

SEWERYN ŻURAWICKI — Na marginesie książki O. Langego — str. 2
W NUMERZE: ZBIGNIEW KRUSZYŃSKI — Zakłady HCP po weryfikacji — str. 3
ALEKSANDER MATEJKO — Specjaliści w przemyśle USA — str. 7

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA - 17 stycznia 1960 R. CENA 2 ZŁ Nr 3/435

DLACZEGO NIE IDZIEMY szybciej

MIECZYSLAW LESZ

Sprawa tempa wzrostu przemysłu w Polsce jest obecnie tematem dyskusji i polemiki. Na ogół panuje zgodność co do tego, że tempo to może być wyższe. Wnioski jednak, jakie są wyciągane z tego stwierdzenia są często zbyt ogólne. Tak np. stwierdzenie, że „punkt ciężkości tkwi w polityce gospodarczej i w stworzeniu we wszystkich dziedzinach warunków sprzyjających szybkiemu wzrostowi gospodarczemu” jest na pewno słuszne, jeżeli się jednak do niego ograniczyć, to doprawdy nie wiadomo, co robić dalej.

Niektórzy dyskutanci i krytycy tempa naszego wzrostu gospodarczego widzą przyczynę zwolnienia tempa w zmianach w systemie plano-

wania i zarządzania, przeprowadzonych po 1956 r.

Jest to niesłuszne. O tempie wzrostu decydują przede wszystkim środki przeznaczone na inwestycje; udział inwestycji w dochodzie narodowym i udział inwestycji produkcyjnych w globalnej kwocie inwestycji.

Udział inwestycji netto w dochodzie narodowym podzielonym kształtował się jak następuje:

1952 r.	1953 r.	1954 r.	1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.
14,6	16,0	15,4	14,6	13,9	13,6	14,4

Udział ten był więc w latach 1952-1955 średnio o 1,5 punkta wyższy niż w latach 1956-1957. Nic też dziwnego, że tempo wzrostu produkcji przemysłowej, w okresie 6-letki wyższe niż w innych krajach demokracji ludowej, w następnych latach uległo pewnemu zahamowaniu. Trzeba też wziąć pod uwagę, że równocześnie od 1956 r. wzrósł udział budownictwa mieszkaniowego w inwestycjach, co dodatkowo obniżyło tempo wzrostu inwestycji produkcyjnych.

Oslabienie zatem tempa wzrostu produkcji przemysłowej w latach 1957-1959 jest przede wszystkim wynikiem określonych założeń polityki gospodarczej, która postawiła sobie za podstawowe zadanie poprawę warunków bytowych ludności.

Wyższe zatem obecnie tempo wzrostu produkcji przemysłowej niektórych naszych sąsiadów (np. NRD i Czechosłowacji) wiąże się głównie z faktem, że w ostatnim okresie nie występowała tam potrzeba przyspieszenia wzrostu spożycia kosztem akumulacji. W poprzednich bowiem okresach nie miało tam miejsca tak wyraźne jak u nas zahamowanie tempa wzrostu spożycia na rzecz akumulacji. W NRD nie występują ponadto z taką jak u nas ostrością trudności mieszkaniowe, które w Polsce pochłaniają znaczny odsetek materiałów budowlanych. Zmiany natomiast w systemie zarządzania i

planowania u naszych sąsiadów (np. w Czechosłowacji) idą w tym samym kierunku, co u nas kierunku (decentralizacja, zwiększenie roli bodźców ekonomicznych, zbliżenie cen do wartości itd.). Nie ma też chyba żadnego powodu do twierdzenia, że reformy które w Czechosłowacji dają pozytywne wyniki, u nas powodują zahamowanie tempa rozwoju gospodarczego.

Bardzo istotne znaczenie dla aktualnego tempa wzrostu produkcji przemysłowej ma również kształtowanie produkcji rolniej. Plody rolne są bowiem surowcem dla całego szeregu gałęzi przemysłu. Produkcja mięsa, wędlin, serów, masła itd., opiera się na surowcach z rolnictwa. Zahamowanie więc produkcji rolniej musi automatycznie oddziaływać na tempo wzrostu tych gałęzi przemysłu, które opierają się na surowcu pochodzenia rolniczego.

Ażby zilustrować rozmiary tego zagadnienia wystarczy odpowiedzieć na pytanie: jaki byłby u nas w roku ubiegłym wzrost produkcji, gdyby był w pełni wykonany plan skupu mięsa i mleka?

Wartość niedostarczonego w roku ubiegłym mięsa (w przypadku częściowego przerobu na wędliny) oraz wartość niedostarczonego mleka (w przypadku przerobienia części tego mleka na masło i sery) wynosił łącznie ok. 3 mld zł. Podniósłoby to wskaźnik wzrostu produkcji prze-

mysłowej mniej więcej o jeden punkt, zamiast wzrostu wartości produkcji przemysłowej w 1959 r. wobec roku 1958 o ok. 9 proc., wzrost ten wyniósłby ok. 10 proc.

Często porównuje się nasze tempo wzrostu z tempem wzrostu NRD. Nie wadziłoby jednak przypomnieć, jakie były skutki suszy dla skupu u nas, a jakie w NRD, gdzie susza dała się bodajże jeszcze więcej we znaki.

Jeżeli w 1959 r. w porównaniu z rokiem 1958 wskaźnik skupu mięsa wynosił u nas 95,2, to w NRD — 101,1; skupu mleka odpowiednio 105,4 i 109,7. Jakkolwiek i u nas i w NRD plany skupu mięsa i mleka nie zostały wykonane, wyniki skupu w 1959 r., w porównaniu z rokiem poprzednim, były więc lepsze w NRD niż u nas.

Trudno jest ocenić jakie są przyczyny tego zjawiska. Nie ulega jednak wątpliwości, że dużą rolę odgrywa tu wyższa kultura rolna, wyższy poziom mechanizacji rolnictwa itp. Faktem jest bowiem, że w warunkach naszej zacofanej gospodarki rolnej każde niepowodzenie w zakresie produkcji roślinnej skutkuje w kwadracie w dziedzinie hodowli, a odbija się już w trzeciej potęgze w skupie. Tak np. spadek zbiorów ziemniaków w 1958 r. wobec roku 1957 o ok. 3 proc. dał już w czerwcu 1959 r. spadek pogłowia trzody o 6,3 proc. i spadek skupu w III kwartale 1959 r. o 22 proc.

Wszystko to jest uproszczone, to prawda, ale oddaje istotę sprawy. W naszych warunkach, szybszy wzrost produkcji tych gałęzi przemysłu gdzie surowcem są plody rolne mogłoby mieć miejsce w przypadku przyspieszenia produkcji rolniczej, a szczególnie takiej intensyfikacji hodowli, która nie postulowałaby dodatkowego importu pasz.

Tempo wzrostu produkcji również w niektórych innych gałęziach przemysłu jest ograniczone przez dostawy surowców. Dotyczy to surowców (węgiel koksujący), energii elektrycznej (paliwa), budowy maszyn

(stal). Tempo wzrostu tych gałęzi przemysłu może być przyspieszone pod warunkiem zwiększenia zużycia surowców na jednostkę produkcji.

Nie ulega wątpliwości, że tempo wzrostu naszego przemysłu zostanie w najbliższych latach przyspieszone, wraz ze wzrostem udziału inwestycji w dochodzie narodowym, który ma już zresztą miejsce poczynając od 1958 r.

Przedmiotem więc naszych rozważań nad tempem rozwoju produkcji przemysłowej powinno być nie tyle dalsze ograniczenie spożycia na rzecz akumulacji, lub wycofanie się z dotychczasowych zmian w zarządzaniu, co dalsze doskonalenie metod zarządzania, planowania i finansowania gospodarki oraz doskonalenie organizacji i forsowanie postępu technicznego, które przy danym poziomie nakładów inwestycyjnych są w stanie przyspieszyć tempo wzrostu produkcji przemysłowej.

Pamiętać bowiem należy, że (wyróżając się schematycznie) wskaźnik wzrostu produkcji równa się wskaźnikowi wzrostu zatrudnienia pomnożonemu przez wskaźnik wzrostu wydajności pracy.

$$Np. 108 \times 102 = 110,16;$$

gdzie 108 — to wskaźnik wzrostu wydajności pracy, a 102 — wskaźnik „wzrostu” zatrudnienia. Iloczyn takiego mnożenia — 110,16 — to wskaźnik wzrostu produkcji.

W związku z mającym u nas miejsce niżem demograficznym oraz trudnościami związanymi z przesunięciem ludzi z pracy w rolnictwie do pracy w przemyśle, szczególnie znaczenie dla wzrostu produkcji ma drugi współczynnik równania, tj. wydajność pracy.

Wskaźnik wzrostu wydajności pracy oscyluje u nas w ostatnich dwóch latach w pobliżu 107, tzn., że z roku na rok wydajność pracy w przemyśle rośnie o ok. 7 proc. Nie jest to mało.

Tempo wzrostu wydajności pracy w przemyśle jest obecnie szybsze niż było kiedykolwiek. Jest to w dużym stopniu wynikiem redukcji

DOKONCZENIE NA STR. 4

NASZ KOMENTARZ

Gospodarka i postęp techniczny

W ciągu ubiegłego roku wielokrotnie poruszaliśmy na naszych łamach zagadnienia postępu technicznego (1). W ostatnim okresie tematyka ta uległa znacznemu nasileniu (2).

Byłoby przesadą stwierdzenie, że dotychczasowa dyskusja wyczerpała problematykę postępu technicznego, tak skomplikowaną i uciążliwą się niemało ze wszystkimi dziedzinami naszej gospodarki. Szereg aspektów, zaledwie zagęszczanych, wymaga dyskusji i bardziej analitycznego oświetlenia. W sprawach bardziej szczegółowych, chociaż często o niemałym dla zagadnienia ciężarze gatunkowym, pozostało wiele jeszcze białych plam. Przy tych zastrzeżeniach dyskusja na temat postępu technicznego, łącząca się oczywiście nie tylko na naszych łamach, stanowi już jednak dość obszerny materiał, zachęcający do wstępnego zsumowania.

Przed wszystkim należy zdać sobie w pełni sprawę z miejsca, z roli postępu technicznego w naszej gospodarce. O rozwoju gospodarczym decydują najoogólniej biorąc dwa czynniki: ilość zastosowanej pracy żywej (wielkość zatrudnienia) i wydajność pracy. Podstawą wzrostu wydajności pracy jest — obok usprawnień organizacyjnych — postęp techniczny. Jeżeli rozwój gospodarczy natrafia na barierę w postaci deficytu siły roboczej, postęp techniczny — podobnie jak usprawnienia organizacyjne — musi zostać nastawione na wyzwalanie z istniejących zakładów wolnych rąk do pracy w zakładach nowo powstających.

W Polsce występuje jeszcze obecnie niż demograficzny. Na poszczególnych odcinkach gospodarki odczuwa się w związku z tym pewne trudności. Równolegle jednak stwierdzamy przrost zatrudnienia w wielu zakładach pracy. Jednocześnie pod koniec pięcioletki 1961 — 1965 powstanie problem zatrudnienia coraz liczniejszych roczników powojennych. Pesymiści pytają w związku z tym: czy przypadkiem nie sugerujemy się krótkotrwałym niżem demograficznym, akcentując konieczność rozwijania postępu technicznego? Czy postęp techniczny nie zastrzygnie w niedługiej przyszłości problemu zatrudnienia dorastającej młodzieży?

Z tego typu rozważaniami nie można się zgodzić, co nie znaczy, że należy lekceważyć wnioski, jakie z prognozy demograficznej wynikają dla kierunków i charakteru postępu technicznego w ciągu najbliższych kilku lat. Po pierwsze, postęp techniczny nie jest celem samym w sobie, lecz środkiem umożliwiającym realizację tych samych zadań gospodarczych przy nakładach

mniejszych od dotychczas ponoszonych. Oznacza to możliwość wyzwolenia środków na budowę warsztatów pracy dla roczników wchodzących w wiek produkcyjny, jeśli precyzyjnie posługując się będziemy ekonomicznym rachunkiem efektywności inwestycji.

Po drugie, gospodarka nasza nie będzie uprzednie w niedługiej przyszłości limitowana przez brak rąk do pracy, ale jest niestety limitowana przez inne uciążliwe gardła, przede wszystkim przez handel zagraniczny oraz zbyt skąpą bazę surowcową. Tych barier naszego rozwoju nie da się przełamać metodami ekonomicznymi, w drodze zwykłego wzrostu zatrudnienia. Warunkiem sine qua non jest tutaj wzrost wydajności pracy, oparty — obok usprawnień organizacyjnych — przede wszystkim o postęp techniczny.

Dalszym czynnikiem rzutującym na charakter i kierunki postępu technicznego w Polsce jest fakt współistnienia wielkiej ilości starych zakładów, zbudowanych w niemałym mierze w okresie międzywojennym, a nawet przed pierwszą wojną światową, ze stosunkowo mniej licznymi zakładami nowoczesnymi, uruchomionymi w ostatnim 15-leciu. I chociaż naszej produkcji przemysłowej „ton” nadają zakłady nowe, zwłaszcza pod względem wprowadzania na rynek nowych asortymentów, to jednak masa produkcji wytwarzana w zakładach starych jest nadal bardzo poważna. Stawia to przed gospodarką zadania dwójiste: z jednej strony coraz mocniejsza staje się potrzeba odwracania się od starej bazy wytwórczej i budowania szeregu dziedzin niemal od podstaw, z drugiej zaś strony zbyt szczupłe środki finansowe zmuszają nas do traktowania na równi z budową nowych zakładów — inwestycji o charakterze rekonstrukcyjnym i modernizacyjnym w istniejących zakładach produkcyjnych.

Inwestycje zmierzające do rekonstrukcji i modernizacji istniejącej bazy wytwórczej powinny być w pełni doceniane choćby dlatego, że są to lokaty szczególnie szybkie rentujące. Wydaje się, że mimo oczywistości tej tezy zbyt mało uwagi poświęciliśmy sprawom rekonstrukcji i modernizacji istniejących przemysłów. Dlatego też, obok budowy nowych obiektów w kluczowych dziedzinach gospodarki, z większym niż dotychczas naciskiem powinniśmy koncentrować nakłady inwestycyjne na modernizację istniejącej bazy wytwórczej, uwzględniając przede wszystkim wąskie przekroje gospodarki narodowej oraz powiązania kooperacyjne.

DOKONCZENIE NA STR. 5

ŻELAZO I STAL W LATACH 1961 — 1965

(Artykuł dyskusyjny)

JERZY GWIAZDZIŃSKI

Przed nami — zadanie ostatecznego opracowania nowego planu pięcioletniego na lata 1961-65. Podstawowe wytyczne wzrostu gospodarki narodowej w tym okresie zostały ujęte w uchwałach III Zjazdu Partii. Obok zadań w zakresie osiągnięcia poziomu produkcji zwracają one szczególną uwagę na ekonomiczną stronę procesów wytwarzania. W uchwale podkreśla się ponadto, że z uwagi na brak wielu podstawowych surowców (bawełna, kaukucz) oraz ograniczone w stosunku do potrzeb zasoby rud żelaza, metali nieżelaznych, a także niedobory wełny i skóry, handel zagraniczny jest jednym z podstawowych czynników decydujących o rozwoju całej gospodarki. Bez systematycznego wzrostu importu gospodarka nasza nie może się w ogóle rozwijać. Ponieważ jednak obroty zagraniczne muszą być zrównoważone, Polska powinna stać się krajem dużego eksportu. Wytyczne wskazują również na konieczność z jednej strony zwiększenia efektywności inwestycji oraz wydajności pracy, z drugiej

zaś — zmniejszenia jednostkowego zużycia surowców i paliwa.

Zadania gospodarcze postawione przed przemysłem powinny być realizowane kompleksowo; dotrzymane muszą być zarówno wytyczne w zakresie ilości produkcji, jak i inne wskaźniki, jak np. nakłady inwestycyjne, import surowców, wyposażenie kapitałowe, wzrost wydajności pracy itp. Przestrzeganie jednych wskaźników kosztem pogorszenia innych oznaczałoby w praktyce pogorszenie efektywności inwestycji i spadek produktywności pracy w stosunku do zadań przyjętych w uchwale III Zjazdu. W konsekwencji mogłoby to spowodować obniżenie tempa wzrostu dochodu narodowego.

Tymczasem niektóre zjednoczenia przy opracowywaniu projektu planu pięcioletniego zwracają uwagę jedynie na podstawowe ilościowe wskaźniki wzrostu produkcji, pomijając całkowicie ekonomiczną stronę zagadnienia. Tu i ówdzie dotrzymują lub nawet przekraczając wskaźniki ilościowe, żąda się dodatkowych nakładów inwestycyjnych, importu surowców i wyposażenia w

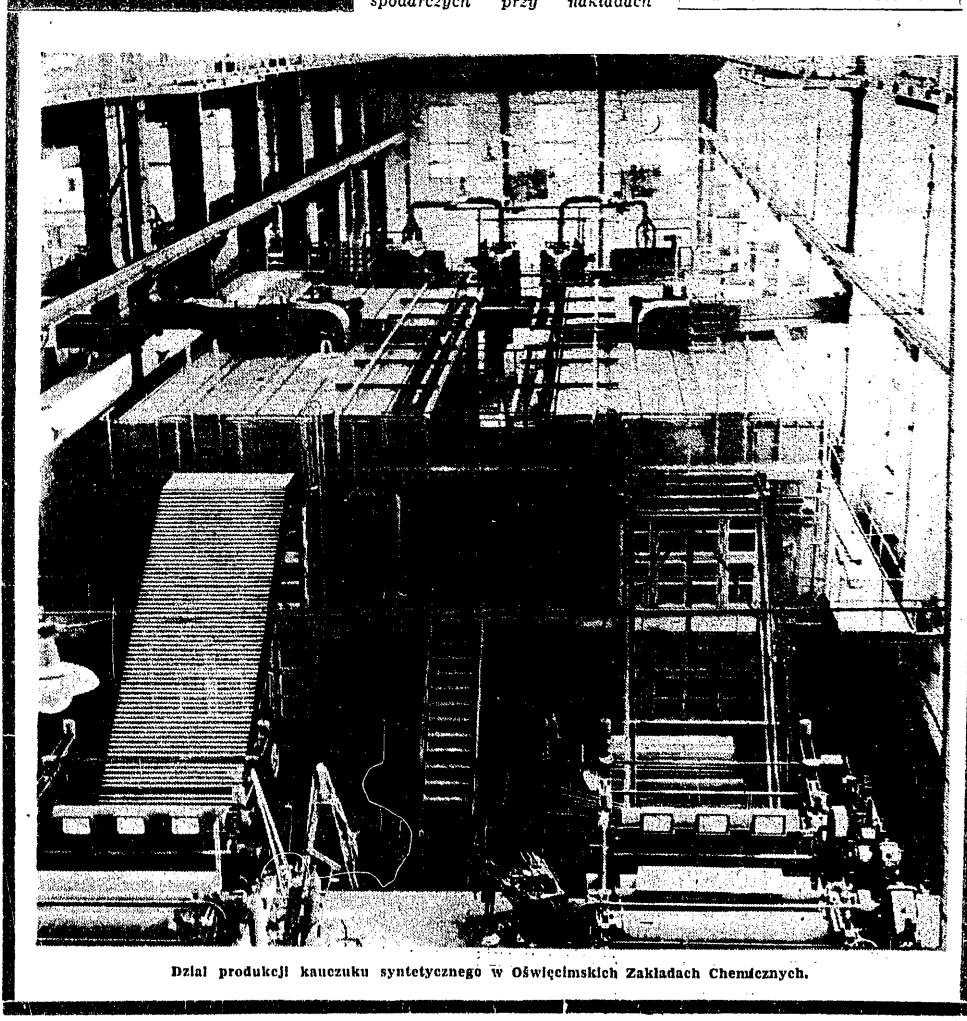
takich rozmiarach, że pogarsza to ogólne ekonomiczne wyniki pracy gałęzi.

PODSTAWOWE BŁĘDY

Przykładem takiego właśnie niewłaściwego podejścia jest projekt planu pięcioletniego hutnictwa żelaza, który w roku 1965 przewiduje produkcję stali w wysokości 9,1 mln ton (w wytycznych 9,0 mln ton) przy nieproporcjonalnie zwiększonym zapotrzebowaniu na środki inwestycyjne w pierwszej połowie pięcioletki. W świetle warunków podanych na wstępie, opracowany przez Zjednoczenie Hutnictwa Żelaza i Stali projekt planu pięcioletniego wymaga ponownego przepracowania ponieważ zawiera trzy podstawowe błędy:

- a) nadmierne żądania w zakresie importu i wyraźny niedorozwój eksportu;
- b) niewłaściwa struktura asortymentowa wyrażająca się przede wszystkim niedostateczną produk-

DOKONCZENIE NA STR. 3



Dział produkcji kaukuczku syntetycznego w Oświęcimskich Zakładach Chemicznych.

Dzisiejszy stan wiedzy ekonomicznej i jej metody oceniać nie można. Wychodząc z tego, że historia kształtowania się tej dyscypliny, którą zwykliśmy określać jako ekonomię polityczną, zrodziła się ona jak każda inna z aktualnych potrzeb.

Podjęciem badania na odcinku życia gospodarczego umysł ludzki (podobnie zresztą jak i na innych odcinkach dociekań) staje wobec ogromu zjawisk i zdarzeń. Ogarnąć i zinterpretować to wszystko może człowiek tylko tak, jak mu na to pozwalają przyrodzone właściwości, tudzież wypracowane wiekowymi wysiłkami narzędzia badań. Metody stosowane w dociekanach ekonomicznych tudzież sam zakres tych dociekań rozwija się stale. Dopiero od czasów Karola Marksa zarówno przedmiot, zakres, jak i metoda dociekań ekonomicznych ogarnęła całość kształtu życia gospodarczego w jego historycznym rozwoju. Ekonomia polityczna stała się oddat nauką historyczną, badającą prawa rządzące stosunkami międzyludzkimi w procesie produkcji i podziału dóbr materialnych na różnych szczeblach rozwoju społeczeństwa. Zadaniem tej nauki staje się więc ujawnienie rozwojowych tendencji zjawisk ekonomicznych. A więc zadaniem ekonomisty jest wykrywanie związków przyczynowo - skutkowych w procesach gospodarczych, ich genetycznej perspektywy.

Takiemu jednak ujęciu przedmiotu ekonomii politycznej sprzeciwia się w.c.u. teoretyków, którzy pragnęliby sprowadzić naukę ekonomii do jakiejś nauki o racjonalnym postępowaniu człowieka, do nauki o tym, jak uzyskać przy minimum nakładów maksymalne efekty, o tym, w jaki sposób dysponując ograniczonymi środkami a wielorakimi celami w sposób najbardziej celowy je alokować itp.

W sposób najbardziej jaskrawy koncepcję tę głosi chyba L. Robbins (czyli wspomniany Lange). Ujęcie takie zaniedbuje przyczynową analizę zjawisk ekonomicznych, preferuje współzależności funkcjonalne i skłania do operowania hipotetycznymi „modelami”. Racjonalność działania w dziedzinie gospodarczej ludzkiej stopniowo przezwyciężanie żywiołowości procesów ekonomicznych nie oznacza jednakże wcale, że w życiu gospodarczym nie będą się rodzić nawet w warunkach socjalizmu coraz to nowe elementy, które modyfikować będą samo życie gospodarcze i wpływać decydująco na samo pojęcie racjonalnego postępowania. Wydaje się, że brak podstaw, by w ślad za Bucharinem uznać, że w socjalizmie ekonomia polityczna zostanie zastąpiona swego rodzaju „społeczną inżynierią”. Ricardo również ongiś, będąc entuzjastą rozwoju sił wytwórczych wierzyl, że siły te pozostaną w ramach niezmiennych stosunków społecznych — życie przekreślił jednakże ten iluzję; jak wykazał Marks zmiana w rozwoju sił wytwórczych wpływa nieuchronnie i na zmianę układu stosunków wytwórczych i nie należy do tego, by gospodarka komunistyczna miała wykroczyć na drogę zastój w zakresie międzyludzkich stosunków związanych z procesami produkcji i realizacji dóbr.

Oskar Lange w swojej pracy „Ekonomia polityczna” wychodzi z założeń marksowskich, gdy stwierdza, że „Ekonomia polityczna” jest nauką o społecznych prawach rządzących produkcją i podziałem materialnych środków zaspokojenia potrzeb ludzkich” (s. 11) ale w trakcie dalszych wywodów dokonuje stopniowej transformacji tego określenia, by w końcu stwierdzić, że „Ekonomia polityczna” jest nauką o społecznych prawach gospodarowania” (s. 16). Ze nie idzie tu tylko o słowo świadczą słowa twierdzenia przez Langego zinterpretowania Engelsa o tym, iż stosunki ekonomiczne „są zawsze związane z rzeczami...”, jakoby szło tu o to, iż stosunki międzyludzkie w procesie gospodarowania wymagają jako ogniwa pośredniego, stosunków człowieka do rzeczy. W związku z tym Lange prezentuje nawet schemat „człowiek — rzecz — człowiek” tudzież stwierdza: „Częścią składową stosunków ekonomicznych są pewne stosunki człowieka do rzeczy — takie mianowicie, które stanowią ogniwo pośredniczące w stosunkach między ludźmi. W procesie produkcji te stosunki człowieka do rzeczy — to stosunki między nakładami pracy a ilością wytworzonych produktów czyli wydajnością pracy. W procesie podziału są to stosunki między potrzebami ludzkimi a poszczególnymi produktami czyli użytecz-

ność zwana także wartością użytkową. Wymienione stosunki człowieka do rzeczy wchodzi w zakres ekonomii politycznej o tyle, o ile stanowią ogniwą stosunków ekonomicznych między ludźmi: Inaczej mówiąc w zakresie ekonomii politycznej wchodzi ich aspekt społeczny. Natomiast aspekt czysto rzeczowy stosunku człowieka do rzeczy nie stanowi przedmiotu badań ekonomii politycznej, przy stosunkach człowieka do rzeczy powstających w procesie produkcji, ich aspekt rzeczowy należy do techniki...” (s. 17).

W naszym przeświadczeniu ujęcie to nie jest jasne. Lange nie egzemplifikuje wywodu żadnym przykładem, który pozwoliłby na rozgraniczenie społecznego i rzeczowego stosunku człowieka do rzeczy. Skłonni jesteśmy twierdzić, że nastąpiło tu

pozytywne — i to w określonych przedziałach — jakąś działalność za racjonalną lub nie. Zmiana kierunku rozwoju zmienia nieuchronnie i nasze dotychczasowe pojmowanie racjonalności, najkrótsza droga osiągnięcia efektów ekonomicznych, jak uczy praktyka życia, nie zawsze okazuje się najbardziej celowa. Wydaje się też, że Lange nie dość ostro odgranicza jakościowe aspekty tego, co określa mianem racjonalnego postępowania w odniesieniu do różnych formacji i traktuje niejako pojęcie racjonalności ponad historię. Skłonny jest on bowiem widzieć różnicę między kapitalistycznym gospodarowaniem w tonie pojedynczych przedsiębiorstw, a socjalistycznym planowaniem nie w samej istocie racjonalności lecz raczej w zasięgu racjonalnego gospodarowania.

Na marginesie książki O. LANGE'GO

SEWERYN ŻURAWICKI

pewne pomieszanie pojęć. Jak słusznie wykazuje Engels (na którego zresztą Lange się powołuje) stosunki międzyludzkie realizują się przy pomocy rzeczy — dodać należy, że nie ma to miejsca w warunkach gospodarki towarowej — nie oznacza to jednak wcale, iż stosunki człowieka do rzeczy stanowią ogniwą samych społecznych stosunków, odrzucając się towaru od jednego człowieka do drugiego jest w istocie rzecz tylko cieniem istotnych stosunków międzyludzkich, wynikających z odosobnienia producentów.

I dlatego nie wydaje mi się też, by koncowe stwierdzenie Langego odnośnie przedmiotu ekonomii politycznej, że jest to nauka o społecznych prawach gospodarowania, stanowiło tylko skrót myślowy dla tradycyjnego marksistowskiego określenia, nie ekonomii politycznej. Sądzę bowiem, że ta właśnie definicja stwarza autorowi ramy dla dalszych wywodów, które — jak mi się wydaje — usiłują przerzucić pomost między społecznymi aspektami życia gospodarczego a zasadą racjonalnego gospodarowania. Przemawiają za tym zwłaszcza wywody mieszające się w rozdziale trzecim i piątym książki Langego.

Przy okazji omawiania praw ekonomicznych Lange nie waha się do nich zaliczyć np. „techniczno-bilansowych praw produkcji” mających dotyczyć wymiany materii z przyrodą i stanowić „relacje między działaniami lub czynnościami wynikającymi z technicznych warunków produkcji...” (s. 58).

Z takiego ujęcia wynika, że z kolei daleko idące wnioski, oddalające nas od wyjściowego punktu, który deklarował, iż ekonomia polityczna jest nauką o społecznych prawach rządzących produkcją i podziałem materialnych środków zaspokojenia potrzeb ludzkich. Lange w trakcie bowiem swego rozumowania dochodzi do konkluzji, że „tam gdzie działalność gospodarcza jest działalnością racjonalną, prakseologiczne zasady postępowania wchodzą w skład praw ekonomicznych” (s. 175) przy jednoczesnym stwierdzeniu, iż „Logiczne i matematyczne konsekwencje przyjętych zasad prakseologicznych... stanowią dyrektywy wnioskowania stosowane w modelach. W ten sposób powstaje część ekonomii politycznej przybiera postać dedukcyjnego systemu wnioskowania... Taka „deduktywizacja” wnioskowania stanowi znaczne uproszczenie metodologiczne w ekonomii politycznej... Dedukcja prakseologicznych zasad postępowania stanowi więc „skróconą drogę” poznawania praw ekonomicznych. Dopuszczalność jej jako środka poznania praw ekonomicznych zależy jednak od prawidłowości założenia, że działalność gospodarcza jest działalnością racjonalną” (s. 176-177).

Być może, że uzasadnieniem dla takiego sposobu traktowania problemów jest fakt doniosłej roli, jaką ma do spełnienia prakseologia w dziedzinie planowania, ale jak sam Lange przyznaje, planowanie jest właściwie tylko techniką działalności gospodarczej a z wywodów autora książki na temat „deduktywizacji” ekonomii politycznej można by odnieść wrażenie, że jest to wręcz jedyny klucz do prawidłowego kształtowania socjalistycznej gospodarki. Nie wydaje nam się, by na tej drodze można było rzeczywiście ujawnić rozwojowe tendencje w gospodarce. Pojęcie racjonalnego działania jest nader umowne i tylko w świetle ogromu doświadczeń można

wania. W pierwszym wypadku idzie niejako o mikroekonomiczne, w drugim zaś o makroekonomiczne wykorzystywanie zasady gospodarowania. Wskazuje wszakże, że „Działalność zarobkowa staje się działalnością opartą na rozumowaniu czyli działalnością racjonalną... Kwantyfikacja celu działalności zarobkowej wywołuje dążenie do jego maksymalizacji...” (s. 140) — i dalej — „Mimo... wypaczeń racjonalizacja działalności gospodarczej w obrębie kapitalistycznego przedsiębiorstwa... stanowi dorobek o historycznym znaczeniu... Pewna potrzeba wyjścia poza granice prywatno-gospodarczej racjonalności... a więc potrzeba planowania pojawia się jeszcze w kapitalizmie... w ramach związków przedsiębiorstw kapitalistycznych...” (s. 156-157), „Gdziekolwiek działalność jest racjonalna a cel jest ilościowo wymierny... wszędzie tam występuje zasada gospodarowania...” (s. 165).

Stwierdzając stochastyczny charakter praw ekonomicznych Lange popada chyba w sprzeczność z tezą, że zasada gospodarowania coraz bardziej determinuje postępowanie ludzi w procesach gospodarczych. Pro. babilistyczne traktowanie zjawisk nie bowiem — w moim przekonaniu — właśnie źródło w fakcie, że nie jesteśmy w stanie odścisnąć przyczyn przypadkowych od przyczyn głównych. Gdyby można było naprawdę założyć, iż postępowanie jednostek gospodarujących nosi cechę jakiejś „absolutnej racjonalności”, nie byłoby żadnego uzasadnienia do traktowania praw ekonomicznych jako praw stochastycznych. Zresztą obiektywny charakter praw ekonomicznych nie jest nieczym uzależnionym od racjonalnego lub nieracjonalnego postępowania ludzi. Racjonalne lub nieracjonalne postępowanie mieści się w płaszczyźnie ocen, jakiegos wartościowania, dociekanie zaś praw leży wyłącznie w płaszczyźnie stwierdzania faktów i powiązań.

W ogóle trzeba stwierdzić, że w pracy Langego pojęcie praw ekonomicznych ulega bardzo szerokiej interpretacji. Lange pisze: „Z punktu widzenia uwarunkowania stanem materialnych sił wytwórczych i stosunków ekonomicznych między ludźmi rozróżniamy więc trzy rodzaje praw ekonomicznych. Są to techniczno-bilansowe prawa produkcji, prawa postępowania ludzi oraz prawa spłotu działań ludzkich. Pierwsze wynikają z technicznych i materialnych konieczności produkcji... Drugie tj. prawa postępowania ludzi... dotyczą... celowej działalności ludzi... Wreszcie trzecie tj. prawa spłotu działań ludzkich...” (s. 80) mają wynikać z tego, że „...poszczególne działania jednostek i grup ludzkich są świadome i celowe, ale spłot tych działań... jest niezamierzony i nieświadomy”.

W moim przeświadczeniu takie ujęcie praw ekonomicznych nie jest jasne i włącza w pojęcie prawa szereg warunków, w których prawa działają.

Cały gmach ekonomicznego dociekania opiera się na ustalonych dla danego przedziału czasowego (choćby zmiennych na przestrzeni dziejów) kategoriach i praw ekonomicznych. Kategorie ekonomiczne ujmują strukturę żywej tkanki gospodarczej, dają niejako przekrój morfologiczny, zaś prawa ujmują sam mechanizm dokonujących się procesów ekonomicznych, ich wzajemne powiązania... Kategorie ekonomiczne to tylko abstrakcje realnych stosun-

ków... są one prawdziwe o tyle tylko, o ile stosunki te istnieją” wskazywał Marks w liście do Annenkowa z 28. XII. 1846 r.

Wywodząc się z realnych przejawów życia gospodarczego kategorie ekonomiczne ulegają pewnej petrifikacji i zn. zastępują w jakiejś określonej postaci, chociaż życie samo postępuje ciągle naprzód. Właśnie kategorie ekonomiczne ujmują spłot stosunków społeczno - gospodarczych znamiennych dla danego okresu dla danej struktury, i jak długo w ramach naszej formacji zmiany w stosunkach noszą tylko ilościowy charakter, kategorie ekonomiczne stanowią żerdzie orientacyjne, stabilne oparcia w naszym rozumowaniu. Zdradzając tendencje do pewnej beztępalności kategorie ekonomiczne odzwierciedlają to, co w konkretnej rzeczywistości nosi charakter względnie trwały, same przez się kategorie ekonomiczne nie mogą nam jeszcze nie powiedzieć o procesach ekonomicznych i ich dynamice. Kategorie ekonomiczne i prawa ekonomiczne stanowią jednak pojęcia silnie ze sobą sprzężone. Bez ustalenia pewnych kategorii ekonomicznych nie byłoby w stanie uchwycić żadnych prawidłowości, bez jednak uchwycenia występujących w życiu gospodarczym powiązań przyczynowo - skutkowych, bez ustalenia związków współzależności, następstw itd. zubiłobyśmy to, co jest dla życia gospodarczego najbardziej charakterystyczne, jego wieczną zmienność i rozwój.

Powtarzając się stale, empirycznie stwierdzone prawidłowości są wyrazem jakichś głębszych przyczynowo-skutkowych powiązań i te właśnie powiązania w życiu gospodarczym należy chyba postrzegać za prawa ekonomiczne. Przez prawa ekonomiczne skłonni byłobyśmy więc rozumieć nie wszystkie, nawet czysto funkcjonalne, powiązania między zjawiskami ekonomicznymi, lecz tylko takie powiązania, które stanowią istotne dzwignie i siły motoryczne życia gospodarczego, a więc takie powiązania, a raczej ich logiczne odbicia, które ujawniają istotne przyczyny sprawcze. Jeśli zaś tak potraktujemy sens praw ekonomicznych, to wiele ze związków zakwalifikowanych przez Langego jako prawa ekonomiczne musiałoby zrezygnować z tego miana. Jak wskazywał Lenin „zjawisko jest bogatsze od prawa” i mnożenie praw ekonomicznych i tak nie wyczerpie bogactwa konkretnego życia gospodarczego.

Jeśli wolno przypomnieć wypowiedź Kaufmana w „Więstniku Jewropy” z 1872, to w świetle zamiesz, conych tam wywodów „Dla Marksa ważne jest tylko jedno: odkryć prawo rządzące badanymi przez niego zjawiskami. Przy tym ważne jest dla niego nie tylko prawo rządzące nim, poki mają pewną zakonczoną postać i poki pozostają w takim stosunku wzajemnym, jaki można stwierdzić w danym okresie czasu. Ważne nadto jest dla niego prawo ich zmienności, ich rozwoju tzn. przejścia z jednej postaci w drugą...” Czy w świetle tego nie słusznym byłoby ograniczyć pojęcie praw ekonomicznych do ram wyznaczonych przez Marksa?

Zadaniem ekonomii politycznej jest chyba i pozostaje badanie prawidłowości kształtujące stosunki między ludźmi w procesie produkcji i realizacji dóbr a nie „szansy” jak by powiedział Maks Weber, zrealizowania danego „typu idealnego” czy też używając bardziej nowoczesnego języka „modelu decyzyjnego”. Lękam się, że zbyt często miesza się u nas obecnie technikę planowania z teorią ekonomii politycznej.

Zalować należy, że pisząc o prawach ekonomicznych Lange nie pokazał mechanizmu działania przynajmniej niektórych praw. np. prawa wartości, taka egzemplifikacja ułatwiłaby czytelnikowi dotarcie do istoty pojęcia prawa ekonomicznego, pokazano by tym samym, czy i w jakim stopniu konkretnie prawo to zachacza o typ wymieniany przez Langego praw bilansowo-technicznych, praw postępowania ludzi czy też spłotu działań. Warto to też było zrobić i z innych względów, często bowiem podsuwa się pod pojęcie tego prawa taką interpretację, która czyni z prawa wartości statyczne prawo równowagi gospodarczej, mechanizm, dzięki któremu teny i wytwarzane ilości przystosowują się do zmian w danym układzie. Usłotnowanie się autora chociażby do takiej sprawy, czy prawo wartości jest prawem ruchu czy też równowagi, rzuciłoby sноп światła na rozumienie przez Langego istoty tego prawa a to chyba dopomogłoby w rozeznaniu się i w innych formułowanych przez niego prawach.

*

Książka Langego budzi refleksje i to jest jej największą zaletą. Pracy Langego przypadnie na pewno rola katalizatora współczesnej marksistowskiej myśli. Ogromna erudycja autora, zasięg poruszanych problemów, oryginalność i nowatorstwo wielu ujęć, wszystko to powoduje, że nie sposób przejść obok książki Langego obojętnie.

Snując refleksje na temat niektórych zawartych w tej pracy problemów, nie wspominałem — traktując swą wypowiedź jako głos w dyskusji — o ogromnych zaletach książki, które na pewno podkreśla recenzenci a do których to zalet zaliczyłbym przede wszystkim syntetyczny pogląd na kierunki myśli ekonomicznej i ich społeczne uwarunkowanie. Jest to chyba zarazem najlepsza ocena współczesnej burżuazyjnej myśli ekonomicznej, ocena, która w pewnej mierze zapełnia lukę odczuwaną w polskiej literaturze marksistowskiej,

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ OSOBY, KTÓRA ZAWARŁA UMOWĘ PROWIZYJNĄ — ZA POWIERZENY JEJ TOWAR

Sąd Wojewódzki nakazem zapłaty zobowiązał pozwaną W. i H. Z. do solidarnego uiszczenia Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w T. sumy 7875 zł. z weksła z procentami i kosztami procesu.

Pozwani wniesli zarzuty przeciw nakazowi zapłaty, twierdząc, że złożyli powodowej Spółdzielni weksel gwarancyjny w bilanco zabezpieczenie należności za powierzony do sprzedaży towar oraz że znaczna część tego towaru uległa zniszczeniu wskutek zawalenia się budynku, w którym znajdował się punkt sprzedaży detalicznej, prowadzony przez pozwaną Z. Na tej podstawie pozwani zarzucili, że powołowa Spółdzielnia nie miała prawa wypełniać weksła i żądać oddalenia powództwa, ponieważ szkoda wywołana została siłą wyższą.

Sąd Wojewódzki po przeprowadzeniu postępowania dowodowego utrzymał nakaz zapłaty w mocy. Sąd ustalił, że pozwana prowadziła punkt sprzedaży na podstawie umowy prowizyjnej, której § 5 zobowiązywał ją do pokrycia wszelkich szkód w towarze pobranym przez nią do sprzedaży. Zdanem Sądu Wojewódzkiego, pozwana obowiązana była odpowiednio zabezpieczyć przyjęty towar, a skoro oprostregła, że komin domu, w którym umieszczony był towar, groził zawaleniem powinna była niezwłocznie dokonać jego naprawy, zwłaszcza że dom stanowił jej własność, bądź też na czas grożącego niebezpieczeństwa przenieść towar do innego lokalu.

Wyrok Sądu Wojewódzkiego zaskarżyli rewizji pozwani, zarzucając naruszenie prawa materialnego, mające polegać na wadliwej ocenie treści wiążącej strony umowy.

Sąd Najwyższy po rozpoznaniu sprawy orzeczeniem z dnia 7 stycznia 1958 r. nr 1 CR 109/57 rewizję oddalił, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Podczas gdy obciążenie pracownika odpowiedzialnością za szkodę wynikłą wskutek okoliczności, za które nie ponosi winy, nie może być skuteczne, jako sprzeczne z zasadami współzależności społecznego w Państwie Ludowym, o tyle osoba prowadząca sprzedaż towarów na podstawie umowy prowizyjnej, nie będącej umową o pracę, na mocy której osoba ta zobowiązuje się do pokrycia szkód w powierzonych jej do sprzedaży towarach, ponosi odpowiedzialność za manko nawet wówczas, gdy powstało ono wskutek okoliczności, za które nie ponosi winy.

OBOWIĄZEK PRZEDSIĘBIORSTWA PRAWIDŁOWEGO SPORZĄDZENIA REMANENTU WARUNEK ODPOWIEDZIALNOŚCI KIEROWNIKA SKLEPU ZA NIEDOBÓR

M.H.D. Artykułami Przemysłowymi Różnymi w L. domagał się zaspokojenia od Heleny O. 20056,64 zł z odsetkami i kosztami tytułem odszkodowania za manko w sklepie z galanterią skórzaną, powstałe w okresie gdy pozwana pełniła obowiązki kierowniczki sklepu.

Sąd Wojewódzki ustalił m. in., że remanent zdawco-odbiorczy, na którego podstawie pozwana przejmowała sklep od swojej poprzedniczki, sporządzony był przy udziale tylko jednego inwentaryzatora, a zapis niektórych towarów dokonany był nie na podstawie przeliczenia ich z natury, lecz ze wskazań na wywieszkach.

Wobec tego, że — zdaniem Sądu Wojewódzkiego — fakt ten stanowił uchybienie dokonane przez pozwaną, przejmującą w ten sposób towar, zaś winą władz M.H.D. było niedoprowadzenie, aby remanent był przeprowadzony zgodnie z przepisami, Sąd Wojewódzki uznał, że odpowiedzialność za spowodowanie manka ponoszą obie strony, przeto w oparciu o art. 158 § 2 kodeksu zobowiązań¹⁾ zasądził od pozwanej Heleny O. połowę ustalonego manka.

Od wyroku Sądu Najwyższego wniosły rewizję obie strony. Sąd Najwyższy rozpatrzwszy sprawę, orzeczeniem z dnia 2 stycznia 1959 r. nr 2 CR 85/58 zmienił zaskarżony wyrok i powództwo przeciwnie Helenie O. w całości oddalił, zajmując następujące stanowisko prawne:

1. Prawidłowe sporządzenie remanentu jest obowiązkiem przedsiębiorstwa, wynikającym zarówno z podstawowych zasad inwentaryzacji majątku własnego, jak i z przepisów instrukcyjnych w tym zakresie.

2. Przesłanką odpowiedzialności kierownika sklepu za niedobór jest stwierdzenie, iż towar został mu prawidłowo powierzony. Sporządzenie remanentu w sposób niezgodny z instrukcją, zarówno jeśli chodzi o skład komisji inwentaryzacyjnej, jak i sposób spisowywania towarów, pozbawia remanent niezbędnej mocy dowodowej w tym przedmiocie.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„W sprawie niniejszej jeden inwentaryzator, spisujący remanent sklepu, nie stanowił wymaganej komisji, a sprzeczne z instrukcją dokonywanie spisu nie wszystkich towarów na podstawie sprawdzenia ich w naturze, nie daje możliwości ustalenia, że istotnie spisane pozycje towarów w rzeczywistości zostały powierzone pozwanej. Tym samym zachodzi brak istotnej podstawy do rozliczenia, mogącego stwierdzić, czy niedobór istnieje faktycznie oraz czy i w jakiej mierze mógł powstać w okresie sprawowania kierownictwa sklepu przez pozwaną. (...) Gdy przed skorygowaniem sporządzonego remanentu zdawco-odbiorczego nie było było skorygowana za pomocą innych środków dowodowych w takim stopniu, aby usunąć wszelkie wątpliwości co do istotnego stanu rzeczy — remanent taki nie może stanowić miarodajnej podstawy do rozliczenia, a zatem do ustalenia szkody i przypisania jej powstania działalności odpowiedzialnego pracownika”.

¹⁾ Art. 158 § 2. Jeżeli poszkodowany przyczynił się do wyrządzenia szkody, odszkodowanie ulega odpowiedniemu zmniejszeniu.

NOWE PRZEPISY

ZASADY PROWADZENIA KSIĘGOWOŚCI INWENTARYZACJI, SPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH ORAZ PRZECHOWYWANIA DOWODÓW KSIĘGOWYCH PRZEZ JEDNOSTKI GOSPODARKI WSPÓŁCZYNONEJ

Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 4 grudnia 1959 r. (Monitor Polski Nr 102, poz. 546) ustaliło podstawowe zasady prowadzenia księgowości, inwentaryzacji, sporządzania sprawozdań finansowych oraz przechowywania dowodów księgowych przez jednostki gospodarki społecznej. Treść zarządzenia podzielona jest na kilka działów.

Dział zatytułowany „Podstawowe zasady prowadzenia księgowości” poza przepisami ogólnymi obejmuje i reguluje następujące kwestie: dowody księgowe, technikę księgowości i księgi rachunkowe, zapisy księgowe oraz otwieranie i zamykanie ksiąg rachunkowych.

Dział „Podstawowe zasady inwentaryzacji” reguluje: spis z natury rzeczowych i pieniężnych składników majątkowych, terminy i częstotliwość dokonywania inwentaryzacji oraz odpisywanie różnic inwentaryzacyjnych.

W dziale „Zasady sporządzania sprawozdań finansowych oraz wyceny i ustalania wysokości aktywów, pasywów i wyników działalności” określone i uwzględnione zostały m. in. środki trwałe, inwestycje i remonty kapitałowe, urządzenia budowy, materiały i przedmioty nietrawne, wyroby, towary i inwentarz żywy, środki pieniężne, kredyty bankowe, rozrachunki i rozliczenia, wreszcie fundusze, rezerwy, straty i zyski oraz szczególne zasady wykazywania w sprawozdaniach finansowych aktywów, pasywów i wyników działalności.

Odrębny dział normuje przechowywanie dokumentów, ksiąg rachunkowych, spisów inwentaryzacyjnych oraz sprawozdań finansowych.

W związku z wejściem w życie przytoczonych tu przepisów utraciło moc obowiązującą 5 dotychczasowych zarządzeń Ministra Finansów z lat 1951—1957, dotyczących wymienionych tu zagadnień.

PRZEPISY WYKONAWCZE DO USTAWY O WSPÓŁODPOWIEDZIALNOŚCI MAJĄTKOWEJ PRACOWNIKÓW ZA NIEDOBORY

Ukazało się rozporządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 8 grudnia 1959 r. w sprawie wykonania ustawy o współodpowiedzialności majątkowej pracowników za niedobory w przedsiębiorstwach obrotu towarowego (Dz. U. Nr 70, poz. 446). W myśl rozporządzenia, jeśli większość pracowników należących do personelu sprzedającego sklepu wyraża zgodę na przyjęcie na siebie odpowiedzialności wspólnej, przedsiębiorstwo może niezwłocznie zawrzeć z nimi umowę o odpowiedzialności wspólnej, o ile pozostałym pracownikom przydziel pracę równorzędną w tej samej miejscowości. Rozporządzenie m. in. określa zasady postępowania: w razie wypowiedzenia przez pracownika umowy o odpowiedzialności wspólnej, w razie postawienia przez pracownika zarzutów innemu pracownikowi, ponoszącemu razem z nim odpowiedzialność wspólną, w razie odstąpienia przez przedsiębiorstwo od umowy o odpowiedzialności wspólnej, w razie rozwiązania stosunku pracy ze skutkiem natychmiastowym i w innych przypadkach. Rozporządzenie stanowi również, w jakich przypadkach pracownicy stają się wolni od odpowiedzialności wspólnej z przyczyn leżących po stronie przedsiębiorstwa.

Kierownik sklepu oraz jego zastępca (zastępcy), któremu łącznie z kierownikami powierzono mienie sklepu, odpowiadają w częściach określonych w umowie, a w braku takiego określenia — w częściach równych. Łączne powierzenie mienia sklepu kierownikowi i jego zastępcy jest obowiązkiem, zwłaszcza gdy sklep czynny jest w ciągu dnia więcej niż 8 godzin albo gdy z innych przyczyn kierownik nie jest w możności jednoosobowo wykonywać prawidłowej kontroli nad całością sklepu. Jako załącznik do rozporządzenia ogłoszony został wzór umowy o odpowiedzialności wspólnej.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

Drugie wydanie „Zagadnień ekonomii politycznej socjalizmu”

Nakładem „Książki i Wiedzy” ukazało się drugie, rozszerzone wydanie znanej pracy zbiorowej pod redakcją prof. O. Langego pt. „Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu”. Jest to właściwie jedyna w polskiej literaturze ekonomicznej pozycja, traktująca w sposób kompleksowy o aktualnych problemach budowy socjalizmu w Polsce. W opracowaniu pierwszego wydania — jak wiadomo — wzięli udział: O. Lange, J. Rutkowski, W. Herer, M. Kalecki, K. Łącki, Cz. Borowski, W. Brus, B. Mięci, M. Pohlman, Z. Morecka, H. Fliszel. W drugim wydaniu autorzy uwzględnili wnioski wypływające z nowych faktów rozwoju gospodarki narodowej, a także — z dyskusji naukowych, która toczyła się w ostatnim roku, i na nowo opracowali swe rozprawy. Do zbioru weszły ponadto nowe opracowania, a mianowicie: M. Rakowskiego „O efektywności inwestycji” oraz J. Palejki „Planowanie w gospodarce socjalistycznej”.

Zakłady HCP po weryfikacji kadr

ZBIGNIEW KRUSZYŃSKI

W wrześniu 1958 r. zamieściliśmy artykuł pod tytułem „Właściwi ludzie na właściwych miejscach”, w którym omówiono weryfikację pracowników przeprowadzoną w lipcu 1958 r. w Zakładach H. Cegielskiego w Poznaniu.

Były wówczas również głosy krytyczne, podające w wątpliwość celowość przeprowadzenia tej weryfikacji; dziś, po półtora roku warto zatem przedstawić wyniki, jakie ona przyniosła. Z ogólnej liczby 2.314 pracowników umysłowych objętych weryfikacją, 234 osoby zobowiązano do ukończenia szkoły średniej technicznej lub ekonomicznej, 230 osób — do uzupełnienia kwalifikacji drogą szkolenia kursowego oraz 11 osób — do ukończenia wyższej uczelni; 59 osób zakwalifikowano do zwolnienia z uwagi na niespełnianie przez nie wymogów stawianych pracownikom umysłowym.

Z 234 pracowników zobowiązanych do ukończenia technikum do października 1959 r. — w roku szkolnym 1958/59 naukę w technikum podjęło 109 osób, a w roku szkolnym 1959/60 dalsze 13 osób. Ukończyło technikum w przepisanym terminie tylko 2 osoby, zwolniono w terminie późniejszym z obowiązku dokształcania 72 osoby, zwolniono z Zakładów 22 osoby, zaś 16 osób odmówiło nauki w technikum; część tych osób ma wyznaczoną pracę.

Z grupy 230 pracowników, którzy mieli uzupełnić kwalifikację drogą szkolenia kursowego naukę podjęło 26 pracowników na kursie mistrzowskim (396-godzinny), 32 pracowników na kursie NOT (ekonomicka i organizacja produkcji), 129 pracowników na kursie PTE (ekonomicka przemysłu), 14 na kursie statystycznej kontroli jakości oraz 12 na kursie pomiarów warsztatowych.

Pracownicy, którym zalecono ukończenie wyższych studiów zapisali się wprawdzie na uczelnie, lecz większość z nich odpadła bądź to przy egzaminach wstępnych, bądź po pierwszych kolokwiałach.

Można natomiast zaobserwować fakt, że częściej pod wpływem weryfikacji, a częściowo samorotnie, dokształca się obecnie 212 pracowników w szkołach średnich i w wyższych uczelniach. Na Politechnice studiuje 85 osób, na Uniwersytecie Poznańskim studiują 7 osób, do Technikum Mechanicznego uczęszcza 79 osób, do Technikum Ekonomicznego — 25 osób i do innych techników — 16 osób.

Po przeprowadzonej weryfikacji, kierownictwo Zakładów powzięło decyzję o przyjmowaniu do pracy w charakterze pracowników umysłowych wyłącznie osób mających wykształcenie średnie. W wyniku akcji weryfikacji oraz realizacji wy-

mienionej decyzji kierownictwa, zmianie uległa struktura pracowników przedsiębiorstwa; ilustruje to zamieszczone zestawienie:

Pracownicy z wykształceniem:		
	w lipcu	
	1958 r.	1959 r.
wyższym technicznym	12,2%	13,4%
wyższym ekonomicznym	1,5%	3,0%
średnim technicznym	14,5%	14,4%
średnim ekonomicznym	7,3%	10,5%
podstawowym i przeszkoleniem zawodowym	53,9%	48,7%

Z zestawienia tego wynika, że wyraźnie zwiększa się ilość pracowników z wyższym i średnim wykształceniem, przy równoczesnym spadku ilości pracowników umysłowych z wykształceniem podstawowym.

Od nowo przyjmowanych pracowników fizycznych wymagane jest również ukończenie szkoły podstawowej — jako minimum wykształcenia. Natomiast w stosunku do pracowników fizycznych już pracujących w Zakładach, a nie mających ukończonych siedmiu klas szkoły podstawowej, wystąpiło z apelem nakłaniającym do uzupełnienia wykształcenia. Atmosfera weryfikacji, pogadanki i rozmowy prowadzone przez związki zawodowe i przez szefów produkcji sprawiły, że do podstawowej szkoły dla pracujących uczęszcza obecnie 162 pracowników. Brak sal wykładowych uniemożliwia przyjęcie większej ilości chętnych. Dodać należy, że w czerwcu 1959 roku 36 pracowników ukończyło 7 klasę szkoły podstawowej.

Największą niechęć do nauki zauważono u pracowników pośrednio produkcyjnych, niewykwalifikowanych i do tego ludzi młodych, nie mających ukończonego 35 roku życia. W stosunku do tej grupy ludzi Samorząd Robotniczy powziął uchwałę, na mocy której obniża się ich osobiste zaszerogowanie (od V grupy wwyż), a tym samym obniża się ich zarobki. W wyniku tej uchwały do listopada ub. r. zmniejszono zaszerogowanie 53 pracowników; przystąpiono również do zwalniania z Zakładów pracowników tej grupy.

Konsekwentna akcja podnoszenia kwalifikacji, prowadzona przez Kierownictwo Zakładów, w ostatnich dwóch latach pozwoliła zmniejszyć stan robotników nie posiadających wykształcenia podstawowego z 200% na 15,10%, przy czym trzeba zaznaczyć, że 40% z tej liczby to pracownicy, którzy nie mają ukończonych 35 lat. Ludzie starsi chętniej zapisują się i uzupełniają swoje wiadomości.

Jeżeli przyjrzymy się planom rozwojowym Zakładów H. Cegielski w latach 1958-1965, to możemy stwierdzić, że przewiduje się budo-

wę lub całkowitą przebudowę czterech fabryk (obrabialek, silników okrętowych, agregatorów, wagonów motorowych). O wielkości rozwoju świadczą następujące dane:

	1958 r.	1965 r.	% wzrostu
Ilość maszyn produkcyjnych szt.	1.715	3.140	83
produkcja w 320 ton	43	80	86
wartość produkcji w mln zł porównywalnych	1.135	2.000	77

W tym czasie załoga wzrosła w stosunku do obecnego stanu zatrudnienia o około 25%. Aby zapewnić sobie w poszczególnych latach planu 5-letniego dopływ kwalifikowanych rzemieślników, Zakłady będą szkolili w Zakładowej Szkole Przemysłowej po 250 chłopców na każdym roku nauczania. W ten sposób Zakłady będą otrzymywały każdego roku po 250 wykwalifikowanych pracowników, to jest tak bardzo poszukiwanych tokarzy, frezerów, ślusarzy itp. Niezależnie od dopływu nowych pracowników z zewnątrz i ze szkoły przyzakładowej, Zakłady będą szkolić niewykwalifikowanych robotników pełnoletnich. Szkolenie to może być prowadzone w formie przyuczania pracownika w okresie 6 miesięcy do prac stosunkowo prostych, (np. prostowanie pudeł wagonowych, płaskarz), natomiast dla tych pracowników, którzy chcą zdobyć pełne kwalifikacje zawodowe — prowadzona jest dwuletnia przyzakładowa szkoła wieczorowa. Warunkiem jednak przyjęcia do tej szkoły jest ukończenie siedmiu klas szkoły podstawowej i nieukończenie 35 roku życia.

Konieczność intensywnego szkolenia potwierdza fakt płynności kadr w HCP. W ostatnich kilku latach wynosiła ona: w 1955 r. — 14,3%, w 1956 r. — 10,2%, w 1957 r. — 10,9%, w 1958 r. — 15,6%, w I półroczu 1959 r. — 5,2%. Liczby te wskazują na pewną stałość odpływu załogi — z wyjątkiem 1958 roku, kiedy to zwolniona została większa ilość pracowników w ramach likwidacji przerostów zatrudnienia. Wprawdzie płynność kadr w HCP jest trzykrotnie mniejsza od przeciętnej krajowej, ale w warunkach Zakładów H. Cegielski jest ona jeszcze ciagle wysoka.

Analiza płynności kadr w ostatnim okresie wykazała, że na własną prośbę odeszło z Zakładów 55% pracowników — szukając przeważnie lepszych zarobków. Na pozostałe 45% przypada: 20% zwolnionych przez Zakłady, 13,4% — z powodu długotrwałej choroby, 6,2% — przeszło na rentę, 4,1% — zostało powołanych do wojska, 1,3% — zmarło.

Ciekawy jest fakt, że z grupy pracowników zwolnionych na własną prośbę 60% stanowili pracownicy nie przekraczający 30 roku życia, a 40% tej grupy pracowników pracowało w Zakładach krócej niż 1 rok. Największą grupę wśród pracowników zwolnionych na własną prośbę stanowili pracownicy

niewykwalifikowani (36,3%). Z analizy tej należy wyciągnąć wniosek, że największą troską należy objąć ludzi młodych, którzy dotychczas nie posiadają zawodu.

Przygotowanie kadry dobrych fachowców dla realizacji ujętych planów 5-letnim zadaniem oraz z uwagi na to, że Zakłady H. Cegielskiego zasilają stale wysokokwalifikowanymi pracownikami inne fabryki, na HCP spoczywa moralny obowiązek szkolenia kadry kierowniczej dla innych przedsiębiorstw. Ustalono zatem, że w okresie najbliższych 6 lat, każdego roku Zakłady powinny przyjmować 25 inżynierów i 8 ekonomistów, co w sumie da 200 specjalistów z wyższym wykształceniem. W tym również okresie Zakłady HCP powinny przyjąć około 100 pracowników ze średnim wykształceniem ekonomicznym i 240 ze średnim wykształceniem technicznym. Pierwsza grupa 25 inżynierów i 8 ekonomistów ukończyła już wstępną roczną staż pracy. Na przeszkodzie przyjęciu nowej grupy stażystów stanęły jednak przepisy wydane w sierpniu ub. roku (Monitor Polski nr 70, poz. 366), na zasadzie których Zakłady HCP mogą przyjmować absolwentów średnich szkół zawodowych i szkół wyższych jedynie na podstawie skierowania wydanego przez Wydział Zatrudnienia Prezydium Rady Narodowej.

W wyniku tych trudności kilka miesięcy szkolenia stażystów zostało zaprzeczane, bowiem dopiero na interwencję ministra Zakłady HCP otrzymały zezwolenie na ich zatrudnienie; tymczasem jednak wielu absolwentów poszukiwało sobie pracy gdzie indziej.

Oceniając dotychczasowy przebieg przeprowadzonej weryfikacji, nawet bez głębszej analizy można stwierdzić, że weryfikacja pobudziła i zdołała pracowników umysłowych do doskonalenia się, wprowadziła w przedsiębiorstwie atmosferę nauki i samokształcenia nie tylko wśród pracowników umysłowych, ale i wśród fizycznych, że stworzyła atmosferę sumiennego wypełniania obowiązków z uwagi na ciągłą ocenę pracowników i wreszcie — że dała podstawę do przeprowadzenia stałej selekcji pracowników o niepełnej przydatności i nie nadających się do pracy w przemyśle.

CENY OGŁOSZEŃ

W „ZYCIU GOSPODARCZYM”

Ramkowe-handlowe, reklama, łowar, usługi za tekstem
10 zł za 1 cm²

Drobne-handlowe 4 zł za 1 wyraz

Drobne-osobiste 2 zł za 1 wyraz

Ogłoszenia kolorowe o 50% droższe

Ogłoszenia do „ZYCIA GOSPODARCZEGO” prosimy kierować pod adresem:

Wydawnictwo „PRASA KRAJOWA”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57.

I lość spraw wniesionych do sądów przez pracowników za sprzeczne z przepisami zwolnienia z pracy wynosiła: w 1955 — 13 258; w 1956 — 21 285; w 1957 — 11 985; w 1958 — 12 601 w pierwszym półroczu 1959 — 7 141. Ilość ta nie daje prawdziwego obrazu, gdyż nie uwzględnia ona spraw rozpatrzonych „polubownie” przez Komisję Rozjemczą i inne organa nadzórne, a te jak wiemy z radia i prasy — liczą się już na setki tysięcy. Każdy zdaje sobie z tego sprawę, że pracownik kieruje się do sądu tylko wtedy, kiedy nie mógł dojść swojej krzywdy w inny spo-

ród, których znaczna część w dalszym ciągu bezpośrednio powstaje w trakcie praktycznego wykonawstwa prawa pracy. Każdy z tych sporów bez względu na to czy toczy się przed Komisją Rozjemczą i Sądem, czy ostatecznie jest załatwiany przez organ nadzórny, nie odciąża na pracownikach wychowawczo. Te wszystkie zagadnienia są źródłem dodatkowych urazów ambicjonalnych, tworzenia się grup „za” i „przeciw”, skąd już tylko jeden krok do klęki.

Wydaje się, że przytłaczającej większości tych spraw można by uniknąć wtedy, gdy poszczególne sta-

Niepotrzebne konflikty

JANINA KRAJEWSKA

sób, a wielu z nich w ogóle z tego rezygnuje.

Jaka jest w tym wszystkim rola radcy prawnego? Radca prawny w 99 proc. dowiaduje się o zwolnieniu pracownika wtedy, kiedy musi iść do sądu „bronić interesu przedsiębiorstwa”, aby nie poniosło ono straty.

Czy decyzje Komisji Rozjemczych i sądów są respektowane?

Sąd Powiatowy w Wałcu w grudniu 1958 r. przywrócił stosunek o pracę Anastazemu Bieleckiemu i nakazał wypłacenie mu 13 tys. zł przez Tęrowe Przedsiębiorstwo Budowlane w Wałcu. Mimo, że wyrok w sprawach o pracę powinny być natychmiast wykonywane, wykonano ich nie wstrzymuje rewizja, Bielecki musiał wypisać morze atramentu, czekać na wyrok drugiej instancji i dopiero 19 sierpnia 1959 r. otrzymał należne mu odszkodowanie.

Od grudnia 1958 r. nosi w kieszeni prawomocne orzeczenie Komisji Rozjemczej Stanisław Haberkro i do dziś nie może się doczekać, aby Zakład Remontowo-Budowlany w Nowym Borze uregulowały należną mu kwotę. Oto kilka przykładów wziętych z dwutygodnika „Prawo i Życie” nr 20 z 4.X.1959 r.

Nie można pominąć przy omawianiu tego zagadnienia również i spraw pracodawców przeciwko pracownikom, których ilości przedstawią się następująco: w 1955 r. — 26 080; w 1956 r. — 28 676; w 1957 r. — 30 201; w 1958 r. — 38 814; w pierwszym półroczu 1959 r. — 23 721. Liczby te świadczą niewątpliwie o dużej skrupulatności pracodawcy w dążności do egzekwowania od pracownika wszelkich strat, czy też należności z innych tytułów. W każdym bądź razie wykazują, że stosunek pracy jest źródłem stałych spo-

nowiska powierzy się ludziom posiadającym odpowiednie kwalifikacje, a więc w warunkach rozsądnej i właściwej polityki personalnej. To zaś nie zezwala na powierzanie funkcji kierowników komórek personalnych ludziom, których umiejętności ograniczają się do rejestracji nowo przyjętego pracownika, wydawania zaświadczeń, kart urlopowych itp. Stawiane bowiem przed nim wymagania muszą być siłą rzeczy o wiele szersze. Muszą opierać się na znajomości potrzeb przedsiębiorstwa, ludzi i spraw z tym związanych.

Wynika z tego konieczność doboru i podniesienia kwalifikacji pracowników komórek personalnych. Wydaje się jednak, że o pomyślnym rozwiązaniu tego zagadnienia nie może być mowy tak długo, jak długo nie zostanie uregulowana kwestia odpowiedzialności kierownika personalnego za straty wywołane przez niego w związku z nieumiejętnym wykonywaniem swych obowiązków. Każda bowiem ze spornych spraw na korzyść pracownika, a wywołanych wadliwą decyzją kierownika personalnego, jest w praktyce równoznaczna dla przedsiębiorstwa ze stratą kilku tysięcy złotych, nie licząc już innych niewymiernych finansowo strat moralno-społecznych. Każdy bowiem inny pracownik ponosi materialną odpowiedzialność za niewłaściwą pracę (wyrównuje stratę lub nie otrzymuje wynagrodzenia np. za brak), gdy jednocześnie w stosunku do kierownika personalnego, który naraził zakład na kilkutygodniową stratę, nie wyłącza się żadnych konsekwencji.

Sprawa ta posiadająca — jak widzieliśmy — aspekt nie tylko wychowawczy, ale również pociągająca za sobą określone straty ekonomiczne, musi jak najszybciej znaleźć swoje właściwe rozwiązanie.

ŻELAZO I STAŁ W LATACH 1961-1965

DO KOŃCZENIA ZE STR. 1

cja szczególnie wartościowych asortymentów;

c) koncentracja i przekroczenie o przeszło 1,4 mld zł nakładów inwestycyjnych w I połowie pięcioletki.

W projekcie planu 5-letniego zakłada się, że przyróż hutnictwa wzrasta z ok. 700 mln rubli w roku 1959 do ok. 1.080 mln rubli w roku 1965 (czyli o 54%), w tym import surowców z 450 mln rubli do ok. 630 mln rubli (czyli o 90%). W tym samym okresie eksport wzrasta z 630 mln rubli do ok. 680 mln rubli, tj. o 8%. A więc pod względem obrotów handlowych z zagranicą hutnictwo planuje z góry saldo wybitnie ujemne. Wynika ono zarówno ze znacznego przyrostu importu surowców, co jest w pewnym stopniu konieczne, jak i z minimalnego wzrostu eksportu, co chyba można i należałoby naprawić. Powolny wzrost eksportu hutnictwa żelaza (w wyrażeniu wartościowym) jest bowiem konsekwencją niekorzystnej struktury produkcji końcowej przewidzianej w projekcie planu.

Nie rozwiązane zostały w planie także zagadnienia, jak pokrycie potrzeb gospodarki narodowej w zakresie: blachy transformatorowej, taśmy zimnowalcowanej ze stali jakościowej, rur precyzyjnych i innych drogiej asortymentów. Zapotrzebowanie na te wyroby wzrastać będzie w tempie dwukrotnie wyż-

szym niż zapotrzebowanie ogółem na wyroby walcowane, a więc nie tylko nie będziemy mieli nadwyżek tych wyrobów na eksport, ale będziemy musieli importować poważne ich ilości.

Przy przyjęciu tych założeń — w dalszych latach planu pięcioletniego powtórzyłaby się sytuacja roku 1960, kiedy to cena 1 tony wyrobów hutniczych importowanych przez Polskę jest, z powodu niekorzystnej struktury asortymentowej o 25% wyższa od ceny wyrobów przez nas eksportowanych.

Skumulowanie nieproporcjonalnego wzrostu importu surowców oraz niekorzystnej struktury asortymentowej wyrobów zadecydowało o powstaniu zjawiska rozciągających się nożyc pomiędzy importem i eksportem hutnictwa.

W tej sytuacji logicznie nasuwa się pytanie: która gałąź gospodarki narodowej na pokrywanie ten narastający deficyt? W dyskusji wskazuje się, że ujemne saldo powinno być pokryte przez wzrost pośredniego eksportu stali, tj. wywozu maszyn i urządzeń. Teoretycznie rzecz biorąc byłoby to najbardziej korzystne, jednak przekroczenie wywozu maszyn i urządzeń powyżej zaplanowanego obecnie na rok 1965 poziomu (2,5 mld rubli) ograniczone jest wielkością popytu. Poza tym saldo obrotów zagranicznych maszynami będzie, po pierwsze, obciążone niezbędnym dla gospodarki narodowej importem nowoczesnych maszyn, po wtóre zaś pozostała nad-

wyżka zrekompensuje zmniejszające się przychody z tytułu wywozu węgla.

KONIECZNA RÓWNOWAGA

Czy wobec tego sytuacja jest bez wyjścia? Bardziej szczegółowa analiza upoważnia do innej odpowiedzi. Samo hutnictwo ma możliwość zrównoważenia swych obrotów w handlu zagranicznym przez zmianę struktury wywozu oraz ograniczenie importu surowców i niektórych szczególnie drogiej asortymentów przy zachowaniu tej samej absolutnej wielkości eksportu bezpośredniego.

W specyficznych warunkach gospodarki polskiej plan inwestycyjny hutnictwa żelaza powinien prowadzić do równowagi pomiędzy płatnościami i dochodami z zagranicy. Aby zapobiec pogłębianiu się deficytu obrotów hutnictwa, powinny nastąpić zmiany w strukturze produkcji hutniczej, przede wszystkim — w kierunku zwiększenia produkcji wymienionych wyżej deficytowych asortymentów. Wzrost produkcji tych asortymentów w rozmiarach zabezpieczających potrzeby krajowe i przeznaczenie nadwyżek na eksport jest możliwe pod warunkiem uruchomienia w latach 1962-64 odpowiednich mocy produkcyjnych. Zrealizowanie tego programu wymagać będzie wydatkowania 0,7 — 0,8 mld zł. W związku z tym powstaje jednak zagadnienie: skąd wziąć na ten cel niezbędne środki inwestycyjne?

Najprościej byłoby zażądać dodatkowych środków, ale biorąc pod uwagę bieżącą sytuację gospodarczą kraju nie należałoby tego sposobu brać pod uwagę. Środków inwestycyjnych na ten cel szukać więc należy w zmianie wewnętrznej struktury nakładów inwestycyjnych na hutnictwo. Możliwość takich zmian istnieje przez pewne ograniczenie surowcowej części hutnictwa żelaza, przede wszystkim najbardziej kapitałochłonnej, tj. wielkich pieców i inwestycji bezpośrednio z nimi związanych.

Zmniejszenie planu produkcji surowców, a tym samym ograniczenie programu budowy wielkich pieców jest możliwe dzięki istnieniu przesłanek dla ustalenia przychodu złomu stalowego na wyższym poziomie (4,9 mln ton zamiast 4,5 w obecnym założeniu) oraz skrógowaniu i minus planu surowców odlewanych, zawyżonego w opracowaniach pierwotnych.

W przypadku przyjęcia tych założeń, poziom produkcji stali w roku 1965 pozostałby na niezmienionym poziomie, tj. 8,0 mln ton, natomiast średnie roczne tempo wzrostu produkcji surowców uległoby redukcji z 10,0% do 7,5 — 8% przy czym i tak byłoby wyższe od średniego tempa wzrostu produkcji stali. Jednocześnie w wyniku wzrostu ilości końcowych produktów hutnictwa w latach 1961-65 zmniejszyłyby się nakłady inwestycyjne na 1 zł produkcji towarowej z 1,23 zł/zł do 1,1 zł/zł wobec 1,07 w latach 1950-55 i 1,04 w latach 1956-60.

Reasumując — wyrównanie obrotów handlu zagranicznego hutnictwa żelaza może nastąpić przez zmiany w strukturze nakładów inwestycyjnych, przy pewnym ograni-

czeniu inwestycji w surowcowej części hutnictwa.

ZMIANA DYNAMIKI INWESTYCJI

Pozostaje jednak do rozwiązania zagadnienie koncentracji środków inwestycyjnych w pierwszych latach pięcioletki.

Opracowany projekt planu zakłada wzrost inwestycji w pierwszych dwóch latach o ok. 34% w stosunku do roku 1960, natomiast w drugiej połowie planu przyjmuje się ujemne tempo postępu inwestycji. Tego rodzaju założenie nie znajduje żadnego uzasadnienia ekonomicznego, bo przecież w dalszych latach pięcioletki wraz ze wzrostem dochodu narodowego absolutne rozmiary inwestycji będą większe, a więc przy tej samej strukturze inwestycji, nakłady na hutnictwo będą mogły być odpowiednio zwiększone. Poza tym po roku 1965 przewiduje się dalszy rozwój hutnictwa.

Proponowane tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych, wynoszące w 2 pierwszych latach pięcioletki ok. 15%, jest trudne do przyjęcia nie tylko z uwagi na przydział odpowiednich środków inwestycyjnych, ale również z uwagi na małe prawdopodobieństwo jego realizacji wskutek nieprzygotowania dokumentacji, dostawy maszyn i konstrukcji stalowych. Dlatego wydaje się, że w początkowym okresie planu wielkość nakładów inwestycyjnych na hutnictwo z konieczności będzie musiała być sprowadzona do poziomu wytycznych, natomiast w drugiej połowie pięcioletki nakłady inwestycyjne powinny ulec zwiększeniu ze względu na konieczność zabezpieczenia wzrostu hutnictwa żelaza po roku 1965.

Reasumując poprzednie rozważania można postawić następujące wnioski:

— Obecnie opracowany projekt planu pięcioletniego hutnictwa żelaza powinien być przepracowany tak, aby podstawowe wskaźniki planu odpowiadały kompleksowo przyjętym wytycznym III Zjazdu. Wskazać uwagę należałoby zwrócić na konieczność zrównoważenia obrotów zagranicznych hutnictwa żelaza, zwiększenie wskaźników wydajności pracy oraz dostosowania wielkości nakładów szczególnie w pierwszych dwóch latach pięcioletki do dotychczasowych założeń.

— Wybitne polepszenie salda obrotów zagranicznych hutnictwa może nastąpić przez przesunięcie w strukturze planowanych nakładów inwestycyjnych z części surowcowej na część przetwórczą. Związane jest to ze zmniejszeniem programu produkcji surowców, a tym samym z ograniczeniem inwestycji wielkopięciorocznych, co jest jednak możliwe do przeprowadzenia w świetle ostatnio przeprowadzonych analiz kształtowania się funduszu złomu.

— Zgodnie z zaleceniami III Zjazdu powinna być przestrzegana zasada, że realizacji zadań ilościowych powinny odpowiadać właściwe wskaźniki ekonomiczne. Osiągnięcie ilościowego poziomu produkcji nie może być związane z tworzeniem na każdym kroku dodatkowych rezerw, zmniejszających w rezultacie ogólną efektywność nakładów inwestycyjnych i produktywność pracy.

JERZY GWIAZDZIŃSKI

ZYCIE GOSPODARZE 3

DLACZEGO NIE IDZIEMY SZYBCIEJ

DOKONCZENIE ZE STR. 1

nadwyżek zatrudnienia, które ujawniły się w latach 1958-1959, w rezultacie celowej polityki Partii, weszły na XI Plenum KC. Drugi współczynnik przedstawiający zatrudnienia — jest u nas, w związku z niżej demograficznym, bardzo niski, waha się ok. 101 i taki poziom na okres co najmniej dwu lat. Postęp zatem techniki i organizacji produkcji, jako źródła wzrostu wydajności pracy, odgrywa u nas szczególną rolę we wzroście produkcji przemysłowej.

Niekiedy nasi sąsiadzi są w szerszym od nas położeniu. Jeżeli u nas młodzież, która wchodzi, lub w ciągu najbliższych lat wejdzie do produkcji, a więc młodzież w wieku 16-19 lat stanowi tylko 5,7 proc. ogółu ludności, to np. w NRD stanowi ona 6,3 proc. ogółu ludności. W Polsce więc w chwili obecnej postęp techniki i organizacji odgrywa większą rolę we wzroście produkcji niż w innych krajach. W naszych bowiem warunkach wzrost produkcji może być powolniejszy, przyspieszony tylko w rezultacie, jeszcze szybszego niż osiągnięty, wzrostu wydajności pracy.

Wszystkie rozważania wskazują więc na potrzebę wydawnego postępu techniki i organizacji produkcji w przemyśle i w rolnictwie.

Trudno mówić ogólnie o zdolnościach produkcyjnych w przemyśle. Technologia różnych gałęzi przemysłu zbyt zasadniczo różni się między sobą. Jedno jest jednak pewne. Są dwie drogi zwiększenia zdolności produkcyjnych: zbudowanie nowych zdolności produkcyjnych przy zachowaniu dotychczasowej technologii, albo zmiana technologii.

Ponieważ nowe zdolności produkcyjne w przemyśle, to są głównie nowe maszyny i urządzenia, o tempie wzrostu zdolności produkcyjnych decyduje w znacznym stopniu szybsze tempo wzrostu przemysłu maszynowego i nowa technika produkcji.

Ale przemysł maszynowy i nowa technika mają decydujące znaczenie nie tylko dla rozszerzenia zdolności produkcyjnych. Mają one także decydujące znaczenie i dla przewyższenia innych trudności wzrostu naszego przemysłu. Przemysł ma-

szynowy nie tylko buduje maszyny i urządzenia dla całej naszej gospodarki, zwiększając tym samym jej potencjał wytwórczy, ale także dostarcza takich urządzeń, które mają decydujący wpływ na wzrost wydajności pracy, dostarcza bowiem urządzeń dla mechanizacji procesów produkcyjnych. Mechanizacja załadunku i wyładunku, mechanizacja transportu wewnątrzzakładowego, mechanizacja rolnictwa i budownictwa, wszystko to „wisi” na przemyśle maszynowym.

Ponieważ zaś warunkiem szybkiego wzrostu produkcji jest jeszcze szybszy wzrost wydajności pracy, przyspieszenie produkcji urządzeń dla mechanizacji produkcji ma dziś szczególne znaczenie. Przyspieszenie rozwoju przemysłu maszynowego jest więc podstawowym warunkiem przyspieszenia rozwoju całego naszego przemysłu, warunkiem zarówno szybkiego wzrostu zdolności wytwórczych, jak również wydajności pracy.

Co robić, aby produkować więcej maszyn? Co hamuje rozwój produkcji samego przemysłu maszynowego?

Tych dźwigni, które należałyby uruchomić dla osiągnięcia w rezultacie szybszego wzrostu produkcji maszyn, można by wliczyć wiele.

Według powszechnej opinii pracowników przemysłu maszynowego — opinii jak najbardziej uzasadnionej — dla szybszego wzrostu produkcji maszyn trzeba maksymalnie przyspieszenia procesów produkcyjnych drogą rewizji norm oraz zwiększenia dostaw stali dla fabryk maszyn.¹⁾

Wydaje się, że są jeszcze rezerwy w gospodarce narodowej, których uruchomienie dałoby możliwości dodatkowych dostaw stali dla produkcji maszyn. Jeżeli w 1958 r. z ogólnej ilości 3,8 mln ton wyrobów walcowanych zużytych w kraju, przemysł budowy maszyn otrzymał 861 tys. ton — nie jest to wiele.

Są niewątpliwie w tym zakresie rezerwy i w samym przemyśle maszynowym. Wszędzie jest u nas rozróżnienie stali. Można więc z tej samej ilości stali wyprodukować więcej maszyn. Są przecież kraje, w których produkcja stali jest mniej więcej równa naszej, a produkują z niej więcej maszyn niż my (np. Czechosłowacja).

Drugie decydujące posunięcie, to zmiana norm pracy. Poziom norm jest w naszym przemyśle bardzo różny. W przemyśle lekkim i w górnictwie węglowym, normy są na ogół prawidłowe, przekraczane są w niezbyt znacznym stopniu; część załogi — z różnych przyczyn — nie wykonuje norm. To nie znaczy — rzecz jasna — że i w tych gałęziach przemysłu nie ma zakładów pracy czy całych oddziałów, gdzie normy są zanizane.

Najbardziej zanizane, niesłuszne normy są u nas w przemyśle maszynowym, przy czym zjawisko to występuje niezależnie od resortów przynależności zakładu pracy. Jest w zasadzie obojętne, czy zakład należy do przemysłu ciężkiego, do przemysłu drobnego czy spółdzielczego pracy, czy do jakiegokolwiek innego resortu. Sprawa tkwi tu w samym charakterze produkcji i technologii.

Przedmiot produkcji w przemyśle maszynowym wciąż się zmienia. Dlatego w przemyśle maszynowym nie można na dłuższy przeciąg czasu ustalić prawidłowych norm. Trzeba je ustawicznie, a w każdym razie często korygować i poprawiać, bo przedkłada się starzejąca. Jest jeszcze druga przyczyna szybkiego dezaktualizowania się norm w przemyśle maszynowym: bardzo szybki, wielokrotnie szybszy niż w innych gałęziach przemysłu postęp technologii produkcji. Obróty wrzeczona w przedział lub krosna w tkalni można podnieść o kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt procent, obroty obrabiarki (lub co na jedno wychodzi — posuw jej noża) można podnieść kilkakrotnie. Obróbka wielonożowa, właściwie przyrządy i uchwyty — mogą jeszcze dodatkowo wielokrotnie zwiększyć szybkość wykonania operacji.

Dlatego właśnie w przemyśle maszynowym normy stały się dziś po ważnym hamulec wzrostu produkcji i zmiana ich jest sprawą szczególnie pilną.

*

Decydujące znaczenie dla szybkiego wzrostu produkcji przemysłowej, obok przyspieszenia tempa wzrostu przemysłu maszynowego, ma nowa technika.

Nowa technika to przede wszystkim mechanizacja i automatyzacja, które zwiększają wydajność pra-

cy, albo dają dodatkową produkcję, albo zwalniają część zatrudnionych przy produkcji pracowników, których można wtedy zatrudnić gdzie indziej, otrzymując nową produkcję. Nowa technika oznacza przyspieszenie procesów produkcyjnych drogą np. doboru odpowiednich parametrów w procesie chemicznym (temperatur i ciśnień), nowa technika oznacza np. szybkie skrawanie w fabrykach maszyn, zwiększenie wytopu w stalowniach, przyspieszenie procesu przedzenia (wysokie wyciągi) w przemyśle włókienniczym.

Rezerwy w tym zakresie są u nas duże. Tak np. wskaźnik wykorzystania pojemności wielkiego pieca, który świadczy o intensyfikacji procesu wielkopiecowego, wynosił u nas w 1959 r. 1.086 m sześć. f. Wskaźnik ten był osiągnięty w hutnictwie radzieckim w 1947 r., tj. 12 lat temu. Nasz obecny wskaźnik wykorzystania powierzchni trzona pieców martenowskich — 5,3 t na m kw. — został osiągnięty w ZSRR dziesięć lat temu, a w Stanach Zjednoczonych — 20 lat temu.

Nowa technika pcha konstruktorów i projektantów w stronę coraz to większych agregatów i urządzeń w hutnictwie, w przemyśle chemicznym, w energetyce (coraz większe turbiny i kotły). Obsługa tych dużych agregatów jest liczebnie nie większa niż małych, a produkcja nieporównanie większa. Stąd znów dodatkowy wzrost wydajności pracy, oszczędność pracy ludzkiej. Nowa technika daje nie tylko wzrost wydajności pracy i przyspieszenie procesów produkcyjnych, a co za tym idzie wzrost produkcji; daje

ona także możliwość znacznego obniżenia zużycia surowców, a co za tym idzie wytworzenia określonej produkcji z mniejszej ilości surowca.

Nowa technika daje możliwość zastępowania surowca deficytowego obniżeniem surowca lub nawet nadwyżkowym, surowca — tańszego, droższego — tańszym, bez zmiany jakości produktu. Tak np. zwiększenie zużycia rudy apłakanej (aglomeratu) i podniesienie temperatury druciu w wielkim piecu pozwala na wydawnie obniżenie zużycia deficytowego u nas koksu; ten sam cel można osiągnąć przez zastąpienie części koksu w wielkich piecach — gazem jako paliwem. Ten ostatni środek zaproponowany przez hutników ukraińskich jest już szeroko stosowany w Związku Radzieckim.

Przez podniesienie temperatury i ciśnienia pary w kotłach elektrycznych można osiągnąć bardzo znaczne obniżenie zużycia węgla w elektrowniach; zużycie węgla spada też gwałtownie (czasem wielokrotnie) przez zastępowanie napędów parowych w górnictwie i hutnictwie napędami elektrycznymi. W rezultacie elektryfikacji linii kolejowej Warszawa-Katowice, zużycie węgla zmniejszyło się o około równą dziennemu wydobyciu całego naszego przemysłu węgla.

Nasze hutnictwo jeszcze wypuszcza w powietrze część gazu wielkopiecowego o wartości równej 3/4 miliona ton węgla. Gaz ten można spalać w kotłach nowoczesnych elektrowni.

Nowa technika może nam okazać pomoc także przy rozwiązywaniu najtrudniejszego zadania jakie stoi przed nami — zwiększenia produkcji żywności. Pozwala ona bowiem na wydawnie rozszerzenie bazy paszowej, wykorzystując często nieużyte z dawaloby się odpadki. Mam na myśli takie procesy jak:

złożenie ługów posulfitytowych, przerób odpadów drzewnych na drożdże pastewne drogą hydrolizy oraz zdestylowanie melasy i ziemniaków.

Możemy w ten sposób w najkrótszym czasie osiągnąć co najmniej 15 tys. ton drożdży pastewnych, co w istoty sposób poprawi nasz bilans pasz białkowych.

Nowa technika pozwala także na zwiększenie produkcji żywności poprzez częściowe zastąpienie surowców pochodzenia rolniczego — innymi surowcami. Na całym świecie do celów technicznych używa się już dziś powszechnie spirytusu syntetycznego, zamiast spirytusu rolniczego. Do produkcji mydła i środków piorących używa się dziś kwasów tłuszczowych dostarczanych przez przemysł chemiczny, zamiast tłuszczów naturalnych (u nas załd-wie 8 proc.).

Nowa technika może więc, poprzez dodatkowy wzrost wydajności pracy wydawnie przyspieszyć tempo wzrostu produkcji.

Wszystkie wymienione tu i im podobne kierunki postępu techniki są dobre na ogół znane i niejednokrotnie postulowane. Rzecz polega więc nie tyle na uświadomieniu sobie ich znaczenia dla tempa rozwoju gospodarki, co na stworzeniu warunków sprzyjających przemieszczaniu posiadanych środków inwestycyjnych na najbardziej postępowe technicznie rozwiązania.

W tej zaś dziedzinie szczególnie dużą rolę odgrywać właśnie lepsze, przemysłowe, nowe metody zarządzania, planowania i finansowania działalności gospodarczej. W tym też kierunku przede wszystkim powinny iść nasze wysiłki.

MIECYSŁAW LESZ

¹⁾ Patrz np. artykuł T. Wasilewa pt. „Warunki powstania”, „Życie Gospodarcze”, nr. 1/1960.

Przemysł maszyn włókienniczych w pięcioletce 1961-1965

N (jednokrotnie pisałmy już o stopniu „starości” naszego parku maszynowego w przemyśle włókienniczym. Dla zobrazowania istniejącej w tej dziedzinie sytuacji warto jeszcze raz przytoczyć znanie liczy: W przemyśle bawełnianym jeszcze blisko 1/3 zastalowanego (am parku maszynowego stanowią maszyny sprzed 1900 roku, około 1/3 maszyn w tym przemyśle stanowią urządzenia z lat 1901-1920 oraz około 1/5 — maszyny z okresu międzywojennego i z okresu po 1945 roku. Nie oznacza to jednocześnie, że maszyny stosunkowo nowe są maszynami nowoczesnymi. Postęp techniczny w zakresie konstrukcji maszyn włókienniczych odbywał się stosunkowo powoli.

W przemyśle wełnianym przestarzały park maszynowy ciąży na procesach produkcyjnych jeszcze bardziej niż w przemyśle bawełnianym; wystarczy podać, że pracuje tam dziś około 80% parku maszynowego pochodzącego z okresu przed I wojną światową.

Zaniedbania w zakresie modernizacji parku maszynowego w przemyśle włókienniczym w okresie ubiegłych lat i zaniedbania w zakresie rozwoju przemysłu maszyn włókienniczych sprawiły, że problem wymiany parku maszynowego w tym przemyśle stał się palącą potrzebą chwili; obecny stan wyposażenia technicznego przemysłu włókienniczego w bardzo poważnym stopniu zagraża zadaniom produkcyjnym tego przemysłu nakreślonym przez najbliższy plan pięcioletni.

Dotychczas potrzebna szybkiej aktywizacji przemysłu maszyn włókienniczych poszła w ostatnim czasie w jednym kierunku — aktywizacji myśli konstrukcyjnej. Mimo braku dostatecznej liczby kwalifikowanych konstruktorów — biura konstrukcyjne tego przemysłu oparowały szeregi nowych maszyn; wiele nowych konstrukcji znajduje się w opracowaniu. Podstawową jednak trudność w realizacji osiągnięcia potrzebnego pulapu produkcyjnego przemysłu maszyn włókienniczych stanowił brak dostatecznych mocy produkcyjnych.

Według dotychczasowych „przymiarek” okazuje się, że potrzeby przemysłu włókienniczego w nadchodzącym planie 5-letnim w zakresie wymiany i instalowania nowego parku maszynowego będą mogły zostać zaspokojone przez przemysł krajowy tylko w niecałkowitych 50%, jeśli chodzi o maszyny podstawowe i najwyżej w 60%, jeśli chodzi o całe wyposażenie przemysłu włókienniczego. Reszta będzie musiała być pokryta z importu.

Plan na lata 1961-1965 przewiduje opracowanie w tym czasie 34 nowych konstrukcji maszyn włókienniczych, zbudowanie 42 prototypów, oraz uruchomienie produkcji seryjnej 38 nowych typów maszyn. Spośród tych 38 nowych uruchomienie przewiduje się: 14 uruchomień produkcji dla przemysłu bawełnianego, 8 uruchomień dla przemysłu wełnianego, 6 — dla przemysłu włókien sztucznych, 3 — dla przemysłu jedwabniczego oraz 7 — różnych maszyn (wykończalniczych, farbiarskich itp.).

Z zestawienia tego widać, że w najbliższym planie 5-letnim nie będziemy jeszcze produkować maszyn dla innych branż przemysłu włókienniczego — dziewiarskiego, lniarskiego, odzieżowego. Niektóre tylko prototypy maszyn przemysłu lniarskiego i dziewiarskiego produkowane są w resortie przemysłu lekkiego (Zjednoczenie Artykułów Technicznych).

Podstawowy wyłatek Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Włókienniczych — skupiającego większość producentów maszyn włókienniczych — będzie musiał być skoncentrowany na powiększeniu istniejących mocy produkcyjnych i ułożeniu produkcji, która nie mieści się we własnych zakładach, w zakładach podległych innym zjednoczeniom. Powiększenie mocy produkcyjnych jest znacznie ograniczone możliwościami inwestycyjnymi Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Włókienniczych; mimo znacznego niedoboru tych mocy plan inwestycyjny Zjednoczenia przewiduje w ciągu pięcioletnia uruchomienie jedynie 2 nowych fabryk — zresztą stosunkowo niewielkich: fabryki maszyn dla przemysłu włókien sztucznych w Pszczynie (opartej na kooperacji z bielską „BEFAMA”) oraz fabryki skracarek dla różnych branż przemysłu włókienniczego w Łowiczu.

Skrócony ten zakres inwestycji nie będzie w stanie pokryć zapotrzebowania na nowe moce produkcyjne, sięgnięto więc do możliwości ich rozszerzenia przez likwidację wąskich gardeł w istniejących zakładach. Tak np. planuje się zlikwidowanie przestarzałych maszyn odlewni w Zdunskiej Woli oraz w Łódzkiej Fabryce Maszyn Włókienniczych i wybudowanie nowoczesnej nowej odlewni zapotrącej Zdunską Wolę, Łódź i Łowicz — w nowo budującym się zakładzie w Łowiczu; odlewnia ta dać będzie 12 tys. ton odlewów z żeliwa szarego rocznie.

Jakie nowości zapowiada przemysł maszyn włókienniczych na lata 1961-1965? Do najważniejszych należy podlegać przez Łódzką Zakład Maszyn Włókienniczych w Widwie (WIFAMA) w 1961 roku produkcji kompletnych przedziałów bawełnianych i włókien sztucznych. Będzie to pierwsze polskie kompletne wyposażenie przedziału. Wymieniony już nowy zakład w Łowiczu podejmie produkcję skracarek. „WIFAMA” oraz zakłady w Dzierżonowie podejmą na podstawie licencji Saurera produkcję krosien o wymiennych elementach — tak, aby mogły one służyć różnym branżom przemysłu włókienniczego (bawełnianego, wełnianego i włókien sztucznych). Krosna typu „Saurer” będą zupełnie nowym typem maszyn produkowanych w kraju. Bielska „BEFAMA” podejmie seryjną produkcję zespołów zgrzebiarkowych CR-34, które stały się nie tylko szczytowym osiągnięciem bielskich konstruktorów, ale również osiągnięciem w skali światowej. Oprócz tego „Befama” produkować będzie nowoczesne typy przedziałów dla przemysłu wełnianego. W zakresie produkcji maszyn dla przemysłu włókien sztucznych przewiduje się uruchomienie produkcji odlewarek i skracarek. Zakłady Metalowe „Skarżysko” — z braku wolnych mocy produkcyjnych w zakładach podległych Zjedn. Przem. Maszyn Włókien — podejmie produkcję serii 4 tys. sztuk krosien wełnianych typu „Lancia”.

Postęp techniczny dotyczyć będzie również jakości maszyn — przedziału ich żywotności i estetyki wykonania. Ogółem 45% pięcioletniej produkcji przemysłu maszyn włókienniczych przeznaczonych zostanie na wyposażenie nowych i wznoszących obiektów przemysłu włókienniczego; pozostałe 55% zastąpi wystucone „staruszkami” w starych zakładach włókienniczych. (Pom)

SPRAWY DO PRZEMYSŁU

Handel zagraniczny a proporcje rozwoju

Jest jeden czynnik, który wiele waży na naszym rozwoju gospodarczym i działa nań hamująco. To stan naszego handlu zagranicznego. Jedni nazywają go pułapem, a inni pułapem możliwości rozwoju naszej gospodarki, co właściwie na jedno wychodzi.

Faktem jest, że gdy tylko próbujemy nieco szerzej zakreślić program naszych poczynań — czy to w zakresie inwestycji, czy produkcji, czy też spożycia — natrafiamy na barierę, która nam w tym przeszkadza. Dla rozszerzenia produkcji, jak również dla zwiększenia inwestycji zazwyczaj konieczne jest zwiększenie importu surowców i materiałów, zaś dla podniesienia spożycia trzeba bądź powiększyć import, bądź zmniejszyć eksport dóbr konsumpcyjnych. Wbrew bowiem panującej w niektórych kołach opinii, nie jesteśmy wcale krajem pod względem zasobów surowcowych szczególnie bogatym obdarzonym przez naturę, a przynajmniej trudno je wykorzystać bez poważnych nakładów inwestycyjnych. Zarówno możliwości zwiększenia importu, jak i zmniejszenia eksportu są w wielce ograniczone ze względu na istniejący ujemny bilans handlowy, którego pokrycie dodatnim saldem tzw. eksportu niewidzialnego nie jest wcale zadaniem łatwym.

Stan ten nie jest zresztą spowodowany wyłącznie warunkami obiektywnymi. Na jego powstanie niewątpliwie wpłynęło również zaniechanie rozwoju handlu zagranicznego, jakie miało miejsce w przeszłości, kiedy w pewnym stopniu panowały u nas tendencje autarkiczne. Zaniechania te nie dają się szybko odwrócić, ale wydaje się, że dojrzałyśmy już do tego, aby zarzucić dalekosiężny program rozwoju wymiany towarowej z zagranicą, który przewidywał zlikwidować istniejące na tym odcinku zaniechanie i postawiłby nas w rzędzie średniej wielkości krajów opierających swój rozwój w dużej części na stałym wzroście handlu zagranicznego.

Dojrzałość nasza wynika stąd, że staliśmy się już krajem o rozwiniętym przemyśle, którego wyroby dorównują swym poziomem w wielu wypadkach wyrobom naszych konkurentów zagranicznych, oraz że potrafiłmy już do odpowiedniej pozycji na rynkach światowych. I trudność w rozwoju naszego eksportu nie leży już bynajmniej w możliwości lokowania towarów za granicą, ale przede wszystkim w zdobyciu potrzebnej do tego celu masy towarowej.

Warto więc — a raczej konieczne jest — uczynienie wszelkich wysiłków, aby powiększyć ilość stojących do dyspozycji handlu zagranicznego towarów eksportowych. Ostatnio nawet pewne wysiłki, zmierzające do tego celu, wprawdzie niedostateczne, były czynione. W ubiegłym roku stworzono w resortie handlu zagranicznego fundusz dewizowy przeznaczony na drobne, ale szybko rentujące się (w znaczeniu dewizowym) inwestycje przemysłowe. Dato to pewne wyniki i dlatego dalsze wydaje się, że podobny fundusz nie został w roku bieżącym kreowany. Ale nie o to w tej chwili chodzi. Było to tylko drobne posunięcie, które — jak wszelkie półśrodki — nie mogło rozwiązać sprawy. Rozwiązanie problemu leży zupełnie gdzie indziej. Trzeba wreszcie zacząć traktować handel zagraniczny jako samodzielną dziedzinę gospodarki narodowej, która nie tylko że nie powinna być — jak dotychczas — karnioną wyłącznie nadwyżkami pochodzącymi z gałęzi produkcji materialnej, ale jej prawem i zarazem obowiąz-

ktem ma być wpływanie, a nawet kształtowanie, proporcji rozwojowych innych dziedzin gospodarczych — właśnie z punktu widzenia interesów handlu zagranicznego. Jest bowiem do pomysłienia nastawienie poszczególnych zakładów, a nawet budowa nowych obiektów, których produkcja przeznaczona jest wyłącznie na eksport. Można pójść jeszcze dalej. Pokusić się o kształtowanie proporcji rozwojowych naszej gospodarki pod kątem widzenia potrzeb eksportowych. Wydaje się, że tylko w ten sposób uda się rozszerzyć „wąskie gardło” jakim ciągle jeszcze jest dla naszej gospodarki handel zagraniczny. Wprawdzie proces ten nie może być dokonany natychmiast, gdyż jest to sprawa długiego czasu, ale kiedyś trzeba wreszcie rozpocząć akcję, której wyniki dadzą się odczuć dopiero w przyszłości.

Dla umożliwienia pozycji przemian resortu handlu zagranicznego z bierno-usługowej w czynnik aktywnie oddziałujący na gospodarkę narodową trzeba mu stworzyć odpowiednie warunki. Wydaje się przy tym, że nie jest wystarczające włączenie osoby Ministra Handlu Zagranicznego do skład Komisji Planowania, ale powinno się ponadto przyznać resortowi jakiejś szersze uprawnienia.

Uprawnienia takie łączą się oczywiście muszą z większymi obowiązkami. Jest bowiem rzeczą zrozumiałą, że stała działalność, mająca na celu kształtowanie proporcji gospodarki narodowej pod kątem interesów handlu zagranicznego nie może być prowadzona bez należytego przygotowania. Nie można bowiem decydować o proporcjach rozwoju gospodarki, a nawet o profilu produkcyjnym poszczególnych zakładów, bez dostatecznie głębokiej analizy aktualnej sytuacji i prognozy na przyszłość — zarówno pod względem opłacalności finansowej i dewizowej proponowanej produkcji, jak i możliwości jej korzystnego ułożenia na rynkach światowych.

Analiza taka, zwłaszcza w naszych warunkach, nie jest sprawą łatwą. Niemniej jednak należy ją prowadzić, przy czym nie jest sprawą obojętną, kto ją prowadzić będzie. Pozornie wydawałoby się, że można byłoby zadanie to powierzyć Zakładowi Badań Ekonomicznych Komisji Planowania lub nowo powstającej w jej ramach komórce analizy gospodarczej. Obawiać się jednak można, że taka, zajmująca się wszystkimi problemami ekonomicznymi placówka mogłaby zatracić z pola widzenia główny cel podejmowanej analizy — rozwój handlu zagranicznego.

Najlepiej więc byłoby, gdyby tego rodzaju prace prowadzone były pod egidą Ministerstwa Handlu Zagranicznego, które jest w nich najbardziej zainteresowane. Trzeba poważnie rozszerzyć istniejącą w MHZ komórkę ekonomiczną lub przekształcić ją w instytut analityczny, wyposażony w odpowiednie środki techniczne i nasycony najlepszą kadrą ekspertów technicznych i ekonomicznych.

Na taki cel nie wolno żałować ani sił, ani środków. Wnikliwa analiza pozwoli bowiem na podejmowanie trafnych decyzji o kierunku rozwoju całej naszej gospodarki, mającym sprzyjać stalemu i szybkiemu wzrostowi naszej wymiany towarowej z zagranicą. A te z kolei pozwolą usunąć główny hamulec stojący na drodze wszechstronnego rozwoju gospodarczego.

STEFAN FRENKEL

KRYZYS

LUDWIK

mi mieszkankami treściwymi, opartymi na składnikach zbożowych (z automatów), zdołało zlikwidować straty, jakie przynosiła hodowla świń i uzyskać poważne zyski.

Drobni producenci żywności nie zmieniają zasad żywienia, nie przechodzą na pasze zbożowe (nie zawieszają mając zresztą w dostatecznej ilości do dyspozycji). Wydaje się, że takie jest główne źródło pewnego spadku produkcji żywności w gospodarstwach państwowych po przejściu w roku ubiegłym na żywienie świń suchych skarmianych z automatów ograniczających nakłady pracy do minimum.

Również wiele innych gospodarstw państwowych po przejściu w roku ubiegłym na żywienie świń suchych skarmianych z automatów ograniczających nakłady pracy do minimum, nie zmieniają zasad żywienia, nie przechodzą na pasze zbożowe (nie zawieszają mając zresztą w dostatecznej ilości do dyspozycji). Wydaje się, że takie jest główne źródło pewnego spadku produkcji żywności w gospodarstwach państwowych po przejściu w roku ubiegłym na żywienie świń suchych skarmianych z automatów ograniczających nakłady pracy do minimum.

*

Sprawa z punktu widzenia całości naszej gospodarki sprowadza się nie tylko do niższych lub wyższych kosztów paszy. Ziemniaki dają najdroższą jednostkę pokarmową, dają jednak z hektara znacz-

2.100 zł. A przecież wolnorynkowe ceny ziemniaków ulegają sezonowym wahaniom i w niektórych okresach czy latach, przekraczają 100 zł za kwintal. Nawet gdy weźmiemy za podstawę do obliczeń dotychczasową cenę skupu ziemniaków (70-80 zł), różnica w cenie platków ziemniaczanych i mieszanek T wyniesie 50-70 proc.

Różnice te są znacznie większe przy porównaniu nakładów poniesionych na uprawę ziemniaków i zbóż w stosunku do osiąganych plonów z hektara i ich wartości pokarmowej. Jak obliczyli B. Curland i Z. Ruszczyk na podstawie badań, przeprowadzonych w PGR-ach, w gospodarstwach Instytutu Zootechniki i Wyższej Szkoły Rolniczej we Wrocławiu — koszt wyprodukowania jednostki pokarmowej w ziemniakach jest 2-3-krotnie wyższy niż koszt wyprodukowania tej samej jednostki w zbożach („Nowe Rolnictwo nr 16/1957”).

Obliczenia te znajdują pełne potwierdzenie w praktyce. PGR Sienno (woj. bydgoskie) zmierzając do osiągnięcia opłacalności w tuczu świń, wyeliminowało częściowo z żywienia ziemniaki na rzecz mieszanek opartych na zbożu, co pozwoliło uzyskać czysty dochód w wysokości ok. 200 zł od wyprodukowanego tucznika (waga żywa ok. 100 kg).

PGR Bródno k. Warszawy wyeliminowało całkowicie ziemniaki z żywienia świń, zastępując je w całości mieszkankami treściwymi opartymi na zbożu. Mimo że na tuczu postawiono w tym gospodarstwie niewyównane prosięta różnego pochodzenia (skupowane na targach), a do mieszanek używano pasz zakupowanych po dość wysokich cenach — całkowite zużycie pasz treściwych na sztukę wyniosło 300 kg (tuczący wagi żywej 33 kg do 100 kg), a uzyskany czysty zysk z jednego tucznika — 475 zł.

Poprzednio obydwie wyżej wymienione gospodarstwa, przy opieraniu tuczu na ziemniakach nie były w stanie zapewnić opłacalności z produkcji żywności — kosztuje

Ziemniaki są nie tylko paszą bardzo drogą, są również paszą niewygodną. Wymagają porzucania, są bardzo podatne na zepsucie, ich skarmianie połączone jest z znacznymi nakładami pracy, co całkowicie odpada przy żywieniu świń suchą mieszkanką treściwą, którą można skarmiać z automatów ograniczających nakłady pracy do minimum.

Również wiele innych gospodarstw państwowych po przejściu w roku ubiegłym na żywienie świń suchych

stotny sens artykułu „W poszukiwaniu produkcji mięsa” (Z. G. Nr 50, 59) zawiera się w stwierdzeniu, że opłaca się produkować spirytus ze względu na korzystne skutki dla hodowli i dla uprawy ziemniaków. Chodzi tu, rzecz jasna, o produkcję spirytusu dla celów technicznych, przemysłowych, produkcja bowiem spirytusu dla innych celów, choćby na wódkę, nie jest kwestionowana przez nikogo, pomijając oczywiście sprawę zwalczania alkoholizmu. Cała początkowa część artykułu, tłumacząca korzyści z użycia spirytusu do opasu bydła, jest niesporna i ubolewać tylko należy, że dotychczas zużycie wywaru na te cele jest niskie w samych gorzelniach. Ba, co gorzej, pamiętamy przecież, że plantatorzy ziemniaków zamiast 80 litrów wywaru woleli wziąć kilka złotych. Słowem, dopóki autor namawia PGR-y do wykorzystywania wywaru wszystko jest w porządku. Znaczenie jednak gorzej wygląda sprawa, gdy usiłuje udowodnić gospodarczą celowość produkcji spirytusu rolniczego w ogóle, a więc i na cele techniczne.

Wyznam, że sam pomysł uderza swoją oryginalnością. Dotychczas bowiem wszystkie państwa przemysłowe

res”: za 1 toną zboża dajemy 10 ton ziemniaków, nie licząc skromnej pozycji kosztów produkcji, transportu i eksportu spirytusu. Gdybyśmy się natomiast uparli i wyeksportowali te ziemniaki, to za 10 ton ziemniaków przemysłowych moglibyśmy kupić ok. 3 tony zboża, a za 10 ton ziemniaków jadalnych 4—5 ton zboża.

Autor przyjmuje założenie, że przy tuczu żywca wieprzowego trzeba kilkanaście jednostek karmowych na 1 kg przyrostu wagi. Wszystkie podręczniki i wszyscy praktycy stwierdzają, że potrzeba tylko 5—6 jednostek karmowych (zaś dla bydła około 8 jednostek). Opierając się na tym „manewrze” autor doszedł do zdumiewającego wniosku, że 10 ton ziemniaków wystarczy zaledwie na 290 kg wieprzowiny. Przyjmując przy uboju nierogaczyny wydajność 80 proc. oznacza to, że na wyкарmienie 3 sztuk świń o wadze średnio 120 kg trzeba 100 q ziemniaków, po 33 q na każdą świnię — poza paszą treściwą. Założenie to autor przyjmuje świadomie, gdyż — stwierdza — „trudno jest przeprowadzić rachunek porównawczy wartości paszowych ziemniaków i wywaru. Pász te przeznaczane są dla różnych rodzajów zwierząt. Ponadto obłe pasze nie mogą być stosowane bez uzupełnień”. Natomiast

Czy warto produkować spirytus

JULIUSZ STRUMIŃSKI

słowe odchodzą od zużycia spirytusu rolniczego na rzecz spirytusu syntetycznego, w szerokim słowa znaczeniu. Nie mówię już o niższych kosztach produkcji spirytusu syntetycznego opartego o petrochemię. Bilans żywności na świecie nie jest tak korzystny, ażeby przerabiać ziemniaki, melasę czy zboże na kauszok i inne produkty chemiczne. To, że niekiedy tak się dzieje, jest bądź wynikiem niedostatecznego rozwoju przemysłu chemicznego, bądź też skutkiem protekcyjnej polityki państwa (pędzenie spirytusu z wino we Francji). W każdym razie dwa czołowe państwa przemysłowe świata, ZSRR i USA, rozwijają jak najbardziej produkcję spirytusu syntetycznego. A wyczytałem kiedyś w „Tygodniku Powszechnym”, że kiedyś św. Tomasz i Marcin Luter są jednego zdania, to zdanie to musi być prawdziwe.

Wydawało się, że szczególnie w Polsce, gdzie baza paszowa wyraźnie nie nadąża za potrzebami i możliwościami hodowli, ograniczenie zużycia ziemniaków na cele techniczne jest uzasadnione. Udowodnienie tezy przeciwnie rzeczywiste wymaga wielkiego wysiłku, gdy mamy do czynienia z liczbami. I właśnie obliczenia stanowią najbardziej oryginalną i najbardziej nieścisłą część artykułu.

Twierdzi się mianowicie, że ze 100 kwintali (10 ton) ziemniaków można, przy zastosowaniu tej samej ilości paszy treściwej co dla bydła, uzyskać 290 kg mięsa wieprzowego, bądź też 1 tonę spirytusu i 280 kg mięsa wołowego. A wobec tego, że w obrocie międzynarodowym 1 tona spirytusu to 90 dol., uzyskujemy za to 2 tony zboża pastewnego po 45 dol. tona, nie mówiąc już o korzystnych niewątpliwie dla rolnictwa skutkach zużycia obornika bydlęcego.

Zaczniemy od cen. Niestety, cena tony spirytusu wynosi dziś nie 90 dolarów, ale zaledwie 80 (średnio) i odwrotnie tona zboża pastewnego, najtańszego — ponad 60 dolarów z kosztami transportu. A zatem 1 tona spirytusu, to niewiele więcej niż jedna tona zboża. Wobec tego zaś, że do produkcji 1 tony spirytusu trzeba 10 ton ziemniaków, wynika z tego „świeży inte-

przy zastosowaniu normalnej ilości paszy treściwej zużywa się ziemniaków akurat 4 razy mniej. Dla uzyskania 100 kg przyrostu trzody chlewnej trzeba: ziemniaków 800 kg, śrutę zbożową 200 kg. Oczywiście, nie licząc mleka chudego. Metodą zastosowaną przez autora można wszystko udowodnić. Gorzej jednak, gdy — ażeby obliczenia służyły wstecznym ideom ekonomicznym. Zaś idea robienia kauszoku syntetycznego z kartofli jest z pewnością wsteczna przy obecnym poziomie techniki.

Dobrze się stało, że zwolennicy tej idei wreszcie podali publicznie swe obliczenia, dotychczas bowiem krążyły tylko najrozmaitsze słyuchy o rzekomej korzyści jaką osiągamy z produkcji spirytusu (*). Czy to wszystko oznacza zatem, że trzeba zamknąć gorzelnie? Oczywiście, nie.

Po pierwsze, dla niektórych gałęzi produkcji potrzebny jest spirytus rolniczny. Po drugie, istnieją pewne ilości ziemniaków, których inaczej nie można przerobić.

Czy trzeba wykorzystać wywar dla tuczu? Powtarzam dla uniknięcia nieporozumień: jak najbardziej i jak najprędzej i głównie w samych gorzelniach bez transportu wywaru, bo transport po pierwsze jest możliwy tylko na krótki dystans, a po drugie kosztuje. Na trudności wykorzystania wywaru zwraca również uwagę sam autor artykułu. Program wykorzystania przynajmniej połowy wywaru obecnie produkowanego jest programem korzystnym i niełatwym i taką ilość wywaru PGR-y mają i bez produkcji spirytusu na cele techniczne. I w tym kierunku musi się rozwijać zużycie wywaru, natomiast próby udowodnienia słuszności produkowania spirytusu rolniczego na cele techniczne, zamiast syntetycznego — pomijając oczywiście okres przejściowy — muszą prowadzić do wyżej podanej arytmetyki.

*) Zgadnam się natomiast z autorem, że produkcja drożdży pastewnych jest jak najbardziej korzystna. Jak informuje mnie jednak tow. Lesz rozszerzenie produkcji nadal się opóźnia.

nie więcej jednostek niż np. jęczmień, dają również więcej strawnego białka, jeżeli weźmiemy za podstawę średnie plony tych kultur w Polsce. Ma to znaczenie przy ujemnym bilansie paszowym w kraju i musi być brane pod uwagę przy wyciąganiu wniosków na przyszłość, niezależnie od kalkulacji żywieniowej.

Poza tym ziemniaki, to roślina głębi lekkich, których w Polsce mamy połowę. Dlatego nie może być mowy o całkowitym wyeliminowa-

wowym składnikiem ziemniaków jest skrobia. W organizmie świni ulega ona przetworzeniu tylko na tłuszcz. Źródłem budowy mięsa jest białko zawarte w ziemniakach w małej ilości (1,5 proc.).

Celowość produkcji tłuszczu z ziemniaków wymaga rozważenia zarówno z punktu widzenia ekonomicznego jak i biologicznego. Ceny krajowe smalcu i słoniny są niższe aniżeli mięsa. Na rynkach światowych ceny smalcu osiągnęły obecnie poziom niższy niż

Taką prawidłowość wykazuje również hodowla świń w wielu innych krajach.

Tuszczołowce znaczenie ziemniaka traci swoją wagę. Na pierwszy plan wysuwa się sprawa białka, a pod tym względem ziemniaki łatwiej będzie można zastąpić innymi paszami. Pewne ilości białka mogłyby dostarczać rośliny oleiste (makuchy), których uprawa wraz ze zmianą kierunku tuczu, będzie musiała ulec poważnemu rozszerzeniu. Podstawowe jednak znaczenie będzie miało kukurydza, która już przy plonie w wysokości ok. 22 kwintale ziarna z hektara jest w stanie dostarczyć takiej samej ilości (190 kg) strawnego białka, co średni plon ziemniaków, uzyskiwany w naszym kraju. Uzyskanie zaś takiego plonu kukurydzy nie nastroża żadnych trudności, nawet przy uprawie niskopłennych, wcześniej dojrzewających krajowych odmian kukurydzy zwykłej, gwarantujących pełną dojrzałość ziarna niemal w całym kraju. Niezależnie od tego, kukurydza dostarcza przy takim plonie ziarna pewnych ilości słomy o sporej jeszcze wartości paszowej na potrzeby hodowli bydła.

W perspektywie wydaje się więc niezbędne ograniczenie w Polsce powierzchni uprawy ziemniaków o zwiększenie arealu olejnych i kukurydzy. Dodamy, że nie podągniemy za sobą żadnych niekorzystnych zmian w strukturze zasiewów pod względem agrotechnicznym.

*

Gdyby jednak uprawa ziemniaków nie została ograniczona, należałoby rozważyć celowość przeznaczania ich w tak dużych ilościach na paszę. Czy nie byłoby korzystniej zwiększyć eksport ziemniaków (możliwość są bardzo duże), a w zamian za to zwiększyć import zboża na paszę oraz innych pasz zasobnych w białko? Eksport ziemniaków w minimalnym stopniu wpłynie na poziom produkcji mięsa wieprzowego. Tłuszcz zaś można obecnie na bardzo dogodnych warunkach im-

portować, oczywiście tylko wtedy, jeżeli rynek krajowy będzie odczuwał jego brak.

Niesłuszne w tym świetle jest też przeciwstawianie eksportu spirytusu, produkowanego z ziemniaków, eksportowi przetworów mięsnych, czy hodowli trzody chlewnej w ogóle, ponieważ w spirytusie eksportujemy ten składnik ziemniaka, który w organizmie świni może dać tylko i wyłącznie tłuszcz. Białko z ziemniaków, które może być wykorzystane do produkcji mięsa, przy produkcji spirytusu na eksport zostaje w kraju w postaci wywaru. Jeżeli więc eksport spirytusu jest korzystniejszy niż eksport ziemniaków, to należy go jak najbardziej popierać, rozszerzać, nawet z punktu widzenia wewnętrznej gospodarki paszowej.

Korzystny z punktu widzenia ekonomicznego proces odfestowania od ziemniaków jako paszy dla świń już się w Polsce zaczął i niewątpliwie przybiera coraz szersze rozmiary. Na suche pasze dla świń, głównie zbożowe, przechodzi obecnie kilkadziesiąt PGR-ów. W Czechosłowacji blisko połowa gospodarstw państwowych w pierwszym półroczu 1959 r. niemal całkowicie wyeliminowała ziemniaki z żywienia świń, przechodząc na suche mieszanek treściwe.

W przypadku zbyt wolnego rozszerzania się uprawy kukurydzy, zmiany metod żywienia na korzyść pasz zbożowych grozi bądź dalszym pogorszeniem się naszego bilansu zbożowego bądź dalszym spadkiem produkcji żywca. Konieczne jest więc bardziej poważne potraktowanie kukurydzy, jako źródła paszy treściwej. Obecnie traktuje się ją niemal wyłącznie jako źródło paszy objętościowej dla bydła (zielenki, kiszki), co musi budzić poważny niepokój.

Wydaje się więc, że w znacznym stopniu obecne trudności mięsne mają podłoże w niesłychanie drogich paszy — ziemniaku. Zlikwidowanie takiego stanu zależy od kierunków zmian w gospodarce paszowej, w hodowli, w handlu zagranicznym oraz w spożyciu wewnętrznym.

GOSPODARKA I POSTĘP TECHNICZNY

(Dokończenie ze str. 1)

Odpowiedz na pytanie, gdzie i jakimi drogami powinien dokończyć się postęp techniczny, jest tylko wstępem do zagadnienia. Dotychczasowe doświadczenia wykazują, że na to pytanie, z niewielkim na ogół błędem, potrafiliśmy odpowiadać właściwie. Mimo to jednak stwierdzamy, iż niezależnie od poważnego ilościowego skoku produkcji, który jest miarą naszych wysiłków i podstawą do pewnej dumy, znacznie odbiegamy pod względem poziomu technicznego, a więc i wydajności pracy, od krajów wysoko rozwiniętych.

Powstaje zatem pytanie, czy wystarczy najbardziej nawet precyzyjnie określić, co i w jakich dziedzinach należy zrobić w zakresie postępu technicznego? Czy samo planowe ujęcie i koordynacja zadań w dziedzinie postępu technicznego jest już wystarczającym warunkiem zapewnienia tutaj niezbędного rozwoju? Można na to pytanie odpowiedzieć wprost: podobnie jak niezbędnym warunkiem postępu technicznego jest jego ilościowe i jakościowe zaplanowanie, tak równorzędnym, niezbędnym warunkiem jest zawarcie w systemie funkcjonowania gospodarki narodowej odpowiedniego mechanizmu, gwarantującego wykonanie założonych zadań w dziedzinie tego postępu.

Postęp techniczny nie dokonuje się w próżni. To, czy jest on realizowany czy nie, zależy jest od całego zespołu warunków. Chodzi tu o warunki, które można by nazwać umownie ogólnymi przesłankami dokonywania postępu technicznego oraz o bezpośrednie przyczyny, które uruchamiają procesy postępu technicznego.

Do ogólnych przesłanek, umożliwiających postęp techniczny, zaliczyć należy przede wszystkim stan organizacji gospodarki narodowej oraz poziom kultury technicznej społeczeństwa.

W dziedzinie stanu organizacji gospodarki narodowej zrobiliśmy już sporo. Wydaje się jednak, że z punktu widzenia przyspieszenia postępu technicznego stan obecny daleki jest jeszcze od poziomu zadowalającego.

Nadal szwankuje organizacja pracy w przedsiębiorstwach, a w szczególności organizacja transportu wewnątrzzakładowego i kooperacja międzyzakładowa.

Nadal podstawowym problemem, określającym lepsze lub gorsze możliwości pracy przedsiębiorstwa, jest zaopatrzenie materiałowe i kooperacja zewnętrzna, co odciąga uwagę przedsiębiorstwa od spraw bardziej długofalowych, jakimi są inicjatywy w dziedzinie postępu technicznego.

Wszystkie te trudności przebiegają produkcji nie składają przedsiębiorstwa do podejmowania inicjatyw technicznych, niezależnie od tego czy w systemie oceny pracy przedsiębiorstwa zawarte są bodźce czy przeciwbodźce postępu technicznego. Podstawowym problemem jest tutaj niewątpliwie sprawa kooperacji. Dlatego też prace kierownictwa

gospodarczego, zmierzające do ulepszenia tego wewnętrznego krwioobiegu gospodarki narodowej, trafiają bezsprzecznie w sedno sprawy i przyczyniają się z pewnością do ulepszenia zewnętrznych warunków intensyfikacji procesu postępu technicznego w przedsiębiorstwach uspołecznionych.

Wszystko to jednakże spowoduje się do warunków zewnętrznych, do ogólnych przesłanek umożliwiających zdynamizowanie postępu technicznego.

Postęp techniczny dokonuje się bowiem w sensie realnym dopiero na miejscu produkcji, tzn. w przedsiębiorstwie. Niezależnie od tego, jakie warunki stworzymy dla rozwoju nowoczesnej myśli technicznej, niezależnie od tego, jak usprawnimy proces wynalazczości, działalność naukową komórek technicznych w PAN, katedr wyższych uczelni, instytutów naukowo-badawczych i poszczególnych twórców w tej dziedzinie, o faktycznej dynamice postępu technicznego decyduwać będzie fakt pełnego czy częściowego zastosowania lub nawet braku zastosowania wynalazków myśli technicznej w przedsiębiorstwie. Dlatego też przede wszystkim odblokować musimy wszelkie hamulce wprowadzania szeroko pojętego postępu technicznego w przedsiębiorstwie, jeżeli nie chcemy znaleźć się w sytuacji, w której będziemy mieli rozwój myśli technicznej bez rozwoju techniki produkcji.

Co jest podstawowym czynnikiem hamującym rozwój postępu technicznego na szeroką skalę, rozwój postępu technicznego rozumianego nie jako drobne usprawnienie racjonalizatorskie? Przyczyną tą jest fakt ograniczenia w praktyce planowania do czasokresu rocznego, a tym samym zawężenie oceny działalności przedsiębiorstwa do wyników danego roku. Tymczasem innowacje techniczne, jeżeli pominiemy wspomniane drobne usprawnienia, z reguły nie przynoszą efektów w okresie rocznym. Powoduje to konflikt pomiędzy materialnym zainteresowaniem przedsiębiorstwa a potrzebami gospodarki narodowej, dla której istotne są, w nie mniejszym stopniu niż wyniki roczne, również finalne wyniki postępu technicznego.

Ocena działalności przedsiębiorstwa, prowadząca się w praktyce do oceny wyników danego roku powoduje, że problematyka postępu technicznego staje się często sprawą pozamaterialnych ambicji kierownictwa i załogi. Te pozamaterialne ambicje nie są oczywiście sprawą bagatelną i nie należy ich lekceważyć. Jakże jednak mocno mogłyby one wpływać na dynamikę postępu technicznego, gdyby zostały usparte równoległym kierunkiem materialnego zainteresowania pracowników przedsiębiorstwa.

Uczelniając o całej rozciągłości ten problem, w uchwałach III Zjazdu PZPR stwierdzono z całą ostrością:

„Nowy tryb planowania powinien umożliwić usunięcie ujemnych zjawisk, jakie powoduje ograniczenie planowania w praktyce do okresów rocznych. Do takich zjawisk należy: niechęć do podejmowania wieloletnich zamierzeń technicznych, zaniebywanie zasadniczych remontów, jeśli ich efekty występują dopiero w następnych latach, brak bodźców do przyspieszania produkcji na przyszłość...”

Niewątpliwie, w ciągu ostatniego okresu podjęto szereg decyzji łagodzących negatywne skutki planowania rocznego dla postępu technicznego. Do środków takich zaliczyć należy przede wszystkim uproszczenia w traktowaniu nowych uruchomień, utworzenie Funduszu Postępu Technicznego, ulepszenie premiovania za postęp techniczny. Praktyka bieżącego roku wykazuje jednak dowodnie, że są to tylko środki łagodzące, lecz nie rozwiązuje sedna problemu.

Wreszcie — bardziej zasadnicze — rozwój wymaga chyba systematycznego ulepszenia systemu premiowania za postęp techniczny. Praktyka wskazuje bowiem na zjawiska wręcz paradoksalne. Z jednej strony ulepszenia techniczne i wynalazki, o znaczeniu częstokroć ogólnogospodarczym, premiowane są w sposób żenująco niski. Z drugiej strony premie za postęp techniczny uzyskują ludzie nie mają-

cy z techniką w gruncie rzeczy nic wspólnego. Sumy wypłacane w skali gospodarki narodowej za postęp techniczny sięgają niewątpliwie dość powszechnie i — co najgorzej — uzasadnione są nierzadko technikami na niskim premie, które częstokroć nie pokrywają indywidualnie poniesionych kosztów związanych z przygotowaniem i opracowaniem innowacji technicznej.

Wniosek nasuwa się dość oczywisty. Należy zostrzyć kryteria przyznawania premii i nagród za osiągnięcia w dziedzinie postępu technicznego, a równocześnie zwiększyć w sposób zasadniczy sumy przyznawane za osiągnięcia o znaczeniu ogólnogospodarczym. Wydaje się, że może to zmienić w sposób istotny podejście personelu inżyniersko-technicznego do innowacji technicznych i zachęci do podejmowania zadań bardziej ambitnych, bez dodatkowego obciążenia budżetu państwa. I tutaj tak jak w dziedzinie finansowania nowych inwestycji, powinna obowiązywać zasada koncentracji.

Nie sposób w krótkim komentarzu omówić całokształt warunków decydujących o stosowaniu postępu technicznego w przedsiębiorstwie. Wydaje się jednak, że tu właśnie znaleźć można klucz do przyspieszenia rozwoju techniki.

Na tym tle w innym chyba świetle, niż tradycyjnie jesteśmy przyzwyczajeni, spojrzeć trzeba na rolę kadr inżyniersko-technicznych w naszej gospodarce. Słusznie narzekamy, że liczna już obecnie armia inżynierów i techników w 90 proc. wykształcona wielkim nakładem środków przez państwo ludowe, nie jest dostatecznie efektywna w stosunku do jej potencjalnych możliwości. Słusznie podkreślamy, że w pewnej części inżynierów nie tylko nie obserwuje się procesów podnoszenia kwalifikacji zawodowych i nadążania za rozwojem technicznej myśli światowej, ale wręcz proces dekwalizacji i kosztowności w zrutyinizowanych wykonywaniach. Słusznie stwierdzamy objawy konserwatyzmu i bierność przystosowania się do poziomu technicznego zastanego w zakładzie.

Wydaje się, że walcząc z tego typu nastawieniem, ze swego rodzaju nihilizmem w stosunku do postępu technicznego musimy jednak sięgnąć do istotnych przyczyn tego stanu rzeczy i odpowiedzieć sobie na pytanie, czy ten sam generis konformizm wynika wyłącznie z immanentnych cech środowiska technicznego, czy też jest w pewnym przynajmniej stopniu wynikiem niedoskonałości form ekonomiczno-organizacyjnych, w jakich rozwija się postęp techniczny.

Byłoby oczywiście grubym uproszczeniem zamykać przyczyny zahamowań rozwoju postępu technicznego w ramach bodźców materialnego zainteresowania, w ramach systemu kierowania gospodarką narodową. Nie ulega wątpliwości, że nie ma postępu technicznego bez podniesienia ogólnej kultury technicznej społeczeństwa, bez podniesienia rangi osiągnięć technicznych w opinii całego społeczeństwa. Nie zrobiliśmy w tej dziedzinie zbyt wiele, a należy zrobić wszystko, szczególnie w naszym kraju, który w niesłychanie krótkim czasie przedzierzgnął się z kraju rolniczego w kraj niszczelnie uprzemysłowiony.

(G. J.)

- 1) W.K. Rajewski — Automatyzacja i pasz w chemii — nr 7
- 2) Jerzy Pomorski — Kierunki modernizacji w przemyśle włókienniczym — nr 7
- 3) Janusz Tymowski — Problemy postępu technicznego — nr 11
- 4) Stefan Krajewski — Postęp techniczny a ceny — nr 21
- 5) Wiesław Głowacki — Bodźce kontrastu — nr 34
- 6) Zbigniew Madej — Co hamuje postęp techniczny — nr 41
- 7) Władysław Górka — Co decyduje o wydajności pracy w górnictwie — nr 42
- 8) Jan Zyżak — Jeszcze o postępie technicznym w górnictwie — nr 43
- 9) Zbigniew Mikolajczyk — Zaniedbania w przemyśle spożywczym trzeba odrobinę — nr 46
- 10) Aleksander Zwierzyński — Dlaczego niska wydajność — nr 46
- 11) Władysław Dudziński — Chemia i automatyzacja — nr 47
- 12) Julian Gordon — Bodźce i anty-bodźce postępu technicznego — nr 48
- 13) Grzegorz Płaski — Zainteresowanie materialne rozwojem techniki — nr 48 (Koresp. z CSR)
- 14) Władysław Dudziński — Miernik pracy a praca — nr 50
- 15) L.T. — Kierunek postępu technicznego — nr 51-52
- 16) Kazimierz Leski — Postęp techniczny wymaga kierownictwa — nr 51-52
- 17) Władysław Dudziński — FPT — to nie tylko kwestia pieniędzy — nr 2/60
- 18) Julian Gordon — Światła i cienie ruchu racjonalizatorskiego — nr 2/60
- 19) Zbigniew Schulz — Wzrost produkcji i rozwój techniki w Związku Radzieckim — nr 2/60

ZIEMNIAKA?

STASZYŃSKI

riu ziemniaków z żywienia świń. Może być mowa jedynie o ograniczeniu ich ilości w dawkach pokarmowych, co prowadzi do zmniejszenia kosztów tuczu. Niezależnie od tego, powinny być wykorzystane wszystkie środki, które są w stanie obniżyć koszt ziemniaków. Do takich środków należy zaliczyć przede wszystkim intensyfikację uprawy ziemniaków. Wydaje się przy tym, że najsukcesowniej sposobem podniesienia plonów ziemniaków byłoby ograniczenie powierzchni ich uprawy.

Intensywniejsza uprawa na mniejszej powierzchni umożliwiłaby skoncentrowanie takich decydujących elementów agrotechniki ziemniaka jak nawożenie i nakłady pracy. Stwierdzając, że uprawa na mniejszej powierzchni, obfitsze nawożenie zapewni by wyższe plony, tak że ogólnie zbiory wcale nie musiałyby być niższe niż obecnie, a mogłyby być nawet większe. W ten sposób można by znacznie obniżyć koszt uprawy ziemniaków.

*

Sprawę ziemniaków należy rozpatrywać w innym aspekcie. Podsta-

kiedykolwiek (ok. 200 dolarów za tonę) mimo równoczesnego wzrostu cen mięsa i masła. Smalec nie jest produktem o zbyt wielkiej wartości biologicznej w porównaniu np. z tłuszczami roślinnymi. Produkcja takiego i odznaczającego się brakami z punktu widzenia biologicznego smalcu, na najdroższej paszy, jaką jest u nas ziemniak, musi budzić poważne wątpliwości z punktu widzenia ekonomicznego. Daleko prostszą i bardziej ekonomiczną drogą byłoby pominięcie przetwarzania skrobi na tłuszcz w organizmie zwierzęcym, a przeznaczenie większej powierzchni uprawy pod uprawę roślin olejnych zdolnych dostarczyć znacznych ilości zdrowego niż smalec tłuszczu roślinnego, przy znacznie mniejszych nakładach środków i pracy.

Koszt ziemniaków jako paszy, wartość handlowa i spożywcza tłuszczu wieprzowego przemawiają też za zasadniczą zmianą kierunku użytkowego w hodowli świń. W hodowli trzody chlewnej powinien zwyciężyć zdecydowanie kierunek mięsny. Odpowiada to kształtowaniu się popytu na rynku krajowym,

Rozwój gospodarki kapitalistycznej jest zarazem rezultatem i wyrazem najrozmaitszych sprzeczności. Jest to szczególnie widoczne na przykładzie rolnictwa USA. Ile USA zawiądzają swemu rolnictwu — jest rzeczą powszechnie wiadomą. Z drugiej strony wiadomo, że od długiego już czasu (z wyjątkiem pomyślnych lat ostatniej wojny i kilku lat powojennych) rolnictwo USA przeżywa kryzys nadprodukcji, a znaczenie jego w całej gospodarce zmalało niepomniernie. Ciężka sytuacja rolnictwa USA wyraża się w długotrwałej tendencji do spadku siły nabywczej produktów rolnych (rozwieranie się noży) i związanego z tym spadku dochodów rolnictwa. Ogromny postęp sił wytwórczych rolnictwa, jaki się dokonał na przestrzeni ostatnich kilku dziesięcioleci lat nie przyniósł rolnictwu spodziewanych korzyści; wzrostowi efektywności produkcji towarzyszy spadek cen produktów rolnych i dochodów farmerów. Pomimo poważnego spadku u-

w kapitalizmie: Zmalał spodziewany wzrost dochodów rolnictwa i wzrostu jego siły ekonomicznej — rozwój sił wytwórczych przyniósł mu fluktuację cen i dochodów, chwilowość i niepewność sytuacji.

ROZWÓJ GOSPODARSTWA A DŁUGOTRWAŁY KRYZYS AGRARNY

Rozwój gospodarczy w warunkach kapitalizmu z jednej strony zwiększa efektywność i poziom produkcji rolniej, z drugiej zaś względnie zmniejsza rynek produktów rolnych. Tak więc o ile rozwój gospodarczy nie zapewnia samoczynnie równowagi całej gospodarki kapitalistycznej, co od czasów Keynesa przyznają nawet ekonomisci burżuazyjni, w jeszcze większym stopniu jest to słuszne w odniesieniu do rolnictwa.

Kapitalizm stwarza szereg bodźców i dźwigni działających w kierunku zwiększania produkcji rolniej, nie stwarza jednak żadnego mechanizmu, który by potrafił szeroko masie produktów rolnych zapewnić

INTERWENCJA PAŃSTWOWA

Wielki kryzys z lat trzydziestych ujawnił brak mechanizmu gospodarczego, który według burżuazyjnej nauki miał samoczynnie regulować podstawowe proporcje w gospodarce kapitalistycznej. Ujawnił też z całą wyrazistością szczególne uczulenie rolnictwa na tego rodzaju wstrząsy gospodarcze. Od tego też czasu datuje się nowoczesny interwencjonizm państwowy w całej gospodarce a w szczególności w rolnictwie.

Interwencja państwowa w USA jest pomyślna jako czynnik mający doprowadzić produkcję rolną i rynek produktów rolnych do stanu równowagi. Jej skuteczność przekreśla podstawa, na jakiej się ona opiera, mianowicie — kapitalizm.

rolnych w magazynach państwowych.

Trzecim odcinkiem działalności interwencyjnej rządu USA w rolnictwie jest ograniczanie produkcji rolnej a raczej arealu środkami administracyjnymi (kary za przekroczenie arealu) i ekonomicznymi (odszkodowanie za odłogi). Ograniczanie arealu nie jest jednak równoznaczne z ograniczaniem produkcji. Mimo zmniejszenia arealu produkcja rolna wzrasta w wyniku intensyfikacji produkcji. Sprzyja temu właśnie system podtrzymywania cen i system skupu produktów rolnych przez państwo.

Idea ograniczania arealu jest doprowadzenie do spadku produkcji i tym samym do wzrostu cen produktów rolnych. Występuje tu rodzaj błędnego koła. Aby zmniejszenie arealu nie doprowadziło do zbytniego spadku dochodowości rolnictwa, państwo podtrzymuje ceny i gwarantuje zakup produktów rolnych. Gwarancja zakupu stwarza sztuczny popyt na produkty rolne i zachęca farmerów do zwiększania produkcji na pozostałym areale. W dodatku polityka cen produktów rolnych nie zabezpiecza dochodów rolnictwa: dochody systematycznie spadają.

Wobec niepowodzenia akcji ograniczania produkcji rolnej rząd USA usiłuje zwiększyć rynek zbytu produktów rolnych. Do upłynnienia zapasów produktów rolnych drogą eksportu konieczny byłby trzykrotny jego wzrost. To wymagałoby jednak dumpingu, co jest znów nie do przyjęcia przez Departament Stanu, gdyż naruszyłoby „jedność krajów wolnego świata”.

Wpływ rządu USA na rynek wewnętrzny produktów rolnych jest też niewielki. Powstają tu tylko półśrodki w rodzaju akcji charytatywnej, dożywianie dzieci w szkołach na rzecz osób o małych dochodach. Ten ostatni środek jest również półśrodkiem, jako że radykalne zmiany w podziale dochodów nie są możliwe przy zachowaniu właściwej kapitalizmowi nierówności majątkowej.

Pozostaje w gruncie rzeczy gromadzenie zapasów w oczekiwaniu na przypadkową okazję pozbycia się nadwyżek. Dotychczas kilka takich okazji było, jak: II wojna światowa i wojna koreańska. Być może obecny nieurodzaj w Europie zwiększy eksport USA. Czy rozwiąże jednak problem nadwyżek — jest to więcej niż wątpliwe.

Niektóre tezy pracy doktorskiej pt. „Problemy kryzysu agrarnego w USA”, obronionej na Wydz. Ekonomii Politycznej UW 14.XI.59. Praca ukazuje się nakładem PWG na początku 1960 r.

Aktualności GOSPODARSTWA

PRZEMYSŁ OKRĘTOWY w 1960 R.

Rok 1960 stawia przed przemysłem okrętowym nowe poważne zadania. Wartościowo produkcja globalna tego przemysłu ma wzrosnąć o 21%, ilościowo natomiast (mierząc ilością DWT oddawanych do eksploatacji) nawet o 45,3%. Łącznie według założeń NPG ma być oddanych do eksploatacji 72 statków o nośności 271,900 DWT. Zadania te mają być zrealizowane w oparciu o średni wzrost wydajności pracy, wynoszący 19,7%, przy wzroście zatrudnienia i funduszu płac zaledwie o 6,4%. Szczególnie poważne zadania według dyrektyw zjednoczenia stoją przed Stocznią Szczecińską, która ma oddać do eksploatacji o 72,6% więcej tonażu (DWT) niż w roku ubiegłym, przy zmniejszeniu o 1,5% funduszu płac (normy w tej stoczni były w roku ubiegłym szczególnie rozluźnione).

Pracę wszystkie oddawane do eksploatacji statki będą zmodernizowane. W niektórych przypadkach będzie to modernizacja zasadnicza (np. zmiana napędu z parowego na motorowy). Oprócz tego przewiduje się oddanie do użytku 3 nowych prototypów: zbiornikowiec 18 tys. DWT, drobnicowiec 950 DWT, trawler 215 DWT i trawler przetwórczy 1200 DWT oraz statek do przewozu drewna o nośności 5,700 DWT. Jednocześnie podjęta zostanie produkcja szeregu prototypów, których termin zbudowania leży już w 1961 roku. Do takich pro-

totypów należą: drobnicowiec 12,358 DWT i 8,200 DWT, drobnicowiec pasażerski 2,300 DWT, zbiornikowiec 1500 DWT, statek do przewozu jagód i białej o 660 DWT i inne.

Znacznie wzrosło w br. eksport statków, który stanowił będzie 63% całej produkcji, tj. 171 tys. DWT. W wyniku sprawniej pracy przemysłu okrętowego udało się przyspieszyć produkcję szeregu statków przeznaczonych na eksport. Tak np. Brazylia otrzymuje zamówione statki średnio o 4-5 miesięcy wcześniej, niż to przewiduje kontrakt. Wykonanie nakreślonego planu na rok bieżący oznaczać będzie, iż przemysł okrętowy przekroczy o ok. 50.000 DWT założenia obecnego planu pięcioletniego.

Niestety istnieje pewien czynnik, który stawia w wątpliwość realizację planu br. Dotychczas bowiem nie zapewniono jeszcze przemysłowi okrętowemu dostawy 18.000 ton blach, brakujących do pokrycia planu zaopatrzenia. Taka ilość blachy okrętowej służy do wyprodukowania 50.000 DWT, co stanowi prawie jedną piątą programu produkcji całego przemysłu okrętowego. Znaczącą rolę przemysłu okrętowego w gospodarce narodowej i jego znaczenia dla bilansu handlu zagranicznego, nie powinno chyba być dwóch zdań w sprawie potrzeby pełnego zabezpieczenia planu zaopatrzenia dla tego przemysłu. (Ję).

OSIĄGNIĘCIA I ZADANIA GÓRNICZWA NAFTOWEGO

Założenia NPG na rok bieżący przewidują, iż wydobycie ropy naftowej w br. wyniesie 172,5 tys. ton a wydobycie gazu ziemnego 607,4 mln m³. Szczegółowa ocena możliwości wydobycia ropy, przeprowadzona ostatnio w przemyśle naftowym, pozwala przypuszczać, iż wydobycie ropy naftowej osiągnie w br. jednak 190.000 ton (rok 1959 — 174,9 tys. ton); wydobycie gazu ziemnego będzie wyższe z założeniami NPG, a więc wyższe o 190 mln m³ niż w roku ubiegłym (1959 — 417,5 mln m³). Nastąpi to przy 19,5% wzroście wydajności pracy. Zgodnie z dyrektywami, zatrudnienie będzie mniejsze o 1,2% od średniego stanu w roku ubiegłym, fundusz płac natomiast, o 6,4% wyższy.

Jednocześnie przewiduje się dalszy wzrost wierceń. Pod tym względem

rekordowy był już rok ubiegły, osiągnięto bowiem najwyższy poziom wierceń w okresie powojennym (140 tys. m). W r. 1958 wierceń wyniosły jedynie 128 tys. m. Osiągnięty wynik był przede wszystkim skutkiem zwiększenia szybkości wierceń. Postęp wierceń w r. ub. wyniósł 268 m na szur/miesiąc wobec 217 m szur./mies. w 1958 r. Na osiągnięcia te złożyły się usprawnienie organizacji oraz postęp techniczny (m. in. wzrost roli wierceń obrotowych i wyeliminowanie nieekonomicznego wierceń udarowego).

W br. nakłady inwestycyjne dla górnictwa naftowego przekroczyły raz pierwszy kwotę pół miliarda złotych. Przystos inwestycji, który wyniesie w stosunku do ub. r. 6,5%, będzie jednak niższy niż w roku poprzednim, w którym sięgał on 11,9%.

Rozwój gospodarczy a problem rolnictwa¹⁾

ADAM RUNOWICZ

działu rolnictwa w produkcji i dochodzie narodowym oraz zatrudnionych w rolnictwie w ogólnym zatrudnieniu, rolnictwo wciąż jeszcze pozostaje poważną częścią gospodarki narodowej. Tym bardziej, że spadkowi znaczenia rolnictwa jako producenta i sprzedawcy towarzyszy wzrost znaczenia rolnictwa jako konsumenta, a więc nabywcy. Stąd duże znaczenie rolnictwa jako rynku produktów przemysłowych.

Siła nabywcza rolnictwa ma więc większe znaczenie dla innych rejonów gospodarczych niż by to wynikało z udziału rolnictwa w produkcji globalnej i dochodzie narodowym. Stąd wielkie zainteresowanie państwa problemem rolnictwa. Interwencja państwa w rolnictwie i wzrost jej zakresu — to dalszy produkt rozwoju gospodarki kapitalistycznej. Również i w tej dziedzinie wyraźnie są sprzeczności kapitalizmu: państwo usiłuje usunąć skutki rozwoju kapitalizmu traktując kapitalizm jako *conditio sine qua non*. Stąd znikoma skuteczność interwencji państwa w rolnictwie.

ROZWÓJ GOSPODARSTWA A CYKLIKNE KRYZYSY ROLNICTWA

Rozwój sił wytwórczych rolnictwa nieuchronnie prowadzi do wzrostu towarowości poszczególnych gospodarstw. Wzrost towarowości postępuje dwiema drogami. Jako wynik wzrostu produkcji globalnej związanej ze wzrostem wydajności pracy i wydajności ziemi oraz jako wynik rozwoju podziału pracy w rolnictwie — specjalizacji produkcji rolnej. Szczególnie daleko posunięta jest towarowość rolnictwa USA, wyraża się ona liczbą 95 proc. Spożycie własne, wewnątrzgospodarcze wynosi zaledwie 5 proc. całej produkcji. Wynika stąd, że większa część produktów stanowi przedmiot obrotu towarowego wewnątrz rolnictwa.

Wysoki poziom towarowości rolnictwa uzależnia je od rynku, a za jego pośrednictwem z całą resztą gospodarki narodowej. Zależność ta jest tym większa, im mniejszą część gospodarki narodowej stanowi samo rolnictwo.

Jeśli zaś gospodarka narodowa, z którą rolnictwo powiązane jest tymśamiem naci podziału pracy i wymiany towarowej, jest — jak w USA — gospodarką kapitalistyczną, przechodzącą okresy ekspansji i recesji, ożywień i kryzysów, „pełnego zatrudnienia” i masowego bezrobocia, to wszystkie te wahania udzielają się rolnictwu. Kryzys przemysłowy pociąga za sobą kryzys w rolnictwie. Tego rodzaju kryzys nadprodukcji w rolnictwie ma charakter cykliczny, a więc przemijający; ustępuje miejsca ożywieniu z chwilą gdy cała gospodarka narodowa przejdzie do kolejnej fazy cyklu gospodarczego.

Cykliczne kryzysy rolnictwa nie stanowią zjawiska autonomicznego; przyczyną ich tkwią właściwie poza rolnictwem, w całej kapitalistycznej ekonomii. Dlatego cykliczne załamania koniunktury w rolnictwie występują w tym samym czasie, co w przemyśle.

Nie różnią się przyczynami ani istotą od kryzysów przemysłowych, cykliczne kryzysy w rolnictwie różnią się swym przebiegiem, czyli formą przejawiania się. O ile w czasie kryzysu w przemyśle ceny spadają stosunkowo łagodnie, natomiast ostry spada produkcja i zatrudnienie, to w rolnictwie przeważnie: produkcja nie spada prawie wcale, nie spada też zatrudnienie, spadają natomiast gwałtownie ceny produktów rolnych. W większym jeszcze stopniu niż ceny spadają w czasie cyklicznego kryzysu rolnego dochody farmerów.

Cykliczne kryzysy w rolnictwie są również formą przejawiania się sprzeczności rozwoju gospodarczego

odpowiednio chłonny rynek. Rozwój gospodarczy rodzi dysproporcje między tempem wzrostu podaży produktów rolnych a tempem wzrostu popytu na nie. Równocześnie nie ma żadnego samoczynnie działającego mechanizmu, który byliby w stanie dysproporcje te usunąć. Stąd kryzys agrarny i jego długotrwały charakter.

Rozwój sił wytwórczych stwarza możliwość stałego wzrostu produkcji rolnej. Poszczególne farmerzy stosują nowe metody produkcji licząc na wzrost dochodów. Konkurencja i nacisk rynku sprawiają, że stosowanie nowych metod w rolnictwie staje się zewnętrznym przymusem. W wyniku tego produkcja rolna wykazuje trwałe tendencje do wzrostu. Pojawiające się od czasu do czasu okresy wzmoczonego popytu na produkty rolne i związane z tym wzrost cen produktów rolnych zachęcają farmerów w szczególności wysokim stopniu do zwiększania produkcji (np. w czasie obu wojen światowych i krótkotrwałych okresach powojennych). Kiedy później popyt wraca do normy, podaż produktów rolnych nie tylko nie spada, lecz w dalszym ciągu wzrasta, pomimo spadku cen. Dostosowaniu podaży produktów rolnych do nowego (niższego) poziomu popytu przeciwdziałają konkurencyjny charakter rolnictwa, wysoki udział kosztów stałych w kosztach całkowitych, związany z tym efekt dochodowy i w rezultacie — mała elastyczność podaży względem (spadających) cen.

Z drugiej strony spadek cen produktów rolnych nie zwiększa dla nich rynku, na przeszkodzie stoi mała elastyczność popytu na produkty rolne — również rezultat rozwoju gospodarczego. W wyniku tego ceny produktów rolnych spadają w dalszym ciągu.

Wzrost dochodów ludności w małym stopniu zwiększa rynek dla produktów rolnych z powodu małej elastyczności dochodowej popytu na produkty rolne. Na podkreślenie zasługuje przy tym fakt, że w miarę rozwoju gospodarki coraz mniejszą część wydatków pieniężnych na żywność trafia do farmera w postaci utargu, coraz większą zaś część trafia do rąk pośredników i przetwórców produktów rolnych.

Racjonalizacja diety i postęp techniczny w dziedzinie przetwórstwa i przyrządzania posiłków również raczej zmniejsza rynek produktów rolnych niż zwiększa. Nowe metody przetwórstwa i przyrządzania posiłków pozwalają zaoszczędzić pewną część produktów rolnych, co w rezultacie daje taki sam efekt, jak wzrost produkcji rolnej.

W ostatecznym rachunku decydujące znaczenie dla wzrostu rynku dla produktów ma przrost ludności. Jednakże i w tej dziedzinie rozwój gospodarczy przynosi zmiany działające na niekorzyść rolnictwa. W krajach rozwiniętych stopa przyrostu naturalnego jest zazwyczaj znacznie niższa niż w krajach zacofanych i na ogół maleje wraz ze wzrostem gospodarczym. Tempo przyrostu naturalnego w USA jest daleko niedostateczne w porównaniu do tempa wzrostu produkcji rolnej.

Pozostaje jeszcze rynek zagraniczny, jako ujęcie dla nadwyżek produktów rolnych USA. I tu jednak perspektywy są niezbyt różowe.

Kraje zacofane o dużym przyroście naturalnym odczuwają chroniczny brak żywności nie wchodzą w rachubę jako nie posiadające środków płatniczych. Te z nich, które uzyskały niepodległość, jak np. niektóre kraje północnej Afryki lub Azji i realizują swoje programy rozwoju gospodarczego, raczej zwiększają eksport niż import rolnej w celu zdobycia dewiz niezbędnych dla importu dóbr kapitałowych.

Rozwinięte kraje Zachodniej Europy importujące produkty rolne usilnie dążą do zmniejszenia jego rozmiarów forsując różnymi sposobami własną produkcję rolną. Rozwój sił wytwórczych rolnictwa i przemysłu umożliwia im znaczne zwiększe-

O i kilku lat dużo się u nas mówi i pisze o roli cen w kierowaniu gospodarką w warunkach okresu przejściowego i socjalizmu. Istniało jednak dotychczas

przekonanie, iż głównym przedmiotem zainteresowania ekonomistów jest problematyka cen w przemyśle. Wydany ostatnio przez „Książkę i Wiedzę” zbiór opublikowanych w 56, 57 i 58 r. artykułów poświęconych problematyce cen rolnych w pełni uwydatnia, że było to przekonanie błędne. Ujęte w jedną całość, rozproszone dotychczas po różnych czasopiśmie prace, świadczą bowiem o istnieniu w dziedzinie cen rolnych dużego dorobku teoretycznego i znacznego zaawansowania i doktryny analizy prowadzonej w latach powojennych.

Gdyby chcieć najkrócej scharakteryzować zbiór jako całość, trzeba by podkreślić przede wszystkim bogactwo zawarte w nim problematyki. Znajdujemy tu bowiem: 1) prace z teorii rynku rolnego, stanowiące marksistowską interpretację i rozwinięcie w naszych specyficznych warunkach podstawowych prawideł tego rynku, 2) prace poświęcone analizie i ocenie środków i metod regulowania rynku rolnego zarówno już stosowanych w Polsce w minionym piętnastolecu, jak i stosowanych w krajach kapitalistycznych, a przydatnych zdaniem autorów — również i u nas, 3) prace przedstawiające materiał faktyczny o kształtowaniu się cen podstawowych produktów rolnictwa w powojennej Polsce, 4) i wreszcie prace będące wyrazem zaangażowania się ich autorów w praktykę życia gospodarczego, zawierające konkretne propozycje i postulaty w sprawie sposobów wyznaczania cen różnych grup produktów rolnych, ogólnego poziomu cen rolnych i ich wewnętrznej struktury, stosunku cen do kosztów produkcji itp.

* Nie sposób oczywiście w ramach krótkiej recenzji dokonać choćby

O polityce cen rolnych²⁾

tylko pobieżnego przeglądu prac składających się na dwutomowy zbiór. Ograniczymy się zatem do zasygnalizowania kilku problemów; szczególnie ważnych ze względu merytorycznych, lub szczególnie ciekawie ujętych.

Problemem, który przewija się w mniej lub bardziej rozwiniętej formie, w większości artykułów o cenach rolnych jest niewątpliwie zagadnienie: co właściwie można osiągnąć przy pomocy cen w kierowaniu rolnictwem. Jest to pytanie, którego wagi nie wolno nie doceniać, ponieważ związki pomiędzy relacjami cen a rozmiarami produkcji, pomiędzy opłacalnością a kształtowaniem się akumulacji i inwestycji decydujące o długookresowym rozwoju poszczególnych kierunków wytwarzania — a wreszcie pomiędzy ogólnym poziomem cen rolnych i globalną produkcją rolnictwa nie są bynajmniej proste. Uzyskanie pozytywnych rezultatów w polityce cen wymaga uwzględnienia całego kompleksu czynników stanowiących o specyfice reagowania produkcji rolnej na zmiany w poziomie i strukturze wewnętrznej cen rolnych.

W pracach zawartych w zbiorze, przy istniejącej w zasadzie zgodności co do konieczności szerszego ujęcia, w ujęciu funkcji ceny jako regulatora produkcji rolnej, żywe kontrowersje budzi miejsce ceny w całościach polityki gospodarczej w stosunku do rolnictwa, oraz celowość i zakres interwencji państwa na rynku rolnym.

W kwestiach powyższych wypowiedzi są między innymi M. Pohorille, A. Brzoza, H. Choleja, W. Sokotowski, S. Schmidt, S. Mandekki, S. Stopiński i Z. Zakrzewski, z tym że u M. Pohorillego stanowią one główny przedmiot rozważań. Zamieszczone w zbiorze prace tego autora dają właściwie w sumie dojrzałą koncepcję systemu polityki ekonomicznej w stosunku do rolnictwa i to koncepcję bardzo realistyczną. M. Pohorille wypowiada się wyraźnie za regulowaniem rynku

rolnego przez państwo i połączeniem polityki cen ze środkami bezpośredniego oddziaływania na produkcję rolnictwa. Uzasadnia on swoje twierdzenia zarówno teoretyczną analizą prawidłowości rynku rolnego, jak i inductywną analizą systemów kierowania rolnictwem w krajach kapitalistycznych i socjalistycznych.

A. Brzoza rozpatruje wpływ cen produktów rolnych na rozwój rolnictwa w kontekście kształtowania się kosztów produkcji rolnej i wydajności pracy. Jego zdaniem, zmiany w poziomie i relacjach cen, mimo niewątpliwie konieczności przeprowadzenia w tej dziedzinie szeregu korektur, wywołane zaistniałymi tu szkodliwymi dysproporcjami, nie należą jednak do środków, przy pomocy których można osiągnąć trwalsze przyspieszenie tempa rozwoju rolnictwa. Długofalowa polityka gospodarcza w rolnictwie opierać się musi przede wszystkim na analizie i wykorzystaniu wszystkich możliwości obniżenia kosztów własnych, a przede wszystkim nakładów pracy żywej.

A. Brzoza twierdzi słusznie, że podstawowa ekonomiczna przyczyna trudności, w jakich znalazło się nasze rolnictwo, nie tkwi w procesie realizacji, a w procesie produkcji, przede wszystkim w niskiej wydajności pracy. Zagadnienie cen, mimo całej wagi ich oddziaływania na produkcję i roli w kształtowaniu opłacalności, jest mimo wszystko pochodną zagadnienia kosztów produkcji.

W zbiorze znajdujemy ponadto interesujące artykuły Pohorillego, Brzozy, artykuł Choleja (t. II s. 242), które przedstawiają przyczyny niskiej elastyczności cenowej produkcji rolnej w ogóle, a rolnictwa polskiego w szczególności, oraz artykuły Z. Zakrzewskiego o konieczności monopolu zbożowego (t. II s. 223) i S. Mandekkiego (t. II s. 198) o nieuchronności wzrostu wahań cen produktów rolnych w warunkach polityki ekonomicznej, ułatwiającej wolną grę sił rynkowych. Artyku-

ły te dostarczają wielu argumentów przeciwko dość popularnym u nas koncepcjom zwolenników polityki *laissez* — fairyzmu i omnipotentności ceny jako regulatora rozwoju rolnictwa.

Drugim zagadnieniem, szeroko reprezentowanym w pracach zbioru, jest problem wpływu poziomu cen rolnych na kształtowanie się intensywności rolnictwa. Jest ono dyskutowane w kontekście zakresu występowania tzw. „prawa malejącej wydajności gleby” i zastępuje na uwagę nie tylko ze względu merytorycznych, ale i formalnych. Spółny dyskusję nad tym prawem dobrane bowiem charakteryzuje typ stosowanej tu polemiki. Dyskusja, która toczy się między prof. Styśm, absolutnym zwolennikiem teorii „malejących przychodów” w rolnictwie, a A. Brzozą, J. Zawadzkiem, M. Pohorillem, B. Mincem i Z. Kozłowskim nie ogranicza się do określenia stosunku polemistów do poszczególnych tez przeciwnika, ale traktuje problem całościowo, wraz ze wszystkimi jego konsekwencjami teoretycznymi, praktycznymi i społeczno-politycznymi.

Poszczególne autorytety starają się przy tym wyłuskać z twierdzeń zwolenników „prawa malejących przychodów” zawarte w nich racjonalne jądro i dać marksistowską interpretację problemowi. Wypowiedzi polemiczne, reprezentowane w szczególności przez A. Brzozę i Z. Kozłowskiego dobrze służą sprawie poznania rzeczywistości istniejącej prawidłowości ekonomicznych w rozwoju rolnictwa.

Konieczne, warto jeszcze zwrócić uwagę czytelnika na artykuły S. Felbura (t. I s. 242), Z. Kozłowskiego (s. 66 i 141) i H. Choleja (s. 294 i 332) zawierające rzetelną analizę różnych elementów systemu cen rolnych w powojennej Polsce.

(TeK)

¹⁾ Zbiór artykułów wydanych w dwóch tomach pt. „Dyskusja o cenach rolnych”, „Książka i Wiedza” 1959 r.

SPECJALIŚCI w przemyśle USA

— Obserwacje z pobytu —

ALEKSANDER MATEJKO

Aby zrozumieć rolę ekspertów we współczesnej gospodarce amerykańskiej, trzeba rozpatrywać ją na tle dominującego obecnie w USA stylu zarządzania przedsiębiorstwami. Nie od dziś narzeka się w tym kraju na biurokrację życia we wszystkich niemal jego dziedzinach. Przy czym przez biurokrację rozumiemy się w USA coś innego niż u nas.

Biurokracja amerykańska jest sprawna i dlatego inny aspekt, aniżeli jakaś domniemana nieudolność, stanowi główny przedmiot ludzkich utyskiwań. Jej sprawność idzie mianowicie tak daleko, że wzajemne stosunki między ludźmi stają się urzędowe, a nie do zniesienia. Nawet uśmiech urzędnika podchodzącego z troską do bolączek petenta jest czymś szlachetnym, wyuczonym, sama zaś troska wynika z faktu, że „tak trzeba”.

Im bardziej doskonalą się mechanizmy nowoczesnej biurokracji, w tym większym stopniu jest on bezosobowy, tym mniej miejsca pozostawia na zwykłe ludzkie uczucia i omyłki. Nawet Wielcy Administratorzy stają się dziś anonimowi. Ludzi coraz mniej obchodzi, kto właściwie jest naczelnym dyrektorem takiego lub innego przedsiębiorstwa czy wielkiego koncernu. Wypełnia je armia specjalistów-ekspertów, których przemożny wpływ przenika całą wewnętrzną strukturę nowoczesnego przedsiębiorstwa. Nie jest dziełem przypadku, że posłaniec wyższego wykształcenia jest już dziś niemal powszechnym wymogiem w stosunku do kandydata na wyższe stanowisko kierownicze. Wyższe studia stanowią w wielu przedsiębiorstwach przemysłowych pożądaną atrybut nawet w staraniach o uzyskanie stanowiska majstra.

Aby w pełni zrozumieć współczesną rolę ekspertów w społeczeństwie amerykańskim, trzeba w pełni uzmysłowić sobie konieczność wynikającą z daleko posuniętego postępu technicznego. Podczas minionych stu lat udział maszyn w bilansie zużycia siły użytkowanej przez przemysł amerykański wzrósł z 7% do 80%. Natomiast udział siły zwierzęcej i ludzkiej wynosi dziś tylko 20%, i w ciągu najbliższych kilkunastu lat na pewno zmniejszy się jeszcze wydatniej. Przeciętą wydajność roboty na godzinę pracy wzrasta rocznie o 8% w przemyśle energetycznym, zaś o 3% w przemyśle maszynowym i górnictwie. Ten wzrost produktywności pracy jest rezultatem w głównej mierze innowacji technologicznych oraz udoskonalenia organizacyjnych.

WZRASTA PODZIAŁ PRACY

Postępowi technicznemu nieuchronnie towarzyszy podział pracy oraz specjalizacja. Poszczególne zadania robotnicze ulegają rozczłonkowaniu na szereg możliwie najprostszych elementów składowych, które następnie podlegają ponownemu wzajemnemu powiązaniu w ramach udoskonalonego sposobu wykonawstwa. Punkt ciężkości przesuwa się z prac wykonawczych na czynności koordynacyjne, na planowanie oraz na kontrolę realizacji. Nawet drobny błąd może odbić się fatalnie na całokształcie produkcji. Stąd daleko posunięty podział pracy opiera się tylko przy produkcji ciągłej, ilościowo bardzo dużej, standaryzowanej i... bardzo sprawnie zorganizowanej.

Należy rozróżnić dwa odmienne rodzaje podziału pracy: a) polegający na zwykłym rozczłonkowaniu danej czynności na jej proste elementy, b) polegający na zreorganizowaniu danej czynności w celu urzeczywistnienia tego samego zadania robotniczego w nowy sposób. O ile w pierwszym przypadku pracownicy są zdolni do wykonywania nadal pracy po jej podziale, to w drugim przypadku reorganizacja wytłania potrzebę nowych kwalifikacji zawodowych, czyniąc kwalifikacje dotychczasowe zupełnie bezużytecznymi. W ten sposób powstaje problem tzw. bezrobocia technologicznego.

Podział pracy pociąga za sobą również konsekwencje innego rodzaju. Wykonywanie prostych czynności jest zajęciem nudnym i monotonna — tym bardziej, że pracownik zazwyczaj nie ma do czynienia z ostatecznym produktem swej pracy. Właściwy sens pracy gubi się więc w warunkach daleko posuniętej jej rozczłonkowania i dlatego ona sama przynosi coraz mniej zadowolenia.

Specjalizacja jest jedną z charakterystycznych cech współczesnego społeczeństwa amerykańskiego. Po-

zycja zawodowa coraz mocniej determinuje miejsce jednostki w tym społeczeństwie i odgrywa podstawowe znaczenie — obok wysokości dochodu. Coraz więcej jest specjalistów tworzących bardziej lub mniej zwarte grupy zawodowe, skoncentrowane wokół określonego wąskiego zadania, które zaskania im wszystko inne. Laikowi dziś bardzo trudno jest zorientować się w gąszczu poszczególnych specjalizacji i określić na czym właściwie każda z nich polega. Również koordynowanie funkcji wykonywanych przez poszczególnych specjalistów staje się coraz trudniejsze. Ale bez ekspertów — mimo całej cechującej ich nieraz krótkowzroczności — nie może się dziś obyć żadna poważniejsza instytucja. Oni właśnie dostarczają danych niezbędnych do powzięcia istotnych decyzji i im bardziej komplikuje się mechanizm organizacji życia zbiorowego, tym większy jest ich faktyczny wpływ na wymienione decyzje. Wysoko uprzedmiotowione społeczeństwo nie może sobie pozwolić na luksus oddania ważkich spraw w ręce ludzi niekompetentnych, wysuniętych na swe stanowiska w wyniku takiego lub innego uprzywilejowania. Im wyższy jest poziom sił wytwórczych, tym ważniejsza rola przypada ekspertom. Znamienne, że jednym z istotnych hamulców uprzedmiotowienia w krajach gospodarczo niedorozwiniętych jest lekceważenie tej właśnie prostej i oczywistej prawdy. Społeczeństwa o stosunkowo świeżej tradycji feudalnej cechuje zazwyczaj utożsamianie uprzywilejowania społecznego z wykonywaniem funkcji kierowniczych w gospodarce narodowej.

Znamiennych przykładów dostarcza w tym względzie szereg krajów azjatyckich i afrykańskich. Elita aktualnie rządząca w tych krajach traktuje przedsiębiorstwa jako swój prywatny folwark, rozdając między swych członków poszczególne stanowiska kierownicze w taki sam sposób, jak niegdyś pan feudalny rozdawał poszczególne wsie lennym rycerzom. Nie bierze się tam przy tym pod uwagę faktu, że zarządzanie ludźmi i maszynami w nowoczesnym przedsiębiorstwie bynajmniej nie jest sprawą prostą.

POWIĘKSZA SIĘ GRUPA SPECJALISTÓW

W społeczeństwie amerykańskim specjaliści stanowią obecnie siłę bardzo poważną nawet w sensie liczebnym. O ile poprzednie fale industrializacji przyniosły wielki rozwój liczby kategorii robotników niewykwalifikowanych i pół-wykwalifikowanych, przyczynionych, to w ostatnich latach szybko wzrasta znaczenie i powiększa się liczebnie grupa specjalistów. Jej znaczenie będzie dalej rosło w miarę upowszechniania automacji, która wypiera z przemysłu zarówno robotników niewykwalifikowanych i pół-wykwalifikowanych, jak też szerokie rzesze urzędników zastępowanych przez maszyny elektroniczne. Warto spojrzeć (pod tym właśnie kątem) na zmiany cechujące strukturę społeczno-zawodową amerykańskich sił roboczych. Jak przedstawiają się one na przestrzeni minionych pięćdziesięciu lat oraz w przewidywanej perspektywie najbliższych kilku lat pokazuje załączona tabela.

	1910 r.	1956 r.	1965 r.
Sily robocze w rolnictwie			
właściciele farm i zarządcy	17,3%	6,1%	
robotnicy rolni i nadzorcy	13,4%	3,7%	
Robotnicy /poza rolnictwem/			
robotnicy niewykwalifikow.	11,6%	5,5%	5,0%
robotnicy przyuczeni	14,1%	20,1%	19,6%
rzemieślnicy i majstrzy	11,7%	13,3%	13,5%
Pracownicy umysłowi			
inteligencja zawodowa /specjaliści/	4,6%	9,5%	11,3%
urzędnicy i zawody pokrewne	5,5%	14,2%	14,4%
sprzedawcy handlowi	5,0%	6,3%	6,5%
Właściciele przedsiębiorstw			
kierownicy i wysocy urzędn.	7,2%	9,8%	10,3%
Pracownicy usługowi			
	9,6%	11,6%	11,8%
	100,0%	100,0%	

Wartości cechujące współczesne społeczeństwo amerykańskie wynikają w dużej mierze z potrzeb wywołanych przez industrializację. Charakterystycznym przykładem może tu być powszechnie przyjęta zasada, że ważne jest nie kim jesteś, ale co robisz, oraz ile zarabiasz. Specjaliści szanują się ze względu na praktyczną przydatność jego usług, zaś namiętnym miernikiem tego szacunku jest wysokość jego dochodu rocznego. Znamienny wyraz kultu specjalistów stanowi m. in. często spotykane dziś w USA powierzenie gospodarki miejskiej zawodowemu administratorowi, który jako członek odpowiedzialnego stowarzyszenia specjalistycznego — daje pełną gwarancję fachowości, jak też bezstronności oraz uczciwości.

Pracownicy oraz związki zawodowe często przy wzajemnych pretargach opierają się na zdaniach ekspertów, przy czym nieraz dany ekspert w trakcie swej kariery zawodowej znajduje się po jednej, potem zaś po drugiej stronie barykady. Zmiana chlebodawcy bynajmniej nie przynosi mu ujmę.

Zleceniodawca musi mieć w stosunku do eksperta dużo zaufania — tym bardziej, że na ogół zbyt mało zna się na rzeczy, aby go mógł skutecznie kontrolować. U podstaw usług świadczonych przez eksperta klientowi musi tkwić takie przeświadczenie, że „zasadami dobrej roboty” — znamiennymi dla danego zawodu, aby inne momenty miały w stosunku do nich znaczenie drugorzędne lub trzeciorzędne.

Podkreślenie dumy zawodowej i godności zawodu jest zatem w inte-

resie obu stron — zarówno specjalistów, jak też i klientów. W warunkach ostrej walki konkurencyjnej przedsiębiorstwo dopuszczające eksperta do swych najskrytszych tajemnic musi mieć przeciw pewność, że nie sprzeda on konkurentom zdobytych wiadomości. Z drugiej strony samemu ekspertowi zależy na podniesieniu własnej grupy zawodowej na możliwie wysokiej szczeblu hierarchii społecznej oraz na stworzeniu dla reprezentowanego przez nich zawodu przychylnego klimatu opinii publicznej.

Dlatego właśnie w ramach poszczególnych zrzeszeń zawodowych specjalistów są bardzo starannie pielęgnowane określone reguły postępowania, zapewniające danemu zawodowi odpowiednio wysoką rangę społeczną. Kto wykroczy przeciw tym regułom jest odpowiednio karany — bądź wprost, bądź też różnymi pośrednimi drogami.

Stowarzyszenia specjalistów odgrywają współcześnie dużą rolę w społeczeństwie amerykańskim. Potrafią one regulować napływ nowych kadr, jak też zachowanie się poszczególnych członków. Bronią też skutecznie swoje interesy na zewnątrz. Charakterystycznym przykładem może tu służyć Amerykańskie Stowarzyszenie Lekarzy (AMA), które potrafiło obrócić w niwecz wszystkie dotychczasowe próby wprowadzenia na szerszą skalę publicznej służby zdrowia. Działalność tego stowarzyszenia w przytoczonej sprawie jest zarazem przykładem, jak daleko może pójść stawianie partykularnego interesu okre-

ślonej grupy ponad ogólny interes społeczny.

Wysoki prestiż społeczny osiągnięty przez poszczególne grupy specjalistów zachęca przedstawicieli rozmaitych zawodów do podejmowania zbiorowego wysiłku, aby uzyskać dla siebie podobnie mocną pozycję. Starania te ogniskują się w odpowiednich zrzeszeniach fachowców i polegają zarówno na propagandzie na zewnątrz, jak też na wewnętrznym konsolidowaniu własnego środowiska zawodowego. Zgodnie z racjonalistycznym duchem kultury amerykańskiej podkreśla się przy tym bardzo mocno, naukowe pierwiastki tkwiące u podstaw danej specjalności zawodowej. Nawet Stowarzyszenie Mistrzów Ceremonii Pogrzebowej szeroko propaguje wśród swych członków tezę, że wykonywany przez nich zawód ma głębokie podstawy psychologiczne oraz socjologiczne.

Ten powszechny nacisk na kwalifikacje oraz dbałość o zapewnienie własnego zawodu poczynione rezultaty. Pracownik dumny ze swego zawodu ma dobre samopoczucie, zaś społeczeństwo zyskuje większą gwarancję, że będzie on rzetelnie pełnił swą misję zawodową. Jeśli idzie o to ostatnie, charakterystyczne były wyniki badań socjologicznych zachowania się funkcjonariuszy służby publicznej (policjantów, pielęgniarów itp.), podczas nagłych i gwałtownych klęsk żywiołowych. Zdawali oni w pełni egzamin tylko wówczas, gdy cechowali ich daleko posunięte, psychiczne zrośnięcie z pełnionym przez nich zawodem. Szkolenie i dokształcanie zawodowe tych funkcjonariuszy rozwija się obecnie właśnie w kierunku wzmacniania ich dumy oraz godności zawodowej.

W miarę postępu industrializacji nowoczesnego społeczeństwa powstaje szereg nowych specjalności zawodowych, poprzednio nie znanych. Jednym z zawodów zyskującym sobie w USA coraz mocniejszą pozycję są wysoko wykwalifikowani pracownicy socjalni, troszczący się o rozmaite ludzkie sprawy w przedsiębiorstwach, szpitalach, więzieniach, szkołach, uniwersytetach i innych instytucjach, skupiających większą liczbę osób. Pracownicy ci stylom swej pracy daleko odbiegają od dawnych tradycji filantropijnych, mających dla szerszego ogółu posmak czegoś, co nie wymaga fachowości, natomiast zbliżają się oni stylom swej pracy do pracy lekarzy. W tym celu szukają oparcia w nauce, przede wszystkim w psychologii oraz w socjologii, dysponują oni zarówno rozległą wiedzą, jak też szeregiem konkretnych środków terapeutycznych lub zapobiegawczych. W przedsiębiorstwach pracownicy socjalni stanowią integralną część służby personalnej, zajmującej się całokształtem spraw załogi jako określonej społeczności ludzkiej. Jednym z ważnych zadań jest tzw. poradnictwo niekierowane, sprowadzające się do umożliwienia pracownikowi wynurzenia się przed kimś, kto będzie miał dla niego wyrozumienie i pomoże mu rozwiązać jątrzące go kłopoty psychiczne.

Na tle rozwoju nowych specjalności zawodowych i stopniowego zaniku dawnych rodzi się szereg konfliktów. Każdy specjalista ma na uwadze przede wszystkim własną dziedzinę i dlatego nieraz wykazuje skłonność do lekceważenia innych dziedzin. Im bardziej pochłania go określona cząstka tym mniej ma pojęcia na całość. Fatalnie odbija się to na wychowaniu, w którym zbyt wcześnie położono nacisk na przygotowanie do określonego zawodu. W USA coraz częściej docenia się ten błąd, wynikający zresztą nie tylko z winy systemu szkolnego, ale również z ambicji młodych ludzi, dążących do usamodzielnienia się możliwie najwcześniej. Dziś szereg przedsiębiorstw amerykańskich przy doborze kandydatów na stanowiska kierownicze bierze pod uwagę zainteresowania ogólne, a ludzi z personelu zarządzającego nieraz wysyła się na uniwersytet lub na specjalne obozy wakacyjne, aby tam nabyli poloru intelektualnego. Daleko posunięta specjalizacja bezspornie prowadzi do zacieśniania horyzontów myślowych i do swoistego partykularyzmu.

Na tle rozwoju nowych specjalności zawodowych i stopniowego zaniku dawnych rodzi się szereg konfliktów. Każdy specjalista ma na uwadze przede wszystkim własną dziedzinę i dlatego nieraz wykazuje skłonność do lekceważenia innych dziedzin. Im bardziej pochłania go określona cząstka tym mniej ma pojęcia na całość. Fatalnie odbija się to na wychowaniu, w którym zbyt wcześnie położono nacisk na przygotowanie do określonego zawodu. W USA coraz częściej docenia się ten błąd, wynikający zresztą nie tylko z winy systemu szkolnego, ale również z ambicji młodych ludzi, dążących do usamodzielnienia się możliwie najwcześniej. Dziś szereg przedsiębiorstw amerykańskich przy doborze kandydatów na stanowiska kierownicze bierze pod uwagę zainteresowania ogólne, a ludzi z personelu zarządzającego nieraz wysyła się na uniwersytet lub na specjalne obozy wakacyjne, aby tam nabyli poloru intelektualnego. Daleko posunięta specjalizacja bezspornie prowadzi do zacieśniania horyzontów myślowych i do swoistego partykularyzmu.

Na tle rozwoju nowych specjalności zawodowych i stopniowego zaniku dawnych rodzi się szereg konfliktów. Każdy specjalista ma na uwadze przede wszystkim własną dziedzinę i dlatego nieraz wykazuje skłonność do lekceważenia innych dziedzin. Im bardziej pochłania go określona cząstka tym mniej ma pojęcia na całość. Fatalnie odbija się to na wychowaniu, w którym zbyt wcześnie położono nacisk na przygotowanie do określonego zawodu. W USA coraz częściej docenia się ten błąd, wynikający zresztą nie tylko z winy systemu szkolnego, ale również z ambicji młodych ludzi, dążących do usamodzielnienia się możliwie najwcześniej. Dziś szereg przedsiębiorstw amerykańskich przy doborze kandydatów na stanowiska kierownicze bierze pod uwagę zainteresowania ogólne, a ludzi z personelu zarządzającego nieraz wysyła się na uniwersytet lub na specjalne obozy wakacyjne, aby tam nabyli poloru intelektualnego. Daleko posunięta specjalizacja bezspornie prowadzi do zacieśniania horyzontów myślowych i do swoistego partykularyzmu.

MENAGEROWIE CZY EKSPERCI?

W miarę postępu technicznego w amerykańskim przedsiębiorstwie rośnie kadra ekspertów, a zarazem mnożą się trudności związane z zarządzaniem ich pracą oraz z jej koordynowaniem. Nie mogą tu już rozwiązać sprawy bodźce stosowane z powodzeniem wobec prostego robotnika. Wiele skomplikowanych staje się również problem doboru, translokacji i awansowania kadr, a także problem kontroli i wyników ich pracy. Jak ocenić rezultaty działalności zawodowej tego lub innego eksperta, jeśli wszelkie obiektywne kryteria są co najmniej wątpliwe? Specjaliści trudno jest skłonić do wydajnej pracy innymi środkami, jak perswazja apelująca do jego dobrej woli oraz do godności zawodowej. Nawet bodźce materialne tracą na znaczeniu wówczas, gdy był ekspert i jego najbliższymi rodzinny jest względnie zabezpieczony. Mocna pozycja eksperta daje mu niezależność, bez której nie byłby zdolny zachować wierności wobec obowiązujących go „zasad dobrej roboty”. Ludzie kierujący amerykańskim życiem gospodarczym dobrze już dziś zdają sobie sprawę, że jakiegokolwiek poważniejszego uszczuplenia wspomnianej niezależności, chcąc nie chcąc, musi odbić się fatalnie na jakości usług świadczonych przez ekspertów. Dlatego obchodzą się z nim — rzecz można — delikatnie, biorąc pod uwagę ich drażliwość. Funkcjonariusze kierownictwa spełniający pieczę nad ekspertami i korzystający z

ich usług są szczególnie skwapliwymi czytelnikami szeroko rozpowszechnionej w USA literatury na temat „human relations”, czyli harmonijnych stosunków między ludźmi. Wbrew pesymistycznym proroctwom o zbliżającej się epoce robotów współczesne automatyzowane fabryki pełne są problemów — rzecz można — humanistycznych, wymagających od kierownictwa taktu, zrozumienia i specjalnych kwalifikacji. Nic więc dziwnego, że szkolenie personelu kierowniczego w zakresie umiejętności postępowania z podwładnymi jest dziś na porządku dziennym. Nigdy jeszcze dotąd psychologia i socjologia nie przeniknęły tak głęboko do fabryk, biur i urzędów, jak obecnie.

Jeśli można w ogóle mówić o jakiegokolwiek ideowości kadry nowoczesnych amerykańskich specjalistów, to sprowadza się ona w gruncie rzeczy do kultu dobrej roboty. Ale ten właśnie kult musi często nieuchronnie prowadzić do konfliktów: sumienia, otwierających przed specjalistą zupełnie nowe drogi myślowe. Jak pogodzić „dobrą robotę” przy produkowaniu bomby wodowej z bezpieczeństwem i szczęściem choćby własnych dzieci? Albo jak pominąć problem dyskryminacji rasowej przy dbałości o lepsze wychowanie młodej generacji? Sprzeczności trawiące demokrację amerykańską i kapitalistyczny system gospodarczy rzucają się specjalistom w oczy nawet wówczas, gdy pragną oni szczerze zamknąć się w swoim własnym podwórku. Im więcej jest o nich sprzeczności i im bardziej są one jasne, tym silniej zaprzęają one uwagę i zmuszają do myślenia. Mocne tendencje lewicowe, tak charakterystyczne dla szerokiego kręgu amerykańskiej inteligencji zawodowej, zarówno w okresie wielkiego kryzysu lat trzydziestych, jak też podczas II wojny światowej nie powstały przypadkowo.

Jest jeszcze jeden moment, o którym nie należy zapominać. Mało kto może w pełni zadowolić idea ograniczoną do zasad dobrej roboty oraz do konformizmu wobec otoczenia. Specjaliści sumiennie wykonują swe mniej lub bardziej zrutynizowane czynności i poza tym... nudzi się. Wysoka stopa życiowa pozwala mu na podróże, piękne urządzenie domu, książki i płyty. Znajduje on zadowolenie w sporcie, muzyce, kolekcionariacie. Ale czy to może być wszystko? Dla jednych tak, dla drugich nie. I dlatego w środowiskach specjalistów dość niespodziewanie można napotkać na niepokoję i wątpliwości w dyskusji z zewnętrzną powłoką płytkiego optymizmu ludzi sytych.

Mimo woli nasuwa się pytanie, czy głos w gruncie rzeczy więcej dziś waży — menagerów czy ekspertów, jak układają się między nimi stosunki. Specjaliści nie są w USA grupą, która byłaby zdolna do solidarnej akcji zbiorowej. Ich wzajemne stosunki z menagerami układają się harmonijnie na podłożu wspólnych korzyści. Ale obie te grupy dzielą w gruncie rzeczy bardzo wiele. Podczas gdy menagerom ostatecznie chodzi o końcowy rezultat zbiorowej działalności, wyrażający się pod postacią zysku, to specjaliści mają na uwadze przede wszystkim jakość swych usług. Wynagrodzenie, które uzyskują, jest jedynie miernikiem waloru ich pracy, nie zaś celem samym w sobie. I na tym tle dochodzi nieraz do konfliktów.

Mało kto odda amerykańskim ekspertom tak cenne usługi jak H.L. Gantt — specjalista w zakresie naukowej organizacji pracy. A przecież to on właśnie, wraz z innymi uczniami Taylora zorganizował pod koniec swego życia ruch pod nazwą „Nowa Maszyna”, postulujący zastąpienie niekompetentnych businessmenów fachowymi specjalistami inżynierami, zaś motyw zysku motywem służby społecznej. Nie możemy pozwolić nadal rządzić tym, którzy są nieudolni i naruszają istniejące prawa ekonomiczne. Należy przekazać kierownictwo gospodarce w ręce ludzi wiedzących co mają robić i jak osiągnąć zamierzony cel zgodnie z dobrem powszechności. Takimi ludźmi są właśnie inżynierowie” — tak głosił manifest owego ruchu, który zresztą nie przetrwał śmierci swego twórcy i dawno już poszedł w zapomnienie. Jeszcze lepszym przykładem jest w omawianym względzie postawa twórcy bomby atomowej Dr. Oppenheima, który nie zmienił swych pacyfistycznych poglądów nawet w obliczu oskarżenia go o sabotaż.

Amerykańskim ekspertom, mimo pozorów, nie jest wszystko jedno, do czego służą ich prace. Daleko posunięty podział pracy oraz drobiazgowość specjalizacji prowadzi wprawdzie również do rozczłonkowania odpowiedzialności moralnej za cel oraz za sens społecznej produkcji, ale świadomość tej odpowiedzialności bynajmniej nie zanika bez wstydu. Trwa ona w umysłach ludzkich, wprawdzie nieraz zagrzebana gdzieś bardzo głęboko, niemniej jednak ciągle żywa.

EKSPANSJA JAPONII W AFRYCE POŁUDNIOWEJ

W swojej ekspansji gospodarczej Japonia zwraca coraz większą uwagę na teren Afryki południowej. Ostatnio np. japońska kompania Shimura Koko Chemical Processing kosztom 1 mln funtów podjęła się budowy aglomeracji w mieście da-Aspoki. Trojaś Nickel Mines w Bindura w południowej Rodezji. Delegacja zaś zakładów stalowych Fuji zakupiła 1 mln ton rudy żelaznej za 4 mln funtów i prowadzi pertraktacje o stałe dostawy rudy dla 8 hut japońskich. Szczegółowe zainteresowanie kapitału japońskiego ujawnia w dziedzinie inwestycji w górnictwie. Jednocześnie nasila się penetracja handlowa. Rząd Unii Południowo-Afrykańskiej, chcąc zabezpieczyć przemysł krajowy przed wstąpieniem ciagle konkurencji japońskiej podniósł ostatnio opłaty celne od 15 do 40 proc. na szereg towarów powszechnego użytku. Jak twierdzą, towar galanterijny, zabawki itp. Dla Anglii zatem, panującej do niedawna na rynkach w tej części Afryki przybył w postaci Japonii nowy niebezpieczny konkurent. (HP)

USA W 1960 R.

Jak zwykle na przełomie dwóch lat przeprowadza się spekulacje nad kształtowaniem się pewnych zjawisk w najbliższym roku. W krajach prowadzących planową gospodarkę przewidywania te mogą być bardzo precyzyjne, opierające się na liczeniu i odpowiednich planach i ustawach, które ustalają poszczególne wskaźniki na najbliższy rok. W krajach kapitalistycznych tego rodzaju przewidywanie jest niemożliwe, musi się więc opierać na części opierania na danych i części na domniemywaniu. W większej części polega na większym lub mniejszym wyczuciu, które zresztą w dużym stopniu opiera się na znajomości koniunktury okresu poprzedniego i bieżących trendów.

Główny ekonomista prywatnego amerykańskiego „Towarzystwa Planowania Narodowego” Dr. Gerhard Colm przewiduje, że dochód narodowy brutto osiągnie w USA w 1960 r. ponad 300 mld. dol. (w 1959 r. — 280 mld. dol.). W amerykańskich latach ekonomicznych stawia się na ogół optymistyczne horyzonty, jeśli idzie o kształtowanie się produkcji przemysłowej w 1960 roku. Produkcję stała się na ok. 108 mln ton, wobec ok. 77 mln ton w 1958 r. i ok. 91 w 1959 r. (szacunkowo). Przemysł samochodowy, jak się przypuszcza, da na rynek ok. 8 mln wozów. W konsumpcji produktów naftowych przewidywa się dalsze trwanie trendu wzrostowego, co musi pociągnąć za sobą dalszy wzrost wydobycia. Istnieje przekonanie, że tego rodzaju trend utrzyma się jeszcze bardzo długo.

Jeśli idzie o zarobki i ceny — przewidziano zwiększenie o ok. 5% dochodu osobistego; równocześnie jednak wzrost cen w 1960 r. szacuje się na 8-10%, w dobrach trwałego użytku, w pozostałych zaś towarach na ok. 5%, lub nieco więcej. W sumie ceny towarów konsumpcyjnych — według oceny ekspertów — nie powinny wzrosnąć więcej niż 1%.

Jak widać oceny są bardzo optymistyczne. Ile w nich słuszności pokazuje już najbliższe miesiące. (U)

UKAZAŁ SIĘ NUMER 4/5 „EKONOMICYSTY”

Numery zawiera:

ARTYKUŁY

JOZEF PAJESTKA — Interpretacja pierwszego fazy rozwoju ekonomicznego Polski.

STANISŁAW MARKOWSKI — Ziemie Zachodnie w organizmie gospodarczym Polski.

EDWARD ROSSET — Tablice wymiaralności jako barometr postępu społecznego.

ALOJZY CHLEBOWICZ — Zróżnicowanie poziomów wydajności w polskim przemyśle w latach 1953-1956.

WACŁAW PRZELASKOWSKI — Społeczne artykuły żywnościowe w świetle norm wyżywienia w porównaniu z okresem przedwojennym.

WIKTOR HERER — Prawo spadającego przychodu z ziemi i współczesny rozwój rolnictwa.

BRONISŁAW MINC — Nowe i stare argumenty w dyskusji o kosztach i cenach.

TADEUSZ KIERCZYŃSKI — Z zagadnień pierwotnego i wtórnego podziału dochodu narodowego.

JOZEF ZAGÓRSKI — Elementy monopolistyczne a rozdział dochodu w gospodarce kapitalistycznej.

WIESŁAW SĄDZIKOWSKI — Żywność w gospodarce amerykańskiej w latach 1929 — 1956.

ADAM RUNOWICZ — Rola renty gruntowej w kapitalistycznym kryzysie agrarnym.

MACEJ PERCZYŃSKI — W sprawie konkretyzacji marksowskiego pojęcia renty gruntowej.

MISCELLANEA

HENRYK CHOLAJ — W sprawie szacunku wielkości świadczeń chłopów w postaci dostaw obowiązkowych na rzecz państwa.

JANUSZ WIERZBIŃSKI — Pojęcie rachunku gospodarczego.

HEINRICH DOMINIK — Główne zadania ekonomiczne NRD.

GÜNTER MANZ — Nowe formy centralizmu decyzyjnego w NRD.

STANISŁAW SZEFER — Z literatury o problematyce automatyzacji. J. M. — Kapitalizm państwowy we Włoszech.

RECENZJE I PRZEGLĄDY

ZYGMUNT CHODKIEWICZ I SEWERYN ZURAWICZ — David R. Carr-Saunders — W oczach współczesnego marksisty.

HANNA JEDRUSZCZAK — Polska 1918 — 1939. Niektóre zagadnienia kapitalizmu monopolistycznego R. Gradowskiego.

JANUSZ GÓRSKI — Bibliografia polskiej myśli marksistowskiej.

JANUSZ GÓRSKI — Historia myśli ekonomicznej XX wieku.

MIECZYSLAW TOMALA — „Die deutschen Monopole auf den skandinavischen Märkten”.

ADAM RUNOWICZ — Kryzys agrarny w oczach ekonomistów amerykańskich.

JOZEF RUTKOWSKI — „Zur Finanzpolitik der Deutschen Bundesrepublik”.

NOTY BIBLIOGRAFICZNE

Splis książek nadesłanych oraz streszczenia artykułów w języku rosyjskim i angielskim.

**ŻYCIE
GOSPODARSTWA**



Budownictwo wiejskie w 1960 roku

STANISŁAW ARASZKIEWICZ

Chcąc omówić planowe założenia inwestycyjne w zakresie budownictwa wiejskiego należy uczynić to na tle jego aktualnej sytuacji. Na wsi mamy 8.160 tys. budynków indywidualnych chłopów i spółdzielców, w tym 2.780 tys. budynków mieszkalnych i 5.380 tys. budynków inwentarskich i gospodarczych. Z liczby tej, według danych PZU, ok. 20 proc., tj. ok. 1,6 mln budynków wymaga kapitalnych remontów. Przeliczając rozmiary tych remontów (według kosztu zużycia materiałów) na budowę nowych budynków okazuje się, że tylko dla zahamowania dekapitalizacji trzeba by corocznie budować 160 tys. obiektów. Ponadto potrzebne byłoby nowe budynki mieszkalne dla poprawienia wskaźnika zagęszczenia, który obecnie wynosi na wsi przeciętnie 2,2 osoby na izbę.

Są inne niepozabawione słuszości uwzględnienia, które uwzględniając zahamowanie dekapitalizacji, likwidację skutków klęsk żywiołowych, wzrost hodowli, zasiedlenie ziem poparcelacyjnych, przystosowanie do budowy coroczną budowę na wsi 260 tys. budynków.

Wielkość te należy traktować jako zapotrzebowanie społeczne, faktyczne zaś możliwości ograniczone są dwoma warunkami. Po pierwsze, możliwościami dokonywania w obecnych warunkach świadczeń pieniężnych przez chłopów — bez konieczności eliminowania innych inwestycji. Jak mechanizacja, hodowla itp. Po drugie, wielkością puli materiałowej i kredytowej, jaką może na ten cel przeznaczyć państwo.

Ograniczenia te zmuszają nas do obrania określonego kierunku polityki inwestycyjnej na wsi, który można określić jako zwrócenie się frontem do budownictwa inwentarskiego. W najbliższych kilku latach trzeba stać — kosztem budownictwa mieszkaniowego — powiększać powierzchnię hodowlaną budynków w indywidualnych gospodarstwach chłopskich i spółdzielniach produkcyjnych. Założenia planu produkcji w rolnictwie na 1960 r. przewidują wzrost hodowli o 2 proc., co oznacza, że przyrost byłby wynieść 165 tys. szt., trzody chlewnej 240 tysięcy i owiec 140 tys.

Z przeobrażenia niezbędnej dla tego przysrosti powierzchni na budynki wynika wniosek, że w 1960 r. należy wybudować ok. 36 tys. nowych budynków inwentarskich w gospodarstwach indywidualnych i spółdzielniach produkcyjnych. Dla uzupełnienia wykruszonego wskutek dekapitalizacji budynków inwentarskich trzeba ponadto wybudować ich 64 tysiące, co powięk-

sza program inwestycyjny w tym zakresie do 100 tys. budynków. Poza tym, przy założeniu utrzymania obecnych rozmiarów chłopskiego budownictwa mieszkaniowego, ilość nadto budowanych budynków mieszkalnych na wsi wyniesie 37 tysięcy.

Realizację tych zamierzeń na zapewnić przewidzianą w planie inwestycyjnym na 1960 r. ilość środków przeznaczonych dla indywidualnego budownictwa wiejskiego. W materiałach budowlanych mają one wzrosnąć przeciętnie o 15 proc. (por. tabelę) i w takim samym mniej więcej stosunku przewiduje się wzrost puli kredytowej (łącznie z pulą kredytową na likwidację zniszczeń wojennych na terenach przychodkowych).

Dostawy podstawowych materiałów budowlanych na wieś

	j.m.	1957	1958	1959	1960
cement	tys. t	1.007	1.230	1.265	1.450
wapno	" "	327	570	590	664
szkło	mln m ²	3,8	3,7	4,2	5,1
stermit	" "	2,3	2,9	2,9	3,5
materiały ściennie	tys. j.c.	950	1.171	1.150	1.360
drewno w przeliczeniu na tarcicę	tys. m ³	1.471	1.410	1.352	1.222

We wszystkich materiałach, z wyjątkiem drewna, nastąpił poważny wzrost dostaw. W zamian za zmniejszony przydział drewna wieś nie otrzymuje innego zastępczego konstrukcyjnego materiału budowlanego, np. żelaza (stali zbrojeniowej na belki żelbetowe). Należy sobie zdać sprawę z tego, że skoro zakłada się wzrost budownictwa, to trzeba dać drewno na stolarkę oraz konstrukcję stropową i dachową, bądź odpowiednią ilość żelaza.

Nakłady na budownictwo wiejskie mają w roku 1960 wynieść ponad 5 miliardów zł (według szacunku Komisji Planowania) nie wliczając własnych materiałów i robocizny chłopów. W oparciu o przydzielone środki

i przewidywaną ilość wyprodukowanych materiałów przez zespoły chłopskie i samych chłopów można ustalić, że chłopi w 1960 r. rozpoczną budowę ok. 120 tys. budynków, z czego przy prawidłowej opiece ze strony rad narodowych i przy odpowiedniej polityce kredytowej powinni wybudować około 80 tys. budynków inwentarskich oraz około 10 tys. budynków pomocniczych.

Od roku resort budownictwa objął również opieką oraz nadzorem technicznym i organizacyjnym budownictwo w spółdzielniach produkcyjnych.

W ciągu 3 kwartałów 1959 r. wykonano ok. 70 proc. planu, czyli wybudowano 890 obiektów, co oznacza, że do końca roku wykonanie planu nie przekroczy 95 proc. Stało się to przede wszystkim na skutek plynności planu, który w przeciągu ubiegłego roku ulegał w poszczególnych spółdzielniach nieustannym zmianom. Ostatnio resort budownictwa i terenowa służba budowlana włączyły się do pracy nad ustaleniem planu już w okresie jego przygotowania, co niewątpliwie przyczyniło się do urealnienia zadań, wyrażających się w 1960 roku wielkością 1.476 nowych obiektów.

Niezmiernie ważnym problemem jest prawidłowa zabudowa wsi. Nie można będzie w przyszłości tworzyć wielkich zespołów gospodarczych, jeżeli wsie zabudowane zostaną chaotycznie i bezplanowo.

Ażby zabudowa wsi była planowa, a nie chaotyczna, a przy tym zgodna z ustalonymi kierunkami polityki agrarnej, rady narodowe muszą otoczyć budownictwo wiejskie fachową opieką. Albowiem, praktycznie biorąc, budownictwo wiejskie pozbawione jest dotąd tej opieki. Na terenie całej Polski opiekuje się nim zaledwie 250 sił technicznych, co oznacza, że jeden technik musi — licząc przeciętnie — obsłużyć 450 budynków, nieraz oddalonych od siebie o kilka albo kilkanaście kilometrów.

W tych warunkach nie może być mowy o prawidłowym doborze projektu, o prawidłowej lokalizacji oraz o właściwym nadzorze technicznym i poradnictwie w czasie trwania budowy. Z braku dostatecznej obsługi technicznej i organizacyjnej wieś nadal zabudowuje się bezplanowo. Nie wprowadzana jest również w życie uchwała rządu o zespoleniu odbudowie zniszczonych wsi i budowie nowych na terenach poparcelacyjnych.

Podobnie niedostatecznie wdrażany jest postęp techniczny przy pomocy budownictwa doświadczalnego i przykładowego. Na 25 budynków przewidzianych do oddania w roku ubiegłym wykonano zaledwie 3 obiekty, i to przy wielkim wysiłku ze strony Biura Studiów i Projektów Wzorcowych Budownictwa Wiejskiego oraz Departamentu Poradnictwa dla Budownictwa Wiejskiego. Przewiduje się, że w roku 1960 wybuduje się we wszach zespołowo odbudowywanych 175 budynków przykładowych, ukończy się rozpoczęte w 1959 roku budynki doświadczalne i rozpocznie budowę 14 nowych.

Zamierza się również sporządzić powiatowe plany zagospodarowania w szerszym zakresie. Włączone zostaną do tej pracy wojewódzkie biura projektów budownictwa wiejskiego. Biuro Studiów i Projektów Wzorcowych Budownictwa Wiejskiego przygotowuje do druku — orócz wydanych już 110 tys. egzemplarzy 64 projektów typowych — dalszych 20 tys. 5w projektów budynków zagrodowych jak również projekty budynków gospodarczych w spółdzielniach produkcyjnych, projekty domów kultury, przychodni lekarskich itp.

Wychodząc z założenia, że dla częściowego przynajmniej opanowania chaosu budowlanego na wsi dużą pomocą może być przeszkolony rzemieślnik wiejski — resort budownictwa zamierza przy pomocy Zakładów Doskonalenia Rzemiosła zorganizować planowe przeszkalanie rzemieślników.

Na terenach przychodkowych zespoły chłopskie otrzymują dodatkowo sprzęt do produkcji materiałów budowlanych oraz sprzęt budowlany o łącznej wartości 5 mln zł.

Wyraźnie sformułowany program rolnictwa i zamierzony znaczny wzrost budownictwa wiejskiego (w 1965 roku przeszło dwukrotny wzrost) wymagają wzmożonej ingerencji państwa. W związku z tym wydaje się niezbędne rozważenie koncepcji powołania centralnego organu, podporządkowanego resortowi budownictwa, który by przejął gestię nad ustalaniem i realizowaniem polityki w zakresie budownictwa wiejskiego.

*) Za trzy kwartały 1959 r. indywidualni chłopi (oprócz spółdzielni produkcyjnych) rozpoczęli budowę 112.700 budynków.

Wypada też scharakteryzować sylwetki osób kierujących zakładem. Napisali jakże są ich poglądy, ideaty. Kiedy założyli kierownictwo stanowiska. Jak wynika z przytoczonych przykładów, skala tematów zastawianych na poruszenie, jest bardzo duża. Ogólnie można stwierdzić, że pisać trzeba przede wszystkim o tym co pracownik chce wiedzieć.

Dalej. Koniecznym jest zadać sobie sprawę, że to są ludzie, a nie martwe przedmioty. Jedzą, śpią, kochają się albo nienawidzą i grzeszą. Trzeba zatem zwrócić się nie tylko do ich rozumu, ale i do serca. Wskazaną będzie też rzeczą, aby z pracownikami i ich rodzinami były informowane o warunkach pracy i możliwościach zarobkowych swych mężów, ojców czy braci i przez to lepiej ich rozumiali. Pomysł jest można o „otwartych drzwiach” tak jak to czynią niektóre kopalnie „Barborkę”. Trzeba też pisać wyraźnie i pogłódowo bez sloganów, przytaczać fakty, a jeśli to konieczne powtarzać i przypominać. Jest rzeczą jasną, że uwagi dotyczące sposobu redagowania gazet zakładowych nie występują zagadnienia, wskazywać jednak jak wszechstronnie należy podejść do realizacji tego podstawowego zadania informacji, jakim jest pozyskanie jej do współpracy i to nie tylko w wykonaniu, ale w myśleniu i rozstrzygnięciu różnych spraw w przedsiębiorstwie.

Uwagi te dotyczyć mogą również i innych środków informacji, które mogą być sprawnymi instrumentami kształtowania stosunków społecznych w przedsiębiorstwach.

Nie można zapominać nigdy o tym, że współpraca to zarazem współodpowiedzialność a ta wywołuje u ludzi poczucie własnej godności i znaczenia. Stwarza to niewątpliwie korzystne warunki dla wyników, których osiągnięcie wymaga ścisłej współpracy.

JAN STANISZEWSKI

Ankieta — Konkurs

Ogłaszając nową ankietę-konkurs z zakresu ekonomicznych i organizacyjnych warunków postępu technicznego chcemy zachęcić ekonomistów i inżynierów w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach do szerszego spojrzenia na tę problematykę, do sformułowania w tym zakresie konkretnych wniosków i zadań. Pierwsze prace, które nadchodzą do redakcji są dowodem, iż konkurs wzbudził zainteresowanie. Wysłane zostały w szeregu przypadków konkretne propozycje i wnioski, których realizacja może przynieść gospodarce narodowej oszczędności. Szczególnie cenne jest wysunięcie problematyki wiążącej się z ekonomicznymi hamulcami i bodźcami oraz innymi aktualnymi zagadnieniami postępu technicznego w poszczególnych przedsiębiorstwach oraz branżach.

Sądzimy jednak, iż waga zagadnienia wymaga dalszego rozszerzenia zasięgu konkursu. Pragniemy, aby w szerszym niż dotychczas zakresie pisali do nas ekonomiści, inżynierowie, pracownicy nauki, dyrektorzy przedsiębiorstw i robotnicy. W związku z tym postanowiliśmy przedłużyć termin nadsyłania odpowiedzi na ankietę-konkurs do dnia 15 lutego 1960 r.

PONIŻEJ PODAJEMY JESZCZE RAZ SZCZEGÓŁOWE WARUNKI KONKURSU:

Udział w konkursie może wziąć każdy, kto nadesłanie do redakcji wypowiedź na temat wszystkich lub jednego z niżej wymienionych problemów.

1. Jakiej odcinki produkcji i dlaczego uważasz za szczególnie zaniebane 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 na adres redakcji „ŻYCIA GOSPODARCZEGO” — WARSZAWA, HOŻA 35 (z dopiskiem na kopercie: ANKIETA-KONKURS).

Za najlepsze prace przyznane będą nagrody:

1. Motorower.
2. Radioodbiornik „Bolero”.
3. Aparat fotograficzny „Zorki 5”.
4. Adapter „Karolinka”.
5. Elektrolux „Gamma”.
6. Elektryczny aparat do golienia.
- 7-10. Zegarki na rękę oraz 10 bonów książkowych.

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 kwietnia 1960 r.

STEFAN STUS
Przewodniczący Rady Robotniczej Chłodzi Składowej w Opolu

LISTY • LISTY • LISTY

Jak redagować gazetę zakładową?

Wychodząc z nas wiele gazet zakładowych, które mogą być bardzo skutecznym środkiem oddziaływania pod warunkiem właściwego ich wykorzystania. Przede wszystkim jednak cel takiego pisma musi być wyraźnie określony i konsekwentnie realizowany. Nie może ono być redagowane chaotycznie. Celem pisma musi być przedstawienie czytelnikowi ważniejszych kierunków rozwoju przedsiębiorstwa, które mogą polepszyć sytuację współpracowników zakładu i jego zarobki.

Redaktor takiego pisma powinien być człowiekiem odpowiedniego formatu, nie może to być ktoś przypadkowy, bez przygotowania i powołania. Kierownik pisma w zakładzie powinien być wprowadzony w problematykę przedsiębiorstwa i wjaśniony w różne kwestie, które wynikają z działalności zakładu. Aby to było możliwe powinien on utrzymywać żywy kontakt z załogą. Kierownictwo zakładu musi mieć też czas na to, aby redakcji udzielić wyczerpujących informacji.

Czytelnik chce być rzetelnie poinformowany o swoim zakładzie pracy, o tym, jakie szanse stoji przed nim. Poza tym pracownik chce być dumny z technicznych i innych osiągnięć zakładu, a przez to i całej gałęzi danego przemysłu. Podkreślenie sukcesów i osiągnięć zakładu, o jego historii, o źródłach surowcowych, o pracy poszczególnych wydziałów, o planach na przyszłość i o tym jak wpływają one na sytuację pracowników. Wiele uwagi poświęcać należy zagadnieniom bieżącym, o pobieganiu wypadkom. Pisać trzeba o możliwościach zdobywania kwalifikacji, o korzyściach jakie przedsiębiorstwo stwarza pracownikom, gdy dobrze wywiązuje się ze swoich obowiązków. Celem będzie niekiedy przedstawienie założeń jak zakład został zmodyfikowany od czasu zakończenia wojny, opisać i podkreślić znaczenie ważniejszych urządzeń.

W piśmie zakładowym wypada też wyjaśnić związek sytuacji w przedsiębiorstwie z pewnymi posunięciami polityki

gospodarczej (np. obniżka cen na radioaparaty a produkcja blachy), związki z handlem zagranicznym. Bardzo ważne i interesujące jest porównywanie niektórych wskaźników ze wskaźnikami innych zakładów tej samej branży: wydajność pracy, absencja itp. oraz wyjaśnienie powodów różnic. Przedstawienie informacji i analizy powinna też być kooperacja, zależności jakie występują między danym przedsiębiorstwem a kooperantami.

Wszystkie kłopoty przedsiębiorstwa trzeba przedstawić załozie tak, jak przedstawia się troski domowe w harmonii ze współzależną rodziną.

Wyjaśnić trzeba ewentualne zmiany w systemie i wysokości płacy. Pisać o tym co czyni przedsiębiorstwo dla załogi. O budownictwie mieszkaniowym, stowarzyszenia, o opiece lekarskiej, o innych świadczeniach. Należy przedstawić załozie kto awansował i z jakich przyczyn. Powinno informować się o tym, co czyni się aby poprawić jakość produkcji i jakie nowe wyroby będą produkowane.

W sprawie „MIERNIKÓW“

W związku z artykułem „Miernik pracy a praca” w numerze 50 z dnia 13 grudnia br. chciałbym podać uwagi i uwagi. Kierownik pisma w zakładzie powinien być wprowadzony w problematykę przedsiębiorstwa i wjaśniony w różne kwestie, które wynikają z działalności zakładu. Aby to było możliwe powinien on utrzymywać żywy kontakt z załogą. Kierownictwo zakładu musi mieć też czas na to, aby redakcji udzielić wyczerpujących informacji.

żenia i składowania artykułów spożywczych, produkują łód sztuczny oraz od kilku lat rozwijają produkcję mrożonek owocowo-warzywnych, a ostatnio mrożonek mięsno-garniżeryjnych.

W oddziale usług chłodniczych fundusz plac ulega wahaniom w zależności od rotacji towarowej, tj. od przeladunku, a w oddziale mrożonek — w zależności od pracochłonności obróbki (jak zresztą w każdym przedsiębiorstwie wytwórczym), a ceny porównywalne bardzo różnie się kształtują. Np.: 1 tona przeladunku w cenach porównywalnych daje produkcję wartości zł 30, a pochłania robocizny za zł 10.—, 1 tona mrożonych truskawek daje produkcję wartości zł 18.000.— przy koszcie robocizny zł 1.800; 1 tona flaków „po warszawsku” odpowiednio zł 16.200.— i zł 2.400.—, widzimy z tego, że najkorzystniej jest, z punktu widzenia bankowej kontroli funduszu plac produkować truskawki.

To jest jedna strona medalu. A teraz fundusz plac. Otróż korekcie podlega również fundusz plac straży, obsługi, gospodarki nieprzemysłowej oraz pracowników obsady stacji, wchodzącej do pozycji „robotnicy grupy przemysłowej”. Jak się więc przekłada plany produkcji, i to wysoko, nie ma trudności (dla tego chyba między innymi wskaźnik ko-

bo place wymienionych pracowników nie spadają, a utrzymują się na tym samym poziomie. Dlatego widzę rozwiązanie tego zagadnienia następujące:

Wybieramy jeden z asortymentów i ustalamy dla niego wyjściową cenę „przeladunkową”. Może to być cena zbytu lub porównywalna, czy też inna. Jest to zupełnie obojętne. W naszym przykładzie ustalimy cenę 1.000 zł. Jedną toną truskawek pochłania 1.800 zł kosztów robocizny bezpośredniej i daje produkcję wartości zł 18.000. A więc 100 zł robocizny daje produkcję 1.000 zł. Ponieważ znamy koszt robocizny innych asortymentów na 1 tona, obliczamy dla nich ceny przeliczeniowe mnożąc koszt robocizny przez 10. Wynoszą one:

- 1) dla flaków wołowych „po warszawsku” zł 24.000.—
- 2) dla przeladunków (za 1 tonę oczywiście) zł 100.—

W takim układzie jest przedsiębiorstwo nie nie zyska w funduszu plac, jeśli wybierze np. truskawki zamiast flaków do produkcji w danym okresie. A przecież ustalenie kosztu robocizny bezpośredniej jest łatwe i może nastąpić bądź na podstawie technicznych norm pracy, bądź na podstawie rzeczywistych kosztów poprzedniego okresu.

Nie trzeba tu chyba wymieniać wszystkich zalet tej koncepcji: możliwość ścisłego ustalania zadań w zakresie

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor — 806-28.
Sekretarz — 806-23. Redaktorzy — 883-92. Centrala — 803-13, 806-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Mirosław Dynar, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak (z-ca red. nacz.), Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palejka, A. Grzegorz Piskorski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nacz.), Jerzy L. Toeplitz, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.
Redaktor techn. i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. 2 zł. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Życia” składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Życia”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Nie zamówi nych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: ramkowe — 4 zł za 1 wyraz, drobne — 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe o 50% droższe. Ogłoszenia do „Życia Gospodarczego” należy kierować pod adresem: Wydawnictwo „Prasa Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 28, tel. 21-48-57. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska nr 3/5.
Zam. 14. C-37.