

W NUMERZE:

Stanisław Wiederszpil	— Socjalizm a klasy średnie	— str 2
Tadeusz Wasiljew	— Warunki powodzenia	— str 3
Marek Misiak	— Fundusz zakładowy w 1960 r.	— str 4
Janusz Burakiewicz	— Stosunki handlowe z krajami Azji południowo-wschodniej	— str 7

Gdybym był zmuszony do maksymalnie lakonicznej odpowiedzi, na pytanie, jak odczytałem główną ideę I tomu „Ekonomii Politycznej” Oskara Langego, odpowiedziałbym mniej więcej tak: tylko marksizm jest w stanie nadać ekonomii politycznej walor prawdziwej nauki, pod warunkiem, że będzie zawsze otwartą dla nowych problemów i wszystkich, co stanowi rzeczywisty wkład do dorobku myśli ekonomicznej.

Banalne? Zapewne — gdyby chodziło tylko o wysunięcie tezy, o hasło, pozbawione uzasadnienia. Za tą naczelną (przynajmniej w moim rozumieniu) ideą stoi jednak ogromny zasób wiedzy wykorzystanej dla przeprowadzenia precyzyjnego dowodu. I to właśnie czyni z I tomu książki Langego wydarzenie tak wielkiej wagi.

Spółród wielu zagadnień, poprzez które przewija się przewodnia myśl książki — biorę tylko jedno, ale o znacznym, moim zdaniem, ciężarze gatunkowym, zagadnienie stosunku marksistowskiej ekonomii politycznej do tzw. zasady racjonalnego gospodarowania, albo inaczej — zasady gospodarczości. Sposób, w jaki ujmuję to zagadnienie Oskar Lange nie rozprasa wprawdzie wszystkich wątpliwości (tego oczekiwać można tylko od cudotwórców, nie zaś od uczonych), ale posuwa sprawę naprzód, otwiera perspektywę uwolnienia marksistowskiej metodologii ekonomii od jednego z najdotkliwszych hamulców jej rozwoju.

*

Ekonomia polityczna jest nauką o społecznych prawach produkcji i podziału dóbr, o ekonomicznych stosunkach między ludźmi na różnych szczeblach rozwoju historycznego. Takemu pojmowaniu przedmiotu ekonomii przez marksizm przeciwstawia się ujęcie ekonomistów burżuazyjnych, którzy przeważnie biorą za punkt wyjścia zasadę gospodarczości, określając ekonomię, jako naukę o gospodarowaniu ograniczonymi środkami z punktu widzenia osiągnięcia maksimum użyteczności. Najjaśniejszą bodaj formułę tego typu daje cytowany przez Langego teoretyk angielski, Lionel Robbins: „Ekonomia jest to nauka, która bada postępowanie ludzkie jako ustosunkowanie między celami a ograniczonymi środkami, które mogą mieć rozmaite zastosowania”.

Określenia takie służyły i służą po dzień dzisiejszy za podstawę ataków na ekonomię marksistowską jako niezdolną do postawienia, a więc i rozwiązania problemów racjonalnego gospodarowania. W najlepszym

przypadku „uznaje” się zaśluzi marksizmu dla teorii rozwoju społecznego, czyli jako szczególnej gałęzi socjologii; natomiast rola metodologii marksistowskiej w naukach ekonomicznych sensu stricto jest często negowana.

Nie trudno dostrzec zasadniczy błąd w argumentacji przeciwników marksistowskiego pojmowania przedmiotu ekonomii. Polega on mianowicie na nielogicznym przeciwstawianiu analizy warunków racjonalnego gospodarowania analizie ekonomicznych stosunków pomiędzy ludźmi,

tego, że jest ustrojem niesprawiedliwości społecznej (ustroje społeczne niesprawiedliwe mogą na odpowiednim etapie odgrywać rolę postępową) — lecz także i przede wszystkim, że stał się względnie nieracjonalny, że dojrzały przestanki do nowych, socjalistycznych form gospodarowania — nierównie bardziej racjonalnych niż kapitalistyczne.

Ekonomia marksistowska słusznie odrzuca więc próby podstawienia stosunku człowieka do rzeczy zamiast ekonomicznych stosunków między ludźmi jako przedmiotu ekono-

micznego, zwłaszcza ekonomię socjalizmu do włączenia w orbitę swoich zainteresowań problematyki kryteriów i metod rachunku optymalnego wykorzystania zasobów, a także konkretnych form stosunków produkcji (zagadnienia modelowe — według utartej u nas terminologii) z punktu widzenia możliwych najbardziej sprzyjających warunków racjonalnego gospodarowania. Z drugiej strony, w ogólnych rozwiązaniach metodologicznych bądź wprost odmaiwano problemom tego typu jakiegokolwiek miejsca w ekonomii, bądź pomijano milczeniem kwestię stosunku ekonomii marksistowskiej do zasady gospodarczości. Brzmi to może paradoksalnie, ale wydaje się, że mimo woli, tylko z przeciwnego końca, przyjmowaliśmy płaszczyznę rozumowania, narzuconą przez przeciwników marksizmu: zasada gospodarczości i ekonomia zdefiniowana jako nauka o społecznych prawach produkcji i podziału dóbr wyłączały się wzajemnie — całkowicie i bezwarunkowo. Miało to (i ma nadal) szereg negatywnych konsekwencji, a między innymi taką, że wiele problemów i narzędzi analizy przenikało do naszej nauki (i praktyki) bez właściwego, marksistowskiego oświecenia, co sprzyjało rodzeniu się mitów, wyolbrzymiających rolę zasady gospodarczości i zarazem rangę naukową tych kierunków, które uczyniły z niej alif i omegę ekonomii.

*

Lange stawia całe zagadnienie na odmiennej płaszczyźnie, a zarazem nadaje mu właściwe wymiary. Wyśięk jego idzie w kierunku rozpatrzenia treści i możliwości poznawczych tkwiących w zasadzie gospodarczości z punktu widzenia podstawowych dyrektyw metodologicznych marksistowskiej ekonomii politycznej. Zamiast rozbudowy apriorycznej alternatywy „albo-albo”, podejmuje próbę określenia miejsca zasady gospodarczości w ekonomii pojmowanej jako nauka o społecznych prawach produkcji i podziału dóbr.

Pierwszy szczebel rozważań na ten temat (zwartych — na co pragnąłbym zwrócić uwagę — nie tylko w rozdziale piątym, lecz również w tych partiach rozdziału szóstego, które poświęcone są krytyce kierunku subiektywistycznego) obejmuje zasadę gospodarczości jako taką, sens i zakres samego pojęcia.

Działalność gospodarza ludzi jest działalnością świadomą. Świadomy charakter działalności gospodarczej powoduje, że przy spełnieniu pewnych warunków może ona stać się działalnością racjonalną, zmierzają-

DOKONCZENIE NA STR. 4

MARKSIZM

a

zasada racjonalnego gospodarowania

(Na marginesie I tomu „Ekonomii Politycznej” Oskara Lange)

Włodzimierz Brus

Marksistowska ekonomia polityczna dowodzi, że główną przesłanką postępu gospodarczego, a więc wzrostu racjonalności w najgłębszym tego słowa znaczeniu — jest dostosowywanie stosunków produkcji do charakteru sił wytwórczych. Teoretyczno-ekonomiczne uzasadnienie przejścia od kapitalizmu do socjalizmu polega właśnie na wykazaniu, że na określonym szczeblu rozwoju historycznego warunkiem nieskrepowanego rozwoju sił wytwórczych, a więc stałego zwiększania efektywności gospodarczej działalności człowieka — staje się zastąpienie kapitalistycznych stosunków produkcji socjalistycznymi. Kapitalizm musi zejść ze sceny historii, nie tylko dla-

nomii, wskazując m. in. na klasowy aspekt sporu o przedmioty.

Czy jednak odrzucenie zasady gospodarczości jako przedmiotu nauki uzasadnia pełną banieję tej ostatniej ze sfery zainteresowań ekonomii? Czy trafne uznanie społecznych stosunków produkcji za przedmiot ekonomii politycznej usuwa potrzebę i wyłącza możliwość zajęcia się kręgiem problemów ekonomicznych, związanych z zasadą racjonalnego gospodarowania?

Trzeba otwarcie powiedzieć, że w literaturze marksistowskiej trudno było dotąd znaleźć próbę rozwiniętej odpowiedzi na te pytania. Z jednej strony potrzeby praktyki siła rzeczy zmuszały ekonomię po-

niezbędne będzie zmniejszenie eksportu produktów rolnych, może również nie wystąpić poprawa odżywiania. I tu Markowski pociesza się, że odżywianie „nie jest obecnie złe” o czym „świadczą dane z komisji poborowych”. A że do przyrostu ludności nie możemy stosować tych samych kryteriów i metod — tu przepraszamy czytelników za porównania użyte przez Markowskiego —

5,6%. Zwiększyła się tylko produkcja zwierzęca w przeliczeniu na głowę mieszkańca i to w poważnym mierze dzięki importowi zboża. Produkcja roślinna natomiast uległa zmniejszeniu. I tak np. produkujemy w 1958 r. o 15% więcej 4 głównych zbóż niż w 1949 r., lecz na głowę mieszkańca produkcja spadła o 15 kg.

Spożycie produktów rolnych wzrosło w ubiegłym dziesięcioleciu

tacja mieszkaniowa uległa pogorszeniu, przeciętne zagęszczenie na izbę wzrosło. W następnym okresie wysiłek ten wzmagamy i mimo to przewidywany przyrost ludności spowoduje, że w 1965 r. zagęszczenie na izbę w mieście będzie jeszcze nieco wyższe niż w 1950 r.

Czy możemy obojętnie patrzeć na taki bieg procesów społeczno-ekonomicznych, czy możemy nie ingero-

mają niższy przyrost naturalny? Czy możemy poważnie myśleć o zbliżeniu się do krajów Europy zachodniej pod względem konsumpcji na głowę, jeśli kraje te mają 3,5-krotnie niższy przyrost naturalny? Czy na te i szereg innych zjawisk nie musimy i to koniecznie reagować wprowadzeniem polityki ograniczania urodzeń? Odpowiedź jest chyba jednoznaczna. Dyktuje ją samo życie, zdrowy rozsądek,

Wskazniki w poszczególnych grupach towarowych nie układają się jednak w planie na 1960 r. jednolicie; podaż towarów wyprzedza lub nadąża za popytem. Szczególną uwagę aparat handlu musi zwrócić na asortyment towarowy i kształtowanie się zapasów w handlu.

Aparat handlu, mając więc w perspektywie większe dostawy towarów niż możliwości zbytu, będzie mógł skutecznie walczyć o lepszą jakość dostarczonych towarów z przemysłu i zdecydowanie przeciwdziałać tendencjom podwyżek cen.

Wskazniki w poszczególnych grupach towarowych nie układają się jednak w planie na 1960 r. jednolicie; podaż towarów wyprzedza lub nadąża za popytem. Szczególną uwagę aparat handlu musi zwrócić na asortyment towarowy i kształtowanie się zapasów w handlu.

ARTYKUŁY ŻYWNOSCIOWE

O wskaźnikach planu zaopatrzenia rynku w artykuły żywnościowe decyduje przede wszystkim sytuacja w rolnictwie. Rok 1959 był rokiem niezbyt pomyślnym dla rolnictwa. Długotrwała susza w okresie letnim wpłynęła na obniżenie plonów zbóż jarych, zbiorów siana łąkowego oraz roślin okopowych, szczególnie buraków cukrowych. Rok ten był także rokiem cyklicznego nieurodzaju owoców. Nastąpiło też wyraźne zmniejszenie się stanu pogłowia trzody chlewnej, dające się dość dotkliwie odczuć w jej skupie i

(Dokończenie na str. 3)



ZAOPATRZENIE LUDNOŚCI w 1960 r.

Plan sprzedaży detalicznej na rok 1960 charakteryzuje zmniejszenie dynamiki obrotów w porównaniu do lat ubiegłych. Podczas gdy w 1958 r. obroty wzrosły o 9,4 proc. w porównaniu do 1957 r., a w 1959 r. o 9,8 proc. w porównaniu do 1958 r., to w 1960 r. wzrost ten wynosi tylko 5,8 proc., przy czym sprzedaż rynkowa zmniejsza się o 4,9 proc. Taki wzrost sprzedaży rynkowej wynika z określenia różnic w sile nabywczej w bilansie pieniężnym dochodów i wydatków ludności. Przyjęcie zasadniczego składowa dochodów pieniężnych ludności, a mianowicie funduszu płac na rok 1960 prawie na poziomie 1959 r. spowodowało obniżenie się tempa wzrostu dochodów ludności.

Znaczne zwiększenie wartości usług dla ludności spowodowane zarówno przez wzrost ich cen (podwyżka taryfy kolejowej w połowie roku 1959) jak i ich ilości oraz wzrost świadczeń na rzecz systemu finansowego państwa, obniżyły dotychczasowy udział wydatków na zakup towarów w ogólnych wydatkach pieniężnych ludności. Wydatki na zakup towarów są jednak i w planie na 1960 rok najpoważniejszą pozycją w ogólnych wydatkach pieniężnych ludno-

ści i obejmują przeszło 75 proc. ogółu wydatków.

Wartość dostaw towarów na zaopatrzenie ludności założona w planie wzrasta o 8 proc. w cenach bieżących, a 6,4 proc. w cenach porównywalnych. Zabezpiecza ona pokrycie sprzedaży detalicznej i pozwała na stworzenie rezerwy na przecenę towarów oraz na dalszy wzrost zapasów w handlu. Na wzrost wartości towarów przeznaczonych na zaopatrzenie ludności o 8 proc., wyliczonych w cenach bieżących, składa się wzrost wartości w grupie towarów żywnościowych o 9,1 proc., w grupie artykułów przemysłowych konsumpcyjnych o 5 proc. i niekonsumpcyjnych o 16,7 proc. W cenach porównywalnych, przy ogólnym wzroście dostaw towarów o 6,4 proc., dostawy artykułów żywnościowych wzrastają o 4,5 proc., konsumpcyjnych - przemysłowych o 6,1 proc. i artykułów niekonsumpcyjnych o 16,7 proc.

Różnice między wartościami w cenach bieżących i porównywalnych w planie 1960 r. są jedynie przeniesieniem skutków zmian cen, które miały miejsce w ciągu 1959 r. (w artykułach żywnościowych: podwyżki cen mięsa i tłuszczów zwierzęcych; w artykułach przemysłowych: obniżka cen tkanin jedwabnych, wyrobów porcelanowych, telewizorów, radioodbiorników).

Aparat handlu, mając więc w perspektywie większe dostawy towarów niż możliwości zbytu, będzie mógł skutecznie walczyć o lepszą jakość dostarczonych towarów z przemysłu i zdecydowanie przeciwdziałać tendencjom podwyżek cen.

Wskazniki w poszczególnych grupach towarowych nie układają się jednak w planie na 1960 r. jednolicie; podaż towarów wyprzedza lub nadąża za popytem. Szczególną uwagę aparat handlu musi zwrócić na asortyment towarowy i kształtowanie się zapasów w handlu.

JESZCZE O OGRANICZANIU PRZYROSTU LUDNOŚCI

MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI

przeciwników ograniczania przyrostu ludności, a które możemy spotkać na łamach czasopism. Wydaje się więc, że sprawa nie zasługuje na pominięcie milczeniem. Poddajmy te poglądy weryfikacji.

KATASTROFA NIE GROZI, ALE...

Stanisław Markowski w artykule „Czy rzeczywiście grozi katastrofa” (Ż. G. Nr 27/59) rozpatrując sprawę przyrostu naturalnego dochodzi do wniosku, że „w okresie najbliższych 20 lat nie grozi nam ani śmierć głodowa, ani nawet pogorszenie obecnego norm spożycia”. Co nam grozi? „W najgorszym jedynie przypadku — stwierdza Markowski —

co do trzody chlewnej, nie może być więc ograniczać przyrostu ludności.

Przytaczam beznamienne wypowiedzi Markowskiego, gdyż same świadczą przeciwko niemu. Wykazują dobitnie, że Markowski sam sobie przeczy, bądź chowa głowę w piasek. Cóż to za pocieszenie, że nie umrzemy, śmierć głodową. Grozi nam przecież brak poprawy odżywiania. Właśnie dlatego musimy ograniczyć przyrost ludności. Nie możemy, zgodzić się z przewidywanym biegiem procesu demograficznego. Leży to obecnie jak najbardziej w interesie naszego społeczeństwa.

Produkcja brutto rolnictwa wzrosła w okresie 1950-1958 r. o 22,4% lecz na głowę mieszkańca tylko o

o ok. 10%. Musimy dołożyć wielkich wysiłków, ażeby do 1965 r. wzrosło o dalsze 10%. A przecież proste obliczenia wykazują, że spożycie na głowę w 1958 r. — i to nie tylko produktów rolnych — mogłoby być o 10% wyższe, gdyby przyrost ludności był o połowę niższy (nie 2 a 1%, nie 5,0 a 2,5 mln osób). W ten sposób spożycie w 1965 r. mogłoby być o ok. 40% wyższe niż w 1949 r., a będzie wyższe o ok. 20% o przy pokonywaniu ogromnych trudności.

Dokonałszy wielkiego wysiłku inwestycyjnego w dziedzinie mieszkaniowej. Oddaliśmy do użytku w ubiegłym dziesięcioleciu 2,3 mln izb mieszkalnych. Cały ten wysiłek pochłonął przyrost ludności tak, że sy-

tuacja mieszkaniowa uległa pogorszeniu, przeciętne zagęszczenie na izbę wzrosło. W następnym okresie wysiłek ten wzmagamy i mimo to przewidywany przyrost ludności spowoduje, że w 1965 r. zagęszczenie na izbę w mieście będzie jeszcze nieco wyższe niż w 1950 r.

Czy możemy obojętnie patrzeć na taki bieg procesów społeczno-ekonomicznych, czy możemy nie ingero-

wać w zjawiska demograficzne. Czy możemy beztrwosko patrzeć, jak nadmierny przyrost ludności czyni z podziału dochodu narodowego problem błędnego koła, zmuszając do napiecia inwestycyjnego, skrzywiającego jednocześnie właściwy kierunek inwestycji a zarazem ograniczając bieżące możliwości wzrostu konsumpcji.

WAGA KONTRARGUMENTÓW

Przeciwnicy ograniczania przyrostu ludności mówią, że przyrost naturalny wykazuje tendencję malejącą, że w stosunku do przedwojennej liczby mieszkańców oraz zagęszczenia w innych krajach nie jest nadmierny. Rozpatrzmy te argumen-

DOKONCZENIE NA STR. 6

SOCJALIZM a klasy średnie¹⁾

STANISŁAW WIDERSZPIŁ

Zmiany, które zachodzą w strukturze zawodowej i klasowej społeczeństwa, wywołują uwagę socjologów, ekonomistów i polityków. W aspekcie ilościowym wyrażają się one przede wszystkim:

1) W spadku odsetka samodzielnich, drobnych producentów, zwłaszcza chłopów, wśród ogółu ludności czynnej zawodowo;

2) W wzroście liczebności urzędników i biuralistów, administratorów, techników i innych specjalistów, żyjących z mieszczyńskiego uposażenia.

W Anglii odsetek pracowników biurowych, ludzi wolnych zawodów i administratorów wzrósł z 4,8 proc. w 1851 r. do 19,5 proc. w 1951 r. ogółu czynnych zawodowo, w tym odsetek biuralistów z 1,2 proc. do 10,2 proc.²⁾

Zmiany te, uwarunkowane przede wszystkim procesem industrializacji kapitalistycznej, najwidoczniej występują właśnie w przemyśle. Wraz z koncentracją własności liczbą angielskich przedsiębiorstw, zatrudniających od 1 do 10 pracowników w 1935 – 1951 dwukrotnie (z 132.338 na 65.800), zaś liczba firm o personalu 1000 i więcej zatrudnionych wzrosła w tym samym czasie prawie dwukrotnie (z 533 na 984)³⁾. Rozwój wielkich przedsiębiorstw wywołuje wzrastające zapotrzebowanie na pracowników administracyjnych, biurowych, którym powierza się zadania zarządzania, planowania, księgowości, sprzedaży i zakupu, kontroli oraz na specjalistów różnych dziedzin.

To, co nazywamy pod względem liczebnym, grupy zawodowe „najemnych pracowników umysłowych” nazywane są przez wielu socjologów i publicystów na Zachodzie „stanem średnim”, „klasą średnią”, bowiem wydają się one zajmować pod wieloma względami pozycję pośrednią, polowiczną, między rządzącymi a rządzonymi, między kapitalistami a robotnikami.

Kategoria ta nazywana jest często „nową klasą średnią” w odróżnieniu od „dawnej klasy średniej”, od klasy samodzielnich, drobnych producentów (chłopów, rzemieślników). Czym rzeczywiście jest ta kategoria? Czy jest ona w jakimś stopniu jednolita? Jaki jest jej zasięg? Jaka jest jej rola w życiu politycznym? — Oto problemy, o których przedmiotem rozważań teoretycznych i badań socjologicznych.

*

Pierwszą bodajce pracą, która z pomocą marksistowskich poddała dość szczegółowej analizie zmiany w strukturze klasowej społeczeństwa kapitalistycznego, jest książka Andrewa Granta pt. „Socialism a klasy średnie”, wydana w 1958 roku w Londynie. Autor zalicza na wstępie, że nie ma zamiaru „bronić marksizmu” w doktrynalnym sensie, lecz pragnie zastosować i zweryfikować marksistowską teorię klas społecznych, analizując strukturę klasową społeczeństwa brytyjskiego. Cel pracy jest ściśle polityczny, co wpływa na charakter książki i zakres jej ramy. Autorowi chodzi o zbadanie warunków zdobycia poparcia „klas średnich” dla sprawy socjalizmu w Wielkiej Brytanii.

Z pracy tej pragnę wyodrębnić 4 problemy:

1. Ujęcie struktury klasowej społeczeństwa brytyjskiego.
2. Skład i zasięg warstw pośrednich, czy istnieje klasa średnia?
3. Przynależność klasowa pracowników biurowych.
4. Ruch robotniczy a warstwy pośrednie.

Grant twierdzi, że obecnie istnieją w Wielkiej Brytanii dwie główne klasy: klasa robotnicza i klasa kapitalistyczna. Pomiędzy nimi znajduje się różnorodny wachlarz warstw pośrednich, które nie należą do żadnej z dwóch klas i nie mają wspólnego stosunku do środków produkcji (str. 20).

Autor — bezspornie słusznie — przeciwstawia się rozróżnieniu klas na podstawie kryteriów subiektywnych, tj. na podstawie opinii poszczególnych ludzi o sobie, czy też o osobach trzecich. Zwraca uwagę na to, że wyniki ankiet dotyczących „samookreślenia klasowego” zależne często były od tego, jak sformułowane zostały pytania w kwestionariuszu. Od siebie dodajmy, że w najpospolitszym razie, jeśli są prawidłowo opracowane, przedstawiają obraz samowiedzy klasowej ludzi, poziomu ich świadomości, wpływu propagandy, różnych ideologii itp. Nie dają natomiast obiektywnego obrazu rzeczywistości struktury klasowej społeczeństwa. Autor przeciwstawia się również twierdzeniu o wzroście „klas średnich” na podstawie danych, dotyczących wzrostu liczebności „umysłowych pracowników najemnych”.

Autor stara się wykazać absurdalność ułożenia podziału na „pracowników fizycznych” i „pracowników umysłowych” z podziałem na „klasę robotniczą” i „klasę średnią”. Podaje, jako przykład, samodzielnich drobnych producentów, którzy najczęściej pracują fizycznie, nie można ich jednak zaliczyć do klasy robotniczej. Żąda on retorycz-

ne pytanie: czy może być praca bardziej fizyczna od pracy maszynistki? Dlaczego zalicza się ją do klasy średniej? Autor, chcąc doprowadzić do absurdu poglądy przeciwników, stosuje tylko jedno kryterium tj. podział na pracę fizyczną i umysłową, choć zwykle różni autorzy stosują do kryterium wraz z innymi np. w powiązaniu z kryterium własności środków produkcji, z rolą w społecznej organizacji pracy itp. Jakkolwiek trudno w wielu przypadkach przeprowadzić granicę między pracownikami fizycznymi i umysłowymi, istnieje bowiem szereg grup granicznych i w wielu wypadkach zacierają się podział na pracę fizyczną i umysłową, niemniej jednak wydaje się, że podziału tego nie można negować. Inna rzecz, że rozróżnienie to w każdym razie nie może być wystarczającym kryterium dla rozgraniczenia „klas robotniczej” i „warstw średnich”.

Grant jest zwolennikiem dwudzielnego schematu struktury klasowej. Posługuje się terminami „klasa średnia”, „klasy średnie”, umieszczając je w cudzysłowie i wskazując tym samym, że są terminy języka potocznego, a nie terminy naukowe. Zastępuje je nazwami „sekcje pośrednie”, które choć nieprecyzyjne pod względem językowym, doświadczeni wyrażają istniejącą sytuację.

„Używanie tych terminów (mowa o terminach „klasy średnia”), powiada Grant, implikuje pogląd, że faktycznie istnieją obecnie w Wielkiej Brytanii trzy klasy lub więcej, niż trzy klasy” (str. 9).

Z tego też względu autor wystrzega się określenia „klasy pośredniej” nawet w odniesieniu do drobnych producentów i rozpatruje liczenie „dawnej klasy średniej” (drobnych producentów) i grupy najemnych pracowników umysłowych, nazywając je „warstwami pośrednimi”. Autor, wykazując, że między sklepikarzem a urzędnikiem nie ma zasadniczej różnicy interesów, upraszcza swe zadanie i nie odpowiada jeszcze w ten sposób na pytanie, czy istnieje wspólnota interesów wśród „pracowników umysłowych” także przynajmniej, jaka istniała lub istnieje wśród „dawnej klasy średniej”.

Obraz struktury klasowej, jaki przedstawia Grant, wydaje się nieco uproszczony, ponieważ sprowadzony zostaje do dwóch klas. Autor twierdzi, że to jest nieprawdą, że są to główne klasy, ale poza nimi nie wymienia żadnych innych klas, lecz mówi jedynie o warstwach pośrednich. Sądzę jednak, że o samodzielnich drobnych producentach można mówić, jako o klasach pośrednich, ponieważ odgrywają względnie samodzielną rolę w produkcji społecznej, w systemie stosunków produkcji i mają względnie trwałe interesy.

Na uwagę należy zwrócić, że jakkolwiek model dwuklasowy jest w marksizmie głównym aspektem struktury klasowej i leży u podstaw dynamicznej teorii klas, jednak obraz struktury klasowej nie ogranicza się tylko do dwóch klas (podstawowych). W pracach Marksa, Engelsa, Lenina znajdujemy liczne przykłady wieloklasowego ujęcia struktury społecznej.

Grant podkreśla w swojej książce, że sekcje pośrednie między klasą robotniczą a kapitalistami mają szeroki zasięg i obejmują nie tylko drobnych kapitalistów, kupców, farmerów i sklepikarzy, ale również znaczne oddziały ludzi wolnych zawodów, administratorów, wyższych urzędników itp. Analizując te grupy wydatnia, że największą i najbardziej wpływową wśród nich stanowią w Wielkiej Brytanii ludzie wolnych zawodów (professions), którzy stali się przeważnie pracownikami, utrzymującymi się z mieszczyńskiego uposażenia (w 87,7 proc.). Wzrost tej grupy ilustrują następujące dane: jeśli w 1921 r. było w Wielkiej Brytanii ludzi wolnych zawodów 639.000, tj. 3,6 proc. ogółu czynnych zawodowo, to w 30 lat później było ich 1.260.700, tj. 6 proc. ogółu czynnych zawodowo. W ciągu 30-tu lat grupa ta wzrosła o 84 proc. podczas, gdy cała ludność pracująca zwiększyła się jedynie o 19,3 proc.⁴⁾ Autor szacuje liczebność warstw pośrednich w Wielkiej Brytanii w 1951 roku (zarówno właścicieli, jak i pracowników najemnych) na ok. 3,5 mln czynnych zawodowo, tj. ok. 17 proc. ogółu pracujących. Zalicza do nich spośród pracodawców ok. 300 tys. osób, pracujących na własny rachunek 1.124.000, spośród administratorów ok. 650.000, ludzi wolnych zawodów (włączając wyższych urzędników w służbie publicznej i władzach lokalnych) 1.487.900 (str. 60). Nie włącza natomiast 2.329.800 biuralistów, wraz z nimi liczebność klas i warstw pośrednich wyniosłaby 5,8 mln ludzi, tj. ok. 26 proc. ogółu czynnych zawodowo.

Grant przytacza wypowiedź znanego badacza struktury klasowej społeczeństwa brytyjskiego, teoretyka labourystowskiego, prof. G.D.H. Cole'a, który pisał w 1949 r.: „...ta słabo zdefiniowana, różnorodna „klasa średnia” może mieć etykiety klasy jedynie dlatego, że grupy, które ją tworzą nie mogą być ułożone ani z arystokracją i wielką burżuazją, ani też z robotnikami, utrzymującymi się z tygod-

niówki”⁵⁾. Grant słusznie zauważa, iż fakt, że grupy te nie należą ani do klasy kapitalistów, ani do klasy robotniczej, nie może być bynajmniej podstawą do wyodrębnienia ich, jako samodzielnich klas, gdyż są one niejednorodne, niejednokrotnie jest ich stosunek do środków produkcji, różne są ich źródła dochodu i interesy. Na pytanie, czy istnieje „klasa średnia” Grant daje odpowiedź negatywną i traktuje wzrost liczebny umysłowych pracowników najemnych, jako przejaw rozszerzenia się klasy robotniczej.

W przeciwieństwie do tej interpretacji pozostają ujęcia socjologów zachodnich (Cronera⁶⁾, Rennera⁷⁾, J. Bernarda⁸⁾, którzy podkreślają powstanie „nowej klasy”.

Interpretacja Cronera i innych jest formą polemiki z marksizmem. Ma ona różne odmiany. Jedną z nich twierdzi, że powstała nowa klasa rządząca — urzędników i biurokratów (Croner, Renner, Bendix). Inna — bardziej apologetyczna odmiana — wysuwa tezę, że wzrost nowej „klas średniej” prowadzi do społeczeństwa bezklasowego⁹⁾. Teza ta sprzeczną jest z powszechnie znanymi faktami, zbadanymi m. in. przez socjologów zachodnich.

Także prof. Ossowski stwierdza w swej książce („Struktura klasowa w społecznej świadomości”) powstanie nowej klasy. „Równocześnie rozrasta się — pisze prof. Ossowski — nowa klasa średnia, klasa urzędników państwowych, związkowych i komunalnych, klasa techników i różnego rodzaju funkcjonariuszy w wielkich przedsiębiorstwach”. Jako główny argument podaje liczebność i przytacza odpowiednie dane statystyczne. Ta nowa klasa średnia — dowodzi prof. Ossowski — była za czasów Marksa grupą peryferyjną, obecnie tak rozrosła się we współczesnej Ameryce, że nie podobna nie uważać (jej) za klasę, zwłaszcza, gdy bieżący pod uwagę tendencje rozwojowe” (str. 161). Należy zaznaczyć, że prof. Ossowski nie wyłącza z danego twierdzenia żadnych wniosków o powstaniu nowej klasy rządzącej lub o powstaniu na drodze społeczeństwa bezklasowego. Przeciwnie, w swej pracy demaskuje apologetów. Traktuje on tę „nową klasę”, jako grupę o swoistych postawach i swoistej kulturze, a więc jako grupę, która z punktu widzenia kryteriów marksistowskich, nie jest klasą, lecz warstwą społeczną.

Liczne badania naukowe, między innymi badania Kelsalla, Lockwooda i Treppa z Londyńskiej Szkoły Ekonomii i Nauk Politycznych wykazały, że „jedynie jednostki spośród nowego stanu średniego, posiadające znaczny stopień władzy ekonomicznej i politycznej”. Nie są jednak zorganizowane, jako klasa ze względu na „różnorodność dochodu, pozycji, pochodzenia społecznego i rozbieżność interesów zawodowych”.¹⁰⁾ Podzielam zdanie Granta i innych, którzy twierdzą, że grupy zawodowe zaliczane przez niektórych socjologów zachodnich do „nowej klasy średniej” nie stanowią żadnej klasy społecznej, rozumianej, jako grupa ludzi o wspólnych, trwałych zasadniczych interesach lub o jednakowym miejscu w strukturze władzy ekonomicznej i politycznej.

*

Na uwagę zasługuje moment, że Grant nie włącza pracowników biurowych (clerks) do warstw pośrednich. Stwierdza natomiast, że „ogromna większość pracowników biurowych jest dziś częścią klasy robotniczej” (str. 36). W celu uzasadnienia tej tezy podaje następujące określenie kryterium przynależności do klasy robotniczej: „Jeśli osoba zapewnia sobie środki utrzymania poprzez sprzedaż swej siły roboczej pracodawcy i to jest jej główną formą utrzymania wówczas jest ona członkiem klasy robotniczej” (str. 43).

Definicja ta rozszerza znacznie dotychczasowe ujęcie klasy robotniczej jako klasy, nie tylko pozbawionej środków produkcji i pracującej najemnie, ale i tworzącej wartości materialne. Grant podaje, że wraz z rozwojem kapitalizmu, sytuacja pracowników biurowych w porównaniu do „braci w przemyśle” — jeśli chodzi o wysokość dochodu — stale się pogarsza. Poza tym jedynie mały odsetek pracowników biurowych może być uważany za „pracowników umysłowych”, w ścisłym sensie. Praca ich jest przeważnie zrutynizowana i zmechanizowana. Grant przewiduje, że wraz z dalszym rozwojem mechanizacji i automatyzacji pracy biurowej, nastąpi zahamowanie wzrostu odsetka pracowników biurowych. Pogorszenie się sytuacji materialnej tej grupy zawodowej, zagrożenie jej pozycji (m. in. strach przed bezrobociem) sprzyjać będzie, zdaniem autora — wzrostowi ruchu związkowego wśród pracowników biurowych, rozwojowi bardziej bojowych form akcji i ściślejszej integracji z klasą robotniczą.

Rozpatrując sprawę pozycji klasowej pracowników biurowych, z punktu widzenia stosunku do środków produkcji, źródeł i wysokości dochodu, a częściowo i charakteru pracy, stwierdzić należy, że rzeczy pracowników biurowych, zatrudnionych w wielkich przedsiębiorstwach przemysłowych, handlowych i trun-

sportowych są najbardziej zbliżone do klasy robotniczej. Różna jednak jest ich rola w społecznej organizacji pracy — nie uczestniczą bezpośrednio w procesie produkcji i nie tworzą wartości materialnych. Ta sytuacja ma niewątpliwie wpływ na świadomości tych grup. Pod względem roli w społecznej organizacji pracy bardziej zbliżane są z robotnikami pewne grupy specjalistów — inżynierów, techników, naukowców — praktyków.

Ujmowanie struktury klasowej społeczeństwa brytyjskiego w schemacie dwuklasowym (robotnicy — kapitaliści), mechaniczne włączanie pracowników biurowych do klasy robotniczej ma z jednej strony na celu uwydatnienie konfliktowego charakteru struktury klasowej, z drugiej strony czynne przeciwstawienie się zarzutom o rzekomy niespełnienie się przewidywań Marksa co do polaryzacji społeczeństwa kapitalistycznego na dwie klasy.

Warto przypomnieć, że według marksizmu akcentowali z jednej strony tendencję do koncentracji środków produkcji i do rozszerzenia się społeczeństwa kapitalistycznego na dwie klasy. Z drugiej strony zaobserwowali w zarodkowej postaci tendencję do oddzielania się funkcji administracji i kontroli od własności środków produkcji¹¹⁾. Ta druga tendencja, która bynajmniej nie jest sprzeczna z pierwszą, powoduje właśnie wzrost zapotrzebowania na administratorów, nadzorców, urzędników i różnego rodzaju funkcjonariuszy w wielkich przedsiębiorstwach.

Klasyki marksizmu uwzględniali w swej teorii wzrost „najemnych pracowników umysłowych”, który ożywił nie miał kilkadziesiąt lat temu tej skali, co w czasach obecnych.

W końcowej części książki Grant zastanawia się nad tym, jakie są zadania lewicy w stosunku do warstw pośrednich. Stwierdza, że jeśli lewica nie zmieni radykalnie swojego podejścia do tych warstw, to będą one pozostawały w coraz większej opozycji do ruchu robotniczego. (Jak dotychczas ok. 34 członków t. zw. „nowych klas średnich” głosuje w Anglii na konserwatystów, stanowią ok. 30% wyborców tej partii, przy czym odsetek ten od 1954 r. stale wzrasta; tylko 14 tej grupy głosuje na Labour Party, co stanowi 11 proc. ogółu głosów tej partii¹²⁾).

Uważa on, że istnieje bezpośrednia potrzeba walki o ściślejsze stosunki między ruchem klasy robotniczej, a warstwami pośrednimi. Praktycznie oznacza to konieczność popierania akcji poszczególnych grup warstw pośrednich przez ruch klasy robotniczej. (Przykładem tego jest poparcie udzielone w 1956 r. przez Związek Górników Południowej Walii lekarzom w ich żądaniach podwyżki plac). Więcej uwagi należałoby, jego zdaniem, poświęcić rozpowszechnieniu się ruchu związkowego wśród pracowników biurowych, handlowych, technicznych i specjalistów, którzy są jeszcze w większości niezorganizowani w związkach zawodowych. Angielski ruch robotniczy podjął jeszcze mało wysiłku w kierunku wypracowania programu i polityki dla każdej poszczególniej grupy, składającej się na warstwy pośrednie.

W tym celu — powiada autor — trzeba poznać dokładnie sytuację owych grup. Ta myśl Granta warta jest szczególnego podkreślenia. Nawiasem mówiąc, specjalnych badań wymaga również pozycja społeczna urzędników i innych grup pracowników umysłowych w społeczeństwie socjalistycznym¹³⁾. Nie ulega także kwestii, że poważny wpływ na świadomość klasową pracowników umysłowych w krajach kapitalistycznych wywierać będzie sytuacja analogicznych grup pracowniczych w społeczeństwie socjalistycznym.

¹⁾ Andrew Grant „Socialism and the Middle Classes” 1958, Lawrence and Wishart, London.

²⁾ Grant „Socialism and the Middle Classes” cyt. wydz. str. 25, 67.

³⁾ Dane ze Spisu Produkcji podaje za Grantem, str. 104.

⁴⁾ A. Grant „Socialism and the Middle Classes” cyt. wydz. str. 35, 117.

⁵⁾ G. D. H. Cole „The Conception of the Middle Classes” „British Journal of Sociology”, December 1940. Podaje za Grantem, str. 44.

⁶⁾ F. Croner — Die Angestellten in der modernen Gesellschaft, Frankfurt a. M. i Wieden 1934.

⁷⁾ F. Croner ocenia rozwój wysoko umysłowych społeczeństw w ostatnich dziesięcioleciach jako „rewolucję społeczną”.

⁸⁾ „Wszystkie rewolucje społeczne, o której mówimy, gruntownie zmieniały oblicze społeczeństwa... Jej produktem i nośnikiem jest nowa klasa społeczna: urzędnicy (Angestellten)”. (str. 9). Croner mówi wprawdzie o „klasie”, a w istocie rzeczy chodzi tu o „warstwę”, kiedy wymienia „podobny status społeczny”, „podobne wartości społeczne”, jako kryteria „Anty — Bernstein” (str. 10).

⁹⁾ Renner — Wandlungen der modernen Gesellschaft. Zwei Abhandlungen über die Probleme der Nachkriegszeit. Wien 1933.

¹⁰⁾ J. Bernard — Class Organisation in an Era of Abundance. Transactions of the Third World Congress of Sociology, vol. III, str. 20-27.

¹¹⁾ „Społeczeństwo bezklasowe przychodzi — powiada amerykański socjolog — Jessi Bernard — nie za pośrednictwem dyktatury proletariatu, lecz przez ogromne rozszerzenie się klasy średniej”. Bernard — Class Organisation in an Era of Abundance. Transactions of the Third World Congress of Sociology, vol. III, str. 20-27.

¹²⁾ Kelsall-R. K., D. Lockwood, A. Tropp: The New Middle Class in the Power Structure of Great Britain, Iamze, str. 320-329.

¹³⁾ K. Marks — Kapital i III Rozdz. 23 str. 402-403 oraz rozdz. 27 str. 449. Wydział rosyjski 1948.

¹⁴⁾ Również Lenin, w prezenji pracy Kautskiego „Anty — Bernstein” stwierdza, że „kapitałizm we wszystkich dziedzinach pracy społecznej podnosi do szczególnego stopnia liczebność urzędników (służaszkowych), zwiększa zapotrzebowanie na inteligencję”. (Lenin Działo Wydziału tom 4 str. 104. Wydział IV w języku rosyjskim).

¹⁵⁾ J. Bonham — The Middle Class Vote, London 1934 r.

¹⁶⁾ Postulaty ten wysuwany był w znanych artykułach prof. Szczepańskiego. Jest częściowo realizowany przez Zakład Badań Socjologicznych PAN.

ORZĘCZNICTWO

PRZESTRZEGANIE PRZEPISÓW DOTYCZĄCYCH ROZPROWADZANIA TOWARÓW MIĘDZY LUDNOŚĆ

Sąd Wojewódzki w Zielonej Górze rozpoznawał sprawę pracowników Elksportu „Molozbyt”, a mianowicie: Antoniego L., magazyniera i referenta sprzedaży akcesoriów samochodowych oraz Adama J., referenta ekonomicznego, oskarżonych o to, że, nie dopełniając swych obowiązków ze szkoda dla interesu publicznego, sprzedawali ogumienie samochodowe i motocyklowe bez sprawdzania uprawnień osób ubiegających się o zakup oraz osobom do tego nieuprawnionym, przy równoczesnym wystawianiu faktur na nazwiska osób nie istniejących i wpisywaniu do tychże faktur nieprawdziwych danych, — tj. o czyn z art. 286 §1) kodeksu karnego. Trzecim podśadnym w tej sprawie był Jan S., kierownik Elksportu, oskarżony o to, że sprzedawał ogumienie samochodowe i motocyklowe bez sprawdzania uprawnień osób ubiegających się o zakup oraz nie sprawował należytej kontroli nad pracą podległych sobie pracowników, w wyniku czego rozprawdzali oni ogumienie wbrew obowiązującym zarządzeniom, — tj. również o czyn z art. 286 § 1 k.k.).

Sąd Wojewódzki w oparciu o art. 49 kodeksu postępowania karnego²⁾ postępowanie umorzył, dopatrując się w ich czynnie znikomej szkodliwości społecznej.

Od tego wyroku założył rewizję Prokurator Wojewódzki, zarzucając błędą ocenę okoliczności faktycznych i wnosząc o przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy uwzględnił skargę Prokuratora, wypowiadając w wyroku z dnia 5 grudnia 1958 r. nr III K 1113/58 następujący pogląd prawny:

System gospodarki planowej wymaga, aby wszelkie zarządzanie władz w dziedzinie zwłaszcza systemu sprzedaży i rozprowadzania towarów między ludność, były ściśle przestrzegane. Rozluźnienie tej dyscypliny powoduje przeciekanie towarów t. zw. „chodliwych”, deficytowych, w ręce osób nie uprawnionych i stwarza warunki do powstawania spekulacji, z którą walczyc należy na każdym odcinku. Obowiązkiem wszystkich przełożonych jest szczególna dbałość o to, aby podlegli im pracownicy ściśle przestrzegali przepisów o gospodarowaniu i sprzedaży powierzonych im towarów.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy wziął m. in. pod uwagę, że „sprzedaż ogumienia wbrew przepisom instrukcji powodowała chaos, utrudniała osobom uprawnionym nabycie ogumienia oraz stwarzała pole do machinacji spekulacyjnych. Z materiałów sprawy wynika, że szereg osób, które miały uprawnienia do nabycia ogumienia, ogumienia tego otrzymać nie mogło lecz musiało wyzyskiwać, gdyż ogumienia było brak. Wniosek tedy Sądu, iż ogumienia było w tym okresie pod dostatkiem, nie został dostatecznie uzasadniony. To ustalenie ma istotne znaczenie dla sprawy. W tych warunkach nie można uznać, że działalność oskarżonych miała cechy znikomej społecznej szkodliwości (...).”

¹⁾ Art. 286, § 1. Urzędnik, który, przekraczając swą władzę lub nie dopełniając obowiązku, działa na szkodę interesu publicznego lub prywatnego, podlega karze więzienia do lat 5.

²⁾ Art. 49. Jeżeli niebezpieczeństwo społeczne czynu jest znikome, prokurator umarza sędziwo lub dochodzenie, po wniesieniu aktu oskarżenia postępowanie umarza sąd.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

USPRAWNIENIE DOSTAW KOOPERACYJNYCH W PRZEMYŚLE

Wobec tego, że w ostatnim okresie nastąpiło pogorszenie dyscypliny dostaw t.zw. kooperacyjnych, co powoduje w zakładach uzależnionych od kooperacji trudności w wykonaniu planu produkcji oraz poważne straty finansowe, Prezes Rady Ministrów zarządzeniem nr 200 z dnia 16 listopada 1959 r. (niepublikowanym) polecił zakładom przemysłu kluczowego i terenowego, na których ciąży obowiązek wynikający z dostaw kooperacyjnych, niezwłocznie podjąć środki w celu likwidacji powstałych zaniedbań, oraz nadanie priorytetu wszystkim dęstwom kooperacyjnym. M.in. dyrekcje zakładów przemysłu kluczowego i terenowego winny wydać wewnętrzne zarządzenia, w których ustalić środki i terminy wykonania wszystkich dostaw kooperacyjnych z 1959 r. oraz nazwiska osób, które będą o b i ś c i e odpowiedzialne za wykonanie produkcji kooperacyjnej. O zarządzeniach powyższych winny być powiadomione na piśmie właściwe jednostki nadzorne i instancje partyjne oraz odbiorcy kooperanci. Wykonanie przedsięwziętych środków będzie przedmiotem bieżącej kontroli ze strony zjednoczeń oraz przeżydów wojewódzkich rad narodowych.

ŚRODKI ZABEZPIECZAJĄCE WYKONANIE NARODOWEGO PLANU GOSPODARCZEGO W ROKU 1960

Celem usunięcia dotychczasowych zaniedbań i wypaczeń w działalności przedsiębiorstw uspołeczniczonych oraz zapewnienia warunków dla pełnej realizacji zadań produkcyjnych 1960 r. Prezes Rady Ministrów wydał obzerne zarządzenie (nr 202 z dnia 16 listopada 1959 r. — dotąd niepublikowane) w sprawie środków zabezpieczających wykonanie Narodowego Planu Gospodarczego w zakresie zatrudnienia i plac w 1960 roku.

Zarządzenie nakłada na właściwych ministrów, na zjednoczenia i banki finansujące a także bezpośrednio na przedsiębiorstwa szereg konkretnych obowiązków w zakresie: 1) planowania produkcji i funduszu plac, 2) zatrudnienia, 3) dyscypliny pracy, 4) dyscypliny plac i norm.

W sprawie planowania produkcji zarządzenie zobowiązuje: właściwych ministrów — do prawidłowego podziału planowych zadań wynikających z NPG pomiędzy nadzorowane zjednoczenia, zaś zjednoczenia — do rozłożenia planów produkcyjnych 1960 r. na poszczególne przedsiębiorstwa w oparciu o aktualną analizę dotychczasowych rezerw produkcyjnych i wyników ekonomicznych przedsiębiorstw, by w sposób jak najbardziej prawidłowy i pełny wykorzystać istniejące luzy w mocach produkcyjnych i sprawiedliwie obciążyć zadaniami produkcyjnymi poszczególne przedsiębiorstwa.

Odnosnie planowania funduszu plac, zarządzenie zobowiązało właściwych ministrów m. in.: 1) do opracowania i wydania wytycznych dla zjednoczeń w sprawie zasad podziału planu zatrudnienia i funduszu plac na poszczególne przedsiębiorstwa w ścisłym powiązaniu z zadaniami produkcyjnymi, 2) do opracowania programu działań w zakresie porządkowania zatrudnienia i plac w przedsiębiorstwach.

Przy ustalaniu potrzeb w zakresie zatrudnienia w r. 1960, ministerstwa, zjednoczenia i przedsiębiorstwa obowiązane są do dokonania wszechstronnej analizy obecnego stanu zatrudnienia m.in. z uwagi na to, iż istnieją realne możliwości, prawie we wszystkich przedsiębiorstwach, wykonania zadań produkcyjnych 1960 r. bez wzrostu zatrudnienia a nawet przy jego zmniejszeniu. Należy — w myśl zarządzenia — przez poprawę organizacji i dyscypliny pracy, usprawnienie procesów produkcyjnych, lepsze wykorzystanie techniki ujawnić wszelkie przerosty w zatrudnieniu i ustalić realny plan zatrudnienia w przedsiębiorstwach, wynikający z faktycznych potrzeb produkcyjnych, przy zapewnieniu maksymalnego wzrostu wydajności pracy.

Jeśli chodzi o dyscyplinę pracy, zarządzenie zobowiązało przedsiębiorstwa do podjęcia środków organizacyjnych, zmierzających do lepszego wykorzystania czasu pracy, zmniejszenia przestoju, zapewnienia technologicznej, Ministerstwa w porozumieniu z zarządami głównymi związków zawodowych powinny ustalić dopuszczalne górne limity godzin nadliczbowych, na które każdorazowo może dą zgodę zjednoczenia.

W zakresie dyscypliny plac i norm zarządzenie zobowiązało ministrów do opracowania i wydania w porozumieniu z właściwymi zarządami głównymi związków zawodowych wytycznych w sprawie zabezpieczenia prawidłowej gospodarki funduszem plac w przedsiębiorstwach, zwłaszcza zaś do wydania instrukcji dotyczących kierunków i zakresu przebiegu poziomów plac i korekty norm pracy. Wydatki z funduszu plac powinny mieć w każdym przypadku swe ekonomiczne uzasadnienie i odpowiadać obowiązującym przepisom. W tych przypadkach, gdy wysoki poziom indywidualnych zarobków nie znajduje uzasadnienia w charakterze pracy, wymaganiach kwalifikacyjnych i wydajności, lecz wynika ze stosowania rozluźnionych norm pracy, należy takie zarobki po przeanalizowaniu przywrócić do poziomu odpowiadającego kwalifikacjom i efektywnej wydajności pracy. Zjednoczenia zobowiązane zostały do przeprowadzenia — w terminie do dnia 1 stycznia 1960 r. — w podległych im przedsiębiorstwach produkcyjnych i usługowych przeglądu i analizy wysokości zarobków pracowników, szczególnie pod względem proporcji poziomów zarobków w odniesieniu do kwalifikacji, stażu pracy i wydajności pracy. Obok tego dyrektorzy przedsiębiorstw (zakładów pracy) winni opracować wnioski w sprawie zastosowania środków, mających na celu przywrócenie właściwych proporcji zarobków robotników; jeżeli zaś stwierdzą, że nadmierne wysokości zarobków nie uzasadniają posiadanych kwalifikacji i osiągniętej wydajności wynika z nierównomiernego napięcia norm pracy lub niesprawiedliwego zaszeregowania roboty — dyrektor zakładu pracy może sam zarządzić przeprowadzenie korekty tych norm pracy i zaszeregowania robotników. Wreszcie zarządzenie wskazuje, iż zakres i stopień korekty norm pracy (zmniejszenie czasów zadanych) powinien zabezpieczyć przywrócenie właściwego stopnia napięcia norm pracy w poszczególnych wydziałach produkcyjnych i na stanowiskach roboczych.

Zastosowanie zasad omawianego zarządzenia do jednostek spółdzielczych powierzono zostało władzom naczelnym organizacji spółdzielczych. Równolegle, przewidzianych przeżydów wojewódzkich rad narodowych winni zastosować przepisy tegoż zarządzenia do podległych im przedsiębiorstw i innych jednostek organizacyjnych.

opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

Zasadniczą cechą nieprawidłowości układu norm — istniejącego w naszym przemyśle maszynowym — jest rozbieżność norm z czasem, jaki jest potrzebny na wykonanie danej operacji. O rozbieżności tej ponadto wiemy, że układa się bardzo niejednolicie i że tylko bardzo rzadko jest ona konkretnie znana. Stąd oczywiście, jawnie niesłuszne wynagrodzenia jednostkowe za wykonanie jednej operacji, z których kombinacji składa się okresowy zarobek robotnika. Natrafia się tu zresztą nie tylko na „kombinacje” spełniające rolę swobodnego retuszu w obrazie zarobków. Refus ten daje sposobność do dogodzenia każdej intencji, jak i do tuszowania każdego niedostatku w fabryce, np. wadliwego lub niekompletnego przygotowania produkcji, złego stanu wyposażenia produkcyjnego i wszelkich innych powtarzających się grzechów powołanych naszego przemysłu.

Dłatego zrozumiałe jest, że generalna linia postanowienia ujednolicenia układu norm i plac wiedzie ku przywróceniu normom ich normalnych cech. Jest jeden sposób wprowadzenia prawidłowych norm. Prowadzi on poprzez obserwację dostatecznie przekonującej liczby przykładów, identycznych bądź w całości, bądź w poszczególnych elementach. Taka jest treść rozpoczętych już we wszystkich gałęziach przemysłu maszynowego — z 20 zakładami wzorcowymi na czele — prac nad uporządkowaniem norm i związanych z nimi plac.

Zadanie to wynika z potrzeby przewyższenia bariery, jaką stanowi obecny układ norm i plac dla wydajności i jakości pracy oraz dla obniżki kosztów. Skoro sprawa rewizji norm jest już w toku, najwyższy również czas pomyśleć o szczegółowych momentach, które wiążą się z tym zagadnieniem.

Oto niektóre z nich,

Jest rzeczą oczywistą, że główną domeną stosowania norm pracy jest produkcja masowa, stwarza ona bowiem maksymalny stopień powtarzalności operacji. Produkcja taka dostarcza zarówno pod dostatkami materiału obserwacyjnego, jak i pola do zastosowania należytych wyprawczych norm. Czy jednak takie można się o nie więcej nie martwić?

Zadanie robotnika, z którym związana jest norma określone jest przedmiotem pracy, narzędziami oraz szeregiem dalszych warunków, w których odbywa się praca. Zmiana któregokolwiek z nich czyni normę nieaktualną, a powstała sytuacja wymaga innej normy. Płynięcie stąd wniosek, że jeśli jakaś norma w produkcji ciągle stale ma być stosowana, to należy zachować niezmiennosć zadania we wszystkich elementach. Nie można jednak tej niezmienności zachować bez stałej kontroli. Wynika stąd, że do organizacji takiej pracy należy instytucja takiej kontroli a dalej realne utrzymanie niezmienności materiału itd. Należy tu również system korekt do normy — dla nieuchronnych sporadycznie chociażby odchyleń.

Eksport a struktura zasiewów

Nie jest dla nikogo tajemnicą, że wzrost eksportu jest dla nas obecnie nie tylko celowy i ekonomicznie uzasadniony, ale stał się już koniecznością z uwagi na napięty bilans handlu zagranicznego. Sprawa ta nie jest łatwa ze względu na stale rosnące potrzeby krajowe i kurcząca się w związku z tym masę towarową przeznaczoną na eksport. Dlatego też niezbędne jest wyszukanie nowych możliwości eksportowych, przede wszystkim takich, które są korzystne zarówno z uwagi na kalkulację finansową, jak i na warunki zawierania transakcji.

Możliwości takich nie ma zbyt wiele, ale można je znaleźć na przykład w dziedzinie eksportu rolno-spożywczego. Pomijając już nawet takie artykuły (niektóre wprowadzone do eksportu), jak maki, raki, ślimaki, żaby — istnieją możliwości finansowo wielce korzystnego eksportu produktów pochodzących z upraw roślinnych. Bardzo bowiem pożądaną są na rynkach światowych i dlatego można za nie uzyskać wysokie ceny — takie produkty, jak jęczmień browarniany (tradycyjny przedmiot naszego przedwojennego eksportu), maki, kminek i wszelkiego rodzaju strączkowe (fasola, groch).

Tymczasem eksport tych produktów jest ograniczony niedostatkami masą towarową. Warto więc byłoby pomyśleć o dokonaniu pewnej zmiany struktury zasiewów, aby móc uzyskać większą ilość rodzaju artykułów na eksport. Oplatilibyśmy zmniejszyć areal zasiewu pszenicy i zwiększyć powierzchnię zasiewu np. grochu, którego wydajność z ha w zasadzie nie różni się od wydajności żyta, a cena na rynkach światowych jest trzykrotnie wyższa. Miałoby to sens nawet wtedy, gdyby nastąpiła na skutek tego konieczność zwiększenia importu pszenicy. Zwiększenie pszenicy pod uprawę jęczmienia browarnianego kosztem importu pszenicy byłoby jednak nieopłacalne, gdyż taka transakcja niewątpliwie przyniosłaby nam zyski dewizowe. Podobnie wygląda sprawa z innymi wymienionymi tutaj produktami.

Ministerstwo Handlu Zagranicznego czyni próby doprowadzenia do idącej w tym kierunku zmiany struktury zasiewów, np. przez import selekcyjnych nasion jęczmienia browarnianego (choćby nawet z zagranicy) — to wyhodowanie własnych nasion przez nasze rolnictwo. Starania te nie są jednakże wystarczające, gdyż w dalszym ciągu uzyskanie większej ilości tych produktów na eksport jest niemożliwe. Wobec tego, że w naszym kraju przeważa indywidualna gospodarka rolna, na którą najłatwiej jest oddziaływać za pomocą bodźców ekonomicznych, to wypadałoby się zastanowić nad sprawą stworzenia silniejszych bodźców zainteresowania rolników nowymi uprawami w drodze ustalenia odpowiednich wyższych cen skupu na ten rodzaj produktów rolnych, przeznaczonych na eksport.

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

(t)

Widzimy zatem, że nawet w tych najdogodniejszych warunkach, jakie daje produkcja masowa, sprawa nie jest zupełnie prosta. Przy największej nawet produkcji masowej mamy w kraju do czynienia z problemem nierównomierności surowca (jak np. walcówki — w fabrykach drutu). Natomiast bieżąca kontrola surowca — jest mniej niż skąpa. Kiedy się ją jednak postawi na właściwym poziomie — bez systemu korektury norm — normy stosować się nie dadzą. Podobnie jest z pozostałymi elementami zadania.

Organizacyjne przygotowanie do stosowania norm stanowi o wiele obszerniejsze i trudniejsze zadanie, niż ich opracowanie. Bez tego przygotowania jednak sprawa niewątpliwie utknie.

Nie można mówić również o niezmiennym zadaniu, gdy zmienia się stan końcowy przedmiotu pracy, sam produkt. Otóż istnieje dziedzinę, gdzie ten oczywisty wymóg w praktyce wcale nie jest łatwy do stwierdzenia i zachowania. Przypadki ta-

kie występują także w produkcji masowej.

Sprawa związana jest z trudnością zbudowania urządzeń kontrolnych, z ich kosztownością oraz kłopotliwością w użyciu. Kontrola taka jest subiektywna w wielu przypadkach, elastyczna, zależna od oceny kontrolerów jakości. Skutki tego stanu dają zresztą o sobie znać w jakości wielu maszyn i aparatów oraz w trwałości i wyglądzie ich pokrycia. I znowu bez gruntownego opracowania techniki odbioru — normy pozostaną zawieszane w próżni.

Jest to następna poważna dziedzina przygotowania wprowadzenia nowych norm pracy.

Na pograniczu produkcji masowej i seryjnej znajduje się dość pospolity przykład, gdy pewna operacja wykonywana jest wprawdzie stale, nieraz latami, ale przez jednego robotnika, wciąż tego samego. W każdej niemal fabryce mamy takich specjalistów. Zachodzi pytanie, co tu zrobić z normą? Mamy tu do czynienia z pewnym monopolem, a wiadomo czym to zagraża. Wydaje się, że nie można tu wymyślić nic więcej, jak zalecić zakładom, aby na przyszłość unikali one takich monopolistycznych sytuacji, ku czemu powinien być zresztą skłaniać szereg dalszych okoliczności.

Produkcja seryjna ma swoje odrębne problemy. Wynikają one z częstej zmiany roboty u robotnika oraz z ograniczonych wielkości partii. Centralnym zagadnieniem jest tutaj kwestia wprawy. Zjawisko nabierania wprawy i przyswajania sobie konkretnych warunków pracy —

kości partii w niektórych przypadkach trzeba też będzie wziąć pod uwagę powtarzalność (częstotliwość) partii na przestrzeni danego okresu. Obecny stan pod tym względem w naszych zakładach uraga nie tylko logice, ale i poczuciu przyzwoitości. Zlekceważenie rzeczywistości zmusza zarówno robotników, jak i dozór techniczny do niedozwolonych chwytów, a przy tym nieraz dezorganizuje produkcję.

Szczególnie wiele znaczącym zagadnieniem w seryjnej, zwłaszcza małoseryjnej, produkcji (typowej dla naszego przemysłu maszynowego) jest normowanie pracy na długie ciągi, operacyjne, występujące z minimalną seryjnością, a przy tym z dużą zmiennością w wielu elementach zadania, często — całkiem sporadycznie. Typowym przykładem takich robót jest remont urządzeń i z reguły jednostkowa produkcja przyrządów specjalnego (na własny użytek) oraz montaż małych serii mniej lub bardziej unikalnych maszyn i aparatów.

Wchodzą tu w grę dwa momenty: pracochłonność (a więc i koszt) samego normowania, oraz jego problematyczna trafność. Pierwszy pochodzi ze złożoności poszczególnych robót, występujących w minimalnych ilościach, drugi — z konieczności zrezygnowania z bezpośrednich danych obserwacyjnych i oparcie się wyłącznie na indywidualnie przyjmowanych bardzo licznych założeniach określających bliższą treść zadania — mimo nieuchronnie zachodzących potem odchyleń od takich założeń.

Jeśli idzie o pierwszy z wymienionych wyżej przykładów, remonty i produkcje narzędziową, to w tym przypadku jeszcze w ramach obecnego układu norm i plac — normy wycofano, wprowadzając na miejsce akordu dniówek z premią. Ten sam problem istnieje jednak dla wydziałów montażowych wielu fabryk. Jest on tam jeszcze bardziej utrudniony przez przeważanie niegodną technologią i zmienia w kolejności podaż części do montażu oraz ich zmieniającą jakość, nawet przy dotrzymywaniu zasadniczych warunków kontrolnych (np. wahająca się gładkość i twardość odlewów). W sumie prowadzi to do bardzo dużych wahań w rozmiarach koniecznej obróbki ręcznej (dopasowania) lub selekcji.

Nie ulega wątpliwości, że żaden nacisk na utrzymanie pełnej zgodności (takiego drobnooseryjnego montażu z założeniami technologicznymi) dyktalnie sytuacji nie poprawi. Czy i tu mielibyśmy przejść na dniówkę z premią?

W wynagradzaniu w formie dniówki z premią, a ściślej — w premii widzianej można m. in. dostosować zarobki również do ilości pracy, stwierdzonej po fakcie. Przy tym idealnym założeniu nie takiemu sposobowi wynagradzania nie można zarzucić. Ale jak jest w praktyce?

W praktyce — z wielu zakładów mamy dużo sygnałów o spadku przepustowości wydziałów remontowych i narzędziowych. Oczywiście nie są to jakieś udokumentowane w całej rozciągłości wyliczenia, lecz tylko grube szacunki. Można jednakże na nim w zupełności polegać. Ta sama obawa odnosi się również do montażu i innych tego typu robót. Dowodzi to, że albo bardzo zawadna jest praktyka stwierdzania ilości pracy, albo też, że różne okoliczności przeszkadzają dostosowaniu do tego premii. Trzecia odpowiedź — że zachodzi i jedno i drugie, jest zresztą najprawdopodobniejsza. I znowu jasne się staje, że jakby z tym nie było — stan ten nie zmienia się z dnia na dzień. Z drugiej zaś strony wiadomo, że właśnie wydziały montażowe stanowią u nas najbardziej liczne co do obsady komórki produkcyjne. Dlatego też nie można dopuścić do absurdu, aby miały one stać się „wąskim gardłem” zakładów. Problem ten jest u nas zupełnie nieknięty. Tym, którzy radziby od niego uciec zalecając dniówkowe wy-

nagrodzenia i powołując się na liczne tego rodzaju przykłady przy najbardziej masowych produkcjach za granicą, warto zwrócić uwagę, że przykłady te dotyczą właśnie robót wyjątkowo dokładnie normowanych!

Pozorny ten paradoks można wyjaśnić w ten sposób, że rozpływa się tam jedynie z indywidualnych przekroczeń norm (z którymi więcej byłoby w potoku produkcyjnym kłopotu, niż z nich korzyści), natomiast bardzo energicznie egzekwuje się pełne wykonanie bardzo napiętych norm.

Problem ten musi być rozwiązany, a prawidłowe rozwiązanie będzie mogło być tylko takie, które zabezpieczy uzasadnioną wydajność. Nie można zatem uważać wspomnianą wyżej doradczą regulacji dla wydziałów pomocniczych — za ostateczne załatwienie sprawy. Nie do przyjęcia jest stan dotychczasowy, gdy wykonanie norm na montażu jest na ogół o 30 proc. i więcej wyższe niż na innych wydziałach, choć dość powszechnie montaż pracuje „pełną parą” tylko w drugiej połowie miesiąca! Ale dniówka lub dniówka z premią stosowana według dotychczasowej praktyki — wprawdzie przyhamuje miesięczne zarobki — ale o wiele bardziej może hamować wzrost, a nawet obniżyć wydajność.

Trudności te z wielu względów wydają się być w dziele uporządkowania norm i plac trudnością nr 1. Na razie — chyba niekiedy.

Poruszone tu problemy tworzącej reformy norm i plac skłaniają do wniosku, że — jakkolwiek mogłoby to wydać się dziwne — samo opracowanie norm, przynajmniej tych „zwyczajnych” na ustabilizowaną produkcję, jest jeszcze w tym wszystkim rzeczą najprostszą. Najtrudniejszym i najobszerniejszym zadaniem jest przygotowanie całej produkcji opartej na solidnych normach. Tu, na ogół, wszystko jest jeszcze do zrobienia. Jest także rzeczą pewną, że dostatecznie precyzyjny układ norm będzie w swych założeniach wymagał niemałego znajomości przedmiotu od wszystkich zainteresowanych. Najbardziej zainteresowanymi będą sami robotnicy. Jeżeli zaś robotnicy nie zostaną gruntownie dookształceni w tej dziedzinie, to nie można liczyć na to, aby się w normach orientowali i mogli mieć poprawny sąd, które są trafne i uzasadnione, a które nie i złacznego. Przeprowadzenie takiego dookształcenia załóg jest również warunkiem powodzenia całej reformy.

Ponadto podkreślano, że na wzrost zapasów ma duży wpływ brak odpowiedzialności materialnej kierownictwa przedsiębiorstwa za terminowo i starannie wykonanie dostaw, kary umowne przekazywane z jednego przedsiębiorstwa do drugiego większego wpływu na wykonywanie umów wyrzucić nie mogą. Poprzez ich powiększenie można tylko doprowadzić do ujawnienia przedsiębiorstw szczególnie źle pracujących, które znajdują się wówczas w trudnej sytuacji finansowej. (pis)

W dyskusji m. in. wykazywano, że sprawa

nadmiernego przyrostu zapasów stała się u nas aktualna od 1948 r., tj. od chwili gdy PKPG zaczęła je normować oraz wprowadziła reglamentację szeregu materiałów i surowców. Przyjęty bowiem tryb planowania zmusza przedsiębiorstwa do składania zamówień na dostawy w okresie, gdy plany produkcji nie są jeszcze opracowane i brak jest dokumentacji projektowych robót inwestycyjnych. Często więc podejmując się produkcję niezbędnych wyrobów i gromadząc je w magazynach, podczas gdy brak jest wielu artykułów. To zaś prowadzi znowu do rozszerzenia systemu rozdzielnictwa i obniżania w rozdzielnicach zapotrzebowania przedsiębiorstw, co z kolei skłania je do składania większych zapotrzebowania itd.

ZAOPATRZENIE LUDNOŚCI w 1960 r.

(Dokończenie ze str. 1)

zaopatrzeniu ludności w mięso. Te okoliczności musiały być brane pod uwagę w planie zaopatrzenia ludności na 1960 r.

Podstawowym problemem w artykułach żywnościowych będzie zaopatrzenie ludności w mięso i przetwory.

Ze względu na ograniczone możliwości rozwiązania problemu mięsnego, zaopatrzenie w mięso i przetwory w 1960 r. zostało w zasadzie ustalone na poziomie 1959 r., przy czym założono niewielki wzrost sprzedaży mięsa (o 3,1 proc.), maksymalne zwiększenie dostaw wyrobów wędliniarskich (o 14,6 proc.) oraz pewne zmniejszenie zaopatrzenia rynku w wędliny. Udział wędlin w sprzedaży mięsa i przetworów będzie ustalany przez władze terenowe w zależności od kształtującego się popytu.

Nie najlepiej zapowiada się 1960 r. w zaopatrzeniu rynku w ryby i przetwory rybne. Zwiększone połowy ryb morskich nie wyrównują zmniejszonego, w porównaniu z 1959 r., importu śledzia solonego. Dostawy ryb słodkowodnych również wykazują spadek.

W związku z brakiem możliwości zwiększenia zaopatrzenia rynku w mięso i przetwory, starano się uzyskać możliwie pełne pokrycie potrzeb ludności w innych artykułach, mających decydujące znaczenie w żywieniu; poprzez maksymalne zwiększenie produkcji krajowej oraz dostaw z importu. Tymi artykułami są przede wszystkim: tłuszcze i przetwory zbożowo-mączne.

W grupie tłuszczów plan zakłada znaczny wzrost sprzedaży dla ludności w porównaniu z 1959 r.: tłuszczów zwierzęcych (ślonina, smalec) o 12,3 proc. i roślinnych o 16,7 proc. Jedynie masło wykazuje niewielki wzrost. W grupie artykułów zbożowo-mącznych zaopatrzenie rynku wzrasta: w kaszę jęczmienną o 10,7 proc., w kaszę mąkę o 9,8 proc., w makaron 11,2 proc., ryż 41,3 proc.

Plan zakłada również wydatne zwiększenie dostaw na rynek artykułów zawierających białko zwierzęce: jaj o 10,1 proc., śmietany o 7,3 proc., mleka spożywczego o 8,3 proc., serów tłustych i półtłustych o 19,7 proc., serów twarogowych o 19,7 proc.

Omawiając grupę artykułów spożywczych należy także wspomnieć, że w roku 1960 sprzedaż wyrobów spirytusowych w przeliczeniu na alkohol 100 proc. ulega dalszemu zmniejszeniu.

Wyroby przemysłowe

W artykułach przemysłowych zakłada się dalszą poprawę zaopatrzenia rynku i zmniejszenia, występujących jeszcze w niektórych grupach towarów, niedoborów.

Przewiduje się na 1960 r. stabilizację popytu na wyroby włókiennicze i skórzan. Pewne niedobory asortymentowe może rozwiązać jeszcze odczuć w dziewiarstwie, tkaniach dekoracyjnych i pasmanterii. W planie założono wzrosty odpowiadające popytowi na poszczególne grupy towarów w 1959 r. I tak sprzedaż tkanin wełnianych zwiększa się o 3,6 proc., tkanin bawełnianych o 2,7 proc., wyrobów dziewiarskich 23,7 proc., obuwia skórzanego o 7,0 proc.

Podstawowym warunkiem dalszej stabilizacji w tej grupie jest dostosowanie się przemysłu do potrzeb rynku, szczególnie w tych asortymentach, gdzie występuje sezonowość sprzedaży; tak aby handel mógł otrzymywać z produkcji zamówione artykuły przed sezonem, a nie dopiero w czasie sezonu lub po sezonie.

Podobnie jak w planie na 1959 r., tak i w planie na 1960 r. największy wskaźnik wzrostu (118 proc.) wykazuje grupa wyrobów przemysłu budowy maszyn i metalowego. W grupie tej mieści się sprzęt rolniczy (maszyny, urządzenia rolnicze, ciągniki), wyroby metalowe sprzedawane przez CRS (dla kolek rolniczych jak i indywidualnych nabywców) a także artykuły trwałego użytku.

Wartość sprzedawanego sprzętu rolniczego wzrosła o 4,5 proc. w porównaniu z 1959 r. Znaczny wzrost dostaw wyrobów metalowych jak: dółów, siłki ogrodzeniowej, gwoździ budowlanych, widel, łopat, naczyń emalowanych przyczyni się do zlagodzenia istniejących jeszcze w tej grupie niedoborów.

Duże niedobory materiałów budowlanych, dające się dotkliwie odczuć w 1959 r., zostaną niewątpliwie złagodzone. Plan na 1960 r. przewiduje wartościowy wzrost sprzedaży materiałów budowlanych pochodzenia mineralnego o 13,6 proc. Wzrasta też sprzedaż cementu o 13 proc., wapna budowlanego o 10,6 proc., mate-

rialów ściernych o 13,2 proc., dachówek ceramicznych o 6,3 proc. Zmniejszone zostało natomiast zaopatrzenie rynku w drzewo budowlane, tarcice iglaste i surowiec tartaczny iglasty. Jednocześnie wprowadza się do sprzedaży materiały zastępcze takie, jak płyty pilśniowe i paździerzowe. Nie będą one jednak w stanie wyrównać w 1960 r. zmniejszonych dostaw tarcicy.

Zobowiązania planowe

Oprócz wyznaczenia ilościowych zadań produkcji plan na 1960 r. w bardzo wyraźny sposób zobowiązuje kierowników resortów do stałego podnoszenia jakości produkcji i dostosowania jej do potrzeb rynku. Istnieje także cały szereg poleceń zwiększenia produkcji artykułów rynkowych, będących na rynku w niedostatecznych ilościach, których produkcję przemysł w 1959 r. wyraźnie unikał.

Zobowiązano Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego do dalszego rozszerzenia asortymentu i modernizacji artykułów trwałego użytku oraz do przedłużenia okresów gwarancyjnych na te artykuły z 6 miesięcy na co najmniej 1 rok od czasu otrzymania przedmiotu przez nabywcę.

Przemysł ceramiczny ma w 1960 r. przystosować do potrzeb rynku asortyment i zakres dekoracji ceramiki stołowej i szkła gospodarczego; w szczególności w artykułach pierwszej potrzeby takich jak: talerze, szklanki, podki, kiełiszki.

Przemysł środków piorących ma rozszerzyć produkcję środków piorących o lepszych właściwościach piorących, szczególnie dla tkanin z włókien syntetycznych.

Przemysł lekki oprócz poprawy jakości i wzornictwa został zobowiązany do maksymalnego zwiększenia produkcji wyrobów dziewiarskich, a w szczególności wyrobów dla dzieci i młodzieży oraz maksymalnego zwiększenia produkcji pasmanterii dla zmniejszenia ostatnio obserwowanych niedoborów na te wyroby.

Przemysł spożywczy został zobowiązany do rozszerzenia dostaw do handlu mięsa przygotowanego w odpowiednio pakowanych porcjach, nadających się do bezpośredniej sprzedaży, rozszerzenia produkcji tanich wyrobów wędliniarskich oraz do zwiększenia kontroli przestrzegania ustalonych receptur, zwłaszcza w przemyśle mięsnym i owocowo-warzywnym.

Oprócz towarów otrzymywanych z przemysłu kluczowego lub importu handel ma w 1960 r. nadal rozszerzać wykorzystanie lokalnych towarów rynkowych; poprzez bezpośrednie zakupy od przemysłu terenowego, rzemiosła, bądź organizowanie przerobu na własny rachunek.

Na handel spada także obowiązek usprawnienia organizacji skupu i sprzedaży owoców i warzyw, zabezpieczenia potrzeb rynku w napoje bezalkoholowe, szczególnie w sezonie wiosenno-letnim.

Wzrost dostaw artykułów produkcyjno-inwestycyjnych, przeznaczonych przede wszystkim dla wsi, zwiększa dotychczasową odpowiedzialność CRS i nakłada na nią obowiązki bardziej wnikliwego rozpoznania potrzeb poszczególnych rejonów, tak aby uniknąć gromadzenia towarów i tworzenia ponadnormatywnych zapasów w magazynach na niektórych terenach, podczas gdy w innych okolicach odczuwa się brak tychże towarów.

Sprawnie niż w latach poprzednich handel więksi ma zorganizowany sprzedaż nawozów sztucznych. Ma on również rozwiązać propagandę zakupów przedsezonowych, przy których rolnik otrzymuje korzystne opusty ceny, a także zakupów zbiorowych, za pośrednictwem kolek rolniczych. Znacznie większy niż w latach ubiegłych import pasz trawnych oraz zwiększona produkcja krajowa zobowiązuje CRS do należytego zorganizowania obrotu paszami, wnikliwego zbadania potrzeb terenów najbardziej dotkniętych suszą i dostaw odpowiednich ilości pasz trawnych oraz dokonania odpowiednich przerzutów pasz objętościowych z terenów posiadających większe ich zasoby.

W związku z wprowadzonymi zmianami w sposobie zaopatrywania ludności większej w węgiel należy dokonać odpowiednich przesunięć w rozmieszczeniu zasobów węgla w poszczególnych rejonach kraju.

Deficyt materiałów budowlanych nakłada wreszcie na handel obowiązek bezwzględnie przestrzegania zakazu sprzedaży na cele pozarunkowe materiałów budowlanych zarówno mineralnych, jak i drzewnych.

(T. K.)

Z DZIAŁALNOŚCI PTE

O kształtowaniu zapasów

Na wspólnym posiedzeniu Sekcji Finansów i Sekcji Przemysłu oddziału warszawskiego PTE Tadeusz Choliński z NBP omawiał niektóre aktualne zagadnienia kształtowania zapasów.

Okazuje się, że rzeczywisty stan zapasów na koniec każdego okresu planowanego zazwyczaj poważnie odbiega od założeń planowych. Z porównawczych danych wynika, że również i w 1959 r. plan wzrostu zapasów został znacznie przekroczony. Przy planowanym bowiem wzroście zapasów o 9,7 mld zł. faktyczny wzrost szacuje się na ok. 18 mld zł. Pomimo to zaznaczyć należy, że w 1959 r. po raz pierwszy od paru lat wzrost zapasów był wolniejszy od wzrostu produkcji globalnej przemysłu. Dzięki temu nastąpił spadek zaangażowania dochodu narodowego w zapasach z 7% w 1957 r. i 6,4% w 1958 r. do ok. 5% na koniec 1959 r.

W porównaniu z innymi krajami jest to odsetek dosyć poważny. Okazuje się bowiem, że przeciętne zaangażowanie dochodu narodowego w zapasach w latach 1950-1954 wynosiło: w Belgii —

1,1%, w Danii — 1,2%, we Francji — 1,6%, w NRF — 2,4%, we Włoszech — 0,8%, w USA — 1,1%.

Porównywalność tych danych jest jednak dosyć ograniczona, gdyż w krajach tych nieco odmienny jest sposób obliczania dochodu narodowego i inna struktura cen.

Pewne światło na kształtowanie zapasów rzuca również fakt, że przeprowadzona w 1959 r. akcja ujawniania zbędnych zapasów dała dosyć niskie wyniki. Okazało się, że zapasy zgłaszane przez przedsiębiorstwa jako niezbędne wahały się w zależności od resortu, w granicach 2-6%, ogólnego stanu zapasów. Obawiać się jednak należy, że odsetek ten jest w pewnym stopniu zaniżony. Niektóre przedsiębiorstwa na ogół niechętnie przyznają się bowiem do posiadania nadmiernych zapasów. W bilansach zaś często ukrywają je, przenosząc na „sumy do rozliczenia”.

Zdaniem referenta najlepszym wskaźnikiem prawidłowości przyrostu zapasów jest wzrost ich w porównaniu ze wzrostem produkcji. Za prawidłowy w naszych warunkach można uznać odsetek przyrostu zapasów w granicach 50-75% odsetka przyrostu produkcji (w zależności od dziedziny przemysłu, resortu itp.).

W dyskusji m. in. wykazywano, że sprawa

nadmiernego przyrostu zapasów stała się u nas aktualna od 1948 r., tj. od chwili gdy PKPG zaczęła je normować oraz wprowadziła reglamentację szeregu materiałów i surowców. Przyjęty bowiem tryb planowania zmusza przedsiębiorstwa do składania zamówień na dostawy w okresie, gdy plany produkcji nie są jeszcze opracowane i brak jest dokumentacji projektowych robót inwestycyjnych. Często więc podejmując się produkcję niezbędnych wyrobów i gromadząc je w magazynach, podczas gdy brak jest wielu artykułów. To zaś prowadzi znowu do rozszerzenia systemu rozdzielnictwa i obniżania w rozdzielnicach zapotrzebowania przedsiębiorstw, co z kolei skłania je do składania większych zapotrzebowania itd.

Ponadto podkreślano, że na wzrost zapasów ma duży wpływ brak odpowiedzialności materialnej kierownictwa przedsiębiorstwa za terminowo i starannie wykonanie dostaw, kary umowne przekazywane z jednego przedsiębiorstwa do drugiego większego wpływu na wykonywanie umów wyrzucić nie mogą. Poprzez ich powiększenie można tylko doprowadzić do ujawnienia przedsiębiorstw szczególnie źle pracujących, które znajdują się wówczas w trudnej sytuacji finansowej. (pis)

W dyskusji m. in. wykazywano, że sprawa

nadmiernego przyrostu zapasów stała się u nas aktualna od 1948 r., tj. od chwili gdy PKPG zaczęła je normować oraz wprowadziła reglamentację szeregu materiałów i surowców. Przyjęty bowiem tryb planowania zmusza przedsiębiorstwa do składania zamówień na dostawy w okresie, gdy plany produkcji nie są jeszcze opracowane i brak jest dokumentacji projektowych robót inwestycyjnych. Często więc podejmując się produkcję niezbędnych wyrobów i gromadząc je w magazynach, podczas gdy brak jest wielu artykułów. To zaś prowadzi znowu do rozszerzenia systemu rozdzielnictwa i obniżania w rozdzielnicach zapotrzebowania przedsiębiorstw, co z kolei skłania je do składania większych zapotrzebowania itd.

Ponadto podkreślano, że na wzrost zapasów ma duży wpływ brak odpowiedzialności materialnej kierownictwa przedsiębiorstwa za terminowo i starannie wykonanie dostaw, kary umowne przekazywane z jednego przedsiębiorstwa do drugiego większego wpływu na wykonywanie umów wyrzucić nie mogą. Poprzez ich powiększenie można tylko doprowadzić do ujawnienia przedsiębiorstw szczególnie źle pracujących, które znajdują się wówczas w trudnej sytuacji finansowej. (pis)

W dyskusji m. in. wykazywano, że sprawa

nadmiernego przyrostu zapasów stała się u nas aktualna od 1948 r., tj. od chwili gdy PKPG zaczęła je normować oraz wprowadziła reglamentację szeregu materiałów i surowców. Przyjęty bowiem tryb planowania zmusza przedsiębiorstwa do składania zamówień na dostawy w okresie, gdy plany produkcji nie są jeszcze opracowane i brak jest dokumentacji projektowych robót inwestycyjnych. Często więc podejmując się produkcję niezbędnych wyrobów i gromadząc je w magazynach, podczas gdy brak jest wielu artykułów. To zaś prowadzi znowu do rozszerzenia systemu rozdzielnictwa i obniżania w rozdzielnicach zapotrzebowania przedsiębiorstw, co z kolei skłania je do składania większych zapotrzebowania itd.

Ponadto podkreślano, że na wzrost zapasów ma duży wpływ brak odpowiedzialności materialnej kierownictwa przedsiębiorstwa za terminowo i starannie wykonanie dostaw, kary umowne przekazywane z jednego przedsiębiorstwa do drugiego większego wpływu na wykonywanie umów wyrzucić nie mogą. Poprzez ich powiększenie można tylko doprowadzić do ujawnienia przedsiębiorstw szczególnie źle pracujących, które znajdują się wówczas w trudnej sytuacji finansowej. (pis)

do obliczania funduszu zakładowego, mierzyło się przy pomocy wskaźnika utworzonego z ilorazu przystość wyników do sumy wyników. Innymi słowy: im większe wyniki ekonomiczne (w) osiągało dane przedsiębiorstwo, tym większy musiał być przyrost wyników (Aw), aby uzyskać ten sam przyrost wskaźnika (Aw:w). Miało to swoje dobre i złe strony.

Dobłą stroną było to, że w ten sposób niwelowało się wpływy różnic w rentowności na wielkość funduszu zakładowego osiąganego drogą przyrostu produkcji. Wiadomo bowiem, że ten sam przyrost produkcji daje tym większą poprawę rentowności, im produkcja jest bardziej rentowna. Niwelacja taka była uzasadniona, ponieważ stwarzała równy start dla przedsiębiorstw o wysokim i niskim poziomie akumulacji.

Słabą stroną takiego wskaźnika przystość było to, że zrównując możliwości osiągnięcia funduszu zakładowego w różnych przedsiębiorstwach na drodze przyrostu produkcji — z racją różnicować możliwości wygospodarowania tego funduszu przez obniżkę kosztów własnych. Nie ma zasadniczej różnicy w trudnościach obniżki kosztów produkcji i wysokości rentowności i niski rentownej. Tymczasem omawiany wskaźnik przystość rentowności wyraża niejednakowo reagował na obniżkę kosztów w zależności od rentowności produkcji. Im większa była akumulacja (wyniki), tym ta sama obniżka kosztów dawała mniejszy przyrost wskaźnika poprawy wyników, a tym samym mniejszy fundusz zakładowy.

W przepisach na rok 1960 wskaźnikiem poprawy wyników nazywa się „stosunek procentowy, w jakim pozostaje kwota poprawy wyników (Aw:w) do sumy kosztów własnych sprzedanej produkcji (k)”. Zastosowanie nowego wskaźnika poprawy rentowności (Aw:k) oznacza, że obniżka kosztów będzie przynosiła fundusz zakładowy mniej więcej porównywalny (co jest osiągnięciem na plus), natomiast efektywność przyrostu produkcji będzie proporcjonalna do akumulatywności, czyli bardzo zróżnicowana.

Wobec przyjęcia tezy, że przyrost rentowności liczony jest w stosunku do kosztów, konieczne stało się daleko idące zróżnicowanie tabel progresji.

Teoretycznie istnieje możliwość uwzględnienia wad omawianych rozwiązań przez równoczesne stosowanie obu wskaźników przyrostu rentowności (Aw:w) i (Aw:k) — pierwszego w odniesieniu do postępu ekonomicznego, wynikającego z przyrostu produkcji, a drugiego — do skutków obniżki kosztów własnych. Dodatkową zaletą takiego rozwiązania byłaby możliwość stosowania przez wszystkie gałęzie przemysłu jednej tabeli progresji.

*

Trudno już dzisiaj stwierdzić, czy proponowane tutaj rozwiązania stanowiłyby najlepszą formę realizacji ogólnych, jak najbardziej słusznych założeń w zakresie tworzenia funduszu zakładowego. Praktyka roku bieżącego wykaze, czy i w jakim

Rozmyślania nad typowym przykładem

CEZARY JÓZEFIAK

Rozmyślania zaczęliśmy od porównania podstawowych wskaźników ekonomicznych w Zakładach Wy-

twórczych Aparatów Telefonicznych w Łodzi:

Kwartały 1959 r.	Wskaźnik produkcji	Zatrudnienie	Fundusz plac
I	100,0	100,0	100,0
II	100,8	101,5	113,9
III	92,1	109,5	117,9
IV (Przew. wyk.)	115,9	104,5	108,6

Należy, w uzupełnieniu dodać, że pracochłonność poszczególnych asortymentów nie ulegała zasadzie zmianom i nie usprawiedliwiała tak znacznego wyprezdzenia produkcji przez zatrudnienie i fundusz plac.

„PRZEŁOM”

Różne oczywiście były przyczyny spadku produkcji w III kwartale, ale — jak to się dziś przynajmniej w zakładzie — bardzo poważną przyczyną było ogólne rozluźnienie dyscypliny pracy. Stąd już tylko krok do „ratowania” planu godzinami nadliczbowymi, z czego zresztą skorzystało. Zrobiono i następny krok. W lipcu przedsiębiorstwo wystąpiło do zjednoczenia o zwiększenie limitu zatrudnienia w grupie przemysłowej o około 10 proc. Starano się również o dodatkowe limity funduszu plac. Prośby pozostały bez echa. Natomiast nieprzejmnie echo zabrzmiło w przedsiębiorstwie, gdy mimo kolejnego wzrostu zatrudnienia i funduszu plac, spadła produkcja.

Niewzruszona postawa zjednoczenia nie rysowała wesołych perspektyw: fundusz plac był przekroczony prawie o milion złotych, a więc o taką sumę mniej pozostało na IV kwartał.

kwartał, zaś produkcja przypadająca na ten okres była największa w ciągu roku.

I oto następuje charakterystyczna zmiana. W trakcie około dwóch tygodni października zostaje zwolnionych ponad 100 robotników, likwiduje się godziny nadliczbowe, rewiduje się wydatki na płace, wykonywanie norm. Jednocześnie wzrasta dyscyplina pracy; maleją do minimum spóźnienia i nieuzasadnione przerwy w pracy. Zdumiewająca rzecz: absencja chorobowa jest mniejsza niż w okresie letnim. Wprawdzie lekarz zakładowy ma sporo pracy, ale pacjenci nie chcą brać zwolnień.

Ten zwrot w pracy przedsiębiorstwa uczynił zupełnie realnym wykonanie planu rocznej produkcji w ramach zmniejszonego w IV kwartale funduszu plac.

Przykład ten rzucił jasne światło na rozmiary niewykorzystania rezerw w przedsiębiorstwach. Rzucił również, niestety, jasne światło na charakter środków jakie były podjęte, aby te rezerwy uruchomić. Jest rzecz jasna, że zasadniczą rolę odegrała tu atmosfera zwolnień z pracy, co sprawiło zmniejszenie absencji chorobowej w okresie gdy normalnie wzrasta.

PRZYPADKOWOŚĆ

Bądźmy realistami. Obraz najprawdopodobniej byłby nieco inny, gdyby inna była sytuacja gospodarcza kraju. Przewrót w przedsiębiorstwie został dokonany dzięki decyzjom kierownictwa, które nie miało innego wyjścia, wobec nieugiętej postawy zjednoczenia. Zjednoczenie z kolei było prawdopodobnie bardziej „wyrozumiałe”, gdyby i ono nie odczuwało ogólnego zaostrenia dyscypliny finansowej.

Fakt, że kłopoty ZWAT-u zbiegły się w czasie z trudnościami ogólnogospodarczymi, był w znacznej mierze rzeczą przypadkową.

Ostatecznie z punktu widzenia, uzyskanych przez ZWAT efektów, przypadek ten można uznać za szczęśliwy. Ale gdy zapytamy o efektywność długofalowej pracy przedsiębiorstwa nasuwają się pewne wątpli-

wości i obawy. Jeśli bowiem wyjątkowość sytuacji gospodarczej w kraju stworzyła konieczność uruchomienia rezerw, to stwierdzić trzeba, że jest to niewystarczająca podstawa dla codziennej, prawidłowej pracy przedsiębiorstw.

Przewiduje się, wprawdzie, rozciągnięcie w czasie zaostrenia dyscypliny finansowej. Nie uszuwa to jednak istniejących obaw. Zaostrenia dyscyplina zabezpiecza przed jawną niegospodarnością i marnotrawstwem. Wzmocniona kontrola i dyscyplina daje efekt szybko, ale i na krótko. Z reguły, w krótkim czasie, pomysły pod tym względem przedsiębiorstwa znajdują wiele sposobów ułatwiania sobie pracy, ukrywając rzeczywiste rezerwy. Pozwala to pozostawać w „zgodzie” (czytaj: omijać) z ostrymi przepisami, bez większego niż zwykle wysiłku.

W przypadku ZWAT trzeba stwierdzić, że istnieje tam od pół roku zakrojona na szerszą skalę działalność zmierzająca do wprowadzenia racjonalnej, opartej na naukowych podstawach organizacji pracy. Poziom kadry pracującej nad tym zagadnieniem (m. in. wykładowca zasad naukowej organizacji pracy, przewodniczący rady robotniczej oraz radca prawny przedsiębiorstwa) bogaty plon kilkumiesięcznej pracy w postaci zakrojonej prawie koncepcji organizacyjnej, którą zaczyna się już wlewać w życie — wszystko to napawa dużym optymizmem. Ale trzeba sobie jednak zdawać sprawę, że to są zaledwie możliwości, które będą przybierać się w realne kształty w zależności od różnych warunków.

Przebieg w tych samych zakładach rok temu wprowadzono poprawione tzw. 100-procentowe normy pracy, a już w bieżącym roku przekraczano, w stosunku do produkcji, rozmiary zatrudnienia i funduszu plac. Dopiero szczególny przypadek, o którym była mowa, pozwolił te normy w pełni wykorzystać.

Trzeba ponadto zauważyć, że pod tym względem ZWAT nie może reprezentować większości przedsiębiorstw. W większości przedsiębiorstw nie ma dotychczas tak daleko posuniętych prac nad usprawnieniem organizacji; normy wyraźnie są przestarzałe. Niewiele przedsiębiorstw ma również dogodną sytuację pod względem fachowego przygotowania kadry organizatorów produkcji; nie wszędzie zapal do usprawnień jest jednakowy.

Nie tak rzadko można spotkać przedsiębiorstwa, które jawnie, lub częściowo niejawnie wyrażają niechęć do innowacji, widząc w nich perspektywę otrzymywania większych

zadań planowych. Rutyna w naszych przedsiębiorstwach ma jeszcze bardzo dobre warunki egzystencji.

Ewentualnego rozwiązania kwestii w drodze narzucenia obowiązku innowacji organizacyjnych, nie można traktować poważnie. Jest to oczywiście możliwe, ale efekty nie będą na pewno optymalne, szczególnie w warunkach istniejącej u nas dyscypliny społecznej. Sprawa nie polega bowiem na okresowym pobudzeniu inicjatywy, chociaż to czasem jest potrzebne, lecz na utrwaleniu tej ostatniej.

AKCYJNOŚĆ

Potrąfimy podejmować wiele słusznych inicjatyw. Z utrwalaniem ich jest jednak nieco gorzej. Oto kilka powszechnie znanych przykładów.

W 1957 r. podjęto inicjatywę zwalczania przestępstw w zatrudnieniu. Nie minęły jeszcze dwa lata i znów stanęliśmy przed koniecznością przeprowadzenia podobnej akcji.

Akcje wzmacniania dyscypliny plac podejmowane już były tyle razy, że nie ma potrzeby przypominać dat. W każdym razie jesienią 1959 r. podobna akcja znowu stała się pilnie potrzebna. Taka sama akcyjność charakteryzuje korekty norm. Było ich już wiele, ale z reguły ofensywa o ustalenie nowych norm polegała na frontalnym ataku, jak gdyby sytuacja pod tym względem wszędzie dojrzała jednakowo.

Anty poprzednia akcja zwalczania nadwyżek w zatrudnieniu, ani akcje w sprawie dyscypliny plac i korekty norm, nie pozostawiły w przedsiębiorstwach śladu w postaci zainteresowania tych ostatnich w stałym dążeniu do poprawienia gospodarki na omawianych odcinkach. Zawsze w czasie trwania ofensyw dokonywano pewnych pozytywnych zmian, potem pocichutku wracano do starych praktyk.

Do akcyjności można się przyzwyczaić. Wtedy jej ujemna strona ujawnia się nie tylko w zakresie ekonomicznym. W referacie na ostatniej konferencji Samorządu Robotniczego w ZWAT stwierdzono m. in., że robotnicy w przypływie szczerości przyznawali, iż oszukiwano kalkulatorów przy opracowywaniu tzw. 100 procentowych norm pracy. Robotnicy ci różnili się od całej armii innych, nie tym, że oszukiwali, lecz odważą przyznania się do tego. Przewidywano zapewne, że jak akcja regulowania norm minie, znowu będzie można przez jakiś czas spokojnie przekraczać zaniżoną normę. No, chyba, że zaistnieje jakiś przypadek, który skróci ów okres „spokojnej” pracy. Według relacji dyrektora ZWAT-u w IV kwartale br. podwyższono normy średnie o 20 proc. Ale kto wie naprawdę, czy te tzw. 100-procentowe normy stały się przez to rzeczywiście 100-procentowymi. Na codzień mało kogo to interesuje, a w nagłych przypadkach podwyższa się normy po prostu o tyle, ile jest w danych warunkach potrzebne.

BLASKI I CIENIE

Przypadkowość i akcyjność są wrogami racjonalnego działania, są bowiem przeciwieństwem systema-

tyczności. Okresowe, generalne porządki są zawsze i wszędzie potrzebne. Ale kto chciałby na nich tylko poprzestać, musiałby się przygotować do stałe istniejących nieporządków.

Nie można uporządkować, szczególnie gospodarki, raz na zawsze. Potrzebna jest codzienna praca. Przedsiębiorstwa powinny być zainteresowane w permanentnym podnoszeniu efektów swej działalności.

Jak to osiągnąć? Trudno tu wymyślić coś nowego. Najogólniej rzecz biorąc trzy rzeczy są tu potrzebne: niesprzeczny z zasadami socjalizmu zakres samodzielności ekonomicznej przedsiębiorstw i prawidłowość instrumentów ekonomicznych, gwarantująca tę niesprzeczność oraz bodźce ekonomiczne, a także pozakonomiczne, które mają pobudzać do korzystania z istniejącego zakresu samodzielności.

Wiele zrobiono w tym zakresie w ciągu ostatnich trzech lat. Efekty decentralizacji nie są małe; wystarczy wymienić chociażby znaczną poprawę w dostosowaniu produkcji do konsumpcji, czy też dalszy postęp w rozwoju socjalistycznego charakteru naszych przedsiębiorstw: sądy robotnicze, samorząd robotniczy i większe zaangażowanie załóg w sprawy gospodarki przedsiębiorstw.

Można jednak zauważyć pewną sprzeczność między ogólną tendencją w gospodarce do rozwijania samodzielności przedsiębiorstw, a praktyką niektórych organów gospodarczych torpedujących odpowiednie przepisy prawne. Np. w przemysle bawelnianym, ale nie tylko tu, nie przestano ani na chwilę określać dyrektywne szczegółowych planów asortymentowych, co jest zupełnie swobodną interpretacją uchwały 704. Często stosowane jest również wyliczanie funduszu zakładowego w stosunku do planu, a nie do rzeczywistego postępu ekonomicznego.

Trzeba jednak silnie podkreślić, iż o ile pozytywne wyniki wzrostu samodzielności przedsiębiorstw są niewątpliwie efektem tego wzrostu, to ujemne zjawiska jakie występowały i występują w okresie decentralizacji, nie dają się z nimi wiązać przyczynowo. Posłużmy się bardzo prostym przykładem. Najsilniej ujemne zjawiska wystąpiły w zakresie gospodarki funduszem plac oraz na odcinku zatrudnienia. Sprawy te należą właśnie do tych odcinków działalności, w których samodzielność przedsiębiorstw nie wzrosła.

POTRZEBA SYSTEMATYCZNOŚCI

Z powyższych rozważań wynika przede wszystkim, że nie można dopuścić, aby bieżące porządkowanie gospodarki było tylko kolejną akcją. Musi ono przekształcić się w stałą, systematyczną pracę. Aby tak się stało, ośrodek zainteresowania i troski o oszczędną i wydajną pracę musi się znajdować w samych przedsiębiorstwach.

Wymaga dalszego wzrostu samodzielności ekonomicznej przedsiębiorstw, który z kolei zakłada konieczność doskonalenia instrumentów ekonomicznych, a szczególnie cen. Ale poza doskonaleniem instrumentów ekonomicznych niesłychanie ważne jest zagadnienie umiejętności posługiwania się nimi, szczególnie na szczeblu zjednoczeń. Nawet posiadanie najlepszych cen, najlepszego systemu podatkowego, kredytowego itd. nie zabezpieczy pozytywnych wyników, jeśli instrumenty te nie będą wykorzystywane w pełni, albo będą wykorzystywane źle. Wówczas wzrost samodzielności przedsiębiorstw może być hamowany z zupełnie subiektywnych względów. Przełamanie rutyny w pracy zjednoczeń to problem zasadniczej wagi dla dalszego koniecznego postępu w funkcjonowaniu naszej gospodarki. Kładąc zatem obecnie akcent na rolę zjednoczeń trzeba bardzo uważać, aby nie zrozumieli one tego wadliwie i aby nie „wzięły się” za przedsiębiorstwa w sposób, który zamiast zwiększyć, zmniejszy zakres ich samodzielności. Samodzielność, w ścisłym określeniu i przestrzeganych ramach, przedsiębiorstwom trzeba zapewnić lepszy niż dziś system bodźców ekonomicznych, zarówno co do zakresu jak i siły oddziaływania. Przede wszystkim wydaje się potrzebne wprowadzenie bodźców do gospodarki funduszu plac i zatrudnienia.

Zmiana ta winna mieć charakter trwały, ale konieczność szybkiego wprowadzenia jej wynika z aktualnej sytuacji i zamierzeń na rok 1960. Plan na rok przyszły przewiduje m. in. obok wzrostu wydajności pracy znaczne przesunięcie w głąb struktur zatrudnienia. I jedno i drugie wymaga bardziej aktywnej postawy samych przedsiębiorstw. Uaktywnienie przedsiębiorstw pod tym względem mogłoby np. nastąpić przez powołanie oszczędności funduszu plac w stosunku do ubiegłych okresów z materialną korzyścią dla załogi. Idzie tu przede wszystkim o oszczędności wynikające ze zmniejszenia stanu zatrudnienia na tle wzrostu wydajności pracy, a więc bez spadku produkcji.

Wszystkie szczegółowe uwagi i propozycje są oczywiście dyskusyjne. Poza dyskusją pozostaje tylko konieczność systematyczności w porządkowaniu gospodarki, bez sporadycznych głośniejszych zrywów i cichych cofnięć.

cjonalnego gospodarowania

Integracja celów częściowych przez wspólny, nadrzędny cel i koordynacja działalności przedsiębiorstw z punktu widzenia osiągnięcia tego celu — znajdują wyraz w planowaniu gospodarczym.

Langę szczegółowo analizuje właściwą socjalizmowi racjonalność społeczno-gospodarczą, dowodzi jej wyższości nad prywatno-gospodarczą racjonalnością kapitalizmu, podkreślając przy tym, że kryteria i warunki realizacji zasady racjonalności społeczno-gospodarczej nie pojawiają się od razu w gotowej postaci, lecz kształtują się i precyzują w stopniowym, mozolnym nierzaz, procesie, ściśle związanym z całokształtem rozwoju socjalistycznego sposobu produkcji.

W świetle tych, w największym skrócie tu przedstawionych, rozważań, stosunek pomiędzy ekonomią polityczną a zasadą gospodarczości rysuje się zupełnie wyraźnie.

Zasada gospodarczości nie jest żadnym konkurentem marksistowskiego pojmowania przedmiotu ekonomii. Jej stosowanie wymaga określenia kryteriów racjonalności, prawidłowego wyznaczenia celu i metod oceny nakładu środków, zdania sobie sprawy z warunków i motywów postępowania ludzi oraz ewentualnego wypracowania form oddziaływania na te warunki i motywów w kierunku zgodnym z określonymi kryteriami racjonalności itd. itp. Żadnego z tych i analogicznych problemów nie można oczywiście rozwiązać na podstawie zasady gospodarczości, przy pomocy prakseologii. Zdolna do ich rozwiązania jest jedynie ekonomia polityczna — nauka o ekonomicznych stosunkach pomiędzy ludźmi, nauka odkrywająca społeczne prawa produkcji i podziału dóbr.

Dopiero na fundamentach zbudowanym przez ekonomię, i tylko na nim, stosowanie prakseologicznych zasad postępowania staje się uzasadnione, co więcej — może okazać się w najwyższym stopniu celowe. Związane w ustroju socjalistycznym, w którym racjonalność gospodarczą osiąga skalę ogólnospołeczną — wykorzystanie prakseologii i związanych z nią metod programo-

wania nabiera wielkiego znaczenia. Jeśli ekonomia socjalizmu chce spełnić swoje zadanie jako teoria, stwarzająca podstawy dla coraz bardziej racjonalnego postępowania w praktyce gospodarki planowej — to nie tylko nie może wyzwać się narzędzi prakseologicznych, zwłaszcza nauki o programowaniu, lecz przeciwnie — musi dążyć do osiągnięcia takiego stopnia precyzji w poznaniu socjalistycznego sposobu produkcji i określeniu związków pomiędzy poszczególnymi stronami procesów gospodarczych, aby stworzyć niezbędne przesłanki zastosowania formalnych metod optymalnego wyboru i zapewnienia wewnętrznej zgodności programu.

Stąd wynika m. in. stosunek marksizmu do tych kierunków, które kamieniem węgielnym ekonomii czynią zasadę racjonalnego gospodarowania. Odrzucając aspiracje teoretyczne, można i należy wykorzystać te elementy ich dorobku, które polegają na sformułowaniu pewnych prakseologicznych zasad postępowania i narzędzi ich stosowania w praktyce. Wyjdzie to na dobre zarówno ekonomii, jak i prakseologii. Ekonomii dlatego, że skłoni ją do formułowania wniosków w sposób umożliwiający stosowanie precyzyjnych metod programowania. Prakseologii dlatego, że zastosowana do realnych stosunków ekonomicznych uzyska szansę weryfikacji sformułowanych zasad postępowania i wiążących się z nim technik, co ma oczywiście kapitalne znaczenie dla rozwoju prakseologii i jej części składowych.

Bynajmniej nie każdy element rozumowania Langego w omawianej sprawie można uznać za bezsporny. Wydaje się np., że rozróżnienie pomiędzy racjonalną gospodarką towarową a zwyczajowo-tradycyjną gospodarką naturalną zarysowane zostały nadbyt kontrastowo. Mam także wątpliwości co do tego, czy zawsze warunkiem racjonalnego gospodarowania — tak jednoznacznie i bezwzględnie — jest pełna kwantyfikacja i współmierność celu i środków. Wreszcie, niezupełnie mógłbym zgodzić się ze sformulowaniem (w rozdziale V), że niektóre

prawa ekonomii politycznej są wnioskami dedukcyjnymi z prakseologicznych zasad postępowania (m. in. wydaje się, że sformułowanie to jest w pewnym sensie sprzeczne z podsumowaniem oceny kierunku subiektywistycznego w rozdziale VI (str. 230).

Wszystko to jednak nie podważa słuszności zasadniczej linii rozwoju. Nie jeden raz zapewne podejmowane będą te zagadnienia, pogłębiane różne ich strony, doskonalone sformułowania. Trudno jednak przypuścić, by dyskusja naukowa doprowadziła do generalnego zawręczenia z drogi, którą ukazuje Langego ujęcie stosunku ekonomii politycznej do zasady gospodarczości.

Kwestię stosunku marksizmu do zasady gospodarczości podejmam na marginesie pracy nie tylko ze względu na bezpośrednią jej doniosłość, lecz także dlatego, że stanowi znakomitą, moim zdaniem, ilustrację sposobu podejścia autora do całości metodologicznej problematyki ekonomii. Pierwszy tom „Ekonomii Politycznej” nosi podtytuł „Zagadnienia ogólne”, nie zajmując się jeszcze badaniem konkretnych problemów, które omówione być mają w następnych tomach (teoria reprodukcji i akumulacji, produkcja towarowa i prawo wartości, ogólna analiza porównawcza formacji społecznych — w tomie drugim; szczegółowa analiza sposobu funkcjonowania i „praw ruchu” formacji kapitalistycznej i formacji socjalistycznej — w tomie trzecim). Powodzenie tego wielkiego zamierzenia zależy w decydującym stopniu od jakości instrumentów, które będą użyte do analizy. Stąd waga tomu pierwszego — dla samego autora i dla wszystkich, których łączy z ekonomią specjalną lub ogólną zainteresowanie. Mamy przed sobą próbę systematycznego przedstawienia instrumentarium marksistowskiej ekonomii politycznej, instrumentarium, oczyszczonego od rdzy, odpowiadającego wymagom współczesnej nauki, przed którą praktyka najszerzej pojęta stawia coraz bardziej skomplikowane problemy. Wykład metodologii marksistowskiej jest przy tym organicznie powiązany z głęboką — nie w sobie z werbalizmem nie mającą —

krytyką burżuazyjnej ekonomii. To sprawia, że książka Langego ma szczególną wymowę — zarówno dla marksistów jak i dla niemarksistów.

Marksiści mówili jasno i wyraźnie, z śmiałością, do której wyrażenia rzeczowosć argumentacji — że marksistowska platforma metodologiczna nie ma nic wspólnego z zamysłami omyłki, które nie wyrażają, które nie mogły, w dziełach wyśtały się w innej epoce, a które wyrażają się obecnie przed nami, zwłaszcza w związku z potrzebami socjalistycznego gospodarowania.

Lęk przed każdym, nawet cząstkowym lub technicznym osiągnięciem innych kierunków naukowych może być tylko wyrazem braku zaufania do siły marksizmu, jego zdolności naukowej, jego zdolności do zachowywania niezerwanego związku z postępem myśli i praktyki społecznej. Nie nie usprawiedliwia takiego lęku, zwłaszcza teraz, kiedy marksizm zrzucił obce jego naturze pięta dogmatyzmu.

Niemarksistowski książka pokazuje z całą oczywistością, że zarówno ekonomii, jak i innym naukom społecznym, szeroką perspektywę rozwoju otwiera właśnie marksizm, że wartościowe ziarna wyhodowane nieraz z nielalmym trudem przez rzetelnych badaczy niemarksistowskich dopięto na gruncie marksizmu wydać mogą dojrzałe owoce. Można w związku z tym oczekiwać, że praca Langego wywrze istotny wpływ na niektóre środowiska intelektualne w kraju i za granicą, przyczyniając się w znacznej mierze do odrobienia tego uszczerbku jaki wpływom marksizmu wyrządzały przez długi czas jałowe twory, pretendujące w dodatku do miana jedynej marłodajnej wykładni marksistowskiej ekonomii.

I wreszcie ostatnia uwaga. „Ekonomia Polityczna” Oskara Langego jest produktem nowych warunków, w jakich polska nauka marksistowska znajduje się od lat kilku. Zamiar, z którym nosił się od dawna autor, zaczął wlewać w życie na początku 1957 r. i to pod wpływem przekonania, że wiele sporów, dyskusji i polemik, które tak szerokie-

go rozmachu nabrały wówczas w dziedzinie ekonomii politycznej dadzą się rozstrzygnąć tylko na tle systematycznego wykładu tej nauki. W związku z tym książkę Langego można i należy rozpatrywać również jako jeden z mierników służniczej linii, która w dziedzinie warunków twórczości intelektualnej nakreślona została na VIII Plenum KC i III Zjeździe PZPR.

Wbrew pesymistom twierdziliśmy uparcie, że ekonomia marksistowska jest dość silna, by w otwartym boju, bronią argumentów, wywalczyć sobie przewagę i wciąż ją umacniać, wykorzystując sprzyjające warunki twórczego rozwoju marksizmu. Na dowód naszej racji mogliśmy jednak dołączyć przytaczając głównie opracowania czy wypowiedzi polemiczne w poszczególnych problemach o mniej lub bardziej fragmentarycznym charakterze. W postaci pierwszego tomu „Ekonomii politycznej” otrzymujemy pierwszą oryginalną próbę syntezy zamierzającego marksistowskiego stanowiska nie w cząstkowym zagadnieniu, lecz w fundamentalnych kwestiach związanych z naglebszymi korzeniami procesu rozwoju społeczno-ekonomicznego. Jest to fakt, którego nie sposób nie wziąć pod uwagę przy ocenie rezultatów ostatniego okresu, zwłaszcza, że istnieją podstawy ku temu, by książkę Langego traktować jako zwiastuna nowej fazy w rozwoju ekonomii polskiej — fazy, w której pojawiać się będą coraz częściej prace marksistowskie bardziej syntetycznego charakteru, może nie o tak szerokim zakresie tematyce, jak ta, która leży przed nami, ale w każdym razie obejmujące kompleksowo i w sposób rozwinięty zasadniczą problematykę.

Teza, że zmiana warunków działalności intelektualnej wyjdzie przede wszystkim na dobre marksizmowi znajduje potwierdzenie w życiu — mimo trudności, zwłaszcza w pierwszych chwilach, kiedy trzeba było placić rachunek za poprzednie błędy. Działalność zaczyna się przebiegać od małych źniw do wielkich. Jeśli pogoda dopisze — zbierzemy chyba obfity plon.

WŁODZIMIERZ BRUS

(wd)

Jednym z zasadniczych założeń naszej polityki handlowej jest rozwój wymiany towarowej z nierozwiniętymi i rozwijającymi się gospodarkami Azji, Ameryki i Afryki, które stopniowo zaczynają odgrywać w naszym handlu zagranicznym coraz większą rolę. Istniejąca trwałe przesłanki dalszego rozwoju współpracy handlowej Polski z tymi krajami. Kraje te stanowią bowiem naturalny rynek zaopatrzenia w surowce i półprodukty, kupowane do niedawna za pośrednictwem kapitalistycznych monopolów będących równocześnie rosnącym rynkiem zbytu dla polskich dóbr inwestycyjnych. Rzecz jasna, wymiana ta nie jest jednorodna i Polska dąży do rozszerzenia asortymentu towarów importowanych o te artykuły, na które istnieje u nas zapotrzebowanie, dostarczając także krajom rozwijającym się gospodarczo, obok niektórych kompletnych obiektów, urządzeń i maszyn, podstawowych surowców i półfabrykatów, koniecznych dla rozwoju ich rodzimej produkcji. Nie dziwnego, że wielkość obrotów handlowych z tymi krajami poważnie wzrosła, co wydatnie obrazuje porównanie okresu lat 1956-1959.

Wskaźnik wzrostu obrotów handlowych Polski z krajami nierozwiniętymi i rozwijającymi się gospodarczo przedstawia się następująco:

1956-1959: 100; 1957-1959: 113; 1958-1959: 140; 1959 przewid. - 168; 1960 plan - 200;

W grupie krajów nierozwiniętych i rozwijających się gospodarczo coraz większą rolę odgrywać zaczynają kraje azjatyckie, zwłaszcza Azji Południowo-Wschodniej. Wprawdzie w latach 1957-58, wskutek zaostreżenia restrykcji importowych w niektórych krajach tego rejonu (zwłaszcza w Indiach, najpoważniejszym partnerze Polski w Azji Płd.-Wsch.) - udział ich w polskim handlu zagranicznym nieco spadł. Obecnie zaznacza się jednak znów poważny wzrost obrotów i w 1959 r. udział krajów tego rejonu w ogólnych obrotach handlowych z krajami rozwijającymi

się gospodarczo wyniósł około 21%. Udział rejonu azjatyckiego w naszej wymianie towarowej z zagranicą jest jednak, z punktu widzenia polityki handlowej i możliwości rozwoju handlu z tymi krajami, jeszcze niedostateczny. Stąd dążenie aparatu handlu zagranicznego do wydatnego wzrostu obrotów towarowych między Polską a krajami Azji Południowo-Wschodniej.

*

Najpoważniejszym naszym partnerem handlowym w rejonie azjatyckim są Indie. Niedawno, bo 2 listopada 1959 r. w wyniku negocjacji przeprowadzonych w New Delhi, podpisana została nowa, trzyletnia umowa handlowa i płatnicza między Polską a Indiami.

Stosunki handlowe między obu krajami mają długą i bogatą tradycję. Polsko-indyjska wymiana handlowa rozpoczęła się na długo przed uzyskaniem przez Indie niepodległości i osiągnięciem przez Polskę obecnego szczebla rozwoju gospodarczego. Wymianę towarową między Polską i ówczesnymi Indiami Brytyjskimi (obecnie Indie, Pakistan, Burma, Ceylon) w okresie międzywojennym obrazuje poniższe zestawienie:

OBROTY HANDLOWE MIĘDZY POLSKĄ I INDIAMI BRYTYJSKIMI (w mln zł przedwojennych *)

Rok	Import	Eksport
1928	105,2	1,4
1938 **	31,2	9,4

*) Statystyka przedwojenna ujmowała obrót towarowy wg kraju pochodzenia i przeznaczenia, a nie kraju zakupu i sprzedaży, jak to robi statystyka obecna. W związku z tym powyższe cyfry obejmują zakupy i sprzedaż pośrednie (np. przez Anglię) i są nieporównywalne z liczbami za lata 1956-59.

**) Bez obecnej Burmy.

Jak widać, cechą charakterystyczną naszych obrotów z Indiami było wysokie ujemne saldo bilansu handlowego. W okresie międzywojennym Polska kupowała w Indiach przede wszystkim skóry, bawełnę, jute, rudę żelazną i nasiona oleiste, eksportując

głównie żelazo i stal, wyroby z drzewa, tkaniny i cynk.

Po wyzwoleniu zaczęłyśmy reaktywować zagraniczne kontakty gospodarcze, w tym także kontakty z Indiami. Szczególnie korzystne warunki dla dalszej wymiany towarowej z tym krajem powstały wraz z uzyskaniem przez Indie niepodległości oraz postępującym stale rozwojem naszego kraju. W 1949 r. podpisana została pierwsza umowa handlowa z Indiami. Od tego czasu datuje się systematyczny wzrost obrotów towarowych między obu naszymi kraja-

mi. Wzrost ten obrazuje następujące zestawienie:

POLSKO-INDYJSKIE OBROTY HANDLOWE W OKRESIE POWOJENNYM (w mln zł dewizowych)

Rok	Import (fob)	Eksport (fob)
1950	0,07	2,8
1951	0,7	2,2
1952	0,6	1,6
1953	0,4	3,4
1954	1,5	24,7 *)
1955	3,4	4,0
1956	8,7	31,0
1957	11,8	29,5
1958	9,2	27,1
1959	43,5	28,9

*) W tym jednorazowy eksport cukru 23,7 mln zł dewizowych.

Jak widać, w latach 1950-1953 polsko-indyjska wymiana towarowa była jeszcze niewielka i miała często przypadkowy charakter, o czym świadczy nieregularność rozwoju obrotów. Handel polsko-indyjski opierał się wówczas na rocznych wolnodewizowych umowach handlowych, co również nie sprzyjało jego stabilizacji. W następnym okresie (lata 1954-1958) daje się zauważyć znaczny wzrost i stabilizacja wymiany, opartej w dużej mierze na dostawach taboru kolejowego i stali walcowanej z Polski do Indii. Ukoronowaniem tego okresu było zawarcie w 1958 r. pierwszej długoterminowej (trzyletniej) umowy handlowej między obu krajami.

W 1957 r. wskutek wprowadzenia przez Indie ograniczeń importowych, następuje przejściowy spadek wartości polsko-indyjskiej wymiany towarowej. Doświadczenie wykazało, że wolnodewizowa baza rozrachunków w obrotach handlowych między Polską a Indiami nie odpowiada już nowej sytuacji. W związku z tym w marcu 1958 r. obie strony uzgodniły wprowadzenie częściowego clearingu, a w wyniku podpisanego 15 listopada 1958 r. porozumienia wprowadzona została w rozliczeniach między obu krajami od 1 stycznia 1959 r. zasada pełnego clearingu. Równocześnie obie strony wyraziły dążenie do wzajemnego bilansowania wielkości obrotów w imporcie i eksporcie.

Po rocznym prawie okresie działania clearingu jasne stało, że spełnił on pozytywną rolę w dziedzinie rozwoju polsko-indyjskich stosunków gospodarczych i handlowych. Rok 1959 stał się najbardziej miarodajnym sprawdzianem systemu rozliczeń i może być uważany za początek nowego etapu w stosunkach gospodarczych między Polską a Indiami. Według szacunkowych obliczeń eksport nasz do Indii w roku bieżącym osiągnie poziom 28,9 mln zł dewizowych, a import - 43,5 mln zł dew. W sumie więc można założyć, że rok 1959 zamknie się obrotami rzędu 72 mln zł dew., a więc przekroczy rekordowy poziom 1956 r.

Doświadczenia 1959 r. stały się punktem wyjścia dla zaproponowania i podpisania nowej zasadniczej rozszerzonej umowy handlowej i płatniczej. Obie strony uznały, że należy kontynuować zasadę clearingowych rozliczeń, czemu dały wyraz w postanowieniach płatniczych nowej umowy. Według założeń protokołu o wymianie towarów w roku 1960, stanowiącego integralną część umowy, obroty towarowe wzrosnąć mają ponad dwukrotnie w porównaniu z rokiem bieżącym i wyniosą około 176 mln zł dew. Będzie to niewątpliwie olbrzymi skok, wymagający wzmożonej, aktywnej pracy całego aparatu handlu zagranicznego, skok, który umożliwi zwiększenie udziału handlu z krajami azjatyckimi w naszych ogólnych obrotach z nierozwiniętymi i rozwijającymi się gospodarkami krajami. Stworzy to bardziej prawidłowe i odpowiadające realnym możliwościom proporcje w geograficznej strukturze naszego handlu zagranicznego.

Struktura listy eksportowej i importowej nowej umowy odzwierciedla postęp gospodarczy, jaki dokonał się w naszym kraju i w Indiach. Stanowi ona również wyraz prawidłowości układu wymiany towarów między krajami o takiej strukturze ekonomicznej, jak Polska i Indie. W eksporcie z naszego kraju do Indii podstawową część, bo 70%, ogólny wywóz, stanowią będącymi dobrą inwestycyjną, wśród których coraz poważniejszą rolę zaczynają odgry-

wać kompletne obiekty przemysłowe. Jest to odzwierciedleniem faktu, że Polska, kraj o rozwiniętym przemyśle ciężkim, posiada trwałe możliwości zbytu dóbr inwestycyjnych na szybko uprzemysławiającym się rynku indyjskim. Lista kompletnych obiektów przemysłowych, włączonych do umowy, obejmuje fabryki konstrukcji stalowych, silników elektrycznych, obrabiarek, młotów kuzniennych, kotły i urządzenia kłowe, pługę węglową, fabryki maszyn budowlanych, cegielni ogniotrwałych oraz inne drobniejsze

Rzecz jasna, rozmiary obrotów z tymi krajami nie dotęgną poziomu wymiany polsko-indyjskiej, ale widoczne jest już obecnie, że dotąd nie wykorzystane były w pełni możliwości wzrostu eksportu polskiego do tych krajów oraz rozwoju importu, zwłaszcza w zakresie wyeliminowania pośrednictwa w naszych zakupach artykułów surowcowych pochodzenia azjatyckiego.

Struktura towarowa obrotów z pozostałymi krajami tego rejonu odbiega nieco od struktury wymiany z Indiami. Przeważają (prócz Indo-

we kontrakty) nie kompletne obiekty przemysłowe, takie jak fabryka silników, fabryka urządzeń mechanicznych itp.

*

Rok 1960 będzie rokiem przełomowym w dziedzinie rozwoju stosunków handlowych z krajami nierozwiniętymi i rozwijającymi się gospodarczo, w tym i z krajami Azji Południowo-Wschodniej. Dążymy do tego, aby udział tych krajów w na-

Stosunki handlowe Polski z krajami Azji południowo - wschodniej

JANUSZ BURAKIEWICZ

ZMIANY W STRUKTURZE SPOŻYCIA ARTYKUŁÓW ŻYWNOŚCIOWYCH W ZSRR

W Związku Radzieckim w miarę wzrostu poziomu życiowego ludności dokonują się istotne zmiany w strukturze spożycia artykułów żywnościowych. Sprawa ta poświęcona została obszerna publikacja R. Nazarowa, ogłoszona w Nr 11-1959 radzieckiego miesięcznika „Woprosy ekonomiki”. W oparciu o dane liczbowe autor stwierdza, że w ZSRR występuje proces likwidacji różnic w dziedzinie konsumpcji artykułów żywnościowych między poszczególnymi obszarami Związku Radzieckiego, jak również między ludnością miejską i wiejską.

W ostatnich latach konsumpcja artykułów żywnościowych w ZSRR zmieniła się w następujący sposób (1958 r. w procentowym stosunku do 1953 r.):

ARTYKUŁY POCHODZENIA ROSLINNEGO

Pieczywo (w przeliczeniu na mękę)	93
Ziemiaki	87
Warzywa i orzechy	119
Tłuszcze roślinne	118
Cukier (łącznie z cukrem w wyrobach cukierniczych)	123

ARTYKUŁY POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO

Mięso i słonina	129
Ryby i przetwory rybne	129
Mleko i przetwory mleczne w przeliczeniu na mleko	136
Jaja	138

Przytoczone wskaźniki dowodzą, że spożycie artykułów żywnościowych w

ZSRR nie tylko wzrosło ilościowo, lecz również zmieniło się jakościowo: naszybeli wzrasta spożycie artykułów bardziej odżywczych. R. Nazarow podkreśla, że obecny poziom spożycia niektórych artykułów żywnościowych w ZSRR nie odpowiada jeszcze uzasadnionym naukowo normom - konsumpcja chleba i ziemniaków na razie jest stosunkowo wysoka.

Jaki jest najważniejszy wskaźnik poprawienia struktury i jakości żywienia? Jest nim - podkreśla R. Nazarow - zmiana składu chemicznego i wzrost kaloryczności wartości artykułów spożywanych przez ludność. Prawidłowe określenie składników pożywienia wymaga, aby żywność zawierała taką ilość białka, tłuszczów, węglowodanów, substancji mineralnych i witamin, jaka odpowiada fizjologicznym potrzebom różnych kategorii ludzi pracy. Kompleksowych obliczeń składników pożywienia dokonał radziecki Naukowo-Badawczy Instytut Handlu i Żywności Zbiorowego, wykazując, że struktura spożycia artykułów żywnościowych w ZSRR poprawia się z roku na rok: w okresie od 1950 do 1958 roku spożycie białka pochodzenia zwierzęcego wzrosło o 29 proc., a tłuszczów o 55 proc.

W oparciu o dane opracowane przez wymieniony Instytut R. Nazarow sporządził tabelę, która ilustruje zmiany jakim pod względem kalorycznym ulegnie struktura spożycia w ZSRR w ciągu bieżącej 7-latk (1953-1959).

Udział % poszczególnych produktów w ogólnej wartości kalorycznej wszystkich produktów

Rodzaje produktów	1958 r.	1963 r.	normy racjonalne
PRODUKTY POCHODZENIA ROSLINNEGO			
Pierwsza grupa:			
Produkty mączne	32,4	30,8	34,9
Ziemiaki	9,2	8,9	8,8
łącznie	61,6	45,7	40,7
Drua grupa:			
Warzywa i orzechy	1,4	2,6	2,8
Owoce	1,1	2,0	2,0
Tłuszcze roślinne	4,4	6,1	6,3
Cukier	9,6	13,0	11,0
łącznie	16,5	24,8	25,5
PRODUKTY POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO			
Mięso i przetwory mięsne	7,6	10,1	11,9
Mleko i przetwory mleczne	11,8	17,2	21,4
Jaja	0,7	0,9	2,1
Ryby i przetwory rybne	0,7	0,9	1,0
łącznie	20,8	29,1	36,4
Inne artykuły żywnościowe	1,1	0,6	0,4
Ogółem	100	100	100

Komentując przytoczoną tabelę R. Nazarow pisze: „W bieżącym siedmioletnim wydatnie zmienia się struktura spożycia przez zwiększenie udziału składników żywności, udziału artykułów odżywczych pochodzenia roślinnego i zwierzęcego. Poj koniecznie zmniejsza się udział białka i tłuszczów, które były dotychczas głównymi składnikami żywności. W bieżącym siedmioletnim wydatnie zmienia się struktura spożycia przez zwiększenie udziału składników żywności, udziału artykułów odżywczych pochodzenia roślinnego i zwierzęcego. Poj koniecznie zmniejsza się udział białka i tłuszczów, które były dotychczas głównymi składnikami żywności.

ryzywa, owoce. Ilość substancji odżywczych w pożywieniu - jak białko i tłuszcz - zbliży się do poziomu racjonalnych, naukowo uzasadnionych norm. Normom fizjologicznym odpowiadać będzie również ogólna wartość kaloryczna pożywienia.”

(5.)



USA zwiększają pomoc dla zagranicy

W preliiminarzu budżetowym USA na rok 1960-1961 (zostanie on wniesiony pod obrady kongresu w styczniu 1960 roku) pozycja pomocy dla zagranicy ma być zwiększona o ok. 800 mln dol. Na wspólnym posiedzeniu przedstawicieli Departamentu Stanu i Biura Budżetowego przy Prezydencie, które się odbyło w Białym Domu w końcu listopada, prezydent Eisenhower zdecydował wbrew opinii Biura Budżetowego podtrzymać stanowisko Departamentu Stanu żądającego zwiększenia pomocy dla zagranicy z 3,2 mld dol. figurujących w bieżącym budżecie, do sumy 4 mld, z czego połowa zostanie zużyta na bezpośrednie cele misyjne.

Jeżeli kongres sumę żadaną przez prez. Eisenhowera uchwali, oznaczałoby to zahamowanie dotychczasowych tendencji stopniowego ograniczania pomocy dla zagranicy. Zestawienie bowiem wydatków na pomoc dla zagranicy, głównie na cele wojskowe, za ostatnie trzy lata i w roku przyszłym wygląda następująco: w 1957-58 roku - 4871 mln dol., w 1958-59 roku - 4571 mln dol., w 1959-60 roku - 3,2 mld dol. i w 1960-61 roku - 4 mld dol. Wymowę przytoczonych liczb zwiększa jeszcze fakt spadku rezerw złota USA oraz pewnych trudności płatniczych, które odczuwa amerykańska gospodarka narodowa. (HP)

Gazowanie niskich gatunków węgla w Anglii

W Anglii w październiku 1958 roku rozpoczęto budowę pierwszego zakładu przetwarzania węgla na gaz przy zastosowaniu metody wysokiego ciśnienia tleno i pary wodny systemu Lurgi.

Zakład ten, budowany w Westfield (Szkocja), całą zawartość węgla w surowcu będzie przetwarzał na gaz, bez wyrobu koksu. Jedyną pozostałością przy produkcji gazu tą metodą będzie tylko popiół.

Wytworzenie gazu systemem Lurgi jest wielkim osiągnięciem technologicznym, które umożliwiło otrzymywanie paliwa gazowego z niskich gatunków węgla, nie nadających się zupełnie do produkcji gazu w drodze stosowania konwencjonalnych metod.

Budowę zakładu prowadzi się w tempie przyspieszonym, tak że już w październiku 1960 roku produkcja gazu osiągnie 15 mln stóp sześciennych na dobę, a w październiku 1962 roku dojdzie do 30 mln stóp sześciennych na dobę, a następnie więcej piętą część obecnego zapotrzebowania na gaz całej Szkocji.

Przypuszcza się, iż po całkowitym uruchomieniu zakładu w Westfield ceny na gaz zostaną znacznie obniżone i w związku z tym wzrośnie zużycie tego paliwa.

Drugim z kolei zakładem produkującym gaz z niskich gatunków węgla (o wydajności 120 mln stóp sześciennych na dobę) będzie gazownia w Collieston (Szkocja), którą pod kierunkiem angielskiej firmy położono w grudniu 1959 roku. Pierwsze związanie z uzyskaniem zezwolenia na budowę tego zakładu są niezwykle interesujące i świadczą o tym, że czasami hurtownia angielska bije bezprecedensowe polskie rekordy.

Wkrótce po upaństwowieniu przemysłu gazowego zaczęło w Anglii przeprowa-

dziać badania nad zastosowaniem niskich gatunków węgla do produkcji gazu i w celu zapoznania się z metodą otrzymywania gazu z węgla brunatnego wysłano do zakładu Ruhr Chemie, Hottel w NRF specjalną delegację, po czym przysłano do tego zakładu 100 ton węgla dla dokonania prób. Próby wypadły pomyślnie i w listopadzie 1952 roku zapowiedziano w prasie budowę gazowni nowego typu. Ale Anglia jest krajem „demokratycznym”, w którym nie tylko instytucje, ale każdy obywatel ma prawo sprzeciwić się budowie nawet takich obiektów, jak gazownia, elektrownia, cementarz itp. Posypały się sprzeciw z różnych stron i dopiero po kilku publicznych dyskusjach i decyzji prezesa sądu apelacyjnego (Lord Chief Justice of England) projekt budowy gazowni został w zasadzie zatwierdzony. W ten sposób zmarnowanie bezużytecznie 1 lat.

Sposób całkowitej gazyfikacji węgla jest bardzo korzystny dla gospodarki narodowej, pisze „Financial Times”, umożliwia bowiem produkcję gazu z niskich, czystokrotnie nie nadających się do żadnego innego użytku gatunków węgla; ponadto nie braci się przy tym cennych produktów ubocznych, jak stłarka, fenole, ropa, amoniak i inne. (HP)

PRACA DLA EKONOMISTÓW

Wrocławskie Zjednoczenie Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Tętnowego we Wrocławiu informuje, że ogłosił konkurs na stanowisko Głównego Księgowego n/Zjednoczenia. Warunki konkursu: wyższe studia ekonomiczne i 5 lat praktyki. Wynagrodzenie 2.700 miesięcznie.

*

Oddział Banku Inwestycyjnego w Krośnie, ul. Wolności 3 (woj. rzeszowski) zatrudni od zaraz 8-ech ekonomistów z wyższym wykształceniem i co najmniej 4-letnią praktyką zawodową w dziedzinie przemysłu, budownictwa i handlu. Wynagrodzenie miesięczne w okresie próbnym i 1.700 plus do 15% premii miesięcznie. Zgłoszenia na adres: Białystok 1 ul. Wąska 15 skrytka pocztowa 157.

*

Białostockie Zakłady Garbarskie zatrudnią od zaraz absolwenta S.G.P.S. lub W.S.E. na stanowisko ekonomisty w dziale Zaopatrzenia, Zbytu i Transportu. Wynagrodzenie miesięczne w okresie próbnym i 1.700 plus do 15% premii miesięcznie. Zgłoszenia na adres: Białystok 1 ul. Wąska 15 skrytka pocztowa 157.

*

Przewodniczącą Powiatowej Komisji Planowania Gospodarczego z wyższym wykształceniem ekonomicznym i 2 latami praktyki zatrudni od 1.11.1960 r. Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Świebodzinie - woj. Zielona Góra. Uposażenie od 2.000 zł w zależności od kwalifikacji. Mieszkanie 4 pokoje, kuchnia, łazienka, ogród, do dyspozycji po okresie próbnym. Oferty prosimy kierować pod wskazanym adresem.



XXVII

Międzynarodowe Targi Rolnicze Novi Sad - Jugosławia

ZYCIE GOSPODARSTWA 7

Dziesięciolecie praktyki działalności komisji arbitrażowych nagromadziło doświadczenia zachęcające do analizy i refleksji. Zanim więc wybieje uroczysta godzina jubileuszu, warto organom arbitrażowym poświęcić kilka uwag, dalekich od wyczerpania tematu i zmierzających przede wszystkim do skupienia na nim szerszego niż dotąd zainteresowania.

Zaczniemy od liczb: co roku poprzez komisje arbitrażowe przepływa około 100 tys. spraw. Tyleż sporów wymagających rozstrzygnięcia. Mniejszych lub większych konfliktów pomiędzy kółkami aparatu gospodarczego, którego podstawowym celem jest zaspokojenie naszych różnorodnych potrzeb.

Około 97 proc. (pozostałe 3 proc. dotyczy sporów, do jakich dochodzi na tle umów) spraw rozpatrywanych przez komisje arbitrażowe, to spory majątkowe. A więc sprawy, w których poszczególni jednostki gospodarki uspołecznionej (najczęściej przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielnie) występują z roszczeniami o określoną wartość majątkową. Jak bliżej scharakteryzować te spory?

Najprostszym jest podział na spory o charakterze rozliczeniowym oraz na roszczenia z tytułu strat wynikających z tytułu działalności produkcyjnej (lub usługowej), bądź w obrocie gospodarczym.

Do sporów o charakterze rozliczeniowym można zaliczyć roszczenia odnoszące się do cen, nadpłat, klasyfikacji towarów i w jakiejś części również roszczenia z tytułu kar umownych. Orzeczenia zapadłe w tego rodzaju sprawach rzutują na wyniki gospodarcze uczestników sporu. Ale sporna wartość majątkowa zawsze pozostaje przy jednym z uczestników gospodarki uspołecznionej. Z tego więc punktu widzenia spory rozliczeniowe mają przede wszystkim charakter porządkowy i wykonawczy.

Natomiast orzeczenia zapadłe w sporach o odszkodowanie — poza ich treścią porządkową i wykonawczą — mają jeszcze inną wymowę. Chodzi w nich bowiem o to, którą z jednostek mają obciążać konkretnie powstałe straty. Niezależnie od tego, czy powstały one w transporcie, w magazynach, czy też dały o sobie znać w postaci braków robocizny — chodzi o ubytek w stanie majątkowym gospodarki uspołecznionej. Od strony formalnej straty te obciążają jedną ze stron sporu.

W rzeczywistości jednak ten rodzaj sporów jest po prostu rejestrem strat, jakie poniosła gospodarka uspołeczniona. Inaczej mówiąc — całe społeczeństwo. Za każdą pozycją tego smutnego rejestru stoi czyjeś niedopatrzenie, brak kontroli, kwalifikacji lub odpowiedzialności w wykonywaniu powierzonych zadań. Warto o tym pamiętać przy formułowaniu wniosków.

Ale i spory o charakterze rozliczeniowym nie zawsze są wyrazem jedynie nieporozumienia powstałych pomiędzy poszczególnymi jednostkami. Za tymi sporami mogą ukrywać się również i straty materialne. Chociażby w przypadku kar umownych z

tytułu opóźnionych dostaw, co może być powodem nie tylko dezorganizacji, ale i strat wynikających z przestoju. Warto też zwrócić uwagę na to, że wadliwe współdziałanie — nie mniej od ewentualnych strat — jest zawsze jakimś znakiem ostrzegawczym. A uporczywie powtarzające się okoliczności mogą wskazywać na głębszą rysę w gospodarce praktyce.

Jak w świetle tych uwag ocenić liczebność spraw arbitrażowych? Czy jest alarmująca? Wydaje się tu celowa daleko idąca ostrożność. Trudno bowiem uchwycić udział czynników, których nie da się sprowadzić do jednego mianownika. Ta-

rozkładaniu rąk. Nie wiedząc, nie pamiętając, nie potrafimy wyjaśnić, nie dysponując niezbędnymi dokumentami. Czasem są to gesty bezradności. Czasem przebiega z nich po prostu obojętność. Nawet wówczas, gdy okoliczności stwierdzone w toku postępowania mówią o wyraźnych niedbalstwach.

Nie są to sprawy białe. Fakt, że perspektywa przegranej sporu oraz związane z tym okoliczności nie mają dla zainteresowanych większego znaczenia, świadczy o zachwianiu funkcji wychowawczych orzecznictwa arbitrażowego. I pozwala przypuszczać, że pomiędzy tym orzecznictwem i organami nadzorującymi

ko one mogą uzupełnić dotychczasowe niedokształtowanie wychowawcze oddziaływania arbitrażu.

Problem jest zresztą szerszy niż sprawa odpowiedzialności za poniesione straty czy niedociągnięcia. Wnikliwa analiza orzecznictwa arbitrażowego może być cennym instrumentem profilaktyki gospodarczej. Trzeba tylko wstąpić się nieco w jego wymowę. Przedmiotem arbitrażowej praktyki są wyłącznie zgryzoty, do jakich dochodzi pomiędzy poszczególnymi kółkami aparatu gospodarczego. Dla czulego i wprawne ucha zgryzoty te mogą ostrzegać lub potwierdzać wnioski odnotowane z innych odcinków ekonomicznej diagnostyki.

Można się tylko dziwić, że wszystkie te aspekty orzecznictwa arbitrażowego nie znalazły się dotąd w polu uwagi organów kontrolnych. Setki i tysiące ludzi zadają sobie trud dotarcia do poszczególnych jednostek, aby tam spędzić wiele godzin na wertowaniu stosów papierów i tasieniowych kolumn liczb. Ta żmudna praca jest niewątpliwie potrzebna. Ale w tym samym czasie — niemal na miejscu, bo w siedemnastu miastach wojewódzkich — w lokalach komisji arbitrażowych toczą się sprawy, z których co druga czy co trzecia jest materialem dla organów kontrolnych. I to materialem już spersonalizowanym, niemal gotowym. Tylko brnąć i notować.

O co więc chodzi? W języku piłkarskim można by to nazwać umiejętnością „ustawiania się”. Bystry gracz znajdzie się zawsze na drodze piłki. Mniej bystry muszą brak tej umiejętności nadrobić nogami. Wracając do problematyki arbitrażowej, wydaje się, że w salach rozpraw warto dostawić jeszcze jeden krzesło. Dla przedstawicieli organów kontrolnych, które powinny być zawiadamiane o terminach spraw o donioslejszym znaczeniu, a w szczególności dotyczących powstałych szkód.

W podobnym nieco kierunku zmierzają też następny wniosek. Chodzi o klimat otaczający pracę komisji arbitrażowych, konkretnie o izolację orzecznictwa arbitrażowego od opinii publicznej. Jeżeli bowiem sprawy majątkowe pomiędzy osobami prywatnymi są rozstrzygane przez sądy przy drzwiach otwartych, to należy przypuszczać, że krąg osób zainteresowanych problematyką orzecznictwa arbitrażowego jest znacznie szerszy. I trudno nie zgodzić się z tym, że społeczeństwo ma tytuł do interesowania się tymi sprawami. Nie jest to również sprawa obojętna dla zasięgu oddziaływania orzecznictwa arbitrażowego. Kto wie, czy refleksor opinii publicznej nie okaże się instrumentem bardziej skutecznym niż kwoty przenoszone z jednej kasy państwowej do drugiej.

Nie ma tu mowy o otwarciu podwoi komisji arbitrażowych dla osób kierujących się wyłącznie ciekawością. Byłoby to zresztą zbyt trudne ze względu na szczupłość pomieszczeń. I dodajmy — nie zawsze pożądaną. Idzie o udostępnienie przybytków arbitrażowej Temidy przede wszystkim przedstawicielom nauki i prasy. Można przypuszczać, że byłoby tam mile widziane.

Dziesięć lat praktyki arbitrażowej zamuliło możliwości orzecznictwa arbitrażowego, jako środka walki z niedomaganiem uspołecznionej gospodarki. Warto więc pomyśleć nad przywróceniem orzecznictwu arbitrażowemu jego właściwego sensu — swego rodzaju kliniki, miejsca poważnych studiów nad schorzeniami praktyki gospodarczej.

Listy PAPIER SILOSOWY

Nawiązując do artykułu J. Węgrzyńska „Czy wysiłek musi być zmierzony?” („Życie Gospodarcze” nr 4/1959), pragniemy wyjaśnić co następuje: Autor artykułu porusza problem stosowania w rolnictwie papieru siłowego, produkowanego pierwotnie w Karkonoskich Zakładach Celulozowo-Papierniczych, a ostatnio w Karkonoskich Zakł. Cel-Pap. przy czym interesuje się wyraźnie dwoma problemami: personalnym i ekonomicznym. Jeżeli chodzi o pierwszy, to nie zajmujemy stanowiska, gdyż sprawa ta, podobnie jak większość zagadnień o charakterze kadrowym, nie jest tak prosta, jakby można było sądzić, czytając artykuł J. Węgrzyńska i wyjaśnienie jej — zajęłoby zbyt dużo miejsca.

Prócz tego uważamy, że lamy „Życie Gospodarcze” nie są właściwym miejscem do przeprowadzania tego rodzaju dyskusji. Interesujemy się w rezultacie wąskimi gronami osób. Oczywiście nie znaczy to, abyśmy nie byli gotowi służyć wszelkimi wyczerpującymi informacjami w tym zakresie zainteresowaniom i kompetentnym czynnikom. Na marginesie pragniemy jednak wyrazić naszą niepokojącą opinię. Jeśli przytacza się pewne dane — w tym również dane liczbowe, na których buduje się następnie istotne i daleko idące wnioski — to nie można się opierać jedynie na prywatnych wypowiedziach nawet najlepszych fachowców, ale należy je dla porządku porównać z materiałami będącymi w posiadaniu kompetentnych czynników, w tym przypadku Zjednoczenia Przemysłu Celulozowo-Papierniczego.

Oczywiście nie stoi to na przeszkodzie przeprowadzenia następnie choćby najostrożniejszej krytyki. Chodzi jednak o zachowanie pewnych obowiązków zasad — czego od autorów, wtrącających ekonomistów, piszących w tak bardzo cenionym i poczytnym „Życiu Gospodarczym”, ma się prawo wymagać.

Przechodząc do drugiej strony zagadnienia — ekonomicznej, to pragniemy wyjaśnić co następuje:

1. II.ŁS.C. przemysł papierniczy powstał do dyspozycji rolnictwa:
w 1958 r. 140.000 kg papieru siłowego,
w 1959 r. 180.000 kg papieru siłowego (przewidywane wykonanie)
w 1960 r. 150.000 kg papieru siłowego (plan)

2. JAKOŚĆ: Od przeszło półtora roku nie mieliśmy reklamacji. Dawne wady — sklejanie się papieru oraz nieodpowiedni zapach, będący wynikiem stosowania nieodpowiednich impregnatów, zostały definitywnie usunięte. Papier siłowy ma obecnie obniżoną gramaturę do ok. 350 g/m², a moc jego jest wystarczająca.

3. CENA: Detaliczna 10.600 zł za 1.000 kg, loco stacja odbiorcy.

4. ROZPROWADZENIE: Autor dość orro i autorytatywnie rozprawia się z przemysłem papierniczym, stwierdzając, że: „zdecydowanie można jeszcze wyłapać w magazynach resztki papieru produkowanego w 1957 r., ale zasadniczo papier siłowy przestał być artykułem rynkowym, zanim zdążył ten rynek zdobyć”. I dalej, po pochwaleniu przemysłu papierniczego za wyprodukowanie tego papieru, czytamy: „tym dziwniejszy jest obecny brak zainteresowania i zupełnej stagnacji”. I potem, na końcu artykułu,

po stwierdzeniu znaczenia papieru siłowego dla rozwoju bazy paszowej takie mniej więcej wnioski: należy promować stosowanie papieru siłowego, dostarczać go rolnictwu taniej i tak, by go rolnicy wszędzie mogli dostać. I tu dochodzimy do sedna sprawy. Ze papier siłowy był i jest produkowany i że o stagnacji nie może być mowy uodowodniłmy wyżej. Natomiast zgadzamy się ze stwierdzeniem, że jeśli papier siłowy ma być masowo używany w rolnictwie, to jest go obecnie rzeczywiście mało. Rocznie 180 tys. kg równa się ok. 500 tys. m², co pozwala na wyłożenie około dwudziestu tysięcy matych dółów siłowych. Chcąc jednak naprawdę spopularyzować użycie papieru siłowego i zaopatrzyć ok. 15.000 sklepów wiejskich Samopomoc Chłopską, dochodzimy do cyfr sięgających tysięcy ton. W obecnej sytuacji przemysłu celulozowo-papierniczego z uwagi na niedobór papieru nie jest w stanie, bez poważnego uszczerbku dla innych ważnych odbiorców, zwiększyć tej produkcji. Tak więc wzrost produkcji, jak zresztą we wszystkich przypadkach artykułów rozdzielanych, zależy od decyzji kierownictwa gospodarczego. To samo dotyczy polityki cen.

Ostatnio Zjednoczenie w celu usprawnienia pracy powołało bezpośredniego producenta — Karkonoskie ZCP z odbiorcami: CRS „Samopomoc Chłopska” i CZ Gosp. Zwierzętał Rzeźniar, które z fabryki bezpośrednio dysponują przydzielonymi im ilościami. Karkonoskie ZCP — mimo iż to podnosi im koszty i sprawia dodatkowe kłopoty, wysyłają poszczególnym odbiorcom również małe partie papieru siłowego, jednakże jedynie w zwojach, nie w belach jak o tym czytamy w artykule i to w zwojach wagi od 100 kg, tj. ok. 30 m². Produkowanie mniejszych zwojów jest z powodów technicznych bardzo utrudnione. Sądząc, że pismem niniejszym wyjaśniliśmy omawianą sprawę, korzystamy ze sposobności, by złożyć Wam szczerze życzenia dalszej pracy dla dobra naszej gospodarki narodowej.

Zjednoczenie Przemysłu Celulozowo-Papierniczego
M. BARBASZ

ZAKOŃCZENIE EDYCJI „KAPITAŁU” KAROLA MARKSA

Nakładem Spółdzielni Wydawniczej „Książka i Wiedza” — ukazała się II część trzeciego tomu „KAPITAŁU” K. Marksa. Część II trzeciego tomu „Kapitału” wydrukowana jest w przekładzie polskim po raz pierwszy i zamyka ona pierwsze polskie kompletne wydanie tego największego dzieła komunizmu naukowego. W tej końcowej części swego dzieła K. Marks zajmując się głównie zagadnieniami kapitału bankowego, renty gruntu, dochodu i jego źródeł.

Tom IV będzie obejmował zagadnienia teorii wartości dodatkowej, które to K. Marks traktował jako organiczną część „Kapitału”. Tom ten — znajduje się w opracowaniu.

DLACZEGO

NIE GRAJĄ

PIH zainteresował się odbiornikami radiowymi znajdującymi się w sklepach woj. zielonogórskiego. Inspektorzy PIH ograniczyli się tylko do skontrolowania odbiorników produkcji dzierżonłowskiej „Diory”. W 5 placówkach poddano kontroli 164 radioodbiorniki. Wyniki okazały się wręcz rewelacyjne — 129 odbiorników posiadało wady, różne drobne i poważniejsze usterki, nie nadawały się do sprzedaży.

Zestawienie tych faktów z treścią reklam prasowych i radiowych, które propagują walory odbiorników „Diory”, nasuwało wiele refleksji i budziło zastrzeżenia. Wojewódzki Inspektor PIH w Zielonej Górze zorganizował przeto spotkanie z przedstawicielami „Diory”.

Przedstawiciele „Diory” sugerowali, że większość odbiorników uległa zepsuciu w czasie transportu, lub na skutek nieostrożnego obchodzenia się z nimi i złych warunków przechowywania w magazynach. Przypatrz jednak, że być może i zakład ponosi także pewną winę. Wyrazili przy tym zdziwienie, że aparaty z usterkami są przekazywane przez ZUR do sprzedaży. Przecież ZUR otrzymuje odpowiednie fundusze na przeprowadzenie reperacji odbiorników.

Ponieważ spotkanie nie przyniosło żadnych praktycznych rozwiązań i nie wy-

jaśniło, kto ostatecznie ponosi winę za występujące usterki, postanowiono powołać specjalną grupę fachowców i powierzyć jej skontrolowanie aparatów produkcji „Diory”. Po kilkunastu dniach doszło do ponownego spotkania z przedstawicielami „Diory”, handlu, PIH, NIK, MIH itp., na którym zapoznano zebranych z wynikami kontroli.

Oto one. W trzech kwartałach br. klient woj. zielonogórskiego nabył 13.255 aparatów radiowych produkcji „Kasprzaka”, „Diory” i in. Około 50 proc. tych odbiorników wymagało drobnych i poważniejszych napraw przed i po ich sprzedaży. W okresie tzw. przedsprzedażnym naprawiono 1850 aparatów, z czego 1074 przypadło na „Diory”, reszta zaś na „Kasprzaka” i innych producentów (import). Kontroli poddano również ostatni transport ponad 500 aparatów, który nadzedł dla Gorzowa. Na 54 skontrolowanych aparaty 13 nie nadawało się do sprzedaży. Jest to około 15 proc. skontrolowanych aparatów (dopuszczalna granica sęga 4 proc.). Do najczęściej spotykanych wad należały: wadliwe transformatory, cewki, lampy, napędy do adapterów, kontakty, przełączniki zakresów itd.

Przedstawiciele dzierżonłowskiej „Diory” wyjaśniali, że jakkolwiek „Diory” firmuje aparaty, to jednak zasadniczą winę ponoszą przede wszystkim kooperanci dostarczający im podzespoły. Adaptery np. produkują zakłady „T-4” w Łodzi, przełączniki zakłady — „Eltra” w Bydgoszczy, głośniki — zakłady „L-10” we Wrocławiu, opory — zakłady „L-7” w Krakowie i in.

Nie ma powodów, aby nie wierzyć, że 5-15 proc. tych dostaw, to braki, że pewien procent lamp, głośników czy przełączników posiada wady ukryte. To jednak nie może obchodzić nabywcę.

Musi on otrzymać odbiornik wysokiej jakości z gwarancją, że będzie grał, a nie z gwarancją, że zakład w określonym czasie pokryje wszelkie koszty związane z naprawą. Już chyba czas, by traktowano nabywcę w sposób poważny, by szanowano go.

„Diory” produkuje w ile tysięcy aparatów z usterkami, narażając skarb państwa na straty wynikające z konieczności pokrywania kosztów wszelkiego rodzaju napraw. W efekcie, po załamaniu partii aparatów na (wagony zakłady przetrzymują je nimi interesować, ponieważ przylepiony doń ZUR reasie załatwi. Bierzemy on bowiem na siebie obowiązek przekazania do sprzedaży uprzednio naprawionych aparatów.

Nie bez winy pozostają i dystrybutorzy. W nieodpowiednich magazynach przechowują aparaty radiowe i wystawiają do sprzedaży zepsute. ZUR zaś nie dość starannie przeprowadza kontrolę przyjmowanych aparatów.

*

W wyniku wielogodzinnej narady postanowiono wyłączyć handel wielkimi se sprzedażą radioodbiorników (ze względu na złe warunki ich przechowywania), przygotować magazyny, zastrzeżyć kontrolę, nie przyjmować transportów, w których procent aparatów z usterkami przekroczy 4 proc. Ponadto, postanowiono przeszkolić sprzedawców i pracowników SOR, otworzyć 3-letnie technikum radiotechniczne w Zielonej Górze dla absolwentów szkół ogólnokształcących itd. ZUR zobowiązał się do końca br. wyremontować wszystkie aparaty znajdujące się w magazynach różnych dystrybutorów. PIH natomiast wszystkie materiały obciążające producenta przekazał właścicielowi prokuraturze.

Wszystko to słusznie. Lepiej bowiem późno niż wcale. Pozostaje jednak jedna jeszcze sprawa, przekraczająca kompetencje władz terenowych. Sprawa ta, to wprowadzenie poważnej odpowiedzialności za jakość dostarczanych w ramach kooperacji wyrobów.

JANUSZ ŻELAZIK



ŻYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 33.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.
Sekretarz Redakcji — 806-28. Redaktorzy — 883-92, Centrala — 803-13, 800-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Miroslaw Dynar, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski (red. red.), Mieczysław Kabał, Jerzy Kier, Tadeusz Kowalik, Marian Krawiec (red. nacz.), Mieczysław Łaski, Mieczysław Mieniszewski, Zbigniew Nikolaicz, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Płaski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (red. nacz.), Jerzy L. Topilski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. z 2. Zamówienia na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu” składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Nie zamówione rękopisy redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: ramkowe-handlowe, reklama, łowar, usługi za tekstem 10 zł za 1 cm², drobne-handlowe 4 zł za 1 wyraz, drobne-osobiste 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe o 50% droższe. Ogłoszenia do „Życia Gospodarczego” należy kierować pod adresem: Wydawnictwo „Prasa Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-37. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa RSW „Prasa”. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska nr 33.

Zam. 2025, W-22