

TADEUSZ CHOLIŃSKI

Szybkość obiegu środków obrotowych w gospodarce przedsiębiorstw społecznych jest wyznacznikiem efektywności i powoduje przeznaczenie z tego wielkiej części dochodu narodowego na wzrost zapasów obrotowych w produkcji i handlu. Słowa te, zamieszczone na wstępie Zarządzenia Przewodniczącego PKPG wydanego 12 lat temu nie straciły nic ze swej aktualności. Świadczy o tym dane przytoczone rok temu w artykule L. Glucka, jak również przyrost zapasów w roku ubiegłym.

Problem ten jest nadal aktualny ze względu na wynikający z założeń przyjętych w NPG, planowany na 1960 r. przyrost zapasów. Wagi tego zagadnienia nie może osłabić fakt, że w planie na br. przewiduje się przyrost zapasów w kwocie 12,4 mld zł, co w stosunku do kwoty 9,7 mld zł planowanego na 1959 r. przyrostu zapasów, oznacza wzrost o 27,8 proc. Wiadomo natomiast, że planowana na 1960 r. produkcja, w stosunku do wykonania w r. ub., wzrasta o 7,6 proc. Dane te wskazują na realne ustawienie na 1960 r., w granicach naszych możliwości, planowanego przyrostu zapasów.

Ważnym jest jednakże stwierdzenie, że przemysł nasz pracował w 1959 r. przy minimalnych zapasach. Siłowność takiego stwierdzenia może być kwestionowana, o ile porównamy wskaźniki, ilustrujące stosunek stanu zapasów w przemyśle do produkcji w Polsce z analogicznymi wskaźnikami w NRD. Okazuje się, że w zestawieniu z poziomem produkcji globalnej przemysł w Polsce pracował nawet w latach 1955—1956 z większymi relatywnie o 24 do 27 proc. zapasami niżeli przemysł w NRD.

Jak wiadomo, wzrost nakładów inwestycyjnych w latach 1960—1965 ma być pokryty nie w drodze zwiększonego udziału akumulacji w dochodzie narodowym, lecz poprzez poważne, dalsze zmniejszenie do-

DOKONCZENIE NA STR. 3

Utrzymanie przyrostu zapasów w granicach przyjętych w planie, po-

DOKONCZENIE NA STR. 6

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA - 31 stycznia 1960 R. CENA 2 Zł Nr 5 437

Po IV Plenum

Tematyka postępu technicznego jest częstym gościem na naszych łamach. Jest to zupełnie zrozumiałe, ponieważ problemy techniki splatają się nierozdzielnie ze sprawą ekonomiczną, efektywnością gospodarczą. Zresztą bliższa analiza ambitnych założeń pięcioletki 1961—1965 nieodparcie nasuwała wnioski, iż wymagają one przejścia od ekstensywnych metod podnoszenia produkcji, charakterystycznych dla poprzedniego etapu industrializacji, do metod intensywnych. A intensywne metody podnoszenia produkcji muszą sprowadzić się do skoku w dziedzinie wydajności pracy, opartej o nierozłącznie ze sobą związane usprawnienia organizacji pracy i postępu techniczny.

Postęp techniczny wymaga równoległych wysiłków w dwóch kierunkach: w kierunku dynamicznego rozwoju myśli naukowej — badawczej i w kierunku stworzenia optymalnych warunków dla wdrażania nowej techniki w przemyśle. Nie jest więc przypadkiem, że w obradach IV Plenum KC PZPR uczestniczyło szerokie grono działaczy gospodarczych oraz partyjnych i bezpartyjnych naukowców i techników — specjalistów. Wraz z nimi wchodzącym w etap intensywnego rozwoju naszej gospodarki rośnie zapotrzebowanie na naukowe metody doskonalenia procesów produkcyjnych, rośnie tym samym rola techników i ekonomistów w życiu gospodarczym. Stęgnięcie do tej bogatej rezerwy jest poręczne i możliwe, ponieważ dysponujemy wielką już armią specjalistów różnych dziedzin, wychowaną i wykształconą w przebiegającej mierze w Polsce Ludowej. Kadra ta, chociaż w znakomitej większości młoda, ale wychowana na najlepszych tradycjach polskiej myśli technicznej i gospodarczej, często nie dysponuje jeszcze dostatecznym doświadczeniem praktycznym. Ma ona jednakże tę wielką zaletę, która jest atrybutem młodości: ambicję tworzenia, upór w przewyżczeniu trudności, niechęć do konserwatyzmu.

Od metod kierowania gospodarką, a więc w znacznej mierze od kierowników przedsiębiorstw, przedsiębiorstw przemysłowych, resortów, a tym samym od ekonomistów wszystkich szczebli, zależy będzie w dużym stopniu, czy ten potencjał wiedzy i zapasów zostanie w pełni zdyskontowany na rzecz szerszego rozwoju naszej gospodarki.

IV Plenum KC PZPR, stawiając problemy jak „racjonalniejszego wykorzystania techniki w centrum uwagi społeczeństwa, stworzyło najbardziej właściwą atmosferę dla pobudzenia twórczości, produkcyjnej i naukowej działalności robotników, techników, inżynierów i naukowców. Rezultatem Plenum będzie z pewnością owocne przejście od dyskusji nad związkami między teorią i praktyką do konkretnej działalności.

Uchwała IV Plenum nakreśliła w pełni słuszną, wynikającą z analizy naszej sytuacji gospodarczej i demograficznej, kierunki rozwoju postępu technicznego, akcentując wagę modernizacji posiadanych urządzeń wytwórczych oraz mechanizacji robót ciężkich i pracochłonnych. Są to kierunki nie tylko uzasadnione rachunkiem ekonomicznym, ale również

(Dokończenie na str. 3)

ROLNICTWO W 1959 R.

JERZY MRÓZ

Miniony rok na pewno nie należał, jeśli idzie o rolnictwo, do lat łatwych. Trudności, jakie od lat przeżywa nasze rolnictwo, a zwłaszcza dysproporcja między wzrostem hodowli a nie nadążającym za jej potrzebami poziomem bazy paszowej, została wzmożona skutkami długotrwałej suszy. Główne nasilenie suszy nastąpiło wprawdzie na jesieni i jej działanie odczuwano w większym stopniu w bieżącym roku gospodarczym, niemniej jednak w srocie wegetacyjnym ubiegłego roku zaznaczył się w znacznych połaciach kraju dotkliwy niedobór wilgotności, co znalazło swój wyraz w ostatnich zbiorach.

Mimo niekorzystnych warunków atmosferycznych plony podstawowych roślin uprawnych wcale nie wypadły źle. Jeśli chodzi o plony podstawowych 4 zbóż, które wyniosły średnio dla całego rolnictwa 15,7 q/ha, to stanowiły one rekordowy plon, pierwszy raz osiągnięty przez nasze rolnictwo. Również ziemniaki plonem 128 q/ha przewyższyły nieco (o 2 q/ha) plon roku ubiegłego. Wiatkowo dobrze wypadły oleiste, z których głównie rzepak osiągnął plon 14,8 q/ha w stosunku do 9,6 q/ha w 1958 r. Bardzo niekorzystnie wypadły buraki cukrowe, których plon 160 q/ha, po rekordowych plonach osiągniętych w ub. r. (235 q/ha), stanowił przykłąk niespodzianki, tym bardziej, że szacunki plonów były dość optymistyczne. Dobra cukrowość, wynosząca 18 proc. w stosunku do 16 proc. w ub. r., częściowo skompensowała niski plon, jeśli chodzi o wydajność cukru.

Tak więc ujemne skutki suszy nie ujawniły się w plonach głównych roślin uprawnych, ale mimo to uderzyły mocno nasze rolnictwo, gdyż trafiły w jego najsłabsze ogniwo — bazę paszową. Niższe były

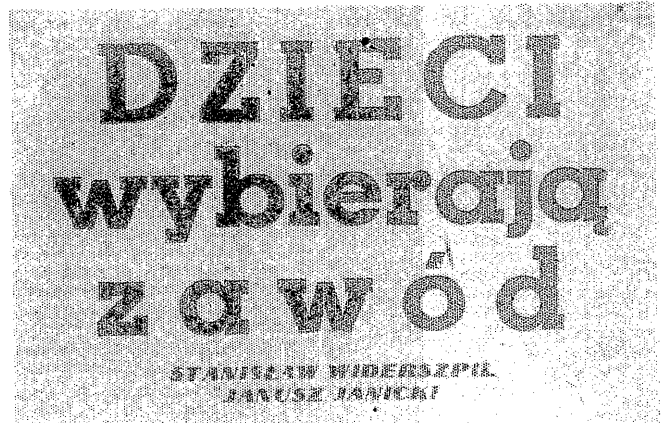
zbiory słomy, zwłaszcza słomy jarej, pastewnej. Słabo wypadły zbiory zielonek w plonie głównym, a poplony przepadły zupełnie; słabe wyniki mieliśmy również w okopowych pastewnych. Jedynie siano wypadło na poziomie ub. r., a nawet nieco lepiej, gdyż zbierane w korzystnych warunkach, miało przy mniej więcej podobnym jak w roku ub. zbiorze, wyższą wartość pastewną. W sumie niedobór pasz, który odczuwamy rokrocznie, wzrósł w tym roku szacunkowo o około 2 mld. jednostek owsianych. Stwarzało to trudną sytuację dla hodowli. A w hodowli zwierząt gospodarskich już w połowie roku zarysowała się niekorzystna sytuacja. Spis czerwcowy wykazał wprawdzie bardzo pozytywny obraz w hodowli bydła. Ta podstawowa gałąź produkcji zwierząt ruszyła nareszcie z miejsca. Wzrost pogłowia bydła o 1,7 proc. Wzrost wprawdzie niewielki, ale jednak wzrost. Jednocześnie pogłowia trzody chlewnej spadło o 6,7 proc. oraz pogłowia owiec o 2,5 proc. Wzrost pogłowia koni o 4,0 proc. nie może być zaliczony do zjawisk pozytywnych, a wręcz przeciwnie, zwłaszcza w obliczu niekorzystnej sytuacji paszowej.

*

Jak wypełniło nasze rolnictwo swe funkcje społeczne, wyrażające się, jak wiadomo, w pierwszym rzędzie w zaopatrzeniu społeczeństwa w środki żywności. Otóż zboża skupiono ogółem do końca ub. r. 1,277 tys. ton, a więc przeszło 220 tys.

ton więcej niż w tym samym okresie poprzedniego roku. Stanowi to 94 proc. planu skupu. Z tytułu dostaw obowiązkowych chłopci dostarczyli państwu ponad 1.160 tys. ton, przekraczając tym samym roczny plan dostaw.

DOKONCZENIE NA STR. 6



W pierwszej części ankiety badani uczniowie szkół warszawskich oceniali społeczny autorytet zawodów i stanowisk zawodowych. Część druga miała dostarczyć materiałów, którymi mogliby określić kierunki wyboru zawodu, oraz motywy wyboru ten uzasadniające. Jest rzeczą oczywistą, że odpowiedzi na postawione uczniowi siódmej klasy pytanie: „Jaki zawód chciałbyś wybrać dla siebie?” nie można uważać za wyraz w pełni już dojrzałej i ostatecznej decyzji. Wiek badanych wynosi średnio 14 lat. Mogą więc oni w okresie czasu, który dzieli ich od momentu rozpoczęcia pracy, nie raz jeszcze zmienić zapatrywania w kwestii wyboru przyszłego zawodu. Trzeba jednak pamiętać o tym, że jest to młodzież, która kończy siódmą klasę szkoły podstawowej, a więc staje wobec konieczności wyboru dalszej drogi kształcenia. Podjęcie zaś decyzji w tej ostatecznej sprawie określa w jakimś stopniu dalsze losy młodego człowieka i opiera się z pewnością na wielkości wypadków na częściowo już wykrystalizowanym postawieniu wyboru.

Z drugiej strony, odpowiedzi na pytanie „Jaki zawód chciałbyś wybrać dla siebie?” jest wyrazem pewnych pragnień, w których zawarte są elementy wartościowania atrakcyjności i przydatności zawodu. Kształtuje się ona pod wpływem

usłyszanych, czy też wyrobionych na podstawie osobistego, skromnego jeszcze wprawdzie doświadczenia, opinii. Wyraża pewien utarty w środowisku dziecka stereotyp człowieka, który coś w społeczeństwie znaczy, który temu społeczeństwu jest potrzebny. Z pewnością odgrywa on jeszcze pewną rolę elementy myślenia kategoriami dziecięcej umysłowości, należy jednak stwierdzić, że występują one w o wiele mniejszym stopniu, niż by się tego można było spodziewać. Okazało się, że zdecydowana większość z 349 badanych chłopców i dziewcząt, mimo swego bardzo młodego wieku, poważnie podchodzi do sprawy wyboru przyszłego zawodu.

Przy analizie odpowiedzi na pytanie dotyczące wyboru zawodu uczniowie zostali podzieleni na dwie grupy. Kryterium podziału była płeć dziecka. Wśród badanych znalazło się 171 chłopców i 178 dziewcząt. Chłopcy wymienili 44 zawody. Można je zgromadzić w sześciu zestawach grupujących zawody o podobnym charakterze. Zasadnicze tendencje wyboru zawodów charakteryzuje tablica na stronie 2.

Z danych tych wynika, że w przeważającej większości odpowiedzi wyrażających pragnienie wyboru przyszłego zawodu wymienione zostały zawody techniczne. 57,8% całości chce zostać technikami, względnie inżynierami. Wśród uczniów

wybierających zawody techniczne, 48 pochodzi ze środowiska robotniczego, 15 wywodzi się z rodzin niższych urzędników, 22 — to synowie przedstawicieli inteligencji (twórczy i wolnych zawodów, a 5 legitymuje się pochodzeniem drobnomieszczańskim.

Porównując te cyfry do ogólnej ilości chłopców z poszczególnych środowisk (R — 73, I — 38, II — 38, Prv — 13) można łatwo wywnioskować, że zwolennicy zawodów technicznych zdobyli sobie wyraźną przewagę wśród synów robotników (65% tej grupy) oraz przedstawicieli inteligencji (twórczy i wolnych zawodów (61%). Dzieci niższych urzędników i pochodzący z rodzin „prywatnej inicjatywy” są skłonni wybierać zawody techniczne w mniejszym stopniu (w pierwszym wypadku 40%, w drugim 31%).

Zawód inżyniera interesuje przede wszystkim dzieci przedstawicieli inteligencji (twórczy i wolnych zawodów, w grupie tej 25% chłopców chciałoby zostać inżynierami. Natomiast dzieci robotników nie mają zazwyczaj aż tak wysokich aspiracji. Jedynie 13,7% spośród nich pragnie osiągnąć ten tytuł. Większość zadowoliliby się zdobyciem kwalifikacji technika, przy czym szczególnie popularne są tu zawody radiotechnika i technika samochodowego.

Drugie miejsce w tablicy zajmują zawody robotników wykwalifikowanych. (Wymienione w 13,5% ogólnej ilości odpowiedzi). Zawody te wybiera w największym stopniu młodzież pochodzenia robotniczego (26% chłopców z tego środowiska). Wśród synów niższych urzędników znalazły się jeszcze 4 osoby pragnące zostać wykwalifikowanymi robotnikami, ale już w grupie młodzieży pochodzenia inteligentnego nie ma nikogo z takimi zamiarami.

Trzecia pozycja tablicy, to inteligencja twórcza i wolne zawody (wymienione w 11,2% ogólnej ilości odpowiedzi). W nich widzą swoją przyszłość przede wszystkim uczniowie pochodzący ze środowiska urzędniczego i inteligentnego (w pierwszym przypadku 21% ogółu odpowiedzi w tej grupie, w drugim 17%). Synowie robotników nie mają raczej zamiaru sięgać po laury naukowca, aktora, dziennikarza czy adwokata.

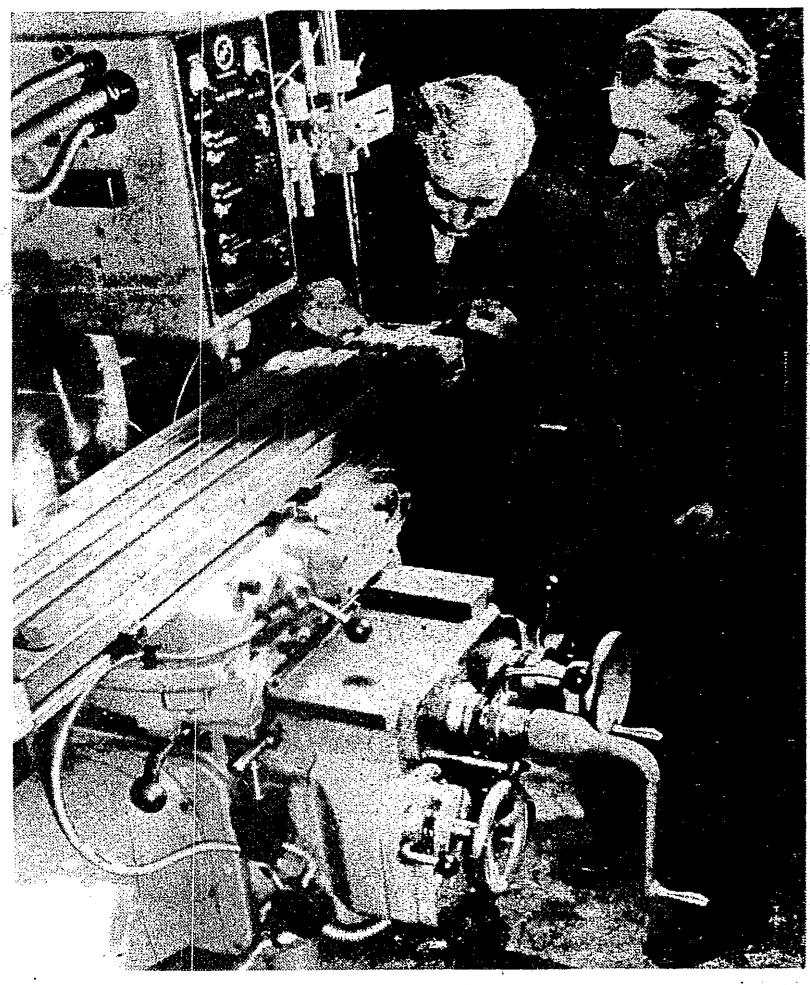
Spśród wymienionych, przez badanych uczniów, 44 zawodów można wyodrębnić pięć szczególnie dla chłopców atrakcyjnych. Są to: inżynier (wymieniony w 16% ogółu odpowiedzi), radiotechnik (13%), tokarz (9%), elektrotechnik (7%), technik samochodowy (7%). O atrakcyjności tych zawodów świadczą fakt, że wskazała na nie połowa badanych chłopców,

Chłopcy pochodzenia robotniczego (grupa R) wybierają w odsetku większym od przeciętnego zawody tokarza, technika samochodowego i elektrotechnika. Synowie niższych urzędników (grupa I) oraz młodzież ze środowiska inteligentnego (grupa II) wybiera w odsetku większym od przeciętnego zawód inżyniera. Nikt z tej ostatniej grupy nie chciałby zostać tokarzem ani technikiem samochodowym, a tylko jeden chłopiec pragnie być elektrotechnikiem. Znamienne jest również i to, że młodzież pochodzenia drobnomieszczańskiego w znikomym tylko stopniu wybiera zawody określone jako najbardziej atrakcyjne.

Przejdźmy obecnie do analizy kierunków wyborów zawodów wśród dziewcząt.

Z analizy badań wynika, że zdecydowana większość dziewcząt (73,7%) koncentruje swoje zainteresowania wokół tradycyjnych wolnych zawodów, inteligencji twórczej, oraz zajęć o usługowym charakterze. Wśród dziewcząt wybierających wolne zawody jest najmniej dzieci robotników (27% odpow. tej grupy, najwięcej zaś córek inteligencji (69%). Natomiast inaczej przedstawia się sprawa z wyborem zawodów usługowych (krawcowa, ekspedientka, fryzjerka),

DOKONCZENIE NA STR. 3



Dział Studiów Centralnego Biura Konstrukcyjnego Obrabiarek w Pruszkowie zajmuje się budową obrabiarek eksperymentalnych. Na zdjęciu mgr inż. Jacek Sikorski i technik Janusz Kydel przy frezarko-koparkach typ FGC-25 pracujących metodą bezdotykową z elektronowym układem sterującym.

ZAGADNIENIE inflacji w USA

Poniżej zamieszczamy materiał opracowany na podstawie szerszego opracowania przygotowanego przez Ch. L. Schultze dla polskiego Komitetu Ekonomicznego Kongresu Stanów Zjednoczonych, września 1959. Tytuł i źródło oryginału: „Recent Inflation in the United States” (Study Paper No 1 Materials prepared in connection with the Study of Employment, Growth and Price Levels for consideration by the Joint Economic Committee, Congress of the USA September 1959).

Materiał ten zamieszczamy ze względu na to, że zawiera on oryginalne spojrzenie na problem inflacji występującej w szeregu krajów kapitalistycznych.

Niniejsze studium dotyczy istoty inflacji, a w szczególności wzrostu ogólnego poziomu cen pomiędzy 1955 i 1957 rokiem. O ile istota i przyczyny inflacji w okresach wojny czy powojennego przeobrażenia produkcji nie budzą zasadniczych kontrowersji, to istnienie zasadnicza różnica zdań co do przyczyn względnie łagodnej inflacji ostatnich lat. Ci, którzy wierzą, że inflacja jest rezultatem, teraz jak i zawsze, zbyt dużej ilości pieniądza obracającego zbyt mało dóbr, nawiązują się do chwila na tych, którzy przypisują inflację powojennej naciśnieniu rosnących kosztów pracy na ceny. Należy jednak pamiętać, że inflacja to wzrost cen, a nie „pełzająca inflacja” (creeping inflation) nie może być wyjaśniona przez jedną z tych dwóch rodzajów analizy. W szczególności konkluzja niniejszego studium są następujące:

1. Zasadniczym problemem kontrowersyjnym pomiędzy zwolennikami teorii „nadmiernego popytu” (demand-pull) i „nacisku na koszty” (cost-push) odnosi się do wrażliwości cen i płac na zmiany w popycie na dobra i usługi. Jeżeli ceny i płace są bardzo wrażliwe, ogólna polityka monetarna i fiskalna może być wykorzystywana do osiągnięcia pełnego zatrudnienia i stabilizacji cen. Eliminacja globalnej (agregatywnej) nadwyżki popytu zniży inflację bez nieuchronnego wywołania poważniejszego bezrobocia. Jeżeli natomiast ceny i płace są względnie niewrażliwe na umiarkowane zmiany w popycie, prawdziwe są odwrotne twierdzenia.

2. We współczesnej gospodarce amerykańskiej ceny i płace są znacznie bardziej wrażliwe na wzrost popytu niż na jego spadek. W rezultacie gwałtowna zmiana w strukturze popytu będzie prowadziła do ogólnego wzrostu cen, nawet bez nadmiernego wzrostu ogólnego poziomu popytu lub autonomicznego nacisku rosnących płac. Ceny zwiększą się w tych sektorach gospodarki narodowej, gdzie popyt szybko rośnie,

a maleją w mniejszym stopniu, lub nawet nie maleją wcale, w sektorach, gdzie popyt spada.

3. Kiedy struktura popytu zmienia się gwałtownie, ceny półfabrykatów i części mają tendencję do wzrostu, gdyż zwiększa cen materiałów, na które istnieje silny popyt nie jest bilansowana przez spadek cen materiałów, których podaż jest nadmierną. Podwyżki stawek płac w większości gałęzi przemysłu wykazują tendencję zniżkową, albo prawie równowagi, z tymi podwyżkami, które zostały przyznane w tych gałęziach przemysłu, które przeżywały szybką ekspansję. W rezultacie nawet w tych gałęziach przemysłu, które stoją w obliczu spadającego popytu na swe produkty, ma miejsce wzrost kosztów produkcji. Wzmacnia to ogólny wzrost cen, gdyż przynajmniej część zwiększonych kosztów zostaje przeniesiona do cen.

4. Spowodowana tym inflacja nie może być wyjaśniona ani w terminach ogólnej nadwyżki popytu pieniężnego ani przez autonomiczny nacisk rosnących płac. Raczej powstaje ona w rezultacie nadwyżki popytu w poszczególnych sektorach i rozszerza się na całą gospodarkę poprzez mechanizm kosztów. Jest to charakterystyczne dla procesu alokacji zasobów w gospodarce posiadającej szereg „sztywności” (rigidities) w swej strukturze cen. Niemożliwe jest analizowanie tego typu inflacji patrząc jedynie na dane agregatywne.

5. W okresie 1955-57 ogólny wzrost popytu pieniężnego nie był nadmierny. W okresie tym miał jednak miejsce silny boom inwestycyjny przy równoczesnej przeciwwadze w postaci spadku sprzedaży samochodów i domów. Ta gwałtowna zmiana w strukturze popytu doprowadziła do ogólnego wzrostu cen, w którym gałęzie przemysłu dóbr kapitałowych grały główną rolę.

6. Wzrost cen nie był rezultatem ogólnej nadwyżki popytu pieniężnego, jak również nie był on pierwszym rzędzie spowodowany autonomicznym naciskiem rosnących sta-

wek płac. Wskazuje na to wiele czynników. Np. na gałęzie przemysłu dóbr kapitałowych i gałęzie związane z nimi, przypada dwie trzecie wzrostu cen przemysłowych w rozpatrywanym okresie, ale w tych samych gałęziach przemysłu ceny wzrosły znacznie bardziej niż wzrost kosztów płac. Zysk na jednostkę produkcji wzrósł w przemyśle dóbr kapitałowych, pomimo że w gospodarce narodowej jako całości — zmalał.

7. Największą część wzrostu kosztów całkowitych pomiędzy r. 1955 i 1957 przypada nie na wzrost płacy robotniczej ale na wzrost pensji i innych kosztów stałych. Ten wzrost z kolei związany był z boomem inwestycyjnym. Przedsiębiorstwa nabyły poważne ilości nowych urządzeń, zatrudniły w szerokich rozmiarach różnego rodzaju specjalistów, personel techniczny, handlowy i urzędniczy oraz przyspieszyły prowadzone przez siebie wszelkiego typu prace badawcze. Gdy produkcja nie wzrosła, producenci usiłowali odzyskać przynajmniej część tej zwiększonej kosztów poprzez wzrost cen. To „przedwczesne” odzyskanie kosztów stałych wpłynęło dalej na wielkość ogólnego wzrostu cen.

8. Proporcjonalny udział kosztów stałych w kosztach całkowitych wzrastał w ciągu całego okresu powojennego. Wzmocniło to sztywność struktury kosztów jeżeli chodzi o możliwość ich obniżki w większości gałęzi przemysłu.

9. Ta sztywność w zakresie możliwości obniżenia cen i kosztów wyznaczała nowy dolny pułap pod każdym coraz wyższym poziomem cen i w ten sposób przyczyniła się do powstania długofalowej zwiększonej tendencji cen.

10. Jakkolwiek mamy do czynienia z długofalowym trendem wzrostu poziomu cen, jego rozmiarów nie należy oceniać na podstawie zwykłej w okresie 1955-1957. Lata te bowiem charakteryzowały się nie normalnie dużymi zmianami w strukturze popytu i szczególnej kombinacji wydarzeń, które doprowadziły do gwałtownego wzrostu kosztów stałych.

11. Ponieważ (ów wzrost cen) nie wynika w pierwszym rzędzie z istnienia globalnej agregatywnej nadwyżki popytu, ale jest głównie skutkiem nadmiernego popytu w poszczególnych sektorach gospodarki, powolny wzrost cen nie może być kontrolowany poprzez ogólną politykę monetarną i fiskalną, o ile pełne zatrudnienie ma być utrzymane. Kiedy, jak to miało miejsce w ostatnich latach, ceny zwiększają w okresie rosnącego nadmiaru mocy produkcyjnych, istnieje większe prawdopodobieństwo, że dalsze ograniczenie globalnego popytu spowoduje wzrost kosztów wskutek zmniejszenia produkcji, niż że obniży koszty poprzez redukcję płac i marży zysku.

12. Jednakże polityka monetarna i fiskalna skierowana specjalnie na sektorach gdzie mamy do czynienia z nadmiernym popytem może ograniczyć efekt inflacyjny gwałtownej zmiany w strukturze popytu. W latach 1955-1957 wolniejszy wzrost po-

pytu inwestycyjnego, połączony z bardziej równomiernym wzrostem zakupów samochodów i domów mieszkaniowych, dały w wyniku mniejszą zwiększoną cen i większą przyrost produkcji.

13. Cały problem selektywnych podatków i kontroli kredytowej znajduje się poza zakresem niniejszego opracowania. Zastosowanie ich pociąga za sobą poważne problemy ekonomiczne i społeczne. Niniejsze studium wskazuje natomiast, że polityka przeciwna inflacji musi być tak skonstruowana, aby wziąć pod uwagę zarówno strukturę jak i wielkość nadmiernego popytu. Stosując politykę monetarną i fiskalną dla zapobieżenia powstania nadmiernego globalnego popytu, jeden typ inflacji — i to typ najbardziej szkodliwy — może być kontrolowany. Jednakże nawet w wypadku gdy globalny popyt nie będzie rosnąć szybciej niż możliwości podaży gospodarki narodowej, inflacja może nastąpić jeżeli struktura popytu ulegnie gwałtownej zmianie. Mając do czynienia z sytuacją tego typu możemy próbować zmienić strukturę popytu stosując selektywną kontrolę, względnie możemy zaakceptować stopniowy wzrost cen, który w przeciwnym wypadku wystąpi. W każdym razie problem nie może być rozwiązywany w drodze dalszego zmniejszania popytu poprzez ogólną politykę monetarną i fiskalną.

W ostatnich latach, oświadczenia na temat polityki gospodarczej państwa podkreślały, że wzrost stawek płac musi mieścić się w granicach wzrostu wydajności, o ile chcemy uniknąć inflacji. Niniejsze opracowanie nie kładzie natomiast nacisku na znaczenie, jakie ma dla stabilizacji cen, reagowanie płac i cen na zmiany w popycie. Nie istnieje jakaś pojedyncza formuła, która może określić właściwą zależność pomiędzy zmianami w wydajności, cenami i kosztami w poszczególnych gałęziach przemysłu. W elastycznej gospodarce, indywidualne zależności pomiędzy płacami — cenami — wydajnością powinny odzwierciedlać siłę popytu w każdej gałęzi przemysłu. Gdyby przedsiębiorcy i przywódcy związków zawodowych stali się bardziej wrażliwi na popyt, a mniej wrażliwi na koszty, ogólna zależność pomiędzy płacami a wydajnością sama ukształtowałaby się właściwie, tak długo jak prowadzona jest inteligentna polityka monetarna i fiskalna. Jednakże, jeżeli już musimy się „polewać” do świata gospodarczego i świata pracy odnośnie ich obowiązków w stosunku do „interesu publicznego”, nacisk powinien spocząć na potrzebie bardziej ścisłego powiązania decyzji cenowych i płacowych z warunkami rynkowymi. Stałe powtarzanie tezy, że „przeciętny wzrost stawek płac nie powinien wyprzedzać przeciętnej zmiany wydajności” nie wystarczy, aby unowocześnić kierownictwo i związków zawodowym w poszczególnych przedsiębiorstwach ustalenie z ich strony tego rodzaju polityki cen i płac, która potrzebna jest dla osiągnięcia większej stabilizacji poziomu cen w gospodarce o pełnym zatrudnieniu.

ORZECZNICTWO

SOLIDARNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA SZKODY PRACOWNIKA SKLEPU, KTÓRY NIE ZAWIADOMIŁ WŁADZY PRZEŁOŻONEJ O PRZESTĘPCZEJ DZIAŁALNOŚCI KIEROWNIKA

Sąd Najwyższy zajął stanowisko w ciekawej sprawie o dużym znaczeniu praktycznym, mianowicie odpowiedzialności pracownika za szkody spowodowane przez innego pracownika (w danym przypadku kierownika sklepu), jeżeli wiedząc o wyrządzającej szkodę działalności współpracownika (kierownika sklepu), nie przeszkodził jej, a zwłaszcza nie zawiadomił o tym we właściwym czasie kierownictwa przedsiębiorstwa.

A oto krótki przebieg sprawy: Sąd Wojewódzki zasądził solidarnie od Henryki G. i Stanisławy N. na rzecz Warszawskiej Spółdzielni Spożywców kwotę 6083,75 zł tytułem odszkodowania za niedobór powstały w sklepie, który wyżej wymienione prowadziły pod odpowiedzialnością wspólną, pierwsza — jako kierowniczka, druga — jako jej zastępczyni.

Sąd Wojewódzki miał m. in. na uwadze, że pozwana G. została już skazana karnie na podstawie art. 286 § 2 kodeksu karnego za spowodowanie wspomnianego niedoboru, powstał on bowiem wskutek przywłaszczenia sobie przez nią pieniędzy i towarów ze sklepu. Co do Stanisławy N. Sąd Wojewódzki zasądził od niej solidarnie powstałą w wyniku niedoboru szkodę, ponieważ nie przeciwdziałała — wbrew swoim obowiązkom — powstaniu szkody drogą zawiadomienia kierownictwa spółdzielni we właściwym czasie o spostrzeżonych nadużyciach.

Rozpatrując sprawę powyższą w wyniku rewizji, złożonej przez Stanisławę N., Sąd Najwyższy orzeczeniem z dnia 15 września 1958 r. nr iCR 883/57 wypowiedział następujący pogląd prawny:

Pracownik ponosi odpowiedzialność także wtedy, gdy wprowadzi sam swym działaniem szkody nie spowodował, ale przyczynił się do jej wyrządzenia przez niezawiadomienie w czasie właściwym kierownictwa przedsiębiorstwa (w danym przypadku — zarządu Warszawskiej Spółdzielni Spożywców) o przestępnej działalności innego pracownika (w danej sprawie — kierowniczki sklepu), odpowiedzialność ta jest przy tym solidarna z mocy art. 137 w związku z art. 136 kodeksu zobowiązań, bowiem do sprawów szkody zaliczyć należy także osoby, które nie przeszkodziły czyniły wyrządzającemu szkodę, choć taki obowiązek na nich spoczywał, a w wyjątkowych wypadkach — także osoby zachowujące się biernie, ponieważ takiego obowiązku nie mają, jeśli szczególne okoliczności uzasadniają przypisanie im winy. Za taką szczególną okoliczność, uzasadniającą winę nawet w braku obowiązku zawiadomienia ze strony danej osoby, byłoby jej biernie zachowanie się, gdy wchodzi w rachubę ochrona mienia społecznego.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

BUDŻET PAŃSTWA NA ROK 1960

W nr 72 (ostatnim) Dziennika Ustaw z 1959 r. ogłoszona została ustawa budżetowa na rok 1960, uchwalona przez Sejm w dniu 21 grudnia 1959 (poz. 454).

Dochody budżetu Państwa ustalone zostały w wysokości 185 977,5 mln zł. zaś wydatki w wysokości 184 711,9 mln zł.

Szczegółowo dochody i wydatki objęte ustawą budżetową, podane są w załącznikach do ustawy.

UDZIELANIE WYJAŚNIEŃ NAJWYŻSZEJ IZBIE KONTROLI

Wobec stwierdzenia, że wyjaśnienia udzielane w odpowiedzi na wystąpienia Najwyższej Izby Kontroli są niekiedy niepełne i nadsyłane w terminach spóźnionych, oraz że część wniosków NIK jest pomijanych milczeniem, a także że nie informuje się NIK o przedsięwziętych krokach, mających na celu usunięcie stwierdzonych przez NIK uchybień, Prezes Rady Ministrów zarządzeniem nr 226 z dnia 22 grudnia 1959 r. (Monitor Polski Nr 104, poz. 561) polecił ministrom (kierownikom urzędów centralnych), przewodniczącym prezydium rad narodowych, kierownikom i dyrektorom instytucji, zjednoczeń i przedsiębiorstw państwowych bezwzględnie przestrzegać zasad terminowego i pełnego udzielania NIK wyjaśnień oraz informowania o podejmowanych krokach w związku z jej wnioskami. Jeżeli wystąpienia NIK zostały przesłane w odpisie także do władomości jednostki nadrzędnej, odpisy wyjaśnień skierowanych do NIK również powinny być przesłane tym jednostkom.

LIST do REDAKCJI

PRAWO PRACOWNIKA DO ZASIŁKU RODZINNEGO, JEŻELI W DANYM MIESIACU OPUŚCIŁ DNI PRACY

Do Redakcji zwróciła się grupa pracowników w następującej sprawie: Prasa niezbyt wyraźnie wyjaśniła sprawę nowych zasad wypłacania zasiłków rodzinnych. Szczególnie dotyczy to prawa do zasiłku rodzinnego w wypadku opuszczenia przez pracownika jednego lub więcej dni pracy bez usprawiedliwienia oraz w wypadku opuszczenia dni usprawiedliwionych, tzn. gdy pracownik nie w pełni przepracował miesiąc. Pragniemy szerszego wyjaśnienia zasad wypłacania zasiłku rodzinnego.

ODPOWIEDZ:

„ŻYCIE GOSPODARCZE” — w przedwieśnięcie do prasy codziennej — zajmuje się w zasadzie tylko problematyką gospodarczą, toteż innymi dziedzinami a także przepisami ich dotyczącymi interesuje się tylko o tyle, o ile one wiążą się z zagadnieniami gospodarczymi. Z tej przyczyny „Ż.G.” nie mogło i nie może omawiać na swych łamach m. in. nowych przepisów o zasiłkach rodzinnych, jakkolwiek zdajemy sobie sprawę, że interesują one szerszy ogół, gdyż należy to bądź do prasy codziennej, bądź też do czasopism fachowych, poświęcających się problematyce socjalnej.

Niemniej, aby spełnić życzenie osób, które zwróciły się do nas w poruszonym sprawie, wyjaśniamy najogólniej, co następuje:

Poniżaję tu podstawowe warunki, od spełnienia których nowe przepisy obowiązujące od 1 grudnia 1959 r. uzależniają nabycie prawa do zasiłków rodzinnych (minimalny okres pracy w danym zakładzie pracy, zatrudnienie w pełnym wymiarze godzin, wiek dzieci i inne), zasiłek rodzinny przysługuje obecnie pracownikowi, który w danym miesiącu kalendarzowym przepracował — w zasadzie — wszystkie dni robocze. Do przepracowanych dni wlicza się jednak dni nieprzepracowane, jeżeli pracownik otrzymał za te dni wynagrodzenie bądź zasiłek z ubezpieczenia na wypadek choroby i macierzyństwa. Ponadto, do dni przepracowanych wlicza się okresy usprawiedliwionej nieobecności w pracy, wymienione bądź to w zarządzeniu nr 223 Prezesa Rady Ministrów z dnia 16 grudnia 1959 r. w sprawie w budownictwie spowodowanych warunkami atmosferycznymi lub działaniem sily wyższej (Monitor Polski z 1959 r. Nr 102, poz. 544), bądź też w zarządzeniu nr 5 Prezesa Rady Ministrów z dnia 12 stycznia 1960 r. w sprawie zaliczenia niektórych okresów usprawiedliwionej nieobecności w pracy do dni przepracowanych, wymaganych do uzyskania zasiłku rodzinnego (Monitor Polski Nr 4, poz. 15). To ostatnie zarządzenie wyłącza kilkanaście różnego rodzaju: przerw w wykonywaniu pracy (z powodu wstrzymania robót, postoju itd.), a także nieobecności pracownika w pracy, które podlegają zaliczeniu do dni przepracowanych, nimto iż pracownik nie otrzymuje w tym czasie wynagrodzenia.

Podczas gdy zarządzenie nr 223 miało zastosowanie już do zasiłków wypłacanych za grudzień 1959 r., zarządzenie nr 5 obowiązujące dopiero od stycznia br., to znaczy przepisy jego będą uwzględnione przy ustalaniu prawa do zasiłków rodzinnych za styczeń 1960 r., których wypłata nastąpi w pierwszych dniach lutego br.

Bliższe informacje, dotyczące prawa do zasiłków rodzinnych zawiera 16-stronicowa broszurka pt. „Wyjaśnienie nr 17 z dnia 9 grudnia 1959 r. Znak: Up-00-52 w sprawie zmiany warunków nabywania uprawnień do zasiłków rodzinnych”, wydana przez Centralną Radę Związków Zawodowych (Centralny Zarząd Ubezpieczeń Społecznych) w grudniu 1959 r. w nakładzie 180 tysięcy egzemplarzy. Treść tej broszurki wymaga już jednak obecnie zmiany bądź uzupełnienia w związku z treścią przytoczonych wyżej zarządzeń nr 223 i nr 5 Prezesa Rady Ministrów.

Naszym zdaniem, sprawą zapoznania z treścią nowych przepisów o zasiłkach rodzinnych szerokiego rzeszy robotniczych winny zająć się pilnie zakładowe komórki związkowe.

Opracował: JOZEF ZIELIŃSKI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Największe zainteresowanie tymi zawodami wykazują dziewczęta pochodzenia robotniczego (40% odpow. w tej grupie), najmniejsze zaś młodzież inteligentna (6,6%).

Podobnie jak u chłopców i tutaj wyodrębnić można zawody szczególnie atrakcyjne, to znaczy te, które zostały wybrane przez największą ilość dziewcząt. Należą do nich: aktorka (wymieniona w 9% odpowiedzi), nauczycielka (9%), stomatolog (9%), krawcowa (9%), ekspedientka (7%), lekarz (6%), fryzjerka (6%).

Córki robotników zamierzają przede wszystkim zostać krawcowymi, ekspedientkami, fryzjerkami (także nauczycielkami). Natomiast dzieci ze środowiska inteligencji i wolnych zawodów wybierają w największym odsetku zawody stomatologa i aktorki. Charakterystyczne, że „przyszłych gwiazd filmowych” jest stosunkowo mniej wśród dziewcząt wywodzących się z rodzin robotniczych niż wśród córek niższych urzędników i inteligentów. (Świadczy to być może o tym, że dzieci ze środowisk robotniczych realniej o tych sprawach myślą od dzieci inteligencji).

Spróbujemy teraz uchwycić w przedstawionym wyżej obrazie jakieś zasadnicze tendencje. Istnieje duża różnica między kierunkami wyboru zawodu wśród chłopców z jednej strony i dziewcząt z drugiej. Chłopcy skłonni są przede wszystkim wybierać zawody techniczne, dziewczęta natomiast w przeważającej większości widzą swoją przyszłość w tzw. wolnych zawodach i w zajęciach związanych ze sferą usług. Rzecz charakterystyczna, że zawod lekarza, który jak wynika z odpowiedzi na pytanie o prestiżu społecznego, zajął w hierarchii ocen pierwsze miejsce, jest atrakcyjny szczególnie dla dziewcząt. Chłopcy pragną go wybrać jedynie w minimalnym odsetku (2,3%). Jeszcze bardziej różnica ta występuje przy wyborze zawodu nauczyciela. Chce nim zostać tylko jeden chłopiec. Natomiast wśród dziewcząt znajduje się 16 przyszłych kandydatek do tego zawodu. Odmienność zawodowych zainteresowań wśród chłop-

ców i dziewcząt jest rzeczą naturalną. Również oczywistymi są kierunki, w których idą ich zainteresowania. Mówią o tym zresztą dane statystyczne.

Natomiast problemem bardziej złożonym, nie ujętym — wydaje się dotychczas statystycznie, jest różnicowanie kierunków wyboru zawodu uzależnione od pochodzenia społecznego. Jak wiadomo obserwuje się obecnie niepokojące zjawisko pewnego zmniejszenia się odsetka młodzieży pochodzenia robotniczego na wyższych uczelniach. Składa się na to na pewno cały szereg przyczyn. Jedną z nich jest chyba to, że selekcja rozpoczyna się już w szkole podstawowej, czego wyrazem są wyżej przedstawione poglądy na sprawę wyboru przyszłego zawodu dzieci z różnych środowisk społecznych.

Młodzież pochodzenia robotniczego wybiera w największym odsetku zawody nie wymagające wyższego wykształcenia. Jedną czwartą badanych chłopców chce zostać robotnikiem wykwalifikowanym, połowa chciałaby osiągnąć zawód technika. Jest to zjawisko niewątpliwie pozytywne. Natomiast może budzić pewien niepokój to, że zawody wymagające wyższego wykształcenia chce wybrać jedynie około jednej piątej chłopców z tej grupy. Zainteresowanie tymi ostatnimi zawodami jest o wiele większe wśród chłopców pochodzenia inteligentnego i wywodzących się ze środowisk niższych urzędników.

Podobne tendencje jeszcze wyraźniej występują wśród dziewcząt. Córki robotników interesują się w zdecydowanej większości zawodami związanymi ze sferą usług (krawcowa, ekspedientka, fryzjerka). Natomiast zawody wymagające wyższego wykształcenia — to domena zainteresowań dziewcząt pochodzenia inteligentnego. Tym niemniej można już w tej chwili wysunąć pewne hipotezy, wymagające rzecz jasna, dalszych sprawdzeń. Wydaje się, że wybór zawodu związany jest z pewnymi wzorami kulturowymi i tradycjami danego środowiska. Chodzi tu zarówno o środowisko rodzinne, jak i środowisko społeczne w szerszym tego słowa znaczeniu.

Z pewnych zestawień porównawczych wynika, że zawody wybierane przez młodzież pochodzenia robotniczego, nie we wszystkich wypadkach zostają przez nią ocenione jako bardzo dobre. Jedną czwartą

DZIECI wybierają zawód

dzieci robotników wybrała zawody, którym w trakcie wartościowania wymienionych w pierwszej części ankiety „postawiła” tylko dobrą ocenę. Świadczy to chyba o realnej ocenie możliwości zdobycia określonych kwalifikacji zawodowych, która także często przeżywało z pragnieniem wyboru bardzo dobrego zawodu.

Duże znaczenie mają tutaj również postępy w nauce uwarunkowane zresztą różnymi przyczynami. W trakcie naszych badań uzyskaliśmy dane o ogólnych postępach w nauce każdego badanego ucznia. Pozwoliło to ustalić średnie stopnie uczenia z różnych środowisk społecznych. Stosunkowo najlepiej uczą się dzieci pochodzenia inteligentnego (średnia ocena 3,7). Drugie miejsce zajmuje młodzież ze środowisk robotniczych (średnia ocena 3,3), trzecie młodzież pochodzenia drobnomieszczańskiego (średnia ocena 3,2). Dane te świadczą o wpływie postępów w nauce na wybór zawodu. Ta młodzież, która uczy się stosunkowo gorzej, wybiera w większym procencie zawody wymagające mniejszego wykształcenia. Jest to jeden z czynników określających

wyбір zawodu, z pewnością jednak nie jedyny. Nie ma większej różnicy między postęпами w nauce tych dzieci pochodzenia robotniczego i inteligentnego, które wybrały zawody techniczne, jednak te ostatnie w znacznie większym stopniu chciałyby zdobyć pozycję inżyniera.

Wszystkie te uwagi należy traktować jako hipotezy, wymagające dalszej weryfikacji. Nowego materiału mogą tu dostarczyć opracowywane obecnie odpowiedzi na pytania dotyczące wyboru wykształcenia, oraz wyniki badań prowadzonych wśród dorosłych.

STANISŁAW WIDERSZPIŁ
JANUSZ JANICKI

1) Badania przeprowadzone zostały wśród uczniów 7-ych klas warszawskich szkół podstawowych w czerwcu 1959 r. pod kierunkiem dr. W. W. Janickiego. Ankieterami byli — oprócz autorów niniejszego artykułu — studenci Wyższej Szkoły Nauk Społecznych: J. Blochowicz, Z. Kiliński, J. Soltys. Konsultacji przy doborze próbkę statystycznej udzielił mgr J. Holzer.

2) Pytanie miało charakter otwarty, to jest nie sugerowało żadnych odpowiedzi.

3) Z zawody wymienione w odpowiedziach na pytanie: „Jaki zawód chciałbyś wybrać dla siebie?” zgromadziło 8 zestawów.

Wybór zawodów przez chłopców

Zestawy zawodów	Ilość wybierających w poszczególnych grupach środowiskowych						Razem
	R	I	II	Pr	In		
Inżynierowie i techn.	48	35	22	5	8		98
Robotnicy wykwalifik.	15	4	-	3	1		23
Inteligentna twórcza i wolne zawody	5	8	6	-	-		19
Pracownicy aparatu państwowego	1	4	1	1	-		7
Pracownicy usług	2	1	3	-	-		6
Inni	-	-	2	3	-		5
Brak odpowiedzi	2	6	4	1	-		13
Razem	73	38	36	13	9		171

x/Symbole, którymi oznaczono poszczególne grupy środowiskowe należy dostrzec w następujący sposób:
R - dzieci robotników i pracowników usług
I - dzieci niższych urzędników
II - dzieci średnich i wyższych urzędników oraz przedstawicieli inteligencji twórczej i wolnych zawodów
Pr - dzieci pochodzenia drobnomieszczańskiego
In - inni.

Produkcja pływających miast i pływających fabryk — to zupełnie co innego niż wytwarzanie np. obrabiarek, czy nawet samochodów. Stalek, pomijając już jego wielkość i materiałochłonność, zawiera wielką ilość najróżniejszych aparatów, agregatów, mechanizmów, silników, sprzętu, urządzeń, służących bardzo różnorodnym potrzebom. Z tego powodu stocznie są przedsiębiorstwami typowo kooperacyjnymi, korzystającymi z usług i dostaw rozwiniętego zaplecza maszynowego. Na wartość statku składają się w 65 proc. czyste materiały i kooperacja. Ta ostatnia — to prawie połowa (45 proc.) wartości pływającego obiektu. A więc rozwój naszego przemysłu okrętowego, to w gruncie rzeczy przede wszystkim problem rozwiniętej, sprawnej bazy kooperacyjnej.

Każdy z kierownictwa Stoczni Gdańskiej spytany o te sprawy, odpowiada bez namysłu, iż kooperacja jest dla przedsiębiorstwa trudnością nr 1. Nietrzymywanie i często zła jakość — to bolączki zmagające się z roku na rok, w miarę wzrostu programu produkcyjnego stoczni. A wiadomo, że jest to największa nasza stocznia, dająca prawie 3/4 całego polskiego tonażu i w blisko 80 proc. zasilaćca pulę eksportową w zakresie statków. Każde wahnięcie w dół lub w górę wpływa natychmiast w stopniu prawie analogicznym na wyniki całego przemysłu okrętowego. Jednocześnie rozmiary produkcji, to dodatkowy czynnik, utrudniający i komplikujący współpracę z dostawcami.

Brak wyprzedzenia odbija się na naszej pracy w sposób oczywisty — powiada mi. — Stocznia czeka na kooperantów, gdy powinno być odwrotnie.

Zwłaszcza plan roku 1960 stwarza wyjątkowe napięcie. Podczas gdy w r. 1959 (w porównaniu z r. 1958) produkcja globalna stoczni wzrosła o 25 proc. a towarowa o ok. 7 proc., to w roku bieżącym przy 21 proc. przyroście produkcji globalnej, produkcja towarowa zwiększa się o 43 proc., a tonaż wodowany o 40 proc. To znaczy, że szczególnie szybko rośnie w tym roku zakres i wartość robót wyposażeniowych, te zaś są z kolei uzależnione od dostaw kooperacyjnych. W dodatku rok bieżący jest okresem intensywnego przechodzenia na budowę statków motorowych. O ile odsetek ich w ogólnej ilości statków wynosił w r. 1958 ok. 33 proc., to w roku 1960 rośnie do 66 proc. W związku z tym 4—5-krotnie rośnie zapotrzebowanie na tzw. elektrotechnikę, co kooperantów obarcza wyjątkowo napiętymi zadaniami. Mało tego. Skończyły się „dobre czasy”, gdy budowano długie serie statków. Stocznia, przystosowując się elastycznie do zadań armatorów, każdy statek wypuszczała w innej wersji oraz z roku na rok zwiększała ilość prototypów. Wszystko to oznacza, że trudności w dziedzinie kooperacji zostaną spotęgowane w ścisłym miespotykaniu. Przy tym wszystkim Stocznia Gdańska należy do tych zakładów, gdzie zadania w zakresie podniesienia wydajności pracy są stosunkowo największe. Ten bez precedensu w historii przedsiębiorstwa skok produkcji ma być uzyskany przy tej samej liczbie zakładów i nie zwiększonym funduszu plac, wydajność zaś ma wzrosnąć o blisko 20 proc.

Dyrektor naczelny Stoczni Gdańskiej, inż. Wychowski sytuację podsumował następująco:

— Zadania tegoroczne robotnicy nasi przyjmują z wyjątkowym wprost zrozumieniem. Sami informują o rezerwach i deklarują wzrost wydajności pracy. Stawiają jednak warunek: tak jak dotychczas być nie może; dostawy materiałowe i kooperacyjne muszą przychodzić w terminie, postój muszą być zlikwidowane.

Od paru miesięcy odbywa się w stoczni tzw. społeczny przegląd stanowisk roboczych przy udziale 1.500 pracowników stoczni. Akcja będzie zakończona w styczniu. Jej celem jest wyszukanie wszelkich możliwości zmniejszenia pracochłonności, usprawnień techniczno-organizacyjnych.

spżyłość samej służby zaopatrzenia i kooperacji i wadliwa organizacja pracy zarówno u dostawców jak i odbiorcy. Zresztą kooperanci często cierpią za winy niepopełnione. Takie np. Gdańskie Zakłady Maszyn Elektrycznych N-11 mają aż 25 poddostawców, na których same leżą gorzkie łzy. Opóźnienia dostaw z fabryk kabli w Krakowie i Bydgoszczy, A-8 w Bielsku, A-2 w Łodzi sięgają kilku miesięcy, a zadania produkcyjne N-11 rosną w bieżącym roku prawie 2-krotnie. Również elbląski Zamech nie może się wywiązać z wielu terminów wskutek niesolidności (czy może także przyczyn o-biektywnych) wielu poddostawców.

termiń wodowań i oddania obiektów pływających — cykle między dostawą dokumentacji a wyprodukowaniem zamówionego na jej podstawie wyrobu są niezwykle napięte.

I tak rzeczy toczą się z góry na dół. Stocznia zbyt późno dostarcza dokumentację, przekazuje, naturalnie z opóźnieniem kooperantom, ci z kolei stawiają napięte terminy poddostawcom i sami kręcą się jak w ukropie, aby jako tako sprostać zamówieniom stoczni i wykonać swoje planowe zadania. Ponadto dokumentacja, zwłaszcza prototypowa, często zawiera błędy, marnuje się czas na poprawki, korespondencje, monity, spory — i oto źródło dalszych opóźnień.

System, którego celem było przyspieszenie i nadanie należytej sprawności procesowi projektowania, przyczynił się do czegoś wręcz przeciwnego. Wskaźnik ilościowy — jako kryterium oceny — sprawił, że marnowało się i marnuje mnóstwo potencjału projektanckiego, wysiłki zaś ludzi rozproszyły na rzeczy marginalne. W sumie — był i jest m.in. istotną przyczyną opóźnień dokumentacji technicznej dla statków i jej braków jakościowych, hamulec ich modernizacji i unowocześnienia technologii produkcji. Jeżeli jednak stocznie nasze i samo CBKO użytkowało znaczne osiągnięcia, uznawane resztą na całym świecie, to uzyskało je nie dzięki temu systemowi plac, lecz wbrew niemu, czy mimo niego; uzyskało je natomiast dzięki innym czynnikom, wśród których zapał wielu ludzi, ich rzetelność i głęboka wiedza odgrywały rolę nieposłuszną. W gruncie rzeczy błąd nie polegał na tym, że system taki w ogóle zastosowano. Próbować można i należy wszystkiego, a pomylić się ostatecznie rzeczą ludzką. Ale trudno znaleźć jakieś logiczne uzasadnienie dla faktu, że system od dawna krytykowany przez zainteresowanych nie wyłączając CBKO, obowiązywał 8 lat. Podobno od 1 marca ma być zastąpiony innym, analogicznym do obowiązującego obecnie dla pracowników inżynieryjno-technicznych w całym przemyśle. Najprawdopodobniej echo westchnienia ulgi, jakie wygadają we wszystkich naszych stoczniach, dotrze aż do Warszawy.

Dalsze sprawy wymagające zmiany, to organizacja CBKO i stan kadr. Mimo, że CBKO projektuje coraz więcej prototypów, a ponadto nawet w serii każdy statek jest inny — organizacja Biura wciąż jeszcze przystosowana jest do etapu poprzedniego, kiedy to wypuszczano długie serie jednakowych statków. Oprócz niezbędnej w tej sytuacji organizacji, której koncepcję ma kierownictwo CBKO, konieczne wydaje się wzmocnienie kadrowe i przystosowanie w ten sposób potencjału Biura do szybko rosnących potrzeb przemysłu. CBKO posiada w tej chwili ok. 400 konstruktorów okrętowych, gdy tymczasem np. przemysł okrętowy NRD o potencjałe równym mniej więcej 60—70 proc. naszej produkcji, zatrudnia takich konstruktorów ok. tysiąca.

W celu usprawnienia kooperacji istnieje oczywiście potrzeba wielu przedsięwzięć, o których zresztą większość jest w toku. Niemniej problem dokumentacji jest tym, który w widoczny sposób dopieka wszystkim, stwarza niecopisaną chaos w harmonogramach dostaw, niezależnie od innych trudności i trudności te potęguje. Reorganizacja i racjonalizowanie samego procesu projektowania wprowadzi niewątpliwie istotny element porządku i odpowiedzialności.

W pierwszym etapie realizacji uchwały ujawniło się szereg trudności hamujących przebieg całej akcji. Do trudności tych, które niewątpliwie zostaną usunięte, zaliczyć należy przede wszystkim:

- wielką pracochłonność całej akcji, zwłaszcza w przypadku dużej ilości ujawnionych artykułów przy znikomej ich wartości;
- niedostateczne (ze względu na wielkość marży) zainteresowanie tą masą towarową jednostek zbytu;
- niechęć do podejmowania przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia decyzji o złomowaniu zasobów, pomimo komisyjnego ich zakwalifikowania na złom.

Mówiąc o przyroście zasobów nie należy zapominać, że na wielkość tego przyrostu wpływa również przekroczenie planów produkcyjnych. Jak wykazało doświadczenie z lat ubiegłych, nie każde przekroczenie planu jest zjawiskiem korzystnym. Np. przekroczenie przez przedsiębiorstwo planu w tych asortymentach, w które rynek jest dostatecznie już zaopatrzony powoduje zbędny gospodarczo przyrost zasobów. Analogiczne zjawisko występuje przy przekraczaniu planów przez zakłady kooperujące z zakładami wykonującymi ostateczny produkt w planowanej wysokości.

Pomijając już sam fakt zużycia na ponadplanową produkcję materiałów, które mogłyby być zużyte bardziej celowo, zauważyć należy, że wykorzystany przy wykonaniu tej produkcji dodatkowy fundusz plac powoduje zachwianie założonej w planie równowagi gospodarczej. Na zagadnienie to, ze względu na przyjęty w planie na br. minimalny wzrost funduszu plac, należy zwrócić szczególną uwagę.

W walce o prawidłowy przyrost zasobów należy ściśle przestrzegać zasady, że zamówienie potrzebnych materiałów musi być poprzedzone zawsze ostatecznym ustaleniem programu produkcyjnego; uniknie się wtedy dokonywania zamówień materiałów jak i dostaw z kooperacji na tzw. „wyczucie”.

Następnym warunkiem utrzymania zasobów w planowanej wysokości jest przeprowadzanie wszelkich zmian w programach produkcyjnych przedsiębiorstwa w terminach umo-

Po IV Plenum

(Dokończenie ze str. 1)

przemawiające wprost do każdego pracującego. Odpowiadają one bowiem zarówno naszym potrzebom, jak i możliwościom finansowym. Równocześnie podkreślenie konieczności postępu technicznego w dziedzinie najbardziej oszczędnej i efektywnej wykorzystania paliw, energii, materiałów oraz surowców, jest kierunkiem umożliwiającym przełamanie barier rozwoju, które stwarza napięty bilans płatniczy i niesyntetyzowana należąca do surowców.

Kierunki natarcia w dziedzinie postępu technicznego określone są więc celnie. Nie rozstrzygają one oczywiście szeregu konkretnych rozwiązań w dziedzinie budowy nowych zakładów przemysłowych, niezbędnych dla rozwarcia „wąskich gardeł” wzrostu gospodarczego, ani nie przesądzą ostatecznie, gdzie, kiedy i w jakim zakresie stosować modernizację, mechanizację, automatyzację, nową technologię produkcji. Nad konkretyzacją i sprecyzowaniem w szczegółach kierunków postępu technicznego określonych generalnie przez IV Plenum, otwarta została szeroka, ogólnonarodowa dyskusja.

Dyskusja ta odbywać się będzie przede wszystkim w zakładach produkcyjnych, w instytucjach naukowych — badawczych, w zakładach naukowych, w laboratoriach, w stowarzyszeniach ekonomicznych i naukowo-technicznych. Jest sprawą nas wszystkich, aby dyskusja ta nie sprowadziła się do krótkotrwałej, jednorazowej akcji.

Chcilibyśmy więc — niezależnie od konkursu na temat postępu technicznego, jaki ogłosiliśmy w grudniu ub. r. — otworzyć dla tej dyskusji łamy naszego tygodnika. Tak by najcenniejsze wnioski nie zostały zamknięte w ramach zebrań, lecz by stały się impulsem dalszych, kumulatywnie narastających inicjatyw.

J. G.

PRZYPOMINAMY

naszym czytelnikom,

że termin nadsyłania prac na KONKURS o postępie technicznym upływa z dniem 15 lutego 1960 roku

Nadmierne zapasy — sprawa wciąż aktualna

DOKONCZENIE ZE STR. 1

tychczasowego tempa przyrostu zasobów.

Udział przyrostu zasobów w dochodzie narodowym założony w planie na rok bieżący wynosi poniżej 4 proc., a w 1965 r. ma obniżyć się do 3,3 proc. Realność tych założeń wynika z mniejszego, aniżeli przyjęto w planie, zaangażowania w 1956 r. dochodu narodowego w przyroście zasobów. Zwłaszcza, że przyjęty w planie udział przyrostu zasobów w dochodzie narodowym przekracza stosunek przeciętnego z tego tytułu zaangażowania dochodu narodowego w krajach kapitalistycznych. Udział przyrostu zasobów w dochodzie narodowym w latach 1950—1954 wynosił średnio w Belgii 1,1 proc., w Danii — 1,2 proc., we Francji — 1,6 proc., w NRF — 3,4 proc., we Włoszech — 0,8 proc. i w USA — 1,1 proc. Trudno tu mówić o pełnej porównywalności owych danych. Ze względu bowiem na dynamikę naszej gospodarki i metody obliczeń dochodu narodowego udział ten w naszych warunkach będzie zawsze nieco większy. Niemniej jednak tego rodzaju porównanie daje nam pewność, że przyjęte w planie założenia są realne.

ZAPASY W 1960 R.

Według planu na 1960 r. produkcja przemysłowa wzrasta o 7,6 proc., a zapasy o 4,7 proc., podczas gdy w 1959 r. wskaźnik wzrostu produkcji przemysłowej wynosił 8,8 proc., a wskaźnik wzrostu zasobów 10 proc. W ujęciu resortowym wskaźnik wzrostu zasobów (z wyjątkiem Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego) kształtował się w r. ub. powyżej wskaźnika wzrostu produkcji. Natomiast z założeń planowanych przy-

jętych w br. wynika, że wskaźnik wzrostu zasobów, w zależności od resortu, ma wahać się w granicach od 0 do 7,5 proc. wskaźnika wzrostu produkcji. W świetle dotychczasowych doświadczeń, można stwierdzić, że zadania, jakie stawia się resortom w r. 1960, są bardzo trudne do zrealizowania. Niemniej jednak, przy zachowaniu pewnych warunków, które zostaną omówione osobno, zadania te mogą być w pełni zrealizowane.

W przedsiębiorstwach podległych np. Min. Przemysłu Ciężkiego, pomimo najkorzystniejszego ukształtowania planowanego wzrostu zasobów (7,5 proc.) do wskaźnika wzrostu produkcji (o 10,1 proc.), zarówno w ub. r., jak i w założeniach planowanych na rok bieżący, wykonanie zadań postawionych przed tym resortem wcale nie jest łatwiejsze od zadań pozostałych resortów. Założony bowiem w planie na br. przyrost zasobów w przedsiębiorstwach tego resortu jest o 900 mln zł niższy od przewidywanego przyrostu zasobów w ub. r. Oznaczałoby to, że wzrost, w stosunku do przewidywanego wykonania planu produkcyjnego, ma być uzyskany przy mniejszym przyroście zasobów.

Taki wniosek można by wyciągnąć, ograniczając się do operowania jedynie cyfrą globalnego przyrostu zasobów. Nie należy jednak zapominać o zadaniach, jakie wynikają z uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów nr 151. W ramach tej uchwały przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego zgłosiły, po dokonaniu weryfikacji spisów, niezbędne zapasy na 1,1 mld zł. Znikoma tylko część tych zasobów została upełniona w r. ub. Przewidywana na r.b. suma zasobów, która musi być upełniona zgodnie z wy-

mienioną uchwałą, wyniesie blisko miliard złotych. W miejsce upełnionych zasobów przedsiębiorstwa będą mogły zwiększyć o tę kwotę zapasy gospodarczo uzasadnione. Przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego mogą więc przez likwidację zbędnych zasobów zwiększyć stan potrzebnych im zasobów.

Inaczej przedstawia się sytuacja w Ministerstwie Przemysłu Chemicznego. Tutaj niekorzystny w 1959 r. stosunek wskaźnika wzrostu zasobów (17,3 proc.) do wzrostu produkcji (24,9 proc.) w poważnym stopniu wynika z uruchomienia w tym roku nowych zakładów produkcji (np. kauuczku syntetycznego). Jak wiadomo, przy uruchomieniu nowej produkcji występuje w pierwszym etapie dysproporcja, wyrażająca się w nieproporcjonalnie dużym do uzyskanej produkcji zaangażowaniu środków. Ponadto, w przedsiębiorstwach tego resortu struktura posiadanych zasobów od szeregu lat ulegała niekorzystnej zmianie (wzrost wartości przedmiotów nietrwałych). Przyczyną tej niekorzystnej zmiany w strukturze zasobów był obowiązujący tryb rozliczeń przedmiotów nietrwałych. Chcąc zapobiec temu stanowi Resort wydał w październiku r. ub. zarządzenie w sprawie działu i ewidencji przedmiotów nietrwałych. Zarządzenie to ustaliło listę przedmiotów nietrwałych, których wartość powinna być z tytułu zużycia co miesiąc umniejszana.

Realizacja tego zarządzenia i likwidacja zasobów zbędnych, ujawnionych w ramach uchwały nr 151 pozwoli i w tym resorcie na utrzymanie zasobów na poziomie przyjętym w planie.

Rozmiary niniejszego artykułu nie pozwalają na analogiczne omówienie sytuacji w pozostałych resortach. Należy jednak zaznaczyć, że wykonanie zadań wynikających z NPG przez wszystkie resorty w pierwszym rzędzie zależne jest od tego, w jakim stopniu postępowanie i ewidencje przedmiotów nietrwałych zawarte w uchwale nr 151 zostaną wykonane. Pierwsze spostrzeżenia z przebiegu wykonania tej uchwały nie pozwalają na wyciągnięcie zbyt optymistycznych wniosków. Świadczy o tym zamieszczone zestawienie upełnienia zbędnych zasobów (tablica 2).

W pierwszym etapie realizacji uchwały ujawniło się szereg trudności hamujących przebieg całej akcji. Do trudności tych, które niewątpliwie zostaną usunięte, zaliczyć należy przede wszystkim:

- wielką pracochłonność całej akcji, zwłaszcza w przypadku dużej ilości ujawnionych artykułów przy znikomej ich wartości;
- niedostateczne (ze względu na wielkość marży) zainteresowanie tą masą towarową jednostek zbytu;
- niechęć do podejmowania przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia decyzji o złomowaniu zasobów, pomimo komisyjnego ich zakwalifikowania na złom.

Mówiąc o przyroście zasobów nie należy zapominać, że na wielkość tego przyrostu wpływa również przekroczenie planów produkcyjnych. Jak wykazało doświadczenie z lat ubiegłych, nie każde przekroczenie planu jest zjawiskiem korzystnym. Np. przekroczenie przez przedsiębiorstwo planu w tych asortymentach, w które rynek jest dostatecznie już zaopatrzony powoduje zbędny gospodarczo przyrost zasobów. Analogiczne zjawisko występuje przy przekraczaniu planów przez zakłady kooperujące z zakładami wykonującymi ostateczny produkt w planowanej wysokości.

Pomijając już sam fakt zużycia na ponadplanową produkcję materiałów, które mogłyby być zużyte bardziej celowo, zauważyć należy, że wykorzystany przy wykonaniu tej produkcji dodatkowy fundusz plac powoduje zachwianie założonej w planie równowagi gospodarczej. Na zagadnienie to, ze względu na przyjęty w planie na br. minimalny wzrost funduszu plac, należy zwrócić szczególną uwagę.

W walce o prawidłowy przyrost zasobów należy ściśle przestrzegać zasady, że zamówienie potrzebnych materiałów musi być poprzedzone zawsze ostatecznym ustaleniem programu produkcyjnego; uniknie się wtedy dokonywania zamówień materiałów jak i dostaw z kooperacji na tzw. „wyczucie”.

Następnym warunkiem utrzymania zasobów w planowanej wysokości jest przeprowadzanie wszelkich zmian w programach produkcyjnych przedsiębiorstwa w terminach umo-

żliwiających, w porozumieniu z dostawcami, dokonanie odpowiedniej korekty złożonych już zamówień.

Przestrzeganie zasady rytmicznego spływu, w granicach technicznie możliwych, wykonywanej produkcji pozwoli na podniesienie jej jakości oraz umożliwi lepszą jej kontrolę i pozwoli, w wielu przypadkach, uniknąć trudności przy wysyłce tych wyrobów. Przyczyni się to również do poprawy terminowości dostaw u odbiorców, a tym samym wywrze dodatni wpływ na prawidłowe ukształtowanie się zasobów.

Utrzymanie zasobów w granicach wynikających z założeń NPG jest możliwe przy częściowym nawet wykonaniu tych podstawowych postulatów.

Dla bieżącego wykrywania przyczyn, które mogą spowodować pow-

stanie gospodarczo nieuzasadnionych zasobów, konieczne jest przeprowadzanie, na wszystkich szczeblach organizacyjnych, okresowych analiz kształtowania się zasobów.

Ujawione w toku tych analiz nieprawidłowości powinny powodować wydawanie odpowiednich dyspozycji, w wyniku wykonania których nastąpiłaby likwidacja gospodarczo nieuzasadnionych zasobów.

TABEŁA 1

1) Zarządzenie Przewodniczącego PKKG z 12 kwietnia 1959 roku w sprawie mobilizacji rezerw drogi przyspieszenia obrotu środków obrotowych.

2) Życie Gospodarcze nr 50/378 z 14 grudnia 1958.

3) Umarzanie 50 proc. wartości przedmiotu z momentem wydania do użytkowania, a pozostałej wartości dopiero na podstawie protokołowego stwierdzenia jego zniszczenia.

Rok	Planowany wzrost zasobów w mln zł	Rzeczywisty wzrost zasobów w mln zł / w nawiasach podano wzrost w cenach nominalnych	w %	udział przyrostu zasobów w dochodzie narodowym w %	udział po uwzględnieniu przeszacowania w %	Procent wzrostu produkcji	Zapasy
1	2	3	4	5	6	7	8
1953	12,6	16,9	150	—	—	117,9	122,5
1954	8,1	9,9 / 7,3	122	3,6	4,4	111,5	109,0
1955	4,9	11,0 / 9,3	225	4,2	4,5	111,5	109,8
1956	4,1	7,6 / 6,8	186	2,7	2,8	109,0	112,1
1957	7,7	21,6 / 26,3	281	8,6	7,0	109,6	128,8
1958	11,2	19,7 / 17,9	176	5,2	6,4	109,6	111,9
1959	9,7	17,9 / 15,7	184	4,2	5,0	108,8	110,0

TABEŁA 2

W przedsiębiorstwach podległych	Ujawniono w ramach uchwały nr 151 zasobów zbędnych w mln zł	Upełniono w I kwartale 1959 r. w mln zł	Upełnienie w % do sumy zasobów zgłoszonych
Min. Górnictwa i Energet.	150,0	19,2	17
" Przem. Ciężkiego	1121,7	90,0	8
" Chemicznego	138,0	16,7	12,3
" Lekkiego	304,4	47,0	15
" Spoż. i Skupu	82,6	13,4	16
" Bud. i Przem. Mat. Bud.	89,3	18,8	21
" Leśn. i Przem. Drzewn.	175,7	55,5	32

OSTATECZNA WERSJA PREMIOWEGO SYSTEMU

MAREK MISIŃSKI

Zgodnie z zamierzeniami podstawą funduszu premiowego pracowników umysłowych w przemyśle ma być w roku 1960, podobnie jak to ma miejsce w przypadku funduszu zakładowego — poprawa wyników w stosunku do roku ubiegłego. Ma się on składać z części zasadniczej za osiągnięcia wyniku równego wynikowi roku ubiegłego i z części dodatkowej za jego przekroczenie. Likwiduje to antynomie między funduszem zakładowym i funduszem premiowym, czyniąc z funduszu premiowego bodziec do napiętego planowania i maksymalizacji wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa.

Minęło już prawie pół roku od ukazania się na łamach naszego pisma pierwszych artykułów na ten temat. Były one oparte na wstępnych propozycjach ogólnych założeń tej reformy. Od tego czasu w kolejnych wersjach projektów nastąpiła ostateczna weryfikacja i konkretyzacja poszczególnych założeń i trzeba już zastanowić się nad ich realizacją w praktyce.

Istotnym osiągnięciem ostatecznej wersji wytycznych jest zdecydowane określenie obowiązku doprowadzenia wyników dwóch kolejnych lat do porównywalności w celu uzyskania realnego wskaźnika poprawy rentowności: „Jeżeli wynik gospodarczy roku, za który przyszanie się premie, nie jest porównywalny z wynikiem roku ubiegłego ze względu na zmiany ilości i struktury asortymentów oraz cen — przedsiębiorstwo obowiązane jest doprowadzić wyniki roku ubiegłego do warunków porównywalnych”.

Do znaczniejszych innowacji w stosunku do pierwotnych założeń należy również ustalenie wyjątkowo ostrej progresji odpisów dodatkowych. Za każdy procent poprawy rentowności w przedziale od 1% do 12% — odpis ma wynosić 0,15% planowanego funduszu plac, w przedziale od 12,1% do 14% — 1,0%, od 14,1 do 16% — 1,8%, od 16,1 do 20% — 2,5% i powyżej 20% — 3% funduszu plac. Rzecz się w oczy nierównomierny rozkład progresji. W przedziale od 1% do 12% ma jej nie być w ogóle, a sam odpis ma być minimalny. Natomiast bardzo silna progresja ma się koncentrować w przedziale od 12% do 20% poprawy wyników, po czym ma zaniknąć, ale przy takim wysokim poziomie, że każdy procent poprawy rentowności będzie dawał dwudziestokrotnie wyższy fundusz pre-

miowy niż w przedziale od 1% do 12%.

Zjawisko to nie znajduje odpowiednika w systemie funduszu zakładowego. Tam progresja jest — o wiele bardziej umiarkowana i mniej więcej równomiernie rozłożona. Większa ostrość odpisów dodatkowych na fundusz premiowy niewątpliwie utrudni zadania władz wykonawczych, odpowiedzialnych za prawidłową realizację tej reformy. Na przykład zrównanie startu wszystkich przedsiębiorstw w możliwościach osiągnięcia przedziału zastrzeżonej progresji odpisów dodatkowych na fundusz premiowy wymaga przy opracowaniu tabel dla poszczególnych branż i przedsiębiorstw większej jeszcze precyzji, aniżeli to jest potrzebne z punktu widzenia funduszu zakładowego.

Inną ważką zmianą pierwotnych zamierzeń jest zastrzeżenie sankcji za pogorszenie wyników. Jeżeli początkowo zakładano się obniżenie części zasadniczej funduszu premiowego o 4% za każdy 1% pogorszenia wyników w przedziale od 1% do 10% i 6% — za każdy 1% w przedziale od 10% do 20% — to obecnie przewiduje się, że „zasadniczy fundusz premiowy ulega zmniejszeniu o 10% za pogorszenie w granicach od 1%, a po dalszych 15% za drugi i trzeci procent pogorszenia i 30% za czwarty i piąty procent pogorszenia wyników”. Tak więc pozbawienie funduszu premiowego ma występować w przypadku pogorszenia wyników o 5%, a nie jak dawniej dopuszczano — o 20%.

Nieco nowemu sprzecywanu uległ również tzw. fundusz gwarancyjny, powstający z nagromadzonego przez przedsiębiorstwo funduszu premiowego. Początkowo zakładano, że górna granica tego funduszu będzie wartość podwójnego funduszu plac personelu kierowniczego. Obecnie ograniczono jego wielkość dwudziestokrotnie, tzn. do 10%, a zarazem obniżono górną granicę wypłat z tego funduszu do 5% funduszu plac. Wszelkie nadwyżki funduszu premiowego, przekraczające wartość 10% funduszu plac mają być przelewane w poczet zysku. Zmiana ta zabezpiecza przed gromadzeniem zbyt dużych rezerw pieniężnych w przedsiębiorstwach, a zarazem zwiększa zainteresowanie pracowników w stałym wygospodarowywaniu nadwyżek.

Drobniejszą już innowacją w stosunku do pierwotnych wersji projektu jest obniżenie górnej granicy

udziału części zasadniczej funduszu premiowego z 25% planowanego osobowego funduszu plac personelu do 20% i proporcjonalne zwiększenie dopuszczalnych rozmiarów części dodatkowej. Rozszerza to zasięg atrakcyjności przekraczania poziomu wyników z roku ubiegłego.

W załączniku do ostatniej wersji wytycznych znówelizowano również ramowe zasady przyznawania i wypłaty indywidualnych premii. Najogólniej biorąc, premie te mają się dzielić na regulaminowe (obejmujące 80%—90% funduszu premiowego) i tzw. uznaniowe. O podziale premii regulaminowych pomiędzy poszczególne komórki organizacyjne przedsiębiorstwa i pracowników ma decydować dyrektor każdego przedsiębiorstwa w porozumieniu z radą robotniczą. Ma on ustalać warunki, od których będzie zależała wypłata premii.

Przykładowo wypłata premii kierownikowi działu produkcji powinna być uzależniona od wykonania zadań ilościowych, zachowania reżimów jakościowych i wykonania planu uruchomienia. Dla kierownika działu zatrudnienia takimi warunkami byłyby: utrzymanie lub obniżenie udziału kosztów siły roboczej w ogólnych kosztach wykonania i wykonanie planu wydajności pracy. Dla kierownika zaopatrzenia i zbytu — nieprzekroczenie normatywnych surowców, materiałów i wyrobów gotowych oraz zgodny z harmonogramem przebieg dostaw. Dla głównego technologa — wykonanie planu uruchomienia i planu postępu technicznego, nieprzekroczenie normatywnych zużycia materiałów i zachowanie reżimów jakościowych. Dla głównego mechanika — bezawaryjna praca maszyn i urządzeń, a także wykonanie harmonogramu remontów. Dla głównego energetyka — bezawaryjna praca urządzeń energetycznych, nieprzekraczanie normatywnych zużycia energii i wykonanie harmonogramu remontów. Dla kierowników wydziałów i oddziałów produkcyjnych, kierowników zmian, st. mistrzów i mistrzów — wykonanie planów pracochłonności, nieprzekroczenie planów kosztów i wykonanie planów ilościowych.

Jeżeli premie pochodzą z funduszu dodatkowego, to przy rozdziale powinien być uwzględniony wkład poszczególnych pracowników w to osiągnięcie.

*

Omówione tutaj zmiany, jakie mają nastąpić w systemie bodźców zainteresowania materialnego, na pewno będą jeszcze bardziej szczegółowo sprzecyzowane w zarządzeniach wykonawczych resortów i jednostek. Chodzi więc przede wszystkim o to, żeby w procesie tych adaptacji nie zagubić podstawowego celu reformy, którym jest uczynienie z funduszu premiowego bodźca do racjonalnego i napiętego planowania. Dlatego warto już teraz zastanowić się nad tym, w jakim stopniu te, sprzecyzowane już ostatecznie na szczeblu centralnym przepisy, odpowiadają warunkom każdego przemysłu, branży i przedsiębiorstwa.

*) S. Frenkel: „Dawno oczekiwana reforma”, Z.G. Nr 31/1959.

Tęż naukowcy — adiunkt T. Łaski, T. Madej i S. Rychnik — przez szereg miesięcy badali rezerwy wydajności pracy w przemyśle maszynowym Szczecina. Wyniki tych badań stały się przedmiotem zainteresowania nie tylko — jak to zwykle u nas bywa — małej grupki naukowców. Szczeciński Oddział Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego wspólnie z Wydziałem Ekonomicznym Komitetu Wojewódzkiego PZPR opublikował je w obszernym skrypcie, który został rozszlany wśród miejscowych działaczy gospodarczych (a zwłaszcza osób zajmujących kierownicze stanowiska w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz wśród działaczy instancji partyjnych) i następnie PTE wraz z KW PZPR zaprosił tych ludzi na dwudniową sesję naukową poświęconą sprawom rezerw wydajności pracy w szczecińskim przemyśle maszynowym.

To chyba po raz pierwszy w kraju próbowano w tak bezpośredniej formie wiazać pracę naukowców z działalnością aktywną gospodarczą. Fakt, że nad zadziernięciem tej węższej grupki naukowców, którzy współpracują z terenową instancją partyjną — bodajże również nie miał u nas jeszcze precedensu. Ale inicjatywa Szczecina zasługuje na uwagę nie tylko ze względu na wartość badań, ale i na formę ich realizacji. Badania przeprowadzone w szczecińskich zakładach przemysłu maszynowego oraz dyskusja nad ich wynikami wskazują na szereg problemów, których również dla innych zakładów przemysłowych, oczywiście nie tylko szczecińskich.

*

Na terenie czterech dużych zakładów pracy: Stoczni Szczecińskiej, Szczecińskiej Fabryki Motocykli, Szczecińskiej Fabryki Maszyn Budowlanych i Szczecińskiej Fabryki Urządzeń Budowlanych badano rezerwy wydajności pracy przy aktualnym stanie wyposażenia technicznego. Chodzi tu więc o rezerwy tkwiące w intensywności pracy, jej organizacji, kwalifikacjach, warunkach bytowych załogi itp.

Rezerwy tkwiące w intensywności to przede wszystkim możliwości lepszego wykorzystania czasu pracy. Do ustalenia trendów intensywności pracy służyło — oprócz obserwacji bezpośredniej — badanie poziomu zużycia energii elektrycznej w różnych okresach czasu przez te stanowiska, w których zużycie to jest na ogół proporcjonalne do intensywności pracy maszyn i ludzi (a w przemyśle maszynowym stanowiska takie stanowią poważny udział). Badania rytmiczności pracy wykazały istnienie różnych specyficznych dla poszczególnych przedsiębiorstw tendencji. Ale poważnym walorem tej analizy jest też wykazanie pewnych ogólnych prawidłowości występujących we wszystkich badanych zakładach, a więc prawdopodobnie właściwych również innym podobnym przedsiębiorstwom przemysłowym. Jak to prawidłowości?

Badając trendy intensywności pracy w ciągu poszczególnych dni roboczych wykazano bardzo duże zachowanie rytmiczności pracy w przekroju dobowym, tygodniowym, miesięcznym i rocznym. I tak np. jeżeli chodzi o dzień pracy — intensywność ta w ciągu pierwszej godziny pracy jest dość niska, ale stopniowo rośnie i w drugiej oraz częściowo trzeciej godzinie pracy osiąga zazwyczaj swój punkt szczytowy. Później maleje, mniej więcej do przerwy śniadaniowej, po której znowu jej poziom podnosi się na okres 1—2 godzin, rzadko jednak osiągając ranny punkt szczytowy, a następnie, w ostatnich dwóch godzinach, in-

tensywność wyraźnie i szybko spada. W ten sposób na osiem godzin pracy przypadające od 7—15-ej — tylko trzy są stosunkowo dobrze wykorzystane (w przybliżeniu między 8-mą a 9-tą rano i między 11-tą a 13-tą w południe).

W przekroju tygodnia — stosunkowo najwyższą intensywność zaobserwowano we wtorek i środę, w

przekroju miesiąca — w dniach od 8—13-go i od 20—29-go, w przekroju rocznym — pod koniec roku kalendarzowego. Poza tym zaobserwowano znaczne obniżenie intensywności pracy w miesiącach letnich, w dniach wypłat i bezpośrednio po nich następujących oraz w dniach powiatkowych.

Oczywiście w pewnym stopniu przejawiają się tu ogólne prawidłowości fizjologiczne pracy ludzkiej wyrażające się w rosnącej krzywej intensywności po codziennych i świątecznych okresach odpoczynku, aż do osiągnięcia punktu szczytowego, po którym intensywność powoli spada dopóki nie da się organizmowi możliwości regeneracji sił. Bliska analiza tych trendów wykazała jednak, że wahania rytmiczności pracy w naszych przedsiębiorstwach są zbyt duże, by daly się uzasadnić samymi tylko czynnikami natury fizjologicznej — psychicznej; szczególnie nie znajdują tu usprawiedliwienia zbyt długie okresy zanizania intensywności, do tego zanizania nader dużego w stosunku do optimum fizjologicznego — psychicznego.

Zarówno omówione tu badania jak i przeprowadzona nad nimi późniejsza dyskusja wykazały, że źródło tego stanu rzeczy tkwi przede wszystkim w niewłaściwym ustawieniu bodźców ekonomicznych. Robotnicy boją się pracować wydajnie, aby na skutek zbyt dużego przekraczania obowiązków norm nie doszło do takiego ich zawyżenia, które by spowodowało obniżenie efektywnych zarobków. Dość często dają oni wyraz przekonaniu, że zwiększenie wydajności pracy w praktyce nie tylko nie prowadzi do zwiększenia dochodów robotnika, ale może przyczynić się do ich obniżenia — więc po co się wysilać? Aktualnie stosowane systemy reformowania norm i plac nie daje ich zdaniem żadnej gwarancji, że zwiększanie udziału w wytworzeniu dochodu narodowego przynosi jakiegokolwiek korzyści wytwórcom.

Na nierytmiczność produkcji w dużym stopniu wpływa też fakt, że robotnikom znacznie bardziej opłaca się praca w godzinach nadliczbowych, aniżeli w ciągu normalnego dnia pracy. Stąd np. w Stoczni Szczecińskiej w ciągu jednego tylko roku z jednej strony, jak wykazały omówione tu badania, robotnicy „przebuntowali” ok. 1,4—1,9 miliona roboczogodzin podczas ośmiogodzinnych dni pracy, a z drugiej — przeprowadzali w godzinach nadliczbowych 350 tysięcy roboczogodzin. Ponieważ oprócz wymienionych

już bodźców przyczyną tego stanu rzeczy jest też nierytmiczność dostaw ze strony kooperantów — w dyskusji szczecińskiej kładziono duży nacisk na konieczność większego zainteresowania materialnego kooperujących zakładów w terminowym wywiązywaniu się ze swych zobowiązań. I to nie tylko drogą zastosowania kar konwencjonalnych, ale przede wszystkim hamujący również pod tym względem wpływ wskaźnika produkcji globalnej (i od niedawna — oszczędności na funduszu plac) jako mierników efektywności pracy przedsiębiorstwa, gdyż w rezultacie nader często przedsiębiorstwom nie opłaca się produkować wielu asortymentów (zwłaszcza gdy są to asortymenty pracochłonne).

Na podstawie omawianych badań postulowano też np. potrzebę przedłużenia przerwy śniadaniowej: przerwa zbyt krótka nie wystarcza na odpowiednie „odprężenie”, zresztą w praktyce i tak jest przekraczana, co powoduje ogólne rozprężenie organizacyjne na znacznie dłuższy okres. Przytoczono przykłady krajów zachodnio-europejskich, gdzie w wielu fabrykach wprowadzono dwugodzinną przerwę obiadową, co znacznie podniosło wydajność podczas drugiej, odpowiednio przesuniętej w czasie części dnia roboczego — oczywiście po zapewnieniu robotnikom wygodnych warunków przejazdu do domu lub spożycia posiłku i wypoczynku na terenie fabryki.

W omawianych tu badaniach wykazano też wpływ na obniżenie wydajności pracy faktu, że najniższą i najbardziej dostępną rozrywką jest u nas picie wódki, co szczególnie przejawia się w zanizaniu trendu intensywności po wypłatach. Organizowanie atrakcyjnych imprez, szczególnie w tych dniach, miałyby więc nie tylko kulturalne znaczenie.

Z niską intensywnością pracy żywej ściśle wiąże się niewystarczająca stopień wykorzystania maszyn i urządzeń. Badania przeprowadzone np. w Szczecińskiej Fabryce Urządzeń Budowlanych wykazały, iż szlifierki są tam wykorzystywane w 59,5 proc. czasu nominalnego, a 76,7 proc. czasu planowanego, natomiast tokarki — już tylko w 19,4 proc. czasu planowanego. Wielu podobnych przykładów dostarczą inne zakłady, co dobitnie świadczy o rezerwach wzrostu wydajności pracy przy aktualnym stanie wyposażenia technicznego.

Rezerwy takie tkwią również w możliwościach podniesienia kwalifikacji pracowników, jak jednak wiadomo nie tylko brak u nas bodźców zainteresowania materialnego dla podnoszenia umiejętności zawodowych, ale nawet działają tu pewne antybodźce. Podobnie jeśli chodzi o stabilizację załogi: niczym nie uzasadnione różnice w płacach za tę samą pracę przy braku wystarczają-

ności i szybki wzrost zapotrzebowania na nią, powodujący wzrostowy wypłat na rzecz ludności. Aktywizacja zatem handlu nadwyżkami artykułami przemysłowymi w br. posiada szczególnie doniosłe znaczenie.

Zaopatrzenie rynku po regulacji cen mięsa

Prowizoryczne dane na temat kształtowania popytu na artykuły spożywcze i wyroby przemysłowe oraz jego zaspokojenie, po przeprowadzeniu regulacji cen mięsa wskazują jedynie na dosyć łatwe zmiany w strukturze zakupów żywności. Nie obserwuje się natomiast wyraźniejszego przesunięcia struktury zakupów na korzyść wyrobów przemysłowych.

Poczynając od grudnia 1959 roku do chwili obecnej ma miejsce względne zrównoważenie rynku mięsnego przy ok. 10% niższym niż na początku 1959 roku dostawach. Zrównoważenie to najwyraźniej występuje w odniesieniu do mięsa wołowego i wieńdlin, obserwuje się natomiast, na niektórych terenach, braki mięsa wieprzowego i wyrobów wieńdlinarskich. Niedostateczne są, w porównaniu z zapotrzebowaniem, dostawy tłuszców wieprzowych i oleju jadalnego, pomimo że dostawy tego ostatniego wzrosły o około 40%. Pełne jest natomiast w zasadzie pokrycie zapotrzebowania na margarynę; nie można jednak tego powiedzieć o maśle. Być może, że wiąże się to w pewnym stopniu z naruszeniem, w wyniku zmian cen mięsa i przetworów, poprzedniej relacji cen między tymi artykułami a masłem.

Zmianie relacji cen spowodowanej regulacją cen mięsa i przetworów wlewnych, należy też chyba przypisać obserwację obecnie wyraźny wzrost zapotrzebowania na jaj, mleko i przetwory mleczne. Te same przyczyny są też zapewne źródłem znacznie wyższego obecnie niż w 1958 r. na początku 1959 roku, zapotrzebowania na przetwory zhołzowe, które w zasadzie, do chwili wystąpienia zbioru, może być zaspokojone.

Zapotrzebowanie rynku na artykuły przemysłowe kształtuje się podobnie jak w r. ub. podążając przewidywaną planową. Nie oznacza to jednak, że ma miejsce pełne pokrycie asortymentowe potrzeb rynku. Nadal obserwuje się brak, zwłaszcza niektórych wyrobów portlandzkiego cementu, głównie holand, ciepłej bliziny damskiej i niektórych wyrobów damanteryjnych.

(p.1)

AKTUALNOŚCI gospodarcze

Produkcja przemysłowa

Ostatnie szacunki określają wzrost produkcji naszego przemysłu w 1959 roku na ok. 8,8%. Należy jednak zwrócić uwagę, iż w grudniu 1959 roku nastąpiło wyraźne zahamowanie dynamiki wzrostu produkcji przemysłowej, tak że była ona tylko o ok. 2,1% wyższa niż w analogicznym okresie 1958 roku.

Plan produkcji górnictwa przemysłowego w 1959 roku został w rezultacie wykonany o ok. 101,5%. Zauważalne to jednak głównie przekroczenie zadań planowych i wzrostu produkcji w przemyśle wydobywającym środki produkcji. Plan bowiem produkcji środków spożywczych nie został wykonany.

W porównaniu więc z dynamiką rozwoju poszczególnych gałęzi przemysłu w latach poprzednich nastąpił w r. ub. dosyć istotne zmiany. Obserwujemy wyraźne przyspieszenie tempa rozwoju przemysłu maszynowego, górnictwa i energetyki oraz hutnictwa i przemysłu chemicznego; osłabieniu uległa natomiast dynamika rozwoju przemysłu lekkiego, spożywczego i drobnego.

Znajduje to m. in. wyraz w niewykonaniu planu rocznego przez resort przemysłu spożywczego i skupu oraz przez przedsiębiorstwa podległe Komitetowi Drobnej Wytwarzalności.

Poważny wzrost miał miejsce w produkcji artykułów konsumpcyjnych trwałych użytku. Produkcja motocykli wzrosła o 21,2%, motorowerów 1-krotnie, rowerów o 26%, telewizorów 2-krotnie, lodówek o 33% i pralek o 76%. Plany produkcji tych artykułów, z wyjątkiem motocykli i pralek, nie zostały jednak wykonane.

Opóźnienia rozwoju energetyki

Korzystna na przestrzeni pierwszych trzech kwartałów 1959 roku sytuacja energetyczna w czwartym kwartale ponownie uległa pogorszeniu, tak że w grudniu niedobory mocy sięgnęły w godzinach szczytu do 400 MW powodowały przestoje wielu zakładów przemysłowych.

Rozwój budownictwa inwestycyjnego

Wzrost nakładów inwestycyjnych w 1959 roku był, jak wiadomo, znacznie wyższy niż w latach poprzednich i wynosił około 36%, podczas gdy w latach 1955—1957 nie przekraczał 2%, a w roku 1958 dochodził do 10%.

Globalnie biorąc, plan inwestycji w 1959 roku został wykonany i to zarówno jeżeli chodzi o inwestycje scentralizowane, jak i inwestycje terenowe, co wymaga szczególnego podkreślenia.

Poza energetyką opóźnienia w realizacji programu inwestycyjnego dotyczą głównie melioracji gruntów rolnych i budownictwa mieszkaniowego. Widać się to w znacznym stopniu z planowym zahamowaniem robót inwestycyjnych w czwartym kwartale 1959 roku.

Ponadplanowy wzrost inwestycji doprowadził w 1959 r. do ponownego zastrzeżenia się dysproporcji pomiędzy tempem rozwoju budownictwa, a wzrostem produkcji materiałów budowlanych, co również nie pozostało bez wpływu na kształtowanie realizacji planu na wielu odcinkach inwestycji budowlanych.

Zmiany w zatrudnieniu

Wzrost zatrudnienia, który miał miejsce w okresie trzech kwartałów 1959 roku doprowadził m. in. do znacznego obniżenia liczby osób poszukujących pracy, która w okresie letnim kształtowała się, według danych Urzędu Zatrudnienia, poniżej 20 tys. osób; czyli na szczególnie niskim, od szeregu już lat nie notowanym, poziomie.

Zmiany w założeniach polityki gospodarczej, które miały miejsce w drugiej połowie 1959 r. doprowadziły do radykalnej zmiany sytuacji na odcinku zatrudnienia.

W wyniku akcji zmierzającej do uporządkowania zatrudnienia i wzmocnienia dyscypliny plac już w listopadzie i grudniu 1959 roku liczba osób poszukujących pracy była wyższa niż liczba wolnych miejsc pracy. Tego rodzaju sytuacja w ostatnich latach miała miejsce jedynie na początku 1955 i 1957 roku, tj. w okresie szczególnych trudności w dziedzinie zatrudnienia. W tym to okresie, jak wiadomo, powstał fundusz aktywizacji młodych miast, wprowadzono też ułatwienia dla osób powracających z lat wojennych, w rzemieśle itp.

Pamiętając przy tym, że z reguły najtrudniejsza sytuacja w dziedzinie zatrudnienia występuje u nas na początku każdego roku, wówczas bowiem liczba wolnych miejsc pracy jest zazwyczaj najniższa, a liczba osób poszukujących pracy najwyższa. Przypuszczać należy, że dysproporcja pomiędzy liczbą wolnych miejsc pracy, a liczbą osób poszukujących pracy, według wszelkiego prawdopodobieństwa, uległy dalszemu pogłębieniu.

Stan hodowli

Wpis kwartalny z grudnia 1959 roku wykpił pewną poprawę w stanie pogłowia zwierząt gospodarskich. Znajduje to przede wszystkim wyraz we wzroście

pogłowia trzody chlewnej o około 3% w porównaniu ze stanem pogłowia trzody w grudniu 1958 roku.

W najbliższym czasie nie należy się jednak spodziewać bardziej istotnej poprawy w poziomie skupu trzody chlewnej i dostaw mięsa na rynek. W grudniu bowiem 1959 roku stan trzody chlewnej w wieku od 6 do 9 miesięcy był o około 10% niższy niż w grudniu 1958 roku i o około 15% niższy niż w czerwcu 1959 roku. Wzrost stanu pogłowia trzody w grudniu 1959 roku ma miejsce dopiero w odniesieniu do zwierząt w wieku poniżej 6 miesięcy, których pogłowie na koniec 1959 roku było o 11% wyższe niż w grudniu 1958 roku i o 22% wyższe niż w czerwcu 1959 roku.

Pewnego zatem wzrostu skupu trzody chlewnej i poprawy zaopatrzenia rynku w mięso spodziewać się można dopiero w drugim kwartale bieżącego roku.

Ruch pasażerski po zmianie opłat taryfowych

Przeprowadzona w 1959 roku regulacja osobowej taryfy kolejowej i przerzucenia na zakłady pracy podwyższenia cen miesięcznych biletów pracowników przyjeżdżających do pracy z przystanków kolejowych. W 1959 roku przewozy pasażerskie kształtowały się, według szacunków PKP o około 5% niższe niż w 1958 roku.

Jest to jednak wskaźnik roczny, podwyższony ruchem pasażerskim na początku roku, tj. przed zmianą taryfy. Po zmianie taryfy, np. w listopadzie 1959 roku przewozy pasażerskie kształtowały się na poziomie o ponad 15% niższym niż w analogicznym miesiącu 1958 roku. Na podobnie niskim poziomie kształtują się przewozy pasażerskie w roku bieżącym.

Wypłaty na rzecz ludności

Pierwsze dane o wynikach wzmocnienia dyscypliny wypłat na rzecz ludności w drugiej połowie 1959 roku wskazują, że akcja ta przybrała poważne rozmia-

Wyплаты z tytułu plac za cały 1959 rok kształtowały się wprawdzie na poziomie o 8—10% wyższym niż w 1958 roku, poczynając jednak od września tempo wzrostu

wypłat zostało zahamowane tak, że w grudniu 1959 roku wypłaty z tytułu plac były już tylko o 1% wyższe niż w grudniu 1958 roku.

Wypłaty na delegacje służbowe i na wypłaty z tytułu wynagrodzeń za pracę w 1959 roku o kilka procent wyższe niż w 1958 roku, to jednak w czwartym kwartale 1959 roku były one już, jak to wskazywały statystyki NBP, o około 3% niższe niż w czwartym kwartale 1958 roku.

Oznacza to, że miał w 1959 roku miejsce pewien wzrost aktywności handlu detalicznego, pomimo istotnego obniżenia obrotów w końcu 1959 roku, kiedy to kształtowały się one poniżej poziomu obrotów z końca 1958 roku. Szczegółowe podkreślenia wymaga przy tym fakt, że podany wzrost obrotów handlu detalicznego miał w 1959 roku miejsce przy jednoczesnym powrocie do poziomu wzrostu obrotów z końca 1958 roku. Szczegółowe podkreślenia wymaga przy tym fakt, że podany wzrost obrotów handlu detalicznego miał w 1959 roku miejsce przy jednoczesnym powrocie do poziomu wzrostu obrotów z końca 1958 roku.

Pokrycie towarowe narastałszy w okresie obniżenia obrotów w chwili obecnej, ogólnie biorąc nie nasuwa obaw. Pomimo bowiem niewykonania w 1959 roku planu produkcji dóbr konsumpcyjnych i znacznego wzrostu obrotów rok 1959 zamknąłmy dalszym dosyć znacznym ponadplanowym przyrostem zapasów towarów przemysłowych.

W zasadzie więc w br. podobnie jak w r. ub. na przeszkodzie dalszemu, szyb- szego wzrostu wypłat na rzecz ludności i dalszego wzrostu obrotów stoi jedynie powolne tempo wzrostu produkcji żywno-

jących bodźców przywiązujących pracowników na dłuższą do określonych działów i zakładów pracy, umożliwiając ograniczenie fluktuacji kadr.

*

Głównym walorem omawianych badań nie jest ani jakies „odkry-

Podczas tych badań i dyskusji nad ich wynikami nie tylko próbowano ustalić wielkość rezerw wydajności pracy, ale też wykazano, że czynniki determinujące aktualny stan rzeczy na tym odcinku ściśle się ze sobą wiążą. Bowiem niska intensywność pracy, niepodnoszenie kwalifikacji i brak stabilizacji załóg to rezultaty niewłaściwego oddzia-

nie różnego rodzaju marnotrawstwa itd. itd.).

Szczególnie chodzi tu o rolę ekonomistów i pracowników inżyniersko-technicznych w przedsiębiorstwie. W dyskusji na szczecińskiej sesji naukowej podkreślano fakt (czego dobitnym wyrazem była m. in. wypowiedź dyrektora stoczni), że w systemie ogólnego ustalania szczegółowych wskaźników praktycznie nie ma nie tylko bodźców ale i możliwości dla inicjatywy ekonomistów i inżynierów, możliwe są natomiast wypadki, w których inicjatywę tych ludzi chcących usprawnić działalność przedsiębiorstwa trzeba realizować... w tajemnicy przed władzami zjednoczenia.

Przyczyny niewykorzystania możliwości wzrostu wydajności pracy tkwią więc w mankamentach nie tylko systemu planowania i wynagradzania, ale systemu zarządzania w ogóle. A zatem samo tylko np. zrewidowanie norm i obciążenie funduszu plac może doraźnie to i owo „załatwić” — na dłuższą metę nie wiele zmieni. Potrzebne jest tu kompleksowe rozwiązywanie problemów modelowych.

Przykład Szczecina dowodzi, że wbrew poglądom, jakoby usprawnianie gospodarki a zwłaszcza wykrywanie rezerw wzrostu wydajności pracy wymagało przede wszystkim centralistycznej inicjatywy, organizacji, kontroli i w ogóle „odgórnego” nacisku administracyjnego — „teren” widzi duże możliwości zwiększenia wydajności pracy i nawet troche się o ich wykorzystanie. Chodzi tylko o stworzenie warunków, w których takie inicjatywy ekonomistów i inżynierów, naukowców i działaczy partyjnych — miałyby jak największe szanse powodzenia.

I SZANSE DZANIA

GŁOWACKI

cie” zależności np. między stosownym u nas systemem bodźców a wydajnością pracy, ani też nowatorstwo wysuwanych stąd postulatów. Przecież o tych zależnościach i konieczności wypracowania stąd odpowiednich wniosków mówi się i pisze u nas już od dość dawna. Ale dzięki takim badaniom, jak przeprowadzone ostatnio w Szczecinie — wysuwane dotychczas wnioski przestają być dyskusyjnymi hipotezami, a stają się naukowo uzasadnionymi faktami, z którymi trzeba się bardziej liczyć.

lywania tego samego systemu planowania i wynagradzania. I nie tylko. Badania szczecińskie wykazały również zależność wydajności pracy od takich czynników, jak panujące w przedsiębiorstwie stosunki społeczne, a zwłaszcza wpływ robotników na decyzje dotyczące różnych przedsięwzięć wewnątrzzakładowych (w sondowaniu opinii na ten temat obrzyliśmy większość badanych wyrażała się ujemnie o roli samorządu robotniczego i związków zawodowych, narzekano na brak możliwości skutecznej krytyki, na tolerowa-

CZY TYLKO BANKOWA KONTROLA FUNDUSZU PLAC?

ZBIGNIEW KRZYŻKIEWICZ

Bankowa kontrola funduszu plac, działająca w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw, jest niezmierznie ważną instytucją kontrolną.

Zadaniem kontroli bankowej jest przeciwdziałanie naruszaniu zasady szybszego wzrostu wydajności pracy niż płacy przeciętnej. W tym celu należy badać, czy w wyniku pracy, za którą dokonano wypłaty funduszu plac, uzyskano odpowiedniej wielkości produkcję. Punktem wyjściowym dla badań jest plan przedsiębiorstwa, ustalający zarówno wielkość produkcji, jak i funduszu plac. Porównując faktycznie wypłacone płace z planem funduszu plac a wykonaną produkcją z planem produkcji, można ustalić, czy dochowano w danym przedsiębiorstwie przytoczonej tutaj zasady. Zauważaj faktyczne wykonanie produkcji przekracza wielkości planowane.

Ponieważ przekroczenie zadań produkcyjnych pociąga za sobą wzrost funduszu plac, trzeba go odpowiednio korygować (podwyższać). Korekta nie może jednak polegać na podwyższaniu plac proporcjonalnym do wykonania planu produkcji, gdyż wzrost wydajności pracy powinien wyprzedzać wzrost plac. Wiąże się to także z faktem, że nie wszystkie prace są zakordowane i nie wszędzie stosuje się progresywny system premialny. Ponadto prosta obserwacja, potwierdzona wieloletnim doświadczeniem, wskazuje, że przekroczenie zadań planowych nie wywołuje proporcjonalnego wzrostu plac, lecz niższy. Dlatego obliczając prawidłowy przyrost plac stosuje się wskaźniki korygujące, które są niższe od jedności. Ostatnio postanowiono, że wskaźnik korygujący nie powinien w zasadzie przekraczać wysokości 0,5, co oznacza, że za każdy 1 proc. przekroczenia planu produkcji podwyższa się fundusz plac co najwyżej o 0,5 proc.

Zdarzają się sytuacje, kiedy faktyczne wypłaty przekraczają fundusz plac skorygowany o wskaźnik przekroczenia zadań produkcyjnych. Przyczyna może polegać na proporcjonalnym lub wyższym ukształtowaniu się plac niż procent ponadplanowego wykonania zadań produkcyjnych. Może także wynikać z niewykonania planu produkcji przy planowych wypłatach z funduszu plac. Niekorzystne ukształtowanie się tych proporcji może być niekiedy obiektywnie uzasadnione i ekonomicznie celowe.

Najczęściej jednak przekroczenie plac jest wyrazem nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstwa, wymagającej reakcji banku. Korygowany osobowy fundusz plac, dotyczący przede wszystkim robotników, jest wypłacany nawet mimo zaistnienia przekroczeń. Natomiast kwota przekroczenia potrącana jest z premii pracowników umysłowych. Często premia jest znacznie niższa od potrącanego przekroczenia funduszu plac. Jednak bank ma na celu przede wszystkim uruchomienie bodźców materialnego zainteresowania, oddziaływających we właściwym kierunku na kierownictwo przedsiębiorstwa i tych pracowników umysłowych, od których zależy

dłowo sporządzony plan chroni przed ingerencją kontroli bankowej.

Podstawowe znaczenie dla sprawy ma obliczenie i zatwierdzenie prawidłowych norm pracy. Brak służących norm pracy utrudnia bowiem ściśle i adekwatne zaplanowanie funduszu plac. W późniejszej fazie, przy obliczaniu należnego pracownikom wynagrodzenia, brak prawidłowych norm formalnie i pozornie legalizuje naliczanie place. Utrudnia kontrolę wewnątrzzakładową, sprzyja niesłusznemu uprzywilejowaniu niektórych grup pracowników. Dlatego rewizja norm pracy jest jednym z palących zagadnień. Jednakże brak prawidłowych norm nie może usprawiedliwiać złego planowania z jego negatywnymi skutkami.

Obowiązuje system bieżącej bankowej kontroli funduszu plac nie może wnikać w proces tworzenia planów przedsiębiorstwa i wykonywania ich we wszystkich technicznych szczegółach. System musi być prosty, aby był jednolity i bezwzględnie stosowany do kilkudziesięciu tysięcy przedsiębiorstw jednocześnie. Niezależnie od wszystkich możliwych zmian i wariantów systemu bieżącej kontroli funduszu plac, warunkiem prostoty i jednolitości musi być zachowany, gdyż stanowi on gwarancję możliwie najkorzystniejszych rezultatów.

Drugim warunkiem jest prawidłowość planowania w ogóle i współdziałania wszystkich form kontroli wykonania planów gospodarczych z bankową kontrolą funduszu plac. Stanowi ona bowiem część całego systemu kontrolnego. Wadliwość planowania, niewystarczająca kontrola przebiegu produkcji pod kątem zgodności z planem, wreszcie niedomaganie w bardzo ważnej wewnętrzzakładowej kontroli plac, obniżają efektywność kontroli bankowej, nawet zakładając całkowicie bezbłędne jej funkcjonowanie.

Niewiele może tu pomóc prowadzona równolegle przez bank kontrola merytoryczna. Wprawdzie pracownicy banku dokonują w przedsiębiorstwach inspekcji, badając źródłowo sposób naliczania plac, interesują się technicznym przebiegiem produkcji, kooperacją, normami itp., jednakże tak szeroko pojęta kontrola nie może i nie powinna być kompletna. W samych założeniach musi tkwić incydentalność badań. Bank wprowadzając ten typ kontroli tylko z konieczności dubluje czynności kierownictwa przedsiębiorstwa i jego jednostek nadrzędnych. Chęć objęcia kontrolą tego typu wszystkich przedsiębiorstw na wszystkich odcinkach łączących się z funduszem plac musiałaby pociągnąć za sobą dodatkowe zatrudnienie w bankach kilku tysięcy ludzi. Byłoby to jednak niecelowe, gdyż rolę tę powinny spełniać istniejące już w organizacji gospodarki narodowej komórki oraz kierownictwo przedsiębiorstwa i ich jednostki nadrzędne.

Nie tylko bankowa kontrola funduszu plac, ale współdziałanie wszystkich ogniw właściwych dla planowania i kontroli wykonania planów gospodarczych może zapewnić wprowadzenie pełnej dyscypliny plac,

Baza kooperacyjna przemysłu okrętowego

Polski przemysł okrętowy znajduje się w fazie intensywnego rozwoju. W 1956 r. przemyśle wyprodukowano 286 statków o tonażu 1.840 tys. TDW, z tego dla kraju przypadało ok. 640 tys. TDW. W tym okresie na polychinach znajdło się 19 typów statków, w tym 13 prototypów (nie licząc jednostek specjalnych i holowników), o nowoczesnych właściwościach technicznych i żeglowności. Będą to statki motorowe z silnikami Diesla. Jednocześnie kontynuowane będą badania nad zastosowaniem turbin spalających 1 napędów atomowych.

W latach 1951-1955 wybudowano blisko 5 razy więcej statków niż w ciągu planu 6-letniego. O ile w r. 1953 udział statków o napędzie motorowym wynosił 33%, to w r. bież. wzrósł do 66%, w roku zaś 1962 napęd taki będą już posiadały wszystkie statki produkowane w polskich stocznicach. Ok. 90% zaplanowanej do r. 1955 produkcji ma pokryć w zamówieniach lub umowach między państwami. Pozostałe 10% to rezerwa niezbędna dla zdobycia nowych rynków itp.

Ponieważ, jak wiadomo, przemysł okrętowy jest typowym przemysłem kooperacyjnym, jego zadania wymagają intensywnego rozszerzenia zaplecza maszynowego. Kooperacja w tym przemśle rozkłada się na trzy czynniki — import, kooperacja zewnętrzna i wewnętrzna, przy czym udział każdego z nich jest w chwili obecnej prawie jednakowy (mniej więcej po 1/3). Wartość produkcji statków. Baza kooperacyjna jest jeszcze zbyt słaba w stosunku do zadań stoczni, zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym oraz poziomem nowoczesności urządzeń. Jest założenie, że w ostatnim roku przyszłej 5-letki krajowa baza maszynowa prawie w pełni pokryje potrzeby stoczni. Import, który zawsze będzie w pewnych granicach uzasadniony, zmaleje do ok. 6%. Udział dostaw krajowych np. w zakresie silników głównych (800-8000 KM) wzrósł z 20% w r. 1950 do 84% w r. 1955, agregatów prądowców — z 30 do 90%, urządzeń chłodniczych — z 40 do 90%, nawigacyjnych z 10 do 60%, sterowych i pokładowych — z 55 do 85%, aparaty i silniki prądu stałego i zmiennego — z 80 do 90%, wentylacji i klimatyzacji — z 30 do 80%, urządzeń radiowych — z 15 do 80% itd. Produkcja pewnych urządzeń zostanie do pewnego podjęta, i tak np. zapotrzebowanie na urządzenia przetwarzające rybną (dla trawlerów-przetwórców) zostanie w r. 1965 zaspokojone w 30%, na łańcuchy kotwiczące i wirówki — w 80%.

Nasze stocznie kooperują obecnie z ponad 200 zakładami, w tym z 13-ma podległymi bezpośrednio Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego. W miarę malejącego importu bardziej jednak będzie wzrastał udział tzw. kooperacji zewnętrznej (do ok. 25-30%, wartości statków), niż wewnętrznej (do ok. 18%). Trzeba stwierdzić, że przemysł nasz z dużymi oporami podąża w tym kierunku, uruchomienie prostej

często produkcji trwa latami (np. aparaty telefoniczne bezprzewodowe, wanny, kabinowe, zawory wylotowe przelotowe i katodowe) itp. Zdarza się, że ni stąd ni zowąd zakład zaprzestaje rozpoczętej już produkcji, zostawiając „na idzie” przemysł okrętowy, jak zrobili to np. Zakłady M-9 z pewnymi silnikami lub Głównie Zakłady Urządzeń Technicznych z pompami elektrycznymi. Ponadto dostawy to są często nieterminowe i zle jakościowo. Kłopoty zresztą sprawia cała kooperacja z wielu przyczyn, które teraz pominiemy.

Jeśli idzie o kooperację wewnętrzną, to przemysł okrętowy rozwija produkcję takich maszyn i urządzeń, które nie mają zastosowania w innych gałęziach przemysłu, a które potrzebne są w ilościach uzasadniających uruchomienie produkcji. Ilość nowych asortymentów opartych przez te zakłady w produkcji wynosiła: w r. 1957 — 83, w r. 1958 — 170, w r. 1959 — ok. 200. Ponadto w zakładach kooperujących w ramach ZPO coroczny przyrost produkcji planowany jest wyższy niż w samych stocznicach, a to z uwagi na konieczność odciążenia niezbędnego wyprzedzenia. O ile np. w 1959 r. to wyprzedzenie planowych zadań zakładów kooperujących wynosiło tylko 2-3%, to już w r. 1960 — ok. 10%. W związku z rosnącym w ogólnej produkcji udziałem maszyn i wielokrotnym w związku z tym wzrostem zapotrzebowania na maszyny i urządzenia elektryczne (egorocowy plan Głównych Zakładów Maszyn Elektrycznych (N-11) jest wyższy o 80% (wartościowo). Od r. 1955 do r. 1960 produkcja tego zakładu rośnie przynajmniej 7-krotnie i znacznie przekracza jej asortyment. Jednakże ze względu na szybki przyrost produkcji zakład ten, jak zresztą i inne, ma poważne trudności.

Wszystkie zakłady kooperacji wewnętrznej ZPO (przebieg w latach 1952-1958 od przemysłu terenowego w stanie bardzo zaawansowanym) są intensywnie doinwestowywane i unowocześniane. Rozbudowa tych zakładów, pochłaniająca znaczne nakłady, trwać będzie co najmniej do r. 1963. Zabezpieczając one w większej części potrzeby stoczni w zakresie maszyn i urządzeń (windy ładunkowe, maszyny siarowe, parowe, elektrohydrauliczne, maszyny elektryczne, stacje rozdzielcze, napędy łodzi ratunkowych), mebli oraz wieloletniej służby drobne asortymenty wyposażeniowe. Produkcja zakładów kooperacji wewnętrznej rośnie w r. 1959 w porównaniu z r. 1958 o 200-400%. Największy wzrost uzyskuje Bydgoskie Z-dy Sprzętu Okrętowego N-18 — 450%, Gdańskie Z-dy Mechanizmów Okrętowych N-14 — 430%, Zakłady tej samej nazwy ze znakiem N-4 — 360%, Zakłady N-11 — 350% oraz Stargardzka Z-ka Mebli N-18 — 330%.

Niemniej w związku z szybko rosnącymi zadaniami stoczni, istnieje potrzeba przejęcia i rozbudowy dla potrzeb kooperacji wewnętrznej dalszych zakładów, (wd)

SPOŻYCIE WYROBÓW SPIRYTUSOWYCH

M. DOMAŃSKI

W latach 1955-1959 występują znaczne odchylenia w sprzedaży na rynek wewnętrzny konsumpcyjnych wyrobów spirytusowych, w postaci spirytusu butelkowego i wódek z produkcji przemysłu spirytusowego, a mianowicie:

	1955	1956	1957	1958	1959	1960
plan						
sprzedaż ogólna w mln litr 100°	66,0	66,8	80,7	73,5	74,0	73,5
przypada na 1 mieszkańca	2,28	2,37	2,82	2,53	2,50	2,47

W roku 1956, w stosunku do roku 1955, występuje normalny wzrost sprzedaży, proporcjonalny do wzrostu ludności w ówczesnych warunkach ekonomicznych i zdolności nabywczych konsumentów.

W roku 1957 wzrost sprzedaży napojów spirytusowych na 1 mieszkańca przekracza normalny przyrost ludności. Niewątpliwie główną przyczyną znacznego wzrostu sprzedaży w tym okresie był wzrost siły nabywczej ludności, wskutek podwyżek plac przypadających na ten okres.

W roku 1958, pomimo wzrostu ludności o ok. 500 tys., nastąpiło znaczne zmniejszenie ogólnej sprzedaży napojów spirytusowych, co znalazło swój wyraz w zmniejszonej sprzedaży przypadającej na 1 mieszkańca.

Podwyżka cen wyrobów spirytusowych, która miała miejsce w sierpniu 1957 r., działająca w ciągu całego 1958 r., to jedna tylko z przyczyn zmniejszenia sprzedaży napojów spirytusowych w roku 1958 w stosunku do roku 1957. Praktyka lat ubiegłych wykazuje bowiem, że podwyżki cen wyrobów spirytusowych, dostosowane do zdolności nabywczych ludności, powodują przejściowe tylko zahamowanie sprzedaży w pierwszym okresie po podwyżce cen. Później sprzedaż stabilizuje się na normalnym poziomie. Dalszy więc spadek sprzedaży wyrobów spirytusowych w 1959 r., przypadający na 1 mieszkańca, przy założeniu normalnego przyrostu ludności, wskazuje na działanie innych przyczyn, poza podwyżką cen z sierpnia 1957 r.

Jedną z głównych przyczyn spadkowej tendencji sprzedaży są zarządzenia administracyjne, ograniczające podaż napojów spirytusowych. Sposób wykonywania tych zarządzeń często sprzeczny jest z ich założeniami, zwłaszcza wówczas gdy zamiast rozsądnego, stopniowego zmniejszenia (rozrzedzenia) sieci detalicznej sprzedaży napojów spirytusowych następuje gwałtowna, zupełna likwidacja punktów sprzedaży w całych rejonach gospodarczych, szczególnie wiejskich, nie objętych skuteczną kontrolą.

W tych warunkach, planowa walka z alkoholizmem przeradza się w częściowe, żywiołowe wprowadzenie prohibicji o widownych skutkach, wynikających z ułatwienia wkrócenia na rynek zwiększonych ilości spirytusu nielegalnego pochodzenia, nie obejmowanych oficjalnymi statystykami. Identyfikowanie wówczas sprzedaży napojów spirytusowych legalnego pochodzenia ze spadkiem rzeczywistego spożycia i wycofanie stąd wniosków o zmniejszeniu się alkoholizmu wydaje się błędne.



Fot. Zygmunt Ryteł

Rozwój przemysłu w Niemieckiej Republice Demokratycznej charakteryzowały trzy etapy. W pierwszym okresie powojennym skoncentrowano się przede wszystkim na likwidacji skutków wojny i na odbudowie gospodarki, przy czym w zasadzie następowało to na podstawie starego wyposażenia technicznego. Następnie, w okresie pierwszego planu pięcioletniego przystąpiono w przemyśle NRD do usuwania dysproporcji gałęziowych, które były wynikiem podziału Niemiec. Z kolei, w ciągu drugiego planu pięcioletniego, dal-

przez standaryzację rozumie się ogólnie ograniczenie asortymentu produkcji i najdalej idące ujednolicenie wszystkich powtarzalnych części i elementów wyrobów. Jak wykazano na konferencji, standaryzacja przynosi nieocenione, niekiedy zresztą niewymierne, efekty we wszystkich dziedzinach produkcji, niezależnie od tego, czy obejmie się nią opakowania do maki czy elementy budowy samolotu odrzutowych. W NRD zarejestrowano liczne korzyści ekonomiczne wynikające ze standaryzacji¹⁾. Tak np. dzięki postępowi w standaryzacji zaoszczędzono przy kon-

kreśleniu ich ekonomicznych efektów. Nie wszystkie z nich są wymierne — jak np. rezultaty niektórych zabiegów w dziedzinie poprawy warunków pracy; w niektórych przypadkach efekt użytkowy może wystąpić dopiero na szczeblu wyższym niż przedsiębiorstwo. Z tych względów na konferencji dyskutowano następujący podział efektów ekonomicznych na: a) efekty dające się wyrazić w przedsiębiorstwie, b) efekty, których nie realizuje przedsiębiorstwo, c) efekty niewymierne. Jako wskaźniki efektów w zakresie rekonstrukcji wysunęto nastę-

nieprodukcyjnej do produkcyjnej, z gospodarki prywatnej do socjalistycznej, w niektórych przypadkach — przez dalsze zatrudnianie rencistów. Sama zaś rekonstrukcja, dzięki której nastąpił wzrost wydajności pracy, przyczynił się z kolei do powstania nowych rezerw siły roboczej.

Jak stwierdzono na konferencji, do procesu rekonstrukcji przemysłu NRD nieodwrotnie należy włączyć dziedzinę zarządzania przemysłem. Chodzi o to, by kierować przedsiębiorstwami rzeczywiście na sposób socjalistyczny, co jest możliwe tylko przy aktywnym współudziale członków załogi. Stwierdzono, że należy iść w kierunku uproszczenia pracy aparatu zarządzania przemysłem oraz usprawnienia jego pracy przez wykorzystanie maszyn (mechanizacja prac biurowych).

Nie sposób jest w krótkiej relacji zaprezentować bogactwa problemów, omawianych w referatach (głównym i w poszczególnych sekcjach) oraz w dyskusji. Należy jedynie uwypuklić bardzo żywy udział obok naukowców — ekonomistów także pracowników przemysłu i instytutów przemysłowych. Wysocki poziom naukowy referatów, z których większość była rezultatem kolektywnej pracy naukowców oraz poszukiwane konstruktywne rozwiązania charakteryzowały atmosferę konferencji.

Konferencja na temat rekonstrukcji przemysłu z całą pewnością była ważnym etapem w rozwiązaniu najistotniejszych problemów na drodze dalszego rozwoju socjalistycznej gospodarki w NRD.

- 1) Statistisches Taschenbuch der DDR 1959 (s. 51).
- 2) Zehn Jahre Volkswirtschaft der Deutschen Demokratischen Republik (Verlag „Die Wirtschaft“, Berlin, 1959) s. 120.
- 3) Socjalistyczna rekonstrukcja przemysłu NRD była przedmiotem konferencji w dniach 13-11 — 20.12.1959 r. w Lipsku zorganizowanej przez Wydział Nauk Gospodarczych Uniwersytetu im. Karola Marksa.
- 4) O stopniu zaawansowania przemysłu NRD w dziedzinie standaryzacji informowała wystawa otwarta w Lipsku w dniach 13-11 — 20.12.1959 r. pod hasłem: standaryzacja drogą do mechanizacji i automatyzacji.



Ceny produktów rolnych w Europie zachodniej

Organizacja Wytwarzania i Rolnictwa (FAO) ONZ opublikowała raport o cenach produktów rolnych i surowców sztucznych w 1958-59. Raport ten stwierdza, iż w okresie tym, podobnie jak poprzednio, ceny produktów rolnych podlegały mniejszym wahaniom niż ceny produktów zwierzęcych. Z produktów rolnych jedynie ziemniaki uległy znacznej zmianie cen, z uwagi na

niekorzystne zbiory. W krajach Europy zachodniej wzrosły niemal powszechnie ceny żywności i włókienniczych. W szeregu krajów zanotowano również wzrost cen mleka. Spadły natomiast ceny jaj, na skutek znacznie większej niż poprzednio podaży, przy czym spadek ten jest wyjątkiem w krajach eksportujących jaja, niż w krajach importujących. (tj).

Rozmowy w sprawie likwidacji Lend-Lease

W początkach stycznia w Waszyngtonie podjęto ponownie rozmowy radziecko-amerykańskie na temat likwidacji należności z tytułu dostaw w ramach tzw. „Lend-lease” w okresie minionej wojny.

Istnieje nadzieja, wyrażona zarówno przez przewodniczącego delegacji radzieckiej, Mienszykova, jak i przez Bena, prowadzącego negocjacje z ramienia amerykańskiego Departamentu Stanu, że dyskusja będzie owocna. (tj)

Austria pośrednikiem w handlu wschód-zachód

Austria czyni starania, by włączyć się w większym stopniu w pośrednictwo w handlu Wschodu z Zachodem. Celem tym ma służyć m. in. strefa wolnocłowa w Linzu. Zadaniem jej jest ułatwienie tzw. handlu tranzytowego. Dla przykładu w ub. roku Bułgaria umieszczała w chłodniach obszaru wolnocłowego znaczną partię jaj, przeznaczonych na rynki zachodnie.

2. Nabywca ma ułatwione obciążenie towaru i zakup na miejscu składowania. 3. Strona sprzedająca nie musi inwestować w skomplikowane urządzenia chłodnicze we własnym kraju. Zakładnik i wydawca towaru w strefie wolnocłowej odbywa się przy użyciu personelu tej strefy. 4. Towary nie są obciążone opłatami celnymi.

Zdaniem handlowców austriackich korzystanie ze strefy wolnocłowej w Linzu przynosi szereg korzyści:

5. Koszty składowania można pokryć różnicą cen, jaka występuje na skutek wyższych cen jaj w okresie jesieni i zimy. Obok towarów spożywczych strefa wolnocłowa oferuje też usługi również w zakresie tranzytu maszyn. (tj).

Radziecko-Fińska umowa handlowa

Wzajemne Radziecki i Finlandii podpisały umowę handlową na 1960 r. Dostawy z obu stron — statystują się na poziomie ok. 550 milion rubli. Również wzajemnie Radziecki i Finlandii pożyczki w

wysokości 500 mln. rubli. Pożyczka ta, oprocentowana w wysokości 2,5 proc., spłacana zostanie w ciągu 12 lat. Finlandia zamierza ją wykorzystać na zakup środków produkcji. (tj)

Penetracja Mobil Oil na Saharze

Międzynarodowa grupa towarzystw naftowych Mobil Oil zawarła porozumienie z francuską Compagnie d'Exploration Pétrolière w sprawie udziału w eksploatacji 200 ropy naftowej na Saharze. Oszar przewidziany przez tę umowę obejmuje ok. 4 mln akrów i leży ok. 450 km od wybrzeży Morza Śródziemnego.

Zgodnie z umową udział Mobil Oil wyniesie na tym terenie 25 proc., CEP, która jest w 51 proc. własnością francuskiego państwowego Bureau de Recherche de Pétrole, zatrzymuje dla siebie 38 proc., a pozostałe 37 proc. przypada na towarzystwa połączone z CEP. (tj).

REKONSTRUKCJA PRZEMYSŁU W NRD

JERZY LISIKIEWICZ

szy postęp w produkcji odbywał się już w oparciu o mechanizację i automatyzację, przy zapożyczaniu stosowania energii jądrowej dla celów pokojowych. Dotychczasowe wyniki produkcyjne w przemyśle stawią Niemiecką Republikę Demokratyczną do rzędu krajów wysoko uprzemysłowionych, czego m. in. dowodem jest fakt, iż w r. 1958 — według tymczasowych danych — 64,8 % produkcji globalnej wytworzone zostały w przemyśle¹⁾.

Gospodarka narodowa NRD stawia sobie w planie siedmioletnim (dp 1965) niezwykle ambitne zamierzenia, których trzonem realizacji jest przede wszystkim przemysł. Wykonanie tych zadań przez przemysł z kolei związane jest z dalszym znaczącym zwiększeniem wydajności pracy. Wymaga to podjęcia w przemyśle szeroko pomyślanej rekonstrukcji. „Istota socjalistycznej rekonstrukcji polega na tym, aby osiągnąć najbardziej postępowe metody produkcji i w ten sposób zapewnić wysoki poziom wydajności pracy”²⁾. Uzyskać ten poziom można przede wszystkim przez wyposażenie całych zakładów przemysłowych czy wydziałów przedsiębiorstw w najnowocześniejsze maszyny i urządzenia wytwórcze. Jednakże w krótkim czasie żadna w zasadzie gospodarka nie może sobie pozwolić na całkowite odnowienie aparatu gospodarczego.

Łącznie i obok tej drogi — ścieżki do wyboru także inna, bardzo zresztą efektywna — modernizacja istniejącego wyposażenia technicznego oraz usprawnienie procesów produkcyjnych.

Ta druga droga wymaga szczególnie nikielowej analizy ekonomicznej, różnorodnych rozwiązań — dla podjęcia decyzji optymalnej, — co z kolei zakłada ściśle współpracę naukowców, ekonomistów z praktyką gospodarczą, realizowaną m. in. przez wspólne dyskusowanie i badanie możliwych form rekonstrukcji przemysłu. Przykładem takiej współpracy może być właśnie konferencja w Lipsku³⁾, która omówiła zadania socjalistycznej rekonstrukcji przemysłu NRD. Rozpatrywano tam główne zagadnienia dalszego rozwoju standaryzacji, koncentracji, specjalizacji i kooperacji w przemyśle, ekonomiczne problemy wprowadzania nowej techniki i technologii produkcji, organizacji przedsiębiorstw, rolę przemysłu terenowego, problemy siły roboczej oraz zarządzania socjalistycznymi przedsiębiorstwami przemysłowymi.

Jako jeden z węzłów punktów rekonstrukcji przemysłu określono postęp w standaryzacji wyrobów i ich części. Jak wiadomo —

strukcji motoru dla nowego motocykla MZ 150 około 60.000 godzin i 60.000 marek nakładów inwestycyjnych, gdyż zaledwie 1/5 wszystkich części jest różna w stosunku do dotychczas wytwarzanego typu motocykla MZ 125. Przy budowie pasażerskiego samolotu odrzutowego typu 152 używa się 36% części standaryzowanych (nie wliczając w to tzw. detali handlowych i nitów).

Nie we wszystkich dziedzinach produkcji przemysł NRD może pochłaniać się tak znaczącym postępowem w standaryzacji — jak wspomnieliśmy o tym na konferencji jeden z referentów — ogólne plany standaryzacji na 1958 r., wykonano tylko w 30%.

Standaryzacja — jak to wykazywano na konferencji — jest w każdej gałęzi produkcji tym bardziej konieczna, ponieważ jest ona ściśle związana z innymi efektywnymi zabiegami organizacyjno — ekonomicznymi jak np. ze specjalizacją, która stwarza dla przedsiębiorstw przemysłowych możliwości wprowadzenia na dużą skalę mechanizacji produkcji i następnie — jej automatyzacji.

Specjalizacja produkcji działa wielokierunkowo; z punktu widzenia pojedynczego produktu specjalizacja doprowadza do wzrostu koncentracji produkcji. (Udział pracowników zatrudnionych w zakładach o powyżej 1000 pracujących wyniósł w 1957 r. NRD — 60,5%). Wyroby, które produkowane były w wielu przedsiębiorstwach są w wyniku specjalizacji wytwarzane w jednym względzie w niewielu przedsiębiorstwach. Koncentracja produkcji nie oznacza likwidacji małych przedsiębiorstw, wprost przeciwnie, umożliwia ona lepsze wykorzystanie miejscowych zasobów.

Jednym z ważnych zadań rekonstrukcji przemysłu w NRD jest wprowadzenie nowej techniki i technologii produkcji. Doprowadza ona w porównaniu ze starą techniką do istotnie wyższej sprawności i w ten sposób pozwala na znaczne zwiększenie wydajności pracy wgl. na ułatwienie prac ciężkich. Na konferencji stwierdzono, że nowa technika powinna umożliwić osiągnięcie przez przemysł NRD światowego poziomu w odniesieniu do wytwarzanych produktów i metod produkcyjnych.

Krytykowano np. przemysł maszyn wielokrotnych, w którym wiele wytwarzanych w latach 1955 — 59 maszyn odróżniało się od starych tylko oznaczeniem roku budowy i zewnętrznym wyglądem; podawano przykłady, że sprawność niektórych nowo wytwarzanych maszyn była niższa od maszyn wyprodukowanych przed kilku laty.

Przedsięwzięcia w dziedzinie rekonstrukcji przemysłu wymagają

pujące: wydajność pracy, koszty własne, środki obrotowe, wskaźniki mechanizacji, jakość produktów, okres amortyzacji. Wysznuęto poglądy, iż wymogi i skutki postępu techniczno-ekonomicznego oraz socjalistycznej rekonstrukcji nie mogą być rozpatrywane wyłącznie pod kątem widzenia ich techniczno-organizacyjnych aspektów, związane są one bowiem ściśle z pracującym człowiekiem i organizacją pracy społecznej. Rekonstrukcja przemysłu prowadzi przez udoskonalenie i racjonalne wykorzystanie nowej techniki, przez nowe formy socjalistycznego podziału pracy i jej organizacji do zmian w charakterze, w poziomie i strukturze siły roboczej.

Tradycyjne zawody i prace zmieniają swą treść; niektóre obumierają, z kolei pojawiają się nowe zawody. Praca produkcyjna nabiera w coraz większym stopniu charakteru czynności naukowo-technicznych. Praca ręczna i umiejętności z nią związane tracą na znaczenie, choć w niektórych przypadkach pojawiają się w nowej kombinacji, z wiadomościami naukowo-technicznymi. W tej samej mierze, w jakiej wiedza i technika przenikają do procesu pracy, nabierają znaczenia funkcje kontrolne i nadzorujące; pracownik musi dysponować rozległymi uzdolnieniami, wiadomościami i umiejętnościami, aczkolwiek nie potrzebuje ich stale wykorzystywać. Ciągłe procesy produkcyjne i zmieniające się czynności wymagają od pracujących wysokiego poziomu kulturalno-technicznego, osłoniętego na podstawie szeroko pomyślanej politechnicznego wykształcenia.

Na konferencji stwierdzono, że rekonstrukcja przemysłu w NRD, w odniesieniu do problematyki siły roboczej, związana jest ściśle z planowym dopływem siły roboczej i jej najbardziej racjonalnym wykorzystaniem w procesie pracy, co ujęte musi być zarówno z punktu widzenia ilościowego jak i jakościowego. Rozwiązanie nasuwających się tu zagadnień jest niezwykle ważne, albowiem jak to wynikało z jednego z referatów problemowych liczba ludności NRD w wieku zdolnym do pracy do 1965 r. zmniejszy się o około 500.000 osób, a równocześnie zwiększy się liczba uczących się i studiujących o około 250.000 osób.

Na skutek przekroczenia wieku w najbliższych latach przewiduje się wysoki odpływ pracowników, a z kolei dorastające roczniki wykazują na ogół słabą liczebność. W ten sposób tempo rozwoju przemysłu NRD zabezpieczone być musi — po pierwsze — przez szybki wzrost wydajności pracy — po drugie — przez wykorzystanie zakładowych i krajowych rezerw siły roboczej. Wykorzystanie rezerw siły roboczej w zakładach ma nastąpić dzięki m. in. pełnemu wykorzystaniu czasu pracy w ciągu dnia roboczego, racjonalnemu rozstawieniu pracowników, zaś w skali ogólnokrajowej — przez przenoszenie pracowników ze sfery

Zadania trzeciej pięcioletki ČSR

JAN ČERNOCHORSKY

Przystępując do realizacji trzeciego planu pięcioletniego Czechosłowacja z ogólnej kwoty inwestycji 312 miliardów koron, na rozwój przemysłu przeznacza 120 miliardów. Produkcja będzie sześć razy większa niż przed wojną, jej udział w wytwarzaniu produktu narodowego wyniesie będzie 70%. Najważniejszą gałęzią przemysłu w dalszym ciągu będzie budownictwo maszyn. W rozwoju tej gałęzi przemysłu chodzić będzie nie tylko o globalne zwiększenie produkcji o 72%, ale głównie o podniesienie poziomu jakości maszyn; od niej bowiem zależy w dużym stopniu jakościąwa strona rozwoju sił wytwórczych w innych dziedzinach gospodarki narodowej. Wspólnym mianownikiem wszystkich zadań trzeciej pięcioletki jest zasadnicze, istotnie gruntowne zwiększenie wzrostu wydajności pracy w przemyśle o 40%, co byłoby nie do pomyślenia bez nowej techniki, kompleksowej mechanizacji i automatyzacji procesów wytwórczych. Od wzrostu wydajności pracy bezpośrednio zależy zamierzone skrócenie czasu pracy do 40 wgl. 42 godzin tygodniowo. Konieczność dalszego rozwoju przemysłu maszynowego wypływa również z tego, że udział maszyn w ogólnej rozbudowie inwestycyjnej wyniesie będzie 33,1% i że musi on zapewnić w trzeciej pięcioletce więcej niż połowę wartości czeskosłowackiego wywozu.

Rozwój przemysłu maszynowego wymaga rozszerzenia bazy metalurgicznej, a przede wszystkim zwiększenia produkcji stali (obecnie Czechosłowacja w produkcji na głowę ludności (409 kg) — zajmuje szóste miejsce w skali światowej). W roku 1965 produkcja stali wyniesie będzie 10,5 miliona ton, tj. 739 kg na głowę ludności, czyli znacznie więcej niż w ostatnich latach w USA. Przewiduje się znaczne podniesienie wydobywa węgla koksującego.

W latach trzeciej pięcioletki planowana jest budowa kilku wielkich elektrowni cieplnych. W roku 1960 produkcja energii elektrycznej wyniesie będzie 38 miliardów kW.

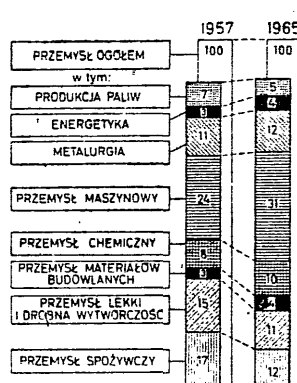
Spśród wszystkich gałęzi przemysłowych najszybszy rozwój wykazywać będzie przemysł chemiczny, którego produkcja wprawdzie w ostatnich dziesięciu latach wzrosła już trzykrotnie, jednak wciąż jeszcze nie jest w stanie pokryć zapotrzebowania. Inwestycje w wysokości 20 miliardów koron przyczyniają się do podniesienia produkcji chemicznej o 86%. Nowe wielkie zakłady umożliwią zwiększenie produkcji nawozów sztucznych i sztucznych tworzyw, a jednocześnie zapoczątkowana zostanie produkcja sztucznej kauczuku, syntetycznego spirytusu, kombinowanych nawozów itd. Podstawowym surowcem dla rozwoju przemysłu chemicznego będzie ropa radziecka.

Przemysł konsumpcyjny zwiększy swoją produkcję o 23,8%, a jego ułamek skłupiona zostanie przede wszystkim na rozszerzeniu asortymentu i podniesieniu jakości wyrobów. Przemysł żywnościowy zwiększy produkcję głównie w dziedzinie przerobu drobiu, wyrobów mleczarskich i mięsnych.

Transport kolejowy w 1965 r. będzie w jednej połowie obsługiwany przez lokomotywy elektryczne, w drugiej przez lokomotywy dieslo-elektryczne. W transporcie drogowym przewiduje się znaczne inwestycje. Trzy pąte dróg kołowych ma być wyasfaltowanych, wgl. wybetonowanych.

W dziedzinie rolnictwa przede wszystkim chodzić będzie o umocnienie i dalsze rozwinięcie ekonomiki rolniczych spółdzielni produkcyjnych i państwowych gospodarstw rolnych. Stworzone mają być warunki dla podniesienia intensywności produkcji rolniczej do poziomu rozwiniętych pod tym względem państw. Głównym zadaniem w produkcji rolniczej będzie przeprowadzenie szeroko zakrojonych robót melioracyjnych i zwiększenie o 100% dotychczasowego stosowania nawozów mineralnych. Dostawy maszyn rolniczych planowane są tak, że w roku 1965 przypadać będzie jeden traktor na 36 ha ornej ziemi, na jeden kombin żniwowy 158 ha zasiewów, a na jeden kombin silosowy 13 ha roślin silosowych. W latach 1959 — 1965 rolnictwo otrzyma ogółem ponad 124.000 traktorów, inwestycje w rolnictwie wyniosą będą 40

miliardów koron. Globalna produkcja rolnicza wzrośnie w roku 1965 co najmniej o 21% w stosunku do roku 1960.



Zmiany w strukturze przemysłu, które nastąpią w trzeciej pięcioletce, wynikają z szybszego tempa rozwoju przemysłu grupy A (produkcja środków produkcji) w porównaniu z tempem rozwoju grupy B (produkcja środków spożycia). Udział grupy A w całości produkcji przemysłu będzie w 1965 roku wynosił 65 proc., a udział grupy B 35 proc.

(Według grafiku opracowanego przez „Hospodarske Noviny”).

Inwestycje zagraniczne kapitału amerykańskiego

Inwestycje prywatne USA zagranicą, po osiągnięciu swego punktu szczytowego w r. 1957 wykazują tendencję stagnacyjną (na poziomie nieco niższym niż w r. 1957). Charakterystyczne jest, że prawie 2/3 tych inwestycji jak wykazuje poniższa tablica lokowane jest w wydobywie i w przerób ropy naftowej, a więc w gałęzi przemysłu, której rozwój nie wywołuje reakcji łańcuchowej wzrostu w innych dziedzinach gospodarki.

Struktura gałęziowa eksportu kapitału z USA: (w mln dol.)					
Inwestycje zagraniczne					Razem od 1957 r. do
	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.	1960 r.
Przemysł naftowy	1.575	1.278	1.187	1.248	5.288
Przemysł przetwórczy	930	763	957	887	5.537
Przemysł w tym:					
metalowy	155	128	133	96	512
maszynowy	194	176	208	251	815
samochodowy	219	109	210	187	725
chemiczny	148	179	204	175	706
Ogółem	2.505	2.039	2.144	2.133	8.821

Jeszcze bardziej charakterystyczna pod tym względem jest struktura geograficzna eksportu tego kapitału. Otóż do krajów Azji i Afryki kierowane jest tylko ok. 10% sum globalnych z czego większa część jest lokowana w Japonii, Australii i na Filipinach. Kraje opóźnione w rozwoju gospodarczym prawie wcale nie otrzymują kapitałów prywatnych USA. Na pierwsze miejsce wysunęła się natomiast Europa zachodnia, która pochłania od r. 1957 ok. 1/3 kwot eksportowanych. W roku 1960 udział ten ma wzrosnąć nawet do 41 procent. Na drugim miejscu utrzymuje się nadal Kanada, której dorównuje pod tym względem Ameryka Łacińska. Geograficzna lokalizacja prywatnego kapitału USA zagranicą jest wyznaczona przez szereg czynników. Jeśli chodzi o wrażliwość udziału Europy zachodniej, wynika to z faktu,

iż przemysł USA obawia się zblizenia gospodarczego między państwami tego rejonu, co mogłoby doprowadzić do wznieślenia wspólnych murów celnych, utrudniających ekspansję eksportu towarowego ze Stanów Zjednoczonych. Ogólnie zaś rzecz biorąc wysoki poziom inwestycji zagranicznych USA tłumaczyć się dało z trzech względów. Po pierwsze wysokimi i ciągłymi rosnącymi kosztami produkcji w Stanach Zjednoczonych, co obniża konkurencyjność towarów amerykańskich na rynkach światowych, po drugie istnieniem wielu ograniczeń importu dolarowego, po trzecie większymi możliwościami eksportowymi towarzystw filialnych. W związku z powyższym dokonują się znaczne przeobrażenia, których istotą jest przesunięcie punktu ciężkości ekspansji z bezpośredniego eksportu towarowego USA na sprzedaż wyrobów przez zagraniczne towarzystwa filialne. Tendencję tę ilustruje poniższa tablica: (w mln dol.)

Eksport przemysłowy				
	1958 r.	1960 r.	1960 r.	1958 r.
Globalna wartość w tym przemysłu:	11.854	12.443	+5%	+18%
metale	908	819	-10%	+39%
elektrotechn.	794	866	+9%	+30%
maszynowy	2.857	3.042	+6%	+19%
samochodowy	1.600	1.601	0	+13%
chemiczny	1.476	1.551	+5%	+27%

(dla r. 1958 wykonanie faktyczne, dla r. 1960 — prognoza)

Aktywność gospodarcza towarzystw amerykańskich w całym świecie w znacznym stopniu opiera się na ekspansji i ich zagranicznych towarzystwach filialnych, co oczywiście musi wywierać stagnacyjny wpływ na gospodarkę w samych Stanach Zjednoczonych. (alb)



Fot. Edward Mościński

Drukarstwo rozwinięło się w Polsce Ludowej i awansowało do rangi przemysłu, który odgrywa istotną rolę w życiu społecznym. Zapożyczenie na słowo drukowane wzrasta nieustannie. Gazeta, czasopismo, książka, plakat i akcydens, stały się powszechnym środkiem konsumpcji całego społeczeństwa.

Właściwemu rozwojowi przemysłu poligraficznego, z punktu widzenia właściwej polityki inwestycyjnej, postępu technicznego, doskonalenia metod planowania, polityki cen i plac, nie sprzyja fakt, że dysponentem jego jest „tylko” dwanaście resortów i urzędów centralnych. Układ zbiorowy pracy podpisywali w tej branży: Ministerstwo Kultury i Szuki, RSW „Prasa”, Ministerstwo Oświaty, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, Polska Akademia Nauk, Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego, Ministerstwo Obrony Narodowej, Ministerstwo Łączności, Ministerstwo Sprawiedliwości, Centralny Urząd Geologii, Komitet Drobnej Wytwórczości oraz Ministerstwo Finansów.

Planaceum na wszystkie dolegliwości przemysłu poligraficznego, wynikające z braku jednego ośrodka dyspozycyjnego, miała stać się Międzyresortowa Komisja do Spraw Przemysłu Poligraficznego przy Ministrze Kultury i Szuki. Zadaniem tej Komisji jest m. in. koordynowa-

nie programów i planów rozwojowych oraz organizacji i badań naukowych w dziedzinie przemysłu poligraficznego. Niestety Komisja ta jest za mało operatywna, aby mogła odgrywać istotną rolę w procesie usprawnienia zarządzania przemysłem poligraficznym. Dlatego projekt struktury organizacyjnej państwowego przemysłu poligraficznego — przedmiot pracy tej komisji — powinien być realizowany w szybszym tempie.

O potrzebie jednolitego kierownictwa świadczą niektóre trudności, jakie narastają w przemyśle poligraficznym.

Baza techniczna jest przestarzała, uzupełnienie parku maszynowego nowoczesnymi urządzeniami dokonuje się w stopniu niedostatecznym, głównie z powodu braku dewiz. Możliwości zdobycia dewiz przez sam przemysł poligraficzny drogą eksportu książki są dość duże.

Niestety nie ma odpowiedniego klimatu w zakładach produkcyjnych do wykonywania książek na eksport, wynika to — z punktu widzenia przedsiębiorstw — z nieopłacalności usług poligraficznych w tej dziedzinie produkcji. Przedsiębiorstwa wolą wykonywać produkcję masową, zapewniającą łatwiejsze wykonanie zadań produkcyjnych. Brak jest również odpowiedniego papieru i farb graficznych.

Wprawdzie Związek Zawodowy Pracowników Przemysłu Poligra-

ficznego wspólnie z Ministerstwem Kultury i Szuki opracowały regulamin współzawodnictwa o tytuł najlepiej wykonanej książki, czasopisma, akcydensu przemysłowego, ale zabrakło odpowiednio skutecznych funduszy na nagrody, które mogłyby być czymś atrakcyjnym dla zakładów pracy. Stąd wątpliwy jest fakt, czy tą drogą zapewnimy produkcję eksportową i czy książka polska trafi na rynki zagraniczne, w skali zapewniającej chociaż częściowo pokrycie kosztów importu maszyn poligraficznych. Zakłady poligraficzne nie tylko nie są nastawione na produkcję eksportową, ale nie mogą w pełni zaspokoić krajowych potrzeb wydawniczych, szczególnie w procesach przygotowawczych do druku.

Możliwości zwiększenia zdolności produkcyjnej zakładów poligraficznych, należy szukać nie tyle w imporcie maszyn i urządzeń, lecz w wykrywaniu rezerw produkcyjnych tkwiących w samych zakładach. Punktem wyjścia winno być zwiększenie wydajności pracy drogą pełnego wykorzystania bazy technicznej, usprawnienia organizacji pracy, podnoszenia poziomu kwalifikacji pracowników oraz stosowanie odpowiednich bodźców materialnych.

W jakim stanie ekonomicznym i organizacyjnym wchodzi przemysł poligraficzny w nowy rok gospodarczy?

KŁOPOTY PRZEMYSŁU POLIGRAFICZNEGO

MIECZYŚLAW SZCZEPAŃSKI

czy? Zadanie produkcyjne w 1959 r. pod względem ilościowym jak i wartościowym zostały przekroczone. Jednak dysproporcje w rozwoju wskaźnika wydajności w stosunku do średnich plac nie ominęły, a może nawet szczególnie ostro wystąpiły w przemyśle poligraficznym. Jak wynika z badań ankietowych w 1959 roku, średnia płaca na jednego robotnika grupy przemysłowej w stosunku do 1955 r. wzrosła około 60 proc., tymczasem wskaźnik wydajności pracy na jednego robotnika mierzony w oparciu o produkcję globalną wzrósł około 50 proc. Należy dodać, że statystyczny wskaźnik wydajności pracy jest w rzeczywistości o tyle niższy, o ile wzrosły ceny usług poligraficznych w latach 1955—1959. Z tych względów wskaźnik wydajności pracy oparte na takiej podstawie, poważnie zniekształcają stan rzeczywisty. Cennik usług poligraficznych w 1956 roku w stosunku do 1955 r. został podniesiony o 11 proc., a cennik usług poligraficznych, obowiązujący od dnia 1. I. 1957 r. jest wyższy od cen obowiązujących w 1956 r. około 20 proc. Zatem faktyczna wydajność mierzona wartościowo w okresie ostatnich czterech lat wzrosła około 15 proc. Potwierdzeniem tego jest wzrost wydajności pracy mierzony przy pomocy wskaźników naturalnych.

Różnice te dowodzą o potrzebie zmiany metod i mierników statystycznych, będących podstawą analiz ekonomicznych. Trzeba więc przyspieszyć i pogłębić badania nad możliwością stosowania w praktyce miernika wartości produkcji czystej.

*

W przemyśle poligraficznym do 1958 r. stosowane były normy, które nie zawsze odzwierciedlały rzeczywisty wkład pracy. Od maja 1958 roku wszedł w życie nowy układ zbiorowy dla przemysłu poligraficznego, który między innymi znosi normy pracy, wprowadzając system dniówkowo-premijowy z jednoczesnym określeniem w niektórych zawodach tzw. minimum wydajności pracy.

Układ zbiorowy określa podstawowe minimum wydajności dla składaczy ręcznych i maszynowych, trawaczy, maszynistów i niektórych procesów introligatorskich. W oparciu o te dane przedsiębiorstwa miały opracować własne minima zakładowe, niestety niewiele na tym odcinku zrobiono. Większość zakładów, zresztą przy biernym postawie związku zawodowego pracowników poligrafii, zrozumiała minima wydajności zbyt dosłownie. Próby wielu kierownictw zakładów, zmierzające do powiązania wydajności pracy z wysokością uposażenia spotkały się z zarzutem, że znowu dąży się do wprowadzenia norm pracy. Nikt z kompetentnych czynników nie podjął się wytłumaczenia szkodliwości takiego rozumowania.

Zagadnienie stosunku wydajności pracy do wynagrodzenia zostało niekonsekwentnie potraktowane przez układ zbiorowy. Dlatego wydaje się koniecznym, aby wysiłki niektórych zakładów pracy zmierzające do przywrócenia pracy pełnej funkcji miernika, bodźca do podnoszenia kwalifikacji i wydajności zostały podchwycone przez inne zakłady, w czym zasadniczą rolę powinien odegrać związek zawodowy pracowników poligrafii.

Są ponadto problemy, które dotyczą tylko resortu: na tym szczeblu winny być rozwiązane. czego się nie robi. Stąd szereg trudności w kierowaniu zakładem i wykonywaniu zadań planowych. Weźmy dla przykładu kilka z nich.

Obowiązujący od 1957 roku cennik usług poligraficznych miał za zadanie właściwie określić kosztów produkcji oraz prawidłowe ustalenie rentowności poszczególnych technik i asortymentów produkcji.

Już w chwili wprowadzenia go w życie okazało się, że produkcja kolorowa znowu jest uprzywilejowana, a ruch cen materiałów i plac dysproporcje te pogłębił. W wielu drukarniach nierentowny jest skład ręczny, maszynowy, chemigrafia i introligatornia a nawet rotograwiurna. Nie wypływa to z konkretnych warunków pracy drukarni, lecz z cennika. Potrzeba opracowania nowego cennika wynika również z konieczności jego uproszczenia. Jednym słowem „wydanie dyskusyjne”, czas zastąpić rzeczywistością obowiązującym. Zagadnienie to ma aspekt nie tylko ekonomiczny, ale również wychowawczy. Jeżeli bowiem trawacz w chemigrafii przekracza o 20 proc. minimum wydajności i od dwóch lat kierownictwo zakładu ma do niego pretensję, że wydział ten jest nierentowny, to taka sytuacja zniechęca pracowników do podnoszenia wydajności pracy i rzeczywiste trudności realizacji zadań planowych. Nie chodzi tu o generalną podwyżkę cen usług poligraficznych, lecz dokonanie koniecznych przesunięć w układzie cen poszczególnych technik druku.

Następna sprawa, która demaga się opracowania, to metody planowania i ewidencji produkcji. Nie jest tajemnicą, że opracowana metodologia planowania nie znalazła powszechnego zastosowania w zakładach z uwagi na jej brzochołoność. Stosowane są bardziej uproszczone metody ewidencji produkcji. Metody te, często bardzo prymitywne, powodują bardzo poważne zniekształcenie wartości produkcji w toku i co za tym idzie stawiają pod znakiem zapytania wyniki ekonomiczne zakładów w poszczególnych okresach sprawozdawczych. Stosowana metoda obliczania produkcji globalnej w efekcie utrudnia przekazywanie tych wyników majstrom. Np. według danych statystycznych w jednym miesiącu dział wykonuje

120 proc. planu, a w następnym 90 proc. planu, w zależności od tego jak rentowne były zlecenia. Majster nie zgadza się z taką oceną pracy jego działu twierdząc i udowadniając, że właśnie w tym drugim miesiącu robotnicy zatrudnieni na jego dziale o wiele lepiej pracowali. Stąd trudności w znalezieniu wspólnego języka między administracją a wydziałami produkcyjnymi.

Dużej wagi zagadnieniem, które wymaga opracowania są normy zużycia materiałów. Materiały w przemyśle poligraficznym stanowią dość poważną pozycję kosztów, ale kontroli ich zużycia żaden zakład właściwie nie opracował. Np. materiał fotograficzny o wartości milionów złotych wydawany jest z magazynu do działów produkcyjnych na podstawie zapotrzebowania złożonego przez majstra. Kontrola jego zużycia faktycznie nie istnieje i trudno myśleć o jakiegokolwiek obniżeniu kosztów materiałowych. Zagadnienie jest możliwe do opracowania, tu i w dalsze w zakładach były czynione takie próby, ale potrzebna jest wymiana doświadczeń i dobra ręka koordynatora.

Rozwój przemysłu poligraficznego w Polsce (oraz perspektywy rozwoju w planie pięcioletnim) musi zadować swoje oparcie w bazie materiałowej. Niestety rozbieżności między wzrostem produkcji a np. produkcją farb graficznych pogłębiają się z każdym dniem. Dzisiaj, aby zaopatrzyć w farby drukarnie, które odfotowały nie wystarczy złożyć zamówienia w terminie, ale musi on opierać całą gamą środków „propagandowych” celem przekonania fabryki, że zakładowi, który on reprezentuje, ta farba jest rzeczywiście potrzebna. Trudności zaopatrzenia w nowe są ogromne, a pracownicy produkcji nie chcą słyszeć od kierownictwa zaopatrzenia w wyrazu „nie ma”: jest plan produkcji powinno też być odpowiednie zaopatrzenie materiałowe.

Wszystkie te problemy nie mogą być właściwie rozwiązane bez sformułowania długofalowych programów działania, których podstawą jest znajomość produkcyjnej i ekonomicznej problematyki przedsiębiorstwa i całego przemysłu. Skupienia w nim jak najlepszych fachowców. Wysiłki te powinny być z kolei koordynowane przez jeden centralny ośrodek kierowniczy, z pożytkiem dla całego przemysłu graficznego.

Odpowiedzi Redakcji

Autor „Propozycji o zmianie korzystania z zasiłków rodzinnych” proszony jest o skontaktowanie się z Redakcją.

GOSPODARKA KOMUNALNA bez szminki

Przeciętny obywatel Warszawy nie zastanawia się wstając rano z łóżka, jadąc do pracy, czy przeglądając wieczorem gazetę ile i jakiej pracy ludzkiej złożyło się na to, że może swoje codzienne czynności wykonywać bez kłopotu i zakłóceń. Podobnie, jak zapalając papierosa nie myśli o tym, którym palcem przytrzymać zapalniczkę, a którym pudelko. Dopiero, gdy któryś z palców jest chory, obolały — zaczynamy dostrzegać, jak nam trudno bez niego się obywać. Takim chorym punktem w organizmie Warszawy parę tygodni temu stał się system wodociągów — i nagle przekonał się w bardzo przyszyby sposób, jak trudno jest żyć i wykonywać swe normalne, codzienne czynności, gdy z odkręconych kranów nie chce spływać strumień wody.

Porównywanie organizmu wielkiego miasta do organizmu ludzkiego nie jest co prawda zbyt odkrywcze, ale ma kilka zalet: pokazuje jak skomplikowane i wielorakie urządzenia działają w organizmie miejskim oraz jak istotny wpływ ma ich praca na nasze codzienne życie. Mówiąc prościej — stan i wielkość urządzeń komunalnych ma bardzo ważny, choć w codziennym życiu nie zawsze dostrzegany wpływ na poziom stopy życiowej ludności miejskiej. Tak więc gospodarka komunalna to ważny problem ekonomiczny, zaś poziom funkcjonowania tej gospodarki ma duże znaczenie społeczne i nawet polityczne.

Ekonomiczna i społeczna waga gospodarki komunalnej jest wprost proporcjonalna do ilości i wielkości miast. Znaczenie więc tego problemu w naszym kraju niezmiennie wzrosło w ciągu ostatnich lat. Ilustrują to następujące cyfry:

Rok	Ilość miast	Ilość lud. miejskiej (w tys.)	Ilość lud. miejskiej (w % og. lud.)
1931	636	8 668	27,2
1950	706	9 605	39,0
1957	731	12 514	45,9

(Rocznik Statystyczny 1958).

Z tym większym uznaniem należy powitać ukazanie się książki Adama Głinskiego pt. „Gospodarka komunalna w Polsce”. Jest to pierwsza praca tego rodzaju po wojnie w Polsce. Autor dokonał analizy gospodarki komunalnej w naszym kraju w przekroju historycznym, nie ograniczając się tylko do zobrażenia stanu faktycznego i potrzeb w tej dziedzinie, ale również omawiając krytycznie dotychczasowe rozwiązania ekonomiczne i organizacyjne i wysuwając szereg ciekawych wniosków. Nim przejdziemy do ich omówienia, chcemy zwrócić uwagę na niektóre trudności, z jakimi musiał borykać się autor. Jedną z podstawowych była niedoskonałość naszej statystyki i sprawozdawczości. Charakterystycznym przykładem może być statystyka Min. Gospodarki Komunalnej, dotycząca wywozu nieczystości. Według statystyki tej bowiem wywóz nieczystości u nas przekracza bardzo poważnie wszelkie opracowane teoretycznie i potwierdzone praktycznie normy (np. z danych MGK wynika, że wywózimy dwukrotnie więcej śmieci na mieszkańca niż w NRD, a ponad dwukrotnie więcej niż w Zw. Radzieckim). Tak więc nasze miasta powinny być najczystsze na świecie, czego jednak wcale turyści zagraniczni nie chcą uznać. Tajemnicę tej sprzeczności wyjaśnia po trochu fakt, że około 2/3 wywozu śmieci dokonują u nas wozacy, a ci jak wiadomo, kierują się swoistą arytmetyką.

Nie samo jednak krytyczne podejście do oficjalnych danych stanowi o wartości książki. Myślą przewodnią jej pierwszej części jest teza udowodniana materiałami historycznymi o współzależności między poziomem i dynamiką rozwoju gospodarki komunalnej a formami samorządności miast. Tęzę tę — choć tak jej autor expressis verbis nie wyraził — można by sformułować w następujący sposób: im bardziej demokratyczna jest forma samorządu miejskiego i im większa jest jego samodzielność, tym większe są możliwości zaspokajania codziennych, materialno-bytowych potrzeb ludności.

ci, występujących jako wynik warunków życia w mieście.

Przedwojenna forma samorządu miejskiego, początkowo dość rozwinięta, ulegała szeregowi ograniczeniom, aby po ustawie z marca 1933 r. pozostać w stanie szkieletowym, jako pomocnicza jednostka administracji państwowej. Stan ten w istotnym stopniu (obok oczywiście szeregu innych czynników), wpłynął na niski poziom gospodarki komunalnej w naszym kraju. Zmiany ustrojowe po wojnie otworzyły kolosalne możliwości rozwoju miast i gospodarki miejskiej — nie wszystkie jednak z tych teoretycznych możliwości zostały dostatecznie w praktyce wykorzystane.

Omawiając gospodarkę komunalną po wojnie natrafiamy natychmiast na problem szerszy — gospodarki terenowej i związanych z tym funkcji gospodarczych rad narodowych. Ujednolicenie władzy państwowej funkcje rad i zarządów miejskich przekazało radom narodowym. Toteż dla rozwoju gospodarki komunalnej sprawą podstawową staje się zakres samodzielności tych rad, wyrażający się jak wiadomo w dużej mierze w samodzielności finansowej. Po okresie Planu 6-letniego, kiedy nadmierna centralizacja odbiła się szczególnie niekorzystnie na gospodarce komunalnej, w ciągu ostatnich 4 lat następuje istotny proces usamodzielnienia rad narodowych. Proces ten jednak w dużej mierze zatrzymuje się na szczeblu wojewódzkim, a więc (poza pięcioma miastami wydziałowymi z województwa), nie stworzył dotychczas zadowalających form dla rad miejskich. Wiąże się z tym druga, marginesowo tylko poruszona przez autora sprawa: skąd budżety rad miejskich mają czerpać dostateczne dochody własne?

Na powyższy problem zwrócił dwa lata temu uwagę w swym przemówieniu sejmowym Min. Dietrich, mówiąc, że o ile zaspokajanie potrzeb finansowych rad na terenach wiejskich można oprzeć na podatku gruntowym, o tyle brak jest podobnie „wydajnej daminy” w miastach, co zmusza do dotowania ich budżetów. Autor, dostrzegając znaczenie samodzielności finansowej, rozważając problem widzi (między innymi) w dochodach z przedsiębiorstw komunalnych. Dlatego proponuje przywrócenie zlikwidowanego w 1950 r. własności komunalnej.

Wydaje się jednak, że rozwiązanie takie w obecnych warunkach nie spełni pokładanych w nim nadziei. Póki bowiem ceny za wytwory i usługi spełniane przez przedsiębiorstwa komunalne będą oparte na poziomie

ustalonym w 1947 roku, a nie na zasadach rentowności — póty żadna własność komunalna nie będzie miała wpływu na poziom samodzielności finansowej rad miejskich. Zmiany zaś tych cen uzależnione są od dalszych zasadniczych zmian modelowych w całej gospodarce. Dokonanie tylko częściowej reformy opłat za wytwory i usługi gospodarki komunalnej obróciłoby się przeciwko przeciwko samej zasadzie jej istnienia w naszym ustroju — zasadzie polepszenia stopy życiowej najszerzszym mas mieszkańców miast.

Problematyczne jest zresztą przywiązywanie tak dużej wagi do formy własności komunalnej w tym wypadku. O ile bowiem przedsiębiorstwa komunalne będą pod zarządem rad i będą rozliczali się z budżetem miasta — to państwowa forma własności pozostanie bez wpływu na dochody miasta i ich wykorzystanie. Komunalna, a więc grupowa forma własności może mieć natomiast duże znaczenie przy zakładaniu siłami społecznymi przy pomocy państwa urządzeń komunalnych we wsiach i małych osadach. Jest to jednak już temat odrębny.

Rozwiązania problemu oparcia budżetów miast na dochodach własnych trzeba więc szukać gdzie indziej. Pewnym krokiem naprzód jest przyjęcie zasady udziału przedsiębiorstw kluczowych w finansowaniu nowych inwestycji komunalnych. Generalnie jednak rozwiązanie problemu może nastąpić tylko przez przyspieszenie zapoczątkowanego już procesu przekazywania radom narodowym przedsiębiorstw przemysłu kluczowego o lokalnym znaczeniu, szczególnie przedsiębiorstw silnie związanych z gospodarką miejską, a więc takich jak piekarnie, rzeźnie itp. Oczywiście pod warunkiem, że resorty nie będą — jak to dotychczas ma najczęściej miejsce — obdarowywać rad przedsiębiorstwami nierentownymi i w najgorszym stanie techniczno-organizacyjnym.

Zgodzić się natomiast trzeba z szeregiem innych wniosków autora. W pierwszym rzędzie z wnioskiem dotyczącym jak największej samodzielności rad w spełnianiu funkcji gospodarza miasta. Słuszny wydaje się również wniosek o reaktywowanie Banku Komunalnego i o likwidację Min. Gospodarki Komunalnej, a ściślej mówiąc o przekształcenie go w Komitet, który by koordynował poczynania resortów związane z gospodarką miejską.

A. WIATROWSKI

* Dr. Adam Głinski „Gospodarka komunalna w Polsce”, Wydawnictwo Arkady, Warszawa 1959.

ZYCIE gospodarcze

Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.
Sekretarz Redakcji — 806-28. Redaktorzy — 883-92. Centrala — 803-13, 860-11.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Mirosław Dynner, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nac.), Tadeusz Jaworski (sekr. red.), Mieczysław Kaban, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak (2-a red. nac.), Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palęstka, A. Grzegorz Piskorski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (2-a red. nac.), Jerzy L. Teplitz, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

Redaktor techn. i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznik 104 zł, półrocznik 52 zł, kwartalnik 26 zł. Cena i egz. z 2. Zamówienia i prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listowne. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Zycia” składają zamówienia w miejscowych oddziałach i Delegaturach „Zycia”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Nie zamówiemy nikt nie zwraca. Cena ogłoszeń: ramkowe-handlowe, reklama, towar, usługi za tekstem 10 zł za 1 cm², drobne-handlowe 4 zł za 1 wyraz, drobne-osobiste 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe pod adresem: Wydawnictwo „Zycia Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 50, 50% droższe. Ogłoszenia do „Zycia Gospodarczego” należy kierować pod adresem: Wydawnictwo „Zycia Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 50, 50% droższe. Ogłoszenia do „Zycia” nie odpowiadają.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa RSW „Prasa”, Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska nr 33, Zam. 84, C-45.