaktów projektantów z realizatorami oraz wzajemne uzupełnianie się w toku wykonawstwa;
- ścisłe i naprawdę realne powiązanie rzeczywistego kosztu inwestycji z kosztorysem projektowym;
- oparcie projektu na realnych możliwościach wykonawstwa;
- większa możliwość uwzględnienia w projekcie momentów ekonomicznych oraz stosowania postępu technicznego — na skutek bezpośredniej presji wykonawstwa;
- możliwość specjalizacji (biuro projektowe, stanowiące integralną część przedsiębiorstwa wykonawczego, dysponować będzie stale wzrastającym doświadczeniem fachowym);
- możliwość zwolnienia personelu administracyjnego biura projektowego;
- możliwość osiągnięcia stanu niemal idealnego, kiedy projektant będzie budował to co zaprojektował;
- niwelowanie projektowania ze sztywną i schematyczną ilością roboczo-godzin, lecz z praktycznym i realnym czasem pracy wynikającym z doświadczenia i praktyki, jaką może dać tylko projektowanie połączone z wykonawstwem.

Z ujemnych aspektów wysuwanych przeciwko przyłączeniu biur projektowych do przedsiębiorstw wykonawczych wymienia się głównie zahamowanie postępu technicznego. W obecnej sytuacji biuro projektowe jest rzekomo niezależne i może ulepszać i usprawniać swe prace — włączone natomiast w reżim przedsiębiorstwa musi się całkowicie podporządkować istniejącym tam możliwościom technicznym i ekonomicznym.

Nie negując całkowicie tego ostatecznego momentu, należy jednak dojść do przekonania, że w naszych warunkach przyłączenie biur projektowych do wielkich jednostek wykonawczych przyniosłoby jednak korzystne efekty.

Dotychczasowa dyskusja dotycząca wykładu ekonomii politycznej nie poruszyła bodajże zagadnienia kursu ekonomii politycznej dla nieekonomistów. Nie ma w tym naturalnie nic dziwnego. Ekonomia dla ekonomistów jest czymś najważniejszym w strukturze zajęć, stąd też wokół tego problemu należało skoncentrować całość dyskusji. W tej chwili, zarówno ze względu na stan jej zaawansowania, jak ze względu na zbliżający się nowy rok szkolny zachodzi potrzeba publicznego wypowiedzenia się w sprawie specyfiki ujęcia tego przedmiotu w uczelniach nieekonomicznych. A różnice są dość istotne. Składają się na nie przede wszystkim różnica czasu przeznaczanego na wykład (cztery lata wraz z historią myśli ekonomicznej na uczelniach ekonomicznych, jeden rok zaś na WSR). Dalej wchodzi w grę takie istotne czynniki, jak profil uczelni, poziom kadry w katedrach, stosunek studentów i profesorów do przedmiotu. Nie bez znaczenia jest również fakt, że tutaj zaczął się szczególnie dotkliwie schematyzm dawnego programu.

To wszystko powoduje specyfikę przedmiotu, a więc konieczność takiej adaptacji dotychczasowej dyskusji nad programem, która podyktuje głównie w kierunku wybrania zagadnień najbardziej istotnych i zrezygnowania z wielu bardzo ważnych, niemoliwych jednak z powodu braku czasu do szerszego omówienia.

Najważniejszą w tej chwili wydaje się być sprawa programu wykładów. Nad tą sprawą chce się zastanowić dalej. Przedtem jednak krótko kilka uwag).

CO POWINIEN DĄC WYKŁAD NIEEKONOMICZNE

Sprawa niesłychanie zaniedbana. Niki się tym nie zajmował w sposób rzeczowy. Nie jest to chyba tak mało ważny problem, jakby to ze stopnia zainteresowania się nim wynikało.

Dotychczasowe urzędowe lansowane preferencje w wytycznych programowych nie tylko nie pomogły, a wręcz zaszkodziły. Skutki w praktyce są takie, że absolwenci szkół nieekonomicznych nie mają w wielu przypadkach najelementarniejszego pojęcia o podstawowych przynajmniej problemach ekonomicznych. Jeżeli wśród absolwentów WSE sprawa ta wyglądała dość źle, to tu nadal przedstawia się zgola katastroficznie. Nie może być pocieszeniem tłumaczenie, że absolwenci uczelni nieekonomicznych są nieekonomistami, a więc nie ma co z tego powodu robić tragedii. Współczesne społeczeństwo stawia przed inteligencją, niemal w każdym miejscu pracy, wymóg orientowania się w elementarnych zjawiskach gospodarczych. Chodzi tu przede wszystkim o szerokie rzesze inteligencji technicznej, które bez wiedzy ekonomicznej przynajmniej w wąskim zakresie, mimo najlepszej przygotowania zawodowego, nie będą mogły w pełni sprostać swym zadaniom. Praktyka pokazuje to zresztą w sposób dość wyraźny. Zagadnienie wymaga zatem głębokiego zastanowienia.

Podam więc, co powinniśmy sobie postawić za cel wykładu dla nieekonomistów. Sądzę, że cel ten powinien zawierać się, najogólniej rzecz biorąc, w trzech punktach. Wykład powinien dać nieekonomistom: a) ogólną wiedzę na temat podstawowych tendencji rozwoju ekonomicznego aktualnie panujących ustrojów społeczno-gospodarczych; b) ogólną podstawę dla ekonomii branżowych, lub innych dyscyplin zajmujących się problematyką gospodarczą, społeczno-gospodarczą, czy społeczną; c) ogólną kulturę ekonomiczną i szacunek dla zasad myślenia ekonomicznego, w szczególności dla zasad racjonalnego gospodarowania w społeczeństwie.

Czy można osiągnąć ten cel w przeznaczonym na ten przedmiot czasie? W każdym razie, we współdziałaniu z katedrami ekonomii branżowych powinniśmy do tego celu dążyć.

Trzeba oczywiście zdawać sobie sprawę, że o ile przedtem trudno było zrealizować pierwszy punkt

MASZyny BIUROWE

W ubiegłych latach wiele się mówiło na temat uruchomienia krajowej produkcji maszyn biurowych, a między innymi maszyn do pisania i liczenia. Jak często bywa, sprawa uciecha, a jedynym źródłem zaopatrzenia administracji i osób prywatnych pozostał w dalszym ciągu import. Nie trzeba szeroko udowadniać, że w stosunku do potrzeb import ten jest wybitnie niedostateczny, a ponadto wykazuje od kilku lat stałą tendencję znikową. Jak podaje dwumiesięcznik poświęcony zagadnieniom pracy administracyjnej „Organizacja, Metody, Technika” — import utrzymujący się na niskim poziomie pozwala na zaspokojenie potrzeb jedynie w minimalnym stopniu, a w 1958 r. przydział maszyn biurowych nie przekroczył 7% wartości zgłoszonych zapotrzebowań.

W 1950 r. sprowadziliśmy 36 tys. maszyn do pisania, 19.300 maszyn do liczenia i 318 maszyn do księgowania. W

1952 r. import wyniósł 14.100 maszyn do pisania, 6 tys. maszyn do liczenia i 530 maszyn do księgowania. W 1955 r. sprowadziliśmy jedynie 3.103 maszyny do pisania, 4.257 maszyn do liczenia i 12 do księgowania. Na niewielkim poziomie utrzymywał się import w latach 1956—57, a plan na rok bieżący przewiduje sprowadzenie zaledwie 1.618 maszyn do pisania i 2.374 do liczenia.

W imporcie maszyn biurowych zwraca uwagę fakt, że bardzo mało sprowadzamy maszyn do księgowania i fakturowania, a zwłaszcza maszyn systemu kart dziurkowanych. W okresie od 1954 do 1957 r. sprowadzono jedynie 18 zespołów marki SAM i 2 zespoły Arima. Dla porównania poziomu mechanizacji na maszynach systemu kart dziurkowanych można podać, że w Czechosłowacji ilość stałej pracujących na tych maszynach wynosi około 400, a w Polsce zaledwie 22. (wyśc)

EKONOMIA dla nieekonomistów*)

CZESŁAW FARKOWSKI

wyżej wymienionych zadań, tym bardziej trudno będzie spełnić wszystkie łącznie.

Nie widzę jednak możliwości dla

mnogo rozłożenia akcentów. Położenie nacisku tylko na jedną stronę

wybyłoby chyba jak najbardziej nie

głuszne.

O POTRZEBIE WYTTCZYCH PROGRAMOWYCH

Wypada w tym miejscu krótko ustosunkować się do propozycji ekonomistów negujących w ogóle konieczność istnienia jednego ogólnego obowiązującego zarysu programu ekonomii. Według nich program powinien być wynikiem prac danego wykładu czy ewentualnie zespołu wykładającego danej uczelni. Czy jest to idea, która w każdej sytuacji, w każdych warunkach może mieć zastosowanie? Dla silnych ośrodków warszawskich jak SGPS i Wydział Ekonomiczny UW, być może, jest ona słuszną. I w tym jednak wypadku nikt chyba nie będzie negował pożytku, jaki płynie ze skoordynowania planów poszczególnych wykładów między sobą. Nie jest chyba błędem kolektywnie, w gronie specjalistów ustalenie jakiegoś ogólnego obowiązującego zarysu programu, przy dużej swobodzie jego interpretacji.

Właśnie w interpretacji, a nie w samym programie zawiera się sedno sprawy. Jeżeli słuszne jest to, co powiedziano wyżej w odniesieniu do silnych ośrodków ekonomicznych, to w ośrodkach nieekonomicznych, szczególnie prowincjonalnych, istnienie w miarę możliwości szczegółowego programu wydaje się być wręcz niezbędne.

Dla ośrodków tych program to nie chce zmonopolizowania, czy zuniformowania nauki w określonym duchu, a w dużym stopniu rzeczowa pomoc w pracy dydaktycznej. Czy przy istniejącym stanie kadry tych uczelni, można zadanie to rozwiązać w pojedynkę? Czy są szanse, że programy opracowane, silami poszczególnych katedr będą miały przewagę nad programem jednym dla danego typu uczelni, powstającym w wyniku wspólnej dyskusji poszczególnych katedr? Niejasności tu raczej być nie powinno. Wniosek tu może być tylko jeden: program w miarę możliwości szczegółowy, będący wynikiem jak najszerszej wymiany zdań na ten temat, w miarę możliwości uwzględniający podyktowane troską o jego słusność głosy, powinien być opracowany.

Konieczność programu w chwili obecnej wydaje się tym większa, że muszą być uporządkowane przynajmniej problemy, które należy w wykładzie postawić.

Nie trzeba chyba dodawać, że istnieje konieczność permanentnego przynajmniej w odstępie rocznym, dokonywania ich weryfikacji, uwzględniających zarówno dorobek teoretyczny, jak i doświadczenia dydaktyczne, wynikające z toku ich realizacji.

WNIOSEKI Z DYSKUSJI NAD WYKŁADEM

Stan dyskusji nad wykładem ekonomii pozwala już wyciągnąć najogólniejsze wnioski, bez których nie mogłoby być mowy o ułożeniu programu zadowalającego większość ekonomistów. Najważniejszym dla omawianej dla nas sprawy jest ten fakt, że nikt nie ma wątpliwości co do charakteru przedmiotu; powinien to być wykład marksistowskiej ekonomii politycznej. Za uzgodnioną można uważać już pogląd, że mimo całego szeregu zalet (głównie wyeliminowanie powtórzeń) nie do utrzymania jest jako zasada problemowa, ahistoreczny sposób wykładu. Wynika to z odmienności kapitalizmu i socjalizmu oraz innego celu jaki stawiamy przed studentem, jeśli chodzi o znajomość kapitalizmu i socjalizmu.

Wszystkie są zgodni co do tego, że w kursie ekonomii powinny być uwzględnione narzędzia badawcze burżuazyjnej ekonomii politycznej. Nie ma jasności w jakich granicach miały być one stosowane. Większość skłania się również do tradycyjnego porządku wykładu tzn. kapitalizm-socjalizm, a nie odwrotnie, jak to proponuje prof. Wakar. Brak jest

większych rozbieżności również w merytorycznej stronie wykładu ekonomii politycznej kapitalizmu. Uważa się, że tradycyjna forma wykładu w oparciu o „Kapitał” Marksa, bez rozbijania wykładu na części dotyczącą kapitalizmu wolnokonkurencyjnego i imperializmu, w kontekście celów, jakie sobie stawiamy w zagadnieniach znajomości kapitalizmu, jest zupełnie wystarczający. Podzielam to zdanie.

Z większymi trudnościami spotykamy się w tematyce programu dotyczącego ekonomii politycznej socjalizmu. Jeszcze większych należy się spodziewać w czasie jego realizacji. Niemniej i tu nie ma pełnej „terra incognita”, przynajmniej jeśli chodzi o program. Są już więc warunki, aby sformułować bliższe sugestie w sprawie wykładu. Nie potrzebuję chyba dodawać, że będą to sugestie w najwyższym stopniu niepełne, dyskusyjne.

W każdym razie warto, aby program dla nieekonomistów został przedyskutowany przez wykładających na forum MSW. Są bowiem fakty specyficzne zagadnienia wykładu dla nieekonomicznych uczelni, które z punktu widzenia tych uczelni mają znaczenie ogólne, chociaż będą i różnice w sprawach szczegółowych.

Przedstawię w najogólniejszych zarysach założenia programu dla WSR wydziałów nieekonomicznych.

OGÓLNE ZAŁOŻENIA PROGRAMU

Program o którym mowa powinien składać się z dwu części zasadniczych: zagadnienia kapitalizmu i socjalizmu oraz część wstępną. Część wstępna miałaby za zadanie dać pogląd na przedmiot; podstawowe pojęcie ekonomii i zarys najważniejszych szkół w rozwoju myśli ekonomicznej. Przy wymiarze 80 godzin część ta nie powinna zająć więcej niż 6—10 godzin. Rys historyczny myśli ekonomicznej należałoby ująć w taki mniej więcej sposób, jak to robią inne dyscypliny, przy wykładzie których podaje się na początku krótką ich historię. Sądzę, że nie można zupełnie pominąć tego rysu. Byłoby to z wielu punktów widzenia niesłuszne.

Za cel wykładu z ekonomii politycznej kapitalizmu należy postawić wyjaśnienie jego istoty i jego historycznego charakteru. Celem ekonomii politycznej socjalizmu powinno być wyjaśnienie warunków jego powstania, budownictwa i najogólniejszych zasad gospodarowania. Struktura wykładu oczywiście historyczno-logiczna.

Kapitalizm należałoby moim zdaniem omówić problemowo bez wyodrębniania fazy imperializmu. Zasadnicze można w ten sposób dużej części, a wykład na tym nie ucierpi. Duże zmiany w stosunku do programów starych należałoby wprowadzić do części ekonomii politycznej socjalizmu. Zmiany powinny pójść w kierunku najświeższego zaakcentowania zasad funkcjonowania gospodarki socjalistycznej jako całości oraz zasad gospodarowania na szczeblu przedsiębiorstwa. Uwzględnić w szerszej mierze problematykę gospodarki indywidualnej nie tylko z punktu widzenia jej „wzrostowego” charakteru. Dalej włączyć zagadnienia udziału wsi w tworzeniu i podziale dochodu narodowego.

Na zakończenie chcę podkreślić, że dyskusja nad programem i jego opracowanie to zaledwie krok w zagadnieniach nauczania. Sedno rzeczy tkwi w samych zajęciach. Program jednak jest ważnym czynnikiem ułatwiającym prowadzenie zajęć.

*) Dyskusja na temat programu ekonomii politycznej została w zasadzie zakończona kilka miesięcy temu. Zbliża się termin ogłoszenia wytycznych nowego programu, opracowanych przez Komisję przy MSW dla szkół ekonomicznych. Ponieważ na podstawie tych wytycznych prawdopodobnie zostanie przygotowane programy ekonomii dla szkół nieekonomicznych, preto celowe wydaje się zwrócenie uwagi na ich znaczenie. Czyny to w swoim artykule Cz. Farkowski. Publikując ten artykuł nie uważamy jednak za potrzebne rozwijać nie dyskusji w tej sprawie na łamach „Życia Gospodarczego”. (Red.)

*) Uwagi oparte zostały na doświadczeniach wykładu ekonomii w WSR.

NAKŁADEM POLSKICH WYDAWNICTW GOSPODARCZYCH ukazały się następujące książki

1. Paul A. Baran „Ekonomia Polityczna Wzrostu” str. 272 cena 30 zł
2. G. Myrdal „Teoria Ekonomii i Kraje Gospodarcze Nierozwinięte” str. 214 cena 17 zł
3. Pr. zbiorowa „Słowniki Ekonomiczne” ser. I pod red. C. Grabowskiego str. 192 cena 20 zł
4. W. Lisowski „Problem zużycia ekonomicznego środków pracy” str. 259 cena 24 zł
5. A. Karpiński „Zagadnienia Socjalistycznej Industrializacji Polski” str. 239 cena 16 zł
6. Pr. zbiorowa „Dyskusja o prawie wartości i cenach w ZSR” str. 202 cena 12,50 zł
7. T. Czechowski „Wstęp matematyczny do analizy przepływów międzygałęziowych” str. 93 cena 7,50 zł
8. J. Grzędziński „Marcok kraj kontrastów” str. 318 cena 19 zł
9. Pr. zbiorowa „Biblioteka Rady Robotniczej” komplet 14 broszur cena 42,50 zł
10. Pr. zbiorowa „Główne Problemy sytuacji gospodarczej kraju” Rada Ekonomiczna przy Prez Radę Ministrów str. 164 cena 11 zł

Książki Polskich Wydawnictw Gospodarczych można nabywać w księgarniach „Dm Książki” lub w Ośrodku Upowszechniania Książek i Ciepłot PWG WARSZAWA, POZNAŃSKA 15.

SPOSÓB na POGŁĘBIENIE DEFICYTU DREWNA

STANISŁAW DYMUS

Wśród licznych zarządzeń, mających na celu wzrost gospodarności w skali ogólnokrajowej, prawie niepostrzeżenie przeszło zarządzenie Ministra Komunikacji z 30 grudnia 1957 r. w sprawie uzupełnienia przepisów o opakowaniu niektórych towarów. Zarządzenie to zostało wydane w chwili, gdy myślenie w przedsiębiorstwach przestało być zawiąskiem osobistym. W tej nowej sytuacji zarządzenie to nie jest przez przemysł respektowane (o wyjątkach dotychczas nie słyszałem). Zarządzenie jednak obowiązuje, a nie wykonuje je przedsiębiorstwa narażone są na poważne konsekwencje swego postępowania. Wracam jednak do samego zarządzenia. Mówi ono m. in.:

„Naczynia i wyroby z fajansu, naczynia i wyroby z porcelany, naczynia i wyroby ceramiczne (z gliny) oraz wszelkie galanteria szklana powinny być pakowane do skrzyń drewnianych. Skrzynie muszą być ułożone stoją, siennem lub wódną grubości 5 cm, a każda sztuka zapakowana do skrzyni musi być owinięta słomą, siennem lub wódną, aby sztuki nie mogły się oierać o siebie ani przesunąć.

Towary te, oraz próżne butelki i próżne słoje, dopuszczają się do przewozu także luzem z częściowym przekładaniem lub bez przekładania materiałem ochronnym, z zachowaniem jednak przez nadawcę przepisu ust. 7 art. 31 DKP.

Oraz:

„W razie zgody na przyjęcie ładunku w opakowaniu wadliwym lub niedosta-

tecznym kolej obowiązana jest żądać, aby nadawca w liście przewozowym stwierdził, że szkodził się odpowiedzialności kolei z tytułu utraty lub uszkodzenia przesyłki wskutek wadliwego bądź niedostatecznego opakowania i nadawca odpowiada wobec kolei za szkody powstałe w związku z takim przewozem”.

Jakże są jednak skutki wykonania przepisów tego zarządzenia broniącego kolei przed odpowiedzialnością za szkody? Spróbujmy określić te skutki na przykładzie przedsiębiorstwa produkującego porcelanę stołową w ilości około 150 ton miesięcznie (1 500 ton rocznie).

Dotychczasowe opakowanie tradycyjne, uznawane w kraju i zagranicą, polega na stosowaniu opakowania wyrobów w wódną drewnianą i zawijaniu paczek w papier. Paczki są zabezpieczone przed otwarciem przez oklejanie taśmą papierową. Paczki były układane w wagonie krytym na podkładzie z włny drzewnej. Jest to najtańszy sposób opakowania zabezpieczającego wyroby przed potłuczeniem.

W przedsiębiorstwie o wielkości produkcji 150 ton porcelany miesięcznie i przy stosowaniu tego rodzaju opakowania wartość szkutek transportowych wynosiła za 2 miesiące około 5 tys. zł. (reklamacje), a więc około 1% wartości całej 2-miesięcznej produkcji. Wywózki na eksport drogą lądową do Włoch, Holandii i Belgii w tym opakowaniu nie spowodowały reklamacji.

Miesięczna produkcja porcelany (150 ton) w dotychczasowym opakowaniu zajmuje około 25 wagonów. Te same 150 ton porcelany w opakowaniu wymaga-

nym przez zarządzenie Ministra Komunikacji wyniesie przypuszczalnie 50 wagonów (w praktyce nie sprawdzono). Podobnie ilość wagonów na tej samej trasie potrzeba na przewóz skrzyń od odbiorcy do producenta (musiałoby się je chyba traktować jako opakowanie zwrotne). A więc sprawa pierwsza „zastraszająca” czterokrotną ilość wagonów w stosunku do dotychczasowej.

Licząc, że obrót skrzyń dokona się przynajmniej jeden raz w miesiącu i licząc następnie na podstawie dotychczasowych doświadczeń żywność skrzyń na 2-3-razowe użycie — to w ciągu roku należy wymienić skrzynie 6 razy. Na jednodobny przewóz 150 ton porcelany po 20 skrzyń potrzeba 1000 skrzyń, a więc w ciągu roku 6000 skrzyń. Jedna skrzynia kosztuje (w zależności od wykonawcy) od 350 do 450 zł. Licząc średnio 400 zł za skrzynię — 6000 skrzyń kosztowałyby około 2 400 000 zł. Wykonalny koszt, jaki — wykonując zarządzenie Ministra Komunikacji — poniosłoby wszystkie przedsiębiorstwa należące do Centralnego Zarządu Przemysłu Ceramicznego, obliczone na podstawie około 50 milionów złotych. Wyliczenie kosztu skrzyń drewnianych dla jednego przedsiębiorstwa nie wydaje się zatem przesadzane.

Czyż nie wystarczy, że już raz zbudowano mocną i trwałą skrzynię w postaci wagonu?

A gdzież oszczędność drewna? Nie wiem ile ha lasu trzeba wyciąć, aby wykonać 600 skrzyń. Gdyby zainteresowane przedsiębiorstwa wyliczyły, ile wykonać zarządzenie Ministra Komunikacji, przemysł drzewny znacznie by się ożywił, wyrab lasu jeszcze bardziej przekraczałby dozwolony kontyngent, a przewóz do dalszym ciągu swobodnie dynamicznie rozwijał i jeszcze trudniej byłoby o wagony, których i tak w pewnych okresach brakuje.

Utrzymanie tego zarządzenia — oprócz rzeczywistych strat — spowodować może również inne niekorzystne skutki. Nie wiemy jeszcze, jak wykorzysta odbiorca ograniczenia klauzule na liście przewozowym, że np. porcelana jest opakowana niegodziwie z obowiązującymi u nas normami. Czy nie będzie usiłował udowodnić szkutek (jak to próbował w niektórych odbiorach krajowych) całych kompletów, które w dotychczasowym opakowaniu nie potrafiła się w całości stłuc zrzucenie nawet na bruk z 1 piętra?

Przebieg przedsiębiorstwa nie pakuje towaru zgodnie z normami, a więc odpowiada za szkutek. Przedsiębiorstwo jest winne, że nie chce kosztować prawie 2/3 miliona złotych zaoszczędzić 30-50 tys. złotych na szkutekach przy sprzedaży wynoszącej 30 milionów złotych.

Stanowcze stanowisko przemysłu nie respektowania tego pozbawionego ekonomicznych podstaw zarządzenia — jest chyba słuszne, gdyż wykonanie zarządzenia, to miliony strat dla odbiorcy krajowej, straty w dodatku nie rozkładne.

Opakowanie stanowiło do pewnego czasu nieodłączną część cementu jako wyrobu gotowego. Dlatego też wprowadzenie w polskim przemyśle cementowym nowych metod przewożenia cementu luzem bez opakowania trzeba uznać jako duży postęp.

Pojemniki specjalnie przygotowane do przewożenia cementu luzem bez opakowania w postaci autosilosów lub wagonów kolejowych-silosów, wprowadzono za granicą już dość dawno. Np. Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Kanada i Anglia już od kilku lat obok autosilosów i kolejowych wagonów-silosów stosują na dalekie odległości również specjalne statki-silosy o pojemności kilku tysięcy ton cementu, zabezpieczone hermetycznie przed działaniem wilgotności powietrza i innych wpływów atmosferycznych. W związku z tym również od szeregu już lat wprowadzono system przewożenia cementu luzem. Obok autosilosów, wagonów-silosów stosuje się tam transport cementu luzem w otwartych wagonach kolejowych. Powołanie specjalnego rodzaju cementu, wagonu-siłosa, silosa-wody. Powstałe w ten sposób chroniąca cienka warstwa zaskorupiałego cementu.

Po pokonaniu dość znacznych trudności wreszcie i u nas przystąpiono do zmiany metod transportu cementu. Rozpoczęto we wstępnym fazie od dowozu cementu luzem w autosilosach, jak na początek w rejonie Warszawy, wprost na plac budowy.

W tym celu zakupiono w NRF specjalny labor samochodowy do przewozu cementu luzem. Wstępna transakcja przewiduje zakup 40 autosilosów przeznaczonych w bież. roku do obsługi okręgu warszawskiego, opolskiego, katowickiego i Zagłębia Dąbrowskiego.

Oszczędność wynikająca z transportu cementu luzem wypływa z trzech zasadniczych źródeł, a mianowicie: z oszczędności na opakowaniu, pakowaniu i z oszczędności w kosztach przewozu. Według danych z lat 1956-1957, w których przy pakowaniu oraz manipulowaniu cementem w wagonach w transportach autosilosów przy trzech turach po 18 ton, przewieźle dziennie 54 tony, a więc w ciągu miesiąca (przy 15 dniach pracy) przewozić wyniosło 1 350 ton, co rocznie stanowi 16 200 ton. 40 autosilosów osiąga zatem zdolność przewozową wynoszącą rocznie 648 tys. ton.

Na opakowanie 650 tys. ton cementu przewidziano luzem w autosilosach przewieźle 11 195 tys. sztuk worków. Średnia cena krajowa worka wynosi 1,70 zł. Oszczędność na opakowaniu wynosiła zatem 22 430 tys. zł.

Koszty pakowania cementu wyrosną średnio około 8,30 zł z tony. Oszędność na kosztach pakowania wyniesie więc przy przewozie 650 tys. ton cementu autosilosami ponad 5 400 000 zł.

W tym celu zakupiono w NRF specjalny labor samochodowy do przewozu cementu luzem. Wstępna transakcja przewiduje zakup 40 autosilosów przeznaczonych w bież. roku do obsługi okręgu warszawskiego, opolskiego, katowickiego i Zagłębia Dąbrowskiego.

Oszczędność wynikająca z transportu cementu luzem wypływa z trzech zasadniczych źródeł, a mianowicie: z oszczędności na opakowaniu, pakowaniu i z oszczędności w kosztach przewozu. Według danych z lat 1956-1957, w których przy pakowaniu oraz manipulowaniu cementem w wagonach w transportach autosilosów przy trzech turach po 18 ton, przewieźle dziennie 54 tony, a więc w ciągu miesiąca (przy 15 dniach pracy) przewozić wyniosło 1 350 ton, co rocznie stanowi 16 200 ton. 40 autosilosów osiąga zatem zdolność przewozową wynoszącą rocznie 648 tys. ton.

(dł)

„Fairplay” o polskim przemyśle stocznioowym

Angielski „Fairplay” Nr 3916 z 21 lipca br. zamieścił prawie całostroniowy artykuł pod tytułem „Polski przemysł okrętowy a rynek światowy”. Przeważająca część wywodów na ten temat oparta jest na danych zaczerpniętych z artykułu Izabeli Bojanowskiej w „Życiu Gospodarczym” (Nr 26) — co zaraz na początku „Fairplay” zaznacza. Za tym źródłem podaje liczby produkcji stoczni, jak też i plany budowy w przyszłości. Głównie jednak interesuje się portfelem zamówień polskiego przemysłu okrętowego, szczególnie zleceniami uzyskiwanymi z krajów kapitalistycznych. Do zestawienia podaje w „Z. G.” dodaje jeszcze wielkie zamówienie Indonezji na 21 statków morskich z 62 tys. DWT, „co stawia Indonezję — o bok Brazylii — w rzędzie największych niekoniunistycznych zleceń dawców stoczni polskich”.

Pod nagłówkiem „Cancellations unlikely” (anulowania nieprawdopodobne) uważa za zgodne znotowania, że zamówienia polskiego przemysłu okrętowego pochodzą od

fłot handlowych krajów, których plany rozwoju oparte są na realnym zapotrzebowaniu własnego handlu zagranicznego i wewnętrznego o brotu towarowego (żegluga kabotażowa, przybrzeżna). Polski przemysł okrętowy uzyskuje w ten sposób odbiorców stałych — a nie koniunkturalnych spekulantów i nie potrzebuje obawiać się anulowania zamówień w okresie spadku stawek taryfowych. Podkreśla w końcu, że „w czasie, w którym tak mało kontraktów uplasowano w skali światowej, Polska uzyskała kilka poważnych zamówień”.

W ostatnim ustępie pt. „wielki wzrost produkcji” podaje „Fairplay” porównawcze indeksy produkcji stoczni światowych i polskich:

	1952	1953	1955	1957
Stocznie światowe	100	117	115	191
Stocznie polskie	100	157	256	337

Z 147 500 DWT wybudowanych w 1957 r. zajmuje polski przemysł okrętowy 11 miejsce w świecie — kończy swój artykuł „Fairplay”.

(ow)

II KONFERENCJA SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO W TARNOWSKICH „AZOTACH”

W dniu 28 sierpnia br. odbyła się w Zakładach Azotowych im. F. Dzierżyńskiego w Tarnowie druga Konferencja Samorządu Robotniczego. Ze sprawozdania przewodniczącego Rady Robotniczej z wykonania uchwały I Konferencji wynika, że w zasadzie zrealizowane zostały w pełni jedynie uchwały dotyczące spraw inwestycyjnych, za wykonanie których odpowiedzialna była dyrekcja; natomiast tam, gdzie o wykonaniu decydowała bezpośrednia interwencja robotników, powstały poważne zastrzeżenia. Część posiedzenia Prezydium Rady Robotniczej w okresie między konferencjami nie mogły temu zaradzić, nie zdolały bowiem w dotychczasowym stopniu wpłynąć na aktywizację załogi.

Z referatu dyrektora o wykonaniu planu za I półrocze wynikało, że obok ważnych osiągnięć produkcyjnych, na szkodliwie wpłynęły na produkcję koszty o 0,5 proc. Wpłynęło na to częściowo awarie oraz oszczędności (ok. 200 000 zł miesięcznie) z tytułu zaciągniętych kre-

dytów na zapasy ponadnormatywne. Do wytyśzających sprawozdania uczestnicy konferencji nie mieli specjalnych uwag. Dyskusja skoncentrowała się natomiast nad problemami gospodarki materiałowej. Pod tym zresztą kątem widzenia narada była w zasadzie przygotowana. Okazało się, że zapasy ponadnormatywne wynosiły w lipcu 37 mln zł i wykazywały w stosunku do styczniowego znaczny wzrost. Próbowano analizować przyczyny. W związku z ogólnym brakiem wielu materiałów toruje sobie drogę tendencja gromadzenia zapasów na wszelki wypadek. Praktykę taką stosuje nie tylko zakład jako całość. W magazynach leżą materiały z wyszerekaniami. W danej chwili stanowią własność wydziału X czy Y, tak, że nawet przerzuty między wydziałami były dotychczas niemożliwe i w przypadku braku „wolnego” materiału zakład musiał dokonywać nowego zakupu.

Dyskusja jednak podkreślała, że na składowe nie na ogół materiały, które

CEMENT — LUZEM

LUCJAN NOWICKI

Transport cementu luzem eliminuje straty cementu powstające przy pakowaniu, manipulowaniu cementem w wagonach w transporcie oraz przysparzanie mu do zużycia na budowie. Nie wszyscy zdają sobie sprawę z tego, ile razy work cementu przetruczone jest z miejsca na miejsce zanim cement zostanie zużyty na budowie. Manipulacje te odpadałyby przy transporcie cementu luzem; cement jest tylko raz załadowany do autosilosu i raz wyładowany do silosu na budowie. Załadunek cementu do autosilosu oraz wyładunek na placu budowy odbywa się przy pomocy sprężonego powietrza; odpada więc całkowicie rozkurz cementu.

Straty powstające przy pakowaniu i manipulacji cementem w wagonach przyjmując się teoretycznie w wysokości około 2 proc. Teoretyczna norma światowa rozkurzu przy manipulowaniu cementem w wagonach wynosi 3 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach. W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach. W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach. W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach. W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach. W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach. W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty cementu przy manipulacjach w silosach w cementowniach wynoszą 3-4 proc. Norma ta obejmuje tylko straty cementu spowodowane pakowaniem worków oraz pozostawieniem resztek cementu w niedostatecznie opróżnionych workach.

W Polsce rzeczywiste straty

