W NUMERZE:

WINCENTY KAWALEC — Na Ziemiach Zachodnich wre praca — str. 1
WIESŁAW GŁOWACKI — Pracownicy „Kasprzaka" o zarobkach — str. 4
MIECZYSŁAW RAKOWSKI — O wyrównanie frontu gospodarczego krajów socjalistycznych — str. 4
STEFAN FRENKEL — Lekceważone źródło dewiz — str. 6

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIV WARSZAWA — 5 kwietnia 1959 R. CENA 2 ZŁ Nr 14 /394

ANKIETA - KONKURS

Do Czytelników!

W maju br. ukaże się 400 numer „Życia Gospodarczego". W okresie niemal 15 lat czasopismo przechodziło szereg zmian, zanim przybrało dzisiejszą formę i zdobyło obecny, szeroki krąg czytelników. Zdajemy sobie jednak sprawę z tego, że czasopismo nasze jeszcze nie w pełni zaspokaja potrzeby wszystkich naszych odbiorców — i to zarówno pod względem treści, jak i formy.

Zwracamy się więc do wszystkich czytelników o wzięcie udziału w jubileuszowej Ankiecie (Konkursie) „Życia Gospodarczego". Pragniemy, aby jak najszerszy krąg czytelników włączył się do czynnego kształtowania jego oblicza poprzez krytyczną ocenę naszego tygodnika.

W Ankiecie-Konkursie może wziąć udział każdy, kto odpowie na następujące pytania:

1. Jak oceniasz oddziaływanie i przydatność „Życia Gospodarczego" dla naszej praktyki gospodarczej?

2. Jakie są, Twoim zdaniem, silne i słabe strony tygodnika? Jakie chciałbyś widzieć zmiany w czasopiśmie (np. nowe rubryki, nowe tematy, sposoby ujęcia, zmiany w układzie graficznym)?

Odpowiedzi prosimy nadsyłać na adres: „Życie Gospodarcze", Warszawa, ul. Hoża 35 — z podaniem imienia i nazwiska, adresu, zawodu, miejsca pracy i stanowiska, wieku.

Za najlepsze wypowiedzi, które zostaną opublikowane w „Życiu Gospodarczym", niezależnie od honorarium, przewidziane są następujące nagrody: 1. maszyna do pisania, 2. pralka elektryczna lub lodówka elektryczna, 3. aparat fotograficzny oraz 5 innych nagród rzeczowych. Ponadto pomiędzy indywidualnych prenumeratorów — uczestników ankiety, zostanie rozlosowane 10 nagród rzeczowych.

Wypowiedzi oceniać będzie specjalne jury, w którym obok członków zespołu redakcyjnego „Życia Gospodarczego", uczestniczyć będą zaproszeni członkowie Klubu Publicystów Ekonomicznych S.D.P., przedstawiciele nauki oraz praktyki gospodarczej.

Przy ocenie będzie brana pod uwagę przede wszystkim strona merytoryczna, a nie forma językowa i objętość odpowiedzi na pytania ankiety.

Pragniemy, aby uczestnicy ankiety stali się stałymi naszymi współpracownikami w zakresie różnych form pracy czasopisma.

Ostateczny termin nadsyłania odpowiedzi upływa z dniem 15 maja br.

REDAKCJA

Zmiany modelowe w handlu zagranicznym

Handel zagraniczny a przemysł

WIESŁAW RYDYGIER

W przedzjazdowej dyskusji gospodarczej, szczególnie w zakładach pracy często można się było spotkać z obawą o to „czy też zgłoszone wnioski nie zaginą gdzieś w potoku papierów", „czy nie utkną w którymś tam trybie naszej machiny państwowej". Wspominam o tym nie dlatego bym uważał, że każdy zgłoszony postulat powinien być wprowadzony w życie. Dyskusja jest przecież wymiana, ścieraniem się poglądów, w toku której dochodzi się dopiero do lepszych rozwiązań. Mogą więc wystąpić w niej również postulaty błędne, albo też prawidłowe z punktu widzenia „własnego podwórka", niesłuszne zaś w świetle szerszych społecznych względów. Mogą być także wnioski słuszne, lecz obecnie niemożliwe do zrealizowania ze względu na priorytet potrzeb i znajdujące się aktualnie w dyspozycji państwa środki finansowe.

Jedno wszakże nie ulega wątpliwości. Nie wolno zaprzepaścić tak cennej rzeczy, jak inicjatywa społeczna, która szeroko uzewnętrzniła się w dyskusji przedzjazdowej. Oznacza to, że zgłoszone w dyskusji wnioski, postulaty czy propozycje innych rozwiązań muszą być nie tylko rozważone, lecz i nie mogą pozostać bez odpowiedzi. Jeśli odpowiedź jest negatywna, wymaga ona uzasadnienia. Pozytywną odpowiedzią może być tylko wprowadzenie wniosku w życie, jego realizacja. I w tym właśnie sensie nie można lekceważyć wspomnianych wyżej obaw.

Spróbujmy więc z tego właśnie punktu widzenia spojrzeć na jeden tylko, choć bynajmniej niemało ważny odcinek dyskusji przedzjazdowej. Podniesiono w niej znaczenie handlu zagranicznego w naszej gospodarce, poddano krytycznej ocenie, i to od różnych stron, założenia wzrostu obrotów handlowych z zagranicą [1]).

Nie ma chyba potrzeby wracania do tych spraw w ich ogólnym ujęciu. Nie ma też potrzeby ponownego uzasadniania znaczenia aktywnej roli handlu zagranicznego w naszej gospodarce, nawet jeśli zachowało się głęboki szacunek dla zasady wyniesionej jeszcze z ławy szkolnej — repetitio est mater studiorum. Nie wydaje się to potrzebne tym bardziej dlatego, że znana jest już również odpowiedź na poruszone w dyskusji problemy, przy czym została ona udzielona aż z trybuny zjazdowej. Oto ona:

„W wytycznych zatwierdzonych na XII Plenum — czytamy w referacie Stefana Jędrychowskiego — mówi się, iż obroty towarowe powinny w 1965 roku przekroczyć poziom osiągnięty w 1957 r. przynajmniej o 35%. W dyskusji przedzjazdowej słusznie podkreślono, że jest to zbyt niski wzrost. Obecnie po przepracowaniu szeregu zagadnień widzimy możliwość podniesienia tego wskaźnika i osiągnięcia w 1965 roku wzrostu obrotów o 46,3% w stosunku do roku 1958. I ten wzrost uznać jednak należy za minimalny i możliwy do przekroczenia. Wymaga to jednak wielkiego i systematycznego wysiłku dla podnoszenia z roku na rok eksportu, rozszerzenia jego asortymentu, rozwijania produkcji eksportowej, wyszukiwania nowych rynków dla naszych wyrobów".

Pocóż więc wspominać o obawach, które istniały? Przecież wnioski z omawianego odcinka dyskusji znalazły nie tylko pozytywną ocenę, zostały również uwzględnione. Nie zniknęły niestety problemy do rozwiązania, a wraz z nimi znaki zapytania, na które trzeba znaleźć odpowiedź. Bo też istotnie, jak podnosić z roku na rok eksport, jak rozwijać produkcję eksportową? Czy posiadamy zespół środków ekonomiczno-organizacyjnych, który zabezpieczałby aktywną rolę handlu zagranicznego w naszej gospodarce? Jakie są instytucjonalne gwarancje dalszej realizacji postulowanej w dyskusji i uznanej za słuszną potrzeby zwiększania wskaźnika wzrostu obrotów handlowych z zagranicą?

Jest niewątpliwie w tych pytaniach coś ze wspomnianych na wstępie obaw, jest również coś z konieczności rozwiązania postawionych w referacie zadań, czy wreszcie ze szczególnego znaczenia funkcjonowania systemu zarządzania w nadchodzącym okresie czasu, ze sprawności działania gospodarki [2]). Wydaje się więc, że potrzeba dyskusji, w tym również prasowej, istnieje nadal; choć prawdą jest, że przesuwa się ona na inne płaszczyzny. Spróbujmy podjąć ją w ramach zakreślonych przytoczonymi wyżej pytaniami.

CZYNNIKI DŁUGOOKRESOWE

Jeśli abstrahować od zewnętrznej sytuacji koniunkturalnej, o aktywnej roli handlu zagranicznego, a więc i o możliwościach wzrostu obrotów handlowych z zagranicą w długich okresach czasu decyduje program inwestycyjny oraz wieloletnie proporcje rozwoju gospodarki. Nie jest też na pewno sprawą przypadku, że problem aktywnej roli handlu zagranicznego z całą ostrością został postawiony właśnie w dyskusji przedzjazdowej, w dyskusji nad nowym planem pięcioletnim.

Plan wieloletni ustala bowiem proporcje rozwojowe gospodarki narodowej, jako całości, oraz poszczególnych gałęzi przemysłu. A przecież jedną z ważnych wieloletnich proporcji rozwojowych, i to w obu wspomnianych wyżej przekrojach, stanowi udział w międzynarodowym podziale pracy. W planie wieloletnim opracowuje się również program inwestycyjny — potężny środek zmian, ale i określenia na wiele lat struktury gospodarczej kraju, a więc i specjalizacji międzynarodowej. Trudno też mówić o aktywnej roli handlu zagranicznego — o tym, że eksport nie może być wywozem przypadkowych nadwyżek rynku krajowego, lecz powinien współkształtować produkcję i zaopatrzenie tego rynku — dopóki problem ten nie będzie w pełni uwzględniony już w wieloletnich proporcjach rozwojowych kraju, dopóki nie zostanie on przyjęty za ważne kryterium opracowania programu inwestycyjnego.

O wadach metody bilansowej przy opracowaniu programu inwestycyjnego pisał ostatnio na łamach „Życia Gospodarczego" Stanisław Kuziński (Nr 11). Poruszany przez autora brak możliwości optymalnego zarysowania kierunków i proporcji rozwoju w fazie prac na szczeblu Komisji Planowania oraz późniejsze, nawet długotrwałe dyskusje, które mimo wszystko nie odrywają się od pierwotnie opracowanej podstawy, najsilniej i najbardziej chyba dotkliwie odbijały się na opracowaniu specjalizacji międzynarodowej. Bez przesady można przecież powiedzieć, że w dotychczasowej praktyce pełnia decyzji o udziale kraju w międzynarodowym podziale pracy spoczywała w centralnym organie planującym. Rola handlu zagranicznego oraz resortów przemysłowych ograniczała się tylko do poprawek typu; za wysokie kwoty importu, a za niskie eksportu dla zapewnienia równowagi płatniczej; zbyt wygórowane zadania eksporto-

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

Na ZIEMIACH ZACHODNICH wre praca

WINCENTY KAWALEC

Sprawa zagospodarowania Ziem Zachodnich jest przedmiotem specjalnego i wzrastającego zainteresowania opinii zagranicznej, zarówno nam przychylnej, jak i zdecydowanie wrogiej. Ocena naszego wysiłku jest bardzo różna — zależna zresztą od stopnia obiektywizmu oceniającego. Ocena ta jest różna i w naszym społeczeństwie, gdyż nie wszyscy zdają sobie sprawę z ogromu wysiłku, jakiego dokonaliśmy na Ziemiach Zachodnich.

Trzeba pamiętać, że zagospodarowanie tych Ziem odbywało się przy nie spotykanych dotychczas w naszych warunkach przemianach ludnościowych, jak osiedlenie na tych terenach przeszło 5 milionów ludzi, wyjeździe niemieckiej ludności itp. **W tych warunkach, przy ciągłym usuwaniu zniszczeń wojennych, tereny te, zajmujące jedną trzecią powierzchni kraju, 25% ludności i 40% przyrostu naturalnego produkowały już w 1957 r. 3-krotnie więcej kwasu siarkowego, 2,5-krotnie więcej energii elektrycznej, przeszło 2 razy więcej węgla brunatnego, prawie dwukrotnie więcej koksu, rud żelaza, szkła okiennego i surówki żelaza niż w 1936 r., a także nieco więcej niż w 1936 r. węgla kamiennego, wyrobów walcowanych, przędzy, sztucznego jedwabiu itp.**

Dane demograficzne wskazują na dużą prężność ludności Ziem Zachodnich. Oblicza się, że w 1965 r. ludność Ziem Zachodnich wyniesie 8,5 mln, w tym 4,5 mln mieszkać będzie w miastach. Przyrost ludności Ziem Zachodnich w 1955—1965 r. wyniesie przeszło 1.700 tys. osób. **Jest to wzrost szybszy niż w skali całego kraju.** Udział tej ludności w stosunku do ludności całego kraju zwiększy się z 24,5% w 1955 r. do 26,5% w 1965 r.

Liczba młodzieży w wieku od 15 do 19 lat wyniesie w 1965 r. na Ziemiach Zachodnich ogółem około 830 tys., co stanowi dwukrotny wzrost w stosunku do jej ilości w 1960 r. Dodać trzeba, że liczebność tych roczników w 1965 r. we Wrocławiu wzrośnie 3-krotnie, w województwie szczecińskim prawie 3-krotnie, a w województwie wrocławskim przeszło 2,5-krotnie. Dlatego też zasadniczym problemem dla Ziem Zachodnich jest przygotowanie dla tych roczników warsztatów pracy, przede wszystkim przez dalsze uprzemysłowienie tej części kraju.

Z tym problemem wiąże się konieczność zwiększenia udziału inteligencji w gospodarce tych Ziem. Udział ten np. w przemyśle i budownictwie przedstawiał się znacznie mniej korzystnie niż średnia krajowa. Na przykład przy średniej krajowej 12 osób inteligencji na 1000 osób zatrudnionych w przemyśle, w województwie olsztyńskim inteligencja stanowiła 5%, w koszalińskim 4%, zielonogórskim 7% itp. Aby rozwiązać ten ważny problem powinna być zastosowana konkretna polityka korzyści materialnych dla osiedlających się na Ziemiach Zachodnich, poprzez m. in. wysokie dodatki do normalnego uposażenia, system stypendiów dla młodzieży deklarującej osiedlenie się na tych Ziemiach, przyznanie specjalnie korzystnych pożyczek dla osiedlającej się inteligencji itp. Wielkich i trudnych problemów na Ziemiach Zachodnich jest dużo. Tak, jak i w całym kraju. **Ziemie te bowiem pod każdym względem — politycznym, społecznym, ekonomicznym i organizacyjnym stały się integralną częścią kraju, a dalsze plany ich rozwoju muszą być ściśle powiązane z całością kompleksowego rozwoju kraju.**

*

Nakłady na Ziemie Zachodnie w latach 1950—1957 wyniosły 84 miliardy zł, co stanowi 24% całości wysiłku inwestycyjnego państwa w tym okresie. Udział planu terenowego wyniósł przeszło 13 miliardów zł i stanowił 19,4% w stosunku do całości kraju. Na zmniejszenie udziału inwestycji terenowych wpłynął fakt dość dobrego w tych latach (w stosunku do ziem dawnych) stanu dróg i urządzeń komunalnych i mieszkaniowych. Jak wiadomo, na te działy w planie terenowym w kraju przeznaczało i przeznacza się gros wydatków. Na skutek zwiększonego zainteresowania się Ziemiami Zachodnimi w latach 1956—1957 udział inwestycji terenowych w tych 2 latach wzrasta do 21%.

Charakterystycznie układały się nakłady na przemysł na Ziemiach

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ZJEDNOCZENIE czy dekoncentracja

Reforma systemu zarządzania obejmuje coraz więcej gałęzi przemysłu. Dosięgnęła ona również przemysłu tkanin jedwabnych i dekoracyjnych. W oparciu o założenia ustawy z 18.4.1958 r. opracowano nowy statut i od 1 stycznia br. zamiast dawnego Centralnego Zarządu zaczęło działać Zjednoczenie. Statut przewiduje oczywiście szereg uprawnień dla podległych Zjednoczeniu przedsiębiorstw, ustanawia dla nich określony zakres samodzielności i postuluje oddziaływanie na rozwój produkcji tych przedsiębiorstw przede wszystkim za pomocą środków ekonomicznych.

Przeprowadzona z przedstawicielami dyrekcji i samorządu robotniczego jednego z największych zakładów tej branży, Kaliskiej Fabryki Pluszu i Aksamitu, rozmowa sygnalizuje pewne niepokojące objawy. Zachodzi pytanie, czy może być mowa o samodzielności przedsiębiorstwa w praktyce, jeżeli we wzajemnych stosunkach przedsiębiorstwa z jednostką nadrzędną nic albo bardzo niewiele się zmieniło.

Tak jak dawniej, kierowanie podległym zakładem polega jakoby na stosowaniu nakazów administracyjnych. Idzie ono przy tym tak daleko, że Zjednoczenie wyznacza fabryce plan produkcji nie tylko wartościowo i nie tylko ilościowo, ale i asortymentowo, określając dokładnie i szczegółowo ilość każdego rodzaju i każdego gatunku wyrobów. Przedsiębiorstwu nie pozostawia się więc najmniejszych możliwości dokonywania wyboru.

Odgórnie wyznaczany plan przewiduje pełne wykorzystanie całej mocy produkcyjnej zakładu, nie pozostawiając luzu nawet dla jednego krosna. Uniemożliwia to zakładowi dokonywanie prób w celu wprowadzenia do produkcji jakichś nowości. Groziłoby to bowiem niewykonaniem planu, a więc pozbawieniem personelu premii. Przewlekanie sprawy przyznania nagród za osiągnięcia technologiczne też nie sprzyja rozwijaniu w tym kierunku inicjatywy załogi. Dwa lata już minęło, jak zakład uruchomił produkcję sztucznego futra (tzw. misia), wyprodukowano już 110 tys. metrów tego asortymentu, a sprawa nagrody za to osiągnięcie ciągle się jeszcze, z winy Zjednoczenia, przeciąga.

Odgórnie jest także wyznaczany fundusz płac, odrębnie dla robotników i odrębnie dla personelu umysłowego, przy czym wielkość tego funduszu wykazuje stałą tendencję malejącą. Jest to prawdopodobnie tendencja słuszna, gdyż powoduje likwidację istniejących przecież wszędzie przerostów w zatrudnieniu, jednakże odgórne wyznaczenie tego wskaźnika utrudnia kierownictwu zakładu prowadzenie samodzielnej polityki kadrowej. I tutaj zamiast nakazu można by chyba znaleźć możliwości uruchomienia odpowiednich bodźców ekonomicznych.

Mimo stałego zmniejszania zatrudnienia praca personelu bynajmniej się nie zmniejszyła. Sprawozdawczość, żądana przez Zjednoczenie, jest może jeszcze obszerniejsza i pracochłonniejsza niż za czasów Centralnego Zarządu.

W statucie przewidziano powołanie przy Zjednoczeniu kolegium doradczego, składającego się z dyrektorów podległych przedsiębiorstw. Do tej pory istnieje ono jednak tylko na papierze.

Jedyna zmiana, jaką przedstawiciele zakładu zdołali zauważyć, to redukcja personelu Zjednoczenia w porównaniu z dawniejszym Centralnym Zarządem. Ale nie miało to żadnego wpływu na styl pracy urzędników Zjednoczenia. Tak samo, jak dawniej wtrącają się oni we wszystkie sprawy przedsiębiorstwa i usiłują nim dyrygować.

Jeśli pochodzące z jednego tylko źródła informacje te przedstawiają w rzeczywistości istniejący stan faktyczny, to należałoby stwierdzić, że przekształcone z Centralnego Zarządu Zjednoczenie działa według starych metod a jego pracownicy nie potrafią przestawić się na nowe formy pracy z podległymi przedsiębiorstwami. Oczekujemy, że nowe Zjednoczenie do notatki tej się ustosunkuje i wyjawi swój punkt widzenia na tę ważną chyba obecnie sprawę.

S. F.

Jeszcze o Słowniku Ekonomicznym

BARBARA GRABOWSKA

Lektura opublikowanych dotychczas na łamach prasy recenzji Małego Słownika Ekonomicznego (St. Albinowskiego „Słownik bardzo potrzebny" w „Życiu Gospodarczym" z dnia 15.2.1959 r., J. Kleera „Beczka miodu i łyżka dziegciu" w „Polityce" nr 8 z dn. 21.2.59 r. oraz J. Wacławka „Założenia a realizacja" w „Trybunie Ludu" z dn. 26.2.59 r.) stwarza pobudkę dla dorzucenia dalszych uwag o Słowniku.

Od dłuższego czasu odczuwało się brak podręcznej publikacji z zakresu ekonomii politycznej i praktyki życia gospodarczego. Luki tej nie mogła wypełnić Encyklopedia Nauk Politycznych, która odbiega od wydawnictwa typu słownikowego a przemiany socjalistyczne w Polsce zdezaktualizowały ją w znacznej mierze. Słowniki zagraniczne zaspokajają potrzeby tylko wąskiej grupy specjalistów i to w pewnych tylko dziedzinach teoretycznych. Wydanie Małego Słownika Ekonomicznego jest pionierską próbą zapełnienia tej dotkliwej luki na polskim rynku wydawniczym. Pionierski charakter publikacji powoduje nie tylko „szczególną odpowiedzialność jego autorów" (J. Wacławek „Założenia a realizacja", Trybuna Ludu z 26 lutego 1959 r.), ale pomnaża również trudności opracowania.

Redakcja miała do wyboru wydanie słownika obliczonego na szerokie rzesze odbiorców lub na określoną węższą ich grupę, np. ekonomistów teoretyków. Wybrała konsumenta masowego. Decyzja ta wydaje się słuszna, ponieważ w pierwszym rzędzie należy zaspokoić potrzeby podstawowe — głód informacji masowego odbiorcy.

Dla pełnej oceny Słownika trzeba go przeczytać do końca. Co w trakcie pobieżnego czytania wydaje się niewybaczalnym błędem, po zapoznaniu się z całością nabiera innych rozmiarów.

Redakcja zrealizowała z powodzeniem zadania merytorycznego informowania czytelnika. Jest to zagadnienie dużej wagi, szczególnie w naszym kraju. Zamiast opinii o kategoriach czy zjawiskach, czytelnika zapoznaje się z treścią tych kategorii czy zjawisk.

Po raz pierwszy w Małym Słowniku Ekonomicznym (o ile mi wiadomo nie tylko w Polsce, ale w całym obozie państw socjalistycznych) powzięto próbę zaspokojenia odczuwalnego głodu na jednoczesne uwzględnienie kategorii jakościowych, jak i ilościowych narzędzi analizy ekonomicznej. Próba to niewdzięczna, najeżona nie tylko rafami uprzedzeń, ale i koniecznością sprawdzenia przydatności wielu kategorii dla gospodarki socjalistycznej. Któż jednak zdoła przecenić znaczenie rozszerzenia narzędzi badawczych ekonomisty w ogóle, a ekonomisty działającego w warunkach gospodarki socjalistycznej w szczególności?

Tym większe uznanie wzbudzić musi podjęcie przez Redakcję pierwszych kroków dla wykonania tego trudnego zadania. J. Kleer w swojej recenzji, słusznie wytknięte braki Słownika, wykorzystał wydaje się nadmiernie do oceny ogólnej, i pisze, że ekonomia marksowska jest w tym opracowaniu co najwyżej tolerowana. Rzeczywiście występują w nim hasła opracowane w duchu ekonomii burżuazyjnej. Moim zdaniem jednak znaczna większość materiału przedstawia czytelnikowi w ostatecznej jakości treść marksistowską.

Słownik na ogół reprezentuje czytelnikom aktualny stan nauki. Dyskusyjna jest forma przystosowania materiału dla odbiorcy o średnim wykształceniu. Wydaje się, że słusznie poziom Słownika wybiega ponad ten poziom. Dokładne dostosowanie do poziomu średniego wykształcenia zubożyłoby jego treści nie pozwalałoby pogłębić wiadomości, wybiegać naprzód, co jest tak niezbędne w tego rodzaju wydawnictwach. Średnie wykształcenie może być traktowane tylko jako punkt wyjścia.

Słabe strony Słownika omówione w dotychczasowych recenzjach wydają mi się w większości słusznie podniesione. Moim zdaniem jednak brakiem podstawowym Słownika, brzemiennym w skutki dla całości, jest jego formalizm. Wycyzelowana, często niezwykle drobiazgowo, strona techniczna, prawna, organizacyjna czy administracyjna zjawiska, a z drugiej strony — brak analizy ekonomicznej. Jednostronność, nieumiejętność wiązania obu stron i przedstawienie społeczno-ekonomicznej treści zjawisk jest słabością, która w pierwszej kolejności winna być przezwyciężona. W najlepszym wypadku analizę ekonomiczną przerzuca Słownik do innych haseł, czasem nie podając nawet odsyłaczy. Tak np. hasło „banki" nie omawia w ogóle ich roli ekonomicznej. Skąd czytelnik ma wiedzieć, że uwagi na ten temat może znaleźć w haśle o imperializmie?

Typowe jest dla dużej grupy haseł pod względem braku analizy ekonomicznej hasło „Unia Płatnicza". Podaje ono szczegółowy opis technicznej strony zjawiska, ale nie zawiera informacji o stosunkach ekonomicznych pomiędzy krajami członkowskimi Unii chociażby o stosunkach wierzycielsko-dłużniczych.

Za mało wysiłków podjęła Redakcja, aby rozwiązać trudny zresztą problem aktualności Słownika, uwzględnienie w nim współczesnych problemów naszej epoki. Czytelnik powinien znaleźć w Słowniku informację o tego typu zjawiskach współczesności, jak np. współzawodnictwo dwóch systemów, recesja (nie powtarzając innych za autorami opublikowanych recenzji).

Zbyt wąsko potraktowano w Słowniku historie rozwoju stosunków ekonomicznych socjalizmu. Postulaty dotyczące rozszerzenia zakresu, wbrew pozorom, nie muszą doprowadzać do zmiany małego Słownika w duży, ale do takiej koncepcji Słownika, która odpowiadać będzie w możliwie maksymalny sposób potrzebom. Oprócz wskazanej już gdzie indziej rezerwy miejsca w niepotrzebnie rozbudowanej statystyce, widzę również sporą rezerwę w zbyt szeroko rozbudowanej organizacyjno-technicznej stronie planowania. Niektóre hasła przedstawiają zarys poglądów, a nie analizę samego zjawiska, jak gdyby dane zjawiska nie występowały już w życiu gospodarczym, lecz należały do zamierzchłej przeszłości. Typowe to jest przy omówieniu „cyklu koniunkturalnego". W niektórych hasłach odczuwa się brak liczb charakteryzujących zjawisko, choć wyszukanie ich w odpowiednich źródłach nie nastręcza trudności, nawet tam, gdzie one istnieją (np. czas pracy). Można by tu przedstawiać hasła, w których zrezygnowano z pokazania zjawiska w ruchu, rozwoju (jak „konkurencja"), w których zrezygnowano z krytycznego stosunku do przedstawianych teorii (jak „koszty komparatywne"). Źródło tych wszystkich mankamentów tkwi, moim zdaniem, w podniesionym wyżej formalizmie.

Drugim poważnym zagadnieniem jest sprawa jednolitości Słownika. Prawdopodobnie trudno byłoby przy realizacji przedstawionych w przedmowie założeń osiągnąć pełną jednolitość Słownika, zwłaszcza że Redakcja przyciągnęła do współpracy aż 174 autorów. Jednak wydawnictwa typu słownikowego spełniają rolę dobrego informatora tym lepiej, im bardziej stanowią wewnętrznie zgodną całość. Mały Słownik Ekonomiczny posiada w tej dziedzinie szereg skaz, których w pewnej mierze można by uniknąć. Pozostawienie autorom jednak dużej swobody w potraktowaniu opracowanego materiału musiało postawić redakcję w kłopotliwej sytuacji. Autorzy haseł, niedokładnie zorientowani w potrzebach redakcji mogli opracowywać hasło lakonicznie, mimo że pożyteczne byłoby szersze omówienie danego zagadnienia, np. hasło „prawdopodobieństwo". Inne zaś hasła wprawdzie opracowane interesująco, jak na potrzeby Słownika są jednak zbyt obszerne. Niestety nie czuje się w Słowniku przysłowiowego ołówka redaktorskiego.

Brak korelacji między poszczególnymi hasłami powoduje niekiedy wielokrotne omawianie tego samego zjawiska w wielu hasłach (np. praca, produkcja, podział na dział I i II, podział na dział A i B). Co więcej wielokrotne definiowanie i omawianie w Słowniku tych samych kategorii przez autorów wprowadza niejednoznaczność określeń. Co zresztą rzeczywiście ma miejsce (szukaj np. wyjaśnienia konkurencji monopolistycznej w haśle „monopol gospodarczy" i „konkurencja").

Wielka szkoda, że redakcja nie wykorzystała instytucji wydawnictwa makietowego. Umożliwiłoby to wszechstronne przedyskutowanie materiału i wypuszczenie Słownika w świat po usunięciu najpoważniejszych usterek. Piętnastotysięczny nakład Słownika nie pokryje istniejącego zapotrzebowania na tego rodzaju popularne wydawnictwo. Dlatego przystąpienie do prac nad drugim wydaniem Słownika wydaje się pilnym zadaniem.

Wydanie pierwsze stanowi punkt wyjścia, daje podstawę do dalszych wysiłków w kierunku udoskonalenia treści, formy i zakresu informacji przekazywanych czytelnikom Słownika. Wydaje się, że przed przystąpieniem do prac nad nowym wydaniem, pożyteczne byłoby dokooptowanie przez redakcję nowych członków, co umożliwiłoby, jak uczy doświadczenie, świeższe spojrzenie i ułatwiłoby dokonanie skrótów i zmian.

Kooptacja nowych członków redakcji pozwoli uniknąć jednostronności ujęcia, na którą cierpi Słownik. Niezbędne jest także uzyskanie opinii o Słowniku środowiska ekonomistów teoretyków oraz uzyskanie opinii o Słowniku innych środowisk, składających się na odbiorców Słownika, a więc: społecznych działaczy gospodarczych, pracowników gospodarczych pracujących w przedsiębiorstwach w administracji gospodarczej oraz studentów. Uwagi i życzenia odbiorców mogą wnieść nowe elementy, do których redakcja się powinna ustosunkować.

Wiele propozycji ulepszenia Słownika znajduje się w recenzjach opublikowanych dotychczas na łamach prasy (dwie recenzje wymienione, trzecia w „Życiu Gospodarczym").

Oby czytelnik mógł otrzymać nowy nakład Słownika bez nadmiernej pochopności ocen i bez nadmiernego pośpiechu. Publikacja ta może wywrzeć niemały wpływ na poziom wiedzy ekonomicznej w Polsce.

O właściwą miarę oceny

Surowo odnieśli się do niedawno wydanego przez PWG Małego Słownika Ekonomicznego publicystyczni recenzenci na łamach innych pism. Ich zdaniem Słownik zawiódł nadzieje czytelnika, rozczarował go, ponieważ jest w gruncie rzeczy burżuazyjnym, a w najlepszym przypadku — eklektycznym opracowaniem. Czyż nie tak można odczytać słowa jednego z młodych miejmy nadzieję chwilowych Katonów, który zarzuca Słownikowi tylko tyle, że jest on realizowany według znanej koncepcji „czystej nauki", zaś infiltracja ekonomii burżuazyjnej jest w nim tak silna, tak widoczna i dominująca, że on — recenzent — odnosi wrażenie, iż „ekonomia marksistowska jest w Słowniku co najwyżej TOLEROWANA".

Nie kwestionuję w zasadzie słuszności uwag krytycznych recenzentów (Albinowskiego, Kleera, Wacławka), dotyczących wymienionych przez nich kilku haseł.

To prawda, że takie podstawowe hasło jak „Cykl gospodarczy w kapitalizmie" zostało opracowane źle, że teoria marksistowska, potraktowana jako jedna z wielu szkół, została nie tylko zbagatelizowana, ale i zniekształcona, że w efekcie nie ma w Słowniku hasła o kryzysach.

To prawda, że kilka haseł wymienionych, jak pieniądz, inflacja, banki, kartel, oraz kilka a może nawet kilkanaście nie wymienionych bardzo sformalizowano, wyprano z treści społecznej.

To prawda także, że niektóre podstawowe hasła, opracowane zresztą przez autorów marksistowskich — zwłaszcza „Socjalizm" i „Komunizm" są w Słowniku treściowo spauperyzowane.

Czyż nie jest jednak rzeczą zastanawiającą, że we wszystkich recenzjach (także w znanych mi opiniach niepublikowanych) operuje się ciągle i niezmiennie tymi samymi hasłami i zarzutami? Nasuwa to po prostu sugestię, że haseł niezadowalająco lub błędnie z marksistowskiego punktu widzenia opracowanych jest w Słowniku stosunkowo niewiele. Stąd chyba mała oryginalność naszych recenzentów. Stąd chyba tendencja do coraz ostrzejszego i dalej idącego formułowania zarzutów w oparciu o te same dowody obciążające.

Nie pisałbym o tym gdyby nie obawa, że tego typu recenzje mogą mimo woli powodować ferowanie wyroków bez wystarczających dowodów. Zresztą tu i ówdzie już można było słyszeć takie oto o Słowniku sądy. „Zbiornica odpadków burżuazyjnych", „Największy skandal jaki się wydarzył w nauce Polski Ludowej", „Magazyn myśli burżuazyjnej". Zajrzyjmy więc do Słownika i spróbujmy odpowiedzieć na pytanie, jaka jest proporcja haseł wyżej wymienionych, słusznie kwestionowanych, do haseł poprawnych, marksistowskich, nie budzących zastrzeżeń.

Wydaje się, że z tych drugich haseł można by ułożyć coś w rodzaju marksistowskiej: „Propedeutyki Ekonomii" w której zabrakłoby chyba tylko tych nieszczęsnych kryzysów. Oto spis treści początkowych rozdziałów owej hipotecznej „Propedeutyki" wraz z nazwiskami ich autorów, znanych w większości marksistowskich wykładowców ekonomii.

Rozdział I. Wprowadzenie do przedmiotu. Ekonomia Polityczna (opracowanie zbiorowe). Stosunki ekonomiczne. Sposób produkcji (A. Runowicza). Kategorie ekonomiczne. Prawa ekonomiczne (Opracowanie radzieckie). Własność (J. Główczyka). Państwo (S. Zawadzkiego).

Rozdział II. Kapitalizm. Towar (A. Lewandowskiego). Wartość (J. Zawadzkiego), Rynek (A. Lewandowskiego), Kapitalizm, Kapitał (E. Lipińskiego), Wartość dodatkowa (J. Zawadzkiego), Siła robocza, Płaca (Z. Moreckiej).

Dalej można by tu włączyć m.in. hasła: Akumulacja (K. Laskiego), Bezrobocie (A. Rajkiewicza), Cena (B. Minca), Renta gruntowa (A. Lewandowskiego), Dochód narodowy (B. Minca), Marksowskie schematy reprodukcji (K. Laskiego), Imperializm i kapitalizm państwowy (J. Grzywickiej), Monopol gospodarczy (D. Sokołowa).

Analogicznie by się rzecz miała, jeśli idzie o ekonomię polityczną socjalizmu. I tu można by ugrupować według rozdziałów hasła opracowane przez marksistowskich ekonomistów. A więc przez W. Brusa, Z. Fedorowicza, B. Glińskiego, J. Główczyka, K. Łaskiego, B. Minca, Z. Morecką, J. Pojestkę, E. Szyra E. Wiszniewskiego i wielu innych. Każdy rozdział opatrzony jest bibliografią uwzględniającą przede wszystkim marksistowskie pozycje.

W tym spisie pominięto mnóstwo haseł drobniejszych, pomocniczych, które obok wymienionych poszerzają marksistowską wiedzę ekonomiczną. Wypada jeszcze zauważyć, że w takim zestawieniu nawet krytykowane hasło „Kapitalizm", w sąsiedztwie z hasłem „Wartość dodatkowa" i innymi, traci większość swoich wad.

Omówione w Słowniku podstawowe cechy systemu społeczno-ekonomicznego gospodarki socjalistycznej nie tylko zgodne są z marksizmem-leninizmem, ale przełożone na język konkretny popularyzują aktualną linię Partii. Dotyczy to m.in. takich haseł jak „Samorząd robotniczy", zespołu haseł o planach i planowaniu, „Bodźce ekonomiczne" i wielu innych.

Ogólna odpowiedź dotycząca proporcji haseł kwestionowanych do marksistowskich może być, wydaje się, tylko jedna: marksistowski charakter posiada przytłaczająca większość haseł zasadniczych, podstawowych i ona to mimo wielu usterek, niekiedy poważnych — nadaje Słownikowi ogólny ton.

Niektórzy jednak, zgadzając się z twierdzeniem, że przytłaczająca większość haseł zawiera marksistowską treść, jednocześnie uważają, iż ta mała część haseł niemarksistowskich posiada demoniczną siłę przysłowiowej łyżki dziegciu, która zdolna jest popsuć smak całej beczki miodu. Przyznaję, że wobec tego argumentu jestem bezsilny. Wykracza on bowiem poza sferę argumentacji naukowej, racjonalnej. Mogę tylko nieśmiało zauważyć, że żadnego chyba z kwestionowanych haseł nie można sprowadzić do apologii kapitalizmu, ani do otwartej apologii podstawowych założeń ekonomii burżuazyjnej, wiele w nich natomiast akceptacji dla socjalizmu. Wadą ich jest natomiast destylacja haseł z treści społeczno-ekonomicznej. Ale czyż taka destylacja części haseł miałaby być aż tak zgubna dla całości?

Na marginesie warto zasygnalizować że niektóre hasła opracowane przez autorów uważających siebie za niemarksistowskich ekonomistów, zawierają niemalże marksistowski wykład teorii ekonomicznej (vide hasło „Wzrost gospodarczy"). Czyż ten fakt nie należy powitać z sympatią i życzliwością?

W związku z tym mam wątpliwości co do pożytku tej części krytyki pod adresem autorów kwestionowanych haseł, która nosiła raczej charakter personalny. Po prostu wątpię, czy służyła sprawie przyciągania do naszego budownictwa wszystkich ludzi dobrej woli. Czy nie powinniśmy się starać, żeby uniknąć zbędnych zadrażnień, rozgoryczeń, konfliktów?

Nie uważam, że Mały Słownik Ekonomiczny jest wydawnictwem idealnym. Wiele mu niewątpliwie brakuje. Rzecz jednak w tym, że dotychczasowa krytyka marksistowskiego w zasadzie Słownika budzi niepokój. Trzeba przecież mieć na uwadze, że jest to pionierskie wydawnictwo, które kosztowało wiele trudu. Powinna zatem spotkać je poważna i obiektywna ocena, rzeczowa i konstruktywna dyskusja nad jego treścią.

Najwyższy więc czas przejść do pozytywnej i konkretnej krytyki Słownika. Jedną z jej form byłoby chyba szybkie przygotowanie i opublikowanie w prasie gospodarczej haseł, które z marksistowskiego punktu widzenia wyjaśniałyby zjawiska błędnie przedstawione w Słowniku. Czytelnik powitałby to z zadowoleniem. Ponadto rozpocznijmy rzeczową dyskusję także nad hasłami marksistowskimi. Z pewnością wiele z nich można by ulepszyć.

TADEUSZ KOWALIK

Z prac TNOiK

Program działania

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa opracowało program działania na rok bieżący. W programie tym zostały wytyczone cztery główne kierunki pracy Towarzystwa: pogłębianie i rozszerzanie nauki organizacji, działalność dydaktyczna, popularyzatorska oraz usługowa.

Działalność naukowa TNOiK będzie rozwijać się w oparciu o współpracę z Pracownią Ogólnych Problemów Organizacji Pracy w Polskiej Akademii Nauk, jako ośrodkiem filozoficznej myśli organizacyjnej i ogólnej teorii sprawnego działania. Będzie ona miała na celu głównie przeniesienie wyników dociekań naukowych do konkretnych zastosowań w pracy zespołowej. W związku z tym planuje się w 1959 r. szereg referatów, omawiających historię nauki organizacji, współczesny rozwój wiedzy w tej dziedzinie i praktyczne jej zastosowanie, wpływ na produktywność oraz problemy występujące w organizacji pracy w związku z automatyzacją. Przygotowuje się też konferencje i seminaria poświęcone metodom zarządzania oraz problemom organizacyjnym przedsiębiorstw przemysłowych i rolnych. Towarzystwo zamierza wziąć udział w Komitecie Organizacyjnym i w pracach komisji branżowych, przygotowujących krajową konferencję na temat zwiększenia wydajności pracy w polskiej gospodarce.

W ramach współpracy z wydawnictwami przygotowano wydanie „Biblioteki Nauki o Pracy". W 1959 r. ukażą się następujące pozycje: „Antologia wiedzy o pracy", „Problemy ludzkie w epoce maszyny", „Psychologia przemysłowa" oraz opracowanie dwóch książek amerykańskich autorów, które znalazły duże uznanie na zagranicznym rynku wydawniczym. Są to: P. E. Drucker — „Practice of management" oraz G. R. Terry — „Principles of management".

Towarzystwo zamierza wydawać miesięcznik poświęcony teoretycznym problemom organizacji pracy oraz metodom i formom praktycznego ich zastosowania.

W celu rozwinięcia współpracy z zagranicznymi organizacjami i ośrodkami naukowymi przewiduje się m. in. wyjazd delegatów Towarzystwa, w charakterze obserwatorów, na doroczną sesję CIOS oraz wymianę delegacji z Głównym Instytutem Pracy w Moskwie.

W zakresie działalności dydaktycznej Towarzystwo zamierza przedstawić Ministrowi Szkolnictwa Wyższego wnioski dotyczące programu nauki organizacji pracy na wyższych uczelniach politechnicznych, uniwersyteckich, ekonomicznych, rolniczych i pedagogicznych oraz kontynuować współpracę z Ministerstwem Oświaty w celu opracowania programów nauki o organizacji pracy w szkołach ogólnokształcących, zawodowych, rzemieślniczych i podstawowych. Przewiduje się też, że TNOiK prowadzić będzie wspólnie z Towarzystwem Wolnej Wszechnicy Polskiej wyższe studium organizacji i kierownictwa i uruchomi przy nim jeden lub dwa zakłady naukowe.

Opracowuje się również metody i przygotowuje programy doszkalania pracowników w dziedzinie organizacji pracy, bezpośrednio w zakładach pracy. Przygotowuje się też uruchomienie kursu organizacji pracy i kierownictwa dla personelu kierowniczego.

W ubiegłym roku oddziały terenowe Towarzystwa zorganizowały ogółem 122 zebrania, na których omawiano problemy organizacji pracy. W roku bieżącym Towarzystwo projektuje około 200 odczytów i referatów dostępnych również dla osób nie będących członkami Towarzystwa. Przygotowuje się serie dyskusji o organizacji pracy, jej znaczeniu i zastosowaniu w radio i telewizji.

Dla spopularyzowania organizacji pracy przewiduje się również opracowanie swoistego rodzaju „vademecum", zawierającego podstawowe wiadomości, niezbędne dla prawidłowego przebiegu pracy kierowniczej. Opracowany będzie również podstawowy zestaw wydawnictw krajowych i zagranicznych, omawiających problemy organizacji pracy i kierownictwa.

W ramach działalności usługowej Towarzystwo zamierza zorganizować poradnictwo indywidualne i zespołowe w zakresie organizacji pracy w różnych dziedzinach gospodarki. W tym celu ubiega się o nadanie mu uprawnień dla przeprowadzenia weryfikacji osób, które zamierzają prowadzić działalność doradczą. Towarzystwo chce również prowadzić w przedsiębiorstwach, które są członkami popierającymi, TNOiK, kursy zakładowe, połączone z praktycznym zastosowaniem rozwiązań organizacyjnych.

Nauczanie i popularyzacja racjonalnej organizacji pracy wymagają w wielu przypadkach, aby do ich wdrażania dostępne były nowoczesne środki techniczne. W związku z tym w ramach Towarzystwa zorganizowano Zakład Urządzeń Organizacyjnych. Nie zaspokaja on w pełni potrzeb i dlatego Towarzystwo projektuje uruchomienie w roku bieżącym własnego warsztatu doświadczalno-produkcyjnego oraz wystąpienie do właściwych władz o przekazanie Towarzystwu niewielkiego zakładu drukarskiego, który mógłby umożliwić wydawanie specjalnych druków o zastosowaniu organizacyjnym.

Warto jeszcze dodać, że Towarzystwo zamierza ogłosić dwa lub trzy konkursy na prace z dziedziny organizacji w przemyśle, handlu lub rolnictwie. Towarzystwo stara się także o wyjednanie stypendiów zagranicznych oraz udzielanie stypendiów na studia krajowe.

BW

PRACA DLA EKONOMISTÓW

Narodowy Bank Polski Oddział w Bolesławcu poszukuje do pracy na stanowiska inspektorów kredytowych 3 absolwentów WSE lub SGPiS, najchętniej mężczyzn. Warunki płacy: absolwenci bez żadnej praktyki zawodowej — wynagrodzenie początkowe od 1.300–1.500 zł, natomiast absolwenci z praktyką zawodową, charakterem swym zbliżoną do pracy w banku — wynagrodzenie do omówienia. Dla samotnych mieszkanie zapewnione, istnieje również możliwość uzyskania mieszkania rodzinnego.

Zgłoszenia prosimy kierować na adres: Narodowy Bank Polski Oddział w Bolesławcu, Pl. Armii Czerwonej 12.

☆

Ekonomista — do pracy w instytucie przemysłowym w Warszawie — poszukiwany. Wymagana znajomość zagadnień organizacji pracy i płacy w przemyśle spożywczym oraz znajomość języków obcych.

Warunki pracy do omówienia. Zgłoszenia na adres Z. G. pod „Instytut".

Czy nie szkoda DEWIZ?

WŁADYSŁAW DZIAK

Niektóre sprawy gospodarcze, z natury swej raczej marginesowe, narastają czasem do takich rozmiarów, że stają się w pewnym momencie poważnym zagadnieniem ekonomicznym.

Dopóki ilość jelit naturalnych, uzyskiwanych w wyniku uboju zwierząt rzeźnych oraz krajowa produkcja osłonek papierowych wystarczały do wykonania zaplanowanej i niezbędnej do zaspokojenia potrzeb rynku ilości wędlin, sprawa jelit nie przedstawiała żadnych trudności. Odkąd jednak zapotrzebowanie przemysłu mięsnego na osłonki zaczęło wzrastać znacznie szybciej niż ich produkcja, powstał deficyt jelit, który pokrywa się kosztownym importem — sprawa weszła w orbitę zainteresowania różnych czynników gospodarczych, stała się poważnym problemem.

W określeniu tym nie ma żadnej przesady, gdyż wartość importowanych przez nas ostatnio osłonek przedstawia w dewizach równowartość kilku tysięcy ton eksportowanych konserw — Polska zaś stała się obecnie jednym z najpoważniejszych importerów osłonek na świecie.

Import osłonek w 1958 r. wynosi w stosunku do 1956 r. około 300 proc. Jeśliby więc dotychczasowy wzrost miał się utrzymać, a na to wskazuje zapotrzebowanie wędliny zgłaszane przez handel, import osłonek może bardzo poważnie wzrosnąć w następnych latach.

Taki stan rzeczy, aktualny jak i rysujący się w perspektywie, zmusza do analizy i poszukiwania sposobów zaradczych.

GDZIE TKWIĄ PRZYCZYNY?

Wydaje się, że przyczyn nieproporcjonalnego narastania zapotrzebowania na osłonki do produkcji wędlin — pomijając wyroby wędliniarskie z uwagi na odmienne kształtowanie się wzrostu ich produkcji, jak również i dlatego, że do produkcji tych wyrobów używamy w zasadzie innego typu osłonek — szukać należy w strukturze zaopatrywania rynku w mięso i przetwory mięsne, przede wszystkim zaś w tendencjach tej struktury, preferującej od kilku lat udział wędlin w ogólnej puli zaopatrzeniowej rynku. Na potwierdzenie słuszności tego poglądu przytacza się poniżej dane liczbowe.

WSKAŹNIKI WZROSTU UBOJÓW I PRODUKCJI WĘDLIN

	1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.
Uboje, waga bita ciepła	100%	121,7%	141,4%	162,5%
Produkcja wędlin	100%	126,2%	156,4%	185,7%

WSKAŹNIKI WZROSTU ZAOPATRZENIA RYNKU W MIĘSO I WĘDLINY

	1955 r.	1956 r. / 1955 r.	1957 r. / 1956 r.	1958 r. / 1957 r.
Masa mięsno-tłuszczowa ogółem:	100%	124,2%	118,3%	115,5%
w tym:				
wędliny i wyroby wędlin.	100%	120,9%	116,7%	115,6%
same wędliny	100%	126,9%	122,0%	118,2%

Jak widać z powyższych zestawień wzrost produkcji wędlin oraz ich udziału w puli zaopatrzeniowej rynku jest znacznie szybszy niż wzrost ubojów, oraz wzrost masy mięsno-tłuszczowej przeznaczonej na zaopatrzenie rynku. Potrzebne jest jeszcze pewne bliższe wyjaśnienie.

Z jednej sztuki trzody chlewnej o wadze 126—128 kg — przeciętna za ostatnie lata — otrzymujemy około 100 kg masy mięso-tłuszczowej w wadze wychłodzonej i koło 19 mb. jelit cienkich. Przy pomocy uzyskanych po uboju jelit można wyprodukować od 10—12 kg kiełbasy, przy czym nie wzięto tu pod uwagę kiełbas wyższych gatunków bardziej osłonko - chłonnych. Znaczy to, że do jelita cienkiego uzyskanego z jednego zwierzęcia zmieści się zaledwie 10—12 proc. tuszy danego zwierzęcia, przerobionej na farsz kiełbasiany. (Jeśli uwzględnimy uzysk jelit z uboju bekonów, bydła, cieląt i baranów wskaźnik ten wzrasta do około 16 proc). W 1955 r. wędliny stanowiły 29,5 proc. całej masy mięsno-tłuszczowej przeznaczonej na rynek. Już wtedy powstał poważny niedobór jelit, który w następnych latach wzrastał, gdyż wskaźnik produkcji i zaopatrzenia rynku w wędliny wzrastał szybciej niż wskaźnik ubojów.

ŹRÓDŁA NIEKORZYSTNEJ STRUKTURY

Popatrzmy na tę sprawę przede wszystkim od strony konsumenta, gdyż obserwowane zjawisko może być wyrazem jego rzeczywistych żądań.

Bezpośrednia obserwacja sklepów mięsnych i tych sklepów spożywczych, które posiadają działy sprzedaży wędlin (spostrzeżenia dotyczą niektórych większych ośrodków konsumpcyjnych) wykazuje, że dzięki ich dobremu na ogół w ostatnich czasach zaopatrzeniu w kiełbasy, towar ten już od dłuższego czasu można otrzymać we wszystkich tych sklepach codziennie, o każdej porze dnia i bez kolejek. Jeśli chodzi o zakupy mięsa tworzyły się prawie zawsze kolejki i mimo poprawy zaopatrzenia tworzą się nadal bardzo często, przy czym mięso w sklepach mięsnych można w zasadzie otrzymać tylko w ciągu kilku godzin. Potwierdzają to wypowiedzi licznych i zainteresowanych konsumentów, głównie zaś kobiet.

Świadczyłoby to o tym, że konsument poszukuje przede wszystkim mięsa i że potrzeby rynku w tym zakresie zaspokajane są przez handel znacznie gorzej niż w przypadku wędlin. Ale jeśli konsument zaopatruje się ostatecznie w wędliny, to prawdopodobnie w dużym stopniu dlatego, że nie może otrzymać mięsa w ogóle, lub poszukiwanego przez siebie asortymentu. W ten sposób stwarza się dodatkowy, sztuczny popyt na wędliny, który z kolei traktowany jest jako zjawisko naturalne i brany pod uwagę przy opracowywaniu planów zaopatrzenia rynku i planów produkcyjnych na następne lata.

Drugą przyczyną sprawiającą, że konsument decyduje się niejednokrotnie na kupno wędlin, może być struktura cen mięsa i przetworów mięsnych. Wiadomo bowiem, że ceny w przemyśle mięsnym ustawione są niezupełnie prawidłowo, przy czym ceny niektórych wędlin tańszych są za niskie (i deficytowe) w stosunku do cen mięsa. Konsument liczy i dochodzi do przekonania, że bardziej się opłaca kupno kiełbasy w cenie 22 — do 30 — zł za 1 kg (na te wędliny jest największy popyt) niż kupno mięsa z kością w cenie od 20.— do 33 — zł za 1 kg. Jeśli przy tym weźmie się pod uwagę fakt, że rynek zaopatrywany jest przede wszystkim w przetłuszczone mięso wieprzowe, przy równoczesnym poważnym niedoborze wołowiny, cielęciny i baraniny, to przypuszczenie możliwości oddziaływania struktury cen na kształtowanie się zapotrzebowania na wędliny zdaje się być zupełnie uzasadnione. I w tym przypadku występuje sztuczne zawyżanie popytu na wędliny, z tymi samymi konsekwencjami co w przypadku pierwszym.

Również brak dostatecznej ilości, oraz odpowiednich asortymentów wyrobów garmażeryjnych, produktów gotowych do bezpośredniego spożycia, poszukiwanych głównie przez konsumentów nie prowadzących gospodarstwa domowego, może w znacznym stopniu wpływać na zwiększanie się popytu na wędliny.

Tendencja jest dość wyraźna. Na kupno wędlin konsument decyduje się w wielu przypadkach z konieczności, lub też z wyrachowania. Dlaczego więc produkcja i handel nie dostosowują się do żądań konsumenta?

Pracownicy przemysłu mięsnego premiowani są od wykonania planów wartościowych, w szczególności zaś od wykonania i przekroczenia wartości produkcji globalnej według cen porównywalnych. Zgodnie z obowiązującą metodologią do produkcji globalnej wlicza się nie tylko wartość gotowego produktu, ale również i wartość typowych półfabrykatów przeznaczonych do dalszej produkcji. Wartość mięsa skierowanego na rynek w stanie nieprzerobionym wlicza się do produkcji globalnej tylko raz. Natomiast mięso zawarte np. w kiełbasie liczy się dwa razy: raz jako wartość mięsa — półfabrykat typowy, drugi raz zaś jako wyrób gotowy. Możliwe więc jest, że pracownicy przemysłu, pragnąc otrzymać jak najwyższe premie, forsują przetwórstwo, wybierając najłatwiejszy do wyprodukowania asortyment — wędliny. Ponadto często forsuje się produkcję kiełbas droższych, jako bardziej rentownych, a które wymagają większej ilości i droższych osłonek.

Inną przyczyną nieproporcjonalnego wzrostu produkcji wędlin może być również fakt, że w ostatnich latach zaczęła się poważnie rozwijać sieć drobnych, terenowych zakładów masarskich prywatnych i uspołecznionych, dla których m. in. ze względu na rentowność produkcja wędlin jest bardziej dogodna.

Przyjrzymy się w końcu temu zagadnieniu od strony handlu detalicznego, to znaczy od strony personelu zatrudnionego w tym handlu.

Personel sklepowy, zgłaszając zapotrzebowanie na wędliny zawyża je bądź nieświadomie (nie wnika w analizę rynku, nie dostrzega jego istotnych potrzeb), bądź czyni to świadomie, kierując się pewnymi korzyściami i wygodą.

Wynagrodzenie personelu handlowego oparte jest w zasadzie na prowizji, liczonej od wysokości obrotów. Łatwiej wykonać i przekroczyć obroty planowe sprzedając wędliny, których ceny kształtują się od 22 — do 60 — zł za 1 kg, niż podroby w cenie od 2 — do 24 — zł, wyroby wędliniarskie w cenie od 6 — do 25 — zł i mięso w cenie od 8 — do 33 — zł.

Pewien wpływ może tu mieć fakt, że kiełbasy nie ulegają tak łatwo zepsuciu jak mięso, wyroby wędliniarskie i niektóre podroby, co przy braku w wielu sklepach mięsnych i spożywczych odpowiednich urządzeń chłodniczych, i równoczesnej odpowiedzialności personelu sklepowego za świeżość i jakość towaru, nie jest bez znaczenia.

WNIOSKI

Przedstawiona wyżej próba analizy źródeł i przyczyn „osłonkowego problemu" nie wyczerpuje na pewno całości sprawy. Ale chodzi tu przede wszystkim o zainteresowanie tą sprawą fachowców z przemysłu mięsnego i handlu wewnętrznego, o wywołanie dyskusji i przygotowanie skutecznych środków zaradczych.

Zupełne zlikwidowanie importu mogłoby nastąpić przez wybudowanie fabryk jelit sztucznych o zdolnościach produkcyjnych w pełni pokrywających obecne i przyszłe zapotrzebowanie.

Produkujemy dziś niewielką ilość (około 50 mln mb.) osłonek papierowych, głównie natronowych. Jest to jak wiadomo typ osłonek najniższego gatunku, wpływający niekorzystnie na jakość i estetykę gotowego produktu, nadaje się do produkcji tylko niektórych tańszych gatunków kiełbas i wyrobów wędliniarskich. Zwiększanie więc tej produkcji jest nie tylko nie wskazane, ale nawet należałoby dążyć do sukcesywnego zmniejszania tej produkcji. Ilość osłonek wiskozowych, które produkujemy od 1958 r., jest nieznaczna, w końcu 1965 r. produkcja ma wzrosnąć do 100 mln mb. Ich jakość jest lepsza od słonek papierowych, ale nadają się w zasadzie również do produkcji tylko niektórych gatunków wędlin. W planie 5-letnim przewiduje się budowę fabryki osłonek białkowych, doskonałej jakości, ale zdolność produkcyjna tej fabryki wynosić będzie tylko około 50 mln mb., a więc będzie mogła pokryć wzrastający deficyt tylko w nieznacznym stopniu.

Przy utrzymaniu się więc obecnego tempa wzrostu spożycia wędlin, budowa wspomnianych fabryk może w ciągu najbliższych 10 lat pokryć zaledwie ok. 30 do 40 proc. deficytu jelit. Ponadto budowa tych fabryk wymaga kilkudziesięciu milionów złotych, w tym kilku milionów rubli dewizowych na zakup maszyn oraz stałego importu surowców niezbędnych do tej produkcji. W świetle powyższego wydaje się, że słuszne i celowe jest przedyskutowanie środków zaradczych.

Oto niektóre propozycje.

Dokonać częściowej przynajmniej rewizji cen w przemyśle mięsnym tak, aby zmieniając wewnętrzne stosunki cen między wyrobami mięsnymi, nie zwiększyć ani nie zmniejszyć wartości ogólnej masy mięsnej i przetworów mięsnych przeznaczonych na rynek wewnętrzny. Racjonalne proporcje między tymi cenami wpłyną na pewno na kształtowanie się pobytu, a następnie na strukturę asortymentową produkcji.

Poprawiać sukcesywnie jakość mięsa wieprzowego dostarczanego na rynek, które obecnie jest bardzo często przetłuszczone i dlatego niechętnie kupowane, przez stopniowe wzmacnianie bodźców ekonomicznych dla hodowli trzody typu mięsnego, zamiast preferowanej dotychczas hodowli trzody typu mięsno-słoninowego, a nawet słoninowego. Poprawa jakości mięsa wieprzowego miałaby niewątpliwie odciążający wpływ na kształtowanie się popytu na wędliny, ponadto zaś poprawiłaby się jakość surowca, przeznaczonego do produkcji eksportowej.

Należy rozważyć, czy zamiast importować osłonki, nie byłoby korzystniejsze sprowadzać odpowiednią ilość mięsa wołowego (za osłonki zaimportowane w 1958 r. można by zakupić około 8 tys. ton mięsa wołowego), oraz pewną ilość oryginalnych przypraw do wędlin. Zróżnicowanie asortymentów mięsa i poprawa jego jakości miałaby poważny wpływ na kształtowanie się popytu, a poprawę jakości wędlin, głównie wyższych gatunków, przez stosowanie oryginalnych przypraw, konsument powitałby z dużym zadowoleniem.

Zwiększyć ilość wyrobów garmażerskich, gotowych do bezpośredniego spożycia i półfabrykatów, wzbogacić asortyment tych wyrobów i poprawić ich jakość. Nie należy tu jednak ograniczać się do wyrobów luksusowych i najbardziej rentownych. Produkcja powinna objąć przede wszystkim artykuły popularne i tańsze, dostępne dla przeciętnego konsumenta.

Podobny wniosek można by postawić w zakresie wyrobów wędliniarskich, głównie zaś produkowanych w postaci bezosłonkowej. W związku z tym trzeba zwiększyć produkcję wędzonek. Udział tego asortymentu w stosunku do ogólnej ilości produkowanych wędlin od kilku lat z niewiadomych powodów stale maleje: w 1955 r. wynosił 16,8 proc., w 1958 r. — 13,7 proc.

Zwiększenie produkcji wędzonek o 30 do 35 proc., przy równoczesnym zmniejszeniu produkcji kiełbas, głównie wyższych gatunków jest pod względem surowcowym zupełnie realne i może dać w efekcie oszczędność ok 15 mln mb. osłonek. W grupie wędzonek należy zwrócić szczególną uwagę na szynki, asortyment bardzo poszukiwany na rynku. Wydaje się jednak, że byłoby rzeczą słuszną przy zwiększaniu ich produkcji zacząć wyrabiać je w dwóch gatunkach: tłustych i chudych. Oczywiście ceny gatunków musiałyby być różne.

W końcu należałoby rozważyć możliwość dokonania reformy w systemie wynagradzania pracowników przemysłu mięsnego i handlu detalicznego, które nie zmniejszając zarobków tego personelu, oddziaływałyby na prawidłowe rozwiązywanie problemu.

Podjęcie wymienionych, a także innych kroków pozwoliłoby, po wybudowaniu wspomnianych fabryk, nie tylko na zupełne wyeliminowanie importu osłonek, ale również na rozpoczęcie ich eksportu.

Mięso i przetwory

W 1958 roku miał miejsce bardzo istotny wzrost dostaw mięsa i przetworów na potrzeby rynku krajowego. Ogółem dostawy mięsa i przetworów mięsnych (łącznie z tłuszczem wieprzowym) wzrosły z 714 tys. ton w 1957 do ok. 853 tys. ton w 1958 r., tj. o 19,4%. W tym dostawy masy mięsnej (mięso, wędliny, konserwy bez tłuszczu, kaszanki i koniny) wzrosły z 572 tys. ton w 1957 r. do 680 tys. ton w 1958 r., tj. o 18,9%. Dane te nie obejmują obrotów targowiskowych.

Stosunkowo najmniej wzrosły w 1958 r. dostawy wędlin, bo o 15% i wyrobów wędliniarskich — o 3,8% oraz konserw — o 7,5% w porównaniu z 1957 rokiem. Było to jednak związane nie tyle ze strukturą popytu, co z ograniczoną zdolnością przetwórczą masarni.

Odnotować też należy dalszy, chociaż nieznaczny, spadek dostaw na rynek mięsa końskiego i wędlin końskich.

Poprawa sytuacji na rynku mięsnym znalazła bezpośrednie odbicie w kształtowaniu obrotów tym artykułem na targowiskach. Obroty te, jeżeli przyjąć rok 1956 za 100 — w roku 1957 wynosiły 92, a w 1958 roku spadły do 65. Najbardziej spadły w 1958 roku obroty targowiskowe mięsem wieprzowym i słoniną. Przyjmując rok 1956 za 100 w 1958 wynosiły już tylko 55. Wzrosły natomiast poważnie obroty targowiskowe cielęciną. Przyjmując 1956 rok za 100 w 1958 roku wynosiły one 218. I to pomimo podwyżki cen cielęciny w skupie państwowym.

Wyciąga się stąd wniosek, że konieczne są dalsze zmiany relacji cen skupu oraz cen detalicznych niektórych gatunków mięsa.

Podając dane cyfrowe, dotyczące dostaw mięsa na zaopatrzenie ludności, należy zwrócić uwagę, że nie obejmują one spożycia drobiu i dziczyzny, co bardzo zniekształca wszelkie dane statystyczne dotyczące tych zagadnień i utrudnia porównania międzynarodowe.

(sb)

Monopole obawiają się konkurencji nafty radzieckiej

Rozwój przemysłu naftowego w ZSRR po ostatniej wojnie przewyższył najbardziej optymistyczne przewidywania kierowników radzieckiej gospodarki. W 1946 roku postawiono jako cel osiągnięcie w 1960 roku wydobycia 60 mln ton ropy naftowej. Tymczasem tę ilość już w 1955 roku przekroczono o 10 mln ton, a w 1958 roku wydobyto 113,5 mln ton ropy, czyli prawie dwa razy więcej.

Jednocześnie ze wzrostem wydobycia wzrastał eksport nafty z ZSRR. Według wywiadu udzielonego korespondentom „Financial Times" przez Gorowa, kierownika Sojuznieft Eksportu, wywóz ropy i produktów naftowych równający się niemal zeru w 1950 roku, podniósł się do 16 mln ton w 1958 roku. Udział produkcji radzieckiej w światowej produkcji ropy naftowej wzrósł w ciągu 8 lat (1951—1958 r.) z 7 do 12 procent.

Nieprzerwany wzrost produkcji ropy naftowej w ZSRR i możliwości eksportowych budzi poważne zaniepokojenie w kołach monopoli naftowych.

(HP)

Kolej jugosłowiańska otrzymała pożyczkę z USA

Jak podaje prasa zachodnio europejska, koleje jugosłowiańskie otrzymały na modernizację swego sprzętu długoterminową pożyczkę amerykańską w wysokości 5 mln dol. Będzie ona spłacana w walucie jugosłowiańskiej przy oprocentowaniu 3,5 proc. Z jej funduszów kolej zakupi m. in. 16 lokomotyw dieslowskich oraz nowoczesny tabor i urządzenia kolejowe.

Jest to już druga pożyczka, gdyż w styczniu br. Jugosławia uzyskała kredyt inwestycyjny w wysokości 22,5 mln dol. na zakup urządzeń do budowy fabryki nawozów sztucznych. Począwszy od 1950 r. rząd jugosłowiański zaciągnął w USA pożyczki (łącznie z ostatnimi) w wysokości 917,5 mln dol. (d)

Sanockie nowalijki

MIECZYSŁAW A. PISAREK

Koleje losu Sanockiej Fabryki Autobusów są zapewne w jakimś stopniu typowe dla naszego powojennego przemysłu. Sporo przecież starych przedwojennych fabryczek przeżyło w Polsce Ludowej okres drugiej młodości i rozkwitu.

Stara poczciwa „SANOWAG" jeszcze przez kilka lat po wojnie produkowała wagony i tramwaje. Produkcja była rytmiczna, a życie załogi płynęło spokojnie, bez wstrząsów. Kłopoty zaczęły się dopiero wówczas, gdy zaczęto z tymi nieszczęsnymi autobusami. Robotnicy nie ukrywali swej niechęci do przestawiania się fabryki na inną produkcję. Wymagało to przecież i zdobycia nowych kwalifikacji i modernizacji urządzeń technicznych oraz opanowania nowej technologii produkcji. Słowem, pojawiły się tysiączne trudności, które trzeba było pokonać.

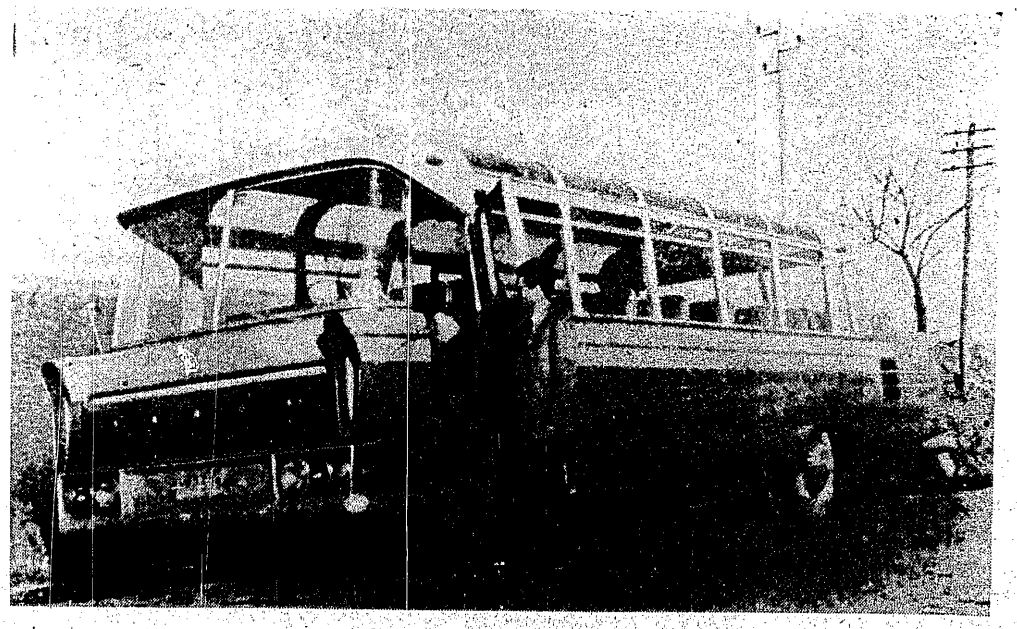
*

Przed 6 laty na naszych drogach pojawiły się pierwsze polskie autobusy na podwoziu starachowickich ciężarówek. Wkrótce też przyjęła się ich swoista nazwa — „stonki". Nie znalazły one uznania, gdyż były prymitywne w konstrukcji i miały brzydkie karoserie; pomieścić mogły ledwie 35 pasażerów. Zaletą ich była jedynie niezwykła wytrzymałość. Wkrótce „SANOWAG" przekształciła się w SFA — Sanocką Fabrykę Autobusów — i hale fabryczne zaczęły opuszczać nowe autobusy marki „SAN". Był to jednak połowiczny i krótkotrwały sukces inżynierów i robotników fabryki. SAN-y wprawdzie były pojemniejsze i odznaczały się przyjemną dla oka linią nadwozia, ale miały zasadniczy mankament — zbyt lekką i wątłą konstrukcję wręgową. Szybko też zaczęły — jak to się mówi — „siadać" na naszych usianych wertepami drogach. Kierowcy klęli na czym świat stoi zarówno fabrykę jak i autorów konstrukcji. Na dziedziniec fabryczny powracały nowe autobusy do generalnego remontu, a właściwie trzeba je było gruntownie przerabiać.

Okres ten w dziejach fabryki należy — na szczęście — do bezpowrotnej przeszłości. Co było a nie jest nie pisze się w rejestr. Wbrew jednak mądremu przysłowiu, dawnym błędom dziś jeszcze usiłuje się — nie wiadomo dlaczego — nadać pozory aktualności. Pożytku to nikomu nie przynosi. Tego samego zdania jest również główny inżynier SFA, który zapytany o to, kiedy wreszcie SFA wyjdzie zupełnie z opresji — odpowiedział:

— „Te niezasłużenie niepochlebne opinie o naszym zakładzie nie mają nic wspólnego z jego obecną produkcją. Na pewno także nie wywołują dobrego samopoczucia wśród załogi, która w dodatku nie ponosi przecież odpowiedzialności za błędy konstrukcyjne. Projekt i dokumentację dostarczyło CBKS w Warszawie. Sami podjęliśmy się dokonania niezbędnych ulepszeń w produkowanych wozach; na 600 autobusów wypuszczonych na rynek w ub. r., z których większość przekroczyła już „górę" — 80 tys. km normalnej eksploatacji, nie mieliśmy reklamacji".

(Dok. na str. 6)



Autobus turystyczny „Sanok" — najmłodsze „dziecko" Sanockiej Fabryki. Podjęcie seryjnej produkcji nastąpi przypuszczalnie w 1962 r.

KWALIFIKACJE społeczne

ADAM SARAPATA

W wielu przedsiębiorstwach odbywają się „przymiarki" pracownika do stanowiska. W toku dyskusji i prowadzenia akcji weryfikacji pracowników bierze się coraz powszechniej pod uwagę tzw. cechy osobiste. Przykładowo w liście opracowanej przez Zakłady H. Cegielski, zawierającej siedemnaście cech podlegających ocenie, obok „wykształcenia", „wydajności pracy", „ilości lat pracy w HCP", „umiejętności zawodowych" są wymienione takie cechy jak np. „dokładność i systematyczność", „zdyscyplinowanie i sumienność w wykonywaniu poleceń", „taktowne zachowanie wobec otoczenia i interesantów", „zdolność kierowania", „koleżeńskość i współpraca". Do toczącej się dyskusji i akcji oceny kwalifikacji pracowników chciałbym dorzucić kilka szkicowych uwag natury socjologicznej.

*

W zachowaniu się pracownika w zakładzie pracy można wyróżnić — z socjologicznego punktu widzenia — trzy rodzaje zachowania: techniczne, socjo-techniczne oraz społeczne. (Tego ostatniego nie należy rozumieć jako przeciwieństwa do zachowania aspołecznego).

Zachowanie techniczne polega na wykonywaniu operacji wyłącznie technicznych. Przykładem będzie tu noszenie, cięcie, kopanie. Ten rodzaj zachowania się pracownika w zakładzie interesuje socjologa w stopniu niewielkim; socjolog interesuje się technicznym zachowaniem się pracownika wówczas, gdy pragnie wyjaśnić, jaka na przykład ranga społeczna towarzyszy wykonywaniu określonych operacji technicznych.

Zachowanie się socjo-techniczne występuje wówczas, gdy wykonywanie pewnych operacji technicznych dokonuje się nie „w pojedynkę", lecz przy współudziale innych pracowników, np. popychanie wózka przez dwóch pracowników, noszenie belek.

Zachowanie się społeczne to, na przykład, pomoc okazywana przez pracowników, wspólny posiłek, rozmowy, kłótnie, plotki, kliki.

Poszczególne stanowiska w zakładzie, a także poszczególne zawody, różnią się pomiędzy sobą pod względem ilości i rodzaju stosunków społecznych związanych z wykonywaną pracą. Nocny dozorca ma na przykład w porównaniu z majstrem niewiele społecznych kontaktów. Dozorca nocny nie ponosi odpowiedzialności za nikogo, ma nielicznych przełożonych, ma nieliczne kontakty z pracownikami zakładu.

Analiza miejsc (stanowisk) pracy ukazuje, że wymagają one społecznego zachowania się, różnego pod względem treści i intensywności. Banalne to stwierdzenie — o którym często się zapomina — oznacza, że nie każdy nadaje się na każde stanowisko również i ze względu na wymagania społecznego zachowania się, związanego z określonym miejscem. Nie każdy na przykład potrafi właściwie postępować z ludźmi, nie każdy chce i umie kierować ludźmi, nie każdy chce i potrafi kontrolować innych. Zagadnienie to ma istotne znaczenie dla praktyki: jest ważne przy selekcji pracowników, przy ich awansowaniu, rozmieszczaniu; jest ważne dla utrzymania dobrej atmosfery pracy i współpracy oraz dla wyników działalności zakładu.

W podręczniku socjologii pracy napisanym przez Millera i Forma pt. „Industrial Sociology" (Delbert C. Miller and William H. Form: Industrial Socjology, An Introduction to the Sociology of Work Relations, New York 1951) można znaleźć interesujący rysunek przedstawiający rodzaje i stopnie intensywności społecznego zachowania się, wymagane od różnych zawodów i stanowisk. W tym samym podręczniku (str. 429—431) znajduje się również lista czynników uznanych za najważniejsze przy społecznej charakterystyce miejsc w pracy oraz lista podstawowych kwalifikacji społecznych, branych pod uwagę w skalach socjometrycznych, stosowanych w praktyce przy selekcji pracowników, ich rozmieszczaniu itd. A oto niektóre z nich:

SPOŁECZNE CZYNNIKI W PRACY

A — zakres społecznego kontaktu
B — znaczenie pozycji i kontaktów społecznych
C — wymagania kontaktów społecznych pracy
D — przewodnictwo
E — rozmiar kierowanej grupy
F — społeczne uczestnictwo w grupach
G — społeczna odpowiedzialność

PODSTAWOWE KWALIFIKACJE SPOŁECZNE

A — zdolność do zawierania zawodowych i społecznych kontaktów
B — zdolność do kierowania jednostkami i grupami
C — zdolność do współpracy z członkami grupy pracy
D — zdolność do przyjęcia odpowiedzialności osobistej za innych

Przedstawione powyżej w skrócie wymagania, związane z zajmowaniem określonych miejsc w strukturze zakładu, wskazują na potrzebę posiadania przez zakład charakterystyki miejsc (stanowisk) istniejących w zakładzie oraz wskazują na potrzebę posługiwania się przez zakład odpowiednimi kryteriami oceny przy przyjmowaniu pracowników do pracy, awansowaniu ich, przenoszeniu itp. Z powyższego wynika również, że pewna grupa pracowników, np. kierownicy działów, mistrzowie winni posiadać znaczny zasób wiedzy w zakresie zachowania się ludzi oraz umiejętności społecznego zachowania się ze swej strony.

Jakich kwalifikacji wymaga określone stanowisko, jak oceniać spo-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

Pracownicy „KASPRZAKA" o zarobkach

WIESŁAW GŁOWACKI

Kiedy wchodziłem na teren Zakładów Radiowych im. Kasprzaka z walizeczką pełną zielonych kwestionariuszy — nie bardzo byłem pewien, czy cała ta impreza się powiedzie. Wprawdzie dyrekcja zgodziła się na przeprowadzenie ankiety, a rada zakładowa obiecała pomóc przy jej przeprowadzeniu, ale jak ustosunkują się do niej pracownicy zakładu? Czy nie uznają ankiety za niepotrzebne zawracanie głowy lub podstęp jakiegoś tam urzędu i po prostu wyrzucą otrzymane formularze na śmietniki? A może wręcz przeciwnie — entuzjastycznie wykorzystają tę możliwość szczerego wypowiedzenia się w tak istotnych sprawach i wszyscy, co do jednego, zwrócą wypełnione kwestionariusze?

CHARAKTER ANKIETY

Wątpliwości te stają się chyba zrozumiałe, jeśli weźmie się pod uwagę charakter ankiety. Otóż ankieta ta — przeprowadzona przez Zakład Teorii Kultury i Przemian Społecznych PAN, którym kieruje prof. dr Stanisław Ossowski (przy czym omawiane tu badania były prowadzone pod bezpośrednim kierunkiem dr Andrzeja Malewskiego) — miała na celu m. in. przede wszystkim zebranie opinii o zróżnicowaniu dochodów wśród mieszkańców naszego kraju. Po kilku zdaniach wstępu i rubrykach dotyczących personaliów zapytywanej osoby (wiek, płeć, wykształcenie, zawód, dochody własne i rodziny itp., oczywiście bez nazwisk i adresów), następowały takie pytania, jak np.: czy różnica między najwyższymi a najniższymi zarobkami powinna być u nas ograniczona, ile powinny wynosić najniższe i najwyższe dochody miesięczne osoby pracującej, które kategorie ludzi zasługują na owe najwyższe zarobki, które grupy zawodowe powinny w pierwszej kolejności zyskać podwyższenie dochodów, jakie rodzaje ludzi natomiast uzyskują w Polsce dochody najwyższe i które z tych dochodów badany uważa za najmniej usprawiedliwione itp.

Ale nie tylko o to chodziło w naszej ankiecie. Druga część kwestionariusza zawierała pytania mające pomóc w poznaniu społecznych i politycznych postaw badanych osób, takie jak np.: do jakich dziedzin gospodarki można dopuścić bez ograniczeń działalność inicjatywy prywatnej, czym powinny być rady robotnicze (gospodarzem zakładu, ciałem doradczym, czy też w ogóle są niepotrzebne), czy uważasz się za zwolennika rozsądnie i demokratycznie realizowanego socjalizmu (z rubryką na uzasadnienie), które z wymienionych (w ankiecie) zjawisk chciałbyś widzieć w ustroju takim, abyś był z niego zadowolony, czy uważasz, że w przyszłości twoja osobista sytuacja będzie się poprawiać czy pogarszać i in.

Zatem pytania niewątpliwie należące do rzędu tzw. drażliwych. Odpowiedzi na nie miały nam powiedzieć, co naprawdę myślą ludzie o tych tak ważnych przecież sprawach oraz jak przedstawia się zależność owych poglądów od osobistej sytuacji badanych osób. W doborze reprezentatywnej próbki ograniczyliśmy się do kilku środowisk warszawskich, a wśród wybranych przez nas różnych fabryk, instytucji i urzędów znalazły się również Zakłady Radiowe im. Kasprzaka.

ANI NAJLEPIEJ ANI NAJGORZEJ

Rozdaliśmy tak kwestionariusze wśród 1800 pracowników pierwszej zmiany, zarówno robotników, jak i personelu inżynieryjno-technicznego oraz administracyjnego. Kwestionariusze te oddawano później w ciągu następnych kilku dni bądź bezpośrednio w fabryce (w dołączonych na ten cel zaklejonych kopertach), bądź przez pocztę (koperty miały wydrukowany adres Zakładu PAN).

Przez kilka dni wielu pracowników ZRK najpierw dyskutowało nad zielonymi formularzami w mniejszych lub większych grupkach, a później, po indywidualnym już wypełnieniu ich w domu, starali się je oddać w sposób gwarantujący nierozpoznanie autora. Do dziś pamiętam np. starszego pracownika, który po wrzuceniu swojej ankiety do mojej walizeczki przez dłuższą chwilę mieszał jej zawartość.

Ogółem zwrócono około 600 wypełnionych formularzy, a więc jedną trzecią rozdanej ilości. Rzecz jednak charakterystyczna, że stosunkowo bardzo duży odsetek zwrotów wypełnionych kwestionariuszy (nawet do ponad 90%) uzyskaliśmy w grupach i oddziałach zatrudniających wysoko kwalifikowanych robotników, najmniejszy natomiast (10—20%) z oddziałów, w których pracują robotnice o niskich kwalifikacjach.

Tak więc nie potwierdziły się ani najgorsze, ani najlepsze przewidywania. Wiadomo, że w badaniach tego typu zwykle tylko część zapytywanych ma ochotę wypełniać i oddawać formularze, zwłaszcza iż był to kwestionariusz dość trudny, na co wskazuje choćby fakt niewypełnienia go przez większość pracownic o niskim poziomie wykształcenia. A jeśli dodać do tego niewiarę w praktyczne następstwa takich badań oraz istnienie obaw przed zidentyfikowaniem odpowiadających — odsetek zwrotów można chyba uznać za zadowalający.

Najbardziej jednak cieszył fakt, że niemal wszyscy, którzy już wypełnili kwestionariusze, uczynili to — jak można sądzić z treści odpowiedzi — szczerze. Czytanie odpowiedzi, ich motywacji oraz licznych dopisków stało się dla nas pasjonującą lekturą — zwłaszcza, gdy zacznie się zestawiać różne odpowiedzi, liczyć, szukać prawidłowości.

ROBOTNICY ZA SPŁASZCZENIEM

Olbrzymia większość spośród biorących udział w ankiecie robotników ZRK wypowiedziała się za ograniczeniem u nas różnic między najwyższymi i najniższymi zarobkami, wyraźnie przy tym podkreślając, że istniejące obecnie zróżnicowanie uważa za zbyt duże i nieusprawiedliwione. Pozostałe kilka procent — to przeważnie ci, którzy nie wypowiadali się w tej sprawie, albo dawali dwuznaczne odpowiedzi, natomiast tylko nieliczne jednostki z tej grupy uważały wyznaczanie górnej granicy zarobków za niesłuszne.

Dolną granicę zarobków osoby pracującej robotnicy ZRK chcieliby widzieć najczęściej na poziomie 1000—1500 zł miesięcznie, górną — od trzech do pięciu tys. Tak więc większość robotników uznała, że najwyższe zarobki osoby pracującej nie powinny być więcej niż 2—4-krotnie wyższe od zarobków najniższych. Jednak liczby te nie byłyby wystarczająco wymowne, gdyby nie przytoczyć najczęściej powtarzających się argumentów za większym zrównaniem płac. Oto one.

„Każdy człowiek ma jednakowy żołądek i jednakowe prawo do życia", „dlatego, że każdy ma jednakowe zapotrzebowanie, np. sprzątaczka i dyrektor", „bez względu na różnice zarobków, aby wychować zdrowe społeczeństwo powinniśmy odżywiać się jak najlepiej", „wszyscy ludzie są jednacy, może być różnica wtedy, kiedy ma się większą rodzinę tak jak ja". Tego typu „fizjologiczną" motywację egalitaryzmu spotyka się w grupie robotników dość często.

Drugim równie częstym typem argumentacji są motywy natury społeczno-politycznej: „ponieważ jak mamy być równi w komunizmie to i zarobki nie powinny się różnić", „jedni nie wiedzą co z pieniędzmi robić, a drugim nie starcza na skromne wyżywienie i skromne ubranie", „dlatego, że żyjemy w ustroju socjalistycznym", „żeby jednakowo były traktowane i szanowane warstwy społeczne", „zbyt duża rozpiętość zarobków dzieli ludzi na klasy, które z biegiem czasu stają się sobie wrogie", „robotnik w ustroju komunistycznym nie powinien być tak nisko traktowany", „ażeby nie było jak za sanacji".

GRUPA POŚREDNIA

Następna grupa, którą wyodrębniłem w badanej zbiorowości, to technicy i personel administracyjny bez wyższego wykształcenia. Również i w tej grupie za ograniczeniem różnic między najwyższymi a najniższymi zarobkami opowiada się zdecydowana większość, ale już nie tak duża. Natomiast mniej więcej jedna piąta techników i personelu administracyjnego ZRK występuje już przeciwko takim ograniczeniom.

Wśród tych, którzy są za ograniczeniami — postulowane proporcje między najniższymi a najwyższymi płacami przedstawiają się już nieco inaczej niż w grupie robotników. Mianowicie najczęściej proponuje się tu ustalenie płac najwyższych na poziomie 3—5-krotnie wyższym niż płace najniższe, a propozycje jeszcze większego zróżnicowania nie należą do rzadkości.

Nieco inna jest też motywacja. Tam, gdzie ma ona służyć uzasadnieniu egalitaryzmu, znacznie rzadziej spotyka się tu argumenty natury „fizjologicznej". Dość często za to przedstawiciele tej grupy piszą: „trudności, w jakich się państwo znajduje winny być rozłożone równomiernie na wszystkich obywateli", „każdy stara się wywiązywać ze swych obowiązków pozytywnie i dlatego nie powinna być tak rozciągnięta siatka płacy", „przy niskiej stopie życiowej nie może być tak wielkich dysproporcji".

Natomiast ci technicy i pracownicy administracji, którzy występują przeciw egalitaryzmowi i przeciw ustalaniu górnych granic zarobków, piszą np., że brak takiej granicy może stanowić „bodziec do maksimum wysiłku, jeśli to będzie zapłata za uczciwą pracę", bądź że „ludzie z wyższym wykształceniem mają większe wydatki związane z ich zainteresowaniami, potrzebami kulturalnymi".

INŻYNIEROWIE INACZEJ

Inżynierowie i inni pracownicy zakładu z wyższym wykształceniem (najczęściej ekonomicznym) stanowią ostatnią wyodrębnioną przeze mnie grupę badanych. Tu postawy wobec egalitaryzmu kształtują się już zupełnie inaczej, niż w grupach poprzednich. Bowiem podczas gdy wśród robotników niemalże nie było zwolenników nieograniczania górnej granicy płac, a wśród techników zwolennicy ci stanowili już jakąś jedną piątą — wśród pracowników ZRK z wyższym wykształceniem — liczba ta wzrastała do około dwóch piątych.

Argumenty przytaczane przez zwolenników nieograniczania różnic między najwyższymi a najniższymi dochodami osób pracujących są najczęściej następującego typu: „chodzi o bodźce do większego wysiłku i kształcenia się", „dobremu dyrektorowi, kierownikowi, inżynierowi opłaca się dać te kilka tysięcy więcej, korzyści z tego mogą być w milionach", „w przemyśle i budownictwie różnica jest stanowczo zbyt mała, a raczej zwrócona w odwrotnym kierunku".

Ci zaś inżynierowie i ekonomiści z wyższym wykształceniem, którzy występują za ograniczeniem górnej granicy zarobków, argumentują podobnie, jak i badani z poprzedniej grupy: „istnieją obok siebie zarobki zmuszające do nadużyć lub wegetacji, oraz nadmiernie wysokie, kapitalizujące dochody", „zapobiegłoby to może zjawisku pokutującej u nas nienawiści klasowej, podniosłoby stan zdrowotny i moralny społeczeństwa, wpłynęłoby na podniesienie poziomu kulturalnego ogółu".

Nie znaczy to jednak, że owi inżynierowie są za takim spłaszczeniem płac, jak np. robotnicy. Podczas gdy większość tych ostatnich postulowała ustalenie górnej granicy płac na poziomie 3-krotnie wyższym niż płace minimalne, a większość techników — na poziomie 4-krotnie wyższym, inżynierowie występujący za ograniczeniem różnicy w dochodach postulują na ogół stosunek od 5-cio do 10-krotnego.

Prawidłowość zachodząca między warunkami osobistymi, takimi jak wysokość zarobków (w okresie przeprowadzania ankiety średnia płaca pracowników fizycznych ZRK wynosiła 1830 zł, a średnia płaca personelu inżynieryjno-technicznego — 2660 zł) i wykształcenia a postawą wobec egalitaryzmu jest więc w badanej zbiorowości zjawiskiem niewątpliwym. Podobne prawidłowości występują również w odpowiedziach na inne pytania.

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

Artykuł dyskusyjny

O wyrównanie frontu gospodarczego KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

MIECZYSŁAW RAKOWSKI

Kraje socjalistyczne mają za sobą dość długi okres rozwoju. Obecnie we wszystkich tych krajach opracowuje się długofalowe i perspektywiczne plany. Istnieją więc dostateczne podstawy, aby poddać analizie porównawczej zarówno dotychczasowy przebieg, jak i perspektywy rozwoju poszczególnych krajów socjalistycznych.

Powstaje pytanie — co przyjąć za główne kryterium tej porównawczej analizy? Moim zdaniem, jako główne kryterium prawidłowego rozwoju ogółu krajów obozu socjalistycznego należałoby przyjąć zasadę wyrównania frontu gospodarczego w górę. O tym m. in. mówił N. Chruszczow na XXI Zjeździe KPZR: „Maszerujemy naprzód wspólnym frontem, udzielając sobie wzajemnie bratniej pomocy i poparcia. Tym samym będzie się stopniowo wyrównywał rozwój ekonomiczny wszystkich krajów socjalistycznych". Oznacza to, że przy ogólnym szybkim rozwoju krajów socjalistycznych, a więc i całego obozu socjalistycznego, kraje pozostające dotychczas w tyle pod względem posiadanego potencjału ekonomicznego powinny rozwijać się szybciej.

Jest rzeczą zrozumiałą, że ta zasada musi być zróżnicowana w odniesieniu do poszczególnych działów i gałęzi gospodarki narodowej, gdyż poszczególne kraje — mimo ogólnego pozostawania w tyle w stosunku do innych — mogą mieć niektóre działy i gałęzie swej gospodarki dobrze lub nawet nadmiernie rozwinięte i odwrotnie — kraje wyprzedzające — mogą mieć poszczególne dziedziny niedostatecznie rozwinięte. Ponadto zasady tej nie należy traktować mechanicznie, gdyż nie można negować warunków naturalnych i historycznych poszczególnych krajów, one bowiem powodują i muszą powodować odchylanie się rozwoju oddzielnych gałęzi od ogólnej średniej zarówno ze względu na własne potrzeby tych krajów, jak i na potrzeby współpracy z innymi krajami.

Zasada wyrównywania frontu gospodarczego krajów socjalistycznych w górę, mimo wskazanych zastrzeżeń i korekt, jest — moim zdaniem — zasadą niezmiernie ważną, która będzie przebijać sobie drogę poprzez wszystkie trudności i załamania. Gdyby bowiem założyć, że zasada ta nie jest istotna, nieuchronnie, na skutek ogromnej różnicy w warunkach rozwoju poszczególnych krajów, musiałoby dojść do dalszego zróżnicowania ich poziomu i warunków rozwoju, co zresztą, jak dalej wykażemy, rysuje się obecnie. Działanie procesu dalszego różnicowania poziomu i warunków rozwoju poszczególnych krajów stanowiłoby jedną z najpoważniejszych przeszkód dla równoprawnej współpracy gospodarczej między nimi i oddziaływałoby w kierunku osłabienia solidarności krajów socjalistycznych oraz podważałoby wspólnotę ich perspektywy rozwojowej.

Wyrównania frontu gospodarczego nie można traktować jako procesu żywiołowego, który dokona się wysiłkiem poszczególnych krajów, gdyż usiłowania ze strony krajów pozostających w tyle są dla osiągnięcia tego celu niedostateczne. Wyrównywanie frontu gospodarczego wymaga dziesiątków lat wysiłku ze strony poszczególnych krajów i jest możliwe jedynie przy przemyślanej i długofalowo skoordynowanej współpracy krajów zainteresowanych w wyrównywaniu tego frontu. Temat, podjęty w niniejszym artykule, jest tak obszerny, że nie sposób wyczerpać go nawet w drobnej części. Chodzi jedynie o wskazanie głównego problemu i zapoczątkowanie szerszej dyskusji.

„NOŻYCE ROZWOJU GOSPODARCZEGO"

W ostatnim okresie wiele krajów socjalistycznych opublikowało swe zamierzenia i wytyczne gospodarcze na okres do roku 1965, a niektóre z nich pracują już nad ustaleniem zarysu swych planów ekonomicznych do 1975 roku. W związku z tym istnieje możliwość dokonania pewnych porównań gospodarczych za okres 15 lat, poczynając od roku 1950 do r. 1965. Okres taki można uważać za dostateczny dla oceny ogólnych tendencji rozwojowych poszczególnych krajów. Ze względu na obszerny zakres tematu ograniczę się do oceny ogólnych tendencji rozwojowych przemysłu ciężkiego, który dla wszystkich krajów socjalistycznych ma ogromne znaczenie, a dane opublikowane o rozwoju tego przemysłu są stosunkowo najbardziej obszerne.

Najpełniejsze dane zostały przedstawione przez Związek Radziecki, Polskę i Czechosłowację. Porównamy więc rozwój produkcji tych krajów na 1 mieszkańca w zakresie paliw, energii elektrycznej, stali i cementu. Ten skromny wybór produktów wydaje się dostateczny, aby ogólnie scharakteryzować poziom i tempo rozwoju przemysłu ciężkiego w poszczególnych krajach. Spośród wskazanych trzech krajów Związek Radziecki charakteryzuje się, jak wiadomo, największym ogólnym potencjałem przemysłowym i dość wysoką produkcją na 1 mieszkańca oraz nieograniczonymi zasobami surowcowymi.

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

Dwie racje

BARBARA WIŚNIEWSKA

Ta sprawa mogłaby przejść do historii naszego sądownictwa jako jedna z najciekawszych i oryginalnych. Rzadko lub raczej nigdy, poza oczywiście literaturą, w charakterze oskarżycieli nie występują mieszkańcy 300-tysięcznego miasta. Ale sprawa ta nie znajdzie się, niestety, w żadnym tomie „Pitavala". Z tej prostej przyczyny, że nigdy nie była rozpatrywana przez sąd. Może dlatego, choć prawo przemawiało na korzyść oskarżycieli, a dowody winy były bezsporne — cała ta historia trwała dokładnie 8 lat. A najciekawsze, że wyrok, nazwany w tym wypadku decyzją, okazał się korzystny przede wszystkim dla oskarżonych.

Bohaterowie procesu, którego nigdy nie było, a mimo to przez kilka lat śledzony był z napiętą uwagą to: mieszkańcy Krakowa, ściślej reprezentująca ich Miejska Rada Narodowa i Fabryka Supertomasyny „Bonarka". Nazwa fabryki stała się w pewnym sensie synonimem złej woli, aspołecznej działalności kierowników przemysłu. Dlaczego i w jakim stopniu opinia ta jest zasłużona — chcę właśnie pisać. Artykuł ten ma inny jeszcze cel — przezwyciężenie pewnego mitu, ale o tym później.

DWIE RACJE

Pierwszy dokument o tej sprawie pochodzi z 1949 r. W tym właśnie roku władze miejskie przeżywają prawdziwy wstrząs — w nieczynnej od wielu lat cementowni, pamiętającej czasy sprzed I wojny światowej, uruchomiona została produkcja supertomasyny. Tereny, na których znajdowała się fabryka, od dawna przeznaczone były na rozbudowę miasta! A pewne doświadczenie w sprawie lokalizacji fabryk przemysłu chemicznego ,w zespole miejskim dodatkowo przemawiało za podjęciem energicznej akcji przeciwko — co tu ukrywać — „partyzantce" uprawianej przez chemików.

Słuszny protest władz miejskich został źle przyjęty. Uruchomienie produkcji supertomasyny i to niewielkim stosunkowo kosztem, uznane zostało za poważny sukces. Rolnicy czekają na nawozy sztuczne. Nawozy sztuczne oznaczają wtedy — chleb. Czy ojcowie krakowskiego grodu nie mogą zrozumieć, że interes ogólny jest ważniejszy niż interes „zaścianka"? Nie, nie chcą pojąć tej prawdy. Ośmielają się nawet twierdzić, że stara rudera nie nadaje się na fabrykę supertomasyny, że lokalizacja jest wprost fatalna. Rozgniewane władze miasta uspokaja dopiero stwierdzenie, że produkcja supertomasyny w „Bonarce" ma charakter tymczasowy, planowana jest budowa nowoczesnej fabryki na Wybrzeżu.

W trzy lata później spór zostaje podjęty ponownie przez Wydział Gospodarki Komunalnej. Podległe mu Miejskie Przedsiębiorstwo Ogrodnicze alarmuje bowiem, że „dymy ulatniające się z kominów fabryki opadając na roślinność powodują jej zamieranie". Zarząd Zieleni Miejskiej wskazuje na poważne szkody w zalesieniu. Sprawa nabiera nowych aspektów.

Fabryka pracuje pełną parą. 3 tony pyłów dziennie ulatnia się kominami „Bonarki". Nad dzielnicą zamieszkałą przez ponad 30 tys. mieszkańców unosi się złowroga chmura. Wszędzie tam, gdzie dociera pył z „Bonarki" zamiera życie roślinne — las znajdujący się w pobliżu fabryki wygląda jakby zniszczony przez pożar, straszą kikuty okaleczonych drzew, giną wszędobylskie chwasty. Pod ciężarem pyłu w kilkudziesieciu domach załamują sie dachy. Matki skarżą się, że małe dzieci zaczynają chorować...

200 rodzin wnosi podania o odszkodowania za zniszczone plony.

SUPERTOMASYNA DYMI

W 1955 r. „Bonarka" montuje nowy piec. Wiadomość o tym obiega cały Kraków, wywołując powszechne oburzenie. Miejska Rada Narodowa interweniuje w Głównym Inspektoracie Sanitarnym Ministerstwa Zdrowia. Starania o zakaz rozbudowy fabryki spełzają na niczym. Ministerstwo Przemysłu Chemicznego przy zmniejszonym limicie inwestycyjnym nie może budować nowej fabryki. Władzom miejskim tłumaczy się, że ograniczenie produkcji supertomasyny obniży produkcję zboża o 600 tys. ton rocznie. Resort chemii zapewnia jednak władze miejskie, że „Bonarka" otrzyma urządzenia pochłaniające pyły w 96 proc.

Nowy piec o wydajności równej dwóm starym zaczyna pracować. Z trzech kominów „Bonarki" ulatnia się już 2 tony pyłów na godzinę (w 1952 r. — 3 tony dziennie). Nowy piec wkrótce otrzymuje obiecany elektrofiltr, ale zapylenie zmniejsza się zaledwie o 25 proc., nadal wynosi niebezpiecznie dużo — 1600 kg na godzinę.

W 1957 r. liczba podań o odszkodowania przekracza 1000, a straty spowodowane oddziaływaniem pyłów „Bonarki" szacowane są na sumę 30 mln zł.

W orzeczeniu komisji zdrowia, powołanej przez MRN w Krakowie z dnia 21 grudnia 1957 r. czytamy: „Zapylenie w odległości 1 km od fabryki przekracza normatyw obowiązujący na stanowiskach pracy w „Bonarce" (10 mg na m sześc.). W IV kwartale 1957 r. w odległości 1000 m od fabryki na każdy hektar ziemi spada 2796 g pyłów, w odległości 1875 m na każdy hektar spada 2015 kg pyłów".

Wniosek: fabryka nie powinna być zlokalizowana w pobliżu osiedli ludzkich.

Taki wniosek przedstawiły kierownictwu Ministerstwa Przemysłu Chemicznego władze polityczne i administracyjne Krakowa na konferencji, która miała miejsce dokładnie rok wcześniej. Na tej konferencji przedstawiciele Ministerstwa Przemysłu Chemicznego podpisali decyzję o unieruchomieniu dwóch pieców w „Bonarce" do czasu wyposażenia ich w pełnosprawne elektrofiltry. Trzeci piec, na którym zainstalowana już została dmuchawa, miał produkować tyle tylko, aby pyły ulatniające się kominem nie przekraczały 200 kg na godzinę. Resort zobowiązał fabrykę do wstrzymania produkcji przy każdorazowym unieruchomieniu elektrofiltrów, a poszkodowanym zapewnił odpłatnie przydział materiałów budowlanych i nawozów azotowych.

Uzyskana z takim trudem decyzja nie była — jak już wiemy — równoznaczna z załatwieniem sprawy. Rajcom krakowskim i posłom Ziemi Krakowskiej wypadło z nie mniejszą niż uprzednio energią walczyć o wprowadzenie decyzji w życie. Specjalnie powołane komisje analizowały dokładnie sytuację, wprowadzono skrupulatne pomiary zapylenia powietrza i w oparciu o nie MRN ponawiała swoje monity.

Sprawa ostatecznie zakończyła się. W 1958 r. „Bonarka" otrzymała sprawne elektrofiltry. Pyły wprawdzie nadal unoszą się nad terenami położonymi w pobliżu fabryki, ale ich ilość nie stanowi już niebezpieczeństwa dla zdrowia ludzkiego, pozwala uniknąć szkód rolniczych. (W 1958 r. na hektar spadało 500 kg pyłów wobec 1313 kg w ostatnim kwartale 1957 r.)

ZAMIAST MORALU

Koszt zainstalowania elektrofiltrów sięga 15 mln zł. Natomiast odszkodowania wypłacone ludności w latach 1957 i 1958 (a jeszcze jest wiele spraw zaległych) przekraczały sumę 20 mln zł. Zestawienie tych dwóch liczb nie wymaga komentarza. Wypada jeszcze dodać, że w rok po zainstalowaniu pierwszego elektrofiltru fabryka osiągnęła dodatkowy zysk przekraczający koszt urządzenia pochłaniającego pyły w 96 proc. Elektrofiltr „zapracował" na siebie w ciągu 9 miesięcy — zwrócenie do produkcji pokaźnych ilości apatytów, surowca importowanego za dewizy, które ulatniały się kominami „Bonarki" w okresie — powtórzmy — 9 miesięcy pokryło koszt elektrofiltru.

Uwzględnienie społecznego kosztu produkcji wybitnie opłaciło się „Bonarce" — tak można by sformułować końcowy wniosek. Jest pewne „ale". Fabryka nic nie zyskała na uruchomieniu elektrofiltrów.

W „Bonarce" nikt nie usiłuje ukryć, że sprawa została załatwiona tylko dzięki uporowi i energii Miejskiej Rady Narodowej, która do walki o „czyste powietrze" potrafiła zmobilizować szereg instytucji, całe zastępy ludzi dobrej woli.

Czy „Bonarka" nie orientowała się, że zainstalowanie elektrofiltrów leży przede wszystkim w jej własnym interesie? Na pewno tak, tu jednak dochodzimy do owego „ale" — straty surowca w czasie produkcji były planowane, na wypłacanie odszkodowań fabryka otrzymywała specjalne dotacje, też... planowane. Po uruchomieniu elektrofiltrów plan się zmienił, wprowadzono do niego korekty uwzględniające zmniejszenie surowca w produkcji, dotacje na odszkodowania zwyczajnie cofnięto. Poprzednio fabryka nie ponosiła bezpośrednich strat z tytułu nadmiernego zapylania okolic i obecnie nie ma żadnych korzyści z uruchomienia elektrofiltrów, raczej kłopot — urządzenia te wymagają wykwalifikowanej obsługi, kontroli, remontu. Zapylanie uprawiane przez „Bonarkę", związane ściśle z działalnością fabryki, dla pracujących w niej ludzi jest idealnie obojętne — nic nigdy nie tracili i nic obecnie nie korzystają.

*

Problem zapylania jest u nas palącym problemem społecznym. „Gęsta" atmosfera w ośrodkach przemysłowych grozi poważnymi skutkami. Od lat podejmowane próby dla wprowadzenia w zakładach przemysłowych urządzeń pochłaniających pyły szkodliwe dla organizmu ludzkiego, nie przekraczają zaczarowanego koła dobrych chęci. Wokół tej problematyki wytworzył się mit, że są to sprawy niesłychanie trudne do rozwiązania. Poglądy takie lansuje oczywiście przemysł. A nie wszędzie, niestety, władze miejskie wykazują tyle troski o zdrowie swoich mieszkańców, co w Krakowie. Inna sprawa, że główna przyczyna bierności przemysłu wobec tak ważnej społecznie sprawy tkwi w braku bodźców ekonomicznych, w niezainteresowaniu kierowników zakładów sprawą zmniejszenia zapylenia. Dlatego tam, gdzie urządzenia są instalowane — w krótkim czasie przestają działać. Dlatego np. na teren Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego energetyka dostarcza rocznie 680 tys. ton pyłów i jest przodującym tu zapylaczem, mimo że właśnie w elektrowniach problemy mechanicznego odpylania są od dawna rozwiązane. A wszelkie argumenty o społecznym interesie są przyjmowane jako.., pisz na Berdyczów,

Zadymiona stopa

Proszę zwrócić uwagę na miejsca publiczne, jak: restauracje, kawiarnie, wszelkiego rodzaju poczekalnie itd., czy np. pociągi, w których praktycznie nie ma miejsca dla niepalących. Wszędzie ciemno od dymu papierosowego. Masowo pali młodzież, dziewczęta, młode kobiety, masowo palą chorzy mimo przeciwwskazań lekarzy, „ubodzy" studenci — przepalają połowę otrzymanego stypendium. Znani są już nawet rekordomani, spalający do stu papierosów dziennie.

Czy rzeczywiście takie nasilenie palenia tytoniu jest objawem pozytywnym? Twierdzę, że nie, co nie tak trudno wykazać na kilku przykładach wziętych z życia i oficjalnych danych statystycznych. Jak podaje rocznik statystyczny, obecnie zużycie papierosów w stosunku do okresu przedwojennego, jest blisko trzykrotnie wyższe na 1 mieszkańca, przy przeliczeniu zużycia tytoniu na papierosy.

Średnio jeden mieszkaniec naszego kraju wypala rocznie za 400 zł tytoniu. Przeciętna rodzina czteroosobowa przepala więc średnio 1.600 zł rocznie.

Teraz następne porównanie.

W okresie międzywojennym przeciętnej jakości papieros kosztował 5 gr sztuka, tzn. że pudełko (20 szt.) kosztowało średnio 1 złoty.

Jak wiadomo siła kupna złotówki była wysoka, ale zarobienie złotego niewspółmiernie trudniejsze. Za złotówkę kupowano 1 kg cukru, lub tabliczkę dobrej czekolady, pół kg pomarańcz, czy wreszcie obiad z trzech dań w przeciętnej restauracji.

Wzajemna relacja cen była taka, że palacze ograniczali się, widząc w pudełku papierosów odpowiednik wielu realnych dóbr. Jeszcze do powyższego rachunku — na marginesie i gwoli ścisłości — pudełko papierosów to była ćwiartka wódki. Obecnie zaś można spotkać miejscowości, w których młodzież miejska pali wyłącznie papierosy importowane, bo jak twierdzi — „też są tanie".

A spójrzmy proszę na kraje znacznie od naszego zasobniejsze i cieszące się tzw. „wysoką stopą". Trzeba stwierdzić, że kraje te prowadzą zupełnie odmienną politykę w tym zakresie. Cena papierosów jest tam wysoka i relacja cen przypomina naszą z okresu przedwojennego; z tym, że ceny papierosów w porównaniu z innymi artykułami są raczej wyższe niż u nas przed wojną.

Pod adresem kompetentnych czynników należy więc skierować pytanie: czy słusznie wartość importu tytoniu, wynosząca rocznie ponad 75 mln zł dewizowych (w 1957 r.) jest wyższa od wartości łącznej importu kawy, herbaty i ziarna kakaowego? Czy nie lepiej byłoby podjąć wysiłki, pozwalające na zmianę tych proporcji importu?

Omawiana sprawa powinna być przedmiotem zainteresowania ze strony szeregu resortów. Ministra Finansów ze względu na możliwość zwiększenia dochodów skarbu państwa, poprzez wzrost akumulacji przemysłu tytoniowego, Ministra Handlu Zagranicznego ze względu na pewną możliwość poprawy bilansu płatniczego, szczególnie zaś Ministra Zdrowia. Na pewno bowiem jest wskazane, by np. studenci zamiast palenia papierosów, jedli czekoladę czy pomarańcze. Ale by to spowodować, trzeba odpowiednio skorygować relację cen.

Przykładowa tabliczka czekolady jest na całym świecie tańsza od pudełka papierosów. Tylko w naszym kraju jest zupełnie odwrotnie, zamiast czekolady można kupić aż pięć pudełek papierosów. Można powiedzieć, że ma się tę „stopę" tylko, że jest bardzo zadymiona.

Pomijając tę dygresję sądzę, że krajowi bardziej potrzeba zdrowych, zadowolonych z życia ludzi, aniżeli potencjalnych kandydatów raka.

ALEKSANDER KOZŁOWSKI
Warszawa

Większość pracowników naszej redakcji to namiętni palacze. Jest przeto rzeczą zrozumiałą, że z dużą trudnością decydujemy się na publikację listu A. Kozłowskiego. Uważamy jednak, że sprawa warta jest zastanowienia, chociaż nie należy sądzić, że jest tak łatwa do rozwiązania, jak to sugeruje autor listu. Szczególnie trudne wydawać się musi pełne zrekompensowanie efektów podwyżki cen na papierosy przez obniżkę cen innych artykułów. Być może warto się zastanowić nad uwzględnieniem projektu zmian relacji cen za papierosy w ramach ogólnej reformy cen.

REDAKCJA

Handel zagraniczny a przemysł

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

we, zbyt niskie dostawy importowe dla wykonania zadań planowych.

Trudno też nie przyznać, że w przeszłości metoda ta niemały wpływ wywarła na traktowanie eksportu jako wywozu przypadkowych nadwyżek bilansów rynku krajowego i poważnie odbiła się na szkodliwej dla naszej gospodarki tendencji do autarkii. Wydaje się również, że obok niewątpliwych przeszkód natury obiektywnej (takich jak konieczność radykalnych i szybkich zmian struktury eksportu, małe doświadczenie eksportowe itp.) zaciążyła ona także na zbyt małym wprowadzeniu międzynarodowego podziału pracy do założeń rozwoju gospodarki w latach 1959—65.

Tymczasem uwzględnienie specjalizacji międzynarodowej w opracowaniu programu inwestycyjnego i wieloletnich proporcji rozwojowych wymaga szczególnie pogłębionej, wnikliwej i wszechstronnej analizy. Świadome kształtowanie struktury oraz wskaźników wzrostu eksportu i importu wymaga przecież nie tylko zbadania różnych rozwiązań rozwojowych poszczególnych dziedzin gospodarki oraz ich wzajemnych powiązań. Wymaga ono również, a może przede wszystkim, znajomości długofalowych tendencji zapotrzebowania rynków zagranicznych, i to w powiązaniu z możliwościami importu potrzebnych nam towarów. Dopiero na tej podstawie można kształtować strukturę eksportu, rozwijać produkcję tych towarów, dla których posiadamy w kraju szczególnie dogodne naturalne i historyczne warunki wytwarzania, (kryterium efektywności eksportu). Takiej analizie stają jednak na przeszkodzie nie tylko braki metody bilansowej, lecz i „fizyczne" możliwości Komisji Planowania.

Aktywna rola handlu zagranicznego wymaga więc wprowadzenia szeroko pojętych elementów polityki handlowej już w fazie wstępnych prac nad programem inwestycyjnym i planem wieloletnim bez względu na to, czy stworzy się postulowany przez Kuzińskiego i wyodrębniony w planie ponadgałęziowy fundusz inwestycji, czy też pogłębi tylko dzisiejszą analizę. Oznacza to, że równolegle z postępami w metodzie planowania nastąpić powinny odpowiednie zmiany instytucjonalne, a przede wszystkim znacznie szersze wciągnięcie do prac nad planem obu bezpośrednio zainteresowanych w określeniu specjalizacji międzynarodowej kraju: handlu zagranicznego, który koncentrując w swym ręku politykę handlową powinien mieć najlepsze rozeznanie w efektywności eksportu i długofalowych tendencjach zapotrzebowania rynków zagranicznych w powiązaniu z możliwościami importowymi, oraz przemysłu, który ma najlepsze „wyczucie" możliwości produkcyjnych oraz wiele do powiedzenia o sprawie wyboru kierunku specjalizacji. Oba te stanowiska powinny być zaprezentowane jako materiał dla odpowiednich komórek Komisji Planowania. Obaj kontrahenci powinni też weryfikować przeprowadzone w Komisji Planowania niezbędne i bardzo ważne, bo uwzględniające potrzeby całej gospodarki, prace koordynacyjne,

CZYNNIKI KRÓTKOOKRESOWE

Inne znaczenie posiadają czynniki krótkookresowe, a więc ogólnie rzecz biorąc związane z planem produkcji. Plan ten nie odgrywa już wprawdzie tak określającej dla struktury eksportu roli, jak program inwestycyjny. Przeciwnie, opiera się on na już istniejącej strukturze gospodarczej oraz mocach produkcyjnych, i tylko w tych ramach może dokonywać przesunięć. Nie jest to jednak mały przedział. W tej sytuacji zarówno właściwe ustawienie planu produkcji, jak i jego elastyczność czy wreszcie realność mają bardzo istotne znaczenie dla zabezpieczenia wzrostu eksportu, zwiększenia obrotów z zagranicą, a więc i złagodzenia pułapu wzrostowego, jakim dla gospodarki narodowej stał się bilans płatniczy.

Za punkt wyjścia dla rozpatrzenia tych spraw przyjmijmy sposób powiązania planu eksportu z planami produkcji wytwórców krajowych, lub szerzej — sposób powiązania eksportu z produkcją. Dotychczasowa praktyka wskazuje, że powiązanie planu eksportu z planami wytwórców krajowych poprzez NPG jest nawet przy wyodrębnieniu eksportu wystarczające w najlepszym razie dla towarów jednorodnych, dla tzw. masówki. Istotnie, zadania NPG mają bardzo ogólny charakter. Nie precyzując asortymentu, cech jakościowych, opakowania itp. nie dają też gwarancji, że wyprodukowana zgodnie z NPG masa towarowa będzie przydatna z punktu widzenia potrzeb eksportowych. Ten niewątpliwy brak skłania często do pójścia o krok dalej i stwierdzenia, że praprzyczynę stanowi tu istniejąca u nas forma państwowego monopolu handlu zagranicznego, która prowadzenie operatywnej działalności handlowej odrywa od producenta i koncentruje w wyspecjalizowanych centralach handlu zagranicznego. Stąd wywodzi się też postulat przekazania przemysłowi uprawnień do prowadzenia handlu zagranicznego, chociaż postulat ten znajduje również podbudowę w następujących argumentach:

Utrzymanie wyłączności eksportu poszczególnych towarów w centralach handlu zagranicznego ogranicza ich wysiłki w kierunku polepszenia wyników gospodarczych, nie działa w nich bodziec w postaci groźby utraty obrotów.

Odcięcie producenta od rynku krajowego uniemożliwia mu prowadzenie racjonalnej kalkulacji efektywności produkcji, nie czyni go odpowiedzialnym za zbyt swych wyrobów za granicą, uniemożliwia długofalowe przystosowywanie produkcji do potrzeb rynków zagranicznych.

Nie wydaje się, by w artykule o tym charakterze istniała potrzeba rozważenia sposobu powiązania eksportu i produkcji w teoretycznej płaszczyźnie istoty i form monopolu handlu zagranicznego państwa socjalistycznego. Znacznie bardziej celowe będzie chyba zastanowienie się nad tym zagadnieniem w sferze argumentów natury praktycznej. A więc...

Jeśli przekazanie przemysłowi uprawnień handlowych w obrotach zagranicznych ma realizować wspomniane wyżej postulaty, nie może się ono dokonać na szczeblu ministerstwa ani też zjednoczenia przemysłowego. Wprawdzie za tym ostatnim przytacza się dodatkowy argument, że zjednoczenia są odpowiedzialne nie tylko za produkcję, lecz i za zaspokojenie potrzeb społecznych w produkty danej branży, a także, że posiadają często własny aparat zbytu i zaopatrzenia w obrocie krajowym. Wydaje się jednak, że zarówno przekazanie uprawnień handlowych ministerstwom przemysłowym, czy zjednoczeniom, nie znosi wspomnianych wyżej braków, a przede wszystkim nie zabezpiecza kontaktu bezpośredniego producenta z rynkiem zagranicznym, może natomiast przynieść inne ujemne skutki. Bezpośredni styk producenta z rynkiem zagranicznym, którego brak stanowi chyba najważniejszy argument przemawiający za przekazaniem przemysłowi uprawnień do prowadzenia obrotów handlowych z zagranicą, można więc rozumieć tylko na szczeblu przedsiębiorstwa. W tym też sensie trzeba się nad nim zastanowić.

Nie wiem, czy wiele jest, lub w ogóle czy mamy w kraju przedsiębiorstwa, które posiadają wyłączność produkcji eksportowej określonych towarów. Badania Rady Ekonomicznej wskazują, że ogólna sytuacja jest diametralnie odmienna i w większości przypadków, na eksport przeznacza się nieznaczny tylko odsetek całości produkcji. W tej sytuacji udzielenie koncesji handlowych zakładom produkcyjnym oznacza dopuszczenie do wzajemnej konkurencji własnych przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych.

W tym miejscu dochodzimy też do konieczności rozważenia argumentu o potrzebie negatywnego bodźca w postaci utraty obrotów. Stara to prawda w teorii ekonomicznej, że konkurencja między sprzedawcami zmusza do wprowadzenia postępu technicznego, prowadzi do obniżenia cen, podwyższenia jakości, a więc daje korzyści nabywcy. Nie wspominam tu o zapoznawanej często, choć równie starej prawdzie, że cały ten proces dokonuje się drogą ruiny słabych przedsiębiorstw a w skali społecznej jego ubocznym produktem jest marnotrawstwo pracy społecznej. Niewątpliwe korzyści nabywcy dotyczą jednak w tym przypadku zagranicznego odbiorcy, podczas gdy nabywca krajowy może odczuć skutki tego procesu w postaci zupełnie odmiennej — jako próby przerzucenia ciężarów tej konkurencji na rynek krajowy. Nie wydaje się również, by wspomniany argument o potrzebie bodźca w postaci utraty obrotów miał jakieś racjonalne podstawy, jeśli zważyć, że w przeważającej mierze nasz wpływ na „kształt" rynku zagranicznego jest znikomy, a konkurencja innych krajów, które tam zastajemy, jest tak duża, iż nie ma potrzeby tworzenia jej dodatkowo w ramach własnych przedsiębiorstw. Doświadczenie roku 1958 na jednym tylko towarze, który znalazł się w dwóch różnych centralach wskazuje również, że ten typ konkurencji, (między własnymi przedsiębiorstwami) jest szczególnie szkodliwy.

Przekazanie operatywnej działalności handlowej z wyspecjalizowanych central handlu zagranicznego o charakterze importowo-eksportowym do zakładów produkcyjnych oznacza również znaczne zatomizowanie eksportu, a także oderwanie go od zakupów importowych. Z punktu widzenia stosunków z rynkiem kapitalistycznym, na którym zazwyczaj spotykamy się z kontrahentami w postaci wielkich firm typu monopolistycznego, zmniejsza to niewątpliwie siłę konkurencyjną naszych przedsiębiorstw. Zmiana taka byłaby jednak szczególnie niebezpieczna w okresach spadku konjunktury, gdyż poważnie utrudniałaby wiązanie importu z eksportem, co zapobiega zazwyczaj silnemu zmniejszeniu eksportu, a jest nie bez znaczenia dla zwiększenia obrotu również w okresach pomyślnej sytuacji koniunkturalnej. Jeśli chodzi o stosunki z krajami socjalistycznymi, to i tu można się spodziewać trudności. Prawda, ich przyczyna byłaby inna, byłaby nią zupełnie odmienna od innych krajów socjalistycznych struktura organizacyjna handlu zagranicznego, struktura nie dostosowana do typu stosunków w naszym obozie. Nie wydaje się więc, by ten właśnie sposób powiązania eksportu z produkcją zapewnić miał potrzebny gospodarce narodowej wzrost obrotów handlowych z zagranicą.

Rozważając ten problem trudno wreszcie nie wspomnieć o sprawie kosztów handlowych, które, jak wiadomo, są znacznie niższe w przypadku koncentracji obrotów, niż przy ich rozdrobnieniu. Nie chodzi przy tym tyle o koszty wewnętrzne, które pokrywane są w walucie krajowej (aczkolwiek i one posiadają niemałe znaczenie), lecz przede wszystkim o sprawę akwizycji i kosztów zagranicznych, które siłą rzeczy musiałyby poważnie wzrosnąć, a przecież ponosi się je w dewizach.

*

Bilans argumentów za różnymi sposobami powiązań eksportu z produkcją wydaje się więc wskazywać, że usuwanie braków obecnego systemu nie powinno odbyć się w formie przekazania przemysłowi operatywnej działalności handlowej. Nie oznacza to, że należy z góry odrzucać jakiekolwiek wyjątki od tej generalnej zasady, że nie może być przypadków, gdy właśnie przekazanie uprawnień przemysłowi okazać się może rozwiązaniem bardziej efektywnym. Wszelki schemat, nawet najlepszy, nie gwarantuje przecież optymalnych rozwiązań. Argumenty przeciwko przekazaniu uprawnień przemysłowi wydają się jednak wskazywać, że nawet te wyjątkowe przypadki trzeba uzależnić od spełnienia szeregu wymogów, a przede wszystkim monopolistycznej pozycji danego przedsiębiorstwa w eksporcie określonego towaru oraz jego specjalizacji w wywozie, popartej odpowiednio wysokim udziałem produkcji eksportowej w całości produkcji.

Jakież więc wnioski? Dotychczasowy typ powiązań eksportu z produkcją nie zabezpiecza przecież w dostateczny sposób planu eksportu, nie gwarantuje tym bardziej jego wzrostu. Ujemne skutki uboczne przekazania działalności handlowej do przemysłu będą większe, niż jego zalety. Na jakiej więc drodze szukać rozwiązania? Do spraw tych wypadnie jeszcze powrócić.

WIESŁAW RYDYGIER

[1]) Porównaj „Nowe Drogi" nr 12/58 „Życie Gospodarcze" nr 51/52 1958, „Życie Gospodarcze" nr 3/1959, nr 5, nr 6, nr 7, nr 9, nr 10.

[2]) Porównaj W. Brus, Model i wzrost, Życie Gospodarcze" nr 2/1959.

LEKCEWAŻONE ŹRÓDŁO DEWIZ

STEFAN FRENKEL

Eksport wewnętrzny — domena działalności Banku PeKaO (Polska Kasa Opieki) — to zapoczątkowana przed wojną, najkorzystniejsza chyba dla naszej gospodarki forma sprzedaży towarów za granicę. Tą drogą pragnie się osiągnąć dwa cele. Z jednej strony chce się ułatwić Polonii zagranicznej akcję udzielania pomocy materialnej swym rodzinom w Polsce przez umożliwienie nabycia dowolnych towarów po korzystnych cenach i bez obowiązku płacenia cła. Z drugiej zaś strony dąży się do zdobycia maksymalnej ilości dewiz zagranicznych.

Wynikające z eksportu wewnętrznego szczególne korzyści dla naszej gospodarki opierają się na niezwykle prostych przesłankach. Pozwala on na uzyskiwanie wolnych dewiz, głównie dolarów, w zamian za towary krajowe i importowane, sprzedawane po detalicznych, a więc wyższych, cenach, przy równoczesnym uniknięciu wysokich kosztów transportu i przeładunku, jakie trzeba ponosić przy normalnym eksporcie. Eksport wewnętrzny daje więc korzyści obu stronom — klientom i Bankowi PeKaO reprezentującemu interesy państwa. Powinno to zatem rokować wielkie szanse rozwoju tej formy wywozu.

Jak się więc ten rozwój kształtuje? Czy istnieje tendencja stałego wzrostu obrotów Banku PeKaO? Niestety, na pytania te nie można odpowiedzieć twierdząco. W 1958 roku wpływy z eksportu wewnętrznego wyniosły 10,9 mln dolarów, czyli niewiele więcej niż w roku 1957 i w w latach poprzednich. W tej liczbie około 10% stanowią wpływy dewizowe z krajów obozu socjalizmu, pochodzące głównie z wpłat repatriantów.

Stosunkowo słaby wzrost wpływów kierownictwo Banku motywuje warunkami obiektywnymi. Po pierwsze, recesja gospodarcza na Zachodzie osłabiła możliwości finansowe Polonii, co musiało wpłynąć na zmniejszenie strumienia darów. Po drugie zaś, coraz liczniejsze przyjazdy naszych rodaków z zagranicy w odwiedziny do krewnych stworzyły możliwość bezpośredniego wręczania im pomocy materialnej — bez pośrednictwa Banku PeKaO.

Mimo to należy stwierdzić, że kwota 10—11 mln dolarów rocznych wpływów z tytułu eksportu wewnętrznego jest minimalna i w najmniejszej nawet mierze nie odpowiada rzeczywistym, potencjalnym możliwościom. Aby się o tym przekonać, wystarczy dokonać kilku zestawień. Trzeba ją zestawić z wielokrotnie ilościowo i wartościowo większą ilością paczek przesyłanych z zagranicy do Polski. Trzeba ją porównać z rozmiarami przekazów przesyłanych przez różnych kombinatorów wbrew obowiązującym u nas przepisom dewizowym. Trzeba wreszcie porównać ją z sumą dewiz, przekazywanych w postaci darów rodzinom przez emigrantów z innych krajów, np. z Włoch, która to pomoc jest wielokrotnie wyższa od wpływów Banku PeKaO — mimo że kontakt tej emigracji z rodzinami jest na pewno słabszy niż więź łącząca polską emigrację z krajem.

Nie ulega więc wątpliwości, że dotychczasowe obroty Banku można by szybko podwoić, albo nawet potroić. Ale do tego trzeba więcej inicjatywy i rozmachu, a przede wszystkim przemyślanej koncepcji organizacyjnej.

Jednym z poważnych hamulców rozwoju eksportu wewnętrznego jest niedostateczna znajomość zasad jego funkcjonowania w środowiskach polonijnych za granicą. Tylko bardzo nieznaczna część Polonii amerykańskiej, zwłaszcza wśród starej emigracji (a o nią tu przede wszystkim chodzi), wie cośkolwiek o istnieniu i korzyściach płynących z korzystania z usług Banku PeKaO. Propaganda i reklama nie są bowiem środkiem należycie przez Bank wykorzystywanym.

Bank PeKaO ograniczył swoją akcję reklamową do reklamy krajowej, wydatkując na ten cel w roku ubiegłym ok. 5 mln zł (znacznie więcej niż w latach poprzednich). Jest to oczywiście ważne, gdyż werbując obdarowywanych można dotrzeć do ofiarodawców. Najlepsza jednak reklama krajowa nie zastąpi akcji reklamowej prowadzonej na terenie zamieszkałym przez zleceniodawców. Tego jednak Bank nie czyni, pozostawiając ten odcinek reklamy swym agentom zagranicznym. Od agentów tych, którym się płaci łącznie ze wszystkimi kosztami ok. 10% prowizji (w 1958 r. wypłacono z tego tytułu ok. 700 tys. dolarów), nie można żądać wydatkowania setek tysięcy dolarów rocznie na reklamę. A tyle chyba trzeba wydawać — zwłaszcza w początkowym okresie — aby reklama była skuteczna.

Słaba reklama, wyrażająca się co najwyżej w sporadycznie umieszczanych ogłoszeniach prasowych, którą stosują agenci nie mogący pozbawiać się w związku z nią znacznej części swych dochodów, jest właściwie zupełnie bezcelowa, gdyż nie dochodzi do szerokiego grona potencjalnych klientów Banku. Nie można się więc dziwić, że różni wydrwigrosze, którzy wykazują nie tylko wielką bezczelność, ale i niezwykłą ruchliwość — również w zakresie reklamy — zdobywają więcej klientów niż poważna i gwarantująca solidne załatwienie zleceń instytucja państwowa, jaką jest Bank PeKaO. Jest zatem rzeczą konieczną, aby Bank przystąpił wreszcie do zagranicznej akcji reklamowej, organizując ją własnym sumptem, przy czym część związanych z tą reklamą kosztów można pokryć przez zmniejszenie prowizji agentów. Reklama taka, która musi się przyczynić do znacznego zwiększenia obrotów, leży bowiem także w ich interesie.

Ale samą reklamą sprawy załatwić się nie da. Jej efekty mogą być całkowicie zniweczone, jeśli instytucja wykonująca zlecenia przekazowe nie będzie do zwiększonych obrotów odpowiednio przygotowana. A tego nie można powiedzieć o Banku PeKaO nawet w stosunku do obecnych, raczej nieznacznych obrotów.

Równocześnie trzeba jednak przyznać, że kierownictwo Banku dokonało wielkiego wysiłku, aby obsługę swych klientów jak najbardziej usprawnić. Prawie całkowicie zlikwidowano istniejące dawniej wielomiesięczne zaległości w wykonywaniu zleceń klientów zagranicznych. Wydano i nadal wydaje się coraz to nowe katalogi i cenniki rozprowadzanych przez Bank towarów. W hali operacyjnej w Warszawie ustawiono gabloty z wzorami sprzedawanych towarów. Wprowadzono poza tym szereg usprawnień techniczno - organizacyjnych. Uruchomiono również oddział w Krakowie, który przejmując liczną rzeszę klientów z województw południowych przyczynił się do rozluźnienia tłoku panującego w centrali warszawskiej oraz do skrócenia czasu załatwiania spraw.

Wszystko to jednak niewiele może pomóc, gdyż sama koncepcja organizacji działalności instytucji jest niedostateczna, jeśli nie powiedzieć, że wadliwa. Dlatego tak często brakuje towarów najchętniej (ze względu na korzystną relację cen) nabywanych przez odbiorców, nie mówiąc już o tym, że Bank stosuje błędną i szkodliwą dla swej reputacji politykę ograniczania sprzedaży tego typu towarów. Jeśli uważa się, że sprzedaż jakiegoś asortymentu towarowego jest niekorzystna dla gospodarki ze względu na dysproporcję między ceną zagraniczną a istniejącą na rynku krajowym (dotyczy to wyłącznie luksusowych towarów importowanych), to — zamiast ograniczać jego sprzedaż — należy wydawać go w niczym nieograniczonych ilościach. Działać będzie wówczas prawo podaży i popytu (towary te są przeważnie sprzedawane przez odbiorców w sklepach komisowych) i szybko nastąpi pełna równowaga w tym zakresie.

Jakże często przy stoisku wydającym towar słyszy się utyskiwania, że zamiast żądanych pończoch Nr 9, otrzymuje się Nr 10,5, zamiast białych obrusów plastykowych, są tylko niebieskie itp.

Co ma wtedy uczynić nieszczęsny klient, który przeszedł już gehennę kilkugodzinnego wystawania w ogonkach do licznych okienek, dokonał wyboru i dotarł nareszcie do ekspedycji po odbiór upragnionego towaru? Czy ma zrezygnować z zakupu, gdyż nie może otrzymać wybranego gatunku, rozmiaru czy koloru, i zgłosić się ponownie za kilka dni licząc na uzupełnienie przez Bank braków, a może powtarzać swoje wędrówki jeszcze kilkakrotnie? Czy też wziąć to co mu ofiarują, ale co jest dla niego bezużyteczne, sprzedać w sklepie komisowym i za uzyskaną gotówkę nabyć potrzebne mu przedmioty? Wydaje się, że odpowiedź może być tylko jednoznaczna. A wynika z niej niezbity fakt, że organizacja pracy w Banku PEKAO popycha klientów na drogę sprzedawania nabywanych towarów.

Największym jednak błędem w pracy Banku jest stosunek pracowników do klientów. Klient zgłaszający się do Banku PeKaO po realizację otrzymanego przekazu jest nie tylko zagubiony i bezradny, ale ponadto traktowany jest jak natrętny petent w urzędzie. Nie można się więc dziwić sukcesom różnych kombinatorów, którzy nabywają od obdarowanych przekazy i realizują je w Banku sami, osiągając dla siebie pokaźny zysk.

Za stan ten trudno nawet winić pracowników Banku, którzy na ogół wykazują dużo cierpliwości i dobrej woli. Winien jest tutaj nie człowiek, ale organizacja, która uniemożliwia inną pracę. Organizację więc należy przede wszystkim radykalnie zmienić.

Nie trzeba bowiem zapominać, że klient Banku PeKaO jest najlepszym klientem, jakiego można sobie wymarzyć. Jest on człowiekiem kupującym towary za tak nam potrzebne dolary, przy czym w 70% są to nie towary importowane, ale towary produkcji krajowej. Takiego klienta trzeba obsłużyć z należytą uwagą, trzeba uczynić zadość wszelkim jego zachciankom, trzeba spowodować, aby wyszedł on z Banku w pełni zadowolony, gdyż tylko wtedy napisze on do swoich dobrodziejów, że jedynym i najlepszym sposobem udzielenia mu pomocy materialnej jest przekaz na PeKaO. A o to przecież w tym przypadku najbardziej chodzi.

Można sobie wyobrazić, że takie pełne zadowolenie będzie mógł klient uzyskać, jeśli sprzedaż towarów odbywać się będzie w eleganckich, dysponujących bogatym asortymentem towarów (zarówno pod względem gatunków, jak i rozmiarów i kolorów) sklepach, zorganizowanych podobnie jak zwykłe domy towarowe. Jeśli w sklepach tych dla każdego rodzaju towarów urządzone będą specjalne stoiska obsługiwane przez najlepiej wykwalifikowanych sprzedawców. Jeśli będzie mógł on wybrać spośród prezentowanego mu asortymentu to, co najlepiej mu odpowiada. Jeśli będzie mógł przed kupnem przymierzyć oferowany płaszcz lub obuwie. Jeśli ze strony sprzedawcy spotka się z życzliwą radą i pomocą.

Takie więc sklepy należy zorganizować we wszystkich większych miastach, przy czym można by również rozważyć potrzebę uruchomienia sklepów branżowych. Warto to uczynić nawet kosztem ewentualnego zmniejszenia sieci normalnych sklepów, co na pewno nie spotka się z zarzutami ze strony społeczeństwa, które coraz słuszniej ocenia korzyści gospodarcze osiągane ze zwiększonych wpływów dewizowych.

W tym zresztą kierunku idą zamierzenia kierownictwa Banku, należałoby jednak przyspieszyć ich realizację przy możliwie jak najszerszym zakreśleniu tego programu.

Nie należy też oczywiście zaniechać realizacji przekazów dewizowych przez dostarczanie klientom innych towarów lub usług, których sprzedaż w tego typu sklepie jest niewskazana. Chodzi tutaj o materiały budowlane, o żywy i martwy inwentarz, o surowce dla rzemieślników, o domki jednorodzinne, których sprzedaż ma być przez Bank zapoczątkowana. Ale i tutaj praca Banku powinna przebiegać na innej niż dotychczas platformie. Z takim klientem trzeba przeprowadzić indywidualną rozmowę, przedstawić mu szereg alternatyw rozwiązania nurtujących go problemów, pokazać mu możliwości najkorzystniejszego wydatkowania przekazanej mu sumy, niekiedy — zwłaszcza gdy kwota przekazu jest wysoka — wydelegować do klienta specjalnego pracownika, który przedstawiłby mu oferty Banku.

Aby móc jednak wprowadzić ten styl pracy, trzeba dysponować personelem o wysokich kwalifikacjach. Potrzebni są dobrzy handlowcy i dobrzy finansiści, pierwszorzędni sprzedawcy i doskonale orientująca się w tych sprawach dyrekcja. Dla dobra więc sprawy — a chodzi tu przecież o zdobycie wysokich wpływów dewizowych — warto by rozważyć możliwość stworzenia odpowiednich bodźców materialnego zainteresowania, może przez przyznawanie za dobrą pracę premii, za którą wolno byłoby nabywać towary sprzedawane przez Bank.

Warto się też zastanowić nad uproszczeniem manipulacji bankowych związanych z realizacją towarową przekazów, które tak uprzykrzają życie klientom Banku. Być może, że celowe byłoby wydawanie przez Bank bonów uprawniających do nabycia towarów w sklepach dewizowych w całej Polsce za sumę odpowiadającą wysokości przekazu. Nie trzeba się przy tym obawiać możliwości uprawiania handlu tymi bonami. Ważniejsza jest bowiem wygoda klientów, niż fakt, że w sklepach dewizowych będą czasami kupować nabywcy bonów, a nie pierwotni ich posiadacze.

Bank PeKaO — jako instytucję zajmującą się handlem za dewizy — warto by też wyposażyć w normalne uprawnienia central handlu zagranicznego. Mógłby on na przykład otrzymać prawo bezpośredniego zakupu — przynajmniej w niektórych, szczególnie tego wymagających przypadkach — towarów zarówno u dostawców krajowych, jak i zagranicznych (dotychczas zakup ten odbywa się wyłącznie za pośrednictwem właściwych central handlu zagranicznego i organizacji handlu wewnętrznego). Wtedy prawdopodobnie zniknęłyby kłopoty wynikające z lekceważenia potrzeb Banku i dostarczania towarów w niepełnym asortymencie pod względem gatunków, rozmiarów i kolorów. Pracownicy Banku, zakupując towar dla własnej instytucji, staraliby się bowiem o stałe wzbogacanie i urozmaicanie asortymentu, troszczyliby się o terminowe uzupełnianie wyczerpujących się zapasów towarowych, nie czyniliby pozornych oszczędności przez zakup wybrakowanych lub posezonowych towarów, sprzedawanych następnie po drogich cenach, jednym słowem — dbaliby należycie o zaspokojenie najwybredniejszych nawet gustów klienteli.

Wydaje się, że realizacja przedstawionych tutaj propozycji może natrafić na trudności związane z ustawieniem organizacyjnym Banku. Mimo że nie jest on bankiem w prawdziwym tego słowa znaczeniu, ale raczej przedsiębiorstwem handlu zagranicznego, podlega on Ministerstwu Finansów. Czy nie byłoby z korzyścią dla samego przedsiębiorstwa, jego klientów i całej gospodarki narodowej przeniesienie Banku PeKaO do Ministerstwa Handlu Zagranicznego? Wydaje się bowiem, że dla Ministerstwa Finansów, zajmującego się tyloma ważnymi zagadnieniami natury finansowej, handel może stanowić tylko margines zainteresowania. Przeniesienie Banku PeKaO pod nadzór Ministerstwa Handlu Zagranicznego pozwoliłoby na włączenie obrotów Banku do ogólnego planu eksportu, a więc na czuwanie ze strony najbardziej do tego powołanego resortu nad wykonaniem planu tych obrotów i nad stałym podnoszeniem ich voluminu.

Nie ulega wątpliwości, że wymienione tutaj propozycje nie obejmują wszystkich problemów Banku wymagających rozwiązania. Nie zostały one też przedstawione we wszystkich szczegółach i aspektach. Należy jednak sądzić, że realizacja zakreślonego tutaj w ogólnych zarysach programu reorganizacji pracy Banku PeKaO uczyniłaby z niego placówkę handlową z prawdziwego zdarzenia. Placówkę kierującą się w swej działalności podstawową w danym przypadku zasadą „Nasz klient dolarowy — nasz pan". Przyniosłoby to korzyści nie tylko klientom Banku, ale i gospodarce narodowej w postaci corocznego wpływu kilkudziesięciu milionów dolarów, i to na wyjątkowo korzystnych warunkach. A nie jest to przecież suma, którą wolno byłoby — tak jak dotychczas — lekceważyć.

Kwalifikacje społeczne

DOKOŃCZENIE ZE STR. 4

łeczne kwalifikacje pracownika, jakie są motywy zachowania się ludzi, jak pracować z ludźmi — na te i na inne pytania odpowiadają mniej lub więcej szczegółowo i poprawnie — psychologia i socjologia pracy.

Jedną z bardziej znanych prób wyjaśnienia zachowania się ludzi było zbudowanie przez ekonomię modelu człowieka ekonomicznego, który w swoim postępowaniu miał kierować się wyłącznie motywami ekonomicznymi. Inną próbą był model człowieka psychologicznego. Obie próby okazały się niewystarczające do wyjaśnienia zachowania się człowieka. Socjologia skonstruowała nowe narzędzie, model człowieka socjologicznego.

Jedną z podstawowych konstrukcji socjologicznych jest tzw. rola społeczna. Każdy człowiek zajmuje w społeczeństwie jakieś pozycje. Z każdą społeczną pozycją są związane określone obowiązki i prawa. W języku socjologicznym dla określenia tych praw i obowiązków używa się terminu „rola społeczna". Rola społeczna jest więc zbiorem społecznych zachowań się.

W rodzinie mamy na przykład do czynienia z rolami ojca, który ma szereg obowiązków i praw. Dalej mamy do czynienia z rolą matki, rolą najstarszego syna, babki, wnuka itd. Każdy z członków rodziny zachowuje się w określony sposób, miedzy poszczególnymi członkami rodziny istnieją stosunki o różnej treści.

Jeśli popatrzymy na zakład pracy, to zobaczymy, że każdy pracownik tego zakładu jest powiązany z innymi pracownikami jakimiś stosunkami. Jedne z tych stosunków będą mieć charakter bezpośredni, będą stosunkami osobistymi, inne zaś będą miały charakter stosunków nieosobistych. Jeżeli chodzi o treść tych stosunków to znajdziemy tu stosunki zależności, nadrzędności, podporządkowania, władzy, stosunki służbowe i towarzyskie, sympatie, antypatie itp.

Co skłania ludzi do „grania określonych ról"? Co na przykład skłania ludzi do tego, by być majstrem, inżynierem, wykwalifikowanym robotnikiem, dozorcą, maszynistką? Co skłania niektórych majstrów do tego, że są „dobrymi majstrami" a innych do tego, że są „złymi majstrami"? W jaki sposób i czy można „złych" zmienić w „dobrych"? — Oto ważniejsze problemy, nad którymi pracują socjologowie i psychologowie.

W związku z wyżej wymienionymi pytaniami należy zauważyć, że „granie jakiejś roli" i to w określony sposób jest uwarunkowane kulturowo, że nawet „instynkt" głodu ma swoją kulturową oprawę, decydującą o tym, co się je, jak często, w jaki sposób itd. Granie jakiejś roli oznacza dalej, że grający ją zachowują się w określony (ramowo) sposób, że będą robić to, a nie będą robić czego innego. Tego rodzaju wiedza ułatwia przewidywanie zachowania się ludzi, to zaś posiada niemałe znaczenie praktyczne.

Dlaczego ludzie grają określone role? Jednym z bardziej powszechnych powodów jest posługiwanie się rolą jako środkiem do celu. Na przykład: traktowanie pracy jako środka do zdobycia pieniędzy. Ktoś studiuje medycynę po to, by później być lekarzem; podczas studiów jest studentem, gra rolę studenta (ma obowiązki i prawa studenta). Wspólną cechą sytuacji, w których rola jest środkiem do celu, jest to, że główne cele, do których dąży osobnik, tkwią poza aktualnie graną przez niego rolą.

Innym powodem, dla którego gra się określoną rolę jest to, że granie tej właśnie roli daje sposobność do posiadania określonego społecznego uznania.

Jeszcze innym powodem grania ról jest dążenie do „zabezpieczenia", stałości, pewności. Poszczególne role dają mniejszą lub większą gwarancję trwałości posiadanej pozycji, większe lub mniejsze szanse stałości ekonomicznej czy społecznej. Tej właśnie sprawy dotyczą np. znane przysłowia „kto ma księdza w rodzie, tego bieda nie ubodzie", „u aptekarza i piekarza chleba nigdy nie braknie".

Wymienione powody nie wyczerpują listy powodów, dla których ludzie grają określone role.

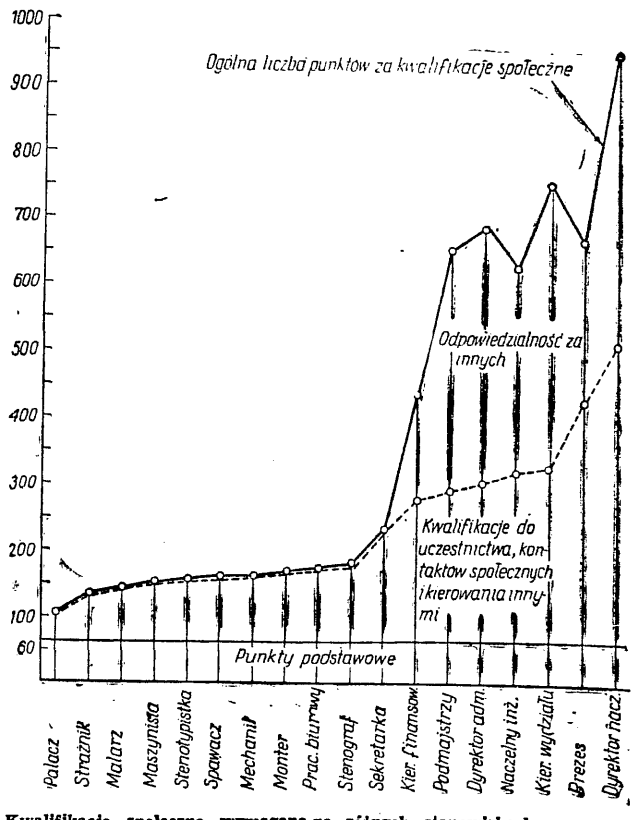
Znajomość powodów, dla których ktoś gra swoją rolę, ma także duże znaczenie praktyczne. Nieraz jest też warunkiem rozsądnego rozstrzygania spraw pracowniczych.

Skoro mowa o konstrukcji roli społecznej warto przypomnieć o tym, jakie problemy stanowią przedmiot zainteresowań socjologa pracy. Socjolog — najogólniej biorąc — zajmuje się społecznym zachowaniem się ludzi; socjolog pracy zajmuje się następującymi problemami:

- jakie jest społeczne zachowanie się ludzi w zakładzie pracy (w środowisku pracy),
- jaki jest wpływ środowiska pracy na społeczne zachowanie się ludzi w środowisku poza pracą,
- jaki jest wpływ środowiska pozazakładowego na społeczne zachowanie się ludzi w środowisku pracy.

Z powyższego zestawienia wynika, że w sprawach związanych z oceną kwalifikacji pracownika, z charakterystyką stanowiska w pracy warto sięgnąć do podręczników socjologii pracy.

ADAM SARAPATA



Kwalifikacje społeczne wymagane na różnych stanowiskach pracy w Mitwestern Compressor Company

Sanockie nowalijki

(Dok. ze str. 3)

W autobusach obecnie produkowanych — poza znacznym zwiększeniem wytrzymałości wręg i płyty podłogowej — dokonano dalszych korzystnych zmian: winileum pokrywające podłogę zamieniono na gumę ryflowaną, przeniesiono zbiornik paliwa pod środkową część podłogową (jednocześnie ulepszając wlew paliwa), uszczelniono całkowicie dach autobusu, zaś dla wygody kierowcy obniżono kolumnę kierowniczą. Z początkiem III kwartału ub. r. podniesiono wyraźnie jakość wykonania — co stwierdzają z uznaniem eksploatatorzy nowych autobusów.

Ambitna załoga SFA nie poprzestaje na tym. W bieżącym roku wprowadzone zostaną dalsze istotne ulepszenia produkowanych wozów. A oto niektóre z nich: zmiana umiejscowienia i mocowania koła zapasowego, zastosowanie drzwi jednoskrzydłowych dla autobusów komunikacji międzymiastowej, zaś pneumatyczne zamknięcie dla autobusów komunikacji miejskiej. W celu częściowego usunięcia głośnej jeszcze pracy nadwozia, przewiduje się wprowadzenie past głuszących. Niezależnie od tych zmian część tegorocznej produkcji SAN-ów zaopatrzona będzie w silniki wysokoprężne typu „DIESLA" (z importu) oraz w hamulce nadciśnieniowe.

...PROTOTYPY

SFA prowadzi jednocześnie badania i próby zmęczeniowe nad nową, całkowicie przekonstruowaną odmianą „SAN-a"; typ ten ma wejść do produkcji w 1961 r. Prototyp tego wozu krąży już po naszych drogach. Próby wykazują, że podróżuje się nim bardzo wygodnie i przyjemnie. Znacznie unowocześniony „SAN" wyposażony jest w silnik wysokoprężny, ma całkowicie przebudowane nośne elementy podłogowe oraz panoramiczne szyby z przodu i z tyłu. Doskonałe wywietrzniki dachowe dają pełną gwarancję dobrej wentylacji wnętrza.

Prawdziwą dumą załogi SFA może być najmłodsze „dziecko" — autobus turystyczny „SANOK". No cóż, takim autokarem można śmiało, bez odrobiny żenady, pokazać się na drogach NRF, Włoch, Anglii lub Francji i na pewno nie zauważą, że to... polski autobus. „Sanok" po zakończeniu całkowitej eksploatacji drogowej przejdzie następnie okres rekonstrukcji i już w najbliższych tygodniach zobaczymy go w dalszej części badań wytrzymałościowych. Zanim jednak będziemy mogli nim wygodnie podróżować (przypuszczalnie w 1962 r.), na razie musimy go podziwiać tylko na zdjęciu.

W najbliższych miesiącach Sanockiej Fabryce Autobusów przybędzie nowa hala produkcyjna. Czynione są już próby pracy poszczególnych agregatorów i urządzeń. Po ich pełnym uruchomieniu fabryka otrzyma wreszcie upragnione prasy, a wtedy śmiało można będzie powiedzieć o niej, że jest zakładem nowoczesnym. Nie będzie przesady jeśli powiemy, iż produkcją i wyposażeniem dorówna wielu znanym tego typu fabrykom w Europie.

M. A. PISAREK

O wyrównanie frontu gospodarczego KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

DOKOŃCZENIE ZE STR. 4

Czechosłowacja posiada stosunkowo najwyższy poziom produkcji na 1 mieszkańca przy bardzo ograniczonej bazie surowcowej. Polska, w porównaniu z ZSRR i Czechosłowacją, posiada najniższy poziom rozwoju przemysłu przy jednoczesnym, nieco lepszym niż w Czechosłowacji, zabezpieczeniu jego produkcji własnymi surowcami. Przejdziemy do analizy rozwoju produkcji głównych wyrobów przemysłu ciężkiego w poszczególnych krajach. Rozwój ten charakteryzuje tablica:

Produkcja paliw na 1 mieszkańca w kg umownego paliwa

Kraj	1950	1957	1965
Polska	2 860	3 160	3 500
ZSRR	1 430	2 450	4 240
CSR	2 410	3 480	4 885
Polska =100	100	100	100
ZSRR	50	78	120
CSR	84	110	139

W wyjściowym roku 1950 ZSRR miał 2 razy niższą produkcję paliw na 1 mieszkańca niż Polska i 1,7 razy niższą niż CSR. W okresie obecnym i przewidywanym do 1965 roku ZSRR zapewnił sobie wysokie tempo rozwoju produkcji paliw, przy czym w porównaniu z Polską i Czechosłowacją tempo to jest najwyższe. Rozwój produkcji paliw w CSR również charakteryzuje się wyższym tempem niż w Polsce. W rezultacie już w r. 1957 Polska została prześcignięta w produkcji paliw przez Czechosłowację, a Związek Radziecki osiągnął ponad 75% polskiej produkcji paliw na 1 mieszkańca. W wyniku założonego tempa rozwoju w 1965 r. produkcja paliw w ZSRR będzie przekraczać poziom produkcji polskiej o ponad 20%, a w Czechosłowacji — o około 40%. Ponadto w ZSRR ulegnie zmianie struktura paliw w kierunku zwiększenia udziału ropy naftowej i gazu w ogólnej produkcji paliw z 22% w r. 1950 i 31% w r. 1957, do 51% w r. 1965, co niestety nie może nastąpić ani w Polsce, ani w Czechosłowacji.

Produkcja energii elektrycznej na 1 mieszkańca w KWh

Kraj	1950 r.	1957 r.	1965 r.
Polska	376	744	1 280
ZSRR	502	1 045	2 260
CSR	756	1 333	2 640
Polska=100	100	100	100
ZSRR	133	140	177
CSR	201	178	206

Jak widać z tablicy w latach 1950—1957 procentowy wzrost produkcji energii elektrycznej na 1 mieszkańca był w Polsce, ZSRR i CSR w przybliżeniu taki sam, jednakże równocześnie nastąpił wzrost absolutny różnic między krajami, w produkcji przeliczonej na głowę ludności.

W latach 1957 — 1965 następuje nie tylko zwiększenie się absolutnych różnic między Polską i pozostałymi dwoma krajami, ale również powstanie znacznych różnic w tempie rozwoju produkcji energii elektrycznej na niekorzyść Polski.

Produkcja stali na 1 mieszkańca w kg

Kraj	1950 r.	1957 r.	1965 r.
Polska	100	186	270
ZSRR	152	254	392
CSR	252	386	670
Polska=100	100	100	100
ZSRR	152	137	145
CSR	252	208	248

W latach 1950 — 1957 r. produkcja stali w Polsce wzrastała w nieco szybszym tempie niż w ZSRR i w znacznie szybszym tempie niż w Czechosłowacji. Jednak w latach 1957 — 1965 sytuacja się odwraca — tempo wzrostu produkcji stali w Polsce staje się mniejsze niż w ZSRR i znacznie mniejsze niż w Czechosłowacji.

Jeżeli chodzi o cement Polska ma stosunkowo wysoki poziom produkcji, ale słabe tempo rozwoju. Około 1960 r. Związek Radziecki osiągnie i przekroczy polski poziom produkcji cementu na 1 mieszkańca. W latach najbliższych Polska osiągnie czechosłowacki poziom produkcji na 1 mieszkańca z roku 1957.

W okresie lat 15-tu Polska i CSR mają niemal jednakowy 3-krotny wzrost produkcji, wskutek czego różnica absolutna w poziomie produkcji z 1957 r. wynosząca 108 kg na głowę ludności, zwiększy się w r. 1965 do 176 kg.

Produkcja cementu na 1 mieszkańca w kg

Kraj	1950 r.	1957 r.	1965 r.
Polska	100	158	310
ZSRR	56	145	348
CSR	162	266	486
Polska=100	100	100	100
ZSRR	56	92	112
CSR	162	168	156

W celu uzyskania pełniejszego obrazu różnic w rozwoju przemysłu ciężkiego przytaczamy jeszcze niektóre dane charakteryzujące ogólne problemy rozwoju przemysłu i gospodarki narodowej wymienionych krajów w okresie 1950 — 1965 r.

Jak wiadomo, wydajność pracy jest trudno porównywalna, jeśli jednak weźmiemy dwa podstawowe wskaźniki charakteryzujące rozwój przemysłu, jak stal i energia elektryczna i przeliczymy je na 1 zatrudnionego w przemyśle w Polsce, Czechosłowacji i Związku Radzieckim, to otrzymamy wskaźniki prawdopodobnie dość blisko charakteryzujące istotne różnice w wydajności pracy w przemyśle tych krajów. Różnice pomiędzy tymi krajami w r. 1957, charakteryzuje tablica:

Wyszczególnienie	Polska	ZSRR	CSR
Zatrudnienie w przemyśle /tys.osób/	2 897	19 120	1 991
Produkcja stali /mln ton/	5,3	51,2	5,2
Produkcja energii elektrycznej /mld KWh/	21,1	209,3	17,7
Stal na 1 zatrudnionego /kg/	1 830	2 680	2 620
Energia elektr. na 1 zatrudn. /KWh/	7 330	11 000	8 900
Polska = stal = 100	100	146	143
Polska = energia elektr. = 100	100	150	122

Jak wynika z tablicy wydajność pracy w przemyśle jest w ZSRR o około 50%, a w CSR o co najmniej 30% wyższa niż w Polsce. Jednakże Czechosłowacja w porównaniu z Polską i ZSRR ma duża przewagę wynikającą stąd, że udział zatrudnionych w przemyśle (posiadającym o wiele wyższą wydajność pracy niż rolnictwo) jest tam znacznie wyższy i wynosi około 15% ogółu ludności, podczas gdy w ZSRR i Polsce udział ten wynosi 9—10%.

Na tle tych różnic w obecnym poziomie wydajności pracy jest rzeczą charakterystyczną, że planowany na lata 1959 — 1965 wzrost wydajności pracy w Polsce nie jest wyższy od analogicznych zadań w ZSRR i CSR. W Polsce w latach 1961 — 1965 wydajność pracy w przemyśle ma wzrosnąć o 40%. Jeśli wzrost wydajności pracy w Polsce w latach 1959 — 60 przyjąć w wysokości 7% rocznie, to otrzymamy w sumie dla lat 1959 — 1965 wzrost wydajności pracy w przemyśle polskim o 60%. Czechosłowacja planuje w okresie 1958 — 1965 osiągnięcie wzrostu wydajności pracy o 75%, a więc w latach 1959 — 1965 o 64%. Związek Radziecki przewiduje, że w latach 1959 — 1965 wydajność pracy w przemyśle wzrośnie o 45 — 50%, jeśli jednak uwzględnić przeprowadzane obecnie w przemyśle radzieckim skrócenie czasu pracy, średnio o 1 godzinę za siedmiolecie, to wówczas wzrost wydajności pracy w przemyśle w stosunku do realnie przepracowanego czasu pracy wyniesie:

(145—150%):7/8=165—175%
na godzinę pracy

Z powyższego wynika, że różnica w wydajności pracy między wskazanymi krajami nie zmaleje. Zagadnienie to wystąpiłoby jeszcze jaskrawiej, jeśliby oprzeć się na nie wartościowych, lecz na ilościowych wskaźnikach wzrostu produkcji, albowiem te ostatnie są dla nas mniej korzystne.

Widać więc, że zarówno różnice w poziomie ekonomicznym, jak i w zakresie wydajności pracy między Polską a ZSRR i CSR nie ulegną zmniejszeniu.

To samo mniej więcej odnosi się do innych krajów znajdujących się na poziomie niższym od polskiego, a mianowicie do Węgier i Rumunii. Warto wspomnieć, że w obecnym okresie Węgry posiadają około 80—85% potencjału polskiego przemysłu ciężkiego (na 1 mieszkańca), a Rumunia około 40%. Ta rozpiętość w rozwoju przemysłu ciężkiego Polski oraz ZSRR i CSR nie jest jednak wynikiem nadmiernego — w porównaniu z Polską — rozwoju tego przemysłu w ZSRR i CSR, gdyż także plany rozwoju rolnictwa i budownictwa mieszkaniowego w tych krajach są odpowiednio wyższe niż w Polsce. W Polsce w latach 1959 — 1965 produkcja rolnictwa ma wzrosnąć o 30%, w ZSRR o 70% (z niższego poziomu na 1 mieszkańca niż polski), a w CSR o około 33%. Jeśli zaś chodzi o budownictwo mieszkaniowe to w przeliczeniu na 1 mieszkańca będzie ono 2 razy większe w ZSRR niż w Polsce (dla CSR brak danych).

PRZYCZYNY RÓŻNIC W TEMPIE ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Podane wyżej fakty zmuszają do głębokiego zastanowienia się, wykazują one bowiem, że podczas gdy można było mówić o szybszym tempie rozwoju przemysłu w Polsce niż w ZSRR czy CSR do r. 1955 (z tymi czy innymi zastrzeżeniami), o tyle w obecnym i nadchodzącym okresie brak podstaw do takiego twierdzenia. Grozi to niebezpieczeństwem, że przez długi okres między krajami obozu socjalistycznego, znajdującymi się na różnych szczeblach rozwoju ekonomicznego, nie będzie żadnych istotnych tendencji do wyrównania ich poziomów gospodarczych. Jest nawet prawdopodobne, że różnice będą się pogłębiać, na co wskazują dane przytoczone w niniejszym artykule.

Jak widać, łatwiej jest zmniejszać rozpiętości poziomów gospodarczych z krajami kapitalistycznymi, których produkcja wzrasta znacznie wolniej niż w krajach socjalistycznych, aniżeli między samymi krajami socjalistycznymi. Należy ponadto zaznaczyć, że w krajach o stosunkowo słabo rozwiniętym przemyśle w okresie wyjściowym, szybszy jego rozwój był osiągnięty w wyniku skoncentrowania wysiłków na jego rozbudowie, co nie było możliwe w takim stopniu w krajach bardziej rozwiniętych. Ponieważ czynnik ten miał tylko przejściowy charakter i możliwości jego oddziaływania zostały wyczerpane, to obecnie osiągnięcie wyższego tempa rozwoju przemysłu, niż w wysoko rozwiniętych krajach socjalistycznych stało się jeszcze trudniejsze.

Przeanalizujemy obecnie niektóre główne czynniki wpływające na tempo wzrostu przemysłu w omawianych krajach. Przybliżone dane o inwestycjach przemysłowych tych krajów w latach 1959 — 65 zawiera tablica:

Wyszczególnienie	Polska	ZSRR	CSR
Nakłady inwestycyjne na przemysł w latach 1959-1965	240 mld zł	1 100 mld rb	165 mld kor
Ludność /średnio w okresie 1959-65/	31 mln	215 mln	14 mln
Nakłady inwestycyjne rocznie na 1 mieszkańca	1 100 zł	730 rb	1 690 kor
Współczynnik przeliczeniowy waluty obcej na złote w zakresie inwestycji	1,0	5,0	1,5
Nakłady inwestycyjne rocznie na 1 mieszkańca w zł	1 110	2 190	2 535
Polska = 100	100	197	230

Porównajmy obecnie różnice w nakładach inwestycyjnych na dalszy rozwój przemysłu z różnicami w istniejącym poziomie przemysłu, wyrażonymi np. produkcją stali na 1 mieszkańca.

Wyszczególnienie	Polska = 100	ZSRR	CSR
Stal na 1 mieszkańca /1957 r./	100	137	208
Inwestycje przemysłowe na 1 mieszkańca w latach /1959-65/	100	197	230

Porównanie tych danych wskazuje, że stosunek inwestycji przemysłowych do istniejącego potencjału przemysłu jest większy w ZSRR i Czechosłowacji, niż w Polsce, co jest, moim zdaniem, główną przyczyną szybszego tempa rozwoju tych krajów na obecnym etapie, a co za tym idzie również przyczyną niebezpieczeństwa pogłębiania się różnic w poziomie rozwoju między ZSRR i CSR z jednej strony i krajami słabiej rozwiniętymi, jak np. Polska — z drugiej strony.

Materialna podstawa wysokich inwestycji w obu krajach jest potężny przemysł maszynowy. Tenże przemysł maszynowy umożliwia również bardzo szybki wzrost wydajności pracy zarówno przez szybkie wprowadzenie najnowszej techniki jak przez zastępowanie starej techniki nową. Wreszcie ZSRR i CSR do 1965 r. przewidują szeroką modernizację i wymianę starych urządzeń.

Ogólnie biorąc wydaje się, że fakt stosowania wyższych nakładów w stosunku do potencjału przemysłowego w ZSRR i CSR niż w Polsce jest przede wszystkim wynikiem tego, że kraje bardziej rozwinięte są obiektywnie w stanie odkładać większą część dochodu narodowego na dalszy rozwój. Są one w stanie posiadać wyższy udział akumulacji w dochodzie narodowym, niż kraje słabiej rozwinięte, nie mówiąc już o tym, iż z racji tego, że są bogatsze, nawet przy tym samym poziomie akumulowania mogą przeznaczyć na rozwój większe sumy.

Tempo wzrostu zależy ponadto od efektywności akumulowania. Posiadane przez nas dane nie pozwalają na dokonanie ogólnej oceny, jednakże szereg danych cząstkowych wskazuje na to, że efektywność akumulowania w skali gospodarki narodowej (stosunek przyrostu dochodu narodowego do poniesionych nakładów inwestycyjnych) jest w Polsce niższa, niż w ZSRR i CSR.

W ZSRR po pierwsze — ogromną rolę odgrywają lepsze warunki naturalne wydobycia podstawowych surowców (ropa, gaz, rudy, drewno), i niższe koszty przeróbki surowców wysokiej jakości na produkty gotowe, po wtóre o wiele większa skala produkcji, umożliwiająca wyższy poziom techniczny i niższe jednostkowe nakłady inwestycyjne, po trzecie wyższy poziom techniki budownictwa, który zmniejsza znacznie okres budowy, a po czwarte — ogólnie wyższy poziom techniczny i stosunkowo większą liczebność kadr technicznych, która umożliwia szybsze wdrażanie postępu technicznego w zakładach pracy.

Jeśli chodzi o Czechosłowację, to wprawdzie bogactwa surowcowe są tam nawet mniejsze niż u nas, a ogólna skala produkcji jest zbliżona do naszej, to jednak posiada ona tę przewagę, że w o wiele większym stopniu korzysta z międzynarodowego podziału pracy wymieniając maszyny na surowce i specjalizując się w eksporcie określonych grup maszyn, a ponadto posiada przewagę wynikającą z ogólnego wyższego poziomu techniki i organizacji pracy oraz krótszego cyklu inwestycyjnego.

W tych warunkach trudno przypuszczać, aby ogólnogospodarcza efektywność inwestowania była w Polsce wyższa aniżeli w ZSRR i w Czechosłowacji, a raczej należy założyć, że jest ona i pozostanie niższa, jeżeli zachowane zostaną, względnie nie ulegną istotnej zmianie, obecne warunki rozwoju.

MOŻLIWOŚCI DOKONYWANIA ZMIAN W KIERUNKU WYRÓWNANIA FRONTU GOSPODARCZEGO

Ogólnie biorąc możliwości te zależą po pierwsze — od wysiłków krajów pozostających w tyle, po wtóre — od rozwoju i warunków ekwiwalentnej współpracy gospodarczej między krajami bardziej i mniej rozwiniętymi, po trzecie — od różnych form nieodpłatnej pomocy krajów bardziej rozwiniętych dla krajów mniej rozwiniętych.

Nie ulega wątpliwości, że pierwszym obowiązkiem krajów mniej rozwiniętych jest dążenie do wyrównania tego frontu, o ile to jest tylko możliwe — własnymi siłami.

W tej dziedzinie można wskazać w przypadku Polski na możliwości związane z przyspieszeniem rozwoju przemysłu maszynowego, postępu technicznego i skali jego wdrażania, z szerszym szkoleniem kadr technicznych, z intensywniejszym rozwijaniem badań geologicznych i szybszym wykorzystaniem nowych zasobów, z korektą struktury inwestycji w kierunku zwiększenia ich efektywności, a wreszcie na możliwości ogólnego zwiększenia inwestycji w wyniku wykorzystania marginalnej siły roboczej (zwłaszcza na wsi, ale nie tylko na wsi) bez dodatkowego obciążenia dochodu narodowego.

W świetle niekorzystnego dla Polski porównania tempa rozwoju z ZSRR i Czechosłowacją, możliwości te należy szczegółowo rozważyć. Oceniając jednak zagadnienie obiektywnie, trudno przypuszczać, abyśmy idąc tą drogą mogli w istotny sposób zmniejszyć odległość dzielącą nas od wyżej rozwiniętych krajów socjalistycznych, gdyż kraje te również podejmą wysiłki w tym samym kierunku, a żadnych przewag nad nimi nie posiadamy.

Przeanalizujmy więc drugą podaną możliwość przyspieszenia rozwoju gospodarczego, związaną z szerszym rozwojem międzynarodowej współpracy gospodarczej. W tej dziedzinie należy wskazać na problem umożliwienia szerokiego dostępu do surowców tym krajom, którym brak poszczególnych surowców w celu zapewnienia ich wszechstronnego rozwoju, a następnie — na takie zmiany w cenach tych surowców które sprowadzałyby koszty ich uzyskania do jednakowego poziomu (pomijając koszty transportu), niezależnie od tego, czy dany kraj je sam wydobywa, czy też importuje.

Również rozwój międzynarodowej kooperacji w dziedzinie przemysłów przetwórczych jest szczególnie istotny dla krajów mniejszych i mniej rozwiniętych, ponieważ bardziej zwiększa skalę ich produkcji i bardziej wpływa na jej potanienie. Wymaga to prawidłowego ustawienia cen, nie krzywdzącego słabszych krajów i nie skłaniającego ich do autarkii. Również rozwój współpracy naukowo-technicznej daje większe korzyści krajom słabszym i technicznie zacofanym, gdyż umożliwia im „przeskakiwanie" etapów postępu technicznego.

Wszystko to razem jest jednak niedostateczne dla usunięcia już istniejących różnic w poziomie rozwoju między krajami socjalistycznymi, najwyżej może wpłynąć na pewne złagodzenie problemu, gdyż umożliwi krajom pozostającym w tyle równoległy, ale nie szybszy rozwój, który jest niezbędny dla likwidacji tych różnic.

W związku z tym nasuwa się myśl, że w celu rozwiązania tego problemu w jakimś historycznie uchwytnym okresie czasu, konieczne będzie uruchomienie dodatkowych czynników, oznaczających w tej czy innej formie nieodpłatną pomoc krajów bardziej rozwiniętych dla krajów mniej rozwiniętych. Może się to wyrazić np. w sprzedaży dóbr inwestycyjnych poniżej wartości, w niskim oprocentowaniu kredytów inwestycyjnych itp. Być może, że obecnie, gdy nawet kraje rozwinięte gospodarczo odczuwają szereg istotnych trudności, nie można wiele oczekiwać w tej dziedzinie, jednakże zagadnienie to niewątpliwie dojrzeje w stosunkowo krótkim czasie, wraz z widocznym już w bliskiej przyszłości ogromnym wzrostem potęgi całego obozu socjalistycznego.

Kończąc — pragnę podkreślić, że powyższe uwagi traktuję jedynie jako wstępny przyczynek do niezwykle skomplikowanego i poważnego zagadnienia, które należy zawczasu dostrzec i zanalizować, aby nie być zaskoczonym biegiem wypadków.

MIECZYSŁAW RAKOWSKI

Pracownicy „KASPRZAKA" o zarobkach

DOKOŃCZENIE ZE STR. 4

Po określeniu górnej granicy dochodów uczestnicy ankiety wymieniali w kwestionariuszach po trzy kategorie ludzi, którzy ich zdaniem zasługują na owe najwyższe w skali państwowej zarobki. Szeregując te kategorie według ilości otrzymanych głosów stwierdziłem, że robotnicy ZRK stosunkowo najczęściej wymieniają górników i hutników. Na następnych trzech pozycjach, mniej więcej równorzędnych, co do ilości otrzymanych głosów uplasowali się: naukowcy, wysoko kwalifikowani fachowcy oraz ludzie pełniący w państwie kierownicze funkcje (najczęściej wymieniano ministrów). Dalsze miejsca uzyskali: personel inżynieryjno-techniczny, dyrektorzy przedsiębiorstw, lekarze, nauczyciele, rzemieślnicy i osoby mające na utrzymaniu liczne rodziny.

Natomiast w grupie techników i pracowników administracji bez wyższego wykształcenia kolejność jest inna. Największą ilość głosów otrzymali tu wysoko kwalifikowani fachowcy a po nich naukowcy, personel inżynieryjno-techniczny, dyrektorzy przedsiębiorstw i ludzie pełniący kierownicze funkcje w państwie. Wysuwani przez robotników na czoło górnicy i hutnicy znaleźli się tu dopiero po członkach rządu. Dalsze miejsca w ogólnej ilości otrzymanych głosów zajęli: nauczyciele, lekarze, rzemieślnicy i inteligencja twórcza (ta ostatnia zajęła więc w tabeli „pierwszej dziesiątki" miejsce ludzi utrzymujących liczne rodziny).

Wśród inżynierów i innych pracowników ZRK z wyższym wykształceniem zmiany w układzie tej tabeli idą znacznie dalej. Na zdecydowanie pierwsze miejsce wysuwa się tu naukowców, i już na drugie — inteligencję twórczą, a następne uzyskali ludzie pełniący kierownicze funkcje w państwie. Wszystkie te trzy kategorie są więc przez pracowników z wyższym wykształceniem znacznie bardziej eksponowane niż przez robotników i techników. Natomiast podobnie jak w grupach poprzednich ceniona jest kategoria dyrektorów, a znacznie niżej — wysoko kwalifikowani fachowcy (nie pełniący bardziej odpowiedzialnych funkcji) oraz... personel inżynieryjno - techniczny. Pozostałe kategorie w tym również górnicy i hutnicy, uzyskiwały tu już tylko bardzo nieliczne głosy.

Oczywiście wniosków nasuwających się z przytoczonych wyżej faktów jest zbyt wiele i mogą być zbyt różne, bym zajmował się tu ich rozstrząsaniem. Pozwolę więc sobie pozostawić tę przyjemność lub nieprzyjemność samym czytelnikom.

KTO ZASŁUGUJE NA PODWYŻKI

Spośród wielu problemów omawianych w ankiecie przytoczę tu jeszcze po krótce wyniki odpowiedzi w rubryce: wymień trzy grupy, które powinny w pierwszej kolejności uzyskać podwyższenie dochodów. Nie jest to oczywiście równoznaczne z omawianym powyżej przyznawaniem tym grupom prawa do najwyższych dochodów, tak jak przyznawanie tego prawa nie musiało być równoznaczne z postulatem zmian w istniejącym układzie płac. Tu natomiast chodzi przede wszystkim o takie właśnie zmiany.

Najbardziej uderzające w postulatach podwyższenia dochodów jest to, że zarówno robotnicy jak i technicy oraz inżynierowie zdecydowanie najczęściej wymieniają nauczycieli. Jest to bodajże jedynym punktem ankiety, w którym wykazano tak dużą jednomyślność ogółu badanych — bez względu na ich wykształcenie, stanowiska i zarobki.

Co do dalszej kolejności w podwyżkach płac — nie ma już takiej zgody. Robotnicy bowiem na drugim miejscu (co do ogólnej liczby głosów) wymieniają robotników wykwalifikowanych, a na dalszych — tramwajarzy i kolejarzy, robotników niewykwalifikowanych, listonoszy, personel inżynieryjno-techniczny, służbę zdrowia, sprzedawców sklepowych i górników.

Natomiast zarówno technicy, jak i inżynierowie już na drugie miejsce wysuwają personel inżynieryjno-techniczny. W stosunku do postulatów robotników „awansowali" tu również pracownicy poczty i niżsi urzędnicy (tych ostatnich robotnicy niemal w ogóle nie wymieniali). Natomiast robotnicy wykwalifikowani znaleźli się tu dopiero po urzędnikach, zaś dalsze lokaty uzyskali pracownicy komunikacji miejskiej, kolei i służby zdrowia oraz sprzedawcy sklepowi i dopiero na końcu robotnicy niewykwalifikowani.

Również i w tym wypadku zabawę w komentarze i wnioskowanie pozostawiam samym czytelnikom. Miejmy nadzieję, że nie ograniczą się oni do drugorzędnych spostrzeżeń, iż np. robotnicy mają prawdopodobnie więcej kłopotów z komunikacją miejską, a inżynierowie znów — z pocztą.

*

Choć od przeprowadzenia omawianej tu ankiety minęło już szereg miesięcy — wyniki jej wciąż jeszcze są opracowywane. Zanim jednak doczekamy się opublikowania całości tych danych — zasygnalizowałem tu pierwsze rezultaty prowadzonych jeszcze zestawień dotyczących jednego tylko zakładu i właściwie jednej tylko sprawy. Toteż utożsamienie takich wyników z poglądami całego społeczeństwa jest niewątpliwie pochopne. Byłoby jednak znacznie gorzej, gdybyśmy w ogóle nie brali pod uwagę sądów wyrażanych w ankietach służących badaniu opinii publicznej.

WIESŁAW GŁOWACKI

HENRYK MĄKA - ADAM KILNAR

Skarby Zachodniego Wybrzeża

Od kilku już lat obserwujemy stały wzrost zainteresowania społeczeństwa i władz Pomorzem Zachodnim, a szczególnie jego pasem nadmorskim i nadzalewowym. Wyraża się to nie tylko w coraz większej liczbie turystów i wczasowiczów, przyjeżdżających w sezonie letnim na szczecińskie wybrzeże, ale i coraz większym zainteresowaniem prasy i radia, nawet z tak dalekiego „lądu" jak Wrocław, Opole, Katowice, Kraków, czy nawet Lublin i Rzeszów. Efektem zaś poznania i zrozumienia problemów gospodarki Pomorza Zachodniego przez przedstawicieli władz centralnych, jest przyznanie kredytów na odbudowę miasteczek i obiektów przemysłowych na tym terenie.

Nowe Warpno np. jeszcze przed dwoma laty straszące pustką i zniszczeniem, dziś liczy około 1000 mieszkańców. Dzięki 30 mln zł wydatkowanych i zaplanowanych na dalszy rozwój tego miasteczka, stale się ono zaludnia, powstają nowe przedsiębiorstwa, dające zatrudnienie nowym obywatelom tej miejscowości. Kosztem wielu milionów złotych odbudowuje się też ośrodek uzdrowiskowo-wczasowy w Kamieniu Pomorskim. Drugi jeszcze większy ośrodek tego typu powstaje na mocy uchwały rządu w Świnoujściu, które przygotowuje się już do przyjęcia 60 tys. wczasowiczów, kuracjuszy i 500 tys. turystów. Na odbudowę tego miasta i jego części uzdrowiskowej oraz portu i bazy rybackiej „Odry" w latach 1959 — 1965 przeznaczono ogromną kwotę 1.140 mln złotych.

Blisko 100 mln zł przeznaczono na odbudowę stoczni „Wulkan". Około 530 mln zł wydatkuje się w latach 1959 — 1965 na inwestycje w porcie szczecińskim. W roku 1958 wydatkowano 18 mln zł na odbudowę małych portów i przystani, od Stołczyna począwszy, a na Mrzeżynie skończywszy. Na odmulenie, pogłębienie, odbudowę nabrzeży i zainstalowanie na nich nowych urządzeń, przeznaczono w roku 1959 dalsze 24 mln zł. Ostatnio 45 mln zł przeznaczono na aktywizację Polic i częściowe wykorzystanie obiektów dawnej wielkiej fabryki benzyny syntetycznej. W wielu miejscowościach nadzalewowych organizuje się nowe zakłady przemysłu trzcinowo-wikliniarskiego, a w miasteczkach i osiedlach nadmorskich nowe zakłady przemysłu materiałów budowlanych i przemysłu rolno-spożywczego, zakłady usługowe itp. Podobnych przykładów można by przytoczyć więcej, ale i tych wystarczy, aby przekonać się, że aktywizacja ruszyła z miejsca na całym wybrzeżu szczecińskim, przekształcając je w jeden wielki plac budowy.

PYTANIA BEZ ODPOWIEDZI

Dla nikogo nie ulega już dziś wątpliwości, że dziedzinami decydującymi o rozwoju gospodarczym omawianego terenu są: rybołówstwo i porty z jednej strony oraz wczasy i turystyka z drugiej. One to przecież już decydują, a w przyszłości jeszcze bardziej decydować będą o kierunku rozwoju nadmorskich (woliński, kamieński i gryficki) i nadzalewowych (szczeciński i goleniowski) powiatów. Zajmijmy się najpierw rybołówstwem, jako że wielu mieszkańców naszego kraju żywo interesuje zagadnienie, czy i w jakim stopniu rybołówstwo przybrzeżne może być jeszcze czynnikiem rozwoju i aktywizacji miasteczek i osad położonych nad Zalewem Szczecińskim i zachodnim wybrzeżem Bałtyku.

Na Zalewie Szczecińskim łowi obecnie około 430 rybaków, którzy dysponują 152 łodziami motorowymi i 172 łodziami wiosłowymi. Odławiają oni rocznie około 1700 — 1800 ton ryby, co czyni przeciętnie niewiele ponad 4 tony na jednego rybaka. Należy podkreślić, że ilość połowów na Zalewie Szczecińskim spadła z wielu powodów w stosunku do sezonu 1956/1957 o około 1000 ton.

Szczeciński Urząd Morski wydaje obecnie rokrocznie pół miliona złotych na zarybienie wód, podlegających jego administracji. Przy intensywnym zarybianiu i pomyślnym rozwiązaniu sprawy zanieczyszczenia wód różnego rodzaju ściekami chemicznymi przez przemysł, zaistnieją warunki do zwiększenia odłowów do 2500 ton rocznie. Uwzględniając więc intensyfikację połowów, można będzie osiedlić jeszcze 100 — 150 rybaków w czternastu osadach rybackich położonych nad Zalewem. Konieczny stałby się też wówczas wzrost ilości łodzi o około 25 jednostek.

A jak wygląda sytuacja na zachodnim wybrzeżu Bałtyku?

Tu możliwości są znacznie większe. Obecnie na szczecińskim wybrzeżu morskim pracuje około 200 rybaków na dwudziestu kilku kutrach i 28 łodziach motorowych. Należy jednak zaznaczyć, że rybołówstwo morskie koncentruje się w pięciu większych miejscowościach: Świnoujściu, Międzyzdrojach, Dziwnowie, Niechorzu i Mrzeżynie. Natomiast takie osady, jak Wisełka, Międzywodzie, Rewal, czy inne, świecą pustkami. Z dokonanych obliczeń wynika, że istnieją tu warunki do zatrudnienia w rybołówstwie dalszych 170 rybaków. Tabor łowczy powinien wzrosnąć więc o dalszych 13 kutrów i 40 łodzi motorowych, nie licząc bazy kutrowej „Odry" w Świnoujściu.

Podane tu liczby są jak najbardziej autorytatywne. Opracowali je pracownicy SUM, przyjęła je za aktualne szczecińska WKPG. Wobec tego jednak, że nie pomyślano, w jaki sposób mają przekształcić się one w realne fakty, pozwalamy sobie zadać kilka pytań:

Pytanie pierwsze — skąd wziąć tych 300 rybaków? Jak powszechnie bowiem wiadomo zawód łodziowego rybaka morskiego jest bardzo trudny i ciężki, wymaga dużej znajomości rzemiosła. A tymczasem rybaków takich nikt u nas nie szkoli.

Pytanie drugie — kto będzie przeprowadzać ewentualną akcję werbunkową i osiedleńczą, kto zajmie się odbudową osad rybackich i rewindykacją zagród rybackich, użytkowanych przez ludzi nie związanych z rybołówstwem? Kto wreszcie da im sprzęt i tabor łowczy? Można by tu odpowiedzieć — spółdzielnie rybackie. Tak, ale spółdzielczość rozwija się tylko w dużych skupiskach rybaków, a co w takim razie będzie z tymi rybakami, którzy osiedlą się w małych osadach, gdzie spółdzielczości nie opłaca się utrzymywanie filii?

Pytanie trzecie — czy przeciętnego człowieka, który zdecyduje się na zawód rybaka, stać będzie na zakup: łodzi, której koszt wynosi około 117 tys. zł (tyle kosztuje 9-metrowa łódź produkcji warsztatów szkutniczych w Nowym Warpnie), silnika wartości 30—40 tys. zł, oraz sprzętu połowowego, wartości dalszych kilkudziesięciu tysięcy złotych?

Pytanie czwarte — czy przy obecnych cenach skupu ryb opłaci się komukolwiek — jeżeliby nawet miał tyle pieniędzy — inwestować w sprzęt i tabor łodziowy, wiedząc że ich amortyzacja potrwa bardzo, naprawdę bardzo długo?

JEDŹ NAD MORZE MIŁY BRACIE!

Jak już wspomnieliśmy oprócz rybołówstwa poważnym czynnikiem ożywienia i rozwoju pasa nadmorskiego i nadzalewowego w woj. szczecińskim są: wczasy i turystyka. I tu w przeciwieństwie do przybrzeżnego rybołówstwa sprawa jest daleko prostsza. Morze, zalew, malownicze plaże, wydmy, wyspy obfitujące w ciekawe okazy flory i fauny, liczne źródła lecznicze, łagodny klimat, oraz porty i przemysł rybny, czynią te tereny niezmiernie atrakcyjnymi. Nic dziwnego też, że według przybliżonych obliczeń na terenie wybrzeża szczecińskiego przebywało w ub. r. około 155 tys. wczasowiczów i dzieci na koloniach oraz tyleż samo turystów. Wszystko przemawia za tym, że liczby te w ciągu najbliższych lat będą szybko wzrastać. Samo tylko Świnoujście po pełnej odbudowie w 1965 r. przyjmie 60 tys. kuracjuszy i wczasowiczów oraz 500 tys. turystów. Wszystkie natomiast miejscowości uzdrowiskowe i letniskowe szczecińskiego wybrzeża, w liczbie 29, będą mogły przyjąć w ciągu roku około 1.200 tys. kuracjuszy, wczasowiczów, turystów i dzieci, z czego 150 tys. tzw. wczasowiczów niedzielnych, przypadłoby w udziale miejscowościom położonym nad Zalewem Szczecińskim.

Aby móc zapewnić wszystkim tym osobom dach nad głową już obecnie projektuje się budowę nowych domów wczasowych, hoteli, pensjonatów, schronisk turystycznych i osiedli campingowych. Pociągnie to oczywiście za sobą rozbudowę sieci handlu, usług i zakładów zbiorowego żywienia. Niemniej ważnym zagadnieniem będzie właściwe zaopatrzenie miejscowości letniskowych zarówno w artykuły żywnościowe, jak i przemysłowe oraz pamiątkarskie. Nawet rolnictwo powiatów nadmorskich — zgodnie z uchwałą sesji WRN w Szczecinie, poświęconej zagospodarowaniu nadmorskich terenów — przebuduje swoją strukturę, zwiększając znacznie uprawę warzyw i owoców oraz hodowle. W celu usprawnienia komunikacji z zachodnim wybrzeżem w niedalekiej przyszłości czynne będzie w letnim sezonie lotnisko pod Dziwnowem, zbuduje się lądowisko dla helikopterów w Świnoujściu, nową linię kolejową, która połączy nadmorskie wczasowiska, poprawi się stan dróg, zbuduje szereg nowych (stałych i sezonowych) stacji CPN i warsztatów naprawczych dla samochodów, motocykli i skuterów. Znacznemu usprawnieniu ulegną także połączenia kolejowe i PKS-owe zachodniego wybrzeża z resztą kraju.

Niezwykle ważnym problemem pozostaje jednak nadal rozwój komunikacji wodnej w tym rejonie. Skoncentrowanie tu statków pasażerskich jest konieczne zarówno ze względów turystycznych (wycieczki po portach, na zalew i na morze), jak i ze względów komunikacyjnych (połączenia wodne z wieloma miejscowościami nad morzem i nad zalewem są najkrótsze). Tymczasem istniejący obecnie tabor pasażerski Żeglugi Szczecińskiej, mający zabezpieczyć te potrzeby, jest stary i składa się z kilku zaledwie jednostek, w ogóle nie nadających się np. do wycieczkowania po morzu. Wprawdzie przewiduje się zakup 12 pasażerskich statków zalewowych, 9 statków przybrzeżnych i 1 pełnomorski, ale i ta liczba daleka jest od zaspokojenia potrzeb tego rejonu. Jest to tym bardziej niewiele, że zostaną one przekazane do eksploatacji dopiero około roku 1965, podczas gdy obecnie w ciągu lata od kas Żeglugi Szczecińskiej odchodzi bez biletów przeszło pół miliona osób.

Mimo wszystkich tych niedomagań aktyw partyjny i gospodarczy woj. szczecińskiego w toku niedawno odbytego tzw. morskiego plenum KW PZPR i ostatniej sesji WRN stwierdził wyraźnie, iż ruch wczasowo-turystyczny (przewiduje się również przyjazd gości zagranicznych) zmieniłby zachodnie wybrzeże w swego rodzaju „Eldorado". Przykłady Bułgarii, Jugosławii czy Rumunii, które wczasy rozbudowały do rangi przemysłu, wskazują, że tym, czym dla Śląska i Łodzi jest przemysł, tym dla woj. szczecińskiego stać się może pas nadmorski.

KOORDYNACJA — PIĘTĄ ACHILLESA

Kończąc rozważania na temat możliwości i perspektyw aktywizacji zachodniego wybrzeża trzeba raz jeszcze podkreślić — robi się tu obecnie bardzo dużo. Wysiłki te jednak staropolskim zwyczajem nie są skoordynowane i stąd dotychczasowe wyniki są znacznie skromniejsze od włożonych środków. Wydaje się więc, że w tej sytuacji rzeczą nieodzowną jest stworzenie jakiegoś kierowniczego ośrodka, który potrafiłby szereg strumyczkami płynących złotówek, połączyć w jedną wielką rzekę.

Jaskrawym przykładem potrzeby właściwej koordynacji jest chociażby Nowe Warpno, z którego usiłowano i nadal usiłuje się stworzyć repatriancką enklawę. Raz po raz sprowadza się tu repatriantów-rolników, którzy z braku gospodarstw rolnych i wolnej ziemi uprawnej po krótkim czasie opuszczają miasteczko. Nie zadbano także o to, aby sprowadzić tu rybaków, lub ludzi, którzy chcieliby się poświęcić rybołówstwu, względnie przetwórstwu rybnemu. Rezultat jest taki, że spora część odbudowanych domków przeznaczonych dla repatriantów stoi pusta, podczas gdy tak potrzebni miasteczku rybacy i rzemieślnicy nie mogą się tu osiedlić z braku mieszkań. Co gorsza, nieprawidłowo wykorzystano też fundusze na rozwój zakładów produkcyjnych w tym mieście. Tworzy się tu bowiem zakłady odzieżowe i mechaniczne oparte na surowcu całkowicie sprowadzanym z zewnątrz, podczas gdy należało zorganizować zakłady oparte na surowcu istniejącym na miejscu, a więc zakłady wykorzystujące rosnącą na brzegach zalewu trzcinę, zakłady meblarskie, oparte na przecieranym przez miejscowy tartak drewnie, czy wędzarnie lub zakłady przetwórstwa rybnego, których produkcja oparta byłaby na połowach miejscowych rybaków.

Jak z tego widać konieczność uzgodnienia wysiłków poszczególnych inwestorów jest życiową koniecznością. Wychodząc naprzeciw potrzebom terenu morskie plenum KW PZPR w Szczecinie zaproponowało powołanie przy prezydium WRN stanowiska koordynatora gospodarki morskiej. Wydaje się równocześnie, że realizacja tych wszystkich słusznych postulatów wymaga zwiększenia uprawnień władz wojewódzkich, tak, aby mogły one w pełni prowadzić samodzielną i zgodną z potrzebami terenu działalność.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Zachodnich. W latach 1950—1956 nakłady na przemysł wyniosły przeszło 28 miliardów zł. Przyrost zatrudnienia wyniósł w tym okresie 154.316 pracowników, co stanowi 25,5% przyrostu zatrudnienia w przemyśle w skali kraju.

Przeliczona wielkość nakładów na 1 nowo zatrudnionego w przemyśle wynosi 182 tys. zł, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla kraju wynosi 216,5 tys. zł. **Inwestowanie na Ziemiach Zachodnich jest więc znacznie korzystniejsze, niż na ziemiach dawnych.**

Na rolnictwo na Ziemiach Zachodnich wydano w latach 1950/1955 50,4% wszystkich nakładów w kraju. W latach 1956—1957 udział ten spadł do 40%. Wydaje się, udział ten był zbyt duży i jest w dalszym ciągu zbyt duży w proporcji do potrzeb rolnictwa ziem dawnych. **Liczby te świadczą jednak o poważnym uprzywilejowaniu Ziem Zachodnich w polityce rolnej.** Można mieć nawet wątpliwości czy ta proporcja nie jest zbyt korzystna dla Ziem Zachodnich w stosunku do reszty kraju.

W latach 1950—1955 udział budownictwa mieszkaniowego Ziem Zachodnich w skali kraju wyniósł 17%, a w latach 1956—1957 wzrósł do 21%.

Analiza nakładów inwestycyjnych w latach 1950—1957 na poszczególne województwa wykazuje, że województwo wrocławskie pochłonęło 25% całości nakładów, woj. szczecińskie 12%, opolskie 16% całości nakładów na Ziemie Zachodnie. Łącznie te 3 województwa oraz województwo katowickie (mimo, że tylko 16% ludności tego województwa wchodzi w skład Ziem Zachodnich) pochłonęły ponad 65%, czyli ⅔ wszystkich nakładów. Najmniejszy udział i pewne zahamowanie w rozwoju wykazały województwa olsztyńskie i koszalińskie, którym należy w najbliższych latach okazać większą pomoc w przydziale środków inwestycyjnych, tak aby zmniejszyć tę dysproporcję wewnętrzną na Ziemiach Zachodnich.

*

Przemiany w stosunku do Ziem Zachodnich zapoczątkowane w latach 1956—1957, znalazły pełny wyraz w decyzjach rządowych w 1958 r. Niezależnie od zwiększenia pomocy państwa na całość Ziem Zachodnich w roku tym podjęto szereg uchwał rządowych o przyśpieszeniu odbudowy niektórych rejonów Ziem Zachodnich. **Dość wspomnieć o odbudowie miasta, uzdrowiska i portu w Kołobrzegu kosztem około 500 mln zł, odbudowie Świnoujścia w latach 1958—65 kosztem około 800 mln zł, z czego w roku 1958 wydatkowano już przeszło 40 mln zł, o odbudowie Szczecina, z przeznaczeniem przeszło 500 mln zł na budownictwo mieszkaniowe i komunalne, o kompleksowym rozwoju województwa olsztyńskiego w latach 1959—65.**

W roku 1958 posunięto zdecydowanie naprzód sprawę zagospodarowania obiektów nieczynnych. W okresie planu 6-letniego zagospodarowano na Ziemiach Zachodnich 2.770 obiektów przemysłowych. W latach 1957 i 1958 uczyniono wielki wysiłek, aby uruchomić ostatnie pozostałe 63 większe obiekty przemysłowe. Pełna realizacja uchwały Rządu o zagospodarowaniu obiektów nieczynnych pozwoli na zatrudnienie w tych obiektach ponad 30 tys. osób, przy produkcji wartości ponad 4 miliardy zł i nakładach inwestycyjnych wynoszących około 1,5 miliarda zł. Szacuje się, że oszczędności w inwestycjach w wyniku zagospodarowania tych obiektów wyniosą około 800 miliardów zł.

Duże znaczenie dla rozwoju Z.Z. ma też uchwała Rządu o rozwoju rybołówstwa przybrzeżnego, która przewidziała na rozbudowę małych portów 50 mln zł.

Dotychczasowa polityka przyśpieszenia rozwoju Ziem Zachodnich nie ma charakteru okresowego. **Wyrazem tego jest założone w planie 1959 zwiększenie nakładów na gospodarkę terenową o 15% w stosunku do ogólnokrajowego wzrostu wynoszącego 9%.** W celu usunięcia dysproporcji rozwoju województw największe wskaźniki wzrostu przewidziano dla województwa olsztyńskiego (120% wzrostu) i województwa koszalińskiego (118,5%).

Rok 1959 jest rokiem przyśpieszenia prac nad rozwojem nowych, wielkich okręgów przemysłowych, jak np. okręgu energetyczno-górniczego Turoszów, na rozbudowę którego przeznacza się w tym roku około 650 mln zł, nowego okręgu głogowskiego, wielkiego kombinatu chemicznego w Blachowni, kombinatu w Kędzierzynie, na który przeznacza się w 1959 r. około 400 mln zł, wielkiej elektrowni „Pomorzany", kosztem około 300 mln zł itp. **Łącznie na inwestycje planu centralnego przeznacza się w 1959 r. przeszło 13 miliardów zł tj. około 29% ogółu nakładów inwestycyjnych.**

Nie ma jeszcze dostatecznych podstaw do określenia tempa rozwoju Ziem Zachodnich w najbliższej pięciolatce. Dyskusja nad tymi problemami jeszcze trwa. Już jednak z obecnej fazy dyskusji można stwierdzić, że tempo wzrostu tych Ziem będzie szybsze, niż ziem dawnych. Przewiduje się budowę około 32 dużych zakładów przemysłowych, rozbudowę szeregu istniejących oraz zakończenie rozbudowy zakładów nieczynnych.

Zlokalizowanie na Ziemiach Zachodnich 32 zakładów nowych, na ogólną ilość projektowanych 154 nowych zakładów w 5-latce będzie dużym wysiłkiem, jeśli się zważy, że uruchamia się tam obecnie **19 dużych zakładów nieczynnych,** a w latach 1961—1965 uruchomi się dalszych około 36 zakładów nieczynnych. Do końca 1965 roku proces uruchamiania zakładów nieczynnych będzie zakończony.

Na Ziemiach Zachodnich wre praca

Poprzez szybkie uprzemysłowienie Ziem Zachodnich przyśpieszony będzie proces aktywizacji tych Ziem. Przy tak założonym rozwoju przemysłu, szybko prześcigną one w rozwoju w latach 1961—1965 województwa ziem dawnych. Przykładowo podać można, że w woj. wrocławskim powstanie wielki ośrodek kopalni rudy miedzi w rejonie Lubina, o wielkości którego świadczą przewidziane w 5-latce nakłady przekraczające 1 miliard 400 mln zł i przewidywana wielkość zatrudnienia wynosząca 6500 pracowników. W województwie tym powstanie nowych 8 zakładów, między innymi duża szlamownia kaolinu koło Bolesławca, zakłady produkcji grysów w Strzelinie itp., a także kontynuowana będzie budowa kopalni Turów I i Turów II, o łącznych nakładach około 2 miliardy zł i zatrudnieniu około 3000 pracowników, elektrowni Turów I, na którą w latach 1961—1965 przewidziano około 3,3 miliarda zł. Elektrownia ta o mocy 1200 MW zatrudni (przy wysokiej mechanizacji) około 1100 ludzi.

Kontynuowana też będzie rozbudowa kopalni rud miedzi w Iwinach koło Bolesławca, kopalni miedzi „Konrad" itp. Dadzą one łącznie zatrudnienie przekraczające 6 tys. ludzi. W najbliższej 5-latce uruchomionych też zostanie w województwie wrocławskim 8 obiektów nieczynnych, m. in. b. cukrownia w Żmigrodzie, w której powstanie zakład montażu konstrukcji, b. huta szkła w Pieńsku, b. cukrownia w Bierutowicach, w Chojnowie itp.

Poważnie rozbudowany będzie w 5-latce Wrocław. Rozwiną się przede wszystkim Wrocławskie Zakłady Tworzyw Sztucznych, kosztem około pół miliarda zł. Podobnie szybko uprzemysławiać się będzie województwo zielonogórskie. Powstanie tam fabryka supertomasyny w Skwierzynie, kosztem około 200 mln zł, fabryka płyt wiórowych w Międzyrzecu kosztem około 120 mln zł itd. Kontynuowana będzie budowa fabryki celulozy w Kostrzyniu, wykańczalnia jedwabiu i wielkie zakłady tworzyw sztucznych w Gorzowie, które zatrudniać będą około 8000 ludzi. W województwie tym uruchomionych będzie w 5-latce około 17 obiektów nieczynnych. Podobnie, chociaż w mniejszej skali, rozbudowywany będzie przemysł w 5-latce w innych województwach Ziem Zachodnich, oprócz województw koszalińskiego i olsztyńskiego. W tych 2 województwach resorty dotychczas nie przewidywały w ogóle rozwoju przemysłu. Jest to niesłuszne, zwłaszcza ze względu na duże zaniedbania w tych województwach. Wysuwać trzeba kategoryczny postulat, aby przewidzieć na każde z tych województw przynajmniej 3—4 zakłady przemysłowe, zwłaszcza, że województwa te nie mają już do uruchomienia większych obiektów nieczynnych. W wyniku wykonania przewidywanego uprzemysłowienia Ziem Zachodnich w latach 1961—1965 nastąpi wzrost zatrudnienia w przemyśle ZZ. o około 95 tys. ludzi. Zakłada się, że udział Ziem Zachodnich w rozwoju przemysłu terenowego będzie szybszy, niż reszty kraju. Np. wskaźnik wzrostu produkcji przemysłu terenowego dla całego kraju wyniesie w latach 1961—1965 147%, a na Ziemiach Zachodnich 155%. Przyrost zatrudnienia w przemyśle terenowym wyniesie w tym czasie około 40 tys. osób, tzn. 40% całości przyrostu zatrudnienia. Wzrost usług przemysłowych wyniesie dla ZZ. przeszło 80%.

Szczególnym problemem staje się budownictwo mieszkaniowe. W najbliższej 5-latce należy znacznie zwiększyć tempo rozwoju budownictwa mieszkaniowego w stosunku do obecnej 5-latki, gdyż istniejące rezerwy mieszkaniowe zostały już wyczerpane, a wzrost uprzemysłowienia, deficyt siły roboczej itp. nie może być rozwiązany bez odpowiedniej ilości mieszkań. W ramach najbliższej 5-latki przewiduje się dla ZZ. około 500 tys. izb wobec 277 tys. izb w obecnej 5-latce. Zwiększy się znacznie udział budownictwa ludności i wyniesie 23% w stosunku do 15% w latach obecnej 5-latki. Świadczy to również o dużej stabilizacji ludności tych Ziem. Największą ilość izb przewiduje się w woj. wrocławskim, bo 100 tys. izb w stosunku do 52,1 tys., w obecnej 5-latce, w woj. gdańskim 85 tys. w stosunku do 57,5, w szczecińskim 58 tys. z 31,8 tys. Ponadto przeznacza się znaczne nakłady na kapitalne remonty budynków mieszkalnych.

W wytycznych rozwoju gospodarki terenowej ziemie te mają przewidziany o 57% szybszy wzrost nakładów inwestycyjnych, niż w 5-latce obecnej. Średni krajowy wzrost inwestycji wyniesie 44%. Łącznie na gospodarkę rad narodowych na tych Ziemiach przeznacza się na lata 1961 — 1965 około 25 miliardów zł, z tego około 11 miliardów na budownictwo mieszkaniowe i około 5 miliardów na rolnictwo, głównie na melioracje.

*

Rady narodowe zakończyły ostatnio I etap prac nad 7-letnimi programami rozwoju powiatów i województw. Prace te mają szczególne znaczenie dla Ziem Zachodnich ze względu na konieczność skoordynowania rozwoju tych Ziem z całym organizmem państwa. **W programach rozwoju zawarte są setki wniosków, dotyczących wykorzystania rezerw miejscowych, twórczych propozycji rozwiązywania różnych problemów itp.**

Dużo miejsca zajmują w nich problemy rolnictwa. Stawia się generalną tezę, że należy osiągnąć na koniec 1965 r. i przekroczyć na całych Z.Z. stan z lat sprzed wojny. **W rozwoju rolnictwa tkwią największe rezerwy na Ziemiach Zachodnich. Jest to też generalny problem tych Ziem.**

Szeroka dyskusja przedzjazdowa wysunęła dużo konstruktywnych wniosków, szczególnie na Ziemiach Zachodnich. Analiza tych wniosków przyczyni się do ujawnienia wielu rezerw, wpłynie na zaznaczony kierunek i tempo rozwoju tych Ziem. Szczególnego opracowania wymagać będą zwłaszcza takie problemy, jak aktywizacja małych miast, zagospodarowanie Wybrzeża, Żuław, terenów górskich w Sudetach, turystyka i wczasy, rejonizacji rolniczej, rzemiosła, gospodarki komunalnej na wsi, rybołówstwa przybrzeżnego i wiele innych. Pogłębienie tych problemów przyśpieszy tempo rozwoju na Ziemiach Zachodnich i ożywi ich problematykę. Bezwzględnie wielkim osiągnięciem Ziem Zachodnich jest to, że ludność tamtejsza uważa te ziemie za swoje, tam chce żyć i pracować.

WINCENTY KAWALEC

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 25.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28. Sekretarz Redakcji — 806-29. Redaktorzy: 883-92. Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Główczyk (red. nacz.), Tadeusz Jaworski (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak (z-ca red. nacz.), Kazimierz Laski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nacz.), Jerzy L. Toeplitz, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. zł 2.- Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń za 1 cm² — 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa" RSW „Prasa". Skład i druk RSW „PRASA", ul. Marszałkowska 3/5.
Zam. 467, W-12