

W NUMERZE:

Marian Ostrowski i Zdzisław Sadowski — **WZROST A STRUKTURA SPOŻYCIA** — str. 1

Nieuwzględnienie w planowaniu autonomicznych tendencji zmian struktury wydatków ludności grozi odcinkowymi zakłóceniami równowagi rynkowej bezpośrednio hamującymi wzrost spożycia, a pośrednio cały proces wzrostu. Opracowanie przeto obecnie plany spożycia powinny przewidywać również szereg posunięć z zakresu polityki gospodarczej zbliżających strukturę spożycia do najbardziej efektywnych kierunków produkcji.

Jerzy Gwiazdowski — **EFEKTYWNOŚĆ MODERNIZACJI STARYCH HUT** — str. 1

Autor analizuje ekonomiczną efektywność nakładów na modernizację poszczególnych etapów procesu hutniczego i stawia pytanie: „Czy rodzajowa struktura nakładów inwestycyjnych w starych hutach jest właściwa i czy nie powinien nastąpić przesunięcie nakładów inwestycyjnych pomiędzy częścią surowcową i przetwórczą”. Z wywodu artykułu

wynika, że przesunięcia takie w toku akcji rewizji założeń inwestycyjnych na lata 1961-65 są niezbędne.

Władysław Dudziński — **OPAKOWANIA, CZYLI MARNOTRAWSTWO TOLEROWANE** — str. 3

Pozornie mało ważny, a jednak bardzo istotny problem gospodarczy: opakowania. W tym roku kosztują nas blisko 5,5 mld zł. Suma niebagatelną, tymczasem aktualna gospodarka opakowaniami mogłaby nasuwać wnioski, że drewna, papieru, metalu i innych surowców mamy w nadmiarze. Istnieje więc pilna potrzeba racjonalizacji i na tym odcinku.

Adam Rosiński — **„DUŻO I DROGO NIE ZNACZY DOBRZE”** — str. 4

Autor prezentuje pierwsze konkretne wyniki badań nad odchyleńmi spożycia i robotniczych od zaleceń norm spożycia i postuluje odpowiednie rozszerzenie tych badań. Mogą one bowiem stać się podstawą do wielu ważnych posunięć w dziedzinie polityki cen, propagandy i kształtowania produkcji.

Autorytet informacji gospodarczej

ANDRZEJ ŚCIEŃSKI

Jednym z najważniejszych i najciekawszych zagadnień kształtowania się opinii publicznej jest sprawa „kanałów informacji” — to jest drog, którymi informacje docierają do ludzi. Ważne jest przy tym zarówno stwierdzenie jakie typy informacji docierają różnymi drogami, jak i ustalenie autorytetu informacji pochodzących z różnych źródeł. Zagadnienia te choć bardzo interesujące, nielatte są jednak do zbadania.

Sondaż Ośrodka Badań Opinii Publicznej przy „Polskim Radiu” poświęcony informacji gospodarczej (prasy i radia), chociaż przeprowadzony wśród Warszawiaków, przyniósł jednak materiał umożliwiający wysunięcie pewnych hipotez w tym zakresie. Jednym z zasadniczych jego celów było uzyskanie orientacyjnych danych o roli informacji prasy i radia w porównaniu z bezpośrednim, wzajemnym informowaniem się ludzi w kontaktach osobistych. Trzeba jednak podkreślić, że badanie omawianego problemu przez zapytywanie ludzi uważać należy za metodę niedoskonałą, a wyniki traktować można jedynie jako hipotezy wyjściowe do dalszych, precyzyjniejszych studiów.

We wspomnianych badaniach ustalono, że 45,4% badanych jako najbardziej autorytatywne dla siebie źródło informacji gospodarczych wymienili rozmowy z innymi ludźmi, 43,5% — a więc prawie równy poprzedniemu odsetek, wymienili gazety, a 40,6% Polskie Radio.

Jest więc dość wysoki procent osób przedkładaających informację ustną nad „środki masowego komunikowania”. Można ponadto przypuszczać, że taki rezultat ankiet jest jeszcze stosunkowo zaniżony w porównaniu ze stanem faktycznym: wiele osób bowiem niechętnie przyznaje się do interesowania sprawami innych ludzi, a w pewnym stopniu i do czerpania na tej drodze informacji. Działła tu presja obiegowych ocen, potępiających „plotkarstwo”, „wścibstwo” itp., a także motywy natury ambicjonalnej.

Interesująca jest zależność pomiędzy rolą informacji ustnych, a przynależnością badanych do różnych kategorii społeczno-zawodowych. Najwięcej osób wskazujących na rozmowy z ludźmi jako autorytatywne źródło informacji gospodarczych znajduje się wśród robotników niewykwalifikowanych (56%); mniej wśród robotników wykwalifikowanych (47%), a jeszcze mniej

wśród pracowników umysłowych (42%).

Nie można zresztą zapominać, iż różnice te związane są zapewne w znacznej mierze z różnicami w rodzajach zagadnień gospodarczych interesujących każdą z tych kategorii. Na poparcie tego przypuszczenia można wskazać, iż np. procent osób zainteresowanych zarówno sprawami cen i płac, jak i zaopatrzeniem sklepów, są bardzo zbliżone wśród tych, którzy cenią jako źródło informacji rozmowy oraz tych, którzy cenią prasę i radio. W tej pierwszej natomiast kategorii badań, niższy jest procent zainteresowanych sprawami zarządzania gospodarką w Polsce. Rzeczywiście pierwsza z tych spraw bardziej „nadają się” do komentowania w rozmowach, niż następne — wymagające gruntowniejszej znajomości przedmiotu.

Warto jeszcze zaznaczyć, że osoby szczególnie interesujące się sprawami gospodarczymi stosunkowo rzadziej wymieniały rozmowy z innymi ludźmi jako autorytatywne źródło informacji.

Jeszcze bardziej ciekawa jest jednak współzależność pomiędzy autorytetem „informacji ustnych” a tym, co poprzednio określono jako „ optymizm ekonomiczny”. Wśród osób uważających, że sytuacja ekonomiczna w Polsce zmienia się na gorsze, aż 53,5% ceni jako źródło informacji rozmowy, podczas gdy wśród osób uznających, że zmienia się na lepsze — tylko 34%.

A więc: czym większy „ optymizm” w sprawach gospodarczych, tym mniejsza rola informacji ustnej.

W celu pełniejszego naświetlenia roli subiektywnie określonego autorytetu różnych „kanałów informacji” niezbędne jest zestawienie odpowiedzi na pytanie, z jakich źródeł najchętniej korzystają badani, z danymi co do tego, z jakich źródeł faktycznie korzystają. Inaczej mówiąc, warto ustalić w jakiej mierze preferencje różnych źródeł informacji oddziaływają na korzystanie z prasy i radia.

Łatwo przewidzieć, że wśród osób ceniących autorytet bądź gazet bądź radia, znaczna większość korzysta z ich informacji gospodarczej. Natomiast wśród osób, dla których autorytetem są rozmowy z innymi ludźmi, więcej jest niż przeciętnie takich, którzy nie korzystają z informacji gospodarczych „Polskiego Radia” i polskiej prasy.

DOKONCZENIE NA STR. 5

Przebieg wegetacji i prognoza urodzaju

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA-17 LIPCA 1960 R. CENA 2 ZŁ Nr 29/461

JÓZEF WACHOWICZ

Ubiegłoroczna susza, a szczególnie nie notowana od wielu lat posucha od sierpnia do listopada r. ub. wywarły wybitnie ujemny wpływ na przebieg siewów jesiennych, a następnie na wschody i rozwój ozimów. Nawet w 1951 r., a więc w roku największej posuchy, jaka miała miejsce w Polsce — w okresie po-wojennym — sytuacja nie była tak krytyczna.

Miesięczne średnie sumy opadów, liczone w procentach normy wieloletniej przyjętej za 100, wynosiły w sierpniu 1951 r. — 71, a w sierpniu 1959 r. — 61, we wrześniu zaś odpowiednio 38 i 27, w październiku 4 i 42, a w listopadzie 10 i 46.

Na skutek tak niskich opadów, ziemie lekkie zostały zupełnie pozbawione wilgoci, a gleby cięższe zeschły się na skałę. Przeglądając to okres siewów żyta i pszenicy aż do listopada, a w wielu przypadkach nie zostały one w ogóle dokonane. Tylko siewy rzepaku i jęczmienia, aczkolwiek przeprowadzane w złych warunkach, na ogół przebiegały w normalnych terminach.

Wobec braku potrzebnej ilości wilgoci w glebie, wschody i wegetacja roślin były opóźnione, nierówne, a nasiona w wielu przypadkach zmurszały, lub — po skielkowaniu — uschły.

Tylko te oziminy, nieliczne zresztą, które zostały zasiane bardzo wcześnie i na dobrych stanowiskach, weszły normalnie, ale i ich rozwój został zahamowany posuchą.

Biorąc pod uwagę katastroficzny stan wilgoci w roli oraz stan wegetacji zasiewów ozimych należało, bez żadnej przesady, określić sytuację jako bardzo złą. Jest to wyraż-

nie widoczne w pierwszej części wykresu przedstawiającego stan potrzebnej do normalnej wegetacji roślin wilgoci gleby w okresie lato — jesień 1958 i 1959 r. (patrz wykres na str. 2).

Okazuje się bowiem, że w stosunku do analogicznego okresu w 1958 roku, stan wilgotności gleby, począwszy od sierpnia aż do listopada właściwie, stale się pogarszał. Dopiero w grudniu, w okresie kiedy już ustalała wegetacja roślin, ilość opadów i nawilżenie roli poprawiły się.

Znajduje to odbicie w porównaniu oceny stanu zasiewów ozimych w stopniach kwalifikacyjnych z listopada i grudnia ubiegłego roku z wynikami oceny z tego samego okresu 1958 roku. (tabela 1).

	15.XI 1958 r.	15.XI 1959 r.	15.XII 1958 r.	15.XII 1959 r.
Zyto	3,6	2,3	3,7	2,7
Pszenica	3,3	2,2	3,4	2,5
Jęczmień	—	2,5	—	2,7
Rzepak	3,4	2,6	3,4	2,6
Koniczyna	3,4	2,6	3,4	2,6

tabela 1

A więc stan ozimów w stosunku do poprzedniego roku był nie tylko znacznie gorszy, ale jeśli się weźmie pod uwagę bardzo słaby stan rozkrzewienia żyta i pszenicy wschodów oraz przerzedzenie wszystkich bez wyjątku ozimów, to należało stwierdzić, że również niekorzystna sytuacja miała po wojnie miejsce tylko w 1951 roku, kiedy to zbiory czterech zbóż kształtowały się o ok. 22 proc. poniżej zbiorów w 1959 r.

Wszystko to — razem wzięwszy — nastrojało nader pesymistycznie co do możliwości uzyskania dobrych zbiorów z upraw ozimych i zmusza-

ło do rozważania ewentualnych, bardzo ujemnych skutków, jakie mogą z tej przyczyny zaistnieć w rolnictwie i w bilansie zbożowym kraju, w przypadku utrzymania się równie niekorzystnych warunków w czasie zimy oraz w okresie wiosny.

Zima, z wyjątkiem grudnia ub. roku, obfitującego w opady śniegu, dostarczającego zasiewom dostatecznej pokrywy i ochrony przed mrozami, przebiegała niezbyt korzystnie. W końcu bowiem stycznia i w lutym wystąpiły ostre mrozy, którym towarzyszyły silne wiatry, podczas gdy na znacznych połaciach kraju brak było, w tym czasie, pokrywy śnieżnej. Sumy miesięcznych opadów w lutym br. kształtowały się na poziomie ok. 77%, a w marcu ok. 82%, normy wieloletniej. Tym samym zawiódła nadzieja poprawy zasobów wodnych w glebie oraz podniesienia się poziomu wód gruntowych. Sytuacja na przełomie zimy i wio-

sny przedstawiała się więc zdecydowanie źle, boją nawet gorzej aniżeli w jesieni, bo część najsłabszych zasiewów ozimów w okresie zimy wymarzała.

Przeprowadzone przez Państwową Inspekcję Pionów, w początkach marca br., badania stanu zasiewów metodą monolitu wykazały, że przeciętny stopień uszkodzenia zasiewów żyta, pszenicy, jęczmienia i rzepaku oraz kończyny kształtują się w granicach od 30 do 40 proc. Stosunkowo najlepiej przedstawiały się oziminy w PGR, a najgorsze były w gospodarstwach chłopskich.

Losy ozimów oczywiście nie zostały jeszcze przesądzone. Mogła jeszcze nastąpić ich poprawa, o ile podczas wiosny zaistnieją sprzyjające warunki dla ich rozwoju. Tymczasem wiosna obniżyła się ok. 10 dni. A ponadto, okres wiosno-wiosenny był deficytowy w opady i chłody, a więc niekorzystny zarówno dla

DOKONCZENIE NA STR. 1

Wzrost a struktura spożycia

MARIAN OSTROWSKI, ZDZISŁAW SADOWSKI

Bogate doświadczenia ostatnich kilkunastu lat wykazują, że planowanie wzrostu spożycia i zmian jego struktury nie jest sprawą prostą ani łatwą. Pozwala ją one jednak na wyprowadzenie pewnych bardziej ogólnych spostrzeżeń, które warto wziąć pod rozwagę przy konkretyzowaniu programu wzrostu spożycia na najbliższe pięćdziesiąt lat.

*

W procesie rozwoju gospodarczego nie tylko rośnie ogólny poziom spożycia, ulega zmianom także jego struktura. Dlatego jest tak pod wpływem spłotu rozmaitych czynników. Ich mnogość sprawia, że ustalenie prawidłowych hipotez, określających przyszłą strukturę konsumpcji, może być rzeczą bardzo trudną. Jest to tym trudniejsze, im więcej w okresie objętym planem działania czynników rewolucjonizujących możliwości i zwyczaj konsumpcyjne społec-

zeństwa. Niemniej jednak każdy plan musi przyjmować (potrzeba przyjęcia jest funkcją rosnącą długości okresu objętego planem) jakieś hipotezy dotyczące przyszłej struktury konsumpcji.

Drastycznie prosta metoda osiągnięcia takich hipotez może polegać — w krańcowym przypadku — na narzuceniu społeczeństwu przez plan określonej struktury konsumpcji. Planista buduje w tym przypadku plan wzrostu podaży artykułów konsumpcyjnych tylko na podstawie swego rozumienia możliwości wzrostu podaży oraz swego wyboru. Towarzyszy temu założeniu, że popyt dostosuje się do podaży we wszystkich pozycjach. Równowaga ma więc być zapewniona wówczas przez założenie pełnego przystosowania się popytu do ukształtowanej planem podaży.

Jednak nawet w tym przypadku pozostaje otwarta kwestia zabezpieczenia przez plan mechanizmu, który by zapewnił możliwie pełne dostosowanie popytu do podaży. Jeśli

bowiem gospodarka opiera się na wykorzystaniu mechanizmu rynkowego dla osiągnięcia projektowanego poziomu i struktury spożycia, to plan powinien zawierać decyzje, zabezpieczające przystosowanie się popytu do założonej struktury podaży, za pośrednictwem tego mechanizmu.

Jeżeli mechanizm pełnego dostosowania popytu i podaży nie jest wprowadzony do planu, czyli jeżeli plan nie zawiera zespołu polityk gospodarczych, które zapewniłyby właściwą z punktu widzenia tak ułożonego planu strukturę popytu, to struktura ta może okazać się w rzeczywistości odmienną od założonej. W toku realizacji planu będą wówczas powstawały odcinkowe „napiecia”, „naciski” popytu na pewne grupy towarowe i niemożność ich zaspokojenia wskutek odmiennej struktury podaży.

Takie odcinkowe dysproporcje zmuszają zazwyczaj do podejmowania doraźnych decyzji korygujących, zmieniających wyjściowe założenia planu. Trzeba wówczas albo korygować strukturę podaży albo podjąć środki powściągające autonomiczne tendencje popytu, względnie jedno i drugie.

Krótko mówiąc, trzeba „zamortyzować” powstałe napiecia. Jest oczywiście, że waga tych napieć może być rozmaita w zależności nie tylko od skali dysproporcji, ale i od tego na jakich odcinkach występują. Najbardziej odczuwalne będą oczywiście niedostatki podaży artykułów pierwszej potrzeby, szczególnie — podstawowych artykułów żywnościowych.

Amortyzowanie tego rodzaju napieć prowadzić musi do pewnych przesunięć w ostatecznym podziale dochodu narodowego. Może się na przykład okazać, że w rezultacie posunięć dostosowawczych fundusz spożycia nie będzie mógł wzrosnąć w zaplanowanym tempie. Poziom konsumpcji staje się wówczas ostatecznym amortyzatorem napieć, spo-

wodowanych przez dysproporcje wynikłe z niedostatków planowania.

Powstaje jednak pytanie bardziej ogólnej natury: jakie elementy gospodarki powinny być amortyzatorem wszelkich nieprzewidywanych napieć, zakłócających w sensie ujemnym wykonanie planu?

Na ogół, dotychczas takim amortyzatorem były z reguły dochody realne ludności. Wywołało to w swoim czasie pewną dyskusję. Ukształtowały się dwa krańcowe poglądy. Pierwszy — że jedynym amortyzatorem powinien być poziom dochodów realnych ludności. Drugi — że założony w planie poziom dochodów realnych jest nie-naruszalny.

Zadane z tych krańcowych stanowisk nie jest słuszne. Trzeba bowiem wyraźnie rozgraniczyć dwa punkty widzenia, które niekiedy są mieszane:

1) opracowanie planu oraz 2) proces wykonania planu. Przy opracowywaniu planu służą na jest teza, że celem rozwoju (i planowania) w długim okresie czasu jest maksymalny wzrost stopy życiowej i to powinno być punktem wyjścia budowy planu. Jeżeli chodzi natomiast o proces realizacji planu, to trzeba odróżnić dwie możliwości.

Plan w gospodarce socjalistycznej są na ogół napiecia, trzeba jednak odróżnić plan napiecia i plan bilansowany od planu napiecia z wyrażeniami „dziurami”.

Dotychczas plany były często napiecia w tym drugim rozumieniu, czyli tak, że już na początku można było z dużym prawdopodobieństwem określić powstanie dysproporcji w okresie objęty planem. Amortyzatorem zaś takich „przewidywalnych” napieć z reguły był poziom stopy życiowej. Jeśli jednak przyjąć możliwość zbudowania planu w pierwszym rozumieniu, to wtedy pomimo zbilansowania mogą powstanie nieprzewidywalne trudności wykonania wskaźników planu (najczęściej w handlu zagranicznym, rolnictwie itp.). Co wówczas powinno być amortyzatorem planu?

DOKONCZENIE NA STR. 4

Efektywność modernizacji starych hut

JERZY GWIAZDOWSKI

Zgodnie z obecnym projektem planu 5-letniego na modernizację starych hut przewiduje się wydatkować w latach 1961-65 sumę 5,05 mld zł (wg cen z 1959 roku). Postawione jednocześnie zadania dotyczące podniesienia efektywności zaplanowanych na lata 1961-65 inwestycji wymagają przeprowadzenia akcji rewizji założeń projektowych. Wiadomo, że istniejące na temat zakresu modernizacji starych hut i ich ekonomicznej efektywności poglądy są dalekie od jednomyślności. Stare huty zlokaliz-

*) Pod pojęciem „stare huty” rozumiemy zakłady hutnicze należące do przedsiębiorstwa „Zjednoczenia Hutnictwa Żelaza i Stali z Wytwórczymi Hutami Żelaza”. Huty im. B. Bierutów (razem z Rakowem) oraz huty „Warszawa” z Rozwanicami pominięto huty „Śląska Wrota”.

zowane są w większości w obrębie niekiedy węglowej; powstały one przed 50-70 laty. W 1960 roku wyprodukowały one około 4.300 tys. ton stali, około 3.400 tys. ton wyrobów walcowanych, a wartość ich produkcji towarowej przekroczy 18 mld zł; zatrudnienie wyniosło około 90,5 tys. osób. Należy podkreślić, że niektóre z tych hut dysponują wybitnie kwalifikowaną załogą, o bogatych tradycjach przemysłowych, a wytwarzane przez nie wyroby są znane daleko poza granicami Polski. W latach 1950-60 stare huty zostały zmodernizowane, na co wydatkowano około 10 mld zł (wg cen z 1959 r.). Problem modernizacji starych hut był szeroko omawiany na IV Plenum KC PZPR, poświęconym omówieniu zagadnień postępu technicznego. Konieczność ich modernizacji wynika z charakterystycz-

nej cechy współczesnego rozwoju gospodarczego, który polega na przyspieszeniu tempa zmian w poziomie technicznym zaistniałych urządzeń. Okres, po upływie którego nowo uruchomione urządzenia mogą stać się przestarzałe, wykazuje coraz większą tendencję do skracania się. Stąd też część starych zakładów, których stan techniczny w sposób skrajny różni się od warunków przeciętnych, musi ulec modernizacji lub likwidacji.

Modernizacja istniejących obiektów ma ekonomiczną przewagę nad budową nowych z uwagi na krótszy czas realizacji inwestycji, a tym samym mniejsze zamrożenie środków w okresie budowy, mniejsze nakłady inwestycyjne na jednostkę produkcji, oszczędność na obiektach pomocniczych oraz możliwość wykorzystania istniejących kadr.

DOKONCZENIE NA STR. 3

Struktura inwestycji a wzrost na łamach „Woprosow Ekonomiki”

Ostatnie czasy na łamach „Woprosow Ekonomiki” znajdujemy wiele interesujących pozycji, poświęconych w szczególności problemom inwestycji i ich związku z postępem technicznym i wzrostem gospodarczym. Możemy tu przykładowo wymienić ciekawy artykuł Smiechowa „O tempie reprodukcji rozszerzonej” (N 2/1960), artykuł Stepankova „O metodzie określenia ekonomicznej efektywności inwestycji w przemyśle ZSRR” (N 6/1960), i wreszcie w tymże numerze artykuł pióra dwóch autorów — J. Kwasy i W. Krasowskiego pt. „Tempo reprodukcji i struktura inwestycji”. Na tę ostatnią pozycję ze względu na jej wagę zwrócimy szczególną uwagę, zapoznając naszych czytelników z ciekawymi momentami tego artykułu.

Autorzy wyżej wspomnianego artykułu stwierdzają, iż zmniejszenie kapitałochłonności produkcji, umożliwiającej zwiększenie przy tej samej stopie akumulacji tempa wzrostu produkcji, jest pierwszoplanowym zadaniem gospodarczym Związku Radzieckiego. Poważną rolę w osiągnięciu tego celu może odegrać zmiana struktury inwestycji. Doświadczenie przodujących krajów kapitalistycznych, a w szczególności USA, jest wielce pouczające i rzuca ciekawe światło na ten problem. Według szacunków Kuznetza, Gordona i Hansena, które mimo ich apologetycznego charakteru mają zdaniem autorów omawianego artykułu, pewną wartość naukową, przytacza się fakt, że za ostatnie 50 lat udział nakładów na budownictwo w ogólnych wydatkach inwestycyjnych częściowych krajów kapitalistycznych wydatnie zmalał. Wzrost natomiast w ogólnych wydatkach inwestycyjnych ciężar gatunkowy urządzeń produkcyjnych, maszyn roboczych.

Powyższy kierunek zmian w strukturze rzeczowej inwestycji ma niewątpliwie dodatni wpływ na rozwój gospodarczy, gdyż zmniejsza zapotrzebowanie inwestycji na jednostkę przyrostu produkcji.

W tym kontekście autorzy próbują porównać strukturę inwestycji ZSRR i USA. Wyniki powyższych porównań wskazują, iż nakłady na urządzenia produkcyjne stanowią w ZSRR jak dotychczas mniejszą część ogólnych nakładów inwestycyjnych niż w USA. Jednakże różnice w tym zakresie są przez burżuazyjną statystykę poważnie wyolbrzymiane. Jest to między innymi rezultatem nieinnych metody obliczania nakładów inwestycyjnych w ZSRR i Stanach Zjednoczonych. Tak na przykład wydatki na patenty, licencje i prace badawcze są w odróżnieniu od praktyki Związku Radzieckiego wliczane w USA do ogólnych nakładów inwestycyjnych. Ponadto, paritet walutowy przy pomocy którego ekonomistami w USA ustalają wielkość nakładów inwestycyjnych w ZSRR, jest zdaniem autorów niekorzystny dla tego ostatniego.

Po pewnej unifikacji metod obliczania w tym zakresie w obu krajach, autorzy dochodzą do wniosku, iż nakłady na urządzenia produkcyjne stanowią w USA około 68

proc. ogólnych wydatków inwestycyjnych, zaś w ZSRR — 58 proc. Mniej efektywna struktura rzeczowa inwestycji w ZSRR niż w USA jest, zdaniem autorów, uwarunkowana przede wszystkim następującymi czynnikami:

Po pierwsze, w USA większa część inwestycji niż w ZSRR jest wydatkowana na rekonstrukcję i modernizację istniejących przedsiębiorstw. Jest oczywiste, iż ten sposób rozszerzania mocy produkcyjnych z samej swojej istoty wymaga mniejszych nakładów na tak zwaną obudowę niż to ma miejsce przy zakładaniu nowych obiektów przemysłowych.

Na marginesie warto zauważyć, iż praktyka ZSRR, jak i innych krajów, pokazuje, że modernizacja i rekonstrukcja urządzeń produkcyjnych może być w wielu gałęziach głównym źródłem rozszerzenia mocy wytwórczej. Przy czym zamianie starych urządzeń na bardziej nowoczesne towarzyszy zazwyczaj w obecnym stadium postępu technicznego poważna oszczędność powierzchni produkcyjnej. W związku z tym coraz mniejsza ilość wydatków na budownictwo przypada na jednostkę przyrostu mocy produkcyjnej.

Po drugie, przesunięcie obiektów przemysłowych w USA do zachodnich i południowych części kraju, gdzie klimat jest znacznie łagodniejszy, pozwala stosować znacznie lepsze i mniej kosztowne konstrukcje w tak zwanej obudowie. W Związku Radzieckim natomiast, gdzie obserwujemy przesunięcie przemysłu do wschodnich i północnych części kraju o ostrym kontynentalnym klimacie staje się czasami niezbędne stosowanie bardziej trwałych i solidnych konstrukcji przy budowie obiektów przemysłowych.

Po trzecie, w ZSRR zdarzają się wypadki, kiedy projekty nowych obiektów przemysłowych opierają się na przestarzałej technologii.

Po czwarte, jak dotychczas USA wyprowadza ZSRR w mechanizacji robót budowlanych.

Interesująca wydaje się również myśl zawarta w artykule, iż struktura rzeczowa inwestycji jest zależna w pewnym stopniu od tempa wzrostu produkcji. Kilkakrotnie szybsze tempo wzrostu produkcji w ZSRR niż w USA musi zdaniem

autorów doprowadzić do większego udziału nakładów na nowe obiekty przemysłowe, a tym samym również i nakładów na budownictwo.

„O ile — czytamy w artykule — rozwój całego szeregu gałęzi takich, jak hutnictwo, budowy maszyn może się odbywać zasadniczo przy pomocy rozszerzenia istniejących przedsiębiorstw, o tyle intensywny przyrost mocy w elektroenergetyce, przemyśle chemicznym, w przemyśle wydobywa ropy naftowej, jest niemożliwy bez szerokiego budownictwa nowych przedsiębiorstw”.

W końcowej części artykułu autorzy podkreślają, iż mimo szybszego tempa rozwoju i gorszych warunków klimatycznych w ZSRR niż w USA istnieje jeszcze duże możliwości w zakresie potania konstrukcji budowlanych, a nawet w takich częściach kraju jak na Uralu i Syberii można wiele urządzeń w niektórych gałęziach produkcji (przemysł chemiczny, hutnictwo itp.) umieścić na wolnym powietrzu. Istnieje również możliwość zastosowania jednopiętrowych konstrukcji zamiast wielopiętrowych, wprowadzenia mas plastycznych zamiast konstrukcji metalowych. Jednym słowem istnieje możliwość zwiększenia ciężaru gatunkowego wydatków na urządzenia produkcyjne, które, „bezwarunkowo prowadzi do zmniejszenia kapitałochłonności produkcji, do zmniejszenia kosztów, a tym samym pozwalają przyspieszyć tempo rozwoju gospodarki socjalistycznej”.

*

Problemem stosowania matematyki w ekonomii politycznej poświęca się ostatnio w literaturze radzieckiej wiele miejsca. W omawianym przez nas numerze „Woprosow Ekonomiki” znajdujemy na powyższy temat ciekawą pozycję prof. Niemczynowa pt. „Zastosowanie matematyki w badaniach ekonomicznych i planowaniu”.

Autor, który ma na swoim koncie wiele prac w tym zakresie, broni zdecydowanie praw obywatelskich dla metod matematycznych w badaniach ekonomicznych, przytaczając na to wiele interesujących argumentów.

„W ekonomii politycznej, jak i we wszystkich innych naukach, podstawowym warunkiem zastosowania matematyki jest wstępna jakościowa analiza istoty badanych zjawisk ekonomicznych. W innym bowiem wypadku pojawia się niebezpieczeństwo, że materia zniknie i zostaną jedynie same tylko równania... z drugiej strony, historia rozwoju każdej nauki pokazuje, iż staje się ona bardziej dokładna wówczas, kiedy jej główne kryteria i podstawowe prawidłowości znajdują swój ilościowy, matematyczny sformułowany wyraz. Nauka ekonomiczna nie jest wyjątkiem w tej dziedzinie”.

W tym związku prof. Niemczynow zastanawia się nad przyczyną słabości analizy ilościowej w nauce ekonomicznej ZSRR. Dochodzi on do wniosku, iż słabość ta wiąże się między innymi z faktem, że niektó-

ry ekonomisci radzieccy nie doceniają znaczenia badań ilościowych, sprowadzając zadania ekonomii politycznej wyłącznie do badań zjawisk jakościowych. Zapominają oni, iż przełożenie określonych naukowych pojęć na ścisły język matematyki prowadzi do doskonalenia dyscyplin naukowych.

Zbudowanie ścisłych ekonomiczno-matematycznych modeli, które umożliwiają przełożenie parametrów tych modeli na język techniki rachunkowej, pogłębia, zdaniem autora, naszą wiedzę o ilościowych prawidłowościach, a tym samym również w pewnym stopniu wzbogaca naszą wiedzę o ilościowych procesach ekonomicznych właściwych dla gospodarki socjalistycznej.

Nie oznacza to oczywiście, że prof. Niemczynow nie dostrzega niebezpieczeństwa nadużywania matematyki w badaniach ekonomicznych. Jednakże w jego mniemaniu naj-

lepszym lekarstwem mogącym zażegnać niewłaściwe wykorzystanie matematyki w ekonomii politycznej jest przede wszystkim podniesienie poziomu wiedzy i kultury matematycznej radzieckich ekonomistów.

W konkluzji prof. Niemczynow proponuje szereg konkretnych posunięć, które mogą podnieść na wyższy poziom stosowanie metod matematycznych. Między innymi postuluje on: a) utworzenie specjalnego czasopisma, poświęconego zagadnieniom stosowania matematyki i maszyn elektronicznych w badaniach ekonomicznych, planowaniu i w praktyce produkcyjnej, b) tłumaczenie ciekawych prac autorów zagranicznych w zakresie ekonometrii, matematycznej ekonomii, programowania liniowego itp., c) szerszy zakres kształcenia kadr naukowych w tej dziedzinie.

W słusznej sprawie

W jednym z ostatnich numerów „Polityki” podjęła interesująca i aktualna problematyka. Artykuł W. Krenicki pt. „Czas pracy w Polsce i na świecie” (Nr 27 z dnia 2 lipca br.) jest ciekawym przyczynkiem do odpowiedzi na nurtujące znaczną część społeczeństwa pytanie o możliwościach skrócenia ustawowego czasu pracy.

W. Krenicki z dużym powodzeniem wykazał, iż jakkolwiek ustawowy czas pracy nie biega skróceniu, rozmiary rzeczywistego czasu pracy zmniejszyły się i sięgają średnio 42 godzin tygodniowo. W oparciu o opracowane przez Międzynarodowe Biuro Pracy tabele ilustrujące rozmiary czasu ustawowego i przepracowanego w poszczególnych krajach *) autor stwierdza, że poziom czasu przepracowanego w Polsce jest najniższy w Europie i jeden z najniższych w świecie.

Zamysł autora niewątpliwie zasługuje na uwagę. Często zapominałby bowiem o zdobycach socjalnych, które w oczywisty sposób wpływały na strukturę czasu pracy. Fakt, iż pomiędzy rzeczywistym i ustawowym czasem pracy w Polsce istnieją poważne różnice — godzi się przypomnieć i mocnego podkreślenia.

We wspomnianym artykule W. Krenicki przytoczył m. in. tabelę ilustrującą rozmiary czasu przepracowanego w podstawowych przemysłach Polski, NRF i Francji. Mniejsza już o to, że autor porównuje dane z różnych lat, przy czym — co intriguje — NRF i Francja reprezentowane są przez dane z ostatniego 1959 roku, natomiast wskaźniki osiągane przez polski przemysł pochodzą z 1958 roku. Z porównania tego wynika, iż m. in. nasz przemysł odizolowy przy obowiązuającym 46-godzinny tygodniu pracował faktycznie 40,2 godziny. Francuski przemysł odizolowy przy ustawowym 40-godzinny tygodniu pracował w Istocie 40,6 godzin, a w NRF — osiągnął 43,4 godziny przy obowiązuającym 46-godzinny tygodniu pracy. Są to cyfry wymowne.

Wprawdzie w 1958 roku nasz przemysł odizolowy przeżywał poważne trudności, czego autor nie zaznacza, niemniej prawdą jest, iż czas przepracowany osiągnął u nas najniższy poziom. W jaki sposób zawazyło na tych wskaźnikach ustawodawstwo socjalne — trudno powiedzieć, gdyż brak w artykule informacji o wpływie urlopow i absencji chorobowej we Francji i NRF na wielkość czasu przepracowanego. A sprawa ta ma kapitalne znaczenie, gdyż właśnie w polskim przemyśle odizolowany gros zatrudnionych stanowi kobiety. Większość z nich — to matki dzieci w wieku szkolnym i przed-szkolnym. Toteż porównanie rozmiarów czasu przepracowanego w Polsce i w krajach kapitalistycznych — nawet przy najpomyślniejszych — wypadka nieprzekonywające. Jeśli nie przeprowadza się jednocześnie analizy przyczyn takiego stanu rzeczy i nie uwzględnia obowiązującego tam ustawodawstwa socjalnego i jego wpływu na powstawanie interesujących nas dysproporcji. A wnioski płynące z porównania liczb, do których odczytania brak klucza — trudne do wy-prowadzenia. Rzecz prosta, wnioski obiektywne.

Mniejsza jednak o brak pełnego oświetlenia powstałych różnic między ustawowym i rzeczywistym czasem pracy w Polsce w porównaniu z NRF i Francją. Idzie o ocenę aktualnej sytuacji, jaką autor podejmuje w oparciu o te rzeczy-

Wiele interesujące zestawienia. Wynika z nich m. in., iż w przemyśle hutniczym Polski czas przepracowany był krótszy od ustawowego o 1,8 godziny tygodniowo, podczas gdy w przemyśle hutniczym NRF różnica ta sięga 2,6 godziny tygodniowo. „Rozmiary czasu opuszczonego są bardzo duże i mimo specjalnego zwrócenia uwagi na to zjawisko w 1959 roku nie wykazują tendencji do zmniejszania”. Oświadczenie, że rok 1959 nie przyniósł poważniejszych zmian w strukturze czasu pracy w polskim przemyśle. I jeszcze podkreśla: „na podstawie danych można stwierdzić, że rok 1959 nie przyniósł żadnej poprawy w strukturze czasu pracy”.

A oto dane. Na 100 robotników grupy przemysłowej zatrudnionych w przemyśle państwowym w IV kwartale 1959 roku nie przepracowano 2 368 robotniko-godzin

Jakie przeżywał przemysł w pierwszych miesiącach roku bieżącego. Jeśli przyłmiemy robotniko-godzin nie przepracowane w I kwartale 1959 za 100, to okaże się, że w tym samym kwartale br. spadły do 80,3% (na 100 robotniko-godzin). Przy czym absencja chorobowa w omawianych kwartałach zmniejszyła się do 32,9%, a absencja nieusprawiedliwiona o 49%.

Powtorzyć — zjawisko to zarysowało się bardzo wyraźnie już w ostatnim kwartale 1959 roku. W świetle danych, dostępnych zresztą dla każdego, wniosek W. Krenicki o konieczności doprowadzenia do prawidłowej struktury czasu pracy należy pojmować jako kierowany pod adresem organizacji jako kierowany pod adresem organizacji. Jest to wprawdzie inna strona zagadnienia, ale i w tym przypadku trzeba go uznać za spójny co najmniej o trzy kwartały.

Zmniejsza się co prawda liczba godzin

„długościowych. Ale trudno to uznać za

objaw negatywny. Zławsza wtedy, gdy

— obok zmniejszenia absencji chorobowej

i nieusprawiedliwionej — towarzyszą mu

tak niebagatelne fakty, jak obserwowany

w całym przemyśle poważny wzrost

wydajności pracy, przy mniejszym za-

trudnieniu. W każdej, najmniejszej na-

wet fabryce toczy się istna batalia nie o

zmniejszenie przy nawet różnicy pomie-

dzy ustawowym i rzeczywistym czasem

pracy, ale o najlepsze — w granicach

możliwości technicznych i organizacyj-

nych — wykorzystanie dnia roboczego.

Rzecz nie w tym, aby zmienić strukturę

pracy na papierze. Sprawa polega w

chwili obecnej na pełnym wykorzystaniu

czasu pracy w przedsiębiorstwach. I

śmiał twierdzić, iż jest to najlepsze, a

zarazem jedyne wyjście w naszej aktual-

nej sytuacji.

Wprawdzie W. Krenicki sugeruje, iż do-

prowadzenie do prawidłowej struktury

czasu pracy stworzy warunki do „skra-

cania ustawowego czasu pracy do pozi-

omu państw produkcyjnych, z jednocze-

snym zachowaniem podobnego rozmiaru

czasu przepracowanego”, ale trudno zo-

godzić się z tym poglądem. ZLIKWIDOWA-

NIEM RÓŻNIC POMIĘDZY RZECZYWIS-

TYM I USTAWOWYM CZASEM PRACY,

WYNIKAJĄCYM GŁÓWNIEM I PRZED-

WSZYTKIM ZE STOSOWANIA NA CO-

DZIEK ZDOBYCZY SOCJALNYCH W RO-

dzaju urlopow wypoczynkowych, mat-

rycznych i innych, możliwe jest bądź

poprzez rozszerzenie pracy w godzinach

nadliczbowych, bądź przekreślenie zdo-

byczy socjalnych. Obydwa rozwiązania są

nie do przyjęcia.

Jakkolwiek więc zgadzamy się z W.

Krenickim, iż poziom przepracowanego

czasu jest u nas stosunkowo niski, wy-

daje się, iż tym bardziej należy szukać

możliwości wykorzystania go w sposób

najlepszy i najpełniejszy. Co więcej —

aktualna sytuacja w przemyśle polskim

potwierdza to założenie. Zwiększenie

czasu przepracowanego, a jeszcze przybli-

nie go do poziomu czasu ustawowego —

jest w poważniejszych rozmiarach —

wręcz niemożliwe.

BARBARA WIŚNIEWSKA

*) W artykule „Czas pracy w Polsce i na świecie” zamieszczone są informacje o ustawowym czasie pracy w krajach demokracji ludowej, natomiast zestawienia czasu przepracowanego obejmują obok Polski tylko kraje kapitalistyczne.

UKAZAŁ SIĘ NUMER III-60 „EKONOMISTY”

Numer zawiera:

ARTYKUŁY

Bronisław Mine — Problemy teorii inwestowania w gospodarce socjalistycznej.

Józef Zawadzki — Uwagi w dyskusji o stopie zysku we współczesnym kapitalizmie (w związku z zakończeniem polskiej edycji III t. „Kapitału” K. Marksa).

Henryk Flakierski — Podział dochodu narodowego a wzrost gospodarczy w rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

Joan Robinson — Filozofia cen.

Zbigniew Pawłowski i Wiesław Sadowski — Elastyczność popytu na niektóre artykuły żywnościowe w Polsce w okresie powojennym.

Bogusław Gałęski — W sprawie badań nad zmianami struktury agrarnej (Uwagi na marginesie książki W. Styśla).

Władysław Mistuna — Aktualne problemy inwestycji produkcyjnych w rolnictwie w latach 1960-1963.

MISCELLANEA

Jan Rosner — Optimum czasu pracy.

Władysław Stębler — Uwagi na marginesie zachodnich dyskusji o kryteriach racjonalności cen.

RECENZJE I PRZEGLĄDY

Irena Kostrowicka — Raz jeszcze w sprawie rozwoju kapitalizmu w rolnictwie Królestwa Polskiego.

Zofia Dobrzańska — Jacek Rudziński — Polityka gospodarcza w krajach zachodnich.

Stefan Kurowski — Michał Karczewski — Zagadnienia ekonomiki projektowania architekturalnego.

Józef Zagórski — J. M. D. Little — A Critique of Welfare Economics.

Noty Bibliograficzne.

Książki nadane.

Streszczenia artykułów w języku rosyjskim i angielskim

DOKONCZENIE ZE STR. 1

wegetacji oziminy jak i zasiewów jarych.

Dopiero pod koniec maja zaznaczyła się pewna poprawa, która już stale i coraz bardziej była widoczna i postępowala aż do ostatnich dni. Poprawę tę należy zawdzięczać ciągłemu, przeważnie przelotnemu charakterowi opadom, obejmującym w większym lub mniejszym nasileniu cały obszar kraju.

Opady te, poza opadami o charakterze burzowym, na ogół nie były duże, ale ich częstotliwość, przy dużej ilości dni pochmurnych, wytworzyła bodaj najbardziej pomyślny układ warunków dla rozwoju roślin uprawnych.

Zasoby wody w glebie poprawiały się stale, toteż w końcu czerwca br. sytuacja glebowo-rolnicza kraju, a w szczególności południowej części, na północnym zachodzie, że nastąpiło powiększenie się wód powierzchniowych z wódami gruntowymi.

W tym samym okresie czasu w roku ubiegłym, sytuacja pod względem opadów kształtowała się wręcz odwrotnie. Różnice, zachodząca w stanie wilgotności gleby w tym roku w porównaniu z rokiem ubiegłym ilustruje druga część zamieszczonego wykresu.

Okazuje się, że w r. ub., w miarę upływu czasu i trwającej wówczas po-

suchy, zasoby wilgoci ziemowej miały, a niedobór wody w glebie coraz bar-

dział wzrastał, podczas gdy w tym roku miał miejsce proces odwrotny.

W miarę zwiększania się zasobów wilgoci w glebie poprawiał się stan zasiewów. Ilustruje to tablica stanu zasiewów jarych i ozimych wg stopni kwalifikacyjnych *) (tabela 2).

Zasiewy ozime:		Ocena w stopniach kwalifikacyjnych wg stanu na:			
Wyszczególnienie		15.III		15.VI	
		1959 r.	1960 r.	1959 r.	1960 r.
Zyto	3,6	2,4	3,7	3,2	
Pszonica	3,4	2,3	3,5	3,0	
Jęczmień	3,2	2,5	3,4	3,2	
Rzepak					
i rzepik	3,4	2,5	3,6	3,2	
Koniczyna	3,3	2,5	3,3	3,2	

Zasiewy jare:		Ocena w stopniach kwalifikacyjnych wg stanu na:			
Wyszczególnienie		15.V		15.VI	
		1959 r.	1960 r.	1959 r.	1960 r.
Pszonica	3,4	3,2	3,0	3,5	
Jęczmień	3,2	3,2	3,0	3,5	
Owies	3,2	3,2	3,0	3,5	
Rzepak	3,0	3,0	3,0	3,1	
Len	•	•	2,8	3,1	
Ziemniaki	•	•	3,3	3,4	
Buraki					
cukrowe	•	•	2,9	3,1	
Pastwiska	2,8	2,8	2,7	3,0	
Łąki polne	2,9	2,8	2,7	3,0	
„ zielone	3,0	2,8	2,7	3,1	
„ melioro-					
wane”	3,3	3,1	3,3	3,6	

Przebieg wegetacji i prognoza urodzaju

*

Na podstawie dotychczasowego przebiegu wegetacji roślin uprawnych oraz aktualnego stanu ich rozwoju, można postawić następujące prognozy urodzaju dla najgłówniejszych ziemiopłodów rolnych.

Plony zbóż ozimych, których stan rozwoju aż do maja br. dawał podstawę do jak najbardziej pesymistycznych prognoz, na plantacjach, które najwcześniej zostały zasiane i nie poniosły strat w okresie zimy, mogą być takie same lub wyższe, aniżeli w r. ub. Pozostałe zasiewy, uszkodzone w różnym stopniu, częściowo bardzo znacznym, będą plonowały gorzej niż w roku poprzednim. Ogólnie, pomimo zadowalających plonów zbóż ozimych, należy się liczyć ze zbiorami nieco niższymi od ubiegłorocznych, nie odbiegającymi jednak od przeciętnej.

Zboża jare rokują dobre urodzaje, tak że zbiory powinny być w br. wyższe niż osiągnięte w r. ub.

Rzepak, wobec zaozarnia wiosną plantacji najbardziej uszkodzonych, powinny dać dobre plony. Obecnie, z uwagi na opóźniające się żniwa i trudny sprzęt na skutek ciągłych deszczów, należy się liczyć z pewnymi, a przy dalszych opadach deszczu, nawet ze znacznymi stratami w zbiorach.

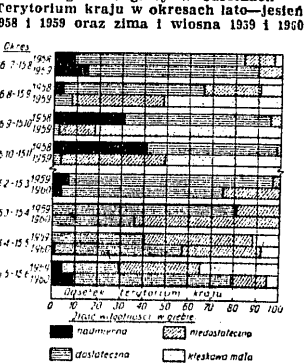
Wysokość plonów i zbiorów ziemniaków i buraków cukrowych, zależy jeszcze od przebiegu i układu warunków atmosferycznych w lipcu, a nawet i sierpniu br. Obecny ich stan rokuję dobre urodzaje. Szczególnie dobrze przedstawia się sytuacja w odniesieniu do buraków cukrowych. Jeżeli utrzymają się dobre warunki dla ich dalszego rozwoju, tegoroczne plony powinny być wysokie.

JÓZEF WACHOWICZ

Navilgoczenie gleby w odsetkach

Terytorium kraju w okresach lato—jesień

1958 i 1959 oraz zima i wiosna 1959 i 1960





Opakowanie towarów (biorąc pod uwagę tylko opakowania nowe) będzie nas kosztować w bież. roku ok. 6.370 mln. zł. Nie jest to suma mała. Dla porównania warto podać, że cała produkcja chemiczna na potrzeby rolnictwa (nawozy, syntetyczne środki paszowe, witaminy, antybiotyki, środki ochrony roślin i inne produkty) osiągnie w br. wartość 2,2 mld zł. Na potrzeby opakowań zużywamy połowę produkcji przemysłu papirniczego (wytwórczego), 12 proc. surowca drzewnego pozyskiwanego w całym kraju, 1 miliard sztuk naczyń szklanych, ponadto znaczną część wytwórczości innych przemysłów, m. in. hutniczego, chemicznego, włókienniczego, drobnego.

Wartość opakowań stanowi więc niebagatelną pozycję w globalnej produkcji przemysłowej. Lecz nie tylko na tym polega problem, i nie tylko dlatego stawiamy tę sprawę na porządku dziennym. Idzie o to, że wówczas, kiedy głośno mówi się o deficycie opakowań m. in. blaszanych, drewnianych, tekturowych, nie mówiąc o innych — gospodarka opakowaniem wykazuje wszelkie cechy marnotrawstwa. Okoliczność, że idzie tu o znaczne wartości, oczywiście zaostrza problem.

Marnotrawstwo opakowań występuje u nas pod wieloma postaciami. Kto ma okazję asystować przy różnego rodzaju

rozładunkach lub przyjęciach towaru, zobaczy, jak beztrosko rzuca się na ziemię beczki i skrzynie, transportery i pudła, jak z pośpiechem i gorliwością godną lepszej sprawy rozcina się nożem worki nie w miejscu szwu, lecz tam gdzie popadnie, jak brutalnie, bezmyślnie rozrywa się doskonałe pudła tekturowe, jak się łamie skrzynki, jak wreszcie wyrzuca się po prostu na śmietnik opakowania, które można by użyć powtórnie itd. itp. Jeśli idzie o tak „szan-darowe” produkty, jak stal, miedź, cement i inne, aczkolwiek z oszczędzaniem ich nie jest najlepiej, to jednak zainteresowani nie afiszują swego marnotrawstwa, starają się je ukryć, niekiedy nawet wstydzą się go. Co do opakowań jednak na ogół rzadko kto się kępuje: przecież (ponoć) to tak niewiele warte... Rokrocznie więc znikają z obrotu opakowania na sumę wielu milionów złotych, których znaczna część powinna dalej służyć swemu przeznaczeniu. Niestety, brak statystyki, która by te straty uwidoczniła. Wnioskować o nich można tylko na podstawie obserwacji zjawisk — fakt niezaprzeczalny — nagminnych oraz pewnych faktów i liczb z zakresu skupu opakowań.

Przedsiębiorstwa handlowe np. odprędały tylko ok. 20 proc. ogólnej ilości pudeł wieloparowych do obrotu otrzymywanych w 1959 r. W przemyśle spożywczym w praktyce skup obejmuje tylko pudła po artykułach zielarskich i tylko, w dodatku, ok. 15 proc. ogólnej ilości pudeł dostarczonych z towarem.

Niezwykle opieszale przebiegają zwroty opakowań drewnianych, a są to przecież te właśnie opakowania, które najbardziej nadają się do wielokrotnego użytku. Część po prostu zniszczono, a część zalega rozmaite magazyny, a także miejsca absolutnie do tego celu nie nadające się. Lustracja dokonana ostatnio m. in. przez pracowników Centralnego Ośrodka Opakowań w kilku dzielnicach Warszawy odkryła szereg karygodnych faktów. M. in. w rozlewni octu WSS przy ul. Stawki był w kwiartale zapas 7.200 transportów typu monopolowego wypełnionych w dodatku pustymi butelkami, które również czekały na zwrot. W magazynie WSS-Wola znajdowało się 2 tys. transportów i 1 tys. beczek, w magazynie Centrali Rybnicy na Pradze — 23 tys. skrzynek dorszowych, 1 tys. beczek, w tym 400 beczek przechowywanych od przeszło roku. Podobnych faktów można by naliczyć w całym kraju tysiące. Wśród dokumentów Centralnego Ośrodka Opakowań można znaleźć wiele protokołów na ten temat i — wiele zdjęć, ilustrujących opłakany stan skrzynek i beczek po przechowywaniu ich pod gołym niebem po kilkanaście miesięcy w wielu odbiorcach. Nie został również wykonany w I kw. plan skupu opakowań szklanych, zwłaszcza słoików (25 proc. planu). Podobno przemysł ma nadmiar opakowań szklanych.

OPAKOWANIA czyli marnotrawstwo tolerowane

Jeśli tak jest, to stan ten świadczy o braku koordynacji między produkcją a obrotem w tym zakresie.

A oto inna postać marnotrawstwa — opakowanie, którego wielkość przekracza normalne potrzeby i... zdrowy rozsądek. Np. fabryka „Lechia” wypuszczała w swoim czasie tzw. kasety męskie. Zawierały one mydelko za ok. 6 zł i wodę kołniską za ok. 9 zł. Natomiast cena kasety (pudełko kartonowe) wraz z zawartością wynosiła 25 zł. Oto wygodny sposób „robienia” planu za cenę marnotrawstwa. Podobnie ocenić należy pakowanie np. proszków od bólu głowy w tomofoan i oprócz tego w kartonik, pakowanie buciuków dziecięcych w duże pudła, stosowanie skrzyń drewnianych zamiast wzmianczonych pudeł z tektury itd. itp.

Z inicjatywą Pełnomocnika Rządu do spraw opakowań i przy współpracy Centralnego Ośrodka Opakowań odbyła się w maju br. konferencja, która zgromadziła przedstawicieli wszystkich ministerstw, resortów i instytucji, mających cokolwiek do czynienia z opakowaniami. Wszyscy jednomyślnie twierdzili z dużą dozą samokrytycyzmu, że gospodarka opakowaniami jest wadliwa. Dlaczego?

Przed wszystkim dlatego, że w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych nie przywiązuje się zbyt wiele wagi do właściwego gospodarki opakowaniami i lekceważą prawie całkowicie ekonomiczną stronę zagadnienia — tj. straty, jakie wskutek marnotrawstwa ponosi się w skali gospodarki narodowej. W pewnym stopniu zaważyło to osłabienie w tej dziedzinie bodźców ekonomicznych. Mianowicie w latach ubiegłych opakowania szczególnie cenne (m. in. skrzynie monopolowe) należały do kategorii opakowań wyprodukowanych. To znaczy — musiały one wracać do dostawcy nawet jeśli były zniszczone, odbiorcy zaś towarów w tych opakowaniach płacili kary za nieterminowy zwrot w wysokości 3-krotnej wartości opakowania. Ta okoliczność znakomicie wpływała na pośpiech w zwrocie opakowań. Obecnie, kiedy opakowania te są sprzedawane, handel nie spieszy się, ponieważ w stosunku do ogólnej wartości towaru opakowania nie kosztuje minimalnie; stąd też handel nie płaci odsetek z tytułu nagromadzenia nadmiernej ilości opakowań. Wskutek tych przyczyn znacznie zmniejszyła się w ostatnich latach rotacja opakowań trwałych.

Podkreślić również należy ujemne skutki dla gospodarki opakowaniami, wynikające z braku baz skupu i renowacji uszkodzonych opakowań. Uchwała Rady Ministrów z sierpnia ub. roku nakazująca wojewódzkim radom narodowym organizowanie takich baz, nie została dotychczas wykonana, być może także dlatego, że MHW przepisy wykonawcze wydało dopiero w kwietniu br. Tak czy owak, bazy takie nie będą mogły powstać wcześniej, niż dopiero w 1961 r. Tymczasem jednak można tworzyć — i należy to czynić możliwie szybko — rezerwy bazy. Jak poważne rezultaty może to przynieść, pokazuje przykład Związku Spółdzielni Mleczarskich, które z własnej inicjatywy utwo-

rzyły w ubiegłych latach 16 baz renowacji, głównie beczek. Dzięki temu o ile poprzednio roczne zapotrzebowanie tego działu wynosiło 1.800 tys. nowych beczek, to obecnie, mimo znacznego ostatnio wzrostu produkcji, zapotrzebowanie to spadło do 400 tys. beczek, czyli przeszło 4-krotnie. Utrzymanie takich baz w resortach i zjednoczeniach znacznie zmniejszyłoby marnotrawstwo i poprawiłoby bilans opakowań. Obecnie bowiem nie wiadomo co zrobić z opakowaniami zniszczonymi.

Warto zastanowić się, czy nie należałoby wyodrębnić z normatywu zapasów w planach finansowych przedsiębiorstw — zapasów opakowań i zastosować sankcji za ich przekroczenia. Ponadto należałoby lepiej koordynować plany produkcji i zapotrzebowania na opakowania, które, jak dotychczas, przygotowywane są w różnych pionach. Nasuwa się również wniosek, aby resorty i zjednoczenia wprowadziły skrupulatną kontrolę zgłoszonych przez przedsiębiorstwa potrzeb opakowań.

Wszystkie te i inne wnioski, sugerowane m. in. przez COO, nie wyzerują problemu opakowań w naszym kraju. Wzrost produkcji przemysłowej oraz obrotów handlowych, polepszenie jakości pracy handlu, rozwój sieci sklepów samoobsługowych wymagający generalnego polepszenia i zwiększenia ilości opakowań, wzrost eksportu i konieczność podnoszenia estetyki opakowań — stawiają przed nami konieczność kompleksowego ujęcia problemu opakowań z punktu widzenia ich użyteczności, estetyki i ekonomiczności.

Zaostży się m. in. problem oszczędzania deficytowych materiałów. Np. zużycie na opakowanie blachy białej wrośnie z 19 tys. ton w 1960 r. do 44 tys. ton w 1963 r., papieru i tektury z 320 do 470 tys. ton, folii aluminiowej — z 750 do 1.450 ton, tomofoanu — z 1.800 do 5.200 ton, tworzyw sztucznych — z 3.200 do 13 tys. ton itd. Centralny Ośrodek Opakowań wraz ze swą Radą Techniczno-Naukową, oprócz bieżącej działalności m. in. w kierunku usprawnienia gospodarki opakowaniami, zainicjował szeroko zakrojone prace na lata 1961-1965, które streszczają się w następujących tezach:

1. normalizacja opakowań,
2. dalsza poprawa opakowań do towarów eksportowanych (gdzie notabene możemy zanotować duże osiągnięcia, czego świadectwem są pochlebne głosy odbiorców zagranicznych),
3. opracowanie programu rozwoju pakowania towarów,
4. zmniejszenie strat towarowych powstających na skutek niewłaściwych opakowań,
5. określenie warunków składowania i transportu opakowań,
6. mechanizacja przemieszczania towarów w opakowaniach,
7. opracowanie programu produkcji oraz importu maszyn, urządzeń i aparatów pomocniczych do produkcji opakowań, porcjowania, pakowania i pakowania towarów,
8. rozszerzenie asortymentu produkcji tworzyw opakowaniowych i opakowań oraz poprawienie ich jakości,
9. wzmocnienie kontroli jakości opakowań.

Niemniej jednak najważniejszym zadaniem na dziś jest możliwe szybka poprawa gospodarki opakowaniami, które mamy do dyspozycji. Stworzy to dogodną pozycję wyjściową do dalszych naukowych ujęć prac w tej dziedzinie.

W. D.

Polietylen W Blachowni

Tematem obrad ostatniego wyjazdowego Kolegium Ministerstwa Przemysłu Chemicznego w Kędzierzynie 1 Blachowni Śląskiej była ocena stanu zagospodarowania obiektów przemysłowych w kombinatach chemicznych w Kędzierzynie i Oświęcimiu oraz analiza planowanego rozwoju i możliwości wykorzystania terenów rezerwowanych obiektów w Zakładach Koksochemicznych w Blachowni Śląskiej. Na podstawie dokonanej analizy stwierdzono, że wszystkie obiekty na terenie zakładów chemicznych w Kędzierzynie i Oświęcimiu zostały już w pełni zagospodarowane i wykorzystane. W ciągu ubiegłych lat globalne koszty inwestycji w tych zakładach przekroczyły 7 mld zł, a wartość produkcji tych zakładów osiągnęła w r. 1960 ponad 2,6 mld zł. Obecnie należy skoncentrować wysiłki w kierunku kompleksowego zagospodarowania rezerwowanych obiektów znajdujących się na terenie Blachowni.

Jak wiadomo, teren zakładu w Blachowni jest pozostawiony do wieloletniej wytwórni naliw syntetycznych zbudowanej przez Niemców, a następnie całkowicie zniszczonej w okresie ostatniej wojny. W r. 1950 urzędowo przekazano teren zakładu do dyspozycji państwa. Blachowni oddział destylacji smół kołoszniewicz i benzoli surowego. Oddział ten wykorzystuje tylko ok. 7 proc. surowca znajdującego się tam na terenie przemysłowego. Ponadto na terenie zakładu wybudowano dużą elektrownię zawodową, dziesiąty mechaniczny resort hutnictwa. W budowie znajduje się także zakład wytwórczo — doświadczalny koksu formowanego. Obiekty te zajmują dalsze ok. 9 proc. terenu.

Pozostało w chwili obecnej jeszcze ponad 40 ha niewykorzystanego terenu fabrycznego, na którym znajduje się duży, choć w pewnym stopniu zużywany mający w postaci budynków, torowisk, sieci wodociągowej, pomostów, fundamentów itp. Wartość tego majątku szacowana jest na ok. 400 mln zł.

W latach 1961 — 1965 kościem ok. 1,4 mld zł planuje się w Blachowni znaczną rozbudowę i nowoczesne oddziały przerobu pochodnych koksochemicznych oraz budowę obiektu pyrolyzy benzyny celem otrzymania surowców olejowych (etylen i propylen) do dalszej przerobu, instalacji do produkcji tereftalenu dwumetylu (polimeryzacji tereftalenu), etylobenzenu i in. Niezależnie jednak od planowanej rozbudowy zakładu w Blachowni, w dalszym ciągu nie wykorzystana będzie poważna część uzbrojonego terenu i niektórych dotychczas zakonserwowanych pomniejszych obiektów, np. wytwórni półoksydów, dystryktów oddziału uwodornienia węgla metodą Bergiusa i in.

W związku z tym Kolegium MP, Chem. rozpatrzyło lokalizację dalszych obiektów produkcyjnych, m. in. przetransportowania w Kędzierzynie jak np. polietylen, bezwodnika ftalowego, bezwodnika maleinowego i innych.

Biurowi Projektów Przemysłu Syntezy Chemicznej otrzymało polecenie dokonania analizy techniczno-ekonomicznej mającej na celu zbadanie, czy lokalizacja omawianych obiektów w Blachowni pozwoliłaby przetransportować inwestycje tańszym kosztem niż przewidziano to opracowaniu obecnie planu na lata 1961 — 1965. Ponadto Biuro Projektów opracuje propozycje całkowitego zagospodarowania terenu zakładu i maksymalnego wykorzystania terenów uzbrojonych, budynków itp.

*

Minister A. Radliński wraz z członkami Kolegium wziął udział w uroczystym otwarciu Instytutu Ciężkiej Syntezy Organicznej, dla którego nowoczesne pracownie i laboratoria wybudowane zostały również na terenie Blachowni. Ta nowa placówka naukowa, która rozpoczęła swoją działalność już w 1959 r., a obecnie dysponuje kadrami pracowników zatrudnionych w 5 Zakładach Badawczych. Dyrektorem Instytutu jest docent dr Józef Obilo.

Tematyka prac Instytutu powiązana jest ściśle z planowanym w kraju rozwojem przemysłu petrochemicznego (w Blachowni i Plocku), dla którego Instytut opracowywać będzie nie tylko konkretne rozwiązania technologiczne i konstrukcyjne, ale do starszy również kadry specjalistów wyszkolonych w zagadnieniach petrochemii. Prowadzi J. C. S. Org. prowadzi prace w dziedzinie nowoczesnych metod wydziałania i oczyszczania produktów węglowod. Plan prac naukowych Instytutu na lata 1961 — 1965 obejmuje ok. 20 tematów podstawowej problematyki.

J. P.

Efektywność modernizacji starych hut

DOKONCZENIE ZE STR. 1

powierzchnią, którą nie zawsze posiadają stare huty śląskie.

W latach 1950-55 dla uzyskania przyrostu 1 zł wartości produkcji towarowej trzeba było zainwestować 2,39 zł — z tego na stare huty przypadało 1,03 zł, a na nowe 8,67 zł. W bieżącej pięcioletniej wskaźnik ten kształtują się odpowiednio: 1,41, 0,88 i 1,88 zł, co oznacza, że ogólna kapitałochłonność zmniejszyła się o 42% (z tego w nowych hutach przeszło 4,5-krotnie, a w starych o 15%). W latach 1961-65 kapitałochłonność uległa dalszemu obniżeniu o 5% (do 1,34 zł/zł), w tym w nowych hutach o 33% (do 1,27 zł/zł) natomiast w starych wzrasta o 70% do 1,50 zł/zł).

W latach 1950-55 dla uzyskania 1 zł zysku na produkcji towarowej trzeba było zainwestować 15,50 zł, przy czym tak wysoki poziom wskaźnika był związany ze stratami, jakie w tym okresie powstawały, w związku z opanowywaniem produkcji w nowych hutach. W latach 1956-60 wskaźnik ten wynosił ogółem 5,66 zł/zł — z tego w starych hutach 6,05 zł/zł, a w nowych 5,52 zł/zł. Przewiduje się, że w okresie 1961-65 wyniosł on będzie odpowiednio: 3,6, 3,71 i 3,51 zł/zł — co oznacza jego spadek ogółem o 37% (w starych hutach o 39%, a w nowych o 36%).

Z różnicy — jaka istnieje pomiędzy dynamiką kapitałochłonności przyrostu produkcji, a kapitałochłonności przyrostu planowanego zysku na produkcji towarowej — wynika, że w starych hutach dzięki wzrostowi produkcji uszlachetnionych wyrobów hutniczych powstała możliwość podniesienia ogólnej efektywności inwestycji. Potwierdzają to szczegółowe obliczenia.

Kapitałochłonność uzyskania przyrostu 1 tony zdolności produkcyjnej w nowych hutach wynosi: w wydziałach wielkopieczeniowych około 1500 zł, w stalowniach około 1350 zł, natomiast w starych hutach wskaźniki te kształtują się na poziomie wyższym o 50-80%. W walcowniach różnica ta jest mniejsza (do 20-30%), natomiast w wydziałach uszlachetniających wyroby hutnicze w starych hutach otrzymujemy znacznie korzystniejsze wskaźniki. Np. uzyskanie przyrostu 1 tony zdolności produkcyjnej tańszym kosztem wydziału budowy nowego wydziału wymaga zainwestowania 7,5 tys. zł, natomiast w starych hutach tylko 3 tys. zł. Podobnie kształtują się wskaźniki przy budowie i rozbudowie walcowni rur precyzyjnych, ciągarni rur i innych wydziałów

przetwórczych. Produkcja uszlachetnionych wyrobów hutniczych wymaga wysokokwalifikowanych robotników; o ile uwzględnimy również ten fakt to rozwój produkcji tego typu wyrobów w starych hutach jest bardziej efektywny aniżeli w nowych hutach.

Różnice w kosztach eksploatacyjnych pomiędzy starymi i nowymi zakładami zmniejszają się wraz z przechodzeniem do coraz wyższych stadiów przerobu surowca. O ile bowiem w wydziale wielkopieczeniowym różnica pomiędzy kosztem 1 tony surowców w starej i nowej hucie wynosi 200-250 zł/t, to np. w walcowni taśmy zimnej zbliża się do zera. Uogólniając więc zaobserwowane zjawisko można wyliczyć wniosek, że rozpiętość w kosztach inwestycyjnych i eksploatacyjnych pomiędzy nowymi i starymi zakładami jest tym większa, im dany wydział znajduje się bliżej początkowych stadiów obróbki surowca. Wynika to z faktu, że zastosowanie nowoczesnej, najbardziej efektywnej techniki w warunkach starych surowcowych wydziałów jest ograniczone. Z powyższych rozważań wynika również, że do analizy efektywności modernizacji starego hutnictwa nie wystarczy posługiwać się wskaźnikami globalnymi, ponieważ efektywność skierowanego strumienia nakładów inwestycyjnych jest różna w poszczególnych stadiach procesu. W świetle tego logicznie nasuwa się pytanie, czy rodzajowa struktura nakładów inwestycyjnych w starych hutach jest właściwa i czy nie powinny nastąpić przesunięcia nakładów inwestycyjnych pomiędzy częścią surowcową i przetwórczą.

Z globalnych nakładów przeznaczonych na stare huty w latach 1961-65 przewiduje się: na wydziały wielkopieczeniowe 780 mln zł, stalownie 850 mln zł, walcownie 1.030 mln zł, wydziały przetwórstwa hutniczego 1.270 mln zł, obiekty ogólnozakładowe, pomocnicze i socjalne 1.810 mln zł. W stosunku do okresu 1956-60 największą dynamikę wzrostu wykazują nakłady na wydziały przetwórcze. Z drugiej strony efektywność modernizacji surowcowych wydziałów starego hutnictwa jest ujemna i chociaż obliczenia oparte są na pewnych szacunkowych założeniach, niemniej stanowią one wystarczające przybliżenie do prawidłowego rozpatrzenia celowości podejmowania niektórych moderniza-

cji. Przemawia za tym również fakt, że inwestycyjne koszty modernizacji surowcowych wydziałów starych hut, zostały w projekcie planu (opracowanego przez Zjednoczenie Hutnictwa Żelaza i Stali) zamrożone. I tak np. modernizacja wydziału wielkopieczeniowego hut „Pokoń”, która początkowo miała kosztować około 200 mln zł, obecnie ma kosztować około 460 mln zł, co przekracza dopuszczalną granicę opłacalności dla tego typu inwestycji. Podobne zjawisko obserwujemy w projektowanej modernizacji wydziału wielkopieczeniowego w hucie im. Dzierżyńskiego. W świetle więc założeń V Plenum wydaje się, że tak znaczne przekroczenie uprzednio planowanych kosztów inwestycyjnych powinno stać się sygnałem dla powtórnego rozpatrzenia celowości realizacji tych zamierzeń.

Przy omawianiu zagadnienia modernizacji starych hut trzeba z drugiej strony pamiętać o konieczności poprawy warunków pracy, a w procesie rekonstrukcji widzieć również problem społeczny. Podejmując decyzję o modernizacji trzeba mieć pełną świadomość jej ekonomicznych skutków.

Z powyższego nasuwają się następujące wnioski:

Program modernizacji starego hutnictwa jest niezbędny zarówno dla osiągnięcia przyrostu produkcji jak również zapewnienia obniżki kosztów własnych; dotychczasowe jednak studia w tym zakresie wykazują, że rozwój starych hut powinien iść w kierunku zwiększenia produkcji uszlachetnionych wyrobów hutniczych.

Wydaje się, że należałoby dokonać przesunięcia planowanych środków inwestycyjnych z części surowcowej na część przetwórczą.

W trakcie mającej się odbyć akcji rewizji założeń projektowych, dokładnej analizie należy poddać prawidłowości wyceny kosztów modernizacji, aby nie dopuścić do rozproszenia i zamrożenia środków inwestycyjnych.

Przy podejmowaniu ostatecznej decyzji o włączeniu do planu inwestycji modernizacyjnych, należy oczywiście brać pod uwagę specjalne warunki pracy załogi, niemniej trzeba mieć pełną świadomość ekonomicznych wyników realizacji inwestycji.

JERZY GWIAZDZIŃSKI

„PRZEGLĄD TECHNICZNY” w nowym formacie

Od połowy bieżącego roku tygodnik „PRZEGLĄD TECHNICZNY” zaczął ukazywać się w nowym formacie typu gazetowego. Czasopismo, jak powszechnie wiadomo, ma bogatą historię (rok założenia 1875) w krzewieniu i kształtowaniu myśli technicznej w Polsce. Jako organ główny Naczelnej Organizacji Technicznej w Polsce (NOT) tygodnik poświęca swe łamy sprawom rozwoju techniki, produkcji i kultury technicznej, problemom społecznym i zawodowym inteligencji technicznej.

Przechodząc na nowy format „PRZEGLĄD TECHNICZNY” nie zmienia swego zasadniczego profilu — pisma wiodącego w prasie technicznej, zmierzając natomiast do stopniowego przekształcenia dotychczasowych form publicystycznych w formy nowe, bardziej przystępne dla szerszego grona odbiorców, rzecz jasna bez obniżania poziomu fachowego publikacji.

Redakcja tygodnika zdaje sobie sprawę, że w nowym formacie nie będzie dostatecznej możliwości szerokiego pogłębiania niektórych zagadnień technicznych, szczególnie zagadnień kompleksowych, wielobranżowych. Rozwiązaniem jednak będą tu wysoko cenione zeszyty specjalne „Przeglądu Technicznego”, omawiające wszechstronnie jak najbardziej aktualne problemy techniczno-gospodarcze i organizacyjne.

Nr 27 „PRZEGLĄDU TECHNICZNEGO” — pierwszy w nowym formacie i przyjemnej szacie graficznej — jest już w pewnym stopniu sprawniejszym słusznym założonych zamierzeń redakcji. Pod względem treści numer jest interesujący i aktualizowany, zawiera szereg cennych informacji. W numerze znajdujemy:

- D. Smoleński — Znamienity okres rozwoju postępu technicznego.
- J. Budaszczyński — Stopień wodny Warszawa-Północ — inwestycja celowa.
- A. Kowalewski — Przyczyny złej organizacji pracy należy szukać w niedbalstwie.
- B. Zamojski — Frezarka-kopiarka inż. J. Mierzejewskiego.
- R. Bochenek — Wyniki prób wykorzystania śmigłowców do budowy mostów.
- S. Buczek — Złota perła „S”.
- J. W. Czarnowski — O „Przeglądzie Technicznym” sprzed 100 laty.

Dużo nie zna

ADAM

Prowadzone obecnie przez Główny Urząd Statystyczny badania budżetów rodzin pracowników pozwalają na opracowanie bardzo wnikliwej i dosyć szczegółowej analizy struktury spożycia poszczególnych grup ludności: w porównaniu z zalecanymi przez dietetyków normami spożycia. Materiał tego rodzaju może i powinien stać się podstawą dla rozwinięcia skutecznej propagandy racjonalnych metod odżywiania, skierowanej do ściśle określonych grup ludności oraz dla popierania określonych kierunków rozwoju produkcji artykułów żywnościowych. Tak, aby likwidowała ona określone niedobory, występujące na danych terenach kraju.

Dotychczas jednak praktyczne wykorzystanie wyników badań budżetów rodzinnych do tych celów jest niezadawalające. W celu wykazania konkretnych możliwości w tym zakresie Departament Statystyki i Warunków Bytu GUS przeprowadził pierwsze próbną badania, z których wynikami warto chyba zapoznać czytelników.

*

Jak wiadomo, ustalone przez dietetyków normy żywienia wskazują, ile organizm ludzki w określonych warunkach potrzebuje składników odżywczych takich, jak białko, tłuszcze, węglowodany, ile składników mineralnych i witamin oraz jaką wartość ciepłą powinny zawierać spożywane pokarmy. Potrzeby te są różne w zależności od wieku i płci, jak też od rodzaju pracy.

Dla ustalenia norm, które zostały następnie porównane ze spożyciem ludności w poszczególnych grupach, założono przyjętą normę „B”, czyli normę żywienia dostatecznego o umiarkowanym koszcie, dla umiarkowanie ciężko pracujących fizycznie mężczyzn i kobiet.

Następnie, spożycie artykułów żywnościowych według budżetów rodzinnych przeliczono na wartości ciepłe i odżywcze, w oparciu o „Tablice wartości odżywczych produktów spożywczych” mgr Jadwigi Rudowskiej-Koprowskiej. W efekcie otrzymano następujące zestawienie porównawcze (tabela 1).

W zestawieniu tym budzi zastrzeżenie nie tyle poziom wyżywienia w ogóle, ile sposób odżywiania się. O ile niedobór białka w stosunku do normy ma miejsce w 1957 r. aż do VI grupy zamożności, a w 1958 r. — do IV grupy zamożności, to spożycie tłuszczu rośnie gwałtownie, osiągając 173% normy w VI grupie zamożności.

Przyczyną tego jest duży, w miarę wzrostu dochodów, wzrost konsumpcji mięsa (o znacznej zawartości tłuszczu), przy stosunkowo nieznacznym wzroście spożycia innych artykułów żywnościowych.

Zjawisko to nie wynika bynajmniej z przechodzenia na coraz wyższy poziom wyżywienia wraz

z działaniami, które wiązało się bezpośrednio z konkretnymi aktualnymi problemami podejmowanymi przez administrację budowlaną.

Tymczasem Instytut — placówka wydziałowa z administracji — tego rodzaju zadania wypełniał nie lepiej, niż administracja, a może nawet gorzej. Rozstrzygnięcie tego typu zagadnień wymaga swego rodzaju świadomości — stałego kontaktu z produkcją, wymaga znajomości efektów, jakie dają analogiczne posunięcia.

Instytut jest placówką, która pracuje w innej skali czasu. Instytut jest placówką, która — w oparciu o rozrachunek stanu faktycznego i ten-

cyjatywa robót służących bezpośrednio aparatowi administracji, mającej służyć bezpośrednio praktyce — wychodziła z grona pracowników Instytutu. Ci dani praktycy — niekiedy o wielkim doświadczeniu — chętnie wysuwali zadania związane z praktyką, mimo że nie mieli warunków do ich prawidłowego rozstrzygnięcia.

Zewnętrzne naciski administracji i przyzwyczajenia pracowników Instytutu — to były przyczyny, które utrudniały prawidłowe sformułowanie zadań Instytutu. Właściwe Instytutowi mogą być natomiast ekspertryzy i opracowania krytyczne. Dodam, że nowa polityka miesz-

ków w okresach obcych, a opartych z reguły na materiałach Instytutu. Oczywiście, nie wszystkie opracowania są dobre. Wiele z nich zostało zdezaktualizowanych. Ale chciałbym podkreślić — ta działalność to nie wszystko. Instytut jest opiniodawcą — zarówno w stosunku do rozwiązań projektowych, jak i koncepcji planów budownictwa mieszkaniowego i gospodarki mieszkaniowej. Nie zawsze się udaje uzyskać pełną zbieżność stanowisk prezentowanych przez naszych kolegów. Ale wydaje się, że zbieżność rzeczywiście jest znaczna i można mówić o stanowisku, o poglądach IBM. Instytut pracuje z szeregiem re-

działaniami, które wiązało się bezpośrednio z konkretnymi aktualnymi problemami podejmowanymi przez administrację budowlaną.

Instytut może zatem prowadzić badania nad rzeczywistym układem stosunków, rozmiarem działań i ich efektów oraz tendencji, jakie się w tym zakresie ujawniają. Może prowadzić je również w stosunku do dróg, prowadzących do realizacji postulowanego układu przestrzennego.

W sprawach bieżących może formułować opinie o poszczególnych rozwiązaniach, o spodziewanych efektach projektowanych rozwiązań, ale nie wydaje się być właściwą placówką dla ich opracowywania. Zwalnia nie jest właściwy tam, gdzie idzie nie o problemy natury ogólnej, ale o konkretne posunięcia produkcyjne, gdzie decyzja może być powzięta jedynie w oparciu o dokładną znajomość warunków produkcji, o dokładną znajomość potencjału ludzkiego i technicznego, o nadekwierniejsze zrozumienie wszelkich konkretnych warunków produkcyjnych. I dlatego obciążenie Instytutu tego rodzaju zadaniami nie dawało korzystnych efektów. Rzecz charakterystyczna przy tym, że niekiedy in-

sortów, instytucji i organizacji społecznych. Bierze udział w pracach szeregu stałych komisji z Komisją Mieszkaniową KC na czele, w radach naukowo-technicznych. Ministerstwa Budownictwa, Stolecznej i warszawskiej Wojewódzkiej Rady Narodowej, jak również w pracach szeregu Komitetów PAN.

Niezależnie od kontaktów krajowych, Instytut ma rozbudowaną sieć kontaktów zagranicznych. Bierze stały udział w pracach Komitetu Mieszkaniowego EKG ONZ, jest członkiem Międzynarodowej Rady Budownictwa oraz Międzynarodowej Federacji Mieszkaniactwa i Planowania Przestrzennego.

Wreszcie Instytut współpracuje z szeregiem zagranicznych placówek badawczych. Prowadzi wymianę wydawnictw z 11 punktami w ZSRR i krajach demokracji ludowej oraz 31 punktami w krajach kapitalistycznych, w tym 8 zamorskich. Ostatnio rozwija się coraz intensywniej wzajemna pomoc placówek naukowych obozu socjalizmu poprzez wymianę materiałów informacyjnych.

Instytut badawczy jest placówką, której prace charakteryzuje szereg trudności. Podlega władzy administracyjnej i ona to formułuje postulaty wobec Instytutu, ustala nakazy. Władza administracyjna, zwłaszcza w okresie centralizacji dyspozycji, skłaniała Instytut do podejmowania

umożliwiła dostarczenie odbiorcy mieszkania o dostatecznym standardzie. To dzisiaj podstawową część kosztów eksploatacji i amortyzacji budynku mieszkalnego, wznieszonego przez państwo — pokrywa państwo. Tym ostrzeżenie zarysowuje się problem, kto ma moralny tytuł do korzystania z tej formy świadczeń publicznych.

To są tematy podstawowe. Ale bynajmniej nie wyczerpują kręgu zainteresowań Instytutu. Wylczyli więc najistotniejsze — badanie rozwoju stosunków mieszkaniowych, przemiany stanu zasobów mieszkaniowych, badanie kosztów budowy i możliwości ich obniżenia, problemy

wartości użytkowej mieszkań, efektywności inwestycji, przebudowy domów — ich rehabilitacji oraz melioracji dawnych dzielnic.

Dalej — kapitałna sprawa polityki gruntowej. Nie od rzeczy będzie wspomnieć, że szybki przyrost ludności oznacza szybkie zagęszczenie zaludnienia naszego kraju, oznacza konieczność intensywniejszego wykorzystania gruntu. Podnosi jego wartość jako czynnika produkcji.

I wreszcie wielka sprawa utrzymania zasobów i sprawa czynszów. Niska cena mieszkania stabilizuje konieczność odpowiedzialności za wybór mieszkania, a więc za jego lokalizację, za jego dopasowanie do potrzeb i zamiarów użytkownika, spada na urząd kwaterunkowy. I tu stoimy w obliczu decyzji, czy o wyborze mieszkania ma rozstrzygnąć konsument, czy kwaterunek. Trzeba widzieć konsekwencje takiej decyzji.

Nad tymi tematami pracował i pracuje Instytut. Prowadzi prace badawcze. Ale poznanie ich nie jest wyłącznym motywem. Jego opracowania służą poprawie warunków mieszkaniowych. Dlatego bada współczesne układy, bada tendencje. Zajmuje pozycję aktywną w stosunku do wszystkich „aktorów” działających w gospodarce mieszkaniowej i budownictwie mieszkaniowym. Słuchając opinii, bierze udział w kolegiach doradczych, dyskusjach fachowych. Ma ambicję wpływać na kształtowanie się opinii, na formowanie polityki mieszkaniowej.

W ciągu dziesięciu lat istnienia, w stałej współpracy z inwestorami, projektantami, planistami i — dodam — poprzez bolesne błędy. Instytut dojrzewał jako placówka badawcza. Droga nie była łatwa. Trudności sprzeciwiania zadań, sformułowania tematów, opanowania metod są w pełni zrozumiałe, jeśli uwzględnić, że kadra Instytutu nie była dojrzała do pracy badawczej. Że trzeba ją było przekwalifikować.

Ale ponadto — w obliczu istotnych trudności stanęło kierownictwo Instytutu. W warsztacie badawczym, zatrudniającym kilkudziesięciu pracowników, nielaty jest problem autorstwa, nielaty jest problem właściwego wykorzystania pracowników, zwłaszcza zdolniejszych, lepiej panujących nad metodą pracy badawczej. Z natury rzeczy są oni obciążani pracami organizacyjnymi ze szkodą dla własnego dorobku, a może i ze szkodą dla zespołu. W Instytucie zaś nie uzyskują dostatecznej pomocy, nawet technicznej.

Mimo to dorobek wydawniczy IBM jest niewątpliwie pokątny. Opracowana bibliografia X-lecia wlicza 526 pozycji, przede wszystkim z dziedziny ekonomicznej i społecznej oraz ekonomiczno-technicznej. Z założenia nie obejmuje pozycji, publikowanych przez jego pracowni-

wanego z „rezervą” w postaci możliwości przyhamowania wzrostu spożycia jest niedostatkami planowania.

Łatwo spostrzec, że dla otrzymania takiego obrazu nie jest niezbędne wyjściowe założenie, że podaż została zaplanowana „jednostroinnie”, tzn. zupełnie bez liczenia się z autonomiczną dynamiką strukturalną popytu. To samo otrzymalibyśmy, zakładając, że planista przyjmuje pewne hipotezy wyjściowe co do kształtowania się struktury popytu w okresie objętym planem, jednak nie są one dostatecznie ugruntowane.

Koniecznym więc warunkiem uniknięcia „dysproporcji” i „napięć” spowodowanych przez niedostatek planowania (abstrahując od tych dysproporcji, które w toku realizacji planu mogą powstawać z przyczyn „zewnętrznych”, tzn. z powodu nieprzewidywalnych i nieprzewidywalnych trudności wykonania pewnych wskaźników planu) jest maksymalna poprawność hipotez co do poziomu oraz zmian struktury spożycia. Ponadto, wydaje się, że plan powołan równie przewidywać „zabieg” oraz ich kolejność na wypadek

nieprzewidywalnych trudności wykonania planu. Taki ochronny system zespołu pociągający z zakresu polityki gospodarczej powinien być, w oparciu o doświadczenia jak najmniej odczuwalny przez społeczeństwo.

WARUNEK POPRAWNEGO PLANOWANIA

Struktura konsumpcji i jej zmiany zależą od zbyt wielu czynników, aby przewidywanie mogło być w całej pełni poprawne. Pewne odchylenia są nieuniknione.

Jakie jednak elementy powinien zawierać plan np. wieloletni, aby zbliżyć się do postulatu — maksymalnej poprawności hipotez? Ukształtowanie przyszłej struktury konsumpcji jest w bardzo znacznej mierze rezultatem polityki gospodarczej, w szczególności zaś polityki plac, polityki cen i w pewnym stopniu polityki zatrudnienia. Wszystkie te czynniki wpływają bowiem w istotny sposób na zmiany kierunków popytu konsumpcyjnego. Są więc elementami planowania struktury spożycia,

Wzrost a struktura spożycia

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Jeśli ma się na uwadze maksymalny wzrost stopy życiowej w długim okresie czasu, amortyzatorem w krótkim okresie może być w zasadzie tylko stopa życiowa. W zasadzie, albowiem do pewnego stopnia amortyzatorami mogą być wzrosty wydajności pracy, intensywności pracy, zadłużanie się kraju, itp., co jednak bezpośrednio lub pośrednio oznacza spadek stopy życiowej w szerokim rozumieniu.

Poziom stopy życiowej musi więc być amortyzatorem, ale powinien nim być tylko w odniesieniu do możliwego wskiego zakresu napięć. Trzeba dążyć do eliminacji napięć „przewidywalnych”, czyli nie powinno się nadużywać amortyzatora, jakim jest poziom stopy życiowej. Tworzenie planu niezbilanso-

4 ZYCIE GOSPODARSTWA

kapitałochłonności przyrostu spożycia (o czym niżej), z drugiej strony zaś — wyżej określone polityki, bezpośrednio wyznaczające kierunki zmian struktury spożycia.

EFEKTYWNOŚĆ WZROSTU KONSUMPCJI

Istotnym zagadnieniem w planowaniu struktury konsumpcji (a struktura związana jest zawsze z poziomem konsumpcji) są „koszty” jej osiągnięcia.

Przyjmijmy na chwilę, że struktura pozostaje ta sama, lecz poziom konsumpcji rośnie np. o 10%. Oznacza to wzrost każdego składnika konsumpcji o 10%. Jeśli jednak uwzględnić rzeczywiste fakty, że różny jest poziom wydajności pracy w różnych gałęziach produkcji — oraz różne tempo wzrostu wydajności w różnych działach produkcji, to wzrastający poziom konsumpcji, przy zmieniającej się strukturze, oznacza w istocie rzeczy różny koszt społeczny tego samego procentu przyrostu.

Jest to bardzo istotna sprawa w gospodarce dynamicznej. Mamy tu swoisty problem efektywności wzrostu i struktury konsumpcji.

Wyjdzie się na przykład, że w pierwszym etapie industrializacji wzrost konsumpcji niektórych artykułów „kosztownych” wymaga ma-

WZRASTA ROLA POLITYKI PLAC I CEN

Polityki plac i cen odgrywa podwójną rolę w budowaniu planu. Założenia ich bezpośrednio określają kierunki zmian struktury spożycia oraz drogi osiągnięcia założonych poziomów spożycia. Polityki te muszą więc odgrywać kluczową rolę w planowaniu konsumpcji.

Dotychczas, jak wiadomo, nasze plany wieloletnie nie precyzowały założeń polityk gospodarczych w stopniu niezbędnym do określenia elementów zmian w strukturze spożycia. Miało to swoje historyczne uzasadnienie. Elementy te nie były konieczne w okresie, w którym struktura konsumpcji nie mogła być jeszcze rewolucjonalizowana. Takim okresem był okres planu sześciolletniego.

Kiedy bowiem struktura konsumpcji nie ulega gwałtownym zmianom, a znaczna poprawność hipotez co do przyszłego jej kształtu wynika po prostu ze znajomości sytuacji wyjściowej. Inaczej jest jednak gdy struktura ta wchodzi w fazę silnych przemian. Wtedy brak prawidłowego planowania wzrostu spożycia staje się coraz groźniejszy dla ogólnego procesu wzrostu.

Struktura konsumpcji nie ulega gwałtownym zmianom, np. wtedy, gdy poziom dochodu na głowę ludności jest jeszcze tak niski, że jego stopniowe przyrosty idą głównie na mniej więcej proporcjonalne zwiększenie tradycyjnych pozycji spożycia. Gdyby przyjąć, że wzrost spożycia odbywa się przy zupełnie niezmiennym strukturze, zależność

i drogo czy dobrze

ROSINSKI

ze wzrostem zamożności. Okazuje się bowiem, że rodziny o najwyższych dochodach (V i VI grupa zamożności) wykazują nieproporcjonalnie duże spożycie tłuszczu w stosunku do innych składek. A przecież te właśnie rodziny nie odczuwają, na skutek braku środków, skrópowania co do ilościowego i jakościowego doboru spożywanych artykułów żywnościowych.

W związku z faktem, że jednocześnie istnieją u nas jeszcze grupy ludności, które powinny spożywać mięso w większej ilości (dotyczy to przede wszystkim I grupy zamożności) problem ten zasługuje na szczególne zbadanie. Zwłaszcza, że nie chodzi przecież tylko o zwiększenie marnotrawstwa, ale również w niemniejszym stopniu — o zdrowie ludności. I to zarówno tej, która spożywa zbyt mało białka, jak i tej, która spożywa go zbyt wiele.

W 1958 r. wydatki na mięso ro-

dzin sklasyfikowanych do V i VI grupy zamożności są około 2,5-krotnie wyższe od wydatków rodzin I grupy zamożności, zaś wydatki na wędliny odpowiednio 3,5-4 razy wyższe. Natomiast wydatki na zakup np. warzyw są 2,2 raza wyższe, a na mleko zaledwie o około 20% wyższe niż w VI grupie zamożności.

*

Okazuje się więc, że pierwsze wyniki badań są dosyć interesujące. Aby jednak można było wyciągnąć z nich konkretne wnioski dla polityki rynkowej, propagandy i kształtowania produkcji rolnej konieczne jest uzupełnienie ich szeregiem bardziej szczegółowych opracowań. Niezbędne wydaje się zwłaszcza podjęcie analogicznego opracowania w rozbiórce na poszczególne artykuły żywnościowe, a następnie poszczególne rejonu kraju oraz grupy zawodowe.

Dziennie spożyte faktycznie i postulowane w/g normy "26" na 1 osobę w rodzinie gospodarstwach domowych zatrudnionych w przemyśle w latach 1957 i 1958

Grupa społeczno-lata	wartości cieplne w kcal/rocznik		B i A z E w % granach				Tłuszcz w % granach		Białko w % granach	
	spożycie	norma	spoż.	norma	spoż.	norma	spoż.	norma	spoż.	norma
I - VI										
1957	2927	2946	69	83	33	40	103	94	428	443
1958	3026	2960	73	83	36	40	107	93	442	441
Grupa I										
1957	2498	2779	58	80	23	40	70	87	407	413
1958	2297	2763	54	79	23	40	71	88	360	415
Grupa II										
1957	2458	2773	59	79	26	39	79	90	375	426
1958	2596	2849	61	81	28	40	85	87	394	415
Grupa III										
1957	2746	2903	64	82	30	40	97	92	403	436
1958	2854	2913	69	82	34	40	100	92	418	435
Grupa IV										
1957	3093	3005	73	84	36	40	114	96	439	453
1958	3197	3029	78	85	40	41	118	95	454	450
Grupa V										
1957	3598	3148	86	87	42	41	132	95	515	468
1958	3675	3129	90	86	47	41	135	100	523	472
Grupa VI										
1957	3792	3320	87	90	47	41	149	105	509	500
1958	4607	3326	110	90	58	41	181	104	633	501

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Wyniki ankiety wskazują na złożoność problemu rozmów jako źródła informacji. Z jednej strony bowiem zaliczyć tu chyba należy zjawisko „poczty pantoflowej”, dla której w sprawach gospodarczych podatny grunt stwarzać może odczuwanie przez poważną część badanych niedosty informacji prasy i radia. Przypomnijmy jednak nie tylko duży odsetek osób domagających się obszernych artykułów na tematy gospodarcze i mniej poważnym

widzenia opinii badanych o wiarygodności informacji prasy i radia. Prawdziwość informacji prasy i radia bardziej korzystnie oceniają mężczyźni niż kobiety. Wśród tych ostatnich poważny procent nie ma zdania w omawianej sprawie. Procent ocen pozytywnych zwiększa się na ogół wraz ze wzrostem wykształcenia, maleje zaś procent osób nie mających zdania. Opinie na temat prawdziwości informacji gospodarczych prasy i radia różniły się jednak nie tylko w zależności od cech społeczno-de-

try części: 1/3 zadowolona jest z obecnej ilości informacji gospodarczych podawanych przez prasę i radio, 1/3 jest niezadowolona (z tym, że część chce zwiększenia, a część zmniejszenia ilości informacji), 1/3 zaś nie ma w tej sprawie wyrobionego zdania.

Wraz z poziomem wykształcenia wzrasta na ogół zarówno procent zadowolonych, jak i sądzących, iż wiadomości gospodarczych jest zbyt mało.

Istotne będzie jednak przeanalizowanie stopnia zadowolenia z in-

Autorytet informacji gospodarczej

mograficznych. Okazuje się bowiem, że znacznie korzystniej oceniają wiarygodność prasy i radia ludzie szczególnie interesujący się problematyką ekonomiczną niż ludzie nie mający takich zainteresowań. Wśród tych pierwszych uważa za prawdziwe wiadomości gospodarcze prasy polskiej 59%, a Polskiego Radia — 62%.

Oceną wiarygodności informacji wykazuje też bardzo ściśle współzależność z „optymizmem ekonomicznym”; wśród osób, które uważają, że sytuacja ekonomiczna Polski poprawia się, 65% ocenia jako prawdziwe informacje prasowe, a 71% — informacje radiowe; wśród tych, którzy sądzą, że sytuacja ekonomiczna pogarsza się, 31% dodatkowo ocenia informacje prasowe, a 35% — informacje radiowe.

Pomiedzy ocenami wiarygodności prasy i radia, a korzystaniem z nich również występuje pewne współzależności. Procent ile słuchających radiowych informacji gospodarczych jest dwukrotnie wyższy wśród tych, którzy negatywnie oceniają ich prawdziwość, niż wśród tych, którzy oceniają je pozytywnie. Jednak, co jest mniej oczywiste, najwięcej osób nie słuchających jest wśród tych, którzy nie mają zdania na temat prawdziwości informacji Polskiego Radia — a więc zapewne najmniej nimi interesujących się. Analogicznie kształtuje się współzależność pomiędzy ocenami wiarygodności prasy, a czytaniem w gazetach i tygodnikach informacji na tematy gospodarcze.

OPINIE O STOPNIU ZASPOKOJENIA POTRZEB W DZIEDZINIE INFORMACJI GOSPODARCZEJ

Uczestnicy omówionych badań dzielą się na mniej więcej równe

tensyjności informacji zarówno w zależności od ogólnego zainteresowania problematyką gospodarczą, jak i zainteresowania poszczególnymi rodzajami zagadnień, omawianych przez prasę.

W grupie szczególnie zainteresowanych problematyką gospodarczą rosną procenty zadowolonych z obecnego stanu rzeczy i zwolenników powiększenia ilości informacji. Ogólnie stwierdzić można, iż biorąc pod uwagę ujawnioną przez inne badania skłonność zapytywanych do akceptowania stanu istniejącego, zapotrzebowanie na informacje gospodarcze nie jest w pełni zaspokojone przez prasę i radio.

Zapotrzebowanie na informacje gospodarcze wykazuje przy tym pewną współzależność z zainteresowaniem różnego rodzaju problemami gospodarczymi.

Najwięcej stosunkowo osób, które chcą zwiększenia ilości informacji, znajduje się wśród zainteresowanych problematyką większą (39%), sprawami organizacji i wydajności pracy (32,5%), sprawami rozwoju przemysłu (28%) i zarządzania gospodarką w Polsce (26%). Współzależność pomiędzy stopniem zadowolenia z ilości informacji w prasie i radiu, a ocenami ich prawdziwości ma charakter dość oczywisty. Wśród tych, którzy uważają, że informacje takich jest zbyt mało, lub też że jest ich odpowiednia ilość, więcej jest pozytywnych ocen prawdziwości. Wśród osób sądzących, że informacji jest zbyt dużo, stwierdza się stosunkowo większy procent negatywnych ocen prawdziwości. (Również brak zdania w jednej i drugiej sprawie dość często współwystępuje).

O niekonsekwencji badanych świadczą jednak fakt, że wśród uczestników badania pragnących zwiększenia informacji prasy i radia, są również tacy, którzy uznają informacje za „przeważnie nieprawdziwe”.

*

Omówione badania chociaż bezpośrednio dotyczyły niewielkiej stosunkowo części społeczeństwa (dorosli mieszkańcy Warszawy), pozwalają na uchwycenie pewnych istotnych zależności, rzucających światło zarówno na zainteresowania problematyką gospodarczą wśród różnych kategorii ludności, jak i zasięg informacji gospodarczej prasy i radia, a wreszcie na autoritet prasy i radia oraz oceny wiarygodności podawanych przez nie informacji.

Dane co do strony subiektywnej przyjmowania informacji prasy i radia, uzupełniane elementami obiektywnymi (nakłady itp.), mogą niewątpliwie zorientować zarówno w możliwościach oddziaływania prasy i radia oraz umożliwiają ocenę, w jakim stopniu realizują one swe zadania w zakresie kształtowania nowej świadomości społeczeństwa.

ANDRZEJ SICIŃSKI

1) Część jego wyników omówiono w nrze 28 „Życia Gospodarczego”.
2) Na inne źródła informacji przypada następujące odsetki wypowiedzi: fachowe czasopisma — 12%; telewizja — 4,4% (a więc bardzo mało); tygodniki — 2%; książki fachowe 1,9%; inne źródła 8,7%. (Suma przekracza 100%, ponieważ można było wymienić dwie odpowiedzi).
3) Stosunkowo najczęściej natomiast wskazywano na to źródło osoby szczególnie interesujące się sprawami ekonomicznymi innych ludzi.
4) Odpowiedzi na pytanie dotyczące oceny sytuacji ekonomicznej w Polsce (patrz i cz. artykułu).

Spółdzielczość mieszkaniowa szuka rezerw

O burzliwym rozwoju spółdzielczości mieszkaniowej w ostatnich 3 latach pisaliśmy już niejednokrotnie. Mimo to warto jeszcze raz podać najnowsze liczby o tym rozwoju świadczone. Na początek 1957 roku istniało w Polsce 355 spółdzielni mieszkaniowych z ogólną liczbą 33 tys. członków. Na dzień 31 I czerwca r.b. ilość spółdzielni wzrosła do 1061 a liczba członków do 120 tysięcy. Zasiłuje przy tym na uwagę fakt, że znaczny wzrost liczby spółdzielni typu lokatorskiego, który najlepiej odpowiada założeniom naszego ustroju i który stwarza przesłanki do uczestniczenia w spółdzielczości mieszkaniowej.

Ta prowadzona przez władze spółdzielcze polityka przyniosła oczekiwane rezultaty. Wprawdzie według stanu na koniec 1958 roku udział robotników w spółdzielczym budownictwie mieszkaniowym wynosił tylko 31,9 proc., jednakże wśród członków, którzy przystąpili do spółdzielni w latach 1957-59, robotnicy stanowili 40 proc. Jest to udział stosunkowo wysoki, zwłaszcza jeżeli się zważy, że polityka władz spółdzielczych idzie w kierunku forsowania powstawania nowych spółdzielni przede wszystkim na terenie miast powiatowych i mniejszych, gdzie budownictwo państwowe dociera w znacznie mniejszym rozmiarze.

Wyniki (podczas gdy na I. I. 1958 ilość spółdzielni w miastach stanowiła niewiele ponad czwartą część wszystkich spółdzielni, na I stycznia r.b. wynosiła ona blisko połowę całości). A przecież struktura społeczna mieszkańców miast i miasteczek wykazuje stosunkowo

państwo Społecznego Przedsiębiorstwa Budowlanego, które wprawdzie będzie wykonywało roboty dla budownictwa społecznego, ale wiadomo, że inaczej pracuje się dla instytucji znajdujących się w obecnej gestii. Zwłaszcza w warunkach, kiedy ciągle jeszcze istnieje u nas ry-

(2600 - 3000 zł za 1 m² powierzchni), przy czym wydatki idą w kierunku dalszego ich obniżenia, chociaż spółdzielczość obciąża jest wyższymi na ogół kosztami niż budownictwo państwowe (koszt nabywania terenu, opłaty skarbowe i hipoteczne, koszty związane z dostarcze-

terenie małych miast) przeobrazić się będzie z ogólnego centralnego na piecownię, jak również eliminowane będą przypadki nadmiernej konsumpcji wyposażania mieszkań.

W celu realizowania wszystkich tych zamierzeń spółdzielczość mieszkaniowa przystąpiła do rewizji opracowanej już dokumencie „Projektowo - kosztorysowej. Powołane przy oddziale Związku Spółdzielni Mieszkaniowych i Budowlanych zespoły rzeczoznawców rozpoznały ostatecznie projekty inwestycyjnych pod kątem oszczędności w wyniku eliminacji drogiego rozwiązania konstrukcyjnych i materiałowych. Już sam ten fakt przyniósł wyniki w postaci 20 mln zł oszczędności, przy czym należy oczekiwać, że po zaopiniowaniu i zaakceptowaniu projektów o oszczędności te urosną do dużych rozmiarów.

Wiele też władze spółdzielcze sprowadzają się po zakończeniu organizowania własnego wielobranżowego nadzoru inwestycyjnego, który opłacać będzie kosztorys oraz sprawdzać bieżące koszty robót i rozliczeń z budowniczymi.

Wszystkie te posunięcia stanowią początek drogi do osiągnięcia daleko idących obniżek kosztów budownictwa spółdzielczego; obniżek, w której wyniku można będzie utrzymać rozmiary budownictwa przy minimalizacji nakładów.

S. F.

nieznaczny udział klasy robotniczej. Realizacja szybko rosnących planów budownictwa spółdzielczego (w 1957 r. 55 tys. oddanych do użytku i w budowaniu 400 tys. i 60 tys. w 1958 r. 230 mln zł; w latach 1951 - 65 wydatki inwestycyjne na wybudowanie 400 tys. i 60 tys. mają wynieść przeszło 23 mld zł) natrafia na coraz większe trudności. Wiąże się to z niedostateczną mocą przerobową przedsiębiorstw budowlanych, która w najbliższym czasie stanie się jeszcze większym gardłem, gdyż wzrosła znacznie inwestycja produkcyjna. Wskazaniem zadań spółdzielczości mieszkaniowej nie sprzyja także dokonane ostatnio przejęcie przez

nek wykonawcy a nie inwestor; kiedy przedsiębiorstwo wykonawcze wybiera najdogodniejsze dla siebie roboty, którymi na pewno nie są prace wykonywane dla bardzo wymagającej spółdzielczości mieszkaniowej. W tych warunkach już nie tylko obowiązek obywatelski i społeczny, ale i konieczność, skłania spółdzielczość mieszkaniową do podejmowania wszelkich środków dla obniżenia kosztów budowy, co pozwala na powiększenie rozmiarów budownictwa przy utrzymaniu nakładów inwestycyjnych na niezmiennym poziomie. Już dzisiaj koszty budowy domów spółdzielczych kształtują się mniej w cenie, a na poziomie kosztów w budownictwie ogólnym

niem i b. zastępczych, niekiedy konieczność uzbrojenia terenu). Tak więc dąży się do dalszego obniżenia średniej powierzchni budowanych mieszkań, do wprowadzenia w coraz szerszym zakresie racjonalnych projektów typowych; zamierza się ostrzeżenie przed oszczędnością przy użyciu materiałów budowlanych już w samych projektach budowlanych, zwłaszcza deficytowych. W szczególności zaś — przy stosowaniu w zasadzie tradycyjnych metod budownictwa — realizację będzie oszczędne projektowanie i wykończenie konstrukcyjnych ograniczeń do minimum kosztowne budownictwo wysokich i w przypadkach uzasadnionych (zwłaszcza na

między dynamiką dochodu, a dynamiką wydatków ludności byłaby bardzo prosta. W rzeczywistości takie założenie byłoby oczywiście nierealne.

AKTYWNA ROLA Oszczędności

Przy danym poziomie wyjściowym oraz danym ogólnym tempie przyrostu dochodu ludności dynamika strukturalna jej wydatków zależy najogólniej biorąc od tego, jaka część przyrostu dochodów jest przeznaczona na oszczędności, oraz od wielkości elastyczności dochodowych popytu na poszczególne towary lub grupy towarów).

Udział oszczędności w przyroście dochodu można przedstawić jako dochodową elastyczność popytu na oszczędności. Oszczędności można bowiem potraktować jako jedną z pozycji „spożywania” w szerszym znaczeniu, czyli wydatków ludności. Pozycja ta jest równorzędna i subtylizacyjną względem pozostałych.

W ten sposób cała analiza sprowadza się do analizy dynamiki strukturalnej wydatków ludności. Ta aktywna rola oszczędności by-

wa niedoceniana, co przynosi określone, niepożądane następstwa.

Jeśli nie włącza się oszczędności do hipotezy dynamiki strukturalnej wydatków ludności, nieprzewidywalny wzrost oszczędności staje się czynnikiem wiążącym część siły nabywczej i znajduje rzeczowy odpowiednik w ponadplanowych przyrostach zapasów towarowych. W ten sposób następuje niezamierzony faworyzowanie inwestycji w zapasach w stosunku do inwestycji w środki trwałe, które mogłyby być sfinansowane przez właściwy potrafiący dynamiki oszczędności.

OD CZEGO ZALEŻY ELASTYCZNOŚĆ

Elastyczność dochodowa popytu, która charakteryzuje dynamikę strukturalną wydatków, jest określona przez szereg czynników o różnym charakterze, jak:

- a) wyjściowy poziom zasobów środków spożywczych i konsumpcyjnych;
- b) wyjściowy poziom dochodu;
- c) ogólne tempo przyrostu dochodu;
- d) zmiany struktury grupowej dochodów ludności (podział miasto-wieś, podział według grup dochodowych);
- e) zmiany struktury zawodowej ludności;
- f) zmiany struktury ludności pod względem wieku (zmiany, relacji liczby zatrudnionych do utrzymywanych, zmiany struktury zatrudnienia pod względem wieku);
- g) zmiany relacji cen;

h) rozszerzenie się możliwości substytucji;

i) ewolucja pragnień i zwyczajów konsumpcyjnych z przyczyn pozadocho-owych (wpływ bezpośredni pracy w przemyśle, oddziaływanie poprzez rodziny na popyt większy, rozszerzenie się zakresu możliwości nabywczych, zmiany mody, efekt demograficzny i dążenie do nakładowania wzorów zagranicznych);

j) poczucie stabilizacji i zaufanie do pieniądza;

k) pulpy podażi;

l) ekspektacje ludności co do przyszłego kształtowania się niektórych z wymienionych czynników;

m) działanie aparatu dystrybucyjnego.

Trudno oczywiście powiedzieć czy lista ta jest zadowalająca i dość kompletna. Można jednak przypuszczać, że na podstawie takiej listy dąłoby się zbudować narzędzie analizy i planowania w postaci tabeli oddziaływań, w której na prostopadłej znalazłaby się lista poszczególnych pozycji wydatków ludności. Tabela taka służyłaby do oszacowania wpływu poszczególnych czynników na poszczególne grupy wydatków i w ten sposób pozwalałaby na wyprowadzenie przy- czynowego układu dochodowych elastyczności popytu.

Znaczenie takiej listy (zwłaszcza po nadaniu jej formy tabelarycznej) polegałoby również na tym, że zestawiałaby ona arsenal narzędzi oddziaływania na strukturalną dynamikę popytu przez politykę gospodarczą.

Niektóre pozycje tej listy wymaga- gać od razu nieco bliższego omó- wienia.

Wyjściowy poziom zasobów środków spożywczych u ludności oznacza stan zaopatrzenia ludności w dobra o dłuższym okresie użytkowania, np. w odzież. Czynnikiem ten wspó- gra bardzo ściśle z poziomem i tempem wzrostu dochodów. Wysoki stan zaopatrzenia przy równo- miernym tempie wzrostu dochodów, wychodzącym z dość wysokiego poziomu, daje dość równomierny wzrost popytu. Ale przy niskim wyjściowym stanie zaopatrzenia i niskim wyjściowym poziomie do- chodu istnieje prawdopodobieństwo otwarcia cyklu zakupów przez sil- ny jednorazowy wzrost dochodu. Cykl ten będzie gasnący, jeśli do- chód będzie dalej rósł równomiernie, ale silniejszy wahania tempa wzrostu mogą już powodować nowe cykle i nakładanie się ich.

Jest to mechanizm, który wymaga jeszcze zbadania, ale na pewno należy się z nim liczyć w plano- waniu.

Czynnik określony jako pulpy podażi ma bardzo rozległe znacze- nie, ale należy go również odczyty- wać jako zanotowanie faktu ist- nienia pewnych dóbr, w których poziom nasylenia jest szczególnie odległy i potencjonalny popyt szczególnie wysoki. Zwiększenie podaży tych dóbr powoduje znaczne zwi- ą-

zanie siły nabywczej na dłuższy czas. Dla wsi są to np. artykuły inwestycyjne, które w naszym układzie wywołują zwiększenie wydatków inwestycyjnych oraz oszczędności. Dla rynku miejskiego mogą to być mieszkania lub samochody.

Ekspetkacja ludności ma szczególne znaczenie ze względu na czyn- niki, które ją kształtują. Wśród nich niemałe znaczenie ma od- działywanie nastrojów wytwarzanych przez prasę, rozpowszechnia- nie wyników analiz sytuacji gospo- darczej (świadomość narastania za- pasów lub chronicznych braków pewnych towarów itp.). Zwrócić na- leży przy tym uwagę na możliwość wiązania w świadomości społeczeń- stwa pewnych zjawisk tylko z o- kreślonymi przyczynami. Np. na skutek takich czy innych przyczyn może ugruntować się „communis opinio”, że brak danego artykułu wynika nie z rzeczywistego braku, lecz z niedostatków dystrybucji na tym odcinku. W takiej sytuacji zmniejszenie (na pewien czas) poda- ży nie musi wywołać zwykłych w takim przypadku skutków. Nieade- kwatność świadomości musi więc być uwzględniana w politykach kształtujących poziom i strukturę spożycia.

MARIAN OSTROWSKI
ZDZISŁAW SADOWSKI

ORZECZNICTWO

**ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA NIETY-
KONANIE DOSTAWY W RAZIE
NIEMOŻNOŚCI UZYSKANIA SU-
ROWCA OTRZYMYWANEGO NA
PODSTAWIE ROZDZIELNIKA**

Spółdzielnia Pracy X. zobowiązała się w drodze umowy do dostarczenia Składnicy Zaopatrzenia Z. w IV kwartale 1957 r. 215 tys. metrów wlosianki, w tym 160 tys. m wlosianki z włosia i 55 tys. m wlosianki ze steelonu. Wobec tego, że umowa nie została przez spółdzielnię w całości wykonana, bowiem dostarczyła ona Składnicy łącznie tylko 102.677,50 m wlosianki, Składnica skierowała sprawę do Okręgowej Komisji Arbitrażowej, żądając zasądzenia od Spółdzielni Pracy X. 101.372 zł ty- tułem kary.

Spółdzielnia w odpowiedzi pod- kreśliła, iż częściowe niewykonanie umowy było wynikiem braku po- trzebnych do produkcji surowców, których to surowców, będących arty- kulami centralnie rozdzielanymi, nie otrzymano w odpowiedniej ilości, po- mimo dołożenia w tym kierunku ma- ksymalnej staranności. W szczególno- ści spółdzielnia powołała się na oko- liczność, iż z przydzielonych jej roz- dzielnikiem na IV kwartał 1957 r. 22 ton przedży bawelnianej otrzyma- ła z zakładów przemysłu bawelna- nego tylko 11.170 kg tego artykułu. Centralny Związek Spółdzielczości Pracy, wezwany do uczestnictwa w sporze, oświadczył, iż przyczyną częściowego niewykonania umowy przez pozwaną Spółdzielnię było za- hamowanie przez przemysł państwo- wy w III i IV kwartale 1957 r. pro- dukcji specjalnej przedży bawelna- nej, która stanowi centralnie rozdzie- lany podstawowy surowiec do pro- dukcji wlosianki, w związku z czym asynatki upoważniające pozwaną Spółdzielnię do nabycia przedży we wskazanych zakładach produkcyj- nych nie były przez te zakłady w ogóle lub w pełni realizowane. Cen- tralny Związek Spółdzielczości Pra- cy oświadczył ponadto, iż rozdzie- lniki przedży nie został przez niego zmieniony.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa w Lublinie zasądziła na rzecz Skład- nicy dochodzoną sumę w całości, na- tomiast Główna Komisja Arbitrażo- wa, rozpoznając sprawę na skutek odwołania Spółdzielni, zmieniła orze- czenie zapadłe w I-szej instancji w ten sposób, że zasądziła na rzecz Składnicy jedynie kwotę 70 000, uznawszy, iż zachodzą przesłanki do obniżenia wysokości żądanej kary.

Od orzeczenia GKA założył rewiz- ję nadzwyczajną zarząd Centralne- go Związku Spółdzielczości Pracy, wnosząc o oddalenie powództwa w całości.

Główna Komisja Arbitrażowa roz- patrzywszy rewizję nadzwyczajną w zwiększonym składzie, w orzeczeniu z dnia 26 stycznia 1960 r. nr RN-63/59 wyraziła następujący pogląd prawny:

Niemожność uzyskania potrzebnego do produkcji surowca, przydzielone- go na podstawie rozdzielnika, nie stanowi sama przez się podstawy do zwolnienia dostawcy od odpowie- dzialności za niewykonanie dostawy, także gdy surowiec był artyku- lem centralnie rozdzielanym. Zawar- ta w umowie dostawy klauzula sprzeczna z powyższą zasadą pozbaw- iona jest skutków prawnych.

W motywach swego orzeczenia Główna Komisja Arbitrażowa zazna- czyła m.in.:

(...) Znaczący należy, iż z ma- teriału sprawy nie wynika, aby stro- na pozwana, działając z maksymal- ną starannością, uczyniła wszystko co leżało w jej mocy w celu zabez- pieczenia sobie dostaw surowca i wyegzekwowania ich realizacji. W szczególności wystarczającego dowo- du na tę okoliczność nie stanowi sam fakt wyjazdów służbowych pra- cowników strony pozwanej do Hur- towni Przedży Centrali Zbytu K. Centralnego Zarządu M. jednego z zakładów produkcyjnych przedży bawelnianej oraz nadzór nad organami spółdzielczymi, ani też dotyczące trudności w utrzymaniu przedży pi- smo skierowane do Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy dopie- ro w dniu 14 listopada 1957 r., tj. w połowie kwartału, w którym win- na była być dokonana dostawa 215 000 m wlosianki dla strony po- wódowej.

Z tych przyczyn GKA zmieniła swe poprzednie orzeczenie i zasądzi- ła od Spółdzielni Pracy X. na rzecz Składnicy Zaopatrzenia w całości dochodzoną sumę roszczenia, za- twierdzając moc prawną orzeczenia GKA.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

**KODEKS POSTĘPOWANIA
ADMINISTRACYJNEGO**

W nr 30 Dziennika Ustaw ogłoszo- na została ustawa z dnia 14 czerw- ca 1960 r. obejmująca Kodeks po- stępowania administracyjnego (poz. 168).

DOKONCZENIE NA STR. 6

**ZYCIE
GOSPODARSTWA**

Kodeks postępowania administracyjnego normuje zasady postępowania w indywidualnych sprawach z zakresu administracji państwowej przed organami administracji państwowej, a także przed organami: a) przedsiębiorstw państwowych i innych państwowych jednostek organizacyjnych, b) organizacji zawodowych, samorządowych, spółdzielczych i innych organizacji społecznych — jeżeli organy wymienione pod a) i b) powołane są z mocy prawa do załatwiania spraw z zakresu administracji państwowej.

W toku postępowania organa wyżej wymienione są obowiązane:

1) działać wnikliwie i szybko, 2) stać na straży praworządności ludowej i podejmować wszelkie kroki niezbędne do dokładnego dochodzenia stanu faktycznego oraz do załatwienia sprawy, mając na uwadze interes społeczny i słuszny interes obywateli,

3) prowadzić postępowanie w taki sposób, aby pogłębić zaufanie obywateli do organów Państwa,

4) w toku postępowania czuwać nad tym, aby strony nie poniosły szkody z powodu nieznanostwo przepisów prawa i w tym celu udzielać stronom niezbędnych wyjaśnień i wskazań, w szczególności także co do zasadności przesłanek, którymi organa kierują się przy załatwianiu sprawy,

5) przed wydaniem decyzji w sprawie umożliwić stronom wypowiedzenie się co do zebranych dowodów i materiałów oraz zgłoszonych zażądań.

Nowy Kodeks zawiera 196 artykułów, podzielonych na 6 następujących działów: I. Przepisy ogólne, II. Postępowanie, III. Udział prokuratora, IV. Skargi i wnioski, V. Opłaty i koszty postępowania, VI. Przepisy wprowadzające i końcowe. Działy I, II i IV obejmują z kolei szereg rozdziałów.

Przepisy Kodeksu nie będą stosowane w szczególności: do postępowania przed organami państwowego arbitrażu gospodarczego oraz komisjami rozjemczymi, do postępowania karno-administracyjnego i karnoskarbowego, do postępowania podatkowego oraz do postępowania przed Urzędem Patentowym PRL i postępowania w sprawach ubezpieczeń społecznych.

Kodeks postępowania administracyjnego wejdzie w życie 1 stycznia 1961 r.

ROZCIĄGNIĘCIE PRZEPISÓW O FUNDUSZU POSTĘPU TECHNICZNEGO NA PRZEDSIĘBIORSTWA NADZOROWANE PRZEZ MINISTRA BUDOWNICTWA I PRZEMYSŁU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH

Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 18 czerwca 1960 r. (Dz. U. Nr 31, poz. 173) rozciągnęło przepisy rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 26 września 1958 r. w sprawie utworzenia Funduszu Postępu Technicznego oraz jego przeznaczenia (Dz. U. Nr 61, poz. 302) na podległe radom narodowym przedsiębiorstwa, nad którymi zwierzchni nadzór sprawuje Minister Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych.

Wysokość narzutów, które obciążają wspomagane przedsiębiorstwa na cele Funduszu ustalać będzie Minister Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych (w porozumieniu z prezydiami właściwych województw nad narodowych bądź rad narodowych miast wyjątkowych z województwa). Będzie on również głównym dyspozytorem Funduszu.

Rozporządzenie otrzymało moc wsteczną od 1 stycznia 1960 r.

BARWIENIE ARTYKUŁÓW ŻYWNOSCI

Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 16 maja 1960 r. (Dz. U. Nr 26, poz. 152) określiło wyczerpująco, jakie barwniki, w jakich warunkach i w jakich ilościach mogą być używane do barwienia artykułów żywności.

W szczególności rozporządzenie zabrania: barwienia artykułów żywności — barwnikami nieorganicznymi (z wyjątkiem ultramarynu do barwienia cukru) oraz barwienia artykułów żywności, jeżeli barwienie miało na celu ukrycie składu, wartości (złej jakości lub zepsucia) lub wartości odżywczej tych artykułów. Poza tym, rozporządzenie zabrania m. in. barwienia: mięsa i przetworów mięsnych, ryb i przetworów rybnych (z wyjątkiem niektórych przetworów z ryb dorszowych), mleka, śmietany, śmietanki i twarogu, olejów jadalnych, miodu pszczelego, herbaty, kawy i przypraw korzennych, czekolady itd. Zabronione jest też barwienie barwnikami syntetycznymi (także organicznymi): pieczywa, makaronów i ciast cukierniczych, przetworów owocowych i warzywnych, lodów oraz bezalkoholowych napojów i syropów owocowych, przyrządzanych z naturalnych soków i ekstraktów, 1. i etykietach opakowań artykułów żywności barwionych barwnikami syntetycznymi winien być umieszczony napis „barwione”.

Rozporządzenie wejdzie w życie 8 września 1960 r.

Opracował
JÓZEF ZIELIŃSKI

6 ZYCIE GOSPODARSTWA

Niespełna 40% gospodarstw indywidualnych w Polsce to gospodarstwa od 0,1 do 3 ha. Zajmują one z górą 10% powierzchni ogólnej. Mniej więcej jedna trzecia indywidualnych gospodarzy zalicza się do małych rolników. Na dobrą sprawę należałoby mówić o gospodarstwach karłowatych¹⁾.

Jak wiadomo, pół wieku temu zwolennicy trwałości i wyższości drobnej gospodarki rolnej wiedzieli za ciele spory z marksistami dowodząc, że Marks nie miał racji mówiąc o koncentracji w rolnictwie. Pierwsza połowa XX w. i następne jego 10-lecie przyniosły raczej marksizm, a nie rewizjonizm i agraryzm. Odpadł więc argument statystyczny, a tym samym i argument o cierności i wytrzymałości chłopów (zwłaszcza drobnego²⁾). Koncentracja w rolnictwie współczesnym odbywa się na tle upadku gospodarstw karłowatych. Te ostatnie utrzymują się przy życiu jedynie za cenę obniżonego poziomu życiowego chłopów. Fakt ten jednak nie dowodzi wyższości drobnej własności ziemskiej nad średnią i wielką.

W Polsce, jak dotychczas, statystyki przemawiają przeciwko Marksowi. Liczba gospodarstw karłowatych nie maleje, lecz rośnie. Można by sądzić, iż gospodarstwa te wykazywały swą trwałość i wyższość. A jak jest w rzeczywistości? Odpowiedzi udziela dane rachunkowe Instytutu Ekonomiki Rolnej za rok 1957/58.

Gospodarstwa do 3 ha zajmują się przede wszystkim hodowlą: 45% ogólnej wartości produkcji globalnej przypada na produkcję roślinną, a 55% na produkcję zwierzęcą, podczas gdy dla całości gospodarstw „rachunkowców” przypada odpowiednio 53 i 48%. Jeżeli chodzi o produkcję roślinną, uderza niskość roli odgrywanej w gospodarstwach karłowatych przez rośliny przemysłowe: wartość produkcji brutto tych ostatnich wynosiła zaledwie ok. 4% wartości produkcji brutto ogółem, podczas gdy dla całości gospodarstw IER ok. 8%.

Gospodarstwa karłowate są relatywnie przyniewosowane, co nie świadczy o ich sile, lecz o słabości ekonomicznej. Produkcja globalna w stosunku do środków trwałych ogółem wynosiła 0,43, podczas gdy dla ogółu 0,52. W szczególności na 1 ha użytków rolnych przypada w gospodarstwach karłowatych 1,4 sztuki statystycznej koni, bydła, trzody i owiec, podczas gdy dla ogółu 0,9 sztuki.

Skoło już mowa o użytkach rolnych, to stwierdzimy, iż w gospodarstwach do 3 ha produkcja globalna w przeliczeniu na 1 ha jest półtora raza większa od średniej wyprowadzonej dla całości gospodarstw IER. W innych krajach i w innych układach proporcje okazują się podobne lub zbliżone. Agrarysty i rewizjonści mieliby przeto powód do radości. Duża produktywność drobnych gospodarstw świadczyłaby o ich żywotności, gospodarstwa te z 1 ha „wyciągają” więcej niż gospodarstwa średnie i wielkie, ich plony, mleczność itp. są istotnie najwyższe — cóż chcieć więcej?

Produktywność obszaru rolnego w danym gospodarstwie ma dla je-

go właściciela doniosłą rolę, gdyż odpowiada na pytanie: co przynosi cały obszar czy też 1 ha ziemi? Pytanie to stawia się tylko wtedy, gdy się ziemię kupuje lub sprzedaje. Na co dzień rolnik zwykły porównywać swą pracę z pracą poza rolnictwem, swój dochód na jednostkę czasu z płacą zarobkową, swoją wydajność pracy z wydajnością pracy w innych gospodarstwach itd. A niska wydajność pracy to niski dochód na zatrudnionego, to niska stopa życiowa rolnika i członków jego rodziny.

Istotnie, wydajność pracy jest tym niższa im mniejsze jest gospodarstwo. Produkcja globalna na 1 dzień pracy, wyrażona w jednostkach zbożowych, jest w gospodarstwach do 3 ha o 30% niższa od takiejże produkcji średnio, a dwukrotnie niższa aniżeli w gospodarstwach powyżej 14 ha. A dzieje się

przeliczeniu na 1 zatrudnionego lub 1 członka rodziny jest o 30% niższy od dochodu średniego; zysk i renta (tzn. dochód czysty po potrąceniu umownego wynagrodzenia za pracę własną i za pracę najemną) spadają do 1/5 średniej w przeliczeniu jak wyżej, a do 2/5 w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych.

Towarowość, jak wiadomo, jest tym większa, im większe jest gospodarstwo. Istotnie gospodarstwa do 3 ha są deficytowe w zakresie zbóż, dostarczają na rynek 1/10 całości podaży chińskiej ziemniaków, 1/5 mleka, 1/4 żywca wieprzowego, 1/3 żywca bydlęcego i 2/5 jaj³⁾. Nie można przy tym zapominać, iż produkcja (i podaż) mleka, żywca, bydlęcego oraz jaj odbywa się w tych gospodarstwach na tle niedoboru paszowego oraz pomocy paszowej ze strony państwa. Towarowość gospodarstw karłowatych

cukrowych o połowę niższe, zużycie nawozów o 1/3 mniejsze, produkt czysty na ha użytków rolnych o 2/5, a na 1 członka rodziny o połowę niższy, akumulacja w stosunku do wartości środków trwałych ogółem o 1/3 niższa itd. Natomiast dochód ogólny i dochód osobisty w przeliczeniu na 1 członka rodziny są niemal jednakowe (z lekką przewagą gospodarstw typowych nad zarobkowymi); dzieje się tak dlatego, że dochód spoza gospodarstwa chłopów-robotników jest blisko 3-krotnie większy niż w gospodarstwie typowym. Spożycie w obu grupach również jest niemal takie same, przy czym struktura tego spożycia w grupie zarobkowej jest bardziej zbliżona do struktury spożycia ludności miejskiej.

Istnienie kategorii chłopów-robotników podkopuje przekonanie o trwałości drobnej własności rolnej. Chłop-robotnik jest „odstępem” od normalnego producenta rolnego: wprawdzie nie porzucił swego kawałka ziemi, lecz traktuje go jako „działkę przyzgodową” — dodatek do pracy zarobkowej, rezerwę „na czarną godzinę” itp. Wobec czego stosunkowo mniej inwestuje, nie podnosi produkcji rolnej itd. Gdy „głowa” rodziny, właściciel takiego gospodarstwa pracuje stale poza gospodarstwem, najczęściej w mieście, cała robota spada na i tak przeciążoną kobietę — jest to jeszcze jeden przyczynkiem do kwestii kobiecej na wsi i do zahamowania rozwoju produkcji rolnej w gospodarstwach chłopów-robotników. Wobec tego sila rzeczy rodzi się sugestia wydzierżawiania użytków rolnych oraz inwentarza, należących do chłopów-robotników, bądź zdolnym do życia gospodarstwom małym, bądź — lepiej — kółkom rolniczym lub spółdzielniom produkcyjnym. Ale to już sprawa odrębna i dalsza.

Typowe gospodarstwa karłowate prędzej czy później podzieli los gospodarstw zarobkowych. Już obecnie są to nader często gospodarstwa marginalne. Prawdziwe rolnictwo to właściwie cała „reszta” — bez gospodarstw karłowatych. Do czasu osiągnięcia wyraźnego postępu w produkcji rolnej drobne gospodarstwa są w pewnym sensie niezbędne (quantité négligeable — Kinder der Not), ale z tego tytułu podrażają koszty produkcji rolnej i ceny żywności. Ich wydajność pracy społecznej jest niedostateczna, a wykorzystanie siły roboczej — niezadowalające.

Jak już dawno zauważył Lenin, drobna gospodarka chłopska jest głównym dostawcą siły roboczej dla przemysłu, handlu i innych zawodów „miejskich”. Funkcję tę spełnia ona również w Polsce współczesnej. Z jej szeregow wywodzi się pracownicy olbrzymiego aparatu administracyjnego i gospodarczego oraz nauczycielstwa zwłaszcza na wsi i w mniejszych ośrodkach miejskich. Jeżeli prawie cały przyrost naturalny wsi w latach 1946–1959 znalazł się w mieście, to gros owego „ubytku wędrownego” wsi przypada na gospodarstwa karłowate. Nieprzypadkowo na 1 gospodarstwo do 3 ha przypada o 1 osobę mniej niż wynosi

przeliczenia dla wszystkich gospodarstw chłopskich, a o 2/3 osoby mniej niż w gospodarstwach powyżej 14 ha. Czy w Polsce, czy poza Polską niemal wszędzie obserwuje się w ostatnim dziesięcioleciu stały i znaczny odpływ małorolnej ludności wiejskiej, nieustanny proces topnienia liczby członków rodzin karłowatych itd., które to zjawiska zdają się dowodzić niezdolności drobnych gospodarstw do sprostań wymaganiom współczesnej towarowej gospodarki rolnej.

Nie znaczy to wszakże, iż wybiła już godzina gospodarstw karłowatych. Abstrahując od perspektyw upadku rolnictwa, należy się liczyć z długotrwałością procesu zaniku tego pokątnego odlamu gospodarki chłopskiej. Znaczną część typowych gospodarstw do 3 ha ma nawet pewne szanse rozwoju, o ile pójdą one po linii intensyfikacji i specjalizacji produkcji rolnej.

Intensyfikacja oznacza wydatkowanie dodatkowej ilości pracy oraz dodatkowych środków materialnych. Ta pierwsza jest w nadmiarze, te drugie są w jaskrawym deficycie. Praca uprzedmiotowiona kosztuje, a gospodarstwa karłowate (nie zarobkowe) „nie śmierzda groszem”. Państwo przychodzi im z daleka pomocą kredytową, której jednak rzadko kiedy towarzyszą żądania co do kierunku finansowania produkcji, jej struktury lub organizacji zbytu.

Szczupłe rozmiary użytków rolnych nie pozwalają gospodarstwom karłowatym na rozwinięcie pracochłonnych upraw przemysłowych kosztem niezbędnych upraw paszowych, gdyż niedostatek obornika zahamowałby rozwój pozostałych upraw. Ale w takim razie drobne gospodarstwa muszą zerwać z tradycyjną polityką „wszystkoizmu” i zacząć się specjalizować w określonych działach produkcji, rezygnując z uprawiania i hodowania wszystkiego po trochu. Należałoby przy tym przewidzieć powiązanie takich farm specjalistycznych z centralami skupu lub przetwórczymi w postaci kontraktów wieloletnich. Wobec wyspecjalizowanych, intensywnych i wysoce towarowych gospodarstw karłowatych odpowiednio kredyt i nawet ulgi podatkowe działałyby jako bodziec rozwojowy. (Obecnie posiadają one charakter obronny, ponieważ filantropijny).

Wiele z podanych wyżej twierdzeń posiada charakter dyskusyjny. Wpływa na to m. in. ich skrótość, operowanie przeciętnymi dla całego kraju (różnice terytorialne są, jak wiadomo, większe od różnic klasowo-obszarowych) i wnioskowanie na podstawie wąskiego (choć jedynego) materiału rachunkowości IER.

1) 3 ha jest granicą umowną, która niekiedy można uważać bądź za wygraną (stad inni ekonomiści mówią o granicy 2 ha), bądź za zbyt niską. Wydaje się, że z grubsza bliżej do 1 ha, w skali masowej określa ona prawidłowo zakres pojęcia „gospodarstwo karłowate”.

2) Zob. A. Runiewicz: Problemy kryzysu agrarnego w USA. Warszawa 1960, s. 91–96, 98, 103, 106 i in.

3) Wobec tego, że produkcja w gospodarstwach przeciętnych (nie prowadzących rachunkowości) jest o 1–1,5 mniejsza, odpowiednio słabsza jest też ich towarowość, co się odnosi przede wszystkim do gospodarstw poniżej 3 ha.

Produkcja kurcząt tuczonych w Europie

KAZIMIERZ SZTARBAŁO

W ciągu ostatnich lat^{*)} w Stanach Zjednoczonych, a następnie w Europie wprowadzono nową metodę hodowli kurcząt, a mianowicie przejście z chowu tradycyjnego, ekstensywnego na masową intensywną produkcję przemysłową kurcząt tuczonych (tzw. broilerów; kurczęta w wieku 8–10 tygodni, waga ubojowa ponad 1 kg). Są to kurczęta rasy charakteryzującej się szybkim wzrostem i oraz dobrym wskaźnikiem przyswajalności paszy. Obecnie rozważa się w Polsce możliwość wprowadzenia tego rodzaju hodowli. Stąd też celowe jest zapoznanie się z rozwojem tej formy hodowli w Europie.

W Wielkiej Brytanii produkcja mięsa drobiowego zwiększyła się w okresie ostatnich 5 lat przeszło dwukrotnie. Udział produkcji kurcząt tuczonych wyniósł w sezonie 1958–59 70 proc. ogólnej ilości drobiu. W okresie 1959–60 wskaźnik ten wzrósł do 80 proc.

Produkcja ta uzupełnia działalność gospodarstw rolnych zarówno dużych, jak i małych, a właściciele drobnych gospodarstw rolnych, położonych w rejonach nierolniczych pracują w zasadzie poza rolnictwem. Przedsiębiorstwo przetwórcze zawiera z rolnikami umowy, na podstawie których dostarczają oni kurczęta w określonych terminach. Przedsiębiorstwo prowadzi stację wylęgową i zaopatruje hodowcę w pisklata.

Podobne tendencje obserwujemy we Francji. Hodowla kurcząt pozwala na intensyfikację produkcji rolnej, tym bardziej, że wymaga jedynie zatrudnienia rodzimej siły roboczej. W niektórych rejonach hodowla kurcząt zastąpiła tradycyjną uprawę lnu lub hodowlę koni.

Również w Danii rozwija się produkcja kurcząt mięsnych. Szacuje się, że kurczęta te stanowią 70 proc. całkowitej produkcji drobiu. Produkcję kurcząt to przede wszystkim rolnicy, którzy podjęli produkcję po zmniejszeniu stanu koni i bydła. W Holandii, Belgii, Szwecji, Szwajcarii i Austrii następuje również rozwój hodowli kurcząt, zwłaszcza, że zużycie mieszanek paszowych na 1 kg produkcji mięsa utrzymuje się w granicach 3 kg. We Włoszech tworzy się obecnie przemysł kurcząt tuczonych na dużą skalę. Sprawdza się do kraju, najczęściej ze Stanów Zjednoczonych, specjalne rasy drobiu.

Produkcja drobiu w NRF w latach 1950–1958 wskazuje wzrost o 63 proc. Produkcja kurcząt na dużą skalę jest tu mało rozpowszechniona i utrudniona niedoborem pasz oraz wysokimi stawkami celnymi na pasze importowane. Dużą część produkcji dostarcza jest przez małych lub średnich producentów rolnych. Obok wielkich miast rolnicy intensyfikują produkcję kurcząt z uwagi na możliwość bezpośredniej sprzedaży na pobliskim rynku.

Głównymi dostawcami drobiu do NRF są Holandia, Dania, Polska, Węgry. W ten sposób eksporterzy ci zależą w poważnym stopniu od rynku zbytu w Niemczech zachodnich. Wzrost produkcji tych krajów oraz ożywiona konkurencja spowodowała w 1959 roku zniżkę cen. Produkcenci tych krajów zdołali jednak dostosować koszty produkcji do poziomu nowych cen.

Obok Węgier i Polski również inne kraje socjalistyczne rozwijają produkcję kurcząt na zaopatrzenie rynku własnego, lub na eksport. W Bułgarii planuje się na 1965 r. trzykrotne powiększenie produkcji kurcząt. W ZSRR produkcja drobiu wzrosła w latach 1956–57 o 23 proc. Do 1965 r. nastąpi ponad trzykrotny wzrost. Ilość wielkich przedsiębiorstw drobiarskich gwałtownie wzrosła, głównie w pobliżu wielkich miast. Reprodukacja stada podstawowego, wylęgi pisklat, produkcja mieszanek paszowych, hodowla kurcząt, produkcja jaj konsumpcyjnych, przetwórstwo — wszystko to jest zgrupowane w jednym kombinacie. Największy z nich położony w Tomilino k Moskwie, dysponuje inwentarzem dorosłym w ilości ponad 200.000 sztuk drobiu. W 1957 roku kombinat ten wytworzył blisko 1.000 ton mięsa.

W ostatnich latach spożycie drobiu zwiększyło się w większości krajów europejskich. Jednak w porównaniu do spożycia (na 1 mieszkańca) w Stanach Zjednoczonych (w 1957 — 14 kg) nie jest ono wysokie. W 1957/58 roku spożycie to wynosiło przykładowo: Francja — 7,3 kg, Wielka Brytania — 3,7 kg, ZSRR — 2,9 kg, NRF — 2,4 kg, Włochy — 2,1 kg, Polska — 1,7 kg. W 1959 r. nastąpił dalszy wzrost spożycia. Spożycie drobiu w USA stanowi 16 proc. spożycia mięsa. W Wielkiej Brytanii i NRF wynosi ono 5 proc., w Polsce 4–5 proc.

Badania budżetów rodzinnych ludności miejskiej we Francji pozwalają stwierdzić, że wzrost zakupu drobiu w wydatkach na spożycie mięsa następuje w miarę wzrostu dochodu. Przeprowadzone badania w Polsce potwierdzają to zjawisko.

Należy przyjąć, że w przyszłości wzrastający popyt na mięso chude oraz stosunkowo powolne tempo wzrostu zaopatrzenia rynku w mięso wołowe i cielęce, skłoni konsumentów do zainteresowania się drobiem, zwłaszcza, jeśli w wyniku zwiększenia produkcji i podażi cena drobiu ulegnie obniżeniu w stosunku do ceny innego mięsa. W krajach socjalistycznych nie ma w zasadzie trudności w zakresie organizowania masowej produkcji kurcząt i organizowania kombinatów produkcyjnych. Istnieje również duża możliwość stworzenia warunków dla rozwoju hodowli w gospodarstwach rolnych zarówno uposażonych, jak i indywidualnych.

Stworzenie warunków dla rozwoju hodowli drobnej i średniej, jak również masowej produkcji przemysłowej należy do zakresu działania Ministerstwa Rolnictwa oraz Przemysłu Spożywczego i Skupu.

*) Opracowano na podstawie Commission Economique pour l'Europe, Comité des Problèmes Agricoles (C.A.P.) Document de travail Nr 21, 7 octobre 1959 „L'industrie de la viande de volaille en Europe”.

DYNAMIKA ROZWOJU gospodarczego NRD i NRF

JAN SIERZPUKOWSKI

W życiu gospodarczym nie ma „cudów”. Zjawiska ekonomiczne, choćby nawet najbardziej nieoczekiwane, dadzą się zawsze sprowadzić do konkretnych faktów połączonych ze sobą prostym związkiem przyczynowym. Inna sprawa, że interpretacja jego nie w każdym wypadku jest oczywista i może często wywoływać sporne sądy.

Niekiedy rodzą się na tym tle mity, które niewiele mając wspólnego z przesłankami rozumowymi, bądź całkowicie deformują rzeczywistość, bądź też pokazują tylko jej przeskrawione fragmenty.

Tak właśnie jest z zachodniomocarskimi „cudem gospodarczym”. Rozgłos, jaki stworzono wokół — niewątpliwie poważnych — osiągnięć ekonomiki NRF, spowodował, że część opinii światowej ocenia je w sposób mało obiektywny, popadając w bezkrytyczny podziw, a nawet przypisując ją „nadzwyczajnym” cechom i zaletom tych Niemców, którzy zamieszkują obszar między Łabą a Renem.

Składają warto nadmienić, że myślicy kategorii ekonomicznych obywateli Republiki Federalnej uśmiechają się z pobłażaniem i wzruszają ramionami, gdy mówią o „Wirtschaftswunder”. Zbyt dobrze znają oni ten „cud”, od podszewki. Wiedzą, że jest to nieprawda, a nie pozorów i wrzawy propagandowo-reklamowej. Nie brak i takich, którzy pesymistycznie zaprzeczają się na przyszłość gospodarki NRF, motywując to wyczerpaniem się czynników ekspansji charakterystycznych dla dotychczasowego okresu.

Z drugiej strony należy podkreślić, że ci, którzy nader łatwo dają się uwieść błyskotliwym sukcesom Republiki Federalnej, wykazują najdalej posuniętą powściągliwość, jeśli chodzi o ocenę osiągnięć drugiego państwa niemieckiego. Albo starają się ich nie dostrzegać, albo z góry je dyskryminują nie oglądając się na wymowę faktów.

Tymczasem Niemiecka Republika Demokratyczna może pochwycić się rezultatami, które po uwzględnieniu specyficznych warunków jej startu bynajmniej nie ustępują zachodniomocarskim, a w pewnych dziedzinach wyraźnie je przewyższają. Postaramy się to wykazać przez porównanie tempa wzrostu gospodarczego obu państw wykorzystując w tym celu dostępne materiały statystyczne.

Zanim jednak przejdziemy do bardziej analitycznych rozważań, musimy naszkicować ich ogólne tło. Niemiecka Republika Demokratyczna powstawała w wyjątkowo trudnych warunkach, których najlepszą ilustracją dziś jeszcze jest Berlin. Przeobrażenia ustrojowe dokonywały się w tym kraju wraz z podziałem Niemiec. Stawiało to przed nowymi władzami niezwykle ciężkie zadania. Chodziło o kierowanie państwem (a raczej członkiem byłego państwa), które miało za sobą długotrwały okres wojny i dyktatory hitlerowskiej. W dotknię-

tych warunkach dawał się odczuć brak kierowniczych kadr. Ludność zdemoralizowana rządami hitlerowskimi wystawiona była ponadto na wszystkie następstwa, jakie pociąga klęska i okupacja. Związek Radziecki, który poniósł olbrzymie straty wskutek inwazji faszystowskiej, zmuszony był, celem ratowania swej gospodarki, do demontażu fabryk w okupowanej strefie. Do tego jeszcze dochodził problem nowych granic połączonych z akcją przesiedleńczą. Obok trudności politycznych i ideologicznych wystąpiły bardzo istotne, powodujące szereg dysproporcji trudności gospodarcze związane z pogłębianiem się podziału Niemiec wskutek zimnej wojny.

Cały złożony i powstały w okresie rozwoju kapitalizmu w Niemczech system organizacji życia ekonomicznego i podziału pracy w skali narodowej został zniweczony sztuczną linią demarkacyjną. NRD została odcięta od swej naturalnej bazy surowcowej. Trzeba było stworzyć na nowo przemysł ciężki, będący podstawą przemysłu przetwórczego. Należy podkreślić, iż NRD dysponuje jednym tylko źródłem energii: węglem brunatnym. Brak rud żelaza wydawał się początkowo przekreślać możliwość rozwoju przemysłu metalurgicznego. Nowy starczyłaby zasoby surowców wielokrotnie stanowiły poważną przeszkodę w produkcji przemysłu lekkiego. Jeśli chodzi o bazę surowcową, to do jednego właściwie pozytywnym momentem było istnienie obfitych złóż soli potasowych, na których mógł się oprzeć przemysł chemiczny. Jednakże przemysł ten posiadał przestarzałe i częściowo zużyte urządzenia.

Pomijając sole potasowe należy stwierdzić, iż terytorium NRD było w praktyce pozbawione zaplecza surowcowego. W ostatnich dwóch latach przed wojną wschodnia część Niemiec otrzymywała co roku z obszarów zachodnich siedem milionów ton węgla kamiennego i koksu. W latach 1956 i 1957 dostawy te wynosiły w skali rocznej łącznie czterysta tysięcy ton. Podobna sytuacja występowała w dziedzinie wyrobów walcowanych. W roku 1936 na obecnym terytorium NRD zużyto 1.100 tysięcy ton wyrobów walcowanych „sprowadzonych z obszarów zachodnich”. W latach 1956 i 1957 dostawy te nie przekraczały w skali rocznej stu tysięcy ton.

Sąsiedztwo Republiki Federalnej (granicą długości 1381 km) w połączeniu z anormalną sytuacją w Berlinie stało się źródłem wielu szkodyliwych dla NRD sytuacji gospodarczych. Trudności związane z socjalistyczną przebudową kraju, spowodowały, że propaganda zachodnia zdołała wzbudzić falę emigracji do Republiki Federalnej. Liczba mieszkańców NRD skurczyła się co zastrzyżyło problem braku rąk do pracy.

W tych okolicznościach Republika Demokratyczna musiała:

- 1) Stworzyć odpowiednią bazę przemysłową w drodze rozwoju energetyki i budowy przemysłu ciężkiego, na którym oparł się przemysł mechaniczny;

- 2) Wykorzystać do maksimum potencjał produkcyjny przemysłu chemicznego, którego przeważająca część znalazła się na terytorium NRD;

- 3) Powiększyć do tego stopnia eksport, aby uzyskać równowagę bilansu handlowego i płatniczego, a tym samym zapewnić sobie możliwość importowania niezbędnych surowców i produktów rolnospożywczych.

Przy ocenie tych zadań należy

Roczny wzrost produkcji przemysłowej (bez budownictwa) w obu państwach niemieckich											
	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959		
NRF)	+ 19	+ 6	+ 10	+ 12	+ 15	+ 7	+ 6	+ 3	+ 7		
NRD)	+ 23	+ 15	+ 12	+ 10	+ 8	+ 6	+ 7	+ 11	+ 12		

brać pod uwagę fakt, że Republika Demokratyczna (podobnie jak Czechosłowacja) była, w przeciwieństwie do innych krajów demokracji ludowej w Europie wschodniej, dość poważnie uprzemysłowiona. Ludność miejska stanowiła na obszarze NRD w roku 1939 — 72 procent; w roku 1946 — 67,7 procent; w roku 1950 — 70,9 procent; w roku 1957 — 71,4 procent. Pod tym względem nie zachodziła więc konieczność przekształcania od podstaw struktury gospodarczej.

Celowo poświęciliśmy tyle miejsca scharakteryzowaniu specyficznych warunków i okoliczności, w jakich odbywał się start ekonomiczny nowego socjalistycznego państwa niemieckiego, ponieważ są to sprawy, o których bardzo często się zapomina.

Z drugiej strony warunki startu Niemieckiej Republiki Federalnej są powszechnie znane. Wiadomo, że kraj ten korzystał w pierwszym okresie po wojnie z wydatnej, politykowanej zarówno wydatkami politycznymi, jak i ekonomicznymi, pomocy finansowej udzielanej przez

mocarstwa okupacyjne, które nie poniosły poważniejszych strat wskutek działań wojennych (przede wszystkim chodzi tu o pomoc USA). Wystarczy stwierdzić, że z tytułu reparacji potencjał gospodarczy Niemiec zachodnich został uszczuplony tylko o 20 procent, podczas gdy we wschodniej części proporcja ta była dwukrotnie wyższa. Ponadto nie ulega wątpliwości, że Niemcy zachodnie w znacznie mniejszym stopniu uciierały wskutek podziału kraju, ponieważ główne ośrodki przemysłowe i zasoby naturalne znalazły się w ich nowych granicach. Stworzyło to lepsze warunki dla autonomii gospodarczej i dało możliwość uzupełniania pewnych niedoborów żywnościowych w drodze zakupów zagranicznych pokrywanych dochodami z eksportu powożnych na wywież przemysłowych.

Zdawałoby się, że w tej sytuacji NRD ze względu na swój handikap będzie zawsze skazana na pozostawanie w cieniu bogatszego i bardziej zaawansowanego drugiego państwa niemieckiego. A jednak...

W roku 1950 ogólne wskaźniki produkcji przemysłowej wynosiły (1936 = 100) zarówno dla NRF jak i dla NRD 111 punktów. Natomiast w roku 1959 wzrosły one odpowiednio do 250 i 299 punktów.

Powyższe dane mogą zawierać pewne niedokładności, ale można przyjąć, że ilustrują one dość wierne tempo wzrostu produkcji przemysłowej, które niewątpliwie jest znacznie szybsze w NRD. Szczegółowe wyrażenie — pokazuje to zamieszczona niżej tabela *).

Widzimy, że w Niemczech zachodnich tempo wzrostu produkcji przemysłowej było bardzo szybkie do roku 1953, co należy przypisać obfitej podaży siły roboczej oraz wysokim nakładom inwestycyjnym w poprzednich latach. Po roku 1955 tempo to uległo pewnemu zwolnieniu w następstwie fluktuacji światowej koniunktury ekonomicznej.

W Niemieckiej Republice Demokratycznej mamy natomiast do czynienia ze spadkiem dość szybkiego wzrostu tempa wzrostu produkcji przemysłowej w latach 1951—56 wskutek błędów planowania i niewłaściwego podziału inwestycji. Jednakże w ciągu ostatnich trzech lat zaczęło ono wzrastać.

Jeszcze korzystniej dla NRD kształtuje się wskaźnik produkcji przypadający na jednego mieszkańca. W roku 1958 przewaga Republiki Demokratycznej wynosiła bli-

* Źródło: specjalne studium porównawcze zamieszczone w miesięczniku francuskim „Etudes et Conjoncture” (2 marca br.) opracowane pod redakcją C. Simona.

- 1) Produkcja netto.
- 2) Produkcja brutto.

koko 30 procent, zaś w roku następnym zwiększyła się do około 35 procent.

Wskaźniki produkcji przemysłowej (bez budownictwa) * (1936 = 100)

	Wskaźnik globalny NRD	Wskaźnik globalny NRF	Wskaźnik kapitalny NRD	Wskaźnik kapitalny NRF
1950	111	111	90	97
1951	133	133	103	103
1952	153	153	114	114
1953	177	177	128	128
1954	203	203	145	145
1955	223	223	161	161
1956	243	243	175	175
1957	250	250	185	185

Jeśli rozpiętość między rozwojem produkcji per capita będzie nadal kształtować się w takim samym stopniu na korzyść NRD, to nie ulega wątpliwości, że kraj ten w niedługim czasie doścignie swego zachodniego konkurenta pod względem stopy życiowej. Wydaje się, że przełomowym etapem w tym współzawodnictwie były lata 1957—58, w których w obu państwach niemieckich nastąpiło przesielenie tempa wzrostu produkcji. W NRF zaczęło ono w porównaniu z poprzednim okresem ulegać zwolnieniu, podczas gdy w NRD zaczęło się wzmacniać.

Według zbieranych przez ocen zachodniomocarskich Instytutu Badań Konjunktur oraz Instytutu Ekonomicznego Związków Zawodowych NRF (celowo powołujemy się tu na opinie strony zachodniej) stopa życiowa w Republice Federalnej jest obecnie wyższa o 25 procent niż w Republice Demokratycznej. Jednakże w najbliższych latach docho- doł narodowy NRD powinien wzrastać o 7 procent średnio w skali rocznej, podczas gdy według wszelkiego prawdopodobieństwa w NRF wzrost ten nie będzie przekraczał 4 procent. Ewentualna recesja musiałaby oczywiście pogłębić tę rozpiętość na korzyść NRD.

Abymy zwyciężyć we współzawodnictwie ekonomicznym obu państw, Niemiecka Republika Demokratyczna musi niezależnie od wzmagania produkcji przemysłowej pozyskać szczególny nacisk na poprawę sytuacji w rolnictwie, transporcie oraz handlu zagranicznym. Jeśli chodzi o ten ostatni, to niezwykle cennym atutem jest dla NRD zacieśnienie się współpracy między państwami należącymi do Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Dzięki tej współpracy Republika Demokra- tyczna może w ciągu około pięciu lat rozwiązać główne problemy w zakresie zaopatrzenia surowcowego i energetycznego.

Nie trzeba chyba dodawać, jak wielkie znaczenie polityczne posiada fakt, że socjalistyczne państwo niemieckie mimo wyraźnie gorszego startu ekonomicznego zdołało w ciągu kilkunastu lat nadrobić poważną część dystansu dzielącego je od kapitalistycznego partnera i na- wiazać z nim równorzędne współ- zawodnictwo.

* Źródło: Roczniki Statystyczne obu państw niemieckich.

- 1) W NRF produkcja netto, w NRD produkcja brutto.

Światowa sytuacja gospodarcza

W ostatnim okresie ukazały się w ramach wydawnictw ONZ dwa ciekawe opracowania, jedno omawiające i analizujące rozwój gospodarki w latach 1950—1958 w krajach kapitalistycznych, i drugie omawiające, jak co roku, rozwój sytuacji ekonomicznej świata w 1959 r.

W pierwszym opracowaniu specjalny rozdział poświęcono krajom zachodniomocarskim, co jest zrozumiałe w związku z procesami gospodarczymi, które się tam dokonują. Autorzy analizę podjęli pod kątem intensywności rozwoju krajów wchodzących w skład EWG, które miało miejsce w krajach wchodzących obecnie w skład grupowania EFTA. Średnioroczny przyrost produkcji w latach 1950—1958 wyniósł: w NRF 7,4%, we Włoszech 5,5%, w Holandii 4,5%, we Francji 4,3%, w Norwegii 3,0%, w Belgii 2,9%, w Szwecji 2,9%, w Danii 2,3% a w Anglii załadowo 2,2%.

Powyższe różnice związane są z poważną różnicą w tempie wzrostu inwestycyjnego podejmowanego przez poszczególne kraje. Udział inwestycji w produkcie globalnym poszczególnych krajów wynosił (średnia roczna okresu lat 1950—1958): w Holandii 14,5%, w NRF 13,0%, we Włoszech 12,5%, we Francji 11,6%, w Belgii 9,6%, w czterech krajach wchodzących w skład EFTA (średnio) w Norwegii udział osiągnął 21,0%, w Danii 12,4%, w Szwecji 11,8% i w Anglii 9,9%.

W powyższym zestawieniu, oraz w analizie opracowanej przez autorów, rzuciła się w oczy fakt, że przemysł trzech podstawowych krajów EWG — Francji, NRF i Włoch — został w znacznie wyższym stopniu odnowiony i zmodernizowany niż przemysł Anglii, czy Szwecji.

Również powolne tempo rozwoju krajów EWG i Północnej Ameryki (USA i Kanady) wypadła na niekorzyść tych ostatnich.

Ta ogólna sytuacja nie uległa wielkim zmianom i w 1959 r.,

o czym świadczy drugie opracowanie omawiające gospodarkę światową w 1959 r. Ogólny indeks produkcji przemysłowej w krajach kapitalistycznych w 1959 r. był o 8% wyższy w porównaniu z 1958 r. i o 7% w porównaniu z 1957 r. W porównaniu z tym tempem wzrostu produkcji przemysłowej występuje na jaw pewne zahamowanie w rozwoju handlu zagranicznego. Był on w r. ub. tylko o 1% wyższy niż w 1957 r. Kiedy to osiągnął najwyższy powojenny poziom. Eksport wszystkich krajów kapitalistycznych, pod względem wartości był w 1959 r. o 1 mld dol. wyższy od wartości eksportu roku 1957, a o 6 mld dol. od roku 1958. Zeszłoroczny eksport krajów kapitalistycznych ocenia się na 100 mld dol. Wzrost jego objętości w stosunku do 1958 r. wyniósł 8,5%, ceny towarów eksportowych spadły w tym okresie o około 2%.

W krajach Zachodniej Europy ogólny rozwój produkcji przemysłowej był o 6% wyższy w 1959 r. w porównaniu z 1958 r., w którym przyrost produkcji w porównaniu z 1957 r. wyniósł tylko 2%. W USA i Kanadzie (łącznie) przyrost ten w ub. r. był o 13% wyższy w stosunku do 1958 r., roku, w którym indeks był o 7% niższy w porównaniu z 1957 r. W krajach Azji indeks roku ub. był o 18% wyższy od 1958 r.

Z poszczególnych gałęzi najwyższy przyrost w krajach kapitalistycznych wykazuje przemysł chemiczny, o 15% w stosunku do 1958 r., wydobywcie ropy o 15%, przemysł tekstylny o 3%. 90% przyrostu ogólnej produkcji przemysłowej przypada na przemysł przetwórczy. W skali ogólnej produkcji światowej nie osiągnęło natomiast roku 1957 ze względu na słaby udział USA (w efekcie strajku hutników).

Obcywa wydawnictwa ONZ przyniosła poza tym wiele ciekawego materiału statystycznego i wartościowych analiz. (d.)

O ruchome marże

W „Życiu Gospodarczym” nr 19/451 ukazał się artykuł pt. „Marże czy ceny?”. Nielekka jest podległość podległości autoru artykułu chcemy podzielić się kilkoma uwagami na ten temat.

Wydaje nam się, że uregulowanie problemu wystawiania marż na rzecz odbiorcy, będzie niewątpliwym bodźcem do uaktywnienia zakupów ze źródeł decentralizowanych i korzystnych dla konsumenta, przedsiębiorstwa i społeczeństwa.

Dotychczasowy obowiązek rewizji aktualnie obowiązujących cen poprzez Komisję Cen jest pracochłonny, co utrudnia współpracę przedsiębiorstw handlowych z drobnymi wytwórcami. W wyniku tego, nawet poszukiwany w handlu uśredniony cen może być zbywany w detalu prywatnym po cenie niższej, niż zatwierdziła Komisja Cen.

Taka konkurencja zobowiązuje detal uśredniony do stosowania cen, które m. in. sprzyjały powstawaniu nadwyżek, zmniejszając wyniki działalności przedsiębiorstw itp.

Wydaje nam się, że wniosek autora dotychczasowego regulowania cen, o wyłączeniu z zakresu regulacji cen towarów produkcji prywatnej byłby mo- żliwy do zrealizowania w przypadku umieszczenia przez Komisję Cen na decyzjach zatwierdzających ceny następujących uwag: 1. „marża hurtowa minimum 15%”, 2. „marża detaliczna minimum 10%”, 3. „marża nie przekraczająca 10% podstawowych cen ogólnie obowiązujących” oraz klauzuli: „W przypadku uzyskania przez producenta z tytułu postępu organizacyjno-technicznego obniżki kosztów własnych produkcji, Komisja Cen zobowiązuje producenta do przedłożenia wyników kalkulacji i obniżenia ceny jednostkowej sprzedaży”.

Wyżej wymienione lub podobne klauzule upoważniłyby przedsiębiorstwa handlowe do negocjowania z producentem cen bez obawy naruszenia obowiązujących w tej mierze przepisów.

ŁÓDKIE ZJEDNOCZENIE PRZEDSIĘBIORSTW HANDLOWYCH

ZYGMUNT MACIUCH

radca prawny Centrali „Minex” i „Metalexport”



Pierwsze przejawy wojny cen na rynku naftowym Anglii

Pierwsze przejawy obniżania cen benzyny w Anglii przez sprzedawców detalicznych zaczęły występować po ostatniej ogólnej obniżce cen o 1/2 penna na galonie, dokonanej w kwietniu bieżącego roku. Wprawdzie akcja obniżania cen wśród niezależnych sprzedawców ogranicza się jak dotychczas głównie do okolic Manchester i Sheffield i daleka jest od natężenia, jakie miało miejsce w NRF, chociażby dlatego, że liczba niezależnych właścicieli stacji w Anglii jest znacznie mniejsza niż w NRF i nie przekracza 20% ogółu, niemniej jednak ruchem wśród niezależnych sprzedawców, dążących do zmiany warunków dotychczasowych kontraktów, albo nie chcących odpowiedzieć wygórowanym kontraktom.

Akcje niezależnych sprzedawców do- dalej podjęły przytyk i powodzenie Spółki Jet Petroleum Co, która swoich 50 stacji benzynowych zaopatruje po niższej cenie w benzynę uzyskującą ze źródeł niezależnych, jest dowodem na to, że niezależni sprzedawcy na rynku angielskim. W celu zatem zahamowania tej akcji i niedopuszczenia do samowolnego obniżania cen przez detalicznych sprzedawców kompanie naftowe zastosowały ogólną obniżkę cen benzyny.

Obniżkę przez kompanie naftowe — ceny detalicznej benzyny z dnem 01 czerwca o 1 penna na galonie (4,54 kg) dziennik londyński „Financial Times” uważa za zapowiedź naftowej wojny cen na rynku angielskim.

Swoje posunięcie kompanie naftowe tłumaczyła kosztami rozpraszania paliwa płynnego.

Walka konkurencyjna na rynku angielskim nie nabrała jeszcze ostrego charakteru, ale według przewidywań „Financial Times” kompanie naftowe chcą utrzymać dotychczasowe warunki, będą musiały w upływie czasu udzielić detalicznym sprzedawcom coraz większych rabatów.

Rzecz jasna, że czynnikiem zastraszającym walkę konkurencyjną jest zjawisko nadprodukcji ropy naftowej w świecie. Jednakowoż biorąc pod uwagę, iż rynek kapitalistyczny jest zmonopolizowany przez wielkie koncerny naftowe, nie należy oczekiwać w bliższej przyszłości załamania się cen na paliwo płynne. Mniejsze zachodnie obawy są ze względu na rynek światowy, większe ilości ropy radzieckiej, której eksport stale wzrasta.

Jak podaje „Wnioskująca Targowia”, eksport ropy i produktów naftowych ze Związku Radzieckiego z 4,5 mln ton w 1953 roku, podniósł się do 23 mln ton w 1959 roku, a w roku bieżącym wzrośnie jeszcze bardziej. (HP)

Kuba rozbudowuje swój przemysł

Według doniesień z Hawany dwa ostatnie przedsiębiorstwa przystąpiły do budowy na Kubie 8 nowych fabryk, które zostaną oddane do eksploatacji w 1961 roku. Ostatnio zaś dr Fidel Castro podał do wiadomości, że z Czechosłowacji prowadzi się rokowania w sprawie dostaw kompletnych urządzeń do 70 fabryk, które będą budowane w ciągu najbliższych 3—4 lat. Rządowi kubańskiemu chodzi o osiągnięcie samowystarczalności przemysłowej szczególnie w dziedzinie urządzeń nieomal całkowicie od importu z USA.

Zgodnie też z nowym porozumieniem Czechosłowacji udzieli Kubie 15-letniego kredytu w wysokości 20 mln dol. za opóźnieniem 2 1/2%.

Warunki te wzorowane na warunkach niedawno przyznanych Kubie przez Związek Radziecki kredyty w kwocie 100 mln dol. przy czym Związek Radziecki obiecał nifty mia dostarczyć Kubie 40 tys. ton pszenicy.

Ostatnie doniesienia z Hawany, jak podaje „Financial Times”, mówią również o prowadzeniu pertraktacji handlowych z innymi krajami demokracji ludowej.

W Hawanie dużą wagę przywiązują się do ewentualnego porozumienia z Chinami, które mają zakupić większą partię cukru stanowiącego podstawę przemysłu cukrowniczego. (HP)

Pomoc radziecka dla Indii

Misja hinduska pod przewodnictwem dra Homi Bhabha, przewodniczącego Komisji Atomowej Indii, bawiąca w drugiej połowie czerwca w Moskwie, zawarła z rządem ZSRR porozumienie co do budowy jednego z dwóch reaktorów atomowych przewidzianych w III planie 5-letnim Indii.

To porozumienie w sprawie pomocy Związku Radzieckiego przy budowie reaktora uranowego o mocy 150 megawatów ma stanowić, wg oświadczenia dra Bhabhy, część składową opracowywanej obecnie umowy o współpracy dwóch krajów na polu pokojowego wykorzystania energii atomowej.

Reaktor hinduski będzie wzorowany na reaktorze o mocy 200 megawatów, budowanym obecnie przez Związek Radziecki w Czechosłowacji i zostanie oddany do eksploatacji w 1964 roku. Większa część niezbędnego sprzętu technicznego będzie w oparciu o radzieckie dokumentacje techniczną wyprodukowana w Indiach.

Poza pomocą radzieckich specjalistów na miejscu przewiduje się odpowiednie przeszkolenie hinduskich techników. W Związku Radzieckim.

Pomoc radziecka nie jest związana z żadnymi warunkami politycznymi. Związek Radziecki, mówi dr Bhabha, nie wysuwał żadnych postulatów w zakresie kontroli nad reaktorem po jego wybudowaniu.

Prawie jednocześnie, bo w końcu czerwca, toczyły się w Moskwie rokowania w sprawie uruchomienia kredytów na eksploatację nowych hinduskich pól naftowych, odkrytych przez specjalistów radzieckich w południowych częściach 240 km na północ od Bombaju. Kredyty te w kwocie około 100 mln dol. stanowią przebież czwartą część całości pomocy przyznanej przez Związek Radziecki Indiom w okresie trzeciego planu 5-letniego, którego realizacja rozpocznie się w 1961 roku.

Związek Radziecki ma również udzielić pomocy przy budowie trzech państwowej rafinerii w Indiach. Dwie inne rafinerie ropy naftowej, również zaopatrzone w koszty wybudowania przez Związek Radziecki i Rumunię.

Jednocześnie z budową rafinerii rząd Indii planuje stworzenie własnego systemu dystrybucji. (HP)



Stosunki przemysłu z handlem zagranicznym

W numerze 19/451 Waszego poczytnego pisma, ukazała się krótka notatka pt. „Handlowe czyny urzędowe”, relacjonująca przebieg narady na temat stosunków między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego i przedsiębiorstwami przemysłowymi po wprowadzeniu nowych ogólnych warunków dostaw.

Jest rzeczą oczywistą, że krótka notatka nie może wyczerpać skomplikowanego i trudnego zagadnienia współpracy central handlu zagranicznego z dostawcami i odbiorcami w kraju, ale też nie powinna tego zagadnienia spłycać i czytelników dezorientować.

Rzeczywiście handel zagraniczny na ogół krytycznie ustosunkował się do nowych ogólnych warunków dostaw, kształtujących od grudnia ub. roku odmiennie stosunki central handlu zagranicznego z dostawcami i odbiorcami w kraju. Krytyka ta jednak sięga daleko głębiej i to nieomal w zagadnieniu możliwości naszego gospodarki, czego jednak nie ograniczyły się tylko do kwestii formalnych sankcji, tj. do kwestii istotnej, ale bynajmniej nie najważniejszej w całej skomplikowanej problematyce stosunków central handlu zagranicznego z ich kontrahentami krajowymi.

Jeżeli już mowa o wzajemnych san-

kcjach, to trzeba wyraźnie stwierdzić, że sprawa ta zupełnie inaczej przedstawia się przy ocenie stosunków z odbiorcami przy imporcie towaru, a inaczej z dostawcami przy eksporcie.

Wiadomo np. notorycznie, że centrala importowa ma bardzo ograniczone możliwości dochodzenia roszczeń u swych dostawców zagranicznych z tytułu reko- rojmi za wady lub z tytułu niedotrzymania terminów dostaw. Już ówczesne warunki dostaw obowiązujące między krajami demokracji ludowej zawierały pod tym względem ograniczenia, a przedsiębiorstwa kapitalistyczne, zwłaszcza te, których często lub ogólnie do minimum zakres swojej odpowiedzialności wobec polskich central importowych.

Autorzy nowych ogólnych warunków dostaw nie uwzględnił tego faktu, a odbiorców krajowego wyposażył w całą gamę obligatoryjnych roszczeń wobec centrali importowej, stwarzając w ten sposób znaczną dysproporcję możliwości zaspokajania roszczeń na niekorzyść centrali importowej. Ponadto zmusił centralę importową do zawierania umów z odbiorcami krajowymi na ilości towarów objętych planem, bez uwzględnienia sytuacji dewizowej kraju oraz podaży i popytu za granicą.

Ten układ stosunków właśnie pozbawia w dużej mierze centralę importową charakteru kupca (którym zresztą w stosunkach wewnętrznych nigdy nie była i nie jest, albowiem w ramach tej swobody umownego kształtowania stosunków, a priori i tamże zasadę równości stron i z góry zakłada działalność ze stratami. Wskutek powyższego centrala importowa przypomina raczej towarzyszącego ubezpieczyciela, assekurującego odbiorcę krajowego na wszystkie strony od ryzyka handlu zagranicznego, niż przedsiębiorstwo handlowe w tradycyjnym tego słowa znaczeniu.

Nowe stosunki z dostawcami przy eksporcie były wprawdzie mniej zastrzeżone, ale i w tym zakresie centrala eksportowa nie ma powodu do zadowolenia.

Na tle poprzedniego systemu współpracy kształtowały się prawidłowo i silne tendencje wciągania przemysłu w problemy eksportu, co wyrażało się we wspólnym podpisywaniu kontraktów eksportowych, w reprezentacji przemysłu na targach i wystawach, prowadzeniu przez przemysł własnej akcji reklamowej, rejestracji znaków towarowych przemysłu za granicą itp. Konsekwentnie skłanianiu również przemysł do przejmowania części ryzyka handlu zagranicznego, co szczególnie wyrażało się w rygorystycznie przeprowadzaniu zasadzie odpowiedzialności przemysłu za wady i braki towaru.

Ten logiczny i słuszny kierunek rozwoju został zahamowany przez wprowadzenie w życie nowych przepisów. Centrala eksportowa zajmuje — pod względem prawnym-handlowym — niemal identyczną pozycję wobec producenta, jak każdy inny odbiorca krajowy. Szywane ramy przepisów utrudniają przeniesienie planistycznej centrali eksportowej — przemysłu.

Przemysł „nie widzi” odbiorcy zagranicznego, a surowce wymogi ekonomiczne, nie tego odbiorcy wobec przemysłu mo-

gą być stosunkowo łatwo odrzuć przez przemysł, gdyż może on uchylać się od odpowiedzialności prawnej (będącej wykładnikiem wymogów ekonomicznych), przekraczającej ramy nowych przepisów.

Nowe przepisy odciążają producenta od zagranicy, nie sprzyjają elastyczności przemysłu i nie prowadzą do kształtowania się klimatu psychologicznego, sprzyjającego eksportowi. To jest chyba ich podstawowy błąd.

Jeżeli chodzi o sankcje za nienależyte wywiązywanie się przez strony z wzajemnych zobowiązań, tj. o temat szczególnie interesujący autora notatki — można mówić o pewnym postępie w sensie zastosowania wzajemnej dyscypliny w obrocie. Szkoda tylko, że sankcje te zostały pomyślane nie jako instrument handlowy, lecz jako środek nacisku administracyjnego.

Powyższe uwagi nie mają na celu spowodowania korekty poglądów autora na temat „nielekkojmych przemysłowych rozumowań”, ani też na temat „chaosu i bezholowości”, do którego jakoby prowadziły poglądy niektórych pracowników handlu zagranicznego. Mają natomiast charakter głosu w dyskusji i wynikają również z chęci przedstawiienia się wypowiedziom nieprzemysłowym i upraszczającym zagadnienie.

P. S. Nowe ogólne warunki dostaw, towarów przeznaczonych na eksport i pochodzących z importu (MIP nr 92/59, poz. 451) wywołują w dalszym ciągu liczne wątpliwości i zastrzeżenia. Pragnę ewentualnie wykorzystanie powyższych uwag dla spowodowania dalszych wypowiedzi na łamach Waszego poczytnego pisma. Nadmieniam, że poglądy powyższe sformułowane są przez dyrekcję centrali Metalexport i Minex.

ZYGMUNT MACIUCH

radca prawny Centrali „Minex” i „Metalexport”

Wydawnictwo RSW „Prasa”, Skład i druk RSW
„Prasa”, ul. Marszałkowska nr 2/5,
Zam. 968. C-27