Pomnik Grunwaldzki

W NUMERZE:

Bronisław Fick — BODŹCE POSTĘPU TECHNICZNEGO — str. 1

W związku z koniecznością wdrażania postępu technicznego w przedsiębiorstwach przemysłowych autor analizuje sytuacje, wskazując na istnienie szeregu antybodźców, które utrudniają realizację zamierzeń. Omawia również środki, jakie mają być przedsięwzięte w celu osłabienia działania tych antybodźców. Postuluje zarazem konieczność przeprowadzenia głębokiej analizy, dla przygotowania gruntownej reformy płac, która pozwoliłaby na usunięcie dysproporcji, przeszkadzających m .in. właściwemu zainteresowaniu załogi postępem technicznym.

Władysław Dudziński — TRANSPORT A „SZCZYT" — str. 3

Rozwiązanie trudności przewozowych w okresie jesiennym jest celem przyszłego planu 5-letniego. Rezultat ten osiągniemy nie tylko w drodze inwestycji u głównego przewoźnika — kolei. Rozbudowa wszystkich rodzajów transportu, a więc także samochodowego i rzecznego, oraz pełne ich wykorzystanie — leży u podstaw planów rozwoju transportu w latach 1961—1965.

Maciej Bielecki — INWESTYCJE I KOOPERACJA W TELEWIZJI — str. 3

Ile kosztuje telewizor w handlu — wiedzą wszyscy. Trudniej jednak stwierdzić na ile efektywne były nakłady inwestycyjne zabezpieczające produkcję odbiorników XI muzy, czy były one w pełni uzasadnione. Artykuł pokazuje na przykładzie Warszawskich Zakładów Telewizyjnych że wzrost produkcji nie zawsze osiągany jest najsłuszniejszymi drogami, że podobne efekty można osiągnąć dużo tańszym kosztem.

Stefan Frenkel — O ZBILANSOWANIE OBROTÓW ZAGRANICZNYCH PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI — str. 4

„Nasz eksport ma obejmować najszerszy wachlarz towarów, główne zaś oparcie powinien znaleźć w sprzęcie inwestycyjnym i transportowym oraz w produktach rolno-spożywczych .Obie te pozycje mają stać się głównymi filarami, na których wspierać się będzie cały gmach naszego handlu zagranicznego".

Autor omawia warunki i perspektywy rozwoju wywozu tej ostatniej pozycji, zwracając przy tym szczególną uwagę na znaczenie eksportu drobnych, jak gdyby marginesowych, produktów pochodzenia rolno-spożywczego.

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA - 10 LIPCA 1960 R. CENA 2 ZŁ Nr 28 /460

BODŹCE postępu technicznego

Problemy przyszłej pięciolatki I

CHARAKTER ZMIAN

JAN GŁÓWCZYK

BRONISŁAW FICK

WDRAŻANIE postępu technicznego w przedsiębiorstwach przemysłowych hamowane jest przez szereg antybodźców tkwiących w funkcjonującym systemie płac. Publikowany w „Życiu Gospodarczym" artykuł na temat prac nad projektem wprowadzenia specjalnych bodźców postępu technicznego *) niezupełnie ściśle przedstawia zasadnicze kierunki proponowanych reform w tym zakresie. Istotą ich jest bowiem nie tyle reforma zasad gospodarowania funduszem postępu technicznego, ile wprowadzenie mechanizmu przeciwdziałającego antybodźcom, zawartym w systemie płac i bankowej kontroli funduszu płac.

*) „Życie Gospodarcze" nr 12/1960 S. F. „Jak gospodarować funduszem postępu technicznego".

Istniejące na ogół w naszym przemyśle przerosty zatrudnienia i łatwość uzyskiwania przez przedsiębiorstwa nowej siły roboczej hamują procesy mechanizacji pracy. Tego podstawowego hamulca nie da się oczywiście usunąć w krótkim okresie czasu. Obok niego istnieją jednak bezpośrednie antybodźce, tkwiące w systemach płac.

Efektem końcowym wprowadzenia postępu technicznego, czy choćby tylko mechanizacji, jest spadek kosztów wytwarzania i wzrost rentowności przedsiębiorstwa. Efekty te zwykle nie są jednak natychmiastowe. W pierwszym okresie wdrażania opanowanie nowej technologii powoduje zaburzenia w rytmie produkcji, chwilowy wzrost pracochłonności wytwarzania i okresowe obniżanie się rentowności. Przyszłe korzyści nie mogą być impulsem dostatecznej siły. Impuls ten jest tym słabszy, im bardziej odległe są spodziewane korzyści. Dodatkowo osłabia go nadmierna fluktuacja kadry pracowniczej, nie zainteresowanej poprawą wyników przedsiębiorstwa w dłuższym okresie czasu, w wysokim stopniu natomiast uczulonej na doraźne skutki.

Nowy zreformowany system premiowania pracowników umysłowych w przemyśle w znacznym stopniu usunął momenty zniechęcające do postępu technicznego, jednak nie rozwiązał tego zagadnienia bez reszty.

Jednym z mierników premiowania jest wprawdzie wykonanie przez przedsiębiorstwo planu postępu technicznego, jednakże zjednoczenia nie mają bezwzględnego obowiązku stosowania tego miernika, który ponadto nie ma charakteru zachęty, lecz jedynie sankcji, grożącej za niewykonanie zadania. Sankcje takie są skuteczne, jeśli inicjatywa postępu technicznego wychodzi ze strony zjednoczenia, lecz nie będą one wyzwalały inicjatywy przedsiębiorstw.

Silne antybodźce postępu technicznego zawarte są w systemie płac robotników, w którym w dalszym ciągu dominuje akord. Akordowy system płac nie tylko nie zawiera żadnych zachęt dla postępu technicznego, ale przeciwnie — działa na postęp techniczny ujemnie. U robotników nastąpiło bowiem w ogromnej skali oderwanie poziomu płacy od poziomu kwalifikacji. Uzyskiwanie wyższych kwalifikacji potrzebnych do obsługi maszynowych procesów pracy nie wpływa wcale na wzrost płacy. Taryfowa rozpiętość godzinowych płac robotników, ustalona w oparciu o kwalifikacje potrzebne do wykonywania pracy jest w praktyce fikcją.

Antybodźce postępu technicznego, wynikające ze słabości naszego systemu płac, potęgują trudności, jakie napotyka postęp techniczny nawet przy najlepiej zorganizowanym systemie płac. Zastosowanie metod pracy, przy których wysokość zarobku uzależniona jest od indywidualnych zdolności i doświadczenia, przez metody, przy których wydajność wynika z wydajności maszyny, samo w sobie stwarza opory przeciwko mechanizacji, która powoduje nieprzydatność nabytego już doświadczenia. Ten hamujący czynnik kompensuje jednak zwykle wzrost zarobku wynikający ze wzrostu kwalifikacji. Nie ma on miejsca w systemie płac, w którym podniesienie poziomu kwalifikacji nie powoduje praktycznie żadnych poważniejszych skutków w poziomie zarobków.

Negatywnie na postęp techniczny działa system bankowej kontroli funduszu płac przedsiębiorstw. Polega on na porównywaniu zgodności proporcji między wykonywaniem wartościowych planów produkcji a wykonywaniem planu funduszu płac. System ten nie jest dostatecznie zgrany z systemem premiowania pracowników umysłowych ,a ponadto nie uwzględnia zmian pracochłonności wytwarzania. Spowodowany wdrażaniem postępu technicznego chwilowy wzrost pracochłonności lub niewykonanie planu produkcji może wywoływać przekroczenia funduszu płac i uruchamiać sankcje banku w postaci blokowania premii pracowników umysłowych. Uruchomienia nowej produkcji są częstą przyczyną przekroczeń funduszu płac. W ten sposób mechanizm bankowej kontroli płac stwarza dodatkowe ry-

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

Prawie półtora roku temu, na III Zjeździe PZPR ustalone zostały główne kierunki rozwoju gospodarczego Polski w latach 1961—1965. Po raz pierwszy w praktyce naszego planowania dysponowaliśmy wystarczająco wcześnie głównymi założeniami przyszłego planu wieloletniego. Stworzyło to możliwość ponownego, spokojnego przeanalizowania planu jako całości, dostrzeżenia w nim luk, słabości i założeń niekonsekwentnych — a więc dokonania niezbędnych korektur jeszcze przed wejściem w stadium realizacji.

Podstawą dokonania przesunięć w założeniach najbliższego planu 5-letniego stała się nie tylko bardziej głęboka analiza potrzeb rozwoju gospodarczego i wewnętrznej zgodności planu. Uwzględnione zostały równocześnie nowe oceny i doświadczenia, jakie nasunęły nam ostatnie dwa lata planu bieżącego, dość obfite przecież w wydarzenia sygnalizujące silne i słabe strony naszej polityki gospodarczej. Dodatkowym elementem, związanym zresztą głównie z przebiegiem rozwoju gospodarczego w ciągu ostatnich dwóch lat stała się korekta punktu wyjściowego przyszłej pięciolatki. Wynika ona z możliwości ustalenia obecnie w sposób bardziej precyzyjny poziomu, jaki osiągnięty zostanie w pięciolatce bieżącej.

Wszystko to złożyło się na przesunięcie akcentów i korekty w planie 1961 — 1965, dokonane przez V Plenum KC PZPR w stosunku do projektu planu zatwierdzonego przez III Zjazd. Zmiany w założeniach planowych polegają na:

a) skorygowaniu bazy wyjściowej planu,

b) podniesieniu założeń w dziedzinie wielkości i tempa wzrostu produkcji przemysłowej,

c) obniżeniu założeń w dziedzinie wielkości produkcji rolnej, przy założeniu wyższego tempa wzrostu tej produkcji,

d) nowej ocenie sytuacji i zadań w dziedzinie handlu zagranicznego,

e) dokonaniu przesunięć w wielkości i strukturze nakładów inwestycyjnych na podstawie bardziej precyzyjnej analizy sytuacji w rolnictwie i handlu zagranicznym.

Zmiana bazy wyjściowej wynika z innego niż przewidywano w okresie III Zjazdu tempa wzrostu produkcji przemysłowej i rolniczej w latach 1959 — 1960. Produkcja przemysłowa osiągnie poziom wyższy, a produkcja rolnicza poziom niższy od poprzednio przewidywanego. Ostatnie lata ujawniły więc w pełni, iż przemysł dysponuje większymi wewnętrznymi rezerwami wzrostu a rolnictwo mniejszymi, niż wykazywały to szacunki dokonane w roku ubiegłym. Wniosek ten ma znaczenie nie tylko dla analizy planu bieżącego, ale i przyszłego. Zasygnalizował on konieczność obniżenia zadań na lata 1961 — 1965 w dziedzinie produkcji globalnej rolnictwa o przeszło 6 mld zł w r. 1965. Jednakże tempo wzrostu produkcji rolnej będzie mimo to wyższe od założonego w wytycznych Zjazdu (nie 21%, lecz 23,2%) w związku z niższą bazą wyjściową w 1960 r. Oznacza to, iż zadania postawione przed rolnictwem będą nie mniej, lecz **bardziej** napięte.

W przeciwieństwie do rolnictwa — w przemyśle przewiduje się przekroczenie wytycznych Zjazdu na rok 1960 o ok. 1,8%, tzn. o 6,5 mld zł. Nowe, pozytywne tendencje ujawnione w toku rozwoju przemysłu pozwalają planować tempo wzrostu produkcji przemysłowej śmielej niż poprzednio. Przewiduje się obecnie, iż produkcja przemysłowa wzrośnie w r. 1965 o ok. 52% a nie o 50% jak to zakładano w wytycznych Zjazdu. Należy podkreślić, iż będzie to wzrost od **wyższej** bazy wyjściowej r. 1960. Wartościowo oznacza to zwiększenie dotychczasowego planu wartościowego globalnej produkcji przemysłowej o ok. 16 mld zł.

Dodatkowo planowany wartościowy przyrost produkcji globalnej przemysłu pokryje w pełni obniżkę planu produkcji globalnej w rolnictwie. Dzięki temu podstawowy wskaźnik rozwoju gospodarczego — wskaźnik wzrostu dochodu narodowego — nie ulega zmianie w stosunku do wytycznych Zjazdu (40%). Następuje jednak zmiana planowanej struktury rzeczowej dochodu narodowego pociągająca za sobą konieczność ostrożnego planowania tempa wzrostu spożycia artykułów pochodzenia rolniczego i uruchomienia dodatkowych czynników, aktywizujących sprzedaż artykułów przemysłowych przeznaczonych dla ludności. Jest to problem dość skomplikowany, ponieważ zarówno układ cen jak i dotychczasowe nawyki konsumentów w dalszym ciągu preferują spożycie żywności.

Prace nad planem oraz niepomyślny w sumie dla nas rozwój sytuacji na rynkach światowych spowodowały konieczność dość radykalnego skorygowania w górę zadań w dziedzinie handlu zagranicznego w szczególności od strony eksportu. Zakładamy po raz pierwszy **wyprzedzenie** tempa wzrostu produkcji przemysłowej (52%) przez tempo wzrostu eksportu (58%) i osiągnięcie w pięcioleciu 1961 — 1965 łącznej sumy eksportu w wysokości 34 mld zł dewizowych. Wynika to zarówno z konieczności niezakłóconego zaopatrzenia przemysłu w surowce jak i z nowej oceny sytuacji w rolnictwie (dodatkowy import zbóż przewyższający o 1,7 mln ton wytyczne Zjazdu). W sumie niezbędny dla normalnego rozwoju gospodarczego import wzrośnie o 35% w stosunku do obecnego pięciolecia i wyniesie w latach 1961 — 1965 ok. 35 mld zł dewizowych. Podkreśla się równocześnie, iż wszędzie tam, gdzie okaże się to ekonomicznie opłacalne, należy import surowców zastępować przez rozwój własnej bazy surowcowej.

Warto zaznaczyć, że w ujmowaniu roli handlu zagranicznego widać wyraźnie słuszny zwrot. Handel zagraniczny przestaje być traktowany jako mechaniczny skutek potrzeb bilansowych gospodarki, jako czynnik upłynniający wewnętrzne nadwyżki i zapełniający luki produkcji krajowej. Dla wypracowania konsekwentnej i bardziej długofalowej polityki eksportowej i importowej zapewnia się określony wpływ organów handlu zagranicznego na opracowanie planów resortowych i zjednoczeń, postuluje się wyodrębnianie w planach przedsiębiorstw i zjednoczeń pozycji eksportowych. Stwarza się również ułatwienia w planowaniu i korygowaniu funduszu płac w związku z potrzebami produkcji na eksport. Oczywiście podkreśla się również konieczność lepszej koordynacji zamierzeń inwestycyjnych z potrzebami rozwoju eksportu oraz produkcji antyimportowej.

Nowa ocena sytuacji i zadań w handlu zagranicznym, dążenie do możliwie optymalnej wewnętrznej zgodności planu oraz bardziej precyzyjna analiza rezerw i możliwości rozwojowych przemysłu i rolnictwa, stały się logicznym źródłem przesunięć w podziale dochodu narodowego na akumulację i spożycie oraz w strukturze inwestycji w stosunku do wytycznych III Zjazdu. Stało się bowiem zrozumiałe, iż nie jesteśmy w stanie wykonać równocześnie, w ramach jednego planu pięcioletniego ambitnych i napiętych zadań na wielu frontach: w dziedzinie rozwoju przemysłu, rolnictwa, handlu zagranicznego, budownictwa mieszkaniowego i wzrostu stopy życiowej.

Przy ograniczonych niestety środkach stanęła konieczność wyboru i pewnego przesunięcia funduszy na te odcinki, które oceniono jako najsłabsze i hamujące rozwój gospodarki w całości. Są to baza surowcowa i rolnictwo, a więc gałęzie, które — niedostatecznie rozwinięte — obciążały coraz bardziej niebezpiecznie import, przy zbyt wolnej dynamice obrotów w eksporcie. W tej sytuacji potrzebne były pociągnięcia odciążające import na przyszłość (zwiększenie nakładów na rolnictwo oraz w pozostałą bazę surowcową) jak i na nowe sprecyzowanie zadań w dziedzinie przygotowania do rozwoju i rozwoju eksportu. Spowodowało to konieczność dodatkowego zwiększenia nakładów inwestycyjnych, głównie na przemysł, rolnictwo i transport.

Wielkość niezbędnych, dodatkowych nakładów szacowana jest na ok. 47,4 mld zł (z tego 44,5 mld zł w sferze inwestycji nieprodukcyjnych). Przy istniejącym „głodzie

DOKOŃCZENIE NA STR. 3

Zasięg informacji gospodarczej prasy i radia (1)

ANDRZEJ SICIŃSKI

Prasie i radiu przypada w naszym ustroju poważne zadanie: współudział w przekształcaniu świadomości społecznej. Mówiąc skrótowo i nie precyzyjnie ustrój socjalistyczny to współwłasność majątku narodowego — nie ma mowy o poczuciu takiej współwłasności dopóki nie osiągnie się zainteresowania tym majątkiem i choćby minimalnej wiedzy o nim. Stąd rola prasy i radia jest podwójna: jako tych czynników, które rozbudzają zainteresowanie życiem gospodarczym kraju i jako tych, które to zainteresowanie zaspokajają.

Zrealizowana w maju br. przez Ośrodek Badania Opinii Publicznej przy „Polskim Radio" ankieta miała za zadanie dostarczyć empirycznych elementów do oceny, w jakiej mierze nasza prasa i nasze radio wykonują wspomniane zadania. Nie badano przy tym ani merytorycznej wartości informacji gospodarczych prasy i radia, ani też innych walorów informacji przeznaczonych dla fachowców: ekonomistów, planistów itp. Z celu badania wynikało, że przedmiotem zainteresowania ma być ta informacja, która przeznaczona jest dla najszerszych kręgów ludności.

Ze względów technicznych trzeba było jednak omawianą ankietę (a właściwie szybki sondaż) zacieśnić terytorialnie. „Próba reprezentatywna" obejmuje 734 dorosłych mieszkańców Warszawy. Z szeregu czynników warunkujących skuteczność oddziaływania prasy i radia uwzględniono przy tym dwa — niewątpliwie najbardziej istotne: zasięg informacji gospodarczych oraz ich prestiż.

Chociaż wyniki badania są miarodajne jedynie dla oceny roli prasy i radia w Warszawie, wydaje się, że pewne wykryte zależności można traktować jako hipotezy w odniesieniu do ogółu ludności miejskiej. Na wsi problematyka ta wymaga odrębnych studiów.

ODBIORCY INFORMACJI GOSPODARCZYCH

Zasięg informacji gospodarczych jest oczywiście węższy niż zasięg prasy, czy radia. Część czytelników gazet i tygodników, część radiosłuchaczy informacje tego rodzaju pomija, jako nieinteresujące. W obecnym sondażu-ankiecie stwierdzono że:

w gazetach artykuły na tematy gospodarcze czyta 75% badanych, w tym 39% osób podaje, iż czyta je „często";

w tygodnikach artykuły na tematy gospodarcze czyta 47% badanych, w tym 18% czyta je „często";

w radio słucha audycji na tematy gospodarcze 70% badanych, w tym 27% osób słucha ich „często", a reszta czasami.

Gazety i radio mają mniej więcej jednakową liczbę odbiorców informacji gospodarczych, z tym że częściej informacje takie uzyskiwane są z pism codziennych niż z audycji. Istotne są niektóre zróżnicowania w zapotrzebowaniu na informację gospodarczą prasy i radia,

Wraz z poziomem wykształcenia wzrasta na ogół procent odbiorców tych informacji, z jednym wyjątkiem: ludzie o wyższym wykształceniu częściej niż inni — o wykształceniu średnim, a nawet podstawowym — pomijają informacje gospodarcze podawane przez radio. Ta kategoria publiczności prasy i radia najchętniej czerpie informacje gospodarcze z gazet, potem — z tygodników i najmniej chętnie — z radia. Wśród pozostałych osób radio ma przewagę nad tygodnikami.

Do robotników niewykwalifikowanych informacje gospodarcze docierają przede wszystkim przez radio i gazety, a w minimalnym stopniu poprzez tygodniki. W pozostałych kategoriach społeczno-zawodowych rośnie rola tygodników, zwłaszcza wśród pracowników umysłowych.

W jakim stopniu prasa a w jakim radio docierają z informacją gospodarczą do wszystkich zainteresowanych problematyką ekonomiczną kraju?

W sondażu warszawskim 31% zapytywanych zaliczyło „sprawy gospodarcze Polski" do tych problemów, które uważają za najbardziej interesujące. Zagadnienia te zajęły przy tym drugie miejsce wśród problemów wymienionych w kwestionariuszu. [1])

Tak więc łączny procent odbiorców informacji gospodarczych jest większy od procentu osób deklaru-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

KONSULTACJA

EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI w gospodarce socjalistycznej

ZYGMUNT KNYZIAK

W gospodarce rozwojowej wielkości nakładów inwestycyjnych, przeznaczonych rokrocznie na powiększenie majątku trwałego oraz kierunki inwestowania posiadają decydujące znaczenie dla całokształtu rozwoju ekonomicznego i społecznego kraju. Jest zatem niezmiernie istotne, aby podejmowane zamierzenia inwestycyjne zapewniały gospodarce najwyższą efektywność. Pojęcie i kryteria najwyższej efektywności procesu inwestowania wynikają bezpośrednio z celów, które społeczeństwo pragnie osiągnąć w wyniku działalności inwestycyjnej. Cele te i w związku z tym kryteria oceny efektywności inwestycji mogą dotyczyć pozaekonomicznych (politycznych, socjalnych, kulturalnych, obronnych i innych) oraz ekonomicznych interesów społeczeństwa.

Efekty pozaekonomiczne oraz efekty ekonomiczne potraktowane łącznie, składają się na pojęcie ogólnospołecznej efektywności inwestycji. O wyborze inwestycji decyduje ostatecznie jej ogólnospołeczna efektywność. Oznacza to, że dopiero łączne rozpatrywanie efektów pozaekonomicznych i ekonomicznych daje właściwą podstawę dla określenia efektywności inwestycji. Pozaekonomiczne kryteria wyboru, jeśli tylko są określone i zhierarchizowane prawidłowo, nie są w istocie sprzeczne z interesami ekonomicznymi społeczeństwa, a przeciwnie, są m. in. wyrazem jego długofalowych korzyści materialnych. Trudności w stosowaniu przy wyborze inwestycji kryteriów pozaekonomicznych polegają na tym, że 1° — nie pozwalają się one określić ilościowo, a tym samym wymierzyć w konkretnych jednostkach, 2° — znaczenie ich dla rozwoju społeczno-gospodarczego kraju jest zmienne w czasie i trudne do określenia w porównaniu ze znaczeniem kryteriów ekonomicznych. W związku z niemierzalnością efektów pozaekonomicznych stanowią one pozarachunkową część analizy efektywności inwestycji.

Rachunkowa część analizy inwestycji dotyczy jej ekonomicznej efektywności. Przez ekonomiczną efektywność inwestycji rozumieć należy osiągnięty w wyniku podjęcia inwestycji efekt — wyrażony najogólniej mówiąc przyrostem dochodu narodowego w skali gospodarki narodowej. Dążenie do zwiększenia ekonomicznej efektywności inwestycji jest zatem dążeniem do maksymalizacji dochodu narodowego przy danych zasobach inwestycyjnych. Takie określenie pojęcia ekonomicznej efektywności inwestycji wskazuje na konieczność rozpatrywania efektów każdej konkretnej inwestycji z ogólnogospodarczego punktu widzenia. Indywidualne korzyści przedsiębiorstwa czy resortu muszą być podporządkowane ogólnogospodarczym korzyściom.

Zakres badań ekonomicznej efektywności inwestycji obejmuje fazę programowania oraz fazę projektowania. Pierwsza obejmuje problemy podziału nakładów inwestycyjnych między działy i gałęzie gospodarki narodowej, druga — dotyczy sposobu wyboru najefektywniejszego wariantu inwestycyjnego przy danym z góry zadaniu produkcyjnym lub usługowym (określony jest już plan produkcji lub usług na dany okres czasu). Można byłoby zatem powiedzieć, że na pytanie „gdzie i ile inwestować", tzn. w jakich działach i gałęziach gospodarki, odpowiedź winny dać badania odpowiadające fazie programowania. Natomiast w rezultacie badań przeprowadzonych w fazie projektowania, inwestor powinien otrzymać odpowiedź na pytanie „jak inwestować", jakie zastosować rozwiązania techniczne.

Maksymalny przyrost produkcji (dochodu narodowego) można uzyskać tylko poprzez taki podział inwestycji między działy i gałęzie gospodarki, który zapewni równocześnie pełne wykorzystanie zasobów inwestycyjnych i zasobów siły roboczej. Ponieważ między środkami pracy i siłą roboczą występuje w pewnych granicach wzajemna zastępowalność, zatem określoną produkcję można zrealizować przy różnym połączeniu środków pracy z siłą roboczą. Celem programowania i projektowania jest więc ostateczne uzyskanie w skali całej gospodarki i poszczególnych gałęziach oraz przedsiębiorstwach takiego (optymalnego) połączenia środków pracy z siłą roboczą, które zapewni pełne wykorzystanie zasobów inwestycyjnych i zasobów siły roboczej, a tym samym zapewni maksymalny przyrost produkcji. Cel powyższy osiągnąć można poprzez stosowanie w fazie projektowania tj. przy wyborze konkretnego wariantu inwestycyjnego, odpowiedniej formuły rachunku efektywności.

Poszukiwanie właściwej koncepcji i formy rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji w gospodarce socjalistycznej trwa począwszy od końca lat dwudziestych (ZSRR) z przerwą w latach 1934—1945, do dnia dzisiejszego. W latach powojennych prace poświęcone metodyce badań efektywności inwestycji zostały podjęte również w niektórych krajach demokracji ludowej (Polska, Czechosłowacja, Niemiecka Republika Demokratyczna, Węgry). W dotychczasowych propozycjach dotyczących metodyki badań można wyodrębnić dwa główne kierunki. Pierwszy — to koncepcja wielowskaźnikowej formy rachunku efektywności inwestycji,[1]) drugi — to koncepcja jednowskaźnikowej, syntetycznej formy rachunku. W ostatnich latach, zaczyna coraz wyraźniej przeważać koncepcja jednowskaźnikowej metody badań[2]). Metoda jednowskaźnikowej koncepcji rachunku nie wyklucza opracowywania innych wskaźników, charakteryzujących poszczególne efekty badanego wariantu. W niektórych przypadkach zależnie od konkretnych warunków ekonomicznych kraju, mogą one wywrzeć nawet decydujący wpływ na wybór inwestycji. Metoda jednowskaźnikowej analizy oznacza, w przeciwieństwie do wielowskaźnikowej, przyjęcie za podstawę wyboru jednego, syntetycznego wskaźnika, z dopuszczeniem w rachunkowej analizie i innych szczegółowych wskaźników, pełniących jednakże funkcje uzupełniające.

Koncepcja metodyki badań w ujęciu polskim jest próbą zastosowania jednowskaźnikowej formuły rachunku określającego efekty ekonomiczne inwestycji. Formuła tego rachunku oraz określone „odgórnie" niektóre elementy rachunku odpowiadają założeniom: a) ujmowania procesu inwestycyjnego i każdej konkretnej inwestycji stanowiącej w istocie cząstkę tego procesu — na tle procesu reprodukcji rozszerzonej całej gospodarki, b) maksymalnego wzrostu produkcji (dochodu narodowego) z danych zasobów inwestycyjnych i zasobów siły roboczej.

Rachunek efektywności inwestycji stosowany aktualnie w Polsce ma postać następującą:[3])

$$E = \frac{\frac{1}{T} \cdot I/1+q_z \cdot n_z / + K_{st} \cdot V_n}{P_{st} \cdot Z_n}$$

gdzie:

E — wskaźnik efektywności. Im mniejszy jest wskaźnik E, tym większa efektywność inwestycji.

I — wielkość nakładów inwestycyjnych rozpatrywanego wariantu inwestycyjnego. Są to zarówno nakłady bezpośrednie jak również nakłady inwestycyjne towarzyszące.

T — graniczny okres zwrotu dodatkowych nakładów inwestycyjnych niezbędnych dla uzyskania spadku kosztów eksploatacyjnych. Wielkość optymalną tego okresu przyjęto dla warunków gospodarki polskiej w wysokości 6 lat. Oznacza to, że dla obniżki kosztów eksploatacji o jednostkę — „opłacalne" jest poniesienie sześciokrotnie większych nakładów inwestycyjnych. Odwrotność okresu T czyli 1/T wynosi około 0.17.

qz —współczynnik zamrożenia oznacza wielkość strat dochodu narodowego z jednostki zamrożonych nakładów inwestycyjnych. Przyjmowany jest w rachunku w wysokości 0,13.

nz — średni czas zamrożenia nakładów inwestycyjnych w fazie budowy.

Kst — roczne stałe koszty eksploatacyjne liczone bez amortyzacji. W przypadku, gdy koszty są zmienne w czasie należy je zamienić w ekwiwalentne koszty stałe.

Pst — roczna, stała wielkość produkcji wyrażona w jednostkach naturalnych lub wartościowych.

Yz oraz Zn — współczynniki korygujące wielkość kosztów eksploatacyjnych (Yn) oraz wielkość produkcji (Zn) w zależności od okresu trwania inwestycji.

Powyższa forma rachunku efektywności inwestycji stanowi podstawę analizy dla inwestycji zabezpieczających te same lub zbliżone efekty produkcyjne lub usługowe. Nie może być natomiast stosowana w porównywaniach efektywności inwestycji podejmowanych w różnych działach i gałęziach gospodarki. Wyjątek stanowią tu dwa przypadki: 1) gdy mamy do czynienia z produkcją różnych gałęzi substytucyjnych względem siebie, 2) gdy chodzi o produkcję związaną z wymianą międzynarodową.

Należy również podkreślić, że powyższa forma rachunku i przyjęte w niej wielkości zostały określone przy przyjęciu pewnych założeń upraszczających i w tym sensie nie mogą być traktowane jako rozwiązanie bez zarzutu. Rachunek efektywności ma w ogóle charakter instrumentalny. Należy stosować go jako narzędzie określania ekonomicznej efektywności podejmowanych zamierzeń inwestycyjnych, umożliwiające wybór rozwiązań najkorzystniejszych. Nie jest on jednak w żadnym razie „automatem" rozstrzygającym bezapelacyjnie o wyborze inwestycji. Nie tyle jednak „niedoskonałość" formy rachunku zakreśla granice jego stosowalności, lecz jak to już było powiedziane, czynniki pozaekonomiczne o zmiennym w czasie znaczeniu i wadze dla rozwoju politycznego, społecznego i gospodarczego kraju.

---

[1]) Szczegółowe omówienie rachunku oraz zasady analizy efektywności inwestycji zawiera **„Instrukcja Ogólna w sprawie metodyki badań ekonomicznej efektywności inwestycji", Komisja Planowania przy R.M., styczeń 1960 r.**
Patrz również **M. Kalecki i M. Rakowski „Uogólnienie wzoru efektywności inwestycji", Gospodarka Planowa 11/1959** oraz **Z. Knyziak i M. Rakowski „Określenie ekonomicznej efektywności inwestycji etapowanych", Gospodarka Planowa 1/1960.**

[2]) **Przykładem wielowskaźnikowej metody analizy efektywności jest zalecana jeszcze w 1957 r. w ZSRR metodyka, wg której decyzję o wyborze najbardziej efektywnego rozwiązania inwestycyjnego podejmowano w oparciu o analizę takich wskaźników, jak: koszt własny produkcji, jednostkowe nakłady inwestycyjne, jednostkowe nakłady środków obrotowych, wydajność pracy, zużycie materiałowe i surowcowe na jednostkę produkcji i inne. Należy zauważyć, że przy stosowaniu metody wielowskaźnikowej trudności dokonania wyboru ujawniają się w tych sytuacjach, gdy w porównywanych ze sobą wariantach wskaźniki kształtują się w sposób różnokierunkowy.**

[3]) **Również w ZSRR wydana ostatnio instrukcja w sprawie metodyki badań efektywności inwestycji przewiduje jednowskaźnikową formę rachunku, uzupełnianego dodatkowymi wskaźnikami szczegółowymi. Por. Tipowaja metodikę opredielenija ekonomiczeskoj effektywnosti kapitalnych wlożenij i nowoj techniki w narodnom chozjajstwie SSSR", Akademia Nauk SSSR, Gosplanizdat 1960 r.**

Radzieckie tłumaczenia prac burżuazyjnych ekonomistów

Na półkach księgarskich w ZSRR pojawiło się w ostatnich dwóch latach szereg interesujących pozycji ekonomicznej literatury zachodniej w tłumaczeniu na język rosyjski. Zakres tłumaczenia objął nie tylko pozycje ze statystyki i ekonometrii (o czym informowaliśmy naszego czytelnika), lecz również kilka prac z dziedziny współczesnej burżuazyjnej ekonomii politycznej. Inicjatorzy — Wydawnictwo Obcej Literatury w Moskwie — wyszli ze słusznego założenia, że bezpośrednie zapoznanie się radzieckiego czytelnika z burżuazyjnymi teoriami pozwoli mu lepiej zrozumieć marksistowską krytykę tych teorii i ułatwi tę krytykę.

Jako pierwszą wydano w 1959 r. pracę czołowego ekonomisty amerykańskiego Alvina Hansena pt.: „Kryzysy ekonomiczne i dochód narodowy". Pracę tę opatrzono interesującym artykułem wstępnym pióra radzieckiego ekonomisty L. Altera.

W tym roku wydano jeszcze dwie prace burżuazyjnych ekonomistów: R. F. Harroda „Przyczynek do teorii wzrostu" (Towards a dynamics economics) i E H Chamberlina pt.: „Teoria konkurencji monopolistycznej". Obie również opatrzono artykułami wstępnymi radzieckich ekonomistów. Pierwszą artykułem — J. Olsewicza, drugą — artykułem opracowanym przez Wydawnictwo Literatury Obcej na podstawie pracy W. E Motyliewa „Przyczynek do krytyki teorii monopolistycznej" (zamieszczony w czasopiśmie Mirowaja Ekonomika i Miezdunarodnyje Otnoszenija nr 1 (59). Obecnie w księgarniach radzieckich pojawiło się tłumaczenie pracy G. Haberlera pt.: „Prosperita i depresja". Tłumaczenie to oparto na najnowszym 4 wydaniu, uzupełniono je jednak rozdziałem „Mnożnik, sztywność instytucjonalnych form i państwowe wydatki", który był publikowany w poprzednich wydawnictwach tej pracy. Artykuł wstępny omawiający krytycznie teorię Haberlera, napisał A J. Dieczin.

Kończąc tę informację należy stwierdzić że wybór tłumaczeń był trafny, są to bowiem pozycje rzeczywiście reprezentatywne dla współczesnej burżuazyjnej ekonomii politycznej.

(mak)

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

inwestycyjnym" we wszystkich bez wyjątku dziedzinach gospodarki można było, bez narażenia się na luki w procesie reprodukcji rozszerzonej, szukać rozwiązania tylko w dwóch alternatywach: w zmniejszeniu udziału funduszu spożycia w dochodzie narodowym (co sugeruje sytuacja w rolnictwie) lub w zmniejszeniu nakładów na budownictwo mieszkaniowe. Ten ostatni kierunek rozwiązania nasuwała sytuacja w bilansie stali. Po analizie wybraliśmy rozwiązanie pośrednie. Pokrycie dodatkowych nakładów inwestycyjnych nastąpiło częściowo w drodze zwiększenia udziału inwestycji w dochodzie narodowym (o 30 mld zł), częściowo w drodze zmniejszenia nakładów w budownictwie mieszkaniowym (o 15,1 mld zł). Rachunek sfinansowania dodatkowych nakładów, głównie w sferze produkcyjnej, przedstawia się więc następująco:

Zwiększenie nakładów inwestycyjnych na gospodarkę ogółem	**30,0 mld zł**
Zmniejszenie nakładów w budownictwie mieszkaniowym	**15,1 mld zł**
Zmniejszenie nakładów w gospodarce komunalnej	**0,1 mld zł**
Czasowa rezygnacja z rezerwy planu	**2,2 mld zł**
Razem	**47,4 mld zł**

Przewiduje się, iż refundacja środków na rezerwę planu nastąpi w drodze rezygnacji z niektórych pozycji (na sumę ok. 5 mld zł) oraz w wyniku rewizji założeń i dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Charakter zmian

Wielkość w ten sposób wygospodarowanych rezerw ocenia się na ok. 15 — 20 mld zł.

Większość dodatkowych nakładów, bo ponad 34 mld zł — skoncentrowano w przemyśle i rolnictwie (po 17 mld zł). Poważnie, bo o prawie 6 mld zł zwiększono nakłady na transport. Podniesiono także nakłady na urządzenia socjalne i kulturalne o prawie 3 mld zł. Całość korekt programu inwestycyjnego oraz aktualnie przyjętą strukturę nakładów inwestycyjnych w gospodarce narodowej ujmuje poniższa tabela.

Zmiany w wielkości i strukturze nakładów inwestycyjnych w latach 1961-1965 w stosunku do uchwał III Zjazdu

	Miliardy złotych w cenach r.1959			Struktura nakładów w %	
	Wytyczne Zjazdu	Aktualny projekt	Różnica + -	Wytyczne Zjazdu	Aktualny projekt
Nakłady w gospodarce narodowej ogółem	535,0	565,0	+ 30,0	100,0	100,0
w tym:					
1.Przemysł	201,7	218,7	+ 17,0	37,7	38,7
2.Budownictwo	11,8	13,9	+ 2,1	2,2	2,5
3.Rolnictwo	71,9	89,3	+ 17,4	13,4	15,8
4.Leśnictwo	2,0	2,7	+ 0,7	0,4	0,5
5.Transport i łączność	49,0	54,8	+ 5,8	9,2	9,7
6.Obrót towarowy	11,4	11,4	-	2,1	2,0
7.Gospodarka komunalna	22,9	22,8	- 0,1	4,5	4,0
8.Gosp .mieszkan.	123,7	108,8	- 15,1	23,1	19,2
9.Urządzenia socjalne i kult.	34,6	37,5	+ 2,9	6,5	6,6
10.Inne	3,8	5,3	+ 1,5	0,7	1,0
11.Rezerwa planu	2,2	-	- 2,2	0,4	-

Po dokonaniu przegrupowań w projekcie planu udział inwestycji netto w dochodzie narodowym wzrośnie w 1965 r. w stosunku do założeń III Zjazdu o 1% (w cenach 1959 r.) — to znaczy z 19 do 20 procent. W związku z tym spożycie indywidualne na głowę ludności osiągnie w 1965 r. poziom zbliżony do 23% wzrostu, tzn. do dolnej granicy wytycznych III Zjazdu (23 — 25%).

Nową strukturę inwestycji cechować więc będzie większy udział inwestycji produkcyjnych w całości nakładów. Rok temu zakładano, iż będą one stanowić 65,4% całości nakładów. W obecnym projekcie udział ten wzrasta do 69,2%. Odpowiednio więc spada udział inwestycji nieprodukcyjnych z 34,6% do 30,8%.

Równocześnie wewnątrz nakładów inwestycyjnych na przemysł nastąpiło przesunięcie na rzecz inwestycji rozwijających produkcję środków produkcji (grupa A). Wynika to z ulokowania całości niemal dodatkowych nakładów na przemysł w gałęziach grupy A, przy pewnych ograniczeniach dotychczasowych zamierzeń inwestycyjnych w grupie B (produkcja środków konsumpcji). Udział grupy A w całości nakładów na przemysł będzie wynosił w najbliższym planie 83,8%, grupy B — 16,2%. (W bieżącej pięciolatce proporcje te wynosiły 82,2% : 17,8%).

Pełny obraz planu inwestycyjnego po dokonaniu korekt przez V Plenum można uzyskać dopiero po przyjrzeniu się wskaźnikom wzrostu nakładów inwestycyjnych w poszczególnych sferach gospodarowania.

Tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w latach 1961—1965 (1956—1960 = 100)

Nakłady w gospodarce narodowej ogółem	**150,6**
w tym	
1. Przemysł	**144,6**
2. Budownictwo	**140,0**
3. Rolnictwo	**183,5**
4. Leśnictwo	**157,6**
5. Transport i łączność	**160,8**
6. Obrót towarowy	**98,8**
7. Gospodarka komunalna	**148,4**
8. Gospodarka mieszkaniowa	**150,5**
9. Urządzenia socjalne i kulturalne	**148,1**
10. Inne	**101,1**
Inwestycje produkcyjne	**152,0**
Inwestycje nieprodukcyjne	**147,5**

W obecnej wersji planu wzmocniono słusznie tempo wzrostu inwestycji produkcyjnych ze względu na ich określającą rolę zarówno dla sfery produkcyjnej, jak i nieprodukcyjnej. Warto jednakże podkreślić, że nakłady na budownictwo mieszkaniowe — pomimo skorygowania ich w dół — mają nadal wskaźnik stosunkowo wysoki (150,5), bo równy wskaźnikowi wzrostu nakładów w gospodarce narodowej ogółem, a znacznie wyższy niż wskaźnik nakładów na przemysł ogółem (144,6). Inwestycje w przemyśle wykazują stosunkowo wolne tempo wzrostu ze względu na niskie wskaźniki przyjęte w przemyśle maszynowym (129,0), drzewnym (132,0) oraz spożywczym (133,0). Wynika to z ujawnienia nie wykorzystanych mocy produkcyjnych w tych przemysłach oraz z przewidywanych rozmiarów zaopatrzenia w surowce (rolnictwo). W pozostałych przemysłach nakłady rosną szybciej niż dla przemysłu ogółem (chemia — wskaźnik 158, energetyka — 163, hutnictwo żelaza — 149, przemysł włókienniczy i odzieżowy — 150). Gwałtownie i najszybciej rosną nakłady na kopalnictwo i hutnictwo metali nieżelaznych (wskaźnik 215!). Tak więc średni wskaźnik nakładów na przemysł kryje w sobie znaczne rozpiętości. Ogólnie biorąc najszybciej rosną nakłady w dziedzinach surowcowych, najwolniej — w przetwórstwie. Ta cecha planu przejawia się także w bardzo wysokim wskaźniku wzrostu nakładów na rolnictwo (183,0).

Sumując można by stwierdzić, iż po dokonanych zmianach plan na lata 1961 — 1965 nabrał wyraźnego charakteru ofensywy, zmierzającej do uchwycenia równowagi między niedorozwiniętą bazą surowcowo-zaopatrzeniową a wybiegającą wprzód bazą przetwórczą. Metodami usuwania tej dysproporcji, coraz bardziej groźnej w skutkach, są równoległy rozwój własnej bazy surowcowej, w tym rolnictwa i stawka na aktywny rozwój handlu zagranicznego. Tym właśnie **różni się** najbliższy plan wieloletni od planów poprzednich, a zwłaszcza od planu 6-letniego.

Nie należy ukrywać, że zadania planowe i w dziedzinie inwestycji i w dziedzinie produkcji, są napięte. Stąd podstawowe znaczenie akcji rewizji założeń i projektów inwestycyjnych. Jeżeli poza dyskusją leżą w gruncie rzeczy kierunki i wskaźniki wzrostu, to jak najbardziej krytycznego spojrzenia i analizy wymagają środki i metody niezbędne dla ich uzyskania. Główne trudności i niebezpieczeństwa planu tkwią nie w jego koncepcji. Koncepcja planu jest racjonalna i realna i dlatego właśnie bezpośrednie skutki w sferze spożycia są z góry określone skromnie. Problemem jest konsekwentna realizacja planu, utrzymanie wszystkich czynników gospodarczych w ryzach planowych tak, aby założenia we wszystkich dziedzinach zostały zrealizowane w sposób proporcjonalny. Wymaga to zwiększenia tętna aktywności gospodarczej we wszystkich komórkach życia społecznego, usunięcia zgrzytów z naszego mechanizmu gospodarczego, przyspieszenia prac nad wypracowaniem bardziej precyzyjnych metod śledzenia bieżącej koniunktury.

Do tych problemów wrócimy w następnym artykule.

JAN GŁOWCZYK

Paragrafy contra inwestycje

Mówiąc o czynnikach hamujących tempo naszych inwestycji — najczęściej ograniczamy się do analizy ogólnych możliwości finansowych i materiałowych, błędów planowania, terminowości dostaw itp., jako elementów najbardziej decydujących. Tak też uczyniliśmy np. omawiając aktualne problemy inwestycji energetycznych (Z. G. z 19.VI i 3.VII br.). Nasi energetycy uważają jednak, że jedną z dość istotnych przyczyn opóźniających realizację inwestycji są również obowiązujące obecnie formalno-prawne przepisy o postępowaniu wywłaszczeniowym. A ponieważ sprawa ta dotyczy inwestycji nie tylko energetycznych — sygnalizujemy ją obecnie.

Tok załatwiania spraw związanych z wywłaszczeniem właścicieli nieruchomości jest regulowany przez ustawę z 12 marca 1958 r. Realizacja niektórych przepisów tej ustawy nastręcza jednak wiele trudności, które przeciągają nieraz załatwienie wywłaszczeń poza okres działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa (główny ciężar prac wywłaszczeniowych ponosi inwestor). Opóźnienia budowy z tego tytułu, np. przy inwestycjach energetycznych sięgają od kilku do kilkunastu, a nawet i więcej miesięcy.

I tak np. inwestorzy mają obowiązek, aby uprawnionym do tego właścicielom wywłaszczonych gruntów dostarczyć na ich żądanie odszkodowania w naturze, a mianowicie w postaci gruntów zamiennych, położonych w tej samej miejscowości. Ale bardzo często zdarza się, zwłaszcza przy inwestycjach w większych miastach, że wobec dużej ilości wywłaszczonych brakuje terenów zamiennych i w takich przypadkach inwestorzy są bezradni. Np. w elektrociepłowni Siekierki od 1957 roku do chwili obecnej nie udało się zabezpieczyć gruntów zamiennych dla około 300 właścicieli domagających się tej formy odszkodowania. Mimo że w rozwiązaniu tego problemu usiłowały tym razem pomóc: Stołeczna i Wojewódzka Rada Narodowa, Ministerstwo Rolnictwa i inni.

Wbrew pozorom nie jest również łatwa realizacja drugiej formy odszkodowań, a mianowicie odszkodowań pieniężnych. Dotkliwie odczuwa się tu brak zarządzeń, które by szczegółowo ustalały przepisy niezbędne dla określenia wysokości odszkodowania. Brak również norm szacowania gruntów, budynków itp. Wywłaszczeni właściciele nie zgadzają się na proponowane im ceny najczęściej wtedy, gdy chodzi o nieruchomości położone w miastach.

Co prawda w niektórych przypadkach inwestorzy mogą przejmować tereny w drodze postępowania wywłaszczeniowego, ale forma ta jest bardzo niechętnie stosowana ze względu na skomplikowane przepisy i przewlekłość jej trybu; często postępowanie wywłaszczeniowe ciągnie się całymi latami.

Wszystko to poważnie opóźnia realizację inwestycji. Z wywłaszczonych powierzchni tworzą się „wyspy" i „półwyspy", na których nie można prowadzić robót, a tym samym nie ma warunków ani dla racjonalnej organizacji budowy, ani dla terminowego jej ukończenia.

O tym, że obowiązujące w tej dziedzinie przepisy trudno uznać za słuszne, świadczy również inny przykład. Mianowicie przepisy te zobowiązują inwestorów, aby w określonych przypadkach ponosili koszty przeniesienia budynków z wywłaszczonych terenów. Jednak stan takich budynków jest najczęściej dość zły i koszty przeniesienia są tu zazwyczaj wyższe niż koszty wzniesienia nowych obiektów tego samego typu, ale wykonanych w oparciu o ekonomiczne rozwiązania projektowe. Niestety, inwestorzy nie mają prawa stosować tego bardziej ekonomicznego i społecznie znacznie słuszniejszego sposobu (nie mówiąc już o tym, że gdy chodzi o budynki drewniane, to wspomniany wyżej przepis koliduje również z zarządzeniem Stołecznej Rady Narodowej, zakazującym stawiania takich budynków).

Toteż obecnie, w okresie zwiększonego zainteresowania terminowością i w ogóle efektywnością prac inwestycyjnych — coraz bardziej wyraźna staje się potrzeba takiej korekty przepisów dotyczących postępowania wywłaszczeniowego, aby postępowanie to można było przeprowadzać szybciej i w bardziej racjonalny sposób niż dotychczas (oczywiście bez uszczuplenia praw właścicieli wywłaszczonych nieruchomości). Poza tym niezbędne jest, aby po lokalizacji obiektów Rady Narodowe nie obarczały wyłącznie inwestora załatwianiem spraw przejęcia gruntów, lecz by były one zobowiązane do konkretnego współdziałania. Ponieważ Rady Narodowe i tak posiadają personel zajmujący się podobnymi sprawami i znający lokalne warunki — takie współdziałanie nie będzie dla nich dużym obciążeniem, a mogłoby wydatnie pomóc w sprawniejszym przeprowadzaniu prac inwestycyjnych, w czym zresztą Rady te również powinny być zainteresowane.

W. G.

EKONOMISTĘ z wyższym wykształceniem i praktyką w przemyśle
ST. REFERENTA ze średnim wykształceniem (mężczyzna)
KIEROWCÓW oraz **PALACZA** centralnego ogrzewania

zatrudni niezwłocznie

Komitet do Spraw Radiofonii „Polskie Radio".

Zgłoszenia przyjmuje Biuro Kadr, Warszawa, ul. Noakowskiego 20, II piętro, pokój nr 54 w godzinach od 10—14.

TRANSPORT a „szczyt"

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

Na całym świecie panuje w transporcie zasada przystosowania jego zdolności przewozowej do zadań w okresie tzw. szczytu. Podobnie bowiem jak w energetyce, która nie może magazynować prądu, tak i w transporcie pewnych zadań przewozowych ani nie można wykonać wcześniej, ani nie da się ich także odłożyć na następne miesiące (np. przewóz buraków cukrowych, zbóż, węgla itp.). W IV kwartale każdego roku, a zwłaszcza w październiku zapotrzebowanie głównego u nas przewoźnika — kolei — na wagony gwałtownie wzrasta i przekracza średni miesięczny poziom o ok. 20 proc.

Od szeregu lat kolej nasza nie może w tych okresach sprostać zamówieniom klientów. Aczkolwiek dokonuje ogromnego wysiłku, o czym świadczy systematyczne przekraczanie planów przewozowych, duża część ładunków zgłoszonych przez klientów pozostaje na „przewozowym marginesie". Jest to przede wszystkim rezultat jaskrawego niedoinwestowania transportu ogółem, a kolei w szczególności, której tabor jest niedostateczny w stosunku do zadań oraz, w pewnym stopniu, braku koordynacji różnych rodzajów transportu. Tak np. w bieżącej 5-latce kolej nie otrzyma 345 jednostek trakcyjnych (ok. 55 proc. planu) i 6.700 wagonów towarowych (ok. 14 proc. planu). Nie potrzeba naturalnie rozwodzić się nad ujemnymi skutkami tego stanu dla gospodarki narodowej — zaburzeniami w produkcji, obrocie, niszczeniem towarów itp. Oczywiste jest także, iż należy dążyć do jak najszybszego przezwyciężenia owego ujemnego dla gospodarki zjawiska. Takie zadanie stawia przyszła 5-latka w transporcie.

WZROST INWESTYCJI W CAŁYM TRANSPORCIE

Powiększanie zdolności przewozowej transportu oraz zaspokajanie potrzeb przewozowych gospodarki narodowej może i powinno odbywać się czterema sposobami. Są to: 1) modernizacja i rozbudowa urządzeń kolejowych i taboru oraz rozbudowa transportu samochodowego i rzecznego; 2) lepsze wykorzystanie poszczególnych rodzajów transportu, zwłaszcza samochodowego i rzecznego w intencji odciążenia „robiącej bokami" kolei; 3) bardziej równomierne, w miarę możliwości, rozłożenie ładunków w ciągu całego roku; 4) zracjonalizowanie przewozów tj. likwidacja lub co najmniej ograniczenie przewozów zbyt dalekich lub krzyżujących się.

Najpoważniejsze zadania wiążą się oczywiście z punktem pierwszym — inwestycjami, których realizacja przyniesie też największe efekty. Program inwestycyjny resortu komunikacji rośnie w przyszłej 5-latce o ok. 49 proc.; z 25 mld zł w latach 1956 — 1960 do ok. 37 mld zł w okresie 1961 — 1965. Po „niżu" inwestycyjnym bieżącego okresu następuje ponowny wzrost udziału transportu w ogólnych nakładach inwestycyjnych: lata 1950 — 1955 — 11,2 proc., lata 1956 — 1960 — 7,8 proc., lata 1961 — 1965 — 8,1 proc.

Aczkolwiek wzrost inwestycji jest najpoważniejszym czynnikiem wzrostu zdolności przewozowej transportu, to jednak dużą wagę przykłada się do elementów organizacji i ekonomiki, które pozwolą na racjonalne wykorzystanie wszystkich środków transportu. Zastosowanie bowiem wszystkich sposobów zwiększenia zdolności przewozowej transportu jest założeniem leżącym u podstaw przyszłego planu 5-letniego. W rezultacie w przewozach towarowych, które łącznie wzrastają od r. 1960 do r. 1965 o 27 proc., zwiększy się udział transportu samochodowego i rzecznego, a kolei nieco zmniejszy. Licząc w przewiezionych tonach, przewozy kolejowe wzrosną w 5-latce o 14,5 proc., samochodowe (transport publiczny) o 45 proc., a rzeczne przeszło 2-krotnie. Zmiany struktury przewozów ilustrują poniższe tabelki:

STRUKTURA PRZEWOZÓW TOWAROWYCH

(licząc w tonach ładunków)

	r. 1960	r. 1965
Kolej	39 proc.	35 proc.
Samochody	55 proc.	63 proc.
Żegluga	0,4 proc.	0,6 proc.

(licząc w tonokilometrach)

Kolej	90,1 proc.	87,3 proc.
Samochody	8,5 proc.	10,0 proc.
Żegluga	1,1 proc.	2,6 proc.

Pod koniec przyszłej 5-latki zostanie prawie całkowicie zlikwidowany w gospodarce uspołecznionej transport konny (tzw. zarobkowy).

CZOŁOWA ROLA KOLEI

Powyższe liczby wskazują wyraźnie, że aczkolwiek znacznie wzrasta znaczenie transportu samochodowego i rzecznego, to jednak kolej nadal odgrywa i odgrywać będzie w przyszłości w przewozach rolę czołową.

Blisko połowę nakładów inwestycyjnych na PKP pochłania zakup środków przewozowych. 251 nowych lokomotyw elektrycznych (BoBo i CoCo), ok. 500 spalinowych (powyżej 300 KM) oraz 42.900 wagonów towarowych, w większości o nowoczesnej konstrukcji i dużej pojemności, powiększy zdolności przewozowe kolei; ogólna ładowność taboru towarowego wzrośnie o 19,8 proc., czyli w większym stopniu niż przewozy (14,5 proc.).

Najważniejszą jednak inwestycję stanowi dalsza elektryfikacja, która zwiększy długość tego typu linii kolejowych z ok. 1 tys. do ponad 2 tys. km i do 9 proc. w ogólnej długości linii kolejowych w kraju (r. 1955 — 2 proc., r. 1960 — 4,8 proc.). Warto dla porównania podać, że w r. 1957 udział linii zelektryfikowanych wynosił: w CSR — 1,8 proc., NRF — 8,5 proc., W. Brytanii — 5,3 proc., Francji — 14,6 proc., we Włoszech — 41 proc. Trakcja elektryczna wykona w 1965 r. w ruchu towarowym 3 razy więcej przewozów niż w 1960 r. Poniższa tabelka ilustruje wzrost udziału nowoczesnej trakcji w przewozach w latach 1955 — 1965 (w procentach):

Trakcja	1955	1959	1961	1965
Parowa	89,3	83,4	74,3	58,7
Elektryczna	8,3	13,2	17,5	24,1
Spalinowa	2,4	3,4	8,2	17,2

W r. 1965 blisko więc połowa przewozów towarowych odbywać się będzie trakcją nowoczesną, która zwiększa przelotowość linii o ok. 30 — 40 proc., wpływając jednocześnie (obok innych inwestycji w zakresie rozbudowy i modernizacji) na poprawę wszystkich ekonomicznych wskaźników pracy kolei. Tak np. obrót wagonu towarowego zostanie skrócony z 4,9 doby w b. r. do 4,65 doby w r. 1965, co da oszczędności ok. 9.700 wagonów; załadunek statyczny wagonu zwiększy się z 19,15 do 21,1 tony, czyli o 10,2 proc., ciężar pociągu brutto — z 1.049 do 1.068 tony (o 1,8 proc.), szybkość handlowa pociągu towarowego — z 17,9 do 19,10 km/godz. (o 6,7 proc.) itd.

Na wyniki te wpłyną również takie inwestycje, jak rozbudowa węzłów i stacji, budowa drugich torów, rozbudowa i unowocześnienie urządzeń zabezpieczenia ruchu, mechanizacja prac ładunkowych itp. Kolej przewiezie w rezultacie w r. 1965 o 40 mln ton więcej niż w bież. roku (wzrost z 260 do 300 mln ton). O ile w pierwszych dwóch latach przyszłej 5-latki wystąpi jeszcze pewien deficyt zdolności przewozowej w okresach szczytów jesiennych (w 1961 r. — 1,2 mln ton miesięcznie, czyli 9,5 tys. wagonów, 1962 r. — 0,7 mln ton miesięcznie, czyli 5,3 tys. wagonów), **to w r. 1963 kolej będzie mogła zabezpieczyć w pełni ustalone w planie potrzeby przewozowe. Trudności szczytu znajdą się od tego roku poza nami, a w r. 1965 będzie nawet możliwe stworzenie pewnej rezerwy wagonowej.**

TRANSPORT SAMOCHODOWY

Dynamiczny wzrost przewozów samochodowych (o 45 proc.) wynika ze znacznego powiększenia taboru przedsiębiorstw publicznych (PKS i branżowe przedsiębiorstwa przewozowe) oraz znacznie większego wykorzystania jego ładowności i zdolności przewozowej (z 392 do 500 mln ton). Oprócz ok. 5 — 6 tys. samochodów 8-tonowych (Żubr) przewidywane są dostawy wielu tysięcy samochodów dostawczych o nośności do 1,8 tony typu („Żuk"). Zwiększana będzie ładowność do 5 ton „Staru", który otrzyma także silnik wysokoprężny. Wprowadzone zostaną do eksploatacji samochody specjalne na podwoziach samochodów 8-tonowych (do przewozu cementu luzem, chłodnie z agregatami chłodniczymi itp.). W okresie przyszłej 5-latki dążyć się będzie do względnego ograniczenia przewozów własnym taborem samochodowym (m. in. zakładów pracy), jako mniej ekonomicznym od transportu publicznego.

W celu rozszerzenia zasięgu transportu samochodowego i stworzenia mu lepszych warunków eksploatacyjnych podjęte zostaną szeroko zakrojone prace drogowe. W przyszłym 5-leciu zbudujemy łącznie (plan centralny i terenowy) 2.715 km dróg o ulepszonej nawierzchni, przebudujemy i ulepszymy powierzchnię dróg długości 809 km, co zwiększy nasz stan posiadania w zakresie dróg dobrych o 3.524 km. Ponadto wybudujemy 35.200 m bież. mostów. Plan przewiduje ponadto intensywne kapitalne remonty dróg istniejących, łącznie z wyposażeniem ich w nawierzchnie ulepszone, długości 34 tys. km. Na konserwacje przeznacza się 2-krotnie większe nakłady niż na budowę i przebudowę dróg, a więc tak dużo, **że proces dekapitalizacji dróg w Polsce będzie zatrzymany.**

W wyniku tych przedsięwzięć gęstość sieci dróg twardych w Polsce wzrośnie z 33,5 km na 100 km² w r. 1960 do 35 km w r. 1965. Czy to dużo, czy mało? O ile w r. 1956 wskaźnik ten wynosił w Polsce 31,9 km na 100 km², to np. we Włoszech sięgał 65,8 km, w NRF — 49,3 km, w Anglii — 37 km, Szwecji — 32,8 km, Jugosławii — 32 km.

Ogólny stan dróg w Polsce poprawi się wydatnie. Udział dróg dobrych w ogólnej sieci dróg państwowych wzrośnie z 52 proc. w 1960 r. do 60 proc. w r. 1965; zmniejszy się natomiast udział dróg średnich — z 37 do 33 proc. i złych — z 11 do 5 proc.

AWANS „KOPCIUSZKA"

Żegluga śródlądowa była u nas dotychczas „kopciuszkiem". Stan jej urządzeń i taboru jest na ogół opłakany, udział zaś w ogólnokrajowych przewozach towarowych zupełnie minimalny (według planu r. 1960 — 2.600 tys. ton). W nadchodzących latach przewozy ładunków rzekami wzrosnąć mają do 5.200 tys. ton, a więc 2-krotnie, z tym, że większość, ok. 3.650 tys. ton, popłynie Odrą, drogą wodną nawigacyjnie najlepiej przygotowaną do transportu. W tym dziale nakłady inwestycyjne skierowane zostaną na rozbudowę portów i stoczni rzecznych, stacji przeładunkowych przy zakładach pracy leżących w pobliżu Odry. Stocznie dostarczą żegludze w ciągu 5 lat łącznie ok. 120 tys. ton nowoczesnego taboru pływającego (barki motorowe 500 — 600-tonowe).

W przyszłych latach rozpocznie się budowę zbiornika wodnego w Głębinowie i zbiornika retencyjnego w Dzierżnie, które przedłużą okres nawigacyjny na Odrze z 230 do 260 dni w roku. W tym okresie prowadzone też będą studia nad możliwościami przedłużenia Kanału Gliwickiego aż do zagłębia śląskiego w rejonie Zabrze — Bytom. Realizacja tej inwestycji (możliwa oczywiście dopiero w dalszych latach) radykalnie zwiększyłaby przewozy na Odrze. Węgiel śląski mógłby bez żadnych dodatkowych przeładunków spływać barkami kanałem i Odrą, odciążając koleje w tym rejonie. Przewozy Odrą wzrosłyby wówczas do 12 — 13 mln ton rocznie.

KOORDYNACJA

Jak wspomniano na wstępie, inwestycje zwiększające poważnie, lecz w różnym stopniu zdolności przewozowe trzech podstawowych rodzajów transportu, spełnią swą rolę jedynie w połączeniu z przedsięwzięciami prowadzącymi do koordynacji i pełniejszego wykorzystania trakcji każdego rodzaju. Co się tyczy bardziej równomiernego rozłożenia ładunków w ciągu roku, to już od paru lat obowiązuje dostawców nadawanie przeważającej masy niektórych towarów (m. in. materiałów budowlanych) w I i II kwartale. Nakaz ten skutkuje coraz wyraźniej, czego dowodem są wzrastające przewozy tych towarów w pierwszym półroczu, odciążające w pewnym stopniu okres szczytu.

Większe zaangażowanie w przewozach transportu samochodowego i rzecznego oraz ograniczenie na kolei przewozów krótkich, zbyt dalekich lub krzyżujących się nastąpi niewątpliwie w wyniku pewnych rozporządzeń, a zwłaszcza dzięki nowej podwyższonej taryfie przewozowej, która obowiązuje od 1 lipca br. Dotychczas spotykaliśmy się z takim absurdem, że w sytuacji, kiedy kolej była ponad miarę przeciążona, transport samochodowy miał znaczne rezerwy przewozowe. Był to rezultat układu taryf, które, w ogóle zbyt niskie, były niższe na kolei nawet dla przewozów na krótkie odległości. Nowy układ cen za przewozy towarowe preferuje przewozy samochodami drobnicy nawet na większe odległości oraz ładunków na krótkie odległości z wyjątkiem masowych, takich jak węgiel, ruda itp. Transport rzeczny kalkuluje się taniej (w niektórych ładunkach) przy dużych odległościach (pisaliśmy o tym szerzej w nr. 27 ŻG). Będzie tu ponadto działać przepis o cenach zaopatrzeniowych niektórych towarów loco stacja dostawcy, co kosztami transportu obciąża odbiorcę. Przepis ten z pewnością skieruje uwagę i wysiłek przedsiębiorstw na wynalezienie bliższych źródeł dostaw i wyeliminuje przewozy krzyżujące się, bo koszty transportu zewnętrznego stanowią już obecnie znaczną pozycję w kosztach produkcji.

Wszystkie te przedsięwzięcia przyczynią się do lepszej koordynacji przewozów i bardziej racjonalnego obciążenia wszystkich rodzajów transportu. Spełnienie tego założenia jest warunkiem pomyślnego wykonania zadań przewozowych lat 1961 — 1965.

ZABEZPIECZYĆ W PEŁNI ŚRODKI

Podkreślić trzeba z całym naciskiem, że wskaźniki wzrostu zdolności przewozowej w przyszłym planie 5-letnim uwarunkowane są wykonaniem wszystkich zamierzeń inwestycyjnych, zwłaszcza w obrębie kolejnictwa. Doświadczenie podpowiada, iż z reguły bywają zagrożone dostawy dla kolei taboru i jednostek trakcyjnych. Niewypełnienie tych planów w bieżącej 5-latce obniżyło zdolności przewozowe kolei, co było przyczyną pewnych okresowych zaburzeń w pracy przemysłu i handlu. Należy pilnie baczyć, aby historia nie powtórzyła się w przyszłości.

Bardzo niejasna dziś jeszcze jest sprawa dostaw lokomotyw. Jeśli idzie o lokomotywy elektryczne typu BoBo i CoCo, to ich produkcja w kraju nie powinna nastręczać kłopotów, natomiast produkcja lokomotyw spalinowych stanowi problem. Z początkowo planowanej ilości ponad 1 tys. sztuk (powyżej 300 KM) zredukowano stopniowo połowę. Nie wiadomo jednak kto i kiedy owe 500 lokomotyw ma wykonać. Potrzebne są tu pilne i wyraźne decyzje, ponieważ kwestia ta rozstrzyga, czy po zlikwidowaniu w r. 1963 trudności w zakresie taboru wagonowego, nie wystąpią braki środków trakcyjnych. Pewne trudności charakteru zaopatrzeniowego rysują się również na odcinku elektryfikacji.

Aby nie mnożyć punktów mogących stanowić zagrożenie planu przewozowego lat 1961 — 1965, stwierdźmy jedynie w sposób ogólny, iż należy realistycznie traktować wszystkie wskaźniki i raczej z góry zrezygnować z niektórych, niż opierać się na wątpliwej lub zgoła fikcyjnej podstawie. Z drugiej strony jednak faktem jest, że zadania transportu bynajmniej nie są wygórowane w stosunku do potrzeb gospodarczych. Stąd wniosek, by dopilnować starannego przygotowania środków, które pozwolą osiągnąć wyznaczony transportowi w planie cel gospodarczy.

Zjednoczenia wiodące

Przeciętny obywatel bez najmniejszego trudu może wskazać na ujemne skutki braku kooperacji branżowej. Są nimi m. in. różne ceny, przy czym ceny na wyroby gorszej jakości są nierzadko wyższe od cen na analogiczne wyroby wysokiej klasy, nadmiar jednych artykułów na rynku przy chronicznym braku innych itp. Brak koordynacji branżowej najbardziej dotkliwie odczuwa aparat handlu i sami producenci. Oni to przecież ponoszą odpowiedzialność finansową za przeceny, budowę zakładów, które nie mają perspektyw rozwoju z braku surowców, wadliwą lokalizację inwestycji, niewykorzystane moce produkcyjne. Dysproporcje w stawkach wynagrodzeń, zasadnicze różnice w poziomie postępu technicznego, kosztach — to wyniki tego samego zjawiska.

Podłoże jego jest znane. Wyroby o tym samym lub pokrewnym przeznaczeniu i dostarczane na ogół tym samym odbiorcom wytwarzane są przez przedsiębiorstwa podległe różnym jednostkom organizacyjnym. Np. na 106 zjednoczeń przemysłu kluczowego około 60 zjednoczeń nie skupia nawet połowy produkcji swojej branży. Niektóre branże podzielone są pomiędzy kilka resortów, a w poszczególnych przypadkach ilość organów bezpośrednio nadzorujących produkcję tego samego typu dochodzi do... kilkudziesięciu.

Zgrupowanie wszystkich jednostek organizacyjnych całej branży pod nadzorem jednej jednostki nadrzędnej jest niemożliwe, m. in. z uwagi na różne formy własnościowe oraz charakter powiązań gospodarczych. Sprawa polega tu na znalezieniu środka, który niezależnie od aktualnych powiązań organizacyjno - administracyjnych, pozwoli na współpracę i koordynację całej branży w skali terenowej, a równocześnie krajowej.

Środkiem tym mają być porozumienia branżowe organizowane przez tzw. zjednoczenia „wiodące".

Pierwszym aktem normatywnym, który wprowadził pojęcie zjednoczeń wiodących były „Wytyczne w sprawie zmian struktury organizacji państwowego przemysłu kluczowego" (załącznik do Uchwały Rady Ministrów nr 128 z dnia 18 kwietnia 1958 r.). Brak bliższego sprecyzowania, w jakim kierunku i jak daleco sięgają uprawnienia tych zjednoczeń utrudnił realizację „Wytycznych" w tym zakresie. „Wytyczne" do Uchwały nr 280 Rady Ministrów z dnia 2 lipca 1959 r. o usprawnieniu obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo - technicznego konkretyzują uprawnienia gestorów. W oparciu o tę uchwałę w kilku branżach wprowadzono koordynację gospodarczą, którą objęte zostały wszystkie przedsiębiorstwa branży wchodzące w skład przemysłu kluczowego i terenowego oraz spółdzielczego. Wyniki współpracy przedsiębiorstw tej samej branży przyniosły potwierdzenie potrzeby prowadzenia zmian w organizacji naszego przemysłu. Przede wszystkim okazało się, że istnieją poważne, a niewykorzystane rezerwy produkcyjne w zakładach przemysłu terenowego i spółdzielczego. Poznanie ich umożliwiło skreślenie wielu planowanych inwestycji, tak w przemyśle kluczowym, jak i drobnym. M. in. w państwowym przemyśle skórzanym konfrontacja założeń rozwojowych z planami przemysłu drobnego pozwoliła na zrezygnowanie z budowy nowych fabryk obuwia, których koszt obliczony został na około 200 mln zł. W przemyśle mięsnym stwierdzono zbędne inwestycje o wartości ponad 250 mln zł, w przetwórstwie owocowo-warzywniczym na 116 tytułów inwestycyjnych skreślono 21, a uzgadnia się celowość 16 następnych tytułów inwestycyjnych itp.

Okazało się, że separacja producentów na różnych giełdach i wystawach jest niczym innym jak ilustracją faktycznego stanu, który można określić lapidarnie jako „każdy sobie rzepkę skrobie".

Uchwała Rady Ministrów z dnia 9 czerwca br. o współpracy i koordynacji branżowej jest dalszym krokiem wprowadzającym zasadnicze zmiany w strukturze organizacyjnej naszego przemysłu. Rozszerza ona zakres koordynacji branżowej i precyzuje możliwości wprowadzenia jej do wszystkich podstawowych rodzajów działalności jednostek przemysłowych, jest formalną podstawą do nawiązywania — opartych o zasady dobrowolności — porozumień branżowych.

Współpraca gospodarcza przedsiębiorstw danej branży ma na celu stworzenie warunków niezbędnych dla prawidłowego podziału pracy i koncentracji działalności przedsiębiorstw danej branży na możliwie najlepszym zaspokojeniu potrzeb społecznych. W miejsce znanych antagonizmów, porozumienia branżowe mają zapewnić właściwe wykorzystanie mocy produkcyjnych, określenie rozmiarów i lokalizacji nakładów inwestycyjnych, specjalizację produkcji i właściwą kooperację. A również rozpowszechnienie osiągnięć rozwoju techniki, wymianę doświadczeń technicznych i ekonomicznych oraz wzajemną pomoc. Ważną sprawą jest stosowanie jednolitych i prawidłowych norm, standardów, cen, stawek płac.

Porozumienie branżowe — w myśl projektu uchwały — może mieć zasięg: 1) ogólno - branżowy, jeśli obejmuje jednostki organizacyjne branży podległe naczelnym i terenowym organom administracji państwowej oraz zrzeszone w związkach spółdzielczych, 2) terenowo - branżowy, jeśli obejmuje jednostki organizacyjne branży położone na terenie danego województwa lub sąsiadujących województw. Z tym, że porozumienie terenowo - branżowe może być zawarte pomiędzy producentami również i wtedy, gdy w danej branży nie zawarto porozumienia ogólnobranżowego.

Wprowadzenie koordynacji branżowej nie może ograniczać samodzielności uczestników porozumienia, zawarowanej specjalnymi przepisami. Podkreślić trzeba, że Uchwała stwarza możliwości elastycznego rozwiązywania rozmaitych problemów, wynikających ze specyficznych warunków poszczególnych branż.

Czy jednak przemysł kluczowy nie zechce, mimo wydanych przepisów, ograniczać samodzielności zakładów przemysłu drobnego? Obawy takie, niestety, istnieją. Warto może jeszcze zaznaczyć, że organem porozumienia ogólnobranżowego jest komisja, w skład której wchodzą przedstawiciele organów reprezentujących uczestników porozumienia. Uchwała właściwie usuwa niebezpieczeństwo supremacji przemysłu kluczowego. Zjednoczenia przemysłu państwowego, które — być może — w najbliższej przyszłości staną się zjednoczeniami „wiodącymi" zobowiązane są nie do brania, a raczej do świadczenia. Chodzi tu o opiekę silniejszego nad słabszym. Niemniej jednak praktyka stwarza często sytuacje, które trudno przewidzieć w najlepiej opracowanej uchwale.

B. W.

INWESTYCJE i KOOPERACJA w telewizji

MACIEJ BIELECKI

Kooperacja, która zgodnie z założeniami ma przyczyniać się do obniżenia kosztów własnych i do zwiększenia produkcji, jest niewątpliwie zjawiskiem jak najbardziej pożądanym. Jednak nie wystarcza patrzeć na nią jedynie od strony kosztów i wielkości produkcji. Trzeba ją ocenić także z punktu widzenia inwestycji. Jeśli rozszerzenie zakresu kooperacji, przekazanie produkcji pewnych elementów i podzespołów przez jeden zakład innym, nie wiąże się z nowymi inwestycjami, to oczywiście sprawa jest prosta. Komplikuje się ona z chwilą, gdy przejęcie przez kooperantów produkcji, wymaga od nich nowych inwestycji.

W 1955 roku zapoczątkowano budowę Warszawskich Zakładów Telewizyjnych. Plan pięcioletni przewidywał początkowo wyprodukowanie w 1956 roku 500 telewizorów. Wyprodukowano 2,5 tys. sztuk, a w roku następnym zamiast zaplanowanych 2,5 tys. sztuk telewizorów, zakłady przekazały handlowi 16 tys. sztuk. Przekraczano plany produkcyjne także i w następnych latach. W roku 1958 zamiast 5 tys. telewizorów wyprodukowano 55 tys., w 1959 roku zamiast 35 tys. — 104 tys., a wreszcie w roku bieżącym WZT zamierzają wyprodukować 140 tys. telewizorów.

Przekroczenia takie były możliwe dzięki poprawie technologii, dalszym inwestycjom, ulepszeniom konstrukcyjnym, rozszerzeniu zakresu kooperacji i wzrostowi wydajności pracy.

W omawianym okresie spadła również pracochłonność i wzrósł — co jest niewątpliwie zjawiskiem pożytecznym — udział kooperacji w gotowym produkcie. W 1956 roku wyprodukowanie jednego telewizora kosztowało średnio 130 godzin pracy. W wielkości tej podzespoły produkowane przez kooperantów uczestniczyły 7 godzinami pracy. W roku następnym pracochłonność na skutek wprowadzenia do produkcji nowocześniejszych maszyn, opanowania procesów produkcyjnych itp. spadła do 40 godzin pracy. Na przestrzeni następnych lat cyfry te kształtowały się następująco: 1958 rok — pracochłonność ogólna 21,4 godzin pracy, w tym kooperacja 4,6 godzin pracy; 1959 rok — pracochłonność 14,3 godzin pracy, kooperacja 6,7 godzin pracy.

Od roku 1958 obserwujemy przekazywanie kooperantom do produkcji coraz większej ilości podzespołów. Pozwoliło ono na częściowe zwolnienie powierzchni produkcyjnej, na której ustawiono trzecią taśmę montażową. Miało to istotny wpływ na zwiększenie produkcji gotowej. Rozszerzenie zakresu kooperacji przyczyniło się również, drogą dalszej specjalizacji, do obniżki kosztów własnych.

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

Tempo wzrostu a handel zagraniczny

O zbilansowanie obrotów zagranicznych produktami rolno-spożywczymi

STEFAN FRENKEL

W licznych publikacjach niejednokrotnie podnoszony był zarzut, że w latach ubiegłych handel zagraniczny był przez nasze czynniki planujące zaniedbywany, co rzekomo wynikało z lekceważenia tego problemu. Wydaje się, że sformułowanie takie jest z gruntu niesłuszne. Rola i znaczenie handlu zagranicznego były zawsze — w mniejszym lub większym stopniu doceniane. Panowało natomiast przekonanie, że wzrost obrotów handlu zagranicznego nastąpi niemal automatycznie jako wynik industrializacji kraju. Dlatego też nie czyniono należytych wysiłków w kierunku wzmożenia wymiany towarowej z zagranicą.

Rezultatem takiej swego rodzaju biernej postawy wobec tego problemu był niedorozwój handlu zagranicznego, co wyrażało się nienadążaniem obrotów z zagranicą, ani za wzrostem produkcji przemysłowej, ani za wzrostem dochodu narodowego.

Zrozumienie niesłuszności tego stanowiska nastąpiło u nas już dawno (znacznie wcześniej w kierownictwie gospodarczym niż w społeczeństwie, które wciąż jeszcze nurtują poglądy o rzekomej szkodzie dla konsumenta, wynikającej z rosnącego eksportu). Obecnie wiadomo, że dla wzrostu eksportu, który warunkuje rozwój potrzebnego nam importu, konieczny jest duży wysiłek zarówno w kierunku znalezienia rynków zbytu, jak i wyprodukowania odpowiedniej masy towarowej.

Uznanie potrzeby dokonania tego wysiłku znalazło m. in. wyraz w zatwierdzonym przez V Plenum KC PZPR referacie Biura Politycznego. Zakłada się bowiem, że obroty handlu zagranicznego wzrosną w najbliższym planie 5-letnim szybciej niż globalna produkcja przemysłowa i dochód narodowy.

Jedną z większych trudności w rozwoju naszego handlu zagranicznego stanowi zdobycie dostatecznej ilości towarów nadających się na eksport. Ciągle bowiem brak jest jeszcze dostatecznej koordynacji między założeniami wzrostu produkcji, związanego z planowanymi inwestycjami, a zabezpieczeniem interesów handlu zagranicznego. Niestety, w dalszym ciągu na eksport przeważnie przeznaczane są nadwyżki produkcyjne, wynikające z mniejszego — w danym okresie — zużycia krajowego. Zjawisko to występuje w naszej gospodarce niemal powszechnie, z wyjątkiem niektórych dziedzin produkcji, których rozwój planowany jest wyłącznie, a przynajmniej w dużej części, pod kątem wzmożenia eksportu.

Problem ten nie jest łatwy do rozwiązania, gdyż potrzeby wewnętrzne rosną w takim tempie, że niekiedy niemal niepokonalną trudnością staje się wykrojenie z produkcji niezbędnej masy towarowej na eksport. Mimo to jest to koniecznością, gdyż inaczej nie zdobędziemy pokrycia dewizowego na import niezbędnych dla naszej gospodarki surowców i towarów konsumpcyjnych, mających wzbogacić asortyment rynku krajowego.

W tych warunkach staje przed nami wielki problem wytyczenia najwłaściwszych kierunków polityki eksportowej, która by zagwarantowała optymalny rozwój handlu zagranicznego. Problem ten jest o tyle trudniejszy, że w wyniku koniunktury światowej węgiel przestał zajmować dominującą pozycję w naszym wywozie.

Sposoby rozwiązania tego trudnego zadania, świadczące o zapoczątkowaniu określonej koncepcji handlu zagranicznego, zostały ostatnio zarysowane. Nasz eksport ma obejmować jak najszerszy wachlarz towarów, główne zaś oparcie powinien znaleźć w sprzęcie inwestycyjnym i transportowym oraz w produktach rolno-spożywczych. Obie te pozycje mają stać się głównymi filarami, na których wspierać się będzie cały gmach naszego handlu zagranicznego.

Tak więc przy zmniejszeniu udziału surowców w naszym wywozie z 43% w roku 1960 do 33% w roku 1965 (węgla do około 20%), udział maszyn i urządzeń przemysłowych wzrośnie z 28% do ok. 37%. Odpowiednio również wzrośnie udział produktów rolno-spożywczych w całości naszego wywozu.

Jest to tym bardziej konieczne, że obroty handlowe artykułami rolno-spożywczymi (jeśli do nich doliczyć import niezbędnych dla rozwoju rolnictwa i przemysłu spożywczego środków) nie są u nas zbilansowane i wykazują — zarówno obecnie jak i w założeniach planowych — saldo ujemne.

Znaczny import artykułów związanych z produkcją rolniczą i jego poważny wzrost w okresie najbliższego planu pięcioletniego wynika z założeń szybkiego rozwoju rolnictwa, przewidzianego w przyjętym programie. Jest on konieczny, ale fakt ten tym bardziej wskazuje na pilność zadania rozszerzenia eksportu produktów rolno-spożywczych.

Istnieją ku temu wszelkie możliwości, gdyż chodzi tu raczej nie tyle o znaczne zwiększenie masy towarowej na eksport, ile o dokonanie przemian jakościowych. Przy utrzymaniu lub stosunkowo nieznacznym zwiększeniu ilości eksportowanych artykułów spożywczych należałoby poważnie rozszerzyć ich asortyment, przeznaczając do wywozu przede wszystkim wyroby w postaci uszlachetnionej, za które można uzyskać wyższą cenę. Pozwoli to na powiększenie wartościowego woluminu eksportowego.

Charakterystycznym przykładem mogą tu służyć wyroby mięsne, które już dzisiaj stanowią główną podstawę naszego eksportu rolno-spożywczego. Trudno wyobrazić sobie bardziej korzystną transakcję, jak przerabianie — za pośrednictwem hodowli — importowanych produktów zbożowych na mięso i wyroby mięsne i sprzedaż ich następnie za granicę. Niestety, importowane przez nas w znacznych ilościach zboże w niewielkiej tylko części wywożone jest w przerobionej na mięso postaci. Wynika to ze stale rosnących potrzeb krajowych zarówno na przetwory zbożowe, jak i na wyroby mięsne. Sytuacja w tym zakresie była szczególnie napięta w drugiej połowie ubiegłego roku, kiedy dla zaspokojenia potrzeb rynku krajowego zmuszeni byliśmy ograniczyć eksport mięsa, a nawet sprowadzić pewne jego ilości z zagranicy. Podwyżka cen mięsa w obrocie wewnętrznym zahamowała wzrost konsumpcji i obecnie sytuacja jest całkowicie opanowana, co pozwala na normalne rozwijanie tego eksportu. Nie pozwala jednakże na szybkie zwiększenie jego rozmiarów, przynajmniej dopóty, dopóki nie uzyskamy znaczniejszych efektów z wkładów wniesionych w rozwój produkcji rolnictwa. A na te efekty trzeba jakiś czas poczekać.

Tym bardziej więc potrzebne jest wzbogacenie asortymentu eksportowanych wyrobów mięsnych oraz poprawienie ich jakości, zwłaszcza jeśli chodzi o wygląd zewnętrzny. Potrzebne są odpowiadające wymogom rynku zagranicznego opakowania.

We wszystkich tych sprawach nastąpiła w ostatnich latach znaczna poprawa. Dysponujemy już ładnymi i dostosowanymi do potrzeb odbiorców zagranicznych opakowaniami blaszanymi, szklanymi i polietylenowymi. W coraz szerszym zakresie stosujemy nowoczesne zamknięcia puszek i butelek. W większych niż poprzednio rozmiarach eksportujemy produkty spożywcze w stanie odpowiednio przerobionym. Rozszerzyliśmy też asortyment eksportowanych towarów spożywczych.

Wszystko to jest jednak jeszcze niedostateczne, jeśli mamy spełnić zadania postawione w tym zakresie przed handlem zagranicznym. Trzeba bowiem zdać sobie sprawę z tego, że artykuły rolno-spożywcze eksportowane są w większej części na rynki rozwiniętych krajów kapitalistycznych, które są nie tylko bardzo wymagające, ale niekiedy i kapryśne. Ten kierunek eksportu jest z jednej strony dla nas korzystny, gdyż pozwala na zdobywanie wolnych dewiz, które mogą być przeznaczane na zakup niezbędnych dla naszej gospodarki towarów. Z drugiej jednak strony eksport do tych krajów nie jest łatwy i lokowanie towarów napotyka szereg trudności, związanych z procesami integracyjnymi, jakie obecnie zachodzą w Europie zachodniej. Jest bowiem rzeczą niewątpliwą, że znacznie łatwiej jest realizować transakcje eksportowe do krajów socjalistycznych, z którymi jesteśmy powiązani wieloletnimi umowami handlowymi, na których opierają się zawierane dość często wieloletnie kontrakty handlowe.

W związku z integracją gospodarczą europejskich krajów kapitalistycznych, której dalsze zacieśnienie należy przewidywać, zachodzi konieczność powiększenia zasięgu handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Chodzi tu o wyjście z tymi towarami na nowe rynki, częściowo pozaeuropejskie. A to wymaga odpowiedniego przestawienia się przemysłu na towary odpowiadające specyfice spożycia w krajach azjatyckich i afrykańskich. Przemysł będzie musiał w tym celu rozbudować swe zdolności produkcyjne oraz zdobyć możliwości szybkiego przestawiania produkcji na nowy asortyment, wskazany przez handel zagraniczny w związku z potrzebami nowych rynków.

Taka nowa polityka eksportowa jest koniecznością wobec niebezpieczeństwa, jakie kryje w sobie opieranie się w wywozie produktów rolno-spożywczych na nielicznych tylko rynkach zbytu.

Zjawiskiem dla nas niekorzystnym w tendencjach, jakie dają się zauważyć w krajach kapitalistycznych, jest silny pęd do podniesienia wydajności rolnictwa. Stosowanie nowoczesnych metod produkcji rolnej oraz coraz silniejsza jej mechanizacja (znajdująca wyraz w stałym zmniejszaniu udziału ludności zatrudnionej w rolnictwie) przyczyniają się do obniżania kosztów produkcji rolnej, a więc do zniżki cen artykułów żywnościowych na rynkach światowych. Słuszne są zatem ustalone dla naszej gospodarki założenia szybkiego usprawnienia produkcji rolnej, gdyż tylko w ten sposób będziemy mogli również pod względem ceny dotrzymać kroku konkurencji i rozwijać ekonomicznie opłacalny eksport produktów rolno-spożywczych.

Dzisiaj eksport ten jest w pełni opłacalny (efektywność dewizowa jest tylko nieznacznie niższa od bardzo wysoko szacowanej efektywności eksportu maszyn i urządzeń). Chodzi o to, aby również w warunkach ewentualnego spadku cen na towary spożywcze tę wysoką opłacalność utrzymać.

Wiąże się to nie tylko z koniecznością przyspieszenia tempa rozwoju rolnictwa, które jest naturalną bazą surowcową dla przemysłu rolno-spożywczego, ale również z potrzebą unowocześnienia i powiększenia zdolności produkcyjnych tego ostatniego.

W tym celu dokonane zostaną w najbliższym pięcioleciu poważne nakłady inwestycyjne. Wobec ograniczoności środków, jakie mogą być na te inwestycje przeznaczone, trzeba dokonać najbardziej racjonalnego podziału limitów inwestycyjnych. Projektowany podział nie we wszystkich dziedzinach jest prawidłowy. Przy jego ustalaniu w niedostatecznej bowiem mierze uwzględniane były interesy handlu zagranicznego. Tak więc, podczas gdy z tego punktu widzenia w niektórych gałęziach przemysłu spożywczego projektuje się nadmierne nakłady inwestycyjne, dla innych gałęzi są one wyraźnie niedostateczne.

Szczególne znaczenie mają tu inwestycje umożliwiające szybkie zwiększenie eksportu tych artykułów rolno-spożywczych, których produkcja nie wymaga surowców (zwłaszcza importowanych lub nadających się na eksport) i które otrzymuje się jako produkt uboczny z produkcji podstawowej. Chodzi tu przede wszystkim o inwestycje w zakresie chłodnictwa i odpowiednich środków transportowych dla umożliwienia przechowywania i wywozu łatwo psujących się towarów.

Istnieją duże możliwości znacznego zwiększenia eksportu jaj, warzyw, owoców, runa leśnego, szczeciny, przetworów owocowo-warzywnych itp. Tego typu towary są bowiem łatwe do lokowania na rynkach wolnodewizowych. Nie brak też możliwości zwiększenia masy towarowej tych wielce opłacalnych asortymentów. Rzecz tylko w tym, aby dokonać odpowiednich, zresztą szybko rentujących się inwestycji, umożliwiających przechowywanie i transport tych towarów, oraz wprowadzić właściwe bodźce ekonomiczne zachęcające przemysł do zwiększenia ich produkcji.

Wydaje się, że nie docenia się u nas dostatecznie problemu eksportu różnego rodzaju specyficznych towarów pochodzenia rolnego. Towarów, które obecnie występują w eksporcie w stosunkowo małych ilościach. Zapatrzeni w wielkie transakcje eksportowe lekceważymy niekiedy transakcje drobniejsze, które jednakże w sumie stanowią poważną pozycję. Takie podejście do sprawy jest jak najbardziej niesłuszne, gdyż po pierwsze, należy wykorzystać wszelkie możliwości powiększenia eksportu, a po drugie, te drobne, marginesowe towary zazwyczaj nie zawierają w sobie tzw. wsadu dewizowego oraz zdobyć je można bez większych inwestycji i bez konieczności wprowadzania na szeroką skalę kosztownego przecież postępu technicznego.

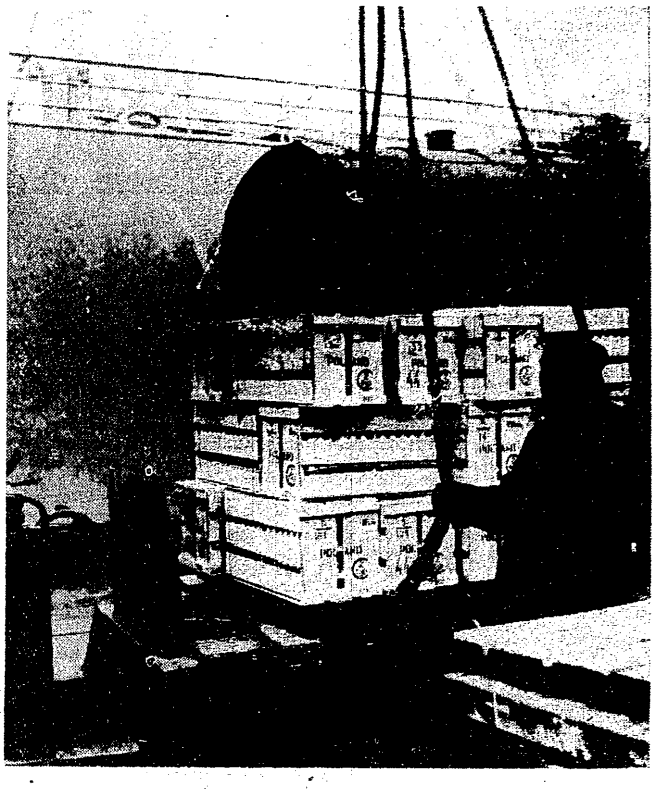
Dla udowodnienia tej tezy wystarczy podać wykaz tego typu towarów, które zostały w roku ubiegłym wyeksportowane.

	Ilość ton	Wartość tys. zł dew.
Pierze i puch	1015	10 819
Szczecina	306	1 929
Mączka rogowa	495	189
Żołądki suszone	966	1 767
Wosk pszczeli	79	197
Miód pszczeli	359	618
Raki	44	238
Ślimaki	98	90
Jagody	5951	5 193
Truskawki	395	330
Maliny	145	184
Jagody mrożone	949	908
Grzyby	448	1 458
Przeciery owocowo-jagodowe	225	146
Miody	34000	521
Galanteria wiklinowa (tys. szt.)	1219	1 397
Łubianki (tys. szt.)	377	185
Wyroby z rogożyny (tys. szt.)	259	240
Razem		26 404

Z sumy tej należy potrącić kwotę ok. 2 mln zł dew. zapłaconą za importowany miód i wosk pszczeli. I tak jednak jest ona wysoka, jeśli porównać ją z innymi pozycjami naszej listy eksportowej. Stanowi ona na przykład 2/3 kwoty uzyskanej z eksportu obrabiarek. A jaki wkład pracy, środków, nie mówiąc już o dewizach, dotyczy produkcji obrabiarek? Nie stoi on w żadnym stosunku do kosztów uzyskania eksportowej masy towarowej w wymienionych drobnych produktach rolno-spożywczych. Trzeba więc dołożyć starań, aby znacznie zwiększyć możliwości eksportowe wszelkiego rodzaju marginesowych artykułów spożywczych. Tym bardziej, że restrykcje przywozowe związane z procesami integracyjnymi w Europie zachodniej nie dotyczą tego typu produktów.

Wydaje się, że zapoczątkowany proces rozszerzania asortymentu eksportowego w dziedzinie artykułów rolno-spożywczych powinien być w całej rozciągłości kontynuowany. Należy zwrócić baczną uwagę nie tylko na eksport wprowadzonych już tradycyjnych artykułów, takich jak mięso i wyroby mięsne, tłuszcze roślinne i zwierzęce, cukier, jaja, drób, nasiona i sadzeniaki, rośliny przemysłowe (szczególne znaczenie ma tu wielce opłacalny eksport jęczmienia browarnianego, strączkowych, nasion maku, kminku), ale i na wywóz wszystkich możliwych produktów ubocznych, jak gdyby marginesowych. Do nich śmiało można zaliczyć nie tylko wymienione w wykazie produkty, ale i owoce i warzywa, których udział w naszym wywozie jest dotychczas bardzo nieznaczny.

Wtedy pogarszające naszą sytuację płatniczą ujemne saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi będzie mogło być zlikwidowane, a może nawet uda się osiągnąć pewną nadwyżkę w tym bilansie.



Zasięg informacji gospodarczej

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

jących szczególne zainteresowanie problematyką gospodarczą.

Jednak okazuje się, że nie wszyscy deklarujący zainteresowanie problematyką gospodarczą korzystają w tej dziedzinie z informacji prasy i radia. Mówi o tym następujące zestawienie (%):

TABLICA NR 1

Zainteresowani problematyką gospodarczą, czerpiący informacje z :	korzystają z nich często	czasami	wcale
a/ gazet	57	33	10
b/ radia	44	42	14
c/ tygodników	26	35	39

Z zestawienia tego wynika, iż prasa i radio powinny starać się o dotarcie do dość poważnej liczby osób zainteresowanych problematyką gospodarczą, a tylko rzadko korzystających z informacji dziennikarskiej, lub nawet nie korzystających z niej wcale.

Analizując wyniki sondażu warszawskiego rozpatrywano także ewentualny związek zainteresowań problematyką gospodarczą ze stopniem „optymizmu" w sprawach ekonomicznych. [2]) Okazało się, że związek taki istnieje, ale w stopniu nie zbyt silnym. O ile wśród osób uważających, że sytuacja ekonomiczna w ubiegłym pięcioleciu poprawiła się, 35% deklaruje zainteresowanie problematyką gospodarczą, to wśród pesymistów (uważających, że sytuacja pogorszyła się) jedynie 29% zalicza problematykę gospodarczą Polski do dziedzin szczególnie interesujących.

Rzecz jasna, przekonanie o kierunku zmian sytuacji gospodarczej kraju zależne jest od wielu czynników, zarówno więc od faktycznej znajomości sytuacji, jak też i od czynników osobistych, w tym przede wszystkim od zmian w snej sytuacji ekonomicznej oraz ogólnej postawy politycznej.

ZAGADNIENIA GOSPODARCZE INTERESUJĄCE CZYTELNIKÓW

W kwestionariuszu ankiety wyliczono 9 ogólnych tematów publicystyki gospodarczej prosząc badanych o odpowiedź, którym z nich poświęcają najwięcej uwagi, A oto stopień popularności każdego z tematów: [3])

1. Sprawy cen i płac wymienia 71% badanych,
2. Sprawy zaopatrzenia sklepów — 46%,
3. Sprawy zarządzania gospodarką w Polsce — 34%,
4. Sprawy handlu zagranicznego — 21%,
5. Sprawy rozwoju przemysłu, budowy nowych zakładów — 20%,
6. Sprawy organizacji pracy w przedsiębiorstwach, wydajność pracy — 17%
7. Sprawy życia społecznego i stosunków w zakładach przemysłowych — 16%,
8. Sprawy rozwoju gospodarki wiejskiej — 10%,
9. Sprawy samorządu robotniczego — 9%.

Wysoki stopień zainteresowania sprawami życia codziennego, a więc cenami, płacami, zaopatrzeniem sklepów, łatwo można było przewidzieć. Bardziej natomiast ciekawe jest masowe zainteresowanie ogólnymi problemami zarządzania gospodarką (trzecia część badanych), przy tym zainteresowanie znacznie większe niż np. zagadnieniami handlu zagranicznego, o których sądzi się zazwyczaj, że szczególnie pasjonują czytelników. Pewnym zaskoczeniem może być również minimalne zainteresowanie sprawami samorządu robotniczego.

W powyższym zestawieniu podano jednak wartości średnie. Tymczasem zainteresowania warszawiaków różnicują się w pewnym stopniu — przede wszystkim w zależności od kategorii społeczno-zawodowej.

Oto jak przedstawiają się te różnice przy podziale badanych na robotników niewykwalifikowanych, robotników wykwalifikowanych i pracowników umysłowych:

TABELA NR 2

Zagadnienia	Procent interesujących się: prac. umysł.	rob. wykw.	rob. niewykw.
ceny i płace	70,1	77,7	70,4
zaopatrzenie sklepów	44,6	46,6	47,2
zarządzanie gospodarką w Polsce	43,6	29,0	16,3
handel zagraniczny	33,4	13,8	4,6
rozwój przemysłu	24,2	18,9	9,6
organizacja i wydajność pracy	15,9	26,5	9,6
życie społ.i stosunki w zakładzie pracy	18,8	18,1	6,4
gospodarka wiejska	11,1	9,2	6,4
samorząd robotniczy	5,7	14,7	9,6

Dwa pierwsze zagadnienia w podobnym stopniu obchodzą uczestników ankiety należących do każdej z tych kategorii, ale już zagadnienie zarządzania gospodarką, choć we wszystkich trzech kategoriach jest na trzecim miejscu, w znacznie większym stopniu interesuje pracowników umysłowych niż robotników (zwłaszcza niewykwalifikowanych). Dalej zmienia się także kolejność popularności poszczególnych problemów: sprawy handlu zagranicznego interesujące trzecią część pracowników umysłowych, znajdują się dopiero na 8 miejscu zainteresowań robotników wykwalifikowanych i na ostatnim — robotników niewykwalifikowanych. Robotników wykwalifikowanych znacznie bardziej natomiast niż pracowników umysłowych interesują sprawy organizacji pracy w przedsiębiorstwach i wydajności pracy, oraz samorządu robotniczego.

Robotników niewykwalifikowanych interesuje w ogóle znacznie mniej spraw gospodarczych niż badanych należących do pozostałych dwóch kategorii — aż 11% twierdzi zaś, że nie interesuje się żadnymi z wymienionych spraw. Ogólnie mówiąc, wśród pracowników fizycznych w porównaniu z pracownikami umysłowymi na wyższe miejsce w hierarchii zainteresowań wysuwają się problemy organizacji pracy w przedsiębiorstwach i wydajności pracy oraz sprawy samorządu robotniczego; na dalsze zaś schodzą problemy mniej związane z własnym, codziennym życiem, jak handel zagraniczny, czy rozwój gospodarki wiejskiej.

Mimo wszelkich jednak omówionych różnic, związanych z przynależnością do określonej kategorii społeczno-zawodowej, można chyba mówić o daleko posuniętej uniformizacji zainteresowań. Różnice bowiem istnieją, ale podobieństwa, zbieżności przeważają.

Zainteresowania niektórymi problemami wykazują przy tym wspólzależności ze wspomnianym poprzednio „optymizmem ekonomicznym" badanych. Gdy dwa tematy najbardziej popularne wśród badanych — sprawy cen i płac oraz zaopatrzenia sklepów — nie wykazują wyraźnych korelacji, to wraz ze wzrostem „optymizmu" stwierdza się wzrost zainteresowania takimi zagadnieniami jak: zarządzanie gospodarką w Polsce, handel zagraniczny, rozwój przemysłu, organizacja i wydajność pracy.

A więc sprawy o charakterze codziennym, osobistym interesują w równym stopniu „optymistów" i „pesymistów", gdy problemy bardziej ogólne, gospodarka całego kraju, częściej ciekawią ludzi o „pozytywnym" do nich stosunku.

POPULARNOŚĆ RÓŻNYCH FORM DZIENNIKARSKICH

Z omówionych badań wynika, że: 48% badanych czyta chętnie zwięzłe

Inwestycje i kooperacja w telewizji

DOKOŃCZENIE ZE STR. 3

Inaczej jednak wygląda sprawa rozszerzenia kooperacji przez WZT na szczeblu zjednoczenia. Przekazanie przez WZT Łódzkim Zakładom Radiowym produkcji 33 podzespołów wiązało się w tym zakładzie — jak twierdzi Zjednoczenie Przemysłu Elektronicznego — z koniecznością zainwestowania 8.440 tys. zł. Dokumenty przedsiębiorstwa nie są jednak zgodne z opinią Zjednoczenia. Otóż Łódzkie Zakłady Radiowe zmuszone były po przejęciu produkcji od WZT wydatkować w latach 1958 i 1959 — 1.655 tys. zł na zakupienie maszyn, 1.675 tys. zł. na zakupienie przyrządów pomiarowo-kontrolnych. Aby zapewnić poziom produkcji zaplanowanej na rok 1965, ŁZR muszą powiększyć pozycję pierwszą o dalsze 1.608 tys. zł a pozycję drugą o dalsze 1.550 tys. zł. W sumie łódzki kooperant WZT ma wydatkować do roku 1965 na same maszyny i urządzenia około 6.488 tys. zł. Ale to przecież nie wszystko. Doliczyć tu trzeba koszty budowy powierzchni produkcyjnej.

Z lokalizacją nowej hali nie było wielkich trudności. Ale sprawa przybrała nieoczekiwany obrót. W tym samym czasie ŁZR starały się o przekazanie im przez Miejską Radę Narodową w Łodzi stojącego akurat bezużytecznie przy ulicy Piramowicza kompleksu starych budynków mieszkalnych. MRN prośbę tę załatwiła pozytywnie. Zawiadomione jednak o tym fakcie nadrzędne czynniki ŁZR, ni mniej ni więcej, dochodzą do wniosku, że budynki te powinny spełniać rolę hali produkcyjnej. Interweniuje nie mający mieszkań dla swej załogi zakład, oponuje Miejska Rada Narodowa. Ale wobec nacisku MPC oponenci ulegają. Zaczyna się męka adaptacji przestarzałego budynku mieszkaniowego. W latach 1957 — 1959 wydatkuje się 4.440 tys. zł. Mimo to budynek nie nadaje się do swego przeznaczenia. W jego ciasnych i ciemnych pomieszczeniach nie sposób zachować systemu bezpieczeństwa przeciwpożarowego, bezpieczeństwa i higieny pracy. Raporty inspektorów bhp sypią się jeden za drugim, pieniądze płyną, a robotnicy wciąż czekają na lepsze warunki pracy. Adaptacja jest jeszcze nie skończona. Trzeba zrobić wentylację — około 2 mln zł, położyć tynki — około 500 tys. zł, przebić jeszcze jedną bramę, aby rozwiązać problem załadunku i wyładunku samochodów. W sumie adaptacja budynków przy ulicy Piramowicza kosztować będzie około 6.944 tys. zł i budynek ten nigdy nie będzie odpowiedni dla celów produkcyjnych. A przecież za pieniądze te można było śmiało wybudować nowoczesną halę. Dlaczego nikt o tym nie pomyślał? Trudno znaleźć wytłumaczenie.

Tak więc zamiast podanych przez Zjednoczenie 8.440 tys. zł, ŁZR, aby zapewnić produkcję dla Warszawskich Zakładów Telewizyjnych zaplanowaną na rok 1965, muszą wydatkować na ten cel ok. 13.432 tys. zł.

W podobnej sytuacji znalazły się także i trzy inne zakłady. Gniewskie Zakłady Podzespołów, po przejęciu produkcji łączówek i innych podzespołów, były zmuszone do zainwestowania 1.300 tys. zł, Wrocławskie Zakłady Elektroniczne zainwestowały 3.500 tys. zł, a Zakłady Transformatorów Radiowych w Skierniewicach — 1.800 tys. zł. W sumie inwestycje tych nowych czterech kooperantów, związane z przejęciem produkcji pewnych podzespołów od WZT, kosztować będą państwo 20.032 tys. zł. Trzeba dodać, że inwestycje te zapewniają kooperantom możliwość dostaw potrzebnych do produkcji 200 tys. telewizorów, którą to ilość Warszawskie Zakłady Telewizyjne mają rzucić na rynek w 1965 roku.

Postarajmy się teraz obliczyć, jak wielkie byłyby inwestycje WZT, gdyby zakłady te zechciały produkować przekazane wyżej wymienionym kooperantom podzespoły u siebie.

Dla zabezpieczenia produkcji roku bieżącego — plan 140 tys. telewizorów. Warszawskie Zakłady Telewizyjne musiałyby poczynić następujące inwestycje: Wybudować nową halę produkcyjną na oddział montażowy o powierzchni 960 m² (powierzchnię taką wygospodarowano rozszerzając kooperację). Wysokość tej hali powinna wynosić 6,5 m. Koszt wybudowania 1 m³ takiej hali wynosi około 190 zł. Rachunek jest więc prosty. Koszt całej hali o wymienionej powierzchni wynosi więc 1.185.600 zł.

Ze względu na zwiększenie programu produkcji należałoby wybudować dodatkowe pomieszczenie dla dwóch oddziałów produkcyjnych, PE-3 i PE-4 o powierzchni 316 m². Wysokość tego pomieszczenia również 6,5 m, a więc koszt całkowity — 390.460 zł. Wliczając do tego dalsze, konieczne powierzchnie produkcyjne, nakłady na roboty budowlane wyniosłyby 2.753,5 tys. zł.

Na wyposażenie tych powierzchni w maszyny — część z nich posiadają WZT i są one niewykorzystane — należałoby wydatkować dalsze 902,8 tys. zł. Doliczając do tego cenę zakupu przyrządów pomiarowo-kontrolnych — 250 tys. zł, otrzymujemy ogólną wielkość tych inwestycji, czyli 3.906,3 tys. zł.

Ponieważ jednak wielkość niezbędnych w tym wypadku dla WZT powierzchni produkcyjnych, jest mniejsza od normalnie budowanych hal produkcyjnych — o opłacalnie wielkiej powierzchni — należałoby zbudować ją dużo większą. Wymagałoby to zwiększenia pozycji inwestycji budowlanych o około 65%. Zamiast więc 2.753,5 tys. zł, należałoby wydatkować na ten cel 4.543,3 tys. zł. Tak więc sumując poszczególne pozycje programu inwestycyjnego — roboty budowlane, zakup maszyn i urządzeń oraz przyrządów pomiarowo-kontrolnych, otrzymujemy ogólną wielkość niezbędnych dla WZT inwestycji — 5.696,1 tys. zł.

W rachunku tym należy jednak przeprowadzić jeszcze jedną, poważną korektę. Inwestycje kooperantów w wysokości ponad 20 mln zł zapewniają dostawy dla produkcji 200 tys. telewizorów rocznie. Nasz rachunek zapewnia jedynie WZT utrzymanie produkcji na zaplanowanym na rok bieżący poziomie — 140 tys. telewizorów. Można tu więc wprowadzić poprawkę, powiększając o około 40% sumę ewentualnych inwestycji WZT. Po skorygowaniu suma tych ewentualnych inwestycji podwyższy się do 7.974,5 tys. zł.

Porównując tę sumę z nakładami inwestycyjnymi czterech wymienionych kooperantów — 20.032 tys. zł — otrzymujemy różnicę 12.057 tys. zł. Różnicę tę można tłumaczyć — jak czyni to zjednoczenie — błędnym przyjęciem kosztu budowy 1 m³ hali produkcyjnej. Zdaniem zjednoczenia koszt takiego 1 m³ powinien wynieść około 700 zł. Tymczasem, jak twierdzi autorytatywna w tej dziedzinie instytucja, a mianowicie Centralne Biuro Konstrukcyjne Urządzeń Budowlanych, koszt robót budowlanych 1 m³ hali produkcyjnej liczony w cenach bieżących waha się od 160 do 250 zł. Przyjęty więc w rozważaniach koszt 1 m³ w wysokości 190 zł można raczej uznać za prawidłowy. Gdyby nawet koszt ten podnieść do 250 zł, to i tak zmiana ta nie zniweluje różnicy przeszło 12 mln zł. Tyle więc w przybliżeniu nadpłacono, aby osiągnąć efekty, które przy innym rozwiązaniu byłyby bezsprzecznie tańsze. Można rachunkowi temu zarzucić pewne nieścisłości, ale jest to przecież rachunek teoretyczny. Przy prawidłowym i wszechstronnym przeanalizowaniu, błąd na in minus nie może być jednak tak duży, aby zaprzeczył całkowicie otrzymanemu wyżej wynikowi.

Trzeba tu wziąć pod uwagę, że powyższa teoretyczna różnica nakładów inwestycyjnych jest zwiększana w praktyce przez koszty transportu podzespołów od kooperantów do zakładu finalnego, przez straty wynikające podczas transportu, przez koszty opakowania oraz przez konieczność posiadania zapasów, gwarantujących ciągłość procesu produkcyjnego.

Błąd został popełniony. Inwestycje te są już zaawansowane i nie sposób wycofać straconych pieniędzy. Trzeba jednak w przyszłości dużo wnikliwiej i wszechstronniej podchodzić do zagadnień efektywności inwestycji, trzeba rozpatrywać możliwie najwięcej wariantów. Jak się okazuje, pierwszy wariant nie zawsze jest najlepszy. A na wyborze takich chyba nikomu nie zależy,

MACIEJ BIELECKI

ORZECZNICTWO

ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI ZAKŁADU PRACY ZA WYPADEK SPOWODOWANY PRZEZ JEGO KIEROWCĘ

Samochód Wytwórni X najechał na ulicy w K. na wracającego z pracy pracownika innej jednostki gospodarki uspołecznionej, który doznał w wypadku ciężkich uszkodzeń ciała i w związku z tym otrzymał następnie rentę inwalidzką od organu rentowego.

Niezależnie od roszczeń, jakie pracownik poszkodowany miał prawo zgłosić dodatkowo — w drodze powództwa sądowego — przeciwko Wytwórni X. o wyrównanie zgodnie z przepisami prawa cywilnego szkody przekraczającej wysokość otrzymywanej renty inwalidzkiej, także organ rentowy (Wydział Rent i Pomocy Społecznej) wystąpił przeciwko Wytwórni X., mianowicie o zwrot wypłacanych pracownikowi świadczeń rentowych, skoro wypłata tych świadczeń zawiniona została przez kierowcę, za którego odpowiedzialność z mocy przepisów prawa cywilnego ponosi właśnie Wytwórnia X. Należy zaznaczyć, że powództwo w tej sprawie Wydział Rent wytoczył — zgodnie z odnośnymi przepisami — do Okręgowej Komisji Arbitrażowej.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa powództwo oddaliła, zaś Główna Komisja Arbitrażowa, do której Wydział Rent odwołał się, orzeczenie I instancji zatwierdziła na tej podstawie, iż wypadek, o który chodzi, nie pozostawał w żadnym związku ze sprawą naruszenia bhp przez pozwany zakład pracy, o czym mowa w art. 24 ust. 1[1]) dekretu z 25 czerwca 1954 r. o powszechnym zaopatrzeniu emerytalnym pracowników i ich rodzin (tekst jednolity Dz. U. z 1958 r. Nr 23, poz. 97), zaś art. 26[2]) wspomnianego dekretu dotyczy — zdaniem GKA — wyłącznie odpowiedzialności osoby, która wyrządziła szkodę (tzn. kierowcy), nie może zaś stanowić podstawy odpowiedzialności jednostki gospodarki uspołecznionej wobec Wydziału Rent (obecnie ponownie wobec ZUS).

Od tego orzeczenia GKA założyła rewizję nadzwyczajną Minister Pracy i Opieki Społecznej oraz Prezes GKA, zarzucając naruszenie przepisów art. 26 wspomnianego dekretu[2]) oraz art. 152 i 153 kodeksu zobowiązań[3]).

Po ponownym rozpatrzeniu sprawy, **Główna Komisja Arbitrażowa** w składzie zwiększonym uznała rewizje nadzwyczajne za uzasadnione i w orzeczeniu z dnia 26 stycznia 1960 r. nr RN-70/59 wypowiedziała następujący pogląd prawny:

Z przepisu art. 26 dekretu o powszechnym zaopatrzeniu emerytalnym pracowników i ich rodzin, który stanowi o obowiązku zwrotu świadczeń organowi wypłacającemu rentę przez osobę odpowiadającą w myśl przepisów prawa cywilnego za skutki zdarzenia powodujące wypłatę tych świadczeń, wynika, że przepis ten ma na względzie nie tylko osobę fizyczną, która bezpośrednio dopuściła się czynu wyrządzającego szkodę, ale także i osobę fizyczną lub prawną, która stosownie do przepisów prawa cywilnego odpowiada za szkodę bądź dlatego, że popełnił ją ze swej winy pracownik tej osoby przy wykonywaniu powierzonej mu czynności (art. 145 kodeksu zobowiązań), bądź dlatego, że szkoda wyrządzona została ruchem należącego do tejże osoby zakładu lub pojazdu mechanicznego (art. 152, 153 kod. zob.[3]), bądź też z innych prawem przewidzianych przyczyn.

W uzasadnieniu swego orzeczenia z dnia 26 stycznia 1960 r., które uchyliło poprzednie orzeczenie, Gł. Komisja Arbitrażowa zaznaczyła m. in.:

„(...) Za skutki najechania przez samochód pozwanej Wytwórni na pracownika innego przedsiębiorstwa, Wytwórnia ta ponosi odpowiedzialność cywilną z mocy art. 153 w związku z art. 152 kodeksu zobowiązań chyba, żeby się okazało, że zachodzą przewidziane w art. 152 i 153 § 2 kod. zob. okoliczności, odpowiedzialność tę wyłączające: jedynie więc przy zaistnieniu tych okoliczności pozwany mógłby przeciwstawić się skutecznie roszczeniom strony powodowej opartym na art. 26 dekretu o zaopatrzeniu emerytalnym. (...) Celem prawidłowego rozstrzygnięcia sporu konieczne jednak jest ustalenie, czy nie zachodzą okoliczności wyłączające odpowiedzialność strony pozwanej z mocy wspomnianych wyżej odpowiednich przepisów kodeksu zobowiązań, w szczególności ustalenie, czy słuszny jest zarzut strony pozwanej, iż wypadek nastąpił z wyłącznej winy osoby poszkodowanej".

[1]) **Art. 24. 1. Uspołeczniony zakład pracy obowiązany jest zwrócić prezydium właściwej rady narodowej świadczenia wypłacane przez prezydium osobom uprawnionym tylko w przypadkach, kiedy choroba, niezdolność do pracy lub śmierć pracownika spowodowane zostały naruszeniem przez zakład pracy jego obowiązków, wynikających z przepisów dotyczących ochrony życia i zdrowia pracowników.**

[2]) **Art. 26. Osoba, która w myśl przepisów prawa cywilnego odpowiada za skutki zdarzenia powodujące wypłatę świadczeń na podstawie dekretu, obowiązana jest zwrócić organowi przyznającemu renty wypłacone świadczenia. Uprawnieni do świadczeń zachowują prawo dochodzenia od osób odpowiedzialnych za skutki zdarzenia odszkodowania w granicach kwoty, o którą wynagrodzenie szkody należne w myśl przepisów prawa cywilnego przewyższa świadczenia należne na podstawie dekretu.**

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

Bodźce postępu technicznego

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

zyko przy wprowadzaniu postępu technicznego.

Podstawowe jednak i najbardziej nieobliczalne w skutkach hamulce postępu technicznego leżą w dziedzinie ogólnych proporcji płac. Postęp techniczny powoduje konieczność zapewnienia przemysłowi kadry wysokokwalifikowanych fachowców, zwłaszcza inżynierów i ekonomistów. Ogromna rola inżyniera i technika nie znajduje jednak odpowiedniego odzwierciedlenia w istniejących proporcjach płac. Proporcje te zostały — w rezultacie załamania się akordowego systemu płac — zburzone. Porównanie średnich płac pracowników inżynieryjnych i średnich płac robotników na przestrzeni ostatnich lat wykazuje stale pogłębiający się proces zmniejszania się rozpiętości płac między tymi grupami pracowników. W całym przemyśle obniżyła się ona w 1959 r. o 11% (w przemyśle maszynowym o 18%), podczas gdy np. w Czechosłowacji rozpiętość w 1959 roku wzrosła o 8% w porównaniu z rokiem 1954.

Poważny spadek rozpiętości między średnimi płacami inżynierów i robotników w przemyśle polskim spowodował, że w większości przemysłów początkowe płace inżynierów, a we wszystkich przemysłach początkowe płace techników kształtują się poniżej średnich płac robotników. Sytuacja, w której płaca technika i inżyniera jest niższa od płacy robotnika, często niewykwalifikowanego, powoduje zerwania zależności między poziomem płac pracowników, a poziomem ich kwalifikacji w ogromnej skali. Powoduje to nieobliczalne następstwa w postaci powstawania społecznego odczucia nieopłacalności zdobywania kwalifikacji.

Wychodząc z analizy wymienionych hamulców postępu technicznego opracowano koncepcję zachęt pobudzających przedsiębiorstwa do wdrażania nowej techniki. Istotą tej konstrukcji nie jest bynajmniej decentralizacja zasad gospodarowania funduszem postępu technicznego, ani też wprowadzenie bodźców usprawniających związki kooperacyjne przedsiębiorstw, jak to przedstawiono w cytowanym już artykule w „Życiu Gospodarczym". Zagadnienie usprawnienia kooperacji stanowi odrębny problem. Aczkolwiek nie należy nie dostrzegać negatywnego wpływu wadliwej kooperacji na postęp techniczny, to jednak celowość przeznaczania części środków gromadzących się w funduszu postępu technicznego na cele specjalnej premii kooperacyjnej dla przedsiębiorstw mogłaby nasuwać zastrzeżenia.

Problem usprawnienia kooperacji wykracza poza ramy postępu technicznego i ewentualne wprowadzenie dodatkowych bodźców materialnych w tym zakresie nie powinno być związane z funduszem postępu technicznego. Podobnie przedstawia się sprawa z wiązaniem z tym funduszem nagród eksportowych, których związek z postępem technicznym jest raczej zupełnie luźny. Z tych względów ani problematyka kooperacji, ani też eksportu nie stanowi istotnej treści omawianej koncepcji zachęt postępu technicznego.

Istotą jej jest natomiast zlikwidowanie antybodźców działających ze strony płac. Nie zmierza ona również do decentralizacji dyspozycji środków funduszu postępu technicznego, ale jedynie do uruchomienia w ramach tego funduszu nie istniejącego obecnie mechanizmu, zabezpieczającego interesy załóg przedsiębiorstw przed ujemnymi skutkami wprowadzania do produkcji nowej techniki.

Bezpośrednie ryzyko, występujące przy wprowadzaniu postępu technicznego, polega ogólnie na pojawieniu się trudności w gospodarce funduszem płac. Dla zabezpieczenia przedsiębiorstwa przed tymi trudnościami konieczne jest przede wszystkim wprowadzenie zasady gotowości dofinansowania funduszu płac przedsiębiorstwa w przypadku, gdy asymilacja postępu technicznego zagrozi jego przekroczeniem. Technicznie dofinansowanie przewiduje się w formie gwarancji, udzielanej przedsiębiorstwu przez zjednoczenie, określającej równocześnie kwotę gwarancyjną, do wysokości której gwarancja może działać.

Konstrukcja ta opiera się na centralnym określaniu wielkości kwot gwarancyjnych znajdujących się w dyspozycji zjednoczeń, z uwzględnieniem potrzeb i specyfiki poszczególnych branż przemysłu. Centralny rozdział kwot gwarancyjnych wydaje się niezbędny dla zapewnienia panowania nad celowością rozdziału środków i kontroli ich wydatkowania. Te same względy przesądzają o konieczności scentralizowania kwot gwarancyjnych w ramach funduszu postępu technicznego, który skupiałby w ten sposób całokształt środków finansowych przeznaczonych na finansowanie postępu technicznego.

Sposób działania gwarancji musi zapewniać możliwość dwustronnej inicjatywy, i to zarówno ze strony zjednoczenia, jak i przedsiębiorstwa. Zjednoczenie może polecić przedsiębiorstwu podjęcie określonych przedsięwzięć postępu technicznego, zapewniając mu równocześnie odpowiednią gwarancję. Inicjatywa wprowadzenia postępu technicznego może również wychodzić z przedsiębiorstwa, zwracającego się do zjednoczenia z wnioskiem o udzielenie gwarancji przed ryzykiem ekonomicznym i przedstawiającego równocześnie uzasadnienie zamierzonych ulepszeń technicznych. Decyzja co do realizacji zamierzeń przedsiębiorstwa byłaby umiejscowiona w zjednoczeniu, które musiałoby zachować prawo odmowy gwarancji, jeżeli zamierzone przez przedsiębiorstwo przedsięwzięcia nie znajdują uzasadnienia z punktu widzenia polityki gospodarczej zjednoczenia. W ten sposób system kwot gwarancyjnych mógłby wyzwalać z jednej strony inicjatywę przedsiębiorstw, krępowaną obecnie trudnościami w zakresie gospodarki funduszem płac, a z drugiej stanowiłby instrument polityki ekonomicznej w rękach zjednoczenia.

Zakres gwarancji należy ujmować szeroko. Ma ona zabezpieczać wszystkie elementy zarobkowe załogi przedsiębiorstwa, a więc zarówno premie pracowników umysłowych płatne z zasadniczego i dodatkowego funduszu premiowego, jak i płace robotników i wreszcie fundusz zakładowy. Wysokość kwoty gwarancyjnej musiałaby być ustalana na podstawie kalkulacji przedsiębiorstwa, przeanalizowanej i zatwierdzonej przez zjednoczenie przy współudziale banku finansującego przedsiębiorstwo.

System kwot gwarancyjnych ma tę przewagę nad innymi możliwymi rozwiązaniami, że może działać niezależnie od stosowanych zasad gospodarowania funduszem płac i premiowania pracowników bez konieczności dokonywania w tych zasadach zmian i uzupełnień, niepożądanych choćby z punktu widzenia stabilności przepisów i ewentualności ich rozluźnienia. Uruchamianie kwot gwarancyjnych mogłoby oczywiście dotyczyć tylko tych przedsięwzięć postępu technicznego, które nie są objęte planem przedsiębiorstwa. Przedsięwzięcia, dokonywane w ramach planu, nie wymagają odrębnego traktowania, gdyż plan powinien zapewniać dla nich odpowiednie środki finansowe w funduszu płac.

System kwot gwarancyjnych nie zabezpiecza poziomu indywidualnych płac robotników przy wprowadzaniu postępu technicznego. Problemu tego nie da się rozwiązać wyłącznie dofinansowaniem funduszu płac przedsiębiorstwa, gdyż rozgrywa się on na tle indywidualnych stawek płac i stopnia wykonania norm pracy. Z tego względu zakłada się stosowanie specjalnego przejściowego systemu płac robotników w okresie opanowywania nowych procesów pracy związanych z postępem technicznym. System ten polegałby na zagwarantowaniu robotnikowi wynagrodzenia w wysokości odpowiadającej średniemu wynagrodzeniu w okresie poprzedzającym zatrudnienie przy nowych procesach pracy. Zasada ta nie musi oznaczać równoczesnej rezygnacji ze stosowania ruchomego systemu płacy, aczkolwiek niewątpliwie wymaga rezygnacji ze stosowania akordu. System ten polegałby więc na stosowaniu dniówki premiowanej, w której podstawowe godzinowe stawki płac pozostają niezmienione, a wysokość premii jest skalkulowana na podstawie dotychczasowej nadwyżki akordowej.

Przewiduje się związanie warunków tej premii z zamierzonym postępem technicznym w postaci tzw. premii redukowanej (malejącej za niewykonanie zadania), a nie premii rosnącej za przekroczenie zadania. Wynika to z konieczności dwustronnego zabezpieczenia poziomu płac — zarówno przed nieuzasadnioną obniżką jak i zbędnym w okresie przyswajania nowych metod produkcji wzrostem kosztów siły roboczej.

Okres przejściowy, w którym stosuje się gwarancyjny system płac, kończy się z chwilą opanowania nowych metod pracy i osiągnięcia przeciętnej wydajności produkcyjnej, przewidzianej dla nowej metody wytwarzania. W tym momencie dalsze stosowanie płacy gwarantowanej traci uzasadnienie, gdyż zaczęłoby działać hamująco na wzrost wydajności. Z tego względu po okresie opanowania nowej produkcji konieczne jest przejście na normalny system płac, a więc na akord — jeżeli proces produkcyjny pozwala na ustalenie technicznych norm pracy, albo na dniówkę z premią rosnącą za przekroczenie zadania.

Przejście na normalny system płac musi jednak zapewniać dalsze utrzymanie dotychczasowej płacy przy przeciętnej wydajności. Da się to osiągnąć albo przez podwyższenie dotychczasowych stawek taryfowych, albo przez wprowadzenie specjalnych współczynników do stawek. Zasada działania współczynnikami ma szereg zalet. Nie pociąga za sobą zmian w taryfach płac i pozwala na elastyczne stosowanie współczynników w przypadkach, gdy robotnik zatrudniony jest na różnych stanowiskach roboczych. Zalet tych nie posiadałaby zmiana stawek taryfowych, która musiałaby mieć charakter lokalnych regulacji płac.

Zabezpieczenie poziomu płac pracowników nie usuwa antybodźców postępu technicznego, tkwiących w przerostach zatrudnienia. Dopiero wprowadzenie bodźców materialnych, skłaniających przedsiębiorstwa do minimalizacji zatrudnienia i funduszu płac, może stworzyć impulsy działające w kierunku zastępowania pracy ręcznej pracą maszynową. Jest to problem obszerny i wielokrotnie już dyskutowany. Omawiane projekty zmierzają do sprzężenia bodźców materialnego zainteresowania w likwidowaniu przerostów zatrudnienia z działaniem zreformowanego ostatnio systemu premiowania pracowników umysłowych w przemyśle w ten sposób, by część uzyskanych oszczędności funduszu płac powiększała zasadniczy fundusz premiowy przy równoczesnym podwyższeniu pułapu premii indywidualnych. Inne formy pozostawiania zaoszczędzonego funduszu płac do dyspozycji przedsiębiorstwa, a zwłaszcza wykorzystywanie ich w ramach ogólnego funduszu płac nie są skuteczne, gdyż zwykle lokalizują zaoszczędzony fundusz na niższych stanowiskach. Wynika to z powszechnego wyczerpania możliwości awansu na stanowiska kierownicze.

Przedstawiony w ogólnym zarysie system mógłby w znacznym stopniu osłabić działanie antybodźców postępu technicznego. Nie rozwiązuje on jednak całości zagadnienia, nie wpłynie bowiem na przywrócenie prawidłowych proporcji płac. Załamanie się proporcji płac stworzyło szereg nieodwracalnych w długim okresie czasu stanów faktycznych. Przywrócenie prawidłowych proporcji wymaga gruntownego przygotowania podstaw reformy. Ponieważ może ona być przeprowadzana tylko sukcesywnie, należy zapewnić jej utrzymanie konsekwentnego kierunku przez ustalenie prawidłowych proporcji, do których powinny zmierzać przyszłe regulacje płac. Tymczasem zaś istniejące dysproporcje płac nie są dokładnie zbadane, brak nawet opracowanej metody takich badań. Dotychczasowy brak konsekwentnej linii rozwojowej naszej polityki płac, posługiwanie się zawodnym materiałem porównawczym (średnie płace i niestety nie zawsze racjonalne regulacje) wytworzyły sytuację, z której wyjście jest skomplikowane i trudne.

BRONISŁAW FICK

prasy i radia

informacje o sprawach gospodarczych, 37% badanych, czyta chętnie reportaże, 25% czyta chętnie obszerniejsze artykuły publicystyczne na tematy gospodarcze[1]).

Samą kolejność popularności wymienionych trzech form informacji dziennikarskich można było łatwo przewidzieć, interesujące natomiast jest, że aż czwarta część badanych zalicza obszerniejsze artykuły do najbardziej chętnie widzianej w prasie formy informacji gospodarczej. Wynik taki wolno chyba zinterpretować jako przejaw odczuwanego przez badanych niedosytu informacji gospodarczych.

Popularność wymienionych form wykazuje pewne współzależności m. in. z zainteresowaniami niektórymi problemami gospodarczymi. Np. artykuły problemowe zyskują szczególnie uznanie wśród osób interesujących się sprawami zarządzania gospodarką i sprawami rozwoju przemysłu. Reportaże mają więcej niż przeciętnie zwolenników wśród osób zainteresowanych gospodarką wiejską, handlem zagranicznym, sprawami zarządzania gospodarką w Polsce.

NAJBARDZIEJ CENIONE W WARSZAWIE ŹRÓDŁA INFORMACJI GOSPODARCZEJ

W kwestionariuszu proszono o wymienienie pism, zarówno codziennych jak i tygodników, w których badani najczęściej czytają wypowiedzi na tematy gospodarcze. Oto zestawienie tytułów czasopism wymienianych najczęściej przez badanych:

Nazwa czasopisma	% badanych
Życie Warszawy	44,0
Express Wieczorny	30,1
Trybuna Ludu	22,2
Przekrój	14,0
Kurier Polski	7,5
Życie Gospodarcze	6,7
Świat	6,4
Przyjaciółka	5,7
Kulisy	5,6
Sztandar Młodych	4,2
Kobieta i Życie	3,1
Przegląd Kulturalny	3,0
Polityka	2,6
Dookoła Świata	2,2
Słowo Powszechne	2,0
Stolica	1,9
Panorama Śląska	1,8
Głos Pracy	1,6
Nowa Kultura	1,6
Problemy	1,4

Uzyskane wyniki traktować należy jednak bardziej jako ciekawostkę — ilustrującą m. in. różnorodność treści przypisywanych przez różne osoby określeniu „informacja gospodarcza" — niż jako materiał do analizy. Ze względu bowiem na znaczne rozproszenie głosów pomiędzy różne czasopisma, nie jest możliwe przeanalizowanie popularności poszczególnych czasopism w ramach różnych kategorii społeczno-demograficznych, a dopiero taka analiza mogłaby doprowadzić do konkretniejszych wniosków.

Pewne wnioski o roli poszczególnych czasopism w zakresie informacji gospodarczej wyciągnąć można jedynie przez porównanie wyników omawianego sondażu OBOP z rezultatami ankiety OBOP (przeprowadzonej o rok wcześniej), w której badano ogólną popularność gazet i tygodników — niezależnie od spraw informacji gospodarczej.

Z porównania tego wynika, iż wśród tygodników — „Życie Gospodarcze" i „Świat" bardziej cenione są jako źródła informacji gospodarczej niż popularniejsze od nich: „Przyjaciółka", „Dookoła Świata", „Kulisy"; wśród gazet — „Życie Warszawy" bardziej cenione jest jako źródło informacji gospodarczych niż ogólnie popularniejszy „Express Wieczorny".

Wskazuje to chyba na fakt, że niektóre czasopisma traktowane są przez czytelników w sposób bardziej „zasadniczy" jako źródła wiedzy o pewnych problemach, gdy inne (np. „popołudniówki") bardziej „relaksowo", jako źródła „rozrywki", ciekawostek, wiadomości „bombowych" i ewentualnie najświeższych informacji.

Tak przedstawia się więc zasięg prasy i radia, jako źródeł informacji gospodarczej. W części następnej tego artykułu omówione zostaną sprawy autorytetu prasy i radia.

[1]) **Pierwsze miejsce uzyskały sprawy międzynarodowe (45%), a dalsze miejsca: sprawy publiczne Warszawy (27,5%), sprawy kultury w Polsce (22,5%), sprawy sportu (19%), sprawy życia osobistego innych ludzi (18%).**

5% osób odpowiedziało, że nie interesuje ich żadna z wyliczonych spraw. Suma % przekracza 100, ponieważ można było wymienić dwie dziedziny zainteresowań.

[2]) **Optymizm ten badano pytaniem: „Co sądzi Pan(i) o sytuacji ekonomicznej w Polsce w ciągu ostatnich 5 lat?" wyliczone odpowiedzi: „nie zmieniła się", „jest coraz gorsza", „jest coraz lepsza", „nie mam zdania".**

[3]) **Zapytywani mogli wymienić dowolną ilość spraw dlatego suma procentów przekracza 100.**

Podane wyniki odnoszą się w zasadzie do artykułów w prasie, ale wydaje się, że można je rozciągnąć z pewnym przybliżeniem i na stosunek do informacji radiowej.

[4]) **Badani mogli wskazać jedną lub dwie formy dziennikarskie, dlatego liczba procentów większa jest od 100.**

ANDRZEJ SICIŃSKI

DOKOŃCZENIE ZE STR. 5

²) Art. 152. § 1. Właściciele przedsiębiorstw lub zakładów, wprawianych w ruch za pomocą sił przyrody (pary, gazu, elektryczności, wody itp.), albo wytwarzających materiały wybuchowe lub posługujących się nimi, odpowiadają za szkodę na osobie lub mieniu, wyrządzoną komukolwiek przez ruch przedsiębiorstwa lub zakładu; od tej odpowiedzialności mogą uwolnić się tylko wówczas, gdy udowodnią, że szkoda powstała wyłącznie z winy poszkodowanego lub osoby trzeciej, za której czyny nie ponoszą odpowiedzialności, albo wskutek siły wyższej.

Art. 153. § 1. Odpowiedzialność, w artykule poprzedzającym przewidzianą, ponoszą również właściciele mechanicznych środków komunikacji, poruszanych za pomocą sił przyrody.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PRZEKSZTAŁCENIE MINISTERSTWA ŻEGLUGI I GOSPODARKI WODNEJ ORAZ UTWORZENIE CENTRALNEGO URZĘDU GOSPODARKI WODNEJ

W nr 29 Dziennika Ustaw ogłoszona została ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. o utworzeniu Centralnego Urzędu Gospodarki Wodnej i przekształceniu urzędu Ministra Żeglugi i Gospodarki Wodnej w urząd Ministra Żeglugi (poz. 163).

Ustawa tworzy Centralny Urząd Gospodarki Wodnej jako naczelny organ administracji państwowej w zakresie gospodarki wodnej, sprawujący nadzór nad organami gospodarki wodnej prezydiów rad narodowych.

Do zakresu działania Urzędu należy w szczególności: ewidencjonowanie wszelkich zasobów wód i ustalanie zasad racjonalnego gospodarowania tymi zasobami, opracowywanie planów gospodarki wodnej i programów inwestycji wodnych, normowanie poboru i zużycia wody, nadzór nad inwestycjami wodnymi, ocena resortowych i terenowych planów inwestycyjnych w zakresie gospodarki wodnej i ich realizacji, nadzór i kontrola w zakresie ochrony wód przed zanieczyszczeniem oraz gospodarki ściekowej, zabudowa i utrzymanie rzek żeglownych, spławnych i sztucznych dróg wodnych, ochrona przeciwpowodziowa, przygotowywanie projektów przepisów z zakresu gospodarki wodnej i budownictwa wodnego, wreszcie wykonywanie uprawnień zastrzeżonych w prawie wodnym naczelnym organom administracji państwowej i inne.

Na czele Urzędu stoi Prezes powoływany i odwoływany przez Prezesa Rady Ministrów. Przy Urzędzie działa Rada Gospodarki Wodnej, jako organ doradczy i opiniodawczy Prezesa Urzędu.

POWOŁANIE DO ŻYCIA KOMITETU BUDOWNICTWA, URBANISTYKI I ARCHITEKTURY ORAZ USTALENIE ZAKRESU DZIAŁANIA MINISTRA BUDOWNICTWA I PRZEMYSŁU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH

Kolejna ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. (Dz. U. Nr 29, poz. 164) przekształciła dotychczasowy Komitet do Spraw Urbanistyki i Architektury w Komitet Budownictwa, Urbanistyki i Architektury. Komitet ten jest organem kolegialnym i równocześnie naczelnym organem administracji państwowej w zakresie swego działania, sprawującym zarazem nadzór w tym zakresie nad organami prezydiów rad narodowych.

Do zakresu działania Komitetu należy m. in.: opracowywanie i przedkładanie Radzie Ministrów wniosków i projektów dotyczących kierunków rozwoju budownictwa, inicjowanie prac w zakresie postępu technicznego i prac naukowo-badawczych w budownictwie, kierowanie sprawami planowania przestrzennego w zakresie planów miejscowych i szczegółowej lokalizacji inwestycji, kierowanie sprawami państwowego nadzoru budowlanego, wydawanie przepisów wykonawczych oraz normatywów i podstawowych wytycznych dla budownictwa, działalność nadzoru inwestorskiego nad realizacją inwestycji itp.

Na czele Komitetu stoi Przewodniczący, powoływany przez Sejm i wchodzący w skład Rady Ministrów.

Ustawa uregulowała równocześnie nowy zakres działania Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, do którego należeć będą odtąd następujące sprawy: 1) projektowanie i realizacja budownictwa ogólnego, przemysłowego i specjalistycznego oraz projektowanie budownictwa wiejskiego, 2) produkcja i zbyt materiałów budowlanych, 3) ogólne kierownictwo i nadzór nad podległymi przedsiębiorstwami państwowymi i innymi jednostkami organizacyjnymi oraz ustalanie zasad ich działania, 4) nadzór nad organami administracji prezydiów rad narodowych w zakresie produkcji budowlano-montażowej i przemysłu materiałów budowlanych, 5) ustalanie zasad i wytycznych pomocy dla budownictwa wiejskiego, 6) prowadzenie prac naukowo-badawczych w swoim zakresie działania.

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

Torf a wzrost plonów

WŁADYSŁAW CYŁO

Czynimy poważne wysiłki, by w możliwie krótkim czasie podnieść wydatnie produkcję rolną. Wymaga tego zarówno konieczność ograniczenia importu zbóż, zmiana struktury odżywiania się ludności, jak i zarysowująca się prognoza demograficzna. Jednym z głównych czynników limitujących wysokość produkcji rolnej jest ciągle jeszcze mała siła nawozowa naszego rolnictwa. Innym tego rodzaju czynnikiem jest, w odniesieniu do gleb, wielkość bilansu wodnego, który wykazuje tendencję do pogarszania.

Na temat zagadnienia nawozowego toczyły się w swoim czasie namiętne dyskusje. Nie miejsce tu wracać do nich. Chodzi jednak o pewną rzecz olbrzymiej wagi — o możliwość bardzo znacznej poprawy siły nawozowej naszego rolnictwa przez zwiększenie ilości i poprawienie jakości naturalnych zasobów nawozowych gospodarstw wiejskich.

Ogólnie wiadomo, że w naszym rolnictwie poziom produkcji obornika, tj. jego przechowywania, wywożenia, rozrzucania i przyorywania jest niesłychanie niski. Rolnictwo ponosi z tego tytułu ogromne straty. Okazuje się jednak, że strat tych można uniknąć a w dodatku piekąc dwie pieczenie przy jednym ogniu — zwiększyć znacznie ilość naturalnej masy nawozowej. Możliwości takie — jak wykazały doświadczenia — daje bardzo proste w wykonywaniu mieszanie z obornikiem lub fekaliami — torfu, całkowicie prawie dotychczas u nas zaniedbanego środka nawozowego. Torf poza bardzo wysoką zawartością składników nawozowych, wykazuje także zdolności wiązania tak łatwo ulatniającego się z obornika azotu. Niezmiernie proste robienie więc kompostów obornikowo-torfowych daje możliwości kilkakrotnego nawet zwiększenia ilości naturalnych zasobów nawozowych wraz z bardzo znacznym poprawieniem ich jakości wskutek wiązania ulatniającego się azotu z obornika. (Ubytki azotu podczas samego tylko nieracjonalnego wywożenia i przyorywania mogą dochodzić do 50 proc.). Doświadczalne stosowanie nawożenia obornikowo-torfowego wykonane sporadycznie w województwie olsztyńskim zwiększyło np. ilość plonów ziemniaków z 1 ha w gospodarstwie chłopskim o 60 q, a w PGR Nidzica o 130 q — w stosunku do nawożenia czysto obornikowego w takiej samej ilości.

Niezmiernie ważną rzeczą oprócz tej wysokiej zawartości składników nawozowych w mieszaninie obornikowo-torfowej jest druga jej właściwość polegająca na poprawianiu struktury gleby i nadawaniu jej dużych zdolności retencyjnych względem wilgotności. Jak stwierdzono w Niemczech skutki ubiegłorocznej suszy były szczególnie katastrofalne na glebach, gdzie stosowano wyłącznie nawożenie sztuczne bez dodatku obornika, który wprowadza do gleby pewną ilość próchnicy mającej zdolności przetrzymywania wilgoci. Torf natomiast, którego zdolności hydrochłonne dochodzą do 2.500 proc., zatrzymuje i gromadzi w glebie bardzo wielkie ilości wody. Powszechne nawożenie torfem w postaci wspomnianych preparatów rozluźniłoby więc znacznie pętlę wymienionych dwu czynników limitujących nasze możliwości wzrostu produkcji rolnej.

Niesłychanie ważne jest to, że przyrost produkcji nastąpiłby natychmiast. Ponadto nie byłby on przejściowy, gdyż jak wykazały prace wykonane przez SGGW — nawożenie mieszanką obornikowo-torfową przez dłuższy okres (około 10 lat) zmieniło właściwości fizykochemiczne gleby, zwiększając trwale jej urodzajność o 100 proc.

*

Przy tak bezspornej wartości nawozowej torfu nasuwa się zasadnicze pytanie, czy byłby on łatwo dostępny do powszechnego stosowania i w jakim stopniu stosowanie go wpłynęłoby na zwiększenie plonów.

Otóż rzut oka na mapę węgli i torfów w Polsce wykazuje, że cały niemal kraj upstrzony jest różnej wielkości plamkami złóż torfowych. Stosunkowo najmniej plamki te występują jedynie w województwach: rzeszowskim, krakowskim i katowickim. Nie ma więc kłopotu, jeśli idzie o dostępność surowca torfowego. O ile więc używając torfu na nawożenia możemy zwiększyć nasze plony? Trudno dać natychmiast ścisłe wyliczenie, gdyż wzrost plonów byłby uzależniony od stopnia zwiększenia ilości organicznej mieszaniny nawozowej. (Trzeba tutaj zaznaczyć, że torf z obornikiem można mieszać nawet w stosunku 1:2 czy 1:3). Orientacyjnie można odpowiedzieć, że przyrost plonów oscylowałby, biorąc pod uwagę zatrzymywanie ulatniającego się dotychczas azotu z obornika oraz pomnożenie nowej masy nawozowej w dwójnasób, — w pobliżu osiągniętej przez SGGW doświadczalnej zwyżki urodzajności o 100%. Osiągnięcie o ok. 100% większych plonów wcale nie wydaje się niemożliwe, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że w PGR Nidzica osiągnięto wskutek stosowania samej tylko lepszej od obornika jakości kompostu obornikowo-torfowego — 250 zamiast 120 q ziemniaków. Należyte wykorzystanie torfu ze złóż oraz wydobywanie setkami tysięcy ton przy rozpoczynających się dopiero pracach melioracyjnych ma więc olbrzymie znaczenie dla całej gospodarki rolnej i jej wyników produkcyjnych.

Można by się zastanawiać, jak przedstawiałaby się przy intensywnym stosowaniu kompostów obornikowo-torfowych sprawa pracochłonności i przygotowywania. Istotnie, jest to ważne zagadnienie. Kompostowanie musi być związane z większym nakładem pracy żywej. W rachubę wchodzi pozyskiwanie tej cennej kopaliny, które odbywałoby się międzyplonowo na gruntach uprawowych, a na łąkach — przy ponownym ich zagospodarowywaniu, polegającym na zaorywaniu i obsiewie co kilka lat z powodu spadku plonowania. Transport, haldowanie w zacienionym miejscu i okresowe dodawanie torfu do obornika — to dalsze elementy pracy nad przygotowaniem mieszanek kompostowych.

Wydaje się, że przy ogólnych tendencjach demograficznych naszej wsi, przy możliwości wchłonięcia wielkiej liczby ludzi przez przemysł i miasto, problem dodatkowych rąk roboczych do tych celów nie wystąpiłby w ostrej formie. Natomiast szybko uzyskiwany wzrost produkcji, a tym samym polepszenie dochodowości gospodarki powinno być dostatecznym bodźcem do angażowania ewentualnej dodatkowej pracy przez rolnika. W wielu wypadkach potrafiłby on sam wśród codziennych zajęć znaleźć możliwości zaopatrzenia się w surowiec torfowy i wykonanie czynności przygotowania kompostu.

Dodatnim aspektem w tym względzie może być fakt obserwowany w niektórych rejonach województwa rzeszowskiego, gdzie terenów torfowych jest stosunkowo najmniej, że rolnicy tamtejsi przed wojną powszechnie zaopatrywali się w torf na cele opałowe przywożąc go z odległych o kilkanaście kilometrów wsi. Oczywiście dotąd nic nie wiedzą oni o wysokich wartościach nawozowych torfu, który może być zresztą używany również na podściółkę dla inwentarza żywego i w ten sposób wzbogacać obornik swoimi cennymi właściwościami.

Należy wziąć pod uwagę, że wiele gospodarstw na północy oraz w województwach białostockim i lubelskim ma tereny wyłącznie torfowiskowe. Ale okazuje się, że tereny są często źle zagospodarowane i niejednokrotnie zachodzi potrzeba zdjęcia dość grubej warstwy torfu dla poprawienia stosunków wodnych. Właściciele takich terenów byliby więc zainteresowani pozyskiwaniem i sprzedażą cennej kopaliny torfowej, której z każdego stanowiska bez żadnych niebezpieczeństw można zdejmować spore warstwy.

Pozyskiwanie torfu nie jest związane z jakimiś specjalnymi trudnościami i nie wymaga skomplikowanych narzędzi. Potrzebne do odzespalania warstwy torfowej z podłożem pług czy kultywator — znajdują się w każdej prawie zagrodzie, a dalsze jak np. prosta drewniana zgarniarka mogą być wykonane w zakresie własnych możliwości. Zagadnienie transportu również nie przedstawia się źle. Z torfowisk bliższych łatwo wywozić materiał sprzężajem konnym. Z dalszych zaś wywóz ułatwią w coraz większej ilości pojawiające się na wsi ciągniki. W tej dziedzinie piękna rola przypaść może kółkom rolniczym wyposażonym w odpowiedni park eksploatacyjny i transportowy. Można by nawet pomyśleć o tworzeniu i propagowaniu specjalnych (na zasadzie tak zwanych odróbek) zespołów do zaopatrywania się w torf.

Oczywiście w przypadku gospodarstw położonych daleko od złóż torfowych, do których trzeba by materiał sprowadzać transportem kolejowym, należałoby przeprowadzić rachunek opłacalności tego rodzaju transportu. Uwzględnić przy tym należałoby możliwości przewozowe kolei.

Wiadomo bowiem, że torf jest materiałem objętościowym. Nie zmienia to faktu, że w sezonach o mniejszym nasileniu wykorzystywania wagonów kolejowych można by je użyć do korzystnego gospodarczo transportu torfu dla celów nawozowych. Warto tu przytoczyć wyliczenia. Cena jednej tony torfu kształtuje się obecnie zależnie od warunków w granicach 70 — 150 zł. Transport kilkunastu ton w jednym wagonie na odległość 200 km kosztowałby około 160 zł. Natomiast wartość czystego składnika nawozowego w 1 tonie torfu obliczona według cen odpowiednich nawozów mineralnych wynosi minimum 380 zł. Wynika z tego, że o ile koszty załadunkowe i wyładunkowe oraz dowozu ze stacji nie będą bardzo wysokie — ewentualny transport koleją do 200 km byłby opłacalny. Jednak konieczność transportu kolejowego zachodziłaby jedynie w wyjątkowych sytuacjach. Większość bowiem terenów będzie mogła dysponować bliskimi złożami torfu, a gdyby go stosowały tylko te gospodarstwa, które mają torf w pobliżu, dałoby to bardzo szybko odczuwalne rezultaty w skoku produkcji rolnej w skali krajowej.

*

Korzyści płynące z nawożenia torfem są bezsporne. Nasuwa się więc konieczność możliwie szerokiego propagowania tego typu nawożenia. W tej dziedzinie wielka rola przypadłaby w udziale służbie rolnej. Niezbędna byłaby również wytężona praca i pomoc ze strony placówek naukowych. Należałoby bowiem dla poszczególnych regionów i ich gleb ustalić receptury najbardziej wskazanych mieszanek obornikowo-torfowych, opracować przystępne i zrozumiałe wskazówki technologiczne. Warto tutaj wspomnieć, że dotychczas gdzieniegdzie uzyskiwano także i niezachęcające wyniki w doświadczeniach z nawożeniem torfowym, między innymi np. przy stosowaniu na piaszczystych glebach torfu nieaktywizowanego. Niezawodne jednak wyniki uzyskiwano na polach doświadczalnych SGGW przy nieprzesuszaniu kompostowanego torfu poniżej 40% wilgotności oraz przestrzeganiu temperatury kompostowania w granicach 45—55 stopni Celsjusza.

Sprawa racjonalnego eksploatowania złóż torfowych wymagać będzie przede wszystkim odpowiedniego zorganizowania służby torfiarskiej. Wydaje się, że niedawno zresztą ustalone normy prawne, regulujące gospodarkę torfem, nienajsłuszniej rozwiązują zagadnienie służby torfiarskiej w prezydiach wojewódzkich rad narodowych, włączając byłe samodzielne oddziały nadzoru nad gospodarką torfową do oddziałów melioracji wodnych jako referaty. Rzecz jest przecież nie tylko w zagadnieniach melioracyjnych, ale jak pokazano — w pierwszym rzędzie idzie o sprawy produkcyjne i to sprawy podstawowe dla naszej gospodarki rolnej, dla naszego bilansu zbożowego i paszowego.

Skutki tego przesunięcia organizacyjnego są już w niektórych województwach widoczne w postaci odpływu i tak nielicznej kadry torfoznawców do innej pracy. Najlepszym więc chyba rozwiązaniem byłoby powołanie oddziałów gospodarki torfowej przy wydziałach rolnictwa. Miałyby one za zadanie współpracę z przemysłem, dla którego niektóre złoża torfowe mogłyby być bazami produkcji takich np. cennych towarów, jak wosk torfowy, współpracę ze służbą melioracji wodnych, służbą rolną, sanitarną (torf ma bowiem silne własności asenizacyjne), agendami gospodarki komunalnej itp.

Oczywiście szerokie propagowanie wykorzystywania do nawożenia nagromadzonych przez przyrodę od tysięcy lat złóż torfowych stanowiłoby poważne rezerwy, które znakomicie uzupełniałyby plany wzrostu produkcji nawozów sztucznych.

*

Zagadnienie prostego i łatwego zaopatrywania się samodzielnie zarówno rolników indywidualnych, jak spółdzielni produkcyjnych czy PGR w potrzebną im do obfitego nawożenia organiczną masę nawozową jest więc dostatecznie ważne i dostatecznie zaniedbane, by z nim w dalszym ciągu nie zwlekać. Możliwości są wielkie zarówno jeśli idzie o bazę techniczno-gospodarczą, jak i perspektywy organizacyjne. A cel jakim jest wydatne zwiększenie produkcji — przy masowym zastosowaniu wszystkich dostępnych środków i bodźców — nie będzie odległy. Osiągnięcie go natomiast pozwoli na podniesienie — ściśle przecież wiążącej się z ilością plonów — stopy życiowej w kraju.

Uwagi o koncentracji i dekoncentracji w rolnictwie

KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

Po długotrwałym procesie rozdrabniania własności rolnej i zmniejszania przeciętnej wielkości obszarowej gospodarstw zarówno w Europie, jak i w Ameryce już w I połowie XX stulecia zarysował się proces koncentracji własności rolnej i wzrostu wspomnianej przeciętnej obszarowej. Ten drugi proces odbywał się i nadal odbywa w związku z szybkim kurczeniem się odsetka ludności utrzymującej się z rolnictwa lub ludności zawodowo czynnej w rolnictwie, a nawet ze zmniejszaniem się tej ludności w liczbach absolutnych [1]). Do nielicznych wyjątków należy Holandia, w której ludność rolnicza stale się jeszcze powiększa. We wszystkich jednak rozwiniętych krajach kapitalistycznych odsetek ludności rolniczej (zawodowo czynnych w rolnictwie) co najmniej od półwiecza stale się zmniejsza.

O stopniu aktualnej koncentracji w rolnictwie krajów Zachodu świadczą następujące, przykładowo podane, liczby. W Austrii (1954) blisko 3/4 ziemi należy do gospodarstw powyżej 20 ha, a blisko połowa do gospodarstw powyżej 100 ha; na 1 gospodarstwo przypada 18 ha. W Danii przy przeciętnej 16 ha z górą połowa gospodarstw liczy co najmniej 10 ha; przy czym liczba gospodarstw 5—10 ha stale rośnie, a liczba gospodarstw do 5 ha stale spada. W Finlandii (1950) blisko 3/5 ziemi ornej należy do gospodarstw powyżej 10 ha, a na 1 gospodarstwo przypada 7 ha ziemi ornej. Struktura rolna Francji (1956) wykazuje wprawdzie przewagę liczby gospodarstw do 10 ha, ale liczba tych gospodarstw stale się kurczy, a przeciętne gospodarstwo liczy 15 ha użytków rolnych. W Holandii odsetek gospodarstw poniżej 5 ha zmalał w ostatnim półwieczu z 32 do 40, a na gospodarstwo przypada 11 ha. W NRF od kilkudziesięciu lat rośnie liczba gospodarstw 10—20 ha, a chociaż po II wojnie ok. 300 tys. rodzin chłopskich otrzymało ziemię z parcelacji wielkiej własności rolnej, na 1 gospodarstwo przypadało w 1949 r. 7 ha, zaś w 1957 r. już 9 ha użytków rolnych. W Szwecji po wojnie liczba gospodarstw poniżej 10 ha stale maleje. W USA liczba farm z 6,8 mln (1935) spadła do 4,5 mln (1957), przeciętna zaś wielkość farmy podniosła się z 63 do 102 ha. Przykładów można by podać jeszcze więcej.

A zatem koncentracja w całej pełni. Ludność rolnicza stopniowo się wykrusza na rzecz innych zawodów, „ucieczka ze wsi" przybiera poważne rozmiary, państwo albo popiera ten proces, albo w ostateczności mu nie przeszkadza. Przewidziana już przez Lenina koncentracja w rolnictwie kapitalistycznym jest wprawdzie zwalczana przez takich lub innych ekonomistów burżuazyjnych (w USA np. przez Schultza lub Schickela), którzy propagują gospodarstwa rodzinne jako „trzecią siłę" w rolnictwie, ale często również można się spotkać z wyraźną niechęcią do „mikrofundii", czyli gospodarstw karłowatych. Tak np. René Dumont pisał przed kilkoma laty: „Niektórzy idealiści i jeszcze liczniejsi od nich demagodzy domagają się sztucznego podtrzymywania mikrofundii. Upieranie się przy strukturze, zmniejszającej wydajność pracy, hamuje — podobnie jak zły podział dochodu — wszelki postęp społeczny". W USA, gdzie koncentracja występuje najsilniej, rośnie areał ziemi w posiadaniu tzw. managerów, którzy jako przedsiębiorcy rolni są pełnym zaprzeczeniem drobnego rolnictwa i gospodarstw rodzinnych.

O krajach socjalistycznych już nie mówimy. W ZSRR i Bułgarii uspołeczniono całe rolnictwo, w pozostałych krajach co najmniej jego połowę, uspołeczniono zaś rolnictwo to koncentracja sił i środków, to wielkie gospodarstwa, gdyż na każde z nich przypada średnio kilkaset czy kilka tysięcy ha.

A w Polsce Ludowej? Różni „biegli w piśmie" różnie oceniają czy szacują stopień dekoncentracji, ale nie zmienia to w niczym faktu, że do chwili obecnej liczba gospodarstw nie maleje, lecz bez przerwy rośnie, wobec czego spada przeciętna wielkość obszarowa gospodarstwa. Z obliczeń M. Czerniewskiej, I. Kowalskiej lub A. Szemberg widać, że w jednym tylko okresie 1950—1957 przybyło blisko pół miliona gospodarstw chłopskich, przy czym liczba gospodarstw powyżej 7 ha zmalała o 60 tys., a licząc okres 1950—1958 — o 48,8 tys. W rezultacie przeciętną wielkość jednego gospodarstwa chłopskiego licząc od 0,5 ha w górę reprezentuje nieco ponad 5 ha wg obliczeń Czerniewskiej, a blisko 6 ha wg szacunków niżej podpisanego; dodajmy, że połowa gospodarstw chłopskich nie przekracza 4 ha.

Gdzie tkwią przyczyny takiego stanu rzeczy? Przede wszystkim w sytuacji demograficznej, w nie rozładowanym jeszcze (pomimo odpływu ze wsi całego jej przyrostu naturalnego i pomimo industrjalizacji kraju) w przeludnieniu agrarnym — przynajmniej w niektórych województwach. W 1931 r. na 100 ha użytków rolnych przypadało 40 zawodowo czynnych w rolnictwie, natomiast w 1959 r. — co najmniej 43, jeśli chodzi o indywidualny sektor chłopski, a 40, jeśli wziąć pod uwagę całość rolnictwa. Z rachunkowości IER wynika, co gorsza, iż na 100 ha użytków rolnych przypada średnio aż 55 zawodowo czynnych, tj. w wieku powyżej 14 lat. A z porównania w skali 20 państw liczby zawodowo czynnych mężczyzn na 100 ha użytków rolnych z jednej i odsetka gospodarstw do 10 ha użytków rolnych z drugiej strony, wynika tak wysoka korelacja, iż łatwo dojść do wniosku, że struktura agrarna, że stopień koncentracji zależą w pierwszej linii od gęstości zaludnienia w rolnictwie.

Dekoncentracja rolnictwa w Polsce Ludowej jest ponadto konsekwencją: nierównomiernego stopnia uprzemysłowienia kraju, niedostatecznego budownictwa mieszkaniowego w miastach (przez co chłopi - robotnicy nie stają się robotnikami „czystej krwi"), zwalniania chłopów zatrudnionych w przemyśle (walka z tzw. przerostami), zwalczania w swoim czasie większych gospodarstw chłopskich, popaździernikowego powrotu na rolę niektórych „emigrantów" ze wsi, akcji repatriacyjnej, osadnictwa na Ziemiach Zachodnich, parcelacji niektórych PGR oraz — last not least — rozpadu z górą 8 tys. spółdzielni produkcyjnych.

Skutki dekoncentracji są różnorodne i o różnym nasileniu. Po pierwsze — zmniejsza się przeciętna wielkość gospodarstwa, a gdy proces ten jest szybszy od postępu agro i zootechniki, następuje spadek produkcji rolnej i wzrost jej kosztów na 1 zatrudnionego, a nawet na 1 ha. Gospodarstwa karłowate, które coraz bardziej zaczynają dominować w Polsce Ludowej, są zbyt szczupłe, by mogły podołać narastającym wymaganiom aprowizacyjnym i ze strony przetwórstwa. Po drugie, coraz to większy odsetek gospodarstw karłowatych stanowią gospodarstwa chłopów-robotników, które pomimo licznych wyjątków inwestowania w nie zarobków pozarolniczych dekapitalizują się (w sensie produkcyjnym, nie konsumpcyjnym) i jeszcze bardziej osłabiają swe możliwości produkcyjne. Po trzecie — zmniejszają się szanse uspółdzielczenia chłopskiej produkcji rolnej, gdyż gospodarstwa karłowate ustawiają się, jak uczy doświadczenie, bokiem do przebudowy ustroju rolnego, skoro punkt ciężkości zainteresowań członków tych gospodarstw przesuwa się ze wsi do miasta; poza b. służbą folwarczną tzw. biedniacy nie występowali na ogół do spółdzielni produkcyjnych.

Marnotrawstwo ziemi znajdującej się w rękach gospodarstw karłowatych (tematem tym zajmiemy się w odrębnym artykule) i płynące stąd osłabienie siły produkcyjnej naszego rolnictwa są wystarczającym powodem do wszczęcia kroków hamujących dalszą jego dekoncentrację. Krokami tymi mogą być (i częściowo już są): a) niehamowanie odpływu ze wsi i rolnictwa do miast i przemysłu lub innych zawodów nierolniczych; b) ograniczenie podziału gruntów chłopskich; c) rozwój kółek rolniczych i spółdzielni produkcyjnych, przy czym te pierwsze tylko łagodzą wady dekoncentracji, ale ich — w przeciwieństwie do spółdzielni produkcyjnych — nie usuwają.

Można jednak całą omawianą tutaj sprawę postawić inaczej, zapytując: Skoro współczesny rolnik potrafi wykarmić coraz to więcej spożywców w danym kraju i nawet dać coś niecoś na eksport, skoro jego pod tym względem możliwości są większe na zniejszym przeciętnym obszarze niż jego ojca czy dziada, pracujących na obszarze przeciętnie większym, to czy warto martwić się dekoncentracją w rolnictwie i, w szczególności, wypadaniem części ziemi, znajdującej się w posiadaniu gospodarstw karłowatych?

Odpowiedź przychodzi z — Zachodu. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że pomiędzy wyraźnie wysokim tempem rozwoju produkcji rolnej w przodujących krajach kapitalistycznych po II wojnie światowej a stosunkowo szybkim procesem koncentracji w rolnictwie tychże krajów zachodzi wysoka korelacja (współzależność). Średnie i większe gospodarstwa lepiej absorbują postęp w agro- i zootechnice aniżeli gospodarstwa karłowate. Te ostatnie coraz bardziej przesuwają się do kategorii parcel budowlanych lub ogródków działkowych. Zaopatrzenie rynku przechodzi coraz bardziej w ręce gospodarstw wielkich oraz większych, handlowych gospodarstw rodzinnych. Przyszłość należy do przedsiębiorstw rolnych, farm towarowych, managerów, a w socjalizmie — do kołchozów i sowchozów, do spółdzielni produkcyjnych i państwowych gospodarstw rolnych. Gospodarstwa karłowate, co już dawno zauważył Lenin, są i powinny być głównym dostawcą siły roboczej poza rolnictwo, natomiast gospodarstwa średnie, a zwłaszcza duże, są i powinny być przeznaczone do — produkcji. Pozwoliłoby to skoncentrować środki materialne przeznaczone na rolnictwo. A nie mamy ich zbyt wiele.

[1]) Tak np. w Szwajcarii liczba zatrudnionych w rolnictwie spadła z 553 tys. osób (1880 r.) do 355 tys. (1950); w USA z 11.834 tys. (1910) do 6.100 tys. (1956), w Belgii z 783 tys. (1910) do 423 tys. (1947), w W. Brytanii z 1.510 (1911) do 1.146 tys. (1951), we Francji z 9.014 tys. (1921) do 6.388 tys. (1954), w Szwecji z 1.041 tys. (1930) do 632 tys. (1950), w Danii z 560 tys. (1930) do 519 tys. (1950) itd.

Praca dla ekonomistów

Placówka naukowa zatrudni ekonomistów z wyższym wykształceniem II stopnia ze specjalnością z zakresu ekonomiki inwestycji i budownictwa. Warunki pracy i płacy do omówienia. Oferty z krótkim życiorysem zgłaszać na adres redakcji pod: „Placówka naukowa".

*

Ekonomiści z ukończonym wyższym wykształceniem ze znajomością zagadnień ekonomicznych i organizacyjnych budownictwa oraz znajomością języków obcych znajdą pracę w zakresie informacji naukowej. Warunki do omówienia. Oferty wraz z życiorysem na adres redakcji pod „Informacja naukowa".

KONGO

Lipiec br. jest pierwszym miesiącem niepodległego, politycznego bytu Konga — byłej kolonii znajdującej się przez 50 lat pod panowaniem belgijskim. Ludność nowego afrykańskiego państwa liczy obecnie ok. 13,5 mln. co czyni Kongo jednym z największych państw tego kontynentu. 75% ludności Konga zajmuje się rolnictwem.

Głównym jednak źródłem dochodów Konga nie jest rolnictwo, lecz przemysł wydobywczy. Wydobywane bogactwa prawie w całości wywozi się za granicę — wywóz ich stanowi dwie trzecie wartości eksportu, a surowców rolnych ok. jednej trzeciej.

EKSPORT Z KONGA *)

	1958 r. tys. t	1958 r. mld b. fr.	1959 r. tys. t	1959 r. mld b. fr.
Łącznie	1.536,0	20.7	1.630,0	24,8
miedź	240,0	5.4	283,3	8.0
kobalt	9.1	1.2	11,9	1.5
diamenty (w mln karatów)	15,1	1.6	16,0	1.7
ruda manganowa	318,8	0,5	302,4	0.3
złoto (w kg)	11,3	0.6	10.2	0.6
kawa	70.6	2.8	93.4	3.1
olej palmowy	141,8	1,4	160,3	1.6
bawełna	34.4	1.1	52,8	1.4
kauczuk	35,1	0,9	40,2	1,1

*) łącznie z Ruanda-Urundi.

Import do Konga stanowią głównie wyroby przemysłowe, a przede wszystkim maszyny. Przywozi się również produkty naftowe i węgiel.

Kongo posiada jeszcze wiele niezbadanych pod względem bogactw naturalnych terenów i olbrzymie, w niewielkim stopniu wykorzystywane zapasy energii spadku wody. Najbardziej bogatą w kopaliny jest południowa część Konga, a szczególnie prowincja Katanga, gdzie wydobywa się miedź, kobalt, cynk i uran. Wśród krajów kapitalistycznych Kongo zajmuje pierwsze miejsce w wydobyciu kobaltu, diamentów do celów technicznych (60% produkcji światowej) i jedno z czołowych miejsc w wydobyciu rudy uranowej, miedzi i ołowiu. Przemysł wydobywczy prawie całkowicie znajduje się w rękach zagranicznego kapitału. Rozwijał on szczególnie wydobycie tych minerałów, które związane były z tworzeniem zapasów strategicznych USA i NATO. Czołową rolę odgrywały przy tym kapitały związane z belgijską spółką „Société Générale".

PRODUKCJA PODSTAWOWYCH TOWARÓW

(w tysiącach ton)

	1951 r.	1957 r.	1959 r.
miedź	192,0	241,0	280,0
kobalt	2,0	8,1	8,4
diamenty (w mln karatów)	10,6	15,7	17,6
ruda manganowa	36,0	367.0	310,0
kawa	21,0	43,0	72,0
olej palmowy	191,0	234,0	250,0
bawełna	46,0	46,0	50,0
nasiona bawełny	82,0	87.0	108,0
kauczuk	10,0	34,0	40,0

W rolnictwie produkcja oparta jest głównie na systemie plantacyjnym. W 1959 r. zbierano kauczuk na powierzchni 60 tys. ha, z czego 80% przypadało na plantacje. Pod uprawą bawełny znajduje się ok. 365 tys. ha. Zajmuje się nią głównie ludność afrykańska w prowincjach północnych i południowej części kraju. Skup bawełny opanowany jest przez kapitał belgijski. Po wojnie rozwinęły się w Kongo plantacje kawy, zajmowały one w 1958 r. obszar 90 tys. ha, skupiając się we wschodnim nadgranicznym pasie. Uprawą tą zajmują się głównie europejscy koloniści.

Drugie miejsce w świecie, po Nigerii, zajmuje Kongo pod względem obszaru palmy olejnej. Znaczną część jej plantacji i zbiorów skupia w swych rękach koncern Unilever. Do niego też należą wszystkie zakłady oczyszczające i częściowo przerabiające olej palmowy.

Jak z tego krótkiego przeglądu jest widoczne, gospodarka Konga znajduje się w przeważającej mierze w rękach międzynarodowego kapitału. Na ile polityczna niepodległość pozwoli ten stan zmienić pokaże to przyszłość. Kongo należy już obecnie do najbogatszych krajów Afryki i ze względu na olbrzymie bogactwa naturalne jest krajem przyszłości. (mid)

państwem niepodległym

Sytuacja finansowa TUC

W sprawozdaniu finansowym, wydanym w połowie maja i opartym na materiałach nadesłanych przez 125 brytyjskich związków zawodowych, grupujących w swoich szeregach około 83 proc. ogółu członków zrzeszonych w Kongresie Związków Zawodowych (TUC), Sekretariat Kongresu stwierdza, iż od 1954 roku, kiedy po raz pierwszy dokonano przeglądu sytuacji finansowej związków zawodowych, położenie materialne związków zmieniło się na gorsze.

W 1954 roku 58 związków miało rozchody większe niż wynosiły ich wpływy z opłat członkowskich; w 1958 roku liczba takich związków wzrosła do 75. W 1954 roku 25 związków nie było w stanie pokryć swoich wydatków z wpływów bieżących i niedobory musiało pokrywać z funduszów rezerwowych; w 1958 roku liczba związków tej kategorii zwiększyła się do 32.

Ze 125 zbadanych związków — 69 było w 1958 roku w sytuacji gorszej niż w roku poprzednim.

W liczbach absolutnych wydatki na jednego członka z 1 funta 19 szylingów i 3 pensów w 1954 roku podniosły się do 2 funtów 11 szylingów i 8 pensów w 1958 roku. Członkowskie zaś opłaty w tym okresie z 1 funta 19 szylingów i 10 pensów wzrosły tylko do 2 funtów 11 szylingów i 1 pensa.

Różnice w opłatach członkowskich między poszczególnymi związkami są duże, np. w niektórych wielkich związkach wydatki i składki członkowskie są czterokrotnie wyższe niż w małych związkach.

W związku ze stale pogarszającą się sytuacją finansową w związkach zawodowych Vincent, sekretarz generalny TUC, w swoim komentarzu do sprawozdania pisze, że fakty przytoczone w sprawozdaniu stawiają przed każdym związkowcem pytanie, czy ruch zawodowy będzie mógł sprostać zadaniom jutra rozporządzając środkami mniejszymi niż wczoraj.

Ostrzeżenia udzielone niektórym związkom przez TUC po 1954 roku nie dały należytego efektu, jest również wątpliwe, czy ostrzeżenia w 1960 roku okażą się skuteczniejsze. (HP)

Wzrost transportu lotniczego przez Atlantyk

Lotniczy ruch pasażerski między Europą a Ameryką Północną stale wzrasta i w roku bieżącym przypuszczalnie osiągnie lub nawet przekroczy poziom 2 mln osób.

Według danych Międzynarodowego Stowarzyszenia Transportu Lotniczego w sezonie martwym, tj. w ciągu pierwszych trzech miesięcy tego roku, przeleciało przez Północny Atlantyk 228.027 pasażerów, czyli o 20 proc. więcej niż w I kwartale 1959 roku. Dane zaś prowizoryczne za kwiecień, maj i połowę czerwca wykazują tendencję do dalszego zwiększenia tempa wzrostu ruchu pasażerskiego.

Wzrastają również przewozy towarowe. W I kwartale roku bieżącego odbyło się 775 lotów towarowych wobec 502 lotów w odpowiednim okresie 1959 roku, co daje wzrost o 54 proc. Ruch pocztowy drogą lotniczą w tym czasie zwiększył się o 10,2 proc. i doszedł do 7 mln funtów. (HP)

Rezerwy złota i dewiz w NRF

Rezerwy złota i dewiz w NRF na dzień 7 czerwca wynosiły według komunikatu Bundesbanku 26465 mln marek i zbliżają się już do punktu rekordowego w wysokości 26516 mln marek, osiągniętego w końcu 1958 roku. Należności zagraniczne w wymienionym dniu wyrażały się sumą 475 mln marek, a zatem rezerwy netto na dzień 7 czerwca stanowiły 25 990 mln marek. Tempo zwiększania się rezerw jest szybkie — w ciągu tylko jednego tygodnia od 1 do 7 czerwca wzrosły one o 237 mln marek.

Na ten stan rzeczy składają się trzy czynniki: 1) nadwyżka bilansu handlowego (w ciągu pierwszych 4 miesięcy tego roku wyniosła ona około 1,7 mld marek), 2) repatriacja niemieckich kapitałów z zagranicy i 3) napływ kapitałów obcych. (HP)

Kapitalizm a katolicka teoria i praktyka

JERZY CIEPIĘLEWSKI

W ostatnich miesiacach br. w Niemieckiej Republice Demokratycznej ukazała się ciekawa książka o katolickiej nauce społecznej.[1]). Książka obejmuje pięć większych artykułów: prof. dr. Heinza Mohrmanna — o finansach i kapitale wyższej hierarchii kościelnej, Marlis Oehme — o katolickiej etyce społecznej, Peter Stiera — o katolickim stanowisku w sprawie kapitalistycznej własności środków produkcji, Arno Lange — o istocie katolickiej nauki o pracy najemnej we współczesnym społeczeństwie kapitalistycznym oraz Georga Neuckranza — o walce klasy robotniczej, przede wszystkim w Niemczech zachodnich, o wolne, demokratyczne i jednolite związki zawodowe (przeciwko politycznej działalności ruchu klerykalnego).

Dużą zaletą książki jest próba rzeczowej konfrontacji teoretycznych tez katolickiej nauki społecznej z praktyką Kościoła katolickiego i wyższego duchowieństwa Niemiec zachodnich oraz hierarchii kościelnej skupionej w Watykanie. Bogato udokumentowana materiałami i danymi liczbowymi naukowych instytutów badawczych, książka omawia problemy znane raczej dość ogólnikowo.

Sprawująca władzę w Republice Federalnej Partia Chrześcijańsko-Demokratyczna (CDU) oficjalnie głosi zasady programu katolicko-społecznego, zawarte w encyklikach papieży Leona XIII „Rerum novarum" i Piusa XI „Quadragesimo Anno"[2]). W oparciu o katolicką naukę społeczną burżuazja niemiecka wraz z elementami klerykalnymi (po delegalizacji Komunistycznej Partii Niemiec) toczy walkę z partią socjalistyczną, ale zwłaszcza z zachodnioniemiecką centralą związków zawodowych (DGB), w której określoną rolę odgrywają elementy lewicowe. Główne uderzenie idzie w kierunku rozbicia jedności ruchu zawodowego zachodnioniemieckiej klasy robotniczej. W tym celu utworzono niezależną centralę chrześcijańskich związków zawodowych — „Christlicher Gewerkschaftsbund Deutschlands" — ze specjalną sympatią przyjętą przez klasy posiadające[3]).

Omówiona książka adresowana jest do działaczy i funkcjonariuszy związkowych, ma być pomocą w ich praktycznej walce przeciwko klerykalnym próbom rozbijania jedności klasy robotniczej. Znaczenie jej, mimo określenia adresata jest jednak o wiele bardziej ogólne, a to ze względu na rolę Kościoła katolickiego i jego kierowników w polityce i gospodarce krajów kapitalistycznych.

Heinz Mohrmann w swojej pracy[4]) wchodzącej w skład książki zajął się analizą roli Kościoła katolickiego, Watykanu oraz osób z nim związanych we współczesnej gospodarce kapitalistycznej. Wiadomo powszechnie, że wyższe duchowieństwo nie gardzi działalnością gospodarczą, związane jest finansowo z wielkimi przedsiębiorstwami monopolistycznymi i z kapitałem międzynarodowym. Wiadome jest również, że powiązania finansowe z kapitałem stanowią m. in. podstawę politycznego sojuszu kleru katolickiego z burżuazją w walce przeciwko socjalizmowi i postępowi na świecie. Dużą zasługą Mohrmanna jest zebranie bogatego materiału dokumentalnego, który ilustruje konkretnymi przykładami ogólnie znane twierdzenia, wyjaśniając ich istotę, przyczyny, wskazując na samo przez się narzucające się, konsekwencje społeczno-gospodarcze.

Pius XI w encyklice Quadragesimo Anno (1931 r.) wystąpił między innymi z ostrą krytyką pewnych zjawisk ustroju kapitalistycznego.

Pisał on: „Prawdą jest, że należy dokładnie odróżnić proletaryzm od nędzy, ale sam już fakt, że z jednej strony są tak olbrzymie masy proletariatu, a z drugiej małe koło jednostek bogatych nad miarę, dowodzi w sposób niezbity, że bogactwa, tak obficie w naszym okresie „industrializmu" wytwarzane, nie są sprawiedliwie rozdzielone i nie według zasady słuszności przydzielone poszczególnym warstwom społecznym").

Oficjalna katolicka nauka społeczna krytykuje nadmierne bogacenie się jednostek, ich dążenie do maksymalnego zysku pozbawione wszelkich skrupułów etycznych i moralnych, skupianie w nielicznych rękach wielkiej potęgi ekonomicznej i politycznej.

Mohrmann w swojej pracy pokazuje, jak Kościół katolicki dostosował się do nowych warunków społeczno - gospodarczych kapitalizmu, włączył się w tok działalności gospodarczej i z biegiem lat stał się jednym z najpotężniejszych i najważniejszych kapitalistów na świecie. W zestawieniu z faktami, pięknie brzmiące sformułowania katolickiej nauki społecznej stają się pustymi sloganami o określonych celach klasowych.

Aktywizacja finansowa wyższego duchowieństwa katolickiego i Watykanu nastąpiła w toku rozwoju kapitalizmu, po likwidacji świeckiego państwa papieskiego w 1871 r. Wówczas zaczęły kształtować się podstawy i kierunki przyszłej działalności gospodarczej Watykanu, który słusznie przypuszczał, że w nowym układzie stosunków aktywizacja finansowa może zabezpieczyć dotychczasową rolę Kościoła w państwach i w społeczeństwie kapitalistycznym. Do Watykanu i papieża (pozbawionego władzy nad dużą częścią Włoch) zaczęły płynąć wielkie sumy w walutach i w akcjach przedsiębiorstw kapitalistycznych. Między innymi od żony Napoleona III papież otrzymał 1000 akcji Towarzystwa Kanału Sueskiego. W początkach XX w. majątek papieski sześciokrotnie przewyższał majątek Krupa, uważanego wówczas za najbogatszego kapitalistę świata. W Belgii wartość majątku wyższego duchowieństwa określano sumą 1 mld 89 mln franków, w Austrii — 400 mln guldenów. We Włoszech przedstawiciele kapitału watykańskiego kontrolowali już wówczas ważne przedsiębiorstwa usługowe, jak towarzystwo akcyjne zaopatrujące mieszkańców Rzymu w gaz i wodę oraz liczne przedsiębiorstwa transportowe. Rodzina Pacellich, z której pochodził Pius XII, była jednym z głównych akcjonariuszy Banca di Roma.

Lata między dwoma wojnami charakteryzowały się wzmożoną działalnością Watykanu na froncie walki z „niebezpieczeństwem komunizmu". Nadwerężoną przez powojenny kryzys rewolucyjny władzę, starał się Kościół umocnić na drodze poparcia faszyzmu we Włoszech oraz na drodze nawiązywania nowych kontaktów z kapitałem i kapitalistami Stanów Zjednoczonych.

Od faszystowskiego rządu włoskiego w latach 1929 do II wojny światowej Watykan otrzymał łącznie 750 mln funtów szterlingów. Z drugiej strony pod płaszczykiem „propagandy religii" rozpoczęto aktywną działalność w Stanach Zjednoczonych. Płynące wówczas ze Stanów Zjednoczonych do Stolicy Apostolskiej sumy pieniężne pozwoliły jej przetrwać powojenny kryzys w nienaruszonym stanie finansowym.

Obecne, aktualne źródła napływu środków finansowych do kas Kościoła katolickiego i wyższego duchowieństwa podzielić można na sumy związane z kultem religijnym oraz na sumy z własności ziemskiej i kapitalistycznej, poprzez którą Kościół i kler wkraczają w stosunki gospodarcze współczesnego kapitalizmu.

Aczkolwiek interesuje nas specjalnie drugie źródło napływu środków finansowych do Watykanu, to nie można bagatelizować pierwszego. Obsługa kultu religijnego — różnego rodzaju odpusty, odrodzone po 1860 r. tzw. „świętopietrze" są źródłem olbrzymich dochodów. Jednym z najważniejszych dostawców pieniędzy są w tym wypadku Stany Zjednoczone. W 1924 r. wysłano ze Stanów do Rzymu 680.483 dol., w 1927 r. już 1.126.807 dol. Francja płaciła wówczas 1/5 tych sum. Po II wojnie światowej sumy wysyłane ze Stanów Zjednoczonych do Rzymu przekroczyły 100 mln dol. rocznie. Dochody Kościoła w NRF w latach 1957—58 wynosiły rocznie 500 mln marek zachodnich.

Obecnie Kościół katolicki jest jednym z największych właścicieli ziemskich na świecie. Według danych włoskiego instytutu gospodarki rolnej, Kościół w 1946 r. posiadał we Włoszech 464.800 ha ziemi, skoncentrowanej na najbardziej urodzajnych terenach. W Hiszpanii i Portugalii własność ziemska hierarchii katolickiej liczy się w milionach ha. W protestanckiej Anglii kler katolicki posiada ok. 100 tys. ha ziemi, w NRF — 150 tys. ha, a w Stanach Zjednoczonych 1.145 tys. ha. Ciekawym faktem w zestawieniu z katolicką nauką społeczną jest kupowanie przez kler ziemi w celach spekulacji budowlanych. Tak postępowało np. włoskie przedsiębiorstwo „Societá Generale Immobilare di Lavori di Utilitá Publica ed Agricola", znajdujące się pod kontrolą kapitału watykańskiego.

Najwyżsi przedstawiciele kleru katolickiego są udziałowcami wielkich monopolistycznych przedsiębiorstw. Dane włoskie oceniają, że w rękach przedstawicieli kleru w 1956 r. znajdowały się akcje przedsiębiorstw włoskich na sumę 6 mld marek zachodnioniemieckich, w 1958 r. Watykan posiadał akcje przedsiębiorstw włoskich i zagranicznych na sumę 50 mld marek. Dane te są niepełne, ponieważ nie obejmują własności przedstawicieli wyższego duchowieństwa w poszczególnych krajach.

Szczególnie ważne aktualnie są powiązania finansowe Watykanu z kapitałem monopolistycznym Stanów Zjednoczonych. Watykan, poza akcjami Kanału Sueskiego, posiada również akcje Arabian - America - Oil - Company, towarzystw naftowych Arabii Saudyjskiej, kontrolowanych przez monopole USA. Do Watykanu i do działającego w Stanach Zjednoczonych zakonu Jezuitów należą akcje amerykańskich towarzystw naftowych, wielkiego trustu stalowego, przedsiębiorstw Forda, Standard Oil, Shell, General Motors itd.

Mohrmann słusznie wskazuje, że własność ziemską i kapitalistyczną Watykanu i wyższego duchowieństwa należy rozpatrywać na tle całego zorganizowanego systemu powiązań rodzinnych kleru i biurokracji watykańskiej. Najwyższe godności w administracji Watykanu spełniają ludzie związani węzłami rodzinnymi z kierownikami Kościoła. Są oni przeważnie równocześnie wielkimi kapitalistami.

Przykładem może być tu rodzina Pacellich. Trzech siostrzeńców Piusa XII — Marcantonio, Carlo i Giulio, pełniąc odpowiedzialne funkcje administracyjne w Watykanie zajmowało poważne stanowiska kierownicze w wielkich przedsiębiorstwach kapitalistycznych, jak Banca di Roma o kapitale 16.355 mln lirów i innych. Drugą taką zaprzyjaźnioną z Watykanem rodziną są Odassowie. Dwaj bracia, obaj baroni i papiescy tajni radcy— prof. Francesco Mario Odasso i dr Aldo Odasso reprezentują interesy Watykanu w Banca di Roma i w wielkim włoskim koncernie produkującym sztuczne jedwabie i syntetyczne włókno SNIA — Viscosa. Również inż. Bernardino Nogara ściśle związany z biurokracją watykańską jest równocześnie wiceprezesem Banca Commerciala Italiana o kapitale 2.450 mln lirów, prezesem lub wiceprezesem wielkich przedsiębiorstw kopalnianych, elektrycznych i elektrochemicznych o łącznym kapitale 4.610 mln lirów.

Przez posiadanie udziałów w kapitalistycznych przedsiębiorstwach włoskich i zagranicznych, Watykan staje się poważnym kontrahentem na światowym rynku kapitałowym, odgrywa czołową rolę w systemie międzynarodowych powiązań kapitałowych i w działalności gospodarczej i politycznej międzynarodowego kapitału monopolistycznego. Tak np. przez SNIA-Viscosa kapitał watykański wiąże się z wielkimi przedsiębiorstwami włókien syntetycznych w Anglii, Holandii i w Niemczech zachodnich, przez Banca Commerciala Italiana — z wielkimi bankami francuskimi, szwajcarskimi i luksemburskimi.

Przez organizacje katolickie i poszczególnych ludzi Watykan związany jest z wielkimi przedsiębiorstwami i bankami w Stanach Zjednoczonych. Interesujący jest tu przykład nawiązania kontaktów od 1945 r. z Bank of America, jednym z największych banków nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale na całym świecie, przez rodzinę Gianninich, powiązaną z hierarchią katolicką.

Poruszone wyżej zagadnienia, omawiane w artykule Mohrmanna stanowią jedynie część ciekawej problematyki książki.

[1]) Katholische Soziallehre — Klerikaler Volksbetrug. Verlag Tribune, Berlin 1960, s. 400.

[2]) Por. korespondencje ze zjazdów CDU J. Kowalewskiego w „Trybunie Ludu" nr 264 z dnia 21. IX. 1958, nr 96 z dnia 8. IV. 1959, nr 115 z dnia 26. IV. 1960.

[3]) Katholische Soziallehre... s. 9.

[4]) Über Finanzen und Kapital des hohen katholischen Klerus ss. 15—68.

[5]) Pius XI: Encyklika Quadragesimo Anno z dnia 15.V.1931 r. „O odnowieniu ustroju społecznego i dostosowaniu go do normy prawa ewangelii". Tłum. ks. dr Jan Piwowarczyk. Kielce 1946, str. 49.

Wzrost ekonomicznej zależności Japonii od USA

Ratyfikacja traktatu japońsko-amerykańskiego o wzajemnej współpracy i bezpieczeństwie, podpisanego dnia 19 stycznia w Waszyngtonie przez japońskiego premiera Kiszi i zapewniającego Amerykanom m. in. bazy wojenne w Japonii, wzbudziła w kraju wschodzącego słońca ogólne — jak wiadomo — niezadowolenie, które się wyraziło w wielotysięcznych demonstracjach i strajku powszechnym.

W tych warunkach strona wojenno-polityczna traktatu przesłoniła jego stronę gospodarczą, mającą bodaj niemniejsze znaczenie, jeśli chodzi o utrzymanie Japonii w sferze wpływów amerykańskich. Traktat ten bowiem usankcjonował dotychczasową zależność ekonomiczną Japonii od USA.

W handlu zagranicznym Japonii USA zajmuje obecnie dominujące stanowisko. Z eksportu japońskiego w roku ubiegłym w ogólnej wartości 3460 mln dol. nie mniej niż 1030 mln dol. przypada na USA, przy czym po raz pierwszy w dziejach wzajemnych stosunków handlowych eksport do USA przewyższy import z USA o jakieś 130 mln dol. W stosunku do 1958 r. import wzrósł o 8 proc., podczas gdy eksport do USA podniósł się o 18 proc.

Nastąpiło także znaczne zróżnicowanie asortymentu towarów eksportowych. Jeżeli przed wojną jedwab stanowił niemal 90 proc. eksportu japońskiego do USA, to obecnie na eksport składają się m. in. samochody, maszyny do szycia, wyroby nożownicze, tekstylia i nawet różne artykuły żywnościowe z kategorii „nouveauté".

Pomimo tak znacznego wzrostu wymiany handlowej z USA opinia japońska przywiązuje coraz większą wagę do ułożenia stosunków z Chinami i wznowienia ze swoim wielkim sąsiadem normalnego handlu, który został zerwany w maju 1958 r.

Ponieważ największą przeszkodą do znormalizowania stosunków z Chinami był premier Kiszi, przeto żądanie jego ustąpienia nabrało tym większego nasilenia wśród szerokich mas ludności japońskiej. Dla opinii japońskiej staje się bowiem coraz bardziej jasne, iż naturalnym zapleczem handlowym dla Japonii mogą być tylko Chiny z ich niemal nieograniczonymi potencjalnie możliwościami rozwoju. (HP)

Telewizja rujnuje kina

Szybki rozwój telewizji w krajach zachodniej Europy, zagraża istnieniu wielu małych, a w dużych miastach i średnich kin. Wiele krajów europejskich, gdzie sieć kinowa była szczególnie silnie rozwinięta stoi przed poważnym problemem skutków spadku liczby widzów w kinach.

Według ostatnich danych francuskiego „Centre National du Cinéma" ilość sprzedanych miejsc w kinach w ubiegłym roku spadła o 60 mln, w porównaniu z rokiem 1958, co stanowi 12 proc. W NRF, gdzie podobnie jak we Francji sieć kinowa jest bardzo silnie rozwinięta, spadek ten w tym samym okresie wyniósł 10 proc. Przeciętne wykorzystanie sal kinowych w Paryżu w 1959 r. wyniosło tylko 24 proc., a trzeba pamiętać, że stolica Francji skupia 35 proc. ogółu jej kin. Szczególnie nieopłacalne są seanse przed godziną 18, które w wielu wypadkach nie pokrywają kosztów sali i operatora. W związku z tym właściciele kin paryskich chcą znacznie obniżyć ceny za wstęp do godz. 18, czemu sprzeciwiają się właściciele central wypożyczających filmy.

Największe kino paryskie „Rex", liczące 3292 miejsca, mimo tego sprzeciwu obniżyło ceny na przedwieczorne seanse z 4.25 Fr. fr. do 2.50 Fr. fr. (z wyjątkiem świąt i niedziel) i znakomicie poprawiło wykorzystanie sali i swe dochody. Analiza sytuacji finansowej kin paryskich wskazuje, że konkurencję z telewizją wytrzymują jedynie kina największe, małe stoją w obliczu ruiny. (d)

ZAWIADOMIENIE

Zawiadamia się, że z dniem 23 czerwca 1960 r. Zarząd Zakładów Usługowo - Produkcyjnych przy Stowarzyszeniu Wynalazców Polskich Warszawa, ul. Jezuicka Nr 1/3, wraz z podległymi mu zakładami usługowo - produkcyjnymi, zostały postawione w stan likwidacji.

Wzywa się wierzycieli o zgłoszenie roszczeń do Komisji Likwidacyjnej z siedzibą w Warszawie, ul. Jezuicka 1/3, w nieprzekraczalnym terminie trzech miesięcy od daty niniejszego ogłoszenia.

Jen japoński

1 lipca 1960 roku Japonia rozpoczęła nowy okres swojej polityki dewizowej, wprowadzając częściową wymienialność jena. Długa i skomplikowana droga wiodła do konsekwentnej odbudowy pozycji eksportu japońskiego na rynkach światowych i stopniowego zwiększania jego woluminu. Jeśli przyjąć za podstawę rok 1953, to widzimy, iż na koniec 1959 roku rozmiary eksportu wzrosły o blisko 300%, podczas gdy import wykazuje zwiększenie o niecałe 200%. W rezultacie prowadziło to do powolnego, ale stałego wzrostu zapasu złota i dewiz będących w dyspozycji Banku Japonii. Od kwoty 895 mln dol. na koniec 1953 r. zwiększał się on stopniowo, by osiągnąć cyfrę 1.419 mln dolarów na koniec maja 1960 roku. Wzrost znaczny, tym więcej, iż — jak wiemy — sytuacja gospodarcza Japonii bynajmniej nie jest różowa.

Niemniej Japonia zdołała na tyle umocnić stan posiadania swojego eksportu — w znacznej mierze kosztem eksportu brytyjskiego — iż mogła obecnie przystąpić do naśladowania krajów zachodniej Europy przez wprowadzenie częściowej wymienialności jena, na razie jedynie dla obcokrajowców dewizowych. Japonia była w pewnym sensie zmuszona do podjęcia tego kroku przez presję, jaką wywierał na nią w tym kierunku Międzynarodowy Fundusz Monetarny. Ujawnił to zresztą na konferencji prasowej w Tokio w końcu czerwca br. Tskeshi Watanabe, członek dyrekcji MFM z ramienia Japonii. Stwierdził on, iż Japonia pod względem przepisów dewizowych znajduje się o półtora roku w tyle poza krajami zachodnioeuropejskimi. Plan przyjęty w styczniu br. przez rząd japoński przewiduje przywrócenie pełnej wymienialności jena w przeciągu trzech lat. Obecnie jednak wydaje się, iż rząd japoński, pod naciskiem MFM będzie musiał przyspieszyć tempo likwidacji ograniczeń dewizowych, tak by pełna wymienialność jena mogła być osiągnięta na koniec 1961 roku. Oczywiście zakładając, iż dalsza sytuacja płatnicza Japonii, oraz wzrost jej rezerw walutowych rozwijać się będzie równie pomyślnie, jak to ma miejsce dotychczas. Przepisy, które weszły w życie 1 lipca br., mają na celu wprowadzenie jena jako waluty zagranicznej, w której zawierane będą kontrakty handlowe w wymianie handlowej. Dotychczas rozrachunki z tytułu zagranicznej wymiany handlowej regulowane były w obcych dewizach. Nowe rozluźniające przepisy przewidują m. in. zezwolenie dla obcokrajowców dewizowych do otwierania rachunków w „wolnych" jenach, wymienianych na obce waluty. „Wolny" jen będzie używany do spłacania należności i said z tytułu rozliczeń handlowych. Przewiduje się obecnie utworzenie specjalnego Funduszu Wyrównawczego dla utrzymania stałego poziomu notowania „wolnego" jena na międzynarodowym rynku dewizowym.

Jednocześnie japońskie ministerstwo finansów rozważa projekt o zwolnieniu od podatku dochodowego kuponów od japońskich obligacji zagranicznych posiadanych przez „obcokrajowców dewizowych". Tego rodzaju ulga podatkowa mogłaby zwiększyć dopływ kapitału zagranicznego na rynek japoński. Japonia rozgląda się za dopływem świeżego kapitału zagranicznego, zwłaszcza długoterminowego, który by pozwolił przemysłowi japońskiemu na przeprowadzenie koniecznej modernizacji urządzeń. Jednym z elementów mających doprowadzić do dopływu nowych kapitałów zagranicznych jest niezwykle wysoka stopa procentowa obowiązująca w Japonii. Stopa procentowa Banku Japonii wynosi w chwili obecnej 7,20%. Japońskie koła finansowe liczą, iż obecna zniżka stopy procentowej w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie da w wyniku pewien dopływ kapitałów amerykańskich na rynek japoński. Sądzą, iż wprowadzenie częściowej wymienialności jena, gwarantujące kapitalistom zagranicznym prawo wycofania bez żadnych ograniczeń kapitałów ulokowanych na rynku lokacyjnym japońskim, zwiększy w oczach posiadaczy „lotnych kapitałów" (hot money) atrakcyjność rynku w Tokio i spowoduje przepływ kapitałów w tym kierunku. Z tego punktu widzenia niewątpliwie moment wprowadzenia częściowej wymienialności jena został wybrany raczej szczęśliwie. Drugie półrocze br. okaże, w jakich rozmiarach nadzieje te ziszczą się i jak prędko proces zwiększania wymienialności jena będzie mógł być kontynuowany.

ST. ŻUROWSKI

Aktualności gospodarcze

Produkcja, zatrudnienie, płace i obroty

Wysoka dynamika przyrostu produkcji globalnej, sądząc z zamieszczonego wykresu, wciąż się utrzymuje. W maju br. rzeczywisty poziom produkcji był o 13,8 proc. wyższy niż w maju ub. r. W oparciu o wyniki produkcji w poprzednich miesiącach i prowizoryczną ocenę produkcji w czerwcu można więc przypuszczać, że w pierwszym półroczu br. produkcja globalna przemysłu kształtuje się na poziomie o ok. 11 procent wyższym niż w pierwszym półroczu r. ub.

Jeżeli ponadto weźmiemy pod uwagę niewątpliwą w ostatnim okresie poprawę stanu zasiewów, dzięki której zbiory w br. nie powinny poważniej odbiegać od poziomu z ostatnich paru lat, można przypuszczać, że rok bieżący zamkniemy szczególnie korzystnym wynikiem produkcji, na wszystkich niemal jej odcinkach. Przewiduje się bowiem, że czerwcowe opady powinny korzystnie wpłynąć na zawartość ziaren w kłosach i zbiory ziemniaków. Zbiory siana natomiast kształtują się już na poziomie o 10 proc. wyższym niż w r. ub. Nie ulega więc wątpliwości, że ewentualne, nieco niższe niż w r. ub., zbiory zbóż ozimych powinny zostać wyrównane przez być może najwyższe po wojnie zbiory ziemniaków i wyższe niż w r. ub. zbiory siana.

Ważny zatem dla rozwoju hodowli również niedobór pasz objętościowych w przyszłym roku gospodarczym nie będzie tak odczuwalny. Pierwsze zaś wyniki czerwcowego spisu pogłowia pozwalają na wysunięcie wniosku, iż zwiększone możliwości paszowe będą wykorzystane. Obserwuje się bowiem dalszy, poważny wzrost pogłowia młodych sztuk trzody chlewnej i bydła.

Na tle przewidywanego korzystnego rozwoju produkcji i hodowli w br. specjalnego znaczenia nabiera wspomniane już niejednokrotnie niewykorzystywanie zdolności produkcyjnych niektórych przemysłów wytwarzających artykuły przemysłowe o charakterze konsumpcyjnym (państwowy przemysł drobny, przemysł spółdzielczy, niektóre działy przemysłu lekkiego, meblarskiego i radiotechnicznego). Wiąże się to prawdopodobnie z utrzymaniem wypłat na rzecz ludności w I półroczu br. na poziomie, zbliżonym do wypłat w r. ub. przy nieco wyższym wskaźniku cen i wyższych wydatkach na usługi.

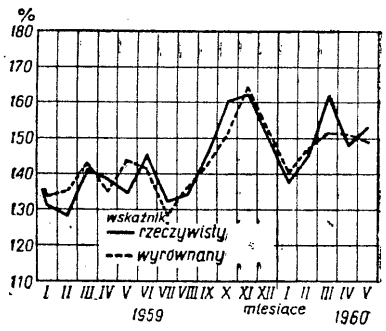
Znajduje to odbicie w kształtowaniu obrotów gotówkowych handlu uspołecznionego, których plan nie jest wykonany i w ponadplanowym wzroście zapasów.

Zwraca przy tym uwagę fakt, że łączne obroty (kredytowe i gotówkowe) w uspołecznionym handlu detalicznym, które w kwietniu br. osiągnęły poziom z marca r. ub., w maju br. znów uległy pewnej obniżce, a w czerwcu br., jak wykazują pierwsze sygnały, kształtowały się nieco poniżej poziomu z czerwca r. ub.

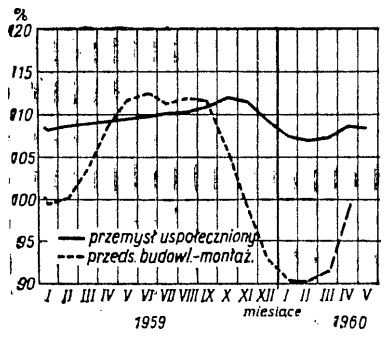
Być może, że na takie ukształtowanie obrotów handlowych wpływa w pewnym stopniu również poziom zatrudnienia, który skłania do bardziej przemyślanego kształtowania wydatków. Specjalnego podkreślenia wymaga bowiem fakt, że zatrudnienie w maju br. było nawet nieco niższe niż w kwietniu br. Podczas gdy w r. ub. od stycznia do października obserwowano systematyczny wzrost zatrudnienia.

(pis).

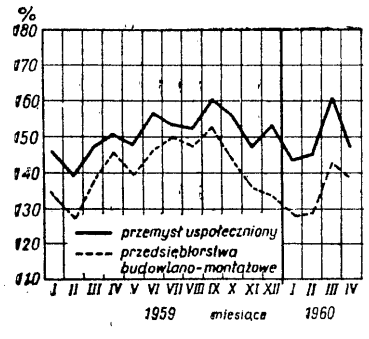
Wartość produkcji globalnej przemysłu uspołecznionego.
Przeciętna miesięczna 1955 = 100.



Przeciętne zatrudnienie w przemyśle i budownictwie.
Przeciętna miesięczna 1955 = 100.



Przeciętne płace brutto w przemyśle uspołecznionym i budownictwie.
Przeciętna miesięczna 1955 = 100.



Z materiałów PIH

„Troskliwa opieka"

Nie tylko przestrzeganie procesu technologicznego, lecz także warunki przechowywania decydują o jakości produktów, zwłaszcza jeśli są to artykuły żywnościowe wymagające troskliwej opieki.

Ta prawda nie dotarła jednak widocznie do pracowników Zakładu Skupu PZGS w Sandomierzu. Zakład ten poniósł stratę 145 tys. zł, „tylko" na skutek złych warunków przechowywania warzyw i owoców, które z braku dostatecznej opieki uległy zepsuciu.

W magazynie warzywniczo-owocowym Zakładu Sandomierskiego w Dwikozach straty powstałe na skutek zepsucia wynoszą 78 tys. zł. Pomieszczenia, w których przechowywano owoce i warzywa, nie posiadały urządzeń wentylacyjnych a wilgotność w nich była stanowczo za niska. Przy tym nieodpowiednia temperatura dopełniła reszty zniszczenia. Jak się okazuje, pomieszczenia magazynowe w Dwikozach nie były przystosowane do przechowywania warzyw i owoców.

Zdajemy sobie sprawę, że ilość magazynów odpowiednio przygotowanych jest na pewno jeszcze za mała, i że na pewno inwestycje w tym zakresie są niezbędne, lecz czy naprawdę nie można by zapobiec tak jawnemu marnotrawstwu.

Miodowa historia

Spółdzielnia Ogrodniczo-Pszczelarska „Rój" w Chełmie dostarczyła do Okręgowej Spółdzielni Pszczelarskiej w Lublinie 2,8 tys. kg miodu pszczelego. Nie był on jednak dobrej jakości, gdyż zawierał niekiedy do 40 proc. sacharozy. Tymczasem normy dopuszczają 5—15 proc. zawartości sacharozy, zależnie od rodzaju miodu.

Przy okazji stwierdzono w magazynie Spółdzielni „Rój" superatę opakowań i towarów na sumę 38 tys. zł. Superata obciąża na pewno magazyniera spółdzielni. Ale nie tylko. Kierownictwo spółdzielni przyjęło go do pracy na tak odpowiedzialne stanowisko, pomimo, iż był on karany za manko sklepowe.

Kto tu właściwie usnął

Choć prasa już o tym pisała, to jednak śpieszymy poinformować Czytelników o stratach jakie poniósł konsument, nabywający słynne smoczki „Lulu" z grzechotką produkowane przez Wytwórnię Sprzętu Medycznego i Meteorologicznego w Krakowie.

Wytwórnia sprzedając smoczki po cenie 4,40 zł, zamiast po cenie 3,60 zł zatwierdzonej przez WKC, naraziła konsumentów na stratę 74 tys. zł. Niesłusznym zyskiem „podzieliła się" przy tym z handlem, albowiem z tych 74 tys. zł. Wytwórni przypadło w udziale 38 tys. zł, a handlowi 36 tys. zł.

Gdyby tylko to!

Badania laboratoryjne wykazały, że smoczki „Lulu" były szkodliwe dla zdrowia niemowląt. Do wnętrza grzechotek przedostawała się ślina, powodując fermentację znajdujących się w niej ziarn zboża. Fermentujące zboże stanowiło dobrą pożywkę dla drobnoustrojów co mogło spowodować chorobę przewodu pokarmowego niemowląt lub zatrucie ich enterotoksyną gronkowcową.

Kogo właściwie uśpiły smoczki „Lulu" — niemowlęta czy producenta?

Meblowe kłopoty

Przeprowadzona przez PIH kontrola w WPHM w Lublinie wykazała, że nie wszystkie meble znajdujące się w tym przedsiębiorstwie nadają się do użytkowania.

Osiemnaście kredensów wyprodukowanych przez Zamojskie Zakłady Przemysłu Terenowego w Zamościu, posiadało wiele widocznych wad. Płaszczyzny na drzwiczkach były faliste, lica nieoczyszczone i niedopasowane, szuflady zniekształcone, a gwoździe widoczne gołym okiem.

Dziewiętnaście tapczanów wyrobu Rzemieślniczej Spółdzielni Pracy „Stolarz" w Chełmie było wykończonych szczególnie niechlujnie. Boki skrzyni były wybrzuszone, powierzchnie drewniane poplamione olejem i niedopolerowane a okleina popękana.

Podobnie sześć tapczanów, pochodzących z Zamojskiej Fabryki Mebli w Zamościu nie mogło być użytkowanych, albowiem tkanina pokrywająca je barwiła.

Nie lepiej wyglądał komplet kombinowany produkcji Czerskiej Fabryki Mebli w Czersku Pomorskim, gdzie producent zastosował inne surowce niż to przewidywała technologia. Pod okleiną wykryto bowiem płyty spiśnione, zamiast wymaganej podokleiny ślepej, zaś krzesła nie były w ogóle podbite płótnem.

Ogólna wartość tych wyrobów wynosi 105 tys. zł. Tym razem konsument nie poniesie bezpośredniej straty, gdyż meble te wycofano ze sprzedaży. Któż jednak da gwarancję, że wiele egzemplarzy mebli o złej jakości nie dotrze do konsumenta, jeśli handel nadal będzie tolerancyjnie kontrolował jakość produktów.

(kola)

Kronika przedsiębiorstw

Fabryka na urlopie

Coraz więcej przedsiębiorstw w okresie letnim wprowadza zbiorowe urlopy załogi. Eksperymenty w tej dziedzinie przyniosły dobre rezultaty, a przede wszystkim pozwoliły na zachowanie pełnej rytmiczności pracy bez zmniejszenia wielkości produkcji. Poprzednio, kiedy w okresie od maja do września stan załogi był niepełny, występowały trudności z wykonywaniem planów produkcyjnych.

Fabryka Wagonów w Zakładach H. Cegielski w Poznaniu już po raz trzeci stosuje z powodzeniem masowe urlopy załogi. Od 1 lipca br. na urlopy udało się około 15% załogi fabryki — głównie pracownicy administracyjni, część techniczno-inżynieryjnych, dozoru technicznego oraz pracownicy fizyczni o długoletnim stażu pracy, którym przysługuje miesięczny wypoczynek. Najliczniejsza grupa rozpoczyna urlopy w połowie lipca.

W fabryce pozostaje tylko nieliczna, kilkudziesięcioosobowa grupa pracowników, przeważnie członkowie brygad remontowych. W sierpniu wypoczęta załoga wraca do odświeżonych hal produkcyjnych i do sprawnie działających maszyn i urządzeń.

Twórcy trawlera — przetwórni

W okresie „Dni Morza" polskie rybołówstwo dalekomorskie otrzymało pierwszy trawler-przetwórnię. Statek ten wykonany w Stoczni Gdańskiej jest konstruktorskim dziełem inżynierów Władysława Piltza i Tadeusza Wejcherta. Za opracowanie założeń konstrukcyjnych trawlera-przetwórni otrzymali oni tegoroczną nagrodę Stowarzyszenia Inżynierów Mechaników Polskich w wysokości 30 tys.

Obecnie obaj laureaci pracują nad nową ulepszoną wersją tego trawlera. W nowym projekcie uwzględnione zostaną doświadczenia zebrane w trakcie budowy dotychczasowych statków. Nowa wersja przewiduje m. in. ulepszone usytuowanie maszynowni, inny układ maszt u i urządzeń przeładunkowych oraz zwiększone zdolności przetwórstwa ryb w czasie rejsów.

Do ciekawszych projektów statków, opracowanych przez inż. Piltza — absolwenta Politechniki Gdańskiej — należy m. in. trawler-zamrażalnia o nośności 1000 ton. Statki tego typu wejdą do produkcji w najbliższym czasie.

Obaj konstruktorzy pracują w Centralnym Biurze Konstrukcji Okrętowych nr 1 w Gdańsku.

Niepotrzebna konkurencja

Fabryka Mebli Okrętowych w Starogardzie Gdańskim nie jest dużym zakładem. W 1955 r. zatrudniała niewiele ponad 200 pracowników, a wartość produkcji globalnej wynosiła około 9 mln zł.

Obecnie ta sama fabryka, dzięki szerokiemu zastosowaniu mechanizacji produkcji i wprowadzeniu nowej organizacji pracy daje produkcję wartości 60 mln zł rocznie. W ciągu kilku lat produkcja w tym zakładzie wzrosła pięciokrotnie, przy czym załoga wzrosła tylko o 100%. Jeżeli zważy się jednocześnie, że produkcja nosi charakter jednostkowy (trudność unifikacji mebli, inne meble na każdy statek) to trzeba uznać za poważne osiągnięcie.

Modernizacja fabryki pozwoliła na pełne zaspokojenie potrzeb przemysłu stoczniowego na meble okrętowe. Jednakże Zjednoczenie Przemysłu Stoczniowego zawarło umowy z trzema przedsiębiorstwami państwowego przemysłu terenowego (w Gostyninie, Rawiczu i Czarnkowie) na wykonywanie tych samych mebli. Powstała więc sytuacja w której wyspecjalizowana i doświadczona fabryka musi przestawić swoją produkcję na cele rynkowe. Zaledwie bowiem 40% produkcji przeznaczone jest na zaopatrzenie stoczni.

W jakiej mierze posunięcie to jest słuszne trudno odpowiedzieć. Czyżby chęć stworzenia konkurencji?

Rehabilitacja Kłodawy

Historia kopalni soli potasowych w Kłodawie datuje się od 1947 r. W trakcie poszukiwań złóż ropy naftowej geologowie odkryli w tym rejonie występowanie soli potasowych. W oparciu o pierwsze, niezbyt dokładne badania przystąpiono do budowy kopalni. Upragnionych soli potasowych jednak nie uzyskiwano. Kopalnia stała się producentem soli kamiennej.

Geologowie upierali się przy swoim. Kilkuletnie, tym razem szczegółowe badania wykazały słuszność przewidywań naukowców. Zbadane obecnie i udokumentowane złoża karnalitu, zawierające tlenek potasu i magnezu wynoszą 25 mln ton. Daje to podstawę do budowy kopalni i przystąpienia do przemysłowej eksploatacji. Zakłada się, że już za kilka lat kopalnia wyprodukuje kilkadziesiąt tysięcy ton nawozów rocznie, a w 1970 r. osiągnie zdolność produkcyjną w wysokości 250 tys. ton soli potasowych.

Ostateczna decyzja w sprawie Kłodawy zapadła niedawno. Na V Plenum KC PZPR postanowiono włączyć do planu inwestycyjnego budowę kombinatu związków potasowych i magnezowych. Planuje się równocześnie uzyskiwanie z karnalitu innych produktów, a m. in. chlorku magnezu, tlenku magnezu, kwasu solnego, bromu, chloru, wodoru itd.

Naśladownictwo pożądane

Problem „bubli" zalegających magazyny i zamrażających poważne środki finansowe może być przy dobrej woli i niezbędnej inicjatywie przynajmniej w części rozwiązany. Jeden ze sposobów pokazało ostatnio Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Odzieżą w Łodzi. Po przejrzeniu magazynów stwierdzono, że część ubrań męskich i spodni można przerobić i szybko sprzedać. Wykalkulowano, że czekanie na kolejną przecenę — która niewiadomo kiedy będzie — jest nieopłacalne.

Zawarto więc porozumienie ze Zgierskimi Zakładami Odzieżowymi, które podjęły się dostosowania do wymagań mody poważnej ilości niechodliwych ubrań.

WPHO traktuje ten sposób „ratowania" niechodliwych towarów na razie eksperymentalnie. Wydaje się jednak, że inicjatywa jest celowa i jak najbardziej na czasie: wiele fabryk przemysłu odzieżowego narzeka ostatnio na niewykorzystywane moce produkcyjne.

ODPOWIADAMY NA PYTANIA

Czytelnik z Zakładów Przemysłu Bawełnianego im. Kościuszki w Łodzi interesuje się:

Czy słuszne jest uruchamianie produkcji antyimportowej i jaki ma to wpływ na zlikwidowanie naszych trudności dewizowych?

Na pytanie to nie można odpowiedzieć jednym słowem: tak czy nie. Aby zdecydować się na uruchomienie produkcji antyimportowej, trzeba uprzednio zbadać konkretne warunki oraz przeprowadzić odpowiednią analityczną kalkulację.

Na pozór wydaje się rzeczą oczywistą, że każde zastąpienie importowanych towarów lub materiałów przez towary wyprodukowane w kraju jest dla nas korzystne, gdyż zmniejsza nasze wydatki dewizowe i poprawia bilans płatniczy. Nie jest jednak sprawą obojętną, jaką się za to płaci cenę. Dość często zdarza się, że koszt produkcji takiego towaru jest — w związku z nieznacznym zapotrzebowaniem lub brakiem przygotowania technicznego do produkcji danego towaru — bardzo wysoki. Wtedy za każdy zaoszczędzony, na skutek uruchomienia produkcji antyimportowej dolar płacimy nadmierną ilość złotówek w kosztach produkcji. Niejednokrotnie ta kwota złotówkowa znacznie przewyższa przyjęty jako maksymalny tzw. kurs wynikowy netto. W takich przypadkach należy zaniechać wszczynania produkcji antyimportowej i utrzymać przywóz danego towaru — jako ekonomicznie uzasadniony (chyba że wysokie koszty produkcji charakteryzują tylko początkowy okres rozruchowy i istnieje uzasadnione przekonanie, iż w krótkim czasie koszty te zostaną w radykalny sposób obniżone).

Sprawa produkcji antyimportowej wiąże się ściśle z zasadą międzynarodowego podziału pracy, który opiera się na międzynarodowej specjalizacji produkcji, umożliwiającej obniżkę kosztów własnych poprzez zwiększenie serii produkowanych wyrobów. Poszczególne kraje specjalizują się w określonych rodzajach produkcji, co pozwala na sprzedaż wytworzonych towarów nieraz po cenach niższych niż koszt własny produkcji kraju-odbiorcy.

Istnieje jeszcze jeden aspekt omawianego problemu. Rozwój handlu zagranicznego, który jest warunkiem sine qua non rozwoju całej gospodarki narodowej, możliwy jest tylko wtedy, kiedy eksportowi towarzyszy import. Stosunki handlowe między krajami polegają bowiem na działaniu w obopólnym interesie. Trzeba zawsze zapobiegać niebezpieczeństwu konieczności zmniejszenia opłacalnego eksportu na skutek ograniczenia importu.

Z wszystkich tych przesłanek wynika wniosek, że przed podjęciem decyzji o uruchomieniu produkcji antyimportowej należy dokonać rozważnej i wnikliwej analizy, uwzględniającej wszystkie istniejące w danej chwili warunki i okoliczności. Jeśli takie warunki wystąpią, to oczywiście należy podejmować produkcję pozwalającą na zastąpienie towarów importowanych — krajowymi. (i)

*

Dlaczego drożeją usługi kulturalne (kino, teatr), i socjalne (wczasy)?

Sprawa sprowadza się w zasadzie do tego, czy całe społeczeństwo ma dopłacać do cen biletów kinowych, teatralnych, czy też każdy miłośnik teatru i kinoman będą płacić pełną należność za bilety. Na dotacje państwowe dla kin, teatrów składa się bowiem wysiłek całego społeczeństwa. Wydaje się, że słuszniej i sprawiedliwiej jest, aby zamiast zasady „wszyscy za jednego" obowiązywała w tym wypadku reguła, że każdy opłaca z własnej kieszeni bilet na sztukę, którą pragnie obejrzeć. Zwłaszcza, że społeczeństwo niezbyt sobie ceni „darmochę", o czym mogliśmy się wielokrotnie przekonać. Poza tym sprzedaż usług kulturalnych za pół darmo wprowadza dezorientację i uniemożliwia prowadzenie słusznej polityki kulturalnej.

Podwyższenie cen biletów do teatru przyniosło jednak nieoczekiwane rezultaty. W kinach „planowany deficyt" zmniejsza się, natomiast w teatrach, operach, filharmoniach, operetkach — wzrasta. Np. dopłaty do każdego biletu teatralnego wzrosły z 18,84 zł w 1954 r. do około 23 zł w br.

Tłumaczenie tego zjawiska uniemożliwieniem robotnikom korzystania z rozrywek kulturalnych na skutek podwyższenia cen biletów byłoby wielkim uproszczeniem. Obowiązujące obecnie w teatrach, operach ceny są dostępne dla mniej nawet zarabiających. Oczywiście wtedy, gdy korzystają z biletów zbiorowych, bądź też otrzymują je za pośrednictwem Zw. Zaw. lub też uprawnieni są do ulg. Problem polega tu bardziej na zastosowaniu szerokiego wachlarza środków propagandowych, z odpowiednim repertuarem włącznie, mających na celu rozbudzenie w szerokich kręgach społeczeństwa zainteresowania życiem kulturalnym.

Sprawa wczasów jest odrębnym zagadnieniem. W wyniku przeprowadzonej jesienią ubiegłego roku podwyżki cen mięsa i jego przetworów, koszt dziennego wyżywienia wczasowicza wzrósł o ponad 1,50 zł, co pomnożone przez 7,5 mln tzw. „osobodni" daje w ciągu roku sumę 10,5 mln zł „deficytu" w FWP. Pokrycie różnic w kosztach wyżywienia wczasowiczów z dotacji państwowych napotkało trudności. Wynikały one m. in. z podwyższenia średniej wypłacanej renty i zwiększenia liczby osób je otrzymujących. Wprawdzie przyznane w br. dotacje państwowe na rzecz FWP są wyższe w porównaniu z rokiem ubiegłym o około 20 proc., niemniej wykorzystanie ich na pokrycie „deficytu" w FWP byłoby jak najbardziej niewskazane. Przede wszystkim dlatego, że społeczeństwo zbyt dotkliwie odczuwa niedostateczną ilość miejsc na wczasach i konieczne stało się rozszerzenie akcji wczasów pracowniczych. Zwłaszcza, że udział dotacji państwowych w dochodach FWP jest bardzo poważny i przekracza 65 proc., podczas gdy wpłaty wczasowiczów od kilku lat wykazywały tendencję malejącą. Warto przypomnieć, że dotacje państwowe w przeliczeniu na 1 wczasowicza sięgały w ubiegłym roku 460 zł.

O ile jednak podwyższenie nie zmienianych od 1953 r., mimo niewątpliwej podwyżki płac, stawek opłat za wczasy uważamy za sprawę konieczną w aktualnej sytuacji, wątpliwości budzi uzależnienie wysokości opłat za wczasy od zarobków pracownika. Wydaje się, że najbardziej słuszne byłoby uzależnienie wysokości opłat za wczasy od miesięcznego dochodu przypadającego na członka rodziny pracownika.

BW

ŻYCIE gospodarcze

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

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

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. zł 2. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Nie zamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: ramkowe-handlowe, reklama, towar, usługi za tekstem 10 zł za 1 cm², drobne-handlowe 6 zł za 1 wyraz, drobne-osobiste 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe o 50% droższe. Ogłoszenia do „Życia Gospodarczego" należy kierować pod adresem: Wydawnictwo „Prasa Krajowa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

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

Zam. 956. C-29.