

Władysław Dudziński — WARUNKI INWESTOWANIA W CHEMII — str. 1

Autor obrazuje z jednej strony — szybki wzrost zadań produkcyjnych, a więc i inwestycyjnych przemysłu chemicznego, z drugiej zaś — pogarszające się z roku na rok dostawy aparatury, maszyn i urządzeń dla tego przemysłu. Na jakich podstawach oparte są bilanse aparatury w latach 1961—1965? Jakże są perspektywy realizacji planu inwestycyjnego w chemii?

Wiesław Rydygier — DOŚWIADCZENIA I WNIOSKI — str. 1

Artykuł rozpoczyna cykl rozważań na temat możliwości rozszerzenia zdolności importowej kraju. Autor wskazuje na współzależność między rozwojem gospodarczym kraju i handlem zagranicznym. Z analizy tej wyciąga wnioski w stosunku do nowego okresu rozwojowego.

Janusz Beksia — EKONOMIA A PROBLEMY GOSPODAROWANIA W SO-CJALIZMIE — str. 2

„A więc poza techniką, kosztem gospodarowania, istnieją zasady (teoria) racjonalnego gospodarowania. Uważam, że badanie ich w ramach ekonomii politycznej jest niezbędne”.

Ryszard Cheliński — HANDEL W I KWARTALE — str. 3

Autor poddaje ocenie sytuację rynkową w I kw. br. analizując przy tym problemy siły nabywczej ludności, sprzedaż poszczególnych asortymentów oraz stan zapasów.

W konkluzji autor stwierdza: „Trudność gospodarcze roku ubiegłego nie podważyły ogólnego dążenia do rozszerzenia i umocnienia rynku nabywcy i w początku 1960 r.”

T. K. — SPOŻYCIE W PLANIE I W RZECZYWISTOŚCI (cz. II) — str. 3

Spożycie żywności i zakupy artykułów przemysłowych w ostatnim roku bieżącej pięcioletki kształtują się odmiennie niż założono w planie. Autor przedstawia faktyczne spożycie oraz przewidywane jego kształtowanie się w ostatnim roku planu pięcioletniego.

Barbara Wiśniewska — NIEKONSEKWENCJE — str. 4

Wąskim strumyczkiem przedostają się na nasz rynek wyroby oznaczone uwielbioną w trójkątku „1”. Jakże mamy szansę na kupowanie najlepszych, pozbawionych cech „bubli” towarów?

Warunki inwestowania w chemii

(Artykuł dyskusyjny)

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

Skończył się już, na szczęście, okres przekonywania, że przemysł chemiczny, z uwagi na jego kapitalne znaczenie dla całej gospodarki, powinien rozwijać się znacznie szybciej niż inne gałęzie przemysłu. Według ostatnich założeń nakłady inwestycyjne w resorcie chemii w latach 1961—1965 ulegną dodatkowemu zwiększeniu i dzięki temu przemysł ten osiągnie dynamikę, wprawdzie jeszcze niedostateczną z punktu widzenia obiektywnych potrzeb przemysłowych i rynkowych, ale już znacznie do nich zbliżoną i odpowiadającą mniej więcej tendencjom światowym. Przypomnijmy (patrz 21 nr ŻG — „Chemia przyspieszy rozwój”), że dzięki zwiększonemu nakładowi inwestycyjnemu (o ok. 8 mld zł) chemia osiągnie wskaźnik przyrostu produkcji nie 200, jak planowano poprzednio, lecz 210, jej dynamika zaś przyrównana do średniej całego przemysłu wyrazi się współczynnikiem 1,6.

Optymizm wyrażony na samym wstępie nie dotyczy, niestety, dru-

giej strony zagadnienia inwestycji w przemyśle chemicznym. Dotychczasowe doświadczenie podsuwa mianowicie wątpliwość, czy owe zwiększone o ok. 24% nakłady inwestycyjne będą mogły zostać w sensie rzeczowym „skonsumowane”.

Ponieważ z biegiem lat udział robotników budowlanych (w związku z uroczystym obchodem 10-lecia) w nakładach inwestycyjnych maleje, ta dziedzina wykończenia nie stanowi na ogół problemu. Będą natomiast narastały kłopoty związane z wyposażeniem nowych fabryk w aparaturę, maszyny i urządzenia. Nie będzie nawet przesadą twierdzenie, że jeśli nie zmienimy radykalnie stosunku do tej sprawy i jeśli dział wytwórczości aparatury chemicznej nie ulegnie równie radykalnemu przeobrażeniu — to będą to kłopoty nierozwiązywalne. Ta właśnie okoliczność stawia pod znakiem zapytania realizację inwestycyjnych zamierzeń w przemyśle chemicznym. Za takim wnioskiem przemawiają fakty. Swe wątpliwości wysuwamy jednak nie po to, by kogokolwiek w stosunku do planu inwestycyjnego demobilizować, lecz w intencji wręcz przeciwniej — mobilizowania wszystkich zainteresowanych do spełnienia warunków realizacji tych, naszym zdaniem, niezbędnych w przemyśle chemicznym rozmiarów inwestycji. Mobilizowania — jednakże w granicach chłodnego rozumowania i rachunku z ołówkiem w rękę.

SITUACJA CORAZ BARDZIEJ NAPIĘTA

Przedstawmy więc najpierw fakty składające się na obecną sytuację, która w znacznym stopniu determinuje poczynania lat przyszłych.

Od szeregu lat nie zdarzyło się jeszcze pełne wykonanie dostaw aparatury, a także maszyn i urządzeń dla tego resortu. Zjawiskiem tradycyjnym jest tzw. „poślizg”. Weźmy pod uwagę tylko ostatnie 3 lata, a więc okres, kiedy rozwój tego przemysłu przybrał szybsze niż poprzednio tempo i tylko dostawy krajowe, pomijając dość rozległy i ważny problem importu i eksportu. W roku 1957 do pełnego zrealizowania planu dostaw aparatury dla przemysłu chemicznego zabrakło 15%. W roku następnym „poślizg” wyniósł blisko 30%, a w 1959 r. — ok. 20%. Mowa tu jednak tylko o planie dostaw, a więc o zamówieniach uzgodnionych i przyjętych do realizacji. Natomiast potrzeby zgłaszane przez chemię były zawsze znacznie wyższe. Z nieprzyjętych zamówień trzeba było część ulokować w imporcie (wzmagając jeszcze bardziej napięcie bilansu handlu zagranicznego), część we własnych warsztatach mechanicznych resortu chemicznego, a z reszty — po prostu zrezygnować i terminy uruchomienia pewnych obiektów przesunąć na okresy dalsze. Ta ostatnia ewentualność zdarza się zresztą dość często wskutek wspomnianych już „poślizgów”. W r. 1959 np. przyczyną blisko połowy wszyst-

DOKONCZENIE NA STR. 4

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA - 5 CZERWCA 1960 R. CENA 2 ZŁ Nr 23 /455

Tempo wzrostu a handel zagraniczny

DOŚWIADCZENIA i WNIOSKI

WIESŁAW RYDYGIER

Znajdujemy się już w połowie roku, który zamyka jeden z otwiera drugi okres rozwoju gospodarczego kraju. Czyż więc problematyka rozwoju gospodarki narodowej nie staje się znów równie aktualna jak przed III Zjazdem PZPR, na którym uchwalono „Założenia” nowego planu 5-letniego?

Podjęcie tej problematyki artykuł nie stawia sobie za cel omówienie całokształtu proporcji planu na pięcioletnie 1961—65. Przedmiotem artykułu jest współzależność między wewnętrznymi założeniami rozwoju gospodarczego kraju i handlem zagranicznym.

Zagadnienie to podniesiono już w dyskusji przedzjazdowej. Już wówczas zarysowały się trudności zapewnienia gospodarcze narodowej odpowiedniego tempa wzrostu importu. Już wówczas handel zagraniczny wystąpił jako „wąski przekrój” rozwoju gospodarczego i to zarówno w 5-leciu 1961—65, jak i w okresie objętym planem perspektywicznym (lata 1961—75).¹⁾ III Zjazd potwierdził prawidłowości tej oceny, podniósł wskaźnik wzrostu obrotów handlowych przewidziany w „Wytężonych” XII Plenum, postawił zadanie prowadzenia dalszych prac nad podwyższeniem tempa wzrostu obrotów zagranicznych.²⁾

Nie znamy jeszcze efektów szczegółowych prac planistycznych, które od przeszło roku prowadzone są nad „Założeniami” uchwalonymi przez Zjazd. W tej sytuacji próbujemy zastrzeżać się nad niektórymi doświadczeniami z przeszłości, oraz nad wnioskami jakie wylaniają się z tych doświadczeń w stosunku do nowego okresu rozwojowego.

NIEKTÓRE WSPÓŁZALEŻNOŚCI

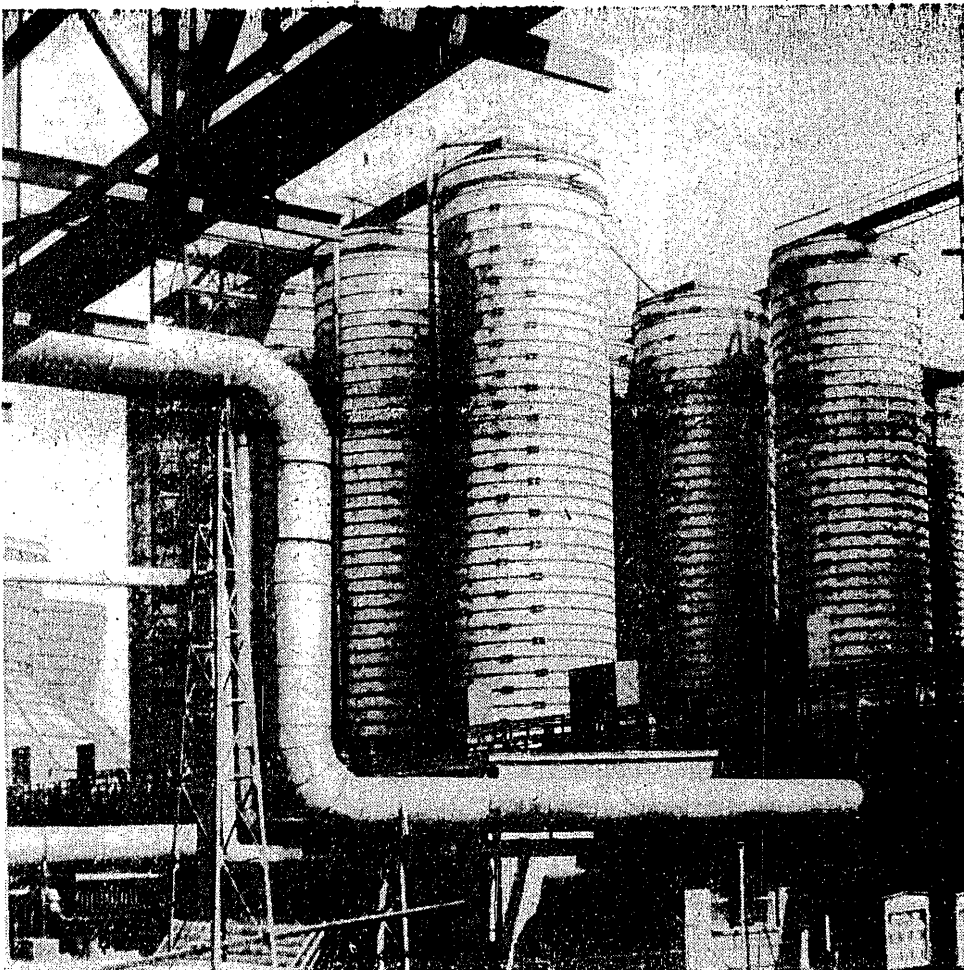
Doświadczenia rozwoju gospodarki narodowej w ciągu ubiegłych lat wskazują, że współzależności między rozwojem gospodarczym naszego kraju i obrotami handlowymi z za-

TABELA 1

Kraj	Dochođ narodowy	Import	Stosunek importu do doch. narodowego	Eksport	Stosunek eksportu do doch. narodowego
Polska	9,5	5,6	0,59	4,1	0,43
Czechosłowacja	7,4	4,0	1,08	12,7	1,71
NRD	10,3	18,8	1,82	22,9	2,22
Jugosławia	4,0	6,7	1,67	5,0	1,25
Francja	4,6	7,6	1,65	8,2	1,78
Włochy	5,7	9,6	1,68	10,5	1,84
BRP	9,2	13,8	1,60	19,7	2,14

Jak widać, bardzo wysokiemu tempu wzrostu dochodu narodowego nie towarzyszył w Polsce odpowiedni przyrost importu. Porównanie to wskazuje zarazem, że źródło tego ekonomicznie niekorzystnego zjawiska

szukać trzeba w tempie wzrostu eksportu, który w długich okresach czasu decyduje przeciwieństwo do zdolności importowej kraju. Czy oznacza to, że handel zagraniczny ograniczał tempo rozwoju gospodarki narodowej, mo-



żliwości wzrostu stopy życiowej? Wydaje się raczej, że sytuacja w handlu zagranicznym określona była przez charakter naszego rozwoju gospodarczego. Spójrzmy zresztą na swoisty paradoks, który w poważnym stopniu zaważył na zdolności importowej kraju w latach 1956—60, a także na pozycji, z jaką wkraczamy w pięcioletnie 1961—65.

Okres 1949—56, to lata wyjątkowo dobrej koniunktury na węgiel. Eksport węgla zapewniał więc poważne środki na industrializację, stwarzał możliwości wydawnego rozszerzenia zdolności importowej kraju. Uprzejmowanie zwiększało jednak równocześnie zapotrzebowanie gospodarki narodowej na ten artykuł. W tej sytuacji dobra koniunktura na węgiel, zamiast rozszerzać zdolność importową kraju, prowadziła do systematycznego zmniejszania ilości węgla w eksporcie, przy czym ubytek ten wyrównywany był przez wzrost jego cen. Na tym tle zrodził się zarazem mit, który planowo kształtowanie eksportu jako środka rozszerzenia zdolności importowej kraju, środka udziału w międzynarodowym podziale pracy, ograniczał do węgla. Eksport pozawęglowy traktowany był jedynie jako doraźny środek wyrównywania spadku ilości węgla w naszym wywozie dla pokrycia wrażliwych potrzeb importowych kraju, i to w drodze upłyniania nadwyżek rynku wewnętrznego.

W rezultacie, znacznie silniejsze tempo wzrostu rzeczowego rozmiarów eksportu pozawęglowego niż całego eksportu nie wprowadzało nowych artykułów do naszego wywozu jako pozycji trwałej, nie zdołało wyrównać strat z tytułu zmniejszenia

DOKONCZENIE NA STR. 5

NASZ WYWIAD

O „Zamechu” mówi dyr. Józef Wanat

PYTANIE: Zakłady Mechaniczne im. gen. K. Świerczewskiego w Elblągu przekazały ostatnio pierwszą turbinę o mocy 50 MW. Jest to niezwykłe osiągnięcie zakładu i świadczy o poważnym skoku jakościowym, jakiego dokonał polski przemysł turbinowy w ostatnich latach. W jaki sposób osiągnięty postęp będzie rzutował na perspektywę tego przemysłu?

Odpowiedź: „Zamech” jest w chwili obecnej w zasadzie jedynym producentem turbin w Polsce. Średnio w ostatnich trzech latach wyprodukowałimy turbiny o mocy ok. 60 MW rocznie. W r. bież. wykonamy prawdopodobnie już 180 MW, a w 1965 r. mamy osiągnąć produkcję turbin o łącznej mocy 550 — 600 MW. Następnym prototypem będzie turbina o mocy 120 MW (pierwsza trójkadłubowa w naszych zakładach), budowana na licencji brytyjskiej. 120 MW — liczba mogłoby się wydawać dość skromna. W rzeczywistości turbina ta będzie kolosem. Dla porównania: już do ekspedycji turbiny 25 MW potrzebowaliśmy 25 wagonów kolejowych!

PYTANIE: W ubiegłym roku zakład przeżywał poważne trudności, które spowodowały niewykonanie planu. Również w roku bieżącym grozi niewykonanie zadań. Jakże są przyczyny trudności i jakie przewiduje się rozwiązania?

Odpowiedź: Po pierwsze — trudności kadrowe. Nie mamy dostatecznej ilości kwalifikowanych kadr, szczególnie przy obróbce mechanicznej. Elbląskie szkoły zawodowe dostarczają nam zaledwie 10 — 20 absolwentów rocznie. Z innych części Polski napływ kadr jest niestety minimalny. Deficyt siły roboczej się po-

głębia. Rozwiązanie: przejmujemy trzyletnią szkołę zawodową w Elblągu. W 1962 r. będziemy mieli już własny narybek. Poza tym organizujemy już obecnie wernunek absolwentów szkół zawodowych w innych miastach. Po przeszkoleniu w naszych warsztatach, skierujemy ich do produkcji.

Po drugie — produkcja turbinowa w naszym zakładzie jest stosunkowo młoda. W ciągu kilku lat potrafilimy już opanować produkcję turbin o mocy 50 MW, za trzy lata wypuścimy turbinę 120 MW. (Warto dodać, że Zakłady im. Lenina — dawne zakłady Skoda — w Pilźnie potrzebowały 40 lat, aby od pierwszej małej turbiny przejść do turbin 100 MW). Jednocześnie jednak nie umielimy jeszcze w sposób prawidłowy sterować produkcją o tak długim cyklu produkcyjnym. W ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy, wdrożyliśmy nowy system dyspozytorski, który już obecnie zapewnia nam pełną koordynację wysiłków. Jednocześnie zabezpieczyliśmy odpowiednie wyprzedzenie w zakresie dokumentacji, materiałów i oprzyrządowania. Niestety wciąż jeszcze występuje wąskie ogniwo w obróbce mechanicznej i częściowo odlewni.

Po trzecie — zakład odczuwa brak niektórych maszyn i urządzeń. W związku z tym zachodzi potrzeba doinwestowania. W planie 5-letnim mamy na ten cel otrzymać 180 — 200 mln zł. Suma ta w zasadzie odpowiada naszym potrzebom, niestety jednak rozłożenie tych sum w czasie jest niekorzystne. Wystąpiliśmy z propozycją przesunięcia niektórych inwestycji na lata wcześniejsze.

DOKONCZENIE NA STR. 2

Ekonomia a problemy gospodarowania w socjalizmie

JANUSZ BEKSIĄK

W dyskusji nad przedmiotem i zakresem wykładu ekonomiki politycznej socjalizmu podstawowym punktem spornym jest miejsce problemów racjonalnego gospodarowania.

Wysunięto dotychczas szereg argumentów za i przeciw włączaniu tej problematyki do ekonomiki socjalizmu. W trakcie ich rozpatrywania nasuwały się jednak na wstępie dwa spostrzeżenia natury metodologicznej.

Po pierwsze, nie jest oczywiste, czy przedmiotem dyskusji jest zakres teorii czy zawartość jej wykładu na wyższej uczelni. Niewątpliwie przedmiot danej nauki, a więc zakres jej teorii, decyduje o tym co powinno być wykładane studentom. Dlatego rozumiem, że dyskusja musi przede wszystkim dążyć do sprecyzowania stanowisk w sprawie teorii. Wnioski wysunięte w tej dziedzinie będą automatycznie dotyczyły wykładu.

Jednakże konieczne tu jest pewne uzupełnienie. Na zawartość wykładu (w każdej dziedzinie wiedzy) mają wpływ również względy dydaktyczne, erudycja i zainteresowania wykładowcy, profil danej uczelni itp. W rezultacie wykład zawsze zawiera „wycieczki” na teren innych dyscyplin. Ponieważ nie jest to jednak problem pryncypiowy, więc możemy go obecnie pozostawić na stronie.

Po drugie, dyskusja ma dotychczas charakter dość abstrakcyjny — mówi się o ekonomii w ogóle nie wchodząc w poszczególne jej „rozdziały”. Utrzymywanie się tego stanu rzeczy może jednak grozić dwoma niebezpieczeństwami. Po pierwsze, powstają często nieporozumienia pojęciowe. Tak na przykład wydaje mi się, że termin „problemy gospodarowania” ma inny sens u J. G. Zielińskiego a inny u S. Żurawickiego. Nie zawsze wystarczy podać definicję, aby te rozbieżności zniknęły. Pewniejszą metodą jest zastosowanie tych pojęć do rozpatrzenia poszczególnych konkretnych problemów. Ponadto korzystając z dyskusji będzie większa, jeśli stanie się ona próbą rozwiązania niektórych zagadnień szczegółowych, niż gdy zostanie wymiana ogólnych poglądów.

1.

Niewątpliwie jest, że prakseologia jako nauka o najogólniejszych zasadach racjonalnego postępowania w społeczeństwie ludzkim nie stanowi części składowej ekonomiki politycznej. Jednakże istnieje wywycinek problematyki prakseologicznej dotyczący racjonalnego gospodarowania dobra materialnymi na różnych szczeblach rozwoju społeczeństwa. Wszyscy uczestnicy dyskusji zgadzają się, że ta grupa problemów leży w kręgu zainteresowań ekonomisty — teoretyka.

Powstają jednak dwa pytania: a) czy wymienione zagadnienia mogą zostać ujęte w postać jednolitej teorii gospodarowania, b) jeśli tak, to czy ta teoria winna być włączona do ekonomiki politycznej?

Wielu (jeśli nie większość) ekonomistów odpowiada na pierwsze pytanie pozytywnie. Takie stanowisko zajmuje

ekonomia burżuazyjna budując na przykład ogólną teorię racjonalnego gospodarowania w kapitalizmie wojno-konkurencyjnym. Również ekonomia marksistowska tworzy teorię planowego kierowania socjalistyczną gospodarką narodową. Nie widzę żadnych przyczyn, aby te wysiłki uważać za bezcelowe i nie-możliwe do urzeczywistnienia. Zresztą S. Żurawicki, który tak właśnie negatywnie stanowisko zajął w swoim ostatnim artykule, nie przytacza żadnych argumentów na jego poparcie.

Trzeba natomiast zgodzić się z prof. Żurawickim, że „gospodarowanie musi być zawsze konkretne”, jeżeli znaczy to, iż w każdym typie gospodarki inny bieg działalności jest społecznie uznany za racjonalny. Ogólna zasada prakseologii realizowana jest bowiem w różnych formach i zakresach w poszczególnych formacjach. Najbardziej rozgadana gospodarka latyfundiów feudalnego służenia była krytykowana przez ideologów kapitalizmu jako nieracjonalna. Racjonalne działanie przedsiębiorstwa kapitalistycznego nie jest nim w gospodarce socjalistycznej. Również w naszej wielokulturowej gospodarce poszczególne typy przedsiębiorstw działają w odmienny sposób.

Nie chodzi tu przy tym o odmienną podświadomą konkurencyjność, jest bowiem oczywiste, że dane posunięcie może być w jednym przypadku racjonalne a w innym nie. Odmienności o której mówię dotyczy w pierwszym rzędzie: CEŁÓW DZIAŁALNOŚCI I MECHANIZMÓW GOSPODARCZYCH, w ramach których następuje ich realizacja. Wymieniona specyfika wynika stąd, że KTO INNY (RÓŻNE KLASY) OCENIA RACJONALNOŚĆ, INNE SILE ZMIERZAJĄ W KIERUNKU OPTIMUM I INNYMI IDĄ DROGAMI, w tych samych więc technicznych i naturalnych, lecz w różnych warunkach społeczno-ekonomicznych, INNE JEST ZASADY UMIEŚCIENIE PUNKTU OPTIMUM PRZEDSIĘBIORSTWA I CAŁEJ GOSPODARKI NARODOWEJ. Inną jest również mechanizm jego osiągania.

Uważam więc, że przyczyną odmienności gospodarowania jest różnica w stosunkach produkcji i odpowiadających im formach instytucjonalnych. W każdym układzie stosunków obowiązują pewien szczególny typ racjonalnego gospodarowania. Konieczne jest badanie tych różnic i stworzenie w ten sposób teorii gospodarowania dla każdego typu gospodarki.

W praktycznej działalności uczestnicy produkcji lub gorzej stojącej te zasady. Zależy to od ich umiejscowienia, „kunsztu” gospodarowania, jak to określa prof. Żurawicki. Oczywiście kunszt ten nie może stanowić przedmiotu ekonomiki politycznej. Nie jest to bowiem problem stosunków społecznych, a zespół technicznych „chwytów”, jakie stosują ludzie w trakcie gospodarowania. Taka jednak odpowiedź nie przesądza rozwiązania drugiego z wymienionych przez nas problemów. Jeżeli bowiem poza „kunsztem” istnieje teoria gospodarowania w ustroju socjalistycznym, to powstaje pytanie, czy jest to odrębny przedmiot, czy też wchodzi ona w zakres teorii ekonomiki politycznej.

Chciałbym powołać się obecnie na dwie dość banalne prawdy. Jest wiadome, że Karol Marks nie poprzestął na opisie kapitalistycznych stosunków produkcji. W „Kapitale” jest zanalizowana rola jaką w swoim rozwoju odgrywały te stosunki w odniesieniu do zmian sił wytwórczych. Mówiąc inaczej: w jaki sposób powstanie kapitalistycznych stosunków produkcji powoduje nowy, wyższy w stosunku do feudalizmu, typ gospodarowania i jak następnie typ ten musi ustąpić racjonalnej gospodarce właściwej socjalizmowi. Marks badał kryteria i mechanizm rozdziału kapitału i pracy między różne

dziedziny produkcji w warunkach kapitalizmu. Badał więc to co powszechnie uważa się za część składową „teorii gospodarowania”.

W naszych dyskusjach ekonomicznych wielokrotnie stawiano pytanie, czy również w warunkach gospodarki socjalistycznej mamy zatrzymać się na tym samym etapie badań co Marks. Nie będę powtarzał tych przekonywujących moim zdaniem argumentów, że takie ograniczenie zainteresowań byłoby niesłuszne. Uważam, że konieczne jest tworzenie pełnej teorii racjonalnego gospodarowania w socjalizmie.

Teoria ta jeszcze nie istnieje, opracowane są jedynie pewne jej fragmenty. Sądzę więc, że nie należy a priori decydować, czy teoria ta wchodzi w skład ekonomiki politycznej, czy wykrystalizuje się jako odrębna dyscyplina. Niezależnie jednak od jej losów jest ona **bezpóśrednio** związana z problematyką stosunków produkcji. W każdym więc przypadku, w szerszym lub węższym zakresie, zagadnienia racjonalnego gospodarowania muszą być zawarte w teorii ekonomiki politycznej. Rozpatrmy to twierdzenie na poniższym przykładzie.

2.

Teoria gospodarowania ma za zadanie odpowiedzieć na pytanie, jakie warunki muszą być spełnione aby dana gospodarka osiągała stan optymalny. Pod optyimum rozumieć takie rozmieszczenie posiadanych zasobów pracy żywej i uprzedmiotowionej między różne dziedziny gospodarki, aby otrzymać najkorzystniejszą masę i strukturę produktu końcowego.

Warunkiem wstępnym, jaki musi być spełniony dla osiągnięcia optimum, jest zgodność między poszczególnymi częściami produktu społecznego i masą pracy różnych kategorii. Jest to więc problem bilansowy zrównoważenia gospodarki. To znaczy zrównoważenia wielkości zasobów poszczególnych części produktu i pracy oraz wielkości ich rozdysonowania. Chodzi tu przy tym o równocześnie zgodność całego systemu bilansów, gdyż jak wiadomo wszystkie te części gospodarki są bezpośrednio lub pośrednio powiązane wzajemnie.

W gospodarce socjalistycznej zapewnienie zgodności bilansowej oznacza zrównoważenie całego narodowego planu gospodarczego. Taki plan może być uznany za poprawny. Oczywiście może być wiele poprawnych wariantów planu. Spośród nich wybiera się wariant optymalny. Obecnie zajmujemy się wyłącznie zagadnieniem równowagi bilansowej, pomijając sprawę optymalizacji.

Omawiana problematyka należy niewątpliwie do teorii gospodarowania. Równocześnie jednak warto przypomnieć, że zajmowała się nią dotychczas w pierwszym rzędzie ekonomia polityczna. Pierwszą próbą stworzenia takiej teorii równowagi bilansowej była Tablica Ekonomiczna F. Quesnaya'a. Klasycznym przykładem tablicy ekonomicznej jest schemat reprodukcji K. Marksa.

Oczywiście sam fakt, że ekonomia polityczna zajmowała się problemem, który należy do teorii gospodarowania nie jest jeszcze dowodem jednoznaczny tych dwóch dziedzin. Dowód prowadzący w tym kierunku możemy jednak znaleźć w marksowskiej teorii reprodukcji.

Według Marksa problem reprodukcji, to sprawa zgodności między różnymi częściami produktu społecznego i równocześnie sprawa stosunków wzajemnych między uczestnikami produkcji. Mamy więc dwie strony zagadnienia: techniczno-materialną i społeczną. Pod techniczno-materialną rozumiemy stosunki między rzeczami, jakie występują w skali gospodarki narodowej. Te stosunki między rzeczami są jednak w istocie stosunkami między ludźmi (jako społeczeństwem), a rzeczami. Jest to bowiem problem rozmieszczenia (allokacji) rzeczy między różne dziedziny działalności społecznej. Ta strona reprodukcji całkowicie należy więc do teorii gospodarowania. Strona społeczna to stosunki między ludźmi (klasami) uczestniczącymi w procesie produkcji.

Marka udowodnił, że oile te strony procesu reprodukcji muszą być rozpatrywane łącznie. Jest to zawarte w jego tezie, o konieczności równocześnie analizowania strony rzeczowej i strony wartościowej produkcji społecznej. Marks dzielił gospodarkę na dwa działy. Dział I obejmował to co jest produktem społecznym, która pod względem naturalnym składa się ze środków produk-

a działalności PTE

Sprawa sprzedaży ratelnej była niejednokrotnie poruszana na naszych łamach. Tej też sprawie poświęcona była prelekcja red. Knauffa wygłoszona na zebraniu sekcji handlu oddziału warszawskiego PTE.

Po wojnie sprzedaż ratelna została po raz pierwszy wprowadzona w 1948 r. we wszystkich jednostkach handlu meblami. Trochę później wprowadzono sprzedaż radioodbiorników na raty, lecz po krótkim czasie zrezygnowano z niej z niewiadomych przyczyn. W roku 1953 wprowadzono sprzedaż odzieży na raty.

Początkowo sprzedaż ratelna nie miała — zdaniem red. Knauffa — charakteru handlowego, lecz raczej filantropijnego. Grzeszność ta jednak nie była bezinteresowna, pobierano bowiem 5% od ceny detalicznej.

Sprzedaż na raty przybierała wówczas różne stopnie intensywności, to się zmagała, to po pewnym czasie przegasała. Przeważnie prowadzono ją w sklepach słabo zaopatrzonych i mało widocznych, zazwyczaj położonych na peryferiach. Sytuację pogarszał fakt, iż w przeważającej ilości przypadków konsument dokonując transakcji czuł się upokorzony. Personel handlowy traktował bowiem ten rodzaj sprzedaży jako zło konieczne. Sprzedaż ratelna — zdaniem prelegenta — była objęta przeważnie towary z jej jakości.

Pomimo tych mankamentów z ekonomicznego punktu widzenia sprzedaż ratelna była imprezą udaną, nader zyskowną dla wielu przedsiębiorstw handlowych i korzystnie odbiła się na wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Wraz z postępowaniem stabilizacji rynkowej powołano specjalną instytucję finansującą sprzedaż na raty — ORS. Rozszerzono też poważnie listę artykułów sprzedawanych na raty.

W ciągu krótkiego okresu działalności ORS może poszczycić się pewnymi osią-

gnięciami. Podczas gdy w 1958 r. obroty w sprzedaży ratelnej wynosiły 2,3 mld zł, to już w rok później osiągnęły 4,0 mld zł. Przewiduje się, iż obroty w bieżącym roku wyniosą 5-6 mld zł. Suma ta stanowi około 5% ogólnych obrotów artykułami przemysłowymi.

Sprzedaż ratelna

Dla zabezpieczenia ściągalności udzielanego kredytu ORS stworzył coś na wzór wywiadu handlowego. Funkcję tę spełnia system kartotek indywidualnych. Klient, który korzysta z usług ORS, ma swoją imienną kartonkę, pozwalającą ORS na odpowieć kredytu różnego typu kombinatom i złym płatnikom.

Finansowo działalność ORS przynosiła wcale nieźle dochody. Rentowność tej instytucji kształtuje się bowiem w granicach 1,5% dokonanych obrotów. Okazuje się przy tym, że wypłacalność społeczeństwa nie jest zła. Nieściągnięte sumy nie przekraczają 0,2% ogólnych obrotów. Jedną trzecią osób niewypłacalnych to pracownicy umysłowi, a dwie trzecie — fizyczni.

Jakie artykuły kupuje społeczeństwo? Przede wszystkim meble (30-31% obro-

tów), odzież (20%), radia i telewizory (17-18%), sprzęt motorowy, pralki, lodówki, odkurzacze, sprzęt turystyczny itp.

Następnie referujący wysunął kilka propozycji dotyczących usprawnienia sprzedaży ratelnej. Przede wszystkim należałoby wprowadzić zasadę konwersji pożyczek, polegającą na kumulowaniu spłat ratelnych, jeśli klient zawarł więcej niż jedną umowę. Wskazano by-łoby także, aby talon na zakup kredytowy miał charakter powszechnie obowiązujący, tzn. aby można go było zrealizować na terenie całego kraju, a nie jak to jest dotychczas w miejscu nie jak to jest dotychczas w miejscu zamieszkania. Wprowadzenie talonów bezprzedmiotowych, a przy tym w od-cinkach dawałoby klientowi możliwość nabycia w wielu jednostkach handlowych dowolnych towarów przeznaczonych do sprzedaży ratelnej.

W konkluzji red. Knauff stwierdził, że sprzedaż na raty stojąca na wysokim poziomie, stała się pełnoprawną transakcją handlową, która spełnia dużą rolę nie tylko handlową lecz także społeczną.

*

W dyskusji poruszono wiele problemów. Wysunęto także wiele propozycji. Zaproponowano rozszerzenie asortymentu sprzedaży ratelnej na wszystkie dobra trwałe użytku.

Zgłoszono projekt wprowadzenia innych form sprzedaży ratelnej. Jedną z nich miałyby być sprzedaż oparta na przedpłacie, tzn., że klient otrzymuje towar wtedy, gdy zaoszczędził pewną część, będącą częścią ceny towaru, a resztę będzie spłacał na raty. Postulowano także ściśle powiązanie ORS z rachunkowymi kasami koleżeńskimi. Postulujący wyobrażał to sobie w ten sposób, że zamiast pojedynczego klienta, klientem ORS byłaby kasa koleżeńska, odpowiadająca swym kapitałem za spłacenie kredytu.

Zarzucono też ORS, że aparat jego jest jeszcze mało sprawny, i że nie informuje w sposób wystarczający swych potencjalnych i rzeczywistych klientów o możliwościach nabywania artykułów na spłaty ratelne.

(KOLA)

cji. Równocześnie jest to dział, w którym stwarzana jest materialna substancja kapitału i jego akumulacja. Dział II wytwarza środki spożywcze i jest materialną podstawą realizacji dochodów konsumpcyjnych osób podstawowych klas — kapitalistów i robotników. Analizując stosunki między obydwiema klasami Marks bada zarówno zależności między klasami jak i między materialnymi częściami produktu społecznego. Wyprowadzone przez niego warunki równowagi (dynamicznej) układu są warunkami reprodukcji produktu społecznego i reprodukcji kapitalistycznych stosunków produkcji.

Wniosek ze schematu jest następujący: jeśli zostaną spełnione dane warunki równowagi, to produkcja materialna może się odbywać bez zahamowań i wstrząsów. Równocześnie następuje wówczas powtórzenie się społecznych warunków produkcji, tzn. odzwierca się stosunek wyższy między kapitalistami i robotnikami.

Jak wiadomo, w stosunku do kapitalizmu analizę te zamyka teoria kryzysów, w której dowodzi się, że w kapitalizmie wymienione warunki nie mogą być z istoty rzeczy stale spełniane. Równowaga jest przywracana przede wszystkim drogą wstrząsów kryzysowych. Stąd wprowadzane są wnioski pod adresem „racjonalności” gospodarki kapitalistycznej i trwałości kapitalistycznych stosunków produkcji.

To przydługie powtórzenie powszechnie znanych twierdzeń było konieczne, aby pokazać jak silnie w marksowskiej analizie spłatają się problemy racjonalnego gospodarowania z problemami charakteru stosunków produkcji. Jak trudne więc (a chyba nawet niemożliwe) byłoby rozdzielenie tych grup zagadnień.

3.

Powstaje teraz pytanie, czy powyższy sposób ujęcia problemu równowagi bilansowej może być mechanicznie przeniesiony do warunków gospodarki socjalistycznej?

Odpowiedź można rozbić na dwa etapy. Po pierwsze, czy przy pomocy schematu Marksa można przedstawić układ podstawowych stosun-

ków produkcji w socjalizmie? Odpowiedź możemy wyprowadzić m. in. z odpowiedniej części podręcznika Akademii Nauk ZSRR. Autorzy wychodzą z przyjętego bez zmian schematu Marksa. Równocześnie jednak stwierdzają, że w socjalizmie sprawa stosunku między produktem dla siebie (v) a produktem dla społeczeństwa (m) nie wyczerpuje kwestii. Ponadto istnieje np. problem stosunków między dwoma klasami społeczeństwa socjalistycznego — robotnikami i chłopami.

Jednakże ten związek nie daje się po prostu wprowadzić do omawianego formy schematu marksowskiego. Schemat powinien więc być odpowiednio przekształcony, aby mógł służyć jako narzędzie analizy reprodukcji socjalistycznych stosunków produkcji. To zadanie ekonomia polityczna ma dopiero do wykonania.

Po drugie, czy schemat ten może dobrze spełnić rolę teoretycznego narzędzia bilansowania narodowego planu gospodarczego? Wiemy, że do tych celów jest on wykorzystywany w naszej praktyce planistycznej. Polega to na podziale gałęzi przemysłowych między grupę A i grupę B, które są praktycznie możliwym przybliżeniem do marksowskiego układu dwudziałowego.

W literaturze można jednak znaleźć wypowiedzi, że również z tego punktu widzenia należałoby w schemacie poczynić pewne zmiany. Np. K. Łaski („Zarys teorii reprodukcji socjalistycznej”, skryt WSN, Warszawa 1959 r.) modyfikuje nieco podział Marksa, aby móc bardziej szczegółowo rozpatrywać stosunek między konsumpcją bieżącą i przyszłą. Konieczność zmiany wynika stąd, że Marks nie uwzględnił czasowej struktury produkcji i konsumpcji. Do działu II zaliczył on wszystkie środki spożywcze (znanne za takie z racji ich naturalnej postaci), również i te które zostaną konsumowane dopiero w okresie następnym (tj. akumulowany kapitał przemysłowy). Jedną z funkcji widzenia gospodarowania trzeba by rozdzielić, gdyż w danym okresie nie wchodzi ono do konsumpcji. Fundusz spożywczy jest więc szerszy niż wielkość produktu działu II.

Drugi rodzaj proponowanych zmian dotyczy przepływu międzygałęziowych. Marks dzieli gospodarkę na dwie tylko części. Dla celów planowania socjalistycznego konieczna jest jednak możliwość dowolnie szczegółowego rozbięcia gospodarki na gałęzie. Jednakże schemat w omawianej postaci jest z definicji przeznaczony do badania związków wyłącznie między dwoma działami. Problem jest obecnie tym bardziej aktual-

ny, że od pewnego czasu dysponujemy technicznymi narzędziami badania szczegółowych powiązań między częściami gospodarki narodowej. Jest nim tablica przepływów międzygałęziowych.

Ciekawe porównanie tych dwóch narzędzi — schematu Marksa i tablicy przepływów — przeprowadził O. Lange („Wstęp do ekonometrii”, Warszawa 1958 r.). Wykazał on, że nie ma między nimi sprzeczności. Nie wynika natomiast z tego porównania, że tablice te są tożsame. Inna jest w nich przede wszystkim płaszczyzna podziału gospodarki narodowej. W tablicy przepływów międzygałęziowych podział jest „poziomy”. Dziel się na gałęzie według kryterium rzeczowego, t. zn. według naturalnego podobieństwa wytwarzanego produktu, niezależnie od tego jakie jest jego przeznaczenie. U Marksa jest to „podział pionowy” — każda gałąź zostaje rozdzielona między oba działy. Do pierwszego zalicza się te części produkcji danej gałęzi, która idzie na wewnętrzne potrzeby dalszej produkcji (jako środki wytwarzania); do działu II (część pozostała, która idzie do konsumpcji).

Istnieje więc konieczność budowania teoretycznej tablicy reprodukcji socjalistycznej. W dziedzinie tej bowiem występuje u nas często rozbieżność między teorią i praktyką. Praktyka gospodarstwa (np. w Polsce, w Związku Radzieckim i na Węgrzech) coraz szerzej wykorzystuje tablicę przepływów międzygałęziowych. Nie jest więc słuszne, aby teoria ekonomii ignorowała ten fakt i nadal, bez odpowiednich zmian, stosowała schemat Marksa.

Reasumując, badanie w ramach ekonomiki politycznej zasad racjonalnego gospodarowania (w tym również omawianego problemu równowagi bilansowej) jest niezbędne dla analizy samych socjalistycznych stosunków produkcji. Tylko w ten sposób można stwierdzić jakie są warunki reprodukcji tych stosunków. Można więc wyjść poza mechaniczne ich opisy.

Po drugie, ekonomia spełnia w ten sposób swoje „obowiązki” wobec praktyki gospodarczej. „Szachowniowy” sposób zapisu używany w tablicy przepływów międzygałęziowych jest bowiem wyłącznie sprawą techniczną. Można w nim rozróżniać grupować różne wielkości ekonomiczne. Właśnie sprawą ekonomiki politycznej jest wskazywanie, jaki sposób grupowania odpowiada istocie gospodarki socjalistycznej.

A więc poza techniką, „kunsztem” gospodarowania, istnieją zasady (teoria) racjonalnego gospodarowania. Uważam, że badanie ich w ramach ekonomiki politycznej jest niezbędne.

1) Por. O. Lange, Ekonomia Polityczna, t. I, PWN, 1959 r., str. 148.

KONKURS

NA PRACE W ZAKRESIE PROBLEMATYKI NIEMIECKIEJ

Prezydium Komitetu Koordynacyjnego Badań Niemcoznawczych ogłasza konkurs na prace z zakresu problematyki niemcoznawczej. Prace winny dotyczyć okresu od roku 1945 do chwili obecnej i poruszać tematykę:

stosunków polsko-niemieckich
zagadnienia polityczne, gospodarcze, socjologiczne i prawne z zakresu najnowszej problematyki niemieckiej.

Ponadto mogą być zgłaszane prace z zakresu tematyki okupacji hitlerowskiej w Polsce.

Prace zgłaszane na konkurs nie mogą być przedtem nigdzie publikowane, ani też zgłoszone do publikacji.

Nadsyłane prace winny być zaopatrzone godłem, a w odrębnej i załakowanej kopercie winno znajdować się imię i nazwisko oraz adres autora. Prace o objętości nie mniejszej niż 5 arkuszy wydawniczych (ca 100 stron maszynopisu), należy nadsyłać w trzech egzemplarzach.

Ostateczny termin nadsyłania prac upływa w dniu 31 października 1960 r. Ogłoszenie wyników konkursu nastąpi dnia 30 grudnia 1960 r. Na najlepsze prace Prezydium Komitetu wyznaczyło następujące nagrody:

I nagroda	20.000 zł
II nagroda	10.000 zł
III nagroda	5.000 zł

Blizszych wyjaśnień udziela Sekretariat Komitetu Koordynacyjnego Badań Niemcoznawczych, Warszawa, ul. Warecka 1a, tel.: 6-30-21 do kąd też należy nadsyłać zgłoszone prace.

KOMITET KOORDYNACYJNY
BADAN NIEMCOZNACZYCH
SEKRETARIAT

O „Zamechu”...

DO KONTINUACJI ZE STR. I

Po czwarte — w oparciu o program inwestycyjny reorganizujemy nasz zakład. Wydzielmy całkowicie produkcję okrętową, która jest w naszym zakładzie równocześnie w stosunku do produkcji turbin. Organizacyjne rozdzielenie tych dwóch grup asortymentowych powinno doprowadzić do zwiększenia specjalizacji i odpowiedzialności personelu kierowniczego za poręczoną produkcję.

Uważamy, że realizacja wymienionych zamierzeń pozwoli w pełni usunąć występujące dotychczas jeszcze kłopoty.

PYTANIE: Jaka jest rola ekonomistów w zakładzie?

Odpowiedź: Od dwóch lat ekonomisci są u nas bardzo ruchliwi. Wśród nich znajduje się wielu młodych

ludzi, którzy niedawno ukończyli wyższe uczelnie. Stwierdzam dużą przydatność ekonomistów nie tylko w księgowości, dziale kosztów itp. ale również w wydziałach. Kilka lat temu przeniesiliśmy sporą grupę ekonomistów z księgowości przedsiębiorstwa do wydziałów, gdzie stali się prawą ręką kierowników wydziałów. Inaczej mówiąc przeprowadziliśmy pewną decentralizację. Trzeba stwierdzić, iż wysłała ona na dobre zarówno przedsiębiorstwu, jak i ekonomistom, którzy związali się ściśle z produkcją. W niektórych dużych wydziałach mamy nawet wielosobowe komórki ekonomiczne. Rola naszych ekonomistów nie ogranicza się jednak tylko do zakładu. Są oni bardzo aktywni również na zewnątrz. Dowodem tego jest bardzo aktywne koło terenowe PTE oraz ostatnio edycja w Elblągu ogólnokrajowa narada nad miernikami oceny działalności przedsiębiorstwa.

Rozmawiał J. L. T.

Nieprzewidziane zmiany w możliwościach rozwoju produkcji i preferencjach ludności sprawiły, że nie tylko spożycie żywności ale i zakupy artykułów przemysłowych, w ostatnim roku bieżącej pięcioletki, kształtują się nieco odmiennie niż to było początkowo przewidziane. Obok pozytywne asortymentowe, w których plan został poważnie przekroczony występują pożyty, w których zakupy kształtują się poniżej przewidywań.

ARTYKUŁY WŁÓKIENNICZE

Szybko wzrastające w 1956 r. wydatki na rzecz ludności spowodowały nienotowane zwiększenie zakupów tkanin, szczególnie wysokogatunkowych i powyżej ich braku na rynku. Dostawy z przemysłu i importu nie były bowiem w stanie nadążyć za szybko rosnącym popytem. W przedłożonym projekcie planu pięcioletniego przewidziano przeto stosunkowo duży wzrost dostaw na potrzeby rynku.

W porównaniu z 1955 r. w 1960 roku dostawy tkanin wełnianych miały wzrosnąć o 30 proc. oraz bawełnianych i jedwabnych o 50%, licząc łącznie tkaniny sprzedawane w metrażu jak i przeznaczone do skonfekcjonowania na potrzeby ludności.

W końcu 1958 r., dzięki wysiłkom przemysłu i handlu, zaopatrzenie rynku w artykuły włókiennicze uległo znacznej poprawie, a nacisk popytu konsumentów zaczął przesunąć się na artykuły trwałego użytku.

W efekcie, plan sprzedaży artykułów włókienniczych na 1960 r., w stosunku do roku 1955 przewidywał wzrost sprzedaży tkanin wełnianych o 18,7%, tkanin bawełnianych o 42%, tkanin jedwabnych o 36,7% i wyrobów dziewiarskich o 189%. Dotychczasowe jednak kształtowanie zakupów ludności wskazuje, że plan ten z braku popytu nie będzie realizowany.

W wyniku takiego układu obrotów spożycie tkanin wełnianych, w przeliczeniu na 1 mieszkańca, które miało według planu 5-letniego wzrosnąć z 3,6 mb w 1955 r. na 4,9 mb w 1960 roku, nie będzie w tym okresie przekraczało 2,6 mb. Spożycie tkanin bawełnianych, które miało wzrosnąć z 16,5 mb na 1 mieszkańca w 1955 r. do 2,1 mb w 1960 r., nie przekroczy według NPG 20 mb. Spożycie tkanin jedwabnych, które miało wzrosnąć z 2,8 mb w 1955 r. do 3,6 mb, w 1960 r. będzie kształtowało się według założeń NPG na ten okres w granicach 3,6 mb.

W jakim stopniu wzrost sprzedaży wyrobów dziewiarskich wyrównuje niższą niż planowano w 5-letniej sprzedaży tkanin trudno przewidzieć. Zaznaczyć jednak należy, że spożycie tkanin w 1960 r. kształtuje się również na poziomie nieco niższym niż to przewidywały na bieżący rok założenia III Zjazdu PZPR na lata 1957-1965.

OBOWIE

Założenia planu 5-letniego przewidywały wzrost sprzedaży obuwia skózanego w okresie 5-letnim o 80%. Dzięki zwiększeniu dostaw z produkcji oraz importowi, sprzedaż na zaopatrzenie ludności według NPG na 1960 r. wyniesie 41,3 mln par, co wobec osiągniętej w 1955 r. sprzedaży — 21,8 mln par stanowi wzrost o 90%. Osiągnięcie to zawdzięczamy w dużym stopniu zwiększeniu dostaw obuwia skózanego i młodzieżowego oraz produkcji obuwia letniego.

Stosunkowo niewielki wzrost nastąpił w br. w porównaniu do 1955 r. w sprzedaży obuwia gumowego, bo o 11%. Jest to jednak zgodne z założeniami pięcioletki. Wychodząc bowiem z założenia, że wobec zwiększonych możliwości nabywania różnorodnego, taniego, znacznie zdrowszego obuwia skózanego, ludność będzie raczej ograniczać zakupy obuwia gumowego.

Ostatecznie stwierdzić należy, że spożycie obuwia skózanego w przeliczeniu na 1 mieszkańca, które według planu 5-letniego i wytycznych III Zjazdu PZPR miało wzrosnąć z 0,9 pary w 1955 r. do 1,4 pary w 1960 roku, według NPG na ten okres będzie się kształtowało w granicach 1,5 pary.

Pod względem ilości nie będzie się więc różniło od spożycia w Czechosłowacji w 1958 r. (1,5 pary), NRD 1958 r. (1,2 pary) i na Węgrzech w 1958 r. (1,2 pary).

ARTYKUŁY METALOWE TRWAŁEGO UŻYTKU

Największy, przeszło 5-krotny wzrost zaopatrzenia rynku przewidywał plan pięcioletni w artykułach metalowych trwałego użytku. Dynamicznie rozwijająca się sprzedaż tych artykułów miała być podstawą stałego wzrostu stopy życiowej w kraju. Wielokrotny wzrost dostaw z przemysłu miał zapewnić zrównoważenie popytu i wyeliminować

Dzięki przedstawionemu ukształtowaniu sprzedaży w 1960 r. przypadać będzie na 1 samochód osobowy 270 mieszkańców, na 1 motocykl 40 mieszkańców i na 1 motorower 210 mieszkańców.

Samochodów osobowych będziemy więc w bieżącym roku mieli, pomimo niższych niż w planie 5-letnim przewidywań na ten rok dostaw, nieco więcej niż przyjęto w orientacyjnych wytycznych III Zjazdu, który w przeliczeniu na 1 samochód przyjął około 303 osoby. Licząc zaś mieszkańców na 1 motocykl, skuter lub motorower będzie się pokrywała z orientacyjnymi wytycznymi III Zjazdu.

Dla orientacji można podać, że w Czechosłowacji w 1958 r. na 1 sa-

stawy lodówek elektrycznych nie były w żadnym roku 5-letki przez przemysł wykonywane.

Z pozostałych artykułów, których przemysł maszynowy nie dostarczył w ilości przewidzianej planem 5-letnim są magnetofony. Zamiał 30 tys. szt. przemysł dostarczył ich w 1960 r. 9,5 tys. szt.

W wyniku takiego ukształtowania dostaw na potrzeby rynku w 1960 r. przypadać u nas będzie na 1000 gospodarstw domowych (1 gosp. = 3,6 osób) 504 radiolodówek lampowych, 60 telewizorów, 16 pralek elektrycznych i 16 lodówek domowych. Orientacyjne wytyczne III Zjazdu PZPR przewidywały natomiast na 1960 r. w przeliczeniu na 1000 gospodarstw domowych około 518 radiolodówek lampowych, 56 telewizorów, 147 pralek elektrycznych i 20 lodówek domowych.

Problemy stopy życiowej (II)

SPOŻYCIE W PLANIE I W RZECZYWISTOŚCI

wać dość wysoki, jak na ówczesne stosunki, import.

Plan 5-letni na lata 1955-60 przewidywał znaczny wzrost sprzedaży środków komunikacji dla ludności.

SPRZEDAŻ SAMOCHODÓW OSOBOWYCH, która w 1955 r. kształtowała się w granicach 200 szt., wzrosła do 15 tys. szt. według planu 5-letniego do 15 tys. szt. w 1960 r., a według założeń NPG na 1960 r. sprzedaż samochodów dla ludności będzie się kształtowała w granicach 11,2 tys. szt., w tym 7 tys. z produkcji krajowej i 4,2 tys. z importu.

SPRZEDAŻ MOTOCYKLI I SKUTERÓW wzrosła według założeń planu 5-letniego z 2,1 tys. szt. w 1955 r. do 12,2 tys. szt. w 1960 r., a według założeń NPG na 1960 r. wyniesie 14,8 tys. szt., tj. o 26 tys. szt. więcej, niż planowano na ten rok w pięcioletnim.

Ważnym tego przekroczenia założeń planu 5-letniego był uprzednio nieplanowany import 25 tys. szt.

NIE PROWADZONA W 1955 R. SPRZEDAŻ MOTOROWERÓW osiągnęła w 1960 r. w 1960 r. wyłącznie dzięki rozwojowi produkcji krajowej. W rzeczywistości zaś wyniosła 49 tys. szt. i to dzięki importowi 20 tys. szt. Tak, że równowaga rynkowa na tym odcinku utrzymywana jest głównie w wyniku stosunkowo wysokich cen.

SPRZEDAŻ ROWERÓW miała wzrosnąć z 257,6 tys. szt. w 1955 r. do 632 tys. szt. w 1960 r. Wyniosła natomiast 632 tys. szt., w tym 512 tys. szt. z produkcji krajowej i 120 tys. szt. z importu. Oznacza to przekroczenie założeń planu na 1960 r. o 200 tys. szt.

Okazuje się więc, że chociaż przemysł powiększył znacznie w porównaniu z 1955 r. dostawy środków komunikacji ludności, ustalone w planie 5-letnim na 1960 r. wykonano jedynie w produkcji motocykli. Zwraca przy tym uwagę nie zrekompensowane w pełni importem niewykonanie zadań produkcji samochodów osobowych i motorowerów.

W okresie pięcioletnim 1956 - 1960 rynek otrzymał około 43 tys. szt. samochodów osobowych z czego 20 tys. szt. z importu. Reszta to samochody produkcji krajowej.

Dostawy motocykli dla ludności w ubiegłym pięcioletniu (1951-1955) wyniosły ok. 75 tys. szt., w obecnym wyniosły 530 tys. szt.

Wyraźnie poprawiło się także zaopatrzenie rynku w rowery. W miejsce sprzedaży na talony wprowadzono sprzedaż na dogodne raty. Dostawy na rynek w okresie planu 5-letniego 1956 - 1960 przekroczyły 3 mln szt. W ubiegłym zaś pięcioletniu wyniosły zaledwie 800 tys. szt.

mochód osobowy przypadało 67 mieszkańców, na 1 motocykl 20, a na 1 motorower 78.

Ponadto, w planie 5-letnim artykuły poważne wzrosnąć dostawy artykułów radiotechnicznych oraz zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego na potrzeby ludności.

SPRZEDAŻ RADIOODBIORNIKÓW miała według planu 5-letniego wzrosnąć z 483,6 tys. szt. w 1955 r. do 940 tys. szt. w 1960 r., w rzeczywistości zaś, z założeń NPG na 1960 r., wyniosła 700 tys. szt.

SPRZEDAŻ TELEWIZORÓW wzrosła z 0,8 tys. szt. w 1955 r. do 150 tys. szt. w 1960 r., w rzeczywistości zaś wyniosła w 1960 r. 195 tys. szt., w tym z produkcji krajowej 175 tys. szt. i będzie wyższa o 45 tys. szt. niż przewidywano na ten okres w planie 5-letnim.

DOSTAWY PRALEK ELEKTRYCZNYCH na potrzeby rynku miały wzrosnąć z 29,7 tys. szt. w 1955 r. do 333 tys. szt. w 1960 r. Wyniosła natomiast 333 tys. szt., w tym 29,7 tys. szt. z produkcji krajowej. W rzeczywistości zaś wyniosła 442 tys. szt., w tym 435 tys. szt. z produkcji krajowej i 7 tys. szt. z importu, co jest wyższe niż przewidywano w planie 5-letnim.

DOSTAWY MASZYN DO SZYCIA, które miały wzrosnąć z 50,2 tys. szt. w 1955 r. na 155 tys. szt. w 1960 r., wyniosła w tym okresie 175 tys. szt. Będzie to wprawdzie poziom o 20 tys. szt. wyższy niż przewidywano na ten okres w planie 5-letnim, osiągnięty on jednak zostanie głównie dzięki importowi. Przemysł bowiem dostarczył w br. o 4 tys. szt. mniej maszyn do szycia niż przewidywano na ten rok w planie 5-letnim.

DOSTAWY LODÓWEK ELEKTRYCZNYCH na rynek miały wzrosnąć z 2,1 tys. szt. w 1955 r. do 100 tys. szt. w 1960 r., dzięki rozwojowi produkcji krajowej. Z założeń NPG na ten okres wynika, że będą się one kształtowały na poziomie 46 tys. szt., w tym z produkcji krajowej 40 tys. szt.

Duże więc niewykonanie planu 5-letniego wystąpił w sprzedaży odbiorników radiowych i lodówek.

W handlu radiami już w 1955 r. nastąpiło względne zrównoważenie popytu i podaży. Podstawowym radiodbiornikiem, stanowiącym zdecydowaną większość będących w sprzedaży odbiorników był odbiornik marki „Pionier”. Wymagania rynku szły w kierunku zwiększenia produkcji odbiorników wyższych klas, bardziej nowoczesnych. Brak szybkiego przystosowania się przemysłu do zadań handlu doprowadził do dużego nagromadzenia rezerwanów w aparacie handlu. W tych warunkach nastąpiło żądanie przez handel obniżenia planu dostaw z przemysłu.

Założone w planie 5-letnim do-

pożycie więc, których dostawy w 1960 r. kształtują się poniżej założeń planu 5-letniego analogicznie ukształtowały się w stosunku do przybliżonych wytycznych III Zjazdu.

Dla orientacji warto jeszcze podać, że w 1958 r. w Czechosłowacji na 1000 gospodarstw domowych przypadało 801 radiodbiorników, 97 telewizorów, 447 pralek elektrycznych i 67 lodówek domowych.

MATERIALY BUDOWLANE

Jedną z cech charakterystycznych obecnego 5-letniego planu obrotu towarowego było znaczne zwiększenie dostaw na cele rynkowe materiałów budowlanych, w porównaniu do poziomu dostaw w planie 6-letnim.

DOSTAWY CEMENTU miały wzrosnąć, według założeń planu 5-letniego, z 464,3 tys. ton w 1955 r. do 1,640 tys. ton w 1960 r., a wyniosła w br. według założeń NPG prawdopodobnie około 1,700 tys. ton.

DOSTAWY WAPNA BUDOWLANEGO miały wzrosnąć, według założeń 5-letniego, z 353 tys. ton w 1955 r. do 650 tys. ton w 1960 r., a wyniosła w br. ok. 594 tys. ton.

DOSTAWY DACHÓWKI CERAMICZNEJ, które miały według planu 5-letniego wzrosnąć z 28,4 mln szt. w 1955 r. do 55 mln szt. w 1960 r., osiągnęła w tym okresie poziom 34 mln szt.

DOSTAWY CIEGŁ miały wzrosnąć, według założeń 5-letniego, z 1,9 mln m³ w 1955 r. do 3,5 mln m³ w 1960 r., a wyniosła do 4,6 mln m³.

DOSTAWY MATERIAŁÓW SCIENNYCH miały wzrosnąć odpowiednio z 476 mln jednostek ceramicznych do 1,46 mld jednostek ceramicznych, a wzrosła do ok. 1,34 mld jednostek ceramicznych.

DOSTAWY SZKŁA CIĄGNIOWEGO miały wzrosnąć z 3,27 mln m² do 6,5 mln m², a wzrosła do 6,65 mln m².

DOSTAWY PAPI miały wzrosnąć z 18,3 mln m² do 35,5 mln m², a wzrosła do 35 mln m².

DOSTAWY TARCIC IGŁASTYCH miały wzrosnąć z 478 do 790 tys. m³, a wzrosła do 1,039 tys. m³. Dostawy drewna tarcicznego miały spaść z 122 do 120 tys. m³, a wzrosła do 400 tys. m³.

DOSTAWY WYROBÓW HUTNICZYCH miały wzrosnąć z 60 do 80 tys. ton, a wzrosła do 129 tys. ton.

Niższe, niż w założeniach planu 5-letniego, dostawy rynkowe materiałów ściennych, dachówek ceramicznych oraz wapna zostały spowodowane nieosiągnięciem założonej produkcji tych artykułów w planie 5-letnim. Zmniejszone dostawy papy, w porównaniu do planu 5-letniego, zaspokajały w pełni potrzeby rynku. Dostawy tarcicy, drewna tarcicznego i wyrobów hutniczych wzrosły ze względu na znaczny wzrost budownictwa indywidualnego.

INNE ARTYKUŁY

Z innych artykułów, obroty którymi znacznie wzrosły w br. w porównaniu z 1955 r. należy wymienić leki.

Wydatki ludności na ten cel w 1955 r., wyniosły 780 mln zł, w 1960 r. osiągnęły 1,900 mln zł, czyli wzrosły o około 2,3 raza, mimo znaczne rozszerzonego zasięgu ubezpieczeń.

Jest to wynikiem zarówno ruchu cen, na znajdując się w obrocie leki, jak i ściślejszego przestrzegania przez lekarzy wytycznych Min. Zdrowia w zakresie stosowania leków dla ubezpieczonych, co znalazło wyraz w systematycznym wzroście zakupów leków pełnopłatnych.

Także wydatki ludności na gazety i czasopisma wzrosły z 536 mln zł w 1955 r. na około 1,700 mln zł w 1960 r., zakupy książek z 400 mln zł w 1955 r. do 800 mln zł w 1960 r. Istotniejszy wzrost sprzedaży gazet i czasopism jest oczywiście znacznie mniejszy, gdyż w wyniku podwyżki cen w 1957 r. prasa podrożała o 100 proc., a książki o 50 proc. w porównaniu z cenami 1955 r.

*

Tak kształtuje się w ogólnych zarysach wykonanie założeń planu 5-letniego przyjmując że w 1960 r. zostanie osiągnięty poziom obrotów określony w NPG na ten rok. Plan ten jest jeszcze w toku realizacji, mogą więc powstać pewne odchylenia, ale do jego zakończenia pozostaje okres zbyt krótki, aby mogły się zmienić ogólne propozycje.

Należy jeszcze stwierdzić, że założone wskaźniki planu 5-letniego były wytyczone kierunkowo i nie zobowiązywały do realizacji każdego z nich oddzielnie za wszelką cenę, bez względu na zaistniałą aktualną sytuację gospodarczą kraju.

T. K.

Na krajowym rynku

HANDEL W I kwartale

RYSZARD CHELIŃSKI

O cenie sytuacji rynkowej w I kw. br. wymaga przypomnienia cech charakterystycznych poszczególnych okresów ub. r. Rok 1959 był bowiem rokiem bardzo niejednorodnym. Po okresie równowagi rynku w pierwszym kwartale, wraz ze wzrostem dochodów ludności pojawiły się trudności zaopatrzeniowe (mięso). Występują one coraz jaskrawiej w III kw., powodując rozszerzenie się napięcia na inne artykuły spożywcze, co w końcu doprowadziło do podjęcia ostrych środków zaradczych w postaci niekompenzowanej podwyżki cen na mięso i przetwory oraz do szeregu posunięć, wzmacniających dyscyplinę plac.

Zmiany, które wprowadzono w IV kw. r. ub. mają decydujący wpływ na ukształtowanie sytuacji na początek br.

SILA NABYWCA

W I kw. br. dochody pieniężne ludności ukształtowały się w zasadzie na poziomie odpowiedniego okresu r. ub. Oznacza to odmienną dynamikę dochodów niż w 1959 r., kiedy fundusz plac w gospodarstwie domowym wzrósł w I kw. 1959 r., w porównaniu z analogicznym okresem 1958 r. o 9,8 proc., przy podobnym wzroście dochodów ludności wiejskiej.

Dochody ludności wiejskiej, które w IV kw. ub. r. były niższe niż w IV kw. 1958 r., osiągnęły w I kw. br. poziom z I kw. 1959 r. Tendencja spadkowa w końcu ub. r. została więc zahamowana.

Omówione zmiany w dochodach ludności nie wpłynęły w poważniejszym stopniu na kształtowanie się oszczędności.

W ostatnim okresie miało miejsce jedynie bardzo nieznaczne osłabienie przyrostu wkładów oszczędnościowych w porównaniu z r. ub.

Przyrost wkładów PKO za cztery miesiące br. wynosi 956,7 mln zł. Jest niższy od przyrostu w analogicznym okresie ub. r. jedynie o 144 mln zł. Należy przy tym pamiętać, że na początku r. ub. mieliśmy do czynienia z dość szybkim wzrostem funduszu plac.

Wysoki napływ pieniądza do kas PKO (około 750 mln zł) w I kw. br. wpłynął podobnie jak w roku ubiegłym na zmniejszenie się rozmiarów popytu występującego na rynku.

Na ukształtowanie się realnej siły nabywczej i rozkład popytu najistotniejszy wpływ wywierała więc zmiany cen dokonane w r. ub.

Na poziom cen w I kw. 1960 r. wpłynęły dwie operacje. Podjęta w czerwcu 1959 r. obniżka cen szeregu artykułów przemysłowych, przy równoczesnym podniesieniu taryf osobowej PKP i cen niektórych towarów spożywczych (wołowina), w której sumy obniżek cen były wyższe od sum dokonanych podwyżek oraz podjęta w końcu roku niekompenzowana podwyżka cen mięsa i przetworów o ok. 25 proc. Oznacza to, że skutki tej ostatniej podwyżki w pełni obciążają dochody ludności.

W wyniku tych decyzji, jak również na skutek ruchu cen na targowiskach ukształtował się poziom cen w I kw. br. Według danych GUS był on o 4,3 proc. wyższy niż w I kw. r. ub. Najwyżej wzrosły oczywiście ceny żywności, bo o 9,4 proc. (I kw. br. do I kw. r. ub.), przy czym towary żywnościowe na targowiskach, przede wszystkim ze względu na wy-

sokie ceny warzyw i mięsa wzrosły o 15,8 proc.

SPRZEDAŻ ŻYWNOSCI

Przedstawione ukształtowanie siły nabywczej wywiera określony wpływ na obroty handlu detalicznego. W porównaniu z I kw. r. ub. obserwujemy lekki ich spadek (wskaźnik 99,4). Obroty detaliczne handlu miejskiego spadają przy tym o 0,9 proc., a handlu wiejskiego utrzymują się w zasadzie na ubiegłorocznym poziomie (wskaźnik 99,9).

Poziom obrotów uśrednionego handlu detalicznego w I kw. br. wykazuje więc, podobnie jak dochody, znaczną analogię z I kw. ub. r. Posunięcia z końca 1959 r. wywołały jednak istotny wpływ na przesunięcie popytu.

Sprzedaż artykułów spożywczych przebiegała w porównaniu z odpowiednimi okresami r. ub. jak następuje (tabela I).

TABELA I
Dostawy niektórych artykułów żywnościowych na zaopatrzenie ludności w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.)

Artykuł	1959 r.	1960 r.
Mąka pszenna	109,1	119,5
Kasze i płatki	105,4	118,4
Makaron	105,3	123,1
Przeżywo	100,6	105,6
Mięso, podroby i przetwory	114,0	81,1
Tłuszcze zwierzęce	110,5	79,3
Tłuszcze roślinne	105,3	151,5
Cukier	106,5	113,0
Spirytus i wódki czyste	96,1	94,6

1) Dane dotyczą sprzedaży z hurtu i zbytu do detalu, nie uwzględniają zatem ruchu zapasów w detalu. Obliczenia oparte są o dane 10-ciolecie.

Przedstawione dane wyraźnie wskazują, że wraz z pogorszeniem się zaopatrzenia w mięso i tłuszcze zwierzęce oraz podniesieniem cen roślin zapotrzebowanie na artykuły zastępujące je, a więc przede wszystkim na tłuszcze roślinne i różne artykuły mączne. W porównaniu z sytuacją, jaka wytworzyła się pod koniec r. ub. spostrzegamy w I kw. br. pewne zmiany.

Stabilizuje się sprzedaż mąki, głównie na korzyść kas, płatków oraz pieczywa. Minimalnie tylko niższe od dostaw w I kw. 1959 r. dostawy tłuszczów zwierzęcych w I kw. br. poprawiły w stosunku do IV kw. ub. r., zaopatrzenie ludności w tym zakresie. Towarzystwo temu niewielkie osłabienie w I kw. br. w porównaniu z IV kw. r. ub. dynamiki wzrostu sprzedaży tłuszczów roślinnych.

Dynamika sprzedaży cukru, po wysokim wzroście sprzedaży w IV kw. ub. r., spowodowanym głównie niepokojem, jaki opanował część ludności wobec oczekiwanej zmiany cen, powróciła do normalnej wysokości.

Sprzedaż wódki nadal wykazuje tendencję spadkową.

W I kw. br. stabilizacja na rynku artykułów spożywczych, dzięki przesunięciu w IV kw. ub. r., uległa dalszemu umocnieniu. Bardzo nieznaczne braki odczuwano głównie na rynku mięsnym.

Optymistyczne prognozy wzrostu pogłowia trzody chlewniej w br. i pewna poprawa w skupie pozwalają na likwidację i tych braków oraz pełniejsze zaopatrzenie nie tylko wielkich miast i głównych ośrodków przemysłowych, ale również mniejszych miast, położonych na terenach rolniczych. W I kw. br. wystę-

DOKONCZENIE NA STR. 8

Od kogo zależy postęp?

Ukazujące się publikacje na temat postępu technicznego potwierdzają, że problem ten w warunkach naszej gospodarki nie zawsze jest właściwie rozumiany. Najczęściej uważa się, że postęp techniczny to tylko zakup dalszych maszyn i automatów oraz zastępowanie mało wydajnych i przestarzałych urządzeń — sprawniejszymi. Tempo wprowadzania takiego postępu uzależnia się często od wielkości przeznaczonych na ten cel funduszy inwestycyjnych.

Dopiero z dyskusji i szeregu publikacji wykrystalizowuje się stopniowo właściwe pojęcie postępu technicznego, uwzględniające warunki naszej gospodarki. Wiesław Głowacki w artykule pt. „O jakości postępu technicznego” (Życie Gospodarcze nr 15) pisze: „niemał we wszystkich ośrodkach i branżowych sekcjach PAN i NOT, wyrażano, że zaocenie naszej gospodarki jest wynikiem przede wszystkim złej organizacji, która wywiera decydujący wpływ na wydajność pracy”. I dlatego „z punktu widzenia naszych konkretnych potrzeb anno domini 1960 — postęp techniczny to przede wszystkim podnoszenie na wyższy poziom szeroko pojmowanej organizacji pracy; na tym bowiem polu mamy stosunkowo największe i najłatwiejsze do wykorzystania rezerwy”.

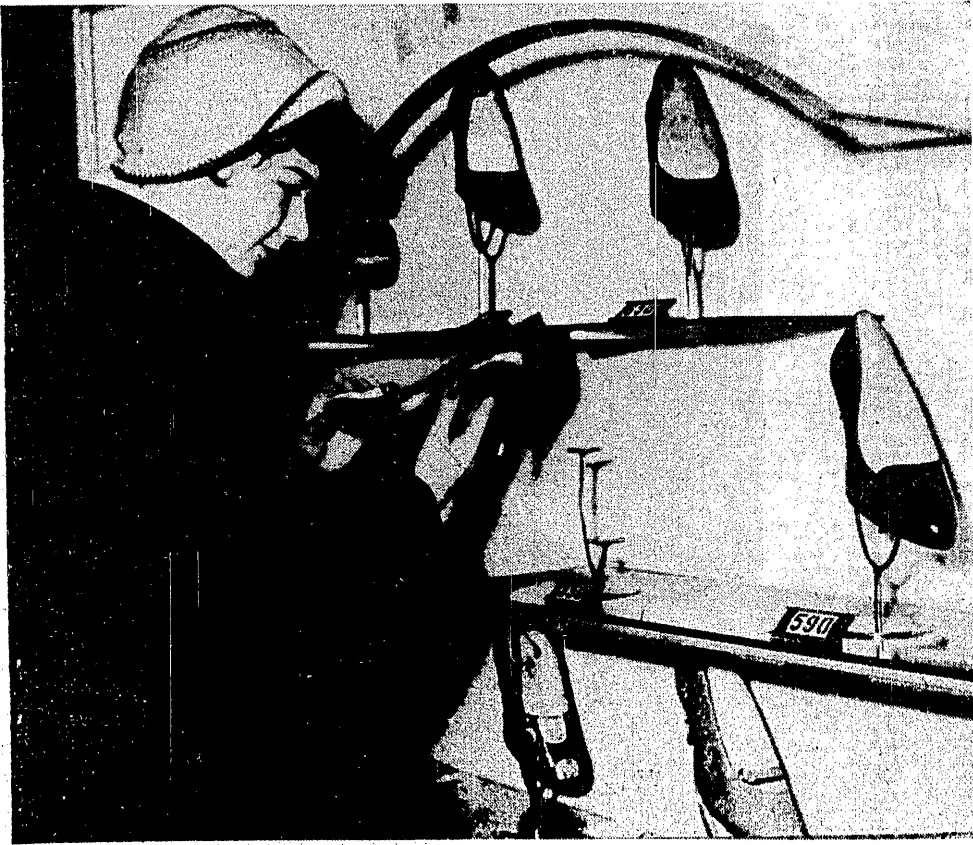
Dużą część jednostek gospodarczych nadal jednak uważa, że postęp techniczny polega na zakupieniu, zainstalowaniu i eksploatacji doskonałszych maszyn i urządzeń. Takie rozumienie postępu technicznego wydaje się nawet niebezpieczne, bowiem na skutek odległych terminów obowiązywania w procedurze inwestycyjnej odsuwa się bardzo żywotne zagadnienie na plan dalszy. Ewentualne efekty ekonomiczne są w tym przypadku nie tylko wątpliwe, ale i bardzo odległe.

A przecież nie można chyba uzależnić postępu technicznego od zakupu nowych maszyn, skoro duża część zakładów przemysłowych na skutek niedowładu organizacyjnego, posiadane urządzenia wykorzystuje tylko częściowo. W dużych zakładach przemysłowych kluczowym zagadnieniem jest wydajność i jakość pracy z importu o wielkiej wydajności i bardzo kosztowne wykorzystanie się w granicach 16 do 23 proc. ich praktycznej wydajności. Ale przedsiębiorstwa te uważają, iż zrobili już wszystko co do nich należało i tempo postępu technicznego zależne jest od wielkości funduszy inwestycyjnych, które im Państwo na ten cel przeznaczy. Mimo, że przez wykorzystanie posiadanych maszyn w granicach tylko do 42 proc. mogłyby produkować podwoić, ze względu na wielkość produkcji tych zakładów efekt ekonomiczny byłby ogromny i to bez dodatkowych nakładów inwestycyjnych. Należałoby jednak przede wszystkim zmienić organizację pracy — ale to już wymaga od kierownictwa pewnego wysiłku, do którego one wcale się nie spieszą. Wydaje się, że oczekiwane bezczynność na fundusz inwestycyjny.

Wydaje się, że należy sprawę postawić jasno: rozmiary i tempo realizacji właściwie pojmowanego postępu technicznego są dziś u nas zależne niemal wyłącznie od inicjatywy i talentu aparatu kierowniczego poszczególnych jednostek gospodarczych.

Stanisław Koziński
Wrocław

ŻYCIE GOSPODARSTWA



kich spóźnionych w realizacji inwestycji przemysłu chemicznego był brak zamówionej aparatury. Takie fakty doprowadzają do przedłużania cyklu inwestycyjnego.

Tak np. wydział streptomycyny w Zakładach Tarchomińskich miał być uruchomiony w końcu ub. r. Z powodu jednak braku 3 suszarek próżniowych z ZBUP w Nysie termin został przesunięty na I kwartał br., a ostatnio na III kwartał, który wcale nie jest terminem pewnym. Stojąca wytwórnia zamraża kapitał. W tym przypadku opóźnienie prawie o rok jej uruchomienia jest równoznaczne ze stratą ok. 60 mln zł (wartość rocznej produkcji streptomycyny). Inny przykład: opóźnienie o 3 lata (!) dostaw autoklawów z Zakładów im. Szadkowskiego dla fabryki „Boruta” w Zgierzu wyraża się stratą ok. 7,2 mln rubli wydanych na import półproduktów barwnikarskich, które właśnie miała produkować „Boruta”.

raturę chemiczną, w 11 zaś (w tym 8 zakładów należy do Zjednoczenia PBMC), gdzie ten asortyment jest jednym z wielu, istnieją tendencje do dalszego jej ograniczenia lub, w najlepszym przypadku, zachowania dotychczasowych rozmiarów. Działają tu siły dwójakiego rodzaju.

Po pierwsze — nacisk administracyjny. Nikt oczywiście w MPC nie mówi: nie produkujcie aparatury chemicznej, ale za to nawołuje się tam: dawajcie przede wszystkim produkcję na eksport (m. in. cukrownie), dla energetyki, dla górnictwa. Te apele poparte są nakazami planowymi oraz rozmaitymi premiami itp. Ponieważ potencjał Zjednoczenia Przemysłu Budowy Maszyn Ciepłych jest raczej skromny (14 tys. robotników, tzn. nie wiele więcej niż np. jedna fabryka aparatury chemicznej w Czechosłowacji), a zadania eksportowe i inne szybko rosną, produkcja dla przemysłu chemicznego schodzi na dalszy plan.

Po wtóre — czynnik ekonomiczny. Produkcja aparatury chemicznej ma na ogół charakter jednostkowy, jest

na dysponować wyspecjalizowanymi zakładami. Pod tym kątem wypadłoby zreorganizować program produkcji zakładów ZPBMC.

Równoległe z niezbędnymi inwestycjami w tym dziale produkcji, rysuje się konieczność wygospodarowania rezerwy, jakie tkwią jeszcze w jego aparacie wytwórczym. M. in. wskaźnik zmianowości w ZPBMC nie przekracza 1,3. Praca odbywa się tam praktycznie na jedną zmianę, a więc powierzchnia produkcyjna i park maszynowy wykorzystywane są tam niedostatecznie. Przyczyna? Trudności w werbunku kadr, wynikające z uprzedmiotowienia Śląska, gdzie znajduje się większość zakładów tego Zjednoczenia, i gdzie górnictwo i hutnictwo stwarzają warunki konkurencyjne pod względem plac i mieszkań. Wyjaśnijmy, że produkcja aparatury chemicznej wymaga dużej liczby wysoko kwalifikowanych robotników, a raczej rzemieślników, którym jednak zakłady nie mogą zapewnić warunków lepszych niż np. robotnikom zatrudnionym w produkcji seryjnej. Charakterystyczny dla tego rodzaju trud-

Sprawy do przemyslenia

Wyroby oznaczone Znakiem Jakości — uwieczniona w trójkątku „I” — wąskim tylko strumyczkiem napływają na nasz rynek. Do końca kwietnia br., a więc w okresie 10 miesięcy od chwili powstania, Biuro Znaku Jakości przy Polskim Komitecie Normalizacyjnym uznało 37 wyrobów za godne oznaczenia „I” na ogólną ilość 135 rozpatrzonych wniosków. W toku załatwiania są dalsze 154 wnioski.

Dotychczas żaden z producentów nie może poszczycić się przyznaniem prawa do oznaczenia swoich wyrobów literką „Q” zastrzeżoną dla towarów reprezentujących klasę światową. Szanse otrzymania znaku „Q” ma jeden z browarów, którego piwo jest badane obecnie przez ekspertów. Sądzę, że zażądaniu z czytelników nie sprawi trudności odgadnięcie nazwy browaru, który zabiega o przyznanie znaku „Q”.

Na liście wyrobów, które otrzymały Znak Jakości, a także ich producentów nie ma niespodzianek. Otrzymały Znak Jakości wyroby, o których rynek ma najlepsze zdanie, czemu zresztą daje wyraz wzmożony popyt.

Proporcje pomiędzy ilością zgłaszanych wniosków do BZJ, a liczbą wyrobów oznaczonych Znakiem Jakości w zasadzie nie powinny budzić niepokoju. A jednak nie podobna go nie odczuwać, gdyż wiadomo, że klienci Biura Znaku Jakości rekrutują się spośród producentów, którzy zaczęli odczuwać skutki nasycenia rynku wytwarzanymi przez siebie towarami. Dla tych właśnie producentów otrzymanie Znaku Jakości jest ważnym atutem w występującej na rynku konkurencji. Fakt, że wielu producentów, dla których problem zbytu jest obecnie sprawą gardłową, ucyfrowało swoje wnioski z Biura Znaku Jakości z braku możliwości zabezpieczenia przez okres roku wysokości jakości dla swoich wyrobów (surowiec!) daje wiele do myślenia. Więcej nawet niż stwierdzenie, że jakość zgłaszanych wyrobów do BZJ jest na ogół dość niska. Odbiega czasem bardzo poważnie od obowiązujących norm państwowych. Podkreślmy — w wyrobach, których zbyt napotyka trudności.

Te pierwsze sygnały z Biura Znaku Jakości nie wydają się potwierdzać słuszności zasad, na jakich oparta została działalność tej naprawdę potrzebnej instytucji. Mianowicie na zasadzie dobrociowości zgłoszeń wniosków przez producentów przy równoczesnym braku silnych bodźców materialnego zainteresowania znakiem jakości.

W krajach kapitalistycznych ubieganiu się producentów o przyznanie znaku jakości sprzyja konkurencja. Zainteresowanie w rozszerzeniu możliwości zbytu dla swoich wyrobów producent do bóro w ołnie godzi się na ponoszenie kosztów badań jakości swojego wyrobu przez ekspertów, a następnie opłat za kontrolę prawidłowości używania znaku jakości. Oparcie na podobnych zasadach naszego Biura Znaku Jakości jest dość ryzykowne. Z góry ogranicza, o ile nie wyklucza, z kręgu jego klientów tych producentów, którzy na swoje wyroby mają zapewniony zbyt. M. in. zakłady przemysłu ciężkiego i chemicznego, które zaopatrują rynek w szeroki wachlarz artykułów przemysłowych. O miernie — powiedzmy szczerze — jakości.

Tak silny czynnik polepszania jakości, jakim jest w krajach kapitalistycznych konkurencja u nas występuje w embrionalnym kształcie, dotyczy zresztą niektórych tylko wyrobów w rynku. A w ogóle wielokrotnie podkreślane przy różnych okazjach nasycenie rynku jest mocno problematyczne.

Trudno zaprzeczyć, że jednym z przemysłów, który najsilniej odczuł nasycenie rynku jest przemysł lekki. Tyle, że nie dotknęło on najmniejszym stopniem producentów m. in. tkaniny typu „doppeltuch”. Popyt na te tkaniny utrzymuje się, a nawet wzrasta, pomimo zwiększających się zapasów innych tkanin.

Fakt, że pończochy siatkowe bez szewka produkowane w ZPPOńczosznictwo im. Fr. Żubrskiego w Łodzi otrzymały Znak Jakości nie wpływa na zmniejszenie trudności zbytu fabryki, gdyż takich ona nie odczuwa. Produkcja tych właśnie pończoch jest zbyt niska w porównaniu z popytem na nie. A spróbujmy kupić w sklepie fabrycznym „Wedla” oznaczone Znakiem Jakości cukierki zwane „pomarańczkami”!

Bliskie prawdy będzie stwierdzenie, że zarysowująca się u nas konkurencja wyrasta na gruncie nieprzystosowania asortymentu produkcji do potrzeb rynku. Czyż więc można w oparciu o rywalizację zakładów, które nie potrafią przystosować produkcji do zmieniających się potrzeb i wymagań rynku prokrować: będzie zmierzające do zainteresowania polepszeniem jakości produkcji?

Trudno potępić producentów z przemysłu ciężkiego i chemicznego za brak entuzjazmu dla działalności Biura Znaku Jakości. Poddanie generalnej, wszechstronnej próbie jakościowej swoich wyrobów zwykle wiąże się z pewnym ryzykiem, nie mówiąc już o kosztach związanych z prowadzeniem badań, a następnie z kontrolą

prawidłowości używania znaku jakości. Biuro Znaku Jakości słusznie bowiem wymaga, aby obok opłaty za przyznanie Znaku Jakości producenci ponosili wszelkie koszty związane z kontrolą jakości wyrobów w okresie używania przez nich znaku jakości. Ale... w zamian niewiele oni otrzymują.

Moralna satysfakcja, to wiele, a zarazem mało. Zwalaszcza dla producentów, którzy w przeciwieństwie do bielskich fabryk produku-

Niekonsekwencje

jących „doppeltuchy” nie mają ambicji eksportować. Bardziej pociągająca jest możliwość otrzymania premii, ale z premiami bywa... różnie.

Tylko zapewnienie wyższych cen na wyroby ze znakiem jakości oraz przestrzeganie pierwszeństwa w przydziale surowców byłoby w stanie rzeczywiście zainteresować producentów z opatrujących rynek jakością swoich wyrobów. Z tym, że pomiędzy ceną wyrobu ze znakiem jakości, a ceną podobnego wyrobu musiałaby być odpowiednia różnica. Inaczej niewielka jest nadzieja, aby znak jakości skutecznie przetrwał antybotocze jakościowe w przedsiębiorstwach.

Zapewnienie uzyskania wyższych cen na wyroby ze znakiem jakości, tj. otrzymanie w odpowiedniej wysokości rekompensaty finansowej za włożony wysiłek jest w stanie wyzwoić w przedsiębiorstwach ukrywane możliwości polepszenia jakości produkcji. Materialne zainteresowanie producentów znakiem jakości może być tak silne, że niepotrzebne okazać się wprowadzenie przymusu zgłaszania wniosków do Biura Znaku Jakości. A niewątpliwie tylko wprowadzenie przymusu zgłaszania swoich wniosków do Biura Znaku Jakości byłoby obecnie w stanie powiększyć liczbę klientów BZJ o producentów z przemysłu ciężkiego i chemicznego. Producentów wyrobów, których kupno najprawdopodobniej rzuciłoby na budżet rodzin, a wykonawcze w ramach gwarancji naprawy — na efekty finansowej działalności przedsiębiorstw.

Przymus zgłaszania przez producentów wyrobów tzw. ogólnomaszynowych do instytucji będącej odpowiednikiem naszego BZJ wprowadziła Czechosłowacja. Instytucja ta w CSR po trzyletniej działalności zamiera dopiero teraz zwiększyć grono swoich klientów. Przy czym warto podkreślić, że nasi południowi sąsiedzi nie zrezygnowali bynajmniej z wykorzystywania bodźców materialnego zainteresowania znakiem jakości wobec swoich przymusowych klientów. Bodźce te mają niewątpliwie nie mały wpływ na zwiększający się w Czechosłowacji udział wyrobów wysokiej jakości w ogólnej liczbie wniosków o przyznanie znaku jakości.

Wydaje się, że Czechosłowacja rozwiązuje swoje problemy jakościowe w sposób możliwie najbardziej dostosowany do realnych potrzeb rynku. Naśladownictwo nie jest oczywiście wzbronione.

Niespełna roczna działalność naszego BZJ pozwala na wysnuenie jednego przynajmniej wniosku. Mianowicie, że działalność Biura Znaku Jakości powinna być oparta o zasady dostosowane do istniejącej sytuacji rynkowej.

Poprawa jakości wyrobów, w tym głównie trwałego użytku jest jedną z najpilniejszych potrzeb. Czy z rozwiązaniem tej sprawy o kapitalnym znaczeniu wypada czekać na moment, w którym znacznie oddziaływać konkurencja? Czy nie należałoby już obecnie działalności BZJ świadomie nastawić głównie na branżę przemysłową, których wyroby są najbardziej ważne z punktu widzenia rynku? Przy równoczesnym stworzeniu w pełni sprawnych bodźców materialnego zainteresowania producentów znakiem jakości.

Ceny nie mogą być tu przeszkodą. Konsumentom mają zresztą prawo domagać się sygnalizowania im właśnie cen, które wyroby są świetne, a które dobre lub zwyczajnie — mierne. Ujawienie szerokiej opinii publicznej zasadniczych różnic w jakości tych samych asortymentów produkowanych przez różne fabryki nie uwolnia nieprzejmowanego szoku. Przeciwnie, będzie przyjęte jako odnowienie dobrych, starych zwyczajów kupieckich.

B. W.

WARUNKI INWESTOWANIA W CHEMIĘ

Z roku na rok sytuacja w dostawach aparatury staje się coraz bardziej napięta. Przemysł ciężki bowiem, zamiast stopniowo powiększać dostawy aparatury dla chemii, systematycznie je zmniejsza. O ile np. w r. 1956 dostawy z MPC dla resortu chemii wyniosły ok. 6.800 ton aparatury, to w r. 1959 spadły do 4.200 ton, czyli o ok. 40%. W Zjednoczeniu Budowy Maszyn Ciepłych, które w resorcie jest głównym dostawcą aparatury (60—80% dostaw) dla chemii, przy wrzście całej produkcji towarowej od r. 1954 do r. 1959 o przeszło 61%, planowana wartość produkcji aparatury chemicznej w r. 1959 utrzymała się na poziomie roku wyjściowego, a jej udział w całej wartości produkcji Zjednoczenia zmniejszył się o 38%. Przemysł chemiczny, bezskutecznie od lat kolatający o szybką rozbudowę produkcji aparatury w najbardziej do tego powołanym resorcie, stara się ratować sytuację i rozwija produkcję aparatury we własnych warsztatach mechanicznych, dając już też w roku bieżącym przeszło dwukrotnie więcej niż cały przemysł ciężki. Jednakże pomijając już błędność takiej koncepcji, o czym będzie jeszcze mowa, nadsienić trzeba, że dostawy kooperacyjne i zaopatrzeniowe dla tych warsztatów, to także rozdział, który należałoby pisać czarnym atramentem. Jeśli więc uwzględnić to wszystko, o czym wyżej była mowa — trudno się dziwić, że zainteresowani pracownicy chemii uważają inwestycje w tym przemysle za coś w rodzaju „drogi przez mękę”, i że w przyszłość bynajmniej nie patrzą różowo.

BRAK KOORDYNACJI I MYŚLI PRZEWODNICZĄ

Zanim zajmiemy się źródłami relacjonowanej sytuacji, popatrzymy i my w „przyszłość inwestycyjną” chemii lat 1961—1965, której problemy stanowią asumpt nienajszerszych rozważań. Według bilansów aparatury, dostosowanych do poprzedniej wersji planu rozwoju przemysłu chemicznego i już po uwzględnieniu możliwości intensyfikacji tej produkcji w obu resorcie — należało się liczyć z niedoborem ok. 33 tys. ton w ciągu całej 5-latk, co w stosunku do ogólnych potrzeb ok. 203 tys. ton, stanowiło ok. 15% (pisaliśmy o tych sprawach w nr 17 i 38 ZG z r. 1959). Ostatnio jednak, po zwiększeniu zadań inwestycyjnych chemii — jej zapotrzebowanie na aparaturę z dostaw krajowych wzrosło do 277 tys. ton, przypuszczalny deficyt zaś waha się od 37 do 107 tys. ton. Różnica niebagatelna. Bez względu jednak na wynik ostatecznego uzgodnienia nasuwa się nieodparty wniosek, że plany rozbudowy chemii oparto na bilansie, w którym możliwości nie dorównują potrzebom. Obecnie, gdy przemysł ten stoi przed najpoważniejszymi w dotychczasowej swej „karierze” zadaniami, jego sytuacja w omawianej dziedzinie jest o wiele gorsza, niż powiedzmy, w okresie planu 6-letniego.

W ciągu ostatnich 10 lat nie tylko nie zbudowano projektowanych poprzednio trzech wytwórni aparatury i urządzeń o łącznej zdolności blisko 70 tys. ton, ale dopuszczono, jak już wspomnieliśmy, do stopniowego ograniczania potencjału przemysłu ciężkiego w tym zakresie. Wiele zakładów produkujących kiedyś aparaturę chemiczną i to na zupełnie dobrym poziomie (Rumia — Zagórze, Mikołów, PZBM Bydgoszcz i inne) eliminowało ten asortyment przestawiając się na zupełnie inną produkcję. Jest więc coraz mniej przedsiębiorstw, gdzie przemysł chemiczny może lokować swe zamówienia. Nie ma dziś ponadto w przemysle ciężkim ani jednego zakładu, który by wytwarzał wyłącznie

więc bardziej pracochłonna niż asortymenty wytwarzane seryjnie. W Zjednoczeniu PBMC średnia wartość produkcji na 1 robotnika wynosi 150 tys. zł, w zakresie zaś aparatury — tylko 80 tys. zł. W istniejącym układzie cen, plac i mierniki oceny pracy przedsiębiorstwa produkują dóbr, o które nam chodzi, jest mało rentowna. Stąd niechęć przedsiębiorstw do jej rozbudowy, co razem wzięte z „naciśnięciem eksportowym” władz nadrzędnych chemii, że wytwórczość aparatury chemicznej stopniowo się kurczy, a planowane już dostawy, wbrew rozmaitym specjalnym zarządzeniom ministra przemysłu ciężkiego, a nawet Prezesa Rady Ministrów, nie są w pełni wykonywane. Tymczasem potrzeby przemysłu chemicznego rosną szybko z roku na rok.

Widać więc wyraźnie, że dziedzinę wytwórczości aparatury chemicznej cechuje beplanowość, brak koordynacji i racjonalnej myśli przewodniej. Rezultaty tego obrazowałyśmy w poprzedniej części artykułu.

NIEZBĘDNA REORGANIZACJA

Planowany wzrost dostaw w przyszłej 5-lacie opiera się na założeniu, iż warsztaty przemysłu chemicznego, wedle już najbardziej mobilizujących wskaźników, zwiększą produkcję aparatury przeszło 2-krotnie, przemysł ciężki zaś — 8-krotnie. Przewiduje się, oczywiście, zwiększenie potencjału w obu resorciech w drodze rozbudowy lub adaptacji zakładów istniejących (ZBUP w Nysie, Zakłady Mechaniczne w Tarnowskich Górach, Tarnowie, Lambinowicach) i wykorzystanie wolnych mocy, jakie jeszcze dziś posiada szereg zakładów przemysłu ciężkiego.

Ten program, który w dzisiejszym stanie rzeczy można uważać jedynie za prowizoryczny, budzi szereg wątpliwości. Przede wszystkim wydaje się niecelowe dalsze znaczne zwiększanie produkcji aparatury w warsztatach przemysłu chemicznego. Dzieje się to bowiem już teraz ze szkoda dla potrzeb remontowych i utrzymania ruchu coraz bardziej rozszerzającego się aparatu wytwórczego resortu chemii. Rozbudowa zaś tych warsztatów ponad przyszłe potrzeby remontowe byłaby zaprzeczeniem racjonalnej polityki w dziedzinie wytwórczości aparatury chemicznej, inaczej mówiąc — sankcjonowaniem stanu aktualnego. Obecnie bowiem przemysł ciężki praktycznie nie odpowiada za wyposażenie inwestycyjne przemysłu chemicznego na aparaturę z dostaw krajowych, który z różnym, jak już wiadomo, skutkiem stara się „upychać” zamówienia gdzie się da. Jest to stan rzadko spotykany w świecie. Zarówno w krajach kapitalistycznych, jak i w socjalistycznych przedsiębiorstwa przemysłu maszynowego lub jego organizacje branżowe kompletują dostawy dla przemysłu chemicznego i nawet instalują pełne urządzenia na obiekcie.

Aktualną więc produkcję aparatury w warsztatach przemysłu chemicznego należy uważać za zjawisko przejściowe, uzasadnione trudną sytuacją w najbliższych latach. Cały natomiast ciężar produkcji aparatury chemicznej winien stopniowo przechodzić na przemysł ciężki. Produkcja wysokiej jakości maszyn i aparatów, przystosowanych do nowoczesnych procesów technologicznych (wysokie ciśnienie, głęboka próżnia), szerokie stosowanie postępu technicznego w konstrukcjach — możliwe jest jedynie w wyspecjalizowanych zakładach, posiadających odpowiedni park maszynowy, kadry, doswiadczenie.

Do tych warunków należałoby dodać jeszcze organizację. Mianowicie — niezbędne jest wprowadzenie zasady generalnego dostawcy aparatury i urządzeń chemicznych, który by wzorem krajów uprzemysłowionych, kompletował zamówione instalacje z produkcji własnej, kooperacji i importu oraz montował je w zakładzie. W tym celu trzeba by w Zjednoczeniu PBMC utworzyć specjalną komórkę dla spraw produkcji aparatury chemicznej, która powin-

ności jest fakt, że uchwała rządu z listopada ubiegłego roku, zobowiązująca katowicką WRN do skierowania do ZUT Zgoda i ZUT Gliwice takiej liczby ludzi, aby praca mogła się tam odbywać na 2 zmiany — dotychczas nie przyniosła żadnych rezultatów. Dodać trzeba, że trudności kadrowe ZPBMC pogłębia znaczna fluktuacja, która w ub. r. sięgała powyżej 30 proc.

Wydaje się więc, że rezerwa zdolności produkcyjnej Zjednoczenia nie zostanie wykorzystana do końca, dopóki kierownictwo resortu nie zdecyduje się na pewne, zresztą całkowite w tej sytuacji uzasadnione, uporządkowanie systemu plac w grupie pracowników zatrudnionych w produkcji aparatury chemicznej. Jednakże to nie wszystko.

Planowany werbunek pracowników zarówno dla istniejących zakładów, jak i przyszłych nowych stanowisk w zakładach, które mają być rozbudowane lub adaptowane do nowego programu produkcyjnego, stawia na porządku dziennym problem szkolenia kadr i robotniczych i inżynierskich. Nie należy z tym zwlekać do momentu uruchomienia nowej hali produkcyjnej, lecz już teraz przystąpić pełną parą do nauki, aby przy nowych stanowiskach stawali już od razu pełnowartościowi pracownicy. Warto też wziąć pod uwagę celowości praktyk zagranicznych kadr spawaczy i montażystów np. w ZSRR i CSR, gdzie w tej dziedzinie mogliby się oni wiele nauczyć. Wszystko to oczywiście wymaga uprzedniego zorganizowania i uruchomienia odpowiednich funduszy.

Nasuwa się teraz pytanie: czy po uwzględnieniu wszystkich rezerw i możliwości wzrostu potencjału wytwórczego — możliwe jest pełne pokrycie potrzeb przemysłu chemicznego na aparaturę? Stwierdzić trzeba, że obecnie nawet najbardziej napięte programy nie gwarantują takiej możliwości. Nad kilkudziesięcioma tysiącami ton aparatury unosi się wielki znak zapytania. Nie przecyzujmy teraz tej liczby, gdyż daleko jeszcze w tej chwili do pełnej oceny rzeczywistych możliwości i rzeczywistych trudności. Wydaje się jednak, że odyskując w tym zakresie systematycznie w ciągu lat traczonego terenu i osiągnięcie tak silnej dynamiki (800 proc. wzrostu) właściwie bez należytej przygotowanej bazy wytwórczej, jest przedsięwzięciem niesłychanie trudnym i z tym należy się liczyć w działalności inwestycyjnej w chemii.

WLADYSŁAW DUDZIŃSKI

Maszyny i urządzenia dla chemii

Oprócz znanych kłopotów z dostawami aparatury, przemysł chemiczny ma od szeregu lat ogromne trudności w zaopatrzeniu w szereg maszyn i urządzeń. Przemysł ciężki niechętnie podejmuje produkcję wielu asortymentów, które z powodzeniem można produkować w kraju.

Jeśli idzie np. o urządzenia chłodnicze dla chemii, to nasze zakłady maszynowe wytwarzają jedynie niewielkie typy do 0,5 mln kcal/godz. Produkcja większych jednostek została zaniechana. Zapotrzebowanie przemysłu chemicznego na pompy przemysłowe zaszkolane jest produkcją krajową w 60—70%, pompy zaś kwasoodporne i na gorące ciecze importuje się w całości. Również urządzenia dla przemysłu gumowego i tworzyw sztucznych zależane właściwie od aparatury z nielicznymi wyjątkami, jak wałarki, małe wtryskarki i wylazarki, sprowadzane są prawie całkowicie z importu. Niedostateczna jest także krajowa produkcja maszyn wiórkowniczych dla nowych i rozbudowywanych fabryk jedwabiu wiskozowego, włókien poliestrowych i polikrylonitrylowych. Importować trzeba dużą część silników dużej mocy, zwłaszcza niskobrotowych, oraz silniki przeciwybuchowe. Potrzeby przemysłu chemicznego na suwnice i urządzenia transportowe pokrywane są zaledwie w 50%; trudniej to w dużym stopniu mechanizację i przedłuża montaż wyposażenia technicznego fabryk, itd. itp.

Wskutek tego, że wielu zamówień nie można ułokować ani w kraju, ani zagranicą, warsztaty przemysłu chemicznego muszą, poza aparaturą, same podejmować wytwarzanie wielu urządzeń, co jest zupełnie absurdem technicznym i ekonomicznym. Warsztaty te bowiem, mające zagwarantowaną ciągłość ruchu własnego przemysłu, przejmują zadania

typowe dla wyspecjalizowanych przedsiębiorstw przemysłu maszynowego, naturalnie ze szkoda dla swych podstawowych zadań. W ramach przemysłu chemicznego tworzy się więc coś w rodzaju odrębnej gałęzi przemysłu metalowego, opartego jednak na warsztatach uniwersalnych i metodach w dużym stopniu chałupniczych.

Pomijając już nawet zasadnicze momenty, stwierdzić trzeba, iż warsztaty te z wielkim trudem mogą się wywiązać ze swych dodatkowych zadań produkcyjnych zarówno w zakresie aparatury, jak i urządzeń. Na przeszkodzie stoi wadliwa kooperacja, zwłaszcza dostawy dennie, przekładni, odlewów specjalnych, czy zbitych o dużych modułach itp. Zbyt mały w stosunku do potrzeb są również przydatni wyrobów hutniczych, zwłaszcza materiałów kwasoodpornych. Jeżeli do tego dodać niedobór technicznych kadr wykonawczych specjalności mechanicznej oraz niższe stawki plac w porównaniu np. z górnictwem i hutnictwem na terenie Śląska — to obraz trudności będzie pełny.

Wydaje się konieczne obciążenie przemysłu maszynowego pełną odpowiedzialnością za dostawy także maszyn i urządzeń dla przemysłu chemicznego. Oprócz środków promowanych już na innym miejscu, niezbędne jest rozbudowanie w MPC biur konstrukcyjnych, których zadaniem powinno być m. in. rozszerzenie asortymentu produkcji, jej unowocześnienie. Warto to także wziąć w rachubę zwiększenie naszych możliwości eksportowych, gdyż rynek zagraniczny są bardzo cenne w dziedzinie aparatury i urządzeń dla przemysłu chemicznego, (wd)

Odpowiadamy na pytania

Dlaczego sprzedajemy statki morskie, jeśli wiadomo, że mamy ich niewystarczającą ilość w naszej flocie handlowej? — oto pytanie, jakie nadesłał nam jeden z czytelników.

W jednej z udzielonych już odpowiedzi na pytanie Innego czytelnika wyjaśniliśmy konieczność zwiększenia naszego eksportu. Nie oznacza to jednak, że mamy eksportować za wszelką cenę. Trzeba rozważyć przede wszystkim wywóz takich towarów, które przynoszą nam najlepszą relację de w o z a. Badania efektywności handlu zagranicznego wykazały, że najkorzystniejszym eksportem jest wywóz wyrobów przemysłu maszynowego, w tym tzw. kompletnych obiektów przemysłowych oraz taboru kolejowego i morskiego. Ten ostatni jest zresztą sil generalis kompletnym obiektem, gdyż statek pełnomorski jest właściwie wielką pływającą fabryką. Wywóz maszyn, w tym statki, eksportujemy duża część pracy naszych robotników i inżynierów, w nich zawarta, zaś udział importowanych surowców jest znacznie mniejszy niż w innych towarach. W tym zakresie sytuacja jeszcze się poprawiła od czasu, kiedy rozpoczęliśmy budowę wysokopiętnych silników okrętowych, które dawniej importowaliśmy z krajów kapitalistycznych (wartość maszyn okrętowych stanowi równowartość ok. 25% uzyskiwaną za statek cenny).

Badując statki na eksport nie zaniedbujemy jednak rozwoju naszej floty handlowej. Faktem jest, że tonaż naszej floty w ostatnich latach znacznie wzrósł: w 1959 r. wynosił on 70 tys. DWT, a w roku 1965 ma osiągnąć 120 tys. DWT. Nasza flota handlowa przewoziła obecnie znaczną część towarów, będących przedmiotem obrotów zagranicznego handlu, przewozi towary naszą flotą po raz pierwszy pokryły całkowicie wydatki na przewóz naszych towarów flotą obcych armatorów.

Do granic optymalnego rozwoju się żegluga naszej floty handlowej na liniach regularnych. Nieodstępnie od naszego natomiasz w zakresie trampingu, co zmusza nas do korzystania — w przypadkach konieczności — z wywrotów lub otwarcia towarów z krajów nieobjętych regularnymi liniami — z usług obcej floty. I tutaj jednak staramy się odwrócić załogi, uzupełniając tonaż trampingowy dostaw z tytułu pracy naszych robotników statków w ramach z własnymi statkami przedewszystkim zakup używanych statków (nabywanych po niższych cenach), które mogą jeszcze przez kilka lat spełniać swoje zadania i szybko się amortyzują, oraz częściowo zastępowanie ich nowymi, które eliminowałyby częściowo obcych statków.

Postulat harmonijnego rozwoju naszej gospodarki stawia przed nami zadanie odpowiedniego wyważenia proporcji rozwojowych poszczególnych dziedzin gospodarczych. W zadaniach tych zawarte jest także wielkie uścisnienie korelacji między eksportem statków i rozwojem własnej floty handlowej. (SB)

L iteratura ekonomiczna ostatniego okresu nie powinna nam narażać powodów do zbyt licznych narzek. Pojawia się kilka pozycji o trwałych wartościach naukowych. Wydawcy zapowiadają nowe, ciekawe prace polskich ekonomistów, podejmujące od strony teoretycznej problemy nader aktualne. Jeżeli jednak uważnie przejrzyć bibliografię lat ostatnich, łatwo dostrzec, że nadal brak prac, które by faktycznie wykorzystywały postępy teorii ekonomicznej w rozważaniach o polityce ekonomicznej.

Ostatnio wydana przez KiW książka Stanisława Kuzińskiego pt. „Główne propozycje rozwoju gospodarczego Polski Ludowej” (1) stanowi więc na ekonomicznym rynku wydawniczym swego rodzaju nowym, ponieważ jest próbą teoretycznego ujęcia i oświetlenia głównych aspektów polityki ekonomicznej w naszym kraju.

Pierwsze rozdziały książki, będące syntetyczną oceną polityki ekonomicznej w okresie minionego piętnastolecia, mogą się dzisiaj — w okresie dyskusji nad ostateczną wersją najbliższego planu 5-letniego — wydawać mniej aktualne. Jest to jednak tylko pozornie słuszne, ponieważ konfrontacja zamierzeń i uchyłków w poprzednich planach wieloletnich otwiera pole dla przeprowadzenia szeregu porównań i analogii z planem pięcioletnim 1961—1965.

Biorąc jednak pod uwagę szczerze rany recenzji, skoncentrujemy się na trzech najbardziej aktualnych problemach, które autor — wyłamując się z historycznego w zasadzie układu książki — omówił bardziej analitycznie i szczegółowo. Chodzi tu mianowicie o efektywność wykorzystania akumulacji (rozdz. V), rolę handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym (rozdz. VI) i tendencje wzrostu spożycia (rozdz. VII).

S. Kuziński wypowiada się za pierwszym stopniowym podnoszeniem udziału akumulacji w dochodzie narodowym tak, aby można było dojść do trwałego, co najmniej 10 proc.

Ciekawa praca o polityce gospodarczej

wzrostu produkcji przemysłowej rocznie. Zwraca jednak równocześnie uwagę na tendencję do obniżania się w latach 1960—1975 ogólnego wskaźnika efektywności akumulacji społecznej w Polsce. Wpływa na to zmiana kierunków inwestowania w przemyśle, jak i przesunięcia nakładów inwestycyjnych na rzecz rolnictwa (gdzie następuje spadek efektywności). Analizując obiektywnie przyczyny przypuszczalnego obniżenia się ogólnego stopnia efektywności akumulacji społecznej Kuziński stwierdza, iż:

„...zjawisko to będzie jedną z najważniejszych cech rozwoju ekonomicznego w nadchodzących latach i wymagać będzie rozwinięcia wszechstronnych wysiłków w celu jego złagodzenia”.

W związku z tym autor omawia krytycznie dotychczasowe metody planowania w ogóle, a inwestycji w szczególności oraz akcentuje konieczność poważnego rozwinięcia prac nad porównawczą międzygalaźziową analizą efektywności inwestycji. Równocześnie, w celu wygospodarowania środków na inwestycje o najwyższej efektywności Kuziński proponuje utworzenie ponadgalaźziowego funduszu maksymalnej efektywności. Fundusz ten tworzyć byłby w pierwszej fazie opracowywania planu wieloletniego w ramach ogólnej kwoty nakładów inwestycyjnych, po odliczeniu sum potrzebnych na absolutnie niezbędne inwestycje oraz sum na remonty i kapitalne i odtworzeniowe. W ten sposób przy ocenie potrzeb inwestycyjnych można byłoby uniknąć partycularyzmu branżowego i formalnego bilansowania i oprzeć się w ramach tego funduszu na dominującym kryterium efektywności inwestycji.

Ponadgalaźziowy fundusz inwestycji mógłby się również stać istotnym czynnikiem usuwania głównej bariery rozwojowej, jaką stwarza w naszych warunkach handel zagraniczny. Zadaniem jego byłoby bowiem, między innymi, stworzenie warunków dla uzyskiwania maksymalnych efektów dewizowych przy minimalnych nakładach.

Przechodząc do problematyki handlu zagranicznego S. Kuziński podkreśla, iż nie zawsze zdajemy sobie sprawę, w jakim stopniu rozwiązywanie centralnych problemów wewnętrznych zależy od rozwijania handlu zagranicznego. Należy dodać, iż niedocenianie roli handlu zagranicznego jest zjawiskiem wręcz niebezpiecznym w kraju, w którym ok. 40 proc. ogółu zatrudnionych w przemyśle pracuje w oparciu o surowce importowane. Autor domaga się więc zerwania z tradycją traktowania handlu zagranicznego jako biernego czynnika w naszym rozwoju gospodarczym. W ujęciu Kuzińskiego handel zagraniczny jest samodzielną gałęzią gospodarki narodowej, czynnikiem pomnażania dochodu narodowego.

„Rola handlu zagranicznego polega z jednej strony na takim zaspokajaniu potrzeb gospodarki narodowej w zakresie surowców, wyrobów gotowych i urządzeń inwestycyjnych, które umożliwiają maksymalny rozwój produkcji i obniżenie jej kosztów wewnątrz kraju, z drugiej zaś strony na rozszerzeniu rynków zbytu na wyroby wykazujące niskie porównawcze koszty w stosunku do długotrwale uzyskiwanej ceny zbytu na rynkach zagranicznych. Już w tym ogólnym określeniu zawiera się POSTULAT AKTYWNEJ ONCEPCIJ HANDLU ZAGRANICZNEGO, ODEJŚCIA OD TRAKTOWANIA EKSPORTU JAKO ZŁA SAMEGO W SOBIE, A IMPORTU JAKO ŚRODKA DO ŁATANIA DZIUR PRODUKCJI KRAJOWEJ”.

Konieczność wypracowania aktywnej koncepcji handlu zagranicznego wypracowana jest w omawianej pracy nie tylko z zależności wewnętrznej sfery produkcji. Staje się ona jeszcze bardziej oczywista po przedstawieniu przez S. Kuzińskiego prognozy w dziedzinie kształtowania się struktury spożycia. Autor dochodzi mianowicie do popartej analizą wniosku, iż w dotychczasowej koncepcji rozwoju spożycia tkwi niebezpieczna dysproporcja między niedostatecznym stopniem zaspokojenia potrzeb ludności w artykuły przemysłowe codziennego użytku (odzież, obuwie) a silnym (czasami imponującym) wzrostem spożycia artykułów trwałego użytku i żywności. Tymczasem przewidywania w dziedzinie wzrostu dochodów ludności i badania elastyczności popytu każą się poważnie liczyć z naciskiem popytu właśnie na odzież i obuwie. Pociąga to za sobą postulat ponownego przyjęcia się programom inwestycyjno-produkcyjnym i eksportowo-importowym z punktu widzenia poszukiwania możliwości dalszych korekt planowanej struktury spożycia.

Przedstawiliśmy tylko ciekawsze fragmenty ocen i dyskusyjnych czasami propozycji zawartych w omawianej pracy. Pracy tej można by zapewne postawić szereg zarzutów. Robi ona wrażenie niejednolite, zarówno z punktu widzenia struktury (połączenia układu historycznego z problemowym), jak i z punktu widzenia stopnia nasycenia poszczególnych partii książki problematyką teoretyczną.

Wydaje się, że na pracy zawyżło także to, iż z monograficznego omówienia kilku głównych elementów

wzrostu gospodarczego przekształca się ona niepostrzeżenie w syntezę polityki gospodarczej ostatniego dziesięciolecia, w syntezę, z której wyrasta prognoza ekonomiczna na okres najbliższych lat. Jest to równocześnie i wielką zaletą książki, i przyczyną dodatkowych zażądań czytelnika, który chciałby znaleźć bardziej wszechstronny materiał dokumentacyjny i odpowiedź na wszystkie pytania. Nasuwa to wniosek dość oczywisty: wydawcy powinni nakłonić autora do poszerzenia „problemowej” części książki, a zwłaszcza do wzbogacenia jej analizą tej strony polityki ekonomicznej, która obejmuje sferę motywów działalności gospodarczej, system planowania i zarządzania gospodarką oraz problematykę rynku.

Niezależnie od tych uwag książka S. Kuzińskiego jest, jedną z ciekawszych pozycji spośród wydawnictw ekonomicznych ostatniego okresu. Jest to bowiem praca, w której autorowi udało się wykorzystać dorobek nauki ekonomicznej dla analizy głównych elementów polityki gospodarczej. A jak wspomnieliśmy na początku, ten tak bardzo potrzebny typ pracy ekonomicznej należy jeszcze niestety do rzadkości. (JOT)

1) W podtytuł podano: Problemy tempa wzrostu gospodarki narodowej, inwestycji, zatrudnienia, wydajności pracy, handlu zagranicznego. Rozdziały: I — O propozycjach rozwoju przemysłu i rolnictwa w szesnastoletnim okresie 1956—1971; II — Propozycje w rozwoju przemysłu w okresie planu szesnastoletniego; III — Nowy poziom sił ekonomicznych w latach 1956—1971; IV — Dynamika produkcji a zatrudnienie i wydajność pracy w przemyśle i rolnictwie; V — Akumulacja, kierunki i efektywność jej wykorzystania; VI — Rola handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym; VII — Problemy wzrostu spożycia.

DOKONCZENIE ZE STR. I

ilości węgla, ani zapewnić odpowiedniego tempa przyrostu importu.

U progu pięcioletnia 1956—60 struktura towarowa naszego wywozu miała niemal monokulturowy charakter (w latach 1949—56 udział węgla w ogólnej wartości naszego eksportu wahał się w granicach 43—33 proc., a więc nie odbiegał w zasadzie od okresu przedwojennego) i nie odpowiadała osiągniętych już postępowemu przemysłowi. Wobec braku nowych, trwałych pozycji w eksporcie prowadziło to do nadmiernego uzależnienia gospodarki narodowej i sytuacji na rynku wewnętrznym oraz od strukturalnych i koniunkturalnych wahań na rynkach zagranicznych.

EKSPORT W LATACH 1956—60

Wspomniana słabość naszego eksportu zewnętrzna była się w pełni w bieżącym pięcioletniu. W latach 1956—57, a więc w okresie niezwykle wysokich cen na węgiel, nastąpiło dalsze ograniczenie jego ilości w eksporcie ze względu na potrzeby rynku wewnętrznego. Wprawdzie w latach 1958—59 jego ilość węgla w eksporcie została ponownie podwyższona, jednakże wzrost ten nie zdołał skompensować spadku wpływów z eksportu węgla, które w 1959 r. były niższe o ok. 600 mln zł dewizowych niż w roku 1956. Przyczyną tego był ostry spadek cen, który wystąpił na rynku węglowym po zakończeniu kryzysu sueskiego. Jest to proces o wszelkich cechach trwałości. Kryzys sueski przyspieszył bowiem tylko, a jego zakończenie uzewnętniło, strukturalne zmiany w spożyciu paliw, tendencję do zastępowania węgla bardziej ekonomicznymi paliwami płynnymi i gazowymi. Poważny wpływ na spadek uzysku dewizowego z eksportu miało także ograniczenie wywozu innych towarów, a przede wszystkim zmniejszenie eksportu tkanin od 40 do 60 proc., w celu przeznaczenia ich na potrzeby rynku wewnętrznego.

Oba te czynniki wytworzyły u progu pięcioletnia poważną lukę we wpływach eksportowych. Gospodarka narodowa stanęła wobec niezwykle skomplikowanego zadania. Powstała konieczność szybkiego uzupełnienia tego niedoboru, poprzez szybkie odrobienie zaległości w zakresie zmiany struktury towarowej eksportu.

Dostępne już obecnie dane statystyczne, pozwalają na pierwsze podsumowanie wysiłku, którego na przestrzeni lat 1956—60 dokonała gospodarka narodowa w dziedzinie zwiększenia eksportu. Przedstawione niżej zestawienie obrazuje stosunek między średniorocznym tempem wzrostu eksportu oraz dochodu narodowego, uzyskany w szesnastoletnim okresie 1949—55 i pięcioletnim 1956—60 (w procentach, według cen stałych 1960 r.).

Okres	Dochód narodowy	Eksport	Stosunek eksportu do doch. nar.
1949—1955	9,5	4,1	0,43
1956—1960	8,5	7,4	0,87

1) Rok 1960 przewidywane wykonanie, 2) Zakończony.

Jak widać w latach 1956—59 gospodarka narodowa dokonała poważnego wysiłku w dziedzinie zwiększenia eksportu. Średnioroczne tempo wzrostu rzeczowych rozmiarów eksportu jest w tym okresie znacznie wyższe niż w latach 1949—55. Poprawił się również wzajemny stosunek między tempem wzrostu dochodu narodowego i eksportu.

Główną rolę w zwiększeniu przyrostu rzeczowych rozmiarów eksportu w latach 1956—60 odegrał przemysł ciężki. Rozwój eksportu stał się oczywiście możliwy dzięki ogromnemu wysiłkowi inwestycyjnemu, jaki dokonany został w tej dziedzinie w latach 1949—55. Wysiłek ten przyniósł obecnie pierwsze owoce. Licząc w cenach stałych eksport maszyn i urządzeń został w tym okresie podwójony. Średnioroczne tempo wzrostu eksportu maszyn i urządzeń liczone na bazie cen bieżących, wykazało również poważny wzrost, bo o 28%. Jest to przyrost znacznie wyższy niż w takich krajach jak Czechosłowacja (która osiągnęła w tym okresie przyrost 10,5%), Węgry (10,1%), NRD (9,2%), nawet jeśli uwzględnimy niższą pozycję wyjściową, z której startował ten eksport w Polsce. W rezultacie udział eksportu maszyn i urządzeń w ogólnej wartości naszego wywozu zwiększył się z 12,1% w 1955 roku, do 26,3% w roku 1959. Warto wreszcie podkreślić, że eksport ten wyszedł poza takie tradycyjne towary jak np. labor kolejowy, poważnie wzbogacił się jego asortyment, szereg gałęzi wyspecjalizowało się i wprowadzało na trwałe do eksportu swoje wyroby. Drugą

pełnieniem wspomnianego niedoboru w eksporcie. Zapewniło ono ponadto utrzymanie, a nawet pewne zwiększenie tempa wzrostu eksportu w cenach bieżących (średnioroczne tempo wzrostu eksportu, liczone w cenach realizacji, wyniosło w latach 1956—59 7%, w stosunku do 6,8% w latach 1949—55). Wysiłek zmierzający do aktywizacji eksportu przyniósł wreszcie istotną poprawę w zakresie struktury towarowej naszego wywozu, który zatracił swój monokulturowy charakter i zaczął w większym niż dotąd stopniu odbijać ogromne zmiany, jakie dokonywały się w rozwoju przemysłowym naszego kraju.

Struktura towarowa wartości eksportu w proc.

	1950	1955	1959
Maszyny i urządzenia	7,8	12,1	26,3
Paliwa i surowce	53,9	64,9	49,0
Art. rolnospożywcze	24,1	15,6	18,1
Przemysłowe artykuły konsumpcyjne	12,2	7,3	6,5

PIĘCIOLECIE 1961—1965 — WNIOSKI

Z doświadczeń rozwoju eksportu w latach 1956—59 trudno więc wy-

produkcyjnego i inwestycyjnego tego przemysłu. Trudno jednak liczyć także, by był to jednak przyrost taki, jaki osiągnęliśmy w latach 1956—59.

Dalsze, równie poważne jak dotąd, możliwości powiększenia wpływów z eksportu ma wywóz maszyn i urządzeń. Eksport ten ma dobre perspektywy na rynkach zagranicznych. Dysponujemy również obecnie potężnym potencjałem produkcyjnym w tej dziedzinie. Założenia rozwoju gospodarki narodowej przyjęte na III Zjeździe postawiły też przed przemysłem ciężkim ogromne zadania w zakresie eksportu. Wprowadzanie do eksportu najbardziej opłacalnych asortymentów maszyn i urządzeń, stały postęp w rozwiązaniach technicznych, elastyczność w dostosowywaniu się do wymogów zagranicznych odbiorców, zarówno w zakresie terminów dostaw jak i jego cechach jakościowych, wszystko to zdolne jest nie tylko zabezpieczyć wykonanie tych zadań, lecz również powiększyć wpływy za ten eksport.

W świetle omówionych perspektyw powiększenia wywozu węgla i artykułów rolnospożywczych trudno jednak liczyć, by eksport maszyn

DOŚWIADCZENIA I WNIOSKI

ciągnąć pesymistyczne wnioski co do możliwości dalszego rozszerzenia zdolności importowej kraju. Doświadczenia te nie wskazują jednak na to, by było to możliwe tylko w drodze kontynuacji podjętego już wysiłku.

Założenia rozwoju gospodarki narodowej w pięcioletnim 1961—65 zwiększają przecież bardzo poważnie zapotrzebowanie na import. W tym samym kierunku działa zresztą konieczność dokonywania spłat zaciągniętych uprzednio kredytów, a także zwiększenia zakresu kredytów udzielonych przez Polskę, co związane jest z wydatnym wzrostem eksportu maszyn i urządzeń.

Z drugiej strony trzeba się liczyć z ograniczonymi możliwościami dalszego zwiększania eksportu w pewnych dziedzinach, które odgrywały dotychczas główną rolę w pokryciu potrzeb importowych kraju. Trudno np. liczyć na jakisś wydatne powiększenie wpływów za eksport węgla. Omówiona sytuacja na rynkach zagranicznych ma wszelkie cechy trwałości. Choć więc węgiel będzie należał nadal do ważnych pozycji pokrywających potrzeby importowe kraju, będzie on raczej czynnikiem stabilizującym nasze wpływy za eksport, a nie zwiększającym ich rozmiarów.

Na przeszkodzie w dalszym zwiększeniu naszego eksportu rolnospożywczego stoją procesy integracji gospodarczej w Europie Zachodniej i związana z nimi polityka popierania oraz ochrony własnego rolnictwa. Nie oznacza to, że nie istnieją dalsze możliwości zwiększenia tego eksportu, że nie może on być nadal czynnikiem rozszerzającym zdolność importową kraju. Wymaga to jednak obecnie odpowiedniego, znacznie większego niż poprzednio przygotowania w zakresie planu

i urządzeń zdołał pokryć wzrastające zapotrzebowanie gospodarki narodowej na import. Zadanie to muszą więc podjąć i to w znacznie szerszym niż dotąd zakresie, pozostałe gałęzie gospodarki narodowej. A warunki po temu istnieją. Weźmy np. przemysł chemiczny. Ma on w naszym kraju ogromne zaplecze surowcowe dla produkcji (np. węglowodórnych produktów chemii nieorganicznej, na które zapowiadają się trwała koniunktura na rynkach zagranicznych). Jak dotąd, udział tego przemysłu w eksporcie jest zupełnie znikomy, nawet mimo trzykrotnego zwiększenia eksportu chemicznego na przestrzeni ostatnich lat. Więcej. Przy jeszcze silniejszym tempie wzrostu importu, bilans eksportu i importu artykułów chemicznych wykazuje pogorszenie. Tymczasem przemysł chemiczny może i powinien odegrać wybitną rolę w rozszerzeniu zdolności importowej kraju w pięcioletnie 1961—65.

Poważne możliwości zwiększenia eksportu zawarte są również w grupie przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Udział tej grupy w ogólnej wartości naszego wywozu wyniósł w 1959 roku 6,5%, podczas gdy w Czechosłowacji wyniósł 20,3%, na Węgrzech 19,2%, w NRD — 14,3%. Zarówno wewnętrzne zapotrzebowanie na wyroby przemysłowe lekkiego (które w przeszłości spowodowało ograniczenie ich wywozu), jak również istniejące w tej dziedzinie moce produkcyjne oraz wieloletnie tradycje wskazują na celowość wydatnego zwiększenia eksportu tekstylii i obuwia. Możemy i powinniśmy w szerszym niż dotąd stopniu zdobywać również rynki dla szybko rozwijającego się w naszym kraju przemysłu (zw. trwałych dóbr konsumpcyjnych). Wprowadzenie tych towarów do eksportu może zapewnić wydłużenie serii produk-

cyjnych i, co za tym idzie, doprowadzić do obniżenia cen krajowych, jak również do powiększenia ich konkurencyjności na rynkach zagranicznych.

Podobnie wygląda sprawa w innych dziedzinach, że wspomnieć tylko o przemśle drzewnym, który ma wieloletnią tradycję eksportową, czy o całej wielkiej sferze tzw. małego eksportu, a więc wyrobów przemysłu terenowego, spółdzielczego i rzemieślniczego.

Trudno oczywiście oczekiwać, by prowadzone od przeszło roku szczególne prace nad „Załoženiami rozwoju” zdołały do końca rozwiązać problem rozszerzenia zdolności importowej kraju. Problem ten może rozstrzygnąć jedynie codzienny wysiłek prowadzony we wszystkich dziedzinach gospodarki narodowej. Trudno jednak nie wskazać zarazem, że program inwestycyjny, plany inwestycyjne poszczególnych resortów i zjednoczeń przemysłowych, mają tu zupełnie podstawowe znaczenie. Określają one przecież przyszłą strukturę produkcji, a więc i przyszłe możliwości zwiększenia eksportu. W warunkach, gdy problem rozszerzenia zdolności importowej kraju urosł do jednego z centralnych zagadnień nowego okresu rozwojowego, aktywizacja eksportu stała się samodzielną propozycją przyszłego planu. Trzeba więc, by w tej właśnie formie została ona uwzględniona w planach inwestycyjnych poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej.

WIESŁAW RYDYGIER

- 1) M. Kalecki — Nowe Drogi nr 8/1958, W. Rydygier — ZG. nr 12/1958, S. Frankel — ZG. nr 7/1959; St. Kuziński, ZG. nr 11/1959; S. F. — ZG. nr 23/1959.
- 2) Materiały III Zjazdu PZPR, Książka I, Wiedza, 1959, str. 388 i 110.
- 3) Patrz Rocznik Statystyczny 1959, str. 58.
- 4) Tak np. według raportu komisji Halsteina wskaźnik samowystarczalności sektora krajowego, które wchodzi w skład Wsólnego Rynku wynosił w 1958 r. w zakresie ziemniaków 102 proc.; cukru 102 proc.; jarzyn 104 proc.; mięsa wieprzowego 102 proc.; mała 101 proc. Ponadto 100 proc. kształtowały się wskaźniki samowystarczalności dla zbóż 91 proc.; mięsa wołowego 92 proc.; jaj 91 proc.; drobiu 90 proc.

Praca dla ekonomistów

Poszukuje się kandydatów do prac informacyjno-dokumentacyjnych z dziedziny finansów spośród absolwentów, lub magistrów studiów na SGPS. WSE lub wydziałach prawa uniwersyteckich.

Wymagania: ogólna znajomość problematyki ekonomiczno-financeowej, przynajmniej jednego języka obcego (zwłaszcza czeskiego, serbskiego) oraz umiejętności odredagowywania tekstów opracowań z języków obcych.

Warunki do omówienia na miejscu w godzinach 9—16. Ministerstwo Finansów, Świętojózowska 12, Zakład Naukowo-Badawczy, 4 piętro, pokój 1407, tel. 674-31, wewn. 614.

Oleśnickie Zakłady Obuwia w Oleśnicy ul. Kilińskiego Nr 4 zatrudnia natychmiast pracowników na stanowiska:

1-go pracownika na stanowisko I. Księgowego.

1-go pracownika na stanowisko Księgowo-Rewidenty.

Od kandydatów wyższe ekonomiczne i 3 lata praktyki w pracy zawodowej względnie wykształcenie średnie i 6 lat praktyki. Warunki mieszkaniowe zapewnione po okresie próbnym. Zgłoszenia osobiste lub pisemne przyjmowane będą w Dziale Kadr OZO.

K-9-0

ORZECZNICTWO

SKUTEK ZANIECHANIA PRZEZ ODBIORCĘ ODPOWIEDNIEGO USTALENIA PRZYZNANEGO STANU OTRZYMANEJ DOSTAWY

Zakłady Spożywcze A. wysłały w dniu 7 sierpnia 1958 r. kolejową przesyłkę wagonową na adres wskazany przez Zakład Obrótu Artykułami Rolnymi Wojewódzkiego Związku Gminnych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w B. 4877 kg ogórków kwaszonych „małosolnych” za cenę 27.433,15 zł. Po otrzymaniu ogórków tych przez odbiorcę w dniu 14 sierpnia 1958 r., rzeczoznawca Państwowego Inspekcji Handlowej stwierdził, iż w beczkach wskutek ich nieściśności brakuje zalewu w słupie 20—30 cm oraz, że część ogórków — wobec zapieśnienia — nie nadaje się do spożycia.

W oparciu o powyższe ustalenia rzeczoznawcy PIH, odbiorca zgłosił się zapłacić Zakładom Spożywczym (dostawcy) tylko kwotę 5700 zł, która — jak twierdził — udało mu się uzyskać w wyniku sprzedaży innej jednostce tych ogórków, które jeszcze nadawały się do spożycia.

Dostawca (powód) wniosł sprawę do Okręgowej Komisji Arbitrażowej zarzucając, iż przyczyną nieszczelności beczek, a tym samym wycieknięcia zalewu i zepsucia się ogórków było przetwarzanie wagonu wskutek podania przez zamawiającego (odbiorcę) niewłaściwego adresu wysyłkowego. W związku z tym dostawca żądał zaspokojenia różnicy między kwotą wpłaconą (5700 zł) a pełną należnością w wysokości 27.433,15 zł, tzn. 21.733,15 zł.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa we Wrocławiu powołała do udziału w sprawie powołania szkody było użycie przez dostawcę wadliwego opakowania, natomiast Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznając sprawę w wyniku odwołania dostawcy, orzeczenie OKA zmieniła i zaszła żądaną sumę na tej podstawie, że odbiorca utracił roszczenie w stosunku do dostawcy, ponieważ zaniedbał protokołowego ustalenia stanu przesyłki z udziałem kolei, pomimo iż przy odbiorze przesyłki zauważył nieszczelność beczek.

Na skutek rewizji nadzwyczajnej Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” sprawa została ponownie rozpatrzona przez Główną Komisję Arbitrażową, która orzeczeniem z dnia 30 października 1959 r. rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Odbiorca powinien w dostępnym dla niego sposób zabezpieczyć dowody pozwalające na wnioskowanie, jakie są przyczyny powstania szkody w przesyłce i kto jest za nią odpowiedzialny (dostawca czy kolej). Takim dowodem może być w szczególności protokół kolejący, którego sporządzenia winien odbiorca niezwłocznie zażądać od kolei (na mocy art. 126 dekretu o przewozie przesyłek i osób kolejkami), skoro tylko otrzymała przesyłkę ma znamiona uszkodzenia (w danym wypadku: wyciek).

Niesporządzenie protokołu kolejowego celem zachowania ewentualnych roszczeń w stosunku do kolei, a także niesporządzenie protokołu komisijnego, przewidzianego w Ogólnych warunkach dostaw, wskutek czego brak jest elementów faktycznych do ustalenia, kto ponosi winę za niedopowiedni stan otrzymanego towaru, wyklucza możliwość przyjęcia, że odpowiedzialność ponosi dostawca.

W uzasadnieniu swego orzeczenia z dnia 30 października 1959 r. Główna Komisja Arbitrażowa zaznaczyła m. in.:

„(...) Na podstawie sporządzonego przy odbiorze przesyłki protokołu kolejowego można by stwierdzić takie okoliczności, jak np.: sposób załadunku beczek i zabezpieczenie ich przed wywróceniem, położenie beczek w chwili przystąpienia do ich wyładunku, bliższe określenie stanu, w jakim się beczki znajdowały itp. (...)”.

Stwierdzając zaś, iż odbiorca niesłusznie zaniedbał również sporządzenia komisijnego protokołu, zgodnie z przepisami Ogólnych warunków dostaw, OKA uznała, że

„(...) ważne było nie tylko określenie jakości towaru (przez rzeczoznawcę PIH), ale dokładne określenie tych okoliczności faktycznych, mogących mieć znaczenie dla ustalenia przyczyn złej jakości, którymi organ badający jakość może się bliżej nie zajmować. W protokołowym ustaleniu istotnych okoliczności w trybie przewidzianym przepisami... owd miałby prawo uczestniczyć także przedstawiciel powodowego dostawcy. Strona pozwana, zaniechawszy takiego ustalenia, zawiadomiła nadto dostawcę, o zakwestionowaniu towaru dopiero pismem z dnia 18 sierpnia 1958 r. po wydaniu towaru innej jednostce, co nastąpiło dnia 16 sierpnia 1958 r., pomimo iż mogła była dokonać tego zawiadomienia telefonicznie lub telegraficznie nawet już w dniu 14 sierpnia 1958 r., kiedy to stwierdzono, że beczki są nieszczelne, a towar zepsuty. W ten sposób strona pozwana uniemożliwiła powodowi zapoznanie się ze stanem faktycznym, które byłoby tym bardziej potrzebne, iż rzeczoznawca PIH nie badał wszystkich beczek z ogórkami, ani też nie określił ilości (wagi) ogórków nie nadających się do spożycia wskutek zapieśnienia”.

DOKONCZENIE NA STR. 8

NOWE PRZEPISY i ZARZĄDZENIA

PRZEPISY WYKONAWCZE W SPRAWIE FINANSOWANIA W 1960 ROKU INWESTYCJI I REMONTÓW KAPITAŁNYCH W JEDNOSTKACH PAŃSTWOWYCH

Minister Finansów zarządzeniem z dnia 15 kwietnia 1960 r. ustalił szczegółowe zasady finansowania inwestycji i remontów kapitałnych w jednostkach państwowych na rok 1960 (Monitor Polski Nr 41, poz. 202).

W zarządzeniu uregulowane zostały w szczególności następujące zagadnienia: źródła finansowania inwestycji i remontów kapitałnych, finansowanie inwestycji zdecentralizowanych, wreszcie uprawnienia i obowiązki banków finansujących inwestycje.

PRYZNANIE TYTUŁU ROBOTNIKA WYKWAŁIFIKOWANEGO I TYTUŁU MISTRZA

W nr 43 Monitora Polskiego ukazały się dwa zarządzenia Ministra Oświaty z dnia 18 marca 1960 r.:

- 1) w sprawie przyznawania tytułu robotnika wykwalifikowanego (poz. 209),
- 2) w sprawie przyznawania tytułu mistrza (poz. 210).

Każdy z tych tytułów przyznają państwowe komisje egzaminacyjne, powołane przez kuratorów okręgów szkolnych przy: 1) większych zakładach pracy, 2) szkołach zawodowych, 3) kuratoriach okręgów szkolnych. Komisje powoływane są dla poszczególnych zawodów lub dla grup zawodów pokrewnych.

Przy większym zakładzie pracy komisję powołuje się na wniosek tego zakładu, jeżeli do egzaminu na tytuł robotnika wykwalifikowanego zgłoszonych jest co najmniej 15, a na tytuł mistrza — co najmniej 10 kandydatów z tego zakładu pracy z jednego zawodu lub z kilku zawodów pokrewnych. Kurator powołuje komisję przy szkole zawodowej dla kandydatów z zakładów pracy, jeżeli komisji nie powołano bezpośrednio przy zakładzie pracy albo jeżeli członkowie takiej komisji przy zakładzie pracy nie posiadają kwalifikacji w zakresie danego zawodu. Wreszcie komisję przy kuratorium okręgu szkolnego powołuje się, jeżeli brak warunków do zorganizowania komisji przy zakładach pracy lub przy szkołach zawodowych.

Podanie o dopuszczenie do egzaminu w celu uzyskania tytułu wykwalifikowanego robotnika lub mistrza w określonym zawodzie wnoszą się do kuratorium okręgu szkolnego właściwego ze względu na miejsce pracy kandydata, a jeżeli kandydat nie pracuje — do kuratorium właściwego ze względu na miejsce jego zamieszkania. Egzamin podlega opłacie egzaminacyjnej w wysokości 200 zł przy egzaminie na wykwalifikowanego robotnika i w wysokości 300 zł przy egzaminie na mistrza, kurator może jednak zwolnić kandydata od opłaty całkowicie lub częściowo z uzasadnionych powodów. O dopuszczeniu do egzaminu decyduje kurator okręgu szkolnego w oparciu o przedstawione przy podaniu dokumenty oraz wymagania kwalifikacyjne, ustalone przez właściwego ministra. O terminie egzaminu zawiadamia kandydata przewodniczący komisji egzaminacyjnej co najmniej na 14 dni przed egzaminem.

Egzamin na każdy z powyższych tytułów składa się z dwóch części: egzaminu praktycznego i egzaminu teoretycznego. W razie pomyślnego wyniku egzaminu, zdający otrzymuje świadectwo (przy tytule na robotnika wykwalifikowanego w określonym zawodzie) bądź dyplom (na tytuł mistrza w określonym zawodzie).

Zarządzenia unormowały również zasady postępowania przy wydawaniu świadectw bądź dyplomów osobom, które mają prawo otrzymać jeden ze wspomnianych tytułów bez składania egzaminu.

PRAWO PRACOWNIKÓW ZARZĄDÓW WIELOZAKŁADOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH DO KORZYSTANIA Z FUNDUSZU ZAKŁADOWEGO

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 kwietnia 1960 r. (Dz. U. Nr 23, poz. 135) przyznało prawo do korzystania z funduszu zakładowego pracownikom z a r z a d ó w przedsiębiorstw wielozakładowych, które utrzymywane są z narzutów na koszty własne zakładów (oddziałów), działających na zasadach pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego i sporządzających samodzielne bilanse. Pracownicy zarządu przedsiębiorstwa nie korzystają z funduszu zakładowego, jeżeli przedsiębiorstwo jako całość pogorszy wynik działalności gospodarczej o więcej niż 20%. Fundusz zakładowy dla pracowników zarządu przedsiębiorstwa tworzy się z wpłat zakładów (oddziałów).

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

6 ŻYCIE
GOSPODARSTWA



W KWESTII SPOŻYCIA LUDNOŚCI ROLNICZEJ

HELENA CHOJNACKA

Badania z zakresu konsumpcji ludności zarówno w oparciu o budżety domowe, jak i dane statystyki powszechnej, prowadzi się najczęściej w grupach mieszanych wielkością wydatków pieniężnych na spożycie. Natomiast w publikacjach z zakresu spożycia ludności rolniczej w Polsce grupuje się dotychczas rodziny chłopskie według obszaru ogólnego gospodarstwa.¹⁾

Powstało pytanie, czy grupy obszarowe gospodarstw rolnych w naszych powojennych warunkach stanowią odpowiednik poziomu życiowego rodziny chłopskiej. W tym celu przeprowadziliśmy w IER badania na podstawie danych liczbowych rachunkowości rolniej. W wy-

niku uzyskaliśmy na powyższe pytanie odpowiedź negatywną. Stopeń związku między tymi dwoma zmiennymi jest znikomy. Wskaźnik korelacji obszaru gospodarstwa z poziomem spożycia rodziny chłopskiej wynosi np. w rejonie poznańsko-bydgoskim 0,147, w południowo-wschodnim 0,128, w północno-wschodnim 0,141, czyli zbliżony jest do zera. Mówiąc o tym bliżej liczbami tabeli 1a i 1b, z których wynika, że jeśli zgrupować rodziny chłopskie według ich poziomu życiowego następuje zniwelowanie wielkości gospodarstw pod względem obszaru, natomiast przy grupowaniu według wzrastającego obszaru gospodarstwa uzyskujemy obraz wyrównanego poziomu życiowego rodzin chłopskich.

Tabela 1a

Grupowanie gospodarstw rolnych według obszaru w ha
/1955 - 1956/

Przebieg- ny obszar w ha	Rej. poznańsko-bydgoski liczba gosp.	przecięt- na wartość spożycia w zł na 1 osobę	liczba osób w rodzi- nie	Rej. północno-wschodni obszar go- sp. w ha	liczba gosp.	przecięt- na wartość spożycia w zł na 1 osobę	liczba osób w rodzi- nie
2,13	5	6977	2,60	8,37	52	4819	3,71
5,59	23	5274	4,70	8,72	220	4691	4,59
8,66	31	5818	4,98	8,03	46	5007	5,15
11,54	37	5869	5,30	11,18	14	5616	5,21
17,43	30	7109	4,80	16,53	6	5997	5,33

Tabela 1b

Grupowanie rodzin chłopskich według poziomu życiowego
/1955 - 1956/

Grupy wg dochodu konsum- pcyjnego	Rej. poznańsko-bydgoski liczba gosp.	przecięt- ny obszar w ha	liczba osób w rodzi- nie	Grupy wg dochodu konsum- pcyjnego	Rej. północno-wschodni liczba gosp.	przecięt- ny obszar w ha	liczba osób w rodzi- nie
4012	14	10,22	6,29	2605	10	5,25	6,70
6121	16	10,49	4,81	4063	55	5,24	4,89
8016	14	10,26	3,50	5915	44	5,45	4,05
10498	6	10,50	2,85	8090	18	6,48	3,59
12511	2	13,05	2,50	11367	7	5,75	2,14

Dzieje się tak dlatego, że w skali całej zbiorowości danego rejonu część małych obszarowo gospodarstw ma wysoki poziom spożycia, część zaś rodzin o niskim poziomie spożycia prowadzi gospodarstwa o większym obszarze. Również w ramach danej grupy obszarowej gospodarstw rolnych rozpiętość w poziomie spożycia jest bardzo duża. Obejmuje bowiem w zasadzie skalę rozpiętości całej zbiorowości rejonu.

Stwierdzenie tego faktu ma istotne znaczenie dla oceny sytuacji ekonomicznej na wsi i dla polityki gospodarczej. W szczególności może zrewidować jako mylny, szeroko rozpowszechniony pogląd, jakoby poziom spożycia na wsi polskiej został zniwelowany. W sposób najbardziej rozwinęły taki właśnie pogląd popularyzuje prof. K. Sokółowski²⁾.

*

Spróbujmy wyjaśnić ten pozornie zaskakujący fakt, że obszar gospodarstwa rolnego w naszych powojennych warunkach jest tak słabo skorelowany z poziomem spożycia rodziny chłopskiej i w konsekwencji nie może stanowić kryterium poziomu życiowego poszczególnych grup ludności rolniczej. W tym celu najogólniej można stwierdzić: kształtowanie się dochodu całkowitego, zwłaszcza jego części konsumpcyjnej, na jedną osobę w rodzinie w miarę wzrostu obszaru gospodarstwa rolnych cechuje tendencja niwelacyjna. Dzieje się tak dlatego, że w latach 50-tych został poważnie zdevaluowany czynnik ziemi. A zatem prowadzenie gospodarstwa średniolowego czy większego ogranicza raczej proporcjonalnie do posiadanej ziemi przyrosty dochodu niż je przysparza. Spróbujmy konkretnie wyjaśnić to zjawisko.

Podstawowym najbardziej syntetycznym wskaźnikiem ekonomicznym, od którego zależy poziom życia rodziny chłopskiej, jest dochód gospodarstwa rolnego. Wprawdzie kategoria dochodu rolniczego ma tylko w części charakter konsumpcyjny, druga bowiem część jego przeznaczona jest na cele produkcyjne warsztatu rolnego. Pamiętając o tym, zdajemy sobie również sprawę z tego, że w krótkich okresach czasu, fluktuacje rynkowe, skłonność do inwestycji oraz szereg innych czynników koniunkturalnych mogą kształtować podział dochodu w gospodarstwie na akumulację i spożycie w bardzo różnych proporcjach. Niemniej dla obserwacji zjawisk o bardziej ogólnych i stałych cechach, opierając się na statystycznym ujęciu danych liczbowych można założyć, co zresztą znajduje uzasadnienie, że poziom życiowy jest przede wszystkim zdeterminowany dochodowością gospodarstwa. Jeśli zatem prześledzić kształtowanie się poszczególnych elementów dochodu gospodarstw rolnych oraz podział jego na akumulację i spożycie w przekroju grup obszarowych (w skali rejonu), uzyskujemy szereg interesujących prawidłowości, które pozwalają wyjaśnić przedstawione powyżej zjawisko, wyrażające się w niwelacji dochodowości, zwłaszcza zaś dochodu konsumpcyjnego w gospodarstwach o różnej wielkości obszarowej.

Pierwsza faza niwelacji następuje w zakresie dochodu rolniczego. Obliczenia na podstawie wyników rachunkowości rolniej IER wykazują, że na przestrzeni lat 50-tych dochód rolniczy na gospodarstwo przyszedł w miarę wzrostu obszaru w tempie znacznie wolniejszym niż produkcja czysta (ilustruje to dla jednego rejonu tabela 2). Wynika to stąd, że wraz ze wzrostem gospodarstwa rosną proporcjonalnie wydatki na robotnicze ubezpieczenia,

przede wszystkim zaś świadczenia na rzecz państwa (podatek, dostawa obowiązkowe). Hektarowa zasada progresji w systemie świadczeń,

aczkolwiek poważnie złagodzona po roku 1956, jest nadal dość ostra, zwłaszcza w odniesieniu do rozmiarów produkcji czystej.

Tabela 2

Rejon śródkowo-wschodni 1957 - 1958 r.

Liczba gosp. w grupie	Przebieg- ny obszar w ha	Produk- cja czysta w zł	Świadc- zenia ogółem w zł	Dochód rolniczy w zł	Dochód z rolni- stwa w zł	Dochód ogółem w zł	Akumu- lacja w zł	Spożycie na 1 oso- bę
5	2,34	18159	1169	16978	4657	21235	2517	5694
70	5,49	30957	4056	25719	3226	28945	5413	5284
54	8,28	37747	6369	29648	2697	32345	1725	6093
37	11,49	47075	8454	35543	4092	39635	6661	5917
13	17,78	92854	19243	62000	2005	64005	17821	8446
Różnice w procentach								
5	100	100	100	100	100	100	100	100
70	235	171	347	155	69	136	216	93
54	354	208	545	179	58	152	77	107
37	491	259	723	214	88	187	265	104
13	760	511	1646	374	43	301	709	148

Jak wynika z zaprezentowanej tabeli 2 w miarę wzrostu obszaru rolni świadczą na gospodarstwo w poszczególnych rejonach rosnąca dwu i trzykrotnie szybciej niż produkcja czysta. Należy dodać, że skutki działania progresji hektarowej w zakresie wyrównywania dochodu rolniczego były znacznie ostrzejsze w latach planu 6-letniego. Np. w tychże samych gospodarstwach poznańsko-bydgoskich w roku 1954-55 progresja w świadczeniach była tak ostra, że absolutna wielkość dochodu rolniczego była bardzo zbliżona w gospodarstwach 5-cio, 10-cio i 16-hektarowych. Można na tej podstawie sądzić, że hektarowa zasada progresji w polityce świadczeń w końcowych latach planu 6-letniego w poważnym stopniu wyrównała dochód rolniczy gospodarstw rolnych w miarę wzrostu ich obszaru. W latach ostatnich niwelacyjna tendencja ta działa nadal, chociaż występuje w znacznie łagodniejszej formie.

*

Bezpośrednie konsekwencje niwelacji poziomu dochodu w gospodarstwach średnich i większych w wyniku działania hektarowej zasady progresji systemu świadczeń były dwójakie: w poważnym stopniu ograniczały zdolność tych gospodarstw do akumulacji, w zakresie zaś części konsumpcyjnej dochodu uległy w poważnej mierze zredukowaniu rozpiętości pomiędzy obszarowymi grupami gospodarstw. Dodajmy, że fakt złagodzenia progresji świadczeń w ostatnich latach i zmniejszenia ich rozmiaru nie miał większego wpływu na kształtowanie rozpiętości w wielkościach dochodu konsumpcyjnego (przynajmniej w badanych 3-ach rejonach). Rozmiar bowiem akumulacji na gospodarstwo w miarę wzrostu jego obszaru ze zrozumiętych względów wzrasta. Jak wykazują dane rachunkowości rolniej za ostatnie lata akumulacja na gospodarstwo wzrastała szybciej niż dochód. Wymogi zwiększonej akumulacji w miarę wzrastania obszaru stanowią więc dodatkowy czynnik niwelujący pozostałą część dochodu na konsumpcję.

Dalsze zmniejszenie rozpiętości, już w zakresie dochodu całkowitego, następuje w związku z tendencją kształtowania się dochodów spoza gospodarstwa rolnego, których poziom wraz ze wzrostem obszaru maleje. Z tym, że dochody pozarolnicze w małych obszarowo gospodarstwach mają w znacznej mierze raczej charakter konsumpcyjny.

Ostatni czynnik powodujący dalsze zacieranie różnic w poziomie życiowym rodzin chłopskich, to prawidłowość rosnącej liczebności rodziny w miarę wzrastania obszaru gospodarstwa (tabela 1a). A zatem najdalej idąca niwelacja poziomu życiowego następuje na jednego członka rodziny, który w ostatecz-

nym rachunku jest najbardziej młodojnym wskaźnikiem poziomu życiowego.

Tak więc z powyższego wynika, że rozpiętość zarówno w poziomie dochodu całkowitego jak i w poziomie dochodu konsumpcyjnego pomiędzy małymi, średnimi i większymi obszarowo gospodarstwami rolnymi ulegała w latach 50-tych poważnemu zmniejszeniu z zarysowującą się tendencją do niwelacji.

Z tego faktu wynika szereg wniosków nie bez znaczenia dla polityki gospodarczej, zwłaszcza polityki świadczeń³⁾ i inwestycyjnej. Komunikat z badań Pracowni Społeczno-Ekonomicznej Struktury Wsi IER⁴⁾ prezentujący wyniki badań ankietowych, które obejmują 10000 rodzin chłopskich w zakresie inwestycji w roku gospodarczym 1956/57 stanowi interesujący przyczynek w tej kwestii. Oto niektóre spostrzeżenia. Najwyższe sumy (od 10000 do 13000 zł) inwestują gospodarstwa najmniejsze i największe, w gospodarstwach średnich sumy te są znacznie niższe, wahają się w granicach od 6000 do 9000 zł w poszczególnych rejonach. Dalsze charakterystyczne zjawisko będące konsekwencją pierwszego, występujące szczególnie jasno w rejonie poznańsko-bydgoskim, wyraża się w tym, że wysokość sumy zainwestowanej w budynki w ogóle, jak i budynki gospodarcze jest w gospodarstwach średnich (od 7 do 20 ha) prawie o połowę mniejsza niż w najmniejszych i największych. Najczęściej gospodarstwa średnie inwestują w maszyny rolnicze i inwentarz żywy. Można wyrazić przypuszczenie, że z uwagi na ograniczone możliwości akumulowania w gospodarstwach średnich i większych, na skutek wyrównawczych tendencji w zakresie dochodowości, następuje koncentracja środków na inwestycje jak najbardziej bezpośrednio związane z produkcją, z jej intensywnością. Inwestycje czynione są głównie w takie środki produkcji, które dają bezpośredni efekt produkcyjny. Nie rozwijamy tej części wniosków jako że nie stanowią one przedmiotu niniejszych rozważań.

*

Obszar gospodarstwa rolnego, jak wykazaliśmy, nie jest miernikiem poziomu życiowego rodziny chłop-

Tabela 3

Rejon śródkowo-wschodni 1956 - 1957 r.

Grupy wg dochodu konsum- pcyjnego	Liczba gosp.	Wartość spożycia na 1 osobę	art. żywno- ściowe	art. żywno- ściowe z do- kupem	art. prze- mysłowe	Udział art. żywności- wych w ogól- nej wartości spożycia
4294	12	4,255	3,156	514	1,001	74,2
5952	16	5,923	3,758	730	1,986	63,4
8170	10	8,167	5,049	1,201	2,955	61,8
10445	10	10,386	6,221	1,477	3,917	59,9
14188	4	14,269	6,601	1,766	7,299	46,3

skiej, a zatem nie może stanowić kryterium grupowania statystycznego w tym zakresie. Aczkolwiek stwierdzenie, że poziom spożycia rodzin chłopskich w przekroju obszarowym cechują tendencje wyrównawcze, jest dla określonych celów bardzo istotne, niemniej nie oznacza i oznaczać nie może jakoby poziom ten na wsi był wyrównany. Należy bowiem przypuszczać, że czynniki powodujące niwelację dochodu pomiędzy obszarowymi grupami gospodarstw — niezależnie od innych czynników — powodowały jednocześnie procesy różnicujące zarówno wewnątrz danych grup obszarowych jak i całej zbiorowości.

Najwłaściwszym, naszym zdaniem, miernikiem poziomu życiowego jest rozmiar dochodu konsumpcyjnego na jednego członka rodziny. Jak wykazują bowiem wyniki badań, poziom życiowy rodziny chłopskiej jest w decydującym stopniu warunkowany dochodowością gospodarstwa oraz liczebnością osób. Dla ilustracji, wskaźnik korelacji dochodu (łącznie z produkcją) wynosi dla rejonu: poznańsko-bydgoskiego 0,83, południowo-wschodniego 0,75, północno-wschodniego 0,87; wskaźnik korelacji ogólnej wartości spożycia z liczebnością osób w rodzinie kształtuje się w tychże samych rejonach — 0,63; 0,58; 0,57.

Wraz ze wzrostem poziomu życiowego występuje bowiem bardzo wyraźnie prawidłowość malejącej liczebności rodziny chłopskiej (tabela 1b). Można na tej podstawie sądzić, że liczebność rodziny jest jednym z istotnych czynników determinujących jej poziom spożycia.

Stosując też powyższy miernik jako kryterium grupowania rodzin chłopskich prowadzących rachunkowość rolną, otrzymujemy obraz spożycia bliższy prawdzie. Należy przypuszczać, że o ile w większości przypadków absolutne wyniki uzyskane z gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną są wyższe od przeciętnych i nie mogą być mechanicznie przenoszone na wszystkie gospodarstwa, o tyle budżety rodzinne rachunkowości rolniej grupowane według dochodu zyskują walor reprezentatywności również pod względem wyników absolutnych i mogą być porównywane z wynikami budżetów rodzin miejskich. Dla przykładu prezentujemy wyniki jednego rejonu, analogiczne tendencje uzyskano również dla pozostałych (tabela 3).

Jak wynika z tabeli 3 poziom spożycia na wsi jest silnie zróżnicowany. Poziom spożycia grupy najwyższej jest trzykrotnie wyższy niż w grupie najniższej. W rejonach o niższej kulturze rolnej rozpiętość ta jest jeszcze większa. W spożyciu artykułów żywnościowych różnice są również duże. (Najmniejsze są różnice w macie żytniej i ziemniakach, znacznie większe w mięsie i jajach).

Bardzo wyraźnie zarysowuje się prawidłowość, zwana w literaturze ekonomicznej prawem Engla i w miarę wzrostu poziomu życiowego rodziny chłopskiej udział artykułów żywnościowych w ogólnej wartości spożycia maleje, na rzecz wzrastania udziału artykułów przemysłowych. Jeśli w grupie najniższej udział ten stanowiło przeszło 70%, to w grupach następnych systematycznie maleje do 46% w najwyższej. Charakterystyczne jest również zjawisko w zakresie naturalizacji spożycia. Wraz ze wzrostem poziomu życiowego wzrasta absolutnie i względnie kupno artykułów żywnościowych. Wynikało stąd, że są to gospodarstwa bardziej towarowe, powiązane ściślej z rynkiem również w zakresie konsumpcji.

Ten wycinkowy fragment wskazuje w dostatecznej mierze niewątpliwie walor dla badań spożycia ludności rolniczej grupowania według wielkości dochodu konsumpcyjnego z uwzględnieniem liczebności rodziny. Przyjmując za punkt wyjściowy te kryteria można wnioskować o strukturze spożycia wsi, można śledzić i badać reakcje poszczególnych grup ludności rolniczej na zmiany dochodowe i rynkowe, czego grupowanie obszarowe nie daje.

1) Należy nadmienić, że Zakład Statystyki IER opracowuje i przygotowuje do publikacji zagadnienie spożycia w gospodarstwach rachunkowości w ugrupowaniu według poziomu życiowego rodzin chłopskich.

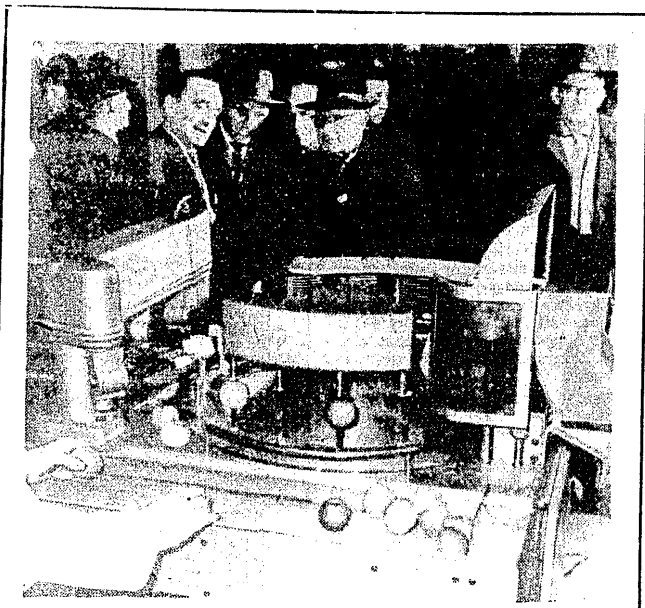
2) K. Sokółowski: „Z prac Zakładu Nauk Ekonomicznych PAN”, Zeszyt nr 2/8 - 1957 s. 53. W opracowaniu czytamy, że „różnice w składnikach odżywczych są tak nieznaczne, iż dla większości gospodarstw rolnych w Polsce można mówić o spożyciu wyrównanym (podkreślenie H. Ch.)”.

3) Obojętne wnioski wynikające stąd dla ustalenia zasad polityki podatkowej pozostaje również otwarta kwestia w zakresie gospodarki z Funduszu Rozwoju Rolnictwa w gospodarstwach o różnej wielkości. Zasady bowiem tworzenia FRR przewidują, że wkłady własne członków winny być wpłacane w zależności od ilości ha w gospodarstwie. „Fundusz Struktury Centralnego Związku Rolniczych z listopada 1959 r. — stworzony został po to... by udostępnić maszyny również miłośnikom zamożnym chłopom...”. A zatem wynikłoby stąd, że głównym kryterium zamożności jest ilość hektarów. W świetle naszych wyników badań sprawa ta nie jest tak prosta i wymaga w każdym bądź razie bliższego rozpatrzenia.

4) J. Marek, A. Wyderka: „Inwestycje w gospodarstwach chłopskich”, Zgadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2/1960.

KIEROWNICY fabryk brytyjskich

ALEKSANDER MATEIKO



Na wiosennych Targach Lipskich Fabryka Maszyn VEB Burg (w NRD) wystawiła maszynę do obierania jabłek. Wydajność jej - 300 kg/godz.; zaoszczędza pracę 50 robotników. Przeglądaj się w naszym przemyśle rolno-spożywczym

O rolnictwie w ZSRR

Prorektor Uniwersytetu im. Lomonosowa w Moskwie prof. dr M. M. Sokolow wygłosił w dniu 27 maja br. w Pałacu Kazimierzowskim U. W. odczyt na temat „Nowy okres rozwoju gospodarki rolnej w ZSRR”. Prelegent, po omówieniu ogólnego rozwoju gospodarki radzieckiej, w ostatnim latach i niektórych momentach współzawodnictwa ekonomicznego między USA i ZSRR rozwinął czynniki, które pozwalają na znaczne przyspieszenie rozwoju radzieckiego rolnictwa. Czynniki te można podzielić na trzy grupy: ekonomiczne, astrotechniczne i kadrowe. Rolnictwo radzieckie przechodzi obecnie na rejonizację upraw rolnych (wyznaczono 18 rejonów) i na tej bazie odbywa się zarówno koncentracja jak i specjalizacja produkcji. Zarówno jedna jak i druga przynosi w efekcie ekonomicznym znaczne obniżenie kosztów produkcji i podniesienie wydajności pracy. Jak zaznaczył prelegent produkcja rolna ZSRR, zbliżając się szybko do wielkości zbiorów osiąganych w USA, znacznie jednak mniejsze ma wyniki w przeliczeniu na 1 ha lub na jednego zatrudnionego w rolnictwie.

Podniesieniu wydajności pracy ma służyć szybko wprowadzana kompleksowa

mechanizacja i elektryfikacja rolnictwa. Również znaczny wzrost produkcji nawozów sztucznych (do 31-32 mln t. rocznie) ma przyczynić się zarówno do zwiększenia ilościowego zbiorów jak i podniesienia wydajności pracy.

Łącznie z rejonizacją upraw rolnych przyspieszenie maszynowego budownictwa maszyn rolnych dostosowanych do poszczególnych rejonów.

Dużą wagę w walce o podniesienie wydajności pracy przywiązuje się do zagadnień związanych ze wzrostem materialnego zainteresowania zarówno pracowników sołchozów jak i kolchozów.

Władze radzieckie, realizując plan szybkiego wzrostu produkcji rolniej, skierowały do rolnictwa znaczne ilości kadr fachowców.

Uruchamiając te czynniki — stwierdził prelegent — Związek Radziecki w okresie najbliższych lat przekroczy ilościowe rezultaty produkcji rolnej osiągniętej w USA i w poszczególnych dziedzinach osiągnie podobne do amerykańskich wskaźniki ekonomiczne. Po odczytaniu prof. Sokolowa odpowiedział na wiele pytań licznie zgromadzonej kadry naukowej katedr ekonomicznych i studentów U. W.

MID.

W Anglii stosunkowo niedawno przeprowadzono interesujące studium socjologiczne personelu kierowniczego przedsiębiorstw prywatnych liczących 10.000 pracowników (i więcej). Daje ono wgląd w jego skład, charakterystyczne cechy oraz nurtujące go problemy. Trzeba zaznaczyć, że badaniami objęto cały personel kierowniczy z wyjątkiem naczelnych dyrektorów oraz majstrów, a także wszelkiego rodzaju specjalistów pełniących w przedsiębiorstwach odpowiedzialne funkcje.

Problematyka kierownictwa przedsiębiorstw przemysłowych jest współcześnie przedmiotem szeregu studiów naukowych w wielu krajach. Mają one zresztą wyraźne przeznaczenie praktyczne, gdyż zgromadzony materiał służy następnie do dokonywania odpowiednich reform oraz do szkolenia personelu kierowniczego. Studia te rozwinęły się na szczególnie dużą skalę w USA, ale od paru lat są one rozwijane także w Wielkiej Brytanii.

Interesujące będzie zapoznać się na podstawie wyników ankiety przede wszystkim z kwalifikacjami brytyjskich kierowników. Wśród badanej ich maszy 19% kończyło wyższe studia. Oczywiście, ludzi z ukończonymi wyższymi studiami było więcej w górnej warstwie kierowniczej (33%), aniżeli na niższych szczeblach hierarchii. Jednakże na przestrzeni ostatnich lat daje się zauważyć wyraźny stopniowy wzrost ludzi z wyższym wykształceniem. Świadczy o tym choćby fakt, że jeśli wśród kierowników w wieku 55-59 lat tylko co dziesiąty ukończył studia wyższe, to wśród liczących 35-39 lat, studia te ukończył co czwarty. Taką samą tendencją daje się zauważyć odnośnie rodzaju wykształcenia średniego. Wśród młodych kierowników jest dużo więcej absolwentów „lepszych” szkół (grammar schools, i public schools), aniżeli wśród starszych kierowników. Mamy więc do czynienia z wyraźnym wzrostem wymogów kwalifikacyjnych.

Aby zaspokoić rosnące stale zapotrzebowanie na ludzi z wyższym wykształceniem, przedsiębiorstwa brytyjskie utrzymują kontakt z uniwersytetami i starają się pozyskać sobie absolwentów rekrutujących największe nadzieje. Naśladując wzory amerykańskie wzmocniono dbałość o nowo przyjętych pracowników. Przyszedł im nawet opiekunów

o dużym doświadczeniu i łatwym sposobie bycia, którzy służą nowo przyjętemu pracownikowi radą oraz pomocą. Okazało się bowiem, że trudności przystosowawcze stanowią poważne źródło złego samopoczucia oraz ewentualnego szukania szczęścia gdzie indziej. Przedsiębiorstwu bardziej opłaci się wydać pewną sumę na akcję możliwie dokładnego informowania nowych pracowników o czekających ich perspektywach oraz stwarzania im szeregu ułatwień przystosowawczych, aniżeli tolerować plynność młodych kadr. Wiadomo przecież, że świeżo upieczony absolwent wyższej uczelni na początku swej kariery zawodowej rozgląda się za rozmaitymi możliwościami i bynajmniej nie jest skory do zdecydowania utkwieć w jednym przedsiębiorstwie. W interesie przedsiębiorstwa leży pozyskanie jego lojalności przez stworzenie atrakcyjnych perspektyw stabilizacji i stopniowego awansu.

Duży nacisk kładzie się również na szukanie talentów kierowniczych wśród istniejącej załogi. Prawie połowa przedsiębiorstw objętych badaniami ogłasza wakanse na wolne miejsca i przyjmuje zgłoszenia na nie spośród członków załogi. Ten sposób obok zalet ma swoje wady, polegające m. in. na pobudzaniu niezdrowej rywalizacji oraz na żalach, dlaczego nie ten a inny kandydat został zatwierdzony przez władzę zwierzchnią. Dwie piąte przedsiębiorstw stosuje przeto inny system, polegający mianowicie na systematycznej ocenie podwładnych przez przełożonych co do zasługiwania na ewentualny awans. Zwierzchnicy poszczególnych działów przedsiębiorstwa sporządzają odpowiednie raporty z pomocą funkcjonariuszy służby personalnej względnie specjalistów od szkolenia personelu kierowniczego. Raporty te wydane pomagają zwierzchnikom w uświadomieniu sobie zalet oraz wad podwładnych; zaś górze kierownicy dostarczają cennych informacji o rozwoju zawodowym ludzi, którym z czasem będzie można powierzyć bardziej odpowiedzialne funkcje. Niektóre przedsiębiorstwa zatrudniają specjalistów, których jednym zadaniem jest szukanie talentów wśród personelu przedsiębiorstwa.

System regularnej oceny osiągnięć poszczególnych pracowników jest współcześnie powszechnie stosowany w USA. Stamtąd właśnie zawędrował on m. in. do Wielkiej Brytanii. Nieraz bywa stosowana odpowiednia punktacja za walory wykazywane przez pracowników na rozmaitych polach. Warto podkreślić, że dla potencjalnego kandydata na stanowisko kierownicze bardzo ważne jest wykazanie się umiejętnością współpracy z ludźmi oraz umiejętnością pobudzania podwład-

nych do harmonijnej współpracy. Stąd szkolenie personelu kierowniczego obejmuje m. in. próbną rozmowę z podwładnym co do jego postępowania w pracy oraz samopoczucia. W USA istnieje tendencja, aby przed podwładnym nie nie ukrywać, a przeciwnie — przedstawić mu otwarcie, jak jego praca jest oceniana i pomóc mu w wyciągnięciu z tej oceny wniosków na przyszłość. Zwierzchnik występuje wówczas równocześnie w dwóch rolach: przełożonego oraz doradcy.

Coraz więcej uwagi poświęca się w Wielkiej Brytanii wewnątrzskładowemu szkoleniu kadry kierowniczej. Jest ono zazwyczaj oparte na długofalowym planie przewidywanych zmian w składzie aparatu kierowniczego. Trzeba przecież zawczasu przygotować ludzi zdolnych do zastąpienia tych, którzy przejdą z czasem na emeryturę. Szkolenie ma poza tym na celu podniesienie ogólnych kwalifikacji kierowników. Istnieje cały szereg metod szkolenia: od krótkotrwałych kursów specjalizacyjnych, konferencji aż do dwuletnich programów wewnątrzskładowego systematycznego kształcenia kandydatów na potencjalnych kierowników. Przy czym, kształcenie to polega głównie na dokładnym zapoznaniu się z pracą poszczególnych działów przedsiębiorstwa.

Wobec rosnącego zapotrzebowania ludzi o stosunkowo wysokim wykształceniu, kandydaci rekrutują się głównie spośród absolwentów wyższych uczelni, przeznaczonych już z góry na stanowiska kierownicze.

Oczywiście, nie jest to mile widziane przez długoletnich pracowników danego przedsiębiorstwa, wprawdzie nie posiadających wyższego wykształcenia, ale dysponujących rozległym doświadczeniem praktycznym. Patrzą oni z zazdrością na „złotodziobów” zagarniających kierownicze stanowiska. Niektóre przedsiębiorstwa starają się zapewnić swym stałym pracownikom pierwszeństwo w dostępie na kursy kierownicze. Ale solidne przygotowanie szkolne jest jednocześnie tak niezbędne, że ogólnie biorąc absolwenci wyższych uczelni górują nad praktykami, jeśli idzie o dostęp do stanowisk kierowniczych. Ma to zresztą swój specyficzny wydzźwięk klasowy. Mianowicie wysokie współczesne wymogi kwalifikacyjne uprzywilejowują absolwentów ekskluzywnych public schools, którzy rekrutują się głównie z warstw zamożnych. Jeśli wśród badanych kierowników w wieku 55-59 lat tylko co dziesiąty ukończył public school, to wśród liczących 35-39 lat szkół tego typu ukończył co piąty.

W badaniach zainteresowano się również opiniami szeregowych pracowników o panujących systemach awansowania na stanowiska kierow-

nice. Opinie te przywiązywały podstawową wagę do kwalifikacji kandydata nabytych bądź w fabryce, bądź też w szkole. Natomiast wyraźnie zarysowała się nieufność wobec innych kwalifikacji, jakkolwiek te mogły być z kolei cenione wobec górę kierowniczą. Wiadomo, że tzw. „lepsze sfery” społeczeństwa brytyjskiego przywiązują nieraz wyższą wartość do wykształcenia ogólnego, aniżeli do wykształcenia wąsko specjalistycznego. Jest na porządku dziennym, że ludzie studiujący przedmioty humanistyczne mimo stawiania się już z góry na karierę w administracji państwowej, w handlu lub w przemyśle. Pod tym względem stosunki angielskie są zupełnie odmiennie od stosunków amerykańskich.

W USA istnieje całe mnóstwo wyższych uczelni kształcących ludzi właśnie specjalnie do funkcji zarządzania. W Wielkiej Brytanii wychodzi się zaś z założenia, że na opanowanie umiejętności kierowniczych młody człowiek będzie miał dość czasu po studiach, zaś na wyższej uczelni niech lepiej kształci umysł humanistyczny. Rezultat jest taki, że do przedsiębiorstwa napływa sporo ludzi z mocnym przygotowaniem ogólnym, ale bez konkretnych kwalifikacji fachowych. I ci właśnie ludzie są nieraz przedmiotem krytyki ze strony podwładnych nie dowierających, że są oni zdolni pokierować cudzą pracą. Swoją drogą, przy ogólnym wysokim poziomie kultury zawodowej cechującym Anglików, ci młodzi ludzie na ogół szybko przyswajają sobie niezbędne umiejętności i stają się pełnowartościowymi kierownikami.

Mimo że przedsiębiorstwa brytyjskie w zakresie kształtowania kadry kierowniczej wzorują się współcześnie, w znacznej mierze na przedsiębiorstwach amerykańskich, między jednymi i drugimi istnieją jednak znaczne różnice. Na rozwiązaniach brytyjskich ciąży tradycja kastowa, wyrażająca się m. in. w tym, że — w przeciwieństwie do przedsiębiorstw amerykańskich — pracownicy na ogół nie są informowani, jaką ocenę wystawili im przełożeni przy nowo wprowadzonej corocznej klasyfikacji postępów. W Wielkiej Brytanii nowe koncepcje systemu kierowniczego wprowadzane są wolniej, z dużo większą ostrożnością — przede wszystkim, gdy idzie o formalizację takiego lub innego systemu postępowania. Realizowane programy są znacznie skromniejsze w rozmiarach i w wydatkowanym na nie koszcie. To wprawdzie opóźnia wprowadzenie innowacji, ale też z drugiej strony chroni przed przedwczesnym nadawaniem gotowego kształtu czemuś, co bynajmniej nie zdążyło jeszcze dojrzeć. Stąd mniej popełnia się błędów.

Austria zmniejsza wydobycie węgla

Trwający w wielu krajach kryzys zbytu węgla dotknął również Austrię. Jego wyrazem są zamierzenia austriackie na rok bieżący, przewidujące zmniejszenie wydobycia węgla o 1 mln ton — z 6,5 mln t. do 5,5 mln t. Przewiduje się, że mniej więcej na tej wysokości powinien się kształtować stały roczny zbył węgla w tym kraju.

Podjętowane obecnie zredukowanie wydobycia oznacza zmniejszenie urobku w wielu kopalniach, a nawet zamknięcie niektórych z nich. Konkurencja paliwa gazowego sprawia, że wiele przemysłów, zwłaszcza zaś przemysł energetyczny, przestawia się i rezygnuje z tradycyjnego paliwa, jakim był węgiel. Podobnie rzecz ma się często z zużyciem węgla

na cele gospodarstwa domowego. W efekcie na haldach w Austrii leżą poważne zapasy węgla, przy czym występuje stała tendencja ich zwiększania się. Ograniczenie wydobycia węgla musi w konsekwencji doprowadzić do pewnych trudności w zapewnieniu zatrudnienia dla robotników, którzy zostają zwolnieni z górnictwa. Przewiduje się ich przesunięcie do przemysłu wydobywczego oraz do hutnictwa. Ponadto planuje się uruchomienie nowych zakładów przemysłowych w dotychczasowych okrzęglach górniczych lub w ich pobliżu. Zakłady te mogłyby zatrudnić nadmiar wolnej siły roboczej. Trudno przewidzieć, w jakich stopniach zostanie to trudności przewidywane. (tj)

Światowe rezerwy nafty

Zapotrzebowanie w świecie na ropę naftową i jej pochodne wzrasta z roku na rok. Nieustannie rośnie popyt dopinający towaryzystwa naftowe do podejmowania poszukiwań i wierceń na nowych terenach. Rezultatem ich jest wzrost rezerw, które swym tempem wyprzedzają rozwój produkcji.

Roczne, światowe spożycie produktów naftowych zbliża się do granicy miliardów ton — sześciomilardowy zaś przyrost światowych rezerw wyniósł 2,2 mld t. Naj-

szybszy przyrost zbadanych rezerw wykazują kraje Bliskiego Wschodu (w Arabii Saudyjskiej, w Kuwejcie i Iranie) — rezerwy wzrosły o około 900 mln t. Jednakże z pozytywnym rezultatem przeprowadzanych poszukiwań w innych częściach świata doprowadzili do obniżenia udziału Bliskiego Wschodu w rezerwach światowych z 62,6% w 1958 r. do 61,4% w 1959 r. A oto jak przedstawia się rezerwy poszczególnych grup krajów na koniec ub. roku.)*

KONTYNENTY — KRAJE		Rezerwy w mln t	%
Ameryka Płn. i Płn.		8 650	21,4
w tym:			
USA		4 560	11,5
Wenezuela		2 130	5,6
Kanada		590	1,5
Meksyk		350	0,9
Argentyna		280	0,7
Inne		270	0,6
Bliski Wschód		21 120	61,4
w tym:			
Kuwejt		8 120	21,1
Arabia Saudyjska		6 740	16,9
Iran		4 410	11,7
Irak		3 460	8,4
Katar		340	0,9
Inne		920	2,4
Azja i Australia		1 420	3,6
w tym:			
Indonezja		1 150	2,9
Chiny		110	0,3
Indie		70	0,2
Borneo (brytyjskie)		20	0,2
Inne i Australia		70	0,2
Afryka		1 030	2,6
w tym:			
Algieria		710	1,8
Libia		210	0,5
Egipt		70	0,2
Inne		40	0,1
Europa Zachodnia		216	0,5
w tym:			
NRF		75	0,2
Austria		39	0,1
Włochy		39	0,1
Holandia		29	0,1
Francja		28	0,1
Inne		6	0,0
Europejskie kraje socjalistyczne		4 030	10,1
w tym:			
ZSRR		3 850	9,7
Rumunia		135	0,3
Inne		45	0,1
Rezerwy światowe		39 796 mln t	100,0%

Jak wykazuje powyższe zestawienie, znajdują się w krajach kontynentu amerykańskiego i Bliskiego Wschodu 11,4% światowych rezerw ropy naftowej.

Łącznie 83,2% rezerw światowych i są w przeważającej mierze opłaniane (zabezpieczone) przez monopole naftowe USA. Wzrastająca jednak walka konkurencyjna wokół nafty stopniowo wypiera je z terenów pozaamerykańskich. Kierownictwo tych monopolii i rządowe władze USA uwzględniając ten moment, a przede wszystkim względy strategiczne forsują w ostatnich latach poszukiwania rezerw na kontynencie amerykańskim. W ich wyniku przyrost rezerw tego kontynentu w 1959 r. wyniósł 510 mln t. z czego 230 mln t. przypada na Wenezuelę, 140 mln t. na Argentynę, 70 mln t. na Kanadę i 60 mln t. na same USA.

Jednak największe tempo przyrostu rezerw ropy naftowej wykazywały kraje Afryki, ich udział w skali światowej wzrósł w ub. r. o około 1%. W samym Algierze wzrost ten wyniósł 210 mln t. i w Libii ponad 200 mln t.

Kontynentem wykazującym nledużą (dotychczas zbadane) zapasy ropy jest Azja, a wrecz minimalne posiada Australia. Łącznie obydwie te kontynenty na koniec 1959 r. posiadały 3,6% światowych rezerw ropy naftowej. Spośród krajów Azji jedynie Indonezja wykazała przyrost o 50 mln t. i Chiny o 40 mln t. Trzeba jednak wziąć pod uwagę, że kraje azjatyckie są niezmiernie biedne pod względem rezerw kapitałowych, potrzebnych na prowadzenie poszukiwań i wierceń i posiadały jeszcze wiele niezbadanych terenów. Szczególnie duże niespodzianki mogą przynieść poszukiwania w Chińskiej Republice Ludowej.

Mimo wielu poszukiwań najsłabszy przyrost zapasów ropy naftowej — poza Związkiem Radzieckim — wykazują kraje europejskie. Rosną nieznacznie zapasy Francji i Włoch, spadły o 39 mln t. po ostatnich badaniach rezerwy ropy w Austrii. Największy przyrost rezerw wyniósł 280 mln t. wykazał Związek Radziecki. Na europejskie kraje socjalistyczne przypada łącznie na koniec 1959 r. 10,1% światowych rezerw ropy naftowej.

Łącznie światowe rezerwy ropy wzrosły z 37,6 mld t. (koniec 1958 r.) do 39,8 mld t. w 1959 r. czyli 11,4% światowe, roczne spożycie na około 1 mld t. obecne poszukiwania przesuną tę cyfrę wyżej.

MID

*) Dane statystyczne opublikowano w periodyku „Oil and Gas Journal” wychodzącym w USA.



Znane zakłady budowy aparatów fotograficznych i kinowych z Drezna po raz pierwszy wyprodukowały aparat do produkcji filmów dźwiękowych

KAROL SMOLEŃSKI

-29, Zam. 766