

# PIH o jakości produkcji

Wiele przedsiębiorstw może pochwalic się poważnymi osiągnięciami w dziedzinie jakości. Powoli, niemiennie stale wzrasta ilość artykułów rynkowych oznaczonych znakami jakości. Nie brak też, niestety, przypadków rażących zaniedbań na tym odcinku. Zwrócił się przeto do Głównego Inspektora Państwowej Inspekcji Handlowej OB. JANA TRUSZA z prośbą o przedstawienie aktualnych problemów walki o jakość produkcji.

**Jakie zaniedbania na odcinku jakości produkcji spotyka się najczęściej, i jakie, sądząc z wyników kontroli, przybierają one rozmiały?**

Wartość zakwestionowanych przez Państwową Inspekcję Handlową towarów rynkowych sięgała 503,4 mln zł w 1980 r. wobec 429,6 mln zł w 1979 r. Wzrosła też, i to ponad dwukrotnie, wartość towarów, które na skutek interwencji PIH producenci musieli ponownie przerobić (z 62,9 mln zł w 1979 r. do 150,7 mln zł w 1980 r.).

Na podstawie tych liczb nie można jednak wyciągnąć wniosku, że jakość wyrobów rynkowych zamiast polepszać się — pogarsza. Przede wszystkim dlatego, że systematycznie wzrasta ilość i wartość artykułów dostarczanych na nasz rynek. Poza tym wzrost wartości zakwestionowanych towarów wiąże się z zaostrożeniem kryteriów oceny i usprawnieniem działalności PIH. Dopiero bowiem od 1958 r. PIH podjęła na szerszą skalę kontrolę jakości wyrobów rynkowych.

Przemyśl nasz w rzeczywistości produkuje i coraz więcej i coraz lepiej. Organizowane są przez PIH centralne i wojewódzkie wystawy „brakorobstwa” spełniające poważną rolę wychowawczą w stosunku do producentów. Niemniej jednak zaniedbania w dziedzinie jakości produkcji są nadal poważne. Wynikają one najczęściej z nieprzestrzegania technologii produkcji, lekceważenia zasad higieny w czasie produkcji oraz z niewłaściwego odbioru jakościowego. Ta ostatnia przyczyna wynika, wydaje się, z dość specyficznej u nas organizacji służby kontroli technicznej.

Państwowa Inspekcja Handlowa zakwestionowała np. jakość 337 tys. par obuwia o wartości 62 mln zł. W związku z tym obuwie o wartości ponad 6 mln zł przedsiębiorstwa musiały ponownie przerobić, a cenę innych obniżyć o 2,3 mln zł. Przyczyny tego były różne: źle wyszły futerki, nietrzymała farba i pleśń na skórze, zmarszczki, różne wymiary i różnice w kolorach butów z tej samej pary itp. Z kolei, 105 tys. szt. odzieży o wartości 53 mln zł zakwestionowała PIH ze względu głównie na: niestaranne wykonanie, niewłaściwe dodatki (podszewka, kieszeniówka, nici), złą jakość blamów użytych do produkcji pelis i po prostu źle skrojoną odzież. W związku z wykrytymi przez PIH wadami skierowano do wtórnego przerobu odzież na sumę ponad 20 mln zł i obniżono cenę innych wyrobów konfekcyjnych o 1 880 tys. zł.

Rzecz prosta, kontrola techniczna w przedsiębiorstwach nie powinna przeczyć tym, niekiedy rażącym wad. Sprawa jednak w tym, że kontrola techniczna w przedsiębiorstwach na ogół zainteresowana jest ilościową stroną produkcji. Jest to o tyle zrozumiałe, że wysokość premii pracowników kontroli technicznej zależy od ilości produkcji, a nie od ilości wykrytych braków. Pracownicy kontroli technicznej, którzy nie bacząc na premie starają się jak najlepiej wywiązać ze swoich obowiązków, często są zmuszani do stosowania ulgowej taryfy. W wielu bowiem przedsiębiorstwach kontrola techniczna podlega bezpośrednio kierownikom technicznym, a niekiedy majstrom. A ci, ze zrozumiałych względów, zainteresowani są głównie ilością, a nie jakością produkcji.

Poza tym niektóre przedsiębiorstwa nie mają służby kontroli technicznej. Np. fabryki mebli w woj. szczecińskim nie zatrudniały ani kontrolerów technicznych, ani też brakarzy. Podobne fakty stwierdzono i w woj. warszawskim. W piśmie spółdzielczości pracy na terenie niektórych województw w 1956 r. w ogóle zlikwidowano kontrolę techniczną. Stempel ze znakiem „KT” stawiał na wyrobach kierownik techniczny, magazynier lub przypadkowe osoby.

O konieczności uzdrowienia pracy kontroli technicznej świadczy chociażby przykład Spółdzielni Rybołówstwa Morskiego i Zalewowego w Szczecinie. W ubiegłym roku zniszczono i spłano na straty wyprodukowane przez tę spółdzielnię wyroby gotowe o wartości ponad 427 tys. zł. Kontrola nie dopilnowała bowiem jakości surowca i procesów technologicznych.

Z przedstawionych faktów wynika, że PIH może pochwalic się poważnymi osiągnięciami w zakresie ochrony konsumenta przed nabywaniem złych jakościowo wyrobów. Jednakże naszym Czytelnikom interesuje również w ja-

kie mierze na niewłaściwą jakość produkcji wpływają obiektywne trudności, a w jakiej znaczne niedbalstwo i dążenie do osiągnięcia doraźnych korzyści materialnych?

Otóż, podstawowa właśnie trudność w zwalczaniu złej jakości wyrobów polega na tym, że producenci mają rzeczywiste wiele argumentów na swoją obronę. Nowo powstałe zakłady nie dysponują niezbędnym doświadczeniem produkcyjnym i organizacyjnym, odczuwają z reguły brak kwalifikowanych pracowników. Inne fabryki mają nieodpowiednie bądź niedostateczne wyposażenie techniczne, a bardzo wiele przedsiębiorstw boryka się z poważnymi trudnościami w dziedzinie zaopatrzenia materiałowego i kooperacji.

Np. PIH stale kwestionował jakość kapeluszy męskich ze Skoczowa. Wreszcie Ministerstwo Handlu Wewnętrzznego zagroziło Zakładom Skoczowskim, że przestanie odbierać produkowane tam kapelusze. Interwencja ta dość radykalnie zmieniła sytuację, jakkolwiek dostawca kapeluszy nie był bezpośrednio winien. Zakłady Pasmanteryjne w Bielsku i w Łodzi dostarczały bowiem wstążki do kapeluszy, które nie były uodpornione na działanie wody. Wartość wstążki potrzebnej do kapelusza męskiego wynosi 1 (słownie: jeden) złoty, a wartość kapelusza — około 200 zł, ale — jak wiadomo — wyznacznikiem jakości wyrobu jest jego ostatnie ogniwo (filc używany przez producenta w Skoczowie był dobrej jakości).

Inny przykład: niektóre nawozy sztuczne zawierały zbyt duży odsetek wilgotności, a guma mikroporowata przeznaczona na podszewki do butów nadmiernie się kurczyła. Wniosek PIH spowodował uregulowanie tych spraw przez Ministerstwo Przemysłu Chemicznego. Na marginesie warto jednak zaznaczyć, że uprzednio przemysł obuwniczy interweniował w sprawie jakości dostarczanej gumy mikroporowatej. Producent zaś niezmiennie tłumaczył się, że nie ma odpowiednich pomieszczeń do jej sezonowania. Okazało się, że sprawa jest do załatwienia.

W wielu przypadkach obiektywne trudności uwarunkowały brak zainteresowania producenta stałą poprawą jakości własnych wyrobów. Często też tłumaczyć się trudnościami materiałowymi przedsiębiorstwa wprowadzają surowce zastępcze, które obniżają jakość wyrobu. Poza tym zdarza się, że w celu zwiększenia akumulacji (czytajmy — premii) producenci obniżają jakość swoich wyrobów zamiast dążyć do osiągnięcia coraz lepszych wyników ekonomicznych poprzez usprawnienie techniczne i organizację pracy.

W produkcji np. przetworów owocowo-warzywnych stwierdzono niestosowanie optymalnych tempe-

DOKONCZENIE NA STR. 3

## W NUMERZE:

Zbigniew Madej — PROGRAM JEST, LECZ REALIZACJA... — str. 3

Jeszcze jeden głos w kwestii: jak oszczędzać materiały, surowce, paliwo, energię. Autor zastanawia się, jakie środki należy podjąć w zakresie planowania i organizacji, normowania zużycia, budżetów materiałowych — aby program obniżki kosztów materiałowych mógł być w pełni realizowany.

Wiesław Głowacki — KOSZTOWA SPRZECZNOSC — str. 4

Wiele mówi się i pisze o konieczności oszczędzania takich materiałów, jak stal, metale nieżelazne, węgiel, szluz, ale dlaczego pomija się tak cenę i docelowy surowiec, jak drewno? Moglibyśmy tego surowca używać znacznie mniej, gdybyśmy, zamiast sporadycznych apelów, przystąpili do ekonomicznego rozwiązania tego zagadnienia.

Franciszek Adamski — ZEWNĘTRZNE WARUNKI PRACY — str. 5

O wydajności pracy, pracowitości i postępowaniu robotnika decydują nie tylko bodźce ekonomiczne, lecz również środowisko pracy, kultura stosunków międzyludzkich w przedsiębiorstwie oraz zewnętrzne warunki pracy. Jak ważne są te problemy w okresie współczesnym i równocześnie nie doceniane wskazuje autor artykułu posługując się konkretnym przykładem z zakładu przemysłowego.

# ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVI WARSZAWA 9 KWIETNIA 1981 R. CENA 2 ZŁ Kr 15/499

## KOORDYNACJA I DECENTRALIZACJA

BOHDAN PRZYŃSKI

W 8 numerze „ŻG” z br. zamieściliśmy artykuł Macieja Bieleckiego pt.: „Koordynacja czy centralizacja...” poświęcony tematyce koordynacji branżowej. Artykuł ten, podkreślając potrzebę i niezbędność koordynacji w ramach poszczególnych branż jak i w skali terenowej, omawiał pewne niepożądane symptomy widoczne podczas realizacji uchwały R.M. w sprawie koordynacji branżowej.

W związku ze wspomnianym artykułem do redakcji napłynęły liczne uwagi czytelników (m. in. wyjaśnienia z Centrali Przemysłu Żywnościowo-Młynarskiego „PZZ”, Wojewódzkiego Zjednoczenia Żywnościowo-Młynarskiego „PZZ” w Poznaniu), rozszerzające tematykę koordynacji, bądź też polemizujące z niektórymi tezami wysuniętymi przez M. Bieleckiego. Ponieważ publikujemy pierwszy z nadesłanych artykułów p. Bohdana Przyńskiego, członka zespołu do Spraw Organizacji Zarządzania w Urzędzie Rady Ministrów.

REDAKCJA

Autor artykułu „Koordynacja czy centralizacja” — Maciej Bielecki uderzył w wielki dzwon na trwogę. Sprawa współpracy i koordynacji branżowej na pewno zasługuje na jak najbardziej uwagę, a zatem niepożądane zjawiska w tym zakresie — usprawiedliwiałyby potrzebę głośniego alarmu, ostrej i celnej krytyki bezpośrednich sprawców wypadków i współwinnych instytucji powołanych do nadzoru nad realizacją jej zasad.

Rzecz w tym czy są ku temu powody i czy wspomniany artykuł dobrze służy sprawie. Rozpatrzymy zatem fakty przytoczone w tym artykule. Oto one:

Mimo zawarcia porozumień o koordynacji branżowej: 1) w roku ubiegłym wskaźnik wykorzystania młynów usługowych przemysłu terenowego Wielkopolski wynosił tylko 41,9% mocy;

2) w 7 miesięcy po powzięciu uchwały o koordynacji branżowej nadal wożono zboże do srurowania do Poznania i Gniezna, w którym młyn przemysłu terenowego stały bezczynnie;

3) za przemiał kasz narzucano przemysłowi terenowemu ceny niższe od obowiązujących;

4) przemysł terenowy nadal walczył z trudnościami zaopatrzenia.

Do faktów należy również zaliczyć znaczną ilościową przewagę przedstawicieli przemysłu kluczowego w komisji młynarskiej.

W odniesieniu do faktów, ograniczymy się na razie do stwierdzenia, że w gruncie rzeczy, odnoszą się one do jednej tylko branży młynarskiej.

W dalszym ciągu M. Bielecki przechodzi do zarzutów wysuwanych przez „zmajorzowaną w porozumieniach mniejszość”, tj. przytacza wypowiedzi przedstawicieli

przemysłu drobnego, z których wynika, że przemysł drobny, w efekcie wprowadzenia koordynacji miał odczuć jedynie związane z nią, niewielkie zresztą koszty, oraz tendencję do pozabawiania go prawa produkcji pewnych asortymentów.

Ponadto, przedstawiciele przemysłu drobnego mieli zgodnie oświadczyć, że przemysł ten nie jest zainteresowany w zawieraniu porozumień terenowobranżowych, gdyż to osłabia jego pozycję (zmniejsza liczbę przedstawicieli) w porozumieniach ogólnokrajowych.

W uogólnieniu M. Bielecki dochodzi do wniosku, że koordynacja branżowa nie przyniosła dotychczas wielu oczekiwanych rozwiązań i że istota „samolubnych” tendencji przemysłu kluczowego, ujawniających się przy wykonywaniu porozumień branżowych, tkwi przede wszystkim w mniejszych zakładach przemysłu kluczowego, dla których koordynacja branżowa stała się bronią w walce z konkurencją przemysłu drobnego.

Nie negując apriorycznie pewnej dozy słuszności, tkwiącej w wyżej streszczonej krytyce, ani zasługi jej autora, że poruszył tak kapitalny temat, wypada mi, jako jednemu z powołanych do opieki nad sprawą koordynacji branżowej, już na wstępie stwierdzić, że autor zastosował w artykule daleko idące uproszczenia w ocenie celu i problematyki współpracy i koordynacji branżowej.

Uwagi wypada zacząć od stwierdzeń generalnych. Współpraca i koordynacja branżowa to bardzo poważna sprawa, to klucz do wielu ważkich rozwiązań, do usunięcia wielu trudności i błędów. To jedyna platforma do dokonywania rachunku ekonomicznego branż, do jej kompleksowego planowania w skali ogólnokrajowej (bez względu na administracyjne podporządkowanie poszczególnych zakładów), i w skali regionalnej. To — jednym słowem.

DOKONCZENIE NA STR. 2

### Na marginesie Targów Krajowych

## DWA CZYNNIKI POSTĘPU

GRZEGORZ PISARSKI

Pozornie wydaje się zupełnie obojętne czy np. wygodny trwały i ładny buty na naszych nogach powstają dzięki żywemu zainteresowaniu założeń przedsiębiorstwa doskonaleniem produkcji, czy też dzięki najskrajniejszemu nawet formom administracyjnego nacisku. Wcale nie chodzi o to, że fakt, że trudno wyobrazić sobie, aby najdoskonalsze nawet formy nacisku administracyjnego, zdolne obciąć swym zasięgiem produkcję wszystkich drobiazgów i uruchomie wszystkie rezerwy. Nawet gdyby to było możliwe, gdybyśmy zlustroiwali tworzyć tak doskonały aparat administracyjny, że potrafiłby on zapewnić szybki postęp na wszystkich odcinkach produkcji sprawa nie byłaby jeszcze rozwiązana.

Administracyjnie można bowiem wymagać tylko rzeczy już znanych, na które istnieje wyraźne dostrzeżenie zapotrzebowanie społeczne uzasadniające odpowiednie posunięcia. Oznacza to, że aby np. dość wygodna, o nowoczesnych kształtach wersalka swarzędzka została zastąpiona przez nowszą, jeszcze doskonalszą trzeba czekać, aż ponownie wytworzy się w społeczeństwie niezadowolenie z istniejącego poziomu produkcji. I to niezadowolenie na tyle wyraźne, że stanie się źródłem odpowiednich, nowych decyzji administracyjnych. Nie można natomiast spodziewać się, że poziom produkcji na szerszą skalę wypierzełby żądania nabywców, że zadowolone zostaną im rzeczy tak doskonałe o jakich nawet nie mieli wyobrażenia.

Tego typu postęp produkcji, na szerszą skalę, możliwy jest bowiem tylko przy bardzo głębokim zainteresowaniu producentów efektami ich działalności. Wówczas, gdy każdy uczestnik procesu produkcji na co dzień myśli o jego udoskonaleniu. Przedsiębiorstwo zaś, ma możliwość realizacji tych udoskonalień i jest nimi odpowiednio zainteresowane. Wtedy bowiem twarde pięty w damskich czółenkach „uwie-

raja” przede wszystkim ich wytwórców, a nie tysiące kobiet je noszących. Nie trzeba też czekać, aż ich niezadowolenie stanie się na tyle głębokie, że nakłoni do podjęcia administracyjnych decyzji o udoskonaleniu technologii produkcji.

Nie jest więc wcale sprawą obłądną, czy podstawowym czynnikiem postępu w produkcji są różne formy nacisku administracyjnego, czy też ekonomiczne zainteresowanie wytwórców wynikami produkcji. Sytuacja, gdy podstawą postępu produkcji na wielu odcinkach gospodarki są formy nacisku administracyjnego sprzyja tworzeniu się społeczeństwa ludzi niezadowolonych, nie doceniających bardzo poważnych niejednokrotnie osiągnięć. Źródłem tych osiągnięć jest, bowiem

w znacznym stopniu niezadowolenie dużych grup ludności z aktualnego stanu zaopiekowania ich potrzeb. Społecznie o wiele bardziej pożądana jest więc sytuacja, gdy niezadowoleny z osiągniętego poziomu jakości i estetyki każdego wyrobu jest przede wszystkim jego bezpośredni producent, który ma możliwość realizowania swojej inwencji i wykorzystania twórczej inicjatywy. Ta bowiem stwarza niezbędne przesłanki dla zadowolenia szerokich kręgów społeczeństwa.

\*

W przedstawionej sytuacji prządane wydaje się rozważenie jakie czynniki są u nas głównym źródłem postępu w jakości produkcji: nacisk administracyjny czy zainteresowanie ekonomiczne wytwórców wynikami produkcji. Nie ulga bowiem wątpliwości, że ostatnia była przyniosła bardzo poważne postępy w jakości i asortymencie produkcji. Społeczeństwo zaś wciąż zgłasza pod ich adresem rozliczne pretensje.

Specjalnie dogodną do tego okazją wydają się Targi Krajowe w Poznaniu. Na nich prezentowany jest bowiem szeroko najnowszy dorobek naszych wytwórców.

Przed wszystkim zauważyć tu wypada, że już same Targi Krajowe są potężnym instrumentem nacisku administracyjnego na przedsiębiorstwa wytwórcze.

Powstała na nich możliwość bezpośredniego porównania jakości i asortymentu produkcji różnych przedsiębiorstw. Aby więc uniknąć, niejednokrotnie bardzo kłopotliwej indagacji o brak postępu w produkcji, trzeba się czymś „wykazać”. Specjalne komisje branżowe weryfikują jakość i estetykę zgłaszanych na targi wyrobów, co autmatycznie prowadzi do ograniczenia możliwości zbyt gorszych jakościowo modeli.

DOKONCZENIE NA STR. 3



Kontroler techniczny przy sprawdzaniu stanu izolacji automatów schodowych w Szczecińskich Zakładach Aparatury Precyzyjnej.

# Koordinacja i decentralizacja

DOKONCZENIE ZE STR. 1

wem podstawowy instrument do gospodarności w skali branży i kraju oraz poszczególnych terenów kraju.

Z drugiej strony współpraca i koordynacja branżowa to sprawa przede wszystkim długofalowa, sprawa perspektyw, a w znacznie mniejszym, aczkolwiek istotnym stopniu, sprawa chwili bieżącej.

Wreszcie współpraca i koordynacja branżowa to sprawa bardzo trudna, w której — brak jakichkolwiek doświadczeń. W tej sprawie uczyć się i eksperymentować wszyscy, zarówno jednostki wiodące (gestorzy) jak i uczestnicy porozumień i organy nadzorcze.

To wszystko powoduje, że koncepcji współpracy i koordynacji branżowej nie można oceniać ani zbyt wcześnie, w okresie że tak powiem jej rozruchu, ani na podstawie nielicznych, odcinkowych faktów czy poglądów.

Moment uchwalenia przez Radę Ministrów wytycznych w tej sprawie należy w tym przypadku traktować jako rzucenie ziarna w głębie i na pewno nie czas jeszcze na ocenę plonów tego siewu. Natomiast kultura współpracy pomiędzy zjednoczeniem wiodącym i innymi uczestnikami porozumień wymaga na pewno zabiegów pielęgnacyjnych.

I dlatego lodowate podmuchy niewiary w skuteczność instrumentu koordynacji branżowej, wiążące z artykułem M. Bieleckiego, nie sprzyjają sprawie, a pochopność jego krytyki i wniosków wymaga repliki.

Przechodząc do meritum sprawy.

Celem współpracy i koordynacji branżowej — mówi w wstępie uchwała Rady Ministrów Nr 195/60 — jest: „... stworzenie warunków do prawidłowego podziału pracy i koncentracji działalności przedsiębiorstw całej branży na najlepszym rozpoznaniu i zaspokajaniu potrzeb społecznych: „... stworzenie... stałej więzi branżowej, pozwalającej na systematyczną, opartą na zasadzie porozumienia, koordynację ich zamierzeń gospodarczych, zabezpieczającą ogólny interes społeczny, terenowy, jak i poszczególnych jednostek organizacyjnych branży”, a w § 14 wyliczającym przykładowo funkcje zjednoczenia wiodącego, uchwała powiada m. innymi: „stawięcie wniosków w sprawach tworzenia, likwidacji i łączenia jednostek organizacyjnych branży”.

Uchwała ta jest jedną z podstawowych uchwał nowego typu o charakterze wytycznych kierunkowych i o wąskim stosunkowo zakresie

przepisów wiążących zainteresowane jednostki. Należy jednak zauważyć, że po bliskim już zapewnieniu wprowadzenia zasady planowania branży, jednostki (lub zagadnienia) nie objęte porozumieniem znajdują się „poza planem” ze wszystkimi tego konsekwencjami.

Podstawową cechą wytycznych uchwały jest, że poza obowiązkiem uczestniczenia w porozumieniu, który może być zarządzeniem odpowiedniego ministra nałożony na ważniejszych producentów danej branży — wszystko inne, czyli cała nierytmiczna treść porozumienia zależy od uzgodnień pomiędzy ich przyzwoitymi uczestnikami. Jedynie pewne elementy organizacyjne jak forma komisji branżowej, sekretariatu porozumienia czy funduszu współpracy (dla pokrywania kosztów współpracy i wspólnych przedsięwzięć branżowych) mają charakter obligatoryjny. Natomiast zakres funkcji zjednoczenia wiodącego, określający stopień jego ingerencji w sprawy uczestników porozumienia, wielkość funduszu branży będąca funkcją wspólnych przedsięwzięć, rodzaje sankcji za niespełnianie postanowień porozumienia itd. zależą wyłącznie od woli uczestników. Oczywiście decyduje tu stanowisko większości, podobnie jak w toku wykonania porozumienia przy podejmowaniu uchwał komisji branżowej, ale mniejszość ma pełną swobodę przedstawienia swego stanowiska, a także poważną broń do jego obrony (w trybie odwołania). Tak że ilość głosów w Komisji branżowej jest przedmiotem uzgodnień, a więc nie liczba przedstawicieli, lecz ilość głosów decyduje o podejmowaniu uchwał.

M. Bielecki uogólnienia przyczyn domniemanego zła nie zakończył wnioskami. Nie sądzę jednak, by wskazując na majoryzowanie mniejszości, miał na myśli przyznanie jej przewagi czy choćby zasady równości głosów.

Wypada natomiast zauważyć, że każdy uczestnik — bez względu na wielkość jego produkcji — posiada z mocy uchwały prawo odwołania od decyzji podejmowanych przez komisję branżową. W wyniku sprzeciwu uczestników porozumienia — na podstawie § 13 ust. 4) sprawa sporna będzie przedmiotem uzgodnień na szczeblu jednostek nadrzędnych, aż do ministrów włącznie. Ustalenie możliwości arbitrażu na tak wysokim szczeblu jest równocześnie wyraźną wytyczną dla tego szczebla, wskazującą na to, jaką wagę Rząd przywiązuje do sprawy opieki nad koordynacją branżową i do prawidłowości decyzji w ramach koordynacji.

Przypominawszy najistotniejsze cechy obowiązującego systemu koordynacji można przystąpić do oceny materiału faktycznego, zawartego w omawianym artykule.

Zacznijmy od sprawy niewykorzystanych mocy produkcyjnych niektórych młynów. Nie ulega wątpliwości, że w istniejącej u nas strukturze agrarnej istnienie lokalnych młynów<sup>1)</sup> jest koniecznością i że istnieje pewna minimalna zdolność produkcyjna młyna, która może przewyższać wielkość lokalnej podaży zbóż do przemiału. Co więcej, w miarę wzrostu skupu w wyniku usprawniania handlu wlejskiego, musi występować zjawisko zmniejszania się podaży do przemiału lokalnego i zwiększania przemiału bardziej scentralizowanego. Niezależnie od tego, mogły w przeszłości — z braku koordynacji branżowej — być popełnione błędy i mogło mieć miejsce tu i ówdzie przeinwestowanie lub niedoinwestowanie tego przemysłu, podlegające za sobą niekoordynowanie mocy z podażą. Wynika to z faktu, że przy wzrastających corocznie planach zbóż utrzymuje się regionalna nadwyżka mocy nad potrzebami produkcyjnymi.

Czy zatem koordynacja branżowa miała stworzyć sztucznie podaż pracy dla młynów i zlikwidować zjawiska niewykorzystania mocy produkcyjnych? W niektórych innych branżach może to być jednym z biegnących zadań koordynacji, ale na pewno nie w branży młynarskiej opartej głównie na krajowym surowcu. W tym zakresie sprawą koordynacji branżowej jest jedynie — w perspektywie planów rozwoju branży — określenie czy i jakie zadania, w bliższej i dalszej przyszłości, przypadają istniejącym młynom a — w związku z tym — ustalić ich utrzymanie, modernizację i ewent. rozbudowę lub likwidację bez względu na ich obecne podporządkowanie organizacyjne. Wymaga to zatem dokonania kompleksowego studium rozwoju branży, którego nie robi się z dnia na dzień.

Zapewne byłoby lepiej żeby już dziś znikły zjawiska zbędnych przewozów zbóż z Gniezna do Poznania i z powrotem i być może jest to poważne niedopatrzenie a nawet krótkowzroczna, partykularna polityka jednostki wiodącej porozumienia. Jeśli jednak tak rzeczywiście jest, to należy się zdziwić, że zainteresowane czynniki terenowe nie wykorzystaly instrumentu koordynacji branżowej przy zagadnieniu podstawic i bronić go na wszystkich szczeblach, aż do szczebla decyzji ministra włącznie. To samo — by nie rozwodzić się nad każdym szczegółem — można powiedzieć o sygnalizowanym w omawianym artykule dyktacie w przedmiocie ceny za przemiał kasz.

Sprawa trudności zaopatrzenia w przemyśle drobnym wynika z dwóch przyczyn: po pierwsze — z faktu deficytowości wielu jeszcze artykułów i potrzeby objęcia ich rozdzielnictwem i po drugie — z technicznych trudności zastosowania innego systemu rozdzielu jak pula drobnych odbiorców. System koordynacji branżowej na pewno z dnia na dzień nie zlikwiduje deficytu wielu wyrobów ani nie stworzy lepszego mechanizmu zaopatrzenia przemysłu drobnego. Wszyscy ci, którzy w koordynacji branżowej patrywali kanał do „uszczelnienia” materiałów zaopatrzeniowych z puli przemysłu kluczowego byli oczywiście w błędzie. Nie tędy bowiem wiedzie droga do polepszenia sytuacji zaopatrzeniowej.

Droga ta wiedzie na pewno szlakami współpracy i koordynacji branżowej, jest jednak długa i żmudna. W skrócie można ją tak zarysować. Pełne zbilansowanie i skoordynowanie skrupulatnie zewidencjonowanych i rozeznaczonych możliwości produkcyjnych, oraz potrzeb we wszystkich objętych koordynacją branżach, oraz celowe wykorzystanie istniejących możliwości produkcyjnych i ich równie celowa rozbudowa (możliwa tym bardziej dzięki likwidacji zjawiska marnotrawstwa środków na inwestycje zbędne — na tym odcinku koordynacja branżowa ma już dziś bardzo poważne osiągnięcia) prowadzi do pełniejszego zaspokojenia potrzeb społecznych, a więc i do likwidowania istniejących deficytów materiałów zaopatrzeniowych. Mogą one być stopniowo ograniczane i likwidowane jedynie na fali planowego wzrostu produkcji krajowej gospodarki. Do tego przede wszystkim zmierza system koordynacji branżowej.

W warunkach gospodarki planowej do pomyslenia są tylko dwie drogi koordynacji. Pierwsza to metoda czysto administracyjna. Wy-

braliśmy metodę drugą, system znacznie trudniejszy, ale w takiej mierze decentralistyczny, można rzec — demokratyczny, w jakiej wydaje się to możliwe bez latniejszego uszczelnienia dla sprawności systemu koordynacji.

Isotą demokratyzmu obowiązującego systemu koordynacji tkwi w uprawnieniu każdego uczestnika porozumienia:

po pierwsze — do dyskusowania przyszłych postanowień porozumienia łącznie z jego funkcjonalnym zasięgiem.

po drugie — do wypowiedziania się na forum komisji branżowej w każdej sprawie, z którą wystąpi bądź zjednoczenie wiodące, bądź inny uczestnik porozumienia i,

po trzecie — do odwołania się od każdej decyzji komisji branżowej, co pociąga za sobą arbitrowanie sporu na bardzo wysokim szczeblu.

Tutaj dochodzimy do sedna sprawy. M. Bielecki powiada: na skutek błędów popełnionych w praktyce koordynacji branżowej drobni wytwórcy uchylają się od uczestnictwa w porozumieniach terenowo-branżowych i negatywnie oceniają koncepcję koordynacji. Koncepcja ta w praktyce prowadzi do koordynacji typu czysto administracyjnego, do stosowania prawa pięci przez „wielkich” w stosunku do „małych”.

Wydaje się, że udowodniłem, iż z dwóch możliwych koncepcji koordynacji, wybrano koncepcję zapobiegającą w możliwie szerokiej mierze niebezpieczeństwu dominacji głównych producentów branży nad ich mniej lub więcej marginalnymi partnerami i stwarzającą warunki do lepszej równowagi sił w obrębie branży, do ograniczenia różnymi sposobami niesłusznych centralistycznych tendencji, jakie mogłyby ujawnić się ze strony silniejszych partnerów. Nie oznacza to oczywiście wykluczenia wszelkich posunięć centralistycznych tam, gdzie one były ze wszech miar użyteczne i pożądane. Np. w przypadkach gdy branża niesłusznie została rozproszona, a czy to względnie technologiczne czy ekonomiczne przemawiają za jej skupieniem w skali bądź całego wachlarza produkcji, bądź niektórych asortymentów. Nie oznacza to również przekształcenia porozumień w luźne związki producentów wykluczające sprężystą gestię ze strony zjednoczenia wiodącego, gdyż realna koordynacja branżowa, to synonim dyscypliny w uzasadnionym zakresie.

Z faktów sygnalizowanych przez M. Bieleckiego należy tedy wyciągnąć wnioski odmienne od wniosków autora.

Nie negując możliwości występowania tu i ówdzie tendencji nieuzasadnionego interesu społecznego i wypływających z partykularnego interesu niektórych jednostek przemysłu kluczowego — trzeba stwierdzić fakt dość szerokiego braku zrozumienia celu, potrzeby i własnego interesu drobnych wytwórców, tkwiącego w systemie koordynacji branżowej. Wystarczy tu przykładowo wspomnieć, że dopiero koordynacja branżowa otwiera im drogę do pomocy technicznej, stwarza w perspektywie widoki na poprawę zaopatrzenia, na lepsze uporządkowanie spraw zbytu, a zwłaszcza na wyrażenie określenia ich miejsca w produkcji, na stabilizację ich bytu.

Brak także chyba dostatecznego zrozumienia celu i potrzeby koordynacji u tych, którzy powinni reprezentować interesy przemysłu drobnego, tj. w Komitecie Drobnej Wytwórczości i w Radach Narodowych.

Zakłady drobne, produkujące w danej branży wyroby uzupełniające produkcję przemysłu kluczowego, mają, perspektywie rzecz biorąc, raczej bytu tylko wówczas, gdy rzeczywiście mieszczą się na rynku, tj. ilościowo lub asortymentowo uzupełniają, w ramach istniejącego popytu, produkcję przemysłu kluczowego. Związane ten drugi przypadek jest szczególnie gospodarczo uzasadniony, gdzie chodzi o wzbogacenie asortymentu o stosunkowo krótkie serie a koszty produkcji, w warunkach małych wytwórni, nie odbiegają zbytnio od kosztów produkcji wielkoprzemysłowej. Innym odcinkiem współpracy z przemysłem kluczowym jest kooperacja, którą uchwała o koordynacji branżowej dopuszcza w

tych celu do udziału w porozumieniach.

Oczywiście nie miejsce w tym artykule na rozważanie całej, złożonej problematyki koegzystencji przemysłów kluczowego i drobnego. Uwagi w tym zakresie mają jedynie charakter przykładów. Na pewno jednak jednym z zasadniczych celów koordynacji branżowej jest wyjaśnienie do końca i w aspekcie perspektywicznym celowości koegzystencji tych dwóch plonów produkcji w poszczególnych branżach i jej tematycznego zasięgu.

Podstawą koncepcji rozwojowej każdej branży musi być jej kompletna monografia, uwzględniająca problematykę w skali kraju i problematykę lokalną (surowce, siła robocza, uzdolenia, potrzeby w zakresie industrializacji terenu itp.). Przedstawicielem branży, odpowiedzialnym za pełne rozeznanie możliwości i potrzeb w skali kraju jest zjednoczenie wiodące. Wszędzie jednak tam, gdzie ponadto istnieje problematyka w skali terenu, potrzebni są, do współdziału w opracowaniu monografii branży, przedstawiciele reprezentujący całość problematyki poszczególnych terenów.

Pełnowartościowymi reprezentantami wojewódz mogą być jedynie organy porozumień terenowo-branżowych.

Stąd oczywisty wniosek, że w branżach, w których istnieje problematyka lokalna, wojewódzka, organizacja sprawnie działających porozumień terenowo-branżowych jest rzeczą niezbędną.

Tym, który najlepiej rozumie i najpełniej odczuwa potrzebę uporządkowania spraw branży na danym terenie jest i może być tylko gospodarz terenu, dana WRN i ona też jest z mocy uchwały Nr 195/60. Inicjatorem porozumień terenowo-branżowych oraz opiekunem takich porozumień i ich uczestników w porozumieniu ogólnobranżowym.

Jak dotąd na 22 WRN (łącznie z miastami wydzielonymi) jedna tylko WRN i tylko w odniesieniu do jednego konkretnego produktu, wyrażała zainteresowanie koordynacją branżową i uparczywie (z pozytywnym zresztą skutkiem) broniła interesów lokalnych. I ten stan rzeczy, a nie tendencje rysujące się w niektórych zjednoczeniach wiodących, należy uznać za wysoce niepokojący.

\*

Wypada jeszcze na zakończenie wspomnieć o zadaniach w tym zakresie ministerstw i KDW.

W tym artykule problemami koegzystencji i koordynacji w systemie koordynacji i sprawą decentralizacji. W rzeczywistości bowiem skupienie decyzji w zakresie rozwoju branży w dużej mierze na szczeblu zjednoczenia wiodącego, a więc organizacji nie administracyjnej lecz gospodarczej, trzeba uznać za bardzo daleko pójścią decentralizację. Jak każde jednak posunięcie decentralizacyjne musi to pociągnąć za sobą wzmocnienie nadzoru i kontroli nad jednostkami, do których przekazano uprawnienie podejmowania decyzji. Oznacza to zatem, że na ministerstwach ciąży poważny obowiązek baczności śledzenia działalności zjednoczeń wiodących, wyczerpania na sygnały płynące od innych partnerów porozumień, a zwłaszcza na odwołania od uchwał komisji branżowej i wykorzystywania uprawnień zastępczych ministrów w § 13 ust. 5, do wstrzymania wykonania uchwał komisji ogólnobranżowej sprzecznych z przepisami, planem lub ogólnym interesem społecznym.

Poważna rola w tym zakresie przypada również Przewodniczącemu KDW, który, na równi z Przewodniczącym Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, Ministrem Handlu Wewnętrznego i Prezesem PKC, ma, na mocy § 30 ust. 1 uchwały, prawo do delegowania swych przedstawicieli na posiedzenia komisji ogólnobranżowych (a także żądania informacji o ich pracy) i aktywnego oddziaływania tą drogą na wszelkie przejawy niepożądanych tendencji w funkcjonowaniu porozumień.

Jedyny zatem generalny wniosek, płynący z powyższych rozważań da się ująć w stwierdzeniu, że nie negacja obowiązującego systemu koordynacji, lecz pełne docenienie jego ekonomicznego i organizacyjnego znaczenia oraz zrozumienie istoty mechanizmu i aktywne współdziałanie wszystkich szczebli w kierunku zapewnienia pełnej skuteczności i prawidłowości jego działania, wiecie do dalszego i bardzo ważkiego etapu usprawnienia naszej gospodarki narodowej i do poważnego zwiększenia efektywności jej działania.

BOHDAN PRZYŹSKI

1) Zycie Gospodarcze Nr 8 z 10.2.1961 r.  
2) wg obowiązującej terminologii — „ogólnobranżowym”.  
3) mowa o młynach gospodarczych.

## WISŁA 1961

Konferencje ekonomistów w Wiśle mają już swoją tradycję. Od roku 1957 odbyły się już cztery konferencje poświęcone teorii i praktyce przedsiębiorstwa socjalistycznego. Tym razem przedmiotem wiślańskiej konferencji (8-11 maj 1961) będzie wielostronna i szeroka problematyka ujmowana pod ogólnym tytułem „Człowiek w przedsiębiorstwie”. Organizatorzy konferencji pragną, aby zarówno referaty jak i dyskusja pomogły dać odpowiedź na ważne i praktyczne pytanie: jak, przy pomocy jakich środków i zabiegów nowoczesnej nauki, uczynić pracę ludzką w przedsiębiorstwie bardziej wydajną, lepiej zorganizowaną, lżejszą, bezpieczniejszą, przyjemniejszą i lepiej płatną. Tej naczelną sprawę podporządkowano tematyce referatów. Zabiorą tu głos ekonomiści, socjolog, obok psychologa fizjolog pracy.

Referaty, które wstępnie ustalono, podzielili można na kilka grup. Pierwsza grupa dotyczy ogólnych problemów i przemian w społecznym podziale pracy w naszej gospodarce, miejsca człowieka w systemie zarządzania przedsiębiorstwem. Należą tu m. in. referaty opracowane przez dyr. Halinę Diamand, prof. Marianą Franką, doc. Jerzego Kwiecia, prof. Eduarda Strzeleckiego.

Druga grupa to referaty obejmujące problematykę bodźców i plac. Prof. Edward Lipiński wygłosi tu referat na temat roli bodźców w organizacji i zarządzaniu; doc. Zofia Morecka mówić będzie o oddziaływaniu bodźców materialnych na człowieka.

Trzecią grupę referatów zaprezentują przedstawiciele psychologii pracy. Prof. Tadeusz Tomaszewski wygłosi referat o stanie, perspektywach i kierunkach rozwoju badań w zakresie psychologii pracy w przemyśle. Pozostałe tematy dotyczą fizjologii i medycyny pracy, ewolucji zawodowej, prawa pracy itd.

Przedstawiona problematyka wzbudza u nas od paru lat duże zainteresowanie. Ogromne jeszcze istnieją w tej dziedzinie zaniechania zarówno w sferze badań jak i praktycznych rozwiązań. Należy życzyć konferencji, aby jej treść, dyskusja, wnioski i wyniki były równie konkretne.

(M. K.)

## Nr 14 Przeglądu Technicznego

Polskie porty przeładowały w 1960 r. prawie 22 mln t towarów, osiągając w ten sposób najwyższe obroty w okresie powojennym i zwiększając je znacznie w porównaniu do r. 1959 (o 21 proc.). Pierwsze miejsce w obrótach pod względem tonażu (prawie 9 mln t) przypadło Szczecinowi, gdzie ładunki tranzytowe stanowiły 33 proc. (głównie czechosłowackie). Te i szereg innych interesujących informacji o naszej gospodarce morskiej przynosi w obecnym numerze artykuł Cz. Wojewódzkiego, oraz niedawno wprowadzony dział o technice morskiej, zawierający niezbyt wiele, ale na ogół interesujące dobrane wiadomości.

Mato znane szerszemu ogółowi czytelników informacje na temat postępu techniki w dziedzinie elektroniki znajdują się w obecnym numerze o elektronice (str. 9). Elementy molekularne (będące skrawkami krentu lub germanu) spełniają zadania kilkunastu zwykłych urządzeń elektronicznych. Rozmiary takich skrawków są tak małe, że można je łatwo przesunąć przez uchołtne. Elektronika molekularna wyprzedza najsłabsze urządzenia budowy coraz mniejszych zespołów elektronicznych, stanowiąc rewolucyjny skok rozwojowy w tej dziedzinie techniki.

Pytanie, które wywołuje ciągłe bardzo różnorodne odpowiedzi brami: dlaczego jest ciągle niezadowolony? Temu ten na przykładzie stanu czystości w 3 warszawskich zakładach przemysłowych uważa Z. Malachowski. Zasadzone pochwały otrzymuje załoga i dyrektor Warszawskich Zakładów Radiowych, natomiast niepoehodne uwagi padają P. A. zalogi i kierownictwa FSO Żerań.

W jednej z najlepszych stałych rubryk Przeglądu — „Na łamach gazet zakładowych” (str. 9) znajdujemy znów w notatce o wprowadzaniu nowych norm w przemyśle maszynowym potwierdzenie słuszności sprawy. Ze podstawowym warunkiem dobrze redagowanej informacji z komentarzem jest nie tylko posiadanie, ale i umiejętność wyboru materiału. Redaktor tej rubryki „Jar” ma, jak to widać, nie tylko czas na uważne przegladanie pracy zakładowej, która z bliska „fotografuje” życie zakł. ale potrafi z niej wybrać i zilustrować przykładami, unikając „sztamper”, opinie, które chce przekazać czytelnikom. Proponujemy także zwrócić uwagę na krótką notatkę L. K. na str. 1 pt. „Co tydzień milion ton diasku” i na rubrykę Przeglądu prasy. (t)

Z wydawnictw

## Poznańska inicjatywa

Mato kto zdaje sobie sprawę jak trudna jest dziś sytuacja ekonomisty, który podejmuje opracowanie jakiegos zagadnienia. Z reguły nie ma on nigdy pewności, czy dany problem nie został już przez kogoś opracowany. Wiele interesujących opracowań, wykonanych w ostatnim piętnastoletiu nie ukazało się bowiem w formie książkowej. Stery maszynopisów leżą w szafach ministerialnych, instytutów i katedr wyższych uczelni ekonomicznych.

Otrzymanie więc pełnej bibliografii jest często sprawą niezmierznie skomplikowaną, wymagającą ogromnego nakładu pracy. Zwłaszcza, gdy temat jest tak obszerny jak np. problemy spożycia ludności. Z dużym uznanie wypada preto powitać przygotowanie do druku przez grupę pracowników naukowych WSE w Poznaniu (Jerzy Dietl, Józef Kramer, Zdzisław Krauliński, Janusz Plany), bibliografii piśmiennictwa polskiego z zakresu badania popytu, analizy konsumpcji, programowania spożycia żywności za lata 1945-1960.

Bibliografia ta obejmuje przeszło 700 pozycji publikowanych w formie książkowej i w czasopiśmiech oraz opracowań niepublikowanych, wykonanych w Instytutach, uczelniach ekonomicznych itp., głównie w ostatnich latach. Wobec wciąż żywego zainteresowania wielu ekonomistów praktyków i teoretyków problemami spożycia może ona mieć duże znaczenie dla dalszego postępu wiedzy na tym odcinku.

2 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Przy okazji, można się na podstawie omawianej bibliografii przekonać jak szerokim i mało znanym dyspo-nujemy w tej dziedzinie dorobkiem.

Przykładowo można tu wymienić około 40 obszernych opracowań poświęconych ekonomicznej analizie popytu konsumpcyjnego, około 30 prac poświęconych metodom badania obrotu towarowego, 30 prac dotyczących badania potrzeb i gustów konsumentów, 70 prac na temat budżetów rodzinnych i wyników rachunkowości gospodarstw chłopskich, około 50 prac poświęconych opracowaniu i analizie bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, ponad 80 prac poświęconych kształtowaniu dochodów ludności, około 30 prac na temat relacji cen, 70 prac poświęconych zaopatrzeniu rynku oraz wielkości i strukturze spożycia, 40 prac na temat spożycia ludności wiejskiej, 35 opracowań na temat perspektywy rozwoju spożycia, ponad 40 prac poświęconych konsumpcji mignia itp.

Nie ulega wątpliwości, że opracowanie takiego zestawienia bibliograficznego, zaopatrzonego w zwięzłą charakterystykę każdej pozycji, wymaga ogromnego nakładu pracy. Jest to jednak niezbędne dla pomyślnego rozwoju każdego odcinka nauk ekonomicznych. Niezmiernie pożyteczne byłoby więc opublikowanie podobnych opracowań poświęconych nie tylko innym dziedzinom teorii i praktyki ekonomicznej, a zwłaszcza społeczno-ekonomicznym problemom rolnictwa, metodom zarządzania i planowania gospodarki, oraz problemom polityki finansowej, organizacji pracy itp.

(pis)



Równomierne oszczędzanie pracy żywej i uprzedmiotowionej zakłada, że obydwie dziedziny powinny być objęte konstruktywnym programem działania wyposażonym w skuteczne środki i silną egzekutywę. Program taki i działalność w tym zakresie koncentruje się głównie na oszczędzaniu pracy żywej. Na odcinku pracy uprzedmiotowionej program, co prawda, istnieje, ale jego realizacja pozostawia wiele do życzenia. Wskazywano już na to (m. in. na łamach Z. G.) i proponowano różne podjęcia. Niektóre resorty gospodarcze rozpoczęły już nawet konkretną działalność (nie zawsze prawidłową), ale nie ma jeszcze powszechnego zainteresowania oszczędzaniem pracy uprzedmiotowionej, nie ma tej atmosfery, która otacza oszczędzanie pracy żywej. Wydaje się, że można to osiągnąć, jeśli podejmie się działalność na kilku odcinkach (planowanie, organizacja, bodźce materialne) i rozwinię odpowiednią pracę polityczną.

#### PLANOWANIE I ORGANIZACJA

Dysproporcje pomiędzy zdolnościami produkcyjnymi przemysłu przetwórczego a bazą surowcową, wywołały w niektórych ogniwach aparatu planującego tendencje do planowania „na styk” (bez zapasów i rezerw). Wydawać by się mogło, że w warunkach trudności surowcowych jest to najskuteczniejsza metoda planowania, ponieważ pozwala wykorzystać wszystkie, nawet czasowo wolne, środki. Praktyka mówi jednak co innego. Pozytywnych rezultatów planowania „na styk” można oczekiwać jedynie przy doskonałej organizacji dostaw krajowych i zagranicznych i przy dokładnym planowaniu. Ponieważ jedno i drugie nie jest doskonałe, występują częste zjawiska postojów i przerw w produkcji, „przymusowe urlopy” dla pracowników, lub wypłaty za postój, a potem godziny nadliczbowe. Aby uniknąć podobnych następstw, odbiorcy czekają na wyrob. „u wrót” dostawców i o ile tylko mogą, biorą na wszelki wypadek więcej niż potrzeba. Powstała przez to paradoksalna sytuacja, ponieważ środki zmierzające do oszczędzania materiałów, nie przynoszą zamierzonych rezultatów, a wywołują tylko wzrost kosztów osobowych, zmniejszając ogólną efektywność produkcji.

Aby tego uniknąć należałoby: 1) ustalić realne normy wydatków, różniące je od poszczególnych surowców w zależności od cyklu produkcyjnego i innych kryteriów; 2) skoordynować plany zaopatrzenia z planami produkcji i sprawić, aby organizacja dostaw.

W drugiej grupie zagadnień mieści się szereg spraw szczegółowych. Jedną z nich jest potrzeba wcześniejszego opracowywania planów zaopatrzenia, ponieważ dotychczasowa praktyka (planu zaopatrzenia sporządza się w drugiej połowie roku na rok następny) nie gwarantuje koordynacji planów produkcji z planami zaopatrzenia, co uwiadamia się zwykle w pierwszym kwartale roku realizacji planów. Dotyczy to również wcześniejszego składania zamówień w centralach handlu zagranicznego, które z kolei powinny zawierać wieloletnie umowy z kontrahentami zagranicznymi.

Drugą sprawą jest koordynacja dostaw z nowo uruchamianymi obiektami w przemyśle surowcowym z programem produkcyjnym w przemyśle przetwórczym. Niedociągnięcia występują w tym przypadku po stronie planujących i po stronie wykonawców. Jeżeli nowo uruchomiony obiekt ma wejść do eksploatacji w roku planowanym, to na cały rok zwiększa się niekiedy program produkcyjny odbiorców lub

likwiduje się całoroczny import, mimo że eksploatację obiektu przewiduje się dopiero w drugim kwartale, lub w drugim półroczu. Usunięcie tych błędów nie powinno nastąpić zwiększenia kosztów. Znacznie trudniejszą sprawą jest likwidacja niechlebnych tradycji w opóźnianiu uruchomienia nowych obiektów. Jednym ze środków będzie w tym przypadku ogólne usprawnienie planowania i organizacji dostaw, które obejmują również dostawy dla nowo uruchamianych obiektów w przemyśle surowcowym. Ale trzeba sięgnąć i do innych środków, chociażby takich, jak sankcje karne.

Trzecią sprawą jest poprawa organizacji zaopatrzenia i kooperacji. Była ona już niejednokrotnie poruszana na łamach prasy. Wiele resortów posiada już zresztą plany działania i pewne osiągnięcia. Nale-

ży w tym przypadku na podstawie doświadczenia (normy statystyczne), lub na podstawie wyczułki technologa i zaopatrzeniowca.

Są również takie przedsiębiorstwa, które mają technologiczne normy materiałowe, ale są to z reguły normy przestarzałe, metodologicznie błędne, lub rozluźnione. Często jest też nieporozumienie, że normy, które uwzględniają zużycie surowca na wyrób brutto, bez uwzględnienia odpadów i bez wagi netto. Porównanie ilości zużytych surowców z ilością wyprodukowanych wyrobów i rozliczenie surowców jest w tym przypadku niemożliwe i nigdy nie pozwala stwierdzić, czy różnica pomiędzy wagą wyrobu a wagą surowca znajduje się w odpadach, czy wyniesiona została poza bramy fabryki. Przy rozliczeniu odpadów można by to uchwycić, ale rozliczenia takiego najczęściej nie ma. Niezależnie zresztą od metodologii ustalania norm, są one z reguły normami rozluźnionymi, o czym świadczy

zbyt duża liczba odpadów. W istniejącym systemie bodźców mamy fundusze związane z wynikami finansowymi przedsiębiorstw (fundusz zakładowy i fundusz premii dla pracowników umysłowych), fundusze, które w równym

stopniu oddziałują na oszczędzanie pracy żywej i uprzedmiotowionej. Ten rodzaj bodźców możemy uważać za sprzymierzeńca w realizacji nakreślonego programu. Istnieje również fundusz postępu technicznego, który mógłby być sprzymierzeńcem, ale dotychczas nie jest w pełni wykorzystany. Istnieją wreszcie place, które sprzyjają oszczędzaniu pracy żywej, ale są obojętne wobec pracy uprzedmiotowionej, albo skłaniają do jej marnotrawstwa. Dotyczy to zarówno plac indywidualnych, zwłaszcza akordowych, jak i funduszu plac. Robotnikowi łatwiej uzyskać wyższą wydajność i wyższą placę, jeśli nie troszczy się o zużycie narzędzi i ekonomiczny rozkrój materiału, to też marnotrawstwo pracy uprzedmiotowionej kosztuje wisko pojętej wydajności nie jest wykluczone. Zarzuty pod adresem metody obliczania funduszu plac są na ogół słuszne. Chodzi o wiązanie funduszu plac z produkcją globalną. Ponieważ wysokość funduszu plac zależy od wartości produkcji globalnej, przeto preferowanie produkcji materiałochłonnej jest przesądzone.

Uważa się powszechnie, że czynnikiem przeciwdziałającym może być w tym przypadku obliczanie funduszu plac w oparciu o wartość produkcji czystej. Zagadaniem się z tym poglądem, ale chciałbym przestrzec przed zbytnim optymizmem tak co do sposobów obliczania produkcji czystej, jak i co do skuteczności tej metody. Uważam przy tym, że całe zagadnienie trzeba postawić na innej płaszczyźnie. Nie należy twierdzić: albo produkcja globalna, albo produkcja czysta, lecz w zależności od specyfiki galezi uwzględnić: produkcję globalną, produkcję czystą (wartość przerobu, normy w produkcji czystej), produkcję w jednostkach fizycznych (roboczogodzinny) i wartość realizacji (obrotu). Przy wprowadzaniu tych wielkości należałoby korzystać zarówno z własnego dorobku teoretycznego i skromnych doświadczeń, jak i z doświadczeń zagranicznych (np. Czechosłowacji).

W wyniku reformy doprowadzimy do „zobojętnienia” plac wobec pracy uprzedmiotowionej, ale nie otrzymamy placu stymulującego oszczędzanie pracy uprzedmiotowionej (sprzeczne z istotą placu). Czynnikiem stymulującym oszczędność pracy uprzedmiotowionej muszą być takie bodźce, jak: fundusz zakładowy, fundusz premii dla pracowników umysłowych i fundusz postępu technicznego. Wydaje się, że ten ostatni fundusz powinien odegrać największą rolę, ponieważ można go wykorzystywać zarówno premując każde udoskonalenie, czy wynalazek, jak i udzielając jednorazowo

fakt, że co roku przydziela się przedsiębiorstwom zaopatrzenie na 100% planu, a wykonanie wynosi 105 lub 110 proc. Niemal „zasługę” mają tu również komorki zaopatrzenia, które na wszelki wypadek korygują normy technologiczne o kilka procent w górę, by zgromadzić więcej materiałów.

Opracowane w ten sposób plany stają się później przedmiotem targów na wszystkich szczeblach. Jeżeli jednocześnie ustalono przedsiębiorstwom — liczy, że temu z kolei ustąpi ministerstwo, ministerstwo — Komisja Planowania. Ponieważ też ostatniej nie ma kto ustępować, zaczyna się „obcinanie planów”. Na jakiej podstawie? Wyczuć! Na doświadczenia; nie ma innych mierników. Nie ma, w każdym razie, kryteriów technicznych. Czy można je stworzyć? Można i trzeba. Będzie to wymagało wielkiego wysiłku, ale trzeba go podjąć, by zrealizować wielkie zadania planu pięcioletniego. Wydaje się, że praca mogłaby pójść dwoma torami:

1) należałoby przeprowadzić powszechną rewizję norm materiałowych, weryfikując istniejące normy pod względem metodologicznym i ustalając je o tyle, o ile pozwalają na to wprowadzone dotychczas usprawnienia organizacyjno-techniczne i nawyki pracy;

2) wprowadzić nowe konstrukcje, nowe wyroby i nowe metody wytwarzania, opierając się na produkcyjnych rozwiązaniach technicznych.

Pierwszy tor pracy byłby elementarnym porządkowaniem stanu obecnego, a drugi tworzeniem nowego porządku. Równocześnie z rewizją norm należałoby uporządkować całą gospodarkę materiałową w przedsiębiorstwach, wprowadzając obowiązek rozliczania materiałów w wydziałach, w magazynach, zorganizować krajalnie materiałową i uporządkować gospodarkę złomem. Jest to wielkie zadanie dla techników, technologów i ekonomistów, którzy winni się pokusić o normalny rachunek kosztów, by uzyskać sprawne narzędzie kontroli. Pewne doświadczenia na tym odcinku już istnieją. Niektóre przedsiębiorstwa zweryfikowały normy materiałowe, usprawniły rozliczenie materiałów i wprowadziły normalny rachunek kosztów. W tej chwili jest ich zaledwie kilka, za rok powinno być ich kilkadziesiąt lub kilkaset. Masowa akcja wymaga jednak odpowiednich środków.

#### BODŹCE MATERIALNE

O potrzebie stworzenia odpowiednich bodźców w kierunku oszczę-

wych nagród za weryfikację norm materiałowych. Byłoby to finansowe wsparcie pierwszego impulsu, który powinien przyjść z zewnątrz.

#### NAKAZY I BODŹCE MORALNO - POLITYCZNE

Impulsem takim, albo pierwszym „pchnięciem” nazywam nakaz, dotyczący zmiany metod planowania, zmiany norm materiałowych i uprzedmiotowienia całej gospodarki materiałowej w przedsiębiorstwach. Nakaz, co widać choćby z zakresu spraw, nie może być wyidealizowanym aktem normatywnym dotyczącym jakiegoś fragmentu (takich jest dość dużo), lecz winien stanowić kompleksowy program roboczy zawierający zadania, skuteczne środki i silną egzekutywę.

Należałoby również przewidzieć etapy realizacji programu i formy kontroli. Bardzo ważną sprawą wydaje się być także uzgodnienie programu oszczędzania pracy uprzedmiotowionej z programem oszczędzania pracy żywej. Doświadczenie zdobyte przy oszczędzaniu pracy żywej może być zresztą wykorzystane przy konkretyzacji i realizacji programu oszczędzania pracy uprzedmiotowionej. Uzgodnienie tych dwóch programów ma doniosłe znaczenie dla kierowania przebiegiem akcji i dla podejmowania najkorzystniejszych decyzji. To bowiem, co jest korzystne dla oszczędzania pracy żywej, nie zawsze jest korzystne dla oszczędzania pracy uprzedmiotowionej — i odwrotnie. Wybór na podstawie większej ilości danych jest na pewno trudniejszy, ale gwarantuje trafność decyzji. Dotyczy to zarówno decyzji kierunkowych, podejmowanych na szczeblu centralnym, jak i decyzji podejmowanych na niższych szczeblach administracji gospodarczej. Wykluczy to zapewne wiele paradoksów, m. in. takich, jak szukanie podwykonawców ze względu na limit zatrudnienia, mimo że istnieją wolne moce u zleceniodawcy, czy zatrudnianie dodatkowych ludzi do zbierania złomu, mimo że place tych ludzi są o wiele wyższe od wartości złomu.

Program oszczędzania powinien chyba objąć całą gospodarkę, ale przede wszystkim winien się skoncentrować na głównych użytkownikach surowców deficytowych (MPC). Ułatwiłoby to całą akcję, ponieważ istnieją tutaj pewne doświadczenia.

Drugą sprawą, obok nakazów, są bodźce moralno-polityczne. Doświadczenie uczy, że najskuteczniejsze programy, zabezpieczone nawet w bodźce materialne, nie przynoszą oczekiwanych efektów, jeśli wokół programu nie rozwinię się pracy propagandowej i nie skupi wszystkich sił społecznych. Pozytywnym przykładem może być porządkowanie gospodarki w dziedzinie zatrudnienia, norm i plac, gdzie pozytywne rezultaty zawdzięcza się w dużym stopniu pracy propagandowej i uaktywnieniu wszystkich organizacji społecznych. Pozyskanie sił społecznych dla oszczędzania pracy uprzedmiotowionej powinno być jeszcze łatwiejsze, co pozwala oczekiwać większych rezultatów. Trzeba wyjść naprzeciw wszystkim robotnikom, którzy przy porządkowaniu norm i plac zawsze domagają się uporządkowania zaopatrzenia i rewizji norm materiałowych. Bezpośrednia korzyść dla robotników wynika w tym przypadku z zabezpieczenia frontu robót (za postój płaci się mniej), a dla gospodarki narodowej — z wykorzystania wielu ton surowca, który niszczy, lub niepotrzebnie obciąża wyroby finalne. Zrozumienie tych spraw już dziś budzi głęboką troskę i stanowi bodziec wielki usprawnień. Trzeba temu nadać społeczną rangę, stworzyć atmosferę społeczną moralną, dla marnotrawstwa i atmosfery uznania dla oszczędności.

\*) Konrad Witkowski: Materiały — technika — bodźce. Z. G. 8.61 oraz Władysław Dudziński: Oszczędność — bodźce — organizacja. Z. G. 10.61.

## PIH o jakości produkcji

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

ratur przy pasteryzacji, skutkiem czego następowała wtórna fermentacja, porażenie pleśnią itp. Zakłady przetwórstwa owocowo-warzywnego usiłowały zwiększyć produkcję kosztem konsumenta.

Skoro poważny wpływ na niską jakość produkcji wywiera niedbalstwo i chęć uzyskania do różnych korzyści materialnych powstaje pytanie: jakie konsekwencje wyciągane są wobec osób odpowiedzialnych za dostarczanie na rynek złych jakościowo wyrobów?

Zgodnie z obowiązującymi przepisami aparat handlu może nie odbierać towarów złej jakości i dokonuje przeklasyfikowania towarów na koszt producenta, może też towaru nie nadające się do obrotu zwracać producentom, zwiększać kary wadliwie itp. Poza tym MHW uprawnione zostało do wydawania zarządzeń zabraniających jednostkom handlowym dokonywania zakupów towarów wykazujących taką jakość.

Z uprawnien tych Ministerstwo Handlu Wewnętrznego niejednokrotnie korzystało. Zaznaczyć jednak trzeba, że zarządzenia te są dość szybko uchylane, gdyż producenci zagrożeni utratą rynku zbytu nie szczędzą starań, aby poprawić jakość swoich wyrobów.

Państwowa Inspekcja Handlowa, niezależnie od spraw kierowanych do organów ścigania, prowadzi samodzielnie dochodzenia w sprawach o naruszenie przepisów o ochronie interesów nabywców, łącznie z pociąganiem aktów oskarżenia w sądzie.

W ubiegłym roku sądy rozpatrzyły 1700 spraw o naruszenie przepisów o ochronie nabywców, czyli o oszustwa na wadze, miarę, cenę, poczynione przez pracowników handlu i w 144 przypadkach wydały wyroki skazujące (tj. w 8,45 proc. rozpoznanych spraw). Spraw sądownych na podstawie dekretu „O wzmożeniu walki z produkcją złej jakości” z marca 1955 r., czyli spraw przeciw kierownictwu przedsiębiorstw wypuszczających na rynek towary niewłaściwej jakości, było stosunkowo mało. Niemniej jednak sytuacja ostatnio zmienia się i na tym odcinku.

W oparciu o materiały PIH prokuratury skierowały w 1960 r. do sądów 102 akty oskarżenia, z czego wiele spraw dotyczyło obniżenia jakości towarów. Po Uchwale Sądu Najwyższego z dnia 13 sierpnia 1959 roku, która wyjaśnia, że produkowanie lub dopuszczanie do obrotu towarów, oczywiście o gorszej jakości od ustalonych recepturą stanowią przestępstwo z dekretu „O wzmożeniu walki z produkcją złej jakości” — zwalczanie braków jakości stało się podstawą do podjęcia. Zasadniczą jednak przeszkodą w kierowaniu do sądów spraw o wprowadzanie do obrotu wyrobów złej jakości jest dość liberalny stosunek resortów gospodarczych. Przedsiębiorstwa zwykle kilka wieloargumentów na swoją obronę, a ich władze zwierzchnie starają się pomóc w ukrywaniu faktycznych przyczyn produkowania wyrobów niewłaściwej jakości. Poza tym zdarza się, że obowiązujące receptury i normy nie są dostatecznie jasno sprecyzowane, co umożliwia producentom „dowolną” ich interpretację.

Niekiedy wyrażane są poglądy, że ograniczeniu roszczeń braków jakości sprzyjałoby podporządkowanie Państwowej Inspekcji Handlowej pracowników zajmujących się w przedsiębiorstwach tzw. końcową kontrolą produktów. Jak w świetle doświadczeń PIH należy ocenić te propozycje i jakie inne posunięcia zmierzające do wyeliminowania braków jakości są obecnie pożądane?

Sądze, że podporządkowanie kontroli technicznej Państwowej Inspekcji Handlowej miałyby się z celem. Pracownik odpowiedzialny za jakość produkcji nie może równocześnie z całą odpowiedzialnością chronić rynku przed wprowadzaniem złych wyrobów do obrotu towarowego. Poza tym PIH ma poważne zadania i wypływa z nich przy szerepie obsadzie kadrowej. W ogóle zaś sedno sprawy tkwi gdzie indziej. PIH nie może usunąć podstawowych przyczyn sprzyjających produkcji wyrobów o niepełnej rzetelności rynkowej. Na pewno jednak sprawa produkcji towarów w zgodzie z obowiązującymi przepisami i zarządzeniami wymaga bacznej uwagi i stanowi poważny problem oczekujący na rozwiązanie. Stwierdzenie to odnosi się zarówno do producentów, jak też i do handlowców, którzy powinni ściśle przestrzegać ustalonych kryteriów odbioru jakościowego i pełniej wykorzystywać przyznane im uprawnienia.

B. W.

## Rośnie eksport chemiczny

Polska, jako eksporter artykułów chemicznych, znajduje się na 12 miejscu w świecie. Jednakże pod względem dynamiki wzrostu eksportu chemicznych w ciągu ostatnich 5 lat ustępuje tylko, i to nieznacznie, Danii. Mimo to handel zagraniczny tymi towarami wykazuje wciąż saldo ujemne — import gorzej nad eksportem — aczkolwiek z biegiem lat maleje.

Trzon polskiego eksportu wyrobów chemicznych, który w latach 1957—1960 stanowił dotychczas półfabrykaty (ok. 75 proc. wartości wywozu). Na ogólną ilość 170 pozycji wywozowych w r. 1960 najwięcej przypada na przemysł syntetyczny chemiczny i organiczny. Pod względem wartości największy udział w eksporcie chemicznym, ok. 33 proc., wykazuje syntezę, potem nieorganika — ok. 25 proc. i organika — ok. 20 proc.

Intencja planu eksportowego chemii na lata 1961—1965 jest dalszy wzrost eksportu, rozszerzenie woluminu wywozowych artykułów, zwiększenie udziału wyrobów uszlachetnionych, dalsze zmniejszenie ujemnego salda w obrotach zagranicznych.

Import chemicznych rośnie z 808 mln zł dewizowych w r. 1960 (wylazając nawozy potasowe dla rolnictwa) do 1,018 mln zł dewizowych w r. 1961, czyli o 25 proc., eksport zaś — z 273 do 456 mln zł dewizowych, czyli o 67 proc. Warto podkreślić, że o ile wywóz wzrasta systematycznie z roku na rok i szczytów nie przyszedł, o tyle ten ostatni w latach 1964—1965 utrzymuje się na jednakowym poziomie. Dzięki temu r. 1965 rozpoczyna się spadek bezwzględny ujemnego salda. Stosunek wartościowy importu do eksportu kształtował się w r. 1960 jak 135,5, w r. 1965 zaś będzie jak 1:2,2.

W bieży, pięcioletni zaznaczają się również korzystne zjawiska w asortymencie wywozowych chemiczaliów. Spada mianowicie eksport produktów nieuszlachetnionych, wzrasta natomiast wywóz wyrobów uszlachetnionych i produktów gotowych. Dla przykładu: eksport benzoli zmniejszył się (r. 1965 w porównaniu do r. 1960) o 25 proc., nafiłonu prasowanego — o 32 proc., karbidu — o 65 proc. itp. Wzrasta natomiast wywóz takich wyrobów, jak soda kaustyczna (prawie 3-krotnie), kalcynowana (o 17 proc.), polichloru winylu (prawie 10-krotnie), polistyrenu (2,5-krotnie), bezwodnego (3,5-krotnie), farmaceutyki (2,5-krotnie), produktów naftowych (o 3 proc.). Pra-

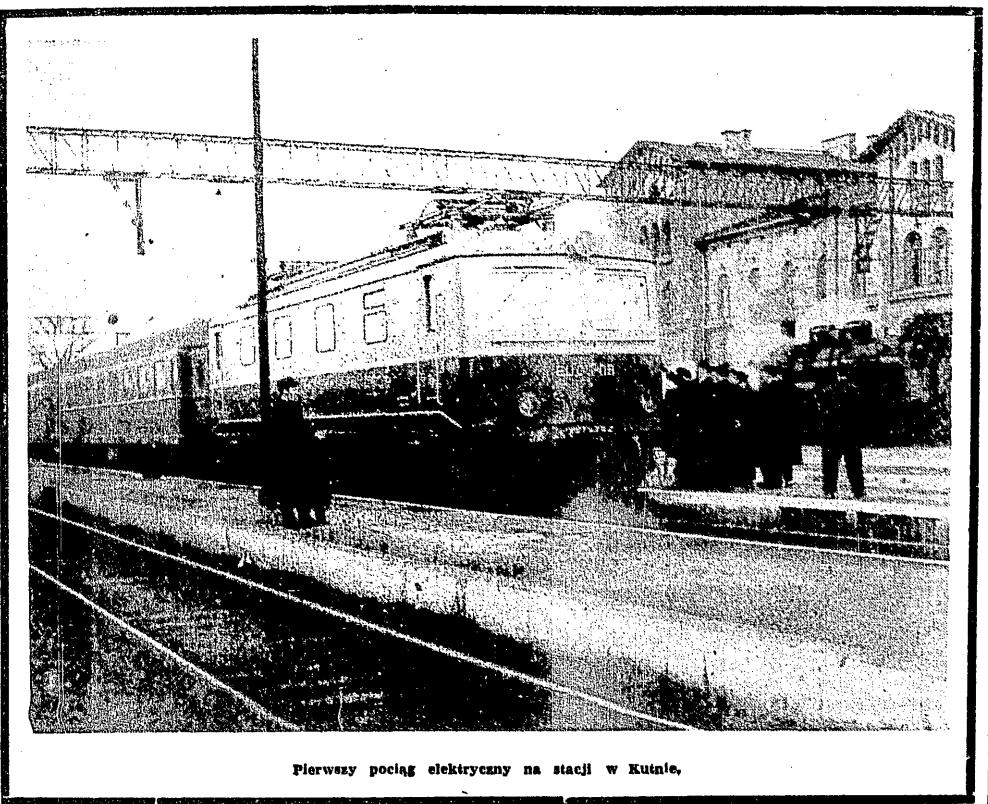
wie 2,5-krotnie wzrosło eksport takich wyrobów uszlachetnionych, jak filmy kinematograficzne, błony fotograficzne i rentgenowe, papier fotograficzny, różne wyroby z tworzyw sztucznych, sprzęt sportowy, odzieżniki itp.

Jako zjawisko ujemne należy podkreślić mniejsze w ciągu 5-letniej dynamiki wzrostu eksportu chemii niż jej produkcji (eksport w mln zł dew. — 167 proc., prod. glob. w cenach por. w zł — 212 proc.). Nie ulega wątpliwości, że resort chemii powinien systematycznie poszukiwać możliwości dalszego zwiększenia eksportu i ewentualnie dostosować do tych wymogów program produkcji. Jednakże w dziedzinie handlu zagranicznego oraz w zakresie proporcji eksportu, importu i produkcji należy przyjąć pewne poprawki.

Po pierwsze — dany wzrost produkcji globalnej nie oznacza, jak wiadomo, takiego samego wzrostu produkcji w wielkościach fizycznych, który jest zawyżony. Po wtóre — przez bezpośredniego eksportu chemiczaliów istnieje eksport pośredni z kolei import tych wyrobów umożliwia zaostrzenie dewiz na przyrządów wyrobów dla innych gałęzi gospodarki.

Tak np. wartość tworzyw sztucznych, farb i lakierów, ogumienia w eksportowanych w ciągu 5-letniej samochodach przyniesie powinna ok. 32 mln zł dew. Szacuje się w przybliżeniu, że wartość chemiczaliów tkwiąca w wyrobach eksportowanych przez linie przemysłowe wyniesie w latach 1961—1965 ok. 352 mln zł dew.; w tym na przemysł lekki przypada ok. 248 mln zł dew., spożywczy — 47 mln zł dew., maszynowy — 43 mln zł dew., drzewny — 14 mln zł dew. Jednocześnie rozwój gałęzi chemii, wytwarzających nowoczesne surowce i półwyroby (tworzywa, włókna syntetyczne, syntetyczne środki piorące, tłuszcze syntetyczne), zaostrzyli znaczne kwoty w zakresie importu surowców naturalnych w przemysł lekkim, spożywczy i in. Szacuje się orientacyjnie, że oszczędności w wydatkach importowych wyniosą dołki temu w 5-letnim ok. 1,800 mln zł dew., co łącznie z pośrednim eksportem daje sumę ponad 2,1 mld zł dew.

Uwzględnienie tych okoliczności poprawia proporcje w obrotach zagranicznych chemiczaliów. Nie zwalnia to jednak resortu od obowiązku maksymalnego zwiększenia puli eksportowej, stosownie do ogólnych tendencji w naszym handlu zagranicznym. (wd).



Pierwszy pociąg elektryczny na stacji w Kutnie.

**P**roblemem od dawna już są-  
sługującym na dużą uwagę  
jest gospodarka drewnem.  
Łatwość pozyskiwania i ob-  
robki oraz szereg zalet tech-  
nicznych tego materiału (za-  
liczanego do grupy surowców pod-  
stawowych) decyduje o szerokiej  
skali jego zastosowania. Budownic-  
two miejskie i wiejskie, górnictwo,  
rolnictwo, meblarstwo, chemia, pa-  
piernictwo — oto gałęzie, w których  
istnieje znaczne zapotrzebowanie na  
drewno. I mimo postępu techniczne-  
go, a zwłaszcza wytwarzania coraz  
to nowszych prefabrykatów niedrzew-  
nych — wobec ogólnego wzrostu  
produkcji popyt na drewno nie  
słabnie.

Ale surowiec ten na dłuższą metę  
nie może być pozyskiwany w do-  
wolnej ilości. Wyrób drewna w ilo-  
ściach większych od przyrostu drze-  
wostanów za dany okres prowadzi  
do obniżania się potencjału produk-  
cyjnego lasów, a więc do pogłębia-  
nia dysproporcji między możliwoś-  
ciami produkcji i konsumpcją. Nie  
mówiąc już o takich nader istot-  
nych skutkach kurczenia się po-  
wierzchni lasów, jak zaburzenia  
wodne (np. powodzie) narastają-  
ce procesy erozyjne, obniżanie ży-  
wności gruntów, pogarszanie warun-  
ków zdrowotnych itp.

Nadmierzny wyrób stosujemy od  
dłuższego już czasu. Przetrzebione  
podczas wojny lasy nie dają przy-  
rostu pozwalającego na nieogranic-  
zone zaspokajanie potrzeb rozwija-  
jącej się gospodarki. Mimo akcji za-  
lesiania kraju — brak należytej troski  
o ograniczenie zużycia drewna  
prowadzi do ciąglej dewastacji ka-  
pitału produkcyjnego.

W rezultacie deficyt drewna za-  
czął się pogłębiać. Skoro zaś bilans  
płaciny kraju nie pozwala na im-  
port tego surowca w większych ilo-  
ściach — jedynym i coraz pilniej-  
szym rozwiązaniem stało się zmniejsze-  
nie pozyskiwania drewna, które  
jeszcze w roku 1955 osiągało wiel-  
kość 17,2 mln m<sup>3</sup> grubizny wobec  
przyrostu rocznego ok. 13,5 mln m<sup>3</sup>.  
Od tego czasu roczny wyrób stop-  
niowo maleje, ale wciąż jeszcze nie  
udaje się go sprowadzić do praw-  
dłowej wielkości tzw. etatu rębno-  
go. Już na III Kongresie Inżynierów  
i Techników postulowano takie  
zmniejszenie zużycia drewna,  
aby najdalej w bieżącym roku przy-  
wrócić równowagę między rocznym  
przyrostem a zużyciem. Choć przed  
kilku laty uruchomiono niektóre  
środki zmierzające do tego celu, np.  
podwyższając ceny drewna — obec-  
nie widzi się możliwości osiągnięcia  
takiej równowagi najwcześniej  
w końcu bieżącej pięciolatki, o ile po-  
zyskiwanie tzw. grubizny spadnie  
z 15,2 mln m<sup>3</sup> (w roku 1961) do ma-  
ksimum 14 mln m<sup>3</sup> w r. 1965.

#### NADMIERNE I PRYMITYWNE ZUŻYCI

Mamy tu więc do czynienia z je-  
dynym surowcem, którego ilościowe  
zużycie musi w najbliższych latach

ulegać zmniejszeniu — mimo ko-  
nieczności rozwoju budownictwa,  
górnictwa, papiernictwa i meblar-  
stwa. A zatem problem to szereg  
niełatwych. Ale czy wykorzystuje-  
my wszystkie możliwości jego roz-  
wiązania? Wiadomo przecież, że zu-  
życie drewna wciąż jeszcze jest u  
nas nieoszczędne.

Wyraźnie widać to na przykładzie  
podstawowego sortymentu drewna  
— tarcicy (deski, bele, belki, listwy

(np. w budownictwie czy meblarst-  
wie) system podstawowych bodźców  
zachęca do jak największego „prze-  
robu finansowego” przy jak najni-  
ższej „uciążliwości” planie, a więc do  
jak największego zużycia jak naj-  
droższych materiałów na jednostkę  
produkcji. Dopóki ta przyczyna  
marnotrawstwa surowców nie zo-  
stała radykalnie usunięta — wszel-  
kie agitacje za oszczędnością nie  
dadzą należytych efektów.

cy za jedną z potęg węglowych.  
Drewno drobnomiarowe mogłoby  
być bowiem wykorzystywane w spo-  
sób znacznie bardziej ekonomiczny,  
przede wszystkim na wyrób płyt  
włókowych i pilśniowych, które z  
powodzeniem zastępują deficytowa-  
tarcice. Przewidywane w planie pię-  
cioletnim wykorzystywanie zaledwie  
7 proc. tego surowca dla celów  
przemysłowych wydaje się nie-  
wspólniejsze niż niekiedy zarowno w

potrzeba 1,5 m<sup>3</sup> cienkiego drewna  
okrągłego gorszych klas, a do wy-  
produkowania 1 m<sup>3</sup> płyty stolar-  
skiej potrzeba 2,1 m<sup>3</sup> drewna wy-  
szych klas, a więc ilościowo o prze-  
szedł jedną trzecią więcej. Podobnie  
duże efekty ekonomiczne daje pro-  
dukcja płyt pilśniowych, mająca  
przy tym szczególnie szeroką i do-  
tyczającą słabo wykorzystywaną ba-  
zę surowcową (drobnica leśna, zręb-  
ki poekstrakcyjne, wiklina i w ogó-

zek należałoby, podobnie jak w nie-  
których krajach zachodnioeuropej-  
skich, dostarczać gotowe zrębki  
przygotowane w lesie przez urzę-  
dzenia rozdrabniające, pracujące w  
powiązaniu z transportem samocho-  
dowym), odpadów przemysłowych  
(zrębów na zrębki już w tartakach)  
itp.

Oczywiście, zarówno modernizacja  
metod pozyskiwania surowców, jak  
i intensyfikacja ich przerobu — wy-  
maga pewnych nakładów inwesty-  
cyjnych. Są to jednak potrzeby w  
stosunku do innych gałęzi gospo-  
darki raczej małe. Np. przemysł  
płyt włókowych już obecnie byłby  
w stanie przerobić poważną część  
drobnicy i odpadków, gdyby tylko  
rozwiązano sprawę pozyskiwania  
surowca; również w przemyśle ce-  
lulozowo-papierniczym stosowanie  
niezwykłego surowca jest w więk-  
szym stopniu sprawą dostaw i tech-  
nologii, niż inwestycji; jedynie prze-  
mysł płyt włókowych wymaga znacz-  
niej rozbudowy. Natomiast szczegó-  
lnie duża efektywność tych nakła-  
dów nie ulega wątpliwości.

Wszystko to wymaga jeszcze  
wzmocnienia badań naukowych nad  
użytkowaniem poszczególnych rodzajów  
surowca, dokładnego określenia  
wielkości tej rezerwy, ekonomicznej  
analizy opłacalności poszczególnych  
dziedzin przerobu i ustalenia właś-  
ciwych proporcji nakładów inwesty-  
cyjnych na te dziedziny. Potrzebny  
jest w ogóle program zharmonizo-  
wanego działania, obejmującego za-  
równo leśnictwo i przemysł drzew-  
ny, jak też dziedziny stosujące  
drewno i jego przetwory. Aby jed-  
nak program taki powstał i miał  
szanse realizacji — trzeba wspo-  
mniane gałęzie sprawą tą bliżej zain-  
teresować.

Na sprawy lepszej gospodarki su-  
rowcami paliwowo-energetycznymi,  
metalurgicznymi czy chemicznymi  
kładziemy dość duży nacisk, do wy-  
konania związanych z tym zadań  
szeroko mobilizując się opinię pu-  
bliczną, natomiast niemiernie pilny  
problem oszczędzania drewna jest  
pozostawiony niejako na uboczu.

Sporadyczne apele w obronie de-  
wastowanych lasów nie zastąpią ra-  
cjonalnej gospodarki drewnem. Gdy  
rośnie deficyt bądź co bądź jedno-  
go z podstawowych surowców, a z  
drugiej strony nie wykorzystujemy  
znaczących jego rezerw — trzeba  
jak najszybciej przystąpić do ekono-  
micznego rozwiązania tej tak  
kosztownej dla naszej gospodarki  
sprawy.

## Praca dla nauczycieli — ekonomistów

Dyrekcja Technikum Ekono-  
micznego w Ciechanowie, ul. M.  
Nowotki 16 poszukuje potrzeb-  
nych nauczycieli — ekono-  
mistów do przedmiotów: towa-  
roznawstwo, organizacja i tech-  
nika handlu (2 etaty), ekono-  
mia polityczna, ekonomika  
przedsiębiorstw, koresponden-  
cja i biurowość.

Warunki finansowe — dobre.  
Pożądane oferty nauczycieli  
bez rodzin. Zgłoszenia wraz z  
życiorysem, odpisami dyplo-  
mów prosimy składać na adres  
szkoły.

## DYSKUSJA

# Ceny fabryczne

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

**W**prowadzenie cen fabrycz-  
nych oraz zasady ich obli-  
czania, zatwierdzenia i re-  
jestrowania wywołały w swoim  
czasie duże zainteresowanie. W ro-  
ku ub. pismo nasze poświęciło  
temu zagadnieniu wiele miejsca).  
Z wyjątkiem jednego autora, H.  
Stankiewicza, właścicieli wszystkich  
ni w zasadach stosowania cen fa-  
brycznych upatrywali szereg poważ-  
nych niebezpieczeństw. Przecież pół-  
roczna praktyka stosowania cen fa-  
brycznych oraz zjawiska, wynikłe  
w toku bieżących przygotowań do  
zmiany tych cen, potwierdzają  
wszystkie zasadnicze zastrzeżenia,  
które wówczas, w okresie dyskusji,  
miał charakter raczej teoretyczny.

Ceny fabryczne mają spełniać  
wieloraką funkcję. Służą za podsta-  
wę obliczania podatku obrotowego  
(różnica między ceną fabryczną i  
ceną zbytu), do ogólniejszego bu-  
dżetu (wpłaty z zysku) i do rozliczeń  
z centralami handlu zagranicznego  
w zakresie produkcji eksportowej.  
Coroczna (w zasadzie) korekta cen  
fabrycznych ma gwarantować utrzy-  
manie rentowności (stopy zysku)  
przedsiębiorstw na stałym poziomie  
5-7%, z sumy zysku osiągniętego  
przez przedsiębiorstwo część wpły-  
wa do budżetu w postaci wpłaty z  
zysku, reszta przeznaczona jest na  
tworzenie funduszu rozwoju, fundu-  
szu zakładowego oraz funduszu re-  
zerwowego przedsiębiorstwa.

Takie cele przyświecały reformie  
cen fabrycznych. Jakże natomiast u-  
jemne skutki ona powoduje?

Ostatnio ze strony przedsiębiorstw  
i zjednoczeń powtarzają się opinie,  
że zasady obliczania cen fabrycz-  
nych redukują do minimum zainte-  
resowanie obywateli kosztami produk-  
cji. Skoro bowiem od roku, w mia-  
rę obniżania kosztów, cena fabrycz-  
na ma być sprowadzana do pozio-

mu zachowującego ów stały 5-7%  
„margines” zysku, to wyniki przed-  
siębiorstwa w dziedzinie zwiększe-  
nia (lub zmniejszenia) rentowności  
są przeciwko niemu. Zasada coroc-  
znego ograniczania zysku przy po-  
wrocie cen fabrycznych nie daje się  
pogodzić z zasadą zainteresowania  
materiałnego przedsiębiorstwa i zje-  
dnoczeń ekonomicznych wynikami  
działalności. Zasada ta pozostaje  
również w sprzeczności z systemem  
stałych wieloletnich normatywnych  
finansowych przedsiębiorstwa, który  
ma być wprowadzony w toku bie-  
żącej 5-letki). Albo więc stabilne  
normatywność, albo co roku zmieniają-  
ce się wskaźniki — na jakis kom-  
promisowy system należy się zdecy-  
dować.

Ceny fabryczne ustala się nie na  
podstawie indywidualnych kosztów  
przedsiębiorstwa, lecz w oparciu o  
średnią ważoną kosztów danej bran-  
szy (lub zjednoczenia). Ceny te więc  
bynajmniej nie mogą obrazować ani  
poziomu, ani dynamiki kosztów po-  
szczególnych wyrobów (a nawet  
grup wyrobów) w poszczególnych  
przedsiębiorstwach, lecz co najwy-  
żej w zjednoczeniach lub branżach,  
i to w sposób często wypaczony.  
Tak np. w Zjednoczeniu Kopalnic-  
twa Surowców Chemicznych przy  
średniej cenie fabrycznej na produ-  
ktowaną sól — 4 zakłady są deficy-  
towe, tylko 1 zaś wykazuje rentowność,  
którą „finansuje” pozostałe. W ta-  
kich przypadkach, dając częstych  
wielu branżach) cena fabryczna jest  
wielkością tylko obrachunkowo-jas-  
kalną, wywołującą ponadto konie-  
czność ustalania jeszcze jednego sy-  
stemu cen — rozliczeniowych, nie-  
zbędnego dla zjednoczeń w celu wy-  
równywania powyższych dyspropor-  
cji.

W odniesieniu do artykułów za-  
opatrzeniowych i inwestycyjnych ce-  
ny fabryczne mają się równać ce-  
nom zbytu. Artykuły te nie są za-  
tem obciążone podatkiem obroto-  
wym — w przeciwieństwie do wy-  
robów konsumpcyjnych, gdzie cenę  
fabryczną i cenę zbytu ustala się

#### NIE WYKORZYSTYWANE REZERWY

Największa z tych rezerw — to  
drewno drobnomiarowe, które  
pozyskujemy w wysokości ok. 2,5  
mln m<sup>3</sup> rocznie. Dotychczas suro-  
wice ten przeznaczano się przede  
wszystkim na opał dla wsi (ponad  
2 mln m<sup>3</sup> rocznie), a reszta bądź  
jest używana dla celów porządko-  
wych w gospodarstwach chłopskich  
(żerdzie — najbarziej wartościowa  
część tej grupy), bądź pozostaje w  
lasach i ulega rozkładowi (nawóz).

Szczególnym anachronizmem jest  
przeznaczanie tak dużej ilości drewna  
na opał, i to w kraju uchodzą-

#### POTENCJALNE KORZYŚCI

Ekonomiczne wykorzystanie wszyst-  
kich tych rezerw surowców drzew-  
nych o łącznej ilości ok. 4 mln m<sup>3</sup>  
rocznie pozwoliłoby przede wszyst-  
kim na pokrycie niedoboru drewna  
w sortymentach typowych, trady-  
cyjnych. Warto dodać, że uzyskane  
tą drogą prefabrykaty, a zwłaszcza  
płyty włókowe (rezultat najbardziej  
nowoczesnego sposobu przerobu  
drewna) dla wielu celów mają wię-  
szą wartość użytkową niż tradycyj-  
na tarcica.

Po drugie — przerób taki pozwa-  
la na pokaźne zmniejszenie zużycia  
surowca drzewnego w ogóle, do wy-  
produkowania 1 m<sup>3</sup> płyty włókowej  
potrzeba 1,5 m<sup>3</sup> cienkiego drewna  
okrągłego gorszych klas, a do wy-  
produkowania 1 m<sup>3</sup> płyty stolar-  
skiej potrzeba 2,1 m<sup>3</sup> drewna wy-  
szych klas, a więc ilościowo o prze-  
szedł jedną trzecią więcej. Podobnie  
duże efekty ekonomiczne daje pro-  
dukcja płyt pilśniowych, mająca  
przy tym szczególnie szeroką i do-  
tyczającą słabo wykorzystywaną ba-  
zę surowcową (drobnica leśna, zręb-  
ki poekstrakcyjne, wiklina i w ogó-

Pełne pojęcie o biurokratycznym  
rozrachunku, uszczęplonym przez me-  
chanizm cen fabrycznych, może dać je-  
den przykład. Aby zarejestrować  
cenę fabryczną na jedną maszynę  
rolniczą z 50 częściami zamien-  
nymi (minimalna ilość), trzeba na  
dokumenty w postaci kalkulacji,  
kart cen fabrycznych, kart cen po-  
rowywnalnych — zużyć blisko 1.500  
arkuszy papieru formatu A-4. Mo-  
żna by na tym wydrukować 1 eg-  
zemplarz paratomowej encyklopedii!

A wyrobów są przecież tysiące.  
Dokumenty te powinny być zana-  
lizowane w resortach, potem — o-  
desłane do Państwowej Komisji Cen  
do zatwierdzenia i rejestracji. Część  
wniosków można nieuważnie  
zabierać przy pomocy metod u-  
praszczanych (wykreślenie cenowych),  
lecz np. wyroby finalne, których jest  
w przemyśle maszynowym ok. 100  
tysięcy, wymagają z pewnością głę-  
bokiej analizy. Aparat resortów i  
zjednoczeń nie jest do tego przygo-  
towany ani organizacyjnie, ani, jak  
wiadomo, pod względem wyposaże-  
nia technicznego (dokładny brak ma-  
szyn liczących). Wolno wyrazić  
przekonanie, że w takiej sytuacji  
całe to przedsięwzięcie będzie mia-  
ło w dużym stopniu charakter for-  
malny. I taka operacja miałaby być  
co roku powtarzana?

W resortach i zjednoczeniach mó-  
wi się o tym, że cele, do jakich zo-  
stały „powołane” ceny fabryczne,  
mogłyby być spełnione przy pomocy  
metod daleko prostszych. Istnieje  
np. możliwość obciążenia podatkiem  
obrotowego od cen zbytu na pod-  
stawie planów typ przedsiębiorstwa  
(które i tak mają przecież limit ko-  
szto-). Podatek może być wylicza-  
ny w procentach od ceny zbytu (i  
dodatkowo w rozbiu kwartai-

nym), procent zaś mógłby być za-  
twierdzony raz do roku przez od-  
powiednią jednostkę nadrzędną.

Na marginesie należy tu również  
podać w wątpliwość konieczność  
wyceniania cen porównywalnych,  
skoro można by wprowadzić tu in-  
deks cen zbytu; GUS przeprowadza  
co roku analizę ruchu cen zbytu,  
na podstawie której można by lat-  
wo wprowadzić odpowiednio wskaź-  
nik dla każdego roku. Nawiąsem  
mówiąc, taki indeks obowiązujący już  
i służy z powodzeniem w zakresie  
inwestycji. Czy nie można by od  
tej pracochłonnej funkcji wyceniania  
wszystkiego we wszystkich mo-  
żliwych cenach odciążyć także pra-  
cowników przemysłu?

Wracając do cen fabrycznych, na-  
leży postawić pytanie: po co wpra-  
wiano w ruch ten biurokratyczny  
młyn, skoro z jednej strony w spo-  
sób skomplikowany i niedokładny  
spełnia cele fiskalne, z drugiej zaś  
— osłabia materiałnie zainteresowa-  
nie przedsiębiorstw wynikami ekono-  
micznymi? Wydaje się, że albo  
należałoby zastanowić się nad celo-  
wistością utrzymywania stałego po-  
ziomu cen fabrycznych w okresie wie-  
loletnim, wpływając na ogranicze-  
nie nadmiernych zysków innymi niż  
teraz metodami (np. wywkosic-  
upłat z zysku), albo próbować za-  
stąpić lub zreformować system te-  
myśl propozycji, zawierających  
proste rozwiązania. W każdym ra-  
zie wydaje się, że obowiązujący o-  
biecnie system nie wytrzymuje pró-  
by życia.

1) Henryk Fliszel: „Ceny rozlicze-  
nia, system podatkowy, rola zjednoczeń” —  
Z.G. br. 31-32 59; Henryk Stankie-  
wicz: „Nowe ceny fabryczne i rozlicze-  
niowe” — Z.G. nr 7-8; Emanuel Winter:  
„Odwrotna strona medalu” — Z.G. nr  
8-9; Mieczysław Kucharski: „Nowe ce-  
ny fabryczne za cenę nieporozumienia” —  
Z.G. nr 9-10; Henryk Stankiewicz: „Ceny  
i wieloletnie normatywność” — Z.G.  
nr 10-11; Wanda Mostecko: „Ceny fabry-  
czne a praktyka finansowa” — Z.G.  
nr 17-18; Marek Misiak: „O prawidłowej  
ocenie reformy cen fabrycznych” — Z.G.  
nr 20-21; (Głównie): „Ceny fabryczne w  
świetle nowej uchwały rządu” — Z.G.  
nr 22-23; Julian Gordon: „Ceny fabrycz-  
ne i ceny zbytu” — Z.G. nr 37-38.  
2) Szerzej na ten temat piszą: E. Win-  
ter, M. Kucharski, M. Misiak i W. Mo-  
stecka w artykułach wymienionych wy-  
żej.  
3) Patrz: H. Stankiewicz — „Ceny i  
wieloletnie normatywność” — Z.G. nr 13-14.

## FENIC

**J**uż cztery lata minęło od  
chwili, gdy Warszawska Fa-  
bryka Mydła i Kosmetyków  
zastosowała w systemie orga-  
nizacji zbytu stary fenicki wy-  
nalazek — akwizycję. Można  
więc obecnie zastanowić się  
jakie konkretne korzyści przyniósł  
na fabryce, handlowi detalnemu  
i konsumentom. W jaki sposób  
wpływał on na organizację produk-  
cji w zakładzie pracy.

Znakle przemysłowy, utrzymujący  
kontakt z odbiorcami za pośredni-  
ctwem hurtowni, można porównać do  
widza oglądającego ciekawie wide-  
o, wysokość plotu, przez który  
prawie nie nie widać. Planas asor-  
tymentowe produkcji, korygowane  
zwykle przez hurtownie, budowane  
były poprzednio na podstawie prze-  
liczeń mocy produkcyjnych. Często  
w sposób niezgodny z istniejącymi  
potrzebami rynku. Obecnie zaś  
kwartalne plany asortymentowe  
sporządza się w oparciu o zapotrze-  
bowania akwizytorów rejonowych,  
którzy odwiedzając systematycznie  
punkty sprzedaży kosmetyków zna-  
cznie dokładniej poznają potrzeby  
konsumentów i zgłaszają je fabry-  
ce. W ten sposób plan, już w swych  
początkowych założeniach, bliższy  
jest rzeczywistym potrzebom, niż  
poprzednio.

Szybciej zgłaszane przez akwizy-  
torów zamówienia umożliwiają z  
kolei szybszą ich realizację. Prze-  
ciwnie okres realizacji zamówienia,  
od chwili jego zlecenia do chwili  
otrzymania towaru, trwa od 7 do  
10 dni. Skrócenie okresu czasu, po-  
między datą wyprodukowania a  
datą użycia kosmetyków jest bar-  
dzo istotne tak dla konsumenta,  
który otrzymuje najświeższy wyrób,  
jak i dla producenta. Świeży ko-  
smetyk zachowuje wszystkie swoje  
właściwości odżywcze. To zaś wy-



**D**obrze się składa, że już od dłuższego czasu szpalty wielu gazet i czasopism poświęca się jednemu z najważniejszych problemów współczesności — zagadnieniu człowieka przy pracy. Aczkolwiek różne, niekiedy bardzo nieścisłe a częściej szumne tytuły nadaje się więcej lub mniej istotnym rozważaniom, niewątpliwie wszystkim piszącym chodzi o odnajdywanie człowieka zagubionego w ogromnej maszynach współczesnego przemysłu. Wspomniany problem podjął również Mieczysław Kabaj (Życie Gospodarcze nr. 8/61 w artykule pt. „Kultura pracy”).

Kultura pracy, zdaniem Kabaja, to pewien zespół umiejętności stosowania zdobytych nauk i doświadczeń praktycznych w procesie tworzenia nowych wartości materialnych i duchowych. Autor wysuwa trzy problemy stanowiące treść pojęcia „kultura pracy”: a) wiedza, kwalifikacje, doświadczenie; b) zewnętrzne warunki pracy; c) kultura stosunków międzyludzkich w przedsiębiorstwie.

Jak wygląda ten problem w zakładzie przemysłowym?

Otóż środowisko pracy, obfituje we wszelkie źródła bodźców wywołujących u robotników emocje ujemne. Na każdej hali produkcyjnej robotnicy są narażeni na ostro działające a często nieoczekiwane bodźce akustyczne, skomplikowane sygnały świetlne występujące przy elektrycznym spawaniu. Pracę wykonuje się (np. w kuźni czy resortowni) przy niedostatecznym oświetleniu, niskiej w zimie lub zbyt wysokiej w cieple temperaturze, w silnie wirującym, niedostatecznie nawilżonym a bardzo zanieczyszczonym powietrzu.

Trudno tu chyba mówić o normalnym rozwoju fizycznym pracujących. Czynniki te wywołują u nich dyskoordynację czynności wegetatywnych, ogólny niepokój, obniżenie sprawności narządów czuciowych oraz nadmierną pobudliwość układu nerwowego — co prowadzi zawsze do obniżenia wydajności pracy.

Niemniej ważny jest sam proces pracy. Chodzi tu o metody wykonywania pracy, a więc kształtowanie się nawyków, upraszczanie mechanizacji czynności, usuwanie monotoni i zmęczenia, właściwy rozkład pracy w czasie, przerwy i odpoczynki. Wchodzi tu w grę zbyt długie trwanie czasu pracy, nadmierne obciążenie, duże obciążenie narządów zmysłów, praca stażyczna, wykonywana w nieodpowiedniej pozycji, przymusowej postawie ciała, przy obsługiwaniu maszyn nie przystosowanych do anatomiczno-funkcjonalnych właściwości człowieka.

Na Wydziale Mechanicznym czy Budowy Wagonów wielu robotników pracuje w nienormalnej, tzn. niezgodnej z anatomiczno-funkcjonalną budową ciała, postawie. „Przy budowie” k”nawet ustawianiu naszych maszyn” nie myśli się o wygodzie mających przy nich pracować ludzi. Praca w pozycji głęboko nachylonej lub z podniesionym ponad głowę rękami spotykana jest często. W ogóle organizacja obrzmywającej większości stoisk pracy pozostawia pod tym względem wiele do życzenia. Dlatego np. robotnice przy malych wiertarkach mają przez całe 8 godzin stać prawie nieruchomo, skoro z powodzeniem mogą wykonywać tę samą czynność w pozycji siedzącej (na odpowiednio skonstruowanych stołkach), dlatego kilka malych wiertarek

# Zewnętrzne warunki pracy

FRANCISZEK ADAMSKI

czy wyniaterek ustawiono na 30 cm wysokich podstawach, zmuszając zatrudnionych tu ludzi do pracy na kłęczkach lub w pozycji głęboko nachylonej. Dlaczego spawacze czy malarze mają wisieć przez 8 godzin dziennie na niewygodnej, chwiejącej się i niebezpiecznej drabince, nadwyrażając przy tym nogi, skoro można tanim kosztem przygotować im odpowiednie stoły czy choćby stojaki pod deskę.

Gdzie indziej znowu zauważa się zbyt znaczne napięcie wysiłku robotników oraz nieodpowiedni tryb pracy, podobnie zresztą jak monotonię pracy jednostajnej czy pracy wzbudzającej niechęć czy wstręt, nieprzystosowanie do pracy warunkowane cechami osobowości, konieczność utrzymania szczególnego napięcia uwagi, czujności, poczucia zagrożenia niebezpieczeństwą czy odpowiedzialnością, brak jakiegokolwiek ładu i porządku. A przecież warunki te wymagają wpływ zmniejszenia i następnie zliczenia czy zniecierpliwienia pracy?

Czy można wówczas mówić o kulturze pracy?

Kultura pracy to właściwy stosunek pracującego człowieka do przedmiotu pracy oraz kultura stosunków międzyludzkich w zakładzie pracy.

Pracownika będzie cechował właściwy stosunek do przedmiotu pracy, gdy będzie wiedział nie tylko jak i co się robi, ale i dlaczego się robi, gdy będzie rozumiał sens pracy produkcyjnej w skali ogólnopolskiej i w perspektywie planów gospodarczych kraju a nie tylko przedsiębiorstwa.

Niewątpliwie wpłynie na to jego znajomość nowych faktów i spraw swego zakładu pracy, znajomość przyczyn wszelkich zmian, ich rodzaju i wpływu na jego pracę i zarobki. Są to zarazem czynniki motywacji i postaw społecznych robotnika, które zresztą odbijają się z kolei na jego wydajności. Jest rzeczą znaną, że nigdy bodźce ekonomiczne nie stanowią jedynego motywu wydajności, pracowitości, postępowania czy zachowania się robotnika. Jest to więc problem tzw. „wprowadzenia” robotnika do zakładu pracy i przekazywania informacji. Z ważności tego problemu niewiele chyba kierowników personalnych zdaje sobie sprawę, a jeśli się go usiłuje rozwiązywać, to z reguły tylko poowocnie, formalnie.

„Wprowadzenie” do zakładu pracy sprowadza się praktycznie do wydawania nowo przyjmowanym tzw. karty obiegowej, z którą błądzą po zakładzie pracy, szukając odpowiednich komórek, w których bez słowa informacji przybija się pieczątkę na kartce by z nią wrócić do sekcji personalnej, a stąd udać się do wskazanego majstra, który przydzieli z miejsca odpowiednią pracę. Ow bardzo ważny pierwszy dzień człowieka w zakładzie pracy, często decydujący o całej jego karierze zawodowej w tym miejscu pracy, nie ma należytego charakteru. To, czego nowo przyjmowany winien się dowiedzieć o zakładzie, ludziach, pracy, środowisku, prawach, obowiązkach dowiedzieć musi zdobywać innymi, często trudnymi a nawet niewłaściwymi drogami. Nie wykorzystuje się tym są-

myś tak ważnej psychologicznie okazji do urobienia w robotniku odpowiedniej postawy duchowej wobec wspólnoty zakładowej. Pytani przeze mnie, zwłaszcza młodzi robotnicy i kobiety do czego służy obrabiana część, dlaczego robi się tak, a nie inaczej, z jakiego powodu wprowadzono tę zmianę, jakie znaczenie ma ich wkład pracy do całości produkcji grupy, wydziału, nie mówiąc o zakładzie, tylko wyjątkowo potrafili zadowalać co odpowiedzieć.

I tu przechodzimy do ostatniego w naszym układzie elementu pojęcia „kultura pracy”, wyrażającego się w kulturze stosunków międzyludzkich społeczności zakładowej. Mam tu więc na myśli niezmienne ważny a zarazem delikatny problem codziennego współżycia podwładnych z przełożonymi w zakładzie pracy.

Podanie ręki, wydawanie poleceń, rozkazów, upomnień i wyróżnień może dokonywać się i zresztą dokonuje się w wieloraki sposób.

Jakże przyjemnie było słuchać, że np. mistrz grupy budowy lokomotyw dołowych czy zastępca kierownika wydziału mostów w sprawie tych ukażają się swoim podwładnym jako ludzie życzliwi, chociaż wymagający.

Przestrzeganie w tym względzie formy uwzględniającej zawsze osobową godność przyjmującego polecenia, słuchającego na co dzień przyjemnych i nieprzyjemnych eplretów, świadczy o wyrobieniu i kulturze poleceniodawcy.

Z przykrością muszę też wspomnieć, że nie rzadko słyszałem narzekania, że głosu robotnika nie bierze się pod uwagę, że z jego zdaniem nikt się nie liczy, że traktuje się go z „góry”, bezdusznie, często arogancko i poniżająco. A przecież każdy pracownik oczekuje w stosunkach ze swym zwierzchnikiem zrozumienia, grzecznego traktowania, zaufania, realnej pomocy w trudnej sytuacji, zrównoważenia uczuciowego, umiejętności postępowania z podwładnymi, zdolności wnikania w cudze motywacje postępowania, małej podatności na sugestie, umiejętności nadania sobie aurytetu — nie krzykiem ani pustą ambicją, a przede wszystkim walorami dojrzałej osobowości.

Znaczenie, jakie robotnicy nadają tym sprawom, nawet ci niepoważni, wydający się nie zwracać na to uwagi, wyczuwa się dopiero na hali produkcyjnej, w szeregach z nimi rozmowie. Gdyby tym zechcieli się przejąć kierujący ludźmi w produkcji — problematyka kultury pracy zyskałaby na tym nie mało. Z drugiej strony należy z naciskiem podkreślić, że przełożony ma równe prawo oczekiwanie od swych podwładnych naleжного, zyczliwego a nie obłudnego szacunku i zrozumienia.

Na te nieuchwytnie na pozór problemy, winno się zwrócić szczególną uwagę, jeśli mowa o kulturze pracy. Znałe z codziennych praktyk, często bardzo wyrażone spono-oby i metody „rozróby” i wyka-

czania „niewygodnych” jakże często kryją się pod płaszczykiem sprawnie działających i dobrze zakonstruowanych kilk, grup, często kulturalnych ludzi. Jeśli mowa o walce o kulturę pracy, to chyba na te podstawowe sprawy powinno się zwrócić zasadniczą uwagę. Bez takiego rozumienia problemu bez wszechstronnego podejścia do tak ważnej sprawy, trudno byłoby mówić o kulturze pracy.

Dlaczego to tak silnie akcentuję?

Po prostu dlatego, że przeważnie w praktyce spłyca się istotną treść pojęcia „kultura pracy” i tym samym utrudnia się rozwój samej kultury pracy. Zakłady pracy, które przejęły się tym hasłem na co dzień, koncentrują swą uwagę przeważnie na porządkowaniu miejsc pracy. Rzecz przeto w tym, aby tym porządkowaniem obejmowano gruntownie wszystkie zaniedbane punkty, od zamiatania, czyszczenia okien, przewietrzania hal produkcyjnych, ulepszenia stanowisk robotczych do humanizacji stosunków międzyludzkich włącznie.

Dopóki nie zrozumie się ich i nie zacznie szeroko wprowadzać w życie, nie będzie można mówić, że realizujemy w pełni kulturę pracy. Owszem, to dużo „kosztuje”, ale zarazem przynosi bardzo dużo korzyści. Wydane na ten cel pieniądze i poniesione ofiary, oprócz tego, że uprzęmiennia trzecią część życia pracującego człowieka, dadzą bezspornie lepsze ilości i jakości produkcji.

## Dwa czynniki postępu

ŁOKONCZENIE ZE STR. I

Przedostające się natomiast przez ich sito mniej estetyczne i gorsze jakościowo wyroby stają się przedmiotem ostrej krytyki ze strony aparatu handlowego i prasy, a więc i szerokich kręgów społeczeństwa.

Charakterystycznym przykładem mogą tu być Lubelskie Zakłady Przemysłu Terenowego „Lubgal”; szczególnie ostro krytykowane na jednej z pierwszych imprez targowych, dziś dostarczają na rynek produkując pod względem jakości i estetyki artykuły odzieżowe, obuwi i galanterię skórzaną.

Nie oznacza to oczywiście, że na targach nie mają miejsca ekonomiczne procesy selekcji produkcji. Dziś można już wymienić wiele przedsiębiorstw spółdzielczości pracy i przemysłu terenowego, które zdobywając z powodzeniem przede wszystkim na okroślenie, nieco lepiej wykonane artykuły, dobrze wyspecjalizowały się w ich produkcji, zarzucając produkcję mniej udanych modeli.

Pomimo to można wskazać całe dziedziny produkcji, w których dominują administracyjne formy formowania postępu produkcji, narzucone z konieczności przez organizację handlową.

Od paru lat obserwuje się np. wyraźny postęp w produkcji nowoczesnych mebli. Nie trudno jednak zauważyć, że impas na tym odcinku został przełamanym dopiero wówczas, gdy Centralny Zarząd Handlu meblami zaprezentował społeczeństwu wykonane we własnych pracowniach wzory nowoczesnych mebli. Prasa zorganizowała zaś całą kampanię na rzecz ich produkcji przez przemysł klubowy.

Z kolei, zakłady spółdzielczości pracy i przemysłu terenowego poważnie pomyślały o produkcji mebli nowoczesnych dopiero ostatnio, gdy nowoczesne meble produkcji przemysłu klubowego zostały skierowane na eksport, a handel ostro zaczął się domagać takiego przedstawienia produkcji przemysłu drobnego, które zlagodziłoby braki na tym odcinku.

Podobnie wygląda sprawa rozwoju produkcji szerszego asortymentu artykułów gospodarstwa domowego. Centralny Zarząd Handlu Artykułami Gospodartwa Domowego „Arged” zorganizować musiał specjalną ich wzorownicę i przez szereg lat wysokimi zamówieniami usiłował zachęcać wytwórców do podjęcia produkcji przedstawianych eksponatów. I to najczęściej bezskutecznie. Dopiero dzięki akcji 1001 drobniaków zdołano pod naciskiem nadziedzonych organizacji przemysłu ulokować w produkcji nieco więcej argetdowych wzorów. „A-gedowi” zadowolonymi więc wiele dostępnych obecnie na rynku wyrobów z mas plastycznych: wystawione na ostatnich Targach nowe wzory wózków dziecięcych, a nawet tak proste przedmioty jak patelnie z groszkowanym dnem (nie przypalające potraw), specjalne naczynia do krapiania chleba i wedlin, ulepszone worki antymulowe, myłniki do pieprzu, łopatkę do ryb i wiele innych drobniaków, których produkcja została wkrótce podjęta.

Odcinkiem, gdzie warunki ekonomiczne (trudność zbytu) w dużym stopniu decydowały o postępie produkcji jest przemysł odzieżowy. I tu jednak rozwinęła się zaprezentowanego na ostatnich targach bogatego asortymentu, produkcji klubowej odzieży dziecięcej i młodzieżowej wymagało interwencji na wysokich szczeblach administracji gospodarczej.

Bardzo charakterystycznym zjawiskiem jest też zorganizowanie na ostatnich targach krajowych gield zabawkarska. Ujawnia ona, że istnieje u nas wielu wytwórców zabawek. Postępy w asortymencie i estetyce ich wyrobów są jednak bardzo skromne. Trudno się przy tym oprzeć wrażeniu, że wiąże się to ściśle m. in. i z brakiem bardziej zorganizowanego nacisku ze strony organizacji handlowych. Już jednak zaprezentowane na targach eksponaty z konkursu pt. „Pluszowy Niedźwiadek” rokuje, że i na tym odcinku nastąpi wkrótce pewien postęp.

Niekiedy niechęć do podejmowania nowej produkcji na potrzeby rynku jest tak głęboka, że zakłady woła nawet z braku zbytu ograniczyć swoją produkcję niż ją unowocześniać. Typowym przykładem może tu być produkcja zegarów ściennych. Tradycyjne ich forty, nie dostosowane do nowych mieszkań, doprowadziły do daleko idącego ograniczenia produkcji. Dopiero Dyrekcja Centralnego Zarządu Handlu „Jubiler”, uruchamiając sposobem rzemieślniczym produkcję estetycznych, nowoczesnych zegarów ściennych zdołała udowodnić, że istnieje zapotrzebowanie na ten artykuł. Zegary te są corocznie przedmiotem powszechnego uznania zwiędzającej targi publiczności i nan-

dłowców. Wytwórnie przemysłu klubowego jednak z dużą niechęcią przyjęły do produkcji zaledwie parę, opracowanych przez artystów rzemieślników z „Jubilera” modeli.

Z latwością można się też prze-konać, że tam gdzie zabrakło bardziej zdecydowanych form nacisku administracyjnego postępy w unowocześnianiu produkcji są raczej skromne. Specjalnie jaskrawym tego przykładem mogą być ciociabzy prezentowane na ostatnich targach baterie wodociągowe (krany, kurki itp.). Pomimo, że gospodarka nasza jest żywotnie zainteresowana w oszczędzonym zużyciu miedzi, metal ten wciąż jest podstawą ich produkcji. Wiadomo tymczasem, że w wielu krajach z powodzeniem rozwinięto produkcję jeszcze bardziej estetycznych, bo różnokolorowych baterii z o wiele tańszego surowca — aluminium.

\*

W konkluzji wypada więc uznać, że różnorodne formy administracyjnego forsowania nowej produkcji są inicjatywnej organizacji handlowych są na wielu odcinkach naszej gospodarki szeroko stosowane. Rynek zawiadza im wiele bardziej estetycznych i bardziej użytecznych towarów. Każdy niemal naczelnik departamentów branżowych ministerstwa handlu wewnętrznego, każdy dyrektor centrali handlowej i hurtowni może przedstawić całą listę towarów, których wprowadzenie na rynek wymagało zastosowania różnorodnych form nacisku administracyjnego. Do wyjątków należą natomiast przypadki, by zgłaszali się do nich przedstawiciele przemysłu szukający nowych możliwości produkcji. Gdyby zaś ktoś zechciał napisać historię postępów produkcji rynkowej za ostatnie parę lat, byłaby to przede wszystkim historia „wojny” handlu o poprawę jakości i asortymentu produkcji.

Z dużym uznaniem trzeba przeto przyjąć fakt, że organizacje handlowe potrafiły dostosować się do istniejącej sytuacji i uruchomiły cały arsenal form nacisku administracyjnego na producentów. W ten sposób zabezpieczają bowiem przynajmniej niezbędne minimum postępu w jakości i asortymencie produkcji. Z drugiej jednak strony wiele daje do myślenia fakt, że niezbędne jest tak szerokie korzystanie z administracyjnych form forsowania nowych asortymentów produkcji. Oznacza to bowiem, że zainteresowanie przedsiębiorstw i ich załóg w doskonaleniu produkcji jest na wielu odcinkach bardzo ograniczone. Zabezpieczenie zaś, poprzez odpowiednie zmiany w ekonomicznych warunkach pracy przedsiębiorstw, głębszego zainteresowania ich załóg doskonaleniem produkcji może się stać ważnym czynnikiem poprawy zaopatrzenia ludności w nowym pldoleciu.

O środkach tego zainteresowania wiele było mówione przy analizie czynników wpływających na postępy techniki produkcji. Nie ma więc potrzeby w tym miejscu zagadnień rozwijać.

Warto natomiast zwrócić uwagę, że osiągnięty, w znacznym stopniu dzięki naciskowi administracyjnemu, postęp w produkcji towarów rynkowych nie powinien osłabiać naszej troski o pogłębienie zainteresowania przedsiębiorstw doskonaleniem produkcji rynkowej. Tak, aby inicjatorem nowej produkcji były przede wszystkim przedsiębiorstwa produkcyjne, a nie organizacje handlowe. Zagadnienie to wymaga jednak odrębnego omówienia.

GRZEGORZ PIŚARSKI

## ORZECZNICTWO

CZY PREMIE WYPŁACANE PRACOWNIKOM MAJĄ CHARAKTER WYŁĄCZNIE UZNANIOWY

Jan K. domagał się zasądzenia na jego rzecz od Huty Szkła, Przedsiębiorstwa Państwowego w T. zapłaty różnicy między premią, jaką — jego zdaniem — powinien był otrzymać jako pracownik pozwanej Huty za określone miesiące a kwotą rzeczywiście mu wypłaconą z tego tytułu.

Pozwane przedsiębiorstwo wniosło o oddalenie powództwa, zarzucając, że wysokość wypłaconej Janowi K. premii ustalona została wzięcąc i nie podlegając kwestionowaniu decyzją Centralnego Zarządu Przemysłu Szklarskiego, który był uprawniony do decydowania o wysokości przyznawanej pracownikom premii.

Sąd Powiatowy powództwo Jana K. uwzględnił, zaś Sąd Wojewódzki rewizję pozwanej Huty Szkła oddalił.

Wobec wniesienia przez Prokuratora Generalnego rewizji nadzwyczajnej sprawa oparła się o Sąd Najwyższy, który orzeczeniem z dnia 6 kwietnia 1960 r. nr 4 CK 1080/59 rewizję Prokuratora Generalnego oddalił, wypowiadając następujący pogląd prawny:

1. Decyzją w przedmiocie przyznania premii nie należy od swobodnego uznania organu decydującego o przyznaniu premii, jeżeli przyznawanie i wysokość premii uzależnione są od wypełnienia warunków i wskazań w górze przewidzianych, a jedynie ocena, czy warunki te i wskazania zostały przez pracownika osiągnięte — należy do konkretnego organu. W tym przypadku bowiem nie decyzja tego organu, lecz spełnienie warunków premiowania stanowi o podmiotowym prawie pracownika do premii. Premia nie jest wtedy nagrodą (tzw. premią uznaniową), lecz częścią płacy pracownika, zatem w braku decyzji właściwego organu w przedmiocie przyznania premii albo w razie wydania decyzji niekorzystnej — pracownikowi służy prawo dochodzenia należności z tego tytułu w postępowaniu przed komisjami rozjemczymi lub na drodze sądowej.

2. Regulamin premiowania, stanowiący załącznik nr 19 do zarządzenia Ministra Przemysłu Materiałów Budowlanych nr 56 z dnia 23 marca 1954 r. w sprawie wynagrodzenia robotników i pracowników umysłowych w zakładach pracy przemysłu szklarskiego uzależnia prawo do premii i jej wysokość jedynie od wykonania i przekroczenia operatywnego planu produkcji towarowej oraz zaliczenia pracownika do jednej z przewidzianych tam kategorii pracowników.

## NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PRZEZNACZENIE DODATKOWYCH ŚRODKÓW WŁASNYCH PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH I JEDNOSTEK SPÓŁDZIELCZYCH NA SZYBKĄ RENTUJĄCĄ SIĘ INWESTYCJE I INNE CELE

Rada Ministrów podjęła uchwałę (nr 28 z dnia 10 stycznia 1961 r.) w sprawie zasad realizacji w 1961 r. inwestycji szybko rentujących się, związanych z postępowaniem technicznym lub rozwojem produkcji eksportowej albo zastępującej import, oraz innych drobnych inwestycji nie objętych narodowym planem gospodarczym (Monitor Polski Nr 11, poz. 61).

W myśl uchwały środki własne przedsiębiorstw państwowych a także jednostek spółdzielczych zakumulowane ponad kwoty przewidziane w ich rocznych planach stinansowania inwestycji i kapitałnych remontów mogą być przeznaczone w 1961 r. bądź na przyspieszenie spłaty kredytów bankowych, bądź na realizację nakładów inwestycyjnych przeznaczonych na: a) inwestycje szybko rentujące się, b) zakupy środków trwałych o charakterze produkcyjnym lub aparatury, sprzętu, narzędzi, inwentarza itd. (z zastrzeżeniami wskazanymi w uchwale), c) drobne roboty budowlano-montażowe, d) prace związane z przygotowaniem inwestycji do realizacji w 1962 r., wreszcie e) opracowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla inwestycji objętych planem 5-letnim a przewidzianych do realizacji w roku 1962.

Uchwała rozwija i określa szczegółowo na jakie cele i pod jakimi warunkami mogą być użyte wspomniane ponadplanowe środki, a także ustala rolę banków finansujących.

W uchwale zawarte są również przepisy dotyczące sposobu wykorzystania przez Zjednoczenia ich ponadplanowo zakumulowanych środków funduszy inwestycyjnych.

DOKONCZENIE NA STR. 6

ŻYCIE GOSPODARCZE 5

# KI WYNAŁAZEK

WITOLD DUKŁOWICZ

tworzą atmosferę zaufania do niego, a tym samym również atmosferę zaufania do określonej firmy i znaku fabrycznego.

Zakład produkcyjny, będący w bezpośrednim kontakcie z konsumentami szybko odczuwa reakcję rynku na jakość swoich produktów oraz na zmiany popytu na kosmetyki. Bez przesady można stwierdzić, że właśnie bezpośrednie, ścisłe kontakty jakie nawiązano z odbiorcami detalicznymi i konsumentami, w bardzo poważnym stopniu wpłynęły na polepszenie produkowanych przez fabrykę na przestrzeni ostatnich 2-3 lat asortymentów i wprowadzenie do produkcji nowych kosmetyków.

W zaoszczędzonej w związku z rozpoczęciem bezpośredniej sprzedaży do detalu marży hurtowej, mieszczą się koszty transportu, koszty akwizycji, część odprowadzana jest do skarbku państwa, część zaś pobiera detal. Powstaje więc pytanie, jaki jest konkretny, efektywny zysk zakładu pracy, wynikający z przejęcia dodatkowych obowiązków?

Oczywiście nie wszystkie korzyści są dostatecznie wymierne. Warto jednak wspomnieć, że nastąpiło dzięki temu przede wszystkim przyspieszenie cyklu obrotowego środków finansowych. Poprzednio wszystkie ogniwia t. fauty, k, hurt i detal miały wyznaczony odpowiedni normatywny w dniach. W takim układzie cykl obrotowy środków finansowych trwał nierzadko dwa do trzech miesięcy. W chwili obecnej ogniwo hurtu zostało częściowo wyeliminowane, bez potrzeby przedłużenia normatywny zapasów dla sklepu i zakładu pracy. Uniknięto również w ten sposób konieczności produkowania na magazyn. Znajomość potrzeb rynku jest bowiem warunkiem zachowania ciągłego zbytu

produkowanych kosmetyków. Warto jeszcze wspomnieć, że przy stosowaniu dystrybucji kosmetyków via hurtownię spisywano na straty dość poważne sumy wynikające z powstałych mank, psucia się niektórych wyrobów i ich przesuszowania. Jeszcze dziś sprzedaje się w niektórych sklepach wyroby przemysłu kosmetycznego sprzed trzech, czterech czy pięciu lat, których wartość jest oczywiście bardzo mała.

W roku 1959 i styczniu 1961 r. Warszawska Fabryka Mydła i Kosmetyków rozstała do odbiorców detalicznych na terenie całego kraju ankietę, której myślą przewodnią było uzyskanie ich opinii o systemie prowadzonej sprzedaży. Konkretnie, czy sprzedawca tradycyjną drogą za pośrednictwem hurtowni, czy przez drogę obecnie stosowaną, tj. przez akwizytorów? Wszystkie odpowiedzi, tj. 2000, jakie otrzymano z uznaniem odnosiły się do akwizycyjnej formy sprzedaży.

Do przeprowadzenia akcji sondażowa opinii detalu zmuszają fabrykę m. in. głosy hurtu, które domagały się zaprzestania działalności akwizycyjnej, godzącej rzekomo w podstawy istnienia hurtu kosmetycznego. Hurt kosmetyczny nie chce się godzić na bezpośrednie kontakty fabryki z handlem detalicznym, twierdząc, że w tym układzie nie może odpowiadać za zapotrzebowanie na kosmetyki. Zrozumiałe, że łatwiejsza jest kontrola zaopatrzenia terenu w przypadkach stosowania rozdzielnictwa lub zaopatrzenia placówek handlu z jednego źródła. Ale taki system zaopatrzenia nie odzwierciedla w pełni potrzeb terenu. Nie może być wówczas mowy o jakimkolwiek idejnym rozłożeniu masy towarowej kosmetyków w przekroju terytorialnym.

Rynek na terenie całego kraju jest obecnie stosunkowo dobrze zaopatrzony we wszystkie kosmetyki i bynajmniej nie odczuwa się dotkliwych braków w tej dziedzinie. Wniosek z tego, że nie można zrygnąć z tych doświadczeń, które wyrzucają próbę życia, odpowiadając coraz bardziej wymogom konsumpcyjnym, producentów i skarbku państwa.

Zwłaszcza, że jeden akwizytor np. województwa katowickiego, czy polowy woj. warszawskiego potrafi przy systematycznej, planowej i kontrolowanej pracy uzyskać większy obrót, niż cała hurtownia zatrudniająca kilkanaście osób, a to są przecież fakty, z którymi należy się liczyć. Wartość produkcji Warszawskiej Fabryki Mydła i Kosmetyków od chwili wprowadzenia akwizycyjnej formy sprzedaży wzrosła bardzo poważnie. Podczas gdy jeszcze w roku 1957 wartość produkcji wynosiła 128,2 mln zł, zatrudniano zaś wówczas 13 akwizytorów, to w 1960 r. wartość produkcji osiągnęła już 235,4 mln zł, zatrudniano natomiast 11 akwizytorów. Rozszerzono również w tym okresie wachlarz produkcji o nowe 60 asortymentów kosmetyków.

W ciągu czterech lat stosowania akwizycji, system ten i jego twórcy byli wielokrotnie z różnych stron atakowani. Było to przecież wyłamanie się z zacyzarowanego koła utartych dróg. Gdyby nie moralne i konkretne poparcie władz zwierzchnich, próba zastosowania nowej organizacji zbytu byłaby niewątpliwie pracą szczytową. Skoro system ten jednak uzyskał ekonomiczne prawo obywatelskie warto go właściwie ocenić i rozpoznać. Nie zmierzna on bowiem przeciw handlowi — jak niejednokrotnie próbowa- no wmawiać — lecz jest pomocą dla handlu.

## HODOWLA I OCHRONA ROŚLIN

W nr 10 Dziennika Ustaw ukazały się dwie ustawy z dnia 18 lutego 1961 r.:

- 1) o hodowli roślin i nasennictwie (poz. 54),
- 2) o ochronie roślin uprawnych przed chorobami, szkodnikami i chwastami (poz. 55).

Ad 1. Pierwsza z wymienionych ustaw dotyczy roślin rolniczych, warzywnych, ozdobnych i zielarskich. Reguluje ona: rejestrację odmian, uprawnienia autorów odmian i hodowców, slosowanie materiału siewnego, kwalifikowanego, ochronę produkcji materiału siewnego oraz zasady obrotu materiałem siewnym. Ponadto ustawa zawiera przepisy karne oraz przejściowe.

Ustawa wejdzie w życie 24 maja 1961 r.

Ad 2. Druga ustawa normuje zasady ochrony roślin uprawnych (zarówno w stanie świeżym jak i suchym oraz ich części, owoców i nasion) przed szkodliwym działaniem chorób, szkodników i chwastów. Postanowienia jej dotyczą w szczególności: obowiązku i sposobów zwalczania chorób roślin i ich szkodników i chwastów w kraju, zaopatrzenia rolników w chemiczne środki ochrony roślin oraz w aparaty i narzędzia pomocnicze do ochrony roślin, kwarantanny roślin, tj. zapobiegania przenikaniu z zagranicy i za granicę określonych chorób szkodników i chwastów, wreszcie zasad postępowania w sprawach ochrony roślin i kwarantanny — powołanych do tego organów administracji państwowej i osób występujących w ich imieniu.

Ustawa zawiera również przepisy karne.

Ustawa wejdzie w życie z dniem ogłoszenia.

UMOWA Z KRAJAMI  
SOCJALISTYCZNYMI  
W SPRAWIE KWARANTANNY  
I OCHRONY ROŚLIN

Nr 14 Dziennika Ustaw zawiera tekst Umowy o współpracy w dziedzinie kwarantanny i ochrony roślin przed szkodnikami i chorobami, podpisaną w Sofii dnia 14 grudnia 1959 r. (poz. 80) oraz oświadczenie rządu o ratyfikacji przez Polskę powyższej Umowy (poz. 81).

Umowa, którą — poza Polską — ratyfikowały również Albania, Bułgaria, Czechosłowacja, Koreańska Republika Ludowa, Niemiecka Republika Ludowa, Rumunia, Węgry i ZSRR przewiduje systematyczne podejmowanie przez umawiające się kraje niezbędnych środków, mających na celu walkę ze szkodnikami, chorobami roślin i chwastami, wymienionymi w załączniku do Umowy.

WSPÓLPRACA KRAJÓW  
SOCJALISTYCZNYCH  
W DZIEDZINIE WETERYNARI

W nr 14 Dziennika Ustaw ogłoszone zostały: Umowa o współpracy w dziedzinie weterynarii podpisana w Sofii dnia 14 grudnia 1959 r. (poz. 78) oraz Oświadczenie rządu w sprawie ratyfikacji przez Polskę powyższej Umowy (poz. 79).

Umowa, która została już ratyfikowana przez Albanię, Bułgarię, Czechosłowację, Koreańską Republikę Ludową, Niemiecką Republikę Ludową, Polskę, Rumunię, Węgry i ZSRR ustala zasady wzajemnej współpracy krajów, które ją ratyfikowały, w celu zapobiegania i zwalczania zaraźliwych i innych masowych zachorowań zwierząt.

UPRAWIANIE ŻEGLUGI  
I SPŁAWU NA ŚRÓDLĄDOWYCH  
DROGACH WODNYCH

Minister Żeglugi wydał zarządzenie z datą 23 lutego 1961 r. w sprawie uprawiania żeglugi i spławu na śródlądowych drogach wodnych (Monitor Polski Nr 23, poz. 111).

Obszerne to zarządzenie, liczące 58 paragrafów, zawiera — poza przepisami wstępnymi — szczególne postanowienia, dotyczące:

- 1) oznakowania i wyposażenia statków i tratw, 2) wysokości burty, podziałek pomiarowych i załadunku statków, 3) dokumentów na statkach i tratwach, 4) kierownictwa statkami i tratwami, 5) składu i kwalifikacji załóg, 6) dokumentów żeglarskich, 7) znaków żeglarskich i sygnalizacji, 8) ruchu żeglugowego i spławu tratw, 9) żeglugi pasażerskiej, 10) wypadków na drogach wodnych 11) przewozu towarów niebezpiecznych (sprawy te odesłane zostały do odrębnych przepisów), 12) zastosowania przepisów omawianego zarządzenia do statków morskich, w czasie ich przebywania na drogach wodnych śródlądowych, rybackich, turystycznych, sportowych, wojskowych, MO i innych.

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

## TRYBUNA CZYTELNIKÓW • TRYBUNA CZYTELNIKÓW • TRYBUNA CZYTELNIKÓW

Zapoznanie rynku na ryby i przetwory rybne wzrosła, z roku na rok. A ponieważ rybołówstwo na Bałtyku dochodzi do granic możliwości, do 90 tys. ton rocznie.

Morze Północne stanowi również zbiornik o ograniczonej wydajności, o czym przekonali wszystkich poważni spadek połowów obserwowany w ciągu ostatnich kilku lat. Mały, mała granica połowów naszej floty rybackiej na Morzu Północnym oscyluje wokół 120 tys. ton rocznie. Natomiast połowy na Bałtyku stanowią niemal ponad 210 tys. ton, zaś p.a.n. na 1965 r. zakłada połowy wielkości 267 tys. ton.

Gdzie więc szukać perspektyw rozwoju, na jakich łowiach? I od razu ciśnie się odpowiedź: chyba należy sięgnąć po dalekie, lecz obfitujące w ryby łowiska środkowego i południowego Atlantyku oraz łowiska w pobliżu Grenlandii i Labradoru.

Koncepcja przewidywała eksploatację wód bałtyckich (białostockich) ma nieco mniejsze znaczenie z uwagi na trudne warunki połowowe i wyposażenie w sprzęt naszej floty łowczej.

Inaczej ma się rzecz z połowami atlantyckimi. Łowiska te stanowią przedmiot naszego szczególnego zainteresowania nie tylko z uwagi na możliwość połowu ryb obfitujących w łuszczyce, tuńczyka, sardynki i wszelkich odmian okonowatych, ale i na korzystne warunki atmosferyczne w okresie tzw. „sezonu okrogłego” (grudzień — kwiecień), a więc pozwalające wykorzystanie do maksimum posiadania floty.

Wyrazem tego zainteresowania są próby tworzenia polsko — afrykańskich towarzystw połowowych, choćby dla przykładu podpisaną ostatnio umowę z Republiką Gwinei.

Nasze zainteresowanie wodami afrykańskimi nie ograniczyło się do próby tworzenia polsko — afrykańskich towarzystw połowowych, choćby dla przykładu podpisaną ostatnio umowę z Republiką Gwinei.

Koszt połowu jednostki łowczej na morzu w ciągu 25 dni wynosił przeszło 900 tys. zł, natomiast sprzedaż w portach afrykańskich ryb złowionych przez statek w ciągu 10 dni pozwalała na uzyskanie zaledwie 35 procent poniesionych kosztów. Dlatego też pierwszy z wariantów eksploatacji wód zachodniej Afryki przewidywał stworzenie dla naszych statków bazy w jednym z portów Maroka. Przy takim założeniu statek tracił 25 dni na drogę do miejsc przebiegu na łowiskach i 10 dni na drogę powrotną. W tym czasie, gdy statek był w drodze, w portach afrykańskich, gdzie sprzedaje ryby i zaopatruje się w paliwo, żywność, przy przeciętnych połowach dziennych — 8 ton — uzyskał 360 ton ryb, z których można otrzymać 36 mln franków, co odpowiada 90 tys. dolarów. Jednakże fakt, iż statek przebywał poza przewidywanym czasem 55 dni powoduje, iż koszty, wynikają na skutek zakupu mazu oraz niektórych artykułów żywnościowych.

Aby więc uzyskać faktyczną wartość złowionej ryby, musimy odjąć dodatkowe koszty dewizowe (16,4 tys. dolarów), od globalnej wartości połowu. Faktyczna wartość złowionej ryby wynosi 74,6 tys. dolarów. Przy przeliczeniu dolar = 24 zł, wartość złowionej ryby sięgałaby 1,78 tys. zł. Natomiast koszty rzeczywiste statku wynosiły 1,87 tys. zł. Wariant ten trudno więc uznać za korzystny dla nas.

Cena ryby na rynku marokańskim uzależniona jest od jej podażi na aukcji. Na podstawie przeprowadzonych badań rynku przeciętna cena paragrafa czarnego kształtowała się w granicach 250—300 franków marokańskich za 1 kg.

Paragraf 63 Zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 9 kwietnia 1959 roku zobowiązuje odbiorców, którzy otrzymali przedmiot dostawy w opakowaniu fakturowanym, do po-

Należy dodać, że przy sprzedaży naszej ryby w Maroku spotykamy się z wysoką opłatą polną, za przywiezione ryby. Statki te kosztują się w granicach od 30—40 proc. wartości ładunku. Wynika stąd, że przy umiarkowanej przepływności transzaktów można by uzyskać z połowów około 150 franków marokańskich. Rozwiązanie to byłoby wprost idealne. W naszych jednak warunkach przewidywać musimy bardziej pesy-

## Organizacja połowów na wodach zachodniej Afryki

stycznie przebieg takiej transakcji i ustalić cenę sprzedaży w wysokości 160 franków za 1 kg.

Do 40 ton ryb uzyskanych z 8 min. fr., co w przeliczeniu na dolary dałoby nam około 20 tys. dolarów. Po odliczeniu kosztów dewizowych (900 dolarów) wartość netto połowu wyniosłaby 19 tys. dolarów. Poniesione koszty pobytu w maroku wyniosły 939 tys. zł. Załóżmy, że Centralna Ekspozytura „Animex” zapłaciłaby 21 zł na dolara — to wtedy w polskiej walucie uzyskalibyśmy 19 tys. dolarów x 24 zł = 456 tys. zł. Bypatrzymy drugi wariant — przyjmując analogiczne warunki połowów, wydajność dzienną i czas okresu połowu jak w wariantie poprzednim.

Złowiona ryba, również w trzech kolejnych zainicjowanych do portu marokańskiego Safi, po 120 ton każde, przekazywana do zamrożenia. Po zamrożeniu cała partia surowca zostaje przetransportowana do Gdyni i zutylizowana do dalszego przetworu. Zamrożenie w Safi 360 ton ryb kosztuje około 15 tys. dol.

Przeanalizując teraz koszty transportu zamrożonej ryby z Safi do Gdyni w wariantach afrykańskich, bowiem do przewozu musimy wykorzystać statek chłodniczy. Jednakże jak wiadomo, nie dysponujemy odpowiednią ilością tego typu statków.

Budowę chłodnicowca dla Polskiej Żeglugi Morskiej w Szczecinie opracowuje Instytut Morski. Statek ten byłby eksploatowany w tak zwanych okresach „jagodowych” — ekspozytura do Anglii w okresie od grudnia do kwietnia mógłby spełniać rolę transportową ryb mrożonych z Safi do Gdyni. W ten sposób można by dowozić do naszego portu połowów z zachodniej Afryki i tym samym skrócić jego nieproduktywne przebiegi. Zanim jednak nasze rybołówstwo wyposażone zostanie w chłodnicowce celowe, byłoby wykorzystanie na razie statku chłodnicowego.

Bez względu na korzystniejsze byłoby użycie do przewozu jednostek własnej floty. Zagadnienie to zostanie rozwiązane dzięki budowie trawlerów — przetwórci, które staną się podstawą do dalszej rozbudowy floty wyspecjalizowanej w połowach i przetworstwie na wodach afrykańskich. Rynek frachtowy dysponuje, szczególnie w miesiącach od grudnia do kwietnia, dużą ilością jednostek chłodniczych. Jednostki te, pochodzące z Norwegii, a zwłaszcza z Islandii, chętnie podejmują się przewożenia mrożonych ryb z Safi do Gdyni, szczególnie za tonaż jednostek chłodniczych odpowiadającemu ładunkowi (300—450 ton). Koszt przewożenia 360 ton na trasie Safi — Gdynia minimalnie przekracza 9 tys. dolarów.

Koszty w dolarach związane z transportem ryby, jej zamrożeniem i inne w przeliczeniu na złote wyniosłyby przeszło 1,87 tys. zł. Tym samym koszt jednego kilograma ryby mrożonej loco Gdynia wyniosłby 8,17 zł.

Trzeba podkreślić, że koszty dwi-

kach marokańskich; w wypadku jej braku ryb mrożoną będziemy przekazywali do kraju.

Przy obliczeniach braliśmy pod uwagę warunki minimalnej wydajności i sprzedaży, a trzeba pamiętać, że będą tu zachodziły różne wahania i to niewątpliwie na korzyść naszych obliczeń, które, niestety, obecnie trudno przewidzieć.

Niemniej jednak z wyliczeń wyni-

ka, że ostatni wariant nie jest w granicach kalkulacji, a nawet przy dość poważnym zysku. Należy także pamiętać, że nasze gospodarstwo rybne zależy bardziej na surowcu niż na sprzedaży, choć takich momentów nie wykluczamy.

W wyliczeniach naszych, przyjmowaliśmy dane eksploatacji statku dość wysokie, opierające się na doświadczeniach jednego tylko roku, kiedy statki te nie były w całym

sezonie wykorzystywane i to spowodowało osłabienie niższych wyników kalkulacji. Nie ulega wątpliwości, że kalkulacja nasza byłaby znacznie korzystniejsza gdybyśmy przeprowadzili pewną weryfikację kosztów.

Stawki taryfowe podane zostały także w przybliżeniu. Niewątpliwie przy konkretnych zamowieniach ulgi byłyby one znacznej redukcji na korzyść naszych obliczeń.

Warto jeszcze rozpatrzeć problem eksploatacji supertrawlerów na łowiskach bałtyckich w tym samym okresie (grudzień — kwiecień).

Na podstawie danych uzyskanych z działu ekonomicznego PPS „Bałtyk” stwierdzamy, że eksploatacja jednego supertrawlera na łowiskach bałtyckich kosztuje w zimie około 34,5 tys. zł. dziennie, przy bardzo niskich wynikach połowu. Dlatego też stosuje się raczej drugą możliwość — wyłączenie z eksploatacji jednostek i postój ich przy keju. Należy pamiętać, że postój statku przy keju także kosztuje i w naszych warunkach wynosi 6.800 zł. dziennie. Czyli, że postój statku przez cały kwartał kosztuje drożej (58 tys. zł.) niż jego eksploatacja według naszego pierwszego wariantu, który przewidywał stratę w wysokości 110 tys. zł.

Eksploatacja łowisk afrykańskich mieści się w granicach rozsądnej ekonomicznej kalkulacji. Możliwość eksploatacji supertrawlerów w drugim wariantcie nie budzi zupełnie wątpliwości.

Wydaje się, że w świetle naszych doświadczeń najbardziej celowe jest utworzenie przedsiębiorstwa mieszanej. Dobrze więc się stało, że powstało już pierwsze przedsiębiorstwo mieszane (polsko — gwinejskie). Doświadczenia tego przedsiębiorstwa pozwolą na wydatniejsze, bardziej precyzyjne wniosków o sprawach kierunków rozwoju naszego rybołówstwa morskiego.

ALFRED CZERMINSKI

## JERZY POPKO

## Przewodniczący Prezydium WRN w Białymstoku

Do największych osiągnięć w ostatnim pięcioletniu zaliczamy postęp w dalszym uprzemysłowieniu województwa: zatrudnienie w przemyśle społecznym wzrosło w tym okresie o około 30%. Nie posiadamy poważniejszych złóż mineralnych, a wobec tego program nasz musimy dostosować do aktualnych możliwości naszego województwa.

Staramy się więc o dalszy rozwój tradycyjnego dla województwa przemysłu włókienniczego. Wynikiem jest budowa i rozruch białostockich Zakładów przemysłu bawełnianego w Fastach i Zambrowskich zakładów przemysłu bawełnianego — dwóch największych i najnowocześniejszych zakładów w województwie. Dalsze osiągnięcia, to uruchomienie zakładów pasmanteryjnych w Grajewie, zakładów przemysłu dziewiarskiego w Gródku k/Białegostoku.

Dalszy kierunek rozwoju, to przemysł spożywczy, szczególnie ważny dla naszego rolniczego województwa. Rozpoczęliśmy budowę kombinatu mięsnego w Białymstoku o rocznej produkcji 36 tys. ton, wybudowaliśmy nowoczesne zakłady mleczarskie w Bielsku Podlaskim, Goldapi, Hajnowce, Prostkach i Wysokim Mazowieckim, wybudowano przetwórnictwo owocowo-warzywną w Wysokim Mazowieckim i zakłady spożywcze w Elku.

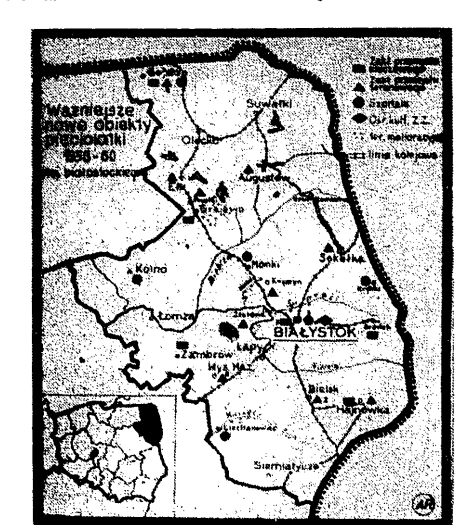
Dalszy kierunek — to tradycyjny dla nas przemysł drzewny. Tu również rozbudowaliśmy i zmodernizowaliśmy jedno z największych w kraju zakładów przemysłu drzewnego w Hajnowce, uruchomiono tartak w Goldapi.

Z innych inwestycji przemysłowych na podkreślenie zasługuje rozbudowa znanej w kraju Fabryki Przyrządów i Uchwyty w Białymstoku i wybudowanie fabryki obuwia w Augustowie.

W produkcji rolnej uzyskaliśmy już stosunkowo, jak na nasze warunki, wysokie plony zbóż, bo 13,5 q z ha (przed wojną 6—7 q z ha). Uzyskaliśmy dobre plony buraka cukrowego sięgające 260 q z ha, a burak cukrowy zasiewany jest na ponad 6 tysięcy ha. Uzyskaliśmy dobrą obsadę bydła (32,8 szt. na 100 ha) i trzody chlewnej (57,7 szt. na 100 ha).

Przeprowadziliśmy na szeroką skalę meliorację łąk i pastwisk. Najważniejszą inwestycją z tego zakresu była melioracja bagna Kuwasy w pow. grajewskim. Zmeliorowane łąki i pastwiska dały dodatkową ilość siana umożliwiającą żywienie około 66 tys. sztuk krów.

W omawianym okresie powstało szereg placówek społecznych i kulturalnych, z których należy wymienić budowę wielkiego szpitala klinicznego Akademii Medycznej na 700 łóżek. Zbudowano szereg szpitali. Rozpoczęto budowę linii kolejowej Sokółka — Kamienna Nowa.



Mieszkańcy województwa są dumni z Akademii Medycznej, która w roku ubiegłym obchodziła swoje dziesięciolecie. Zadowolony jestem z tego, że w roku bieżącym zostanie uruchomiona druga wyższa uczelnia, a mianowicie Wyższa Szkoła Inżynierska.

Pewne, choć skromne jeszcze osiągnięcia mamy w zakresie eksportu. Znana jest już dobrze jakość eksportowanego przez nas drobiu, masła, jak i innych produktów rolnospożywczych. Eksportujemy w coraz większym zakresie płody łąk leśnego, jak grzyby, jagody; eksportujemy maszce owocowe, owoce, ziola itp.

## PIOTR STOLAREK

## Przewodniczący Prezydium WRN w Gdańsku

W latach 1956—1960 na terenie naszego województwa powstały nowe zakłady przemysłowe, z których wymienić trzeba: zakłady radiowe T-18 w Gdańsku produkujące telewizory, zakłady podzespołów radiowych w Gnieźnie, zakłady aparatury morskiej w Dzierżoniowie.

Wybudowano niemal od podstaw nową fabrykę gazomierzy w Tczewie, rozpoczęto budowę zakładu odłączników wysokiego napięcia w Łęborku. Powstało szereg mniejszych zakładów przemysłu teleronowego, wiele zaś zakładów uległo poważnej rozbudowie: mied-

O dorobku województwa<sup>(IV)</sup>

czy innymi — stocznie i zakłady płyt pilśniowych w Czarniej Wodzie.

W okresie lat 1956—1960 wybudowano w woj. gdańskim około 51 tys. nowych izb mieszkalnych. Na szczególne podkreślenie zasługuje zakończenie budowy nowoczesnego dworca kolejowego w Gdyni, uruchomienie szeregu nowoczesnych sklepów samobsługowych i preselekcyjnych, zakładów gastronomicznych itp.

W budownictwie społeczno-socjalnym ubiegłe pięcioletnie przyniosło województwu 3 nowe szpitale.



Szereg szpitali rozbudowano, uruchomiono 8 nowych przychodni, utworzono stację pogotowia ratunkowego w Pucku. W zakresie oświaty i kultury wymienić trzeba wybudowanie szkoły muzycznej w Gdańsku oraz 90 szkół podstawowych.

Dumni jesteśmy z osiągnięć naszych konstruktorów, z podjęcia przez nasze stocznie budowy 18 tysiączników oraz statków-przetwórci, z coraz to sprawniejszej pracy portów Gdańsk-Gdynia, które ostatnio przyjęły i obsłużyły transoceaniczne statki, należące do rządu największych w świecie.

Zakłady im. Gen. Świerczewskiego w Elblągu podjęły produkcję turbin energetycznych o mocy 50, a ostatnio 125 megawatów, stając w czołowie nie tylko krajowej, ale i europejskiej.

Jeżeli już mówimy o tym, z czego mieszkańcy Wybrzeża są dumni, to nie można tu pominąć uruchomienia gdańskiej stacji telewizyjnej, która powstała przy pomocy zakładów pracy i całego społeczeństwa, mimo, że nie była przewidziana planem państwowym.

W budownictwie mieszkaniowym na szczególne podkreślenie zasługują kolorowe wierzchołki w Gdańsku, które wniosły nowy akcent do obrazu miasta. Głównymi w kraju staliśmy się w wyniku szeregu osiągnięć naszych konstruktorów. Nagrodę Komitetu Urbanistycznego i Architektury uzyskał zespół gdańskich konstruktorów i architektów za zastosowanie betonu jednokrajowego do budowy punktowych mieszkalnych, które stały się znane w całej Polsce. Mieszkańcy zespołu architektów gdańskich i warszawskich otrzymali w 1960 roku nagrodę KUA za projekt pawilonu gastronomicznego „Alga” w Sopocie, który jest zapowiedzią nowoczesnego budownictwa usługowego na Wybrzeżu. Duży rozgłos w Polsce uzyskała poza tym, ceramika artystyczna, opracowywana przez zespół naszych artystów pod kierunkiem prof. Hanny Żulawskiej.

Szereg osiągnięć na skalę ogólnokrajową uzyskali gdańscy naukowcy. Wymienić tu trzeba opracowanie nowego, taniego i praktycznego typu odgromników przez prof. dr. St. Szpora z katedry wysokich napięć Politechniki Gdańskiej, opracowanie metod przeciwdziałania awaryjności w elektroenergetyce przez prof. dr. K. Kopeckiego — rektora Politechniki Gdańskiej — jak również prace profesorów Akademii Medycznej w Gdańsku.

Oprócz projektowania i budowy statków dla armatorów zagranicznych, co jest sprawą ogólnie znaną, wymienić trzeba opracowywane przez „Prozamet” projekty stoczni statków rybackich i handlowych dla szeregu krajów pozaeuropejskich. Biuro Projektów Spichrzów i Młynów opracowuje projekty elewatorów dla Brazylii.

Z dziedziny naukowej wymienić trzeba Międzynarodowy Kongres Naukowy, z udziałem 20 państw, poświęcony technologii tłuszczów, zorganizowany w roku 1960 przez katedrę technologii tłuszczów Politechniki Gdańskiej. Duże zainteresowanie zagranicy wywołała praca prof. dr. inż. Tilgnera z Politechniki Gdańskiej na temat wędzenia ryb za pomocą prądów elektrycznych wysokiej częstotliwości. Wydział Budowy Okrętów Politechniki Gdańskiej nawiązał ścisłą współpracę z Instytutem Budowy Okrętów w Leningradzie i takim samym instytutem w Rostoku, zapoczątkowując wspólne prace w tym zakresie w rejonie Morza Bałtyckiego.

Jeżeli już mówimy o nagrodach międzynarodowych to nie można pominąć sukcesów gdańskich artystów: uzyskanie II nagrody za taniec w Verelli (Włochy) przez primabalerinę Opery Białostockiej Alicję Boniurską, I nagrody za śpiew uzyskanej przez Zofię Januszkiewicz w konkursie śpiewaczym w Hertogenbosch (Holandia).

WIT — AR

## OPAKOWANIA

Obećnie, zgodnie z obowiązującymi przepisami, opakowania dzielą się na opakowania pożywcze i sprzedawane. O ile te pierwsze nie powodują zbyt wielkich kłopotów — istnieje tylko problem terminowych zwrotów lub też uiszczenia kar konwencjonalnych — o tyle z opakowaniami sprzedawanymi jest dużo gorzej. Głównie wyjaśnienia należy dawać, gdy opakowania sprzedawane podlegają dalszemu podziałowi na opakowania fakturowane i niefakturowane. Różnica między nimi polega na tym, że opakowania sprzedawane podlegają dalszemu podziałowi na opakowania fakturowane i niefakturowane. Różnica między nimi polega na tym, że opakowania sprzedawane podlegają dalszemu podziałowi na opakowania fakturowane i niefakturowane.

Paragraf 63 Zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 9 kwietnia 1959 roku zobowiązuje odbiorców, którzy otrzymali przedmiot dostawy w opakowaniu fakturowanym, do po-

nownej oddrzedzają opakowania w formie określonej cen. Pomiędzy dostawcami i odbiorcami istnieje jednak antagonizm w kwestii kwalifikowania opakowań. Dostawcy wolą traktować wysłane opakowania jako wyspecjalizowane lub jako sprzedane — fakturowane. Wówczas istnieje pewność, że wysłane opakowania powrócą po pewnym czasie do wysyłającego. Odbiorcy zaś wolą traktować wysłane opakowania jako sprzedane — niefakturowane. Jest ono bowiem mniej kłopotliwe, niż trzeba pamiętać, że sprzedawca musi ponieść koszt umownych i zaliczać całej masy formalności związanych z ekspedycją opakowań zwrotnych.

Uważam, że z punktu widzenia gospodarki ogólnokrajowej kwestia opakowań ma bardzo doniosłe znaczenie. Niewłaściwe zakwalifikowanie opakowań prowadzi do marnotrawstwa cennych surowców używanych do produkcji towarów. Odbiorcy nie chcą być gołosłownym posłuszeństwem, lecz wyciągają przykładem pokazującym rezultaty niewłaściwego zakwalifikowania opakowań.

Gdańskie Zakłady Materiałów Biurowych w roku 1958 zapakowały swe wyroby w 18.571 skrzyń drewnianych i wysłały swym odbiorcom. Wartość owych skrzyń została wliczona w cenę sprzedanych towarów. W ciągu całego 1958 roku i w 20 dniach stycznia 1961 roku zwróciło przedsiębiorstwu tylko 7.301 skrzyń. Skryzynie używane przez to przedsiębiorstwo mogą być teraz lub zostaną w przyszłości wykorzystane do wysyłki produkowanych wyrobów. Na skutek niezwrócenia przez odbiorców 11.070 skrzyń, o wartości 84.300 zł, nastąpiło zwiększenie ponad 335 tys. m. deficytu i poszukiwanej na rynku tarczy.

Nie jest to przykład odosobniony, gdyż § 5 pkt. 2 typowych umów o dostawę materiałów biurowych, zawieranych pomiędzy Wojewódzkimi Przedsiębiorstwami Handlu Artystycznym i Użytku Kulturalnego, a producentami materiałów biurowych w całej Polsce brzmi:

„Opakowania zewnętrzne wysyłkowe traktowane będą jako własność sprzedawcy i odbiorca nie może ich sprzedawać, niefakturowane (nie opakowania wliczone w cenę towaru)”. Gdańskie Zakłady Materiałów Biurowych usiłowały zmienić niefortunny § 5 pkt. 2, lecz niestety, bezskutecznie, gdyż odbiorcy zagroziłi zerwaniem stosunków handlowych. Zachodził przede wszystkim, a nie jest podjęte także pytanie, jakie jest podłoże takiego postępowania i co dzieje się z tą ogromną masą skrzyń, nadających się jeszcze do kilkakrotnego użycia.

W tym stanie rzeczy nasuwa się następujące wnioski:

- poszczególne resorty winny opracować ściśle aktualne instrukcje co do kwalifikowania opakowań;
- w obrocie wewnątrzkrajowym należałoby zabronić kwalifikowania opakowań nadających się do wielokrotnego użycia, do grupy opakowań sprzedawanych niefakturowanych.

JAROSŁAW BOKINA

Z nr 15 (224)  
Tygodnika „FUNDAMENTY”

można dowiedzieć się, że:

- magazyny, hala sportowa i przemysłowa, a także domy mieszkalne można będzie budować z... powietrza, jako materiału budowlanego. Budynki teatru z powietrza ma ważyć 130 — Zresztą, w najbliższym czasie warszawianie będą mogli obejrzeć pierwszy w Polsce magazyn z powietrza na terenie Osiedla Prototypów w Warszawie.

- aby uniknąć w Warszawie, Łodzi, Katowicach, Gdańsku i Krakowie potężnych korków w komunikacji samochodowej za lat dziesięć czy piętnaście, trzeba o tym myśleć już dzisiaj, by nie znaleźć się w sytuacji Londynu, który stoi obecnie wobec konieczności generalnej przebudowy dróg komunikacji miejskiej, ale chce to uczynić bez szkody dla zabytkowego tradycyjnego charakteru centrum Londynu.

- Polski Związek Inżynierów i Techników Budownictwa ogłosił atrakcyjny konkurs (nagrody na łączną kwotę 48 tys. zł) na najlepsze opracowanie analizy ekonomiczno-technicznej z działalności przedsiębiorstwa budowlano-montażowego za 1960 r.

- Aktyw budowlany województwa pożnańskiego znalazł drogę do wygospodarowania dodatkowych 14,5 tys. izb w planie pięcioletnim.

- W następnym numerze „Fundamentów” zostanie opublikowane pierwsze 7 rozdziałów nowego Prawa Budowlanego.



# Próby Z auto- matyzacją

MIROSLAW SIGL  
 („Hospodarske Noviny“ Praga)

W myśl założeń Trzeciego Planu Pięcioletniego Czechosłowacji na lata 1961 – 1965 ma być na wszystkich niemal odcinkach produkcji osiągnięty poziom najbardziej rozwiniętych gospodarek krajów świata. Podstawowym warunkiem tego osiągnięcia jest zapewnienie właściwego tempa wzrostu wydajności pracy. W przemyśle ma ona do 1965 r. wzrosnąć o 43 proc., w budownictwie o 54 proc., w rolnictwie o 53 proc. i w transporcie kolejowym o 26 proc. Wzrost ten ma być zapewniony w dwu trzechdeci latkach dzięki rozwojowi techniki. Kompleksowa mechanizacja i automatyzacja procesów produkcji staje się przeto podstawowym warunkiem wykonania napiętych zadań planu.

W Czechosłowacji nie będzie się jednak automatyzować procesów produkcji lekkomyślnie, bez odpowiednich przygotowań i doświadczeń. W myśl bowiem uchwały Zjazdu Komunistycznej Partii Czechosłowacji zostanie w obecnym pięcioletniu wybudowane 60 i zaplanowane dalsze 23 eksperymentalne, wysoce automatyzowane linie produkcji.

Programem tym zostaną objęte niektóre zakłady produkcji paliw, energetyki, gospodarki wodnej, hutnictwa, przemysłu chemicznego, materiałów budowlanych, lekkiego, spożywczego i rolnictwa. A więc wszystkie podstawowe dziedziny produkcji, gdzie musi być poważnie zwiększona wydajność pracy. Eksperymentalne linie produkcyjne wyposażone mają być w najbardziej nowoczesne urządzenia techniczne, w pełni zmechanizowane i zautomatyzowane. Tak, aby można było zdobyć niezbędne doświadczenia, potrzebne do opanowania najnowocześniejszej technologii i organizacji pracy. Chodzi tu zwłaszcza o to, aby można było się przekonać przy pomocy jakich nakładów i w jakim czasie można osiągnąć najwyższy poziom techniczny i ekonomiczny produkcji oraz najwyższą wydajność pracy, osiąganą dotychczas w przedsiębiorstwach kapitalistycznych; jak również, aby można było osiągnąć tempo wzrostu wydajności i jakości pracy produkcyjnych przedsiębiorstw w Związku Radzieckim.

Pracownicy jednego ze źle wyposażonych przemysłu maszynowego zaczęli już realizować śmiały projekt zautomatyzowanego zakładu eksperymentalnego. Zostanie w nim skoncentrowana produkcja szerokiego asortymentu kół zębatych, typowego dla klasycznego przemysłu budowy maszyn. Do toczenia kół zostaną zastosowane maszyny automatycznie sterowane, przede wszystkim tokarki kłowe, półautomaty i tokarki karuzelowe. Do obróbki zębów przewiduje się zaistnienie automatycznie sterowanych frezarek, a do szlifowania powierzchni zębów będą zastosowane maszyny z obrotowym ślimakiem szlifierskim. W pełni zmechanizowany będzie również transport wewnętrzny.

Przewiduje się, że dzięki takiemu wyposażeniu zakładu wydajność pracy wzrośnie o 174 proc., przy niezbędnych nakładach w granicach 11,5 mln koron czeskosłowackich, a osiągnięte oszczędności w przyje-

tym okresie amortyzacyjnym wyniosą aż 170 mln koron.

Wzorowy zakład będzie skłócił kierowników, monterów, kontrolerów, technologów i metalurgów dla wszystkich innych przedsiębiorstw przemysłu maszynowego.

Podobnie dużą rolę odgrywać będzie eksperymentalny zakład, wytwarzający tkaniny z włókien chemicznych łączonych. W eksperymentalnych warsztatach chemicznych będzie zaprowadzona nowa technologia produkcji, której głównym efektem ma być oszczędność siły roboczej i zlikwidowanie wyczerpującej pracy ludzkiej.

Z kolei, wybudowanie doświadczalnego nowoczesnego zakładu, wytwarzającego wate szklaną umożliwi nie tylko kilkakrotnie zwiększenie produkcji, ale zlikwiduje konieczność jej importu z krajów kapitalistycznych za 65 mln koron rocznie.

Wzorcowe odlewnie staliwa, używające chemicznie utwardzanych form płaskowych, zostaną wybudowane w dwu zakładach przemysłu maszynowego. Zostanie też wybudowana w pełni zautomatyzowana linia masowej produkcji części w zakładach samochodowych w Mladzie-Bolesławie i w zjednoczeniu przedsiębiorstw produkujących motocykle i rowery w Strachowicach. Ponadto, projektuje się uruchomienie wzorcowej taśmy montażu traktorów, zautomatyzowanej linii do produkcji łożysk kulkowych w Brnie-Lisni itp.

Realizacja tego rodzaju inwestycji wydaje się z technicznego i ekonomicznego punktu widzenia bardzo pożądana. Prowadzi do specjalizacji zakładów, rozwoju produkcji masowej, koncentracji wykwalifikowanych pracowników i wymaga nawiązania przez nich ścisłej współpracy z placówkami naukowo-badawczymi innych krajów, a zwłaszcza ZSRR. Umocni ona również powzięcie prawidłowych decyzji, w jakich kierunkach powinna pójść w Czechosłowacji modernizacja produkcji w następnych pięcioletkach.



Tankowiec „Balaklaw” jubileuszowy statek eksportowany przez Stocznę Gdańską.

# Udeptane i nowe ścieżki polskiego wystawiennictwa

JERZY ŻELISLAWSKI

W 1959 roku w kołach gospodarczych Moskwy krążyła anegdota: gdyby we wrześniu tegoż roku wyładował w Moskwie marsjanin i zwiędził odbywające się tam równoległe Polska Wystawę Przemysłową i Wystawę Amerykańską bez trudu wskazywałby na Polskę jako poległe gospodarce nie rokującą Stanom Zjednoczonym szans szybkiego jej dogonienia.

Anegdota ta podkreśla, jak wielki ładunek oddziaływania nieść może dobrze zrobiona ekspozycja gospodarcza przy jednoczesnym niebezpieczeństwie wykrzywienia obrazu możliwości ekonomicznych i handlowych w przypadku złej koncepcji czy niewłaściwego wykonawstwa.

Można oczywiście znaleźć i odwrotne przykłady, kiedy to nasza polska ekspozycja na niektórych targach międzynarodowych nie odzwierciedlała dostatecznie szeroko handlowych możliwości Polski. Bliższe rozważania na ten temat zaciekałyby z pewnością polskich architektów i plastyków, zakłady wystawiające na licznych targach i wielu innych zainteresowanych. Na tym też należałoby rozważyć: gdzie i jak mamy prezentować polskie towary eksportowe w formie wystawienniczo-targowej.

Międzynarodowe Targi w Lipsku i we Frankfurcie n/M oraz samodzielna Polska Wystawa Przemysłowa w Helsinkach otworzyły bogaty sezon wystawienniczy roku 1961. Program roku zastanawia: czy kierunki działania przez niego wyznaczone nie będą musiały ulec pewnej rewizji w świetle perspektywicznych zadań rozwoju handlu zagranicznego.

Rokrocznie organizowanych jest na świecie blisko 3 tys. różnorodnych imprez targowych. Co najmniej trzysta z nich należy uznać za ważne i odpowiedzialne przez najważniejszych kupców. Można by się zdziwić, że w drugiej połowie XX wieku przy tak rozwiniętej komunikacji i różnych rodzajach kontaktów kupieckich przetrwały średniowieczne metody spotkań handlowych.

Formy targów ulegają jednak wolnej, ale systematycznej przemianie. Wraz ze specjalizacją produkcji i obrotu nowe organizmy targowe nawiązane są na ogół na obszarze handlu branżowego, gdzie w wyspecjalizowanych pawilonach konfrontowane są ekspozycje wyrobów z punktu widzenia postępu technicznego i walorów kupieckich. Nowym czynnikiem w kształtowaniu handlu światowego stały się młode kraje Afryki i Azji. O kon-

takty handlowe z nimi zabiegają zarówno kraje socjalistyczne, jak i szukający nowych rynków zbytu dawni ich partnerzy kapitalistyczni. Nowe regiony gospodarcze nie dysponują jeszcze trwałymi formami organizacji imprez targowych, stąd w Bagdadzie, Teheranie, Kairze czy Dżakarcie otwierane są raz po raz wystawy branżowe czy salony handlowe indywidualnych firm lub też zbiorowe ekspozycje.

Jak więc na tle tych zjawisk kształtują się nasze plany wystawiennicze i jakie wnioski na przyszłość można by już dziś w tym zakresie postawić?

Polskie centrale handlu zagranicznego uczestniczyć będą w 1961 r. w 16 ekspozycjach zbiorowych na targach typu ogólnego, 2 typu branżowego (artykułów spożywczych) oraz – w pawilonach branżowych Międzynarodowych Targów w Brnie. Ekspozycje ogólne w Europie to przede wszystkim targi w Lipsku, Frankfurcie, Mediolanie, Göteborgu, Budapeszcie, Salonikach, Wiedniu i Zagrzebiu. Inne kontynenty reprezentowane są przez Nowy Jork, Casablancę, Chicago, Bawaję, Izmir, Damask, Tunis i New Delhi. Nie negując znaczenia handlowego imprez europejskich i konieczności rozwoju stosunków z tymi krajami wydaje się jednak, iż wiele z nich z punktu widzenia naszych interesów handlowych spadło poniżej optimum i że nasze, z natury rzeczy, ograniczone fundusze na cele wystawiennicze można by efektywniej wykorzystać na innych imprezach względnie przy pomocy innych form reklamy.

Nowym zjawiskiem, korzystnym i celowym z punktu widzenia zadań handlowych i nowoczesnych kierunków w wystawiennictwie światowym jest wzrost udziału Polski w branżowych targach, wystawach i pokazach towarowych, względnie organizacji własnych wystaw i salonów branżowych. Bliższe tego rodzaju wystąpienia, a więc niemal o połowę więcej niż w roku ubiegłym) świadczy o nowym i bardziej elastycznym podejściu do eksportu.

Można w tej grupie wymienić udział w takich imprezach jak targi rzemieślnicze we Florencji czy Londynie, targi maszyn rolniczych w Paryżu, samodzielne wystawy obrabiarek w Brukseli i Iraku, targi meblowe w Kolonii, Gandawie, Paryżu i Chicago, samodzielna wystawa konsumpcyjnych artykułów przemysłowych na Kubie, i targi w Quito w Ekwadorze, samodzielna wystawa aparatury i narzędzi w Kairze, Taszkencie, Bukareszcie czy Sofii.

Dla pełnej rejestracji wszystkich form wystawienniczych przystąpić należy zakończona poważnym sukcesem handlowym. Polska Wystawa Przemysłowa w Helsinkach oraz przygotowywana na wrzesień wielką Polską Wystawę Przemysłową w Pekinie. Łącznie więc napisy: „Polski Pawilon”, bądź „Polskie Przedsiębiorstwo Eksportowe” pojawia się w roku bieżącym w 75 miastach, nieraz kilkakrotnie w ciągu roku. Program ten, choć wykazujący w porównaniu z latami poprzednimi znaczny postęp co do metod i zasięgu akwizycji, budzi pewne uwagi w świetle uprzednio postawionego problemu.

Szerzej i śmiej, mimo obiektywnych trudności organizacyjnych, należałoby pójść w kierunku organizacji własnych polskich wystaw handlowych w krajach pozaeuropejskich, a zwłaszcza w Afryce. Konkurenci nie czekają i już teraz w okresie powstawania i pierwszego krzepnięcia nowych organizmów państwowych i pierwszych ich planów rozwoju gospodarczego, wychodzą tym zjawiskom naprzeciw, organizując reklamę wprowadzającą, inwestując środki i podejmując wysiłki, które nieraz nie dają natychmiastowych efektów handlowych.

Towar bliżej konsumenta przysięga – to syntezą zadań stojących przed polskim wystawiennictwem. Tak długo jednak jak znak „Made in Poland” zaciera się przez pośredniczący firmę reeksportującą nasz wyrobek na rynku krajów gospodarczo zacofanych, nasze plany wymiany handlowej z tymi rejonami nakreślone planem pięcioletnim będą mało realne. Nowe, nieprzetarte ścieżki trzeba już obecnie wytyczyć i przygotowywać się do kroczenia nimi. Z pomocą pleknych, nowoczesnych zaproszających pawilonów w światowych centrach handlowych zejść trzeba może będzie do traperskich niemił form akwizycji handlowej, objawiającej się w poruszaniu się po bezdrożach, prymitywnych, w europejskim pojęciu pawiloników wystawowych, ustawianych w miastach krajów przyszłości.

W każdym przypadku jednak należy – nie tylko zresztą w przekroju zadań wystawienniczych – podjąć wnikliwe badania warunków towarowych i handlowych w coraz bardziej cennych dla nas krajach surowcowych.

Drugim elementem wybijającym się spośród zadań handlu zagranicznego jest rosnący udział maszyn i urządzeń w polskim eksporcie. Wydaje się, że konieczne będzie

wypracowanie długofalowego programu organizacji samodzielnych wystaw i salonów demonstracyjnych w krajach, do których kierować będziemy ten eksport i gdzie jednocześnie nie ma stałych form targowych. Mam tu na myśli przede wszystkim kraje socjalistyczne – głównego odbiorcę dóbr inwestycyjnych. Może nie na skalę wielkiej wystawy w Pekinie, ale przy pomocy częstszych i liczniejszych ekspozycji handlowych poszczególnych branż przemysłowych w krajach socjalistycznych Azji i Europy należałoby zapoznać tamtejsze koła gospodarcze z naszą produkcją i ułatwić w ten sposób realizację wieloletnich umów między państwowych. Rozpowszechniony bowiem pogląd, iż te umowy czynią wszelką reklamę i informację techniczną zbędną, jest na dalszą metę nieuzasadniony.

Podobnie należałoby realizować analogiczne przedsięwzięcia w krajach gospodarczo zacofanych.

Tendencje specjalistyczne, dochodzące coraz silniej do głosu własnie w handlu i wystawiennictwie branż inwestycyjnych, narzucają konieczność szerszego niż dotychczas udziału w targach maszynowych. Jest to zadanie znacznie trudniejsze, znika bowiem tło ogólne pawilonu, jego ciekawe rozwiązania architektoniczne i plastyczne, ubarwienie sąsiednimi stoiskami i atrakcyjnymi wystawowo towarami, a zostaje maszyna w bezpośredniej konfrontacji z ekspozycją konkurencji. Wiemy bowiem z doświadczenia, że polskie maszyny, mimo znacznego już postępu, wykazują szereg braków w ich wykończeniu, w „kosmetyce” wystawienniczej. Farba, detale – a niekiedy i kształt – to elementy niekorzystnie odróżniające je od maszyn innych producentów. Zależy jednak trzeba, że te wprawdzie drobne mankamenty, w porównaniu ze znacznym postępem samego rozwiązania konstrukcyjnego, dadzą się usunąć, nie stanowiąc argumentu przeciw udziałowi w targach specjalistycznych.

Targi i wystawy stanowią jedno z podstawowych narzędzi aktywizacji polskiego eksportu. Od ich trafnego „ustawienia” zależy wiele. Stąd może już dziś warto podyskutować o zmianach i nowych formach, których wprowadzenie powiększyłoby efektywność działalności wystawienniczej, albowiem przy dzisiejszym tempie przemian gospodarczych nieprzetarte ścieżki szybko zamieniają się w szerokie arterie. Przy ich wytyczeniu nie może zabraknąć i polskich eksporterów.



## KONGRES ODRZUCIŁ PROJEKT KENNEDY'EGO

Jednym z błyskotliwych podjętych Kennedy'ego, obliczonych na pozyskanie aplauzu świata przy byłym wniosek, przedłożony Kongresowi o podniesienie godzinowej płacy minimalnej z jednego do półtora dolara. Podwyżka ta miała być, według projektu rządowego przeprowadzona w dwu etapach i miała obciążyć 4,5 mln pracowników spośród 24 mln otrzymujących obecnie płace nie wyższe niż 1 dolar za godzinę.

W głosowaniu nad projektem Kennedy'ego poniosł pierwszą porażkę w Kongresie. Republikańsko-demokratyczna koalicja z Południa zdecydowała o wyniku głosowania, które wykazało w pierwszej turze 188 „przeciw” i 183 „za”. W drugiej turze przewaga głosów przeciwnych wzrosła do 30. W końcu uchwalono jedynie podwyżkę o 15 centów i to tylko dla 1,5 mln pracowników. Na razie więc rządowy zamiar podniesienia siły nabywczej, przede wszystkim na rynku żywnościowym, nie przyniósł większego sukcesu.

Od dłuższego czasu popyt konsumpcyjny w USA pozostaje na niskim poziomie, zmniejszając m. in. również dochody farmerów. Rząd projektuje wydatkowanie dodatkowych 600 mln. dol. w ramach pomocy dla najbardziej upośledzonych kategorii społeczeństwa celem ożywienia rynku żywnościowego.

Elementem ograniczającym popyt jest utrzymujący się wysoki stan bezrobocia. Według danych z sierpnia lutego br. przy zatrudnieniu wynoszącym 64 655 500 osób, bezrobocie objęło 5,06 mln, czyli 6,8 proc. ogółu pracujących. Jest to najwyższy stan bezrobocia zanotowany po wojnie (w ostatnich tygodniach zanotowano ostabienie wzrostu liczby bezrobotnych). W lutym zasiłki pobierało jedynie 3 408 800 bezrobotnych. Koła fachowe oceniają, że tak wysoki stan bezrobocia jest nie do zaakceptowania, co najmniej przez 6 miesięcy, ograniczając w dużej mierze popyt na rynku konsumpcyjnym. W takiej sytuacji nadzieje na poprawę w dziedzinie popytu łączą się z programem wzrostu zakupów rządowych przeznaczonych na cele konsumpcyjne.

## NOWI CZŁONKOWIE EWG I EFTA

W ostatnich dniach EWG i EFTA wzbogaciły się o nowych członków, lecz niepełnoprawnych a „stowarzyszonych”. Do EWG przystąpiła Grecja podpisując układ w formie unii celnej ze Wspólnym Rynkiem. Odpowiednia klauzula przewiduje możliwość pełnego członkostwa Grecji „wtedy gdy postępowanie przemysłowe tego kraju na to pozwoli”. Podobny układ z ugrupowaniem EFTA zawarła Finlandia. Rokowania trwały dość długo, gdyż wypracowywano taką formę, która zabezpieczałaby państwa EFTA przed reeksportem z Finlandii towarów importowanych z krajów socjalistycznych.

## Radziecko-Jugosłowiańska umowa handlowa

Jak podaje agencja TASS w ostatnich dniach, ob. miesiąc podpisano w Belgradzie umowę handlową między ZSRR i Jugosławią na lata 1961-1965 (oraz protokół o wymianie na 1961 r.).

W myśl umowy Jugosławię ma dostarczyć Związkowi Radzieckiemu 16 tonów kowców o nośności od 20 do 25 tys. ton i 9 statków typu dieslelciotyśniotnik; 3500 cystern kolejowych, olów, rtec, kable, rowy stalowe, meble i inne towary. Dostawy radzieckie obejmują: kompletne urządzenia produkcyjne, surowce, surowce żelaza, wyroby walcowane, natowe, chemiczne i inne.

## „Europejskie przestępstwo”

Do „Europejskiego Sądu” w Luksemburgu wpłynęła skarga przeciw rządowi włoskiemu o postępowanie sprzeczne z układami rzymskimi w sprawie utworzenia Wspólnego Rynku. Przedmiotem

skargi jest wydany przez Włochy zakaz wwozu niektórych wyrobów wlepirowych. Sąd będzie po raz pierwszy rozpatrywał sprawę, w której po jednej stronie występuje komisja EWG, a po drugiej jedno z państw członkowskich.

## WALKA O „TRZECI ŚWIAT”

Rząd Kennedy'ego prowadzi ostatnio ożywioną działalność w dziedzinie organizowania pomocy gospodarczej dla krajów słabo rozwiniętych. W celu koordynacji zadań wysłano do Europy podsekretarza stanu G. Balla, który oprócz rozmów z zainteresowanymi przedstawicielami rządów w Bonn, Paryżu i Londynie przewodniczyć konferencji DAG (Development Assistance Group – grupa dziesięciu państw eksportujących kapitał, w której obok „państw atlantyckich” bierze udział Japonia).

Ball przedstawił konferencji, która odbyła się w Londynie, memorandum rządu amerykańskiego, aby „uprzemysłowione kraje niekomunistyczne” kierowały wysiłki i prosiły o pomoc balnego na rzecz pomocy „funduszy” pomocy, który wyniesie około 8 mld dol., ma być dostarczany w myśl propozycji USA nie na poszczególne obiekty gospodarcze, lecz na realizację wieloletnich planów opracowanych w powiązaniu z całością gospodarki kraju wspomaganej.

Wysokość kwoty i forma „pomocy” wybudziły wiele spornych dyskusji jak również problem, czy kraje wspomagające mogą udzielać w okresie pomocy o udzielających im zamówień towarowych ze strony wspomaganych. Jak wiadomo USA domagają się, żeby część ich pomocy wyczuła w formie zakupów na amerykańskim rynku (powołując się na trudności w bilansie płatniczym). Konferencja wyraziła opinię, że te kraje, które nie mogą eksportować kapitału, w większych rozmiarach, powinny zasilać kadre fachowców wspomaganych krajów i wysłać do nich swych wykładowców.

Jak wynika z orzeczenia nowego prezydenta USA pomoc dla krajów słabo rozwiniętych rozumieć się musi jako walka o utrzymanie kapitalizmu w „trzecim świecie”. Rząd amerykański widzi w DAG organ koordynacji wysiłków krajów kapitalistycznych w walce z wpływami świata socjalistycznego.

## WŁOCHY BUDUJĄ HUTĘ

Współpraca gospodarcza między Włochami a Związkiem Radzieckim układa się coraz bardziej pomyślnie i między innymi stała się poważnym bodźcem przyspieszenia budowy zaprojektowanej od dawna wielkiej huty w Tarento na południu Włoch.

W październiku 1960 roku, prezes państwowej włoskiej organizacji naftowej ENI – Mattei, podpisał w Moskwie umowę o dostawie rury, jak również urządzeń do stacji pomp natłoczących olej kalcużu syntetycznego – razem na sumę 100 mln dol. W zamian za dostarczenie towarów Włochy otrzymują od Związku Radzieckiego ropę naftową na taką samą sumę.

Ponieważ dostawy między innymi obejmują 240 tysięcy ton rury stalowych spawanych podłóżnie, o średnicy 46 cali, przeto nie tylko przyspieszono budowę nowej huty w Tarento, ale także zmodyfikowano sam porządek budowy. Po zawarciu w Moskwie wymienionej umowy położono specjalny nacisk na jak najszybsze uruchomienie walcowni rury, co nastąpi już we wrześniu tego roku.

Czekając się, iż do końca wstępnego roku Włochy dostarczą Związkowi Radzieckiemu 300 tys. ton rury, w 1962 roku – dalsze 120 tys. ton, a pozostałe 30 tys. ton – w 1963 roku. Zdolność produkcyjna nowej huty w Tarento wyniesie 2 mln ton stali rocznie. Walcownia rury jest włączona na odpowiednim zakładzie w Ułah w USA, a samą hutę buduje się przy pomocy ekspertów amerykańskich z United States Steel Corporation. Dostawę urządzeń dla walcowni rury jest również amerykańska firma. (RP)

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa RSW „Prasa”. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska nr 3/5,  
Zam. 494, S-24.