

WYTYCZNE ROZWOJU

Zatwierdzone przez XII Plenum KC PZPR wytyczne gospodarczego rozwoju Polski w latach 1959—1963 oraz wytyczne polityki partii na wsł, zawierające zadania w zakresie rozwoju produkcji rolnej w tychże latach — są wstępnym ogólnym szkicem planu dalszej budowy socjalizmu w naszym kraju. Zaręs konstrukcji nowego planu 5-letniego, przedkłada się społeczeństwu w ścisłym powiązaniu z końcowymi latami bieżącej pięcioletki, przedkłada się do rzetelnej konsultacji w terminie dostatecznie wczesnym, nie przedawnionym.

Powiązanie dwóch końcowych lat bieżącej pięcioletki z nowym planem 5-letnim sugeruje formę planu perspektywicznego na okres siedmiolletni. Jest to jednak tylko forma zewnętrzna. Pięcioletni okres rozwoju gospodarki narodowej pozostaje nadal zasadniczym etapem w planowaniu perspektywicznym z tym jednak, że bieżąca pięcioletka spaja się z nową pięcioletką przy pomocy jak gdyby klamry pozwalającej zachować ciągłość planowania i realizowania określonych zadań planowych.

Wytyczne rozwoju gospodarczego, zatwierdzone wstępnie przez XII Plenum, stają się przedmiotem szczegółowych rozważań w skali ogólnonarodowej. Ogólnonarodowa dyskusja nad wytycznymi XII Plenum nie może ograniczać się wyłącznie do popularyzacji ogólnych zadań przyszłej pięcioletki. Popularyzacja taka jest oczywiście potrzebna. Ale chodzi także o inny cel. O to, aby każdy człowiek pracy — przez dorzucenie swej konstruktywnej myśli — wzbogacił planowe założenia rozwoju, aby stał się świadomym współkonstruktorem samego planu, aby z kolei, przy swoim wysiłku pracy, był nieustannie zdyscyplinowanym wykonawcą wszystkich obciążających go zadań planowych.

Podjęta dyskusja, zgłaszanie wniosków, występowanie z inicjatywą — powinny zmierzać w określonym kierunku: po pierwsze, pod kątem uzyskania wyższego wzrostu produkcji, przy utrzymaniu, a w poszczególnych przypadkach przy obniżeniu

projektowanych nakładów inwestycyjnych; po drugie, pod kątem modernizacji technicznej fabryk oraz intensyfikacji procesów produkcyjnych przez maksymalnie szybkie wprowadzenie nowych procesów technologicznych i wysoko wydajnych konstrukcji;

po trzecie, pod kątem podniesienia efektywności inwestycji drogą przyspieszenia cyklu budowy nowych obiektów, zamiany jednych pozycji inwestycyjnych na drugie — bardziej efektywne oraz ograniczenia kosztów inwestycji przez technicznie postępową i ekonomicznie uzasadnioną rewizję założeń projektowych i opracowanych już projektów nowych inwestycji;

po czwarte, pod kątem obniżenia wskaźników zużycia materiałów, paliwa i energii oraz podniesienia wskaźników wydajności pracy.

Wytyczne XII Plenum wychodzą z oceny naszej obecnej sytuacji gospodarczej i stopnia dotychczasowego wykonania zadań bieżącej pięcioletki. Wiadomo, że wraz ze stopniowo pomyślnym rozwojem produkcji przemysłowej i rolnej oraz przywróceniem zachwianej równowagi rynkowej, w ogólnej sytuacji gospodarczej nastąpił przełom. W 1958 roku zostało mianowicie zlikwidowane zjawisko szybkiego wzrostu dochodów ludności: od wzrostu produkcji i wydajności pracy. Obecnie wzrost produkcji i wydajności pracy wyprzedza wzrost dochodów ludności.

Jakie są podstawowe wytyczne rozwoju gospodarczego w latach 1961—1965? Przytoczyć je wypada w konfrontacji z ogólnymi założeniami realizowanej obecnie pięcioletki. Nie należy przy tym zapominać, że najbardziej charakterystycznym rysem bieżącego planu 5-letniego jest chęć fakt, że dla zabezpieczenia podstawowego zadania — poprawy położenia materialnego i kulturalnego ludności — trzeba było osiągnąć tempo wzrostu inwestycji. Nakłady inwestycyjne na lata 1956—1960 ustalone zostały w porównaniu z poprzednim pięcioletciem (1951—1955) jak następuje (w mld złotych według cen 1956 r.):

	1951—1955	1956—1960	Wskaźnik wzrostu w %
Nakłady ogółem (łącznie z szacunkiem inwestycji prywatnej) w tym:	210,6	301,6	43,3
Nakłady w sferze produkcji	150,4	212,6	41,5

Przy takim założeniu, w ciągu pierwszych trzech lat bieżącej pięcioletki wzrost inwestycji w całej gospodarce wynosił średnio około 3% rocznie (w tym w gospodarce uspołecznionej około 2%). Jednakże osłabione tempo inwestycji założone było tylko na okres przejściowy, w przeciwnym razie zjawisko takie groziłoby zahamowaniem wzrostu produkcji i spożycia w latach następnych. Toteż w planie rozwoju na lata 1961—1965 zachodzi konieczność

na konieczność przyspieszenia przede wszystkim tempa wzrostu inwestycji, w tym również w dziedzinie nakładów przeznaczonych bezpośrednio na cele konsumpcyjne (budownictwo mieszkaniowe, urządzenia komunalne, socjalne, oświatowe itp.).

W stosunku do bieżącej pięcioletki nakłady inwestycyjne (wraz ze środ-

DOKONCZENIE NA STR. 5

W NUMERZE:

Jerzy Zagórski — STOPA PROCENTOWA W RACHUNKU EKONOMICZNYM — str. 1

K. Wilga — NIEDOJRZAŁE KOKOSY — str. 4

Józef Dobrowolski — SPRAWA WCIĄŻ AKTUALNA — str. 6

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA - 2 LISTOPADA 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 44 372

O powiedzonku: „Czy się robi, czy się leży...”, które obiegło kiedyś całą Polskę i narodziło się bodaj w Nowej Hucie — mówi się tam używając czasu przeszłego. Nie dowodzi to jeszcze, że w kombinacie im. Lenina zawile sprawy zatrudnienia, plac i wydajności pracy uznano za definitywnie rozwiązane. Ale prawda jest też, że aura, w której mogły powstać takie niefrasobliwe powiedzonka, już przeminęła. Od dwóch lat, od czasu wprowadzenia eksperymentu placowego wiele się tam zmieniło na lepsze, i choć dużo jeszcze pozostaje do zrobienia, eksperyment odkrył nowe możliwości.

POLE DZIAŁANIA

Wzrost produkcji naszej gospodarki przewidywany na lata 1959—65 ma w 80% pochodzić ze zwiększenia wydajności pracy. Tak znaczny udział wydajności pracy wynika z dużego postępu technicznego i nowych mocy produkcyjnych zainstalowanych w okresie poprzednim. Te nowe urządzenia z różnych przyczyn nie są jeszcze w pełni wykorzystane. Pod tym względem Huta im. Lenina jest zjawiskiem typowym.

Od 1954 r. uruchomiono w Nowej Hucie — nie licząc obiektów pomocniczych — wielkie piece, stalowe

nie, walcownie zgniatacz i walcownię blach na gorąco, niebawem ruszy walcownia blach na zimno. W ciągu tego okresu szeregi zespołów przebyło już okres rozruchu. Można więc ogólnie stwierdzić, że zasadnicze zadania dotyczące wyposażenia technicznego zostały wykonane.

to dane, które charakteryzują nieco znaczenie wydajności pracy w Nowej Hucie. W 1955 r. ilość stali surowej przypadająca na 1 zatrudnionego wynosiła w „Zaporozstalu” — który w zasadzie można porównywać z Huta im. Lenina — 12,5 t., a w Hucie im. Lenina 4,8 t.).

cie rozruchowa jeszcze wtedy faza rozwoju naszej huty.

Jeśli więc uwzględnimy te poprawki wówczas duże możliwości jakie zarysowują się przy zwykłym zestawieniu liczb niewątpliwie zmaleją. Pozostaną jednak jeszcze spore rezerwy uzależnione od tzw. czynników subiektywnych: organizacji pracy, umiejętności i gospodarności załogi.

W roku bieżącym dokonano wymiany brzozy hutniczych obsługujących piece martenowskie między Huta im. Lenina a Huta Zaporozstał. Hutnicy radzieccy osiągnęli w Polsce wyniki ilościowe o 12% lepsze niż ich polscy koledzy. Wymiana objęła tylko obsługi pieców i dotyczyła samego wytopu stali. Przy takim ujęciu nie „wychodzi” zna-

DOKONCZENIE NA STR. 4

Śladami EKSPERYMENTU

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK

Nie oznacza to, że proces ulepszeń technicznych został zakończony. Przeczyliby to praktyce. Niemniej jednak główne zadanie brzmi: opanować i wykorzystać istniejące urządzenia.

Dalszy wzrost wydajności pracy w Hucie im. Lenina uzależniony jest od technologicznego i organizacyjnego opanowania produkcji, zwiększenia ilości produkcji dobrej oraz zmniejszenia stanu zatrudnienia. O-

Różnica jest bardzo duża, ale należy również uwzględnić powodujące ją czynniki obiektywne. Obok pewnych ulepszeń technicznych wchodzi tu w grę: wyższa jakość i jednaki skład chemiczny wadów w „Zaporozstalu”, podczas gdy w Nowej Hucie mamy do czynienia z różnymi gatunkami rud; wresz-

*) Dane zaczerpnięte z artykułu inż. Maciejewskiego publ. w gazecie Nowej Huty w 1956 r.

DYSKUSJA O PROCENCIE

Stopa procentowa w rachunku ekonomicznym⁽¹⁾

JERZY ZAGÓRSKI

Jeżeli na gospodarkę kapitalistyczną spojrzemy z punktu widzenia makroekonomicznego, to okaże się, że wiele z podstawowych problemów stojących przed gospodarką ka-

pitalistyczną znajduje swój ścisły odpowiednik w gospodarce socjalistycznej⁽¹⁾. Poza tym zarówno gospodarka kapitalistyczna, jak i gospodarka socjalistyczna są gospodarkami towarowymi, skąd wynika identyczność wielu problemów nawet natury organizacyjnej. Dlatego też nie ma powodu odrzucać a priori pewnych rozwiązań teoretycznych czy praktycznych gospodarki kapitalistycznej, które mogą być zastosowane w gospodarce socjalistycznej bez naruszenia socjalistycznego charakteru gospodarki. Podobnie jest w przypadku różnic instytucjonalnych. Na tym właśnie fakcie — braku niektórych odpowiedników instytucjonalnych kapitalizmu — był oparty atak ekonomistów burżuazyjnych, który znalazł swój wyraz w zbiorze artykułów pt. „Collectivist Economic Planning”⁽²⁾ wydany w r. 1935, a głównie w artykule Miesesa i Hayeka. Atak ten sprowadzał się do twierdzenia, że w gospodarce socjalistycznej rachunek gospodarczy jest niemożliwy z powodu braku niektórych rynków, mających decydujące znaczenie dla rachunku gospodarczego w kapitalizmie. Inne zaś metody są technicznie niemożliwe. Odpowiedź na ten zarzut dał Oskar Lange⁽³⁾, jeden z ówczesnych duchowych przywódców młodych socjalistycznych naukowców ekonomistów. Wykazał on, że rachunek gospodarczy w socjalizmie jest możliwy, gdyż pomimo braku pewnych instytucji rynkowych wielkości ekonomiczne (niezbędne dla rachunku gospodarczego), które wylaniają się na tych rynkach, władze planujące w socjalizmie będą mogły odtworzyć kalkulatory, posługując się rynkową metodą prób i błędów. Artykuł ten w swoim czasie odegrał poważną rolę naukową i polityczną. W późniejszym jednak okresie, zwłaszcza w krajach socjalistycznych, zaliczony został już raczej do historii myśli ekonomicznej. Nieoczekiwanie jednak w ostatnich latach przedstawione wyżej rozwiązanie Langego zostało zrealizowane u nas w postaci wprowadzenia stopy procentowej do rachunku efektywności inwestycji najpierw pod nazwą „okresu opłacalności”, a później „współczynnika opłacalności”. Niewątpliwie doszło do tego na podstawie nieco innego typu rozważań niż te, którymi się

posłużył Lange. Niemniej pozostaje faktem, że do rachunku ekonomicznego w socjalizmie została wprowadzona kategoria nie znajdująca żadnego odpowiednika w instytucjach gospodarczych socjalizmu — w socjalizmie nie ma i nie może być rynku kapitałowego czy pieniężnego — a więc kategoria obca, której wielkość musi być kalkulowana przez władze planujące metodą prób i błędów⁽⁴⁾, zatem całkowicie zgodnie z rozwiązaniem Langego.

Nie mamy zamiaru podważać praktycznego znaczenia takiego rozwiązania. Nas to zagadnienie interesuje od strony raczej formalno-teoretycznej. Czy rzeczywiście instytucje gospodarcze socjalizmu w ramach realnych możliwości nie są wystarczające i czy tego rodzaju oczywiste „pożyczki” kategorii ekonomicznych są niezbędne?

I

W gospodarce kapitalistycznej posiadacze oszczędności bieżących sprzedają prawo dysponowania tymi oszczędnościami, na pewien określony czas, na rynku kapitałowym. Cena tego okresowego prawa do dysponowania oszczędnościami, w skrócie cena oszczędności, wyrażona w formie procentu na jednostkę czasu, jest właśnie stopą procentową. Poziom stopy procentowej zostaje wyznaczony w wyniku gry podaży (ze strony właścicieli oszczędności) i popytu (ze strony inwestorów). W wyniku tego mechanizmu rynkowego następuje selekcja inwestorów. Oszczędności dostają się do rąk tych inwestorów, którzy przy użyciu tych oszczędności w produkcji potrafią wg oceny własnej i oceny rynku — wygospodarować nadwyżkę w wysokości odpowiadającej co najmniej stopie procentowej. Inwestorzy, którzy nie dają takich gwarancji, nie otrzymują nic. W ten sposób oszczędności bieżące ograniczone w swych rozmiarach, znajdują najlepsze zastosowanie — oczywiście „najlepsze” w ramach założeń gospodarki kapitalistycznej.

W gospodarce socjalistycznej techniczny problem alokacji oszczędności jest taki sam, jak w kapitalizmie. Rozmiary oszczędności są ograniczone, a możliwości praktycznego

DOKONCZENIE NA STR. 2

PROBLEMY

SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO

Jak przebiega dyskusja

JERZY L. TOEPLITZ

Tydzień temu zwróciłem uwagę na niebezpieczeństwo zastępowania twórczej dyskusji przez zwykłą akcję popularyzatorską. Obawy moje znalazły niestety jeszcze dalsze uzasadnienie. Odbijające się w terenie dyskusje są w większości przypadków obsługiwane przez referentów CRZZ lub zarządów głównych i okręgowych związków zawodowych. Referenci ci, informując słuchaczy o istocie projektu ustawy, stawiają sobie jednocześnie za zadanie przeprowadzenie obrony wszystkich tez projektu.

Tymczasem w samej Centralnej Radzie Związków Zawodowych panuje przekonanie, iż szereg mniej istotnych sformułowań należałoby przereklamować, nie mówiąc już o poprawieniu tekstu pod względem stylistyki i ścisłości prawniczej.

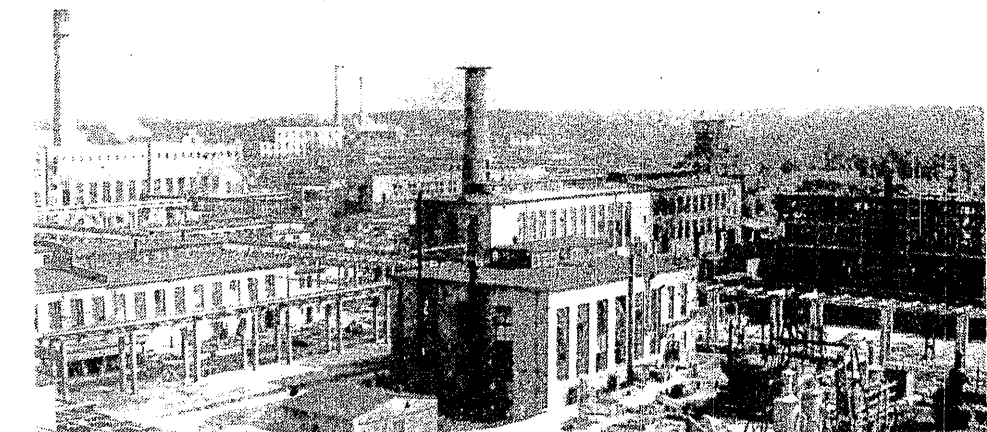
Problemy te podjęła Komisja Samorządu Robotniczego przy Komitecie Warszawskim PZPR. Na posiedzeniu w dniu 25 października br. po merytorycznym przedyskutowaniu projektu ustawy i zaznajomieniu się z uwagami wysuniętymi na zebraniach załóg, doszła ona do wniosku, sformułowanego w podsumowaniu narady przez Sekretarza KW — S. Harasimowskiego: że należy na wszystkich zebraniach dyskusyjnych od samego początku przedstawiać problemy, które wywołują różnice zdań, sformułować rozbieżności i zaistnieć opinię załóg. Odejście od formalnej dyskusji przyczyni się zapewne do realizacji zadania postawionego przed nią na Plenum CRZZ — usprawnienia projektu ustawy. Jest to tym bardziej uzasadnione, że w praktyce nigdzie nie występowało z zadaniem odrzucenia ustawy jako takiej, nigdzie nie kwestionowano samej istoty i zasadniczych form organizacji samorządu robotniczego w przedsiębiorstwach, przyjmując je jako fakt dokonany.

Na naradzie podkreślano jednocześnie konieczność rozszerzenia ram dyskusji. Wbrew bowiem pierwotnym optymistycznym przewidywaniom, którym zresztą dałem i ja wyraz w poprzednim artykule, dyskusja ogarnęła dotychczas tylko niewielką ilość przedsiębiorstw, a w nich jedynie aktywni samorządu robotniczego. Robotnicy w zasadzie nie włączyli się jeszcze do dyskusji. W związku z tym i prasa odzwierciedla te problemy dość skąpo. Potęguje się połączenie dyskusji nad projektem ustawy z ogólną dyskusją o samorządzie robotniczym — w świetle też przedzjadawych uchwał na XII Plenum Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej.

Na życzenie czytelników pragnę obecnie w skrócie przedstawić problemy, które najczęściej wywołują

dokonanie
NA STRONIE 7

Wielkie perspektywy chemii



Wytycznych planu gospodarczego na lata 1961—1965, uchwalonych przez XII Plenum KC PZPR, jedno z głównych miejsc zajmuje sprawa rozwoju przemysłu chemicznego.

Dotychczasowe tempo wzrostu produkcji chemicznej, mimo że znacznie wyższe niż całego przemysłu, ma być jeszcze poważnie zwiększone. Jeżeli cała produkcja przemysłowa wzrosła w latach 1937—1956—52 razy to produkcja chemiczna w tym okresie wzrosła osiemkrotnie. Mimo to mamy poważne założeń do nadrobienia. Dla przykładu można podać, że produkcja włókien sztucznych na głowę ludności wynosi u nas nieco ponad 2,5 kg, natomiast w NRF 3,5, a w Stanach Zjednoczonych 4,8 kg. Do roku 1965 globalna produkcja ma wzrosnąć z 65 tys. ton (przewidywane wykonanie w 1958 r.) do 116 tys. ton, dzięki czemu w produkcji na głowę ludności przesięgnemy — obecny poziom w NRF, nie mówiąc już o takich krajach jak Francja czy Włochy.

Największe założeń do nadrobienia mamy w wytwarzaniu tworzyw sztucznych. W produkcji na głowę ludności Stany Zjednoczone i NRF biją nas obecnie blisko 10-krotnie. Również zostaliśmy znacznie wyprze-

dzeni przez szereg innych krajów, takich jak Anglia, NRF, Francja czy Czechosłowacja. Jednakże już w roku 1965 chcemy osiągnąć obecny poziom NRF, wyprzedzając Francję i Włochy. Globalna produkcja ma wzrosnąć z blisko 25 tys. ton w br. do 140 tys. ton w roku 1965.

Jedną z głównych dziedzin produkcji przemysłu chemicznego są nawozy sztuczne. Tutaj zakładany jest nie tylko bardzo poważny wzrost produkcji (o około 100 proc. nawozów azotowych i około 130 proc. nawozów fosforowych), ale i jej potanień oraz unowocześnienie przez wykorzystanie nowych surowców, takich jak gaz ziemny i koksowniczy oraz węgiel brunatny.

Osiągnięcie takiego tempa wzrostu produkcji wymaga bardzo poważnych nakładów inwestycyjnych oraz terminowego przekazywania do eksploatacji nowych obiektów. Niestety ta ostatnia sprawa nie zawsze przedstawia się najlepiej. W tym roku przedsiębiorstwa budowlano — montażowe opóźniły już uruchomienie trzynastu obiektów przemysłu chemicznego.

(SC)

SYNTINA

i RENTOWNOŚĆ

ANDRZEJ DONIMIRSKI
ALDONA TOWTKIEWICZ

Ostatnio kilkakrotnie dyskutowana była zarówno w zainteresowanych ministerstwach, jak i na zebraniach przedstawicieli z przemysłu paliw syntetycznych, sprawa dalszego rozwoju produkcji syntyny (benzyna syntetyczna) w kraju. Były głosy domagające się zamknięcia tej produkcji jako nierentownej, były także głosy twierdzące, że należy produkcję tę zwiększyć i zacząć przerabiać na produkty chemiczne, które mogą okazać się dochodowe. Rozważane były także bilanse potrzebnych do tej produkcji gazów, koksu, katalizatorów itd. Zagadnienie jest ciągle jeszcze otwarte i warto poświęcić chwilę uwagi sprawie rentowności tej produkcji w świetle ostatnio aktualnych (według stanu na 30.VI.1958) wskaźników techniczno-ekonomicznych i cen zbytu.

Zakłady produkujące węglowodory syntetyczne — czyli mówiąc językiem chemicznym: węglowodory alifatyczne wg. metody Fischera i Tropscha na katalizatorze kobaltowym, znajdując się w Polsce jedynie w Oświęcimiu, wchodząc w skład kombinatu chemicznego „O-święcim”.

przerabiana na inne związki, które dają ostatecznie bardzo cenne środki piorące stosowane do prania tkanin jedwabnych oraz tkanin bawełnianych i liniowych.

Olej Diesel II — projektuje się przerabiać w Oświęcimiu na związek pod nazwą mersolan. Otrzymuje się 3 gatunki mersolanu 30, 50 i 80. Mersolan 30 jest to związek służący do ułatwienia procesu produkcji polichloru winylu, którego wytwórnia znajduje się w Zakładach Oświęcim. Do tej pory mersolan 30 importowano z NRD w cenie ok. 30.000 zł. za tonę. Dla zaspokojenia potrzeb wytwórni polichloru winylu (po zakończeniu rozbudowy tej wytwórni) potrzeba około 450 ton mersolanu 30.

Gaz parafinowy (głównie parafiny) w chwili obecnej sprzedawany jest do Zakładów Azotowych w Kędzierzynie w celu dalszej przeróbki na kwasy tłuszczowe. Produkt ten mógłby częściowo służyć do produkcji chloroparafiny (350 ton na rok), który to wyrób ma zastosowanie jako zmniejszacz do foliowania skór, lub do formowania w dentyście itp.

Cerezyzna żółta i cerezyzna biała stanowią częściowo już gotowy produkt służący do produkcji mas izolacyjnych w przemyśle elektrotech-

nicznym, Kosmetyków i innych. Częściowo przerabiana się na tzw. produkt syntetyczny (cenę zbytu 42.000 zł. t.) co pozwala na zupełnie wstrzymanie importu wazeliny aptecznej.

Siarka stanowi gotowy produkt — gdyż jest to prawie zupełnie czysta chemicznie siarka.

Z powyższych wywodów wynika, że część produktów z syntyny to już produkty handlowe i nie zachodzi możliwość dalszych ich przeróbek. Są to benzyna lakowa, benzyna apteczna, cerezyzna żółta, cerezyzna biała i siarka. Następna grupa wyrobów znajduje się w dalszej przeróbce w Zakładach (olej Diesel I) lub opracowywane są metody dalszej ich przeróbki. Dotyczy to szczególnie przerabiania gazu płynnego na alkohol izopropylowy i butylowy oraz oleju Diesel II na mersolan.

Trzecia grupa wyrobów z syntyny i jej możliwości dalszej przeróbki nie są jeszcze opracowane lub znajdują się w fazie badań. Jest to gazolina stabilizowana i gaz parafinowy. Zastosowanie produktów syntyny (wymienionych w tabeli pierwszej) jako surowców chemicznych do dalszych syntez kalkuluje się ekonomicznie jak wg. tab. 2.

Wyrób ze syntyny w postaci handl.	Ilość produkcyjna w skali półrocznej	Wartość po koszcie własnym w tys. zł.	Wartość po cenie zbytu w tys. zł.	Strata zysk
Gaz płynny	188,9	1.154,9	391,-	- 763,9
Alkohole /razem/	102,6	779,8	923,4	+ 143,6
Gazolina stab.	3.359,7	14.739,2	13.774,8	- 964,4
Benzyzna lak.	583,2	4.348,2	1.749,6	- 2.598,6
Benzyzna apt.	85,5	729,4	931,9	+ 202,5
Alkilobenzen	450,-	6.300,-	6.300,-	-
Mersolan	225,-	2.946,4	6.750,-	+ 3.803,-
Gaz parafinowy	580,7	4.822,-	3.861,7	- 960,3
Cerezyzna żółta	104,7	1.064,8	1.151,7	+ 86,9
Cerezyzna biała	72,-	1.132,5	1.512,-	+ 379,5
Siarka	129,-	269,6	219,3	- 50,3
Razem wyroby z syntyny	x	38.286,8	37.565,4	- 721,4

Z SEJMU

Stuszne dezyderaty

W trzeciej dekadzie października sejmowa Komisja Przemysłu Lekkiego, Rzemiosła i Spółdzielczości Pracy intensywnie obradowała nad problemami zaopatrzenia rynku w artykuły pierwszej potrzeby, produkowane przez przemysł lekki i spółdzielczość pracy. W wyniku obrad Komisja skierowała pod adresem rządu szereg konkretnych dezyderatów, które — w przypadku ich uwzględnienia przez resorty i odpowiednie organy gospodarcze — wpłynęłyby wydatnie na dalszą poprawę sytuacji rynkowej w kraju. Jakże są główne linie kierunkowe dezyderatów Komisji?

Po dokonaniu gruntownej analizy problemu zaopatrzenia rynku Komisja doszła do wniosku, że niewłaściwe dostosowanie produkcji przemysłu do rzeczywistych potrzeb rynku wpływa z jednej strony na powstawanie nadmiernych rezerwów towarowych, z drugiej zaś powoduje brak wielu artykułów najbardziej na rynku poszukiwanych.

Zachodzi zatem konieczność: 1) zbadania rzeczywistej struktury rezerwów oraz podjęcia akcji dla ich upłynięcia; 2) dostosowania produkcji do zamówień handlu z równoczesnym rozważaniem przez przemysł potrzeb rynku; 3) zawierania umów o dostawy pomiędzy przemysłem i handlem, przewidujących sankcje w przypadku niewykonania niedostarczenia warunków umowy; 4) zaostrzenia warunków odbioru produktów i egzekwowania odpowiedzialności materialnej za produkowanie i wypuszczenie wyrobów złej jakości; 5) rozszerzenia, w miarę możliwości, sieci sklepów fabrycznych dla propagowania nowych asortymentów towarów i zbywania pozostających rezerwów.

Równocześnie Komisja stwierdza z niepokojem, iż niektóre artykuły ukazują się w sprzedaży na rynku o zmienionej nazwie lub niewielkiej zmianie technologicznej przy znacznej podwyższonej cenie.

W tym stanie rzeczy, zdaniem Komisji należy:

— zobowiązać komisje cen do ustalania jednakowych cen sprzedaży na te same artykuły, wytwarzane przez różnych producentów; — dokonać weryfikacji cen już ustalonych;

— opracować środki zabezpieczające należytą kontrolę kalkulacji przedkładanych cen do zatwierdzenia komisjom, celem uniknięcia nieuzasadnionych gospodarzo wyższek cen.

Komisja stwierdza dalej, iż ze względu na występujące braki w zaopatrzeniu rynku przy równoczesnym dublowaniu produkcji tych samych wyrobów, należy ściślej sko-

ordynować współpracę na odcinku produkcji i inwestycji pomiędzy resortem przemysłu lekkiego a przemysłem terenowym i spółdzielczością.

Komisja postuluje przyspieszenie prac nad usprawnieniem działalności przemysłu futrzarskiego. W przemyśle tym należy stworzyć warunki do prawidłowej kalkulacji cen w stosunku do potrzeb i możliwości rynku wewnętrznego, nie ograniczając równocześnie bodźców zwiększających futerkowych w kraju.

Komisja uważa, że należy przystąpić do poprawiania jakości i rozcznania produkcyjnego asortymentu wyrobów lniarskich, jak również zainteresować naszych odbiorców, a zwłaszcza handel, szerszym wprowadzaniem wyrobów lniarskich w miejsce obecnie stosowanych wyrobów bawełnianych.

Komisja postuluje zwiększenie bodźców ekonomicznych zachęcających przedsiębiorstwa do produkowania artykułów poszukiwanych na rynku, jak np.: tkanin bawełnianych, wyrobów dziewiarskich, konfekcji i ubioru dziecięco-młodzieżowego. Wobec niedostatecznej mocy produkcyjnej niektórych gałęzi przemysłu lekkiego należy opracować plany inwestycyjne, szczególnie pod kątem rozszerzenia budowy nowych i doinwestowania istniejących przedsiębiorstw, zakładów dziewiarskich itp., celem pokrycia potrzeb rynku w tkaniny i wyroby dziewiarskie oraz w obuwie skórzane. Jednocześnie przy opracowywaniu programu inwestycyjnego należy uwzględnić właściwą ich lokalizację, przewidującą przede wszystkim aktywizację małych miast o znacznych rezerwach miejscowej siły roboczej.

Komisja stwierdza niepełne wykorzystanie znacznych mocy produkcyjnych w przemyśle terenowym, spółdzielczości i rzemiośle. W tym stanie rzeczy należy dążyć do większego zaopatrzenia tych przedsiębiorstw oraz do pełniejszego wykorzystania surowców odpadowych i pochodzenia miejscowego, w celu lepszego zaopatrzenia rynku w artykuły deficytowe.

Ponadto Komisja wystąpiła z dezyderatem pod adresem Ministerstwa Handlu Wewnętrznego o stworzenie warunków dla zapewnienia bezpośrednich kontaktów i powiązań większych jednostek handlu detalicznego z poszczególnymi gałęziami przemysłu, jako jednego z czynników usprawnienia zaopatrzenia rynku.

(bbs)

LIST DO REDAKCJI

O ZAPASACH INACZEJ

Artykuł M. Lesza stwierdza m. in., że istnieje niezgodność strukturalna między zapasami hurtu a zapotrzebowaniem detalu, reprezentującego konsumpcję. Jako jedną z przyczyn tego stanu rzeczy, wskazuje on na pogoń przemysłu za wysokim zyskiem. Jednocześnie sugeruje, że zapasy w detalu wzrosły w omawianym okresie w sposób zbyt niski w porównaniu do wzrostu zapasów w hurtle.

W związku z tym należy zauważyć, że takie właśnie ukształtowanie wzrostu zapasów ma nieco głębsze uzasadnienie. Zupełnie bowiem słuszne wydaje się, że handel detaliczny nie chce gromadzić niepotrzebnych zapasów. Zwiększa, że marże na pokrycie kosztów obrotu detalicznego niejednokrotnie nie wystarczają nawet na utrzymanie normalnych zapasów, a nie tylko zwiększonych. Podczas gdy wraz z przedłużeniem czasu magazynowania towarów wzrasta nie tylko oprocentowanie kredytów ale i inne koszty. Jeżeli w dodatku uwzględnimy pod uwagę, że obowiązkowo handel jest nie tylko zaspokojeniem potrzeb konsumpcji, ale również osłabianiem własnego zysku, będącego podstawą dalszego rozwoju przedsiębiorstwa, dla lepszego studium tego konsumpcji, to jasne się stanie, iż bez wywierania presji na detal nie będzie on zwiększał swoich zapasów. I postąpi właściwie. Bo konsumentowi również nie przyszkodzi nie z tego, że półki sklepu będą zapelnione towarami, które mu są zupełnie niepotrzebne.

Podstawowym więc dążeniem planowania produkcji, obrotu towarowego, kształtowania zapasów i w pewnym stopniu polityki cen musi być dążenie do pełnej zgodności układu asortymentowego produkcji z asortymentowym zapotrzebowaniem konsumpcji. Tak, żeby każdy mógł kupić to czego poszukuje i w takim okresie, który jest dla niego dogodny. A nie tak jak to się zdarza obecnie, że często artykuły potrzebne nam lato trzeba kupować w zimie. I odwrotnie.

Taka ścisła koordynacja profilu produkcji z profilem popytu konsumpcyjnego wymaga oczywiście dobrej znajomości rynku i stanu jego zaopatrzenia. Niestety, na tym odcinku mamy wiele do zrobienia. Łatwina, jaką jest np. rozcznawianie potrzeb rynku poprzez analizowanie spływu towarów z hurtu do detalu, stwarza tylko złudzenie, że można obyć się bez użycia metod odzwierciedlających rzeczywistość, a nie jaką fikcją. Widać się to m. in. z faktu, że nie orientujemy się prawie zupełnie w asortymentowym układzie zapasów w detalu. W hurtle bowiem można z kartotek magazynowych uzyskać wszystkie potrzebne w tym względzie dane. Nawet c. do pojedynczego artykułu, a nie tylko grupy i branży.

Czy uzyskanie podobnych danych o stanie zapasów jest możliwe w detalu,

a koszty związane z ich opracowaniem nie będą zbyt wielkie?

Aby odpowiedzieć na to pytanie trzeba przypomnieć, że w przedsiębiorstwach handlu detalicznego marnotrawimy wiele wysiłku, pochłaniającego znaczne kwoty, dla spełnienia jednego tylko wymogu, tj. kontroli osób materialnie odpowiedzialnych. Mam na myśli rezerwy. Gdyby były one sporządzone nie w takim układzie, w jakim złożone zostały poszczególne towary na półkach, lecz wg branż i grup towarowych, to wartość tych dokumentów wzrosłaby wielokrotnie. W pierwszym rzędzie dla samych przedsiębiorstw. Przez lepsze rozcznawienie zapasów doszłyby one do lepszego gospodarowania nimi, tzn. w pierwszym rzędzie wyeliminowałyby zbędne, a powiększyłyby potrzebne zapasy. Może w sumie doszłoby nawet do globalnego ich zmniejszenia. Ponadto, przedsiębiorstwa handlu detalicznego zdobyłyby wreszcie dokumentację umożliwiającą, zarówno im jak i innym instytucjom, prawdziwe rozcznawienie stanu zapasów i obrotów, z uwzględnieniem ich struktury asortymentowej. Stałaby się wreszcie możliwa analiza zaspokojonego popytu konsumpcyjnego.

Aby nie teoretyzować, należy pokrótce omówić technikę sporządzania odpowiednich rezerwów w sklepach detalicznych.

Można się w tym celu posłużyć przenośnymi kartotekami kart plastikowych. Znanne są one w naszym kraju od przeszło chyba trzydziestu lat. W kartotece takiej o formie wydłużonej kształt, układa się arkusze rezerwantów, w góry wypisanych tytułów branż i składających się na nie grup. Spisujemy towary wg systemu dotychczasowego, tzn. w takiej kolejności, jak leżą na półkach, z tym jednakże, że zawsze wg układu branżowego i grupowego w przygotowanych z góry arkuszach spisowych. Jeśli początkowo taka inwentaryzacja może trwać nawet nieco dłużej (nieudzielną znajomość grup towarowych), to po pewnej wprawie różnica w czasie zostanie zredukowana do minimum.

Reasumując, raz jeszcze należy podkreślić niedostateczną zainteresowanie badaniami zapasów w handlu detalicznym. Odczuwa się jakąś atmosferę nieporadności, która powoduje, że istniejąca „pół” — to jest poznanie dokładnego stanu i ruchu „pasów” w detalu będzie możliwe dopiero, gdy będziemy posiadali odpowiednią ilość maszyn elektronicznych. Zbyt długo trzeba by na to czekać.

ZENON KLIMEK

¹⁾ Mieczysław Lesz: „Od równowagi globalnej do odcinkowej”. „Życie Gospodarcze”, nr 37/1958.

Wyrób ze syntyny w postaci handlowej	Ilość produkcyjna w t.	Wartość po koszcie własnym w tys. zł.	Wartość po cenie zbytu w tys. zł.	Strata zysk
Gaz płynny	293,9	1.794,1	607,3	- 1.186,8
Gazolina stab.	3.359,7	14.739,2	13.774,8	- 964,4
Benzyzna lak.	583,2	4.348,2	1.749,6	- 2.598,6
Benzyzna apt.	85,5	729,4	931,9	+ 202,5
Diesel II	1.043,8	7.562,6	2.348,6	- 5.214,-
Gaz parafin.	580,7	4.822,-	3.861,7	- 960,3
Cerezyzna żółta	104,7	1.064,8	1.151,7	+ 86,9
Cerezyzna biała	72,-	1.132,5	1.512,-	+ 379,5
Siarka	129,-	269,6	219,3	- 50,3
Kogazyna /półprodukt do alkilobenzenu/	439,9	2.988,1	2.988,1	x
Razem wyroby z syntyny	x	39450,5	29.145,-	-10.305,5

Z powyższego zestawienia wynika, że produkcja syntyny w chwili obecnej przynosi stratę, która w skali półrocznej zamyka się kwotą ok. 10 mln złotych — przy produkcji 7.529 ton. W skali rocznej strata sięga więc ok. 20 mln zł. W stosunku do cen zbytu strata wynosi 35,4%.

Największą stratę ponosimy na produktach takich jak: olej Diesla i benzyna lakowa — dająca na 1 tonie stratę przeciętnie powyżej 4.500 zł, oraz na gazie płynnym, który daje na tonie stratę do 4.000 zł. Koszty pozostałych wyrobów oscylują wokół cen zbytu.

Pozostawiając na uboczu kwestię prawidłowości cen, uwagę naszą zwróćmy na zagadnienie poprawy rentowności syntyny w drodze rozbudowania i rozwoju dalszej przeróbki dotychczas sprzedawanych wyrobów.

Z dotychczas otrzymywanych produktów z syntyny można dalej przerabiać niektóre frakcje i półprodukty, z których można by otrzymać następujące wyroby: Gaz płynny (gazol) — związek najlżejszych węglowodorów — może służyć jako paliwo motorowe, może także być przerabiany dalej w Oświęcimiu na alkohol izopropylowy (do celów farmaceutycznych) i alkohol butylowy (do wyrobu rozpuszczalnika w rafineriach do oczyszczania i rozpuszczania parafin jako rozpuszczalnik lakierów). Metoda produkcji tych alkoholi została opracowana przez zakład naukowy badawczy Zakładów Chemicznych Oświęcim. Metodą tą można przeobrazić 35% ogólnej ilości dotychczas produkowanego gazu płynnego. Pozostała ilość gazu będzie nadal sprzedawana w postaci ciekłej w całości eksportowana na Zachód w cenie ok. 50 dol. za 1 tonę.

Gazolina stabilizowana (benzyna). Chwoliwo nie przewiduje się jej dalszej przeróbki chemicznej, lecz sprzedawanie w dotychczasowej postaci. Zastosowanie jej w innej formie (alkilobenzenu) jest już opracowywane.

Benzyzna lakowa — ma zastosowanie jako rozpuszczalnik farb i lakierów. Obecnie istnieją możliwości korzystnego eksportu tego produktu na rynki zachodnie.

Benzyzna apteczna — jest już końcowym produktem handlowym. Kogazyna I — (Olej Diesel I) jest już obecnie prawie w całości

SPRAWY DO PRZEMYSŁU

RATY i PRZEDPŁATY

Zarówno każdy niemal przedsiębiorca, jak i wielu działaczy gospodarczych nie doceniają, jak się wydaje, należycie znaczenia ekonomicznego i społecznego rozbudowy systemu sprzedaży ratnej oraz systemu sprzedaży w przedpłacie.

Dosyć powszechnie ułarło się przekonanie, że sprzedaż na raty to wynalazek kapitalistów sztucznie nakreślających koniunkturę, lub usiłujących za jej pośrednictwem lokować na rynku, mało wartościowe towary po wysokich cenach. W ostatnich zaś latach zaczęto u nas sprzedawać na raty traktować jako formę pomocy społecznej dla gorzej zarabiających grup ludności, a w najlepszym przypadku jako środek lokowania na rynku artykułów droższych, nie znajdujących nabywców. Sprzedaż w przedpłacie natomiast wprowadzono u nas jako formę rozdzielnictwa niektórych, bardzo deficytowych towarów lub też jako formę zachęty do oszczędzania docelowego.

Tymczasem, pobeżny nawet, przegląd efektów ekonomicznych i społecznych obu omawianych systemów sprzedaży wskazuje co najmniej na potrzebę starannego przeanalizowania celowości i możliwości ich znacznego rozszerzenia w naszym kraju.

Okazuje się bowiem, że sprzedaż ratna zapobiega trwoniom i pieniędzy na drobniactwo, sprzyja wzrostowi wyposażenia rodzin w artykuły trwałego użytku, obciążając zaś poważnie

budżety rodzin uczyn racjonalnej gospodarci posiadającymi dochodami. Ponadto, rozwinięty system sprzedaży ratnej sprzyja stabilizacji sytuacji rynkowej, ogranicza rozmiary zaburzeń rynkowych, gdyż zadłużone społeczeństwo dysponuje prawie wyłącznie środkami na wyżywienie i na drobne wydatki, bo znaczny odcinek dochodów pochłania spłata rat.

Podobnie i system sprzedaży w przedpłacie sprzyja stabilizacji sytuacji rynkowej. Ułatwia on bowiem właściwe dostosowanie profilu produkcji do aktualnej struktury popytu. Gdy tymczasem normalne oszczędności, to nie deklarowane jeszcze siła nabywcza, która nie wiodła na zakup jakichś towarów zostanie skierowana.

Zrozumiałe jest, że szersza rozbudowa systemu sprzedaży ratnej hamowana jest przez występującą jeszcze w wielu przypadkach deficytowość towarów przemysłowych trwałego użytku. Na wielu jednak odcinkach obrotu towarowego sytuacja poprawiła się już o tyle, że warto się zastanowić czy nie jest możliwe znaczne rozszerzenie listy artykułów sprzedawanych na raty. Poczynając od aparatów fotograficznych i zegarków, poprzez wyroby jubilerskie, niektóre droższe artykuły włókiennicze i futra, samochody osobowe, radioodbiorniki i telewizory, a kończąc na droższych asortymentach obrotu.

Z kolei, rozszerzenie sprzedaży towarów w przedpłacie, poza

asortyment towarów deficytowych, winnąć się musi z koniecznym obniżeniem ich ceny przy tego rodzaju sprzedaży (podobnie jak przy sprzedaży książek w subskrypcji) oraz jej zróżnicowaniem w zależności od okresu czasu dzielącego moment wpłaty gotówki od momentu odbioru towaru. Normalne oprocentowanie wkładów oszczędnościowych nie wydaje się w tym przypadku wystarczające.

Podane tu, w dużym skrócie, a więc z koniecznością w sposób bardzo fragmentaryczny i uproszczony, dodatnie cechy sprzedaży ratnej i wskazywać chyba również na celowości przedsięwzięcia, czy nie byłoby wskazane zwiększenie zapasów towarów trwałego użytku nawet kosztem pewnego elastyczności cen, tak żeby umożliwić to dalszą rozbudowę systemu sprzedaży ratnej i pozwoliło na stworzenie nie odpowiednich rezerw na należności przeterminowane.

Celowe wydaje się również staranne przestudiowanie możliwości rozszerzenia sprzedaży w przedpłacie poprzez zainteresowanie nią bezpośrednio przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych oraz umożliwienie im udzielania rabatów zachęcających klientów do tego rodzaju transakcji.

Proponuje te wyjądy się szczególnie aktualne, gdy staje przed nami problem szerszego skierowania dochodów ludności na zakup dóbr trwałego użytku.

G. PISARSKI

NIEDOJRZAŁE KOKOSY

Jedną z form eksportu są tzw. umowy kompensacyjne, polegające na wymianie nadwyżek towarowych pomiędzy różnymi krajami. Korzyści z tej wymiany płyną dla wszystkich krajów biorących w niej udział. Stąd też uzasadniona jest tendencja do zwiększania sprzedaży naszych towarów na rynku zagranicznym w ramach szerokiej wymiany kompensacyjnej.

Udział w tego rodzaju wymianie brał m.in. Centralny Zarząd Handlu Artykułami Galanteryjnymi. Na pewno zainteresuje nas, jakimi warunkami może poszczycić się CZHAG w tej działalności, jakie korzyści lub... straty dla kraju daje eksport prowadzony przez ten pion.

*

W czasie trwania Międzynarodowych Targów Poznańskich w 1956 r. przedstawiciele firm zagranicznych wyrazili zainteresowanie niektórymi artykułami, będącymi przedmiotem obrotu „Centrogalu”. W wyniku — CZHAG złożył oferty do centrali handlu zagranicznego. W ślad za tym, nie zawarliśmy żadnych umów z centralami handlu zagranicznego i nie czekając na zamówienia, zlecił on wojewódzkiemu Przedsiębiorstwu w Warsza-

wie nagromadzenie towarów z przeznaczeniem na eksport. Zamierzone transakcje jednakże nie zostały zrealizowane.

O przyczynach i skutkach — może nieco później. Tymczasem krótki zarys historyczny i opis stanu faktycznego.

Na przełomie lat 1956—1957 Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Artykułami Galanteryjnymi w Warszawie, wykonując zlecenie Centralnego Zarządu, dokonało szeregu zakupów wyrobów przemysłu guzikarskiego, zabawekarskiego i przyborów toaletowych na łączną sumę ok. 15 mln zł, w tym ponad 970,000 zł z przedsiębiorstw prywatnych.

CZHAG określając zasady wykonywania zamówień eksportowych, podał m.in. jako górny limit wielkości zakupów — 300,000 masy oferowanej na eksport. Wytyczne te nie były jednak przestrzegane zarówno przez Wojewódzkie Przedsiębiorstwo w Warszawie, dokonujące zakupów, jak i Centralny Zarząd, który akceptował poszczególne zamówienia.

Tak np. przy ilości oferowanej 5,000 groszów guzików akrylowych po 216 zł zakupiono 12,000 groszów, tj. 240% masy oferowanej; guzików perelek zaofiarowano 5,000 groszów, a zakupiono 15,000 groszów, czyli 300%; zaofiarowano ilość literek ko-

lorowych wynosiła 10,000 kompletów i tyleż zakupiono. Nie w tym jednak tkwi przyczyna niepowodzenia akcji eksportowej. Przekroczenie ustalonych limitów wskazuje tylko na niekonsekwencję centralnego zarządu w stosunku do własnych wytycznych. Natomiast waga sągadenia sprowadza się w zasadzie do jakości towarów.

WPHAG w Warszawie, dokonując zakupów od dostawców prywatnych, nie zorganizowało kontroli jakościowej dostarczanych towarów z przeznaczeniem na eksport. Wskutek tego do magazynów przyjmowano towary o niskiej jakości.

Oto opinie branżowców co do jakości niektórych artykułów.

Kolejki z masy plastycznej są wyprodukowane z nieodpowiedniego surowca oraz wykazują wady w postaci złamanych zabezpieczeń przed wypadaniem kółek, nieczystych mechanizmów, popękanych i powyrzniętych podwozi, zdeformowanych kółek itp. Zatrzaśki steelonowe zniekształcają się w wyższej temperaturze (np. w czasie prania i prasowania), po czym nie nadają się do dalszego użytku. Guzik „patrylski” ulegał korozji, mając cienne i rdzawe plamki. Inne artykuły „cieszą się” podobną opinią.

Nic więc dziwnego, że towary nagromadzone na eksport, przy ich niskiej jakości i wysokich cenach, nie znalazły nabywców za granicą, jak również nie znajdują popytu w kraju.

Wprawdzie CZHAG próbował użyć wszelkich środków, aby upłynnić nagromadzone zapasy towarów, jednakże wysiłki w tym kierunku dają znikome rezultaty.

Oto niektóre liczby, które mówią za siebie.

W ciągu prawie roku od zwolnienia towarów poeksportowych na rynek wewnętrzny wartość sprzedaży do detalu, wg danych na koniec I kw. br., wyniosła 3,587 tys. zł, czyli zaledwie 24% kosztów zakupu.

Wobec dużych trudności zbytu towarów poeksportowych w detalu, CZHAG organizował narady i konferencje dyrektorów podległych przedsiębiorstw, na których usiłował przekonać o konieczności przejęcia tych towarów przez poszczególne przedsiębiorstwa wojewódzkie do dalszej odprzedaży na swoim terenie. Stąd też przerzuty do innych wojewódzkich przedsiębiorstw były główną formą rozładowania magazynów i wynosiły na koniec marca br. 4,086 tys. zł. I tam jednak nie wykazywały większej chętności. Przerzuty te odbywały się zresztą głównie na podstawie poleceń centralnego zarządu, często bez zgody wojewódzkich przedsiębiorstw, do których kierowano towary. Na tym tle występowało powszechne zjawisko zwrotów, odmowy ekspektu oraz stawianie towaru do dyspozycji dostawcy.

W związku z nagromadzeniem

towarów przeznaczonych na eksport, WPHAG w Warszawie, w okresie od października 1956 r. do marca 1958 r., poniosło ok. 529 tys. zł kosztów związanych z kredytowaniem i przechowywaniem tych towarów. Ponadto Przedsiębiorstwo poniosło koszty transportu towarów zwrotnych. Niska jakość towarów i ich wygórowane ceny wskazują na konieczność dokonania precyzji, która przyniesie milionowe straty. O rozmiarach strat z tytułu ewentualnej precyzji świadczy m.in. propozycja wojewódzkich przedsiębiorstw co do obniżenia cen omawianych towarów przeciętnie o blisko dwie trzecie wartości nominalnej, wynoszącej na koniec I kw. br. — 7,828,7 tys. zł.

Znane są i inne przykłady niewłaściwej „organizacji” eksportu przez „Centrogal”. Charakterystycznym przykładem będzie chyba „transakcja bułgarska”. Przebieg jej był następujący.

W październiku 1956 r. Polskie Towarzystwo Handlu Zagranicznego „Varimex” złożyło w CZHAG zamówienie ze specyfikacją na 13 fasonów guzików galalitowych dla bułgarskiej firmy „Raznoiznos” na ogólną sumę 522 tys. zł, z terminem dostawy — „natychmiast, ze składu”. CZHAG przyjął zamówienie do wykonania, nie wnosząc żadnych zastrzeżeń.

Realizacja zamówienia jednakże nie nastąpiła w ustalonym terminie, w związku z tym było szereg interwencji w „Varimexie”, że strony przedstawicielstwa bułgarskiego w Polsce w sprawie przyspieszenia wysyłki towarów. W marcu 1957 r. Przedsiębiorstwo Hurtu Guzikarskiego w Łodzi, które było dostawcą guzików, powiadomiło „Varimex” o niemożności wykonania zamówienia dla Bułgarii z powodu braku uszek do guzików.

Ostatecznie wysłano jednak 2,188 groszów guzików na zamówione 6,050 groszów.

W lipcu 1957 r. Bułgarska firma „Raznoiznos”, przesyłając protokół komisijny z jakościowego przyjęcia towarów zawiadomiła o decyzji komisji, która postanowiła zwrócić nadestany towar. Otrzymał bowiem partię guzików nie odpowiadającą zamówieniu. Kolory nie odpowiadały podanym w specyfikacji oraz przedłożonym wzorom. Uszkodzenia guzików były takie, że nie można było ich sprzedać na rynku bułgarskim ani jako drugi, ani jako trzeci gatunek. Na polecenie „Varimexu”, za zgodą CZHAG, towar został przewieziony z powrotem do kraju.

Nie lepiej udało się również „transakcji szwajcarskiej”. Na skutek nieterminowej realizacji zamówienia kontrahent zagraniczny zrezygnował z części dostaw zakontraktowanych zabawek.

Podobnych przykładów niewłaściwej organizacji eksportu można przytoczyć więcej.

K. WILGA

Druga strona złotówki

Rzecz idzie o złotówkę. Nie tę symbolizującą miernik naszego życia gospodarczego, ale o taką zwykłą monetę z wytłoczoną jedynką. Ścisłej mówiąc o dwie monety 50-groszowe. Złotówka nie jest medalem, a jednak patrząc na nią raz z jednej, raz z drugiej strony dochodzi się do dwóch różnych punktów widzenia.

Od strony obywatela wygląda to w ten sposób: wrzuca do automatu telefonicznego monetę 50-groszową, wykonuje odpowiednie czynności i... nic. Obywatel jest trochę zdetonowany, jednak ponawia próbę. Efekt ten sam, to znaczy żaden. Dzień się innych osób rachnie ręką, może zaklinie i pójdzie. Ale obywatel, o którym mowa — nie. Rzecz dzieje się w pomieszczeniu urzędu pocztowego — żąda więc książkę zażaleń i wpisuje w niej swe pretensje.

Od strony zainteresowanej instytucji sprawa wpisów wygląda inaczej. Po upływie 33 dni obywatel otrzymuje z Dyrekcji Okręgu Poczty i Telekomunikacji w Warszawie pismo tej treści:

W odpowiedzi na zażalenie Obywatela z dnia... złożone w sprawie wadliwego działania automatu telefonicznego Dyrekcja zawiadamia, że wyżej wymieniony aparat został naprawiony. Jednocześnie wyjaśniamy, że zażądania Obywatela zwrotu jednego złotego nie możemy uwzględnić, ponieważ nie mamy żadnej pewności, że pieniądze te były wrzucone do automatu. Ponadto nadmieniamy, że Dyrekcja Okręgu dokłada wszelkich starań, aby uszkodzenia automatów były szybko i trwale usuwane.

Kierownik Działu
Fr. Ryszkowski

I oto dylemat. Jak wynika z przytoczonego pisma, Dyrekcja potwierdza fakt zepsucia automatu. Byłaby może skłonna zwrócić tę złotówkę. Ale — kwota duża czy mała — zawsze to mienie społeczne. Trzeba mieć pewność, a pewności nie ma. Wrzucił do automatu albo nie wrzucił. A może tylko 50 groszy? Nie wiadomo.

Kierownik Działu, który podpisał pismo pewnie by chętnie wrzucił złotówkę z własnej kieszki. Ale nie jako kierownik. W konkretnym przypadku obowiązują go czynniki. Bo jakie to z jednej strony instytucja państwowa, z drugiej obywatel. Tylko obywatel.

JAN ŻURAKOWSKI

WYTWÓRNA SPRZĘTU KOMUNIKACYJNEGO W MIELCU

ogłasza Konkurs

na stanowisko Kierownika Działu Zaopatrzenia

Wymagane kwalifikacje:

1. Wyższe wykształcenie ekonomiczne lub techniczne.
2. Minimum 5 lat pracy na samodzielnym stanowisku w przemyśle metalowym, w tym minimum 3 lata na stanowisku Kierownika (lub Z-cy) Działu Zaopatrzenia w średnim lub dużym Zakładzie przemysłu metalowego.

Uposażenie zasadnicze do 3.400.— zł miesięcznie (dla kandydatów z długoletnią praktyką w Zaopatrzeniu w dużym Zakładzie metalowym + do 25% uposażenia zasadniczego), oraz do 30% premii kwartalnie. Mieszkanie zapewnione.

Podania wraz z życiorysem, odpisem dyplomu i opinią z dotychczasowej pracy na stanowisku Kierownika (Z-cy) Działu Zaopatrzenia należy kierować do dnia 25 listopada na adres:

Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego w Mielcu — Dział Pracy.

Śladami eksperymentu

dokonanie
ZE STRONY

czenie i wpływ ogólnej organizacji pracy: terminowości i dokładności przygotowywanych wsadów, czas i jakość przeprowadzonych remontów itp. Np. w Zaporozu strata czasu na remonty wynosi 8,5%, w Nowej Hucie 23%, co oznacza, że przestoje z tytułu remontów wynoszą w Zaporozu 1 miesiąc, w Hucie im. Lenina prawie 3 miesiące na rok. Rezerwy tkwią więc zarówno w pracy i kwalifikacjach obsługi stanowisk roboczych jak i organizacji przez duże „O”: koordynacji prac poszczególnych faz produkcji hutniczej.

Z tych przyczyn wyrasta w Nowej Hucie znaczenie pracy żywej i wszystkich czynności, które w tym zakresie znaczną rolę odegrał i może odegrać system plac, praca zatrudnieniowców Huty im. Lenina.

PIERWSZA WARSTWA

Kilka tych ogólnych uwag skieruje aktualne zadania w zakresie organizacji pracy, placu w Hucie im. Lenina. Wynika stąd pytanie: jak plac mają się przyczynić do rozwiązania tych zagadnień. Zakończenie takie sugeruje więc, że system plac nie stwarza szkodliwych antybodźców, że proporcje między wzrostem plac a wydajnością pracy układają się prawidłowo itp. Tak w istocie jest w Hucie po dwóch latach eksperymentu.

Alte wtedy, kiedy uruchomiono eksperyment sytuacja wyglądała zgoła inaczej. Zadanie było inne: usunąć destrukcyjne działania plac.

Nie dziwnego. Organizacja pracy i plac obejmowała 5 układów zbio-

rowych, każdy z innej branży. W ramach tych układów zbiorowych egzystowało 14 szalek plac i 34 regulaminy premii. Każdy z tych układów zbiorowych zawierał taryfikator zaszczerzowań wspólnych zawodów i dlatego pracownicy tego samego typu zarabiali więcej lub mniej — zależnie od tego w jakiej komórce byli zatrudnieni. Np. ślusarz czy elektryk zarabiał na godzinę 4,15, 4,65, albo 5,28.

Niezależnie od różnych branżowych (w jednym przedsiębiorstwie) wystąpiła silna i bardzo szkodliwa dysproporcja placowa między pracownikami technologicznymi a pracownikami utrzymania ruchu. Pracownicy utrzymania ruchu — ludzie o stosunkowo wysokich kwalifikacjach dokonujący konserwacji i remontu urządzeń — byli opłacani dziwnie, z premią sięgającą 70 proc. uposażenia. Pracownicy technologiczni, których praca polegała na wykonywaniu prostych czynności, pracowali w akordzie, przeważnie z progresją, osiągając nadwyżkę ok. 220%. Dysproporcje te pogłębiał jeszcze fakt, że maksymalna stawka zaszczerzowania pracowników technologicznych wynosiła 5,88, a pracowników utrzymania ruchu 4,65 zł. Było to mechaniczne przeniesienie proporcji ze starego hutnictwa znacznie różniącego się pod względem wyposażenia technicznego od Huty im. Lenina, gdzie praca tych kategorii robotników nabierała odmiennego znaczenia.

Dla uzupełnienia obrazu należy dodać, że istniały stosunkowo liberalne normy, utrzymywane również z tego względu, by nie forewować będących w rozruchu urządzeń. Występowała też przypadkowa wysokość zarobków (stała część placu wynosiła zaledwie 30% pobieranego uposażenia).

Główną zatem wadą systemu, o właściwie systemów plac stosowanych w Hucie im. Lenina — pomijając dalsze szczegóły — było pozostawienie struktury zarobków a tym samym także organizacji produkcji huty. System plac przeciw-

stawiał się kwalifikacjom robotników; akord i mozaika stawek nie pozwalała na utrzymanie dyscypliny plac.

Korzystając z uprawnienia przedsiębiorstwa eksperymentującego zniesiono w Hucie im. Lenina ową mozaikę plac. Wprowadzono jednolitą siatkę plac o 12 grupach zaszczerzowania. W zaszczerzowaniu poszczególnych stanowisk pracy przyjęto rozpiętość stawek: dla pracowników technologicznych 2—3 grupy, pracowników utrzymania ruchu 2—7 grup.

Ograniczono, a właściwie zniesiono system akordowy. Jeżeli w pierwszym kwartale 1957 r. (okres poprzedzający eksperyment) udział prac znormowanych wynosił 47,8%, to w drugim kwartale wyniósł on tylko 4,4%. Akord pozostawiono tam, gdzie można było zastosować normy techniczne i w wyniku tego wykonawstwo norm spadło z 217,7% na 146,8%. W miejsce akordu wprowadzono system premiiowy (placa za czas pracy i premii za wykonanie zadań ilościowych i jakościowych itp.).

Co przyniosły te zmiany? Powstała nowa struktura plac. Usunięto rażące dysproporcje zarobkowe wewnątrz huty. Dzięki zmianie stosunku pomiędzy stałą a ruchomą częścią placu, struktura ta została utrwalona. Przed eksperymentem stała część placu wynosiła 30% a nadwyżka akordowa 51%. Po wprowadzeniu eksperymentu stała część placu wzrosła do 50%, i premii 30%. W sumie dało to większą stabilność funduszu plac, która przy ogólnej poprawie w organizacji produkcji przyniosła polepszenie się dyscypliny plac.

Reformie towarzyszyła ogólna podwyżka plac. Pomimo to wprowadzenie nowych zasad nie odbyło się gładko. Utrzymać nie zawsze usprawniły dotychczasowe, wprowadzając do nowych plac dodatki wyrównawcze. Dodatki te mimo dość usilnej kampanii, zostały w zasadzie utrzymane. Średnie plac pracowników fizycznych wynoszą w

1958 (VIII) 10,08 zł za godzinę, gdy w 1956 wynosiły 7,93 zł. Jest to podwyżka o ok. 400 zł miesięcznie — wzrost nie odbiegający od podwyżki plac w starym hutnictwie.

W skali ogólnej eksperyment przyniósł zmniejszenie i stabilizację zalogi. Porównanie I półrocza 1957 r. z 1958 wypadła korzystnie. Wskaźnik wzrostu przed. globalnej wyniósł 116%; zatrudnienia 97,3 proc. z tym, że z rezerw wewnętrznymi skompletowano załogę uruchomioną obecnie walcowni blach na z.m.no.

WARSTWA DRUGA

Dwa ubiegłe lata eksperymentalnej działalności usunęły chyba główne anomalie placowe, pochodzące z heroicznego okresu w rozwoju Huty im. Lenina. Obok wymiernych w złotówkach korzyści okres ten przyniósł wszystkim, którzy zabiegali o polepszenie gospodarki huty cenne doświadczenia.

Jak już wspomnieliśmy zmianę systemu plac uszytyniła ruch zarobków przez zmniejszenie ruchomej części plac. Spowodowała ona ponadto zmniejszenie rozpiętości plac. Przed eksperymentem współczynnik rozpiętości plac (iloraz placu najwyższego i najniższego) wynosił 13, po eksperymentie 7. To oczywiście nie, charakteryzuje jeszcze wyczerpująco rozproszenia (dispersji) plac, wskazuje jednak na dość silny nurt egalitaryzmu zarobkowego. Biorąc pod uwagę „epokę” i środowisko nie jest to bynajmniej zaskakujące.

Reforma plac dokonywała się przy dużym udziale zalogi. Dlatego w ramach eksperymentu osiągnięto nie tylko uporządkowanie plac, ale także w jakiś sposób uwzględniło poglądy zalogi na temat rozpiętości plac. Jednym słowem była to bezpośrednia dyskusja, chociaż niekiedy brakowało w niej wspólnego języka i interesy poszczególnych grup okazywały się różne. Metoda przeprowadzania reformy była więc trudna, ale na pewno lepsza od zasady „sobie a muzułom”. Wskutek w zakresie opracowania, rozprowadzania i wprowadzania nowych zasad placowych był w Hucie im. Lenina naprawdę ogromny. Podnosi to walor nowohuckiego eksperymentu dając niezbędną poczucie rzeczywistości, ułatwia przejście do dalszych reform.

Jeżeli osiągnięty w Hucie im. Lenina stan w zakresie organizacji placu charakteryzuje się stabilizacją, neutralizacją ujemnego wpływu plac na gospodarkę przedsiębiorstwa, to obecne jego zadania polegają na ich dynamizowaniu.

Wspominałem już o swoich doświadczeniach (dezintegracji) spowodowanej przez dawny system, albo ściślej, systemy plac. Głównym winowajcą zła okazywał się akord w ówczesnej postaci. Przy tym systemie plac podstawą oceny pracy jest ilość wykonanej produkcji. W przypadku ogromnego kombinatu nowohuckiego, gdzie poszczególne komórki są ze sobą organicznie związane, ilość produkcji występowała jakby samodzielnie w każdej komórce, podczas gdy w gruncie rzeczy zależała ona od pracy podstawowych wydziałów: wielkich pieców, stalowni.

Z tego stanu rzeczy wynikał postulat takiego systemu plac, który by dodatkowo oddziaływał w kierunku koordynacji poszczególnych komórek produkcyjnych przez wpływ na jakość i terminowość produkcji. Wprowadzenie nowych zasad placowych spełniało częściowo ten postulat przez kolektywną ocenę wyników pracy w zakresie premiiowania. Ale wystąpiły na jaw pewne mankamenty tego przedsięwzięcia. Kolektywne premiowanie zdaje się gwałtownie wzmocnić o dużym wyrobie w zespolech i społecznym. W Nowej Hucie stan taki należy jeszcze do przyszłości.

Obecnie wychodzi się z założenia, że urządzenia osiągnięty już w zasadzie pełną zdolność produkcyjną, że potrzebne są silniejsze bodźce indywidualne, działanie w kierunku zwiększenia ilości i jakości produkcji. W miejsce eksperymentalnego systemu premiiowego, dla pracowników technologicznych wprowadza się tzw. akord parametrowy. Jest to system, który bierze za podstawę ilość wykonanej produkcji. Do tej oceny wprowadza się szereg korekt: za jakość, terminowość, zgodność wykonywanej pracy z harmonogramem itp. Przygotowana organizacja plac ma objąć zagadnienia kompleksowe; w synchronizację pracę nadzoru technicznego, transportu itp. Obok kompleksowości występującej w projektowanym sy-

Podobnymi kategoriami myślenia operuje zarządzenie Ministra Gospodarki Komunalnej z dnia 8 lipca 1953 r. Dowiedzieliśmy się o nim w jednej z miejskich pralni chemicznych, czytając zawiadomienie, iż w myśl tego zarządzenia należy wliczać dodatkową opłatę za przechowywanie garderoby za każdy dzień po upływie 10 dni od daty ustalonego terminu odbioru. Opłata nie jest zresztą uogólniona i wynosi 50 gr. za dzień zwłoki.

Pozornie wszystko w porządku. Nieodbrana garderoba znajduje miejsce, wymaga opieki, tamuje przelotowość i obrót środków finansowych. Trzeba więc bronić interesów państwa państwowej. Ale czy państwowa pralnia wypłaci obywatelowi choć 5 groszy za każdy dzień zwłoki w wykonaniu przyjętego zamówienia — o tym nikt nie pomyślał. A przecież terminowość wykonania tego rodzaju usług dużo pozostawia do życzenia. Ale kogo interesuje fakt, że obywatel czeka, że traci czas, że po jedną sztukę garderoby odbiera drugą dwu czy trzykrotnie? Przecież to tylko jego sprawa.

Przytoczone fakty należą do drobnych. Mimo to są symptomatyczne. Kioskarsz sprzedający gazety, sprzedawcy jabłek z wózka, ekspedientka ze sklepu — patrzą na obywatela z wyśokości aparatu państwowego. I w dodatku że gołego aparatu państwowego.

Stosunki pomiędzy obywatelem a organami władzy państwowej stanowią odrębny rozdział i nie będzie tu o nich mowy. Ale wszędzie tam, gdzie aparat państwowy występuje w roli prywatno — prawnej, w roli przedsiębiorstwa czy innej jednostki powołanej do zaspokajania różnorodnych potrzeb obywatela, a w szczególności jego potrzeb gospodarczych — nie może być miejsca na żadną nadzwyczajność interesu państwa państwowego nad interesem obywatela. I trzeba jak najenergiczniej protestować przeciwko tego rodzaju obronnie „interesu publicznego”. Trzeba zleść z wszystkich postumentów i wszystkich drabin i umieć znaleźć się w roli przywódcy, obsługi obywatela. To jest podstawowy, zasadniczy cel tych placówek. I wtedy okaże się, że złotówka obywatela jest tyle samo warta co złotówka państwowa.

JAN ŻURAKOWSKI

W tym samym czasie ministrowie 17 krajów OEEC, pod przewodnictwem Maubilla, uciążyli debatę nad zasadami przyszłej strefy wolnego handlu, eksperci zatrudnieni w Radzie i Komisjach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej przygotowują już pierwsze konkretne pociągnięcia gospodarcze, związane z wejściem w życie rzymskiego układu.

Poprzedni optymizm, oparty na papierowych deklaracjach, ustępuje teraz coraz bardziej miejscem trzeźwemu sceptycyzmowi, analizie konkretnych wielkości ekonomicznych 6 krajów, mających tworzyć wspólny rynek (NRF, Francja, Włochy, Belgia, Holandia, Luksemburg).

Otóż w pierwszym rzędzie rzuca się w oczy nierówności struktur i potencjałów gospodarczych. Ponad 25% siły roboczej zatrudnionej w rolnictwie ma Francja i Włochy, w granicach 18-22 proc. mieści się NRF i Luksemburg, natomiast dla Belgii i Holandii odsetki te wynoszą odpowiednio 11 i 14 proc. Produkcja przemysłowa stanowi w NRF 51 proc., we Francji — 41 proc. dochodu narodowego brutto.

A oto kilka cyfr określających potencjały gospodarcze poszczególnych krajów:

Produkcja 1956 r.	NRF	Francja	Włochy	Belgia
energia elektr. (mld kWh)	85,1	53,8	39,8	...
węgiel kamienny (mln ton)	135	55	...	29
surowa (mln ton)	20,7*	11,7	...	5,8
stal surowa (mln ton)	25,6*	13,4	...	6,4
kwas siarkowy (tys. ton)	2279	1473	1910	966
cement (mln ton)	19,7	11,4	11	4,7

* NRF wraz z Saarą.

Jak widzimy, w tak podstawowych dziedzinach produkcji jak stal, surowka i węgiel, NRF produkuje prawie lub ponad dwa razy tyle co wszystkie pozostałe kraje EWG.

Również w dziedzinie osiągniętego stopnia rozwoju ekonomicznego istnieją — wbrew pozorom — poważne różnice. Oto produkcja niektórych artykułów na głowę ludności w 1956 r.:

	NRF	Francja	Włochy	Belgia	Holandia
energia elektr. (kWh)	1.682	1.234	824	1.327	1.143
węgiel kam. (kg)	2.678	1.624	22	3.233	1.087
stal surowa (kg)	416	307	123	713	96
cement (kg)	389	261	228	933	115

A więc, z wyjątkiem Belgii występuje taka prawidłowość, że kraje o dużym potencjale ekonomicznym znajdują się na wyższym poziomie rozwoju ekonomicznego, niż kraje o mniejszym lub małym potencjale. Równoległe występowanie tych dwóch zjawisk daje oczywiście olbrzymią przewagę państwom gospodarczo silniejszym, co staje się momentem decydującym we wszelkich rozgrywkach wewnątrz wspólnego rynku, a więc w warunkach zniesienia celi wewnętrznych.

Wolność konkurencyjna będzie decydować jednakże nie tylko stopień koncentracji mocy ekonomicznej, lecz także poziom kosztów własnych. „Neue Zuer-

W polu widzenia

Rzymski wehikuł rusza

„Der Zeitungs” uważa, że w 6 krajach EWG wydajność pracy w przemyśle znajduje się mniej więcej na jednakowym poziomie. Brak wystarczająco dokładnych danych sprawia, że twierdzenie to przyjmuje „na wiarę”. W takim jednak razie o poziomie kosztów decyduwać będzie przede wszystkim wysokość płac. A tu rozbieżności są znaczne. Otóż koszt roboczogodziny w przemyśle w październiku 1956 (jednak wg kursu franka po dewaluacji z 10.8.57) wynosił w procentach: we Francji 100, w Belgii 112, w NRF 107, we Włoszech 88, w Holandii — 67. Trudno powiedzieć, w jakim stopniu relacje te są ważne jeszcze dziś,

nie mniej postulowane w układzie o EWG wyrównanie świadczeń socjalnych napuści 6 członków wspólnego rynku niemało krwi.

Poważne różnice w ekonomicznym rozwoju poszczególnych regionów będą również ciężkim orzechem do zgryzienia, tym bardziej, że na fundusze z Banku Inwestycyjnego, który ma powstać, ostrzy sobie apetyt przede wszystkim Francja w związku z jej planami wykorzystania bogactw naturalnych Sahary. Tymczasem na fundusze te czeka zarówno Południe Włoch, jak i poszczególnie okręgi rolnicze NRF, jak wreszcie cała wschodnia część Francji.

Najistotniejsze jednak zagadnienie, które zaczyna się rozkładać i temple jazdy „europejskiego” wehikułu integracji, to sprawa handlu zagranicznego. Jak wiadomo, wszystkie kraje EWG mają przyjąć stopniowo wspólną taryfę celną wobec państw trzecich. Oznacza to, że przy imporcie do Francji i Włoch stawki celne zostaną obniżone, natomiast w przypadku NRF i krajów Beneluksu — podniesione. Zależność pierwszej grupy państw od eksportu jest niewielka, wartość eksportu wynosi tam bowiem odpowiednio 11 i 9,7 proc. wartości dochodu narodowego. Natomiast dla NRF cyfra ta wzrasta do 23 proc., Belgii — 26 proc., Holandii — 40 proc., Luksemburga — 95 proc.

Na zmianach tych skorzystają więc Włochy i Francja, które mają niskie koszty roboczości i obniżka cel ulatwi im ekspansję eksportową. Mogą zaś stracić pozostałe kraje — ze względu na wprost przeciwnych. Medal ten ma jednak też drugą stronę. Obniżka cel np. w przypadku Francji może doprowadzić do groźnej konkurencji ze strony przemysłu brytyjskiego lub amerykańskiego. Stąd ciągle narzekania przemysłowców francuskich, np. Francois Peugeot'a, który poważnie obawia się konkurencji nie tylko ze strony Volkswagena, lecz również British Motor Co.

Cóż, o wspólnym rynku można by pisać nieskończenie. Przypuszczam jednak, że choćby wymienione tu problemy świadczą o tym, iż droga, po której potoczy się w dniu 1 stycznia 1959 roku wehikuł EWG, nie będzie ani prosta, ani równa.

(S. A.)

JAK PRZEBIEGA DYSKUSJA

dokonczenie
ZE STRONY

wątpliwości i zastrzeżenia i wokół których skupia się już dotychczasowa dyskusja.

O CZYM SIĘ DYSKUTUJE

Pierwsza sprawa: czy zarząd przedsiębiorstwami, czy też tylko bierze udział w zarządzaniu? Przeważa opinia, iż drugie sformułowanie bardziej odpowiada istniejącemu stanowi faktycznemu.

Druga sprawa: czy KSR może istnieć bez rady robotniczej. Wiele głosów występuje przeciwko takiej możliwości. Istnieją jednak również argumenty przemawiające za tym, aby w drobnych przedsiębiorstwach (np. małych państwowych przedsiębiorstwach rolnych) i w niektórych przedsiębiorstwach rozrzuconych po całym kraju, nie tworzyć rad robotniczych przedsiębiorstwa. Przykładki to jednak traktować należy jako wyjątkowe. Nie ma potrzeby, aby je w ustawie uwzględnić.

Trzecia sprawa: co do członkostwa dyrektora w KSR i radzie robotniczej głosy są najbardziej rozstrzelone. Możliwe są dwa rozwiązania. Oba dobre, oba mające również negatywne aspekty. Dalsza dyskusja powinna pokazać czy bardziej słuszne będzie, aby dyrektor jedynie uczestniczył w obradach KSR czy rady robotniczej, czy też ma być pełnoprawnym członkiem samorządu.

Czwarta sprawa: to kwestia sprzeczności członkostwa ZMS i organizacji naukowo-technicznych w instytucji samorządu robotniczego. Szczególnie ze strony młodzieży wysuwane są żądania, aby w obliczu wzrostu autorytetu i roli ZMS w przedsiębiorstwach stworzyć ustawowy obowiązek uczestnictwa jej przedstawicieli w KSR.

Piąta sprawa: czy zadania i obowiązki samorządu robotniczego sformułowane w artykułach 7, 8, 17 i 19 nie przeszkadzają możliwości traktowania pracy w samorządzie robotniczym jako pracy społecznej. Innaczej, czy art. 32 pkt. 1) nie stwarza fikcji, przynajmniej dla sekretarza lub nawet przewodniczącego rady robotniczej oraz czy pkt. 2) tego artykułu mówiący, że członek rady robotniczej ma prawo do zwrotu utraconego zarobku, jeżeli strata ta wynika z tytułu pełnienia obowiązków członka rady robotniczej — nie zostaje z nadmierną gorliwością wykorzystany. Obawy te występują między innymi ze skojarzenia, sformułowania art. 17 pkt. 4) („sprawdzenie bieżącej kontroli nad działalnością gospodarczą i finansową przedsiębiorstwa”) i art. 19 pkt. 3-6 (zawierające umowy itp.) z funkcjami wykonywanymi dotychczas przez głównego księgowego. W niektórych większych przedsiębiorstwach przemysłu metalowego zawiera się dziennie 50 umów i więcej. Zachodzi więc potrzeba zrezygnowania ze słowa „bieżąca” oraz traktowania tego zagadnienia w praktyce jako uprawnienie umożliwiającej przeprowadzenie doradczej kontroli. Z drugiej strony nie wolno też tworzyć parawanu dla dyrektora, za który może się bezpечноść chować.

Szоста sprawa: częstotliwość zebrania całego samorządu. Większość nowych propozycji formułuje, że KSR powinien się „w zasadzie” odbywać raz na trzy miesiące. W ten sposób umożliwi się przedsiębiorstwom, które mają oddziały rozrzucone w całym kraju (np. budowlane, transportowe...) rzadsze odbywanie takich konferencji (koszt bezpośredni i pośredni ledwie sięga w takich przedsiębiorstwach często kwoty 80 000 zł), a w innych do zorganizowania konferencji w miarę potrzeby, ale z orientacyjnym terminem kwartalnym.

Słódna sprawa: wysuwa się żądanie elastycznego podejścia do kwestii powoływania prezydium rady robotniczej. Jest wielu przeciwników tej koncepcji. Na ponarcie tego stanowiska wysuwa się dobrą

pracę samorządu robotniczego w wielu przedsiębiorstwach, w których nie ma prezydium oraz zleń, które wytworzyły się w innych, w których prezydium istnieją. Z drugiej strony podkreśla się, iż działanie samorządu w wielkich przedsiębiorstwach bez prezydium, jest zupełnie nie do pomyślenia.

Wysuwane są propozycje zrezygnowania z art. 19 (kompetencje prezydium rady robotniczej) i włączenia jego treści do art. 17. Kompetencje ewentualnego prezydium mogłyby natomiast być określone w regulaminie takiej konferencji samorządu robotniczego, która zdecydowałaby się na wyłonienie prezydium rady robotniczej.

Niektórzy działacze rad robotniczych kwestionują prawo KSR do zatwierdzania prezydium rady robotniczej. Są propozycje, aby i tę sprawę rozstrzygnęły konkretne regulaminy KSR.

Ośma sprawa: Oddziałowe rady robotnicze. Dyskusja nad tym punktem wywołała bardzo poważne kontrowersje. Wykazała ona, że projekt ustawy nie uwzględnił ani specyfiki wielkich przedsiębiorstw, posiadających dużą ilość oddziałów, ani małych zakładów o niewielkiej liczbie oddziałów. Propozycje idą więc w kierunku zrezygnowania ze szczególnego traktowania tych zagadnień w ustawie i ujęcia ich w sposób bardziej ogólnikowy. O konkretnych rozwiązaniach decydować powinny same przedsiębiorstwa.

Dziewiąta sprawa: Wyrażane jest zdanie, iż prawo prezydium rady robotniczej do opiniowania mianowań i odwoływań dyrektora jest krokiem wstecz w stosunku do dotychczasowych uprawnień rad robotniczych. Proponuje się zastąpić słowo „opiniowanie” słowem „uzgadnianie”. Dalsze propozycje idą w kierunku przyznawania podobnych uprawnień również w stosunku do dwóch zastępców dyrektora i do głównego księgowego.

Dziesiąta sprawa: Ze strony dyrektorów przedsiębiorstw wysuwane są propozycje, aby art. 25, przyznający dyrektorowi prawo zawieszenia wykonania uchwał KSR lub rady robotniczej, jeżeli są one sprzeczne z przepisami prawa lub obowiązującym planem, rozszerzyć zgodnie z uchwałą Rady Ministrów z 18 kwietnia br. o sformułowanie przyznające dyrektorowi takie prawo również w przypadku gdy dana uchwała — jego zdaniem — przynosiłaby niepożądane straty przedsiębiorstwu lub też byłaby z innych względów szkodliwa z interesami gospodarczymi państwa.

Ostatnią sprawą o poważnym zna-

czeniu, wywołującą dyskusję jest rola związków zawodowych. Choć w zasadzie nie kwestionuje się potrzeby hierarchicznej zależności związków zawodowych nad samorządem robotniczym, to jednak wysuwa się szereg zastrzeżeń co do niektórych konkretnych sformułowań, takich jak np. określenie przez Centralną Radę Związków Zawodowych składu ilościowego rad i ich prezydium, kadencji, sposobów przeprowadzenia wyborów i trybu odwoływania członków rad robotniczych, warunków rozwiązywania rady robotniczej. Choć niektóre z tych zagadnień wydają się być bezsporne (wybory, szkolenie działaczy samorządu, wytyczne do opracowania regulaminów działania rad robotniczych i KSR), to jednak inne zagadnienia warte są dyskusji.

Poza wymienionymi problemami wysuwa się w dyskusji szereg drobnych spraw, jak np. przyznawanie radom robotniczym i KSR nie tylko prawa do podziału funduszu zakładowego, ale i prawa do opiniowania na szczeblu centralnym (zjednoczenia) zasad tworzenia i podziału tego funduszu; dalej sprawa przyznawania samorządowi prawa do eksperymentowania; w niektórych przedsiębiorstwach w przemyśle chemicznym, biurach projektowych itp. wysuwa się tezę iż art. 12 pkt. 1, formułujący postulat, aby rady składały się co najmniej z 2-3 z robotników, jest dla tych przedsiębiorstw trudny do zrealizowania.

Sporo wątpliwości nasuwa kwestia rozpatrywania (czy zatwierdzania) bilansów. Zwraca się uwagę, że art. 7 pkt. 3a) jest stylistycznie źle zredagowany lub po prostu nie-realny.

Dyskutowany jest problem, czy KSR można porównać do parlamentu, czy też jest czymś więcej — organizacją działającą klasy robotniczej. Ale sprawa ta wynika prawdopodobnie z niezrozumienia podstawowego znaczenia KSR: z jednej strony jest to okresowa konferencja, z drugiej instytucja samorządu robotniczego, w której działają określone organizacje.

Ten krótki przegląd, zaznajamiający czytelnika z meritem różnic poglądów spełnił swoje zadanie, gdy woli nie na rozwój dyskusji wszedzie tam, gdzie czasopismo nasze dociera. Nie jest wykluczone, że w trakcie dalszej dyskusji pojawią się nowe problemy, które mogą rozszerzyć jej ramy. Chodzi tylko o to, aby wnioski z dyskusji zostały uwzględnione w ostatecznej wersji ustawy.

JERZY L. TOEPLITZ

MIMOCHODEM

Kreowani turyści

Sympatyczny „Orbis” usilnie dąży do zwiększenia swych wpływów dewizowych. I rzeczywiście ostatnio mu się to nieźle udaje. Sądzić może, że udało mu się powiększyć liczbę turystów zagranicznych przybywających do Polski? Wcale nie. W roku bieżącym prawdziwych turystów było chyba mniej niż w latach poprzednich. Ale nie to jest przecież dla „Orbisu” najważniejsze. Grunt, żeby na rachunek tej instytucji wpływało więcej dewiz.

A więc zagadka. Mniej turystów, a więcej forsy — w jaki więc sposób dokonano tej sztuczki? Po prostu „Orbis” spowodował wydanie zarządzenia, że wiz do Polski udziela się tylko pod warunkiem wniesienia opłaty w dewizach za kilkudniowy pobyt w hotelach orbisowskich. Każdy przybył do Polski, nawet interesant naszych instytucji handlu zagranicznego (tych jest zresztą najwięcej), przekształca się więc siłą rzeczy w turystę. Ze przedtem dewizy te także wpływały (wprawdzie do innej kasy) — to nie ma znaczenia. Najważniejsze, że „Orbis” może chłodzić w gorliwych wzrastających kwot dewizowych. Zresztą nikomu

by to nie przeszkadzało, gdyby nie jedno maleńkie „ale”.

Chodzi o to, że dawniej aparat naszego handlu zagranicznego miał wpływ na wydawanie wiz do Polski i mógł zgodnie ze swoją polityką regulować terminy przyjazdu swych kontrahentów. A dziś nie może. Każdy interesant — kreowany przez „Orbis” na turystę — przyjeżdża kiedy jemu się podoba, nie zawsze dla naszego handlu zagranicznego w porę.

Cóż za mają począć ludzie, którzy nie dysponują walorami pozwalającymi na łatwy zarobek, ani nie posiadają bogactw, a hojnych krewnych za granicą, a jednak od lat cierpliwie czekają w kolejce na służenie należne im mieszkaniu i pragną przystąpić do spółdzielni, aby wybudować mieszkanie na warunkach kredytowych.

Ci muszą dalej czekać, gdyż nie przynajmniej dodatkowych kredytów spółdzielczości mieszkaniowej, chociaż ma ona możliwości rozszerzenia frontu budowy — dysponując siłą roboczą i dostateczną ilością materiałów budowlanych. Cóż — pecunia non olet

sef

Pecunia non olet

Ministerstwo Budownictwa ma ostatnio dziwne kłopoty. Nawiedza ją goście z trapiącymi wprost propozycjami — chcą kupować mieszkania za brzęcząca monetą.

A więc zgłosił się np. Polak amerykański, który pragnąłby kupić dla swego brata mieszkanie placąc efektywnymi dolarami. Zjawila się artystka, która ze swych dochodów potrafiła zebrać sumę gotówki mogącej starczyć na kupno mieszkania. Ale wszystko według zasady: ja płacę, ja wymagam. Dostawa mieszkania musi nastąpić natychmiast.

Propozycje negace. Wprawdzie są to pojedyncze zgłoszenia, ale kto wie? W Polsce z pewnością znalazł się sporo osób,

które zgromadziły grubszą gotówkę i chętnie przeznaczają ją na kupno mieszkania. Warto więc ich z tej forsy wydernować. Znalazł się też — być może — nieświadomy naszych stosunków dewizowych Polacy amerykańscy, którzy swą rodzinie zafundują mieszkanie za cenę mniej więcej odpowiadającą cenom amerykańskim (tak określili tę cenę Bank Pekao, któremu powierzono sprzedaż tego osobliwego towaru).

Przystąpiono więc energicznie do dzieła. Stworzono przedsiębiorstwa sprzedające domki indywidualnych za gotówkę, które podobno zdobywały coraz więcej bogatych klientów. Zaczęto budować luksusowe osiedla w Śródmieściu, przeznaczonych dla klientów Banku Pekao.

UWAGA

NAKLADEM POLSKICH WYDAWNICTW GOSPODARCZYCH

ukaza się w IV kw. 1958 r.

pierwsze w Polsce powojenne wydawnictwo encyklopedyczne z dziedzin nauki ekonomicznych p.l.

UWAGA

„MAŁY SŁOWNIK EKONOMICZNY”

stron' d'ruku około 800

cena około 80,00 zł

Podjęta w nim została próba zebrania i usystematyzowania najważniejszych pojęć i kategorii z zakresu ekonomii politycznej, polityki gospodarczej, planowania, finansów, statystyki i tzw. ekonomii szczegółowych (branżowych). Uwzględnione są w nim również instytucje, zarówno krajowe, jak i międzynarodowe, których działalność związana jest z polityką gospodarczą, jak np. Komisja Planowania przy Radzie Ministrów, Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów, Rada Ekonomiczna przy Radzie Ministrów, Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, organizacje gospodarcze ONZ (Główny itp.). W „Słowniku” podana jest także interpretacja niektórych pojęć z ekonomii burżuazyjnej. Ogółem „Słownik” obejmuje około 1000 haseł (uwzględniając hasła odcytowane). Ponadto na końcu znajduje się dokładny skorowidz obejmujący około 6000 pojęć omówionych w „Słowniku”.

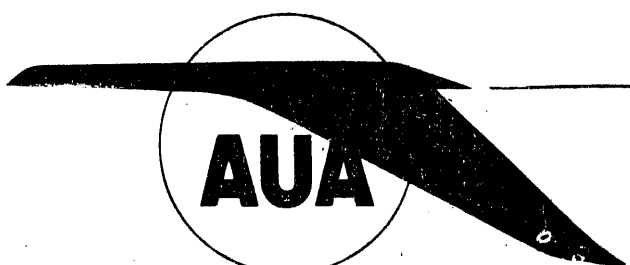
W opracowaniu haseł do „Słownika” brał udział najbardziej kompetentni autorzy, w zderzaniu z wieloletnim doświadczeniem naukowym i praktycznym oraz specjalistami z innych dziedzin wiedzy. Przygotowaniem „Słownika” zajmował się Komitet Redakcyjny pod kierownictwem prof. dr. JANA OREWNOWSKIEGO.

„Mały Słownik Ekonomiczny” jest wydawnictwem stosunkowo popularnym. Okaże się on niewątpliwie bardzo pożytecznym dla ekonomistów, działaczy gospodarczych, dyrektorów przedsiębiorstw, rad robotniczych, dziennikarzy, publicystów, młodzieży, studentów oraz wszystkich, których interesuje problem gospodarki narodowej przy czym będą mogli z niego korzystać także osoby nie posiadające specjalnego przygotowania ekonomicznego.

Zamówienia prosimy kierować pod adresem

OSRODEK UPOWSZECZNIANIA KSIĄZEK I CZASOPISM PWO
WARSZAWA, POZNANSKA 15

Co piątek czteromotorowym „VISCOUNT” lot wprost do Wiednia

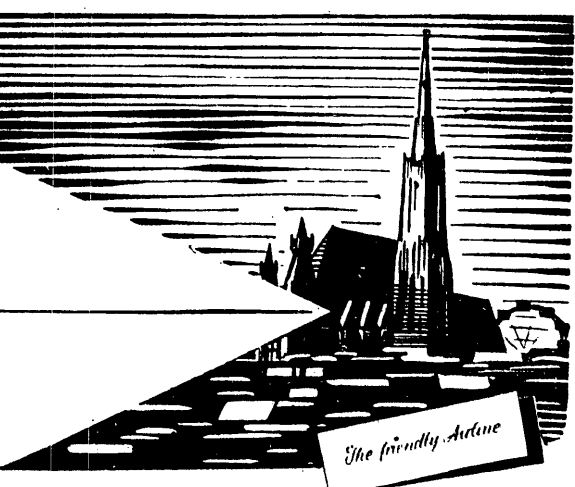


AUSTRIACKIE LINIE LOTNICZE

Informacji udzielają biura podróży oraz wszystkie biura „LOT” (Główny agent „AUA”).

odlot z Warszawy 17,05 przylot do Wiednia 18,50
odlot z Wiednia 14,15 przylot do Warszawy 16,00

AUSTRIAN AIRLINES





Skrzydłata turystyka

ZYGMUNT BERMAN

ak powszechnie wiadomo, wpływy dewizowe z turystyki zagranicznej nie są wysokie, nawet w stosunku do naszej obecnej, szczerzej, bazy turystycznej. Mało jest bowiem prawdziwych turystów, którzy by przyjeżdżali do Polski w celu zwiedzenia naszego kraju, wypoczynku lub leczenia.

Nie analizując całokształtu tego zagadnienia, należy podkreślić, że jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest nieadekwatne wykorzystanie komunikacji lotniczej dla organizacji turystyki zagranicznej.

Na znaczenie tej komunikacji zwrócono ostatnio szczególną uwagę zagranicą. Tam też poszukując sposobu rozwiązania problemu niezadawalającej frekwencji w samolotach pasażerskich — zdecydowano się na zastosowanie obniżki taryf lotniczych. Wprowadzenie w roku bieżącym w ruchu transatlantycznym tzw. klasy ekonomicznej, o taryfie o 20% niższej od klasy turystycznej, spowodowało w I półroczu br. wzrost ruchu pasażerskiego o 24,6%. Nie rozwiązało to jednak problemu zapelnienia samolotów, gdyż w tym samym okresie wzrost ilości oferowanych miejsc wynosi 49,5%. Wydatniejsze obniżenie taryf lotniczych staje się jednak niemożliwe, gdyż przekracza granice rentowności.

W dalszych poszukiwaniach zwrócono uwagę na wzrastający odsetek turystów wśród pasażerów korzystających z komunikacji lotniczej. Na podstawie danych ankietowych amerykańskiej linii lotniczej TWA stwierdzono, że w I półroczu około 70% pasażerów podróżuje w celu odwiedzenia rodzin, rozrywki lub udziału w wycieczce turystycznej. Przewoźnicy lotniczy szybko zorientowali się, jak duże potencjalne możliwości zdobycia nowych pasażerów dla ich linii tkwią w odpowiednim wykorzystaniu ruchu turystycznego. Ugodzili więc między sobą, na konferencjach IATA, o udzielenie znaczących zniżek na bilety lotnicze dla turystów. Zniżki te są udzielane w takiej formie, że korzystają z nich mogą rzeczywiście tylko turyści, natomiast inne osoby obowiązane są płacić za bilety lotnicze według normalnych stawek.

Najbardziej rozpowszechnioną formą turystyki, uwzględniającą połączenia lotnicze, są tzw. Inclusive Tours.

Inclusive Tours — to wycieczka turystyczna, za którą ustalona została ryczałtowa cena, obejmująca zarówno zwiedzenia turystyczne, jak i podróże lotnicze. Przewoźnicy lotniczy udzielają organizatorom Inclusive Tours, w strefie europejskiej 25 proc. zniżki na bilety lotnicze, pod warunkiem, że ryczałtowy koszt wycieczki nie może być niższy od ceny normalnej biletu lotniczego. W ten sposób przewoźnicy lotniczy bronią się przed wykorzystaniem zniżek turystycznych przez innych pasażerów. Obecnie roszą się możliwości udzielania zniżek sięgających 50 proc. normalnej taryfy.

Stosowane na Zachodzie zniżki taryfowe stwarzają przesłanki do wykorzystania u nas również komunikacji lotniczej dla turystyki zagranicznej. Jest to tym bardziej możliwe, że w ostatnich latach, w związku z zastosowaniem w turystyce zagranicznej coraz to bardziej doskonałych środków lokomocji, zmieniają się zainteresowania licznych turystów. Uwagę ich w mniejszym stopniu przykuwa piękno krajobrazu i często zamiast zwiedzania malowniczo położonych rzek czy

gór, połączonego z wysiłkiem fizycznym, pragną przede wszystkim zapoznać się z dużymi miastami — stolicami państw. Ciekawi ich szybkość odbudowy powojennej, osiągnięcia gospodarcze, nowoczesna technika, budownictwo mieszkaniowe, zabytki historyczne, architektura, a przede wszystkim sposób życia ludności.

Dlatego też bardzo popularnymi programami turystycznymi na Zachodzie, zwłaszcza na kontynencie amerykańskim, są te, które przewidują zwiedzenie kilku lub kilkunastu większych miast z 1—3-dniowym zatrzymaniem się w dużych miastach, przeważnie stolicach. W celu uzyskania zniżek na bilety lotnicze wycieczki odbywają się na zasadach Inclusive Tours, przy czym organizatorzy wydają w dużych nakładach materiały propagujące te wycieczki. Podobne wycieczki organizowane są również przez europejskie biura podróży.

Ponieważ trasy tych wycieczek bardzo rzadko przebiegają przez Polskę, organizatorzy chętnie skorzystali z propozycji rozszerzenia swoich programów, włączając do nich 1—2 dniowy pobyt w Warszawie. Zwiedzenie Warszawy stanowi bowiem dla turystów zagranicznych dużą atrakcję.

Krótkotrwały pobyt w Warszawie, tranzytem lotniczym, moglibyśmy również zaproponować turystom Europy północnej, wykorzystując w tym celu dość ożywiony ruch turystyczny z krajów skandynawskich na południe. Niektóre skandynawskie biura podróży organizują wycieczki samolotami do Grecji, które przewidują zwiedzenie tego kraju, bądź też wypoczynek nad morzem.

Niewątpliwie wycieczka taka byłaby bardziej atrakcyjna, gdyby jej program przewidywał również zatrzymanie się w Warszawie. Ponieważ cena biletu lotniczego Sztokholm — Kopenhaga — Frankfurt — Ateny nie różni się zasadniczo od ceny biletu lotniczego Sztokholm — Kopenhaga — Warszawa — Ateny, liczni turyści skandynawscy z pewnością skorzystają z naszych propozycji.

W podobny sposób moglibyśmy również wykorzystać ruch turystyczny z krajów skandynawskich do krajów demokracji ludowej, leżących na południe od Polski (CSR, Węgry, Bułgaria, Rumunia, Jugosławia). Obecne trasy lotnicze przebiegają najczęściej przez Berlin, Pragę. Koszt biletów lotniczych przez Warszawę nie jest wyższy niż przez Pragę. Zamiast powracać więc po tej samej trasie, turyści chętnie skorzystają z urozmaiconego programu, który będzie przewidywał zatrzymanie się w Warszawie.

Z krótkotrwałego pobytu w Warszawie skorzystają również chętnie liczni turyści z Zachodu, udający się drogą lotniczą do ZSRR. Ruch turystyczny do ZSRR stale wzrasta, ponadto rokrocznie w ZSRR organizowane są międzynarodowe kongresy i spotkania, w których uczestniczą tysiące osób z całego świata. Z okazji tych kongresów biura podróży organizują również liczne wycieczki do ZSRR. Liczni pasażerowie, którym nie zależy na czasie, zwłaszcza turyści, podróżując pragną również zwiedzać. Ponieważ cena biletu lotniczego z Europy Zachodniej do Moskwy przez Warszawę nie jest wyższa niż przez Pragę lub Kopenhagę, chętnie zatrzymają się na 1—2 dni w Warszawie.

Zaakwirowanie turystów na krótkotrwały pobyt tranzytem lotniczym w Polsce miałoby dla nas duże znaczenie. Pozwoliłoby na uzyskanie poważnych wpływów dewizowych, gdyż na ogół turysta w transzycie lotniczym korzysta z wysokiej kategorii świadczeń. Co najważniejsze zaś, Polskie Linie Lotnicze miałyby możliwość przewiezienia tysięcy pasażerów, i to płacących dewizami, z Europy zachodniej lub północnej do Warszawy i z Warszawy do Moskwy, Aten, Pragi, Belgradu itd. Obiektywne warunki sprzyjałyby: dogodne położenie geograficzne, 4—5 dużych hoteli w Warszawie, które nadają się dla cudzoziemców, dogodnie połączenia lotnicze z zagranicą.

Turyści jednak sami do Polski nie trafiają. Spowodowanie, aby trasy wycieczek lotniczych przebiegały przez Polskę, wymaga dużego wysiłku z naszej strony. Dla turystów tych należy opracować specjalny wachlarz świadczeń turystycznych. Nie wystarczą tu 1—2-dniowe programy pobytu w Warszawie, ale trzeba wyspecyfikować poszczególne świadczenia turystyczne, które dowolnie mogłyby wybrać zagraniczni turyści. Turyściom tym należałoby poza tym umożliwić korzystanie z samochodów osobowych. Ważne jest również, aby świadczenia te nie były droższe niż zagranicą.

Programy wycieczek dla turystów zagranicznych przybywających do Polski na dłuższy okres czasu (8—21 dni) przewidywać bądź to zwiedzenie kraju, obejmujące 3—6 miast wojewódzkich, bądź też dłuższy pobyt w jednej miejscowości w celu wypoczynku, leczenia itp.

Wielu turystów z Zachodu powstrzymuje się jednak od przyjazdu do Polski ze względu na trudny podróż podciąganiem oraz stosunkowo wysoki koszt lotniczych wycieczek do Polski. Dlatego też należałoby zastanowić się nad możliwościami opracowania programu wygodnej wycieczki, której koszt nie byłby zbyt wysoki — na zasadach Inclusive Tours.

Mogłoby to być 8—12-dniowy program zwiedzenia Polski: Warszawa — Kraków

— Gdańsk — Warszawa (plus wycieczki lokalne), podróże po Polsce samolotami (ewent. kombinowane pociągami i autokarem). Ponieważ koszt biletów lotniczych na trasach wewnętrznych nie kształtuje się wyżej cen biletów kolejowych i szynowych, ogólny koszt wycieczki po Polsce nie powinien być wyższy od innych wycieczek tego typu.

W podobny sposób można by opracować program wycieczki wypoczynkowej do Zakopanego, Krynicy, Sopot z 1—2-dniowym zatrzymaniem się w Warszawie. Program wycieczki jednolity w Polsce, powinien zawierać kilka wariantów na odcinku zagranicznym, to znaczy przewidywać początek i koniec wycieczki: Paryż, Londyn, Bruksela lub Wiedeń, a nawet Ateny.

Turystom z Zachodu można by również zaproponować wycieczki turystyczne, obejmujące w swym programie zwiedzenie 2—3 krajów demokracji ludowej lub ZSRR. Umiędlając opracowanie np. wspólnie z Czechami Burem Podróżi Cieków oraz czeskim Liniami Lotniczymi, program wycieczek lotniczych, obejmujących Polskę i Czechosłowację, cieszyłby się popularnością. Początkiem wycieczki mogłoby być stacja zachodnio-europejska (Paryż, Bruksela, Londyn), stacją samolotem LOT do Warszawy (pobyt 1—2 dniowy), następnie do Krakowa i autokarem LOT do Zakopanego, pobyt 6—7 dni w Zakopanem, następnie samolotem lub autokarem przez Łysą Polanę do czeskosłowackiej Tatrzaskiej Łomnicy. Po 6-dniowym pobycie w Tatrzaskiej Łomnicy samolotem przez Koszycę do Pragi (Czechosłowacja), a następnie na Zachód.

Program ten byłby atrakcyjny dla turystów z Zachodu, gdyż pozwoliłby na zwiedzenie Czechosłowacji i Polski, zapewniając pobyt w najpiękniejszych miejscach

w polskich górach. Wycieczka korzystająca z wygodnych i szybkich połączeń, cena zaś nie byłaby zbyt wygórowana (w ramach Inclusive Tours).

Jeszcze taniej mogą się kalkulować docelowe wycieczki do Polski drogą lotniczą przy pomocy tzw. charteru, czyli wynajmu samolotów. Liczne biura podróży Europy zachodniej, organizując wycieczki turystyczno-wypoczynkowe drogą lotniczą do Hiszpanii, Jugosławii, Włoch czy Australii, korzystają z wynajmu samolotów. Biuro podróży wynajmuje u przewoźnika samolot, wykorzystując go w pełni w ruchu wahadłowym, dzięki czemu koszt przelotu kalkuluje się wyjątkowo nisko, około 40% ceny normalnej taryfy lotniczej. Całkowity koszt 14-dniowej wycieczki wynajętym samolotem Paryż — Warszawa — Kraków — Zakopane lub Krynica, z pobytem 10—12-dniowym w jednym z tych uzdrowisk oraz powrót drogą lotniczą do Paryża, będzie kalkułować się niżej ceny samego tylko biletu lotniczego Paryż — Warszawa — Paryż (\$ 176).

Ostatnio prowadzona była dosyć intensywna akcja propagandowa, zachęcająca do przyjazdu do Polski na pobyt wypoczynkowy lub leczenia. Wydano w tym celu w kilku językach broszury, foldery, afisze. Dotychczasowe wysiłki w tym kierunku nie dały jednak zadowalających efektów. Turyści powstrzymują się od

przyjazdu do Polski z perspektywą długiej i uciążliwej podróży (np. pociągami z Paryża lub Londynu do Krynicy i z powrotem), bądź też bardzo wysoka cena podróży lotniczej z Zachodu do Warszawy.

Tanie przeloty umożliwiłyby zapoznanie zagranicy z naszymi stacjami klimatycznymi oraz miejscami wypoczynkowymi i mogłoby spowodować uzyskanie dla nich stałej klienteli zagranicznej.

Pobieżna analiza międzynarodowego rynku turystycznego oraz różnych kierunków tego ruchu wskazuje, że istnieją duże, niewykorzystane możliwości organizacji turystyki lotniczej z zagranicy do Polski. Opracowanie atrakcyjnych programów pobytu turystów zagranicznych w Polsce, zapewnienie szybkiej i wygodnej podróży samolotem LOT, przy obniżonych taryfach i zniżkach turystrycznych, wszystko to niewątpliwie wpłynęłoby na wzmożenie ruchu turystycznego do Polski i lepsze zaopatrzenie samolotów. Wprawdzie niszowe taryfy i zniżki turystyczne spowodują, że wpływy dolarowe nie wzrosną w tej samej proporcji co wzrost frekwencji, jednakże wystąpi inne, bardzo korzystne zjawisko: wśród parafaroz LOT poważnie wzrośnie odsetek pasażerów płacących dewizami za bilety lotnicze na odcinkach zachodnio-europejskich, do ZSRR i KDL oraz w ruchu krajowym.

Co czytać

FOURASTIE J.: „Le gran espoir du XX-e siècle”. Paris 1958. Presses Universitaires de France, str. 248.

Autor analizuje podstawowe osiągnięcia i perspektywy rozwoju gospodarczego XX wieku. Pierwszą część książki omawia podstawy życia ekonomicznego — produkcję i spożycie. Autor analizuje tutaj postęp techniczny i jego wpływ na rozwój gospodarczy oraz zależność produkcji i spożycia od postępu technicznego. Drugą część pracy omawia mechanizm życia gospodarczego i czynniki, które składają się na ten mechanizm, a więc ludność, cenę, wydajność pracy, bezrobocie i handel zagraniczny. Trzecia część książki jest podsumowaniem dwóch poprzednich. Omawia ona mianowicie rezultaty rozwoju gospodarczego — poziom życia (niveau de vie). Książka ma właściwie charakter opisowy, jednakże wiele zagadnień opracowano z teoretycznego punktu

widzenia. Na uwagę zasługuje szczególnie teoria cen, wydatki na pracę i bezrobocie. Książka może oddać poważne usługi przy analizie współczesnego kapitalizmu.

VADIA P., MERCENT K.: „Ekonomiczne problemy Indii”. Tłum. z ang. Moskwa 1957. Izdat. Inostr. Liter., str. 657.

Autorzy omawiają zagadnienia etnograficzne, problemy przemysłu i gospodarki Indii. W części dotyczącej rolnictwa omówione zostały specyficzne problemy rolnictwa indyjskiego, m. in. zagadnienia własności ziemskiej, kredytowania rolnictwa, wpływu polityki państwa na stosunki rolne i inne zagadnienia. W części poświęconej przemysłowi przedstawiono rozwój poszczególnych gałęzi przemysłu, sytuację robotników, wydajność pracy, finansowanie przemysłu, wpływ kapitału obcego oraz zagadnienia dochodu narodowego Indii.

PRZEGLĄD PRASY

Polski Gallup zabkuje

Wyszedł wreszcie z ukrycia Ośrodek Badań. Opini Publicznej przy Polskim Radio. W ostatnim numerze „Przeglądu Kulturalnego” znajdujemy obszerny materiał informujący o problematyce badań Ośrodka, o kłopotach i decyzjach metodologicznych i wreszcie o wynikach pierwszej ankiety Ośrodka.

Tematem ankiety są warunki mieszkaniowe przedstawicieli różnych grup społecznych w miastach i osiedlach miejskich. Zagadnienie niesłychanie ważne, ale może dlatego właśnie, po bliższym zapoznaniu się z opracowanym materiałem, ogarnia rozczarowanie. Bo spróbujmy najpierw bez badań ankietowych odpowiedzieć sobie na kilka pytań z tej dziedziny.

Czy sytuacja mieszkaniowa w Polsce jest dobra? Oczywiście nie! Czy na brak mieszkań skarżą się przede wszystkim starsi, czy przede wszystkim młodzi? Oczywiście młodzi, zwłaszcza ci, którzy chcą założyć własne rodziny. I wreszcie — czy wielu jest ludzi w Polsce, którzy z zarobków pochodzących ze stosunku najmu pracy są w stanie zbudować własne mieszkanie? Oczywiście, nie nabyli wielu.

A na te właśnie pytania odpowiada ankieta Ośrodka. Potwierdza odpowiedzi, które w pewnym sensie stały się już od dawna czymś niepodlegającym dyskusji. Inna rzecz, że ankieta pokazuje, ile jaka grupa zawodowa może zgromadzić tysięcy złotych w wypadku otrzymania perspektywy zdobycia własnego mieszkania. Ponadto materiał przynosi pewne uszerogowanie potrzeb mieszkaniowych, zależnie od wielkości osiedla czy miasta. Są to istotne korzyści, jednakże ich wymowę stepia inna okoliczność, tj. ograniczone środki, jakimi dysponuje Ośrodek.

Opracowanie obejmuje 1778 ankiet. Czy na ich podstawie można wyciągnąć dostatecznie uzasadnione wnioski, i czy przy takiej reprezentacji można myśleć o jakimś sensownym grupowaniu?

W artykule H. Stasiaka pt. „Kłopoty z reprezentacją” czytamy właśnie o tych sprawach. Autor stwierdza m. in.:

„Sądzimy jednak, że pierwsze badania nasze pozwalają nam na wysuwanie szeregu dobrze uzasadnionych hipotez, które mogą stać się przedmiotem dalszych, szerszych badań.”

Chyba jednak hipotezy te dotyczący mogą tylko metod badań a nie samych badanych zjawisk. Pierwsza bowiem ankieta ma, moim zdaniem, jedną podstawową wadę — badania poszły w kierunku statystyki w ścisłym tego słowa znaczeniu. Ośrodek postawił sobie za cel, tak przynajmniej można sądzić z opublikowanych danych, uszerogowanie ludzi według ich możliwości finansowych z ewentualnym przeznaczeniem części siły nabywczej na mieszkanie. W gruncie rzeczy do bardziej reprezentatywnych wyników dojść można zupełnie inną drogą. Wystarczy przeanalizować tabelę plac w poszczególnych dzielnicach gospodarki narodowej. Tabela ta ma już zresztą w wielu wypadkach dość zróżnicowany materiał z podziałem na grupy wykwalifikowania. Na podstawie średnich zarobków skontrolowanych z przeciętną wydatków na rodzinę można sobie wyrobić obraz możliwości oszczędzania w poszczególnych grupach pracowniczych. Pewnie, może ktoś wysunąć zarzut, że przecież nie znamy dokładnie struktury budżetów rodzinnych, kształtowania się sumarycznych zarobków rodzin, a nie tylko tak zwanej głowy rodziny itd. Zarzut ten będzie słuszny, jednakże nie zmienia on faktu, że w ten sposób uzyskane dane będą bardziej reprezentatywne od danych ankiety Ośrodka, na którą zresztą trzeba było czekać tak długo. A będzie tak po prostu dlatego,

że materiał statystyczny, jakim dysponuje „GUS” jest dostatecznie obszerny, by z niego wyciągnąć szereg tego typu wniosków. Rzecz w tym, że materiały te ciągle są jeszcze za ubogie, by dawały podstawę do istotnie precyzyjnych uogólnień. I domagamy się od GUS, by rozszerzał swoje badania budżetów rodzinnych, tzw. koszty itp. Chodzi nam bowiem właśnie o to, by tego rodzaju materiał statystyczny mógł być podstawą, jednym z elementów oceny sytuacji poszczególnych grup ludności (bo przeciętne średnie przecież znamy).

Natomiast od jakiegokolwiek ośrodka badania opinii publicznej nie powinniśmy absolutnie wymagać dublowania czy uzupełniania Głównego Urzędu Statystycznego. Jak zresztą widać z opublikowanych w „Przeglądzie Kulturalnym” materiałów, Ośrodek nie ma środków na tak pojętą pracę.

Podstawowym zadaniem ośrodka badania opinii publicznej powinno być istotne badanie tej opinii. Czyli w przeciwnieństwie do badań GUS jego wysiłki powinny iść w kierunku uchwycenia w pewien statystyczny — matematyczny obraz i opracowania pewnych ocen subiektywnych, co zresztą Ośrodek wymienia jako jedno z zadań na przyszłość. W wypadku zagadnień mieszkaniowych — typem pytań ankietowanych powinno być np. pytanie o to, czy zdaniem ankietowanego słuszną jest polityka mieszkaniowa czy nie, czy widzi w najbliższej perspektywie (np. planu 5-letniego) możliwość otrzymania mieszkania z budownictwa publicznego lub własnego. Tu również mielibyśmy się jak najbardziej pytanie zadane przez Ośrodek, jak ankietowany ocenia swoją sytuację mieszkaniową. Jeżeli przy takich pytańkach będziemy mieli dokładne określenie grupy wieku ankietowanego, jego usytuowanie geograficzne i ewentualną grupę zaszerogowania placowego — wtedy będziemy w stanie osiągnąć po ocenę pewnych poglądów, pewnych nastroszeń, a te przecież w jakiś sposób wynikają z konkretnej materialnej sytuacji. I same, przy dobrej ocenie, pozwalają na określone posunięcia natury materialnej.

Na tym, moim zdaniem, powinna polegać przydatność badania opinii publicznej. A opinia publiczna to nie jest suma wskaźników liczbowych. Liczby odgrywają tu przecież rolę jak najbardziej pomocniczą, rolę narzędzia, przy którego pomocy zamierzamy mierzyć zaś jakiejś opinii.

Oczywiście nie chodzi o czynienie Ośrodkowi wyrzutów za taki czy inny obrany kierunek badań. Każde poczynanie w tym zakresie powinno nas cieszyć. Jednakże musimy sobie zdawać dokładnie sprawę z rodzaju tych badań i nie powinniśmy podważać wzajemnie dążyć do znalezienia nowych form. Być może zresztą, że Ośrodek będzie ewoluował istotnie w kierunku badania opinii publicznej.

Jest jednakże trudność, która może przekreślić najbardziej szlachetne zamierzenia. Jeśli dobrze zrozumieliśmy opublikowany materiał, praca Ośrodka opiera się na społecznych ankietach. Szerze doświadczając z przeszłości wskazuje, iż dla dobrego, efektywnego pracy ta droga nie jest wystarczająca. Ośrodek, jeśli ma pracować skutecznie, musi mieć środki, które by mu pozwalały chociażby na skompletowanie odpowiedniej kadry własnych instruktorów.

Na marginesie publikowanych materiałów warto wyrazić żal, że korekta tych materiałów jest więcej niż zła. Oczywiście to już nie wina Ośrodka.

I-0r

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.
Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 803-92, Centrala — 803-13, 800-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kaba, Jerzy Kleer, Zdzisław Kowalik, Krzysztof Łaski, Mieczysław Mieszkowski, Zbigniew Alkoniak, Juliusz Alkoniak, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palejka Roman Perella, Kowalczyk, Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red.).

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. z t. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające składowe zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń za 1 cm² — 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwo Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe „Główny druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 155.
Zam. 1025. A-37.