

W NUMERZE:

Wiesław Głowacki — TRUDNE PROBLEMY BILANSU PALIW — str. 1, 3

Niedobory paliw w gospodarce narodowej będą z biegiem lat narastać. Czy zarysowujący się deficyt jest skutkiem tylko niedostatecznej bazy krajowej, czy też grają tu rolę i inne przyczyny? Nie ulega wątpliwości, że trudności w tym zakresie mają charakter kompleksowy i w sposób kompleksowy należy je rozwiązywać.

Stanisław Werewka — O POSTĘP W NAGRODACH ZA POSTĘP — str. 1, 5

Konieczność nagradzania za udoskonalenia techniczne i wprowadzanie do praktyki przemysłowej osiągnięć nauki i techniki jest

bezsprzeczna. Pytanie tylko — jak nagradzać? Dotychczasowe formy zawarte w uchwale RM o funduszu nagród nie zdały próby na piątkę. Istniejący system nagradzania wymaga istotnych zmian.

Mieczysław Cielecki — WIELOLETNIE NORMATYWY FINANSOWE — str. 3

„Podstawa, na której wyrósł polski projekt zespołu przepisów normujących gospodarkę finansową przedsiębiorstw... są przede wszystkim doświadczenia płynące z praktycznego stosowania systemu finansowego wprowadzonego u nas począwszy od roku 1953 i doskonalonego w latach następnych. Obecny projekt jest próbą ich pogłębienia, skodyfikowania i dalszego rozwinięcia”.

Omawiając zasadnicze tezy projektu autor wysuwa szereg postulatów idących w kierunku wprowadzenia do tego projektu szeregu istotnych zmian merytorycznych.

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA 27 LISTOPADA 1960 R. CENA 2 ZŁ 48 / 480

O postęp w nagrodach za postęp

STANISŁAW WEREWKA

Uchwała Rady Ministrów Nr 743 w sprawie nagradzania za uruchomienie nowych produkcji, doskonalenie techniki i wprowadzanie do przemysłu osiągnięć nauki i techniki, doczekała się już wielu krytycznych uwag. Na ogół wśród dyskusantów panuje zgodność poglądów co do potrzeby nagradzania za oryginalne i ważne dla gospodarki narodowej osiągnięcia techniczne. Sek w tym, że dobra idea uchwały została w praktyce spaczona, a oddziaływanie nagród na rozwój techniki jest niewspółmierne do wydatków położonych na ten cel. Dla ścisłości warto zaznaczyć, że sama uchwała nie była należycie dopracowana i chyba fakt ten miał nie mniejszy wpływ na jej błędną interpretację i stosunkowo niewielką skuteczność nagród. Przypomnijmy pokrótce owe zastrzeżenia.

NIEWŁAŚCIWOŚCI SYSTEMU NAGRADZANIA

Przed wszystkim doboru tematów do nagradzania nie zawsze odpowiadał wymogom ważności i oryginalności rozwiązań, a liczba tematów, za które wypłacano nagrody, daleko wykraczała poza tematy ważne i oryginalne. Nie mogło zresztą być inaczej, skoro w okresie wchodzenia uchwały w życie nie obowiązywał żaden ujednolicony system planowania postępu technicznego. W tej sytuacji istniała duża dowolność w interpretacji zagadnień postępu technicznego na „ważne” i „nieważne”, a ponieważ te pierwsze były nagradzane, okazało się, że około 30 — 50 proc. pozycji, zawartych w planach postępu technicznego, przedsiębiorstwa kwalifikowały jako ważne i oryginalne.

Drugim istotnym zarzutem jest fakt rozdrażniania nagród na zbyt dużą liczbę osób: przy czym suma nagród jest często niewspółmierna do faktycznego wysiłku i inwencji twórczej nagrodzonych, a z nagród korzysta duża grupa osób nie mająca nic wspólnego z opracowaniem danego zagadnienia technicznego. Np. w zakładzie M-5 we Wrocławiu przyznana nagroda za produkcję prototypu silnika P 4100 w kwocie 100.000 zł, rozdzielona na 400 osób, w tym pracownicy biura konstrukcyjnego otrzymali tylko 3.000 zł. Przy podziale nagrody za wykonanie silnika asynchronicznego typu SY V — 1510 Sp, 630 KW, 10 kV, czytamy np. takie uzasadnienie do wypłaty nagród: „przyspieszenie wykonania części”, „przyspieszenie wykonania montażu”, „dobra praca przy wykonywaniu cewek”. Przy innym zaś temacie: „Stary ekonomista — za opracowanie założeń do instrukcji w sprawie gospodarki złomem i odpadkami użytkowymi i za współudział przy opracowywaniu „zakładowej księgi służb” itp.

Dalej. Znaną są przypadki, kiedy środki na nagrody były dzielone między zjednoczenia i przedsiębiorstwa w oderwaniu od tematyki, od efektów ekonomicznych i terminów wykonania poszczególnych etapów prac ustalonych harmonogramem. Zresztą nie mogło być inaczej, skoro zjednoczenia i ministerstwa nie koordynowały i nie kontrolowały zagadnień postępu technicznego.

Określano wielkość nagrody z „góry” bez późniejszej korekty tej nagrody w stosunku do osiągniętych rezultatów. Jeżeli nagroda ma mobilizować autora pomysłu do uzyskania jak najlepszego rozwiązania technicznego, wysokość jej w każdym przypadku musi być związana z efektami końcowymi pomysłu, a nie z założeniami w planie.

Dotychczasowy sposób obliczania efektów ekonomicznych wprowadzonych do produkcji usprawnień budził także poważne zastrzeżenia. Obliczenia te robione są najczęściej szacunkowo, przed rozpoczęciem pracy nad określonym problemem. Rzadko natomiast spotkać można obliczenia faktycznych efektów zrealizowanego już postępu. Brak orientacji o tych efektach osłabia zainteresowanie postępow technicznym i wprowadza szereg zadrzań przy wykorzystaniu funduszu nagród.

Przedsiębiorstwa były także zbyt późno powiadamiane o przyznanych nagrodach (w r. 1958 i 1959 w miesiącach VIII—X, zaś w roku 1960 przeważnie w kwietniu). Wiele tych nagród było zatem przyznawanych po zakończeniu prac, których one

DOKONCZENIE NA STR. 3



Kraje słabo rozwinięte w polityce i ekonomice współczesnego świata

JOSEF ZAWADZKI

Przedstawiłem poprzednio sytuację społeczną i ekonomiczną krajów słabo rozwiniętych gospodarczo, starając się wyjaśnić przyczyny tego, że zajęły one obecnie tak ważne miejsce w polityce i ekonomice współczesnego świata. Tu chciałbym, możliwie krótko ustosunkować się do tej problematyki zawartej w olbrzymiej literaturze burżuazyjnej.

Znaczna część tej literatury jest poświęcona próbom zdefiniowania krajów niedorozwiniętych z punktu widzenia poszczególnych ich typów (słabo zaludnione i przeludnione, rolnicze lub rolniczo-przemysłowe, monokulturowe itp.); zdefiniowania ich wzrostu przy pomocy kryterium produkcji lub dochodu na mieszkańca, względnie charakteru wykorzystania (kapitałointensywność itp.); określenia nawyków, tradycji, wierzeń religijnych, skłonności oraz instytucji sprzyjających lub hamujących wzrost gospodarczy.

Rzeczą godną szczególnego podkreślenia jest to, że przy referowa-

niu trudności wzrostu przeważnie abstrahuje się od takich czynników społecznych, jak: kolonializm, dyskryminacja stosowana przez główne państwa kapitalistyczne, bądź też przynajmniej im zupełnie podrzędną rolę. W sztabowej pracy W. Rostowa „The Process of Economic Growth” kolonializm nie odgrywa żadnej roli. W referacie znanego amerykańskiego profesora Jakuba Vinera na Pierwszym Kongresie Międzynarodowej Asocjacji Ekonomistów, pt. „Stability and Progress the Poorer Countries Problem”, referent wymienia długą listę wewnętrznych i zewnętrznych przyczyn ubóstwa krajów słabo rozwiniętych, wliczając w to: niedostateczną ilość środków produkcji w stosunku do liczebności ludności, nadmierną ilość siły roboczej w stosunku do istniejących zasobów kapitałowych, niedostateczną wydajność pracy, niską jakość administracji publicznej, brak talentów i przedsiębiorczości. Dopiero w zakończeniu „aby uniknąć — jak mówi — zarzutu jednostronności” Viner dochodzi do następującego wy-

wodu: „Pomijam ekonomiczny imperializm i kolonializm, jeżeli się przez to słowo rozumie wykorzystanie przez bogate kraje ich siły politycznej i wojskowej dla stworzenia przeszkód w postępie ekonomicznym krajów ubogich. Jakby nie były one ważne w przeszłości i jakby nie był ich udział w teraźniejszym ubóstwie tych krajów — obecnie są one wolne od zewnętrznej kontroli nad ich polityką gospodarczą”.

Przedstawione tu słowa Vinera stanowią wprost klasyczny wzór stanowiska wielu burżuazyjnych teoretyków w tej sprawie. Zasadniczą cechą ich analizy jest — jeżeli to tylko jest dopuszczalne — pominięcie wpływu zewnętrznych i wewnętrznych wskazujących na charakter ustroju społecznego, monopolizmu, imperializmu itp., wysuwanie natomiast problemów technicznych, technoeconomicznych, geograficzno-klimatycznych itp.

Już sam sposób dzielenia krajów niedorozwiniętych jest dokonywany przy pominięciu stopnia ich rozwo-

TRUDNE PROBLEMY BILANSU PALIW

WIEŚLAW GŁOWACKI

Do niedawna nie brakowało w naszym kraju paliwa. Naprzód mieliśmy węgla kamiennego, a potem, gdy głównym źródłem energii stał się węgiel kamienny — również nie narzekano na większe pod tym względem braki. Górnictwo przed wojną dysponowało tak poważnymi nadwyżkami węgla w stosunku do możliwości zbytu, że właściciele kopalń nie byli zainteresowani w nakładach inwestycyjnych (czego skutki do dziś jeszcze dają się nam we znaki).

I oto, gdy w rezultacie szybkiego rozwoju gospodarczego po roku 1945 krajowe zapotrzebowanie na paliwa oraz energie gwałtownie się zwiększa — po raz pierwszy w dziejach zaczęliśmy odczuwać na tym odcinku niedobory. A co dziś najważniejsze — niedobory te będą w najbliższych latach narastać. Dlatego też sprawa polityki paliwowo-energetycznej w następnych pięciolatkach nabiera istotnego znaczenia dla dalszego rozwoju całej naszej gospodarki.

Niedocenianiu tej problematyki może przeświadczyć fakt, że choć np. w latach 1956—1958 mieliśmy poważne kłopoty z zaspokojeniem krajowych potrzeb paliwowych — rok ubiegły i bieżący przyniósł pod tym względem znaczną poprawę. Zauważamy ją głównie stosunkowo bardzo dużemu przyrostowi wydobycia węgla kamiennego w latach 1957—1960, na skutek czego np. w ubiegłym roku mieliśmy nawet trudności związane z ulokowaniem zbyt wielkich zapasów i stał wśród krajowych odbiorców wytworzyć się mylnie przekonanie, że nasze kłopoty z paliwami należą już do przeszłości.

Mylnie dlatego, że w najbliższej pięcioletce potrzeby paliwowo-energetyczne naszej gospodarki będą rosły znacznie szybciej, aniżeli możliwości ich zaspokajania. Aby jednak zapobiec mogącym stać się skutkiem poważniejszym, szkodliwym dla gospodarki perturbacjom — musimy bliżej zainteresować się prognozą sytuacji paliwowo-energetycznej i wywnioskować stąd najpilniejsze wnioski już teraz, w okresie dyskusji nad projektami planów gospodarczych na lata 1961—1965. (Oczywiście, skoro plan nie został ustalony — podane niżej liczby mają charakter niewiązany i wiele z nich ulegnie zmianom, tu zaś przytaczam je dla zilustrowania głównych tendencji rozwojowych).

BILANS

Naprzód zajmijmy się przewidywaną dynamiką czynnej strony bilansu paliw i energii. W latach 1961—1965 ogólny przyrost paliw i energii będzie wzrastał wolniej, niż w roku 1959 czy 1960. Niemniej jednak ma to być wzrost szybszy, niż w całej bieżącej pięcioletce, w

której przyrost zwiększył się z 37,4 mln ton paliwa umownego w roku 1955 do ok. 96,6 mln ton w roku 1960; w roku 1965 przewidujemy osiągnięcie ok. 116,4 mln ton (wszystkie podane tu miary wagowe podane w przeliczeniu na paliwo umowne, tj. posiadające jednolitą kaloryczność = 7 tys. cal/kg, co jest niezbędne dla porównywania udziału różnych rodzajów paliw).

Oczywiście, w przychodzie tym decydującą rolę nadal będzie odgrywał węgiel kamienny, którego wydobycie wraz z importem ma wzrosnąć o ok. 10 mln ton rocznie, a więc o jakieś 12%. Dla innych paliw analogiczne wskaźniki procentowe są znacznie wyższe: roczny przyrost węgla brunatnego wzrośnie o 175%, ropy i jej produktów — o 90%, gazu ziemnego o 75% (jedynie przyrost torfu i drewna na cele opałowe ma zmaleć o kilka procent). Ponieważ jednak wskaźniki te odnoszą się do stosunkowo małych wielkości wagowych — przyrost przychodu węgla brunatnego, ropy i gazu — razem wziętych wynosi zaledwie ponad 9 mln ton. Dlatego też udział węgla w strukturze przychodu energii tylko nieznacznie zmaleje, co obrazuje poniższa tabela.

	1960	1965
węgiel kamienny	88,8	82,7
węgiel brunatny	3,2	7,0
ropa i jej produkty	4,1	6,5
gaz ziemny	1,0	1,4
torf i drewno	2,6	2,1
energia wodna	0,3	0,3
	100,0%	100,0%

Trudno uznać zmiany te za w pełni odpowiadające ogólnosiłowym tendencjom zastępowania węgla przez bardziej ekonomiczną w wielu przypadkach ropę czy gaz. Twierdzi się, że jeśli nie odkryjemy nowych, poważniejszych złóż tych druhich paliw (na co mimo wszystko mamy pewne szanse), to raczej nie będziemy mogli w większym stopniu uzupełniać nimi węgla. Węgiel bowiem, dzięki poważnym zasobom i stosunkowo niskim kosztom wydobycia, długo będzie u nas dla większości celów paliwem bardziej ekonomicznym, niż importowana ropa.

Wydaje się jednak, że teza o niemożności szerszego zastąpienia u nas węgla innymi paliwami jest czasami przyjmowana nieco dogmatycznie. Np. ostatnie doświadczenia wykazały w niektórych procesach przy produkcji żelaza i stali tak dużą efektywność zastąpienia pochodnymi węgla (gaz czadnicowy, koks) pochodnymi ropy, iż szersze

DOKONCZENIE NA STR. 3

DOKONCZENIE NA STR. 3

mi niedorozwiniętymi znajdującymi się w obrębie kapitalizmu. Wrzucić „do jednego worka” krajów socjalistycznych i kapitalistycznych, tylko dlatego, że z jakiegoś punktu widzenia „pasują do siebie”, jest pozbawione zdrowego rozsądku.

Również w odniesieniu do świata kapitalistycznego podział wszystkich krajów na rozwinięte i nierozwinięte jest, moim zdaniem — zbyt daleko idącym uproszczeniem. Znacznie bardziej odpowiada rzeczywistości podział tych krajów na następujące główne grupy.

Po pierwsze, najbardziej rozwinięte kraje kapitalistyczne (przede wszystkim USA, Anglia, Francja i NRF) są to wielkie mocarstwa imperialistyczne, w których panowanie monopolistycznego kapitału jest wyraźne i widoczne a polityczna społeczna posunęła się b. daleko.

Po drugie, kraje średniego typu rozwoju kapitalizmu (tu zaliczyć należy takie państwa, jak Hiszpania, Portugalia, Grecja z pewnymi zastrzeżeniami Włochy i Japonia). Nie można tych krajów po prostu zaliczyć do słabo rozwiniętych. Posiadają one znaczną tradycję kapitalistycznej drogi rozwoju, stosunkowo silną klasę robotniczą o dużych tradycjach rewolucyjnych. Dochód narodowy jest wprawdzie w tej grupie państw niższy od 400, 500 dolarów rocznie per capita, lecz jednocześnie znajdujemy tam pewne wysoko rozwinięte gałęzie przemysłu, zdolne do konkurencji z najbardziej rozwiniętymi krajami. W krajach tych istnieją liczne pozostałości feudalizmu, klasa wielkich magnatów ziemskich, liczna warstwa drobnych chłopów, przeludnienie agrarne itp. Znajdujemy tam liczne rozdrobnione gałęzie przemysłu, w których znaczenie posiada jeszcze praca ręczna, jak również silną warstwę rzemieślników. Wskutek takiego układu stosunków społecznych również w dziedzinie polityki i strategii klasy robotniczej pojawiają się tam szczególne zadania, odmienne od zadań zarówno w głównych jak i słabo rozwiniętych krajach.

Po trzecie, kraje słabo rozwinięte gospodarczo, są to przeważnie były kolonie lub półkolonie, względnie b. kraje zależne.

Dopiero po uwzględnieniu tego zasadniczego podziału można i należy, moim zdaniem, porównywać dochody, produkcję, wydajność i temu podobne wskaźniki. Oczywiście takie porównania ułatwiają kwantyfikację analizy, posiadają zatem wiele istotnych zalet. Nie należy z nich rezygnować, należy jedynie wystrzegać się nadmiernych uproszczeń.

Z dotychczasowej charakterystyki wynika, że ekonomiczna literatura burżuazyjna zajęła się obecnie węższym problemem współczesnego kapitalizmu i że (pomijając wyjątki, które i w tym wypadku nie obalają reguły) jej analiza sprowadza się do: opisu krajów słabo rozwiniętych, zdefiniowania i klasyfikacji poszczególnych krajów, opracowania narzędzi mierzenia dochodu narodowego, rozmiarów zasobów kapitałowych, naturalnych, badania stopy inwestycji.

Opisując i analizując poszczególne czynniki hamujące wzrost gospodarczy, ekonomiści ci wzbogacają naszą wiedzę w dziedzinie konkretnych faktów i procesów rozwojowych. Niekiedy stawiają oni sobie zupełnie konkretne i praktyczne zadanie: Pokazanie swoim rządowi najmniej kosztownych sposobów uczestniczenia w programach rozwojowych krajów słabo rozwiniętych. W ten sposób pragną oni pomóc swoim rządowi w politycznym oddziaływaniu na tę część świata.

*

Rozpad systemu kolonialnego nie oznacza bynajmniej, że imperializm przetrwał nad swoją hegemonią nad krajami słabo rozwiniętymi. W głównych krajach kapitalistycznych możemy zaobserwować silne prądy (polityczne i teoretyczne) neokolonializmu, które zmierzają do zastąpienia dawnego doszczętnie skompromitowanego kolonializmu przez nowe formy hegemonii, do których głównie należą zastąpienie bezpośredniej administracji przez wygodne rządy złożone z „tubylców” w rodzaju Czoneb Mobutu, Li Syn Mana i „imię ich legion”, jawną eksploatację przez różne formy współpracy gospodarczej, bezpośrednią interwencję wojskową, przez intryki.

Praca dla księgowego

Wielobranżowe przedsiębiorstwo przemysłowo-handlowe w Warszawie, należące do organizacji społecznej, zatrudni głównego księgowego z dobrymi kwalifikacjami i praktyką na samodzielny stanowisko. Oferty należy składać do Wydawnictwa „Prasa Krajowa” Sekcja Ogłoszeń, Warszawa, ul. Wiejska 12.

2 ŻYCIE GOSPODARCZE

Burżuazyjna literatura ekonomiczna w pewnym stopniu spełnia rolę głosiela i obrońcy tego neokolonializmu. Nie brak materiału, lecz jedynie niechęć do przedłużania tego artykułu, skłania mnie do zrezygnowania z dziesiątków wypowiedzi burżuazyjnych ekonomistów potwierdzających naszą ocenę. Rolę apologety neokolonializmu spełnia zarówno ta część literatury burżuazyjnej, która uzasadnia możliwość likwidacji niedorozwoju, zacofania i nędzy bez głębokich reform i przeobrażeń społecznych, bez radykalnej likwidacji wszelkich pozostałości i kolonializmu i neokolonializmu, wyzysku i dyskryminacji, jak również ta jej część, która wciąż jeszcze stara się

sprzecznosci. Przy czym zgodnie z metodologią niektórych nowych kierunków, wszystkie te założenia nie konfrontuje się z rzeczywistością, nie próbuje się przeprowadzić dowodu, że w rzeczywistym życiu możliwe są stałe proporcje sugerowane w modelach. A zatem teoria Saya patronuje nad nowymi teoretycznymi kierunkami burżuazyjnej myśli ekonomicznej. Teoria, która w czasie kryzysu była traktowana z zastrzeżeniem przez samych burżuazyjnych ekonomistów z najwyższą pogardą, została obecnie w nieco ostrożniejszej wersji „zrehabilitowana”.

W stosunku do krajów nierozwiniętych gospodarczo teorie wzrostu są jeszcze bardziej niesłuszne niż

literatura nie ma szeregu cennych pozycji do zanotowania. Z literatury radzieckiej wymienilibym prace Warugi (obie jego książki napisane po wojnie), szereg prac poświęconych problemom Poludniowej Ameryki (wraz z materiałami niedawno odbytej konferencji naukowej Instytutu światowej ekonomiki i międzynarodowych stosunków) — prace poświęcone problemom ekonomicznym Indii i innych krajów, szereg prac poświęconych poszczególnym dziedzinom i metodom oddziaływania na ekonomikę krajów słabo rozwiniętych (przykładem może tu służyć praca G. A. Andrejewa: Ekspert Amerykańskiego kapitału, lub A. A. Santalowa: Imperialistyczna walka

zwracając się ku problematyce krajów nierozwiniętych. Tu warto zwrócić uwagę na kilka rozprawek prof. Langego, rozprawki Sachs, Rydygiera (m. in. opublikowane w tomie „Problemy współczesnego kapitalizmu”), Kleera, Na podkreślenie zasługują prace prof. Kaleckiego, który wnikliwie analizuje finanse i inne narzędzia wzrostu krajów słabo rozwiniętych.

Jak widzimy, literatura marksistowska wcale nie jest uboga. A przecież wymieniałem tylko jej część. Nie mamy jednak powodu do zadowolenia! W porównaniu do wagi problemu, nasza literatura i badania są zbyt nieliczne. Brakuje nam szeregu rzetelnych prac opisowych i ana-

wane plany i stworzone zakłady oraz kolektywne autorskie.

*

Ostatnich kilka uwag odnośnie są jedynie do moich kolegów, wykładowców i asystentów ekonomii politycznej kapitalizmu. W dotychczasowej naszej praktyce pedagogicznej wychodziliśmy na ogół (milcząc) z założenia, że kraje bardziej rozwinięte pokazują przyszły rozwój krajów mniej rozwiniętych. Wobec tego wykład ekonomii politycznej kapitalizmu ograniczaliśmy głównie do rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Krajom nierozwiniętym poświęciliśmy zazwyczaj (jeżeli czas na to jeszcze pod koniec semestru pozwalał) jeden specjalny wykład.

Wiemy obecnie, że dla słabo rozwiniętych krajów droga rozwoju krajów kapitalistycznych jest zamknięta. Wobec tego wykład nasz o kapitalizmie (jeżeli chcemy uniknąć, by nasi słuchacze mieli jednostronny obraz o tym ustroju społecznym jedynie na podstawie stosunków panujących w kilku krajach) musi być nieco przebudowany. W takich tematach, jak „stadia rozwoju kapitalizmu”, „teoria płacy w ustroju kapitalistycznym”, „akumulacja i reprodukcja rozszerzona”, „kapitał handlowy i handel światowy”, „kapitał pożyczkowy i kredyt”, „wzrost kapitalizmu w rolnictwie i renty gruntowa” itd. itp. problematyka krajów słabo rozwiniętych musi być szerzej uwzględniona niż dotychczas. Główny akcent — krytyka kapitalizmu współczesnego w jego głównych, tj. najbardziej rozwiniętych ośrodkach, powinien pozostać niezmienny, lecz wszędzie tam, gdzie ku temu istnieje rzeczywista okazja, należy więcej poświęcić miejsca merytorycznym problemom krajów słabo rozwiniętych. Konferencja wykładowców ekonomii politycznej, która odbyła się niedawno w Zakopanem, poświęciła wiele uwagi przedyskutowaniu tej ważnej sprawy. Wydaje się, że również w naszych dalszych spotkaniach dyskusja ta powinna być kontynuowana.

JÓZEF ZAWADZKI

1) Patrz „Stability and Progress in the World Economy” Londyn, 1958 r. str. 52 i poprzednie.

2) W. I. Lenin, Materializm a empirio-krytycyzm”, dzieła t. 14, W-wa 1949, str. 391.

3) Por. W. Brand, The Struggle for Higher Standard of Living, The Problem of the Underdeveloped Countries, Illinois 1959 str. 9.

Kraje słabo rozwinięte w polityce i ekonomicie współczesnego świata

przebiegać, że program industrializacji i przyspieszenie wzrostu jest pozbawione sensu, gdyż podobnie jak u bohatera Woltera — wszystko idzie najlepiej, na tym najlepszym ze światów.

Gorące spory i dyskusje między zwolennikami tych dwóch kierunków burżuazyjnej teorii ekonomicznej stanowią odbicie realnych i głębokich sprzeczności współczesnego kapitalizmu, zadziwiających łamańców i zygawków politycznych w stosunku do krajów słabo rozwiniętych.

Naturalnie, nie należy upraszczać sobie sprawy. Niekiedy teorie wzrostu gospodarczego stanowią po prostu reakcję na niezwykle rozpowszechnioną w trzydziestych latach teorię „stagnacji kapitalizmu”. Mają one wtedy na celu wykazanie, że wzrost gospodarczy jest obecnie możliwy w całym systemie kapitalistycznym, w tej liczbie również w głównych krajach kapitalistycznych.

Jak wiadomo, dawniej wśród ekonomistów burżuazyjnych był szeroko rozpowszechniony pogląd, że mechanizm rynkowy samoczynnie reguluje gospodarkę, pcha ją ku optimum, zapewnia nie tylko równowagę między produkcją a konsumpcją, między różnymi działaniami gospodarki narodowej, lecz również wzrost gospodarczy. „Ojcem” duchowym tej teorii był słynny J. B. Say, który dowodził, że każda podaż tworzy sobie automatycznie i bez luki czasowej popyt. Kryzys ekonomiczny lat trzydziestych podważył wiarę w cudowne działanie tego żywiołowego mechanizmu rynkowego. Krytyka Keynesa i jego uczniów dała wyraz temu pesymizmowi w teoretycznej formie.

Konieczność opracowania teorii wzrostu wynika więc z zachwiania wiary ekonomistów i czytających publiczności w automatyczną zdolność rynku do jednoczesnego zapewnienia i wzrostu gospodarczego i jej równowagi. A skoro już poczęto opracowywać teorie wzrostu, nie było żadnego powodu, by nie zastosować je do krajów, dla których problem wzrostu jest szczególnie palący.

*

Nie jestem w stanie przeprowadzić tu szczegółowej analizy teorii wzrostu. W chwili obecnej przygotowuję do druku zbiorowy tom wielu ekonomistów polskich poświęcony „Teorii wzrostu w świetle marksistowskiej ekonomii politycznej”. Tu chciałbym jedynie wskazać, że modele wzrostu Harroda, Domara i wielu innych burżuazyjnych ekonomistów są niezwykle bliskie słynnemu prawu rynków Saya, skompromitowanemu — zdawało się — ostatecznie w okresie „wielkiej depresji”. Oczywiście, u teoretyków wzrostu prawo to zostało sformułowane znacznie ostrożniej, mniej optymistycznie, lecz jego zasadnicza treść pozostaje nie zmieniona. Sugeruje ona, że jeżeli znajdzie się odpowiednio proporcje wielkości ekonomicznych (konsumpcji, oszczędności, stopy procentowej, inwestycji, wzrostu kapitałochłonności w stosunku do przyrostu ludności zdolnej do pracy), staje się możliwy „zrównoważony wzrost” t.j. wzrost bez

w stosunku do głównych krajów kapitalistycznych. Nie można bowiem przyjąć tu założenia stałej „skłonności” do oszczędności, „neutralnego” charakteru postępu technicznego, stałego stosunku przyrostu kapitału do przyrostu ludności — jeżeli się przyjmuje rozwój gospodarki tych organizmów. Występuje tu szczególnie jasno fakt, że w warunkach kapitalizmu wzrost i równowaga muszą być sobie przeciwstawne, tj. im szybszy wzrost tym większe zakłócenie równowagi.

Widzimy zatem, że burżuazyjna literatura ekonomiczna nie mało ciekawego ma do powiedzenia nam o faktach i procesach, wiele dokonała ona w opisie krajów nierozwiniętych. Wiele może pomóc w typizacji tych krajów z punktu widzenia technicznego — ekonomicznego, słusznie — w niektórych swoich pracach — podkreśla, że dla krajów zacofanych droga rozwoju dokonana ongiś przez główne kraje kapitalistyczne jest zamknięta, słusznie wskazuje niektóre techniczne — ekonomiczne narzędzia forsowania wzrostu. W odniesieniu do współczesnych burżuazyjnych ekonomistów można zatem całkownie odnieść słowa Lenina: stać ich na najcenniejsze prace w dziedzinie faktycznych, specjalnych badań, nie można (im — uw. J. Z.) wierzyć, gdy chodzi o ogólną teorię ekonomii politycznej.¹⁾ W sumie więc nie jest ona w stanie dać słusznej odpowiedzi na główne problemy krajów słabo rozwiniętych. A nie jest ona w stanie dać tej odpowiedzi nie dlatego, że brak jest burżuazyjnie utalentowanych ekonomistów, ludzi zdolnych i odczytanych, rozumnych i dobrej woli, lecz dlatego, że postawiono przed nimi (lub sami sobie postawili) zadania nierozwiązalne: mają zbadać przyczyny zacofania a równocześnie przemilczeć lub pomniejszyć rolę rabunkowej wieloletniej gospodarki kolonialistów; mają wskazać możliwości wzrostu a jednocześnie abstrahować od pierwszej i głównej jego przesłanki — likwidacji do końca i bez reszty, we wszystkich formach i przejawach kolonializmu i neokolonializmu, nierówności, dyskryminacji, wyzysku; mają pokazać drogę wyjścia z ubóstwa i nędzy do wysokiego standardu życia, a jednocześnie abstrahować od faktu, że szczególnie w tych właśnie krajach burżuazyjne stosunki produkcji (własności, podziału itp.) stanowią niezwykle silną przeszkodę dla osiągnięcia tego celu. Właśnie dlatego burżuazyjni ekonomiści skazani są często na banały i komunalia, na tezy w rodzaju, że „kraje ubogie są ubogie, gdyż są ubogie”, albo, że kraje ubogie są ubogie, gdyż: „ziemia jest mało wydajna, 2) brak jest dostatecznej ilości kapitałów, 3) oświata jest na miernym poziomie, 4) rządowi brakuje zdolnych ludzi”, co sprowadza się znowu do tezy, że „kraje ubogie są ubogie, bo są ubogie”²⁾

Marksistowska literatura ekonomiczna, poświęcającą problematyce krajów słabo rozwiniętych, chociaż główne problemy tych krajów ujmuje słusznie, jest jednakże grubo niedostateczna w porównaniu z ich znaczeniem we współczesnym świecie. Nie oznacza to, że marksistowska li-

o źródła surowców). Wiele ciekawego materiału i rozważań zawierają zbiorowe prace poświęcone kryzysowi systemu kolonialnego pod redakcją Maslennikowa, zasługują na wnikliwą uwagę rozprawki Rubinstein.

Z literatury marksistowskiej pisanej po angielsku warto zwrócić uwagę na prace Palm Dutta, doskonałą książkę Barana pt. „Ekonomia Polityczna wzrostu” szereg rozprawek Sweezego. Również w ostatnich pracach Dobba wiele uwagi poświęca się problemom krajów nierozwiniętych. Z prac ekonomistów marksistowskich krajów nierozwiniętych dotarł do Polski doskonały zbiór pod redakcją prof. Singha „Keynesian Economics”, który zawiera kilka cennych pozycji postępowych ekonomistów hinduskich. Również polscy ekonomiści coraz częściej

litycznych, zajmujących się tzw. „powierzchnią” zjawisk, procesami rynkowymi, narzędziami oddziaływania na wzrost. W takim kraju jak Polska, w którym mamy kilku wybitnych znawców problematyki krajów słabo rozwiniętych, współautorów planów gospodarczych kilku największych krajów, doradców ekonomicznych itd., nie mamy żadnego zakładu naukowego, żadnej katedry poświęconej specjalnie problemom ekonomicznym tych krajów.

Nie wątpię w to, że sprawa konkretnych i szczegółowych badań problemów ekonomicznych, odnoszących się do poszczególnych krajów, regionów świata lub kontynentów stoi dopiero przed nami. Dla rozwinięcia badań w tej dziedzinie, która należy do najważniejszych dziedzin naszych czasów, muszą dopiero być opraco-

Sezonowość w zatrudnieniu

STANISŁAW BEDNARZ

W gospodarce narodowej istnieją pewne czynniki, które powodują odchylenia pomiędzy podażą a popytem pracy. Przyczyny tych odchyleni mogą być subiektywne i obiektywne. Do przyczyn subiektywnych należą między innymi błędy w planowaniu zatrudnienia. Bywa tak wówczas, gdy planowanie zatrudnienia nie jest oparte o dość wszechstronną i wnikliwą analizę potrzeb i możliwości zatrudnienia rezerw pracy i to zarówno w przekroju terytorialnym jak i międzybranżowym oraz według płci, grup zawodowych itp.

Do przyczyn obiektywnych należy zaliczyć warunki przyrodnicze, które powodują sezonowość pewnych gałęzi gospodarki, co z kolei wpływa na zwiększenie lub zmniejszenie ogólnego stanu zatrudnienia. Czynniki przyrodnicze wpływają na kształtowanie się sezonów w sferze zatrudnienia, można by określić jako „najbardziej obiektywne”, bowiem zdolność przeciwdziałania się im ze strony człowieka jest w obecnej chwili bardzo ograniczona, a w niektórych przypadkach nawet niemożliwa.

Klasycznym przykładem czynników zaliczanych do tej grupy jest klimat, który powoduje, że np. gospodarka rolna jest całkowicie uzależniona od pór roku. Rokrocznie w okresie zbiorów pól rolnych zapotrzebowanie na siłę roboczą w rolnictwie wzrasta, co pociąga za sobą zwiększenie zatrudnienia. W miarę zakończenia pólnych prac polowych zapotrzebowanie słabnie, zmniejsza się również stan zatrudnienia, powstaje sezonowa rezerwa siły roboczej. Czynniki tej grupy oddziałują również na budownictwo, gospodarkę leśną, przemysł rolny, roboty drogowe i inne.

Analizując miesięczne stany zatrudnienia rejestrowane przez były Centralny Zarząd Ubezpieczeń Społecznych na przestrzeni lat 1955 — 1959, obserwuje się dość znaczne różnice w cyklu rocznym pomiędzy najwyższym i najniższym stanem zatrudnienia. I tak wielkość tych różnic wynosiła w roku 1955 — 393 tys. osób, 1956 — 560 tys. osób, 1957 — 367 tys. osób, 1958 — 159 tys. osób, oraz dla 1959 r. — 309 tys. osób.

Charakterystyczne ponadto jest to, że najwyższy stan zatrudnienia osiągnęła gospodarka narodowa w

okresie jesiennym (październik). Natomiast najniższe zatrudnienie występuje w I kwartale każdego roku.

Dokładniejsze dane o wahaniami poziomu zatrudnienia w całej gospodarce narodowej wykazuje poniższe zestawienie.

TABELA 1

Wyszczególnienie	1955		1956		1957		1958		1959	
	miesiąc	w tys.	miesiąc	w tys.	miesiąc	w tys.	miesiąc	w tys.	miesiąc	w tys.
Zatrudnienie maksymalne	X	6.344	X	7.311	X	7.453	VI	7.394	X	7.580
Zatrudnienie minimalne	I	6.551	II	6.751	II	7.086	II	7.235	I	7.271
Różnica (max-min)	—	303	—	560	—	367	—	159	—	309

Natomiast wahaniami poziomu zatrudnienia — ubezpieczonych na przełomie lat (wg danych b. CZUS) przedstawiają się następująco:

TABELA 2.

Wyszczególnienie	maksymalne zatrudnienie m-c zatrudn.		minimalne zatrudnienie m-c zatrudn.		różnica
1955/1956	X.	6.914	I.	6.751	193
1956/1957	X.	7.311	II.	7.086	225
1957/1958	X.	7.453	II.	7.235	218
1958/1959	VI.	7.394	I.	7.271	123
1959/1960	X.	7.580	II.	7.212	368

W zależności od wyżej wspomnianych czynników występują większe lub mniejsze wahaniami sezonowe, które mają niewątpliwie duży wpływ na kształtowanie się sytuacji na „rynku pracy”.

Określenie wielkości i zasięgu rezerw sezonowych w Polsce wymaga przeprowadzenia szczegółowych badań i obliczeń. Gdybyśmy jednak do rezerw sezonowych zaliczyli wszystkie osoby zdolne do pracy, które w pewnych okresach roku nie pracują, to wówczas moglibyśmy stwierdzić, że tak pojęte rezerwy sezonowe występują i to bardzo jasnowidowo, ponieważ powszechnie jest wiadomo, że np. przytłaczająca część rolników w okresie od zakończenia do rozpoczęcia prac po-

lowych (grudzień — marzec) faktycznie nie pracują. Z uwagi jednak na tradycyjne pojęcie terminu „bezrobocie”, który określa pewną kategorię ludzi, poszukujących pracy, dla których nie ma możliwości zatrudnienia, tak szeroko sformułowane pojęcie rezerw sezonowych

należałoby raczej określić u nas mianem „sezonowej bezczynności zawodowej”.

W okresie międzywojennym czynione były w Polsce próby dokładniejszego ustalenia liczb rezerw sezonowych za pomocą dwóch metod. Pierwsza z nich polegała na ustaleniu średniorocznego stanu zatrudnienia w konkretnej gałęzi gospodarki narodowej — a miesięczne odchylenia w minus misły przedstawiać rozmiary tych rezerw.

Druga metoda stosowana przez angielskiego ekonomistę Saundersa do badania bezrobocia sezonowego w Anglii, polegała na ustaleniu maksymalnego miesięcznego stanu zatrudnienia, tzw. szczytu sezonu w danej gałęzi, a różnice miesięcznych stanów zatrudnienia od najwyższego zatrudnienia w roku dawały rozmiar sezonowych rezerw w poszczególnych miesiącach. Suma tych różnic dzielona przez 12, określała średnioroczną wielkość rezerw.

Jak widać metoda Saundersa uwzględniając zmiany zatrudnienia w sezonowych gałęziach gospodarki narodowej umożliwia dokładniejszą określenie liczby pracowników sezonowych (po zakończeniu prac sezonowych), w poszczególnych miesiącach roku, a tym samym daje podstawy do dalszych obliczeń wielkości wahań sezonowych dla niektórych gałęzi naszej gospodarki.

Trudne problemy bilansu paliw

DOKONCZENIE ZE STR. 1

wprowadzenie podobnych innowacji jest sprawą co najmniej wartej dyskusji. Oczywiście — dyskusji połączonej z przeprowadzeniem odpowiedniego rachunku ekonomicznego. Oprócz porównania bezpośrednich kosztów produkcji — rachunek taki musi uwzględniać również możliwości naszego handlu zagranicznego, którego dodatnie jeszcze saldo na odcinku paliw z roku na rok maleje. Import paliw (chodzi tu głównie o ropę i produkty naftowe dla potrzeb motoryzacji) ma bowiem wzrosnąć z 5,1 mln ton w roku bieżącym do 8,7 mln ton w roku 1965, tj. o 70%, a więc udział paliw importowanych w tym przychodzie wzrośnie z 5,3% do 7,5%. Jedyną pociechą jest tu fakt, że dzięki uruchomieniu rafinerii w Ploeuu nastąpi korzystna zmiana w strukturze tego importu; gdy bowiem obecnie stosunek importu ropy do produktów naftowych wynosi 1:2,8, to w ostatnim roku przyszłej pięcioletki ukształtuje się on jak 1,55:1.

Natomiast nasz eksport paliw (tu znów chodzi głównie o węgiel energetyczny oraz pewne ilości koksu) w przeciwnym kierunku — w roku 1965 powinien nawet nieznacznie wzrosnąć (z 18,5 do 20,4 mln t rocznie). Jednak jeśli uda się to założeń zrealizować, to i tak, jak wynika z podanych liczb, zmniejszy się zarówno udział eksportu w bilansie paliw, jak również nadwyżka eksportu nad importem.

Zahamowanie tego trendu będzie trudne, bowiem również po 1965 roku zwiększenie produkcji paliw nie zabezpieczy przyrostu potrzeb naszej gospodarki. Tak to przynajmniej wygląda w projektach planów perspektywicznych. Czy jednak jesteśmy nieuchronnie skazani na nieustanne pogarszanie się sytuacji paliwowo-energetycznej, czy w pełni wykorzystujemy różne możliwości jej polepszenia?

REZERWY INTENSYFIKACJI PRZEMIAN

W świetle tych faktów dużego znaczenia w przychodzie paliw nabiera intensyfikacja przemian energii pierwotnej na wtórną, co pozwala na znacznie bardziej ekonomiczne wykorzystanie paliw. Zastępując np. spalanie węgla w piecach kuchennych „użytkowaniami” kucharek gazowych zwiększamy wykorzystanie energii z 15-25% do 45-60% (nie mówiąc już o wygodzie dla użytkowników, którym odpadają kłopoty z dźwiganiem węgla, wynoszeniem popiołu, rozpalaniem itp.). Podobnie rzecz ma się z zamianą kołd parowej (o sprawności 5-10%) na ponad dwukrotnie wydajniejszą trąbkę elektryczną itd., itd.

Srednia sprawność energetyczna całej naszej gospodarki jest szacowana na 20-25%. A więc 75-80% wartości kalorycznej zużywanych paliw, to straty przy przetwarzaniu, przesyłaniu i użytkowaniu energii. Mamy tu zatem do czynienia z obryzkiem jeszcze marnotrawstw, ale wniosek jaki trzeba dziś z tego wyciągnąć, jest raczej... optymistyczny. W tej bowiem sytuacji posiadamy w naszej gospodarce paliwo-energetycznej nader poważne rezerwy, które możemy wykorzystywać przez podwyższenie efektywności przyzwalania energii z jej nośników — paliw.

Ważną drogą do tego celu jest m. in. właśnie intensyfikacja przemian energii pierwotnej na wtórną, której produkcja ma u nas wzrosnąć w ciągu najbliższej pięcioletki z 22,8 mln t do 35,3 mln t, a więc o 55% (w czym energia elektrycznej — o 56%, gazów — o 38%, koksu — o 40%, produktów naftowych — o 23%). Jest to niemało, ale wobec dużego jeszcze zaoferowania na tym odcinku wzrost udziału (w przychodzie paliw) energii przemianowej na wtórną nie będzie w pełni zadowalający.

Nierównowaga przedstawia się np. perspektywy pokrycia zapotrzebowania na energię elektryczną, która rośnie znacznie szybciej niż jej produkcja. Sytuację energetyczną na tym odcinku omawiałyśmy już na łamach „Życia Gospodarczego” dość szczegółowo, nie będę więc do problemów tych wracał. To samo dotyczy zagadnienia koksu. Tu natomiast warto jeszcze wspomnieć o sprawie gazów.

Otóż w świetle przytoczonych wyżej danych, gazyfikacja gospodarstw domowych może przynieść olbrzymie oszczędności paliw, a tymczasem produkcja gazów na te cele nie jest w dostatecznym stopniu zabezpieczona i choć ma wzrosnąć — stopień gazyfikacji mieszkań, nadal pozostanie kilkakrotnie niższy, niż np. w krajach zachodnioeuropejskich. Wprawdzie szerszym postępowaniem na tym odcinku stoi na przeszkodzie niedobór rur, ale i tu sytuacja nie jest bez wyjścia: wydaje się, że wciąż jeszcze nie przywiązujemy należytej wagi do możliwości gazyfikacji bezprzewodowej (dostawa gazu do mieszkań w butlach), szeroko stosowanej w wielu krajach.

Największe rezerwy tkwią jednak nie w zużyciu paliw na cele bytowo-komunalne, jak wynika z poniższej tabeli, udział tego zużycia w rozchodzie paliw (równym przychodowi, którego wielkość i wzrost już omówiliśmy) waha się około 20% i nieznacznie zmniejsza. Wolniejszy niż w obecnej pięcioletce wzrost zuży-

cia na te cele tłumaczy się tym, iż lata 1956 i 1957 były okresem gwałtownego skoku w nie wystarczającym poprzemianowo zaopatrzeniu ludności.

Pożębnie zmalało w strukturze rozchodu paliw udział transportu, mimo bowiem planowanego rozwoju tej gałęzi gospodarki — jej potrzeby paliwowe w latach 1960 — 1965 utrzymują się na poziomie 10 mln ton. Zawdzięczamy to przede wszystkim elektryfikacji i dieselizacji kolei, a więc przechodzeniu na bardziej ekonomiczne nośniki energii.

Natomiast potrzeby głównego odbiorcy paliw — przemysłu szybko rosły i w roku 1965 ma on otrzymać o blisko 10 mln ton paliwa umownego czyli o 40% więcej niż w roku bieżącym. Tym samym jego udział w strukturze rozchodu zwiększy się, co obrazuje poniższe zestawienie:

	1960	1965
przemysł	31,0	33,8
transport	10,4	8,8
cele byt.-kom.	20,8	19,9
inne	2,9	3,3
straty na przemianie	13,3	16,7
eksport	19,6	17,5
	100,0%	100,0%

Dwukrotnie szybsze od wzrostu przychodu paliw tempo przyrostu zapotrzebowania przemysłowego (20 a 40%) tłumaczone jest tym, że w przyszłej pięcioletce planujemy stosunkowo duży rozwój gałęzi szczególnie energochłonnej, jak chemia, hutnictwo metali nieżelaznych, przemysł materiałów budowlanych, górnictwo i t. Równocześnie podkreśla się, że mimo tego wzrostu zużycia — zaspokojenie potrzeb przemysłu będzie możliwe pod warunkiem zmniejszenia w nim marnotrawstwa paliw i energii. Na tym bowiem odcinku mamy szczególnie duże rezerwy.

O OGÓLNOGOSPODARCZY RACHUNEK EKONOMICZNY

Bardzo poważną część paliwa zużywającego przez przemysł spala się w urządzeniach przestarzałych i nieekonomicznych (mamy np. setki kotłowni funkcjonujących już ponad 50 lat, zużywających nadmierne ilości opału). Bardzo poważną część energii przeznaczonej dla przemysłu jest zużywana w odbiornikach niskosprawnych — z powodu zarówno konstrukcji nie uwzględniającej wymogów ekonomiki, jak i niefachowej lub niedbałej obsługi.

Aby zmniejszyć straty owe olbrzymie, sięgające 80% energii w gospodarce paliwowej — oprócz intensyfikacji przemian energii pierwotnej na wtórną niezbędna jest szeroka modernizacja wszelkich urządzeń energetycznych. Ale zarówno jedno jak i drugie — to operacje kosztowne, często wymagające dużych nakładów. Ustalenie, jakie z tych nakładów są najbardziej opłacalne i najpilniejsze, jest dziś nader istotną sprawą, w której rozstrzygnięcia powinna pomagać polityka paliwowa. Jednak pod tym względem sprawy mają się u nas nie najlepiej.

Często np. zdarza się, że producenci urządzeń energetycznych i ich odbiorcy dla kilkuprocentowych „oszczędności” wytworzą i kupują urządzenia o sprawności zanizonej — kilkanaście i więcej procent, a więc powodujące niewspółmiernie wielkie straty energii. W bardzo wielu zakładach przemysłowych „oszczędza” się nawet groszowe wydatki np. na uszczelnianie rurociągów parowych, co również prowadzi do poważnych strat cieplnych. Wciąż jeszcze w zakładach nie przywiązujemy się należytej wagi do fachowości służby energetycznej, na skutek czego sprawność odpowiednich urządzeń w praktyce jest dodatkowo zanizana.

A np. nasze budownictwo, w trosce o skądinąd potrzebną oszczędność materiałową, nierzadko zapomina o zachowaniu w budownictwie pomniejszych odpowiedniego współzależności strukturalnych. Stosunkowo nieznaczne, jednakże oszczędności ceny czy drewna są przyczyną ponoszenia przez kilkadziesiąt lat nadmiernych strat. Nie mówiąc już np. o oszczędnościach na systemie regulacji centralnego ogrzewania, na skutek czego w dnach chłodniejszych mieszkani są „dogrzewane” przez mieszkańców grzejnikami elektrycznymi, a w dnach ciepłych „odgrzewane” przez otwieranie okien.

Nie bez winy są tu również główni dostawcy paliw — nasze kopalnie węgla, którym, mimo częściowej reformy systemu premiowego, wciąż jeszcze bardziej opłaca się troska o ilość niż o jakość. Ślad też kłopoty ze zmniejszeniem zawartości kamienia w urobku (wynoszącej dziś ok. 13%). A choć dla gospodarki narodowej ważne są nie tony, lecz kalorie — nasze górnictwo woli obliczać i oblicza efekty swojej działalności właśnie w tonach.

Zatem każdy oszczędza i gospodarzy na swoim odcinku, czy w swoim resorcie tak jak mu najwygodniej, bez należytej troski o poprawę gospodarki paliwowej, choć dla ekonomiki kraju jako całości byłoby to źródłem olbrzymich oszczędności. Jednak w tych sprawach kierowanie się wymogami ponadresortowego rachunku ekonomicznego praktycznie nie obowiązuje. Zresztą rachun-

ekonomicznym — asumptem do podjęcia prac nad metodologią planowania wieloletniego, były uchwały III Zjazdu Partii, uznające, że „plany wieloletnie zawierające główne zadania i wskaźniki na poszczególne lata powinny stanowić zasadniczą formę planowania”. Była to zarazem zasadnicza przesłanka dla tezy o konieczności wprowadzenia wieloletniego planowania finansowego. Konkretyzacja uchwał Zjazdu Partii znalazła swój wyraz w tezach w sprawie planowania. Pośrednim czynnikiem pobudzającym prace w tym zakresie, stała się w jakimś stopniu także i praktyka planistyczna w Czechosłowacji, która pierwsza z państw socjalistycznych wkroczyła na drogę opracowywania wieloletnich planów finansowych.

Opracowywany u nas od dłuższego już czasu projekt zasad gospodarki finansowej państwowych przedsiębiorstw przemysłowych i ich zjednoczeń objętych planowaniem centralnym ustalał ma rozwiązania dotyczące: 1) funduszu statutowego, 2) funduszu specjalnych, 3) środków obrotowych, 4) rozliczeń z budżetem zarówno „plusowych” jak i „minusowych”, 5) finansowania inwestycji i kapitalnych remontów, 6) działalności gospodarczej zjednoczeń.

Nie wchodząc w szczegóły proponowanych rozwiązań, warto jednak rozpatrzyć — m.in. również w oparciu o doświadczenia czechosłowackie — podstawowe problemy przesądzające działanie całego systemu.

System wieloletnich normaltyw materiałnego zainteresowania przedsiębiorstw i załóg w CSRS opiera się na następujących długookresowych normaltywach (wskaźnikach procentowego udziału): udziału przedsiębiorstwa we wzroście zysku, udziału przedsiębiorstwa w amortyzacji, stosunku średnich plac do wydajności pracy, stosunku funduszu premiowego do zysku (lub innej podstawy).

System ten wprowadzono w życie w zasadzie już od 1.1.1959 r. Lata 1959-1960 przyniosły pierwsze doświadczenia praktyczne i pierwsze oceny. Ogólna ocena działania systemu jako całości jest pozytywna. Niemniej jednak system nie przyczynił się jeszcze w jakimś radykalniejszym sposób do podwyższania przez przedsiębiorstwa zadań planowych w wyniku działania normaltyw. Na tym tle pojawiły się w CSRS już pod koniec roku 1959 pewne elementy krytyki założeń systemu wieloletniego planowania finansowego. Z doświadczeń tych wyciągnięto już nawet niektóre wnioski praktyczne. Do ważniejszych, zrealizowanych na przełomie roku 1959/1960 zmian należały m.in. odejście od poprzednio obowiązującego udziału przedsiębiorstwa w amortyzacji na cały okres pięcioletnia i wprowadzenie na to miejsce zasady dopuszczającej możliwość różnicowania stawek na poszczególne lata.

Dyskusja w CSRS nad dalszym doskonaleniem systemu trwa zarówno w formie wypowiedzi na łamach czasopiśm, jak i w formie konferencji teoretycznych i praktycznych (marzec 1960 r.). Mimo to nie wydaje się, by nastąpił jakiś radykalniejszy zmiany w założeniach podstawowych, można natomiast oczekiwać korektur niektórych rozwiązań szczegółowych.

Podstawą, na której wyrósł polski projekt) zespołu przepisów normaltyw gospodarki finansowej przedsiębiorstw na okres planu pięcioletniego, są przede wszystkim doświadczenia płynące z praktycznego stosowania systemu wprowadzonego u nas począwszy od roku 1958 i doskonalonego w latach następnych. Obecny projekt jest próbą ich pogłębienia, skodyfikowania i dalszego rozwinięcia.

Interesująca niewątpliwie będzie odpowiedź na pytanie, w jakim stopniu wykorzystano przy opracowywaniu polskiego projektu rozwiązania stosowane w CSRS. Odpowiedź tę ująć można by następująco: ogólnie biorąc, projekt systemu polskiego w swoich podstawowych założeniach jest zbliżony z konstrukcją systemu czechosłowackiego. Elementami zbliżonymi są takie wysunięte u nas postulaty:

— ustalenie wskaźnika udziału przedsiębiorstwa w planowym przyroście zysku na okres planu pięcioletniego,

nek taki często nawet nie jest teoretycznie przeprowadzany.

W rezultacie naszego ogólnogospodarczego polityki paliwowa ogranicza się w zasadzie do dystrybucji tych ilości paliwa, jakie udaje się otrzymać z produkcji i importu, a więc do układania i bieżącego modyfikowania bilansów paliwowo-energetycznych. Ale właśnie analiza tych bilansów wykazuje, że w naszej sytuacji paliwowej taki stan rzeczy powinien jak najszybciej ulec zmianie.

Trudne problemy polityki paliwowej — energetycznej mają charakter zdecydowanie kompleksowy. Dlatego takie sprawy jak np. stopień zastępowania węgla bardziej ekonomicznymi nośnikami energii intensyfikacja przemian energii pierwotnej na wtórną, oszczędność na nakładach inwestycyjnych związanych z energetyką, mierzenie wielkości produkcji paliw itp. — nie mogą być sterowane jedynie z pomocą poszczególnych zakładów czy resortów. Wobec perspektywy narastania niedoborów paliwowych coraz bardziej jest tu potrzebna polityka kierująca się wymogami ogólnogospodarczego rachunku ekonomicznego.

WIESŁAW GŁOWACKI

— ustalenie wskaźników podziału amortyzacji na okres planu pięcioletniego.

Są to elementy systemu finansowego w ścisłym tego słowa znaczeniu. System polski nie reguluje natomiast, jak to ma miejsce w CSRS, związków w dziedzinie mającej wprawdzie wyraz finansowy, ale nie leżących w obrębie bezpośredniego oddziaływania finansów. Chodzi tu o normaltywy w zakresie związków pomiędzy wydajnością pracy a placami. Wydało się, że w warunkach polskich wprowadzenie tego rodzaju normaltywy byłoby, przynajmniej w okresie najbliższych kilku lat, będących latami porządkowania gospodarki — przedwczesne.

*

Kierunkiem, w jakim zmierza projekt naszych wieloletnich bodźców

Wieloletnie normaltywy finansowe

MIECZYSLAW CIELECKI

finansowych, ma być oddziaływanie przede wszystkim na przedsiębiorstwo a nie na załogę.

Wychodząc z tego założenia kierunkowego przyjmujemy się obecnie, iż zasady tworzenia dwóch podstawowych bodźców dla załóg, tj. funduszu premiowego i funduszu zakładowego, regulowane będą odrębnymi przepisami. Zasadę tę, może nieco wątpliwą z punktu widzenia niekwestionowanej tezy o potrzebie kompleksowych powiązań w obrębie całego systemu bodźców materiałnego zainteresowania, trzeba jednak uznać w konkretnie istniejących warunkach naszej ekonomiki za słuszną.

Za podstawowy element systemu bodźców finansowych dla przedsiębiorstwa uważamy jest powszechny fundusz rozwoju, jemu też poświęca się w dyskusjach najwięcej uwagi. On też uchodzić może za podstawowe ogniwo całego systemu. Wyśnawia się tezę, według której na fundusz rozwoju przeznaczony ma być planowany przyrost zysku w stosunku do roku poprzedzającego, a planowana wysokość funduszu rozwoju ustalana ma być na okres pięcioletni. Z podziałem na poszczególne lata w formie wskaźników procentowych, określających planowy przyrost zysku na każdy rok planu pięcioletniego.

W sformułowaniu tym mamy do czynienia z dwoma zagadnieniami: bazy wyjściowej do liczenia wysokości odpisów oraz stabilizacji warunków i wysokości odpisów. Zaczynamy od drugiego problemu, który może być przedmiotem bardzo rozbieżnych poglądów.

Chodzi o odpowiedź na zasadnicze pytanie: czy i kiedy ustalane dla przedsiębiorstwa wskaźniki wysokości funduszu rozwoju mogą być zmieniane? Zanim się odpowie na to pytanie, należałoby zastanowić się, czy chodzi nam głównie o sprawę trwałości wieloletnich planów finansowych (tzn. wielkości absolutnych), czy też o stabilizację działania systemu finansowego?

Krytyka działania systemu finansowego szła często w kierunku gatynowej oceny częstych zmian zasad działania systemu. Uważano to za brak trwałych perspektywicznych założeń całego systemu. Prowadziło to w praktyce do szkodliwej krótkowzroczności w gospodarowaniu funduszami przedsiębiorstw itd. Ocena z tej pozycji znać należy za słuszną. Konstrukcja obecnego systemu wprowadza na tym odcinku stabilizację funkcjonowania działania całego systemu i w tej płaszczyźnie oceny — podstawowe założenia systemu nie nasuwają w zasadzie zastrzeżeń.

Nieco inaczej przedstawia się natomiast sprawa trwałości wielkości absolutnych wieloletniego planu finansowego. Czy w naszych warunkach, a w szczególności przy braku dokładnej bazy liczebowej w formie rocznych danych bilansowych o faktycznych przesunięciach akumulacji pomiędzy poszczególnymi działami gospodarki narodowej (w wyniku działania nowych cen artykułów zaopatrzeniowych od lipca 1960), przy braku wyniku akcji rewizji inwestycji na pięcioletnie (prace te zakończone zostaną dopiero 31 grudnia 1961), wobec ciągle jeszcze słabego na ogół rozeznania zjednoczeń o możliwościach rozwoju gospodarki finansowej podległych im przedsiębiorstw, przy braku wprowadzenia do bilansów wyników przeszacowania środków trwałych — istnieje możliwość ustalenia wieloletnich normaltyw finansowych w sposób bezbłędny?

Wdaje się, że trzeba by dużej dozy optymizmu, aby na to pytanie odpowiedzieć twierdząco. Co więcej, nawet i w Czechosłowacji, która poszczęśliwie może większą na ogół precyzję w planowaniu i większą dyscypliną planistyczną, przewidziano pewnego rodzaju „klapę bezpieczeństwa” na błąd planowania. Mechanizmem tym jest system rezerwy, będący bardzo istotną cechą całego systemu czechosłowackiego. Do tworzenia ich upoważnione są wszystkie szczeble planistyczne począwszy od resortu aż do szczebla przedsiębiorstwa wielozakładowego włącznie.

Zródłem ich może być nierozdzielona część dotacji z budżetu państwa, bądź też niepełny rozdział normaltyw. Rezerwy ustala się poprzez ustalenie niższego udziału przedsiębiorstwa w zysku (funduszu premiowego itp.), a akumulacja środków powstaje w momencie wykonywania planu drogą centralizacji zasobów finansowych. Mechanizm rezerwy funkcjonuje przy tym zarówno przy ustalaniu planu pięcioletniego, jak i planów rocznych. Dla ścisłości trzeba jednak dodać, iż system ten działa przy innym niż u nas trybie opracowywania planów (wytyczne w dół, plany w górę, gdzie następuje ostateczne ustalenie wysokości i rozdział normaltywów).

Tego rodzaju konstrukcji system polski nie przewiduje. Istnieją tu zresztą pewne trudności wynikające z odmiennego trybu opracowywania

planów. Nie likwiduje to jednak oczywiście samego problemu, który wydaje się być godnym przedyskutowania. Jak sądzimy, istnieć tu mogą dwa przeciwstawne poglądy: — tworzenie rezerwy osłabia dyscyplinę normaltyw wieloletnich i rocznych, rozluźniając ich dyscyplinę poprzez dopuszczenie możliwości korekt z rezerwy jednostki nadrzędnej, — tworzenie rezerwy daje jednostkom nadrzędnym możliwość manewrowania, przeprowadzania zmian organizacyjnych itp.

Elastyczność w systemie polskim można by uzyskać przez ustawienie odpowiedniego mechanizmu działania funduszu rezerwowego zjednoczenia. Mogłoby on spełniać, po pierwsze, funkcję zabezpieczenia płynności płatniczej przedsiębiorstwa i zjednoczenia jako całości („zastępcze” rozliczenia z budżetem w przypadku, gdy aktualnie pozostające w dyspozycji zjednoczenia środki pieniężne są niewystarczające, uruchamianie dotacji dla przedsiębiorstw przed zakumulowaniem wpływów z zysków innych przedsiębiorstw, udzielanie gwarancji dla banków z tytułu kredytów udzielonych przez nie przedsiębiorstwom).

Założenia te są niewątpliwie słuszne. Wątpliwości budzić natomiast może funkcja „buforowa” funduszu rezerwowego. W tej funkcji miałby on służyć na pokrycie dodatkowych potrzeb finansowych przedsiębiorstw wynikłych wskutek przyjęcia przez nie do wykonania zleceń przez zjednoczenie, a nie przewidzianych w planie, zadań produkcyjnych. Określenie „zadań produkcyjnych” jest mało mówiące. Jakich zadań? Rzeczowych? Ponadplanowych? Czy też zadań wynikających ze zmiany profilu produkcji, a nie zmieniających wartości produkcji? Czy też może skutków finansowych powodowanych przedstawianiem profilu produkcji, bądź też łącznie zadań produkcyjnych i finansowych wiążących się np. ze zmianą struktury popytu, realizacji postępu technicznego itp.?

Istnieje wprawdzie dość rozpowszechniony pogląd, że przepis ogólny daje większą łatwość elastyczności jego stosowania, ale w tej dziedzinie byłaby bardziej pożądana większa jasność i konkretyzacja.

Nie rozwijając szerzej tematu (np. m.in. w powiązaniu z metodami finansowania postępu technicznego, które to zagadnienie kwalifikuje się do odrębnego omówienia) dodajmy jednak krótkie choćby, uzupełniające naświetlenie problemu. Projekt systemu polskiego nie przewiduje możliwości zmian w ciągu roku wysokości zadań planowych (wartości produkcji, plac, wskaźników finansowych) np. w przypadku wprowadzenia nieplanowanych zadań wiążących się z postępowaniem technicznym. Sprawy te rozwiązywane są u nas (od niedawna zresztą) poprzez uruchamianie kredytów bankowych. W innych rozwiązaniach (stosowanych w NRD) oddziałuje się dwiema metodami: poprzez zmianę rocznych planów finansowych (w ramach rezerwy zjednoczenia) i poprzez system kredytowy.

Elementem kończącym tok rozumowania na ten temat byłby pogląd, że wprowadzenie do nowego systemu rozwiązań polegających na tworzeniu rezerwy, byłoby czynnikiem elastyczności normaltyw wieloletnich w pozytywnym tego słowa znaczeniu.

Ważnym czynnikiem każdego systemu finansowych bodźców wieloletnich jest wybór bazy wyjściowej przy obliczaniu efektów postępu ekonomicznego (identyfikowanego na ogół ze wzrostem zysku). W rachubę wchodzi tu zazwyczaj: przyrost zysku w stosunku do roku ubiegłego, przyrost w stosunku do roku przyjętego za bazowy (wyjściowy) bądź przyrost w stosunku do przeciętnego zysku kilku lat ubiegłych).

System normaltyw wieloletnich w CSRS oraz polski system bodźców dla załóg (fundusz premiowy i zakładowy) i opracowany obecnie system dla przedsiębiorstw przyjmują, generalnie biorąc, tę samą zasadę,

tzn. uznanie za bazę — wyniku roku poprzedzającego. W warunkach polskich odstępowaniem od tej zasady jest, w systemie funduszu zakładowego, przypadek, gdy przedsiębiorstwo w roku poprzedzającym nie wykona planu zysku. W tych warunkach w roku następnym bierze się pod uwagę nie wykonanie rzeczywiste, ale plan roku ubiegłego. Rozwiązanie to wydaje się być słuszne, gdyż inna metoda oznaczałaby premiowanie przedsiębiorstwa za to, że w roku ubiegłym nie wykonało planu.

Problem wyboru podstawy wyjściowej stał się ostatnio przedmiotem szerokiej dyskusji w CSRS). Istnieje pogląd domagający się odstąpienia od zasady obliczania przyrostu zysku od rzeczywistego zysku roku poprzedzającego i przejście na obliczanie przyrostu od zysku planowanego w roku poprzednim. Stano-

wisko to uzasadniane jest tym, że liczenie przyrostu od wykonania rzeczywistego w połączeniu z istnieniem wieloletnich normaltywów narusza zasadę długookresowości tych normaltywów oraz zmniejsza zainteresowanie przedsiębiorstwa w zwiększaniu przyrostu zysku. Pogląd ten spotkał się z zarzutem powierzchowności i słabego rozumienia zasad działania normaltyw wieloletnich. W istocie rzeczy normaltywy wieloletnie oddziałują na utrzymanie wysokiego tempa wzrostu drogą stałego polepszania wskaźników ilościowych i jakościowych pracy przedsiębiorstwa. Ekonomisci czechosłowaccy) odrzucają także pogląd, jakoby przy metodzie liczenia w oparciu o wynik rzeczywisty, istniały tendencje do rozkładania przyrostu zysku na poszczególne lata.

*

Na tle przeprowadzonych rozważań nasuwają się następujące uwagi i wnioski końcowe:

1. Mimo istniejących trudności dojrzały już w zasadzie warunki dla wprowadzenia u nas w życie wieloletnich normaltyw finansowych dla przedsiębiorstw, przynajmniej przemysłowych, z tym że względu ostrożności przemawiają za nadaniem im mocy obowiązującej nie od początku pięcioletni, lecz np. od roku 1962, a nawet 1963.

2. Należałoby rozważyć możliwość wprowadzenia systemu rezerwy. Alternatywa pierwsza — to rozwiązanie wzorujące się na systemie czechosłowackim z tą różnicą, iż przy proponowanych u nas powiązaniach z budżetem nie resortów a zjednoczeń — mechanizm rezerwy mógłby być tworzony poczynając nie od resortu, ale od zjednoczenia. Gdyby propozycja tę przyjęć, należałoby uwzględnić także uwagi krytyczne na temat praktyki tworzenia rezerw w CSRS. Krytykuje się tam mianowicie dwie tendencje: ustalanie rezerw w nadmiernej wysokości, co powoduje, że zadania doprowadzone do najniższych jednostek planujących są nadmierne „okrojone”, bądź rozdział nie całego normaltywu bez pozostawiania żadnej rezerwy w jednostce nadrzędnej. Wyjścia z tej sytuacji dopatrywać się chyba można w limitowaniu górnego pułapu rezerw w stosunku procentowym do zysku całego zjednoczenia (np. w granicach 2-3%).

3. Gdyby okazało się, że koncepcja rezerwy jest zbyt trudna do realizacji, bądź mało przydatna — należałoby w sposób bardziej precyzyjny określić warunki udzielania przedsiębiorstwom dotacji z funduszu rezerwowego zjednoczenia w przypadku nie związanych z utrzymaniem ich płynności płatniczej.

4. Przy konstrukcji tabeli regresji odpisów na fundusz rozwoju od sumy polepszenia wyników rzeczywistych, należałoby wprowadzić „skokowość” tabeli w celu przeciwdziałania tendencji do rozkładania rezerw w czasie.

- 1) Życie Gospodarcze Nr 12/1960.
- 2) Informację na ten temat zawiera m. in. artykuł L. Libusa opublikowany w nrze 12/1959 czasopiśm „Planowane Gospodarcze”.
- 3) „Finance a Uver” nr 4/1960.
- 4) Projekt został ostatnio przyjęty przez Radę Ministrów. Prace nad precyzowaniem ogólnych wytycznych będą jednak w dalszym ciągu kontynuowane.
- 5) M. in. Z. Madej: Wieloletnie normaltywy finansowe, Życie Gospodarcze nr 12/1960.
- 6) Z. Madej: op. cit. E. Winter: W jakim kierunku zreformować system finansowy przedsiębiorstw — „Finance” nr 1/1960 oraz tego samego autora: Rozwój systemu finansowego przedsiębiorstwa — „Życie Gospodarcze” nr 12/1960.
- 7) Ocena w tym zakresie daje U. Wojciechowska w artykule „Fundusz zakładowy a bodźce długofalowe” (Ż. G. nr 4/1959) rozwijając następujące twierdzenie w szerszej pracy (vide H. S. K.: Rozprawa doktorska o funduszu zakładowym, „Finance” nr 10/1960).
- 8) Por. m. in. S. Sourek: W sprawie problemu podstawy wyjściowej dla obliczania przyrostu zysku „Finance a Uver” nr 9/1960.
- 9) S. Sourek: op. cit.

III Krajowa Narada Ekonomistów Przemysłu

W dniach 11 i 12 grudnia 1960 r. odbyła się w Zakładach Przemysłu Metalowego H. Cegielski w Poznaniu III Krajowa Narada Ekonomistów Przemysłu. Na naradzie zostały omówione ekonomiczne zagadnienia postępu technicznego w przemyśle, a w szczególności w przemyśle budowy maszyn. W przygotowaniu są następujące referaty:

PROF. DR KAZIMIERZ SECOMSKI, naczelnik Przewodniczącego Komitetu Planowania przy Radzie Ministrów - POSTĘP TECHNICZNY A POLITYKA GOSPODARZA PAŃSTWA;

INŻ. WIESŁAW WCIŚLAK, kierownik Fabryki Obrabiarek Zakładów H. Cegielski Poznań - POWIĄZANIE POSTĘPU TECHNICZNEGO Z ZAŁOŻENIAMI PRODUKCYJNO-EKONOMICZNYMI W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM;

DOC. DR JÓZEF ZAJDA, doradca ekonomiczny Zjedn. Przemysłu Taboru Kolejowego - RACHUNEK EKONOMICZNY POSTĘPU TECHNICZNEGO.

Na naradzie wygłoszone zostały referaty ministra K. Secomskiego. Pozostali autorzy omówią wprowadzenie do swych referatów. Pełny tekst

referatów zostanie przesłany uczestnikom w pierwszych dniach grudnia br. Oprócz referatów głównych na naradzie zostały omówione wyniki prac badawczych, przeprowadzonych przez zespoły zorganizowane w Kole PTE przy Zakładach HCP, o następującej tematyce:

Metodyka planowania postępu technicznego w powiązaniu z zadaniami produkcyjno-gospodarczymi oraz metody ustalania wpływu postępu technicznego na wyniki działalności przedsiębiorstwa (mgr inż. Ryszard Gótz);

Analiza efektywności ekonomicznej przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych w praktyce przedsiębiorstwa przemysłowego (mgr Alfons Brzeziński);

Formy dostosowania ewidencji księgowej do potrzeb określania poniesionych nakładów i uzyskanych oszczędności w związku z postępowaniem technicznym (Mieczysław Brzeziński);

Systemy bodźców zainteresowania materialnego a postęp techniczny (mgr Edward Idziak).

Texty tych prac również zostaną przesłane uczestnikom.

Współorganizatorem narady jest redakcja „Życie Gospodarcze”.

produkowanych wyrobów, które powinny w jakiś sposób odpowiadać jakości wyrobów, i ich zmianom oraz rekompensować trudności i straty związane z uruchomieniem nowych, poszukiwanych asortymentów produkcji, jak również dotyczy cen materiałów i półfabrykatów, które powinny pobudzać do zastępowania materiałów deficytowych, importowanych, do stosowania w szerokim zakresie tworzyw sztucznych itp.

Ze względu na skutki ekonomiczne — zagadnieniem niewątpliwie leżącym w kręgu zainteresowań ekonomistów przemysłu jest — a w skutecznego i prawidłowego działania bodźców ekonomicznych oraz ujawiania wad w systemie środków materialnego zainteresowania, powodujących zahamowania w rozwoju postępu technicznego. Szczególnie powinny być wykrywane przyczyny

ORZECZNICTWO

NAWIAZANIE I ROZWIĄZANIE STOSUNKU PRACY Z DYREKTOREM PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWEGO

W myśl art. 14 dekretu z dnia 26 października 1950 r. o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. z 1960 r. Nr 18, poz. 111) dyrektora przedsiębiorstwa państwowego powołuje i odwołuje minister, zaś dyrektora przedsiębiorstwa terenowego — prezydent rady narodowej, której przedsiębiorstwo podlega.

W praktyce powstała wątpliwość co do tego, jakie skutki prawne pociąga za sobą takie powołanie bądź odwołanie w zakresie umowy o pracę dyrektora, zwłaszcza jeśli chodzi o jego stosunek do prowadzonego przez niego przedsiębiorstwa.

Wątpliwości te wyjaśnił niedawno Sąd Najwyższy uchwałą składu 7 sędziów z dnia 14-23 grudnia 1959 r. nr I CO 39/59, wypowiadając w niej następujący pogląd prawny, który został wpisany do księgi zasad prawnych:

Jeżeli z treści odwołania ze stanowiska dyrektora przedsiębiorstwa (art. 14 ust. 2 dekretu z dnia 26 października 1950 r. Dz. U. Nr 49, poz. 439) nie wynika co innego, ma ono za skutek rozwiązanie stosunku pracy pomiędzy przedsiębiorstwem a dyrektorem za wypowiedzeniem, chyba że wypowiedzenie stosunku pracy byłoby w chwili odwołania z przyczyn szczególnych (np. choroby) niedopuszczalne; w tym przypadku stosunek pracy pomiędzy przedsiębiorstwem a osobą byłego dyrektora utrzymuje się, a do rozwiązania tego stosunku właściwe są organy przedsiębiorstwa.

Ponadto, w samym uzasadnieniu powyższej uchwały Sąd Najwyższy wyjaśnił szereg dalszych kwestii, a mianowicie:

1. Powołanie dyrektora (obecnie także zastępcy dyrektora i głównego księgowego — zob. art. 14 ust. 3 dekretu w brzmieniu ogłoszonym w 1960 r.) przez właściwy organ ma za skutek nawiązanie stosunku pracy pomiędzy przedsiębiorstwem państwowym a dyrektorem.

2. Władza odwołująca może określić termin skutecznego prawnej odwołania inaczej niż co do pełnienia funkcji dyrektorskich, a inaczej co do reszty uprawnień dyrektora ze stosunku pracy, przy czym brak przepisu ustawy, który by zakazywał natychmiastowego pozbawienia dyrektora jego funkcji.

3. Zarządzenie odwołujące dyrektora z tym, że pozostaje on nadal pracownikiem przedsiębiorstwa małoby — jeśli chodzi o dyrektora — charakter oferty, byłaby to bowiem jednostronna zmiana warunków umowy o pracę.

1) W uchwale powołany jest tekst pierwotny przed nowelizacją dekretu z dnia 14 grudnia 1950 r., która nie wprowadziła tu jednak żadnych zmian.

POJĘCIE ZORGANIZOWANEJ GRUPY PRZESTĘPCZEJ ODPOWIEDZIALNEJ ZA ZAGARNIĘCIE MIENIA SPOŁECZNEGO

W myśl art. 2 § 2 ustawy z dnia 18 czerwca 1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej (Dz. U. Nr 36, poz. 228), kto zagarnie mienie społeczne działając w zorganizowanej grupie przestępczej, podlega karze więzienia od lat 2 do lat 10 i karze grzywny, natomiast karę więzienia poniżej lat 2 i karę grzywny sąd może wymierzyć tylko wówczas, gdy wartość zagarniętego mienia nie przekracza 2 000 zł.

Na tle stosowania powyższego przepisu powstała wątpliwość, czy można mówić o zorganizowanej grupie, gdy uczestnicy zmieniają się.

Wątpliwości te wyjaśnił Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 8 kwietnia 1960 r. nr II K 981/59, zajmując następujące stanowisko:

Jeżeli ze sposobu działania oskarżonych i ich wzajemnych nęczytów są powiązani wyniki, że tworzyli oni zorganizowaną grupę przestępczą z określonym dla każdego z jej członków zakresem działania, schematem organizacyjnym itp., to bez znaczenia dla charakteru tej grupy jest okoliczność, iż w kilku wypadkach, przy poszczególnych kradzieżach, następowała zmiana członków grupy, skoro w rzeczywistości istniała ciągła organizacyjna grupa między poszczególnymi jej członkami.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PREMIOWANIE PRACOWNIKÓW ZA RACJONALNE I OSZCZĘDNE UŻYTKOWANIE ENERGII ELEKTRYCZNEJ

Minister Górnictwa i Energetyki wydał zarządzenie z dnia 25 października 1960 r. w sprawie zasad premiowania pracowników niektórych państwowych przedsiębiorstw za racjonalne i oszczędne użytkowanie energii elektrycznej (Monitor Polski Nr 83, poz. 378).

Rozciąga ono na pracowników umysłowych objętych przepisami u-

DOKONCZENIE NA STR. 5

ŻYCIE GOSPODARCZE 5

Ekonomiczna problematyka postępu technicznego

Zafascynowanie zdobycami współczesnej techniki i widzą możliwości jej rozwoju nie może przesłaniać celu wysiłków człowieka w tej dziedzinie. Dlatego na temat postępu technicznego wypowiadają się również ekonomiści, ujmujący problematykę postępu technicznego z punktu widzenia osiągnięcia celu, jakim jest lepsze zaspokojenie potrzeb materialnych społeczeństwa.

Co prawda skutki ekonomiczne postępu technicznego są uwzględniane w planach rozwoju techniki, czy też w projektach inwestycji oraz innych dokumentach, jednakże formalizm, fragmentaryczność, a zwłaszcza metody ustalania efektywności najczęściej są sprzeczne z zasadą poprawności i dokładności. Zwłaszcza wykazywane w planach rozwoju techniki efekty przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych (stanowiące motywację do podjęcia realizacji) są przeważnie określane zbyt szacunkowo. Bardziej jeszcze skomplikowana jest sprawa uchwycenia rzeczywistych rezultatów wprowadzenia przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych oraz stwierdzenia ich w ewidencji księgowej.

Aktualnością tego problemu kierowali się inicjatorzy ogólnopolskiej narady poświęconej zagadnieniom ekonomicznym postępu technicznego, III Ogólnokrajowa Narada Ekonomistów Przemysłu, której zorganizowanie podjęło się Kolegium PTE przy Zakładach Przemysłu Metalowego w Poznaniu, przy współudziale Redakcji „Życia Gospodarczego”, ma odbyć się w grudniu br. Główny akcent narady zostanie położony na zagad-

nienia związane z postępowaniem technicznym realizowanym w przedsiębiorstwie przemysłowym, ze szczególnym uwzględnieniem metod pracy oraz trudności, jakie w praktycznej działalności napotyka ekonomista czy inżynier zajmujący się ekonomicznymi skutkami postępu technicznego.

W związku z podjęciem dyskusji na te tematy należałoby przede wszystkim zastanowić się, co należy do ekonomicznych zagadnień postępu technicznego i jaki jest ich zakres przedmiotowy. Postęp techniczny rozpatrywany w ramach przedsiębiorstwa przemysłowego znajduje swoje uzasadnienie jedynie wówczas, o ile przyczynia się do łatwiejszego wykonania w sposób optymalny planowych zadań oraz do polepszenia wyników finansowych. Wypływa stąd konieczność śledzenia jak postęp techniczny oddziałuje na wskaźniki techniczno-ekonomiczne, a tematyka planu przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych musi być dostosowana do rozwiązywania trudności produkcyjnych i wykonania zadań planowych.

Konieczność kompleksowego ujmowania całej działalności przedsiębiorstwa nakłada na zainteresowa-

nych pracowników obowiązek określania wpływu planu rozwoju techniki na wskaźniki poszczególnych planów przedsiębiorstwa oraz oceniania, w jakim stopniu postęp techniczny gwarantuje osiągnięcie założonej prognozy wskaźników. W ten tylko sposób może być zapewniony po pierwsze — właściwy kierunek postępu technicznego i najodpowiedniejszy dobór tematyki planu rozwoju techniki, po drugie — realność i wzajemne powiązanie planów techniczno-ekonomicznych i po trzecie — kontrola w jakim stopniu postęp techniczny wpływa na wykonanie, względnie niewykonanie planowych zadań.

Uzyskanie najkorzystniejszych wyników ekonomicznych będzie miało miejsce wówczas, gdy w stosunku do każdego poszczególnego przedsięwzięcia techniczno-organizacyjnego przeprowadzony zostanie rachunek efektów i nakładów. Zagadnienie rachunku ekonomicznego ma istotne znaczenie w kierowaniu przedsiębiorstwem, ponieważ stanowi podstawę do podjęcia racjonalnej decyzji w wprowadzeniu nowej technologii i organizacji, do dokonania optymalnego wyboru między różnymi wariantami technicznymi i wreszcie do stwier-

dzenia celowości dalszego stosowania wprowadzonych już przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych w przypadku zmiany warunków.

W tym przypadku przygotowanie materiałów liczbowych i sama technika wykonania rachunku efektów i nakładów będzie decydowała o prawidłowym wprowadzeniu wniosków. Sposoby poprawnego określenia opłacalności przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych, wyrażenia efektów i nakładów, ich udokumentowanie oraz ewidencji danych statystycznych niezbędnych do ustalenia efektów i nakładów — oto zasadnicze zagadnienia, które domagają się rozstrzygnięcia na drodze naukowych badań.

Inicjatywa i sprawność w realizowaniu postępu technicznego zależy w dużym stopniu od szeregu czynników organizacyjnych, kadrowych, socjalnych, prawnych, ekonomicznych itp. Wśród nich czołowe miejsce zajmuje system wynagrodzenia i premiowania pracowników.

Racjonalny system wynagrodzenia i premiowania będzie przeciwdziałał osłabieniu zainteresowania postępowaniem technicznym, usuwając nie zawsze skoordynowane ze sobą warunki i zasady uzyskiwania premii, nagród oraz wynagrodzenia. Wiadomo przecież, że z wprowadzeniem postępu technicznego początkowo spada często tempo pracy, aż do czasu opanowania nowej technologii, a nieraz nawet występuje pogorszenie wyników finansowych całego przedsiębiorstwa. Istotny wpływ na postęp techniczny może mieć także system cen, który oddziałując wydatnie na wyniki finansowe przedsiębiorstwa, stanowi bodziec, względnie antybodziec ekonomiczny. System cen i premii dotyczy zarówno

niepóźnionych skutków, wywołanych przez kolizję cen z aktualnym kierunkiem polityki w zakresie nowych produkcji.

Wszystkie te zagadnienia określają przedmiot zainteresowania ekonomistów bezpośrednio czy pośrednio zajmujących się problematyką postępu technicznego w przedsiębiorstwie przemysłowym. Sprostanie zadaniami, jakie stąd wynikają, wymaga od ekonomistów przyswojenia i gruntownego opanowania najwłaściwszych metod pracy.

Przy obecnym, niedostatecznym stanie teoretycznych opracowań, zachodzi potrzeba przeprowadzenia w pierwszym rzędzie systematycznych badań, które powinny dać rozstrzygnięcia, jakie są:

- najbardziej odpowiednie sposoby zapisów i rozliczeń kosztów umożliwiających uchwycenie nakładów i danych statystycznych, pozwalających określić efekty postępu technicznego w warunkach istniejącego systemu księgowości i ewidencji kosztów;

- najwłaściwsze metody określania efektów i nakładów oraz ceny opłacalności podejmowanych przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych;
- najwłaściwsze metody umożliwiającego ustalenie wpływu postępu technicznego na wskaźniki techniczno-ekonomiczne i na wyniki działalności przedsiębiorstwa;
- oddziaływanie systemu bodźców ekonomicznych oraz sytuacji i warunki powstawania antybodźców.

Niewątpliwie tym problemem zajęmie się III Ogólnokrajowa Narada Ekonomistów Przemysłu i na te pytania będą starali się znaleźć odpowiedzi prelegenci oraz dyskutanci.

J. ELBANOWSKI

O postęp w nagrodach za postęp

DOKONCZENIE ZE STR. 1

dotyczyły. Często wykonawcy do ostatniej chwili nie byli pewni, czy ich temat będzie nagrodzony. Na ogół nie znane są również przypadki obniżania wielkości nagrody, jeżeli jakiś problem był znacznie trudniejszy opracowywany, aniżeli przewidywał to czas wyznaczony w harmonogramie.

TRZEBA PRZEPROWADZIĆ ZMIANY

Sposób wypłaty nagród jest zatem sprzeczny z ogólnymi zasadami, w oparciu o które powinny być budowane każdy system bodźców. Nie dziwnego, że w tej sytuacji skutki działania tego systemu nagród nie są takie, jakich oczekiwano. Jakże, naszym zdaniem, powinny zostać zmiany w systemie nagradzania?

Najistotniejszym problemem jest przywrócenie szczególnej roli nagrodom, polegającej na wyróżnianiu tych twórców techniki, którzy legitymują się oryginalnymi osiągnięciami. Nagrody mogłyby być także wypłacane za opracowanie zagadnień postępu technicznego szczególnie ważnych z punktu widzenia rozwoju branży.

Zakres prac, za które płaci się dzisiaj nagrody z postępu technicznego, jest zbyt duży i nie ma żadnych istotnych podstaw dawać „la-pówkę” inżynierom i technikom za pracę, którą powinni wykonywać w ramach obowiązków służbowych, nie mówiąc już o szerokim gronie ludzi nie mających z racji swej pracy nie wspólnego z postępowaniem technicznym. W wielu przedsiębiorstwach jest dziś tak, że personel inżyniersko-techniczny niemal za każdą drobną pracę, gdzie trzeba trochę inwencji, spodziewa się nagrody z funduszu postępu technicznego. Administracja przedsiębiorstwa ma często kłopoty z terminowym wykonaniem tych prac z zakresu postępu technicznego, za które nie przewiduje się nagród.

Istotne wydaje się ustalenie kryteriów kwalifikowania zagadnień ujętych w planach postępu technicznego na: 1) bardzo ważne i 2) mniej ważne dla rozwoju branży. W pierwszej grupie zagadnień należałoby jeszcze rozróżniać rozwiązania: a) oryginalne i b) adaptacje. Kwalifikowaniem zagadnień postępu technicznego do odpowiednich grup powinny się zająć odpowiednie zespoły w poszczególnych przedsiębiorstwach. Oryginalność mogłaby być uzależniona głównie od tego, czy nowe rozwiązanie dorównuje lub przewyższa poziom światowy.

Prace zakwalifikowane do grupy pierwszej (b. ważne) powinny być z reguły nagradzane. Prace z grupy drugiej (mniej ważne) nie powinny być nagradzane, w każdym razie nie powinny być nagradzane z części funduszu postępu technicznego przeznaczanego na nagrody.

Odpowiednio do zróżnicowania ważnych rozwiązań technicznych na: a) oryginalne i b) adaptacje, należałoby stosować dwa rodzaje stawek dla obliczania nagród. Dotychczasowe stawki mogłyby pozostać dla rozwiązań oryginalnych, a za opracowania ważne dla rozwoju branży, ale o charakterze adaptacyjnym, stawka powinna być obniżona co najmniej o 50 proc. 1).

Za obniżeniem stawek tej grupy zagadnień postępu technicznego, przemawiają jeszcze dwa następujące motywy. Po pierwsze — dotychczasowa praktyka świadczy o tym, że nagrody w pełnym wymiarze stawki prawie nie były stosowane, głównie z tego względu, że są zbyt wysokie. Uregulowanie stawek pozwoliłoby na faktyczne powiązanie nagrody z efektami ekonomicznymi nowego rozwiązania technicznego. Minister czy dyrektor przedsiębiorstwa mógłby zresztą w szczególnych przypadkach powiększyć nagrodę z rezerwy funduszu nagród, pozostawiając do jego dyspozycji. Po wtóre — omawiane stawki nie mogą być także kilkakrotnie wyższe od stawek przyjętych dla wypłaty

nagród dla wynalazców i racjonalizatorów, gdyż mogłoby to niekorzystnie wpłynąć na rozwój ruchu racjonalizatorskiego, a szczególnie — pomniejszyć zainteresowanie kadry inżyniersko-technicznej tym ruchem).

Plany postępu technicznego przedsiębiorstw powinny być zatwierdzane przez zjednoczenia wraz z planami TPF, w pierwszych dniach roku kalendarzowego. W tym samym czasie zjednoczenia powinny wyrazić swoją opinię o tym, które z zagadnień postępu technicznego ujętych w planie, należą do grupy bardzo ważnych i będą nagradzane.

W ten sposób już w pierwszych dniach roku przedsiębiorstwa miałyby możliwość w drodze konkursu dobrać odpowiednie zespoły ludzi, które zajęłyby się opracowaniem poszczególnych problemów technicznych. Jak uczy praktyka niewielu zresztą przedsiębiorstw, celowe jest zawieranie umów z tą grupą ludzi, która podejmuje się wykonania określonego zadania. Umowy takie mają charakter mobilizujący, głównie jeśli chodzi o terminy wykonania prac. Mogłyby one określać: rodzaj zadania, skład osobowy brzo-gady z wyszczególnieniem jej kierownika, terminy wykonania poszczególnych etapów prac i termin ostatecznego zakończenia całej pracy. Powinny także precyzować parametry, na podstawie których będzie obliczana nagroda dla zespołu i terminy wypłaty tych nagród. Należałoby dążyć do ograniczenia składu osobowego tych brzo-gad do niezbędnych fachowców, aby w ten sposób uszczęśliwić przed rozpraszaniem środków; tym samym podniósłaby się średnia nagroda wypłacana jednej osobie.

O rozdzieleniu nagrody między członków brzo-gady decydowałby główny inżynier po konsultacji z kierownikami brzo-gady. Do wglądu powinien listą otrzymać także członkowie społeczni. Dotychczasowy jednak sposób rozdzielania nagród przy czynnym udziale rady robotniczej doprowadził do rozpraszania

nagród na szerokie grono ludzi i powinien być zaniechany.

CO POWINNA ZAWIERAĆ NOWA UCHWAŁA

Nowa uchwała na temat funduszu nagród powinna sprecyzować zasady obliczania efektów postępu technicznego. Idzie tu zwłaszcza o następujące uzupełnienia: dotyczy oszczędności obliczania tylko w oparciu o faktyczne korzyści uzyskane przez producenta, nie brano natomiast pod uwagę korzyści, jakie dane rozwiązanie dalo użytkownikowi. W konsekwencji u producenta mogła powstać oszczędność upoważniająca do wypłaty nagród, ale użytkownik był z nowego produktu niezadowolony, a eksploatacja jego (jeśli to była maszyna lub urządzenie) mogła powodować koszty amortyzacji. Jeśli chcemy uzyskiwać rozwiązania ekonomiczne zarówno z punktu widzenia producenta, jak i użytkownika — należałoby brać pod uwagę jedno i drugie oszczędności.

Ważne jest także sprecyzowanie sposobu obliczania oszczędności dla nowych uruchomień. Wydaje się, że dyskutowana koncepcja wyznaczania tych oszczędności (dla obliczania nagród) na podstawie określonego procentu (np. 5%), obliczonego od wartości rocznej produkcji w cenach zbytu, jest możliwa, do przyjęcia.

Na skutek tego, że uchwała nie precyzowała zasad obliczania oszczędności przy nowych uruchomieniach, powstała mozaika różnych systemów obliczania tych nagród, co w konsekwencji doprowadziło do niewłaściwego niekiedy wykorzystania nagród i szeregu wewnętrznych zastrzeżeń.

Ważne jest także wypracowanie nagród w odpowiednim czasie. Aby nagrody pobudzały do jak najrozszerzenia rozwiązań, mogą one być wypłacane przy pracach długoterminowych zaliczkowo, w miarę ukażania pewnych etapów prac, natomiast korekta nagród w stosunku do faktycznych oszczędności

STANISŁAW WEREWKA

1) Takie zróżnicowanie stawek jest stosowane w Czechosłowacji. Problem ten omawia Grzegorz Pisarski w art. „Zainteresowanie materialne rozwojem techniki”. (Korespondencja własna z Czechosłowacji) „Życie Gospodarcze” nr 8 z 20.11. 1960 r.

2) W sprawozdaniu ze spotkania działaczy Klubów Techniki i Racjonalizacji, zamieszczonego w nr 2/1960 czasopisma „Wynalazczość i Racjonalizacja”, przytoczone są wypowiedzi świadczące o tym, że wejście w życie uchwały 743 znacznie osłabiło działalność ruchu racjonalizatorskiego, głównie z tego względu, że pomógł kadry inż.-techn. dla racjonalizatorów znacznie się zmniejszyła.

chwalił nr 24 Rady Ministrów z dnia 25 stycznia 1960 r. w sprawie premiowania pracowników umysłowych w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych objętych planowaniem centralnym (Monitor Polski Nr 9, poz. 43) przepisy zarządzenia Ministra Górnictwa i Energetyki z dnia 13 kwietnia 1959 r. w sprawie premiowania pracowników państwowych przedsiębiorstw za racjonalne i oszczędne użytkowanie energii elektrycznej (Monitor Polski Nr 43, poz. 200) ze zmianami, wynikającymi z omawianego zarządzenia. W myśl tego ostatniego zarządzenia, premiowaniem za racjonalne i oszczędne użytkowanie czynnej i biernej energii elektrycznej mogą być objęci wyłącznie pracownicy mający bezpośredni wpływ na kształtowanie się zużycia energii elektrycznej, zatrudnieni przy obsłudze i nadzorze energochłonnych urządzeń produkcyjnych, oraz pracownicy służby elektroenergetycznej w przedsiębiorstwach, w których ustalone są normy lub wskaźniki jednostkowego zużycia energii elektrycznej i które posiadają odpowiednią aparaturę pomiarową.

Indywidualne premie wypłacane pracownikom umysłowym za oszczędne i racjonalne użytkowanie energii elektrycznej łącznie z innymi premiami, wypłacanymi poza planowanym funduszem plac, nie mogą przekraczać w stosunku rocznym 2-miesięcznego średniego zarobku pracownika.

Zarządzenie obowiązuje od 1 października 1960 r.

ZASADY ODBIORU JAKOŚCIOWEGO I PRZECHOWYWANIA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH HANDLOWYCH I GASTRONOMICZNYCH

Minister Handlu Wewnętrznego wydał instrukcję (nr 8 z dnia 15 września 1960 r. — Dz. Urz. MHW Nr 30, poz. 94) w sprawie odbioru jakościowego i przechowywania przez przedsiębiorstwa handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego następujących artykułów spożywczych: cukru, wyrobów cukierniczych, makaronu, koncentratów spożywczych i środków odżywczych, wyrobów spirytusowych, wina i miódów pitnych, wyrobów tytoniowych, drożdży, musztardy, octu, mączki ziemniaczanej i zapalek.

Instrukcja określa szczegółowo: zasady odbioru jakościowego powyższych towarów, metody badania jakości artykułów spożywczych, wady jakościowe i wady opakowania poszczególnych artykułów i towarów spośród wyżej wymienionych, techniki odbioru jakościowego, pobieranie próbek laboratoryjnych, wreszcie warunki przechowywania artykułów spożywczych.

W tej ostatniej kwestii Instrukcja zobowiązuje przedsiębiorstwa do przechowywania artykułów spożywczych w pomieszczeniach suchych, dobrze wietrzonych, w temperaturze nie przekraczającej 18°C ale wykluczającej możliwość zamrażania, wreszcie poleca zabezpieczenie artykułów spożywczych od bezpośredniego działania promieni słonecznych.

Kierownik sklepu lub zakładu gastronomicznego odpowiada za utrzymanie właściwej jakości towarów, a w razie stwierdzenia obniżenia się ich jakości i wartości handlowej — obowiązany jest wycofać towar ze sprzedaży.

Do Instrukcji dodane są tablice, zawierające okresy gwarancyjne przechowywania poszczególnych rodzajów artykułów i wyrobów,

Opracował
JOZEF ZIELIŃSKI

ostatnio zwraca się uwagę na możliwości wykorzystania torfu dla celów rolniczych. Przede wszystkim chodzi o zastosowanie torfu jako ściółki zamiast lub obok słomy i jako nawozu przez bezpośrednie nawożenie torfem, bądź też po uprzednim kompostowaniu go wraz z innymi komponentami (np. z obornikiem, fekaliami itp.).

Niski stan pogłowia, szczególnie przy niskim poziomie wód gruntowych, wskazuje, że torf, który składa się z około połowy z substancji organicznych oraz zawiera stosunkowo dużo azotu może użyć nasze gleby. Potwierdza to także wzrost plonów rolnych, uzyskany zarówno u nas jak i za granicą w wyniku zastosowania torfu.

Właściwości nawozowe torfu znane są od dawna i szereg krajów stosowało i stosuje torf dla użytkowania gleb, a jak wiadomo np. Stany Zjednoczone nawet importują torf. Również i w Polsce, wykorzystanie torfu jako nawozu nie jest zagadnieniem nowym. W latach powojennych wydobywaliśmy już rocznie około kilkaset tysięcy ton torfu rolniczego (przeważnie w PGR), ilość ta, chociaż niezbyt duża, jednak jak na ówczesny i prymitywny charakter eksploatacji, stanowiła pewne osiągnięcie.

W następnych latach zaniechano jednak eksploatację torfu. Przyczyną były wysokie koszty wydobycia i stosowania, uwarunkowane niedostateczną mechanizacją oraz zbyt niskim skoncentrowaniem wydobycia na terenach północno-wschodnich. Do likwidacji stosowania torfu przyczyniło się także to, że główny użytkownik a więc PGR, aby osiągnąć jak najszybszą rentowność, unikał wszelkich nakładów na intensyfikację produkcji.

Można sądzić, że i dziś upraszcza się zagadnienie, gdyż rozpatruje się głównie korzyści, jakie można by osiągnąć ze stosowania torfu, a pomija się konieczność zastosowania (obok popularyzacji tego zagadnienia) także zachęcających bodźców oraz stworzenia dogodnych warunków dla wykorzystania torfu na szerszą skalę.

*

Rozpatrzmy kierunki wykorzystania właściwości nawozowych torfu: Wykorzystanie torfu jako ściółki może znaleźć zastosowanie w gospodarstwach posiadających stosunkowo dużą ilość inwentarza i odczuwających braki słomy. Należy zwrócić uwagę, że zapewnienie rolnictwu podstaw torfu na ściółkę powinno sprzyjać pożądanemu spadkowi udziału upraw kłosowych, ponieważ część gospodarstw utrzymuje ich uprawę w pewnej mierze także dla słomy.

Wyniki produkcyjne uzyskane na oborniku torfowym są znacznie lepsze, niż na oborniku ze słomy. Przy dzisiejszej bardzo wysokiej cenie słomy (400–500 zł za tonę) i kosztach wydobycia 1 tony torfu ściółkowego luzem w wysokości 150 zł — zastosowanie torfu w tym kierunku nie budzi wątpliwości.

Stosowanie torfu surowego jako nawozu, jest dotychczas praktycznie mało znane. Sposób ten jest trudny, wymaga doboru odpowiedniego rodzaju torfu, może przynieść kilkunastoprocentowe wzrosty plonów.

Najbardziej efektywnym sposobem zużycia torfu jest przygotowywanie kompostów torfowych, przy czym do najbardziej popularnych należą komposty torfowo-obornikowe i fekalne. Ze względu na ograniczone ilości fekalii na wsi istnieją większe możliwości wykorzystania torfu przez stosowanie kompostów torfowo-obornikowych. Ten sposób pozwala na dwukrotne, a nawet i więcej niż dwukrotne zwiększenie nawozów organicznych w gospodarstwie.

O powodzeniu wykorzystania torfu w większych ilościach decydować

będzie w pierwszym rzędzie opłacalność jego stosowania. Działalność nawozowa kompostów torfowych odbywa się podobnie jak i obornika w okresie 3–4 lat. Z pewnym przybliżeniem można przyjąć, że przy dawce ok. 30 ton na ha kompostu torfowo-obornikowego, zwiększenie plonów w stosunku do plonów, jakie uzyskaliby się bez nawożenia będzie wynosić: w pierwszym roku 40–50%, w drugim 30–40%, w trzecim 15–20% i niewielki wzrost w ostatnim roku. Wyniki produkcyjne osiągnięte w doświadczeniach są i mogą być wyższe. Trzeba jednak wziąć pod uwagę, że doświadczenia na niewielką skalę są zazwyczaj dokonywane przy bardzo starannej agrotechnice oraz wysokowartościowym materiale siewnym i dlatego efekty należy przypisać nie tylko nawożeniu.

Przy podanych wyżej założeniach wartość przyrostu plonów można by ocenić na około 5300 zł z hektara (około 60 q ziemniaków i w następnych latach 7–8 q zbóż). Z tego przyrostu zakładając, że kompost będzie się składał w połowie z obornika i w połowie z torfu — około 60% można przypisać torfowi.

Wartość przyrostu produkcji dzięki kompostowaniu 15 ton torfu wyniesie około 3200 zł. Koszty zaś związane z wydobyciem, przygotowaniem kompostu, oraz nawożeniem można przyjąć na około 2000 zł (torf w miejscu wydobycia 1000 zł, koszt kompo-

stowania 600 zł, wywiezienia i rozrzużenia 375 zł). Na koszty załadunku i transportu z miejsca wydobycia do gospodarstwa pozostaje 80 zł na tonę (1200 zł), co pozwala przy rocznym załadunku na przewóz torfu na odległość około 15 km.

Dla dalszego uatrakcyjnienia wykorzystania torfu zastosowano w bieżącym roku dopłaty ze skarbu państwa w wysokości 34–40 zł do tony torfu nawozowego (niższe dla PGR). Dopłaty te są bodźcem zachęcającym, mogą także umożliwić zwiększenie odległości przewożenia o dalsze 6 do 8 km.

Przy przewożeniu torfu koleją i odbiorze loco stacja kolejowa odbiorcy dopłaty zmniejszają się do 9–15 zł. Pokrywa to koszty wyładunku i zwiększa odległość przewożenia o 1–2 km. Bez dopłat transport kolejowy, liczony średnio na 25 zł od tony, będzie się także opłacał, przy czym odległość ze stacji do gospodarstwa nie może być większa niż 8–9 km.

Z powyższego wynika, że stosowanie torfu jest rentowne, nawet przy przewożeniu go koleją. Pomimo to torf jest obecnie wykorzystywany dla celów nawozowych w niewielkich ilościach. Należy przypuszczać, że przyczyną tego tkwią nie tylko w nieświadomości rolników, co do możliwości poprawy wyników produkcyjnych przy pomocy torfu, ale i w trudnościach, jakie są związane z wykorzystywaniem torfu.

*

PGR również napotyka trudności przy wykorzystywaniu torfu dla celów nawozowych. Przy nawożeniu co czwarty rok, dla podwojenia siły nawozowej gospodarstwo posiadające 500 ha gruntów ornych potrzebuje rocznie około 2000 ton torfu. Przy dzisiejszym zmechanizowaniu robót na wydobycie i kompostowaniu takiej ilości torfu trzeba by zwiększyć

średni roczny stan zatrudnienia w gospodarstwie o około 10 ludzi, trzeba by również zwiększyć znacznie środki transportu.

W przypadku przewozu koleją, gospodarstwo musiałoby otrzymywać prawie codziennie wagon torfu. Pomijając niewątpliwie trudności z uzyskaniem odpowiedniej ilości wagonów, transport kolejowy musi być ograniczony na skutek niedostatecznej ilości ludzi i środków transportowych rolnictwa.

Okres kompostowania torfu z obornikiem trwa od około 2 nawet do 12 miesięcy, w zależności od użyciu komponentów oraz warunków kompostowania. Dla uzyskania kompostu zachodzi więc potrzeba „zamrożenia” na pewien czas części obornika, którego PGR i tak odczuwa brak. Z kolei wymaga to nieraz zmiany dotychczasowego cyklu produkcyjnego gospodarstwa, jak również komplikuje organizację pracy. (Trudności te można złagodzić, stosując komposty torfowo-gnojówkowe itp.).

Wydatki związane z eksploatacją torfu są pokrywane przez rolnictwo z środków obrotowych, wpływają więc na wynik finansowy przedsiębiorstwa, lub wymagają posiadania dodatkowego „kapitału”. Efekty natomiast jakie przynosi zastosowanie torfu występują przeważnie nie w roku zakupu, ale dopiero w roku następnym (PGR obowiązuje rok gospodarczy).

Zabieg torfowania trzeba powtarzać i pomimo że nakłady zwracają się częściowo w pierwszym roku, to w następnym trzeba wydatkować znów ponownie. Gospodarstwo 500-hektarowe przy nawożeniu czwartej części swego obszaru wydatkowałoby ponad 180 tys. zł rocznie (uwzględniając dopłaty ze skarbu państwa). Taki wydatek w jednym roku obniży wynik gospodarstwa. Fakt ten stawia gospodarstwo w gorzej sytuacji

finansowej np. przy tworzeniu funduszu zakładowego, który posiadają rentowne PGR, a którego wysokość jest zależna w dużej mierze od poprawy wyniku finansowego uzyskanego w roku ubiegłym.

*

Potrzeby torfu rolniczego w nadchodzącej 5-letniej szacuje się na około 10 mln ton, z tego połowa powinna być zużyta przez gospodarstwa upolitykowane a reszta przez rolników indywidualnych. Wydobycie 2 mln ton torfu rocznie, przy dzisiejszej niskiej eksploatacji, dotychczasowych środków i metodach wydobycia będzie bardzo trudne.

Posiadamy duże zasoby torfu, przypuszczalnie około 4 miliardów ton. Lokalizacja torfu jest na ogół korzystna, poza dużymi skupiskami terenów torfowych na północy, posiadamy prawie na całym państwie obszary torfu nadającego się do rolniczego wykorzystania. Te pokłady znajdują się najbliżej użytkownika powinny być w pierwszym rzędzie wykorzystywane, gdyż obniży to koszty transportu torfu.

Powstaje konieczność zwiększenia pracowni projektowych, które będą opracowywały dokumentację na eksploatację torfowisk. (Istnieje zakaz eksploatacji torfu bez posiadania odpowiedniej dokumentacji. Jest on w pełni uzasadniony, gdyż chroni torfowiska przed dewastacją).

Plany urządzeń rolniczych gospodarstw powinny uwzględniać sprawę wykorzystania torfu. Podobnie przy opracowywaniu planów melioracyjnych powinno się zwrócić uwagę na możliwość regulowania stężeń wód gruntowych przez obniżenie poziomu gruntów i uzyskanie w ten sposób zasobów torfu.

Aby zachęcić rolników do stosowania torfu, należy wydawać się, utrzymać dotychczasowe dopłaty a ponadto należałoby rozważyć sprawę



przyszanowania kilkuletniego kredytu na stosowanie torfu, który byłby spłacany w miarę uzyskiwanych przyrostów produkcji.

W PGR wydatki poniesione na stosowanie torfu nie powinny zmniejszać lub pozabawiać załóg funduszu zakładowego. Konieczne jest obniżenie kosztów wydobycia i kompostowania torfu (mechanizacja robót) celem zwiększenia jego efektywności oraz zlikwidowania istniejących dopłat. Istnieje możliwość przystosowania używanych obecnie w rolnictwie maszyn do eksploatacji i stosowania torfu, możliwości te powinny być w jak największym stopniu wykorzystane. Wysoka pracochłonność eksploatacji i stosowania torfu jest jednym z zasadniczych hamulców tego kierunku nawożenia.

Przedsiębiorstwa dysponujące sprzętem rolniczym mogłyby wykonywać usługowo w gospodarstwach prace związane z torfowaniem. Istnieje także alternatywa utworzenia przedsiębiorstw zajmujących się usługową eksploatacją torfu, na terenach położonych blisko odbiorcy, przy pomocy własnego, odpowiedniego sprzętu i środków transportowych.

Eksploatacja torfu wymaga także nakładów inwestycyjnych na dokumentację, środki transportowe, dojazdy, mostki i sprzęt mechaniczny. Wysokość nakładów inwestycyjnych ocenia się na kilkadziesiąt milionów złotych rocznie. Na 1 tonę produktu wyniesie to około 30 zł.

Doświadczenia, jak również wyniki jakie osiągnięto w dotychczasowej praktyce wskazują, że w torfowiskach są pełne rezerwy produkcyjne. Eksploatacja jego nie może być jednak prowadzona przypadkowo i żywiołowo ale powinna być ujęta w kilkunasto — czy kilkudziesięcioletni program stawiający odpowiednie zadania i zabezpieczający na to środki.

Antyekonomiczny uraz w stołecznej urbanistyce

CZESŁAW STRZELECKI

Nim przystąpię do właściwego tematu, który podsunął mi zamieszczony w „Życiu Gospodarczym” (Nr 42) artykuł „Problem urbanistyczny — problem ekonomiczny”, chciałbym na małą chwilę cofnąć się do niedawnej przeszłości.

Był rok 1945, pierwsze tygodnie wolności. Nasi koledzy — architekci zastanawiali się, co robić z Warszawą. Debatowali nad przeniesieniem stolicy do Łodzi. „Cóż! Warszawa jest zniszczona, właściciel jej nie ma...”

A jednak Warszawa — była. Pozostało pół Warszawy nadziemnej, pozostała cała podziemna, cała inżynierska; pozostał wznęty węzeł komunikacyjny. A orientacyjna wartość tej pozostałości, i to bez względu na komunikacyjny, wynosiła chyba 75% wartości całego miasta. Po uwzględnieniu wagi komunikacyjnego wskaźnika wartości tego, co wówczas zostało, skończyłby prawdopodobnie do 85%.

Tymczasem życie szło swoimi drogami i wszystkie te koncepcje upadły pod naporem żywiołowego zasiedlania ruin stolicy przez powracających warszawiaków.

Jest niewątpliwie, że załaski polskiej myśli urbanistycznej powsta-

wały w atmosferze pewnego rodzaju romantyzmu zniszczenia. Te zniszczenia były zresztą tak ogromne, a odbudowa dla wielu wydawała się tak trudna, że po prostu nie wierzone, abyśmy sami jej podolali. Wszak sądzono, że zniszczoną Warszawę odbudowywać będą dzielnicami wszystkie narody świata.

Szybko jednak nastąpiło starcie się dwóch kierunków: romantyzmu z realizmem zwykłego warszawiaka — bez wahań i w sposób zdecydowany zasiedlającego ruiny. To starcie spowodowało powstanie jak gdyby urazu psychicznego w środowiskach kształtujących wówczas zasady polskiej urbanistyki.

Kto wie, czy to nie on właśnie był źródłem nurtującej wśród stołecznych urbanistów tendencji do obrony maksymalnej ilości uzbrojonych terenów Warszawy przed... zabudową mieszkaniową; tendencją gromadzenia nadmiernych terenów w mieście pod bliżej nieokreślonej superwizji przyszłości? Tak prawdopodobnie powstała nierzadka koncepcja tzw. „Parku Kultury i Wypoczynku” nad Wisłą.

Zagadnienie warszawskiego „Parku Kultury i Wypoczynku” jest częścią składową większego problemu, noszącego miano polityki „Warszawy tyłem do Wisły”, a więc jest to problem całego Powiśla. Powiśle zaś — to znów część składowa

jeszcze większego problemu urbanistycznego, który uzyskał ironiczną nazwę polityki „dziury w obaranku stolicy”. A polityka „dziury w obaranku” otrzymuje coraz wyraźniejszą konwencjonalną podbudowę „teoretyczną” w postaci propagandy „strachu motoryzacyjnego”. Strachu przed katastrofą motoryzacyjną, która rzekomo nieuchronnie, w ślad za zachodnimi metropoliami musi dotknąć i Warszawę.

Ale przecież wiemy, że w stosunku do kierunków polityki urbanistycznej oficjalnej nieomal od początku zaczęły powstawać w wielu środowiskach — architektów, inżynierów, ekonomistów, publicystów — nie mówiąc już o zwykłych mieszkańców Warszawy — pewne ośrodki opozycyjne, oczywiście nie mające charakteru jakichś grup formalnych. W ten lub inny sposób, razem, oddzielnie, podjęły one krytykę oficjalnych założeń urbanistycznych — z czasem coraz śmielej. W cieniu tej krytyki, jak również pod naciskiem czynników gospodarczych, oficjalnie panująca urbanistyczna polityka w Warszawie ustępowała, szła na pewne kompromisy, ale jednocześnie coraz innymi formułami obronnymi starała się obronić swe podstawowe koncepcje i założenia przed groźbami, a jakże słusznymi często atakami.

W 1958 r. ostatnim zwycięskim akordem dyskusji na temat polity-

ki „dziury w obaranku”, po którym oficjalnie urbanistyka zabrała do odwrotu, był niezwykle interesujący film dokumentalny „Miaso na wyspach”, którego współtwórcą był młody reżyser Jerzy Dmowski. Film ten pokazał w formie sugestywnej i zarazem artystycznej realną rzeczywistość śródmieścia Warszawy. Obnażył zaślania dotychczas efektywnymi planami projektowymi — prawdę. Toteż nie dziwnego, że było o nim głośno w Warszawie. Twórcą filmu w sposób lapidarny przekształcił logikę rozumowania i konieczność gospodarowania w wizję artystyczną, która zwyciężyła.

Zgodzono się wówczas na podniesienie ilości izb w śródmieściu z 50 do 80 tysięcy. Te 30 tys. dodatkowych izb w śródmieściu traktować należy jako wielkie zwycięstwo zdrowego rozsądku w polityce urbanistycznej stolicy, niemniej jednak nie jest to jeszcze wszystko. W śródmieściu można umieścić jeszcze dalszych 30 tys. izb, jeśli nastąpi zgoda na nową politykę „frontem do Wisły” — faktyczną, a nie fikcyjną.

Jaką pozycję zajmują w tej chwili nasi daltoniści ekonomiczni? Jaką przyjęli oni formułę obronną? Formuła ta brzmi jak następująca: „Zgadzamy się na intensywniejszą zabudowę mieszkaniową śródmieścia, podniesienie jej wielkości o ponad 50%”. Przyjmując politykę „frontem do Wisły”, powiększamy nawet ilość „zniszczonych” na Powiślu izb, ale... rzucamy jednocześnie wizję wspólnych urządzeń rozrywkowych i sportowych na całym wysłanym wybrzeżu — od Cytadeli po Park Czerniakowski, w czym swój podstawowy udział mieć będzie właśnie „Park Kultury i Wypoczynku”.

Co oznacza ta formuła? Powiedzmy od razu: dalszą urbanistyczną martwość nad Wisłą.

Wiemy już z doświadczenia, nader dotkliwego, że wszelkie najwspanialsze inwestycje turystyczno-sportowo-rozrywkowe na Powiślu, bez zdecydowanego wprowadzenia na ten teren stałych mieszkańców i codziennych dla nich usług, będą inwestycjami przeważnie tak „martwymi”, jak martwy jest dziś cały „Park Kultury i Wypoczynku”. I wiemy również, że istnieje całkiem realna możliwość właściwej zabudowy „Parku Kultury”, prawie że bez zniszczenia choćby jednego w nim drzewka.

Dzisiejszy pusty „Park Kultury” i Wisła, staną się użytkowanym prawidłowo rezerwuarem rekreacji wtedy dopiero, gdy całe Powiśle zostanie przez urbanistów potraktowane jako właściwe śródmieście, a nie jako śródmieście „B” w stosunku do „głównego” śródmieścia górnego. „Park Kultury” wtedy będzie użytkowany przez ludność Warszawy, gdy na Powiśle w ślad za zabudową zostanie przeniesiona z górnego śródmieścia część nadmiernie tam centralizowanej wizji superatrakcji stołecznej „city”.

Tak pojęta polityka urbanistyczna „frontem do Wisły” pozwoli na lokalizację w śródmieściu dodatkowych 30 tys. izb, dla których rzekomo brak w tej chwili uzbrojonych terenów w Warszawie.

Trzeba bowiem przypomnieć — o czym się dość niechętnie wspomina — że pod pustym naby-parkiem leżą nader kosztowne instalacje.

Jaka jest ich wartość? Nie wchodząc w rzeczowy rachunek, który w tej chwili dokonywany jest przez pełnomocnika do spraw inwentaryzacji miasta, można całkiem orientacyjnie tylko przyjąć,

że instalacje podziemne i inżynierskie dla 30 tys. izb na nowo zagospodarowywanym terenie wymagałyby nakładów co najmniej 500 mln zł, przy całkowitym koszcie budowy takiego osiedla ok. 2 mld zł. W każdy razie minimum kilkaset milionów złotych jest zamrożone na Powiślu pod... tzw. „Parkiem Kultury i Wypoczynku”.

Nawet jednak wielocyfrowa liczba zajmuje tylko powierzchnię, powiedzmy, jednego centymetra kwadratu. Planując obrazujące twórcze, aczkolwiek często niekonomiczne, a niekiedy nierzadkie wizje urbanistyczne, zajmując dziesiątki metrów kwadratowych. Dlatego właśnie dwa lata temu dopiero film, oddający wizualnie, a dodatkowo posiadający jeszcze duże walory artystyczne, zrobił swoje.

Czy dzisiaj można się to powtórzyć? Czy wizja artystyczna i gorące serce twórcy może dzisiaj nam pomóc? Myślę, że może.

Ten sam twórca filmowy zrealizował drugi film „Warszawa-B”, tym razem o Powiślu i „Parku Kultury”. Film naprawdę szokuje, zmusza w intensywny sposób do myślenia, do zastanawiania się nad główną chorobą naszej stołecznej urbanistyki. Nie zaważyłby się go nazwać bardzo mocno: filmem demaskatorskim, a więc skutecznym.

Sądząc, że ten drugi film Dmowskiego może się stać końcowym zwycięskim akordem ostatniej bitwy w wygranej wojnie o nową koncepcję urbanistyczną stolicy. Koncepcję opartą na realiach — i ekonomicznych, i estetycznych i humanistycznych — ale nie na uludzie i fikcji.

I dlatego przed ostateczną dyskusją film ten musi być obejrzyany na ekranach stolicy.

„Made in Poland” na cenzurowanym²⁾

Dobłą markę waszych maszyn trzeba stale umacniać przez staranną kontrolę techniczną

VIT ČEJKA
attache handlowy ambasady CSRS



Polska Ludowa staje się po Związku Radzieckim najwybitniejszym handlowym partnerem Czechosłowackiej Republiki Socjalistycznej. Umowa handlowa na lata 1961-1965 ma duże znaczenie dla szybkiego rozwoju ekonomiki obydwu państw. Obrót w wymiarze towarowym wzrósł w porównaniu z r. 1949 przeszło dwunastokrotnie. Nastąpiła, oczywiście, istotna zmiana w strukturze importu i eksportu. Polska staje się m. in. poważnym dostawcą do CSRS maszyn i różnych urządzeń. Szereg polskich artykułów cieszy się u nas bardzo dobrą opinią. Jest to oczywiście sukces, ponieważ Czechosłowacja jako kraj o wysoko rozwiniętym przemyśle, stawia wysokie wymagania odnośnie maszyn i wyposażenia maszynowego. W naszych zakładach wagonów i zakładach naprawczych bardzo dobrze znają polskie niezawodne obrabiarki — karuzelki KNB 110, KCF 200, KO-10A, KLB 120, jak również i kotłownię TCH/A. TCG oraz szereg dalszych maszyn z zakładów „Rafamet”, Dąbrowa Górnicza i innych. Maszyny te są na światowym poziomie. Polscy towarzysze nie

tylko ulepszyli zewnętrzny wygląd maszyn, ale stale je unowocześniając nowymi rozwiązaniami.

Bardzo dobrze również zdają egzamin w naszym przemyśle wielkie tokarki do obróbki wałców hutniczych typu TUC, TUE produkowane w polskich zakładach „Rafamet” i innych.

Kopalnie czechosłowackie otrzymały dużo dobrych maszyn z zakładów Niwka, Piotrków, Rybnik. Są to przynajmniej PZP 45, PGT, wrębarki, ładowarki i kombajny.

Na wysokim poziomie technicznym są także dostarczane do nas obecnie polskie urządzenia dla odlewni. W wielu przypadkach polscy dostawcy są równocześnie projektantami.

Huta „Żyromunt” dostarcza nam większe ilości kompletnych zakładów dla produkcji betonu pianowego. Huta „Zabrze” instaluje u nas elektryczne trzydziestotonowe piece. Przy uruchomieniu pierwszego pieca w lecie tego roku w Kłodzku, czechosłowaccy inżynierowie z wysokim uznaniem wyrażali się o ich zaletach. Osiągane w tych piecach parametry mają światowy poziom.

Przeżył polski osiągnął również znaczne sukcesy w produkcji łożysk kulowych. Rozwinęła się między CSRS a PRL współpraca w tej produkcji: PRL dostarcza nam obecnie znaczną ilość łożysk kulowych. Zostały opracowane już konkretne propozycje specjalizacji i kooperacji w produkcji szerokiego asortymentu lamp, źródeł światła, klasycznych części radio-technicznych i urządzeń niskonapięciowych; wymiana w 1-ym roku przekroczy sumę 10 milionów rubli z każdej strony.

Wydaje mi się, że dzięki dobrej współpracy i częstym bezpośrednim kontaktom naszych fachowców, zdołaliśmy już usunąć zdecydowaną większość wynikających okresowo niedociągów. Efektywność naszej współpracy byłaby wyższa, gdyby w procesie produkcji w zakładach PRL z większą starannością przestrzegano technologii produkcji, w szczególności cieplnej obróbki niektórych części maszyn oraz zwracano większą uwagę na końcowy etap produkcji i na dokładność prac montażowych. Przy takim postępowaniu oraz dokładnej kontroli produkcji wychodzącej z zakładu można byłoby uniknąć wielu niepotrzebnych reklamacji, a tym samym umożliwić jeszcze bardziej zaufanie czechosłowackiego fachowca do maszyn ze znakiem „made in Poland”.

wymogom brytyjskich wskaźników odżywczych wartości. A zatem, jak z tego wynika, i w wymienionych artykułach polskiego eksportu musiał być uprzednio osiągnięty określony standard jakości.

Następna ważna grupa polskiego eksportu stanowi „surowce” takie jak drewno, skóry surowe i wyprawione, chemikalia i metale. Wszystkie wymienione tu artykuły dostarczane są po konkurencyjnych cenach, a transakcje zwłaszcza na skóry (wyprawione i surowe) znacznie w ostatnim czasie wzrosły. Wskazuje to na ich wysoką i zadowalającą w stosunku do ceny jakość.

Podobnie pochlebnych słów można by użyć przy ogólnej ocenie takich wyrobów jak — meble, zabawki i ozdoby choinkowe, artykuły reklamowe itp., które mają niezbyt wielki, ale wierny i ustalony krąg odbiorców w Zjednoczonym Królestwie.

Transakcje dotyczące wysoko specjalizowanych wyrobów polskiego eksportu, jak np. przemysłu maszynowego (obrabiałki), należą do najmłodszego gałęzi wzajemnej wymiany. Niemniej dało mi się i na ten temat słyszeć szereg pochlebnych opinii ze strony odbiorców na terenie Zjednoczonego Królestwa. Mimo więc iż problem ten skomplikowany jest pewnymi restrykcjami związanymi z ograniczeniem importu maszyn, decydującym czynnikiem powodzenia dla polskich eksporterów w tej dziedzinie powinny być — odpowiednia jakość, cena, szybkość dostaw i montaż. Sądzę, że gdyby polskim producentom — zwłaszcza zaś przemysłowi maszynowemu — udało się zwiększyć wagę przywiązywać do wymienionych, a posiadających nader istotne znaczenie w handlu międzynarodowym czynników, mogliby tym samym w znacznym większym stopniu wejść na angielskie rynki.

Przecena środków trwałych w Polsce i ZSRR

UWAGI OGÓLNE

Zarówno w Polsce, jak i w ZSRR uległy inwentaryzacji i przecenie środki trwałe przedsiębiorstw zobowiązanych do dokonywania odpisów amortyzacyjnych wg stanu: w Polsce na dzień 31. XII. 1959 r., w ZSRR na dzień 1. I. 1960 r. Nie objęto inwentaryzacji i przeceny: w Polsce — środki trwałe jednostek budżetowych, z wyjątkiem zakładów i jednostek budżetowych w resorcie gospodarki komunalnej oraz państwowych jednostek organizacyjnych, które nie są zobowiązane do dokonywania odpisów amortyzacyjnych (np. „Polskie Koleje Państwowe”); w Związku Radzieckim — środki trwałe kolechozów i instytucji budżetowych. Wartość odzwierciedlenia ustalona została: w Polsce wg cen na dzień 1.1.1956 r., w Związku Radzieckim — na 1.VII.1955 r.

Na podstawie inwentaryzacji i przeceny ustalono aktualną wartość środków trwałych. W Związku Radzieckim uwzględniono przy tym w dość dużej mierze stopień zużycia moralnego. Dzięki inwentaryzacji uzyskano mniej lub więcej dokładną charakterystykę stanu masy produkcyjnych w poszczególnych dziedzinach i gałęziach gospodarki narodowej oraz stopień zużycia środków trwałych — co ułatwiło podjęcie decyzji w sprawie ich remontu lub modernizacji.

Wyniki przeceny w Polsce dość znacznie odbiegają od wyników uzyskanych w ZSRR ze względu na odmienne warunki oraz ze względu na odmienne okresy eksploatacji środków trwałych. Porównywalność danych jest dość ograniczona również w związku z odmienną strukturą gospodarki narodowej i z nie zawsze jednakoową metodologią zaliczania poszczególnych przedsiębiorstw do odpowiednich dziedzin i gałęzi gospodarki narodowej. Tym niemniej, mając na uwadze powyższe okoliczności, ograniczając porównywalność danych, zaskutkuje ona na uwagę nie tyle ze względu na wyniki przeceny, ile z punktu widzenia charakterystyki stanu środków trwałych w obydwu krajach.

DANE STATYSTYCZNE PRZECENY

wartość po- zostająca po przecenie środków trwałych	Wartość odzwierciedlenia	Zmiany w %	Zużycie w %
Polska ZSRR	Polska ZSRR	Polska ZSRR	Polska ZSRR
1	2	3	4
322	1.781	503	2.001
156,2	112,3	39,1	25

Z danych tych można wnioskować, że wzrost wartości przecenionych środków trwałych w wyniku przeceny był w Polsce wielokrotnie wyższy niż w ZSRR. Wynika to przede wszystkim z faktu, że podczas gdy w Związku Radzieckim w okresie lat 1949-1955 (okres wzmożonej renowacji środków trwałych) dokonano czterokrotnej obniżki cen na maszyny energetyczne, środki transportu i urządzenia techniczne (poziom cen na maszyny, urządzenia i narzędzia był wg stanu na 1.VII.1955 r. prawie dwukrotnie niższy niż poziom na 1.I.1949 r.), to w Polsce ceny środków trwałych w tym okresie wykazywały tendencję zwykłą.

Ta okoliczność tłumaczy się w znacznej mierze faktem, że przy przecenie podwyższone wartości środków trwałych w Związku Radzieckim o 12 proc., wartość odzwierciedlenia maszyn energetycznych jest niższa o 9 proc., maszyn i urządzeń technicznych o 10 proc., środków transportu o 8 proc. Natomiast wartość odzwierciedlenia budynków jest wyższa o 22 proc. i budowli o 27 proc.

Z danych powyższych można również wnioskować, że poziom zużycia środków trwałych jest w Polsce o wiele wyższy niż w Związku Radzieckim. Tłumaczy się to niejednokrotnie tempem ich renowacji w obydwu krajach.

CHARAKTERYSTYKA ŚRODKÓW TRWAŁYCH W POLSCE I W ZSRR

1. Udział poszczególnych grup środków trwałych w całości gospodarki narodowej według wartości odzwierciedlenia.

	w %	Polska	ZSRR
Środki trwałe	przecenione	100	100
1. Razem		50,7	44,8
2. Budynki		20,1	26,9
3. Maszyny energetyczne i kotły		4,3	4,2
4. Środki transportu		6,1	7,5
5. Maszyny, narzędzia, urzędy, techn.		20,1	16,6

Jeśli porównać ze sobą łączną wartość budynków i budowli (do tych ostatnich zalicza się wszelkiego rodzaju urządzenia i inne wyposażenie techniczne budynków fabrycznych), to udział ich w globalnej kwocie środków trwałych jest w obydwu krajach mniej więcej jednakowy. Ze względu na dość odmienną strukturę gospodarczą, wyłączenia dalszych wniosków byłoby niecelowe.

2. Udział środków trwałych w poszczególnych dziedzinach gospodarki narodowej.

	Polska	ZSRR
Ogółem	100	100
Przemysł	45,5	27,0
Rolnictwo	6,4	14,0
Środki transportu	7,3	12,0
Gospodarka komunalna	35,3	32,0
Inne	8,5	15,0

Wyciągnięte określonych wniosków z tego zestawienia utrudnione jest z przyczyn wspomnianych wyżej. Większy niż u nas udział środków transportu w kwocie globalnej środków trwałych ZSRR spowodowany jest tym, że w Związku Radzieckim wg wszelkiego prawdopodobieństwa przecenione zostały również fundusze trwałe należące do kolei państwowych, w Polsce natomiast fundusze te nie objęto inwentaryzacji, ponieważ kolej państwowa nie jest zobowiązana do dokonywania odpisów amortyzacyjnych.

Większy niż u nas udział środków trwałych rolnictwa wynika z większego uamyslowienia i z większego sektora państwowego w gospodarce rolnej, zwłaszcza po zagospodarowaniu nowych obszarów w rejonie Kazachstanu.

Rosnąca w błyskawicznym tempie wymiana handlowa z Polską stanowi poważny czynnik rozwoju gospodarczego Indii

R. C. MALHOTRA
chargé d'affaires
ambasady Indii w Warszawie



W tym roku po raz pierwszy wartość importu z Indii do Polski przewyższyła wartość eksportu z Polski do Indii. Wzrost importu spowodowany został zakupem przez Polskę wielkiej ilości orzechów ziemnych i makuchów lnianych. Około 45.000 ton tej paszy będzie importowane z Indii, pokrywając około 50% całego zapotrzebowania Polski. Ponadto kraj nasz importuje z Indii rudę żelazną, masek, herbatę, pieprz, surowce skóry i inne towary.

Eksport Polski do Indii wzrósł znacznie w porównaniu z ubiegłym rokiem. Około 70 proc. ogólnej wartości importu Indii z Polski stanowią kompletne zakłady przemysłowe, pozostałe 30% — to różne surowce, półfabrykaty i gotowe wyroby.

Dla wielokrotnienia dotychczasowych sukcesów trzeba zwrócić bacniejszą uwagę:

- w elektrotechnice — na szczególnej uwadze należy zwrócić uwagę na jakość wykończenia i prawidłową jakość stosowanych materiałów
- w przetwórstwie spożywczym — na technologię produkcji pulp owocowych

HERBERT BAIER
attache handlowy ambasady NRD



Niemiecka Republika Demokratyczna od wielu lat zajmuje drugie miejsce w handlu zagranicznym Polski Ludowej. Obok stale wzrastającego woluminu wymiany towarowej między naszymi dwoma krajami, szczególnie godny uwagi jest fakt urozmaicenia w ostatnich latach „palety” wymienianych towarów zarówno po stronie eksportu Niemieckiej Republiki Demokratycznej, jak i eksportu Polski Ludowej.

Obok naszego tradycyjnego importu z Polski Ludowej maszyn ciężkich, wagonów i obrabiarek, zwracamy coraz większą uwagę na polskie wyroby przemysłu elek-

trycznego. Przemysł elektrotechniczny Polski Ludowej osiągnął wysokie tempo rozwoju i zrobił wielkie postępy zarówno w asortymencie produkcji, jak i w jakości wyrobów. I tak np. dostarczane do NRD stacje przekątnikowe wysokich napięć zyskały u naszych odbiorców jak najbardziej pozytywną ocenę.

Jesteśmy jak najbardziej zainteresowani w otrzymywaniu z Polski przemysłowych artykułów masowego użytku przemysłu elektrotechnicznego, m. in. elektrycznych prądów i odbiorników na tranzystorach.

Zwrócenie uwagi na polepszenie produkcji może również przyczynić się do wzrostu naszej wymiany towarowej, w innym, tradycyjnym sektorze obrotu towarowego między Polską a NRD, a mianowicie w imporcie artykułów spożywczych.

Mam na myśli sprowadzane przez nas z Polski pulpy owocowe i naturalne soki owocowe. Należałoby się tutaj zastanowić nad zmianą sposobu przerobu w związku z tym, że wszystkie kraje — konsumenci, a więc również NRD, rezygnują z przyjmowania chemicznie konserwowanych soków i domagają się koncentratów, które legitymują się zdecydowanie lepszymi walorami jakości (aromatem). Przy pulchach owocowych zrezygnowano również powszechnie z chemicznej konserwacji i stosuje się obecnie mrożenie owoców w blokach.

Zwrócenie uwagi na polepszenie produkcji może również przyczynić się do wzrostu naszej wymiany towarowej, w innym, tradycyjnym sektorze obrotu towarowego między Polską a NRD, a mianowicie w imporcie artykułów spożywczych.

Mam na myśli sprowadzane przez nas z Polski pulpy owocowe i naturalne soki owocowe. Należałoby się tutaj zastanowić nad zmianą sposobu przerobu w związku z tym, że wszystkie kraje — konsumenci, a więc również NRD, rezygnują z przyjmowania chemicznie konserwowanych soków i domagają się koncentratów, które legitymują się zdecydowanie lepszymi walorami jakości (aromatem). Przy pulchach owocowych zrezygnowano również powszechnie z chemicznej konserwacji i stosuje się obecnie mrożenie owoców w blokach.

Z danych zasługujących na uwagę należałoby jeszcze raz zmienić, że globalna wartość środków trwałych ZSRR z uwzględnieniem środków trwałych organizacji budżetowych i kolechozów szacowana jest na 2438 mlrd rubli, a z uwzględnieniem także wartości majątku osobistego społeczeństwa (przeważnie budynki mieszkalne i bydy) — 2965 mlrd rubli. Wyniki przeceny w ZSRR znajdują odzwierciedlenie w bilansach przedsiębiorstw w sprawozdaniach za I półrocze 1960 r. (SS).

Źródło: Wiestnik Statystyki 10/1960 i dane GUS.

Okoliczności powyższe są jedną z przyczyn, że udział środków trwałych w przemyśle jest w Polsce o wiele wyższy niż w ZSRR.

3. Udział poszczególnych gałęzi w kwocie globalnej środków trwałych w przemyśle

	Polska	ZSRR
Razem	100	100
W tym: przemysł ener- giczny	36,1	12
Przemysł ciężki	25,8	17
„ maszynowy	—	20
„ budowlany	—	10
Leśnictwo i przemysł drzewny	7,2	6
Przemysł, żywność	9,9	8,8
„ lekki	9,8	5,0
Inne	11,1	21,0

W tym roku po raz pierwszy wartość importu z Indii do Polski przewyższyła wartość eksportu z Polski do Indii. Wzrost importu spowodowany został zakupem przez Polskę wielkiej ilości orzechów ziemnych i makuchów lnianych. Około 45.000 ton tej paszy będzie importowane z Indii, pokrywając około 50% całego zapotrzebowania Polski. Ponadto kraj nasz importuje z Indii rudę żelazną, masek, herbatę, pieprz, surowce skóry i inne towary.

Eksport Polski do Indii wzrósł znacznie w porównaniu z ubiegłym rokiem. Około 70 proc. ogólnej wartości importu Indii z Polski stanowią kompletne zakłady przemysłowe, pozostałe 30% — to różne surowce, półfabrykaty i gotowe wyroby.

Dla wielokrotnienia dotychczasowych sukcesów trzeba zwrócić bacniejszą uwagę: a) w elektrotechnice — na szczególnej uwadze należy zwrócić uwagę na jakość wykończenia i prawidłową jakość stosowanych materiałów b) w przetwórstwie spożywczym — na technologię produkcji pulp owocowych

HERBERT BAIER attache handlowy ambasady NRD

Niemiecka Republika Demokratyczna od wielu lat zajmuje drugie miejsce w handlu zagranicznym Polski Ludowej. Obok stale wzrastającego woluminu wymiany towarowej między naszymi dwoma krajami, szczególnie godny uwagi jest fakt urozmaicenia w ostatnich latach „palety” wymienianych towarów zarówno po stronie eksportu Niemieckiej Republiki Demokratycznej, jak i eksportu Polski Ludowej.

Obok naszego tradycyjnego importu z Polski Ludowej maszyn ciężkich, wagonów i obrabiarek, zwracamy coraz większą uwagę na polskie wyroby przemysłu elek-

trycznego. Przemysł elektrotechniczny Polski Ludowej osiągnął wysokie tempo rozwoju i zrobił wielkie postępy zarówno w asortymencie produkcji, jak i w jakości wyrobów. I tak np. dostarczane do NRD stacje przekątnikowe wysokich napięć zyskały u naszych odbiorców jak najbardziej pozytywną ocenę.

Jesteśmy jak najbardziej zainteresowani w otrzymywaniu z Polski przemysłowych artykułów masowego użytku przemysłu elektrotechnicznego, m. in. elektrycznych prądów i odbiorników na tranzystorach.

Bardziej i to zestawienie należy raczej traktować jako ilustrację faktycznego stanu rzeczy w obydwu krajach, niż jako chęć porównania tych stanów.

Z danych zasługujących na uwagę należałoby jeszcze raz zmienić, że globalna wartość środków trwałych ZSRR z uwzględnieniem środków trwałych organizacji budżetowych i kolechozów szacowana jest na 2438 mlrd rubli, a z uwzględnieniem także wartości majątku osobistego społeczeństwa (przeważnie budynki mieszkalne i bydy) — 2965 mlrd rubli. Wyniki przeceny w ZSRR znajdują odzwierciedlenie w bilansach przedsiębiorstw w sprawozdaniach za I półrocze 1960 r. (SS).

Źródło: Wiestnik Statystyki 10/1960 i dane GUS.

Okoliczności powyższe są jedną z przyczyn, że udział środków trwałych w przemyśle jest w Polsce o wiele wyższy niż w ZSRR.

3. Udział poszczególnych gałęzi w kwocie globalnej środków trwałych w przemyśle

	Polska	ZSRR
Razem	100	100
W tym: przemysł ener- giczny	36,1	12
Przemysł ciężki	25,8	17
„ maszynowy	—	20
„ budowlany	—	10
Leśnictwo i przemysł drzewny	7,2	6
Przemysł, żywność	9,9	8,8
„ lekki	9,8	5,0
Inne	11,1	21,0

W tym roku po raz pierwszy wartość importu z Indii do Polski przewyższyła wartość eksportu z Polski do Indii. Wzrost importu spowodowany został zakupem przez Polskę wielkiej ilości orzechów ziemnych i makuchów lnianych. Około 45.000 ton tej paszy będzie importowane z Indii, pokrywając około 50% całego zapotrzebowania Polski. Ponadto kraj nasz importuje z Indii rudę żelazną, masek, herbatę, pieprz, surowce skóry i inne towary.

Eksport Polski do Indii wzrósł znacznie w porównaniu z ubiegłym rokiem. Około 70 proc. ogólnej wartości importu Indii z Polski stanowią kompletne zakłady przemysłowe, pozostałe 30% — to różne surowce, półfabrykaty i gotowe wyroby.

Dla wielokrotnienia dotychczasowych sukcesów trzeba zwrócić bacniejszą uwagę: a) w elektrotechnice — na szczególnej uwadze należy zwrócić uwagę na jakość wykończenia i prawidłową jakość stosowanych materiałów b) w przetwórstwie spożywczym — na technologię produkcji pulp owocowych

HERBERT BAIER attache handlowy ambasady NRD

Niemiecka Republika Demokratyczna od wielu lat zajmuje drugie miejsce w handlu zagranicznym Polski Ludowej. Obok stale wzrastającego woluminu wymiany towarowej między naszymi dwoma krajami, szczególnie godny uwagi jest fakt urozmaicenia w ostatnich latach „palety” wymienianych towarów zarówno po stronie eksportu Niemieckiej Republiki Demokratycznej, jak i eksportu Polski Ludowej.

