W NUMERZE:
TADEUSZ TOPOLNICKI — O lepszą pracę przemysłu maszynowego — str. 3
ANDRZEJ ŚWIĘCICKI — Spożycie warzyw i owoców — str. 5
JAN FELIKS CHARNICKI — Jugosłowiański problem zbożowy — str. 7

ŻYCIE gospodarcze
TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
ROK XIV WARSZAWA-29 listopada 1959 R. CENA 2 ZŁ Nr 48 428

BODŹCE I ANTYBODŹCE postępu technicznego

JULIAN GORDON

Jest chyba rzeczą bezsporną dla każdego działacza gospodarczego, dla każdego uświadomionego robotnika, że konieczne jest rozwijanie postępu technicznego, że tylko tą drogą krocząc, możemy dogonić przodujące pod względem rozwoju przemysłowego i stopy życiowej ludności kraje świata. Pomimo to natrafiamy w naszych przedsiębiorstwach niejednokrotnie na opory przy wprowadzaniu nowej techniki i technologii, udoskonalaniu produkowanych wyrobów, uruchamianiu produkcji nowych wyrobów. W głuchym milczeniu przenosi się z roku na rok w wielu przedsiębiorstwach dziesiątki niewykonanych, a nieraz i niezaczętych w ogóle przedsięwzięć z dziedziny postępu technicznego!

Rzecz polega na tym, że w przedsiębiorstwie działają równocześnie bodźce i antybodźce postępu technicznego. Od siły działania bodźców i antybodźców zależy wynikowa: czy postęp techniczny w danym przedsiębiorstwie, choć napotykając na opory, rozwija się, czy też zostaje pod różnymi pozorami zahamowany.

Podstawowym bodźcem zachęcającym do stosowania postępu technicznego są wymagania nabywców. Jeżeli nabywcy żądają produktów wyższej jakości, jeżeli żądają nowych asortymentów, produkowanych już za granicą, jeżeli konieczne jest znaczne zwiększenie produkcji — wszystko to zmusza przedsiębiorstwo do stosowania postępu technicznego. Oczywiście, że te czynniki działają mocniej wtedy, gdy podaż jest większa od popytu (albo przynajmniej jest jej równa), lub gdy dane przedsiębiorstwo nie jest monopolistą w produkowaniu określonego wyrobu. Słabiej zaś działają wtedy, gdy popyt jest większy od podaży i nabywca (a może nim być przedsiębiorstwo lub pojedyńczy konsument) zmuszony jest do nabywania asortymentu przestarzałego, złej jakości, drogiego. Poważnym bodźcem są również nagrody przydzielane pracownikom nauki, inżynierom i robotnikom za dokonywanie wynalazków i usprawnień, za nowe pomysły konstrukcyjne, zaś kierowniczemu personelowi za wprowadzanie tych pomysłów i innowacji w życie.

Ale działają również i silne antybodźce. Najpoważniejszym z nich są trudności w uruchomieniu nowej produkcji, związane z koniecznością przestawienia produkcji, przestawienia i przeszkolenia robotników itp. oraz ujemny wpływ, jaki wywierają one na wyniki gospodarcze i finansowe działalności przedsiębiorstwa. Postęp techniczny dopiero w ostatecznym wyniku, nieraz po długim okresie prób i niepowodzeń przynosi polepszenie jakości i obniżenie kosztów własnych produkcji. Bezpośrednio zaś wiąże się z kłopotami wynikającymi nieraz z błędów konstrukcyjnych, które wychodzą na jaw dopiero w trakcie uruchomienia nowej maszyny do produkcji nowego wyrobu, z konieczności oswojenia nowego zakresu pracy przez robotników, przestawienia organizacji produkcji, zaopatrzenia materiałowego itp. Wywołuje to zakłócenia w toku produkcji, przestoje, odbija się na wykonaniu planu, nieraz bezpośrednio podnosi a nie obniża — jak planowano — koszty własne produkcji, odbija się na zarobkach robotników, na premiach personelu kierowniczego i inżyniersko-technicznego, na funduszu rozwoju przedsiębiorstwa i funduszu zakładowym. Taka jest prawda życia i ukrywanie jej nie służy sprawie rozwijania postępu technicznego.

Trzeba się liczyć również z tym, że postęp techniczny prowadzi częstokroć (to jest m.in. jego celem) do zmniejszenia ilości robotników, zatrudnionych przy produkowaniu określonego wyrobu czy określonych operacjach, a to stwarza dodatkowe kłopoty. Trzeba szukać odpowiedniej pracy dla powstałej nadwyżki robotników. Wiąże się to nieraz z potrzebą zmiany kwalifikacji robotników, a to może doprowadzić do przejściowego spadku ich zarobków. Nic dziwnego, że rodzi to konserwatyzm, niechęć do zmian, tendencję do odkładania na jak najdłużej lub powolnej realizacji zamierzeń w dziedzinie postępu technicznego [1]). Dodać należy, że wykonanie planu postępu technicznego nie jest miernikiem wpływającym na wysokość premii administracji fabrycznej z tytułu wykonania planu produkcji i że również nie wpływa na tę premię stan przygotowań do rozpoczęcia nowej produkcji w latach następnych. Powstaje pytanie: jakie są środki zaradcze, by zapobiec tym antybodźcom lub przynajmniej złagodzić ich działanie? Niektórzy działacze gospodarczy proponują, by dla nowych wyrobów ustalać ceny stosunkowo wysokie, które by przynosiły przedsiębiorstwu zysk większy, niż uzyskiwany przy wyrobach dotychczas przez nie produkowanych. Są też propozycje wyłączenia na dłuższy okres czasu nowej produkcji z planu przedsiębiorstwa, a więc wyeliminowanie wpływu trudności i zakłóceń wynikających z uruchamiania nowej produkcji na stopień wykonania planu i wynikającą z tego wielkość funduszu zakładowego i premii dla personelu kierowniczego. Są propozycje zawieszenia systemu akordowego na okres opanowania nowej produkcji i zastąpienia go dniówką z premią z tym założeniem, że płace nie ulegną obniżce lub pozostawienia akordu, ale przejściowego zmniejszenia norm. Gdzieniegdzie wysuwane są skrajne projekty uruchomienia jeszcze mocniejszych bodźców ekonomicznych, a mianowicie pokrywania wszystkich wydatków związanych z uruchomieniem nowej produkcji przez specjalny fundusz państwowy, natomiast przeznaczenia całego zysku uzyskanego z nowej produkcji na fundusz zakładowy i premie dla personelu.

Niewątpliwie propozycje te mają tę pozytywną stronę, że pozwalają na stworzenie silnych bodźców ekonomicznych postępu technicznego i w pewnym zakresie, na krótki okres czasu mogą być i są zresztą w praktyce stosowane. Dotyczą one jednak tylko uruchomienia produkcji nowych wyrobów, natomiast nie wywierają wpływu na przedsięwzięcia techniczno-organizacyjne. Mają one również swoje strony ujemne, które ujawniają się i narastają w miarę trwania „ulgowej taryfy", aż wreszcie z nadwyżką pokrywają strony pozytywne. Chodzi poza tym o to, że te bodźce są dosyć kosztowne, że w praktyce będzie powstawać mocna tendencja ze strony przedsiębiorstw utrwalenia działania tych bodźców na okres możliwie najdłuższy (tak jak mają tendencję do „przysychania" rozruchowe normy, tak samo mają tendencję do „przysychania" rozruchowe ceny).

Oczywista, nie oznacza to, że nowa produkcja ma od razu wykazać swoją wyższość ekonomiczną, ale „taryfa ulgowa" nie może działać zbyt długo — inaczej postęp techniczny będzie przynosił ze sobą marnotrawstwo pracy społecznej. Dodać należy, że pokrywanie — w myśl skrajnych propozycji — wszystkich kosztów nowych uruchomień z funduszy państwowych prowadziłoby do lekkomyślności w gospodarowaniu otrzymywanymi środkami, do ciągłego eksperymentowania, co jest chyba niemniej szkodliwe dla rozwoju po-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

Profesor dr ANDRZEJ GRODEK nie żyje

Dnia 23 listopada br. zmarł w Warszawie po długiej i ciężkiej chorobie dr Andrzej Grodek, profesor zwyczajny, długoletni pracownik i rektor Szkoły Głównej Handlowej, a następnie Szkoły Głównej Planowania i Statystyki.

W zmarłym nauki ekonomiczno-społeczne straciły zasłużonego badacza historii gospodarczej i myśli ekonomicznej, wybitnego organizatora szkolnictwa wyższego, wychowawcę młodzieży i człowieka niezłomnego charakteru.

Zmarły rozpoczął pracę naukową w 1926 r. Dyplom doktora nauk ekonomicznych uzyskał w 1935 r. za pracę o Piotrze Maleszewskim i jego nauce społecznej. W roku 1936 dr Grodek został samodzielnym pracownikiem naukowym, obejmując wykłady historii gospodarczej w SGH. W tym też okresie wiąże się z Instytutem Gospodarstwa Społecznego oraz Instytutem Pedagogicznym ZNP.

W okresie okupacji dr Grodek, stojąc na czele biblioteki SGH, z narażeniem własnego życia ratował cenny księgozbiór. Bezpośrednio po Wyzwoleniu dr Grodek przystępuje do pracy naukowej. W 1945 r. otrzymał tytuł profesora nadzwyczajnego, a w rok potem został prorektorem Szkoły Głównej Handlowej. Po upaństwowieniu tej uczelni i przemianowaniu jej na Szkołę Główną Planowania i Statystyki prowadzi dalej ożywioną działalność naukową i dydaktyczną. W 1955 r. został rektorem SGPiS. Z godności tej zrezygnował na krótko przed śmiercią, złożony ciężką chorobą.

W listopadzie ubiegłego roku prof. dr Andrzej Grodek obchodził 30-lecie swej pracy naukowej.

Zmarły w uznaniu zasług dla nauki polskiej odznaczony był wieloma wysokimi odznaczeniami państwowymi.

FUNDUSZ ZAKŁADOWY a BODŹCE DŁUGOFALOWE

URSZULA WOJCIECHOWSKA

Prawidłowa konstrukcja systemu funduszu zakładowego powinna zapewnić zainteresowanie załogi przedsiębiorstwa nie tylko wynikami jego pracy w danym roku, ale również w latach następnych. Maksymalizacja zysku przedsiębiorstwa w danym roku, w zależności od źródeł i metod, przy pomocy których została osiągnięta, może, lecz nie musi tworzyć warunków osiągania pozytywnych wyników w przyszłości, a nawet może odgrywać rolę hamującą dalszy postęp przedsiębiorstwa. Stąd też system funduszu zakładowego, który rodzi zainteresowanie przedsiębiorstwa jedynie w zwiększaniu bieżących zysków jest niesłuszny, a nawet może być szkodliwy. Z drugiej strony jednak nieprawidłowa konstrukcja bodźców długofalowych może doprowadzić do tendencji hamowania wzrostu zysku w danym roku, celem zapewnienia sobie możliwości korzystania w latach następnych z istniejących w tym roku rezerw wzrostu zysku. Takie oddziaływanie bodźców z zysku wpływałoby hamująco na rozwój i postęp ekonomiczny przedsiębiorstwa.

Dla zapewnienia długofalowego działania bodźców niezbędna jest właściwa konstrukcja zasad tworzenia funduszu zakładowego. Nawet najbardziej właściwa konstrukcja zasad tworzenia funduszu zakładowego nie zapewni zainteresowania załogi w efektach długofalowych, jeżeli nie będzie ona miała pewności, że zasady te w ciągu następnych kilku lat nie ulegną zmianie, jeżeli będzie się obawiać zmiany, a głównie obniżenia stawek odpisów na fundusz zakładowy oraz zmiany zasad wykorzystania funduszu zakładowego [1]).

Z punktu widzenia zainteresowania załogi w efektach długofalowych najbardziej właściwe wydaje się związanie funduszu zakładowego z przyrostem zysku w stosunku do określonego stanu wyjściowego. Oznacza to bowiem premiowanie przedsiębiorstwa za rzeczywiście osiągany postęp ekonomiczny. Świadomość załogi, że uzyskanie funduszu zakładowego uzależnione jest od postępu ekonomicznego przedsiębiorstwa, tworzy zainteresowanie w takiej gospodarce, która zapewnia możliwości tego postępu. Wiązanie funduszu zakładowego z przyrostem zysku, posiada jednakże istotne mankamenty. Sprawa pierwsza — to trudności w uzyskiwaniu porównywalności zysku osiąganego przez przedsiębiorstwo w różnych okresach czasu. Po drugie zaś istnieją obawy, że uruchomione bodźce długofalowe mogą się przerodzić w swoje przeciwieństwo i hamować postęp ekonomiczny przedsiębiorstwa.

Wysuwa się na ogół trzy metody operowania przyrostem zysku przy określaniu warunków tworzenia funduszu zakładowego. Są to: przyrost zysku w stosunku do roku poprzedzającego, przyrost w kilku kolejnych latach (okresu planu wieloletniego) do jednego roku przyjętego za wyjściowy oraz przyrost w stosunku do przeciętnego zysku kilku lat poprzedzających.[2])

Metoda uzależniania funduszu zakładowego od przyrostu zysku, liczonego w stosunku do przeciętnego zysku trzech ostatnich lat lub też do zysku jednego roku, przyjętego za wyjściowy dla kilku lat po nim następujących, wymaga porównywania zysków przedsiębiorstwa z kilku lat. Pojawiają się tu jednak trudności. Trudności te, w krótkim okresie, przy porównywaniu wyników dwóch lat, związane są z indywidualnymi warunkami pracy poszczególnych przedsiębiorstw i stąd dotyczą tylko części przedsiębiorstw. Natomiast złożoność zagadnienia porównywalności wyników na przestrzeni szeregu lat występuje powszechnie, na co mają wpływ czynniki natury ogólnej, a więc stały postęp techniczny we wszystkich dziedzinach produkcji, doskonalenie systemu finansowego, nieuniknione w dłuższych okresach czasu ruchy cen itd. Stąd też nie wydaje się celowe — przy obecnym wyposażeniu aparatu gospodarczego w instrumenty analizy rozwoju ekonomicznego przedsiębiorstwa w okresach wieloletnich — uzależnianie funduszu zakładowego od postępu ekonomicznego uzyskiwanego na przestrzeni kilku lat.

Potrzeba takiej wieloletniej analizy postępu przedsiębiorstwa w zakresie kosztów własnych, wyników finansowych itd. jest wielkim problemem samym w sobie. Nie nadaje się on jednak do rozwiązania przy okazji funduszu zakładowego.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Zainteresowanie materialne rozwojem techniki

(Korespondencja własna z Czechosłowacji)

GRZEGORZ PISARSKI

Trudności, komplikacje i zahamowania w rozwoju oraz wykorzystaniu nowej techniki, które można było zaobserwować w Czechosłowacji w okresie ostatnich lat, doprowadziły do szeregu interesujących zmian w metodach planowania i finansowania postępu technicznego [1]). Pierwsze istotne w tym względzie zmiany wprowadzone w 1958 r. i na początku 1959 r., które pośrednio rzutowały na warunki rozwoju tecniki, nie dały pełnego rozwiązania. W połowie bieżącego roku wprowadzono szereg dodatkowych reform; mają one poprawić warunki rozwoju techniki.

*

Przeprowadzone w okresie ostatnich dwu lat zmiany w zasadach planowania i finansowania gospodarki w Czechosłowacji pod wieloma względami stworzyły korzystne warunki dla zainteresowania przedsiębiorstw i ich kierownictwa rozwojem techniki, usuwając wiele z podstawowych dotychczas trudności.

Na pierwszym miejscu trzeba wymienić, niejednokrotnie już na łamach „Życia" omawiane, wprowadzenie wieloletnich normatywów zainteresowania materialnego wzrostem wydajności pracy, od której jest uzależniony wzrost średnich płac oraz — zainteresowania przyrostem zysku, od którego z kolei jest uzależniona wysokość funduszu premiowego dla kierownictwa przedsiębiorstwa. Dzięki temu, że normatywy wyznaczone są przedsiębiorstwom z góry na cały okres 5-latki, eliminuje się obawę przedsiębiorstw przed zwiększaniem nakładów na doskonalenie produkcji.

Przy okazji należy w tym miejscu zaznaczyć, że w Czechosłowacji normatyw wzrostu płac w stosunku do wzrostu wydajności pracy wyznaczony jest dla przedsiębiorstwa jako całości, a plan zatrudnienia nie określa podziału na grupy pracowników. Przedsiębiorstwo może więc, wraz ze wzrostem wydajności pracy pracowników grupy produkcyjnej, powiększać w potrzebnym stopniu zatrudnienie w biurze konstrukcyjnym i innych komórkach przygotowujących nową produkcję oraz jej technologię, stwarzając sobie w ten sposób warunki konieczne do przyspieszenia rozwoju techniki w przyszłości.

Przyjęto zasadę, że za zwiększenie wydajności pracy ujęte już w planie, wzrost średniej płacy jest znacznie wyższy niż za zwiększenie niezaplanowane, a odpis na fundusz premiowy jest wyższy za osiągnięcie planowanego przyrostu zysku niż za przyrost niezaplanowany. Dzięki tej zasadzie przedsiębiorstwa czechosłowackie są zainteresowane w jak najbardziej dokładnym uwzględnieniu w swoich planach wszystkich wyników ekonomicznych projektowanych udoskonaleń na odcinku organizacji i techniki produkcji.

Stąd też następuje w Czechosłowacji automatyczne włączenie do planu państwowego efektów projektowanych przez przedsiębiorstwa przedsięwzięć organizacyjno - technicznych.

Przedstawione tu w pewnym uproszczeniu fragmenty zmian w metodach planowania i finansowania gospodarki w Czechosłowacji sprawiają, że centralnie planowane i finansowane są tylko najbardziej podstawowe, perspektywiczne zadania rozwoju techniki. Pozostałe natomiast przedsięwzięcia, zmierzające do doskonalenia techniki, normalizacji, automatyzacji i wprowadzania na rynek nowych wyrobów mogą być planowane i finansowane w przeważającej mierze samodzielnie przez przedsiębiorstwa. Kształtowanie zaś przez organizacje nadrzędne kierunków i tempa owych poczynań przedsiębiorstw w zakresie postępu techniki odbywa się poprzez określenie z góry na okres 5-letni normatywów wzrostu środków własnych z zysku podległych jednostek, części amortyzacji pozostającej w ich dyspozycji, stawek odpisów na fundusz rozwoju techniki, normatywów osobistego zainteresowania materialnego efektami wprowadzania nowej techniki, jak również poprzez bieżące określenie cen na nowe wyroby.

Przedstawiona w dużym skrócie samodzielność przedsiębiorstw czechosłowackich w zakresie rozwoju techniki znajduje szczególny wyraz w sposobie kształtowania środków na rozwój techniki w przedsiębiorstwie, a zwłaszcza Funduszu Rozwoju Techniki.

*

W Czechosłowacji uznano, że zainteresowanie rozwojem techniki wytworzone w ramach dotychczasowych reform w metodach planowania i finansowania gospodarki nie jest wystarczające. Nie gwarantuje, że przedsiębiorstwo zawsze przeznaczać będzie konieczne minimum środków na rozwój techniki. Opanowanie bowiem nowej produkcji często połączone jest z okresowym wzrostem kosztów wytwarzania, co zwłaszcza w końcowym okresie 5-latki, gdy przedsiębiorstwo oczekuje rychłej zmiany normatywów, może mieć istotny wpływ na decyzję w sprawie rozwoju techniki. Nie zawsze też można na nowe wyroby zapewnić odpowiednio atrakcyjną cenę. Przyjęto więc w bieżącym roku zasadę, że każde przedsiębiorstwo tworzy w ciężar kosztów produkcji **własny** fundusz rozwoju techniki. Fundusz ten tworzony będzie według planowo określonych na okres całej 5-latki zasad w wysokości odpowiadającej wieloletnim potrzebom zabezpieczenia zadań rozwoju nowej techniki. Przedsiębiorstwa nie będą więc mogły oszczędzać na kosztach własnych produkowanych towarów przez ograniczanie przygotowań do dalszego doskonalenia techniki i zawsze będą dysponowały pewnymi środkami na ten cel.

Przewiduje się przy tym zróżnicowanie normatywów odpisów na fundusz rozwoju techniki w zależności od potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa, poziomu technicznego produkcji itp. Jeżeli np. przedsiębiorstwo będzie wytwarzało artykuły technicznie przestarzałe i społecznie już nie przydatne, na których osiąga wyższą od średniej rentowność, będzie można ustalić wyższe, lub z roku na rok rosnące, odpisy na fundusz rozwoju techniki, które będą stwarzały warunki dla wprowadzenia produkcji nowych wyrobów.

Przedsiębiorstwa czechosłowackie mają przy tym prawo do samodzielnego zwiększania swojego funduszu rozwoju techniki w drodze przelewów ze środków obrotowych pozostającej w ich dyspozycji części przyrostu zysku. Ponadto przedsiębiorstwa, w których fundusz rozwoju techniki okaże się nie wystarczający mogą korzystać z dotacji jednostki nadrzędnej, a więc zrzeszenia. Postanowiono bowiem, że przedsiębiorstwa będą pewien odsetek swoich odpisów na fundusz rozwoju techniki przekazywały na rachunek zrzeszenia.

Środki z funduszu rozwoju techniki używane będą w Czechosłowacji na pokrycie kosztów przygotowania nowej techniki dla rozwoju produkcji danego przedsiębiorstwa, niezależnie od tego, czy przygotowania te są czynione w ramach samego przedsiębiorstwa, czy też przez biura konstrukcyjne i instytuty naukowo-badawcze, (które będą wówczas otrzymywały wynagrodzenie od przedsiębiorstw). Z funduszu rozwoju techniki przedsiębiorstwa będą też mogły pokrywać przejściowo wyższe koszty produkcji, związane z okresem opanowania nowej techniki; (ale tylko za okres względnie ilość produkcji z góry określoną przez jednostkę nadrzędną). Z funduszu rozwoju techniki pokrywa się też wydatki na bezpieczeństwo i higienę pracy, związane z opanowaniem i wprowadzaniem nowej produkcji.

W przedstawiony wyżej sposób ekonomiści czechosłowaccy osiągnęli to, że odpisy przedsiębiorstw na fundusz rozwoju techniki nie są jeszcze jednym podatkiem. Wysokość bowiem środków na rozwój techniki, którymi przedsiębiorstwo dysponuje jest bezpośrednio uzależniona od wysokości odpisów na ten cel. Fakt zaś, że przedsiębiorstwa mogą z tych środków samodzielnie korzystać sprawia, iż mogą one na bieżąco wykorzystywać możliwości rozwoju techniki, tak jak one się wyłaniają.

Jednostki nadrzędne, tj. zrzeszenia i ministerstwa będą jednak miały możność kształtowania kierunków i tempa rozwoju techniki, a to poprzez: a) zróżnicowanie odpisów na fundusz rozwoju techniki w różnych dziedzinach produkcji, branżach, zakładach produkcyjnych i na poszczególnych wyrobach, b) określenie części odpisów przekazywanej do dyspozycji jednostki nadrzędnej, c rozdział posiadanej w swojej dyspozycji części odpisów, d) określenie warunków pokrycia przez przedsiębiorstwa, z funduszu rozwoju techniki, zwiększonych okresowo kosztów związanych z pełnym opanowaniem nowej produkcji.

Z kolei — ażeby nie dopuścić do kolizji pomiędzy efektywnym wykorzystaniem przez przedsiębiorstwo środków na rozwój techniki, a zainteresowaniem materialnym załogi we wzroście wydajności pracy — postanowiono, że całość prac związanych z przygotowaniem nowej techniki będzie liczona do produkcji glo-

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

Mieczysław Mieszczankowski członek naszego Zespołu Redakcyjnego obronił na Uniwersytecie Warszawskim w dniu 14. XI. 1959 r. pracę doktorską pt. „Struktura agrarna Polski międzywojennej". Poniżej publikujemy fragmenty jego autoreferatu.

Struktura agrarna Polski przedwojennej

Zasadniczą trudnością analizy struktury agrarnej wsi polskiej jest brak materiałów statystycznych. Materiały statystyki przedwojennej pozwalały stwierdzić:

1. Tempo przyrostu ogólnej ilości gospodarstw było dość wysokie wynosząc ok. 1,5% rocznie. Na tej podstawie można było uchwycić w grubym przybliżeniu zmiany w ogólnej liczbie gospodarstw.

2. Mniejsza własność systematycznie zwiększała stan posiadania ziemi, kosztem dwóch pozostałych grup własności tj. obszarniczej i publicznej. Obliczenia wykazują, że w latach 1921—1939 udział własności poniżej 50 ha w ogólnej powierzchni gruntów zwiekszył się z 51,7% do 59,5% tj. o 7,8 pkt.

Mimo, że statystyka i literatura przedwojenna nie wyjaśniły zmian struktury agrarnej w obrębie mniejszej własności, wśród ekonomistów panował pogląd, że w rolnictwie polskim dokonuje się proces dekoncentracji, że nie występują procesy koncentracji.

Apodyktyczność wypowiadanych sądów w tej sprawie była chyba warunkowana przede wszystkim względami klasowymi, które skłaniały do negowania marksistowskiego prawa koncentracji, a nie zachęcały do bliższego zbadania ewolucji struktury agrarnej.

Wyniki moich dociekań wykazały, że utarte poglądy o ewolucji struktury agrarnej Polski międzywojennej są w znacznej części bezpodstawne.

*

Badania ewolucji struktury agrarnej przeprowadziłem oddzielnie dla czterech grup województw, co pozwoliło uzyskać stan i zmiany struktury agrarnej w całym kraju. Ukształtowane historycznie różnice w strukturze agrarnej byłych trzech zaborów są tak znaczne i charakterystyczne, że badanie ewolucji struktury agrarnej dla czterech grup województw spełnia w zasadzie leninowski postulat rejonizacji przy tego rodzaju badaniach. (Wniosek ten otrzymano na podstawie analizy materiałów spisu 1931).

Badania struktury agrarnej ograniczyłem do struktury gospodarstw i powierzchni gruntów. Analiza wykazuje, że **w warunkach międzywojennej Polski** grupowanie gospodarstw według obszaru i badanie zmian w obrębie danych grup obszarowych, może w dostatecznym stopniu dowodzić kierunków ewolucji struktury, może odpowiedzieć na pytanie — koncentracja czy dekoncentracja,

Do sformułowania tej tezy upoważniały następujące fakty: Rolnictwo międzywojenne przeżywało okres długotrwałego zastoju. Produkcja rolna dreptała w miejscu, wydajność produkcji roślinnej nie wzrastała. Produkcja hodowlana wykazywała, z dużymi wahaniami, minimalne tendencje rozwoju. Technika produkcji rolnej w zasadzie nie uległa zmianom przez cały okres międzywojenny. Intensywność produkcji uległa poważnemu spadkowi.

Na podstawie analizy tych faktów dochodzę do wniosku, że siła działania autonomicznych procesów koncentracji produkcji i kapitału była znikoma. Kapitalistyczna koncentracja drogą wzrostu produkcji na danej powierzchni roli nie miała w zasadzie miejsca (jako zjawisko bardziej masowe dające się uchwycić statystycznie).

W tych szczególnych warunkach koncentracja ziemi jest podstawowym miernikiem procesu koncentracji. Koncentracja produkcji rolnej, środków produkcji dokonywała się o tyle, o ile dokonywała się koncentracja ziemi. Mówiąc inaczej, koncentracja produkcji rolnej i środków produkcji była w swej masie funkcją koncentracji ziemi; dokonywała się mniej lub więcej proporcjonalnie do koncentracji ziemi.

Przechodzę do podania ważniejszych wyników i wniosków o ewolucji struktury agrarnej wsi polskiej.

*

W historii ewolucji struktury agrarnej od czasu uwłaszczenia możemy wyodrębnić trzy wyraźnie zarysowane etapy. Pierwszy etap, niejako wstępny, trwał mniej więcej do końca 19 wieku. Charakteryzował się przechodzeniem od rolnictwa naturalnego do towarowego, handlowego; przekształceniem rolnictwa feudalnego w towarowo-kapitalistyczne. W dziedzinie struktury agrarnej cechował się rozpadem naturalnych gospodarstw kmiecych (których stan liczebny uległ zmniejszeniu) oraz wzrostem liczby gospodarstw mniejszych, obszarowo średniorolnych i małorolnych.

Własność obszarnicza w minimalnym stopniu zmniejszała stan posiadania ziemi (w województwach zachodnich prawie do lat osiemdziesiątych XIX wieku — powiększała obszar gruntów kosztem mniejszej własności). Proces parcelacji rozpoczął się na poważniejszą skalę dopiero pod koniec XIX wieku. Ekonomiści burżuazyjni udowadniali na podstawie obserwacji tych zjawisk, że w rolnictwie dokonuje się proces dekoncentracji, że prawo koncentracji nie działa. W rzeczywistości proces rozpadu gospodarstw kmiecych w tym okresie nie ma nic wspólnego z prawem koncentracji, którego działanie odnosi się do rolnictwa towarowo-handlowego.

Wraz z rozwojem gospodarki towarowej dochodziły do głosu procesy koncentracji. Tendencja zanikania większych gospodarstw kmiecych została zahamowana. Rozpoczął się proces rozwoju chłopskich gospodarstw kapitalistycznych, których ilość i obszar poczęły wzrastać. Zjawisko to było widoczne w pełni pod koniec XIX wieku w b. Królestwie Polskim i b. Galicji a w W. Ks. Poznańskim i na Pomorzu jeszcze wcześniej. Jednocześnie rozpoczął się intensywny proces parcelacji własności obszarniczej. W ciągu kilku czy kilkunastu lat na przełomie XX wieku chłopi nabyli z parcelacji mniej więcej tyle gruntu co w całym poprzednim okresie (począwszy od uwłaszczenia). Mechanizmem parcelacji były wysokie ceny ziemi, które przewyższały skapitalizowaną rentę gruntową. U jej podstaw tkwił „głód ziemi" przeludnionej wsi polskiej oraz ukształtowanie się towarowo-handlowego charakteru produkcji rolnej.

Na przełomie XX wieku proces przejścia od feudalnego do towarowo-kapitalistycznego rolnictwa został na ziemiach polskich w zasadzie zakończony. Gospodarstwa kmiece miały już ukształtowany kapitalistyczny charakter, a gospodarka chłopska nabrała cech produkcji towarowej. Oznaczało to zakończenie pierwszego, wstępnego etapu ewolucji struktury agrarnej w rolnictwie polskim.

Drugi etap trwał od przełomu XX wieku do wybuchu I wojny światowej. W przeobrażeniach struktury agrarnej tego okresu można uchwycić cztery zasadnicze cechy.

1. Własność obszarnicza prowadzi intensywną parcelację uszczuplając stan posiadania ziemi na rzecz mniejszej własności.

2. Mniejsze i większe gospodarstwa kmiece wykazują dość szybki rozwój. Szczególnie szybko szerzą się gospodarstwa drobnokmiece, gospodarstwa wielkokmiece wykazują wolniejsze tempo rozwoju; w województwach południowych ich stan liczebny ulega zmniejszeniu.

3. Gospodarstwa średniorolne nadal wykazują systematyczny wzrost ilościowy, uległo jednak zmianie jego źródło. Wzrost ilości tych gospodarstw dokonuje się przede wszystkim w wyniku parcelacji, w wyniku przesuwania się w górę gospodarstw małorolnych a nie w wyniku spadania podzielonych gospodarstw kmiecych.

4. Gospodarstwa małorolne i półproletariackie nie wykazywały w tym okresie tendencji wzrostu. Na znacznych obszarach kraju ilość gospodarstw tych kategorii uległa zanikowi, na pozostałych — nieznacznie wzrastała.

W procesach ewolucji struktury agrarnej występowały więc wyraźnie dwa nurty, koncentracji i dekoncentracji. W obrębie mniejszej własności górę brały procesy koncentracji. Układ przeobrażeń struktury agrarnej przybierał formę zbliżoną do modelu koncentracji względnej z tym jednak, że grupa niekapitalistyczna, średniorolna nie zmniejszała a wręcz przeciwnie — zwiększała swe pozycje w układzie struktury agrarnej.

W niepodległej Polsce zmienione warunki ekonomiczne wpłynęły na odmienne kształtowanie się kierun-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

ORZECZNICTWO

ZNACZENIE PRAWIDŁOWEGO POWIERZENIA PRACOWNIKOWI TOWARU

Państwowe Przedsiębiorstwo Aptek w B. wystąpiło z powództwem przeciwko Maksymilianowi M., domagając się zapłaty 12 248,91 zł tytułem odszkodowania za manko towarowe powstałe w Aptece Społecznej nr 193 w B., w której Maksymilian M. był kierownikiem.

Pozwany wniósł o oddalenie powództwa, zarzucając wadliwe powierzenie mu towaru (nieobecność przy sporządzeniu remanentu w momencie przejmowania apteki) oraz kwestionując w ogóle fakt powstania szkody.

Sąd Wojewódzki powództwo uwzględnił na tej podstawie, że pozwany Maksymilian M. złożył oświadczenie o przejęciu towarów wyszczególnionych w spisie remanentowym i nie żądał ponownego przeprowadzenia remanentu w swojej obecności, wskutek czego za zaniedbanie to winien ponieść odpowiedzialność.

Wobec wniesienia rewizji przez pozwanego, sprawa została rozpatrzona przez **Sąd Najwyższy**, który orzeczeniem z dnia 12 października 1957 r. nr 3 CR 973/56 (opublikowanym ostatnio w Zbiorze Orzeczeń, zeszyt III z 1959 r.) zaskarżony wyrok uchylił i sprawę przekazał niższej instancji do ponownego rozpoznania, wypowiadając następujący pogląd prawny:

1. Oświadczenie pracownika, w którym rezygnuje on ze sporządzenia remanentu, nie zwalnia pracodawcy od odpowiedzialności za brak prawidłowego remanentu (przy powierzeniu mienia), pracodawca nie może bowiem przerzucać na pracownika całego ryzyka.

2. Prawidłowe powierzenie pracownikowi mienia na podstawie remanentu sporządzonego w jego obecności pozwala na stwierdzenie istnienia związku przyczynowego pomiędzy wypełnieniem obowiązku pieczy nad tym mieniem przez pracownika, jako osobę odpowiedzialną, a ewentualnym faktem powstania szkody. Brak prawidłowego remanentu nie daje tej podstawy. Powstaje jednak wówczas otwarty problem, kto za ten brak, utrudniający ustalenie osoby odpowiedzialnej, powinien odpowiadać. Będzie to zależało od konkretnych okoliczności sprawy, z reguły jednak będzie zachodziła współodpowiedzialność tak pracodawcy, jak i pracownika. Przy ustaleniu podstaw odpowiedzialności pracownika za wadliwe i niedbałe przejęcie stanowiska współodpowiedzialność pracodawcy należy ocenić z punktu widzenia art. 158 par. 2 k.z.[1]).

[1]) Art. 158 § 1. Wysokość odszkodowania będzie ustalona z uwzględnieniem wszelkich zachodzących okoliczności.

§ 2. Jeżeli poszkodowany przyczynił się do wyrządzenia szkody, odszkodowanie ulega odpowiedniemu zmniejszeniu.

OBLICZENIE NALEŻNOŚCI ZA WYKONANIE DZIEŁA W RAZIE NIEUMÓWIENIA WYSOKOŚCI WYNAGRODZENIA

Fabryka Samochodów Ciężarowych w L. wystąpiła przeciwko Zakładom Doskonalenia Rzemiosła, Warsztaty Szkoleniowo-Produkcyjne w L. o zasądzenie kwoty 105,541 zł 14 gr tytułem reszty należności za wykonanie dla tych Zakładów 1113 wrzecion do maszyn tkackich.

Stan faktyczny przedstawiał się — w skrócie — następująco:

Lubelska Spółdzielnia Metalowców „Współpraca" zamówiła w pozwanych Zakładach 1200 wrzecion do maszyn tkackich, przy czym strony umowiły cenę 1 wrzeciona na 121,78 zł. Wobec tego, że pozwane zakłady nie mogły wrzecion wykonać w całości we własnym zakresie, zwróciły się do powoda (Fabryki Samochodów) o wykonanie części robót tokarskich, przy czym cena nie została wyraźnie umówiona, jednakże pozwane Zakłady liczyły — orientując się w nakładzie pracy, jaki poniesie Fabryka — że cena ta będzie kształtować się w granicach około 70 zł za sztukę. Różnica między tą kwotą a kwotą 121,78 zł miała być przeznaczona częściowo na koszty własne pozwanych Zakładów przy wykończeniu wrzecion, częściowo zaś miała przynieść im nieznaczny zysk. Fabryka Samochodów skalkulowała jednak koszty swych robót na taką właśnie sumę, za jaką pozwane Zakłady zobowiązały się wykonać wrzeciona w całości. W tych warunkach, pozwane Zakłady, rezygnując nawet z własnego zysku, musiałyby dopłacić do transakcji 25.964,76 zł., gdyż tyle wynosił ich koszt własny.

Jakkolwiek więc pozwane Zakłady uznały powództwo co do zasady, to jednak zakwestionowały wysokość należności (kalkulację przeprowadzoną przez powodową Fabrykę).

Sąd Wojewódzki zasądził powództwo zaznaczając że — być może — kalkulacja strony powodowej jest wyższa od kalkulacji fabryki, która zajmuje się produkcją wrzecion, ale konsekwencje tego muszą ponieść pozwane zakłady, które powierzyły tego rodzaju robotę fabryce przemysłu ciężkiego i to w okresie jej budowy. Jako podstawę prawną takiego rozstrzygnięcia Sąd Wojewódzki podał art. 479 kodeksu zobowiązań [1]).

Wyrok Sądu Wojewódzkiego zaskarżyły pozwane Zakłady.

Sąd Najwyższy po rozpatrzeniu sprawy, opublikowanym ostatnio orzeczeniem z dnia 15 czerwca 1957 r. nr 1CR 922/56 wyrok Sądu Wojewódzkiego uchylił, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Z brzmienia art. 479 k.z. [1]) nie można dedukować, że przyjmujący zamówienie ma w braku umowy w każdym wypadku prawo do wynagrodzenia odpowiadającego tym kosztom, jakie on poniósł na robociznę i na inne nakłady, bowiem przepis art. 479 k.z. ma na myśli taki koszt robocizny, jaki normalnie pociąga za sobą wykonanie zamówionego dzieła oraz takie wydatki, jakie są do tego celu konieczne, a więc koszty i wydatki przeciętne. Przeciwna wykładnia niezgodnie z zasadami współżycia społecznego prowadziłaby do obciążenia zamawiającego wydatkami spowodowanymi nieudolnością przyjmującego zamówienia, czy też brakami w organizacji jego przedsiębiorstwa.

W uzasadnieniu swego orzeczenia Sąd Najwyższy zaznaczył m. in., że wynagrodzenia wyższego od kosztów przeciętnych, ze względu na trudności obróbki wrzecion w jej przedsiębiorstwie, strona powodowa „mogłaby się domagać tylko wtedy, gdyby przyjmując zamówienie zastrzegła lub gdyby taka jej wola wynikała z okoliczności, iż jej kalkulacja kształtuje się w taki szczególny sposób. W przeciwnym razie skutki swej wadliwej organizacji, czy też nieprzystosowania do wykonania zamówionych wrzecion powinno ponieść powodowe przedsiębiorstwo, w tym oczywiście znaczeniu, że musiałoby się zaspokoić niższą marżą zarobkową lub nawet na zamówieniu stracić. (...)

Gdyby postępowanie dowodowe nie wykazało, iż powodowe przedsiębiorstwo uczyniło zastrzeżenie, o którym mowa, strona pozwana będzie obowiązana za zamówione wrzeciona zapłacić — jak to wyżej wyjaśniono — taką cenę, jaka przeciętnie wynika z kalkulacji przedsiębiorstw, dla których obróbka wrzecion nie stanowi jakiejś szczególnej, leżącej poza jej normalnymi zainteresowaniami, roboty. Oczywiście kalkulacja taka może być przeprowadzona (...) przez policzenie kosztów robocizny, kosztów zużytych materiałów, przez doliczenie ustalonych przez organy państwowe narzutów itp.

Z całym jednakże naciskiem należy podkreślić, że zarówno przy kalkulowaniu ceny przeciętnej, jak i ceny szczególnej, wynikającej ze specyficznej właściwości powodowego przedsiębiorstwa (gdyby taka cena szczególna w umowie była zastrzeżona, o czym wyżej), Sąd nie może do tej kalkulacji doliczać — jak to właśnie uczynili biegli w sprawie niniejszej — wynagrodzenia za pracę w rzeczywistości nie spełnioną. W ekspertyzie swej biegli expressis verbis podają, iż powodowe przedsiębiorstwo świadomie planowało na wykonanie poszczególnych robót większe ilości godzin, niż w rzeczywistości było potrzeba, aby w ten sposób zachęcić majstrów i robotników do pracy większymi zarobkami od dozwolonych przepisami, płacono bowiem za czas zaplanowany („zadany"), a nie za czas efektywnej roboty. W ten np. sposób jeden z majstrów otrzymał wynagrodzenie za 159,8 godzin (zaplanowane), pomimo że faktycznie pracował tylko 43 godziny. Dzięki temu „wykonał normę" w 379%. Jest to kwestią wewnętrzną przedsiębiorstwa oraz kwestią odpowiedzialności jego kierownictwa za tego rodzaju niezgodne z obowiązującymi normami płacy podwyższanie zarobków, ale w żadnym razie nie może się to odbywać kosztem kontrahenta".

[1]) Art. 479. Jeżeli nie umówiono się o wysokość wynagrodzenia (za wykonanie zamówionego dzieła — przyp. J. Z.), należy się wynagrodzenie, odpowiadające wartości pracy i wydatkom przyjmującego zamówienie.

KONSULTACJA

Koszt krańcowy*)

JANUSZ BEKSIAK

Koszt krańcowy jest narzędziem badania mechanizmu gospodarczego wprowadzonym i rozwiniętym w ekonomii burżuazyjnej. Jego źródeł i historii należy szukać przede wszystkim w pracach tzw. kierunku psychologicznego („szkoła wiedeńska"—E. Boehm-Bawerk, F. Wieser), szkoły matematycznej („lozańskiej" — L. Walras, V. Pareto) i neo-klasycznej szkoły w Cambridge (A. Marshall). Spośród autorów współczesnych: J. R. Hicks i P. Samuelson. Z literatury polskiej można wskazać: „Zarys teorii kosztów produkcji" J. Libickiego (Kraków 1935 r.), „Teoria produkcji" E. Taylora (Warszawa 1947 r.) i „Teoria równowagi ekonomicznej" A. Wakara (Warszawa 1957 r.).

Zagadnienie omówimy na przykładzie jednego fikcyjnego przedsiębiorstwa (należącego do dowolnej gałęzi) wytwarzającego dobra jednego tylko rodzaju. Zarówno dla praktyka gospodarczego, jak i dla ekonomisty-teoretyka interesująca jest odpowiedź na pytanie: na jaką wielkość produkcji należy nastawić przedsiębiorstwo, aby było najbardziej opłacalne? [1]) Odpowiedź ta zależy od znajomości dwu rodzajów wielkości podstawowych: a) ile kosztuje wytworzenie różnych możliwych ilości produkcji w danym przedsiębiorstwie i b) za ile można je sprzedać. Różnica między tymi wielkościami jest zyskiem przedsiębiorstwa. W konsultacji tej omówimy tylko sprawę pierwszą — koszty produkcji.

Przyjmijmy, że w przedsiębiorstwie naszym produkcja może opierać się na stosowaniu środków produkcji i pracy (tzw. czynników wytwórczych) w różnych proporcjach ilościowych. Z zasady bowiem w poszczególnym przedsiębiorstwie mamy pewien zasób czynników wytwórczych, których ilość nie może być zmieniana w krótkich okresach. Np. budynki, maszyny, urządzenia w okresie roku. Natomiast przy tym samym podstawowym wyposażeniu technicznym można na ogół stosować różne ilości surowca, materiałów pomocniczych, energii, siły roboczej. Np. zmieniając szybkość biegu maszyny jeden robotnik może przerobić na niej różne ilości surowca. Często możliwe jest obsługiwanie różnej liczby maszyn przez jednego robotnika.

Załóżmy dla uproszczenia, że w omawianym przedsiębiorstwie ilości wszystkich czynników wytwórczych z wyjątkiem jednego traktujemy jako stałe. Mamy więc do wyboru rozmaite kombinacje czynników wytwórczych. Każda z nich różni się ilością tylko tego jednego czynnika. Różna jest również otrzymana wielkość produkcji. Czynnik, którego ilości zmieniamy nazywamy zmiennym, pozostałe stałymi [2]).

Koszt całkowity wytworzenia danej wielkości produkcji stanowi sumę ilości użytych czynników pomnożonych przez ich ceny. Odpowiednio, jak czynniki wytwórcze, dzielimy koszty na stałe i zmienne. Koszty stałe są jednakowe przy różnych wielkościach produkcji. Jest oczywiste, że im większe będą koszty zmienne (w wyniku dodania większej ilości czynnika zmiennego) tym większą otrzymamy produkcję. Chcemy jednak dowiedzieć się, jak zmieniają się koszty przy zmianie wielkości produkcji.

Rozpatrzmy przykład liczbowy (zaczerpnięty z podręcznika ekonomii P. Samuelsona).

ILOŚĆ	KOSZTY STAŁE	KOSZTY ZMIENNE	KOSZTY CAŁKOWITE	KOSZTY KRAŃCOWE	KOSZTY PRZECIĘTNE CAŁK.	KOSZTY PRZECIĘTNE ZMIENNE
	W DOLARACH					
0	256	0	256	64	—	—
1	256	64	320	20	320	64
2	256	84	340	15	170	42
3	256	99	355	13	118,3	33
4	256	112	368	13	92	28
5	256	125	381	19	76,2	25
6	256	144	400	31	66,7	24
7	256	175	431	49	61,6	25
8	256	224	480	73	60	28
9	256	297	553	103	61,4	33
10	256	400	656		65,6	40

Weźmy najpierw pod uwagę cztery pierwsze kolumny z przytoczonej tablicy. W pierwszej zapisane są wielkości produkcji (w wybranych jednostkach) — od 0 do 10. Mamy więc 11 różnych sytuacji do wyboru. Należy tu podkreślić, że nie rozważamy sytuacji następujących po sobie w czasie (np. w różnych miesiącach), a przewidywane wielkości alternatywne w tym samym okresie. Zgodnie z tablicą możemy wcale nie podejmować produkcji, lub produkować 1 jednostkę, lub dwie itd. Koszt czynników stałych zapisany jest w kolumnie drugiej. W trzeciej zapisujemy koszt czynnika zmiennego (lub czynników zmiennych). W czwartej koszt całkowity, stały plus zmienny. Np. wytworzenie 4 jednostek kosztuje 368 dolarów (256 + + 112). Liczby powyższe obrazują związek jaki występuje w naszym przedsiębiorstwie między różnymi wielkościami produkcji a kosztami ich wytworzenia.

Stawiamy teraz następujące pytanie: czym różnią się między sobą rozpatrywane sytuacje? Pod względem wielkości produkcji każde dwie sąsiednie sytuacje różnią się stale o jednostkę. Natomiast różnica kosztów jest zmienna. Mamy ją zapisaną w kol. 5 tabeli. Każda liczba jest różnicą dwu kolejnych wielkości kosztu całkowitego. Np. zwiększając produkcję z 4 do 5 jednostek musimy ponieść koszt większy o 13 dolarów (381 — 368). Ten przyrost kosztów całkowitych spowodowany przyrostem produkcji o jednostkę nazywamy **kosztem krańcowym.**

Przy przechodzeniu przez kolejne sytuacje widzimy, że koszty krańcowe najpierw maleją (do pozycji 4 w naszej tablicy) a następnie rosną. Zjawisko to można odczytać również z kolumny „koszty całkowite" (kol. 4). Obrazowo, choć nieściśle, można powiedzieć, że koszty całkowite rosną najpierw coraz wolniej, następnie coraz szybciej.

Ten sposób kształtowania się kosztów interpretowany jest następująco. Dołączając kolejne porcje czynnika zmiennego otrzymujemy rosnące wielkości produkcji. Jednakże w szeregu pierwszych kombinacji przyrosty produkcji rosną. Odpowiednio więc przyrosty kosztów maleją. Po osiągnięciu jednak pewnej ilości użytego czynnika zmiennego okazuje się, że dalsze jego zwiększanie daje wprawdzie przyrosty produkcji lecz maleją one kolejno. Znaczy to, że przed osiągnięciem wymienionego punktu dodanie czynnika zmiennego wyzwalało coraz większe moce produkcyjne tkwiące potencjalnie w istniejącym zasobie czynników stałych (np. dodawanie kolejnych robotników pozwalało uruchomić urządzenia poprzednio nie wykorzystane, a które usprawniają pracę całej załogi). Po przekroczeniu tego punktu, zdolności te są już wykorzystane i dodanie robotników wprawdzie zwiększa produkcję ale o coraz mniejszą ilość. Np. dodanie do każdej maszyny drugiego robotnika zwiększy być może produkcję o 30%, trzeciego już tylko o 10%, a czwartego w ogóle jej nie zwiększy.

Jest to tzw. prawo nieproporcjonalnej produkcyjności (podane w wielkim uproszczeniu). Najpierw więc produkcja rośnie bardziej niż proporcjonalnie (koszty krańcowe maleją), a następnie mniej niż proporcjonalnie (koszty krańcowe rosną).

Na zakończenie warto zwrócić uwagę na odmienność kosztu krańcowego od przeciętnego. Jak widać z naszej tabeli są to na ogół różne wielkości. Koszt przeciętny równa się kosztowi całkowitemu podzielonemu przez wielkość produkcji (kol. 6). Oblicza się również koszt przeciętny zmienny (koszt całkowity zmienny dzielony przez wielkość produkcji; kol. 7). Również ten ostatni różni się na ogół od kosztu krańcowego. Różnica ta polega najogólniej na tym, że koszt krańcowy charakteryzuje kolejne zmiany, gdy koszt przeciętny daje średni obraz wszystkich tych zmian.

*) Od redakcji: Pismo nasze zamierza wprowadzić na swe łamy cykl konsultacji z teorii gospodarki. Prosimy o nadsyłanie opinii co do tematyki, jak i formy przyszłych konsultacji.

[1]) Referujemy poglądy ekonomii burżuazyjnej. Zagadnienia omówione odnoszą się więc bezpośrednio do przedsiębiorstw kapitalistycznych. Nie znaczy to jednak, że po odpowiednim przystosowaniu nie mogą być również wykorzystane w gospodarce socjalistycznej.

[2]) Potraktowanie jako zmienne większej liczby używanych czynników nie wpływa na istotę zagadnienia, a znacznie komplikuje omawianie tego zjawiska.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

KLASYFIKACJA KOSZTÓW INWESTYCJI

Ukazało się zarządzenie Ministra Finansów z dnia 28 października 1959 r. w sprawie zasad klasyfikacji kosztów inwestycji oraz wyceny składników majątkowych uzyskanych w wyniku inwestycji (Monitor Polski Nr 95, poz. 503).

Zarządzenie dzieli koszty inwestycji na zwiększające: a) wartość środków trwałych, b) wartość środków obrotowych, c) pozostałe wartości trwałe. Do kosztów inwestycji nie zalicza się strat i zysków związanych z działalnością inwestycyjną, zwanych stratami i zyskami inwestycyjnymi. Zarządzenie ustala szczegółowo składniki poszczególnych rodzajów kosztów inwestycji, a także strat i zysków inwestycyjnych oraz wskazuje sposób postępowania z saldem strat i zysków inwestycyjnych na koniec roku, jak również z nadwyżką strat nad zyskami inwestycyjnymi oraz z nadwyżką zysków nad stratami inwestycyjnymi. Zarządzenie wchodzi w życie 1 stycznia 1960 r. Nie dotyczy ono jednostek budżetowych.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

O lepszą pracę przemysłu maszynowego

TADEUSZ TOPOLNICKI

W maju br. minister przemysłu ciężkiego wydał pismo okólne w sprawie poprawienia organizacji techniki i technologii produkcji w przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego. Od tego czasu upłynęło przeszło pół roku, zarówno więc znaczenie tematu, jak i pora, skłaniają do relacji z przebiegu tych prac.

Uzasadnieniem dla powyższego przedsięwzięcia jest skala zadań tego przemysłu. Wartość produkcji globalnej przemysłu maszynowego podległego MPC wynosiła w r. 1958 w cenach porównywalnych 42,5 mld zł, stanowiąc ok. 70 proc. wartości całkowitej produkcji tej gałęzi przemysłu. Produkcja docelowa określona przez III Zjazd Partii na r. 1965 dla przemysłu, objętego gestią MPC, wyraża się sumą 105,4 mld zł. Oznacza to potrzebę podniesienia produkcji o 148 proc. w porównaniu do roku 1958. Trudność zadania ujawnia się w pełni, jeśli weźmie się pod uwagę to, że trzeba je wykonać przy pomocy stosunkowo skromnych inwestycji. Wzrost produkcji należy więc uzyskać w drodze podwojenia wydajności pracy w stosunku do roku 1958.

Z analizy rozwoju przemysłu maszynowego, dokonanej z punktu widzenia wydajności pracy, przez dyrektora Instytutu Przemysłu Maszynowego, inż. Halaka,[1]) wynika, że zwiększenie wydajności na taką skalę uzyskano na przestrzeni 9 lat kalendarzowych w okresie 1950—1958 — przy znacznie większych nakładach inwestycyjnych.

Myślą przewodnią wspomnianego okólnika było jak gdyby wskazanie punktu oparcia dla szeroko zakrojonej, długofalowej pracy nad wykorzystaniem istniejących w naszym przemyśle rezerw organizacyjno-technicznych. Tym punktem oparcia mają stać się wskazane w załączniku do okólnika zakłady przemysłu maszynowego (w liczbie 20). Po zweryfikowaniu stanu ich „wzorcowości", którą powinny one osiągnąć w szybkim tempie, bo do końca br., powinny one stać się przykładem osiągnięć organizacyjnych dla całego podległego MPC przemysłu. Wytypowane zakłady zostały zobowiązane do przygotowania — w oparciu o wytyczne ramowe opracowane przez resort — konkretnych planów usprawnień w dziedzinie organizacji, techniki i technologii produkcji. Plany takie — wraz z harmonogramem ich realizacji — zostały przesłane kierownictwu resortu i zatwierdzone.

Szczególną rangę nadaje okólnik opracowaniu przez zakłady technicznie uzasadnionych norm pracy, jest to bowiem jedyne, wymienione w samym okólniku zadanie, opatrzone stosunkowo krótkim terminem wykonania — do końca 1959 r. Pozostałe wytyczne dla planu usprawnień wymienione są w załączniku do okólnika. Obejmują one rozległą listę zagadnień uszeregowanych w trzech grupach problemowych:

1) wykorzystanie kadr, kwalifikacje załóg i dyscyplina pracy;

2) organizacja przebiegu produkcji;

3) techniczne przygotowanie produkcji i podstawowe warunki przyspieszenia rozwoju postępu technicznego.

Jak przyjęto okólnik w wytypowanych zakładach? W jakiej mierze wytypowane zakłady okazały się rzeczywiście wzorcowymi, a tym samym — w jakiej mierze należyte ich uporządkowanie pozwoli rozszerzyć zapoczątkowany proces na cały przemysł podległy MPC?

W zakładach na ogół okólnik ten traktowany jest jako zapowiedź zbliżającej się akcji wprowadzenia norm technicznie uzasadnionych i związanych z tym nowych stawek płacowych. Słuszny pogląd, że próby stosowania właściwych bodźców nie mogą przynieść pożądanych skutków dopóty, dopóki niski poziom organizacji wewnętrznej przedsiębiorstw uniemożliwia stosowanie właściwej oceny pracy indywidualnej i zbiorowej, nie budzi chyba niczyich wątpliwości. Niemniej potrzebę elementarnego „uporządkowania zakładów" traktuje się jako pewną akcję, która powinna przynieść trwałe korzyści w perspektywie najbliższego roku.

Obserwacje prac zainicjowanych przez okólnik w trzech zakładach — Bielskich Zakładach Wytwórczych Silników Elektrycznych M-8, w Łódzkiej Fabryce Maszyn Jedwabniczych i w Fabryce Lin i Drutu w Zabrzu — pozwalają wysunąć pewne wnioski.

*

Prace nad reorganizacją w M-8 rozpoczęto od zbierania materiałów do analizy mocy produkcyjnej zakładu jeszcze w lutym ubiegłego roku. W lipcu 1958 r. plan uporządkowania zakładu był w zasadzie gotowy. W sierpniu 1958 r. rozpoczęto jego realizację. Od 1 stycznia br. zakład pracuje w oparciu o normatywny rachunek kosztów.

Istotą dokonanej reformy jest ściślejsze powiązanie biura konstrukcyjnego, a zwłaszcza technologii — z warsztatem produkcyjnym. Dokonane już uporządkowanie i uproszczenie dokumentacji produkcyjnej (karty przewodnie, koszty limitu materiałów, koszty robocze), wzorowanej częściowo na dokumentacji stosowanej w zakładach Sulzera[2]), w połączeniu z ściśle przestrzeganym systemem jej emitowania, pozwala obecnie na prowadzenie szczegółowej bieżącej analizy produkcji, skrupulatne rozliczanie materiałów, śledzenie i szybkie zapobieganie wszelkim odchyleniom od normatywnych kosztów, utrzymywanie normatywnego stanu zapasów. Wyniki liczbowe dokonanej reorganizacji są przekonywające. Tak np. w pierwszym półroczu 1959 roku uzyskano zwiększenie produkcji o 6,8 proc. przy zmniejszeniu zapasów robót w toku i półfabrykatów o 4,6 proc. Poprawiono rytmiczność produkcji: (w I półroczu 1958 r. wartość produkcji pierwszej dekady miesiąca wahała się pomiędzy 20.6 proc. i 39.6 proc.). w analogicznym okresie roku bieżącego uzyskano zupełnie „idealną" średnią 33.53 proc. przy bardzo niewielkich wahaniach w poszczególnych miesiącach (od 30.6 proc. do 35.5 proc.). Poprawiono również wskaźniki zatrudnienia i wydajności (stan zatrudnienia w połowie 1959 r. w stosunku do I półrocza 1958 r. zmniejszono o 172 osoby, a wydajność na 1 pracownika grupy przemysłowej wzrosła o 18,3 proc.). Zunifikowano i znormalizowano w dużym stopniu materiały, szczególnie w zakresie materiałów śrubowych, zmniejszając asortyment w porównaniu do 1958 roku o ok. 40 proc.

W rezultacie tych wszystkich posunięć zmniejszono w pierwszym półroczu koszty produkcji o przeszło 1,5 mln zł, osiągając zwiększenie zysku o 1.748 tys. zł. (Wartość produkcji towarowej zakładu wynosi ok. 150 mln zł).

Opracowano również normy technicznie uzasadnione i przekazano je już w czerwcu br. do zatwierdzenia. Normy te przygotowano w oparciu o normatywy czasowe, nad którymi prace trwały od maja do grudnia ubiegłego roku. Trzeci kwartał upłynął pod znakiem oczekiwania na zatwierdzenie i wprowadzenie technicznie uzasadnionych norm i nowych stawek płacowych. Nastrój wyczekiwania sprawił jednak, że wydajność w tym okresie zmalała o 488 zł na 1 robotnika, powodując zmniejszenie produkcji globalnej o 615 tys. zł.

*

Także i w Łódzkiej Fabryce Maszyn Jedwabniczych prace reorganizacyjne zapoczątkowane zostały jeszcze w 1958 roku z inicjatywy miejscowego koła zakładowego Stowarzyszenia Inżynierów Mechaników Polskich (SIMP). Tutaj także prace rozpoczęto od analizy stanu organizacyjnego. Klimat dla podjęcia prac zmierzających do wykorzystania rezerw był sprzyjający. Po zmianie kierownictwa, w 1956 roku fabryka z deficytowej stała się rentowną. Wszystkie wskaźniki ilustrujące przebieg produkcji kształtowały się pomyślnie. Dwa lata sukcesów Łódzkiej Fabryki Maszyn Jedwabniczych, które przyniosły zakładom w 1957 roku — 1.510 tys. zł, a w 1958 roku — 1.710 tys. zł funduszu zakładowego nie osłabiły energii w poszukiwaniu dalszych usprawnień. Zmuszały do tego zresztą zadania na lata 1960—1965.

Analiza stanu produkcji, dokonana przez komisję powołaną spośród załogi pod przewodnictwem dyrektora fabryki wskazała główne niedomagania zakładów: w sposobie prowadzenia produkcji, w jej przygotowaniu oraz w systemie obsługi produkcji (usterki w przyrządach i zły stan narzędzi), wreszcie w hamującym wpływie obecnego układu norm pracy. Plany reorganizacji podzielono na dwie fazy: 1) przygotowanie zakładu do wprowadzenia technicznie uzasadnionych norm; 2) doprowadzenie całości organizacji produkcji do optymalnego, opartego na naukowych podstawach, stanu.

Jedną z podstawowych innowacji wprowadzonych w dziale obróbki mechanicznej było podjęcie produkcji „na skład" części znormalizowanych, nadających się do montażu podobnych typów maszyn produkowanych przez fabrykę. Do niedawna zlecenie dla działu mechanicznego obejmowało tylko taką partię części, która potrzebna była do określonej, przygotowanej do montażu maszyny. Taki zaś sposób powiązania produkcji wydziału mechanicznego z wydziałem montażowym zmniejszał serię produkowanych części, powiększał natomiast koszt i rozmiary dokumentacji. Usprawnienie planowania na szczeblu szefa produkcji sporządzającego miesięczne plany dla oddziału mechanicznego i montażu pozwoliło obecnie na zwiększenie serii części znormalizowanych.

*

Świadectwem słabego rozeznania mocy produkcji Fabryki Lin i Drutu w Zabrzu przez Zjednoczenie Przemysłu Wyrobów Metalowych była zaprojektowana przez Zjednoczenie na rok 1965 produkcja w ilości 12.000 ton. Punktem wyjścia dla tego projektu były zapewne wyniki osiągane w ostatnich latach (1957 rok — 8,017 ton, 1958 rok — 8,559 ton). Kierownictwo fabryki po kolektywnym rozważeniu sytuacji powiększyło ów plan nie mniej nie więcej tylko o 100 proc. — do 24.000 ton! Brzmi to trochę anegdotycznie, a jednak jest prawdą i nic nie wskazuje, ażeby ludzie reprezentujący zakład dali się w tym przypadku ponieść fantazji. Oczywiście, planuje się pewne nowe inwestycje, głównie jednak modernizację. Gruntowna przebudowa i modernizacja parku nastąpi w ciągarni. Łączna wartość planowanych inwestycji wyniesie 81,7 mln zł. Planowany wzrost średniej wydajności na rok 1965 w porównaniu do roku 1958 wyniesie 195,1 proc. Wartość produkcji w cenach porównywalnych w roku 1965 wyniesie ok. 230 mln zł, planowana akumulacja — 23 mln zł.

Plan usprawnień w Zabrzu opracowano z niezwykłą dokładnością. Zwraca uwagę również przejrzystość i kompletność tego opracowania. Układ tego planu różni się jednak znacznie od układu wytycznych opracowywanych przez resort. Charakteryzuje on pewien sposób myślenia kolektywu, który go ustalił przy współpracy konsultanta organizacyjnego. Wymienić trzeba choćby kilka pierwszych głównych punktów tego planu, rezygnując z omawiania interesujących jego szczegółów:

1. zadania produkcyjne (ustalenie asortymentów i wzrostu produkcji, katalogi i ich aktualizacja);

2. obsługa odbiorców (usprawnienie organizacji obsługi zamówień);

3. przygotowanie produkcji podstawowej (uzupełnienie listy wyrobów znormalizowanych, zrewidowanie zakresu i układu dokumentacji technologicznej, usprawnienie systemu zaopatrzenia w walcówkę, zorganizowanie obiegu ciągadeł, uzupełnienie luk w dokumentacji technologicznej, zweryfikowanie technologii normatywnej z warsztatową, opracowanie norm technicznych itd.).

W planie zwraca uwagę specjalny punkt zatytułowany „zagadnienia ekonomiczne", w którym na pierwszym miejscu znajdujemy opracowanie i wprowadzenie systemu kalkulacji wynikowej, a nieco dalej opracowanie wskaźników sprawności ekonomicznej przedsiębiorstwa. Szereg zadań wymienionych w tym planie zostało już rozwiązanych i wprowadzonych.

*

Wspólną cechą wszystkich omówionych zakładów jest ich wieloletnia tradycja produkcyjna i stosunkowo wysoki poziom fachowy kadry robotniczej. Natomiast kwalifikacje formalne dozoru technicznego w tych zakładach nie są jednolite. W słynnym M-8 ok. 80 proc. kadry inżynierskio-technicznej nie odpowiada warunkom obecnego taryfikatora. Uczą się jednak i uzupełniają swe wiadomości.

Wszystkie te zakłady — mimo pewnych istniejących w nich jeszcze braków — można nazwać wzorcowymi. Może przede wszystkim dlatego, że pracując nad usprawnieniem organizacji i techniki dają dowody nie tylko dużej energii, ale i wytrwałości w tej pracy. Nasuwają tu się jednak pewne uwagi.

Zdaniem moich rozmówców argument samej potrzeby usprawnienia organizacji i techniki dla wzmożenia tą drogą produkcji i uzyskania osobistych korzyści przez wzrost dochodu narodowego nie jest dla załóg dostatecznie mobilizujący (daleka perspektywa). Robotnicy w zakładach wzorcowych są przekonani, że organizacyjne porządkowanie pracy i ulepszanie techniki łącznie z wprowadzeniem nowych norm i stawek, stworzą warunki dla wzrostu wydajności pracy i pozwolą zarobić więcej. Załogi rozumieją również, że nowe normy nie mogą być wprowadzone do wszystkich zakładów równocześnie, że trzeba przedtem zakłady odpowiednio przygotować. Jeśli jednak przygotowanie to już nastąpiło, to nie ma powodów — jak się mówi w zakładach — czekać z wprowadzeniem nowych norm do czasu uporządkowania całego przemysłu maszynowego. Postawa wyczekiwania nie sprzyja w zakładach podnoszeniu wydajności. Świadczy o tym przykład M-8.

Realizacja planów usprawnień techniczno-organizacyjnych musi odbywać się etapami. Jednym z nich jest właśnie wprowadzenie norm technicznie uzasadnionych. Wszyscy to nie tylko rozumieją, ale uważają za niezbędny warunek dalszych usprawnień. Odpowiedzialność za opracowanie norm w zakładach obciąża przede wszystkim kierownictwo tych zakładów; żmudne i bardzo pracochłonne prace w tym kierunku nie stanowią tajemnicy dla załóg. Nieznane są natomiast nowe stawki, ale nie powinny one jednak być zaskoczeniem. Zasady, na których je oparto, są przecież znane.

Przy elastycznym, w skali roku, gospodarowaniu funduszem płac, istnieją możliwości uniknięcia większych trudności przy przejściu na nowe normy. Dlatego też w zakładach, które opracowały już nowe normy techniczne i w tych, które są w przededniu zakończenia tych prac, panuje zgodny pogląd: nie zwlekać z ich wprowadzeniem tam, gdzie zostaną one należycie przygotowane.

[1]) „Problemy wydajności pracy w przemyśle maszynowym" — „Przegląd Techniczny" zeszyt specjalny, str. 68, listopad 1959.

[2]) Przy konsultacjach Instytutu Organizacji Przemysłu Maszynowego.

KRAJOWA NARADA EKONOMISTÓW PRZEMYSŁU w Skarżysku — Kamiennej

W dniach 20 — 21 listopada br. odbyła się w Skarżysku-Kamiennej I Krajowa Narada Ekonomistów Przemysłu, którą zorganizowali: Zarząd Główny Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Koło Ekonomistów przy Zakładach Metalowych w Skarżysku oraz redakcja naszego pisma. (Program narady i referaty opublikowane były w 46 numerze Ż. G.).

Narada spotkała się z dużym zainteresowaniem ekonomistów pracujących w naszym przemyśle. Uczestniczyło w niej ok. 300 delegatów, reprezentujących 150 przedsiębiorstw, przeważnie większych, ze wszystkich prawie województw.

Przedmiotem narady były następujące grupy zagadnień: planowanie, zarządzanie i organizacja przedsiębiorstw przemysłowych oraz wynikająca stąd rola ekonomisty w zakładzie.

Poważne zadania gospodarcze wytyczone na III zjeździe PZPR wymagają dużego wysiłku organizacyjnego wszystkich ogniw gospodarki narodowej, a także koordynacji poczynań administracji gospodarczej i aktywu gospodarczego przedsiębiorstw. W związku z tym na naradzie zwrócono szczególną uwagę na aktywizację środowiska ekonomicznego w przedsiębiorstwach, lepsze wykorzystanie poważnego potencjału kadrowego.

W dyskusji mówiono o brakach w zakresie planowania i organizacji gospodarki narodowej hamujących poczynania ekonomistów w przedsiębiorstwie. Zwrócono także uwagę na niedostateczną pomoc nauki i brak właściwych metod w dziedzinie współpracy teorii i praktyki, oraz na niski jeszcze udział i poziom pracy ekonomistów w przedsiębiorstwie.

Na tym tle była szeroko dyskutowana kwestia określenia i ochrony prawnej tytułu zawodowego ekonomisty, doskonalenia kadr ekonomistów w przedsiębiorstwie, funkcji i roli kół ekonomistów w zakładach przemysłowych. Okazało się, że problematyka ta jest bardzo różnorodna i skomplikowana. W związku z tym postulowano organizowanie mniejszych i bardziej wyspecjalizowanych tematycznie narad. Omówiona narada miała więc charakter ogólny i wstępny, który pozwolił jednak na sprecyzowanie kierunków działania i ustalenie wytycznych w zakresie organizacyjnego ujęcia wzrostu aktywności i inicjatywy ekonomistów w przedsiębiorstwach przemysłowych.

W wyniku narady podjęto ogólne wnioski, które dotyczą spraw organizacyjno-gospodarczych dyskutowanych w czasie obrad i spraw związanych z doskonaleniem i organizowaniem ekonomistów przedsiębiorstw. Powołano także kilkunastoosobową komisję koordynacyjną, której zadaniem będzie szczegółowe opracowanie wniosków z narady oraz ujęcie w ramy organizacyjne ruchu zawodowego ekonomistów przemysłu.

Obszerniejsze i bardziej szczegółowe sprawozdanie umieścimy w jednym z następnych numerów naszego pisma.

(M. Z.)

PRZED KRAJOWĄ NARADĄ KSR

11 numer miesięcznika „Samorząd Robotniczy" otwierają fragmenty referatu Władysława Gomułki wygłoszonego na III plenarnym posiedzeniu KC PZPR oraz wyjątki z jego uchwał. Ponadto znajdujemy w miesięczniku szereg artykułów pod wspólnym tytułem: „Czego oczekujemy od II Krajowej Narady Działaczy Samorządu Robotniczego?" Na ten temat wypowiadają się m. in.: prof. Czesław Bobrowski, doc. dr Jerzy Kwejt, doc. Janusz Kordaszewski oraz działacze samorządu z FSO, „Róży Luksemburg", huty „Łabędy", Zakładów „Świerczewskiego" i innych. W tych ostatnich np. działacze KSR — jak czytamy w wywiadzie — oczekują przede wszystkim „przywrócenia dawnej samodzielności samorządu, zwiększenia jego roli w życiu zakładu, możliwości wymiany doświadczeń z delegatami innych przedsiębiorstw". Działacze ci twierdzą, że rola KSR jako gospodarza zakładu maleje coraz bardziej i że rolę tę usiłują przejąć czynniki nadrzędne.

W omawianym numerze Samorządu Robotniczego jest również szereg innych interesujących artykułów, m. in. Ireny Majchrzak („Samorząd robotniczy a jednostka w przedsiębiorstwie"), doc. inż. Ludwika Taniewskiego („Rola samorządów w rozwijaniu postępu technicznego"), a poza tym informacje, wypowiedzi, kronika, rubryka wymiany doświadczeń itd.

(wd)

Przemysł lekki w 1960 r.

Sejmowa Komisja Przemysłu Lekkiego, Rzemiosła i Spółdzielczości Pracy wielokrotnie postulowała o zwiększenie wyrobów, których brak szczególnie dotkliwie odczuwa rynek, polepszenie jakości odzieży, obuwia i tkanin oraz poszerzenie ich asortymentu. Uwzględnienie dezyderatów Komisji przez zainteresowanych producentów pomogło w lepszym zaopatrzeniu rynku w tym roku, zwłaszcza w wyroby dziecięco-młodzieżowe. Dezyderaty Komisji znalazły również odbicie w planie przemysłu lekkiego na 1960 r., o którego wstępnych założeniach informował podsekretarz stanu Zenon Wojtkowski na ostatnim posiedzeniu Komisji.

Plan Ministerstwa Przemysłu Lekkiego, w cenach porównywalnych, na 1960 r. założony jest na poziomie 104,8 proc. wykonania planu w br. Przewiduje on zwiększenie produkcji szeregu poszukiwanych artykułów. M. in. tkanin chodnikowych, dywanowych, pluszowych, bawełnianych, podszewkowych. W produkcji tkanin wełnianych przewiduje się znaczne zmiany asortymentowe — wzrośnie udział wełen niskoprocentowych oraz tzw. zerówki. W dziewiarstwie przy ogólnym wzroście produkcji o 12,8 proc. produkcja wyrobów dziecięco-młodzieżowych zwiększy się o 20,9 proc.

Największy, obok przemysłu dziewiarskiego, wzrost produkcji zakłada przemysł obuwniczy. W porównaniu do przewidywanego wykonania planu w br. — w przyszłym roku ilość obuwia na rynku wzrośnie o 9 proc., w tym obuwia dziecięco-młodzieżowego o 18 proc.

Dzięki nowym inwestycjom w 1960 r., zwiększy się na rynku ilość tkanin o apreturach szlachetnych. W przemyśle bawełnianym udział tych tkanin będzie wynosił 19 proc. ogółu produkcji, w przemyśle wełnianym — 16 proc., jedwabniczym — 6,4 proc. W przemyśle lniano-pakułnym, który otrzymuje nowoczesną wykończalnię w Żyrardowie — o 10,7 proc.

W przyszłym roku ilość wzorów i modeli wzrośnie o 12.500—13.000 w porównaniu z br. Nowe modele i nowe asortymenty wprowadzane będą we wszystkich branżach produkcyjnych.

Tak wysoki przyrost produkcji możliwy będzie dzięki rozszerzaniu bazy technicznej w przemyśle poprzez modernizację przedsiębiorstw, a szczególnie przędzalni oraz realizację inwestycji.

Resort, którego plan inwestycji scentralizowanych na 1960 r. jest o 100 mln zł większy niż w br. i wynosi 1.416 mln zł skoncentruje się w roku przyszłym na kontynuowaniu rozpoczętych inwestycji. Z nowych inwestycji przewiduje się rozpoczęcie dziewiarni w Gródku, tkalni wełny w Zgierzu, farbiarni przędzy w Łodzi, drugiej — po Witaszycach — wytwórni płyt paździerzowych w Pakości, tkalni bawełnianej w Fastach. Przygotuje również teren pod budowę dwóch nowych przędzalni w Lesznie i Gnieźnie oraz uruchomienie wykończalni w Fastach i Andrychowie.

Założenia przemysłu budzą szereg wątpliwości. Przede wszystkim wzrost produkcji w przyszłym roku tkanin bawełnianych o szlachetnej apreturze zależy od terminowego wykonania zaplanowanych inwestycji opóźnienie ich realizacji może podważyć plan resortu. Poza tym znaczna część przyrostu produkcji będzie możliwa do uzyskania dopiero po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych. A poważna część nowych maszyn będzie dopiero sprowadzona zza granicy, i ich możliwości techniczne nie są dokładnie znane. Wszystko to wskazuje na niezwykle napięte zadania przemysłu lekkiego w roku przyszłym.

Niepodobna również nie zwrócić uwagi na, mimo pewnego wysiłku przemysłu, zbyt niski w dalszym ciągu przyrost produkcji niektórych tkanin deficytowych. M. in. wytwórczość tkanin frote zwiększy się o 6 proc. To jest za mało, podobnie jak wyrobów dziewiarskich, których rynek odczuwa szczególny brak. Wydaje się również, że przemysł zwiększając konfekcję przeznaczoną dla dzieci i młodzieży powinien równocześnie uczynić wszystko, aby wreszcie zwiększyć produkcję tkanin przeznaczonych na wyroby dziecięco-młodzieżowe. O ile bowiem w ilości i wzornictwie konfekcji dziecięcej obserwujemy znaczny postęp, w tkaninach przeznaczonych na ten cel nic się nie zmienia. Są nadal brzydkie, szare, zupełnie nieprzystosowane do konfekcji dziecięcej. Podobnie w ślad za zwiększeniem ilości w przemyśle dziewiarskim powinny wreszcie zajść zmiany we wzornictwie i kolorystyce wyrobów przeznaczonych dla dzieci i młodzieży. (b)

ANKIETA – KONKURS

Redakcja „Życia Gospodarczego" ogłasza ANKIETĘ-KONKURS na temat postępu technicznego. Udział w konkursie może wziąć każdy, kto nadeśle do redakcji wypowiedź na temat wszystkich lub jednego z niżej wymienionych problemów.

1. Jakie odcinki produkcji i dlaczego uważasz za szczególnie zaniedbane pod względem technicznym?

2. Co hamuje postęp techniczny?

3. Jakie środki należałoby zastosować dla przyspieszenia postępu technicznego?

Odpowiedzi dotyczyć mogą zakładu pracy, poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej lub jej całości.

Prace konkursowe o maksymalnej objętości 6 stron maszynopisu lub czytelnego rękopisu należy nadsyłać w terminie do dnia 31 grudnia 1959 r. na adres redakcji **„Życia Gospodarczego" — Warszawa, Hoża 35** *(z dopiskiem na kopercie: Ankieta-Konkurs).*

Za najlepsze prace przyznane będą nagrody (listę nagród ogłosimy osobno). Niezależnie od tego najciekawsze prace będą publikowane w naszym piśmie i honorowane według obowiązujących stawek.

Sąd konkursowy powołany zostanie spośród działaczy gospodarczych, przedstawicieli środowiska technicznego oraz członków zespołu redakcji „Życia Gospodarczego". Wyniki Ankiety-Konkursu ogłoszone zostaną do dnia 1 lutego 1960 r.

REDAKCJA

Bezpieczeństwo czy wydajność

(Artykuł dyskusyjny)

WIESŁAW GŁOWACKI

W szerokich kręgach społeczeństwa utarło się mniemanie, że skoro praca w kopalniach węgla wiąże się z poważnym niebezpieczeństwem dla życia i zdrowia zatrudnionych tam ludzi, to musi jej towarzyszyć duża ilość różnych wypadków. Ale mniemanie takie jest dziś tylko częściowo prawdziwe.

O tym, że praca górnika należy potencjalnie do szczególnie niebezpiecznych, nie trzeba chyba nikogo przekonywać. Na dodatkowe zagrożenie składa się tu szereg tak niewątpliwych czynników, jak sam charakter wydobywania węgla, które jest ustawiczną walką z żywiołem (ciśnienie skał, zagrożenie gazowe i wodne, niebezpieczeństwo pożarów), i to walką prowadzoną w nader niekorzystnych warunkach (ciasnota, pochyłość, nieustanne przemieszczanie oraz duże rozproszenie miejsc pracy, a ponadto sztuczne oświetlenie, niekorzystne dla organizmu zmiany składu, temperatury i wilgotności powietrza, duże zapylenie itp.).

Nie znaczy to jednak, że duża wypadkowość jest nieuchronną właściwością górnictwa węglowego. Zdaniem naukowców-specjalistów od tych zagadnień — przy dzisiejszym poziomie wiedzy i techniki górniczej istnieją jak najbardziej realne możliwości uniknięcia właściwie wszystkich wypadków zachodzących w kopalniach. Sęk tylko w tym, czy są warunki dla pełnego wykorzystania takich możliwości.

JEST LEPIEJ ALE NIE DOBRZE

Spójrzmy na aktualną sytuację w polskim górnictwie węgla kamiennego. Co prawda od roku 1955 ilość wypadków śmiertelnych przypadających na milion ton wydobycia stopniowo maleje: w roku 1954 wynosiła ona — 6,6, a w roku ubiegłym — 3,8 (dla porównania podaję, iż w okresie międzywojennym wskaźnik ten wynosił u nas średnio 4,6; natomiast w latach 1954 — 1957 we Francji wahał się on od 2,6 do 3,2; w Anglii od 1,5 do 1,9). A więc choć ostatnie lata przyniosły tu bardzo dużą poprawę i stan ten nadal zmienia się na lepsze (w pierwszej połowie bieżącego roku omawiany wyżej wskaźnik obniżył się do 2,7). Jednakże dopóki ilość śmiertelnych wypadków w górnictwie mierzy się co roku w setkach osób — nie wolno uznawać aktualnego stanu rzeczy za dobry.

Tym bardziej, że znacznie wolniej maleje ogólna ilość wypadków wszystkich kategorii, a więc oprócz śmiertelnych — także bardzo ciężkich, ciężkich i lekkich. Podczas gdy w roku 1954 na 100 zatrudnionych górników — 21 uległo różnym wypadkom, to w roku ubiegłym odsetek ten obniżył się do 16, lecz pierwsza połowa bież. roku nie przyniosła dalszej poprawy (zanotowano nawet wzrost ogólnej liczby wypadków). Dopiero w drugiej połowie tego roku zaczęto notować tu spadek, którego jednak nie sposób jeszcze ocenić.

Niewątpliwie do ogólnej wypadkowości w górnictwie zalicza się również wypadkowość sztuczna, tj. lekkie wypadki udawane lub celowe „organizowane" dla uzyskania zwolnień lekarskich [1]). Trudno stwierdzić, czy udział takich pseudowypadków w ogólnej wypadkowości rośnie czy maleje, jednakże nie jest to udział decydujący, a w wypadkach cięższych, o które nam tu najbardziej chodzi, raczej w ogóle nie wchodzi w rachubę.

Tak więc mimo pewnej poprawy — stan bezpieczeństwa pracy w naszych kopalniach węgla kamiennego jest wciąż jeszcze niezadowalający, a poważne zaniedbania na tym odcinku mimo wielu różnych przedsięwzięć w ostatnich czeterech latach — dalekie do odrobienia. Dlaczego?

PRZEDE WSZYSTKIM BODŹCE

Jak wiadomo — płace górników i dozoru technicznego zależą głównie od stopnia wykonania planu wydobycia węgla. Wszyscy pracownicy kopalni są więc solidarnie i żywotnie zainteresowani w tym, aby po pierwsze plan ten został ustalony na możliwie najniższym poziomie i po drugie — aby następnie został on wykonany, a nawet trochę przekroczony (większe przekroczenie mogłoby spowodować zwiększenie zadań planowych na następny okres [2]).

Wydaje się, że w świetle powyższego nie jest chyba słuszny spotykany czasem pogląd, jakoby właśnie system płac przyczyniał się do zwiększenia wypadkowości (przecież wydajność pracy w górnictwie jest u nas wciąż jeszcze dużo niższa niż przed wojną [3]). Zaryzykowałbym nawet twierdzenie przeciwne: system ten sprzyjając ukrywaniu rezerw i hamowaniu postępu technicznego, sprzyja tym samym bałaganiarstwu i bumelanctwu, przy którym często łatwiej o wypadek niż w atmosferze rzetelnej pracy. Toteż choć wielu górników ciężko, nieraz nawet ofiarnie pracuje — wystarczy czasem niedbalstwo jednostek, aby trud ten obrócić w niwecz. Świadczą o tym choćby przytoczone dalej przykłady. Ale istnieje nie tylko ten pośredni wpływ systemu płac na wypadkowość.

Aktualny system bodźców ekonomicznych nie sprzyja zwiększeniu bezpieczeństwa pracy w górnictwie przede wszystkim dlatego, że wysokość płac zależy od stopnia wykonania planu w zasadzie bez względu na to, czy wykonano go w warunkach przestrzegania zasad bezpieczeństwa pracy czy też nie. A że często wygodniej wykonać plan bez zbytniego „zawracania sobie głowy" takimi zasadami — wytworzyła się w naszych kopalniach atmosfera lekceważenia nawet powszechnie znanych, elementarnych przepisów. I to zarówno przez robotników, jak i dozór.

PRZYCZYNA CZY SKUTEK?

Najczęściej przyczyny dużej wypadkowości w górnictwie sprowadza się do dwóch, ściśle zresztą wiążących się ze sobą czynników: niewłaściwego doboru kadr i braku u nich poczucia odpowiedzialności za życie ludzkie. Pogląd taki wydaje się uzasadniony.

Weźmy np. głośną historię zeszłorocznej katastrofy w kopalni Makoszowy. Spawacz kopalniany, skądinąd epileptyk i kryminalista (kadry) w czasie pracy zaprószył ogień w chodniku i nie zwróciwszy na to uwagi odszedł (odpowiedzialność). Sztygar, który zresztą pełnił te obowiązki bez zatwierdzenia przez Urząd Górniczy (kadry), wbrew przepisom nie sprawdził pracy wykonanej przez spawacza (odpowiedzialność). Gdy następnie jeden z górników zawiadomił dyspozytora telefonicznie o zaobserwowanym ogniu — ten ostatni polecił alarmującemu, aby na ogień... nasiusiał (kadry, odpowiedzialność). Później, gdy na gaszenie było już za późno i trzeba było ratować załogę — kierownik akcji ratowniczej na skutek braku znajomości planów kopalni (kadry) nie zorganizował wyprowadzenia z zagrożonego odcinka kilkudziesięciu górników bezskutecznie oczekujących pomocy. Gdy rok później odbył się proces winnych katastrofy, w której zginęły 72 osoby — wiele osób dozoru górniczego starało się o uniewinnienie oskarżonych (odpowiedzialność) i w rezultacie sąd, złożony w większości z ławników — biegłych górnictwa, ogłosił wyrok, w którym najwyższa kara opiewała na... rok więzienia z zawieszeniem (odpowiedzialność). Wyrok został zaskarżony przez prokuraturę z wnioskiem o rozpatrywanie sprawy przez sąd złożony wyłącznie z sędziów zawodowych.

Podobnych, delikatnie mówiąc, „zaniedbań" bynajmniej nie trzeba długo szukać w naszych kopalniach. Oczywiście nie zawsze prowadzą one do tragicznych skutków. Np. w pierwszym tygodniu czerwca br. w kopalniach „Bytom" i „Wujek" wybuchły pożary, z których pierwszy groził życiu 800 ludzi, a mimo to „zaniedbano" zawiadomienia o tym Urzędu Górniczego i prokuratury (co należy do elementarnego obowiązku w takich wypadkach); po co przeprowadzać dochodzenia, skoro jakoś obyło się bez ofiar? Jak narazie — nie zanotowano również skutków zaniedbania polegającego na tym, że szereg kopalń o największym zagrożeniu wodnym, mimo wyraźnych zarządzeń nie powołało służby hydrogeologicznej.

Związek między takimi „zaniedbaniami" a wypadkowością na ogół nie ulega wątpliwości. Czy jednak ten brak poczucia odpowiedzialności jest jakimś źródłem zła samym w sobie? Czyżby to była jakaś np. wrodzona cecha charakteru ludzi zatrudnionych w górnictwie? Nie sądzę. Uważam ten brak raczej za rezultat tego, że — jak dotychczas — górnicy i dozór odpowiadali przed swymi zwierzchnikami za samo tylko wykonanie zadań produkcyjnych bez względu na **koszty wykonania.** Brak ten jest więc jeszcze jednym z przejawów atmosfery lekceważenia przepisów bezpieczeństwa pracy jako drugorzędnych wobec tych zadań, do których skłaniają podstawowe bodźce ekonomiczne. Mamy tu zatem do czynienia nie tyle z przyczyną, co ze skutkiem. O faktycznej przyczynie była już mowa.

KADRY CZYLI LUDZIE

Wielu obserwatorom nasuwa się jednak pogląd, że nieprzestrzeganie zasad bezpieczeństwa pracy jest przede wszystkim rezultatem braku odpowiedniego doświadczenia u wielu pracowników górnictwa. Niewątpliwie i taka zależność istnieje, świadczą o tym już choćby przytoczone wyżej przykłady. Ale czy w tym wypadku nie traktuje się jako ostatecznej przyczyny czegoś, co jest raczej pośrednim ogniwem w łańcuchu przyczynowym? Skąd najczęściej biorą się owe braki doświadczenia kadr górniczych?

Jeden z inżynierów, pracujących już kilkadziesiąt lat w górnictwie, opowiadał mi: „Dawniej kierowałem pracą dużych, które pracowały po kilka lat w tym samym składzie. Tacy ludzie byli już z sobą zgrani i mieli kiedy nabrać doświadczenia, jak postępować w konkretnych warunkach na ich kopalni. A teraz? Wciąż przychodzą nowi i po paru dniach czy tygodniach albo w ogóle uciekają z górnictwa, albo idą szukać lepszych zarobków na innych kopalniach. Na ich miejsce znowu przychodzą inni, i tak w kółko Macieju, w ciągu roku wymienia się mniej więc połowa załogi. A kiedy wciąż tak dużą część załogi stanowią nowoprzyjęci, którzy nie zdążyli przystosować się do konkretnej kopalni i nabrać odpowiedniego doświadczenia, to jak można się dziwić, że jest dużo wypadków?"

A więc — owa nieszczęsna fluktuacja, ostatnio coraz wyższa i dochodząca do 50% stanu zatrudnienia w górnictwie ma niewątpliwy wpływ również na pogorszenie warunków bezpieczeństwa pracy. Jakie są jednak przyczyny tej nieustającej wędrówki ludów po naszych kopalniach węgla?

Niewątpliwie głównym źródłem nadmiernej fluktuacji są dość duże różnice między wynagrodzeniem pracowników w różnych kopalniach [4]) — zwykle w zależności od tego, jak dana kopalnia wykonuje plany wydobycia. Ludzie są ludźmi, jeśli mogą gdzie indziej za tę samą pracę dostać wyższą zapłatę, lub tę samą zapłatę za pracę lżejszą — kierują się często interesem własnej kieszeni. Inne przyczyny, jak np. różnice w warunkach mieszkaniowych, także mają charakter jak najbardziej ekonomiczny.

A zatem również i ten czynnik sprzyjający dużej wypadkowości, jakim jest nadmierna fluktuacja kadr (uchodząca zresztą często za główną bolączkę naszego górnictwa) — ma swoje główne źródła w niewłaściwym ustawieniu bodźców ekonomicznych.

WYCIĄGNIJMY WNIOSKI

Oczywiście nie znaczy to jakoby tylko i wyłącznie aktualnie stosowane bodźce ekonomiczne były ostateczną przyczyną niepokojącego stanu bezpieczeństwa pracy w naszych kopalniach. Istnieją różne mankamenty zaopatrzenia technicznego, opieki zdrowotnej nad górnikami itp., których nie będę tu jednak omawiać. Bowiem — jak starałem się wyżej wykazać — niewłaściwe bodźce są przyczyną główną, decydującą i dlatego uważam, że przede wszystkim poprzez bardziej celowe ustawienie tych bodźców należy dążyć do bardziej radykalnej poprawy na tym odcinku.

Stosowane obecnie ekonomiczne środki przeciwdziałania np. w postaci kar nakładanych przez inspektorów Okręgów Górniczych za różne zaniedbania — to w gruncie rzeczy groszowe sumki wobec zasadniczego funduszu płac i premii, których wysokość nie zależy od troski o bezpieczeństwo pracy. Trudno by szczupła w stosunku do kadr górniczych garstka inspektorów mogła tu efektywnie i wszędzie przeciwdziałać (zwłaszcza, że wielu inspektorów nie chce zbytnio „narażać się" dyrekcjom kopalni, co utrudniłoby przejście z Urzędów Górniczych do znacznie lepiej płatnej pracy w dozorze kopalnianym). Zresztą system dodatkowych, sporadycznych kar czy nagród — nawet usprawiony — nie może przecież w zbyt radykalnym stopniu naruszać ogólnego systemu płac.

Toteż uważam, że najistotniejszym wyjściem byłoby takie ustawienie systemu podstawowych płac, a zwłaszcza premii, aby ich wysokość zależała również od tego, jakim kosztem wykonuje się zadanie produkcyjne. Aby nieprzestrzeganie zasad ochrony zdrowia i życia ludzkiego — nieopłacalne przecież ekonomicznie dla państwa (odszkodowania, zasiłki, szkolenie nowych kadr, przestoje w wydobyciu) — przestało opłacać się górnikom i dozorowi kopalnianemu. Aby więc w grupach pracujących bez wypadków, z przestrzeganiem zasad bezpieczeństwa pracy, zarabiano znacznie więcej niż w takich, gdzie zasady te są lekceważone.

Mógłby ktoś powiedzieć, że na całym świecie przestrzeganie zasad bezpieczeństwa pracy nie jest regulowane za pomocą podstawowych zarobków, ale poprzez różne dodatkowe środki. Nie byłoby to jednak ścisłe. Górnicy, którzy przez wiele lat pracowali np. w zachodnioeuropejskich kopalniach węgla opowiadali mi, że robotnik czy członek dozoru, który lekceważyłby tam sobie takie zasady, w ogóle musiałby się pożegnać z pracą i zarobkami.

Czyżby było to przejawem jakiejś altruistycznej troski kapitalistów o ochronę pracowników? Nic podobnego, chodzi o jak najbardziej zrozumiały własny interes. Koszty nieprzestrzegania zasad bezpieczeństwa obciążają tam bowiem nie tyle państwo, ile właścicieli kopalń: np. przy większej wypadkowości stawki ubezpieczeniowe zostają odpowiednio podwyższane, a że są to olbrzymie sumy — znacznie bardziej opłaca się dopilnować, aby wypadkowość obniżyć do minimum.

U nas stawki ubezp. są jednolite (15,5% funduszu płac) dla wszystkich kopalni. Ich różnicowanie w zależności od wypadkowości jest jednak w warunkach własności państwowej i niedoboru siły roboczej sprawą dość dyskusyjną. Ale nie miejsce tu na rozstrzyganie różnych tego aspektów.

Nie zamierzam proponować konkretnych form najwłaściwszego rozwiązania — chodzi mi tylko o ustalenie kierunku w jakim należałoby ich szukać.

Sprawa jest nader ważna nie tylko dlatego, że chodzi tu o lepszą ochronę życia i zdrowia setek tysięcy ludzi, co ma poważne znaczenie zarówno z humanitarnego jak i ekonomicznego punktu widzenia. Oprócz kosztów zasiłków, leczenia itp. istnieje też inny ważny aspekt gospodarczy. Jak wykazała przeprowadzona obecnie na łamach „Życia Gospodarczego" dyskusja (a zwłaszcza wymienione poniżej publikacje) — konieczne jest takie ustawienie stosowanych obecnie w górnictwie bodźców ekonomicznych, aby sprzyjały one postępowi technicznemu, i polepszeniu organizacji pracy.

A postęp techniczny i polepszenie organizacji — to narzędzia podnoszenia nie tylko wydajności pracy, lecz równocześnie i jej bezpieczeństwa. Zatem wbrew pozorom nie istnieje alternatywa: bezpieczeństwo czy wydajność. Rozwiązanie problemu bodźców ekonomicznych musi uwzględniać równocześnie te oba ściśle wiążące się ze sobą aspekty dlatego, że tylko praca bezpieczna jest naprawdę wydajna i opłacalna.

[1]) p. art. „Premiowana absencja" Z. G. nr 46/59.

[2]) p. art. „Bodźce contra postęp", Z. G. nr 34/59.

[3]) p. art. „Dlaczego niska wydajność" Z. G. nr 46/59.

[4]) p. art. „O płynności załóg w górnictwie" Z. G. nr 25/59.

Fundusz zakładowy a bodźce długofalowe

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Zastrzeżenie co do praktycznych możliwości uzależnienia obecnie funduszu zakładowego od przyrostu zysku osiągniętego na przestrzeni kilku lat, nie zwalnia nas z obowiązku teoretycznego rozważania zalet i wad wyżej wymienionych trzech metod operowania przyrostem zysku. Dla tego celu posłużymy się przykładem cyfrowym.

	Masa zysku	Przyrost zysku w stos. do zysku roku poprzedzającego	Przyrost zysku w stos. do przeciętnego zysku trzech ostatnich lat	Przyrost zysku w stos. do zysku roku I
Wariant 1				
Rok I	70	—	—	—
„ II	80	10	—	10
„ III	90	10	—	20
„ IV	100	10	20	30
„ V	110	10	20	40
Wariant 2				
Rok I	70	—	—	—
„ II	110	40	—	40
„ III	110	0	—	40
„ IV	110	0	13	40
„ V	110	0	0	40

Przedstawiliśmy dwa warianty kształtowania się zysku tego samego przedsiębiorstwa w ciągu pięciu lat. Przy maksymalnym wykorzystaniu istniejących możliwości przedsiębiorstwo to jest w stanie osiągnąć w tym okresie zysk roczny w wysokości 110 jednostek pieniężnych. Założyliśmy celowo skrajny przypadek, że przedsiębiorstwo to już w drugim roku pięciolecia może osiągnąć ten maksymalny poziom zysku, na którym utrzyma się przez następne trzy lata, tak jak zostało to przedstawione w wariancie drugim. Wariant pierwszy natomiast przedstawia sytuację, w której przedsiębiorstwo rozkłada realizację posiadanych rezerw wzrostu zysku w czasie, aby co roku osiągnąć pewien przyrost zysku w stosunku do roku poprzedzającego, dochodząc dopiero w roku ostatnim do górnej granicy wykorzystania swych możliwości, którą byłoby w stanie osiągnąć już w roku II.

Jest oczywiście zgodne z interesem społecznym, aby przedsiębiorstwo możliwości te wykorzystało jak najszybciej. Tymczasem, jak widzimy z przykładu, dwie pierwsze metody liczenia przyrostu zysku tworzą antybodźce dla prawidłowej gospodarki przedsiębiorstwa i skłaniają je do hamowania tempa przyrostu zysku i rozkładania możliwości przyrostu na poszczególne lata. Przy uzależnianiu funduszu zakładowego od przyrostu zysku w stosunku do roku poprzedzającego bardziej prawidłowa gospodarka przedstawiona w wariancie 2 pozwoli przedsiębiorstwu wprawdzie na uzyskanie wysokiego funduszu zakładowego w roku II, ale za to w latach następnych pozbawi je całkowicie prawa tworzenia funduszu zakładowego. Przy istniejących zasadach wykorzystania funduszu zakładowego, gdy część przeznaczona na nagrody indywidualne jest ograniczona, załodze przedsiębiorstwa na pewno będzie się bardziej opłacało zapewnić sobie co roku przyrost zysku w stosunku do roku ubiegłego, a tym samym prawo do tworzenia funduszu zakładowego, jak to przedstawiliśmy w wariancie I. Uzależnienie funduszu zakładowego od przyrostu zysku liczonego w stosunku do roku poprzedzającego rodzi zatem tendencje do hamowania tempa przyrostu zysku. Podobnie, choć w mniejszym stopniu, oddziałuje, jak widać to na przykładzie, metoda druga liczenia przyrostu zysku w stosunku do przeciętnego zysku trzech ostanich lat.

Prawidłowo odzwierciedla wysiłek przedsiębiorstwa, a więc tworzy zatem właściwe bodźce jedynie trzecia metoda liczenia przyrostu zysku w stosunku do jednego roku przyjętego za wyjściowy (w naszym przykładzie rok I). Przy uzależnianiu funduszu zakładowego od przyrostu zysku liczonego według tej metody załoga przedsiębiorstwa jest zainteresowana w jak najszybszym wykorzystaniu posiadanych możliwości wzrostu zysku. Istnieją obawy, że zainteresowanie to będzie słabnąć w miarę zbliżania się do końca pięciolecia, kiedy przedsiębiorstwo będzie usiłowało zapewnić sobie łatwość uzyskiwania przyrostu zysku w następnym pięcioleciu przez osiągnięcie niskiego poziomu zysku w roku przyjętym za wyjściowy dla następnych lat. Powodowałoby to skokowość w rozwoju przedsiębiorstwa, a nawet przeciwdziałałoby nastawieniu gospodarki na efekty długofalowe.

Przedsiębiorstwo bowiem mogłoby osiągnąć wysokie zyski w pierwszych latach pięciolecia prowadząc gospodarkę ekstensywną i odkładając część nakładów, na przykład remonty maszyn i urządzeń, na lata ostatnie, w których nie jest zainteresowane w wysokim poziomie zysku. Tendencjom tym jednak wydaje się można w pewnym stopniu zapobiec. Utrzymując zasadę uzależnienia wielkości funduszu zakładowego od przyrostu zysku liczonego w stosunku do jednego roku wyjściowego, należałoby równocześnie przyjąć za warunek uzyskania prawa do tworzenia funduszu zakładowego osiągnięcie w danym roku zysku co najmniej równego zyskowi roku poprzedzającego. Takie rozwiązanie skłaniałoby przedsiębiorstwo do takich metod maksymalizacji zysku w pierwszych latach pięciolecia, które zapewniłyby mu w latach następnych zyski co najmniej równe tym, jakie osiąga w pierwszych latach, nie tworząc równocześnie bodźców do rozkładania możliwości przyrostu zysku w czasie.

Jeżeli jednak obecnie możliwe jest jedynie uzależnienie funduszu zakładowego od przyrostu zysku w stosunku do roku ubiegłego spróbujmy rozważyć, jakie są możliwości zapobieżenia wspomnianym tendencjom do hamowania postępu ekonomicznego przedsiębiorstwa w ramach tej metody tworzenia funduszu zakładowego.

Załoga przedsiębiorstwa nie będzie zainteresowana w rozkładaniu możliwości wzrostu zysku w czasie, jeśli pozytywne wyniki finansowe danego roku przynosić jej będą bezpośrednie korzyści materialne nie tylko w tym roku, ale i w latach następnych.

Aby uniknąć przy realizacji tego celu konieczności porównywania zysków na przestrzeni kilku lat, można zaproponować operowanie samym tylko odpisem na fundusz zakładowy zakładając, że jest on, zwłaszcza przy ustabilizowanym systemie funduszu zakładowego, wyrazem osiągnięć przedsiębiorstwa w zakresie wzrostu zysku. Tak więc, obok premii za przyrost zysku w stosunku do roku poprzedzającego, załoga otrzymywałaby premię za wyniki finansowe lat ubiegłych w wysokości kwoty odpowiadającej ustalonemu procentowi przeciętnego lub też łącznego odpisu na fundusz zakładowy za ostatnie trzy lata. Taki dodatkowy odpis na fundusz zakładowy za wyniki lat ubiegłych mógłby przykładowo wynosić 20% przeciętnego odpisu trzech ostatnich lat. (Tak ustaloną kwotę odpisu można by, w przypadku uznania tego za celowe, powiązać z funduszem płac przedsiębiorstwa.)

Możliwość uzyskania tego dodatkowego odpisu powinna być jednak uzależniona od wysokości zysku danego roku. Warunkiem uzyskania premii za wyniki lat ubiegłych byłoby osiągnięcie w danym roku zysku przynajmniej równego zyskowi roku poprzedzającego. System taki przeciwdziałałby tendencjom do hamowania tempa przyrostu zysku, potęgując równocześnie zainteresowanie przedsiębiorstwa w gospodarce nastawionej na długofalowe efekty. Możliwość korzystania z osiągnięć danego roku w przyszłości uzależniona bowiem będzie od uzyskania w następnych latach pozytywnych wyników finansowych.

Idea premiowania za wyniki osiągnięte w przeszłości została zrealizowana w pewnym stopniu w obecnie obowiązującym w naszej gospodarce systemie funduszu zakładowego. Mianowicie, za osiągnięcie zysku na poziomie roku ubiegłego wszystkie przedsiębiorstwa otrzymują tzw. odpis zasadniczy na fundusz zakładowy w wysokości 2 proc. funduszu płac. Wielkość tej premii jest jednak niezależna od osiągnięć przedsiębiorstwa w latach ubiegłych i stąd nie może ona przeciwdziałać tendencjom do hamowania tempa przyrostu zysku. Wychodząc z założenia, że osiągnięcie w danym roku zysku na poziomie roku ubiegłego wymaga od wszystkich przedsiębiorstw jednakowego wysiłku, daje się wszystkim przedsiębiorstwom jednakową premię. Premia za wyniki lat ubiegłych nie powinna jednak kształtować się proporcjonalnie do wysiłku poniesionego w danym roku, ale jej wysokość powinna być uzależniona od osiągnięć i wysiłków lat ubiegłych, które kształtują się rozmaicie w poszczególnych przedsiębiorstwach. Stąd też należałoby zastąpić dotychczasową formę premii za wyniki lat ubiegłych premią, której wysokość zależy od wielkości odpisów na fundusz zakładowy w kilku ostatnich latach.

Proponowana zmiana systemu opłacania wyników lat ubiegłych nie musi zmienić wielkości funduszu zakładowego w całej gospodarce. Ustalając stawkę procentową tej części odpisu na fundusz zakładowy w stosunku do wielkości odpisów uzyskanych w latach ubiegłych można ją tak ustalić, aby w całej gospodarce odpis ten kształtował się na dotychczasowym poziomie 2% funduszu płac. W stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw jednak wielkość premii za wyniki lat ubiegłych będzie różna, co da zamierzone efekty bodźcowe.

Należałoby też rozważyć możliwości tworzenia bodźców długofalowych poza systemem wiązania funduszu zakładowego z przyrostem zysku.

Jako pierwsza narzuca się koncepcja oparcia systemu funduszu zakładowego o wieloletnie normatywy zysku rozumiane jako absolutne kwoty zysku.

Uzależnienie funduszu zakładowego od wykonania zadań, wynikających z planu wieloletniego, stwarza bowiem przesłanki zainteresowania załogi w osiąganiu długofalowych efektów. Rozważania nad konstrukcją takiego systemu wydają się jednak o tyle niecelowe, że sama zasada ustalania dyrektywnych, wieloletnich normatywów musi być podważona, przede wszystkim z punktu widzenia możliwości jej realizacji w praktyce. Instrumentacja planowania w zakresie planowania rocznego jest jeszcze daleka od doskonałości, tym bardziej zatem wątpliwe są możliwości ustalania na tyle realnych planów zysku na okresy wieloletnie, aby można było uzależnić od nich tworzenie i wielkość funduszu zakładowego.

Dlatego też w przedstawionych dotąd koncepcjach traktuje się plan zysku na okresy wieloletnie jako wielkość orientacyjną, mającą pomóc przedsiębiorstwu w prowadzeniu właściwej gospodarki długofalowej. [3])

Zamiast wiązać fundusz zakładowy z wieloletnim planem zysku wysuwa się również propozycję uzależnienia go od stałego na okres kilku lat normatywu zyskowości przedsiębiorstwa, rozumianego jako stosunek zysku do kosztów własnych lub wielkości sprzedaży przedsiębiorstwa. [4])

Ustalenie takiego normatywu wymaga znacznie mniejszej precyzji i stąd propozycja wydaje się bardziej realna. Można by tu stosować stały normatyw lub raczej różny na poszczególne lata planu wieloletniego, a więc w większości przypadków wzrastający, z uwagi na założenie stałego postępu w dziedzinie obniżki kosztów własnych. W wyjątkowych przypadkach istotnej zmiany warunków pracy przedsiębiorstwa w stosunku do założonych występowałaby konieczność jego rewizji w trakcie wykonywania planu.

Warunkiem tworzenia funduszu zakładowego byłoby osiągnięcie w danym roku zyskowności przynajmniej równej tej, jaka została ustalona normatywem wieloletnim. Wielkość funduszu zakładowego byłaby uzależniona od osiągniętego w danym roku poziomu zysku w porównaniu do zadań planu rocznego, przy równoczesnym zastosowaniu bodźców zachęcających do wysokiego i realnego planowania zysku.[5]) Obok premii za zysk roku bieżącego, przedsiębiorstwo otrzymywałoby również premię za wyniki lat ubiegłych, obliczoną w wysokości kwoty odpowiadającej ustalonemu procentowi średniej odpisów na fundusz zakładowy uzyskiwanych w ciągu kilku ostatnich lat. Możliwość korzystania z premii za wyniki lat ubiegłych zależałaby jednak od uzyskania w ogóle prawa do tworzenia funduszu zakładowego w danym roku, a więc do osiągnięcia wieloletniego normatywu zyskowności.

Długofalowe działanie bodźców w wyżej proponowanej formie wyraża się w związaniu funduszu zakładowego z wieloletnim normatywem zyskowności oraz w uzależnieniu możności korzystania z premii za wyniki lat ubiegłych od kształtowania się wyników roku bieżącego. Wprowadzenie premii za wyniki osiągnięte w przeszłości przeciwdziała równocześnie tendencjom do hamowania tempa wzrostu zysku, które również mogłyby tu wystąpić z uwagi na dążenie do zabezpieczenia niskiego planu rocznego na lata następne.

Rozważmy na koniec jakie są możliwości uruchomienia bodźców długofalowych przy metodzie wiązania funduszu zakładowego wyłącznie z zadaniami planu rocznego.

Na wstępie należy stwierdzić, że przy systemie takim niebezpieczeństwo gospodarki obliczonej na krótkotrwałe, jednoroczne efekty jest szczególnie duże. Związanie bodźców z planem rocznym pozbawia załogę przedsiębiorstwa, spojrzenia na rozwój przedsiębiorstwa, jako na proces ciągły, stwarza warunki, w których co roku „życie zaczyna się od nowa". Może to skłaniać przedsiębiorstwo do maksymalizacji zysku danego roku kosztem pewnych zaniedbań, w nadziei, że uda mu się nakłady finansowe związane ze skutkami tych zaniedbań zmieścić w planie roku następnego. Z drugiej strony przy systemie tym istnieją również obawy przed występowaniem tendencji do hamowania tempa wzrostu zysku. Przedsiębiorstwu opłaca się nie wykorzystywać pełnych rezerw wzrostu zysku, dla zapewnienia sobie niskiego planu i łatwości jego wykonania w latach przyszłych.

Wszystkie te szkodliwe tendencje może do pewnego stopnia neutralizować system bodźców do wysokiego i realnego planowania, nie likwidując ich w pełni.

Przy systemie wiązania funduszu zakładowego z planem rocznym wydaje się również celowe wprowadzenie premii za wyniki lat ubiegłych, obliczonej w sposób analogiczny do proponowanego już wyżej. Warunkiem uzyskania tej premii byłoby osiągnięcie zysku nie na poziomie planu ustalonego przez przedsiębiorstwo, ale w wysokości określonej odgórnie dla przedsiębiorstwa zadania państwowego. Określenie takiego zadania dla poszczególnych resortów, w oparciu o dotychczasową wysokość zysku i postulowane zadania przyrostu zysku, należałoby do Ministra Finansów. Zadania te, poprzez resorty i zjednoczenia, schodziłyby w dół do przedsiębiorstw.

Proponowane zadania państwowe nie należy rozumieć jako dyrektywy planowe, a jedynie jako warunek uzyskania premii za wyniki lat ubiegłych. Przedsiębiorstwo może zaplanować i osiągnąć zysk na poziomie niższym od zadania państwowego i otrzymać odpis na fundusz zakładowy za wyniki bieżącego roku, traci jednak prawo do odpisu za wyniki lat ubiegłych. Skuteczność bodźcowego działania premii za wyniki lat ubiegłych zależy w dużej mierze od prawidłowego ustalenia zadań państwowych, które powinny być równomiernie dostosowane do możliwości poszczególnych przedsiębiorstw.

Wydaje się, że proponowany system premii za wyniki lat ubiegłych w połączeniu z systemem bodźców do rzetelnego planowania powinien zapewnić bardziej długofalowe działanie bodźców z zysku, a także przeciwdziałać tendencjom do hamowania wzrostu zysku.

URSZULA WOJCIECHOWSKA

[1]) Jako podstawowy warunek długofalowego działania bodźców wysuwa się stabilizację na okres kilku lat zasad tworzenia funduszów materialnego zainteresowania w „Tezach Rady Ekonomicznej w sprawie niektórych kierunków zmian modelu gospodarczego" — „Życie Gospodarcze" nr 22/1957.

[2]) Prof. Kalecki proponuje obliczanie przyrostu zysku w danym roku w stosunku do przeciętnego zysku trzech ostatnich lat — „Schemat nowego systemu bodźców i nakazów". „Życie Gospodarcze" nr 29/1957.

[3]) Tak właśnie zagadnienie to rozwiązane zostało w systemie czeskim. Podobny pogląd na tę sprawę wyraża T. Kierczyński w artykule: „Projekt założeń wieloletniego planowania finansowego w przedsiębiorstwie — „Finanse" nr 12/1959.

[4]) Por. Liberman, „Rozrachunek gospodarczy a zainteresowanie materialne robotników przemysłowych" — „Woprosy Ekonomiki" nr 6/55 tłumaczenie polskie „Zeszyty Teoretyczno-polityczne" nr 9/55.

[5]) Por. U. Wojciechowska: „Plan i fundusz zakładowy" — „Życie Gospodarcze" nr. 22/1959

SPOŻYCIE WARZYW i OWOCÓW

ANDRZEJ ŚWIĘCICKI

O pracach nad naszymi planami perspektywicznymi dużo uwagi poświęcono kształtowaniu się spożycia. Kamieniem węgielnym tych prac stały się fizjologiczne normy spożycia prof. Szczygła (ABC i D).

W świetle tych norm owoce i przetwory stanowią pozycję zwracającą dość powszechną uwagę, ponieważ spożycie owoców wskazuje na wyjątkowe ubóstwo czy zacofanie Polski na tym odcinku.

Wg Rocznika Statystycznego produkcja owoców w roku urodzaju — 1956 wyniosła w Polsce 19,5 kg na osobę, a w następnym roku — nieurodzaju 11,5 kg. Wynikałoby z tego, że faktyczne spożycie jest jeszcze mniejsze ze względu na straty. Byłby to poziom rażąco niski nie tylko w porównaniu z normami prof. Szczygła, z których najwyższa „D" przewiduje 68,5 kg owoców świeżych i w przetworach na osobę rocznie, ale i w porównaniu ze spożyciem innych państw.

Dane statystyczne wskazują jednak na drugą jeszcze anomalię w naszej wewnątrz domowej oraz ogólnopaństwowej gospodarce owocami. Przeciętny stopień przetworzenia przemysłowego artykułów spożywczych w Polsce jest niższy niż w rozwiniętych krajach zachodnich. Mniej jemy artykułów pochodzących z fabryk w porównaniu z artykułami świeżymi lub przetworzonymi w gospodarstwie domowym. Owoce natomiast w świetle dotychczasowej statystyki stanowią trudny do zrozumienia wyjątek. Okazuje się bowiem, że w roku pomyślnych zbiorów — 1956 przemysł przerobił na przetwory owocowe 34% szacunkowej ich wielkości, w mniej pomyślnym pod względem urodzaju owoców roku 1957 nawet 64% całości zbiorów.

Jeśli ponadto uwzględnimy przetwórstwo domowe oraz dość wysokie straty, jakie powstają zawsze w obrocie owocami i wynoszą kilkanaście procent zbioru, to okaże się, że w latach urodzaju co najmniej połowę, a w latach nieurodzaju do 80% owoców spożywamy w postaci przetworów. W żadnym ze znanych nam, najbardziej rozwiniętych krajów, spożycie nie kształtuje się tak korzystnie dla przetworów.

Wg obliczeń przyjętych w MPSp i Skupu w dyskusji nad planem pięcioletnim przemysłu owocowo-warzywnego, a dokonanych pod kątem względnie równomiernego spożycia w ciągu całego roku, owoce powinny trafiać do konsumpcji w następującym układzie:

55% w stanie świeżym, w okresie zbiorów,
10% z przechowalni,
35% w przetworach.

W świetle tych danych można by wyciągnąć wniosek, że nasze przetwórstwo owoców jest nadmiernie rozbudowane. Obawiać się jednak należy, że wniosek ten związany jest z błędnym szacunkiem zbioru owoców w Polsce.

Ogólny bowiem szacunek zbiorów opiera się o spis drzewek owocowych i szacunek plonu z drzewka. Dokonane w ten sposób obliczenia GUS przewidują możliwość odchyleń od podanego szacunku do 20% („Sadownictwo w 1956 roku").

Obok obliczeń GUS, na których oparliśmy się, charakteryzując dotychczasową statystykę, rozporządzamy jeszcze danymi zebranymi przez Wojewódzkie Komisje Planowania Gospodarczego, które ogólną produkcję owoców (bez jagodowych) szacują na: 723,3 tys. ton w roku 1956 i 706,2 tys. ton w roku 1957, czyli znacznie wyżej niż w GUS. Ale i ten szacunek wydaje się mocno wątpliwy, oznacza bowiem, że przerób przemysłowy pochłonął w 1957 roku 35% zbioru brutto, bez odliczania strat.

Zupełnie nowe światło na rzeczywiste zbiory owoców w Polsce rzuca dopiero badanie nie od strony zbiorów, ale od strony konsumpcji owoców, w oparciu o budżety rodzinne.

Spożycie świeżych owoców obliczone w oparciu o budżety rodzinne oraz badania IER nad spożyciem wsi plus ilość odebrana przez przemysł wynosi dla r. 1957 ok. 990 tys. ton. Doliczając około 15% straty — rzeczywisty zbiór owoców należy szacować w omawianym roku na 1140 tys. ton, czyli prawie trzykrotnie wyżej niż podaje rocznik statystyczny GUS. W roku urodzaju 1958 podobny szacunek wychodzący od danych z budżetów rodzinnych daje zbiór ok. 1500 tys. ton owoców. [1])

Podane cyfry są swego rodzaju rewolucją w zapatrywaniach na zbiory oraz na rzeczywisty skład naszego rocznego menu na omawianym odcinku i w sposób zasadniczy rzutują na kierunki rozwoju przemysłu owocowo-warzywnego. Prawidłowość zaś owego rachunku potwierdza fakt, że na tych odcinkach spożycia, gdzie szacunek produkcji jest bardziej dokładny (np. cukier i przetwory owocowe) to jest on bardzo zbliżony do danych o spożyciu, wynikających z budżetów rodzinnych.

Np. w 1958 r. spożycie przetworów owocowych (bez wina) wg notowań budżetów rodzinnych było tylko o 12% niższe od ilości sprzedanej przez przemysł, a ilość przetworów warzywnych (bez kapusty kwaszonej) o 18% niższe. Nie ma więc uzasadnienia pogląd, że budżety mogą podawać jakiś niewiarygodnie wysoki, wyższy od rzeczywistego, poziom spożycia owoców świeżych.

Przyjęte średnie spożycia w kg na osobę rocznie są więc raczej pewnym minimum i wyglądają one następująco:

	1957 r.	1958 r.
Robotnicy:		
owoce krajowe	**21,8**	**33,1**
owoce importowane	**1,8**	**1,9**
Pracownicy umysłowi:		
owoce krajowe	**25,3**	**34,1**
owoce importowane	**2,5**	**2,7**
Ludność rolnicza	**30**	**35**

Przedstawione dane pozwalają na charakterystykę spożycia owoców i warzyw w Polsce w porównaniu z innymi krajami.

Spożycie owoców i warzyw a przetworami w kg na osobę./Przyjęto rok największego spożycia z lat 1934–38 względnie 1950–56/.

Kraj	Lata	warzywa	owoce	ogółem
Francja	1955/56	144	47	191
Szwajcaria	1950/51	79	104	183
Grecja	1955/56	95	82	177
Prtugalia	1955/56	114	60	174
Włochy	1954/55	98	73	171
Turcja	1954/55	76	91	167
Belgia	1955/56	65	85	150
Dania	1954/55	76	61	137
Holandia	1954/55	67	62	129
Polska	1958	77	46	123
Austria	1955/56	64	58	122
Niemcy Zach.	1955/56	48	62	110
W.Brytania	1955/56	59	46	105
Szwecja	1955/56	23	66	89
Jugosławia	1934/38	59	30	89
Norwegia	1954/55	28	50	78
Finlandia	1934/38	30	16	46

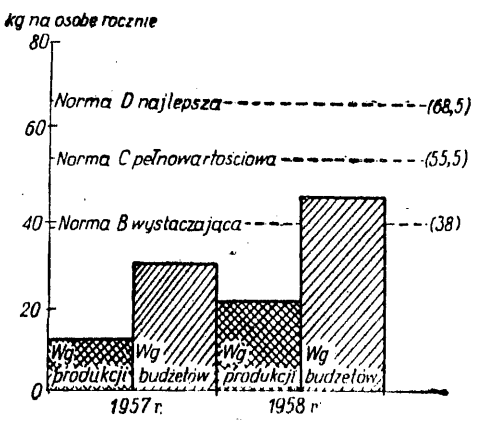
Najwięcej owoców i warzyw spożywają w Europie kraje południowe, w tym szczególnie romańskie. Najmniej spożywają kraje północne. Polska znajduje się już obecnie na poziomie krajów środkowo-europejskich. Stosunek spożycia owoców i warzyw jest przy tym w Polsce nieco mniej korzystny dla owoców, niż w innych krajach.

*

Wielkość produkcji i spożycia owoców ma podstawowe znaczenie dla polityki inwestycyjnej przemysłu przetwórczego. Okazuje się, że w rzeczywistości przerabiamy zaledwie ok. 20% produkcji owoców, podczas gdy powinniśmy przerabiać 35%. Nie ulega więc wątpliwości, że potrzebne są dalsze inwestycje w zakładach przetwarzających owoce. Ponadto, zauważyć należy, że chociaż przedstawione dane rewidują w znacznym stopniu nasze poglądy na zaniżony poziom spożycia owoców i warzyw w Polsce, to nadal jednak, w zestawieniu z odpowiednimi normami spożycia, nie jest on zadowalający i wymaga dalszego zwiększenia.

W porównaniu z normami fizjologicznymi spożycie owoców wg budżetów rodzinnych oscyluje obecnie w Polsce w granicach tzw. normy „B", tj. wystarczającego odżywiania. Przekroczyliśmy ją w roku urodzaju 1958, a nie potrafiliśmy osiągnąć w roku 1957, to jest w roku braku owoców. Przypuszczalnie nie osiągniemy jej również w roku bieżącym. Zmiany w tym zakresie ilustruje zamieszczony wykres.

Spożycie warzyw i owoców wg. budżetów rodzinnych w porównaniu z normami spożycia (słupki kratkowane — warzywa, słupki kreskowane — owoce).



[1]) Szczegóły rachunku można znaleźć w nr IV/1959 — Prac Instytutów i Laboratoriów Przemysłu Spożywczego: A. Święcicki — „Poziom spożycia i elastyczność dochodowa popytu na owoce i warzywa świeże oraz przetwory owocowe i warzywne na tle wyników badań budżetów rodzinnych 1957 i 1958 roku".

Zainteresowanie materialne rozwojem techniki

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

balnej i towarowej przedsiębiorstwa, o ile jest ona podstawą do obliczania wydajności pracy.

Przedstawione dotychczas bodźce rozwoju nowej techniki, zdaniem ekonomistów czechosłowackich, nie rozwiązują sprzeczności pomiędzy zainteresowaniem użytkowników we wprowadzaniu nowych, bardziej ekonomicznych metod produkcji maszyn i urządzeń, a brakiem zainteresowania producentów w doskonaleniu ich jakości i użyteczności. Oddziałują bowiem one głównie na dążenie do usprawnienia i doskonalenia produkcji we własnym przedsiębiorstwie. Nie zachęcają natomiast przedsiębiorstw produkcyjnych do wprowadzania produkcji maszyn i urządzeń na wysokim poziomie technicznym, sprzyjającym zwiększeniu wydajności i potanieniu produkcji (w przedsiębiorstwach owe maszyny i urządzenia używających).

Dla zlikwidowania tej sprzeczności postanowiono zreformować dotychczasowe zasady kształtowania cen nowych wyrobów i premiowania za osiągnięcia w rozwoju techniki.

*

Zmiany w zasadach kształtowania cen na nowe wyroby mają sprzyjać usprawnieniu produkcji w danym przedsiębiorstwie i zainteresowaniu go efektami zastosowania jego wyrobów w innych przedsiębiorstwach.

Przede wszystkim postanowiono więc zerwać z metodą określania cen nowych wyrobów w oparciu o kalkulację kosztów produkcji i rozszerzyć stosowanie tzw. cen porównywalnych, czyli cen wyznaczanych w odpowiedniej proporcji do cen wyrobów o podobnym procesie produkcji, zastosowaniu itp. Wychodzi się przy tym z założenia, że sprawy rentowności produkcji zostają w głównych zarysach uregulowane na początku każdej 5-latki. Wprowadzone zaś w toku jej realizacji nowe wyroby powinny być bardziej ekonomiczne, a więc tańsze w produkcji przy tym samym efekcie w procesie ich użytkowania lub nie wiele droższe przy lepszych efektach użytkowania. W obu przypadkach przedsiębiorstwo, powinno na nich osiągnąć rentowność wyższą niż by to wynikało z normalnie przyjętych zasad kalkulacyjnego określania ceny.

Gospodarka narodowa nie jest w w zasadzie zainteresowana w wytwarzaniu nowych wyrobów, które przy wyższym koszcie produkcji dają takie same lub nie wiele tylko wyższe korzyści w procesie użytkowania. Słuszne jest więc, aby rentowność produkcji takich wyrobów była niższa od rentowności produkcji starych wyrobów. To zaś może zapewnić tylko zasada stosowania cen porównywalnych, a nie cen opartych o kształtowanie kosztów produkcji.

Zaznaczyć jednak należy, że w obu przypadkach obowiązuje porównanie efektów ekonomicznych nowej produkcji nie tylko w procesie wytwarzania, ale i w użytkowaniu nowych wyrobów.

Ponadto, ażeby zapewnić korzystne oddziaływanie ceny na parametry techniczno-ekonomiczne nowych wyrobów już na etapie przygotowywania ich produkcji, postanowiono wprowadzić tzw. limity cen. Limity te, opracowywane przez jednostki nadrzędne i uzgodnione z odbiorcami towarów których dotyczą, mają określać, już przed zakończeniem prac nad przygotowaniem nowej produkcji, zależność poziomu przyszłej ceny od stopnia poprawy parametrów techniczno-ekonomicznych nowego wyrobu w stosunku do wyrobów porównywalnych. Sama zaś cena nowego wyrobu musi być określona również jeszcze przed rozpoczęciem jego produkcji.

Odpowiednie postanowienia przewidują jednak, że zasada stosowania cen porównywalnych nie może być rozumiana dogmatycznie. W określonych przypadkach przewiduje się więc od niej odstępstwa.

W przypadku gdy stopień efektywności wprowadzenia nowego wyrobu umożliwia osiągnięcie wyższego niż średni, zysku u producenta przy niższej niż porównywalna cenie dla odbiorcy uznano za właściwe wyznaczenie ceny niższej niż by to wynikało z porównania z analogicznymi wyrobami.

Wyższe od porównywalnych ceny wprowadza się wówczas, gdy przedsiębiorstwo podejmuje produkcję prototypu lub krótkiej serii wyrobów o dłuższym cyklu wykonania i trzeba mu zwrócić wydatki związane z dłuższym zaangażowaniem środków finansowych.

Przejściowo wyższe od porównywalnych ceny określa się też wówczas, gdy przedsiębiorstwo, w związku z trudnością opanowania zupełnie nowej produkcji (np. lamp tranzystorowych), ponosi przejściowo wyższe koszty produkcji, a uprzednio ustalony normatyw odpisów na fundusz rozwoju techniki nie pozwala na ich pokrycie z tego źródła.

Przewiduje się też wprowadzenie podwyżek lub obniżek cen porównywalnych za skrócenie względnie przedłużenie umownie czy zwyczajowo określonych terminów dostaw do odbiorców.

Obniżenie ceny poniżej porównywalnej przewiduje się w wypadku, gdy przedsiębiorstwo osiąga wysokie zyski na produkcji przestrzałej technicznie, a wcześniej ustalony na okres 5-letni normatyw odpisów na fundusz rozwoju techniki tego nie uwzględnił. Aby tego rodzaju obniżka ceny nie zachęcała odbiorców do stosowania przestarzałych technicznie wyrobów różnica ma być ściągana w formie zwiększonego podatku obrotowego. Podobne posunięcia wobec producenta mogą być też zastosowane wówczas, gdy zaniedbuje on wprowadzenie nowej techniki, a jedną z przyczyn tego stanu jest wysoka rentowność produkcji przestarzałych wyrobów.

Nie trudno zauważyć, że wszystkie przedstawione odchylenia od cen porównywalnych są swojego rodzaju uzupełnieniem systemu wieloletnich normatywów zainteresowania przedsiębiorstw, w ramach których nie można przewidzieć wszystkich konkretnych okoliczności, a w tym również zainteresowania producentów efektywnością zastosowania ich wyrobów przez użytkowników. Zrozumiałe jest też, że w parze z owymi posunięciami idą zmiany w systemie premiowania za postęp techniki.

*

Dla ściślejszego zainteresowania rozwojem techniki pracowników bezpośrednio pracujących nad zagadnieniami postępu technicznego przewiduje się, poza normalnym funduszem premiowym, (który — jak już była o tym mowa — również zachęca do stosowania nowej techniki), wprowadzenie odrębnego premiowania za osiągnięcia w dziedzinie techniki. Zniesiono przy tym obowiązującą dotychczas zasadę, że premie za osiągnięcia na polu techniki nie mogą przekraczać 50% płacy podstawowej, wypłacanej jako wynagrodzenie za wykonanie danego zadania. W większym natomiast stopniu postanowiono powiązać wysokość owych premii z faktycznymi osiągnięciami gospodarczymi, wynikającymi z zastosowania nowej techniki.

Osiągnięcia te są więc obliczane w oparciu o faktyczne korzyści uzyskane u producenta i użytkownika nowego wyrobu (przy towarach konsumpcyjnych liczy się tylko korzyści u producenta) osiągnięte w pierwszym lub drugim roku po wprowadzeniu nowych wyrobów do bieżącej produkcji [2]). Ma to na celu skłonienie personelu technicznego do szybszego zastosowania nowej techniki.

Przy oszczędnościach z zastosowania nowej techniki w wysokości 1 do 5 mln koron na premię dla pracowników techniki przeznacza się według stawki zasadniczej 7,5%, tj. 250 tys. koron [3]).

Odsetek oszczędności przeznaczonych na premie jest w Czechosłowacji zróżnicowany w zależności od dziedzin produkcji i w zależności od tego, czy nowe rozwiązanie techniczne jest rozwiązaniem oryginalnym i prześciga poziom światowy, czy też jest wynikiem doświadczeń zdobytych w ramach współpracy techniczno-naukowej, podróży służbowych itp. W pierwszym przypadku stosuje się pewną podwyżkę stawki procentowej, a w drugim obniżkę co najmniej o 50%.

Osiągnięte w przedstawiony sposób środki na premię za postęp techniki są następnie dzielone pomiędzy projektanta, producenta i użytkownika nowej techniki. Projektanci otrzymują co najmniej 40% osiągniętych środków, pracownicy odpowiedzialni za uruchomienie produkcji 30% środków, a resztę użytkownik nowych wyrobów. Wychodzi się bowiem z założenia, że każdy nowy produkt powstaje przy pewnym współudziale jego użytkowników.

Szczególną uwagę przywiązuje się w Czechosłowacji, jak już o tym była mowa, do zachowania zgodności oddziaływania premii za postęp techniki z zainteresowaniem materialnym ogółu pracowników przedsiębiorstwa i ich kierownictwa. Chociaż przedstawione dotychczas posunięcia sprzyjają zharmonizowaniu owych zainteresowań, to jednak niekiedy mogą mieć miejsce dosyć istotne sprzeczności.

Postanowiono więc, że w przypadku, gdy dla nowych wyrobów nie będzie można zapewnić wyższej od średniej rentowności, trzeba będzie ich opracowanie, przygotowanie i produkcję połączyć ze specjalną dotacją z budżetu państwa na fundusz premiowy przedsiębiorstwa. Sposób ten dotyczyć będzie jednak tylko szczególnie ważnych wyrobów, których wykaz będzie co roku uchwalany łącznie z narodowym planem gospodarczym. W odniesieniu do pozostałych wyrobów przewiduje się natomiast możliwości przekazywania funduszy premiowych pomiędzy przedsiębiorstwami.

W przypadku więc, gdy we wprowadzeniu produkcji nowego wyrobu silnie zainteresowany jest jego użytkownik, może on przekazać część swojego funduszu premiowego na rzecz funduszu premiowego biura projektów lub producenta nowego wyrobu. Jeżeli bowiem dzięki zastosowaniu nowej techniki będzie on mógł zwiększyć wydajność pracy i wielkość zysku, to tym samym osiągnie w przyszłości wyższy fundusz premiowy i fundusz płac. Dla zapewnienia środków na pokrycie tego rodzaju przelewów premii przewiduje się możność tworzenia przez przedsiębiorstwo rezerw funduszu premiowego lub zaciągania w banku pożyczek, które spłacane będą ze środków wygospodarowywanych w przyszłości na fundusz premiowy.

Ostatecznie stwierdzić więc należy, że ekonomiści czechosłowaccy poza bezpośrednim premiowaniem za postęp techniki, szczególnie dużą wagę przywiązują do zapewnienia ogólnie sprzyjających warunków dla rozwoju postępu technicznego. Praktyka wykazuje bowiem, że istnieje wiele dobrych projektów zastosowania techniki, które z różnych, niezależnych od projektantów powodów, nie znajdują zastosowania w praktyce.

Nie ulega wątpliwości, że stworzenie ogólnych warunków sprzyjających rozwojowi techniki posiada bardzo istotne znaczenie. Obawiać się jednak należy, że obliczanie premii za postęp techniki tylko w stosunku do rocznych oszczędności z tytułu zastosowania danych udoskonaleń w wielu przypadkach może się okazać niewystarczające. Zwłaszcza gdy chodzi o udoskonalenia, które wymagają dużego nakładu pracy ze strony projektanta, a dają niezbyt wysokie lecz przez wiele lat rentujące efekty. Być może, że z tego względu wskazane byłoby np. przyjęcie zasady, że wynalazca przez szereg lat otrzymuje pewien, z roku na rok malejący, odsetek oszczędności wynikający z zastosowania jego wynalazku. W każdym zaś razie stwierdzić należy, że istnieje wiele jeszcze potrzeb i możliwości doskonalenia systemu zainteresowania postępem techniki i mechaniczne ich przenoszenie na nasz grunt nie byłoby uzasadnione.

*

W konkluzji warto zauważyć, że socjalistyczny system organizacji gospodarki stwarza wiele możliwości skutecznego, bezpośredniego i pośredniego oddziaływania na rozwój techniki. Możliwości te, sądząc z osiągnięć czechosłowackich, w naszej praktyce gospodarczej w niewielkim tylko stopniu znalazły zastosowanie.

GRZEGORZ PISARSKI

[1]) Warunki i trudności rozwoju techniki w Polsce są w bieżącym numerze obszernie naświetlone w artykule J. Gordona.

[2]) Jest to okres o rok krótszy niż w Polsce.

[3]) W Polsce przy oszczędności rocznej 1 do 5 mln zł na nagrody przeznacza się 15%, a przy oszczędności 5 do 20 mln zł — 10%. O wysokości wypłat w znacznym stopniu decyduje jednak praktyka resortów, które często odsetek ten wydatnie obniżają.

Z działalności PTE

Badanie rynku żywca i mięsa

Jedną z wielu przyczyn szczególnego zaostrzenia trudności, jakie wystąpiły w ostatnich miesiącach na rynku mięsnym, były nie dość dokładne badania prognozy rozwoju sytuacji w tej dziedzinie. Z tego względu, na specjalną uwagę zasługują projekty usprawnienia metod przewidywania sytuacji na rynku mięsnym. Przedstawił je na ostatnim zebraniu Sekcji Handlu Oddziału Warszawskiego PTE inż. Tadeusz Tederko z Instytutu Mięsnego.

Podstawowym warunkiem możliwości opracowywania prognoz, dotyczących rynku mięsa i żywca, są — zdaniem prelegenta — występujące tu prawidłowości. Tak np. mamy do czynienia z tzw. „cyklami świńskimi". W okresach dużej podaży żywca następuje spadek cen, pociągający za sobą zmniejszanie się zainteresowania producentów hodowlą, a co za tym idzie, pogłowia trzody chlewnej. To z kolei implikuje spadek cen paszy do takiego poziomu, w którym hodowla zaczyna być opłacalna. Równocześnie na skutek stosunkowo małej podaży żywca, zaczynają rosnąć jego ceny, zwiększa się hodowla i ceny paszy. Po osiągnięciu punktu kulminacyjnego podaży, następuje spadek cen żywca itd. Cykl ten powtarza się co 3—4 lata.

Ponadto występują wahania sezonowe, charakteryzujące się nasileniem podaży żywca w marcu, kwietniu oraz na przełomie listopada i grudnia. Zjawisko to daje się zaobserwować we wszystkich krajach i wynika z warunków przyrodniczych. Te regularności podaży pozwalają na dość ścisłe planowanie skupu w przyszłych okresach.

Prawidłowości występują także od strony popytu. Konsument dysponujący ograniczonymi środkami i mający prawo wyboru, stara się wybrać najtańsze białko zwierzęce. Spożycie mięsa wzrasta szybko, lecz tylko do pewnego punktu nasycenia, poza którym następuje jego zahamowanie. W 1958 r. w budżetach robotników uposażonych w grupach od I do V, na 1.000 zł wzrostu dochodu, wydatki na mięso wzrosły o 116 a w grupie VI już tylko o 38 zł. Podobne zjawisko obserwujemy również wśród ludności wiejskiej, z tą jednak różnicą że spożycie mięsa na wsi rośnie szybciej niż w mieście. Przyjmując za podstawę wskaźnik roku 1950 — spożycie w miastach w 1958 r. wzrosło do 126 proc., a spożycie na wsi do 140 proc. Podobne różnice zaobserwować można także w innych państwach. Np. w NRF ludność wiejska, stanowiąca 15 proc. ogółu ludności, spożywa 20 proc. produkcji mięsa. Jak widać z tych liczb, dominującą rolę we wzroście spożycia mięsa odgrywa ludność wiejska. Stąd konieczność odpowiedniego regulowania spożycia także i tej grupy ludności.

Realizacja jednak tych zamierzeń jest dla nas sprawą dość trudną. Wprawdzie obejmujemy już rejestracją prawie wszystkie elementy analizy rynku, ale w większości są one jednak niezgodne (pod względem dobranych przedziałów czasu, są nieporównywalne. GUS przeprowadza na początku czerwca każdego roku spis pogłowia trzody chlewnej. Dane te wprawdzie mogą wykazać dynamikę wzrostu pogłowia, czy też jej brak, ale nie są wystarczające dla badań ekonomicznych. Nie grupują one np. pogłowia według wieku, co jest niezbędne do ustalania prognoz. Poza ogólnymi corocznymi spisami, GUS przeprowadza metodą reprezentacyjną, obejmującą swym zakresem 441 gromad, spisy kwartalne. Jednakże ich wyniki, często dzięki przypadkowemu wyborowi danych gromad, budzą duże wątpliwości. Poza tym GUS rejestruje ceny wolnorynkowe zbóż, jaj, mięsa, prosiąt itd. Za istniejące braki trudno go winić, nikt bowiem nie określa co GUS ma robić w tej dziedzinie, jakich danych ma dostarczać.

Rejestracja ubojów w dotychczasowej organizacji jest w stanie uchwycić tylko uboje przeznaczone na rynek państwowy i część tzw. ubojów gospodarczych. Natomiast druga część — przeznaczona na własny użytek — wymyka się spod kontroli, a stanowi ona 30 proc. wszystkich ubojów.

Badanie rynku mięsnego prowadzą także inne plony. Ministerstwo Rolnictwa ocenia urodzaje, oblicza koszty produkcji hodowlanej, ale badania te nie są skoordynowane ze spisami rolnymi GUS. Podobne badania w swoim zakresie prowadzi Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu (oddziaływanie cen skupu), oraz Ministerstwo Handlu Wewnętrznego (elastyczność popytu na mięso).

Z przytoczonego stanu rzeczy — zdaniem inż. Tederko — można śmiało stwierdzić, że badania nad rynkiem mięsnym są w powijakach. Jednocześnie inż. Tederko podał wnioski, których realizacja umożliwi poprawę sytuacji w zakresie tych badań.

Pierwszym i najważniejszym krokiem w tym kierunku powinno być sporządzenie spisu wykazującego najniższy stan pogłowia, przypadający na wrzesień oraz stan pogłowia w miesiącach szczytowych, tj. w marcu i grudniu. Spisy te należy przeprowadzić metodą reprezentacyjną, obejmującą 5 proc. powierzchni użytków. Wprawdzie koszty tych spisów będą wyższe od nakładów ponoszonych przez GUS z okazji spisów kwartalnych, ale ich dane będą dawały gwarancję prawdziwości. Dzięki tym spisom będzie można uzyskać bieżący wgląd do planów i zamierzeń hodowców, uzyskując materiał dla prognostyki.

Porównując np. stan początkowy ilości trzody, stan końcowy oraz uboje, otrzymamy wskaźnik przyrostu prosiąt. Dzięki niemu możemy obliczyć, ile będzie warchlaków oraz tuczników do uboju w następnym kwartale. Relacje cen żywca do cen mięsa i cen żywca do ceny pasz wyjaśnią dlaczego prognoza ma taki a nie inny charakter i wskażą, w jaki sposób na danym terenie reagować na zmiany w hodowli.

Nad wprowadzeniem tych zmian i koordynacją prowadzonych badań powinno czuwać Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu, gdyż właśnie ono ma w swych rękach skup, przetwórstwo i magazyny.

Również to samo Ministerstwo powinno powołać do życia biuletyn — np. kwartalnik (sprawa częstotliwości ukazywania się jest tu mniej istotna), który by zajmował się ocenami spisów, podawaniem wielkości spożycia mięsa, zapasów mięsa itp. Biuletyn powinien być redagowany przez zespół rzeczoznawców, pracujących obecnie nad tymi problemami w różnych resortach.

Koszty związane z badaniami i wydawaniem biuletynu, zdaniem referenta, powinny być pokryte przez MPSiSk. z funduszów postępu technicznego. (mb)

Zagadnienie produkcji lnu

STANISŁAW SYMONOWICZ

Len włóknisty — jak wiadomo — stanowi surowiec przemysłowy o wielostronnym użytkowaniu. Posiada on wielkie znaczenie dla gospodarstwa narodowego, dominując swoją wielostronną użytecznością nad wielu innymi płodami naszego rolnictwa.

SPRAWA RENTOWNOŚCI PRODUKCJI

Tymczasem warunki gospodarstwa rolnego sprawiają, że len znajduje się w rzędzie upraw nierentownych. Osiągane średnio plony poniżej 30 q z ha i niski gatunek surowca (ok. 5 gatunku w skali 6 gatunków) nie stanowią dochodowej atrakcji dla plantatora ani też dla przemysłu wytwarzającego i przetwarzającego włókno.

Jak dotychczas uprawa lnu utrzymuje się przede wszystkim w gospodarstwach indywidualnych, bardziej ekstensywnych na plantacjach drobnych, gdzie przy ogólnie niższym poziomie gospodarowania również i agrotechnika uprawy lnu ma wiele do życzenia. PGR, które posiadają znaczne powierzchnie użytków rolnych, odpowiednie warunki lepszej mechanicznej uprawy w ogóle i fachowe kierownictwo, mogą rozwijać uprawę lnu na większych plantacjach i z lepszym powodzeniem niż gospodarstwa indywidualne. Możliwości te jednak ze względów organizacyjnych nie są wykorzystane.

W założeniu warunków agrotechniki dostosowanej do właściwości biologicznych lnu, na wzrost rentowności uprawy mogą mieć decydujący wpływ dwa równocześnie występujące wskaźniki: wydajność i jakość surowca. Współzależność pomiędzy wielkością plonu i jakością surowca stwarza źródło preferencji dla plantacji udanych i strat dla nieudanych według następującego schematu:

Słoma nieodziar. q	w tym nasion q	Gatunek surowca	Cena słomy po potrąceniu nasion za q zł	Wartość plonu złotych
60	6	I	370	24.780
50	5	II	315	18.175
40	5	III	275	13.625
30	4	IV	215	8.790
20	3	V	140	4.780
10	1	VI	75	1.475

W rachunku uwzględniono ceny słomy lnianej po potrąceniu nasion oraz cenę siemienia lnianego 800 zł za q, według umowy plantacyjnej na 1960 r.

W przykładzie schematycznego rachunku przyjęta wysokość plonu 60 q z ha w warunkach prawidłowej agrotechniki może być znacznie przekroczona. W przecięciu wielkiej ilości plantacji występuje stosunkowo nieliczna grupa plantatorów, najwyżej 30%, którzy corocznie uzyskują na ogół wysokie plony i dobrą dochodowość. Większość natomiast z powodu nieodpowiedniego postępowania jest zdana na łaskę losu i tylko wyjątkowo uzyskuje dobre wyniki.

ŚRODKI PRODUKCJI

Rozwój produkcji lnu jest zależny od jej opłacalności, która zaczyna się przy plonie słomy nieodziarnionej co najmniej 35 q z ha — średniego gatunku 4-tego. Poważną rolę odgrywa w tym agrotechnika. Jak dotychczas zaopatrzenie plantatorów w najważniejsze środki produkcji lnu, tj. nasiona, nawozy i maszyny nie jest zadowalające.

Zgodnie z założeniem prawidłowej agrotechniki plantacje przemysłowe powinny otrzymywać kwalifikowane nasiona do wymiany materiału siewnego co 6 — 7 lat. Niestety, produkcja nasion kwalifikowanych z różnych względów nie jest udana. Plantacje przemysłowe zaopatrywane są częściowo materiałem z kosztownego importu, przeważnie jednak muszą kontentować się mieszanką nasion krajowych, zdegenerowanych.

Poza tym niskie plony osiągane na plantacjach sprawiają, że produkcja materiału siewnego jest niewielka, co też przysparza wiele trudności w przygotowaniu nasion do siewu przez zakłady roszarnicze. W rezultacie zaopatrzenie plantatorów następuje z opóźnieniem (w kwietniu — maju) i staje się przyczyną opóźnionych siewów z perspektywą gorszych plonów.

Rozwiązania tej sprawy można oczekiwać jedynie na drodze specjalnej gospodarki nasiennej z uwzględnieniem następujących założeń:

W produkcji nasion kwalifikowanych lnu utrzymać 3 odmiany krajowe, z przeznaczeniem dla 3 rejonów.

W każdym rejonie w wydzielonych powiatach, wolnych od plantacji przemysłowych zorganizować ośrodki reprodukcji nasion kwalifikowanych jednej odmiany w stopniu superelity, elity i 50% oryginału.

Ośrodki reprodukcji zaopatrzyć w niezbędne pomieszczenia, maszyny i urządzenia do odziarniania, czyszczenia i przechowywania nasion. Kierownictwo ośrodków powierzyć Zrzeszeniu Plantatorów Roślin Włóknistych.

Nasiona w stopniu oryginału (50% ogólnej produkcji) rozprowadzać poza rejonami reprodukcji na plantacje przemysłowe wśród chętnych, najlepszych plantatorów, pozostawiając im pełną troskę w gospodarowaniu tym materiałem w ciągu 7 lat.

Resztę nasion w stopniu oryginału (50% produkcji) doprowadzić w ośrodkach do I-go odsiewu, który następnie winien być corocznie przeznaczony do wymiany materiału siewnego na przewidzianej w planie 6-ej części areału uprawy lnu na plantacjach przemysłowych w zasięgu odpowiedniego ośrodka.

Wszelki materiał siewny przeznaczony na plantacje przemysłowe winien być dostarczony plantatorom najpóźniej do końca marca.

Przyjąć zasadę podtrzymywania inicjatywy w zakresie przygotowania materiału siewnego przez plantatorów, roszarniom pozostawić jedynie sprawę utrzymywania rezerw nasiennych.

*

Do uzyskania większych plonów lnu staje się niezbędne odpowiednie nawożenie pomocnicze. Na tym odcinku również nie jest dobrze. Wielu plantatorów albo nie stosuje nawozów sztucznych, albo używa je w składnikach i dawkach nieodpowiednich. Nie ma też dostatecznego rozeznania potrzeb nawozowych gleby na zakładanych plantacjach.

Działanie zmierzające do poprawy warunków nawożenia plantacji lniarskich można określić według założeń następujących:

a) Ustalić potrzeby nawozowe lnu, uwzględniając możliwość uzyskania większych plonów dla różnych typów gleby i rodzajów stanowisk, wykorzystać przy tym doświadczenia przodujących plantatorów oraz doświadczenia nawozowe specjalne.

b) Zwrócić większą uwagę na odczyn gleby przy wyborze stanowiska pod len i w miarę potrzeby w odpowiedni sposób stosować nawożenie wapniem.

c) Ułatwić plantatorom zaopatrzenie w nawozy sztuczne przez udostępnienie środków kredytowych (zaliczek) w okresie jesiennym.

Mechanizacja produkcji lnu, a przede wszystkim uprawy roli i sprzętu warunkuje lepsze, sprawniejsze i tańsze wykonanie, odpowiednich czynności produkcyjnych. Na tym odcinku poza ogólną potrzebą mechanizacji uprawy należy przyjąć założenia następujące:

a) Uporządkować gospodarkę wyrywaczkami ciągnikowymi i przestrzegać warunków umożliwiających sprzęt mechaniczny.

b) Udostępnić plantatorom konne wyrywaczki lnu i dogodne w obsłudze odziarniaczki na warunkach opłacalnych.

c) Wytwórcom włókna udostępnić ponadto międlarki i trzepaki o większej wydajności.

ZAGADNIENIA SPECJALIZACJI LNIARSKIEJ

Dla rozwoju postępu agrotechniki lniarskiej, obok odpowiednich środków produkcji, staje się niezbędne również podniesienie poziomu wiedzy zawodowej — specjalnej.

Jest rzeczą bezsporną, że w ogólnej masie plantatorów można znaleźć takich, którzy agrotechnikę uprawy dostosowują do właściwości biologicznych lnu i uzyskują dobre wyniki. Są to przypadki na ogół nieliczne. Większość natomiast postępuje mniej lub więcej nieprawidłowo i wymaga odpowiedniego instruktażu.

Sprawa instruktażu wąskiej specjalności lniarskiej od szeregu lat po wojnie nie była trafnie rozwiązana. Przyjęto z gruntu błędne założenie. Zamiast stworzyć odpowiednie warunki dla wykwalifikowanych specjalistów-instruktorów, powołano właściwie biorąc aparat administracyjny, bardzo liczny z różnym, na ogół niskim cenzusem wykształcenia ogólnego i bez praktyki zawodowej. Nie sposób było liczyć na to, by tego rodzaju obsada instruktorska mogła nauczyć stosowania właściwej agrotechniki. W tej sytuacji każdy plantator, całkiem zasadnie uważał siebie za lepszego fachowca od tzw. „instruktora" — lniarza. Warunki przenikania wiedzy lniarskiej poprzez instruktora nie istniały, a innych w ogóle nie było.

Przydatność instruktora — lniarza dla postępu agrotechnicznego zależy od dwóch podstawowych cech: poziomu wykształcenia zawodowego, jaki dają uczelnie oraz stopnia specjalizacji, jaki zdobywa instruktor w czasie swojej pracy zawodowej. Pełne kwalifikacje instruktor osiąga wówczas, jeśli posiada obie te cechy łącznie.

Jak dotychczas, rzec można istnieją warunki uzyskania poziomu wykształcenia zawodowego, o czym świadczy fakt istnienia uczelni, które co roku wypuszczają licznych absolwentów. Źle jest natomiast ze specjalizacją lniarską, bowiem właściwa ocena stopnia specjalizacji nie znajduje wyrazu w organizacji służby agrotechnicznej.

Sprawa specjalizacji lniarskiej staje się zagadnieniem wielkiej wagi, która wymaga rychłego uporządkowania na wielu odcinkach zatrudnienia. W uporządkowaniu tej sprawy przyjąć należy założenia następujące:

a) Podstawowym warunkiem specjalizacji uznać poziom wykształcenia zawodowego — rolniczego (wyższy lub średni).

b) Specjalizację zawodową lniarską oceniać w stopniach zdobytej praktyki i kształcenia na kursach specjalistycznych, przyjmując dla poziomu średniego jeden — dwa stopnie specjalizacji, dla poziomu wyższego trzy stopnie.

c) Wynagrodzenie pracowników branży lniarskiej ustalić na podstawie poziomu wykształcenia i stopnia specjalizacji.

Rozwiązanie zagadnienia specjalizacji wśród aparatu działającego na odcinku produkcji lniarskiej stworzy warunki do podniesienia poziomu wiedzy specjalistycznej wśród plantatorów, stanie się pomostem przekazywania osiągnięć nauki do produkcji rolnej i będzie źródłem postępu agrotechniki lnu. Stać nas na to, by wyzwolić się z dyletanckiej roboty na odcinku produkcji cennego surowca lnianego.

Struktura agrarna Polski przedwojennej

DOKOŃCZENIE ZE STR. 2

ków rozwoju struktury agrarnej. A oto krótka ich charakterystyka.

*

W ciągu 17 lat (od końca 1921 r. do początku 1939 r.) ogólna ilość gospodarstw zwiększyła się o ok. 30%. Zwiększył się stan liczebny wszystkich grup gospodarstw, we wzroście tym stwierdziliśmy wyraźną prawidłowość: **im gospodarstwa mniejszych rozmiarów, tym szybsze tempo ich przyrostu.**

Liczba gospodarstw półproletariackich i małorolnych wzrosła o ok. 35%, gospodarstw średniorolnych o ca 25%. Gospodarstwa drobnokmiece (10—20 ha) zwiększyły stan liczebny o ok. 20%, a wielkokmiece (20—50 ha) o ca 9% (w woj. południowych liczba tych gospodarstw uległa zmniejszeniu).

Tempo przyrostu gospodarstw wynosiło 1,58% rocznie (przyrost geometryczny) i nie było przez cały czas jednakowe: w okresie lat 1921—1931 odsetek przyrostu gospodarstw wynosił 1,86%, a w latach 1932—1939 — 1,39%. Liczby te upoważniają do sformułowania tezy o dwóch wyraźnie zarysowanych okresach ewolucji struktury agrarnej w okresie międzywojennym (do 1930 r. i od 1931 do 1939 r.). Podział ten został określony przez znany układ warunków ekonomicznych.

Obszar gruntów mniejszej własności zwiększył się w latach międzywojennych o blisko 15% tj. o połowę mniej niż wzrosła liczba gospodarstw. Wszystkie grupy gospodarstw wykazały wzrost powierzchni, przy czym podobnie jak we wzroście ilości gospodarstw — stwierdziliśmy prawidłowość stosunkowo wolniejszego przyrostu gruntów w grupach wyższych.

Uzyskane materiały wykazują, że na wsi polskiej w okresie międzywojennym dokonywał się rozwój kapitalizmu. Systematycznie wzrastała liczba gospodarstw kmiecych i powierzchnia gruntów w ich posiadaniu. Szerzyły się przede wszystkim drobne gospodarstwa kapitalistyczne. Gospodarstwa wielkokmiece nie wykazywały poważniejszych tendencji rozwoju. Procesy koncentracji nie były jednak zbyt silne, przeważały tendencje przeciwne.

Obliczenia wykazują, że zmniejszył się udział grup kapitalistycznych zarówno w ogólnej ilości gospodarstw (o 1,3 pkt.), jak i w powierzchni gruntów (o 2,3 pkt.). Gospodarstwa kmiece ulegały więc względnemu wypieraniu.

Udział grupy średniorolnej w ogólnej ilości gospodarstw zmniejszył się o 1 pkt., co wynikało ze stosunkowo szybszego przyrostu ilości gospodarstw małorolnych. Udział tej grupy gospodarstw w powierzchni gruntów zwiększył się o 0,4 pkt. Wzrastał więc ciężar gospodarstw średniorolnych w strukturze agrarnej. Procesy dekoncentracji brały górę nad procesami koncentracji.

W okresie międzywojennym proces proletaryzacji dominował w przeobrażeniach struktury agrarnej, co wyrażało się w stosunkowo najwyższym przyroście gospodarstw karłowatych, niesamowystarczalnych. Udział tej kategorii gospodarstw w ogólnej ilości gospodarstw i powierzchni gruntów wzrósł w stosunkowo największym stopniu.

Tak więc kierunki ewolucji ustroju rolnego w okresie międzywojennym w istotny sposób różniły się od kierunków poprzedniego okresu (1900—1914). Jeżeli przedtem układ zmian struktury agrarnej był zbliżony do modelu koncentracji względnej, to w okresie międzywojennym kształtował się wyraźnie według modelu dekoncentracji względnej, z tym, że dominowały w nim procesy proletaryzacji.

*

W teorii ewolucji struktury agrarnej problem proletaryzacji nie został jeszcze opracowany.

Ekonomiści burżuazyjni chcą widzieć w procesie proletaryzacji wyraźny przejaw działania prawa dekoncentracji. Stanowisko to nie może być słuszne, gdyż warunkiem dekoncentracji jest względne lub absolutne zanikanie grup krańcowych. Co ważniejsze, zjawisko dekoncentracji mówi o przewadze gospodarstw średniorolnych w rozwoju struktury agrarnej.

Dogmatycy chcieli widzieć w tym zjawisku przejaw koncentracji, mówiąc ściślej — rozwarstwienia. Dowodzili, że grupa średniorolna ulega wypieraniu i wskutek tego pęczniejącej grupy karłowatych gospodarstw.

W rzeczywistości proces proletaryzacji nie może być ani jednym ani drugim. Faktycznie, oprócz koncentracji i dekoncentracji można mówić o trzecim zasadniczym wariancie przeobrażeń struktury agrarnej — o proletaryzacji. Jest on — jak wykazały moje dociekania — autonomicznym zjawiskiem, które wyrażało się w samopomnażaniu się gospodarstw wewnątrz grup małorolnych.

Warunki ekonomiczne mogą sprzyjać dominowaniu w ewolucji struktury agrarnej procesów koncentracji, w innym okresie — procesów dekoncentracji; w dość szczególnych zaś okresach — procesów proletaryzacji. Takie szczególne właśnie warunki istniały w okresie dwudziestolecia w Polsce.

Warunki te określały także, że cechą charakterystyczną ewolucji struktury agrarnej w okresie międzywojennym było systematyczne rozdrobnienie. Ilość gospodarstw zarówno mniejszych jak i większych ciągle wzrastała, lecz były to gospodarstwa o coraz mniejszym rozłogu.

Ogólny układ struktury agrarnej ulegał ciągle pogorszeniu. Sprawa ta stawała się jednym z głównych problemów społeczno-ekonomicznych przedwojennej Polski.

Pod koniec dwudziestolecia wszystkie partie i ugrupowania polityczne poczęły gorączkowo szukać dróg wyjścia dla wsi polskiej. Analiza tych programów wykazała, że w ramach ustroju burżuazyjnego nie można było oczekiwać rozwiązania problemu wsi polskiej.

Konkretny program wyjścia przedstawiła lewica społeczna. Dzisiaj możemy powiedzieć, że historia potwierdziła słuszność dróg wyjścia nakreślonych przez polskich komunistów i lewicę socjalistyczną. Zasadnicze punkty ich programów agrarnych zostały już zrealizowane, bądź też są wcielane w życie.

MIECZYSŁAW MIESZCZANKOWSKI

Bodźce i antybodźce postępu technicznego

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

stępu technicznego, niż konserwatyzm, niechęć do kroczenia nowymi drogami. Do tych wniosków doszli też ekonomiści czescy na podstawie krytycznej analizy dotychczasowego sposobu finansowania postępu technicznego w CSR [2]).

Widzimy, że węzłową sprawą jest odpowiedni sposób rozłożenia kosztów i ryzyka nowej produkcji i że wszystkie próby rozwiązania tej sprawy napotykają na sprzeczność między potrzebami postępu technicznego, które wymagają maksymalnego **odciążenia** kosztów produkcji od kosztów nowych uruchomień a potrzebami rachunku ekonomicznego, które wymagają maksymalnego **obciążenia** produkcji kosztami nowych uruchomień. Próbą niejako kompromisowego rozwiązania tych sprzeczności jest utworzenie na mocy uchwały Rządu z 26. IX. 1958 r. Funduszu Postępu Technicznego.

Dotychczas rozłożenie kosztów uruchomienia nowej produkcji w przeważającej części przedsiębiorstw przemysłowych odbywa się w sposób następujący: wszystkie te koszty ujmowane są jako koszty specjalne. Koszty specjalne rozkładane są na planowaną ilość wyrobu na okres 2 lat. Fundusz ten uzupełnia dotychczasowy sposób pokrywania kosztów postępu technicznego.

Fundusz postępu technicznego tworzony jest w ministerstwach gospodarczych z części akumulacji podległych przedsiębiorstw oraz z dotacji budżetowych. Wpłaty na FPT w zasadzie nie obciążają zysków przedsiębiorstw, gdyż o kwoty obciążające przedsiębiorstwo zostają zmniejszone wpłaty z zysku bilansowego do Skarbu Państwa. Dotacje budżetowe przewidziane są jedynie na szczególnie ważne dla gospodarki narodowej cele, przede wszystkim na prace badawcze o charakterze perspektywicznym, posiadające znaczenie ogólnokrajowe, a więc wymagające poważniejszych nakładów.

Środki FPT przeznacza się na finansowanie instytutów naukowo-badawczych, na nagrody związane z postępem technicznym i zasilanie środków przedsiębiorstw przeznaczonych na postęp techniczny. To ostatnie może być realizowane bądź w postaci przyznawania przedsiębiorstwom prawa tworzenia własnego funduszu postępu technicznego przez pozostawianie u siebie całości lub części przypadających od nich sum narzutów, bądź w postaci bezzwrotnej dotacji z funduszu ministerstwa lub zjednoczenia. Zasilenia środków przedsiębiorstw dokonuje się przede wszystkim w przypadkach, gdy z pracami nad postępem wiąże się ryzyko braku efektów współmiernych do kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo oraz gdy koszty koniecznych prac ocenia się jako szczególnie wysokie. Dokonuje się tego również w przypadkach gdy prace nad postępem prowadzone w przedsiębiorstwach mają charakter długofalowy i perspektywiczny oraz gdy zakres tych prac wykracza poza potrzeby danego przedsiębiorstwa.

Jak widzimy — Fundusz Postępu Technicznego ma na celu utworzenie „klapy bezpieczeństwa" przy szczególnym nasileniu antybodźców postępu technicznego w przedsiębiorstwach. Z założeń Funduszu wynika duża elastyczność w przydzielaniu środków na finansowanie postępu technicznego. W związku z utworzeniem tego funduszu powstają teraz trzy warianty rozłożenia kosztów nowych uruchomień: pierwszy — odpowiadający stanowi dotychczasowemu — gdy koszty te w pełni wchodzą w koszty własne przedsiębiorstwa jako koszty specjalne; drugi — gdy częściowo pokrywane są z FPT i trzeci — gdy w pełni pokrywane są z FPT.

Ta elastyczność obok strony pozytywnej ma również i negatywną, a mianowicie — trudność ustalenia ścisłych kryteriów, kiedy ma być stosowany drugi i trzeci wariant, a jeżeli drugi — to w jakich rozmiarach. Dotychczasowa, dość skromna jeszcze praktyka korzystania ze środków tego funduszu wskazuje na to, że przedsiębiorstwa zwracają się dość rzadko o częściowe pokrycie kosztów specjalnych nowych uruchomień wtedy, gdy wydają się one im zbyt wysokie. Częściej — natomiast zwracają się przedsiębiorstwa o całkowite pokrycie tych kosztów, szczególnie wtedy, gdy eksperyment okazuje się nieudany lub z tych czy innych względów nieużyteczny. Intencją uchwały Rządu jest, by instancje nadrzędne (zjednoczenie i ministerstwo) starannie badały kształtowanie się kosztów nowych uruchomień i zdejmując z przedsiębiorstwa nadmiernie kształtujący się ciężar kosztów jednocześnie nie dopuszczały do wytworzenia się tendencji „życia na koszt państwa". Praktyka posługiwania się środkami FPT pozwoli nagromadzić niezbędny zasób doświadczeń i opracować niezbędne kryteria.

Jak widzimy, Fundusz Postępu Technicznego pomyślany jest nieźle. Czemu więc nie gra należycie? Czemu większość przedsiębiorstw narzeka, że tyle pieniędzy przekazuje na FPT, a tak mało z niego korzysta?

Wydaje się, że ta powolność i mała skuteczność w realizowaniu nowych form finansowania postępu technicznego ma poważne źródła. Tkwią one przede wszystkim w sprowadzaniu oceny pracy przedsiębiorstwa do wykonania rocznego planu produkcji globalnej. To powoduje wysunięcie na czoło działalności przedsiębiorstw spraw dnia bieżącego, gorączkowe szukanie przez nie sposobów otrzymania szybkich i wyraźnych korzyści bezpośrednich, zaś odsuwanie na drugi plan spraw trudnych, dających korzyści — i to związane z ryzykiem — dopiero w dalszej przyszłości. Nic dziwnego, że wiele przedsiębiorstw woli nie upominać się o środki z Funduszu Postępu Technicznego za cenę tego, że organa nadrzędne przez palce patrzą na systematyczne niewykonywanie planów postępu technicznego, przez same te przedsiębiorstwa przecież opracowywanych.

Doceniając potrzebę ciągłego doskonalenia bodźców ekonomicznych postępu technicznego nie należy jednak przeceniać ich roli, a w szczególności unikać złudnych wierzeń w automatyzm ich działania. Wydaje się, że szczególną uwagę należy teraz zwrócić na usprawnienie samej organizacji tej doniosłej sprawy, a przede wszystkim na zwiększenie odpowiedzialności zjednoczeń za rozwój postępu technicznego w przedsiębiorstwach. Służyć temu celowi może również przesunięcie punktu ciężkości z planowania rocznego na planowanie wieloletnie, co podniosłoby stabilność w pracy przedsiębiorstw, rozszerzenie zakresu oceny działalności zakładów według kryteriów jakościowych; służyć temu może zapewnienie wzajemnej więzi i koordynacji wszystkich elementów planu przedsiębiorstwa, a w szczególności planu postępu technicznego z planem wydajności pracy i kosztów własnych produkcji. W tych warunkach wzmocnione zostaną bodźce i osłabione antybodźce postępu technicznego. Dopiero wtedy nowe formy finansowania postępu technicznego zdać mogą egzamin i wykazać swoją istotną wartość.

JULIAN GORDON

[1]) Na przykładzie przemysłu górniczego szeroko omawia tę sprawę W. Głowacki w artykule pt. „Bodźce kontra postęp" „Życie Gospodarcze" nr 34, 1959 r.

[2]) Z. Wilkosz „Finansowanie postępu technicznego w CSR". „Finanse" nr 8, 1959 r.

JUGOSŁOWIAŃSKI problem zbożowy

JAN FELIKS CHARNICKI

W jugosłowiańskim rolnictwie zachodzą ostatnio interesujące zmiany. Jugosławia ma możliwości rozwiązania w niedługim czasie problemu zbożowego, który powstał i narastał w ciągu lat powojennych stwarzając krajowi niemałe trudności gospodarcze.

Przyczyn powstania problemu zbożowego jest kilka. Ludność Jugosławii wzrosła od 15,6 mln w roku 1939 do 18,2 mln w roku ub. Jednocześnie dość poważnie zmieniła się struktura ludności. Podczas gdy przed wojną ludność rolnicza stanowiła 75 proc., to w roku 1958 już tylko ok. 55 proc. ogółu mieszkańców kraju. Między rokiem 1939 a 1958 liczba ludności miejskiej wzrosła o blisko 4,2 mln osób (wiejskiej zmniejszyła się ok. 1,5 mln.). Tylko z tej ewolucji wynika już potrzeba znacznego wzrostu produkcji towarowej zbóż. Ale w strukturze konsumpcji zbożowej zaszły również charakterystyczne zmiany, świadczące o poprawie w stosunku do okresu przedwojennego sytuacji materialnej ludności. Oto przy niezmienionym w zasadzie spożyciu zbóż na 1 mieszkańca wydatnie spadła konsumpcja kukurydzy (o 49 kg w stosunku rocznym), a zwiększyła się o 44 kg — pszenicy i żyta (przede wszystkim pszenicy, ponieważ żyto w wyżywieniu ludności jugosłowiańskiej odgrywa bardzo nieznaczną rolę).

Zwiększonemu poważnie zapotrzebowaniu na zboża towarzyszyło zmniejszenie powierzchni zasiewów czterech zbóż i kukurydzy w roku 1958 w porównaniu z przeciętną z lat 1930-1939 o ponad 400 tys. ha, co było skutkiem podwojenia obszaru zasiewów roślin przemysłowych i pastewnych oraz zwiększenia areału pod inne kultury.

W tej sytuacji zagadnienie wydajności z hektara nabrało kapitalnego znaczenia. Jednakże w minionych latach Jugosłowianie nie potrafili w tej dziedzinie poczynić większych postępów. Oto jak przedstawiały się plony podstawowych w Jugosławii kultur zbożowych w kwintalach na hektar w porównaniu z przeciętną przedwojenną:

Lata	1930—39	1947—56	1949—58	1955	1956	1957-1958
pszenica	11,4	11,3	11,9	12,8	9,9	14
kukurydza	16,4	14,2	14,6	15,8	13,1	19,2

A zatem Jugosławia zdołała wyrównać ciężkie szkody wyrządzone rolnictwu wojną i osiągnąć przeciętne globalne zbiory zbóż mniej więcej na poziomie przedwojennym. Znaczniejsze jego przekroczenie okazało się niemożliwe wobec zacofania rolnictwa jugosłowiańskiego i niedostatecznych przez szereg lat środków inwestycyjnych oraz błędów popełnianych w polityce rolnej. Trzeba się było uciec do znacznego importu pszenicy, który w ciągu ostatnich 4 lat wyniósł ponad 4,1 mln. ton.

Jednakże przed 3—4 laty przedsięwzięto w Jugosławii szereg środków mających na celu podźwignięcie produkcji rolnej. Dopiero wtedy wprowadzano system gwarantowanych cen skupu na niektóre najważniejsze produkty rolne, przede wszystkim na zboża i mięso, zapewniające rolnikowi opłacalny zbyt niezależnie od sytuacji istniejącej na rynku. Opodatkowanie faktycznego dochodu producenta rolnego zastąpiono opodatkowaniem zryczałtowanego dochodu osiąganego przeciętnie z hektara, co stanowi bodziec dla lepszej uprawy ziemi i osiągania wyższych wyników produkcyjnych. Jednocześnie złagodzono progresję podatkową. Nowy system płac w gospodarstwach socjalistycznych uzależnia wysokość zarobków od wyników produkcyjnych przez wprowadzenie stawek płac za jednostkę produkcji.

W tym samym mniej więcej czasie nastąpił przełom jeśli chodzi o wielkość nakładów inwestycyjnych w rolnictwie. Podczas gdy w latach 1952—1955 przeciętne roczne nakłady inwestycyjne na rolnictwo wynosiły ok. 25 mld. dinarów, to w roku 1956 podniesiono je do ponad 35 mld., w roku 1957, pierwszym roku planu 5-letniego, do 55,7 mld., w roku 1958 osiągnęły one 76,1 mld., a w roku bieżącym według tymczasowej oceny blisko 100 mld. dinarów. Udział rolnictwa w ogólnych inwestycjach brutto wzrasta od 9,8 proc. w roku 1956 do 19,8 proc. w 1961 roku.

Z uwagi na różnorodność warunków klimatycznych w Jugosławii, częste susze, oraz istnienie rejonów nie posiadających dostatecznych ilości wody, wielką uwagę poświęca się inwestycjom melioracyjnym. Przedsięwzięto poważne roboty przy budowie urządzeń nawadniających i odwadniających, wśród nich przede wszystkim budowę kanału Dunaj-Cisa-Dunaj.

Spośród inwestycji przynoszących szybkie efekty najwięcej środków przeznacza się na mechanizację rolnictwa. Liczba traktorów od roku 1957 do chwili obecnej wzrosła z 14,5 do ok. 30 tys, a maszyn przyczepnych do 180 tys.

Duże postępy osiągnięto w chemizacji rolnictwa. Przed wojną w Jugosławii zużywano średnio ok. 5 kg nawozów sztucznych na 1 ha użytków rolnych i stan ten utrzymał się aż do roku 1953, w którym zużycie nawozów wyniosło zaledwie 74,5 tys. ton. W 3 lata później wzrosło ono 6-krotnie, by w roku 1958 osiągnąć prawie 1 milion ton, to jest ponad 65 kg na 1 ha użytków rolnych.

Jednakże operowanie średnimi danymi dla całego kraju w odniesieniu do Jugosławii, przedstawiającej pod względem ukształtowania powierzchni, klimatu, poziomu gospodarczego i kulturalnego, nawyków i obyczajów ludności prawdziwą mozaikę, jest szczególnie zawodne. Tym bardziej, że Jugosłowianie w dążeniu do podźwignięcia rolnictwa unikają rozpraszania środków. Koncentrują je i to w sposób dwojaki. W rolnictwie socjalistycznym oraz na określonym terytorium, a mianowicie w krainie niżu, obejmującego Wojewodinę, Slawonię i małą część Słowenii. Obszar ten — przede wszystkim Wojewodina — posiada doskonałą glebę tzw. czarnoziem południowo-panoński oraz sprzyjające warunki klimatyczne. Stanowi on najważniejszy okręg rolniczy Jugosławii, można by rzec jej spichlerz.

Dwoista metoda koncentracji środków częściowo się pokrywa, ponieważ w krainie niżu jest stosunkowo znacznie więcej gospodarstw socjalistycznych niż w pozostałych częściach Jugosławii. Np. jeżeli gospodarstwa socjalistyczne, tzn. majątki państwowe, majątki instytucji i szkół rolniczych oraz spółdzielnie produkcyjne (jest 376) o innym trochę charakterze niż nasze, posiadają w całym kraju ok. 8 proc. gruntów ornych, to analogiczny odsetek dla Wojewodiny przekracza 20 proc.

W wyniku koncentracji środków w sektorze socjalistycznym gospodarstwa państwowe i spółdzielcze posiadają 42 proc. wszystkich traktorów, jakimi dysponuje jugosłowiańskie rolnictwo i zużywają 49 proc. nawozów sztucznych rozsiewanych na jugosłowiańskich polach.

Poza majątkami państwowymi i spółdzielniami produkcyjnymi nowoczesne środki produkcji rolnej znajdują się w Jugosławii głównie w dyspozycji ponad 5 tys. tzw. ogólnych spółdzielni wiejskich. Rozwijają one różnorodną działalność gospodarczą, największą ich domeną jednak jest zaopatrzenie i zbyt oraz kontraktacja. W ostatnich latach czynione są wysiłki, aby ogólne spółdzielnie wiejskie w jak najszerszej mierze świadczyły usługi produkcyjne gospodarstwom indywidualnym, aby kooperowały z nimi w produkcji rolnej. Form takiej kooperacji jest wiele. Zważywszy, że 47 proc. drobnych gospodarstw indywidualnych w Jugosławii nie posiada siły pociągowej, 45 proc. nie ma żadnych maszyn ani narzędzi rolniczych, a 40 proc. dysponuje tylko pługiem, ogólne spółdzielnie wiejskie mają do odegrania bardzo poważną rolę w walce z zacofaniem wsi, w krzewieniu wiedzy rolniczej i podniesieniu produkcji gospodarstw indywidualnych.

Stosunkowo rozwiniętą formą kooperacji wydaje się umowa, w myśl której spółdzielnia wespół z chłopem podejmuje np. produkcję pszenicy na określonym areale. Umowy te objęły w roku gospodarczym 1957/58 8,6 proc. gospodarstw i obszar około 180 tys. ha. Zazwyczaj spółdzielnia zapewnia chłopu orkę przy pomocy traktora, kwalifikowane ziarno siewne, nawozy sztuczne i poradę agronomiczną, gospodarz — ziemię i pracę. Wkładem chłopskim jest koszt robocizny oraz renta gruntowa. Uzyskane plony dzieli się proporcjonalnie do wkładów poniesionych przez spółdzielnię i chłopa.

Stosunkowo dobre wyposażenie w środki produkcji gospodarstw socjalistycznych oraz wykształcenie form kooperacji ogólnych spółdzielni wiejskich z gospodarstwami indywidualnymi stworzyło możliwości walki o szybkie i bardzo znaczne zwiększenie wydajności z hektara m. in. drogą zastosowania w Jugosławii niezmiernie płodnych gatunków pszenicy włoskiej.

Po próbach na małych działkach instytutów rolniczych, „włoską" pszenicę zastosowano po raz pierwszy w roku gospodarczym 1956/1957 na 500 ha. Wyniki były zdumiewające, średni zbiór z ha 40q, na 5 ha uzyskano po 70q. W następnym roku pod tą pszenicą znalazło się już 40 tys. ha, na których uzyskano również przeciętnie po 40q; jeden z majątków państwowych zebrał na 330 ha średnio po 58 q z ha. W roku bież. dokonywano żniw pszenicy „włoskiej" już na 316 tys. ha. Na całym obszarze zebrano średnio po 38 q.; uzyskano dodatkowo ponad przeciętne zbiory 600 tys. ton. Były to więc już ilości odgrywające niemałą rolę w ogólnej jugosłowiańskiej produkcji pszenicy. Wyniki zwróciły uwagę sąsiadów Jugosławii. Bułgaria zakupiła tam w roku bież. 15 tys. ton ziarna siewnego, zainteresowały się nim również Węgry.

Na rok 1959/60 Jugosłowianie planują w gospodarstwach socjalistycznych obsianie pszenicą „włoską" 200 tys. ha, które mają dać średnio 45-50q z ha. W gospodarstwach chłopskich kooperujących z ogólnymi spółdzielniami wiejskimi obsieje się 620 tys. ha, gdzie przeciętny plon ma wynieść 30-35q. W następnym roku już na połowie powierzchni zasiewów pszenicy w Jugosławii tzn. na 1 mln. ha ma być zasiana pszenica „włoska".

Realizacja tych planów wymaga bardzo poważnych wysiłków, rzecz nie polega przecież na mechanicznej zamianie jednego rodzaju ziarna siewnego drugim. Uprawa włoskiej pszenicy związana jest z wysoką agrotechniką. Konieczne jest głębokie oranie od 25 do 40 cm, obfite nawożenie, ok. 10 q na 1 ha; umiejętne dozowanie porcji nawozów do zaorywania i stosowania na powierzchni, a także 3-krotnego w ciągu zimy nawożenia pogłównego. Ogromną również rolę odgrywa terminowość zabiegów, np. opóźnienie siewu o 15 dni może spowodować stratę w plonach dochodzącą nawet do 20q.

Równocześnie z pszenicą włoską forsuje się w Jugosławii uprawę wysokowydajnej hybrydyzowanej kukurydzy, którą w roku bież. obsiano już 500 tys. ha, a szereg majątków państwowych osiąga 80-100 q ziarna z ha. W przyszłym roku pod uprawą tą znajdzie się już 700 tys. ha.

Świadome i długofalowe starania podźwignięcia produkcji rolnej zbiegły się ze sprzyjającymi warunkami atmosferycznymi. Spośród 3 lat bieżącego planu 5-letniego, dwa okazały się pomyślne dla jugosłowiańskiego rolnictwa. Rok 1957 przyniósł rekordowe zbiory, a rok bieżący był bez porównania jeszcze bardziej urodzajny, tak że w produkcji roślinnej w zasadzie został osiągnięty poziom przewidziany planem na rok 1961. Tegoroczne przeciętne plony kukurydzy wyniosły około 26 q z ha, pszenicy — 19 q z ha. Są to wyniki, których jugosłowiańskie rolnictwo nie osiągało nigdy przedtem. Umożliwiły one rządowi powzięcie decyzji o zaniechaniu importu pszenicy w roku przyszłym i podjęciu dość znacznego eksportu kukurydzy.

Nasuwa się tu pytanie, czy osiągnięcia rolnictwa jugosłowiańskiego nie są wyłącznie wynikiem niebywałego urodzaju, czy górszy pod względem atmosferycznym rok nie przywróci wszystkiego do dawnego stanu? Odpowiedź na to pytanie ułatwi porównanie plonów w różnych sektorach jugosłowiańskiego rolnictwa w r. 1957 z plonami roku 1958, kiedy Jugosławię nawiedziła susza: (wq/ha)

		majątki państw.	spółdz. prod.	gosp. indyw.
Pszenica i żyto	1957	23,8	22,8	13,0
	1958	24,3	21,3	11,2
kukurydza	1957	39,3	37,4	20,8
	1958	42,0	38,7	14,8

Jak widać z tej tabeli, majątki państwowe zdołały w roku suszy podnieść plony pszenicy i kukurydzy nawet w stosunku do rekordowo urodzajnego roku 1957. Spółdzielniom produkcyjnym udało się to tylko w stosunku do kukurydzy, w plonach pszenicy natomiast nastąpił spadek o 6,5 proc., podczas gdy w gospodarstwach indywidualnych wyniósł on 14 proc. Zmniejszenie plonów kukurydzy w gospodarstwach indywidualnych było bardzo znaczne, bo aż o 6 q. Chłopskie gospodarstwa kooperujące wyszły bardziej obronną ręką z trudnych warunków roku 1958.

Oznacza to, że gospodarstwa socjalistyczne zdołały już w poważnej mierze wyzbyć się cech prymitywnego, zacofanego rolnictwa, odznaczającego się wielką zależnością od kaprysów klimatu. W przyszłym roku obszar zasiewów pszenicy „włoskiej" i hybrydyzowanej kukurydzy będzie już stanowić bardzo znaczny odsetek areału przeznaczonego zazwyczaj pod te kultury, a w związku z tym udział gospodarstw socjalistycznych i kooperujących z ogólnymi spółdzielniami wiejskimi gospodarstw chłopskich, w produkcji towarowej zbóż ogromnie wzrośnie. Należy zatem sądzić, że niepomyślne warunki atmosferyczne, o ile oczywiście nie przybrałyby rozmiarów jakiejś klęski żywiołowej, nie mogą już przyczyniać rolnictwu jugosłowiańskiemu tak wielkich szkód i wywoływać tak wielkich wahań w produkcji, jak to bywało w przeszłości.

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jedno zjawisko. Niektóre najlepsze spośród gospodarstw państwowych mają wskaźniki produkcyjne właściwe intensywnemu rolnictwu, co jest tym bardziej interesujące, że są one osiągane na wielkich obszarach, niekiedy nawet kilkunastu tysięcy hektarów. Oczywiście, to są wyjątki, ale na przodujących zwrócone są oczy wszystkich zainteresowanych. Pęd do postępu jest wśród działaczy rolnych wszystkich szczebli niemal powszechny.

Jednym z wyrazów tego jest uchwalona przed kilku tygodniami ustawa, która wprowadza kontrolę nad sposobem wykorzystania ziemi. Zobowiązuje ona właścicieli lub użytkowników do uprawy ziemi co najmniej w taki sposób, jaki jest przyjęty w danym okręgu. Jednocześnie jednak upoważnia ona władze lokalne do wprowadzenia obowiązku pewnego minimum agro — lub zootechnicznego, o ile na danym terenie są zabezpieczone po temu środki. Rada narodowa może więc na przykład zakazać stosowania niekwalifikowanego ziarna siewnego, lub uznać głęboką orkę czy też szczepienia bydła za obowiązkowe. Jugosłowianie spodziewają się, że korzyści ekonomiczne płynące dla gospodarstw chłopskich z kooperacji z ogólnymi spółdzielniami wiejskimi wespół z niektórymi zarządzeniami administracyjnymi rozszerzą i przyspieszą proces modernizacji mocno zacofanej gospodarki indywidualnej.

Przedstawiona tu pokrótce ewolucja jugosłowiańskiego rolnictwa pozwala sądzić, że zostały stworzone poważne przesłanki do pełnego rozwiązania problemu zbożowego już w najbliższym okresie. Wyjątkowy urodzaj tegoroczny może wprowadzić w błąd i sugerować, że problem ten został już rozwiązany. Takie twierdzenie byłoby przedwczesne. Ale plany na najbliższe 2-3 lata w świetle dotychczasowych wyników wydają się zupełnie realne.

W oparciu o te przewidywania, a przede wszystkim korzystając z obfitości pasz, jaką dały tegoroczne zbiory, Jugosłowianie przystąpili do realizacji programu podniesienia pozostającej dotychczas w tyle hodowli. Chodzi o znaczne zwiększenie stada już w roku przyszłym, wobec czego wydano zakaz uboju cieląt, a gospodarstwa socjalistyczne znacznie ograniczyły również sprzedaż sztuk dorosłych. W związku z tym doszło do trudności na rynku mięsnym oraz podwyższenia cen niektórych jego gatunków. Jednakże sukcesy w produkcji roślinnej stwarzają nader pomyślną perspektywę wydatnego rozwoju hodowli. Rozwiązanie problemu zbożowego postawi też w zupełnie nowej sytuacji jugosłowiański handel zagraniczny. Ale są to zagadnienia wymagające odrębnego potraktowania.

Hinduski tygodnik o współpracy z Polską

Hinduski tygodnik „Eastern Economist" poświęcił specjalny dodatek zagadnieniom współpracy gospodarczej między Polską i Indiami. Wiele miejsca poświęcono przy tym nie tylko omówieniu polsko-hinduskiej wymiany towarowej, lecz również problematyce gospodarczej naszego kraju. Problematykę tę omawiają trzy artykuły, dotyczące rozwoju przemysłu, stanu naszego rolnictwa oraz zagadnień planowania.

W uzupełnieniu dodatku podane są tablice statystyczne obrazujące wielkość i strukturę wzajemnej wymiany towarowej obu krajów. Publikacja tygodnika „Eastern Economist" stanowi dalszy, skuteczny krok na drodze rozszerzania i pogłębiania wzajemnej informacji gospodarczej. (md).

Produkcja rolna może się stale rozwijać

Jak wielkie są jeszcze możliwości wzrostu produkcji rolnej wskazuje artykuł „Nauka pomaga rolnikowi", zamieszczony w „Financial Times". Omawia on szereg nowych badań oraz przykładów wykorzystania osiągnięć naukowych w służbie rolnictwa. Na ogół nie znajdujemy tu rewelacji; w większości krajów stosowanie nowych środków chemicznych, antybiotyków, środków owadobójczych substancji wzrostowych itp. znane jest w rolnictwie nie od dziś. Rzecz jednak w tym, jaki jest zakres wkraczania nowoczesnych metod do produkcji rolnej. Metody te zresztą nie będą dostatecznie skuteczne, jeśli uprzednio nie zostanie postawiona na odpowiednim poziomie ogólna kultura gospodarowania na roli. Nie sposób sobie wyobrazić, by rolnictwo mogło iść szybko naprzód bez uprzedniej mechanizacji, bez rozpowszechnienia nawożenia mineralnego, bez dostatecznej chemizacji.

Materiały zawarte w publikacji „Financial Times" obrazują rozwój produkcji rolnictwa angielskiego w okresie lat 1951—52 do 1957—58. W czasie tym globalna produkcja wzrosła z niespełna 1,1 mld Ł do blisko 1,5 mld Ł, przy niemal tej samej wielkości powierzchni użytków rolnych. W tym samym czasie zatrudnienie w rolnictwie zmniejszyło się o ok. 100 tys. osób (w 1952 — 1,1 mln; w 1958 — szacunkowo: 1 mln zatrudnionych w rolnictwie). Dziennik przypisuje ten rozwój przede wszystkim mechanizacji prac rolnych. Wskazuje się przy tym, iż dalszy postęp będzie możliwy przez rozwijanie chemizacji rolnictwa (md).

Wzrost wydatków militarnych w NRF

W wyścigu zbrojeń Niemiecka Republika Federalna wysuwa się obecnie na jedno z czołowych miejsc.

Po raz pierwszy od czasu zakończenia wojny, jak oświadczył dnia 12 listopada minister finansów NRF — Etzel, wszystkie pozycje budżetowe na cele militarne w roku budżetowym 1959—60 (kończy się dnia 31 marca) w ogólnej sumie 8.460 mln marek zostaną wyczerpane, a w 1960—61 roku przewiduje się dalsze zwiększenie wydatków militarnych blisko o jeden miliard marek.

Skończyły się zatem „kłopoty" aliantów NRF, którzy od szeregu lat wywierali presję na rząd Adenauera w sprawie zwiększenia zbrojeń i stale się uskarżali na niewykorzystywanie odpowiednich pozycji preliminarza budżetowego. Obecnie na polu zbrojeń rząd boński ujawnia dużo inicjatywy i coraz większy odsetek wpływów budżetowych przeznacza na te cele.

Wniesiony do parlamentu dnia 13 listopada projekt budżetu państwowego NRF zamyka się w wydatkach sumą 41.680 mln marek, z czego na cele militarne przewidziano kwotę 9.350 mln marek, czyli przeszło 22,4 proc. całości wydatków budżetowych.

W okresie postępującego niewątpliwie odprężenia w stosunkach międzynarodowych to zwiększenie budżetu wojskowego nabiera specjalnej wymowy i niedwuznacznie charakteryzuje „pokojową" politykę Niemiec Zachodnich. (HP)

Biuletyn departamentu handlu USA o handlu z Polską

Biuletyn handlu zagranicznego Departamentu Handlu USA podaje, iż na przestrzeni lat 1957, 1958 i 1959 USA udzieliły Polsce pożyczek i zawarły umów handlowych na sumę blisko 250 mln dol.

Wyrazem ożywienia wzajemnych stosunków handlowych było wysłanie do Polski przez USA w wymienionym okresie trzech misji handlowych oraz trzykrotne wzięcie udziału w Targach Poznańskich. Jednocześnie ożywiły się również stosunki na polu technicznym i kulturalnym w postaci wizyt zespołów technicznych oraz wymiany profesorów i naukowców, finansowanej przez fundacje amerykańskie.

Polska ze swej strony nadsyłała eksponaty na ważniejsze wystawy w USA, utworzyła stałą misję handlową przy ambasadzie w Waszyngtonie i dokonała licznych transakcji handlowych na terenie amerykańskim.

Polski handel z USA w okresie międzywojennym rozwijał się dość powoli. Obroty handlowe w latach przedwojennych 1934—1938 wynosiły przeciętnie około 35 mln dol. rocznie, dochodząc do 23 m'n dol. w imporcie z USA i do 12 mln dol. w eksporcie do USA.

W 1958 r. eksport polski do USA przekroczył przedwojenny poziom wynosząc 29.683 tys. dol., a eksport amerykański do Polski osiągnął rekordową sumę 104.630 tys. dol. (HP)

Czy okręt przyszłości?

Nowo utworzone w Holandii towarzystwo okrętowe American European Lines zamówiło w stoczniach Verolme United Schipyards w Rotterdamie budowę nowoczesnego statku do taniego masowego przewozu pasażerów przez Atlantyk.

Będzie to największy statek morski świata o pojemności 100 tys. ton i tylko o jednej klasie obliczonej na 8 tys. pasażerów. Koszt podróży tym statkiem tam i z powrotem dwojga ludzi, w osobnej kabinie z łazienką i łącznie z pożywieniem wynosić będzie, jak podaje „Financial Times" około 70 funtów ang. podczas gdy najniższy koszt przejazdu jednej osoby w jedną stronę w klasie turystycznej wynosi obecnie 64 f., a na Queen Elisabeth bilet klasy turystycznej kosztuje 74 f. Podróż w kabinie trzy lub czteroosobowej ma kosztować odpowiednio mniej.

Pod względem urządzeń i wygód dla pasażerów statek będzie wzorowany na nowoczesnych wielkich hotelach amerykańskich. Nie zabraknie na nim również rozrywek wszelkiego rodzaju w postaci kin, telewizji, różnych gier itp.

Sprawa wyżywienia tego pływającego miasta ma być rozwiązana w drodze „prefabrykacji" i zamrażania produktów w połączeniu z samoobsługą praktykowaną powszechnie w Ameryce.

Zaprojektowanie statku-olbrzyma nasuwa szereg nowych problemów w budownictwie okrętowym, jak budowa dostatecznie mocnego kadłuba, konstrukcja maszyn, o sile 400 tys. KM, mogących nadać statkowi prędkość 35 węzłów itp.

Dla porównania i należytego wyobrażenia o trudności budowy statku tego typu wystarczy przytoczyć, iż największy dotychczas statek świata — angielska „Queen Elisabeth" ma pojemność 83,7 tys. ton a maszyny o sile 160 tys. KM; rozwija szybkość 28,5 węzłów i może zabierać na raz tylko 2219 pasażerów.

Przybliżony koszt budowy statku-olbrzyma wyniesie około 48 mln funtów.

Opracowanie planów budowy statku powierzono międzynarodowemu zespołowi, w którego skład weszły między innymi dwie znane angielskie firmy konstruktorów morskich Joseph W. Isherwood and Co oraz Hardy Tobin and Co.

Nowy statek kursować będzie między Ymuiden w Holandii i Nowym Jorkiem, dając tym samym początek nowej szybkobieżnej linii okrętowej, której statki w ciągu 4 dni będą przepływały ocean.

Uważa się, iż w ciągu 7—8 miesięcy letnich nowa linia będzie miała dostateczną liczbę pasażerów, głównie turystów do utrzymania regularnego ruchu między Ameryką a Europą. Natomiast w miesiącach zimowych sytuacja będzie inna i w związku z tym przewiduje się, iż poza 4—6 tygodniami niezbędnymi do przeglądu statków w suchych dokach, będą one służyły za miejsce do zjazdów politycznych i religijnych, jak również do wystaw pływających.

Niezwykły w ostatnich latach rozwój lotnictwa transoceanicznego zmusza towarzystwa okrętowe do szukania nowych dróg i sposobów do utrzymania swych pozycji, szczególnie we wzrastającym ciągle ruchu turystycznym. Toteż w kołach morskich oczekuje się, iż statki-olbrzymy zapoczątkują nowy okres w dziejach transoceanicznych przewozów pasażerów. (HP)

ROZWÓJ PRZEMYSŁU MONGOLSKIEJ REPUBLIKI LUDOWEJ

Mongolia słynie z dawnych czasów z hodowli bydła. Do rewolucji 1921 r. nie było jednak w Mongolii mięsnego przemysłu przetwórczego. Znikoma część surowca zwierzęcego pochodzenia była zużytkowywana systemem chałupniczym dla zaspokojenia potrzeb hodowców, reszta bez specjalnej przeróbki była dostarczana w celach konsumpcyjnych na wewnętrzny rynek.

Dopiero po II wojnie światowej stworzone zostały korzystne warunki dla rozwoju przemysłu. W ciągu 15-tu powojennych lat udział przemysłu w globalnej produkcji kraju wzrósł z 10 do 50%. W myśl założeń 3-letniego planu rozwoju produkcja przemysłowa w latach 1958—60 powinna wzrosnąć o dalsze 53,2%.

WZROST PRODUKCJI NIEKTÓRYCH WYROBÓW PRZEMYSŁOWYCH W PROCENTACH

Wyroby przemysłowe	Lata 1952—1957	1957—1960
Węgiel kamienny	170,0	194,0
Cegła	4 razy	114,3
Budulec drzewny	21,3 razy	148,1
Skóra	128,1	157,5
Obuwie skórzane	242,7	184,0
Wyroby cukiernicze	189,9	175,9

W odróżnieniu od pierwszych lat realizacji programu uprzemysłowienia kraju, podczas których przede wszystkim rozbudowywano przemysł skórzany, włókienniczy i paliwowo-energetyczny, obecnie intensywnie rozwija się pozostałe gałęzie produkcji.

W latach 1958—60 będą prowadzone prace, mające na celu maksymalne wykorzystanie projektowanych mocy produkcyjnych zakładów uruchamianych w latach poprzednich. W dalszym ciągu będzie się rozszerzać sieć kopalń odkrywkowych węgla kamiennego. Równocześnie będą prowadzone na szeroką skalę prace związane z budową nowych, potężnych elektrowni. W roku bieżącym rozpocznie się rekonstrukcja Ułan-Batorskiego Zakładu Metalowego. W rezultacie polepszą się znacznie wytwarzane wyroby i zmieni się struktura produkcji.

W szybkim tempie rozwija się przemysł przetwórczy. W latach 1958—59 oddano do eksploatacji kilka młynów i fabrykę wyrobów cukierniczych. W tym roku jeszcze planuje się rozruch kilku młynów, fabryki fornirów, fabryki papieru, domków standardowych, obuwia i zakładu włókienniczego. Zdolność wytwórcza powstających obiektów przemysłowych nie tylko zabezpiecza wewnętrzne potrzeby kraju ale wpływa również w znacznym stopniu na zwiększenie możliwości eksportowych.

W tej chwili można już mówić o tym, że Mongolska Republika Ludowa z zacofanego rolniczego kraju stała się samodzielnym krajem rolniczo-przemysłowym.

Pomyślne zakończenie socjalistycznego przekształcenia indywidualnych gospodarstw chłopskich i zwycięstwo stosunków socjalistycznych we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej stwarzają jeszcze korzystniejsze warunki do dalszego wzrostu produkcji przemysłowej Mongolskiej Republiki.

W planie rozwoju MRL na lata 1958—60 przewiduje się średnie roczne tempo wzrostu produkcji całego przemysłu o 15%. Inwestycje mają wzrosnąć o 4,4 raza w porównaniu z pierwszą pięciolatką a o 49,5% w porównaniu z drugą pięciolatką. Trzyletni plan rozwoju przewiduje wzrost wydajności pracy w przemyśle o 26% i obniżkę kosztów własnych produkcji przemysłowej o 5%.

W oparciu o osiągnięte dotychczas wyniki w uprzemysłowieniu kraju można mieć nadzieję, że z roku na rok będzie wzrastać potencjał gospodarczy Mongolskiej Republiki Ludowej.

EFTA - NOWE EUROPEJSKIE ZRZESZENIE GOSPODARCZE

W Sztokholmie zakończyła się w końcu ub. tygodnia konferencja ministrów finansów i handlu z 7 krajów: Anglii, Austrii, Danii, Norwegii, Szwecji, Portugalii i Szwajcarii. W jej rezultacie zatwierdzono i parafowano układ o powstaniu Europejskiego Zrzeszenia Wolnego Handlu (European Free Trade Association). Zrzeszenie to obejmuje obszar handlowy liczący 86 mln ludności. Import towarów wśród krajów tego obszaru osiąga łączną sumę 8,5 mld dolarów rocznie. 11 proc. wartości tego importu dostarcza Wielka Brytania.

Sam układ handlowy zawiera ramowe rozwiązanie wielu skomplikowanych zagadnień, jak postanowienia o konkurencji, liberalizacja handlu, obrót towarami rolnymi, połowy morskie i eksport ryb, sprawy finansowe, instytucje i członkostwo EFTA itd. Sekretarzem generalnym został wybrany Hubert de Beshe, dotychczasowy zastępca sekretarza w szwedzkim ministerstwie spraw zagranicznych.

Jak wiadomo, głównym promotorem Zrzeszenia były koła gospodarcze W. Brytanii, które przystąpiły do jego budowy po zerwaniu, w końcu ub. r. rokowań w sprawie utworzenia szerokiej strefy wolnego handlu obejmującej wszystkie kraje OEEC. Niewątpliwie EFTA posiada swą wartość jako strefa handlowa, lecz z jej powstaniem łączy się również nadzieje, że stanie się ona skutecznym instrumentem nie tylko obrony przeciwko dyskryminacji towarów jej członków na Wspólnym Rynku, lecz również instrumentem nacisku na kraje wchodzące w jego skład. Nacisk ten ma skłonić je do przyjęcia brytyjskiej koncepcji. Główny rzecznik interesów Wielkiej Brytanii w rokowaniach ze Wspólnym Rynkiem w ubiegłych latach, obecny minister handlu Maudling, odpowiadając przed wyjazdem do Sztokholmu na pytania dziennikarzy czy EFTA ułatwi porozumienie z już istniejącym ugrupowaniem „sześciu", oświadczył: „Nie mam wątpliwości co do tego. Łatwiej będzie osiągnąć porozumienie z „szóstką", gdy będziemy mieli nasz własny układ i nasze zrzeszenie".

W jakiej mierze się to uda i jakie trudności staną na drodze porozumienia pokaże przyszłość. Fakt pozostaje faktem, Europa Zachodnia podzieliła się na dwa bloki gospodarcze, z których istnieniem wszyscy będą musieli się liczyć. (d).

Gospodarka rad narodowych

Budżet i samodzielność

W jednym z rozdziałów „Lalki" Prusa dokonany jest podział występujących osób według następującego kryterium: skąd mają pieniądze i na co je wydają. O ile jednak takie kryterium jako podstawa oceny wartości ludzi jest nie do przyjęcia, o tyle charakteryzując w ten sposób przemiany i procesy zachodzące w instytucjach i komórkach gospodarczych, wiele możemy się o nich dowiedzieć.

Szczególnie dużo może nam powiedzieć na temat decentralizacji terenowej badanie i porównywanie budżetów rad narodowych. W nich bowiem muszą się odbijać z matematyczną właściwie dokładnością wszelkie postępy i zahamowania w rozwoju funkcji gospodarczych rad.

Można oczywiście zastosować i inną metodę — przebadać wszystkie akty normatywne dotyczące decentralizacji terenowej, porównując zakres kompetencji rad w poszczególnych okresach. Takie postępowanie kryje w sobie jednak pewne niebezpieczeństwo — pokaże ono bowiem tylko formalną stronę procesu, nie zawsze ściśle zgodną z jego praktyczną realizacją. Na to bowiem, żeby rzeczywiście spełniać rolę gospodarza swego terenu, trzeba mieć nie tylko formalne uprawnienia, ale i środki materialne, oraz swobodę dysponowania tymi środkami.

Wysokość środków materialnych można bez trudu odczytać z budżetu. Wynosiła ona w roku bieżącym (wg przewidywanego wykonania) 45 433 mln zł, a plan na rok 1960 zakłada 46 826 mln zł, co stanowi wzrost o 3,1%. Już ten wskaźnik wiele nam mówi. Wiedząc bowiem o stałym wzroście szkolnictwa, służby zdrowia, usług kulturalnych i socjalnych, które już obecnie znajdują się w gestii rad — widzimy, że ten nieznaczny wzrost budżetu nie zakłada w zasadzie przekazywania w przyszłym roku nowych zadań dla władz terenowych. Potwierdza nam to wzrost wydatków na terenową gospodarkę narodową tylko o 2,4%, przy czym na wzrost ten składa się głównie zwiększenie pomocy inwestycyjnej państwa dla rolnictwa.

O stopniu samodzielności rad narodowych mówi nam nie tylko globalna wysokość budżetów, ale i ich struktura, w pierwszym rzędzie struktura ich strony dochodowej. Jakby bowiem nie ograniczać ilości wskaźników dyrektywnych, przekazywanych radom, jakby nie podkreślać ich samodzielności i samorządności — to jednak o działalności władz terenowych decyduje w przeważającej mierze ten, kto na nią daje pieniądze. I dlatego tak ważny jest wskaźnik, pokazujący jaka część dochodów pochodzi z działalności własnej rad narodowych, a jaka z dotacji i wpłat przedsiębiorstw zarządzanych centralnie. Udział dochodów własnych w budżecie rad kształtował się następująco: 1958 — 50,8%; 1959 — 48,6% (przewidywane wykonanie); 1960 — 53,2% (projekt uchwały sejmu).

W zasadzie od dwóch lat dotacje ograniczone są do pokrywania wydatków inwestycyjnych (w bieżącym roku jedynie na pokrycie kosztów budownictwa mieszkaniowego). Ponieważ jednak wzrost nieprodukcyjnych zadań rad narodowych był znacznie szybszy, niż wzrost ich dochodów własnych, te ostatnie nie pokrywają nawet wydatków bieżących, tak że dla uzupełnienia strony przychodowej budżetu konieczne jest dokonywanie na konto rad wpłat dochodów z części przedsiębiorstw zarządzanych centralnie. Pokrycie wydatków bieżących dochodami własnymi przedstawia się następująco: 1958 — 70,2%; 1959 — 71,3% (przewidywane wykonanie); 1960 — 77,5% (projekt uchwały sejmu).

Do powyższych danych dodać należy, że w planach na rok bieżący zakładany był znacznie wyższy procent udziału dochodów własnych; nie został on jednak osiągnięty, głównie z winy drobnej wytwórczości, która dość poważnie zalega z wykonaniem planu, o czym będzie jeszcze mowa niżej. Osiągnięcie w roku 1960 projektowanych wskaźników będzie więc wymagało bardzo poważnego wysiłku, składa się bowiem na te wskaźniki głównie wzrost dochodów z gospodarki uspołecznionej (o 12,3%).

Z powyższych danych widać, że w planie na rok 1960 nie zdołano jeszcze osiągnąć stanu postulowanego przez ustawę o radach narodowych, w którym zgodnie z ustawą — dotacje i wpłaty z budżetu centralnego służyłyby jedynie wyrównywaniu dysproporcji w rozwoju poszczególnych rejonów kraju.

*

Jak bardziej szczegółowo przedstawia się działalność gospodarcza rad narodowych w bieżącym roku i jakie są plany w tej dziedzinie na rok przyszły?

Jak wykazuje dotychczasowa praktyka, w wyniku zwiększenia samodzielności zarządzania gospodarką terenową przez rady narodowe nastąpiło polepszenie wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na inwestycje. Realizacja planu inwestycyjnego na 1959 rok — ustalonego już samodzielnie przez rady narodowe — przebiega o wiele sprawniej, niż w latach ubiegłych. Na przykład przewiduje się, że w dziedzinie inwestycji scentralizowanych rady narodowe wykonają tegoroczny plan niemal w 100%, co jest zjawiskiem dotąd nienotowanym. Mniejsze są również, niż w poprzednich latach zahamowania w realizacji inwestycji zdecentralizowanych, jakkolwiek występują tu wciąż te same słabości (włączanie do planu inwestycyjnego obiektów bez odpowiedniego przygotowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej, nieuwzględniania możliwości przerobowych przedsiębiorstw, nadmierne rozszerzenie programu robót itp.).

Nakłady inwestycyjne na gospodarkę terenową w 1960 roku są wyższe od przewidywanego wykonania ich w br. zaledwie o 1,7%. Charakterystyczne, że na Ziemiach Zachodnich wzrost nakładów inwestycyjnych jest wyższy. Na przykład wzrost nakładów inwestycyjnych na gospodarkę terenową w woj. olsztyńskim jest o 13,9% wyższy niż w ubiegłym roku, w woj. wrocławskim o 11,7%, opolskim o 8,5%, zielonogórskim o 5,1%. Jedynie województwo szczecińskie w projekcie uchwały o planach terenowych ma niższe zadania inwestycyjne niż w 1959 r.

Jeżeli sytuację w dziedzinie inwestycji można w zasadzie ocenić jako dobrą, o tyle nie można tego powiedzieć o przemyśle terenowym. W bieżącym roku zadania w zakresie wartości produkcji tego przemysłu nie są realizowane zgodnie z ustaleniami zawartymi w Narodowym Planie Gospodarczym. Przewiduje się bowiem, że roczny plan zostanie wykonany tylko w 97,5%. Szczególne trudności z wykonaniem planu ma przemysł spółdzielczy, w którym zakłada się wykonanie planu w około 96%. Podobna sytuacja istnieje w dziedzinie usług. Notuje się w bieżącym roku pewien wzrost ich wartości, ale nie oznacza to jednak znaczniejszej poprawy. Uspołeczniony przemysł terenowy, a w szczególności państwowy przemysł terenowy, nadal nie wykazuje dostatecznej aktywności w rozwijaniu usług dla ludności.

Przemysł terenowy w całości ma więc utrudniony start do wykonania zwiększonych zadań w 1960 r. Plan wartości produkcji towarowej zakłada wzrost o 9,4% (dla przemysłu terenowego na Ziemiach Zachodnich — o 10%). Wartość usług nieprzemysłowych świadczonych ludności przez przemysł terenowy powinna wzrosnąć w 1960 r. o 10,2% w porównaniu do przewidywanego wykonania w 1959 r.

Nakłady inwestycyjne na rolnictwo wzrastają w przyszłym roku o około 11%. Z ogólnej sumy nakładów, wynoszącej 2 908,5 mln zł, na melioracje przeznacza się kwotę 1 622 mln zł (w porównaniu do wykonania 1959 r. oznacza to wzrost o 27,6%), na elektryfikację — 649,8 mln zł (wzrost o 2,2%), na mechanizację rolnictwa — 180 mln zł (wzrost o 61%).

W projekcie uchwały przewiduje się zadania w dziedzinie rozszerzenia upraw pastewnych, zwłaszcza kukurydzy, której uprawa powinna wzrosnąć co najmniej 4-krotnie w stosunku do br.

Skup artykułów roślinnych w gospodarce chłopskiej ze zbiorów 1960 r. oraz artykułów zwierzęcych osiągnąć ma następujące rozmiary:

			% do przew. wykon. 1959 r.
zboża ogółem	1.475	tys. ton	79,3
buraki cukrowe	8.040	„ „	120,2
ziemniaki	3.050	„ „	105,5
żywiec ogółem	1.400	„ „	102,6
w tym wieprzowy	890	„ „	100,0
mleko	3.335	mln l	106,5
wełna	7.070	ton	100,6

Zaopatrzenie całego rolnictwa w nawozy sztuczne pod zbiory 1960 r. wzrośnie w przeliczeniu na czysty składnik z 42,3 kg w 1959 r. na 1 ha zasiewów do 48,2 kg w 1960 r.

Kredyty bankowe dla gospodarki indywidualnej i spółdzielczej wyniosą 2 200 mln zł, przy czym udzielane one będą przede wszystkim na zaspokojenie potrzeb wsi w dziedzinie budownictwa gospodarczego, w szczególności na budowę pomieszczeń inwentarskich i silosów.

W dziedzinie komunikacji przewiduje się, że dostawy taboru samochodowego dla PKS wyniosą: 965 sztuk autobusów i 930 samochodów ciężarowych. Zadania dla PKS określa się na przewiezienie ładunków w ilości 42,3 mln ton oraz przewóz 317 mln pasażerów.

W gospodarce komunalnej w wyniku realizacji inwestycji przewiduje się oddanie do użytku 385 km sieci wodociągowej, 288 km sieci kanalizacyjnej, 18 km linii tramwajowych, 50 km ulic. Zwiększy się również tabor dla komunikacji miejskiej o 675 autobusów, 353 tramwaje i 40 trolejbusów.

Szacuje się, że w 1959 r. zostanie oddanych do użytku około 289 tys. izb mieszkalnych z budownictwa miejskiego dla ludności miast i osiedli, z budownictwa rad narodowych zostanie oddanych około 97 tys. izb i z budownictwa zakładów pracy około 77 tys. izb. W planie na rok 1960 przyrost zasobów mieszkaniowych typu miejskiego wyniesie około 99,8 tysięcy mieszkań, obejmujących 295 tys. izb. W porównaniu do przewidzianego wykonania w 1959 r. wskaźnik przyrostu izb wyniesie około 2,1%. Budownictwo rad narodowych odda w przyszłym roku około 94 tys. izb, a więc będzie mniejsze o około 3 tys. izb, niż w roku bieżącym. Nieco mniejsze będzie również budownictwo zakładowe (75 tys. izb).

*

Pan Jumart z „Lalki" popełnił przy klasyfikacji ludzi według ich dochodów i wydatków poważny błąd — genialnego chemika ocenił jako wariata. Aby nie popełnić podobnego błędu przy ocenianiu postępów decentralizacji terenowej, musimy uczynić jedno zastrzeżenie. Wskaźniki i cyfry wyżej podane nie mówią o kilku istotnych, choć mało wymiernych czynnikach, mających na ten postęp poważny wpływ.

Okres ostatniego roku był bowiem okresem intensywnych zmian organizacyjnych i kadrowych w radach narodowych, mających na celu dostosowanie ich struktury i aparatu do nowych zadań. Dokonano poważnej reorganizacji systemu zarządzania drobną wytwórczością, w przygotowaniu jest zmiana systemu zarządzania budownictwem, podlegającym radom narodowym. Nastąpiło dość istotne, choć jeszcze nie wystarczające wzmocnienie kadrowe aparatu rad. I wreszcie sprawa ostatnia, choć wcale nie najmniej ważna. Pracownicy rad i ich kierownictwo, przez wiele lat ograniczeni do spełniania jedynie funkcji administracyjnych, drugorzędnych, w ostatnim okresie zdobyli wiele nowych doświadczeń na polu gospodarczym. Władze terenowe zaczęły badać i analizować gospodarkę, zaczęły podejmować szereg środków o charakterze ekonomicznym, dla usprawnienia tej gospodarki. I choć nie wszystkie próby były szczęśliwe, to generalnie jednak proces ten należy ocenić jako bardzo pozytywny, zapowiadający dalsze umocnienie i rozszerzenie funkcji gospodarczych rad.

Ch—W.

POLSKIE WYDAWNICTWA GOSPODARCZE

przypominają

O ODNOWIENIU PRENUMERATY NA ROK 1960
następujących czasopism:

GOSPODARKA PLANOWA — miesięcznik
prenumerata roczna zł 144,— półroczna zł 72,— kwartalnie zł 36,—
EKONOMIKA I ORGANIZACJA PRACY — miesięcznik
prenumerata roczna zł 108,— półroczna zł 54,— kwartalna zł 27,—
GOSPODARKA MATERIAŁOWA — dwutygodnik
prenumerata roczna zł 144,— półroczna zł 72,— kwartalna zł 36,—
INWESTYCJE I BUDOWNICTWO — miesięcznik
prenumerata roczna zł 108,— półroczna zł 54,— kwartalna zł 27,—
FINANSE — miesięcznik
prenumerata roczna zł 144,— półroczna zł 72,— kwartalna zł 36,—
RACHUNKOWOŚĆ — miesięcznik
prenumerata roczna zł 96,— półroczna zł 48, kwartalna zł 24,—
HANDEL WEWNĘTRZNY — dwumiesięcznik
prenumerata roczna zł 90,— półroczna zł 45,—
PRACA I ZABEZPIECZENIE SPOŁECZNE — miesięcznik
prenumerata roczna zł 120,— półroczna zł 60,— kwartalna zł 30,—
PRZEGLĄD USTAWODAWSTWA GOSPODARCZEGO — miesięcznik
prenumerata roczna zł 84,— półroczna zł 42,— kwartalna zł 21,—
MIASTO — miesięcznik
prenumerata roczna zł 180,— półroczna zł 90,— kwartalna zł 45,—
PRZEGLĄD BIBLIOGRAFICZNY PIŚMIENNICTWA EKONOMICZNEGO — dwumiesięcznik
prenumerata roczna zł 90,— półroczna zł 45,—
PRZEGLĄD ZBOŻOWO-MŁYNARSKI — miesięcznik
prenumerata roczna zł 96,— półroczna zł 48,— kwartalna zł 24,—
PRZEMYSŁ GASTRONOMICZNY — miesięcznik
prenumerata roczna zł 60,— półroczna zł 30,— kwartalna zł 15,—
BIULETYN PAŃSTWOWEJ KOMISJI CEN — trzy razy w miesiącu
prenumerata roczna zł 126,— półroczna zł 63,— kwartalna zł 31,50

Zamówień i wpłat prenumeraty prosimy dokonać poprzez Centralę Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch" w Warszawie, ul. Srebrna 12, konto PKO, Warszawa, 1-6-100020

LISTY

Perspektywy Krynicy

W numerze 40 Waszego Tygodnika ukazał się artykuł pt. „Migawki z Krynicy i Muszyny", w którym autor bardzo ciekawie i wnikliwie naświetlił zagadnienia nurtujące obydwie miejscowości.

Nie wchodząc w meritum spraw Muszyny, pragnę omówić problemy nurtujące Krynicę, która może jest potentatem w stosunku do Muszyny, ale z drugiej strony jest jeszcze biedakiem w stosunku do potrzeb i wymagań chwili obecnej. Weźmy pod uwagę choćby urządzenia lecznicze Krynicy. Pijalnia Główna to już wiekowa staruszka, która przy pomocy zastrzyków wzmacniających i zabiegów kosmetycznych utrzymuje się przy życiu. Niestety ta mała, walająca się pijalnia nie spełnia zadania i zachodzi konieczność budowy i to jak najszybciej nowej pijalni, w której poza częścią leczniczą byłaby część wypoczynkowo-rozrywkowa. Stare łazienki borowinowe, stare łazienki mineralne, to przecież prawie stuletnie budynki, które swego czasu były „nowoczesne", ale dziś... lepiej nie mówić na ten temat. W dziedzinie urządzeń sanitarnych Krynica ma jeszcze dużo braków – brak jest odpowiedniej oczyszczalni ścieków, brak kanalizacji w wielu częściach miasta, braki w dostawie wody pitnej. Nie można zapominać również o potrzebach kulturalnych i rozrywkowych, gdyż jak sam autor artykułu wspomina i to jest jednym z istotnych elementów w Krynicy. Tymczasem nie ma odpowiedniej sali teatralnej, kinowej, brak hotelu i wielu, wielu rzeczy, które w uzdrowisku uznanym za międzynarodowe powinny być. Potrzeby Krynicy na najbliższe lata wyrażają się globalną kwotą około 300 mln zł, ale przecież nawet gdyby przyznano Krynicy takie kredyty, nie będzie możliwości technicznej realizacji tak zakreślonego programu inwestycyjnego. Program ten nie wybiega w przyszłość, a jedynie dostosowuje Krynicę do prawidłowego spełniania zadań uzdrowiskowych.

W tej sytuacji niewątpliwie program i zadania, jakie stoją przed Krynicą, zaczepiają o sprawy Muszyny. Wiemy bowiem, że możliwości finansowe Centralnego Zarządu Uzdrowisk są niewielkie, a stan istniejących uzdrowisk taki, że wszystkie nakłady CZU nie wystarczają na pokrycie zgłaszanych potrzeb. Czy w tych warunkach istnieje możliwość uruchomienia w ramach CZU nowego uzdrowiska? Czy bardziej prawidłowe jest doprowadzenie istniejących uzdrowisk do stanu właściwego, czy też uruchamianie nowych?

Zgodnie z opracowanym planem rozwoju do roku 1980. przed Krynicą stoją bardzo poważne zadania, wymagające nie tylko współdziałania wszystkich zainteresowanych na miejscu, ale i poważnej pomocy PRN i WRN oraz Władz Centralnych.

Krynica rośnie, pięknieje i ma szerokie perspektywy rozwojowe. Już dzisiaj widać kolosalną różnicę w porównaniu z ubiegłymi latami. Jest to wynikiem nie tylko pomocy władz nadrzędnych, ale i pełnego zrozumienia i współdziałania z Miejską Radą Narodową – Dyrekcji Uzdrowiska, Dyrekcji Funduszu Wczasów Pracowniczych i Komisji Zdrojowej. Mimo braku odgórnego uregulowania problemu władzy w Uzdrowisku, dzięki współdziałaniu i zrozumieniu, ta władza działa jednolicie. Ma się rozumieć w szczupłejszych ramach aniżeli te, które niewątpliwie ustali nowa ustawa uzdrowiskowa. Niestety, dotychczas Krynica administracyjnie ustawiona jest w rzędzie małych miast i ponad 60.000 kuracjuszy przebywających w Krynicy nie jest zaliczonych do ludności, mimo że spośród 6.000 łóżek co najmniej 5.000 jest stale wykorzystanych. Z tego wynika, że należałoby zaliczyć 5 tysięcy kuracjuszy do stanu ludności i odpowiednio do tego ustawić Krynicę administracyjnie. Jest dużo innych spraw wymagających uregulowania, ale mamy nadzieję, że zostaną one powoli załatwione.

A teraz o naszych realnych perspektywach, a nie tylko o potrzebach i życzeniach. W latach 1960—65 powstanie Dom Usług Leczniczych, zbudowana zostanie nowa pijalnia, rozbudowane zostaną i unowocześnione Stare Łazienki Mineralne.

„Orbis" nie pozostaje w tyle za Uzdrowiskiem i buduje nowoczesny hotel na 120 miejsc. Nowy budynek kina, nowy teatr, to uporządkowanie i stworzenie odpowiednich warunków życia kuturalnego dla kuracjuszy i mieszkańców. Duży zakład żywienia zbiorowego, którego budowa rozpoczyna się w roku 1960, zabezpieczy potrzeby zwiększającego się stale ruchu turystycznego i tych osób, które mieszkają prywatnie, a stołują się w restauracjach.

Turyści i sportowcy już za kilka lat przeniosą się na teren Jaworzyny (1.116 metrów), gdzie wygodny wyciąg gondolowy przeniesie ich z Krynicy. A Jaworzyna to nie tylko schronisko i restauracja, ale wspaniałe tereny dla sportów zimowych, punkt, w którym przecinają się liczne i piękne szlaki turystyczne. Krynica zgodnie z planem rozwojowym ma mieć 10.000 łóżek sanatoryjnych i 12.000 stałych mieszkańców. Jeśli chodzi o mieszkańców stałych, to już przekroczyliśmy ilość planowaną na rok 1965, gorzej natomiast jest z pomieszczeniami dla tych ludzi. Myślimy jednak i o kuracjuszach, i o mieszkańcach. W tej chwili w opracowaniu jest projekt urbanistyczny południowego stoku Góry Parkowej, a ośmiu poważnych inwestorów czeka tylko na zakończenie prac, aby wejść na teren i rozpocząć budowę. W ostatnich dniach zostały zatwierdzone założenia projektowe dwu osiedli domków jednorodzinnych, a DBOR przygotowuje opracowanie projektu zagospodarowania nowej dzielnicy budownictwa blokowego.

Najtrudniej i najwolniej posuwa się sprawa na odcinku stworzenia bazy gospodarczej Krynicy i przeniesienia stacji towarowej z Krynicy do Powroźnika. Stworzenie odpowiedniej bazy, odpowiedniego zaplecza jest warunkiem niezbędnym przy tak szeroko zakrojonym i realnym planie rozbudowy. Gdyby dodać do tego inwestycje komunalne, a więc budowę nowej oczyszczalni ścieków, nowego kolektora, nowej rzeźni, chłodni i przetwórni, nowej piekarni i pralni, to mielibyśmy obraz tego na co porywa się Krynica.

Tymczasem w Prezydium MRN nie posiadamy etatu architekta, który by kierował całokształtem prac planu rozwojowego, dbał o estetykę miasta, pilnował budownictwa prywatnego. Te wszystkie sprawy spadają teraz na Przewodniczącego, niezależnie od normalnych obowiązków, które w środowisku krynickim ze względu na zbieżne zagadnienia miejskie i uzdrowiskowe, oraz międzynarodowy charakter Krynicy, nie jest łatwo sprawować. Ale trudności są po to, aby je pokonywać. Jeśli się kocha miasto, jeśli tych, którzy je kochają jest wielu, można z przyjemnością realizować nawet trudne zadania, widząc realne efekty pracy i spotykając się z życzliwą pomocą tak Komitetów PZPR jak i Rad Narodowych wszystkich szczebli.

Przewodniczący Prezydium MRN
mgr ST. PÓŁCHŁOPEK

Mimochodem

Wieczny współczynnik rozruchu

Współczynnik rozruchu – dodatek do płac w okresie uruchamiania nowej produkcji – pomyślany jest jako bodziec postępu technicznego. Ma on wyrównać wysokość płac robotników w warunkach, gdyby ich płaca akordowa z powodu trudności przyzwyczajania się do produkcji nowego asortymentu była niższa od normalnej. Oczywiście w miarę pokonywania trudności rozruchu, w miarę przyzwyczajenia się robotnika do nowej produkcji, współczynnik ten malałby, znikając po pewnym czasie całkowicie.

A tymczasem wręcz odwrotne zwyczaje panują w Warszawskich Zakładach Telewizyjnych. Nie dość na tym, że współczynnik rozruchu stosowany był przy produkcji odbiornika „Belweder" od października 1957 r., (od momentu rozpoczęcia produkcji) aż do lutego 1959 r., t. zn. przestał obowiązywać zaledwie trzy miesiące przed zakończeniem produkcji tego odbiornika, ale w dodatku zakład nauczył się wręcz po mistrzowsku żonglować tym wskaźnikiem. A jak? Nic prostszego.

Jak to się już utarło w tradycji zakładu, w bieżącym roku podjęto produkcję nowych odbiorników telewizyjnych „Turkus" i „Szmaragd" znowu bez należytego przygotowania. Skutkiem tego było niewykonanie planów produkcji tych odbiorników oraz spadek wydajności pracy. Zarobki ratowano w ten sposób, iż z miesiąca na miesiąc podwyższono współczynnik rozruchu (zamiast go obniżyć). I tak w maju wyniósł on 1,65, w czerwcu 1,66, a w lipcu już 2,01. Współczynniki rozruchu stosowane były przy tym we wszystkich wydziałach produkcyjnych, choć konstrukcja odbiornika „Turkus" różni się od odbiornika „Belweder" w zasadzie tylko jednym zespołem – przystawką wysokiej częstotliwości, w której zwiększono ilość kanałów z 5 do 10. Tylko bardzo niewielkie zmiany wprowadzone zostały do niektórych dalszych podzespołów. W żadnym razie nie było uzasadnienia dla ustalonej wysokości współczynników rozruchu. Stosując takie współczynniki rozruchu, zakład starał się robotnikom wyrównać stratę zarobków, która musiałaby być nieodzowną konsekwencją bałaganu organizacyjnego.

Zachodzi pytanie skąd zakład czerpał fundusze na wysokie płace przy niższej od planowanej wydajności pracy, a tym samym produkcji globalnej? Otóż zakład „wypracował" sobie w pierwszych pięciu miesiącach roku pewne „oszczędności" w wyniku niewykonania planu asortymentowego i zawyżonych na starych asortymentach normach czasowych. W takiej sytuacji wszystko grało i może nikt by się o tym wszystkim nie dowiedział, gdyby zakład nie przeholował i rytmicznym niewykonaniem planów nie zwrócił na siebie uwagi organów kontrolnych. A teraz wylazło szydło z worka. Co teraz będzie?

(JET)

Kup pan cegiełkę

Krajowy Komitet Społecznego Funduszu Budowy Szkół przygotował niespodziankę dla ofiarnego narodu. Wszystkim ofiarodawcom składek na budowę szkół tysiąclecia wydaje się pokwitowanie w formie specjalnych cegiełek w czterech wartościach: 100, 50, 20 i 10 złotych.

Banki zostaną zaopatrzone w odpowiednią ilość cegiełek, które rozdzielą na zakłady pracy. Te składają zapotrzebowania w dwóch egzemplarzach, poświadczone przez właściwe komitety koordynacyjne SFBS. Ofiarodawca otrzyma za wartość rocznych składek odpowiednią ilość cegiełek na okrągłą kwotę. Gdyby na przykład roczna jego składka wyniosła 134 złote, otrzyma wówczas jedną cegiełkę za 100 złotych, jedną za 20, jedną za 10 złotych, a cztery złote zostanie mu zarachowane na przyszły rok do pokwitowania cegiełkami.

Zakłady pracy w związku z tym muszą zaprowadzić oczywiście ewidencję, bo jak inaczej dałoby się zapamiętać, że iluś tam pracownikom winno się jest pokwitowanie zaległe z ubiegłego roku.

Święty Biurokracy módl się za nami!

Koszt druku cegiełek przy znanym u nas deficycie papieru, koszt ewidencji w bankach i zakładach pracy oraz strata czasu – wszystko to głupstwo! Obywatelowi trzeba dać pokwitowanie, którego wcale się nie domaga.

Krajowy Komitecie SFBS, zreflektuj się! Chcemy świadczyć nasze ofiary na prawdziwe cegły dla prawdziwych szkół. Nie chcemy pokwitowań i uszczuplenia naszych składek. Świadczyliśmy składki na odbudowę Warszawy, nikt nam pokwitowań nie dawał, a Warszawa rośnie! Po jakiego diabła marnujemy pieniądze przeznaczone na szkoły? Wstrzymajmy produkcję cegiełek póki czas.

Ostatecznie pierwszy niefortunny nakład można zużyć na pokwitowania dla jednorazowych ofiarodawców, ewentualnie dla rolników.

W zakładach pracy tego rodzaju akcja mija się z celem i... powiedzmy sobie szczerze z rozsądkiem.

(szczer).

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28. Sekretarz Redakcji — 806-28. Redaktorzy — 883-92. Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Mirosław Dyner, 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 Łaski, 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 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 miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Nie zamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² zł 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa RSW „Prasa". Skład i druk RSW „PRASA" ul. Marszałkowska nr 3/5.

Zam. 1036 W-13