

Główne zadania pięciolatki przemysłu ciężkiego

Wywiad z Ministrem Przemysłu Ciężkiego FRANCYSZKIEM WANIOLKĄ



— Jakie osiągnięcia przemysłu ciężkiego (hutnictwa i przemysłu maszynowego) w latach 1956 — 60 uważa Pan Minister za najbardziej godne podkreślenia? O jakich brakach należałoby powiedzieć?

— W minionej 5-lacie przemysł ciężki w znacznie większym stopniu niż poprzednio zaspokajał wszystkie potrzeby gospodarki narodowej. Świadectwem tego może być przede wszystkim porównanie następujących wskaźników: o ile globalna produkcja socjalistycznego przemysłu wzrosła w ciągu ubiegłego 5-lecia o ok. 50%, do produkcji przemysłu ciężkiego zwiększyła się w tym czasie o 70%, samego zaś przemysłu maszynowego — o 114%.

Rozwinęliśmy bazę hutniczą, czego wyrazem jest wzrost produkcji stali z 4,4 do 6,658 mln ton, wyrobów walcowanych — z 2,9 do 4,432 mln ton. Dzięki poważnym inwestycjom znacznie unowocześniłyśmy asortyment tych wyrobów. Tak np. udział blach w całej produkcji wyrobów walcowanych zwiększył się z 21% do 35%.

Jeśli idzie o przemysł maszynowy osiągnięciem najbardziej rzucającym się w oczy jest skok w produkcji artykułów konsumpcyjnych trwałego użytku. M. in. produkcja

pralek zwiększyła się 22-krotnie (do 440 tys. sztuk), lodówek — 15-krotnie (do 42 tys. sztuk), odkurzaczy — przeszło 7-krotnie (do 77 tys. sztuk), aparatów fotograficznych — 14-krotnie (do 12,1 tys. sztuk) itd.

Przemysł maszynowy uruchomił w latach 1956 — 1960 ok. 100 nowych asortymentów — maszyn, urządzeń, pojazdów. Są to m. in. nowe typy turbin parowych do 50 MW, maszyny i silniki elektryczne wysokiej mocy, urządzenia elektryczne, tabor trakcyjny spalinowy i elektryczny, nowe typy statków, maszyn rolniczych itd. W strukturze przemysłu maszynowego nastąpiły poważne zmiany wyrażające się w najszybszym rozwoju takich działów, jak przemysł elektroniczny, elektrotechniczny, motoryzacyjny, okrętowy, maszyn rolniczych. Ogólną więc tendencją przemysłu ciężkiego w ubiegłej 5-lacie stanowiło unowocześnienie struktury i asortymentu produkcji prowadzące do lepszego zaspokojenia potrzeb gospodarki narodowej.

Parę słów trzeba jednak powiedzieć i na temat braków, jakie ujawniły się w pracy naszego resortu. Jest to po pierwsze nieterminowość dostaw wyrobów naszego przemysłu dla innych dziedzin gospodarki, co powoduje duże trudności u odbiorców. Ponadto szereg asortymentów charakteryzuje się złą jakością; wiąże się to często z trudnościami wynikającymi z uruchamiania nowej produkcji.

Jesteśmy zdania, że zbyt powoli wdrażamy w resorcie postęp techniczny. Od wykonania prototypu do produkcji masowej droga jest zbyt długa. Nie korzystamy w dostatecznym stopniu z osiągnięć technicznych zagranicą. Jeśli idzie o hutnictwo, trzeba podkreślić niedostateczny jeszcze rozwój przetwórstwa, co zmusza nas do nadmiernego importu szeregu drobnych profili wyrobów hutniczych.

— Jakże najważniejsze zadania stoją przed resortem w rozrzucającej się 5-lacie? Czy potrzeby gospodarki narodowej będą lepiej zaspokajane niż dotychczas? O jakich zmianach jakościowych należałoby powiedzieć?

W NUMERZE:

Bronisław Fick — PŁACE A NOWE FUNKCJE ZJEDNOCZEŃ — str. 1

Osiągnięto już poważne wyniki w zakresie obowiązków u nas systemu plac pracowników umysłowych w przemyśle. Pominięto natomiast w tym problem placu personelu zjednoczeń przemysłowych. Pozostawienie poza reformą placu podległego za sobą sprzecznym w oddziaływaniu bodźcowym na pracowników tych instytucji. Wywiera to oczywiście negatywny wpływ na opracowanie przez zjednoczenie planów dla podległych przedsiębiorstw. Stąd wniosek autora o dokonanie zmian w systemie placu zjednoczeń, dostosowanych do ich nowych funkcji ekonomicznych.

Andrzej Adamczyk — CZY ROZWIJAĆ WYDOBYCIE RUD ŻELAZA? — str. 1

— Jest to problem, który budzi w Polsce wątpliwości. Twierdzi się, że ze względu na ubogą zawartość żelaza w naszej rudzie

i niewielkie zasoby rudy, hutnictwo nasze nie ma wielkich szans rozwoju. Czy twierdzenia te są uzasadnione?

Józef Tułski — O RACJONALIZATORACH I RACJONALIZACJI — str. 4

W 1955 r. zgłoszono, według danych CRZZ, 274.153 projekty racjonalizatorskie, w 1959 r. zaś 86.386. Spadek ilości zgłaszanych wniosków racjonalizatorskich sugeruje pytanie, czy istnieje właściwa atmosfera sprzyjająca rozwojowi wynalazczości? Autor zastanawia się nad niektórymi aspektami socjologicznymi problematyki racjonalizacji. Jego artykuł ma charakter dyskusyjny.

Aleksander Kozłowski — ABY SZAFKA GRAŁA — str. 5

W ostatnich latach eksport mebli, z wyjątkiem mebli gnieźnych, miał charakter szczytkowy. Oficjalne, z konieczności ostrożne założenia przewidują w najbliższych latach wzrost eksportu mebli o 400 proc. w porównaniu do 1959 r. Założenia te jednak tylko pozornie są imponujące. Nadal istnieje niewykorzystane możliwości zwiększenia eksportu mebli.

ŻELAZO gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVI WARSZAWA 22 STYCZNIA 1961 R. CENA 2 ZŁ - Kr 4/489

AKTYWIZACJA EKSPORTU DROBNEJ WYTWÓRCZOŚCI

ADAM ZEBROWSKI

Uznając rozwój usług za naczelne dziś zadanie drobnej wytwórczości, należy stwierdzić, że wśród pozostałych zadań rozszerzenie produkcji eksportowej — obok zabezpieczenia prawidłowości polityki inwestycyjnej — wysuwa się zdecydowanie na jedno z pierwszych miejsc.

Dotychczasowe wysiłki w kierunku zwiększenia eksportowej produkcji spółdzielczości pracy i państwowego przemysłu terenowego sprawiły, że wzrosła ona w roku 1960 o 44% w stosunku do roku poprzed-

niego, a przeszło dwukrotnie w stosunku do roku 1958. W złotych dewizowych oznacza to wzrost z 41 mln w roku 1958 do ok. 95 mln w roku 1960. Największe osiągnięcia uzyskała w tym okresie spółdzielczość pracy.

Mimo wzrostu bezwzględnej wartości udział eksportu w globalnej produkcji drobnej wytwórczości jest jednak nadal niewielki, choć także podniósł się on z 1,9% w roku 1954 do 3,5% w roku ubiegłym. Przewiduje się, że w bieżącej 5-lacie wska-

nik ten wzrośnie o dalszych kilka procent w wyniku założonego co najmniej trzykrotnego zwiększenia wartości eksportu państwowego przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy oraz dwukrotnego wzrostu wartości eksportu rzemiosła.

Czy uzyskane dotychczas wyniki oraz planowane zamierzenia można uznać za w pełni zadowalające? Na pewno nie. Wykazała to między innymi dyskusja na plenarnym posiedzeniu Komitetu Drobnej Wytwórczości, które odbyło się w połowie grudnia ubiegłego roku. Spośród przyczyn, składających się na to, wymienić można — obok niedostatecznej jeszcze jakości produkcji — nie rozwiązywanie problemu podniesienia efektywności eksportu drobnej wytwórczości.

Drobna wytwórczość stawia sobie zadanie podniesienia opłacalności eksportowej swych wyrobów (przebiegające o 20% w planie pięcioletnim) głównie na drodze obniżenia kosztów wytwarzania przy stałej jakości, co powinno stworzyć handlowi zagranicznemu warunki dla uzyskiwania lepszych cen.

Podstawowym warunkiem zwiększenia eksportu drobnej wytwórczości jest intensywna praca załóg oraz kierownictwa przedsiębiorstw

przemysłu terenowego i spółdzielni pracy nad podniesieniem jakości i estetyki wyrobów, nad wzbogacaniem ich asortymentu, nadawaniem nawet wyprzedzającym gościom zagranicznych odbiorców. Niedostatek jest przy tym rozszerzenie wachlarza wyrobów w celu poprawienia struktury towarowej eksportu i dawanego centralom handlu zagranicznego możliwości szerokiego wyboru zgodnie z potrzebami konkretnego rynku.

Sprawy te włączy się ściśle ze specjalizacją produkcyjną zakładów eksportujących. Objętych jest nią obecnie 86 zakładów państwowego przemysłu terenowego i ponad 100 spółdzielni pracy. Na podstawie uchwały Prezydium Komitetu Drobnej Wytwórczości z 2 marca 1960 r. zapewniono zakładom, które zostały zakwalifikowane do grupy eksporterów odpowiednie przywileje w zakresie przydziału środków inwestycyjnych, dostawy surowców, materiałów pomocniczych itd.

Szersze stosowanie zasady specjalizacji produkcyjnej, nie ograniczającej zresztą wykorzystywania możliwości zakładów dotąd tą specjalizacją nie objętych, powinno niewąt-

DOKONCZENIE NA STR. 2

DOKONCZENIE NA STR. 2

Płace a nowe funkcje zjednoczeń

BRONISŁAW FICK

Obowiązujący obecnie system placu pracowników zjednoczeń przemysłowych uregulowany został w kwietniu 1956 r. Regulacja ta nie dotyczyła jednak zjednoczeń, ale centralnych zarządów przemysłu. Nastąpiła ona bowiem przed dokonaniem poważnych zmian w strukturze organizacyjnej przemysłu, polegającej na decentralizacji decyzji ekonomicznej i podniesieniu gospodarczej roli przedsiębiorstwa).

Reforma ta ujednoliciła system placu we wszystkich centralnych zarządach, opierając go na nowoczesnej nomenklaturze stanowisk, przewidującej charakterystykę stanowisk i wymagania kwalifikacyjne w zakresie wykształcenia i stażu pracy. Stawki placu ujęto w formę placu wiodukowych (od — do) i zastosowano trzy kategorie tabel plac (A, B i C). Do kategorii tych zaszeregowano poszczególne centralne zarządy, kierując się zarówno znaczeniem zarządu, jak i występującym aktualnie poziomem placu.

Z tego względu w najwyższej kategorii „A” znalazły się z jednej strony centralne zarządy o podstawowym znaczeniu, a z drugiej również takie, w których dotychczasowe płace nie mieściły się w widelcach placu przewidzianych dla obu niższych kategorii. W ten sposób petyfikowano w pewnej mierze istniejący stan faktyczny, charakteryzujący się znacznymi nierównościami placu. Przekreśliło to możliwość konsekwentnego różnicowania placu. Nad reformą zaciążył więc charakterystyczny błąd, towarzyszący bez mała wszystkim podejmowanym u nas regulacjom placu. Polega on na opóźnieniu regulacji i podejmowaniu jej w okresie, w którym narastający załamek i dysproporcje stwarzają nieodwracalny stan faktyczny, którego wprowadzanie reforma nie może już anulować, ale przeciwnie, musi być do niego dostosowana.

Owczesna organizacja centralnych zarządów bliższa była w swojej idei aparatowi centralnych władz pań-

stwowych, aniżeli dzisiejszej organizacji zjednoczeń przemysłowych. Po le samodzielną operacji ekonomicznej centralnych zarządów było zwiększone. W tej sytuacji nie przywiązywano większej wagi do sprawy bodźców materialnych zawartych w systemie placu. W ministerstwach nie funkcjonował żaden system ruchomych placu. Nie wprowadzano więc również żadnego rozwinętego systemu premiowania do zreformowanych plac centralnych zarządów. Wprowadzono jedynie prymitywny system nagród kwartalnych. Fundusz tych nagród ustalono w wysokości 5—15% kwartalnego funduszu placu, a wypłatę ich uzależniono od pełnego wykonania planu produkcji i nie przekroczenia planu kosztów przez podległe przedsiębiorstwa. System ten był zresztą zgodny z ówczesnym systemem premiowania przedsiębiorstw.

Jednym z dodatkowych efektów reformy 1956 roku było względne do-

stosowanie poziomu placu centralnych zarządów do poziomu placu podległych im przedsiębiorstw. Zastosowany jednak w centralnych zarządach system placu, nie operujący żadnymi premiami, a tylko nieruchomym funduszem nagród, uszywnił poziom placu centralnych zarządów. Uszywnienie to było zresztą zamierzaniem reformy. Nie mogła ona przewidzieć szybkiego i często żywiołowego wzrostu placu nominalnych, jaki nastąpił w przemyśle w pierwszych latach po wprowadzeniu reformy placu centralnych zarządów.

Tymczasem stosowany w przedsiębiorstwach system premiowania za przekroczenie planu produkcji uległ szybkiemu załamaniu. Nastąpiło to na tle decentralizacji operatywnego planowania produkcji, której nie towarzyszyła równocześnie reforma systemu premiowania. Premie zaczęły osiągać często kilkaset procent placu podstawowego, powodując szybki wzrost poziomu placu nominalnych. Proces ten wystąpił z dużą siłą jako wynik ustalania planów operacyjnych na zbyt niskim poziomie i wysokiego przekroczenia tych planów. Podjęta dopiero w 1957 roku reforma placu w przemyśle oparła się na tym, że w międzyczasie jednak nastąpiło rozbiegnięcie się poziomu placu przedsiębiorstw przemysłowych i centralnych zarządów. W okresie lat 1957—59 podjęło ponadto szereg regulacji placu w przemyśle. Doskonaliły one i usprawniały systemy placu. Na początku roku 1960 przeprowadzono generalną reformę premiowania w przemyśle, stosując po raz pierwszy syntetyczny wynik gospodarczy przedsiębiorstwa jako warunek tworzenia funduszu premiowego.

Przedtem jeszcze zmieniono nieco formy organizacyjne przemysłu. Centralne zarządy zostały przekształcone w zjednoczenia o zupełnie odmiennej funkcji ekonomicznej. Pozo-

*) Artykuł dyskusyjny.

DOKONCZENIE NA STR. 3

Czy rozwijać wydobycie RUD ŻELAZA?

(Artykuł dyskusyjny)

ANDRZEJ ADAMCZYK

Na rozwój i rozmieszczenie hutnictwa żelaza na świecie, a zwłaszcza w Europie, wpływa dziś w znacznie większym stopniu posiadanie zasobów węgla koksującego i źródeł energii, aniżeli zasobów rudy żelaza. Jest to związane ze zmianą proporcji pomiędzy cenami rudy żelaza a cenami węgla i koksu w okresie ostatnich 20—30 lat. W związku z tym wzrósł udział węgla i energii w koszcie 1 tony stali, przy jednoczesnym zmniejszeniu udziału kosztów rudy żelaza.

Powyższą tendencję potwierdza przykład Włoch i Szwecji. W Szwecji, pomimo bogatych zasobów rudy żelaza, wskaźnik wzrostu produkcji stali w okresie 1950—59 wyniósł 195%, a bezpośredni import stali jest dwukrotnie wyższy od eksportu. Natomiast we Włoszech, gdzie nie ma zasobów rudy żelaza oraz gdzie produkcja stali jest oparta głównie na imporcie żelomu i surowców oraz na posiadanych zasobach energii elektrycznej (z elektrowni wodnych) — wskaźnik wzrostu produkcji stali wyniósł w tym samym okresie 292%, a eksport stali, zarówno bezpośredni jak i pośredni, wykazuje silną dynamikę wzrostu i przewyższa import.

Te fakty powinny więc rozprószyć pojawiające się u nas niekiedy wątpliwości, czy powinniśmy rozwi-

jać hutnictwo stali, posiadając tylko zasoby rudy dość ubogich, których wydobycie pokrywa niewielką część zapotrzebowania. Znaczne zasoby węgla koksującego i węgla energetycznego stwarzają w Polsce surowcowe warunki rozwoju hutnictwa żelaza. Zadanie to wynika z ogólnych założeń rozwoju gospodarczego.

Jednakże problem zaopatrzenia hutnictwa w rudy żelaza, z uwagi na systematyczny wzrost udziału i roli importu — wymaga odrębnego omówienia.

Udział żelaza z rud krajowych w ogólnym zużyciu polskiego hutnictwa wynoszący w roku 1938 — 34%, zmniejszył się w roku 1950 do 14,7%, w roku 1960 do 12,0%. Równoległe wzrastał udział wartości rudy żelaza w ogólnej wartości polskiego importu — z 2,7% w roku 1938 do 7,3% w roku 1960. W roku 1965 udział żelaza z rud krajowych przejsiósłby wzrosnąć do 15% — w wyniku uruchomienia produkcji żelazą z piasków żelazistych w Żelbu. W późniejszym jednak okresie ponownie wystąpi zahamowanie wzrostu udziału żelaza krajowego we wsadzie.

Szybko wzrastający import rudy żelaza nastroża coraz większe problemy. Główny nasz dostawca ZSRR,

którego dostawami pokrywamy zasadniczą masę zapotrzebowania na rudy żelaza, ma trudności w pełnym pokryciu wzrostu naszego zapotrzebowania — zarówno z uwagi na rozwój własnego hutnictwa, jak i możliwości transportowe. Nie można też przewidywać, aby import rudy z innych krajów przekroczył w dalekiej perspektywie planowany poziom 3—4 mln ton. Przyczyna leży w trudnościach płatniczych i transportowych, ponadto nielato znaleźć odpowiednich dostawców. W tej sytuacji wydaje się, że rozwiązanie wymaga celowości i możliwości przyspieszenia rozwoju wydobycia rud krajowych.

ZASOBY GEOLOGICZNE

Z aktualnego stanu bilansu zasobów rudy żelaza i ich oceny ekonomicznej wynika, że poważniejsze znaczenie dla perspektywicznego rozwoju górnictwa rudy żelaza mają dwa rejonny występowania złóż rudy syderytowych oraz jeden rejon występowania rud ubogich. Są to: rejon częstochowski-kłobucki, rejon łęczycki oraz złoża płasków żelazistych w rejonie Tychowa.

DOKONCZENIE ZE STR. 4

W latach dwudziestych wśród czołowych ekonomistów radzieckich, w szczególności wśród teoretyków planistów G. Feldmana i J. Harroda, toczyła się ożywiona dyskusja wokół zagadnień teorii wzrostu, w związku z koniecznością szybkiej industrializacji kraju. Ekonomisci radzieccy zastanawiali się w owym czasie, jak przy stosunkowo niskiej stopie akumulacji osiągnąć szybkie tempo wzrostu dochodu narodowego, nie obniżając przy tym stopy życiowej społeczeństwa. Teoretycznym wyrazem i uogólnieniem tych dyskusji był w owym czasie model wzrostu G. Feldmana i J. Harroda, opracowany na zlecenie Sekcji koniunktury przy Komisji Planowania Związku Radzieckiego.

Prace G. Feldmana, które przez wiele lat znajdowały się w cieniu, zasługują na szczególną uwagę nie tylko dlatego, iż obrazują żywy rozwój i wysoki poziom teorii ekonomicznej w Związku Radzieckim w dwudziestych latach, lecz również dlatego, że są pierwszą próbą skonstruowania rozwiniętego modelu wzrostu w oparciu o najbardziej nowoczesne metody badawcze.

Ponadto model Feldmana zawiera wiele oryginalnych koncepcji, które zostały podjęte i rozwinięte dopiero niedawno przez wielu teoretyków wzrostu m.in. przez Harroda i Domara. Można bez przesady powiedzieć, iż Feldman jest jednym z prekursorów współczesnej teorii wzrostu. Dlatego też pobieżne zapoznanie czytelników z jego teorią wydaje nam się w pełni uzasadnione i pożyteczne.

*

Na wstępie swojej pracy Feldman — przyjmuje szereg upraszczających założeń, które przedstawiamy w dużym skrócie poniżej:

1) Dział dóbr spożywczych wytwarza sam dla siebie surowce i wszelkie urządzenia kapitałowe na poziomie bieżących potrzeb produkcji, czyli na poziomie potrzeb reprodukcyjnych. Natomiast dział środków produkcji wytwarza, oprócz urządzeń niezbędnych dla odtworzenia swojego własnego aparatu wytwórczego, również dobra kapitałowe (maszyny, urządzenia i surowce) zwiększające moce wytwórcze obu działów. Zaliczanie dóbr finalnych do działu I lub II zależy zatem od tego, czy zwiększają one moce wytwórcze, czy też podtrzymują tylko bieżącą produkcję na niezmiennym poziomie. Widzimy więc, że dział II posiada, jak się wyraża G. Feldman, doskonałą własność. Może bowiem w ramach reprodukcyjnej prostej istnieć bez pomocy działu I.

Powyższy podział, jak zresztą każdy podział w tej dziedzinie, jest wielce umowny i abstrakcyjny. Jednakże posiada on szereg zalet, pozwala bowiem w pewnym stopniu uniknąć powtórnego liczenia produkcji, uwypukla wyraźnie zależność wzrostu sektora spożywczych od wzrostu sektora inwestycyjnego. W tym kontekście warto podkreślić, iż S. Kuznetz²⁾ jest zwolennikiem podziału dochodu narodowego w badaniach makroekonomicznych. Feldman także zapoczątkował traktowanie produkcji surowców dla bieżącej produkcji jako technologicznej funkcji każdego działu. Ten sposób analizy znajduje coraz więcej zwolenników wśród marksistowskich teoretyków wzrostu (por. prace K. Leckiego, Dobba i in.).

Pozostałe założenia nie wymagają już komentarza.

2) Wartość produkcji każdego działu składa się tylko z dóbr finalnych.

3) Istnieją stałe ceny.

Model wzrostu Feldmana

HENRYK FLAKIERSKI

4) Kapitał jest jedynym czynnikiem ograniczającym wzrost.
5) Gospodarka jest zamknięta.
6) Brak wąskich przekrojów.
7) Żadna część kapitału nie może być przeniesiona z jednego działu do drugiego.

8) Wydatki państwowe nie stanowią oddzielnej kategorii różnej od spożycia i inwestycji.

Zgodnie z powyższymi założeniami wielkość inwestycji w tym modelu jest całkowicie określona efektywnością i wielkością zasobów kapitału w działach I i II. Produkcja zaś dóbr spożywczych jest określona przez efektywność i wielkość zasobów dóbr kapitałowych w działach I i II. Stąd wzajemne proporcje spożycia i inwestycji w dochodzie narodowym w każdym momencie czasu, zależą od relatywnej wielkości mocy wytwórczej obu działów produkcji.

W sformalizowanej postaci można model Feldmana, w dużym skrócie i uproszczeniu, przedstawić w ślad za Domarem i w jego transkrypcji³⁾ w sposób następujący:

Zgodnie z założeniami modelu⁴⁾

$$I_1 = \gamma I \quad (1)$$

gdzie: γ — część ogólnych nakładów inwestycyjnych netto, ułożonych w działach środków produkcji

I_1 — inwestycja netto obu działów (cała produkcja działu I)

I — nakłady inwestycyjne netto w działach środków produkcji

I_2 — inwestycja netto w działach środków spożywczych

$I_1 + I_2 = I$

W związku z tym, że tylko I zwiększa moce wytwórcze w działach

le środków produkcji, możemy napisać następujące równanie:

$$dI : dt = I_1 : V_1 \quad (2)$$

gdzie: V_1 — współczynnik kapitałów chłonności działu pierwszego

Zamieniając równanie (1) na (2) otrzymujemy

$$dI : dt = \gamma I : V_1 \quad (3)$$

Stąd stopa wzrostu inwestycji

$$\frac{dI}{I} : \frac{dt}{V_1} = \gamma \quad (4)$$

Innymi słowy produkcja sektora inwestycyjnego będzie wzrastać wg stałej stopy wzrostu $\frac{\gamma}{V_1}$

Jeżeli chodzi o sektor dóbr spożywczych, to zgodnie z założeniami

$$I_2 = (1 - \gamma) \cdot I \quad (5)$$

Uwzględniając, że inwestycje w działach drugim (I_2) są jedynym źródłem zwiększenia mocy produkcyjnej tego działu możemy napisać

$$dC : dt = I_2 : V_2 = (1 - \gamma) I : V_2 \quad (6)$$

gdzie: C — produkcja dóbr spożywczych
 V_2 — współczynnik kapitałowy działu drugiego
 K_2 — wartość zasobów kapitałowych w działach drugim.

Stąd

$$\frac{dC}{C} : \frac{dt}{V_2} = \frac{I - \gamma I}{V_2 (K_2 : V_2)} = \frac{I - \gamma I}{K_2} \quad (7)$$

Jak widać z równania (4) przy stałym współczynniku kapitałowym, stopa wzrostu inwestycji, a tym samym i dochodu narodowego zwiększy się tylko wówczas, jeśli wzrośnie udział działu I w ogólnych inwestycjach (γ) i odwrotnie. W przypadku zaś gdy współczynnik kapitałowy spada, stopa wzrostu wzrośnie i przy stałości γ . Nie

także normalizacją produkcji. Skoro jesteśmy przy temacie usprawnień organizacyjno-technicznych chciałbym wspomnieć o jeszcze jednym ważnym momencie. Jednym mianowicie z kierunków lepszego wykorzystania w resorcie kadr oraz parku maszynowego jest wzmocnienie jednostek organizacyjnych — przedsiębiorstw. Osiągniemy ten cel przez łączenie zbyt małych zakładów w jedno większe przedsiębiorstwo.

— Ostatnie pytanie, Panie Ministrze: jak przedstawiają się zadania eksportowe przemysłu ciężkiego, zwłaszcza maszynowego? Czy w związku z tym rysują się jakieś trudności?

— Założenia planu eksportu są następujące: w 1960 r. wartość całego eksportu w resorcie wynosiła 2.130 mln zł dewizowych, a w 1965 roku kwota ta zwiększyła się do 3.640 mln zł dewizowych. Zwiększył się prze-

żąd wszystkich eksport maszyn i urządzeń, który wzrósł z 1280 mln zł dewizowych w ub. roku do 2.640 mln zł dewizowych w r. 1965, czyli ponad 2-krotnie. Warto podkreślić, że już dziś eksport resorcie przemysłu ciężkiego wynosi ponad 41 proc. ogólnego eksportu całego kraju.

W wywozie maszyn i urządzeń nastąpią w 5-leciu bardzo istotne zmiany strukturalne. Mimo, że w dalszym ciągu czołowe miejsce zajmować będzie eksport statków i taboru kolejowego, to jednak rozwinięciem się poważnie eksport kompletnych obiektów — 2,5-krotnie, na rzędzi — 3-krotnie, wyrobów przemysłu elektronicznego — 15-krotnie, a także motoryzacyjnego, wreszcie artykułów trwałego użytku — 5-krotnie.

Te przykłady mówią wyraźnie o tendencji: zwiększa się eksport wyrobów bardziej „przebieganych”. Mniej surowca, a więcej myśli technicznej i pracy ludzkiej — oto kierunek i tendencja w planach rozwojowych eksportu przemysłu maszynowego. Taki eksport jest najbardziej korzystny.

Zadania eksportowe wymagają być szczególnie dużego wysiłku ze strony wszystkich pracowników w resorcie przemysłu ciężkiego. Tu właśnie szczególnie decydującą będzie nowoczesna technika i sprawna organizacja, szybkie opatentowanie produkcji nowych wyrobów, dobra ich jakość itp. Jeśli te problemy będą należycie rozwiązane, to w zasadzie pokona się główne trudności na drodze rozwoju eksportu.

Mówiąc o sprawach eksportowych trzeba jednak również wspomnieć o konieczności aktywizacji fabryk w tej dziedzinie. Albowiem na ponad 400 fabryk przemysłu maszynowego, zaledwie 10 wykonuje obecnie 57% zadań eksportowych — licząc wartościowo — całego przemysłu maszynowego. Reszta eksportuje w bardzo małym stopniu, a tymczasem możliwości zbytu za granicę poszczególnych wyrobów są o wiele większe niż by to wynikało z dotychczasowego układu i stanu rzeczy. To zagadnienie znajduje się obecnie w centrum naszej uwagi.

trudno więc dostrzec tu podobieństwo między równaniem (4), a podstawowym równaniem wzrostu w modelu Harroda-Domara.

Oba równania (we wzorze Harroda wielkość „S”, a we wzorze Feldmana wielkość „ γ ”) wyrażają tę prawdę, iż w zamkniętej gospodarce, jeśli się chce jakąś część przyrostu dochodu przeznaczyć na inwestycje, to wówczas musimy pewną część inwestycji alokować w sektorze dóbr kapitałowych. Dla osiągnięcia bowiem wysokiej stopy wzrostu nie jest tak ważne — pisze M. Dobb⁵⁾ — jaką stopę akumulacji odziedziczył dany kraj, jak to, jaka jej część jest zainwestowana w sektorze dóbr kapitałowych.

Nie należy zapominać, iż stosunkowo wysoka stopa akumulacji sama przez się nie powoduje jeszcze wysokiej stopy wzrostu inwestycji jeśli dany organizm gospodarczy nie posiada dostatecznie rozbudowanego sektora inwestycyjnego. Albowiem nie jest on w tych warunkach w stanie wytworzyć niezbędnej ilości dóbr kapitałowych, a tym samym i zainwestować zaoszczędzoną część swojego dochodu narodowego.

Dowodzenie Związku Radzieckiego w okresie 1928-1938 dowodzi, iż skierowanie dużej części ogólnego funduszu akumulacji do „gałęzi ciężkiego przemysłu, jak i szczególnie wzmocnienie postępu technicznego w tych gałęziach produkcji umożliwiły szybki wzrost mocy wytwórczych w sektorze inwestycyjnym i tym samym przyspiesza wzrost inwestycji w całej gospodarce narodowej.

Ponadto G. Feldman w swoim modelu udowodnił, iż zmniejszenie γ , oznacza tylko chwilowe zwiększenie spożycia i że w dłuższym trendzie czasowym najkorzystniejszą sytuacją dla konsumpcji istnieje wówczas, kiedy z roku na rok duża część nakładów inwestycyjnych jest przeznaczona na rozszerzenie mocy wytwórczej sektora kapitałowego.

Tylko w przypadku, kiedy wszystkie nakłady inwestycyjne są skierowane do działu „środków produkcji” ($\gamma = 1$) sprzeczność między akumulacją, a spożyciem staje się absolutną. W przypadku natomiast, kiedy $\gamma > 0$ i sprzeczność ta jest względna i zależy od horyzontu czasowego; im większy okres czasu obieramy dla badań, tym słabsza jest sprzeczność między spożyciem a akumulacją, i odwrotnie, im mniejszy jest badany okres, tym sprzeczność ta jest ostrzejsza.

Podobne szacunki w zakresie wzrostu spożycia w dłuższym trendzie czasowym (przy różnych wielkościach γ) przeprowadził również E. Domar⁶⁾. Doszedł on do podobnych wniosków, mianowicie kiedy cała produkcja sektora inwestycyjnego jest przeznaczona do rozszerzenia sektora spożycia ($\gamma = 0$), ten ostatni wzrośnie tylko w pierwszych latach, po czym nastąpi zahamowanie wzrostu. Per saldo w dłuższym okresie czasu wzrost sektora spożycia będzie mniejszy niż w wypadku kiedy $\gamma > 0$. Należy jednakże uwzględnić, iż istnieją pewne preferencje czasowe co do wzrostu spożycia; wzrost spożycia określonej wielkości w przyszłości nie przedstawia tej samej „wartości” dla społeczeństwa co wzrost spożycia obecnie. Jak dotychczas jednak nie posiadamy odpowiednich narzędzi dla ilościowego ujęcia tego zagadnienia i praktycznie biorąc ten aspekt sprawy nie jest brany pod uwagę przy budowie modelu wzrostu.

Z tego nie wynika oczywiście, iż wyjściowa wielkość udziału akumulacji w dochodzie nie ma poważnego znaczenia dla zwiększenia stopy wzrostu. Albowiem kraj, który odziedziczył wysoką stopę akumulacji jest w stanie zwiększyć stopę wzrostu sektora inwestycyjnego bez poważnego obniżenia dotychczasowego poziomu stopy życiowej.

Poza tym należy uwzględnić fakt, iż kraje o wysokim udziale akumulacji w dochodzie nie ma poważnego znaczenia dla zwiększenia stopy wzrostu. Albowiem kraj, który odziedziczył wysoką stopę akumulacji jest w stanie zwiększyć stopę wzrostu sektora inwestycyjnego bez poważnego obniżenia dotychczasowego poziomu stopy życiowej, które towarzyszy na ogół przyspieszonej akumulacji w sektorze dóbr kapitałowych, nie będzie tak odczuwalne i nie będzie tak trudne, jak w krajach o niskim poziomie życiowym.

W tym miejscu należy jednak podkreślić, iż w systemie kapitalistycznym przyspieszenie procesu a-

kumulacji w sektorze inwestycyjnym napotyka przeszkody natury instytucjonalnej. Intensywne rozszerzenie mocy wytwórczej sektora inwestycyjnego wymaga bowiem pewności, iż w przyszłości rynek dóbr inwestycyjnych zwiększy się w dostatecznym stopniu, że będzie zabezpieczał popyt na dobra kapitałowe.

Takiej oczywiście pewności zatomizowani prywatni przedsiębiorcy mieć nie mogą i dlatego mglisto przewidywać co do „przyszłego popytu” nie zachęca do inwestycji w sektorze kapitałowym. Kapitaliści przedsiębiorcy rozszerzają moce raczej w ślad za popytem a nie odwrotnie. Stąd mamy w tym systemie społecznym niejako do czynienia z antyprzyspieszającym efektem.

Innymi słowy przyspieszenie akumulacji w sektorze inwestycyjnym wymaga dokładnego określenia przyszłego popytu na dobra kapitałowe ze strony sektora spożywczych, co praktycznie biorąc jest możliwe tylko w gospodarce planowej.

*

Feldman, jak widać z jego modelu, dostrzega również wielkie znaczenie, jakie dla procesu wzrostu posiada wielkość współczynnika kapitałowego. W odróżnieniu od Harroda traktuje on współczynnik kapitałowy jako wielkość zmienną, a nie stałą. W związku z tym model Feldmana jest bardziej elastyczny i lepiej przystosowany do różnorodnych wariantów postępu technicznego niż model Harroda.

Feldman jako pierwszy obalił mit o konieczności ciągłego wzrostu współczynnika kapitałowego, o konieczności coraz bardziej kapitałochłonnej techniki w gospodarce socjalistycznej. Dostrzegając on już wówczas, iż postęp techniczny oznacza wzrost efektywności inwestycji, a nie ich spadek. Tak na przykład operując się na skomplikowanych szacunkach, dowiódł on, iż w latach 1924-25 i 1927-28 lepsze wykorzystanie istniejącego kapitału dało większe efekty produkcyjne niż jego ekstensywne rozszerzanie.

Należy jednakże podkreślić, iż G. Feldman nie ustrzegł się przed pewnymi uproszczeniami w tej dziedzinie, wnioski jakie wyciągał ze swojego modelu dla praktyki gospodarczej były za daleko idące i nie mogły być zrealizowane w Związku Radzieckim przy ówczesnym poziomie sił wytwórczych.

Przełamał on bowiem możliwość zmniejszenia współczynnika kapitałowego w kraju, gdzie budowano dopiero od podstaw szereg ogniw nowoczesnego ciężkiego przemysłu, co jak wiadomo wymagało dużych nakładów kapitałowych. Stąd wiele postawionych zadań w zakresie intensywnego uprzemysłowienia kraju przy jednoczesnym wydatnym zwiększeniu spożycia miało w pewnym sensie utopijny charakter⁷⁾.

*

Na zakończenie chcielibyśmy podkreślić, iż od okresu ukazania się pracy tego wybitnego teoretyka upłynęło sporo czasu. Wiele aspektów jego teorii zostało szerzej rozwiniętych. Również narzędzia badawcze w tej dziedzinie uległy doskonałemu. Niemniej jednak nie zmienia to faktu, że wszystkie współczesne keynesistowskie modele wzrostu, nie wyłączając koncepcji Harroda-Domara są niczym innym, jak sprzeczowym wariantem modelu Feldmana.

1) G. A. Feldman „K teorii tempa wzrostu dochodu”. Planowe Chozajstwo 1928, Nr 11 i 12.

2) Por. „Capital Formation and Economic Growth”, A Conference of the NBER, Princeton 1955, str. 109-106.

3) Patrz E. Domar — „A Soviet Model of Growth”, in „Essays in the Theory of Economic Growth” New York 1957, str. 223-238.

4) Domar rozpatruje model Feldmana w dwóch następujących wariantach: a) kapitał jest wieczny w obu działach, w związku z tym cała produkcja sektora inwestycyjnego stanowi przyrost kapitału; b) dobra kapitałowe ulegają zużyciu w obu działach. Dla uproszczenia ekspozycji matematycznej rozpatrzmy model Feldmana przy założeniu wieczności kapitału.

5) Współczynnik „kapitałochłonności” wyraża stosunek przyrostu kapitału do przyrostu produkcji w ciągu roku. Dalej będziemy stosować nazwę — współczynnik kapitałowy.

6) M. Dobb „An Essay of Economic Growth and Planning”, London 1960, str. 73.

7) E. Domar „Essays in the Theory of Economic Growth” New York 1957, str. 240-250.

8) Tak np. G. Feldman oraz inni członkowie ekonomist. Komisji Planowania ZSRR zakładali zmniejszenie współczynnika kapitałowego w ciągu 15 lat o prawie 2,5, zaś poziom spożycia ulegał miał być według ich przewidywań, spadł w okresie 10 lat (1928-1938).

tych działach Import. Rozwijać będzie produkcję stali szlachetnych i jakościowych, wyrobów o nowoczesnych profilach, rur wszelkiego typu, kształtek itd. Ten kierunek rozwoju produkcji ma duże znaczenie dla realizacji programu oszczędności stali w gospodarce narodowej. W tym zakresie na przemysł ciężki spoczywa zadanie zaoszczędzania, szacunkowo, ok. 700 tys. ton stali. Będzie to możliwe z jednej strony dzięki rozwojowi uszlachetnionego przetworstwa hutniczego, z drugiej zaś — powinno wynikać ze stosowania tworzyw sztucznych, tworzenia lżejszych konstrukcji, z postępu technologicznego itp.

Jednocześnie i w związku z tym wielką wagą będziemy otaczali postęp techniczny w hutach. M. in. zbudowana będzie duża nowoczesna stalownia konwertorowa w hucie im. Lenina, w starych hutach rozszerzamy stosowanie tlenu do pie-

ców martenowskich, śmiecieł będzie używać stopy gaz ziemny w procesach wielkopieczowych, lanie w próżni itd.

Wszystkie te przedsięwzięcia będą wymagały dużych inwestycji. Hutnictwo otrzymuje na ten cel ok. 2/3 nakładów przewidzianych dla resorcie przemysłu ciężkiego w planie 5-letnim. Zresztą, inwestycje, to jest również rozdział sam dla siebie, którego to nie zdołamy omówić. Myślę, że w omówieniu — zresztą z pewnego punktu widzenia niekompletnym — najważniejszych zadań i zmian jakościowych w naszym resorcie mieści się także odpowiedź na pytanie: czy lepiej będą zaspokajane potrzeby gospodarki narodowej.

— Co Pan Minister ma na myśli, wspominając o „niekompletnym omówieniu zadań”?

— Na wstępie mówiłem o zadaniach w zakresie postępu organizacyjno-technicznego. O niektórych aspektach tego zagadnienia już wspominałem. Teraz, na zakończenie tego rozdziału, trzeba mocno podkreślić wagę akcji, noszącej miano: wprowadzanie norm technicznych uzasadnionych.

Oczywiście, rzecz nie polega tu tylko na nowych, doskonalszych normach pracy. Celem tej pracy ma być przede wszystkim usprawnienie organizacji w zakładach. Usprawnienie organizacji organizacyjno-technicznej powinno wkraczać szerokim frontem do fabryk. Można je podzielić następująco:

Przedsięwzięcia mające na celu elementarne uporządkowanie organizacji zakładu i stwarzające niezbędne warunki dla zastosowania technicznie uzasadnionych norm pracy; idzie tu przede wszystkim o uporządkowanie spraw dokumentacji.

Usprawnienia usuwające bezpośrednie lub pośrednie przeszkody w pełnym wykorzystaniu dnia pracy, tzn. głównie usprawnienia obsługi stanowisk pracy.

Przedsięwzięcia zapewniające efektywne i trwałe działanie wdrożonych usprawnień organizacyjnych, jak np. podniesienie dyscypliny pracy, weryfikacja kadr, podnoszenie kwalifikacji itd.

Wywiad z min. F. WANIOŁKĄ

zakładach przemysłu maszynowego. Jest to bardzo ważne zadanie. Kierownictwo resorcie uważa je za problem nr 1 bież. roku i odpowiednio do tego organizuje swą pracę.

Z punktu widzenia podniesienia przemysłu ciężkiego na wyższy poziom organizacyjno-techniczny duże znaczenie przywiązujemy także do usprawnienia zaopatrzenia i kooperacji. W bież. 5-lecie dokonają się w tej dziedzinie duże postępy. Rókuje to aktualny kierunek rozwoju hutnictwa. Chcemy już w tym roku rozpocząć na jednym ze składów „Centrostali” system zaopatrzenia odbiorców wyrobów hutniczych przez terenowe składy tej centrali, które będą miały zawsze na składzie zadane asortymenty. Powinno to usprawnić zaopatrzenie w sposób odpowiadający odbiorcom, a jednocześnie przyczynić się do zmniejszenia u nich zapasów, których część ma, jak wiadomo, wszelkie znamiona asekurantwa, zresztą zrozumiałego. Taka składowa jest już na Śląsku; później przystąpiamy do organizowania takich placówek w Warszawie i w innych ośrodkach.

Jeśli idzie o kooperację, to nastąpiła już w tym zakresie pewna, dość znaczna poprawa dzięki poniesionym organizacyjnym i gruntownej rewizji powiązań kooperacyjnych. Wyrazem tego jest fakt, że po raz pierwszy od lat nowy rok rozpoczynać mają w resorcie podpisane wszystkie umowy kooperacyjne.

Trzeba także wspomnieć, że znacznie zaostrożono dyscyplinę w zakresie terminowości dostaw kooperacyjnych. Oczywiście — umowy i organizacja, to rzeczy ważne, ale w tym przypadku ciężar zagadnienia spoczywa na tzw. wypełnieniu. Idzie po prostu o to, aby zakłady miały dostateczne zapasy półfabrykatów — półwyrobów, odlewów, odkuwek itp. Dajmy im do zerwania z praktyką tzw. zaopatrzenia na styk. Będziemy więc zwiększali moce produkcyjne fabryk i oddziałów wytwarzających deficytowe dotychczas półfabrykaty. Pomaga także w rozwiązywaniu spraw zaopatrzenia i kooperacji, jak już wspominałem, praca prowadzona nad specjalizacją, a

Sprawy ekonomistów

W związku z artykułem M. Kabaja „Stare i nowe” zamieszczonym w nr 50 „Złota Gospodarcza” z dn. 11.12.60 r. — którego treść całkowicie podziela, chciałbym zgłosić swoją uwagę w odniesieniu do skrytykowanego ogłoszenia Biura Projektów Elektryfikacji Kolei w Warszawie umieszczonym w „Złocie Warszawy” o treści: „Ekonomiści ze średnim wykształceniem technicznym względnie ogólnokształcącym... zatrudni...”.

Wydaje mi się, że paradygma tego ogłoszenia wynika z uchwały nr 21 Rady Ministrów z dnia 2.7.1958 r. w sprawie zasad wynagradzania pracowników biur projektowych (MP nr 52 poz. 307).

Tabela zaszerzegowań pracowników biur projektowych, stanowiąca załącznik do Uchwały przewiduje m. in. następujące stanowiska: w gr. III — pracownicy administracyjni: ekonomista — wysokość miesięcznego wynagrodzenia 950—1850 zł, starszy ekonomista z piątą 1100—2300 zł.

A jakie kwalifikacje wymagane są w stosunku do tych stanowisk? Otóż zarządzenie nr 23 Prezesa Komitetu do Spraw Urbanistyki i Architektury z dn. 24.9.57 w sprawie ramowego określenia kwalifikacji zawodowych pracowników zatrudnionych w biurach projektowych, po szczegółowym sprzeczeniu koniecznych kwalifikacji dla projektantów, asystentów, kalkulatorów, ustala dalsze wymogi, jak następuje:

§ 8. Ekonomiści, po ukończeniu wyższych studiach ekonomicznych zatrudnieni w biurach projektowych opracowujący założenia projektowych, programowych i projektów ekonomicznych mogą być zaszerzegowani jako projektanci (st. projektanci). Jeśli posiadają dodatkowo ukończone studia specjalistyczne, względnie trzy lata praktyki w biurze projektów lub w zakładzie przemysłowym.

§ 9. Kierownikami działów funkcjonalnych mogą być tylko pracownicy posiadający wyższe studia techniczne lub ekonomiczne oraz trzy lata praktyki w biurze projektowym.

§ 10. Dla pozostałych pracowników umysłowych zatrudnionych w administracji z wyjątkiem telefonistów, maszynistów i referentów Działu Administracyjno-Gospodarczego, jako minimum wymaganego wykształcenia należy przyjąć posiadanie matury liceum ogólnokształcącego lub odpowiedniego zawodowego.

Do tych pozostałych pracowników (§ 10) zaliczani są pracownicy zajmujący stanowiska „st. ekonomistów” i „ekonomistów”.

Wniosek — w walce o tytuł ekonomisty należy rozważyć konieczność zmian aktów normatywnych, podobnych, jak wyżej przytoczonych, oraz całego szeregu rozporządzeń wykonawczych.

MIECZYSLAW NIEDZIELSKI

Odnosząc do powyższych skutki środków zmierzających do wzmocnienia dyscypliny pracy i w budownictwie nie należy jednak zamykać oczu na występowanie w dalszym ciągu zjawisk przekraczania planu funduszu plac, łamania dyscypliny pracy, odrywania tendencji (szczególnie w III kw. ub. r.) do puszczania w ruch „długiego ołowka”, przekraczania limitów godzin nadliczbowych.

Na podstawie materiałów z przeprowadzonej we wrześniu ub. r. przez Oddział Ankiwizyjny-go kontroli prawidłowości ustalania wynagrodzeń robotnikom budowlanym można stwierdzić, że — aczkolwiek ogólny średni poziom nadpłat robotniczy uległ pewnemu obniżeniu w stosunku do lat ubiegłych — to jednak jest on nadal poważnym zjawiskiem. Tak np. podczas gdy w 1959 r. przeciętny wskaźnik nadpłat robotniczy utrzymywał się na poziomie 1958 r. i stanowił 5,3 proc. skontrolowanego funduszu plac, to w ubiegłym roku wskaźnik ten obniżył się tylko do 4,4 proc.

Przy ogólnej poprawie sytuacji w dziedzinie nadpłat robotniczy wystąpił jednak w niektórych grupach przedsiębiorstw budowlanych zjawisko wzrostu aktywności „długiego ołowka”. Przykładowo, w budowlanych spółdzielniach pracy w 1959 r. średni wskaźnik nadpłat kształtował się na poziomie 5,4 proc., a w ubiegłym roku wzrósł do 6,2 proc. skontrolowanego funduszu plac. Również w przedsiębiorstwach podległych SPB wskaźnik ten uległ pogorszeniu i ukształtował się w ub. r. na poziomie 7,1 proc. Przyczyny nadpłat można ująć w trzy następujące główne grupy: — dopisywanie ilości robót faktycznie niewykonanych, które stanowią 46 proc. ogółu stwierdzonych nadpłat,

— zawyżenie cen jednostkowych, stanowiące 23 proc. ogółu nadpłat, — bezpodstawne stosowanie dodatków za utrudnienie robót, stawek godzinowych niezgodnych z osobistym zaszerzegowaniem, opłacanie pracowników umysłowych według stawek robotników, opłacanie robót poprawkowych powstałych z winy robotników i opłacanie dniówek za przestoje niezalegalizowane odpowiednimi protokołami; ta ostatnia grupa przyczyn stanowi 31 proc. ogółu stwierdzonych nadpłat.

Należy podkreślić, że okolicznością ułatwiającą proceder „długiego ołowka” jest w dalszym ciągu zły stan pierwotnej dokumentacji zarobkowej.

Przeprowadzone w ub. r. liczne kontrole stwierdzają prawie w każdym przedsiębiorstwie budowlanym występowanie następujących nieprawidłowości:

— wystawiania zleceń roboczych w większej liczbie przypadków w trakcie wykonywania roboty względnie po jej zakończeniu,

— braku prawidłowej ewidencji i numeracji zleceń roboczych,

— braku prawidłowej dekretacji zleceń roboczych na poszczególne obiekty,

usprawiedliwiającym występowanie nadpłat robotniczy jest brak siły roboczej.

Mówi się dziś — choć mniej oficjalnie — że przy obecnych trudnościach z werbowaniem robotników budowlanych trzeba dla wykonania zadań planowych „odpowiednio” zapłacić robotnikom. Robotnik nie mo-

że zaryzykować, iż koszty dodatkowe z tytułu zatrudnienia w Warszawie robotników zamiejscowych wyniosły w roku ubiegłym niebagatelną sumę 54 mln zł.

Można by postawić pytanie, jakie jest wyjście z tej trudnej sytuacji. Trzeba oczywiście mieć również na uwadze fakt, iż w bieżącej pięcio-

letniej zlikwiduje się istniejący dziś wagił przekrój w robotach wykonawczych i jednocześnie zapewni podstawową kadra robotników budowlanych pracę przez cały rok;

— opanowanie technologii montażu budynków mieszkalnych i hal przemysłowych wykonywanych systemem wielkopłytowym w warunkach zimowych; umożliwi to ograniczenie do minimum zjawiska sezonowości w budownictwie i pozwoli na bardziej efektywne wykorzystanie sprzętu budowlanego;

— zlikwidowanie zjawiska wysyłania przez warszawski przemysł materiałów budowlanych znacznej części produkcji poza granice warszawskiego zagłębia budowlanego; powoduje to powstawanie kosztownego proceduru przywożenia do Warszawy setek wagonów z surowcem (żwir, cement, żelazo) z odległości 200—300 km i następnie wywożenie ciężkich elementów prefabrykowanych do odległych miejscowości; jednocześnie warszawskie przedsiębiorstwa budowlano-montażowe rozbudowują dla własnych potrzeb wytwórnię poligonową i zakłady produkcji pomocniczej, zatrudniające obecnie ok. 19 tys. robotników; przestawienie produkcji warszawskich zakładów przemysłu materiałów budowlanych wyłącznie na potrzeby warszawskiego zagłębia budowlanego pozwoliłoby wygospodarować kilka tysięcy robotników z produkcji pomocniczej na rzecz produkcji podstawowej, obniżyć koszty produkcji elementów prefabrykowanych wytwarzanych obecnie niedłukrotnie w bardzo prymitywnych zakładach produkcji pomocniczej oraz odciążać poważnie transport kolejowy;

— przeciwdziałanie ponownemu wzrostowi nieusprawiedliwionej absencji w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych (wskaźnik absencji nieusprawiedliwionej w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych podległych Zarządowi Budownictwa „Warszawa” wzrósł z 1,27 w kwietniu ub. r. do 1,55 we wrześniu);

— maksymalną mechanizację najbardziej pracochłonných robót, a w szczególności załadunku i wyładunku materiałów sypkich oraz wszelkich prac rzemieślniczych i wykończeniowych dotyczących w bardzo małym stopniu zmechanizowanych.

Chodzi o to, aby przez zastosowanie wszystkich dostępnych nam środków nie dopuścić do ponownego „kryzysu” w dziedzinie dyscypliny plac w budownictwie, a przeciwnie, przez codzienną wnikliwą obserwację zachodzących zjawisk i operatywne reagowanie na nie doprowadzić do utwardzenia i pogłębienia dyscypliny pracy i placu w budownictwie.

Dyscyplina plac w budownictwie

WACŁAW WOŹNICKO

— niepodawania w zleceniach roboczych numeru pozycji kosztorysu za to, iż zabraknie nagle na budowie piasku, cementu, czy cegły, że np. dostarczono szkło o innych wymiarach niż potrzebne, za brak prądu i przestoje dźwigów. Robotnik musi wyjść na swoim. „Długi ołówek” to umożliwi.

— obejmowania jednym zleceniem wynagrodzenia akordowego i dniówkowego,

— braku daty wystawienia zlecenia oraz daty rozpoczęcia i zakończenia roboty i podpisów osób zainteresowanych.

Tego rodzaju nieporządek w źródłowej dokumentacji zarobkowej, będącej podstawą dla sporządzania list plac, z jednej strony stwarza sprzyjające warunki do machinacji z „długim ołowkiem”, a z drugiej zmniejszała rachunek kosztów robocizny i utrudnia ekonomiczną analizę kosztów oraz kontrolę prawidłowości gospodarowania funduszem plac.

W latach ubiegłych kierownicy budów i przedsiębiorstw niejednokrotnie zupełnie oficjalnie stwierdzali, iż stosowanie „długiego ołowka” jest koniecznością, wynikającą z niskiego poziomu plac robotników budowlanych, a w szczególności z balaganu, jaki panuje w zakresie norm i stawek jednostkowych. Po wprowadzeniu nowych norm i cenników tego rodzaju argumentacja odpada. Obecnie podstawowym argumentem

że ponosić konsekwencji (i słusznie) za to, iż zabraknie nagle na budowie piasku, cementu, czy cegły, że np. dostarczono szkło o innych wymiarach niż potrzebne, za brak prądu i przestoje dźwigów. Robotnik musi wyjść na swoim. „Długi ołówek” to umożliwi.

Jest niewątpliwie prawdą, że w niektórych rejonach kraju, a w szczególności w warszawskim zagłębiu budowlanym, mamy duże trudności z zwiększeniem załóg budowlanych. Plan zatrudnienia robotników produkcji podstawowej w skali całego budownictwa został na 30.9.1960 r. wykonany tylko w 94,3 proc., co jest jedną z przyczyn wykonania produkcji podstawowej również tylko w 95,3 proc. W przedsiębiorstwach podległych Zarządowi Budownictwa „Warszawa” plan zatrudnienia za trzy kwartały ub. r. wykonany został w 93,3 proc., a plan produkcji podstawowej w 91,3 proc.

Sytuację pogarsza fakt, iż około 30 proc. zatrudnionych w budownictwie warszawskim robotników — to robotnicy zamiejscowi. Na 23.200 robotników budowlanych zamieszkałych tylko 2.433 zamieszkuje w hotelach robotniczych, a pozostali dojeżdżają pociągami lub są dowożeni samochodami; nieraz z znacznych odległości. Na marginesie należy

latce zadania produkcyjne budownictwa rosną ogółem o 45,8 proc., a więc konieczny jest również odpowiedni wzrost potencjału produkcyjnego. W moim przekonaniu, przynajmniej jeśli chodzi o warunki warszawskie, wyjście jest tylko jedno — zrezygnowanie z dalszego ilościowego wzrostu kadr robotników budowlanych. Niezbędny wzrost potencjału produkcyjnego warszawskiego budownictwa należy zapewnić wszystkimi innymi dostępnymi środkami.

Do środków, które można by tu zastosować, należy przede wszystkim zaliczyć:

— wzrost uprzemysłowionych metod wykonawstwa budowlanego z obecnie osiągniętego poziomu ok. 30 proc. do 65—70 proc., co jest zupełnie realne w warunkach posiadanych zaplecza materiałowo-technicznego;

— zastosowanie pracy dwuzmianowej na wszystkich placach budów zaopatrzonych w ciężki sprzęt budowlany;

— zlikwidowanie obecnego kryzysu na odcinku „wykończeniowców” przez masowe doszkalanie murarzy, betoniarzy, tynkarzy, robotników niewykwalifikowanych w drugim zawodzie, jak np. szklarzy, posadzkarzy, instalatorów itp.; w ten spo-

Plac a nowe funkcje zjednoczeń

DOKONCZENIE ZE STR. 1

stał jednak bez zmiany ich system plac, wprowadzony w roku 1956 dla ówczesnych centralnych zarządów. Funkcjonuje on w tej samej formie jak w r. 1956 z tym tylko, że zupełnie straciło znaczenie ówczesne zaszerzowanie centralnych zarządów do trzech tabel plac. Obecnie większość zjednoczeń zaszerzowanych jest do dwóch pierwszych tabel. Niezależnie od tego, mechanizm kwartalnych funduszy nagród w zjednoczeniach przekształcił się w zasadzie w sztywny kwartałowy dodatek do plac, które straciły swój dawny charakter bodźcowy.

Są dwie konsekwencje pozostawienia w zjednoczeniach bez zmiany dawnego systemu plac centralnych zarządów. Pierwszą jest dysproporcja poziomu plac zjednoczeń w stosunku do przemysłu. Druga zaś — to sprzeczne działanie systemu nagród w zjednoczeniach w stosunku do systemu plac w przemyśle i przekształcenia się tych nagród w antybodźce ekonomiczne. Paraliżuje on w poważnym stopniu prawidłowość działania systemu premiowania w przedsiębiorstwach przemysłowych.

Bodźce ekonomiczne, zawarte w systemie premiowania pracowników umysłowych w przemyśle, oparte są na mechanizmie rozdziału kwot planowanych zadań akumulacji i przydzielających za wykonanie tych zadań dyrektywnych wskaźników dodatkowego funduszu premiowego. Rozdziału tych wskaźników pomiędzy resorty dokonuje Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów w drodze uchwały, pomiędzy zjednoczenia — właściwy minister i pomiędzy przedsiębiorstwa — zjednoczenie.

Na podstawie otrzymanych od zjednoczeń wskaźników akumulacji i dodatkowego funduszu premiowego przedsiębiorstwa opracowują swoje plany techniczno-ekonomiczne. W zakresie akumulacji mogą one zaplanować zadania wyższe od otrzymanych ze zjednoczenia, nie mogą natomiast planować niższych zadań. System tworzenia dodatkowego funduszu premiowego zachęca przedsiębiorstwa do maksymalizacji planowania zadań akumulacji, gdyż zwiększa to progresywnie ich dodatkowy fundusz premiowy.

Mechanizm rozdziału wskaźników dyrektywnych funduszu premiowego i zadań akumulacji nie działa jednak prawidłowo. Wywołuje on w przedsiębiorstwach zrozumiene zainteresowanie w otrzymywaniu od zjednoczeń możliwie najniższych zadań w zakresie akumulacji po to, by podwyższając je w planie techniczno-eko-

micznym zapewnić sobie wyższy dodatkowy fundusz premiowy. To zainteresowanie przedsiębiorstw nie grozi jednak poważniejszymi konsekwencjami, ponieważ wpływ przedsiębiorstw na ustalenie wysokości zadań akumulacji — we wskaźnikach otrzymywanych od zjednoczenia nie jest decydujący, a możliwości indywidualnych premii z dodatkowego funduszu premiowego jest ograniczona nieprzekraczalnym limitem. Co najwyżej przedsiębiorstwa mogłyby dążyć do powiększenia funduszu gwarancyjnego, powstającego z niewypłaconych kwot dodatkowego funduszu premiowego. Jest to jednak słaby bodziec, a jego efekty są odległe i mogłyby się zaznaczyć dopiero po upływie roku.

Głównym hamulcem w prawidłowym rozdziale dyrektywnych wskaźników jest system plac zjednoczeń, których wpływ na ustalenie wysokości zadań akumulacji dla przedsiębiorstw jest bez mała decydujący.

Na tle obowiązującego systemu kwartalnych nagród, w zjednoczeniach powstaje zainteresowanie o kierunku zupełnie zgodnym z kierunkiem zainteresowania przedsiębiorstw przy ustalaniu zadań planowych. Zjednoczenia są również zainteresowane w tym, by przedsiębiorstwa otrzymały zadania nieczyli silnie napięte. Wynika to z faktu, że niskie zaplanowanie dla przedsiębiorstw produkcji, a wysokie — kosztów zapewnia pracownikom zjednoczeń stałe otrzymywanie nagród kwartalnych.

Zgodność przestaje istnieć w momencie, gdy przedsiębiorstwa przystępują do opracowywania — w oparciu o te wskaźniki — planów techniczno-ekonomicznych. Przedsiębiorstwa starają się podwyższyć ustalony w planie techniczno-ekonomicznym wynik gospodarczy, gdyż pozwala im to na równoczesne powiększenie dodatkowego funduszu premiowego. Zjednoczenia natomiast w powiększeniu przez przedsiębiorstwa planowanych wyników gospodarczych mogą widzieć jedynie zagrożenie swoich nagród kwartalnych. Ryzyko niewykonania napiętego planu jest mniejsze w przedsiębiorstwie, większe natomiast w zjednoczeniu. W przedsiębiorstwie grozi ono zmniejszeniem dodatkowego funduszu premiowego, w zjednoczeniu zaś przypadkiem funduszu nagród.

W ten sposób zainteresowanie przedsiębiorstw i zjednoczeń jest zgodne wtedy, kiedy powinno być przeciwnie, staje się natomiast sprzeczne w momencie, w którym potrzebna jest zgodność. Można więc

powiedzieć, że system plac zjednoczeń paraliżuje działanie systemu premiowania pracowników umysłowych w przemyśle.

Niezależnie od sprzeczności zainteresowania przedsiębiorstw i zjednoczeń w momencie budowy planu, również i w trakcie realizacji tych planów system plac zjednoczeń działa wadliwie. Zawsze on zainteresowanie pracowników tylko do wykonania planu produkcji i planu kosztów, nie interesuje ich natomiast poprawa wyników gospodarczych w stosunku do poprzedniego okresu.

Względnie te stawiają pod znakiem zapytania prawidłowość istniejącego systemu plac zjednoczeń. Bez aktywnego włączenia się zjednoczeń w proces mobilizujący planowania i poprawiania wyników ekonomicznych nie można oczekiwać przełomu w pracy przedsiębiorstw, nawet gdyby zastosowano w nich najlepszy system bodźców.

Trzeba tu rozwiązać szereg zagadnień. Przede wszystkim chodzi o usunięcie dysproporcji plac pomiędzy zjednoczeniami a przedsiębiorstwami. Postulat ten nie oznacza rezygnacji z kategoryzacji zjednoczeń. Kategoryzacja taka jest potrzebna tak długo, jak długo istnieje kategoryzacja przedsiębiorstw przemysłowych. Wynika stąd, że o zaliczeniu zjednoczenia do odpowiedniej kategorii powinna decydować kategoria, do której są zaliczane przedsiębiorstwa zgrupowane w zjednoczeniu.

W przedsiębiorstwach przemysłowych udział premii w całkowitej płacy pracownika jest stosunkowo poważny. Osiąga on 40% rocznej płacy całkowitej, nie licząc premii specjalnych i nagród wypłacanych pracownikom poza planowanym funduszem plac. Stosowanie tak wysokiego udziału premii w płacy całkowitej dla pracowników zjednoczeń nie wydaje się celowe. Udział premii w zarobku całkowitym pracownika zjednoczenia powinien być mniejszy jak w przedsiębiorstwie. Decyduje to o konieczności stosowania w zjednoczeniach wyższego poziomu stawek plac podstawowych aniżeli ma to miejsce w przedsiębiorstwach.

Najtrudniejsze jest jednak samo rozwiązanie systemu bodźców. Muszą one być w zjednoczeniach organicznie związane z systemem premiowania w przemyśle. Zjednoczenia nie mają do spełnienia żadnych takich zadań, które nie byłyby równocześnie zadaniami przemysłu. Stąd warunki dotyczące o uruchomieniu premii w przedsiębiorstwach przemysłowych muszą być równocześnie warunkami uruchamiania premii zjednoczenia. Warunkiem

takim może być tylko syntetyczny wynik gospodarczy, uzyskiwany przez wszystkie przedsiębiorstwa zgrupowane w zjednoczeniu.

Istotą systemu premiowania w przemyśle jest: po pierwsze — dokonywanie oceny pracy przedsiębiorstwa w oparciu o syntetyczny wynik ekonomiczny; po drugie — stosowanie układu odniesienia w postaci porównywalnego wyniku roku ubiegłego, a nie planu na rok bieżący; po trzecie — działanie progresji premiowej jako zachęty do maksymalizacji planowania wyników gospodarczych.

Wszystkie te cechy muszą być wprowadzone do systemu plac zjednoczeń. Dokonywanie oceny pracy zjednoczenia na podstawie syntetycznego wyniku gospodarczego da się łatwo zrealizować. Poprawę wyniku nie można ustalać w oparciu o plan na rok bieżący, ponieważ zdemobilizuje to całkowicie wysiłek zjednoczeń przy budowie planu i działać będzie paraliżująco na planowanie przedsiębiorstw.

Układem odniesienia musi więc być — podobnie jak w przedsiębiorstwach — wynik osiągnięty w ubiegłym okresie. Nie jest to proste. W przedsiębiorstwie ustalenie planowa-

nego i osiągniętego wyniku w stosunku do ubiegłego roku następuje przez obliczenie tzw. bazy porównywalnej. Bazy takiej nie sposób ustalić dla całego zjednoczenia, choćby tylko z tego powodu, że część przedsiębiorstw zgrupowanych w zjednoczeniu liczy poprawę wyniku nie od bazy, ale od faktycznego wyniku w roku ubiegłym, albo od planu na rok bieżący. Obliczanie bazy w skali zjednoczenia byłoby ponadto niesłychanie pracochłonne, a prawdopodobnie technicznie nawet niemożliwe. Wyjściem może być zastosowanie konstrukcji uproszczonej, polegającej na tym, że jako bazę zjednoczenia przyjęto by sumę wyników bazowych przedsiębiorstw obliczających bazę oraz wyników planowanych na rok bieżący tych przedsiębiorstw, dla których podstawą porównania jest nie baza, ale planowany wynik.

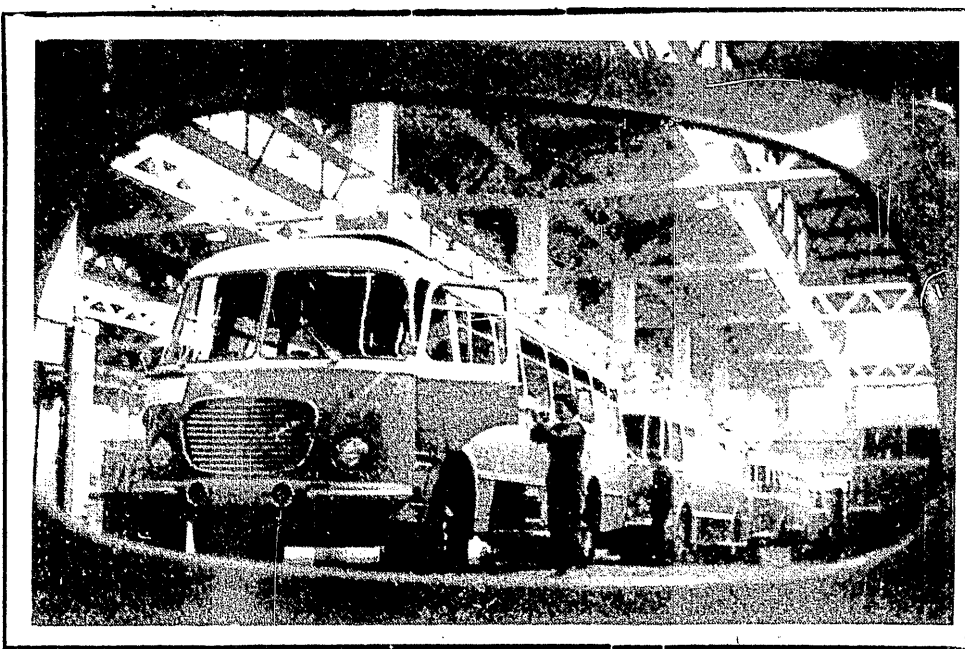
Węzłowy punkt systemu premiowego zjednoczeń musi stanowić system zachęt do napiętego planowania wyników gospodarczych. Można go rozwiązać analogicznie jak w przedsiębiorstwach przemysłowych. Wydaje się jednak, że o wysokości funduszu premiowego nie powinna tu decydować poprawa rentowności przyjętej w planach techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw, ale poprawa rentowności zakładana w zadaniach wyznaczanych przedsiębiorstwom równocześnie z rozdziałem dyrektywnych wskaźników dodatkowego funduszu premiowego.

W ten sposób zjednoczenia byłby zainteresowane w ustaleniu wysokiego planu już na etapie ustalania

wskaźników, a więc wcześniej niż przedsiębiorstwa, których zainteresowanie pojawia się dopiero w momencie opracowywania planu techniczno-ekonomicznego. Eliminowałoby to w pewnym stopniu zrozumiene nacisk ze strony przedsiębiorstw na otrzymywanie możliwie najniższych zadań i pozwoliłoby na zdecydowane uaktywnienie roli zjednoczeń w budowie planu.

Rola zjednoczeń przy ustalaniu zadań planowych i osiągnięciu poprawy wyników decyduje o tym, że w zjednoczeniach należy położyć główny nacisk na dodatkowy fundusz premiowy, przysługujący za napięty plan i poprawę wyniku, a nie na zasadniczy fundusz, przysługujący za utrzymanie wyniku w granicach roku ubiegłego. Jest to tym bardziej słuszne, że w zjednoczeniu uzupełniające mierniki, warunkujące uruchomienie utworzonego zasadniczego funduszu premiowego mają mniejsze znaczenie. Stąd wydaje się, że premie wypłacane w okresach kwartalnych mogą w zasadzie służyć tylko jako uznaniowy instrument wynagrodzenia wyróżniających się pracowników przez kierownictwo, dopiero zaś premie roczne powinny stanowić zasadnicze wynagrodzenie ruchome, związane z osiągniętą poprawą wyników gospodarczych. Nasuwa to wniosek, że suma kwartalnych funduszy premiowych zjednoczenia powinna być niższa od funduszu wypłacanego po upływie roku, a więc odwrotnie, aniżeli ma to miejsce w systemie premiowym przedsiębiorstw.

BRONISŁAW FICK



Czy rozwijać wydobywanie RUD ŻELAZA?

DOKONCZENIE NA STR. 1

Przyjmując, że średnia żywotność zasobów wynosi 25 lat — posiadane zasoby pozwalają na osiągnięcie rocznej produkcji na wysokości 3,0 mln ton żelaza, przy założeniu, że średni uzysk żelaza w gotowej produkcji w stosunku do żelaza w zasobach geologicznych wynosi 75%.

Przydatność dla procesu wielkopiecowego rud z rejonu częstochowsko-kłobuckiego i rejonu łęczyckiego jest zbliżona (biorąc pod uwagę stosunek krzemionki do żelaza w rudzie z obu rejonów i nadmiar zasad zastępujący dodatk kamienia wapiennego w rudzie częstochowskiej).

Piaski żelaziste przed zużyciem w hutnictwie — bądź w procesie wielkopiecowym, bądź w procesie sta-

lowniczym — muszą być podane wstępnej przeróbce w procesie płukania, a następnie procesowi ogniowej przeróbki w piecach obrotowych, w tzw. procesie żeludry, w którym uzyskuje się produkt o zawartości 80-90% Fe.

Z wszystkich przeprowadzonych dotychczas analiz efektywności ekonomicznej wydobywania rudy krajowej w poszczególnych rejonach wynika, że jest ono mniej efektywne, aniżeli import rudy krzyworskiej. Z rud krajowych najbardziej efektywna jest produkcja żeludry w Żebcu, a następnie wydobywanie rudy w rejonie częstochowskim. Ilustruje to zestawienie niżej porównania wskaźników efektywności produkcji w poszczególnych okęgach w porównaniu z importem rudy krzyworskiej:

Wskaźniki efektywności produkcji surowców z różnych rud krajowych w porównaniu z importem rudy lub surowców	ruda			
	często- chowska	łęczycka	żeludra Żebcu	krzyworska
Koszt zaoszczędzonego rubla	8,8	10,3	8,0	8,8
(Kp Dn)				

Przeprowadzono także obliczenia wskaźników efektywności produkcji wyrobów walcowanych w oparciu o wsad krajowy i importowany. Użytko następujące wskaźniki kosztu zaoszczędzonego jednego rubla w imporcie: Łęczyska 8,7 zł/rbl — Częstochowa 8,7 zł/rbl, żeludra z piasków żelazistych 8,0 zł/rbl — Krzyworska 7,4 zł/rbl i surowca importowanego 7,8 zł/rbl.

Z porównania tych wskaźników wysuwają się 2 wnioski. Po pierwsze — w miarę pogłębiania przerobu surowców w procesach metalurgicznych różnice pomiędzy wskaźnikami efektywności wydobywania rud w rejonie Łęczyska i rejonie Częstochowy całkowicie się niwelują; natomiast wskaźniki efektywności przerobu rudy krzyworskiej i surowców importowanych wprawdzie ciągle pozostają korzystniejsze od wskaźników przerobu rud krajowych, jednak różnica wydatnie się zmniejsza. Po drugie — absolutna wielkość wskaźników efektywności produkcji wyrobów walcowanych z rud krajowych wskazuje na to, że jest to produkcja efektywna pomimo wysokich kosztów wydobywania rud krajowych.

W krajowym górnictwie rud żelaza na przestrzeni ostatnich 2-3 lat znacznie poprawiono organizację pracy, rozszerzono stosowanie nowych metod wydobywania. Kopalnie nie otrzymują wyposażenia technicznego, coraz lepiej dostosowane do warunków pracy. W wyniku tego, pomimo eksploatacji złóż w coraz trudniejszych warunkach geologicznych, zahamowano spadek wydajności pracy występujący w latach 1952-1955. Od roku 1958 obserwujemy systematyczny wzrost wydajności pracy. Wskaźniki wydajności pracy w kg rudy surowej na robotniczo-kosztownię kształtowały się następująco: 1958 — 588 kg, 1959 — 605 kg, I kw. 1960 — 627 kg, II kw. 1960 — 661 kg, III kw. 1960 — 660 kg. Równolegle następuje obniżenie jednostkowych kosztów wydobywania we wszystkich rejonach eksploatacji złóż. Wskazuje to na możliwość dalszej poprawy wskaźników efektywności wydobywania rud w przyszłości.

CO ZAHAMOWAŁO WYDOBYCIE

Z cytowanych wyników badań ekonomicznych wynika, że rozwój krajowego górnictwa rud jest celowy. Porównując dotychczasowy poziom rocznej produkcji żelaza w rudach (ok. 600 tys. ton) z posiadanym stanem zasobów, dochodzimy do wniosku, że zasoby pozwalają na 4-krotny wzrost produkcji. Jednak w najbliższym pięcioletciu zakłada się wzrost produkcji krajowego Fe tylko o ok. 60%. Uzyskanie większego przyrostu jest niemożliwe z powodu zahamowania budownictwa nowych kopalń rud w latach planu 1956-1960. W tym okresie rozpoczęto budowę jedynie dwóch kopalń. Cały przyrost produkcji w latach 1956-60 oraz 80% przyrostu w latach 1961-65 zostanie uzyskane z kopalń, których budowę rozpoczęto przed 1955 rokiem.

Jest to wynikiem, po pierwsze, wybitnego ograniczenia nakładów in-

westycyjnych na rozwój górnictwa rud żelaza, począwszy od 1956 roku. Nakłady na ten cel osiągnęły w latach 1955 i 56 poziom 550 i 570 mln zł, natomiast w roku 1958 wynosiły już tylko 415 mln zł, a w latach 1959 i 1960 — po 370 mln zł. Po wtóre — w tym okresie rozpoczęto budowę zakładu żeludry w Żebcu.

W latach 1961-1965 przeznaczają na rozwój górnictwa rud żelaza 2,9 mld zł, co w porównaniu z okresem 1956-60 oznacza wzrost o ok. 30%. Największa ilość środków — około 1 miliard zł — zostanie przeznaczona na zakończenie pierwszego etapu budowy zakładów wzbogacania piasków żelazistych w Żebcu — co obejmuje budowę kopalni odkrywkowej oraz 6 pieców obrotowych do procesów żeludry o rocznej zdolności produkcyjnej 270 tys. ton żeludry. Pozostałe środki pozwolą na rozpoczęcie każdego roku budowy jednej kopalni. Wobec dość długiego cyklu inwestycyjnego w górnictwie (budowa kopalni do uruchomienia produkcji trwa 4-5 lat oraz rozwój kopalni do czasu osiągnięcia pełnej zdolności produkcyjnej 2-3 lata), efekty produkcyjne tego budownictwa wystąpią dopiero w okresie 1966-70.

Dlatego też można postawić tezę, że nakłady przewidziane na budowę nowych kopalń rud żelaza w latach 1961-65 decydują o poziomie wydobywania w r. 1970. Przy dzisiejszych założeniach inwestycyjnych wydobywanie rud w roku 1970 wyniesie ok. 4,5 mln ton, produkcja żeludry z piasków żelazistych — 400 tys. ton, a dostawy żelaza dla hutnictwa w rudach towarowych i w żeludrze — 1600 tys. ton. Będzie to oznaczać wykorzystanie w 50% możliwości rozwoju produkcji, jakie stwarzają zasoby już dzisiaj istniejące. Biorąc jeszcze pod uwagę możliwość powiększenia stanu znanych zasobów poprzez planowane badania geologiczne w latach 1961-1965, zamierzony program rozwoju górnictwa rud żelaza na lata 1961-65 należy uznać za niewystarczający. Do takiego samego wniosku upoważniają, poza stanem zasobów, także wyniki ekonomiczne pracy tego przemysłu oraz duże trudności w pokryciu naszego zapotrzebowania na rudę żelazną z importu. Można przy tym wskazać następujące kierunki realizacji tego postulat.

MOŻLIWOŚCI ZWIEKSZENIA PROGRAMU PRODUKCJI

1. Trzeba rozważyć celowość rozszerzenia produkcji żeludry z piasków żelazistych przy realizacji drugiego etapu budowy tego zakładu do 500-550 tys. ton rocznie, zamiast obecnie projektowanych 400 tys. ton. W obecnym projekcie przyjmuje się żywotność zasobów geologicznych piasków żelazistych na 40 lat. Wydaje się, że można skrócić ten okres do lat 25, co pozwoliłoby na osiągnięcie postulowanej produkcji żeludry. Nie jest też wykluczone rozszerzenie zasobów piasków żelazistych w toku dalszych badań.

Istnieją również techniczne możliwości rozszerzenia zakładu produkcji żeludry ponad rozmiarzy przewidziane przez obecny projekt budowy zakładu. Za przyjęciem takiego rozwiązania przemawiają korzystne wskaźniki efektywności tej inwestycji — jest to najbardziej opłacalna inwestycja w górnictwie rud żelaza. Następnie cykl inwestycyjny trwa tu krócej, niż przy budowie kopalń podziemnych dla eksploatacji rud pokładowych w rejonie częstochowsko-kłobuckim. Podjęcie takiej decyzji w zasadzie nie pociągnęłoby za sobą konieczności przeznaczenia na ten cel dodatkowych środków przed 1965 rokiem — niezbędne byłoby jedynie opracowanie projektu technicznego. Decyzja w tej sprawie, poprzedzona szczegółową analizą, powinna jednak zapadnąć w najbliższym czasie, aby przy realizacji budowy I etapu uwzględnić konsekwencje dalszej budowy. Budowa rozszerzonego II etapu produkcji mogłaby być zrealizowana w latach 1966-68, a w roku 1970 zakład mógłby osiągnąć docelową produkcję.

2. Wydaje się również, że w latach 1961-1963, kiedy to nasilenie inwestycji w Żebcu będzie się zmniejszać, zamiast rozpoczęcia każdego roku w rejonie częstochowsko-kłobuckim tylko po jednej kopalni — należy rozważyć jeszcze dodatkowo budowę dwóch kopalń. W latach 1961-65 nie przewiduje się w rejonie Łęczyska rozpoczęcia żadnej nowej kopalni — poza budowanymi obecnie kopalniami Łęczyska I i Łęczyska III. Obecny program zapewnienia jedynie osiągnięcia w tym rejonie wydobywania w r. 1965 — 600 tys. ton rudy, a w r. 1970 — 800-900 tys. ton rudy. Wobec potwierdzenia przydatności tej rudy dla procesu wielkopiecowego, stwierdzenia niewielkiej różnicy we wskaźnikach efektywności, a następnie wobec znacznych zasobów w tym rejonie — celowe wydaje się podjęcie tu budowy przynajmniej jeszcze jednej kopalni. Dotychczasowe prace badawcze i projektowe wykazały, że może to być kopalnia o mocy projektowej znacznie wyższej od obecnie budowanych, tzn. 800-1000 tys. ton rocznie, zamiast 240-300 tys. ton.

3. Ponadto skonkretyzowania wymaga program rekonstrukcji pracujących kopalń w rejonie Częstochowy w kierunku zwiększenia ich zdolności produkcyjnej. W szeregu przypadków będzie to możliwe po pewnym doborze środków stanowiących wąskie gardła dla wydobywania, a w szczególności po doborze środków na wyeksploatowanie zasobów przydzielonych dla danej kopalni i skracanie żywotności kopalni. Długość też niezbędne jest jednocześnie przeprowadzenie analiz możliwości rozszerzenia zasobów geologicznych dla kopalń starych w końcowej fazie eksploatacji, których wydobywanie zmniejsza się lub zanika. Możliwość w tej dziedzinie również istnieje.

Realizacja zgłoszonych postulatów nie spowoduje wzrostu produkcji już w r. 1965, może jedynie dać pewne wyniki w zakresie zwiększenia zdolności produkcyjnej kopalni rejonu Częstochowskiego. Natomiast wydaje się, że istnieje realna możliwość zwiększenia w roku 1970 produkcji krajowego Fe o 200-500 tys. ton Fe, w zależności od dodatkowych środków przeznaczonych na ten cel w latach 1963-1965. W szczególności dotyczy to budowy dodatkowej kopalni w rejonie Łęczyska. Szacunkowo można ocenić, że ogólna kwota dodatkowych środków nie przekroczy 250 mln zł.

ANDRZEJ ADAMCZYK

Czwarte Plenum Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej jasno sprecyzowało nasze zadania w zakresie postępu technicznego. Zwrócono uwagę nie tylko na rozwój innowacji technicznych w skali ogólnogospodarczej, ale także na racjonalizację w węższym zakresie oraz wynalazczość inżynierów, techników i robotników, dla których racjonalizacja jest dodatkową funkcją przy wypełnianiu głównych obowiązków zawodowych.

Problem jest tym bardziej aktualny, że zbliża się ważna narada ludzi najbardziej kompetentnych w sprawie racjonalizacji i techniki, a mianowicie IV Kongres Inżynierów i Techników Polskich. Warto w związku z tym zastanowić się nad aktualnymi tendencjami rozwojowymi wynalazczości w Polsce. Czy proces ten przybiera na sile, czy uśrednia się stagnacja, czy nawet pewien regres.

Na podstawie danych CRZZ można ustalić, że w latach 1955-1959 ilość zgłoszonych wniosków racjonalizatorskich zmalała o ok. 80 proc., nakłady finansowe na racjonalizację w tym okresie spadły o ok. 45 proc. Natomiast oszczędności z tytułu racjonalizacji osiągnięte w 1959 r. są tylko o ok. 10 proc. mniejsze niż w 1955 r.

Już same wskaźniki nasuwają wiele refleksji. Spadek ilości zgłoszonych wniosków wskazuje jakby na zmniejszenie popularności poszukiwania nowych rozwiązań. Ale mimo spadku ilości wniosków, oszczędności z tytułu wynalazczości utrzymują się na zmniejszonym poziomie. Jakie czynniki społeczne wpływają na ten tendencję?

Jaką wartość z punktu widzenia korzyści czysto ekonomicznych przedstawiają zarejestrowane wnioski racjonalizatorskie zgłaszane w poszczególnych latach? Jakże kolizje mogą zachodzić między zgłaszanymi wnioskami a faktycznym zapotrzebowaniem zakładów pracy? Czy mniejsza ilość zgłoszonych wniosków nie jest zjawiskiem pozytywnym? Kim są sami racjonalizatorzy? Są to oczywiście tylko niektóre problemy, które nasuwają się każdemu, kto interesuje się kwestią postępu technicznego.

Postęp techniczny nie rozwija się bowiem samorzutnie, jest realizowany przez jednostkę lub grupy specjalnie do tej funkcji przygotowane. Ale nie tylko. Do kategorii ludzi realizujących postęp techniczny należą również racjonalizatorzy, którzy dokonują postępu technicznego czasami na wąskim, ale ważnym odcinku swej pracy. W niniejszym artykule chciałbym przede wszystkim na nich zwrócić uwagę.

Ruch racjonalizatorski w Polsce powinien mieć charakter ruchu społecznego na bardzo szeroka skalę. Ponieważ nie istnieje w Polsce zawod racjonalizatora i taki zresztą istnieć nie może, dlatego racjonalizator opracowuje swój pomysł jako produkt „uboczny” swojej zawodowej działalności. Przytoczone dane wskazujące na spadek zgłaszanych wniosków racjonalizatorskich sugerują wątpliwość czy istnieje właściwa atmosfera sprzyjająca rozwojowi wynalazczości.

Trzeba powiedzieć, że „drobna” wynalazczość i racjonalizacja jest u nas jeszcze w dalszym ciągu czymś nowym, nie ma swojej tradycji, a zatem może stwarzać pewne społeczne komplikacje, mogące mieć wpływ na hamowanie rozwoju ruchu racjonalizatorskiego.

Rozszyfrowanie tych komplikacji i podanie ich przyczyn leży chyba przede wszystkim w kompetencji socjologów. Przedsiębiorstwo jest bowiem dla socjologa systemem społecznym, czyli „zestosem stosunków międzyludzkich, układem określonych grup i organizacji systemu stanowisk i pozycji społecznych”.

A zatem przedsiębiorstwo z punktu widzenia socjologicznego jest społecznie trwałym systemem ról wspólnych poszczególnych jednostek tworzących szersze zespoły poszczególnych ról zawodowych wz-

O racjonalizatorach i racjonalizacji

JOZEF TULSKI

jemnie od siebie uzależnionych. Rola racjonalizatora jest rolą dodatkową, „prywatną”, wychodzącą poza zakres formalnie przyjętego systemu ról zawodowych, dlatego też racjonalizator czy też wynalazca może być traktowany przez pewną kategorię społeczności zakładowej jako intruz naruszający dotychczasowy względnie trwały zespół stosunków międzyludzkich na terenie przedsiębiorstwa.

Rola racjonalizatora jest rolą specyficzną i w gruncie rzeczy budzi opory w odniesieniu do wszystkich pozostałych ról w przedsiębiorstwie, które są wyznaczone przez formalną organizację przedsiębiorstwa. Rola racjonalizatora krzyżuje się z kręgiem innych ról. Racjonalizatorowi na terenie przedsiębiorstwa mogą być stworzone swoiste uprawnienia, sprzeczne z ogólnie przyjętymi normami grupy podstawowej czy też szerszej społeczności zakładowej i pozazakładowej. Dzięki jego twórczej pracy może on wyłamać się od wzajemnej zależności wypracowanej w toku dłuższej praktyki przez zespół robotniczy i wpłynąć przez to samo na dezintegrację zespołu robotniczego, z którym pracownik-racjonalizator jest związany.

Rola racjonalizatora jest rolą twórczą, cechującą się dynamizmem, który może pociągać za sobą następujące skutki:

1) Każdy wynalazek racjonalizatorski może łamać dotychczasowe nawyki i przyzwyczajenia oraz normy wypracowane przez poszczególne grupy zawodowe, jak również ustatetowane międzygrupowe, nabyte w toku pracy przy starym systemie produkcyjnym. Racjonalizacja może zachwiać dotychczasowy stan równowagi, co może budzić opory i niechęć w stosunku do wynalazcy i wynalazczości.

2) Wynalazek racjonalizatorski może i zazwyczaj narusza tradycyjną strukturę organizacji pracy, organizacji w tym sensie, że może wpłynąć na „zwiększenie ilości” obrotowych maszyn, zmieni charakter pracy z najbardziej prostą na bardziej zmechanizowaną, lub odwrotnie: może zmusić część robotników do zmiany kwalifikacji przy tej samej pracy, lub też przekwalifikowanie ich w ogóle jeśli przy zastosowaniu wynalazku lub wprowadzeniu ulepszonej organizacji pracy trzeba przeprowadzić częściową redukcję załogi.

Wyniki konkursu „Prasa, Radio i Telewizja w służbie BHP”

Na Konkurs „Prasa, Radio i Telewizja w służbie BHP” wpłynęły 72 artykuły o problemach bezpieczeństwa i higieny pracy w budownictwie i przemyśle materiałów budowlanych.

Sąd Konkursowy postanowił nie przyznawać pierwszej nagrody. Nagrody drugie otrzymał: Ewa Wacowska i Edward Gostrzyński („Fundamenty”) oraz Tadeusz Stepien („Kurier Polski”).

Zdobywcami trzeciej nagrody zostali Irene Skol („Głos Pracy”), Ewa Zaczynska („Walka Młodych”), Ewa Wacowska („Fundamenty”), Bogumiła Kubat („Ilustrowany Kurier Polski”), Andrzej Boguniewicz („Polskie Radio”).

Poza tym dwie prace wyróżnione zostały Adam Dzikowski („Dziennik Polski”) i Adam Broniowski („Słowo Powołania”). Wszystkie nagrodzone prace były publikowane w czasopiśmie i tygodniakach gromadzi po 800 zł. Zbiór w całym kraju.

planowaniem przestrzennym między te dwie centralizacje. Dla planów regionalnych mających szczególne znaczenie w skali całego kraju podstawowe ich elementy zatwierdzane są przez Radę Ministrów.

Niezmiennie istotnym elementem ustawy jest obowiązek ogłaszania przez rady narodowe faktu opracowania planu przestrzennego oraz udostępniania ludności zamieszkałej na danym terenie wszystkich materiałów tego planu. Umożliwi to szeroka dyskusja społeczeństwa nad planem przed jego zatwierdzeniem, a tym samym wniesienie ewentualnych poprawek, jeśli okaza się one słuszne. Przypis ten uwzględnił więc zasadę demokratyzacji zarządzania gospodarką narodową i wielką szerokość masy społeczeństwa do pracy nad kształtowaniem rozwoju własnego ośrodka czy regionu.

Projektowana ustawa ma walczyć w życie w ciągu 6 miesięcy od dnia ogłoszenia, co pozwoli na dokładne opracowanie zarządzeń wykonawczych, bez których jej realizacja jest niemożliwa.

Uchwalenie ustawy przez Sejm nie będzie jeszcze oznaczało rozwiązania całego problemu. Jak każda sprawa, planowanie przestrzenne musi mieć swoich realizatorów i obrońców. A tych nielato będzie zdobyć ze względu na niedostateczną liczbę odpowiednio przygotowanych kadr projektantów, zwłaszcza na niektórych terenach.

Mimo to prace nad planami przestrzennymi są już daleko zaawansowane. Na 830 istniejących w kraju miast i ośledli 250 posiada już opracowane i zatwierdzone plany przestrzenne, w dalszych zaś 341 miastach i ośledlach prace nad tymi planami są w pełnym toku. Łącznie więc 591 miast i ośledli, w których zamieszkuje około 85 proc. ludności miejskiej kraju, posiadać będzie wkrótce plany przestrzenne. Gorzej przedstawia się natomiast sprawa z planami przestrzennymi wsi. Opracowane one zostały dopiero dla mniej więcej 10 proc. wsi.

Wielkie w życie ustawy o planowaniu przestrzennym stanowić będzie przełomowy punkt w sprawie właściwego zagospodarowania naszego kraju.

S. F.

*) Patrz: Nowe prawo budowlane, Nr 51/52 z 1960 r.; K. Smolicki — O potrzebie reformy budownictwa wiejskiego, Nr 40/60; Dwugłos w sprawie budownictwa wiejskiego, Nr 51/52 z 1960 r.

Co czytać

BAUMGART EGON, KRENGEL WOLF, WERNER MORITZ: DIE FINANZIERUNG DER INDUSTRIELLEN EXPANSION IN DER BUNDESREPUBLIK WÄHREND DER JAHRE DES WIEDERAUFBAUS. Berlin 1960. Duncker u. Humblot; Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.

(Obraz finansowania ekspansji przemysłowej w Niemieckiej Republice Federalnej) w okresie od połowy 1948 r. do 1955/56, tj. w latach intensywnej odbudowy gospodarki Niemiec Zachodnich. Autorzy nie ograniczyli się do zbadania procesów finansowania w zakresie poszczególnych przemys-

łów, ale dali próbę włączenia wyników badań jednostkowych do ogólnie ekonomicznej analizy. Ramy dla tej analizy dała, stosownie do tradycji Niemieckiego Instytutu Badania Konjunktury, który jest wydawcą książki, rachunkowość gospodarki narodowej).

DOBB MAURICE: AN ESSAY ON ECONOMIC GROWTH AND PLANNING. London 1960. Routledge.

(Materiał książki pochodzi z wykładów i jest ściśle związany z aktualnymi zagadnieniami wzrostu i planowania. Centralna część książki zajmuje omówienie trzech „modeli” dotyczących potencjału inwestycyjnego kraju i szeregu implikacji dla polityki gospodarczej kraju. Autor jest m. in. za jednopozomowym systemem cen. Swoją „szkic” określa autor, z wyjątkiem ostatniego rozdziału, raczej jako analizę dróg myślenia o problemach wzrostu niż jako pracę nad materiałem konkretnym).

Z SEJMU

Ustawa o planowaniu przestrzennym

Sejmowa Komisja Budownictwa i Gospodarki Komunalnej obecnej kadencji zakończyła swą działalność w części dotyczącej podstawowych aktów prawnych regulujących sprawy przestrzennego zagospodarowania kraju.

Uchwaliła i przedstawiła pod planarne obrady Sejmu zespół obejmujący te problemy projektów ustawy, a mianowicie projekt prawa budowlanego, projektu ustawy o planowaniu przestrzennym i projekt ustawy o terenach budowlanych na obszarach wsi. Do pełnego kompletu brak jeszcze aktu prawnego regulującego sprawy terenów budowlanych w miastach i ośledlach, którego opracowanie opóźniło się ze względu na braki jednolitości poglądów w tym przedmiocie u wszystkich zainteresowanych.

Problemy nowego prawa budowlanego oraz reformy organizacji budownictwa wiejskiego były już omówione w „Zyciu Gospodarczym”. Na uwagę zasługuje jednak również fakt, że przy ustalaniu podstawowego znaczenia dla rozwiązania całości problemu w praktyce.

Zasadą planowania przestrzennego — wprawdzie nie wyrażoną *expressis verbis* w ustawie, ale przebiegająca z całej jej treści — jest przede wszystkim planowanie i zagospodarowanie. Jest to tym bardziej ważne, że dotychczasowe oderwanie od siebie obu rodzajów planów przyczyniło niemiłe szkody naszej gospodarce. Ono powodowało, że w planowaniu gospodarczym, które w praktyce cieszyło się wyjątkowo priorytetem, niedostatecznie uwzględniano całokształt rozwoju danego regionu. Skutkiem tego było np. opóźnienia w rozwiązywaniu zagadnień gospodarki wodnej, co pociągnęło za sobą m. in. zatrucie ryb w rzekach. Z tego również powodu nie uwzględniano w pełnej mierze konkretnych warunków klimatycznych, przyrodniczych, turystycznych. Brak uwzględ-

nień w planowaniu gospodarczym wszystkich tych warunków był przyczyną wadliwej niejednokrotnie lokalizacji poszczególnych inwestycji przemysłowych.

Projektowana ustawa stanowi, że planowanie przestrzenne powinno być oparte na wieloletnim i perspektywicznym planach rozwoju gospodarczego, na badaniach przyrodniczych, demograficznych, socjologicznych oraz budowlanych i technicznych.

W ramach planowania przestrzennego sporządzane będą plany dla obszaru całego państwa, dla obszaru jednego województwa, jego części lub części kilku województw sąsiadujących, zwane „planami regionalnymi”, oraz dla obszaru poszczególnych jednostek ośiedli, ich części lub zespołów tych jednostek, zwane „planami miejscowymi”. Poza tym przewiduje się opracowywanie planów zagospodarowania poszczególnych działek budowlanych lub terenów, na których zamierzono są inwestycje, zwanych „planami realizacyjnymi”.

Plany regionalne w zasadzie opracowywane będą na okres odpowiadający wieloletniemu planowi rozwoju gospodarczego, przy czym będą to plany ogólne, jeśli tyczyć będą całego województwa. W oparciu zaś o plany ogólne sporządzane będą plany szczegółowe dla obszaru stanowiącego część województwa lub części województwa przytęłych.

Ustawa przewiduje daleko idącą decentralizację planowania przestrzennego. Zarówno plany regionalne, jak i plany miejscowe opracowywane będą przez odpowiednie wydziały rad narodowych, a uchwalane i zatwierdzone przez wojewódzkie lub powiatowe (miejskie) rady narodowe. Następnie to będzie mogło na zaplanowaniu projektów tych planów przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów (dla planów regionalnych) lub Komitet Budownictwa, Urbanistyki i Architektury (dla planów miejscowych).

W ten sposób bowiem dzieł się gestu nadzoru nad

ABY SZAF GRAŁA

Produkcja mebli, choć wydatnie wzrosła, nie gwarantuje jeszcze pełnego, ani też właściwego zaspokojenia potrzeb ludności. Popyt na rynku krajowym w dalszym ciągu przewyższa podaż. Pociąga to za sobą wiele ujemnych skutków.

W istniejącej sytuacji producenci mają wyjątkowo dogodne warunki dla rozwijania produkcji mebli, przy których nakład pracy jest niewspółmiernie niski w stosunku do osiąganych korzyści finansowych. W efekcie występują więc istotne niedomagania w zaopatrzeniu rynku.

Nie ulega wątpliwości, iż producenci mają na swoje usprawiedliwienie mało argumentów. Przede wszystkim odczuwają brak niektórych, niekiedy nawet podstawowych materiałów, decydujących o jakości wykonania mebli (fornir, lakiery). Import tych materiałów ze względu na ich cenę jest wprawdzie realizowany, ale „apetyt przemysłu rośnie w miarę jedzenia” i z dobrych materiałów nadal wykonuje się nie najlepszej jakości meble. Poza tym bolączki zaopatrzeniowe w zasadzie ograniczają się do braku dostatecznej ilości oklein orzechowych, których zużycie w przemyśle wzrasta w przyspieszonym tempie, ze względu na szczególne zainteresowanie producentów meblami orzechowymi.

Trzeba tu obowiązkowo zaznaczyć, iż krajowe surowce mogą być doskonale wykorzystane do produkcji naprawdę ładnych mebli, tyle tylko, że wymagają one — podkreślam — większej troski o wykończenie.

Oddzielny rozdziałem jest sprawa dostaw materiałów obiciowych, dostarczanych przez krajowy przemysł włókienniczy. Przemysł ten znany był jako producent znakomitych materiałów, obecnie jednak na potrzeby przemysłu meblarskiego trzeba importować tkaniny obiciowe o ładnych wzorach i kolorach. Krajowy przemysł dostarcza tkaniny obiciowe o wyższej jakości, ale — niestety — bardzo brzydkiej.

Niekiedy można spotkać się z poglądem, iż produkcja mebli ograniczona jest istniejącymi wąskimi przekrojami, które limitują zdolności produkcyjne. Przekroje te istnieją, głównie jednak ograniczają się do wykonawczych i niedostatecznej powierzchni w magazynach. Usunięcie tych ostlawionych wąskich przekrojów w przemyśle meblarskim nie wymaga wielkiego wysiłku, ani też wysokich nakładów finansowych.

Okazuje się więc, że usunięcie o-wych „objętych” trudności, z jakimi boryka się przemysł meblarski (i na które stale się powołuje) jest zupełnie możliwe i wcale niezbyt trudne. Dysponujemy przecież wykwalifikowaną kadrą fachowców: inżynierów, majstrów, techników, znakomitych rzemieślników. Narzekają oni często na marnotrawienie swoich i przemysłu możliwości. Czekają na „swoją” dzień, który pozwoli im wykazać się kunsztem, zdolnościami twórczymi i organizacyjnymi. Dysponujemy również możliwościami zwiększenia mocy produkcyjnych przemysłu meblarskiego w drodze kooperacji z przemysłem drobnym. Trzeba, więcej — należy ten kapitał wykorzystać.

Gra warta jest na pewno owej przysłowowej świerczki. Idzie tu przecież nie tylko o lepsze zaopatrzenie rynku wewnętrznego, a również o wykorzystanie ogromnych możliwości eksportowych. Perspektywy wzrostu produkcji mebli w latach 1961—1965 powinny być również perspektywami wzrostu eksportu.

W ostatnich latach eksport przemysłu meblarskiego (z wyjątkiem mebli gładkich) miał właściwie charakter szczytowy. Korzystne propozycje zgłoszone przez importerów mebli pomogły w odkryciu istniejących, a niewykorzystanych możliwości eksportowych tego przemysłu. Eksport mebli, nie bez oporów, zaczyna się wreszcie ożywiać. Realizowany aktualnie stanowi około 4 proc. obrotów przemysłu meblarskiego.

Oficjalne, choć z konieczności ostrożne, założenia w najbliższych latach wzrost o blisko 400% w porównaniu z 1959 r.

Założenia te nie są imponujące. Niektóre państwa europejskie potrafiły w ciągu ostatnich kilku lat nie tylko rozwinąć przemysł meblarski, ale nawet kilkakrotnie zwiększyć eksport tej branży. Stosując więc metodę porównawczą, wydaje się co najmniej dziwne, że polski przemysł meblarski zamierza tylko częściowo wykorzystywać swoje możliwości w tym zakresie. Zwiększa że ma świetne tradycje eksportowe.

Eksportujemy znaczną ilość surowców i półfabrykatów drewnianych, co z punktu widzenia gospodarki jest pewnego rodzaju zlem koniecznym.

Rozwój eksportu mebli wymaga jednak spełnienia kilku warunków, które chyba nie trudno przestrze-

gać. Eksport mebli, przeznaczonych na rynek socjalistyczny, uzależniony jest głównie od zwiększenia produkcji określonych typów mebli już seryjnie produkowanych i przyjmowanych przez odbiorców zagranicznych.

Jeżeli idzie natomiast o rynek kapitalistyczny, to sprawa sprowadza się do zaprezentowania mebli, wzorowanych na modelach aktualnie popularnych na tym rynku, a które cechuje przede wszystkim solidne wykonanie. Naturalnie późniejsze dostawy z produkcji seryjnej muszą być wiernymi kopiami pierwowzoru.

Najbardziej predestynowany do zwiększenia eksportu mebli jest przemysł kluczowy, ze względu na swoją bazę techniczną, jednolitą metodą produkcyjną i osiągnięcia w zakresie wzornictwa. Producent z przemysłu terenowego i spółdzielczego dotychczas nie próbował wejść na stałe na rynek zagraniczny, choć mogą oni rozwijać małoseryjną produkcję eksportową o wyborowej jakości, m. in. w rodzaju produkowanych dawniej przez „Desę” mebli stylowych.

Produkcja eksportowa podejmowana jest, jak do tej pory bardzo niechętnie, bo wysokie zapotrzebowanie rynku wewnętrznego umożliwiała „łatwizna”. Mimo zachęty w postaci premii eksportowej, przedsiębiorstwa i zjednoczenia uciekają od produkcji eksportowej. Zbyt wielka jest bowiem różnica pomiędzy poziomem mebli dostarczanych na rynek krajowy, a mebli przeznaczonych na eksport.

W sytuacji, gdy popyt jest niezaspokojony można sądzić, że zwiększenie eksportu obok pogłębienia deficytu na krajowym rynku meblarskim wpłynie na pogorszenie jakości mebli. Odtąd sprawa wygląda nieco inaczej. Nie mam zamiaru wysuwać tu karkołomnej tezy, iż eksport wpłynie na poprawę jakości dostaw. Doświadczenia najlepiej wskazują, iż nie zawsze tak bywa. Rzecz w tym, że obok zwiększenia eksportu można równocześnie zwiększyć produkcję na potrzeby rynku krajowego.

W przedstawionej sytuacji rysują się następujące wnioski.

Konieczne jest opracowanie perspektywicznego planu rozwoju produkcji meblarskiej dla wszystkich pionów oraz nawiązanie ścisłej współpracy przemysłu meblarskiego z plastykami i architektami wnętrz, zajmującymi się problemem meblarskim, m. in. w celu opracowania typów mebli odpowiednich dla określonych odbiorców (również większych).

W zakresie bieżących problemów przemysłu meblarskiego celowa byłaby kontrola zdolności produkcyjnych całego przemysłu w celu pełnego ich wykorzystania, wprowadzenia regionalnej kooperacji pomiędzy zakładami, szczególnie z punktu widzenia zwiększenia zdolności produkcyjnych. A tym samym niezbędne jest zrewidowanie planowych inwestycji w meblarstwie pod kątem eliminowania nakładów na budowę nowych zakładów, a przeznaczenie tych kwot na podniesienie wyposażenia zakładów już pracujących. Słuszne byłoby również dokonanie podziału pomiędzy poszczególnymi sektorami produkcyjnymi w przedmiocie rodzajów i typów produkowanych mebli; tak, aby eliminować niepotrzebny wysiłek wielu zakładów i tą drogą maksymalnie wykorzystywać istniejące zdolności produkcyjne (szczególnie przemysłu drobnego).

Poza tym można sugerować powołanie stałej komisji koordynacyjnej do spraw produkcji meblarskiej, złożonej z przedstawicieli resortów produkcyjnych, handlowych oraz Komisji Planowania, resortu budownictwa i Instytutu Wzornictwa, która ustaliłaby wytyczne w zakresie wielkości, jakości i rodzaju produkowanych mebli.

Zawierane bowiem porozumienia branżowe producentów mają węższy zakres zadań. Sprowadzają się one do wewnętrznego uzgodnienia przez producentów przede wszystkim podziału puli produkcyjnej, produkowanego sortymentu, zwiększenia zdolności produkcyjnych, rejonizacji produkcji i zbytu oraz zapewnienia równomiernego zaopatrzenia. Wobec tego, że problem meblarski znacznie wykracza poza ramy działalności samych tylko producentów (porozumienie między nimi na pewno jest zjawiskiem dodatnim dla sprawy meblarstwa), uważam działalność wspomnianą powyżej Komisji Koordynacyjnej za niezwykle ważną i warunkującą sprowadzenie całokształtu problematyki meblarskiej na właściwe tory.

ALEKSANDER KOZŁOWSKI

DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA

Spółdzielczość zrzeszona w CRS „Samopomoc Chłopska” obok zaopatrzenia i zbytu prowadzi również ożywioną działalność produkcyjną. Planowana na rok bieżący produkcja, łącznie z usługami przekroczy przypuszczalnie wartość 8 mld zł, tj. będzie o 13 proc. większa niż w r. ub. Piekarnictwo, masarnictwo, produkcja materiałów budowlanych, produkcja win, przetwórstwo owocowo-warzywne, wydobywanie torfu — oto najważniejsze działy produkcji, prowadzone przez spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu. Niektóre z nich warto przedstawić dokładniej.

Piekarnictwo spółdzielcze dysponuje obecnie 2538 zakładami, które wyprodukują w br. około 710 tys. ton pieczywa, tj. 35 proc. produkcji ogólnokrajowej. Zapotrzebowanie ludności wiejskiej na pieczywo zostanie jednak zaspokojone w ten sposób, nawet przy maksymalnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych tylko w jednej urzeźle. Rozwój zaś wpływu usługowego, który mógłby zagrozić istniejącą sytuację napotyka trudności, u podłożu których leży obecna relacja cen chleba i zboża na wolnym rynku.

W przeciwieństwie do piekarnictwa, które cierpi na brak zdolności produkcyjnych, w masarnictwie spółdzielczym tkwią poważne rezerwy. Będące obecnie w posiadaniu spółdzielczości 152 zakłady masarskie o rocznej zdolności przetworczej około

Weryfikacja prognozy RYNKU MIĘSNEGO

JANUSZ ŁOŚ

Pojęcie prognozy nie jest jednoznaczne — stąd niekiedy się dyskusje o charakterze zarówno semantycznym jak i merytorycznym. Bez względu jednak na to, jaka w systemie gospodarki planowej wyznaczona zostanie rola prognozy, znaczenie jej dla praktyki życia gospodarczego wzrastać będzie niewątpliwie wraz z doskonaleniem stosowanych metod. Próba ich przydatności jest sprawdzalnością stawianych prognoz. Dla tego celu pozytywną może okazać się weryfikacja postawionych wcześniej prognoz w miarę zapadania terminów, na jakie były opracowane. Poniżej przykładem przykładać takiej weryfikacji.

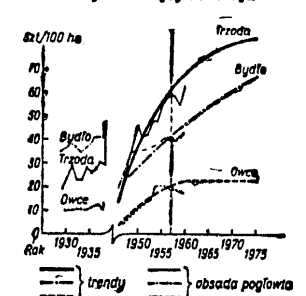
TREND WZROSTU POGŁOWIA

Gdy w drugiej połowie 1958 r. coraz wyraźniejsze stawały się oznaki nadchodzącego zakłócenia równowagi na rynku mięsnym opracowałem prognozę, z której wynikało prawdopodobieństwo powiększania się rozbieżności tendencji (rozwarcia „nożyc”) między zwiększającym się tempem przyrostu spożycia mięsa a malejącym tempem przyrostu jego produkcji.

Po dłuższych dyskusjach na temat prawidłowości zastosowanych przeze mnie metod i słuszności wyliczeń wniosków, zdecydowałem się udostępnić wyniki szerszemu ogółowi.

Od momentu opracowania prognozy do chwili napisania tych uwag upłynęło ok. 2 lat. Przez nanieśnięcie na skonstruowany w 1958 r. wykres danych obrazujących dalszy rozwój zdarzeń możemy zweryfikować postawioną wówczas prognozę. Wykres 1 we wspomnianym opracowaniu przedstawiał trend rozwoju pogłowia bydła, trzody i owiec, wykreślony na podstawie stanu rzeczywistego pogłowia od 1957 r. i planu gospodarczego na dalszą przyszłość. Porównajmy obecnie ów trend (linia gruba) ze stanem rzeczywistym w następnych latach, tj. do 1960 r., włącznie (wykres nr 1).

Wykres 1
Obsada pogłowia na 100 ha i planowany trend jej rozwoju



Zachodzące po 1957 r. zmiany w rozwoju poszczególnych gałęzi produkcji hodowlanej nie mają jednakowego charakteru.

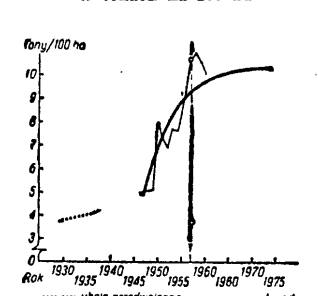
Postępujący od 1956 r. niezauważalny, ale ciągły spadek pogłowia owiec utrzymał się do 1960 r. Powolny ale stały wzrost pogłowia bydła, po niewielu znaczącym spadku w latach 1957 i 1958, odzyskał w 1959 r. utracony poziom z 1956 r., a w 1960 r. wykazał przyrost, który go znacznie przybliżył do krzywej prognozy opracowanej w oparciu o założenia planu wieloletniego. Największe wahania wykazał rozwój pogłowia trzody. Tu zarówno spadek w latach 1958—1959, jak

i wzrost w 1960 r. były o wiele wyraźniejsze niż w pogłowie bydła i owiec. Warto podkreślić, że wzrost pogłowia trzody, jaki wynika z czerwcowego spisu (1960 r.) pozwolił nie tylko odrobić straty lat 1958 i 1959 ale nawet uzyskać pewną nadwyżkę w stosunku do rekordowego roku 1957. Tym niemniej krzywa pogłowia trzody, obrazująca prognozę wykreśloną w oparciu o założenia planu nie została jeszcze osiągnięta.

DYNAMIKA PRODUKCJI ŻYWCA

Wykres 2-gi przedstawia dynamikę produkcji żywca. Po czterech pierwszych latach powolnego przyrostu (1946 — 1949) nastąpił gwałtowny skok w górę (1950). Lata 1951 — 1954 przyniosły spadek. W 1955 r. powraca tendencja wzrostowa. Jednak stale pogarszanie się relacji cen pasza-żywiec nakazywało czujność.

Wykres 2
Dynamika produkcji żywca (uboju) w tonach na 100 ha



Opracowana w oparciu o dane GUS prognoza (gruba linia na wykresie) zapowiadała nadciągający „niż”. Dane wysłanej produkcji 1958 r. zdawały się temu przeczyć. Niewidoczny jeszcze w 1958 r. element zniżki ujawnił się dopiero w 1959 r., tj. w drugim kolejnym roku spadku pogłowia trzody (wyczerpanie materiału gotowego do uboju).

Jeśli — zgodnie ze sprawozdaniem GUS — pogłowie trzody wzrosło w 1960 r. o 12 proc. w porównaniu z 1959 r., a zbiory ziemienników utrzymają się na zeszłorocznym poziomie — wzrost zapotrzebowania pasz skieruje się w stronę zboża. Według niektórych autorów¹⁾ wzrost udziału zboża i jego znaczenia dla tuczu trzody kosztem ziemienników ma miejsce nie od dziś. Z uwagi na sytuację, w jakiej znajdujemy się obecnie jest to zjawisko raczej korzystne. Niepokojące może tu być jednak obserwowane obecnie pogorszenie relacji cen pasza-żywiec, spowodowane wzrostem cen tych pierwszych.

W tej chwili trudno jeszcze przewidzieć, jak sytuacja będzie nadal się rozwijała. Można jedynie wnioskować, że zwiększenie podaży żywca nastąpiło dopiero w pierwszych miesiącach, a więc już po wyjaśnieniu się stanu pól i ziemienników. Ze mamy tu do czynienia z pewnego rodzaju „wypreżadą” wynika z wzrastającego skupu małocior. Innym zjawiskiem nasuwającym podobne skojarzenia jest spadek ceny prosiąt.

Trzeba jednak wziąć pod uwagę również, że spis z czerwca 1960 r. wykazał najliczniejszy, w stosunku do analogicznego okresu 1959 r., przyrost pogłowia w grupie do 8 mies. (o 37 proc.) oraz grupy małocior

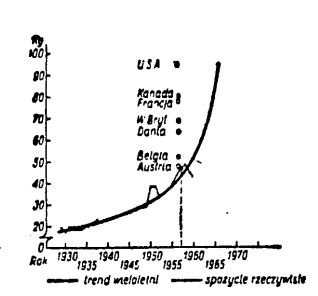
starszych (o 16 proc.). Są to właśnie te dwie grupy, których skup tak wyraźnie wzrósł w ostatnim kwartale 1960 r. W tych warunkach sam fakt „wypreżady” pogłowia może nie nasuwać jeszcze obaw. Chodzi raczej o to, jak długo wypreżada ta będzie się ciągnąć i jaki będzie jej ostateczny bilans. Odpowiedź na to pytanie dadzą wyniki następnych spisów kwartalnych.

TREND SPOŻYCIA MIĘSA

Pozostaje do omówienia sprawa spożycia mięsa. Obrazująca je krzywa (wykres 3), która z większymi lub mniejszymi wahaniami pięła się niebezpiecznie w górę do 1958 r., obecnie wykazuje tendencję zniżkową, co ma niewątpliwie związek z podniesieniem cen mięsa z jednej strony, a spadkiem ubojów z drugiej.

Wykres 3.

Spożycie mięsa i trend jego rozwoju w Polsce oraz spożycie w innych krajach (w kg na 1 mieszkańca).



Odechylenia od wykreślonego trendu rozwoju spożycia są tu więc zupełnie zrozumiałe. Spadek ubojów w ciągu pierwszych trzech kwartałów 1960 r. w zestawieniu z rokiem poprzednim, przy postępującej wypreżadzie w kwartale IV sprawia, że zainteresowanie ekonomisty przesunęło się z rynku żywnościowego na rynek pasz. Rzecz prosta układ sytuacji na rynku tym zależeć będzie od relacji cen. Konieczność kompleksowego rozwiązania problemu staje się więc coraz bardziej oczywista.

*

Kończąc, należałoby odpowiedzieć na pytanie: jak wypadła weryfikacja postawionej przed dwu laty prognozy?

Prognoza opracowana przy zastosowaniu metod ekonometrycznych mówi, jak rozwijałoby się dane zjawisko o ile kształtujące je warunki (parametry) nie uległyby zmianie. W danym przypadku prognoza wyznaczała rozbieżność krzywych podaży i popytu; innymi słowy — zapowiedziała nadejście zjawiska, w związku z którym w jakiś czas potem nastąpiła decyzja zmiany elementów polityki gospodarczej, przede wszystkim w dziedzinie cen.

Zmiana warunków rynkowych nie pozostanie niewątpliwie bez wpływu na postępowanie zarówno producenta, jak i konsumenta. O trwałości tego wpływu trudno dziś wyrokować z uwagi na brak dłuższych szeregów liczbowych. Dopiero z chwilą ogłoszenia można będzie przyjąć do opracowania nowej prognozy.

¹⁾ „Życie Gospodarcze” nr 48/60
²⁾ „Życie Gospodarcze” nr 32/59
³⁾ „Życie Gospodarcze” nr 38/60

ORZECZNICTWO

SPOSÓB ZAWIERANIA UMÓW
(OSWIĄPCZANIA WOLI)
PRZEZ SPÓŁDZIELNIE

Czesław S. domagał się zasądzenia na jego rzecz od Spółdzielni Pracy Kuźnierskiej w Ł. sumy 28.800 zł tytułem wyrównania szkód, na jakie został narażony wskutek niewykonania przez wspomnianą Spółdzielnię umowy kontraktacyjnej o hodowlę i dostawę lisów niebieskich (tzw. „piesaków”).

Sąd Wojewódzki w Łodzi u w z g l e d n i ł powództwo, ustalwszy w toku przewodu sądowego, że powód złożył ofertę w sprawie hodowli lisów niebieskich na warunkach ogólnie przyjętych w pozwanej Spółdzielni, a następnie otrzymał od niej siatkę, urządził klatkę, złożył podpisaną przez siebie umowę i przedstawił deklarację poręczenia z podpisami poręczycieli, wreszcie podpisał in blanco protokół odbioru zwierząt.

Pozwana Spółdzielnia przyjęła zgłoszenie, dostarczyła siatkę, poleciła powódowi wybudować klatkę, skontrolowała instalację tego urządzenia, przyjęła od hodowcy podpisaną przez niego egzemplarz umowy i zobowiązania oraz przez swego pracownika — za wiedzą kierownictwa — zobowiązała się dostarczyć powódowi w terminie do połowy listopada danego roku uzgodnioną liczbę lisów niebieskich.

Umówionego terminu Spółdzielnia nie dotrzymała i lisów powódowi w czasie umożliwiających mu założenie hodowli (początek stycznia) nie dostarczyła, narażając go tym na straty.

W tych warunkach Sąd Wojewódzki uznał, że Spółdzielnia odpowiada z mocy art. 239 kodeksu zobowiązań¹⁾ za wyrządzone powódowi szkody, należne zaś odszkodowanie obejmuje korzyść, jakiej mógł się powód, jako hodowca, spodziewać.

Od powyższego wyroku pozwana Spółdzielnia wniosła skargę rewizyjną, zaprzeczając jakoby między stronami doszło w ogóle do zawarcia umowy pisemnej o hodowlę i dostawę lisów niebieskich.

Sąd Najwyższy rozpatrzywszy sprawę, w orzeczeniu z dnia 5 września 1959 r. nr 2 CR 812/58 wypowiedział następujący pogląd prawny:

Ustawa o spółdzielniach (tekst jednolity) Dz. U. z 1950 r. Nr 25, poz. 232) nie stanowi, iż oświadczenie woli w imieniu spółdzielni mogą składać członkowie zarządu jedynie w formie pisemnej oraz, że zachowanie takiej formy jest koniecznym warunkiem ważności wszelkiego rodzaju umów, wchodzących w zakres statutowej działalności spółdzielni. Wola członków zarządu, którzy dokonują w imieniu spółdzielni czynności prawnej, może być wyrażona przez jakiegokolwiek zachowanie się tych osób, ujawniające ich wolę w sposób dostateczny (art. 43 przepisów ogólnych prawa cywilnego), z zastrzeżeniem wyjątków przewidzianych w ustawie. W konsekwencji, również umowa kontraktacyjna, zawierana przez spółdzielnię, nie wymaga dla swej ważności formy pisemnej, jeżeli z okoliczności sprawy nie wynika, że forma pisemna umowy została przez spółdzielnię zastrzeżona.

Art. 38 ust. 2 ustawy o spółdzielniach²⁾ określa tylko sposób, w jaki zarząd spółdzielni powinien występować przy sporządzaniu wszelkiego rodzaju pism redagowanych w imieniu spółdzielni. Mimo powyższego stanowiska, Sąd Najwyższy w konkretnej sprawie uchylił wyrok Sądu Wojewódzkiego i przekazał ją do ponownego rozpoznania przez niższą instancję, tłumacząc swe stanowisko w uzasadnieniu orzeczenia, jak następuje:

(...) Jeżeli tedy Sąd Wojewódzki ustalił — i trafnie — że w rokowaniach stron chodziło o zawarcie umowy kontraktacyjnej na warunkach ściśle określonych (...), to powinien był jednocześnie rozważyć, dlaczego członkowie zarządu Spółdzielni nie podpisali złożonego przez powoda i zaopatrzonego w jego podpis egzemplarza umowy i dlaczego nie nastąpiła wymiana uzupełnionych pod względem treści formularzy umowy. Niedokonanie tych czynności przez zarząd pozwanej Spółdzielni przemawia stanowczo przeciwko poglądowi Sądu Wojewódzkiego o zawarciu przez strony umowy (...).

Przy ponownym rozpoznaniu sprawy rzeczą Sądu (...) będzie zastanowić się, czy zachowanie się pracownika pozwanej Spółdzielni Bernarda C. i przewodniczącego jej zarządu K., którzy przez ciągłe pona-wiane obietnice dostarczenia lisów i przez szereg ustaleń w zaskarżonym wyroku czynności utwierdzali powoda w przekonaniu, że otrzyma zwierzęta w terminie umożliwiający rozpoczęcie racjonalnej hodowli i że tym samym narażąc go mogli na zbędne wydatki oraz ewentualnie na utratę zarobku — nie uzasadnia odpowiedzialności pozwanej na gruncie pozamówowym w zakresie obowiązku wynagrodzenia rzeczywistych strat, jakie poszukujący odszkodowania ponosił ufając, że umowa zamierzona przez strony dojdzie do skutku.

DOKONCZENIE NA STR. 6

Aktualności spółdzielcze

200 tys. ton mięsa, przetworzył w roku ub. tylko około 80 tys. ton. Jest to poważna, niewykorzystana dotychczas rezerwa, której przeznaczeniem powinno być rozwinięcie przetworu usługowego dla rolników. Zwiększa, że według szacunków ludność wiejska ubliła obecnie na własne potrzeby około 450 tys. ton żywności. Przynajmniej przerobem części tej wielkości, a nawet jej chłodzeniem mogłoby się zająć masarnictwo spółdzielcze, aby lepiej wykorzystać posiadane w tej mierze możliwości. Sprzyjałoby to na pewno lepszemu wykorzystaniu mięsa. Dotychczas usługi ubój i przerobu mięsa dokonywany był w stosunkowo niewielkim zakresie. W r. ub. wyniósł on tylko 17 tys. ton, natomiast w br. ma osiągnąć 30 tys. ton.

Coraz szerzej rozwijany jest spółdzielczy dział produkcji — to wydobywanie torfu, zarówno na cele opałowe, jak i na cele rolnicze. Rosnące wydobycie torfu, która w br. wyniósł 110 tys. ton, będzie się w przyszłych latach szybko zwiększała. Pod warunkiem jednak, że torf ten znajduje nabywców. Do tej pory bowiem poważna ilość torfu, wysoko cenionego jako opał i nawóz, leży na składowiskach spółdzielczych, nie wzbudzając większego zainteresowania ani wśród rolników, ani kółek rolniczych. Wy-

dale się, że zwłaszcza kółka rolnicze powinny nawiązać ścisły kontakt ze spółdzielczością, by nie dopuścić do marnotrawstwa torfu.

SKUP I PRZETWÓRSTWO

Obfity w roku ubiegłym urodzaj owoców i warzyw spowodował, że spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu przeżyła na siebie poważne obowiązki w dziedzinie skupu i przetworstwa tych produktów. Nie znaczy to oczywiście, że w ten sposób spółdzielnie rolnicze chcą się uniezależnić i ograniczyć zakupy przetworów warzywno-owocowych z przetworu, należących do innych pionów uspołecznionego handlu. W każdym jednak razie planują one na przyszłość dość poważne zwiększenie swojego udziału w skupie i przetworstwie warzywno-owocowym. Podczas gdy jeszcze w 1958 r. podobnie urodzajowym jak rok ubiegły, GS skupiły 114 tys. ton owoców i 60 tys. ton warzyw, to już w 1960 r. skup owoców wyniósł 150 tys. ton, a warzyw 80 tys. ton. Przewiduje się, że w roku 1963 spółdzielnia zaopatrzenia i zbytu będą w stanie skupić 200 tys. ton owoców i 120 tys. ton warzyw. Niemniejszy postęp notuje przetwórstwo owocowo-warzywne. W 1958 r. 46 zakładów przetwórstwa owocowo-

warzywnego przerobiło 11 tys. ton owoców i 7 tys. ton warzyw, natomiast w r. ub. już 76 zakładów przerobiło 30 tys. ton owoców i warzyw. Spóród 550 istniejących obecnie zakładów do 55, które przetworzą 61 tys. ton owoców i warzyw. Wartość produkcji, pochodzącej z 78 przetworczych zakładów spółdzielczych w r. ub. wyniosła 300 mln zł, z czego produkcja wielkości 50 mln zł skierowana została na eksport.

PRESELEKCJA NA WSI

Wprowadzenie nowoczesnych form sprzedaży dotarło również do handlu wiejskiego, choć odbywa się ono tu znacznie wolniej niż w handlu miejskim. Spóród 550 istniejących obecnie sklepów GS z obuwem, odzieżą i tkaninami tylko w 94 wprowadzono do tej pory preselekcijną formę sprzedaży, podczas gdy w handlu w ogóle jest już 6 tys. sklepów preselekcyjnych.

Wydaje się, że bez poważniejszych zmian w tym zakresie trudno będzie oczekiwać większego niż dotychczas postępu w handlu wiejskim. Wprawdzie CRS ma piękne plany w tym zakresie, które przewidują wprowadzenie już w pierwszym półroczu br. w około 2 tys. sklepach sprzedaży preselekcijnej, ale czy w takiej bliskiej przyszłości nie zabraknie środków i czy wszędzie będziemy potrafili je właściwie wykorzystać?

Aktywizacja eksportu DROBNEJ WYTWÓRCZOŚCI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

plwie przyczynić się nie tylko do dalszego ilościowego wzrostu eksportu, ale również do podniesienia jego poziomu jakościowego. W tej dziedzinie duże zadania stoją przed zjednoczeniami państwowego przemysłu terenowego i właściwymi związkami spółdzielczymi, które muszą zapewnić rozwój wzornictwa, opracowanie dokumentacji oraz dostawy nowoczesnych maszyn i urządzeń.

Osobnym zagadnieniem jest pozytywna rola, która w dziedzinie rozwoju eksportu rysuje się dla zjednoczeń wiodących w ramach koordynacji branżowej (uchwała Rady Ministrów nr 185). Koordynacja branżowa jest istotnym elementem powiązań i współpracy różnych organizacyjnych form naszego przemysłu w ramach gospodarki socjalistycznej. Z tego względu należałoby wysunąć postulat, aby wiodące zjednoczenia przemysłu kluczowego uwzględniały w planach swej działalności jako sprawę szczególnie ważną systematyczny opiekę nad eksportującymi zakładami drobnej wytwórczości tej samej branży. Opieka ta powinna wyrażać się w formie konkretnej pomocy udzielanej zakładom drobnej wytwórczości w dziedzinie postępu technicznego, nowych wzorów, dokumentacji technologicznej itd.

Produkcja drobnej wytwórczości ma szczególnie duże możliwości eksportu na rynki wolnoodciskowe. Obecnie ok. 60 proc. eksportu wyrobów drobnej wytwórczości kieruje się do krajów kapitalistycznych. W pełni uzasadnione jest dążenie nie tylko do utrzymania, ale nawet proporcjonalnego rozszerzenia tego u-

działu. Kraje kapitalistyczne są bowiem chłonnymi rynkami zbytu na artykuły o wysokim priorytecie użytkowym, których producentem jest drobna wytwórczość.

Najbardziej celowy i opłacalny jest w tym przypadku wywóz wyrobów o wysokim wkładzie pracy i uzdolnieniu wytwórcy, o wkładzie wykwalifikowanej pracy rzemieślniczej w szeroki zakres tego słowa, a więc między innymi wyrobów ludowych i artystycznych.

Na dowód istnienia szerokiej możliwości w tej dziedzinie można chociażby przytoczyć przykład doświadczeń „Coopeksimu”, który w czasie ostatnich Międzynarodowych Targów Poznańskich zawarł kontrakty z przedsiębiorstwami z dwudziestu krajów. Wśród krajów tych największe transakcje zawarto z Wielką Brytanią, Holandią i Niemiecką Republiką Federalną.

Do specjalnych zadań drobnej wytwórczości należy więc obok niestannego rozwijania wymiany z krajami naszego obozu, skupienie wysiłków na rozszerzaniu eksportu wyrobów o wysokim stopniu uszlachetnienia i władze pracy do krajów kapitalistycznych. Będzie to z niewątpliwym pożytkiem dla interesów całego naszego handlu zagranicznego.

Aby jednakże stworzyć odpowiednie warunki dla rozwoju takiego eksportu, trzeba stosować w pewnym stopniu odmienne niż dotychczas metody sprzedaży i przejść częściowo na tzw. mały eksport. Umiejętne akwizycje, obwoźne wystawy wzorów i niegardenie zawieraniem nawet najmniejszych transakcji — oto formy, zapoczątkowane już przez „Coopeksim” i „Prodimex”, otwiera-

jące szerokie pole dla zwiększenia eksportu wyrobów drobnej wytwórczości na rynki kapitalistyczne. Dla zdobycia rynków kapitalistycznych konieczna jest poza tym szybka i możliwie dokładna informacja ze strony rądcostw i central handlu zagranicznego.

Umiejętne tworzenie i stosowanie odrębnych form małego eksportu oraz poprawa w zakresie informacji o możliwościach lokowania poszczegól-nych wyrobów powinna przyczynić się do dalszych postępów w penetracji chłonnnych rynków wolnoodciskowych.

Zwiększenie eksportu drobnej wytwórczości przy równoczesnym dążeniu do obniżenia kosztów produkcji wiąże się ściśle z zapewnieniem właściwego, terminowego zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Wywiera ono wpływ na rytmiczność produkcji, na wyeliminowanie występujących spiężeń oraz pracy w godzinach nadliczbowych przy końcu miesiąca czy kwartału, a więc w konsekwencji oddziałuje na obniżkę kosztów własnych.

W drobnej wytwórczości wydzielone zostało zaopatrzenie na produkcję eksportową w roku 1961. Oczywiście na produkcję eksportową, potwierdzoną zamówieniami central handlu zagranicznego. Na ewentualne dodatkowe i ponadplanowe zamówienia zatrzymano pewną rezerwę w ramach narodowych i w Komitecie Drobnej Wytwórczości. W trakcie rozwiązywania są jeszcze problemy zapewnienia priorytetu w zaopatrzeniu produkcji eksportowej z puli tzw. „drobnych odbiorców” oraz uzupełnienia niewielkich, ale koniecznych ilości surowca z importu. Pomoc ze strony Ministerstwa Handlu Zagranicznego w pozytywnym załatwieniu tych wszystkich spraw ma duże znaczenie.

Zabezpieczenie zaopatrzenia materiałowo-technicznego na potrzeby eksportu wiąże się z wprowadzeniem planowania eksportu drobnej wytwórczości, przede wszystkim przez rady narodowe. Dotychczasowe doświadczenia oraz oparta na nich dyskusja i uchwała plenum Komitetu Drobnej Wytwórczości wskazują na konieczność rozszerzenia uprawnień i obowiązków rad również w tej dziedzinie. Bezpośrednie zainteresowanie i kontrola ze strony np. Prezydium Stołecznej Rady Narodowej sprawiły, że eksport drobnej wytwórczości z terenu Warszawy wzrósł poważnie na przestrzeni ostatnich dwóch lat. Podobnie stało się w Katowicach i Krakowie.

Należy stworzyć radom narodowym odpowiednie warunki dla systematycznego planowania dostaw eksportowych przez podniesienie roli wydziałów przemysłu jako głównych terenowego koordynatorów drobnej

wytwórczości również na tym odcinku. Plany eksportu muszą być zatwierdzane przez prezydium wojewódzkich rad narodowych, które powinny nie tylko systematycznie je omawiać na swoich posiedzeniach, ale ponadto organizować sesje plenarne poświęcone sprawom aktywizacji eksportu.

Całkowicie uzasadniona jest wysunięta propozycja, aby niezależnie od ustaleń planów eksportu na rok 1961, wydziały przemysłu podjęły — przy współudziale wojewódzkich komisji planowania gospodarczego — prace nad załącznikiem eksportowym do planu całej bieżącej 5-letki, przyjmując jako wytyczne wzrost eksportu na koniec roku 1965 średnio co najmniej dwukrotnie wyższy od wzrostu produkcji globalnej drobnej wytwórczości całego województwa. Naturalnie procent podwyższenia wskaźnika udziału eksportu w produkcji globalnej zależy w dużej mierze od obecnego zaangażowania w eksporcie potencjału wytwórczego danego województwa przy uwzględnieniu realizacji zadań w dziedzinie zaopatrzenia miejscowej ludności.

Powyżej omówione zostały tylko niektóre problemy, związane z aktywizacją eksportu drobnej wytwórczości. Wśród pozostałych zagadnień, czekających jeszcze na ostateczne rozwiązanie jest np. sprawa bodźców materialnego zainteresowania. Należy podkreślić, że dokonane już na tym odcinku posunięcia Rady, wynikające z uchwał Komitetu Centralnego i Biura Politycznego, przyczyniły się do usunięcia zasadniczych hamulców w rozwoju eksportu. Wydaje się jednak, że istnieje jeszcze potrzeba odrębnego potraktowania drobnej wytwórczości, jeżeli chodzi o załatwienie takich m. in. spraw jak:

— wyrównanie uszczerbku w budżetach rad narodowych z tytułu zwolnienia eksportujących przedsiębiorstw przemysłu terenowego i spółdzielni od podatków,

— głębsze niż dotychczas powiązanie funduszu zakładowego i premio- wego z wynikami w zakresie eksportu.

O rozwiązaniu węzłowych zagadnień, a w konsekwencji o poważnym zwiększeniu udziału eksportu w globalnej produkcji drobnej wytwórczości decydować będą niewątpliwie w dużej mierze konkretne poczynania Komitetu Drobnej Wytwórczości jako centralnego organu koordynacyjnego. Decydować będzie również socjalistycznej współpracy drobnej wytwórczości z przemysłem kłuczo- wym, mobilizacja wysiłków ze strony rad narodowych, samorządu robotniczego w państwowym przemysle terenowym, samorządu spółdzielczego oraz organów samorządu rzemieślniczego.

Wysiłki w kierunku wykorzystywania każdej możliwości dla eksportowania na targach i wystawach u nas w kraju bądź za granicą wyrobów przemysłu drobnego i rzemieślniczego, także powinny dawać w rezultacie stałą poprawę naszej pozycji na rynkach zagranicznych. Dla osiągnięcia tego celu konieczne jest ściśle współdziałanie wszystkich partnerów, zacieśnianie się współpracy producentów z aparatem handlu zagranicznego i lepsze wykorzystywanie wszelkich rezerw produkcji eksportowej.

ADAM ZEBROWSKI



Dalszy wzrost światowy zasobów pszenicy

Według ostatnich danych opublikowanych w końcu grudnia w „Review of the World Wheat Situation”, wydawanym przez Międzynarodową Radę Pszeniczną, zbiory światowe pszenicy bez Chin w 1960 r. wyniosły 221 mln ton, o 6 mln ton więcej niż w 1959 r. Zwiększenie plonów zostało spowodowane wzrostem produkcji w Ameryce Północnej, w Europie bowiem urodzaj był gorszy niż w 1959 r. W rezultacie oczekuje się, iż kraje zachodnioeuropejskie, nie eksportujące pszenicy zwiększą import tego zboża o jakieś 2,5 mln ton.

Pozostałość z ubiegłego sezonu wynosi 82,9 mln ton wobec 53,5 mln ton w sezonie 1959-60. Eksperci Rady Pszenicznej uważają, że ogólna podaż pszenicy w sezonie 1960-61 będzie o jakieś 5,4 mln ton większa niż w sezonie poprzednim. Rzecz jasna, iż ocena podaży pszenicy może ulec pewnej rewizji po dokonaniu zbiorów pszenicy w Argentynie i Australii, gdzie one rozpoczynają się w styczniu.

W sezonie 1959-60 eksport pszenicy (ziarna i maki w przeliczeniu na ziarno) osiągnął 36 mln ton, z czego 3/4 przypada na czterech głównych eksporterów: USA, Kanadę, Argentynę i Australię, przy czym eksport subwencjonowany do krajów gospodarczo nie rozwiniętych z USA, Kanady i Australii przekroczył 10 mln ton. Przewiduje się, iż w sezonie 1960-61 handel światowy pszenicą dojdzie do 87 mln ton, a pozostałość na sezon następny może osiągnąć 60 mln ton.

Te wzrastające z roku na rok zapasy pszenicy stanowią jak dotychczas zagrożenie nierozwiązalne dla Międzynarodowej Rady Pszenicznej.

(HP)

Światowy ruch lotniczy w 1960 roku

Światowy transport lotniczy w ubiegłym roku wykazał dalszy znaczny wzrost zarówno co do liczby pasażerów, jak i przewozu towarów. Według International Air Transport Association liczba pasażerów korzystających z komunikacji lotniczej w 1960 roku doszła do 108 mln, wobec 98 mln w 1959 roku, a ilość transportowanych towarów wyniosła 1,495 mln tonometrów wzrastając w stosunku do roku poprzedniego o 14 proc.

Przewiduje się, iż w roku bieżącym tempo wzrostu transportu lotniczego nie będzie mniejsze niż w 1960 roku i że liczba pasażerów odbywających podróże drogą powietrzną przekroczy 118 mln osób.

Wzrost ruchu na liniach lotniczych świata czynnikami kompetentne tłumacząc obniżeniem stawek oraz wprowadzeniem do komunikacji pasażerskiej samolotów odrzutowych, które poważnie skróciły czas podróży.

W końcu 1960 roku w lotnictwie cywilnym było w ruchu około 560 samolotów odrzutowych, a w ciągu 1961 roku ma wejść do eksploatacji dalszych 130 nowych odrzutowców.

(HP)

Rezerwy dewizowe Francji

Na przestrzeni ostatnich dwóch lat, tj. od 1 stycznia 1959 r. rezerwy walutowe Francji, pomimo znacznych wydatków na pokrycie długów zagranicznych, podwoiły się i w końcu grudnia 1960 roku osiągnęły 2,070 mln dol. wobec 1,030 mln dol. w początkach 1959 roku.

Na początku 1959 roku krótkoterminowe zobowiązania Francji wynosiły ponad 1 mld dol., z czego 394 mln dol. przypadło na Międzynarodowy Fundusz Monetarny, 636 mln dol. — na kraje byłej Europej-

skiej Unii Płatniczej i 76 mln dol. na pozostałe kredyty. Pod koniec zaś 1960 roku pozostało jedynie zadłużenie w krajach Europejskiej Unii Płatniczej na sumę 318 mln dol.

(HP)

Porozumienie handlowe Japonii z ZSRR

Dnia 22 grudnia zostało podpisane w Moskwie porozumienie Japonii z Związkiem Radzieckim w sprawie wymiany handlowej w 1961 r. na sumę 80 mln dol. w każdym kierunku.

W myśl tego porozumienia dostawy ZSRR mają objąć: ropę naftową, węgiel, mangan, chrom, azbest, rudę żelazną, drewno i surowce tekstylne. Japonia zaś w zamian będzie dostarczała tankowce i inne statki handlowe, dźwigi pływające, sprzęt kolejowy i fabryczny, papier.

W ramach zawartej umowy Japonia podpisała kontrakty na dostawę 4 tankowców o pojemności 25 tys. ton i trzech statków motorowych o pojemności 12 tys. ton.

(HP)

W Peru powstaje przemysł hutniczy

Eksploatacja bogactw mineralnych Peru stała się możliwa dzięki kolei Lima — Oroya. Wybudowana przez Polaka inż. Ernesta Mallinowskiego, emigranta po powstaniu 1853 roku po dziś dzień pozostaje najwyższą koleją świata (w pewnym punkcie wznosi się ona na 4.800 metrów ponad poziom morza). Bogactwa mineralne jak dotychczas były eksploatowane tylko przez Amerykanów, którzy rudy wydobyte z Peru poddawali dalszej przeróbce w USA. Jednakowoż i w Peru zaczyna się ujawniać tendencje do zmniejszenia powiązań gospodarczych z Waszyngtonem. Wyrazem tych tendencji jest m. in. umowa, którą państwo przedsiębiorstwo Santa Co. w Chimbora, mające niewielką hutę o wydajności 60 tys. ton rocznie, zawarło z międzynarodowym konsorcjum w sprawie budowy nowej wielkiej huty o zdolności produkcyjnej 500 tys. ton rocznie. Budowa nowej huty ma kosztować ponad 100 mln dol. W konsorcjum o nazwie „Overseas Industrial Construction” z siedzibą w Zurichu reprezentowane są kapitały szwajcarskie, francuskie i zachodniemieckie.

(HP)

W obronie dolara

Jak podały zachodnie agencje prasowe administracja Eisenhowera wydała zarządzenie zakazujące obywatelom USA zagranicznych operacji złotem. W praktyce chodzi o uniemożliwienie obywatelom USA działania za granicą przynależącego szkód dla waluty amerykańskiej.

Jak wiadomo „gorączka złota”, która miała miejsce w październiku ub. r. rozwinęła się w poważne mierz, wskutek wyzbywania się przez niektórych kapitalistów amerykańskich dolarów i ucieczki do złotego kruszców. W transakcjach tych pośredniczyły banki szwajcarskie.

Rząd amerykański liczy też, że części dezaktywizacji przez Amerykanów za granicami USA złota wpłynie w najbliższym czasie do skarbcza krajowego.

(d)

Rozwój przemysłu samochodowego we Włoszech

W gospodarce Włoch przemysł samochodowy staje się coraz bardziej ważnym czynnikiem. Jeżeli w 1951 roku eksport samochodów stanowił 3,8% wartości eksportu włoskiego, to w 1959 roku osiągnął on 8,5%. Pamiętać należy przy tym, że w okresie 1951-1959 wartość eksportu Włoch nieomal się podwoiła.

W I-szym półroczu 1960 r. wywieziono 120 tys. sztuk samochodów (w I półroczu 1959 r. 108 tys. sztuk), pomimo iż eksport do USA zmniejszył się o ponad 13 tys. sztuk.

Jak wiadomo, amerykański przemysł samochodowy wystąpił ostatnio z wielką kontrofensywą przeciwko zalewowi rynku USA, przez małe wozy europejskie i zapoczątkował produkcję małych wozów w własnym zakresie.

Produkcja samochodów we Włoszech w pierwszej połowie 1960 r. wyniosła ponad 314 tys. sztuk, podczas gdy w 1950 r. wyprodukowano niecałe 128 tys. samochodów. Przewiduje się, iż najpóźniej w 1963 r. produkcja przemysłu samochodowego we Włoszech przekroczy poziom 1 mln sztuk rocznie. Sam tylko Fiat przystąpił już do realizacji programu obliczonego na wytwarzanie 3 tys. samochodów dziennie.

Rozwojowi produkcji sprzyja stosunkowo duża chłonność rynku krajowego. Toteż, pomimo stałego wzrostu eksportu udział procentowy wywozu w produkcji samochodów stale się zmniejsza.

(HP)

Inni o nas

KRAJE AZJI PARTNEREM POLSKI

Znany i ceniony wśród kół gospodarczych krajów Azji, tygodnik „Far Eastern Economic Review”, w swym numerze z dnia 8 grudnia ub. r. zamieścił artykuł pt. „Polska zabiega o rozszerzenie stosunków handlowych z Azją”. Po omówieniu rozwoju gospodarki polskiej i zaznaczeniu, że jej struktura szybko się zmienia stwarzając coraz większe zapotrzebowanie na surowce, autor konstatuje, że kraje Azji południowo-wschodniej są naturalnymi partnerami handlowymi Polski, mogą importować dobra kapitalowe w zamian za surowce.

Po omówieniu dotychczasowych stosunków handlowych między Polską a Indiami, Indonezją, Pakistanem, Ceylonem, Burmą i innymi

krajami Azji tygodnik gospodarczy „Far East Economic Review” stwierdza, że wszystkie przemawia za tym, iż dalszy rozwój wymiany handlowej między omawianymi krajami i Polską byłby korzystny dla obu stron. (d)

WŁOSI O NASZYCH STATKACH

Człowiek włoski dziennik gospodarczy „24 ORE” omawiając dorobek naszych stoczni i ich możliwości produkcyjne w jednym z ostatnich numerów grudniowych pisze, że „w ciągu 10 lat Polska wysunęła się na pierwsze miejsce w świecie jeśli chodzi o budowę statków rybackich”. Poinformował on również swych czytelników o przygotowaniu polskich stoczni do produkcji statków przystosowanych do połowów ryb i ich magazynowania w warunkach tropikalnych. (d)

SIATKI ogrodzeniowe ocynkowane i żelazne dostarcza firma „SIATKA”

Lublin,
ul. Garbarska 10-8 — a

EKONOMISTĘ branżowego zatrudnił natychmiast Państwowa Wytwórnia Papierów Wartościowych w Dziale Zaopatrzenia. Wymagane wyświe wysłać dane ekonomiczne. Warunki pracy i płacy do omówienia w Dziale Kadr, Warszawa, ul. Sanguskiego 1. K-2

BILANS TARGÓW 1960:

360.000 m² powierzchni
2.527 wystawców
2.071 wystawców krajowych
456 wystawców zagranicznych z 21 krajów
55.201 milionów dolarów z tytułu transakcji handlowych
500.000 zwiedzających

XXVIII MIĘDZYNARODOWE TARGI ROLNICZE

Novi Sad — Jugosławia od 29 kwietnia do 8 maja 1961 r.

Informacje: NOVOSADSKI SAJAM, Novi Sad
Hajduk Veljкова 11
Telegr.: SAJAM NOVI SAD

Dolar i złoto

swolich dyrektorów p. Parsona. Po uciążliwych dyskusjach zdołali przekonać kierownictwo Departamentu Finansów USA, iż nie można pozostać przy ustaleniach się poziomu ceny złota swobodnej grze sił, że lepij- nie będzie dla Stanów Zjednoczonych stosować mądrą politykę interwencji na międzynarodowym rynku złota tak, by „wolnorynkowa” jego cena nie odbiegała zbyt daleko od oficjalnej ceny ustalonej przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Zmniejszył się bowiem w ten sposób pęd do fors- kowania w kruszcach. W wyniku rozmów zawarte zostało porozumienie pomiędzy „Bank of England” a Departamentem Finansów USA (tzw. „Układ Parsona”), mocą którego „Bank of England” upoważniony został do prowadzenia polityki interwencyjnej na własny rachunek na londyńskim rynku złota z tym, iż będzie posiadał prawo do odkupu połowy złota zużytego na ten cel po oficjalnej cenie z zapasów Stanów Zjednoczonych.

Układ ten jest nader korzystny dla brytyjskiej instytucji emisyjnej bowiem dalej możliwość odkupu po cenie oficjalnej, tzn. po 35,08 dol. za uncję. Cena przysięki złota przez Atlantyk, łącznie z ubezpieczeniem wynosi ok. 17 centów za 1 uncję, tak, iż całkowity koszt „loco Londyn” wynosi dla Banku Anglii 35,23 dol. za uncję. Przeciętna cena zaś sprzedażna w ostatnich dwóch i pół miesiącach wynosiła ponad 35,50 dol. Na każde uncji interwencyjnej bank zarabia czterdzie- ciu dolarów. Obrót dziennie londyń- skiego rynku złota wynosił w nor- malnym czasie 3-5 ton kruszców. Czyli każde posiedzenie daje brytyjskiej instytucji emisyjnej kilkadziesiąt tysię- cy dolarów prowizji. „Układ Parsona” spotkał się z gwałtownym sprzeciwem ze strony kierownictwa Urzędu Re- zervów Federalnych, które uważa, iż

stanowi on złamanie zasady, że Stany Zjednoczone sprzedają złoto w szta- bach i tylko instytucjom emisyjnym i to wyłącznie dla celów „operacji monetarnych”. „Układ Parsona” jest wynikiem istniejącego na międzyna- rodowym kapitalistycznym rynku, sta- nu rzeczy. Źródłem zaś niewątpliwie jest kryzys zaufania przez jaki dolar amerykański przechodził w chwili obecnej.

System wymieniałości i swobody transferu kapitałów może być stosowa- nany jedynie przy istnieniu „kapita- lu zaufania”, którego dolarowi obec- nie brak. Istniejący stan stawia przed nową administracją zasadniczy pro- blem wyboru kierunku w jakim ma być prowadzona polityka walutowa USA.

Nowa administracja obejmuje wła- dze w momencie ciężkim, w chwili gdy recesja gospodarcza się już za- częła. Prezydent Kennedy będzie chciał zastosować zapewne szereg bodźców, które przyczynią się do zia- godzenia obecnego stanu rzeczy i po- prawy koniunktury gospodarczej. Do tego celu potrzebny jest mu spokój na odcinku walutowym.

Reasumując należy stwierdzić, iż kuraacja problemu „dolar-złoto” nie może dłużej być odkładana. Zapewne najbliższe tygodnie odpowiedzą nam na pytanie w jakiej mierze środki za- radcze będą zastosowane.

STEFAN ZUROWSKI

* Patrz Nr 44 z 30.X.1960, str. 7 „Do- lar i złoto”.

ZYCIE 7
GOSPODARCZE

RSW „PRASA“, ul. Marszałkowska nr 3/3
Zam. 46. S-23.