

W NUMERZE:

Wiesław Głowacki — KOSZTOWNE ZANIEDBANIE — str. 3

Wraz z postępem techniki — funkcjonowanie i polepszenie efektywności gospodarki w coraz większym stopniu zależy od rozwoju telekomunikacji, a zwłaszcza telefonii. Ale, niestety, w naszym kraju sytuacja na tym odcinku nasuwa wiele bardzo poważnych obaw. Niedocenianie tego problemu i rosnące zacofanie naszej telefonii przynosi niepowetowane straty, których nie wolno dalej pogłębiać

Barbara Wiśniewska — AMBARAS ZE SKÓRKĄ ŚWIŃSKĄ — str. 4

Inni usiłują w najlepszy sposób wykorzystać gorsze gatunki skór świnię — my zjadamy skórę umieszczoną poniżej świnię karku. Przy naszych trudnościach z importem surowca skórzanego warto zastanowić się, czy obecne wykorzystanie skór świnię jest najbardziej celowe.

Stefan Frenkel — TO NIE JEST ZWYKŁY TOWAR — str. 6

Tym niezwykłym towarem jest papier, którego eksport utrudnia realizację polityki kulturalnej i oświatowej. Autor postuluje ograniczenie — przynajmniej na okres przejściowy — eksportu papieru do rozmiarów pozwalających na powiększenie bazy materiałowej dla krajowego rynku księgarskiego.

W pierwszym PÓŁROCZU

Jak wykazuje komunikat GUS o wykonaniu Narodowego Planu Gospodarczego, przebieg rozwoju naszej gospodarki w pierwszym półroczu był na ogół pomyślny. Świadczy o tym zarówno najważniejszy wskaźnik ekonomiczny — globalna produkcja przemysłowa, jak i prognoza wyższych niż w roku ubiegłym zbiorów zbóż z tego samego arealu zasiewów.

Produkcja przemysłowa była mianowicie o 11,4% wyższa niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, co oznacza przekroczenie planu półrocznego o 2,7%, przy czym podobne przekroczenie wynika z wykonania planu produkcji towarowej. Nie ma przy tym ani jednej gałęzi przemysłu, która by nie wykonała planu produkcyjnego. Natomiast w niektórych asortymentach wystąpiło niepełne wykonanie zadań.

Wzrost produkcji przemysłowej nie był we wszystkich dziedzinach jednakowy. Najwyższe wskaźniki wzrostu charakteryzowały przemysł środków wytwórczości — od 10% w hutnictwie żelaza do 23% w przemyśle elektrotechnicznym (z wyjątkiem przemysłu paliw, który ze względu na charakter produkcji wykazał wzrost tylko 3% w porównaniu z I półroczem 1960). Znacznie niższy wzrost wykazały te gałęzi przemysłu, które produkują wyłącznie na rynek (w granicach od 7% do 13%).

Mimo dość znacznego przekroczenia planu produkcji przemysłowej nie wystąpiły szczególnie groźne zakłócenia procesu produkcyjnego, mogące powstać na tle niedostatecznego zaopatrzenia materiałowego. Zapobiegło temu zmniejszenie zużycia surowców i materiałów w szeregu gałęzi przemysłu. Tak na przykład w energetyce zmniejszenie zużycia paliwa o 3,7%, w hutnictwie żelaza — zużycia koksu przy produkcji surowca o 2,6%, w przemyśle cementowym zużycia paliwa o 1,6% itp.

Wiele kłopotu sprawiło natomiast niedostateczne zwiększenie mocy produkcyjnej w energetyce. Aby się o tym przekonać, wystarczy porównać

na dwa wskaźniki: wykonanie planu globalnej produkcji przemysłowej w 102,7%, i wykonanie planu w zakresie wytwarzania energii elektrycznej w 101,4%. Przyjmując, że plan ustawiony został zgodnie z potrzebami gospodarki narodowej oraz że i poprzednio cierpieliśmy na niedobór energii elektrycznej, można stwierdzić, iż dysproporcja w tym zakresie nie została zlikwidowana, a być może nawet się pogłębiła. Wynika to zresztą również z faktu opóźnienia w oddawaniu obiektów energetycznych do użytku. Nienadanie energetyki za rozwój całego przemysłu było tym bardziej dotkliwie, że znacznie powiększone zostały moce produkcyjne przedsiębiorstw gałęzi przemysłu (przemysłu chemicznego, aluminiowego itp.).

Występujący w pierwszym półroczu szybki rozwój produkcji środków wytwórczości niż przedmiotów spożycia jest zgodny z założeniami bieżącego planu 5-letniego. Odzwierciedla on dążenie do szybkiego zakończenia procesu przemysłowego kraju oraz do stworzenia trwałej podstawy dla znacznego podniesienia poziomu życia społeczeństwa pod koniec pięciolatki. Wywarło to jednak niewątpliwie wpływ na kształtowanie się funduszu spożycia.

I tutaj jednak sytuacja była w pierwszym półroczu pomyślna. Miało to m. in. związek z dobrymi wynikami rolnictwa w minionym roku gospodarczym oraz z pomyślnymi prognozami na rok bieżący. Wprawdzie skup 4 zbóż był w pierwszym półroczu o 15% niższy niż w tym samym okresie roku ubiegłego, ale za to znacznie wyższy był skup żywności (łącznie w przeliczeniu na miesiąc o 23% większy niż w pierwszym półroczu 1960). Przyczyniło się to w dużej mierze do poprawy zaopatrzenia rynku w podstawowy artykuł żywnościowy.

Ogółem wolumen sprzedaży detalicznej był w pierwszym półroczu o 10% wyższy niż w tym samym okresie roku ubiegłego, przy czym najwyższy wzrost wykazywał w artykułach żywnościowych mąka pszenna, tłuszcze roślinne, a w artykułach przemysłowych obuwie skórzane, konfekcja, wyroby dziewiarskie, odbiorniki radiowe i telewizyjne, pralki, lodówki.

Jeśli wziąć pod uwagę, że produkcja dóbr konsumpcyjnych wykazała znacznie niższy wzrost od produkcji środków wytwórczości, to łatwo zrozumieć, iż 10-procentowy wzrost spożycia był optymalną wielkością, jaką w tych warunkach można było osiągnąć. Zwiększa to wzrost ten musił spowodować niemożność podwyższenia zapasów towarowych, co jest w zasadzie potrzebne dla realizacji szybkiego podniesienia spożycia na głowę ludności. W tej dziedzinie niewiele mógł pomóc handel zagraniczny, którego zadaniem jest co najmniej utrzymanie równowagi między importem a eksportem towarów konsumpcyjnych.

Wzrost spożycia był adekwatny do wzrostu dochodów społeczeństwa. Osobowy fundusz płac zwiększył się bowiem o 9% w stosunku do pierwszego półroczu 1960, a przychody ludności chłopskiej ze sprzedaży produktów rolnych w ramach skupu scentralizowanego o 14%. Wyplaty z tytułu zasiłków rodzinnych zwiększyły się o 3%, z tytułu zasiłków chorobowych o 19% (było to skutkiem zwiększenia się absencji chorobowej o 12,4%), z tytułu rent o 9%.

Dwa źródła złożyły się na wzrost funduszu płac: wzrost zatrudnienia o 4,1% i wzrost przeciętnej płacy o 4,9%, wynikający przede wszystkim ze wzrostu wydajności pracy. Przykładowo można wskazać, że w

DOKONCZENIE NA STR. 5

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVI WARSZAWA 30 LIPCA 1960 R. CENA 2 ZŁ. NR 31/515

NOWE NORMY — początek zmian

MICHAŁ MARKIEWICZ

ROLA reformy norm i stawek płac wykracza daleko poza ramy przemysłu maszynowego. Nie mówiąc o praktycznych korzyściach, do których zaliczyć można np. zmniejszenie tzw. „kominów płacowych” w przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego, ma ona bardzo duże znaczenie z punktu widzenia mechanizmu (modelu) funkcjonowania systemu płac w przemyśle.

„Normy (w wielu przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego średnie wykonanie norm przewyższa znacznie 200%) są obecnie zbyt rozluźnione, przestają być normami pracy a stają się normami zarobkowymi nie zachęcającymi do dalszego podnoszenia wydajności pracy” — pisał jeszcze w styczniu 1960 r. — „Gros nieprawidłowości może usunąć tylko reforma zmierzająca do możliwie pełnego wprowadzenia norm technicznych, które byłyby korygowane przy każdej zmianie warunków produkcyjnych”.

„Zarobkowy” charakter norm był u nas skutkiem sztywności stawek płac. Zarobki trzeba często regulować z przyczyn ekonomicznych — polityki produkcji i zatrudnienia, koniunkturalnych i sezonowych wahań podaży i popytu siły roboczej, mimo że nie występują żadne zmiany warunków technicznych i organizacyjnych wykonania norm. Kierownictwa przedsiębiorstw i zjednoczeń patrzyły często przez palce na rozluźnianie się norm w zawodach, gdzie siła robocza była poszukiwana i trudno się dziwić, jeżeli nie można było w tych zawodach odpowiednio uregulować stawki zaseregowania. Przy wykonywaniu szczególnie pilnych i napiętych zadań, gdy robiło się wszystko w dziedzinie organizacji i techniki produkcji, aby podnieść wydajność pracy, często nie pilnowano, aby ze

zmniejszeniem się jednostkowych nakładów pracy — wzrastały proporcjonalnie normy. W rezultacie normy spełniały wszystkie funkcje regulatora zarobków: te, które powinny spełniać normy i te, które powinny spełniać stawki. Prowadziło to do „derwania” norm od technicznych warunków produkcji, dysproporcji i „kominów płacowych”.

Wprowadzenie norm technicznie uzasadnionych w przemyśle maszynowym miało doprowadzić do ściślego powiązania norm z warunkami technicznymi produkcji. Względny ekonomiczny, nie znajdujący odbicia w technicznie uzasadnionym czasie pracy, miały wpływać na zarobki za pośrednictwem zróżnicowanych w ramach systemu wielokowego stawek płac i różnych współczynników korygujących („współczynników zanikających”) oraz dodatków wyrównawczych. Temu „modelowanemu” wynikowi wprowadzenia nowych norm miało towarzyszyć usprawnienie organizacji i techniki produkcji oraz prawidłowe ukształtowanie proporcji zarobków robotniczych wewnątrz przedsiębiorstw. Nie petyfikacja dotychczasowego stanu, ale przeciwnie, jego weryfikacja, ukształtowanie proporcji między zarobkami robotniczymi wewnątrz przedsiębiorstwa w oparciu o plan usprawnień technicznych i organizacyjnych i nowe normy, ściśle związane z wykonaniem planu usprawnień organizacyjnych i technicznych — takie było zamierzenie reformy.

ZASIĘG NOWYCH NORM

Stało się u nas niemal zasadą, że przy ocenie najbardziej skomplikowanych zjawisk ekonomicznych, zaczynamy od porównywania „plano-

wanych ilości” z „ilościami wykonanymi”. Postępowanie takie trudno nazwać złym, jeżeli po takim wstępnym przedstawieniu, następuje wyczerpująca analiza wszelkich wymiernych i niewymiernych ansołów i niuansów. Gorzej jest, jeżeli „ocena” kończy się na owej „ilościowości”.

Jak wygląda „wykonanie ilościowości” wprowadzania norm technicznie uzasadnionych w przemyśle maszynowym?

Zakończenie wprowadzania nowych norm w całym przemyśle maszynowym (w 412 przedsiębiorstwach) miało nastąpić w ciągu dwóch lat, tzn. poczynając od połowy 1959 r. do 1.VII.1961 r. Do

1.VI. br. na ogółem 412 przedsiębiorstw, nowe normy i stawki płac zostały wprowadzone w 211 przedsiębiorstwach zatrudniających 172 tys. robotników grupy przemysłowej. Tak więc miesiąc przed ostatecznym terminem nie wprowadzone normy technicznie uzasadnionych w 201 przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego, zatrudniających 194,5 tys. robotników grupy przemysłowej.

Z informacji z ostatniej chwili dowiedzieliśmy się, że w okresie czerwca i połowy lipca ilość przedsiębiorstw, w których wprowadzono nowe zasady wynagradzania wzrosła do 380. Wynika z tego, że w chwili obecnej są w przemyśle

DOKONCZENIE NA STR. 4



Patrz artykuł W. Głowackiego „Kosztowne zaniedbanie” na str. 2.

Stopa życiowa a wzrost gospodarczy

MIECZYSLAW KUCHARSKI

Utyskiwanie na zbyt powolny wzrost stopy życiowej jest nieodłącznym towarzyszem postępu. Wzrost dochodów realnych ludności rozszerza bowiem skalę potrzeb, a tym samym zakres dóbr będących źródłem ich zaspokojenia. Niedawno rozmawiałem z osobą, która w krótkim odstępie czasu nabyła lodówkę i telewizor (na raty). Dialog był mniej więcej następujący: właściwie zarobki nasze w coraz mniejszym stopniu wystarczają na pokrycie bieżących potrzeb; no dobrze, odpowiadam, ale gdyby pani nie kupiła lodówki i telewizora, to... „no tak, ale zara-

biały z mężem dużo więcej niż wynosi przeciętna zarobków, dlatego więc nie mieliśmy iść z postępuem czasu.

Otóż w tym rzecz, że ocena, czy raczej odczucie poprawy sytuacji materialnej jest rzeczą względną. W krajach bardzo bogatych, synonimem ubóstwa jest brak własnego samochodu, w krajach biednych synonimem zamożności jest obiad z mięsem. Poprawę sytuacji materialnej ludności nie mierzy się „sytuacją finansową” w budżetach rodzinnych, lecz ilością i zakresem nabywanych artykułów. W badaniach nad kształtowaniem się dochodów realnych ludności posunęliśmy się poważnie naprzód. Dysponujemy już nie tylko statystyką spożycia poszczególnych artykułów na głowę ludności i obliczeniami dochodu narodowego na jednego mieszkańca, lecz również badaniami budżetów rodzinnych. W ostatnich pracach GUS badania te zostały wzbogacone przez konfrontację wszystkich dostępnych materiałów na tle bilansu przychodów i wydatków ludności.

Problem dochodów realnych ludności w Polsce w ostatnim 11-leciu leży nie tyle w zbyt słabym tempie wzrostu (bo było ono nawet pokazane), ile w nierównomiernym kształtowaniu się tego przyrostu. Przecież my od 1955 r. nie dysponujemy dokładnymi materiałami w zakresie dochodów realnych na jednego mieszkańca, jak również w zakresie prac realnych, przeto opierać się będziemy (dla porównania ostatniej pięciolatki z poprzednim okresem) na wskaźnikach wzrostu spożycia, jako dochodów osobistych ludności, jako odpowiedzi na pytanie, czy przybliżeniu wzrostowi dochodów realnych ludności. Wykorzystamy też przybliżone obliczenia płac realnych za lata

DOKONCZENIE NA STR. 3

Ankieta Rady Ekonomicznej (II)

ŚWIATŁOCIEŃ SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO

WŁADYSŁAW DOBERSKI

NIEZALEŻNIE od ankiety, skierowanej do wybranych (325) przedsiębiorstw przemysłowych, Ośrodek Badania Opinii Publicznej przy „Polskim Radiu” na zlecenie Rady Ekonomicznej przeprowadził ankietę wśród robotników 15 przedsiębiorstw przemysłowych, reprezentujących dwa z głównych resortów gospodarczych, a mianowicie

przemysł ciężki i przemysł lekki. Z wypełnionych ankiet otrzymanych od robotników zostały wybrane ankiety tylko takich pracowników, którzy w danym zakładzie pracują ponad 5 lat. W ten sposób otrzymaliśmy 5.646 odpowiedzi, ważnych z punktu widzenia prowadzonych badań. Odpowiedzi te reprezentują panujący wśród robotników pogląd na szereg zagadnień, które były również

tematem ankiet skierowanych do przedsiębiorstw.

Poruszam to zagadnienie celowo, gdyż w drugiej z kolei „rozmowie” na tematy wyników akcji ankietowej chciałbym zająć się sprawą stosunków wewnętrznych panujących w naszych przedsiębiorstwach przemysłowych. Rzecz zrozumiała, że na czoło tych stosunków wysuwają się zagadnienia związane z działalnością Samorządu Robotniczego i tu niewątpliwie ciekawą jest rzeczą skonfrontowanie opinii na ten temat, panującej wśród kierownictwa poszczególnych zakładów, z opinią panującą na ten sam temat wśród robotników.

W opinii dyrektorów przedsiębiorstw stosunki między kierownictwem, a pracownikami przedsiębiorstw zostały w większości (56%) ocenione jako dobre lub dostateczne (38%), a szczególnie tylko w 6% zostały określone jako trudne. Niewątpliwie łączy się to z opinią, że i stosunki wśród pracowników są dobre (93%), choć ulegają pewnym zmianom z roku na rok. Np. w stosunku do roku 1959 — rok 1960 notuje poprawę tych stosunków w 34% badanych przedsiębiorstw, a pogorszenie w 3%. Pozytywne kształtowanie się wzajemnych stosunków i postępująca, szczególnie w grupie robotników kwalifikowanych, stabilizacja załóg (70%) niewątpliwie przyczynia się do wzrostu za-

interesowania pracowników ogólnymi wynikami działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, które jest prawie powszechnie odczuwane (90%), a do czego oprócz wspomnianych czynników nakłania również zainteresowanie funduszem zakładowym. Jest to główny i powszechny bodziec zainteresowania materialnego, niezależny od funkcji i zajmowanego w przedsiębiorstwie stanowiska, niezależnie od branży i lokalizacji przedsiębiorstwa.

Na pytanie — czy utworzenie funduszu zakładowego wpłynęło w widoczny sposób na zainteresowanie wynikami przedsiębiorstwa poszczególnych grup pracowników, odpowiedź pozytywna w zależności od grupy wahała się od 94 — 99% ankietowanych przedsiębiorstw. To zainteresowanie ma swój również wyraz w hierarchii tematyki, którą zajmują się Samorządy Robotnicze. Na pierwszym miejscu stawiane są zagadnienia produkcyjne (79%) a na drugim równorzędnie — stawiane są sprawy ogólnogospodarcze i socjalne (76%); kłopoty przedsiębiorstw w zakresie zaopatrzenia i zbytu absorbują samorządy tylko w jednej trzeciej zakładów. To ostatnie stwierdzenie wynika najprawdopodobniej z tego, że dziedziną tą wymaga w większości wypadków de-

DOKONCZENIE NA STR. 6

W NR 3/81 „Życie Gospodarcze” zamieściłem artykuł, w którym usiłowałem uzasadnić tezę, że w zakresie planowania rocznego – najbardziej powszechnym, celowym i łatwym sposobem obliczenia możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa (mowa była o przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego) jest metoda bilansowa niezbędnych nakładów czasu obciążenia maszyn, urządzeń i powierzchni. Metodę bilansowania obciążenia przeciwstawiłem obliczaniu mocy i zdolności produkcyjnych (pojmowanych wg definicji proponowanych przez prof. S. Chajtmana). Moim zdaniem, obliczanie mocy lub zdolności produkcyjnych może być celowe jedynie w szczególnych przypadkach.

Choć metoda bilansowania obciążenia nie daje – w wyniku jej zastosowania – określenia obiektywnej wielkości zdolności produkcyjnych, to jednak w większości przypadków jest całkowicie wystarczająca dla „bieżących” potrzeb przedsiębiorstwa w celu ujawnienia i usunięcia „waskich gardeł” oraz lepszego wykorzystania niedostatecznie obciążonych ogniw produkcyjnych. W nr 13/81 „Życie Gospodarcze” Jerzy Lasocki podjął ze mną polemikę w artykule pt. „W sprawie obliczania mocy”. Poglądy wyłożone w tym artykule budzą poważne zastrzeżenia, a definicje i koncepcje w nim zawarte mogą – wydaje mi się – doprowadzić do pomieszczenia pojęć i niewłaściwych wniosków. Poruszę tylko niektóre, ważniejsze zagadnienia, gdyż np. błędna interpretacja w artykule J. Lasockiego moich poglądów nie jest tu rzeczą najistotniejszą.

CZY JEST PRODUKCYJNA MOC PRZEDSIĘBIORSTWA

Obecnie stosuje się w tej dziedzinie całą gamę nazw: moc, zdolność, możliwości, potencjał, przepustowość i in. Oczywiście, nie w nazwie tkwi sedno sprawy (choć niekiedy skojarzenia powstałe na te słowotwórcze nazwy powodują częste nieporozumienia), ani w tym, przy pomocy jakiej nazwy „ochrzczymy” daną wielkość. Istotnym jest, co oznaczają te nazwy, i czy są one użyteczne. Istotnym jest, co oznaczają te nazwy, i czy są one użyteczne. Istotnym jest, co oznaczają te nazwy, i czy są one użyteczne.

Jestli ogólnie pod pojęciem możliwości produkcyjnej będziemy rozumieć wielkość produkcji, jaką można by uzyskać w określonym przedziale czasu, w określonym terminie i przy ustalonym asortymencie produkcji, to określenie to jest nie do zaakceptowania. Istotnym jest, co oznaczają te nazwy, i czy są one użyteczne. Istotnym jest, co oznaczają te nazwy, i czy są one użyteczne. Istotnym jest, co oznaczają te nazwy, i czy są one użyteczne.

Dalej – na możliwość produkcyjną przedsiębiorstwa składa się współdziałanie wszystkich podsta-

wowych czynników produkcji, tj. – siły roboczej, środków pracy (maszyny, urządzenia) i materiałów (przedmiot pracy). Musimy więc przy naszych obliczeniach albo te wszystkie czynniki uwzględnić, albo przynajmniej określić warunki ustalające wielkość tych czynników (np. pełna obsada robocza stanowisk pracy oraz materiał wg założeń przyjętego procesu technologicznego).

Nie można natomiast abstrahować od tych czynników, np. zastępując stanowisko pracy tylko jednym z jego elementów – maszy-

na produkcyjną, która ma być wykonywana przez pracowników, którzy winni obowiązywać. Bez ustalenia bowiem tych warunków możliwości produkcyjna jest nieokreślona i nie można jej w ogóle obliczyć.

Reasumując: „maksymalna ilość produkcji” (jak chce J. Lasocki) nie można określać poprzez „moc techniczną środków pracy”, a „charakterystyczne cechy (maszyn – J. P.), jak moc silnika, szybkość skrawania, szybkość posuwu itp.” nie „określają mocy produkcyjnej środków pracy”. Pojęcie „mocy technicznej środków pracy” nie ma większego sensu i „moc produk-

Nie wyczerpuje to jednak – jak to na pozór może się wydawać, możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa. Posiada ono – nawet przy pełnym wykorzystaniu „przepustowości” – rezerwy. Skąd się one biorą? Jeśli mianowicie „możliwość produkcyjną” określimy jako wielkość odpowiadającą, najlepszymu wykorzystaniu posiadanych środków, jakie można by uzyskać zgodnie ze znanym na dzień dzisiejszy poziomem techniki i organizacji produkcji, to różnica, powstała pomiędzy tą pojęciem „możliwością produkcyjną”, a osiągniętą w rzeczy-

które dla danego okresu czasu (np. dla bieżącego roku) – jest realne do wykorzystania, oraz na te, które będą realne do wykorzystania dopiero w następnych latach. Będą to więc „rezerwy wydobycia”. Zagadnienie wydobycia w danym okresie czasu rezerw jest podany elementem przy ustalaniu wielkości „bieżących” możliwości produkcyjnych (najczęściej nazywanych w takim przypadku „zdolnościami produkcyjnymi”) i wiąże się ściśle z problematyką programu przedsięwzięcia organizacyjno-technicznego.

Jak przedstawiają się na tle problematyki rezerw poglądy i definicje J. Lasockiego?

Pomimo wzmianki o rezerwach (ekstensywnych), pomimo odwołania uwagi na dynamikę zdolności produkcyjnych w czasie wydaje się, że J. Lasocki zgubił to zagadnienie w swych rozważaniach i nie uwzględnił we właściwy sposób ani w przedstawieniu „wskazówek” poglądów, ani w swych definicjach. Świadczy o tym m. in. takie sformułowanie, jak „brak wolnych rezerw zdolności produkcyjnych”, jak sformułowanie definicji „możliwości produkcyjnych”, w której brak wyraźnego umieszczenia „zdolności” w czasie, brak wskazania na rezerwy zawarte w bieżących niedociągnięciach organizacyjno-technicznych w przedsiębiorstwie, brak jasnego sprecyzowania przynależności „zdolności produkcyjnych” w danym okresie czasu wskutek realizacji przedsięwzięcia organizacyjno-technicznego, brak wreszcie rozróżnienia pomiędzy rezerwami realnymi do wykorzystania („bieżącymi”), a rezerwami przyszłych okresów.

Zwracam na to szczególną uwagę dlatego, że sprawa rezerw, ich ustalania, określenia realności ich wykorzystania w danym okresie jest i praktycznie i teoretycznie podstawowym ogniwem obliczeń, bez których nie do pomieszczenia jest ustalenie bieżących możliwości produkcyjnych („zdolności produkcyjnych”).

MOŻLIWOŚCI PRODUKCYJNE A NAKŁADY INWESTYCYJNE

J. Lasocki pisze „nieodwołalnym warunkiem uznania nowych inwestycji powinno być... również stwierdzenie braku wolnych rezerw zdolności produkcyjnych.” Takie stwierdzenie wydaje się poważnym nieporozumieniem.

Jeśli przyjmujemy bowiem, że „zdolności produkcyjne”, o których autor mówi, odnoszą się do bieżącego okresu planowanego, to ich obecny stopień wykorzystania w niewielkiej tylko mierze może zawrócić na ocenę wykorzystania możliwości produkcyjnych w przyszłych okresach, dla których podejmujemy nowe inwestycje. Należy sobie bowiem uświadomić, że nakłady inwestycyjne (poza niektórymi drobnymi wyjątkami) są przeznaczane dla przyszłego rozwoju przemysłu.

Jeśli zaś autor ma na myśli stan przynależności wykorzystania zdolności produkcyjnych w przyszłych okresach, to ustalenie wielkości inwestycji oraz ocena przyszłych możliwości produkcyjnych, jak również ich wykorzystania, powinny być

zawarte w kompleksowej analizie planie rozwoju branży przemysłowej i jej przedsiębiorstw.

W tej kompleksowej analizie muszą znaleźć miejsce takie elementy, jak ustalenie perspektywicznego zapotrzebowania na wyroby danej branży, ustalenie stopnia pokrycia potrzeb perspektywicznych przez istniejące możliwości produkcyjne, określenie przyszłego rozmieszczenia i specjalizacji produkcji, określenie możliwych wariantów rozwoju branży oraz oceny ich efektywności ekonomicznej itp. itd.

Nie należy także zapominać, że wielkość przyszłych możliwości produkcyjnych oraz możliwy stopień ich wykorzystania są w istotny sposób zależne od wielkości rezerw, jakie będą mogły być wykorzystane w przyszłych okresach i wreszcie – że problem podjęcia nowych inwestycji w odpowiednim momencie wiąże się także ze sprawą okresów koniecznych dla ich wykonania, a następnie uruchomienia i opanowania w nich nowych produkcji. W przeciwnym przypadku nie otrzymamy w odpowiednim momencie koniecznych możliwości produkcyjnych i rozwój przemysłu zostanie zahamowany. Szczególnie dotyczy to przemysłu maszynowego, przemysłu inwestycyjnego dla wszystkich innych gałęzi przemysłu, w którym okres rozruchu nowych inwestycji jest na ogół dość długi.

Dlatego też jakiegokolwiek obliczenia możliwości produkcyjnych odebrane od kompleksowej analizy nie mogą być traktowane jako przesłanka do oceny nowych inwestycji. I na zakończenie – sprawa nieco zaskakująca. Choć obaj – J. Lasocki i ja – wychodzimy z różnych założeń i poglądów, to jednak dochodzimy do identycznych wniosków w zakresie bieżącej praktyki liczenia możliwości produkcyjnych, to jest do konieczności i celowości obliczania i bilansowania czasu obciążenia maszyn i urządzeń wg zadania planowego oraz do wyciągnięcia z obliczeń wniosków odnoszących do „rozrywania”, „waskich gardeł” i wykorzystywania „szerokich gardeł”. J. Lasocki mówi to tylko innymi słowami, łącząc to – wskutek niedoceny problematyki rezerw – ze swojskie pojmowanymi zdolnościami produkcyjnymi.

Nie sądzę, aby ta zbieżność, choć może i nie przypadkowa, była argumentem za lub przeciw głoszonej tezie.

*) „Jak obliczać moc” – Jakub Prusak Nr 3/81 r. „Życie Gospodarcze”.

Praca dla ekonomistów

Dyrekcja Technikum Ekonomicznego w Ciechanowie, ul. M. Nowotki 16 poszukuje 1 nauczyciela-ekonomisty do nauczania księgowości dla którego zapewnione jest mieszkanie w nowoczesnym budownictwie oraz 1 nauczyciela-ekonomisty do nauczania przedmiotów ogólnoeconomicznych.

Oferty prosimy kierować pod adresem szkoły, względnie K.O.S.W. W-wa, Al. Jerozolimskie 30 V piętro.

O jakich mocach mówimy

(Artykuł dyskusyjny)

JAKUB PRUSAK

na wraz z jej technicznymi parametrami.

Co więcej – wykonanie wyrobu jest wynikiem złożonego procesu produkcji, w którym działalność poszczególnych stanowisk pracy nie występuje jedynie jako szereg niezależnych od siebie czynności, lecz wprost przeciwnie – współdziałających i współzależnych, gdzie problem zsynchronizowania działalności poszczególnych ogniw przedsiębiorstwa oraz sposobów i rodzajów ich wzajemnych powiązań jest jedną z podstawowych przesłanek uzyskania efektu produkcyjnego. Osiągnięty wynik działalności produkcyjnej w postaci wyrobu nie jest więc „prostą sumą” czynności stanowisk pracy, lecz również współdziałania i współzależności, jakie zachodzą pomiędzy stanowiskami pracy w procesie wytwarzania. Stąd – nie zawsze i niekoniecznie maksymalne wykorzystanie parametrów technicznych poszczególnych maszyn (pomiary tu odczytane) czy o takim wykorzystaniu w oderwaniu od rodzaju wyrobu i konkretnego procesu produkcyjnego, tj. w oderwaniu od konkretnego stanowiska pracy można w ogóle mówić) warunkuje uzyskanie maksymalnej ilości wyrobów. I choć nie ulega wątpliwości, że parametry techniczne maszyn wpływają na wielkość możliwości produkcyjnej, to nie oznacza to zgola, że zachodzi tu bezpośrednia wprost proporcjonalna zależność, i że jedno określa jednoznacznie drugie.

I wreszcie – przy charakteryzowaniu możliwości produkcyjnych bynajmniej nie jest zbędne określanie – obok podmiotu pracy (przedsiębiorstwo, wydział, stanowisko robocze) – czasu, w którym

cyjna” nie jest „ustalona z góry przez twórcę projektu środków pracy”. Twórcą maszyn określa tylko jej parametry i warunki eksploatacji; natomiast ilościowy i jakościowy efekt jej pracy jest zależny od szeregu wyżej wymienionych czynników, bez których produkcja nie istnieje i nie może istnieć (nawet „teoretycznie”). Tak więc J. Lasocki, próbując sprowadzić zależność, jakie zachodzą w sferze możliwości produkcyjnych, jedynie do cech charakterystycznych maszyn, popełnia błąd zastępowania pojęć z ekonomiki przemysłu – pojęciami wąsko-technicznymi oraz zatracając zupełnie pierwotny sens pojęcia „możliwości produkcyjnych”, które bez całego zespołu, grającego tu podstawową rolę, czynników przestaje być określoną i wymierzalną. Wniosek – nie należy nierozwrotnie wymyślać ad hoc nowych definicji i pojęć, natomiast można śmiało i dążyć do postępu w nauce – stosować to, co zostało już opracowane. Mam tu na myśli definicje zaproponowane przez prof. S. Chajtmana.

SPRAWA REZERW PRODUKCYJNYCH

Przedsiębiorstwo ulepsząc z roku na rok swą działalność produkcyjną osiąga coraz wyższy poziom możliwości produkcyjnych. Najczęściej ten uzyskany poziom nazywamy „przepustowością”. „Przepustowość” będzie w danym roku w pełni wykorzystana, o ile wielkość zadania planowego odpowiadać będzie wielkości osiągniętej „przepustowości”.

wistości (w danym przedsiębiorstwie) sposobem wykorzystania środków produkcji jest równa posiadany rezerwy produkcyjnym. Jasne jest, że tak pojęta wielkość rezerw jest zmienna w czasie, gdyż wraz z postępem techniki i organizacji produkcji rosną rezerwy produkcyjne. Tworzą się one bowiem nowe – przedtem nieznanie – możliwości produkcyjne.

Wracając jednak do wielkości rezerw w danym momencie obliczania możliwości, należy zwrócić uwagę na to, że pomiędzy obiektywną ich wielkością, a jej ustaleniem może powstać różnica, wynika z subiektywnej oceny obciążającego, z jego znajomości techniki i organizacji produkcji, z jego oceny istniejącego stanu. Dlatego też dla uzyskania maksymalnej obiektywnej oceny wielkości rezerw (a więc i możliwości produkcyjnych) starajmy się przy przeprowadzaniu obliczeń uwzględnić osiągnięty poziom techniki i organizacji w skali światowej (co budzi – nie wiem z jakiej przyczyny – wątpliwości J. Lasockiego, choć jest sam zmuszony do posługiwania się tym pojęciem).

Obok istotnego momentu oceny i analizy rezerw istnieje niemniej ważny problem określenia możliwości ich wykorzystania. I tutaj znowu, choć w innej formie, występuje problem czasu. Z biegiem czasu bowiem wraz ze wzrostem doświadczenia, załóg, wraz z przeprowadzeniem przedsięwzięcia organizacyjno-technicznego, wprowadzeniem lepszego oprzyrządowania, mechanizacji, lepszej technologii, lepszej obsługi stanowiska roboczego itp. – założona przedsiębiorstwa uruchamiana część istniejących rezerw, której uprzednio nie była w stanie wykorzystywać, tak więc przy ustalaniu wielkości posiadanych w momencie obliczania rezerw możemy je podzielić na dwie grupy – tj. na te,

PRZEGLĄDY • OMÓWIENIA • PRZEGLĄDY • OMÓWIENIA • PRZEGLĄDY

w ubiegłym tygodniu

● Rada Ministrów ustaliła już uzupełniające wytyczne do NPG na 1982 r. W zasadzie projekty planów operacyjnych na podstawie uchwalonego przez Sejm planu pięcioletniego. Jednak wskutek rozwoju naszej gospodarki w tempie szybszym niż zakładano przy opracowywaniu planu pięcioletniego, Rada Ministrów uchwaliła pewne zmiany w stosunku do uchwalonego planu pięcioletniego. Wydobycie węgla wzrosło w roku przyszłym do 105 mln ton, produkcja stali – do 7,50 tys. ton, cementu – do 7,400 tys. ton, włókien chemicznych – do 83,5 tys. ton. Zaleca się także poważenie zwiększenie produkcji szeregu artykułów przeznaczonych na eksport i na rynek wewnętrzny. Sprzedaż detaliczna powinna przekroczyć o prawie 5 mld złotych poziom założony w planie pięcioletnim na rok 1982. Nakłady inwestycyjne mają wynieść w roku przyszłym ponad 118 mld zł, z czego na roboty budowlano-montażowe przypadnie przeszło 69 mld zł. Na inwestycje rad narodowych przeznaczają się blisko 25,5 mld zł. Nakłady zaś na budownictwo mieszkaniowe rad sięgną 7 mld zł, przekraczając o 10 proc. poziom tegoroczny – za sumę tę wybuduje się 44 tys. mieszkań.

● W dniu 23 bm. opublikowane podpiśnięte 21 bm. wspólne oświadczenie polsko-wietnamskiej strony deklarującej dalszy poważny wzrost wszelkich kontaktów, w tym poważny rozwój współpracy gospodarczej i podkreślając, że współpraca między PRL i DRW układa się w oparciu o wspólne cele: walkę o pokój i budownictwo socjalizmu.

● Ponad 400 tys. ton rud starkowej wydobyl od uruchomienia (tj. od 4 grudnia ub. r.) górniczej pierwszej polskiej odkrywkowej kopalni siarki w Płaszczynie, wykonując bieżące zadania produkcyjne w 110 proc. Dzięki instalowaniu mechanicznych urządzeń transportowych, wydobycie kopalni wzrosło już do 4 tys. ton rudy dziennie.

● Rada Państwa na posiedzeniu w dn. 19 bm. zatwierdziła wybór na członka komitetu PAN prof. dr inż. Bolesława Krupnickiego – przewodniczącym Rady Górniczej przy Radzie Ministrów, p. w. Komitetu Górniczym PAN, członka Rady Głównej Min. Sci. Wyszego. Powołał również na stanowisko profesora nadzwyczajnego doc. dr Jana Zieniewskiego (PAN).

Na łamach czasopism radzieckich

Czerwcowe numery radzieckich miesięczników „Woprosy Ekonomiki” i „Planowoje Chozajstwo” charakteryzują szeroki wachlarz poruszonych tematów.

Przed wszystkim na uwagę zasługuje interesujący artykuł akademika N. Niemczynowa poświęcony teoretycznym problemom racjonalnego rozmieszczenia sił wytwórczych (W.E.). Autor stwierdza, że głównym kryterium takiego rozmieszczenia jest zapewnienie minimalnych całkowitych od surowca do gotowego produktu nakładów pracy na jednostkę końcowego produktu społecznego wchodzącego do rzeczowego składu dochodu narodowego.

Jednym z głównych warunków minimalizacji kosztów całkowitych w kraju tak rozległym i zasobnym w bogactwa naturalne jak Związek Radziecki, jest kompleksowy rozwój rejonów wydobywających się swą specyfiką gospodarczą. Nie równomierne rozmieszczenie bogactw naturalnych stanowi podstawową przesłankę specjalizacji tych rejonów.

Niezależnie jednak od nierównomiernego rozmieszczenia bogactw naturalnych występuje zjawisko oderwania mocy produkcyjnych od źródeł surowca. Np. na południu europejskiej części ZSRR znajduje się załadowo 8 proc. krajowych rezerw ropy naftowej, przy czym rejon w wydobyciu ogólnego węgla partycypuje w wysokości 40 proc., a w konsumpcji globalnej w wysokości 30 proc.

Jednym z warunków utrzymania szybkiego tempa wzrostu gospodarczego jest racjonalne rozmieszczenie sił wytwórczych umożliwiających pełne wykorzystanie wszystkich zasobów kraju. Co prawda rozwój wszelkich form transportu i przekazywania energii łagodzi w pewnym stopniu skutki oderwania mocy produkcyjnych od zasobów surowcowych. Poważną rolę w tym względzie spełnia także coraz intensywniejsze wciąganie do eksploatacji najbardziej korzystnych zasobów. Niemniej najważniejszym środkiem pozostaje zbliżanie ośrodków produkcji do rejonów koncentracji zasobów: np. rozwijanie przemysłu energetycznego w rejonach bogatych w zasoby energetyczne, w tym celu potrzebna jest dokładna charakterystyka ekonomiczno-technologiczna energetycznych zasobów, materiałochłonność, pracochłonność i warunków transportu poszczególnych wyrobów.

Z problemem zbliżania mocy produkcyjnych do źródeł surowca oraz z wysiłkami w kierunku bardziej równomiernego rozmieszczenia sił wytwórczych w kraju autor wiąże dwie przeciwstawne tendencje.

Dotychczasowe nagromadzenie bogactwa narodowego w niektórych rejonach w postaci urządzeń przemysłowych, budynków produkcyjnych i mieszkaniowych, zagospodarowanie ziemi, nawyków pracy ludności rodzi tendencje dalszego inwestowania w tych właśnie rejonach. Przy czym niejednokrotnie uważa się, że terytorialna koncentracja bogactwa narodowego odgrywa przy rozmieszczeniu nowych zakładów nie mniejszą rolę niż dyslokacja zasobów naturalnych. Autor podkreśla dalej, że prawidłowością jest przeciwna tendencja polegająca na konieczności wciągania do obrotu ogólnogospodarczego wciąż nowych i nowych bogactw naturalnych, a także zapewnienia nowych miejsc pracy dla rosnącego pokolenia. Tendencje te umiata rozwój techniki i transportu oraz spowodowane tym znaczne zmniejszenie kosztów społecznych produkcji związanych z pokonywaniem przestrzeni w procesie gospodarczym.

Dodajmy, że tendencja wciągania do procesu gospodarczego zasobów naturalnych w rejonach oddalonych lub gospodarczo zacofanych podkopywana jest wysokim tempem rozwoju gospodarczego i nie musi w sposób niejaką automatycznie prowadzić do bardziej racjonalnego rozmieszczenia mocy produkcyjnych. Skutek taki może przynieść dopiero kompleksowy rozwój gospodarki na bazie istniejących w rejonie bogactw naturalnych.

Stąd odtąd znaczenie właściwej rejonizacji kraju oraz budowania takiego systemu zarządu gospodarczego, który strukturalnie odpowiadałby podziałowi kraju na rejon gospodarczy i byłby zainteresowany w szybkim rozwoju rejonu, a także pełne wykorzystanie wszystkich jego rezerw. Przy czym ważne znaczenie ma tu utwierdzenie przekonania, że walka o szybki rozwój rejonów nie ma na celu rozwiązywania wąskich interesów terenu, lecz podporządkowana jest zadaniom ogólnogospodarczym.

Rangę omawianego artykułu podnosi nazwisko autora i akompaniowanie go do niego. W ZSRR jest równie długa jak historia budownictwa gospodarczego. Dopiero jednak stopniowy wzrost roli republik w zarządzaniu po r. 1954 i powołanie w r. 1957 podobnego systemu zarządzania w postaci rad gospodarki narodowej stworzyło warunki organizacyjne dla kompleksowego rozwoju gospodarki w rejonach administracyjno-gospodarczych.

Doświadczenia czterech lat działania nowego systemu wykazały, że rejon administracyjno-gospodarczy, których w kraju jest 103, są zbyt małe i nie gwarantują racjonalnego rozmieszczenia sił wytwórczych z punktu widzenia potrzeb specjalizacji gospodarczej. Dlatego obecnie dokonano podziału kraju na 15 dużych rejonów gospodarczych, które mają ułatwić prawidłowe geograficzne rozmieszczenie i najbardziej efektywną organizację terytorialną gospodarki narodowej.

Ciekawy artykuł o wskaźnikach wykorzystania środków trwałych (Pl. Ch.) opracowało sześciu autorów. – K. A. Petrov, W. J. Budajew, Z. G. Zangwili, E. A. Iwanow, N. P. Konołowa i K. G. Salajew. Wskazują oni, że głównym wskaźnikiem charakterystycznym wykorzystania środków trwałych – współczynnik wykorzystania mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa lub gałęzi, nie jest jeszcze używany w planowaniu jako kryterium oceny pracy przemysłu, ponieważ istnieją nadal poważne braki w określeniu możliwości produkcyjnych. Oparcie się na przykładałach i praktyki autorzy dowodzą, że moc produkcyjną przedsiębiorstwa określa się często na podstawie wydajności największego ognia. W ten sposób nawet przy wysokim współczynniku wykorzystania mocy produkcyjnych całego zakładu zarządzania i kierownictwa poszczególnych oddziałów i odcinków mogą mieć stosunkowo małe obciążenie.

W związku z tym autorzy proponują obliczać zdolność produkcyjną każdego oddziału i zakładu jako wielkość średniowartościową uwzględniając moc poszczególnych odcinków produkcyjnych i grup urządzeń. Przy czym obok wskaźników techniczno-ekonomicznych (odzwierciedlających stopień obciążenia 40-60 proc. narzędzi pracy) – proponują wprowadzić uogólniający wskaźnik wartościowy, charakteryzujący wykorzystanie wszystkich środków trwałych przedsiębiorstwa. Jednakże ograniczenie się jedynie do wartościowego wskaźnika jest niemożliwe ze względu na różnorodność specyfiki technologicznej w poszczególnych gałęziach produkcji oraz wielorakość czynników wpływających na jego zmianę. Stąd zdaniem autorów celowe jest równoległe posługiwanie się wskaźnikami techniczno-ekonomicznymi i wartościowymi. W dalszej części artykułu omówione są szczegółowe warunki umożliwiające praktyczne zastosowanie wskaźnika wartościowego.

N. Spiridonowa (W. E.) rozważa problematykę rozrachunku gospodarczego w warunkach rozwiniętego budownictwa socjalizmu. Autorka podkreśla wyjątkową rolę rozrachunku, wynikającą z faktu, że jest on w warunkach gospodarki socjalistycznej najwzajemniejszą formą ogólnonarodowej ewidencji i kontroli działalności przedsiębiorstw.

Mysla przewodnią artykułu M. Atlasa poświęconego niektóremu problemom wykładu ekonomii politycznej (W. E.) jest ściśle powiązanie wykładu z praktyką życia gospodarczego. Autor operując się na dwóch ważnych wskaźnikach klasycznej nauki o ekonomii – po pierwsze – że nie ma i nie może być automatycznego działania praw ekonomicznych przed ekonomią – dowodzi konieczności uwzględnienia w wykładzie ekonomii politycznej społeczeństwa nie tylko analizy praw obiektywnych rozwoju gospodarki socjalistycznej, lecz także obrony pracy organizatorskiej w zakresie praktycznej wykorzystywania. Ekonomia polityczna na będąc uogólnieniem życia gospodarczego, musi najszersze wykorzystywać jego doświadczenia. Należy jednak unikać przesady i nie doprowadzać do takiego przeładowania ekonomii politycznej materiałem faktycznym, które w rezultacie prowadziłoby do dublowania ekonomii branżowych.

Wykład ekonomii politycznej powinien zawierać omówienie podstawowych aktualnych problemów gospodarczych w ściśle wiążącej charakterystyką praw ekonomicznych z konkretnymi wyjątkami systemu socjalistycznego. I tak np. w wykładzie ekonomii politycznej socjalizmu powinno się pokazywać konkretyzacje prawa planowego i równomiernego

rozwoju na obecnym etapie budownictwa komunizmu w oparciu o zadania planu 7-letniego. Problemu cen i właściwości kategorii cen w socjalizmie, nie można ograniczać tylko do analizy zasad tworzenia cen i wykorzystywania ich jako ekonomicznego instrumentu kierowania gospodarką narodową. Należy także omawiać praktyczną realizację tych zasad, popełniane błędy i sposoby ich przewidywania.

Autor podkreśla duże znaczenie właściwego przygotowania wykładowców dla realizacji postulatów socjalistycznego wykładu ekonomii politycznej z praktyczną socjalistycznego gospodarowania. Takie przygotowanie może dać współdziałanie katedr ekonomii politycznej w opracowaniu kompleksowych problemów gospodarczych przez takie instytucje jak Gosplan, Gosstat, Gosstat i in. Wykładać wykładowców w opracowywaniu międzykatedralnych problemów gospodarczych i wreszcie kilkumiesięczne delegacje wykładowców do przedsiębiorstw i urzędów zbliżonych profilem do uczelni, na której wykłada.

Autor wskazuje także na potrzebę oparcia wykładu ekonomicznego na doświadczeniach budownictwa socjalistycznego we wszystkich krajach budujących socjalizm. Wykład powinien omawiać nie tylko ogólne prawidłowości rozwoju krajów socjalistycznych, lecz również najbardziej socjalistyczne rysy rozwoju gospodarki w krajach socjalistycznych, w dziedzinie planowania, organizacji pracy, rozrachunku gospodarczego, tworzenia cen, realizacji leninowskiej zasady centralizmu demokratycznego w zarządzaniu gospodarką narodową itp.

Woprosy Ekonomiki zawierają ponadto artykuły: W. Szerznieś o interesach krajów obco socjalistycznych, jako ważnym czynnikiem rozwoju narodowego krajów wyzwolonych i L. Altera o najnowszej teorii burżuazyjnej wzrostu gospodarczego.

Problematykę rolnictwa reprezentują trzy artykuły: W. Woprosach Ekonomiki omawiającej nowe maszyny rolnicze, a I. Dmitrienko – o formach materialnego stymulowania pracy kolchoźników. Zatrzymamy się na artykule G. Gaponienko (Pl. Ch.). Autor omawia problem wzrostu produkcji rolnictwa. Autor i rolnictwem i dalszego wzrostu produkcji rolnictwa. Autor i rolnictwem i dalszego wzrostu produkcji rolnictwa. Autor i rolnictwem i dalszego wzrostu produkcji rolnictwa.

Autor podkreśla, że jednym z głównych warunków dalszego rozwoju rolnictwa radzieckiego jest doskonalenie wzajemnych relacji między rolnictwem i rolnictwem. Chociaż relacja cen między podstawowymi artykułami rolnymi (zboże, mięso, mleko), a maszynami i nawozami sztucznymi w ZSRR jest kilkakrotnie korzystniejsza niż np. w Stanach Zjednoczonych, to jednak zbyt niska wydajność pracy w rolnictwie radzieckim powoduje podwyższenie kosztów produkcji i czyni ją mało rentowną, lub wręcz nierentowną. Przewidywanie rentowności poprzez wzrost cen na artykuły pochodzenia rolniczego nie wchodzi w rachubę (godziłoby to w interesy państwa i wszystkich grup społecznych), bardzo służyła decyzja radzieckiego rządu w sprawie obniżki cen na artykuły przemysłowe o przeznaczeniu produkcyjnym sprzedawane rolnictwu oraz redukcji podatku od dochodów kolechów z hodowli.

Opracował: Z. LEWANDOWICZ

*) W nawiasie podano czasopismo, w którym omawiany artykuł jest zamieszczony (W. E. – Woprosy Ekonomiki, Pl. Ch. – Planowoje Chozajstwo).

WRAZ z postępem techniki i rozwojem gospodarczym — coraz większe znaczenie nabiera modernizacja i rozszerzenie zakresu działalności różnych form łączności. W drugiej połowie dwudziestego wieku funkcjonowanie gospodarki i upowszechnianie kultury zależy w szczególności od stopnia rozwoju telekomunikacji, do której zaliczamy telefonię, telegrafję, radiotelefonję i telewizję. Z gospodarczego punktu widzenia najistotniejszą rolę odgrywa niewątpliwie telefonja.

TELEFON — NARZĘDZIE PRACY

Nie sposób wyobrazić sobie pracę nowoczesnego przedsiębiorstwa bez łączności telefonicznej między jego komórkami i między nim a współdziałającymi zakładami czy instytucjami. Chodzi tu oczywiście nie o samą wygodę pracowników, ale przede wszystkim o szybkość w przekazywaniu informacji, co w bardzo poważnym stopniu decyduje o efektywności pracy (opóźnienia poleceń, meldunków, uzgodnień itp. nie tylko nie zmniejszają tempa działalności produkcyjnej, ale też często doprowadzają do niepowetowanych strat). Istotne znaczenie ma poza tym zmniejszenie pracochłonności takiego przekazywania informacji (koszt posłania czy delegacji a rozmowy telefonicznej).

Tak więc telefonja jest dziś ważnym narzędziem ułatwiania, przyspieszania i podnoszenia efektywności pracy. A w miarę rozwoju techniki, gdy procesy produkcyjne stają się szybsze, bardziej wyspecjalizowane, skomplikowane i wymagające coraz większej koordynacji — gospodarcze znaczenie telefonii błyskawicznie rośnie.

Wbrew pozorom nie dotyczy to jedynie telefonii bezpośredniej służącej działalności produkcyjnej. Również telefonizacja prywatnych mieszkań ma tu nader pokazać, choć często niedoceniane znaczenie.

Przecież każdy prywatny telefon — to dla jego użytkowników wielka oszczędność czasu, który przeznaczony np. na wypoczynek czy lekturę daje w efekcie pożytek zarówno indywidualny, jak i społeczny (oszczędność sił, kwalifikacje, poziom kulturalny). Zastępowanie osobistego „wędrowania” w celu zasięgnięcia różnych niezbędnych informacji czy załatwiania elementarnych spraw przez kontakty telefoniczne — to poza tym oszczędność ludzkich nerwów, zdrowia. To wreszcie bezpośrednia oszczędność osobistych i państwowych pieniędzy (przeznaczanych np. na znacznie kosztowniejsze od telefonii środki komunikacji pasażerskiej).

KROK NAPRZÓD NIE WYSTARCZY

Wszystkie te korzyści gospodarcze i społeczne zadecydowały o tym, że wysoko uprzemysłowione oraz uprzemysławiające się kraje przesyłały traktować telefonję jako dziedzinę „luksusowych” usług. I dokładają poważnych starań do jak najszybszej telefonizacji. A jak problem ten przedstawia się w naszym kraju?

Trzeba przyznać, że w minionym piętnastoleciu uczyniliśmy na tym odcinku pewien krok naprzód. Na skutek zniszczeń wojennych, które w tej dziedzinie wahały się w granicach 80–90 proc. stanu urządzeń technicznych, przedwojenny poziom telefonizacji kraju osiągnęliśmy dopiero w 1948 roku. Był to jednak poziom już przed wojną stosunkowo bardzo niski (0,85 aparatów na 100 mieszkańców, co stanowiło w 1938 roku 40 proc. ówczesnej średniej światowej). Toteż nie może nas w pełni zadowalać fakt, że do roku 1960 udało nam się osiągnąć średnią 2,9 na 100 mieszkańców. Nie jest to bowiem wzrost wystarczający w stosunku do ogólnego tempa rozwoju gospodarczego kraju w tych latach i w stosunku do światowego poziomu telefonizacji.

Kraj nasz wytwarza dziś 1,9 proc. produkcji przemysłowej świata, przy czym produkcja podstawowych artykułów przemysłowych (stal, węgiel, cement, przędza, kwas siarkowy) w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest od 2 do 5 razy wyższa od średniego poziomu światowego. Natomiast aktualny poziom naszej telefonizacji mierzony ilością telefonów stanowi 0,65 proc. poziomu światowego. A nasza „gęstość telefoniczna” na 100 mieszkańców jest blisko dwukrotnie niższa od średniej światowej i 2,5 raza niższa od średniej europejskiej. Nasz „udział” w światowej telefonii jest więc kilkakrotnie niższy od udziału w światowej produkcji.

Szczególnie pouczające są porównania nie ze światem w ogóle, ale

KOSZTOWNE ZANIEDBANIE

WIESŁAW GŁOWACKI

z niektórymi krajami, co warto tu choć pokrótce zasygnalizować.

STOPIEŃ NASZEGO ZACOFANIA

Wspomniana już „gęstość telefoniczna” na 100 mieszkańców przedstawiała się w roku 1957 w niektórych krajach europejskich następująco:

Szwecja	31,6
Anglia	14,2
NRF	9,9
Francja	8,1
NRD	6,3
Włochy	5,7
Czechosłowacja	5,6
Polska	2,3

Bardziej jednak miarodajnym i umożliwiający szersze porównania jest tu tzw. wskaźnik telefonizowania kraju (poziom nasycenia w stosunku do aktualnych potrzeb uwzględniających ilość rodzin i stopień rozwoju gospodarczego), który w roku 1958 tak oto przedstawiał się dla niektórych krajów:

USA	60%
Szwecja	58%
NRF	23%
NRD	17%
Francja	17%
Czechosłowacja	15%
Węgry	11%
POLSKA	6%
Bulgaria	5%

Nasza pozornie duża dynamika rozwoju telefonii w ostatnim okresie niewiele zmienia miejsce Polski pod tym względem w świecie, skoro np. w roku 1959 roczny przyrost gęstości telefonicznej wyniósł w Czechosłowacji — 17,6%, we Włoszech — 13%, a w Polsce — 9,5%. Rejon o niskiej bazie wyjściowej wykazywał w tym roku znacznie wyższą dynamikę, np. kraje Azji — średnio 25%.

I jeszcze jedno wymowne porównanie, tym razem tylko z Francją. Otóż długość linii kolejowych przypadających na 100 km² powierzchni kraju jest u nas o 4% większa niż we Francji, natomiast gęstość sieci międzymiastowych kablowych łączy telefonicznych na 100 km² jest w Polsce pięciokrotnie (!) mniejsza. Przy tym stopień modernizacji międzymiastowej sieci telekomunikacyjnej wyniósł w 1959 roku u nas 8,3%, a we Francji — 69%.

W świetle tych danych nie ulega wątpliwości, że wobec rosnącego znaczenia gospodarczego telekomunikacji — dysproporcja między rozwojem całej ekonomiki a rozwojem telefonii w Polsce przyczynia się w pewnym stopniu do niezadowalającego poziomu efektywności naszej działalności gospodarczej. Ale dlaczego tak się dzieje i jakie są źródła zacofania naszej telefonii?

SZUKAMY PRZYCZYN

Jedną z głównych przyczyn dopuszczenia do poważnych zaniedbań na odcinku telefonii były poglądy, że skoro nie jest to dziedzina bezpośredniego, namacalnie zwiększającego produkcję — jej rozwój można odsuwać na plan dalszy. Wiąże się to z ogólnym lekceważeniem spraw organizacji pracy i zaważaniem pojęcia postępu technicznego do modernizacji maszyn produkcyjnych.

Wyrazem tego niedocenienia roli telekomunikacji i łączności w ogóle jest choćby fakt, iż mimo naszego stosunkowo dużego zacofania na tym odcinku — procento-

wy udział łączności w ogólnokrajowych nakładach inwestycyjnych ostatnio systematycznie maleje. W okresie planu pięcioletniego wyniósł on 1,67%, a w kolejnych latach minionej pięcioletki przedstawiał się następująco: 1,25%, 1,09%, 0,88%, 0,85% i 0,77%.

Jednocześnie brak należytej troski o zaspokajanie potrzeb materialowych telefonii, a zwłaszcza o odpowiedni wzrost produkcji przemysłu kablowego i teletechnicznego. Np. kable limitują nasz i tak skromny rozwój telefonii do tego stopnia, że na skutek niewystarczającego zaopatrzenia nie można uruchomić kilku tysięcy numerów w czynnych już centralach telefonicznych. Ale trudno, aby było inaczej, skoro przy ogólnym deficycie kabli priorytet zazwyczaj przyznaje się innym odbiorcom.

TELEFONIA W SOCJALIZMIE

O tym, że takie niedocenianie znaczenia telekomunikacji, a zwłaszcza telefonii, nie powinno mieć miejsca w planowej gospodarce, świadczy przykład nie tylko Czechosłowacji czy NRD. Pouczające dla nas są również ostatnie wiadomości na ten temat z ZSRR, gdzie potrzeba przyspieszenia rozwoju telefonii jest obecnie coraz wyraźniej podkreślana.

Na zeszłorocznym lipcowym Plenum KC KPZR stwierdzono, że „im wyższy jest poziom gospodarczy, techniczny i kulturalny społeczeństwa, tym większą rolę odgrywa łączność”. „Każde przedsiębiorstwo, zjednoczenie, sowнарhoz, ministerstwo winno szukać dróg i sposobów maksymalnie szerokiego i racjonalnego stosowania najnowszych środków łączności nie tylko w technice zarządzania produkcją, ale i w technologii samej produkcji. Obok automatyzacji i mechanizacji powinno to być jednym z głównych kierunków postępu technicznego w ZSRR...” czytamy w „Planowym Choziajstwie” z grudnia ubiegłego roku. Tamże uzasadnia się konieczność traktowania łączności jako gałęzi par excellence produkcyjnej, a nie usługowej. I to gałęzi o tak szczególnym znaczeniu, że „konieczne jest zapewnienie wysokiego, wyprzedzającego tempa rozwoju wszystkich rodzajów łączności, które torują drogę wzrostowi sił produkcyjnych społeczeństwa socjalistycznego”. A o znaczeniu, jakie przypisuje się telefonom mieszkaniowym świadczy choćby tytuł niedawnego artykułu Ministra Łączności ZSRR na łamach „Izwestii”: TELEFON POTRZEBNY KAŻDEMU.

Bieżący siedmioletni plan rozwoju gospodarki radzieckiej przewi-

duje m. in. dwukrotne zwiększenie długości magistralowych linii kablowych, ich radykalną modernizację, leń radyczne na razie zwiększenie liczby telefonów mieszkaniowych, wprowadzenie wewnętrznych central telefonicznych np. we wszystkich sowchozach i co najmniej 25% kolchozów, opracowanie szeregu problemów naukowych z zakresu telekomunikacji itd. itd. W dalszych planach przewiduje się m. in. możliwie najszybsze założenie telefonu w mieszkaniu każdej rodziny.

PERSPEKTYWY

Nasze plany na bieżącą pięcioletkę nie przewidują, niestety, pożądanej poprawy na odcinku telefonii. Założony dla resortu łączności wskaźnik wzrostu nakładów inwestycyjnych w stosunku do ubiegłej pięcioletki jest niemal dwukrotnie niższy od analogicznego średniego wskaźnika dla całej gospodarki narodowej. Tym samym dysproporcja między ogólnym tempem rozwoju gospodarczego a rozwojem łączności nadal będzie się pogłębiać.

Stąd też położenie stosunkowo największego nacisku na rozwój najbardziej newralgicznego odcinka — telefonii, musi się odbyć kosztem innych form łączności, a zwłaszcza poczty i resortowego transportu samochodowego (tu środki inwestycyjne nie pokryją nawet „wykruszeń” taboru, więc sytuacja znacznie się pogorszy). A mimo to przewidywane wskaźniki rozwoju telefonii nie zmniejszą naszego dystansu na tym odcinku wobec wysoko uprzemysłowionych krajów. Np. przewidziany za pięć lat wzrost gęstości telefonicznej z 2,9 do 4,0 aparatów na 100 mieszkańców przyniesie rezultat daleki jeszcze od stanu, jaki Czechosłowacja czy NRD osiągnęły już pięć lat temu. Podobnie założona możliwość wzrostu ilości telefonicznych rozmów międzymiastowych z 355 do 460 rocznie na 100 mieszkańców — to niewiele wobec stanu osiągniętego już w 1957 roku przez NRD (713), czy Francję (1160), nie mówiąc oczywiście o Szwecji czy USA.

A dalsze perspektywy? Najśmielsze nawet (i bynajmniej nie zaakceptowane) projekty nie przewidują, abyśmy w roku 1980 — mogli osiągnąć choć jedną trzecią tej gęstości telefonicznej, jaką pragnie się zapewnić do tego czasu w Cze-

chosłowacji (ok. 51 tel. na 100 mieszkańców). Dzielić nas tu dystans uległy — zatem dalszemu zwiększeniu. U naszych sąsiadów zrozumiano już jednak, że dla współczesnej gospodarki konieczne jest blyskawiczne tempo rozwoju rozwiniętych środków łączności, który to rozwój musi znaleźć swą materialną podstawę w rozbudowie usług telefonii na ogół ludności.

U naszych sąsiadów poza tym bierze się także pod uwagę stosunkowo wysoką bezpośrednią rentowność inwestycji w telefonii. Jak oblicza się np. w ZSRR — dzięki stosunkowo niewielkim kosztom urządzeń i bardzo niskim kosztom ich eksploatacji (wysoki stopień automatyzacji) — nawet przy znacznie obniżonych taryfach można w ciągu najwyższej 4–5 lat uzyskać z powrotem środki włożone w inwestycje telefoniczne. Również i u nas telekomunikacja, mimo niskich taryf, jest szczególnie wysoko dochodowa (czysta akumulacja osiąga tu 50%, to jest wielokrotnie wyższą niż np. w przemyśle). A poza tym przyspieszenie rozwoju telefonii miałoby nader korzystny wpływ na zmianę struktury spożycia.

Znaczenie jednak ważniejszą rzecz są korzyści, które uzyskuje gospodarka dzięki szerszemu wykorzystaniu środków łączności oraz oszczędności ludzkiego czasu. Interesy ponad siedemdziesięciu tysięcy obywateli, bezskutecznie „dobijających się” o przyłączenie do sieci telefonicznej oraz wielokrotnie „większej” rzeszy faktycznych i potencjalnych refleksantów na telefon — w wyjątkowym stopniu harmonizują więc z interesem Skarbu Państwa, a przede wszystkim z całokształtem interesów gospodarki narodowej.

W warunkach naszego rażącego zacofania na tym odcinku istnieje konieczność szybkiej, radykalnej poprawy, a co za tym idzie — odpowiedniej korektury naszych planów inwestycyjnych. Ulatwiliby ją przeprowadzona obecnie akcja rewizji inwestycji oraz fakt, że wobec stosunkowo bardzo niskiego udziału łączności — korekta ogólnogospodarczego planu nawet o ułamek procenta mogłaby wielokrotnie możliwości rozwoju telekomunikacji. Niedocenienie interesów społeczno-gospodarczych pod tym względem przynosi naszej gospodarce niepowetowane straty, których nie wolno dalej pogłębiać.

Stopa życiowa a wzrost gospodarczy

Dokończenie ze str. I

1950–1955 dokonane przez Departament Ekonomiczny Ministerstwa Fi-

Wskaźniki wzrostu (na 1 mieszkańca) 1):

Okresy	dochód narodowy wytworzony krajowy	spożycie z dochodów osobistych	dochody realne ogółem	plące realne
1	2	3	4	5
1950 — 1951	19.5	12.4	.	8 — 12
1952 — 1953	12.9	3.1	.	— 16 — 20
1954 — 1955	15.1	23.1	.	14 — 18
1956 — 1957	11.2	18.8	24.4	20.8
1958 — 1959	9.6	5.1	6.2	6.8
1960 jeden rok	4.0	—0.6	—0.9	—1.5
1960 liczony w skali dwuletniej	9.0	—1.2	—1.8	—7.0

Podczas gdy tempo wzrostu gospodarczego (kol. 2) przedstawia dość jednolitą tendencję, to dochody realne ludności wykazują duże wahania — od bardzo silnego wzrostu w latach 1954–1957 do spadku w latach 1952–1953 i w 1960 r.

Zanim przędziemy do wyciągnięcia wniosków z powyższych wskaźników postaramy się porównać niektóre z nich. Tak np. spadek płac realnych w latach 1952–1953 o 16–20% wydaje się być nie do pogodzenia ze wzrostem spożycia z dochodów osobistych ludności o 3,1%. Jednakże wykazany w omawianych latach przyrost spożycia został osiągnięty przy znacznym wzroście podwójnego zatrudnienia w rodzinach pracowniczych. Jeśli spożycie wzrosło o 3,1% (brak danych dla podziału tego spożycia na ludność miejską i wiejską) przy wzroście zatrudnienia w tym samym okresie o 12,5%, to jest rzeczą jasną, że płace realne na jednego zatrudnionego musiały spaść. W latach 1956–1959 wskaźniki dochodów realnych (kol. 4 i 5) wyprzedzają wskaźniki spożycia ponieważ wzrasta udział oszczędności ludności zarówno w formie gromadzenia zasobów pieniężnych jak i w postaci inwestycji (nakłady

produkcyjne w gospodarstwach chłopskich, jak również budownictwo mieszkaniowe z dochodów osobistych ludności).

Przedstawione wskaźniki dochodów realnych ludności wskazują na nierównomiernie kształtowanie się podziału dochodu narodowego. Patrząc na to zagadnienie od strony podziału przyrostu dochodu narodowego w danym roku możemy stwierdzić, że w latach 1954–1955 około 96% przyrostu dochodu wytworzonego w kraju a 91% dochodu podzielnego zostało przeznaczone na spożycie z dochodów osobistych ludności. W latach 1956–1957 blisko 110% przyrostu dochodu wytworzonego a około 75% dochodu podzielnego zostało przeznaczone na to spożycie.

Natomiast np. w 1960 r. tylko 12% przyrostu dochodu wytworzonego a 27% przyrostu dochodu podzielnego zostaje przeznaczone na spożycie z dochodów osobistych ludności.

Udział poszczególnych elementów podziału w przyroście dochodu narodowego w omawianych poprzednio okresach dwuletnich przedstawia się następująco:

Okresy	W odsetkach od przyrostu: 2)					
	dochodu wytworzonego			dochodu podzielnego		
	akumulacja	spożycie z doch. osobist.	zbiórów	akumulacja	spożycie z doch. osobist.	zbiórów
1950 — 1951	38,0	54,3	7,7	39,0	53,5	7,5
1952 — 1953	70,6	30,4	—1,0	70,6	30,4	—1,0
1954 — 1955	—11,0	96,2	14,8	—5,0	90,9	14,1
1956 — 1957	—17,1	108,8	8,3	21,0	73,4	5,6
1958 — 1959	38,2	50,1	11,7	27,2	59,0	13,8
1960	80,8	11,8	7,4	55,5	27,2	17,3

Widać z tego wyraźnie, że występuje uderzające podobieństwo między następującymi latami:

I 1950–1951	oraz 1958–1959
II 1954–1955	oraz 1956–1957
III 1952–1953	oraz 1960

Lata podane w I zestawieniu przedstawiają „na ogół” harmonijny rozwój procesów gospodarczych, w zakresie podziału dochodu narodowego na spożycie i akumulację. Zdecydowane naruszenie tych proporcji na korzyść spożycia wykazuje lata podane w II zestawieniu, a na korzyść akumulacji — w III zestawieniu.

Nie jest naszym zadaniem analiza przyczyn powodujących na przestrzeni tych lat wysoce nierównomierny przebieg podziału dochodu narodowego. Złożyły się na to zarówno błędy w planowaniu, jak też szereg obiektywnych przyczyn. Podkreślenia wymaga natomiast fakt, że nierównomierność ta jest zjawiskiem niewątpliwie ujemnym. Przede wszystkim lat „chudych” i „łudych” — patrząc okiem konsumenta dochodu narodowego w części przeznaczonej na spożycie — podrywa związek między wzrostem realnych dochodów a wzrostem produkcji i wydajności pracy.

Z tego punktu widzenia przebieg zjawisk gospodarczych jest niekorzystny. Zaznaczyć jednak wypada, że chociaż obydwa omawiane okresy planów wieloletnich charakteryzują się nierównomiernym podziałem dochodu narodowego, to jednak w latach 1956–1960 wzrost realnych dochodów ludności został zrealizowany zgodnie z założeniami planu, podczas gdy w okresie planu sześcioletniego zadań tych nie wykonano, w szczególności w zakresie wzrostu realnych płac.

Stwierdzając nierównomierny rozwój dochodów realnych ludności i podkreślając ujemny wpływ tego zjawiska nie sposób pominąć bardzo ciekawych wyników badań przeprowadzonych przez J. Pajestkę⁴⁾. Wywnikałoby z nich, że w okresie dziesięciolecia 1951–1960 nie było prawie zupełnie wzrostu wydajności pracy, poza wzrostem wynikającym z nowych inwestycji. Widocznie nie istniały warunki do podnoszenia wydajności pracy przez czynniki (lepsza organizacja pracy, podnoszenie kwalifikacji itp.) nie związane z ilościowym wzrostem technicznego uzbrojenia pracy⁵⁾. Taka diagnoza naszego rozwoju ekonomicznego, którą sam autor przytoczonych obliczeń uważa za zdumiewającą (stwierdza się znaleźć jej wytлумaczenie w specyfice pierwszego etapu industrializacji kraju charakteryzującej się polityką maksymalnego zatrudnienia) stanowi w pewnym sensie usprawiedliwienie dla „regulowania” przez państwo dochodów realnych ludności w zależności od ogólnych decyzji polityczno-gospodarczych, przy zastosowaniu odpowiedniej polityki płac i cen, a nie w zależności od intensywności pracy. Jakkolwiek można mieć poważne zastrzeżenia co do możliwości dokładnego, a nawet przybliżonego obliczenia wpływu inwestycji na stopę wzrostu wydajności pracy w skali całej gospodarki narodowej, to jednak można zgodzić się z tezą, że w okresie tym główną, o ile nie wyłączną rolę, odegrały właśnie inwestycje. Mimo to zjawiska tak bar-

dzo nierównomiernego rozwoju dochodów realnych ludności nie można uznać za usprawiedliwione, zwłaszcza, gdy weźmie się pod uwagę okresy spadku tych dochodów. Jeśli po okresie obniżenia płac realnych nastąpi silny ich wzrost, społeczeństwo przyjmuje to jako wyrównanie, nie zaprzeczając sobie obietnicę „w poprzednim okresie” i nie docenia ogólnych osiągnięć w tym zakresie na przestrzeni wielu lat. Tymczasem podane liczby i wskaźniki wskazują, że — jak na kraj zniszczony przez wojnę, rozbudowujący znacznie swoje siły wytwórcze i ponoszący olbrzymie wydatki na rozwój świadczących społecznych, w dziedzinie ubezpieczeń społecznych, oświaty, ochrony, zdrowia itp. — wzrost stopy życiowej ludności jest pokątny. Wyniósł on bowiem w ciągu 11 lat około 45%, z tego około 30% przypada na ostatnie 5 lat.

W niniejszym opracowaniu zdołaliśmy zaledwie zarysować problem dochodów realnych ludności w Polsce. Uzasadnieniem liczb za ostatnie 5 lat, wykazaniem źródeł wzrostu dochodów realnych ludności oraz ciekawym problemem zmiany struktury wykorzystania tych dochodów zajmniemy się w następnym opracowaniu.

MIECZYSLAW KUCHARSKI

1) Znak minus oznacza spadek w danym okresie spożycia lub dochodów realnych.

2) Duża różnica między dochodem wytworzonym w kraju a dochodem podzielonym wynika z uzyskania znacznych kredytów zagranicznych oraz ze zmiany struktury importu i eksportu.

3) Wskaźnik ze znakiem ujemnym oznacza, że dany element podziału wykazuje spadek w kwotach absolutnych. Po nieważ przyjęto, że nadwyżka handlu zagranicznego finansuje inwestycje, wobec tego w latach, w których ta nadwyżka rośnie, spada obciążenie akumulacją dochodu wytworzonego w kraju, a gdy nadwyżka ta spada sytuacja jest odwrotna. Tym się tłumaczy fakt, że np. udział akumulacji w przyroście dochodu podzielnego w 1960 r. wynosi 55,5% a w przyroście dochodu wytworzonego 80,8%, mimo że przyrost dochodu wytworzonego jest większy (18,7 mid 2) niż podzielnego (8,1 mid 2). Jednakże spadek salda handlu zagranicznego w tym roku wynosi 10,6 mid 2. Wskutek tego o tę kwotę zwiększa się obciążenie akumulacją dochodu wytworzonego w kraju w stosunku do 1959 r. Zgodność między wskaźnikami obliczonymi dla dochodu wytworzonego i podzielnego wskazuje, że saldo handlu zagranicznego nie wykazuje zmian (np. lata 1952–1953).

4) J. Pajestka zatrudnienie i inwestycje a wzrost gospodarczy, PWN, Warszawa 1961 r. s. 138–145.

5) Wzrost wydajności pracy nie wyjaśniony ilościowym wzrostem technicznego uzbrojenia pracy charakteryzuje się wskaźnikiem zaledwie 0,37% rocznie, podczas gdy ogólnie zwiększenie wydajności pracy w tym okresie wyniosło 6,61% rocznie. (Por. J. Pajestka, op. cit. s. 132 i 140).

ŻYCIE GOSPODARCZE 3



Wanda Litterer-Marwege — **MATERIAŁY W SPRAWIE POLITYKI CZYNOSZOWEJ W POLSCE I ZAGRANICĄ** Cz. I, Instytut Budownictwa Mieszkaniowego, 1961 r.

Na całość przygotowanych przez IBM „Materiałów w sprawie polityki czynszowej w Polsce i zagranicą”, składają się trzy części. Część I zawiera dwa referaty: jeden charakteryzuje politykę czynszową w Polsce Ludowej w okresie od 1945 do 1960 roku i omawia skutki tej polityki oraz jej powiązania z różnymi przekształceniami szeroko pojętej gospodarki mieszkaniowej; drugi zajmuje się sprawą obciążenia budżetów rodzin pracowniczych wydatkami na mieszkanie i rozważa ich ze strony możliwości podniesienia czynszów w Polsce.

Urszula Wojciechowska — **PROBLEMY TWORZENIA FUNDUSZU ZAKŁADOWEGO**, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1961 r.

Celem pracy jest analiza prawidłowości leżących u podstaw budowy różnych systemów funduszu zakładowego. Zasadniczą częścią pracy są rozdziały pierwszy i trzeci. Rozdział pierwszy został poświęcony wyjaśnieniu istoty funduszu zakładowego jako bodźca ekonomicznego dla zarog. Rozdział trzeci omawia podstawowe zależności między funduszem zakładowym a zyskiem (wynikami finansowym) przedsiębiorstwa oraz daje całościowy przegląd i analizę różnych metod tworzenia funduszu zakładowego.

Józef Szyrocki — **CZYNNIKI ZWIEKSZENIA ROLI FINANSÓW W PRZEDSIĘBIORSTWIE**, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1961 r.

W pracy starano się ująć kompleksowo zagadnienie aktywnej roli finansów w przedsiębiorstwie, by w ten sposób wskazać możliwość pełnej i wszechstronnej jego charakterystyki. W szczególności omówiono szerzej czynniki zwiększające rolę finansów w kształtowaniu procesów gospodarczych przedsiębiorstw przemysłu kluczowego.

Ambaras ze skórą świńską

BARBARA WIŚNIEWSKA

O TYM, że skórę świńską podniesiono do rangi szacownego i poszukiwanego surowca przemysłowego, od dawna i dość powszechnie wiadomo. Ród ludzki zaczął masowo przyoblekać swe stopy w obuwie ze świńskiej skóry, przewozić swój dobytek w walizkach ze świńskiej skóry. Najwybredniejsze nawet eleganci miłym okiem spoglądają na galanterię i rękawiczki wykonane ze świńskiej skóry. Na świńskiej skórze wyrosła w krajach kapitalistycznych w ostatnich kilkunastu latach niejedna fortuna.

Powszechnie również wiadomo, że kraj nasz jest światowym potentatem w produkcji mięsa wieprzowego (4 miejsce w świecie).

Zestawienie tych dwóch faktów powinno prowadzić do, wydawałoby się, logicznego i oczywistego wniosku. Skoro jesteśmy potentatem w zakresie hodowli świń, to przy zainteresowaniu skórami świńskimi i wyrobami wykonanymi z tego surowca, jesteśmy zapewne także „potęgą” w tej dziedzinie, a uszlachetniona skórka poczytywać się powinna przynosić nam niemały dochód.

Niestety, rzeczywistość nie zawsze układa się w reguły logicznego rozumowania. Zagospodarowanie cenowego surowca dostarczającego przez krajowe zaplecze nie wygląda najlepiej. Wprawdzie wiele zmieniło się na lepsze i przemysł obuwniczy, choć nie bez oporów, wykorzystuje skóry świńskie w znacznych ilościach, ceną ten surowiec drobni producenci galanterii skóranej — ale rzecz w tym, że rynek krajowy nie jest w stanie wchłonąć wszystkich skór świńskich. Jakkolwiek przedmiotem skupu są tylko krupony (skóry grzbiętowe) — około 50 proc. ogólnej ich ilości stanowi nadwyżkę. Zagospodarowanie tej nadwyżki budzi właśnie najwięcej wątpliwości. Tu przede wszystkim tkwią duże potencjalne możliwości, dotychczas w niewielkim stopniu wykorzystywane.

Obecnie nasz eksport skóry świńskiej dotyczy w przeważającej części towaru w małym tylko stopniu uszlachetnionego. Jest to eksport skór surowych, przynoszący, rzecz oczywista, najmniej dochód. Eksport skór gotowych, obuwniczych bądź galanterijnych, jest jeszcze w powijakach. Natomiast eksport galanterii skóranej, najbardziej uzasadniony, rozwija się wolniutko i ma w tym roku zapewne wpływy sięgające 1,7 mln zł dewizowych. Spodziewane w najbliższych latach podwojenie eksportu skór przerobionych oraz galanterii wypadła u nas za nader skromne. Podstawa wyjściowa nie jest przecież imponująca, przeciwnie.

Przy naszych znanych trudnościach z importem surowca dla przemysłu obuwniczego (skóry twarde, garbunki) warto, wydaje się, pokusić o kopie o zmianę struktury eksportu skór świńskich. Warto, a może nawet należy, szukać dróg zapewnienia pełnej wykorzystania istniejących obiektywnie możliwości.

Zwłaszcza, że eksport galanterii skóranej, choć nie tylko, ma ogromne szanse rozwojowe. W krajach wysoko uprzemysłowionych, ze względu na określoną sytuację na rynkach pracy, od wielu lat obserwuje się ucieczkę od działalności rzemieślniczej. A m. in. wyroby galanterijne, wymagające dużego wkładu pracy ręcznej są poszukiwane. Mają też odpowiednio wysoką cenę pod warunkiem, że są modne i starannie wykonane.

Mamy tysiące doskonałych rzemieślników; w wielu ośrodkach przemysłu skórzanego o znanych tradycjach aktualnie jest obecnie problem włączenia rzemieślników do produkcji wielkoprzemysłowej. Mamy też wielu świetnych plastyków. Mogą oni zapewnić tej branży szereg modnych, efektownych wzorów. Wykorzystanie tych wzorów przez ręczne ręce naszych rzemieślników pozwoliłoby na prze-

zanie do dyspozycji handlu zagranicznego niezwykle atrakcyjnego towaru — modnych, wysokiej jakości i wykonanych w krótkich seriach wyrobów galanterijnych.

Fakt, iż galanteria należy do grupy towarów rynkowych podlegających wpływom kapryśnej mody, a jednym z awansów jej atutów jest staranne wykończenie, sprawia, że tego rodzaju produkcji nie powinien podejmować przemysł kluczowy.

Fabryki przemysłu kluczowego, podobnie jak to ma miejsce w innych krajach, zapewniają rentowność produkcji przy stosowaniu długich serii. Niewielkie serie produkcyjne opłacają się natomiast zakładom drobnym. Niewątpliwie mają one o wiele wyższe koszty robocizny, ale zarawem potrafią oszczędnie gospodarować surowcem i zapewnić staranne wykończenie. Tak przynajmniej wskazuje doświadczenie Krajowego Związku Spółdzielni Garbarskich i Skórzanych, który jest obecnie głównym, a do niedawna był jedynym producentem galanterii przeznaczanej dla rynków zagranicznych. Co prawda w oparciu o doświadczenia Krajowego Związku można wysnuć inny jeszcze wniosek. Mianowicie, producenci galanterii nie powinni być rękodzielnikami w pełnym znaczeniu tego słowa. Wykonywanie wszystkich niezbędnych czynności ręcznie utrudnia osiągnięcie wysokiej jakości i zbyt poważnie rzutuje na koszty własne, aby eksport ten uczynić opłacalnym. Szpałowanie, zameczkowanie itp. prace mogą być wykonywane mechanicznie z większym powodzeniem niż ręcznie.

Stwierdzenie to można uznać za truizm. Nie jest jednak rzeczą przypadkiem, że spółdzielnie obciążone produkcją galanterii na eksport nie zostały dotychczas wyposażone w niezbędne i mało kosztowne urządzenia. Nie wiadomo dlaczego utarło się u nas pogląd, że luksusowa galanteria powinna być wykonywana tylko i wyłącznie ręcznie. Absurdalność tego poglądu nie podlega dyskusji. Gdyby bowiem traktować go serio trzeba by uznać, że np. o wartości konfekcji sztywnej na miarę decyduje głównie rezygnacja z używania maszyn.

Eksport naszej galanterii skóranej dopóki nie będzie zbyt korzystny, dopóki zakłady ją produkujące nie zostaną wyposażone w drobne urządzenia oszczędzające pracę ludzką i wpływające dodatnio na polepszenie jakości wyrobu. Naprawdę nie w tym sprawa, aby wszystkie pomocnicze czynności wykonywane były ręcznie ludzkiemi — ręce przycinania skóry w najmniejszym stopniu nie wpływa na wartość wyrobu wykonanego ręcznie...

Innym problemem jest surowiec. Krajowy Związek wykazuje do produkcji galanterii najlepsze gatunki skór garbowane jedną z najbardziej trudnych do opanowania i niezwykle pracochłonną metodą. Zagraniczni producenci chętnie przyznają, że Polacy znakomicie opanowali garbunek roślinny, sami jednak wykorzystują na cele galanterijne skóry chłowne i dwójny z „nakładanym” liczkem. „Nakładanie koloru” na dwójny jest metodą prostą i tanią, pozwala na wykorzystanie gorszego jakościowo surowca do produkcji kolorowych, efektownych skór galanterijnych.

Mamy producentów dysponujących pewnym doświadczeniem, kwalifikowanymi pracownikami. Zarówno przemysł terenowy jak i spółdzielczość mogą rozwijać produkcję galanterii skóranej, po zaopatrzeniu ich w potrzebne urządzenia będą w stanie obniżyć koszty własne a tym samym zapewnić opłacalność dla tej gałęzi eksportu. Pod warunkiem, że otrzymają z garbarni dobrze wyprawione skóry, nie tylko garbunku roślinnego, także skóry chłowne i dwójny z nakładanym liczkem.

Wydawałoby się, że wypełnienie tego warunku jest stosunkowo najłatwiejsze. I tak jest, ale tylko dla zakładów spółdzielczych zaopatrzonych przez własne garbarnie. Niewielkie i wyeksploatowane spółdzielcze garbarnie już podjęły produkcję skór kolorowych przeznaczonych do wyrobu cieszącej się popytem na rynkach zagranicznych galanterii.

PODSTĘPNE pytanie, zadane przez dziennikarza dziesięciu znanym aktorom i aktorkom: z których ze swych ról jest Pan(i) szczególnie zadowolony(a)? — przynosi wynik dość nieoczekiwany. Nikt nie wymienia ani jednej roli filmowej, aczkolwiek byli to wszyscy ludzie niejednokrotnie w filmie występujący. Polskie środowisko aktorskie ma do filmu stosunek dwiako-ironicznie niechętny i czysto komercyjny. Ten ostatni zrozumieć najłatwiej. Najtańszemu z aktorów filmowi płaci za dzień pracy tyle, ile teatr za dzień: najdroższemu tyle, ile teatr za piętnaście. Duża główna rola w filmie (90 — 100 tys. zł) to dwa lata pracy teatralnej w najwyższej kategorii plac (ale nie dla debiutantów). Warto się o taki dodatkowy zarobek ubiegać i zabiegać. Rola w filmie jest przedmiotem wielu starań, wielu westchnień i nieraz niejednej protekcji. Wet za wet: żadne środowisko w Polsce nie ma na temat filmowców tyle złego do powiedzenia, co aktorzy.

W Polsce nie istnieje zawód aktora filmowego (co nie jest bynajmniej sytuacją wyjątkową): ani w sensie stałego zatrudnienia, ani w sensie kwalifikacji, gdyż szkoły aktorskie nie przewidują w swych programach takiej specjalizacji, ani w sensie ustawodawstwa zawodowo-socjalnego, ani wreszcie w sensie udziału w kształtowaniu zamysłu twórczego realizatorów. Aktor jest więc w filmie ciałem po trosze obcym — i w tym chyba pierwsza przyczyna owego niechętnego stosunku.

Przyczyna druga — i zasadnicza — wynika już bezpośrednio z owej centralnej specyfiki filmu, związanej z bardzo silnym oddziaływaniem techniki i ekonomiki przemysłu na proces twórczy.

Widz kinowy, któremu nieraz zdarza się pochwalić lub zganić grę aktora, rzadko zdaje sobie sprawę, jak odmienną rzeczą jest praca aktora w filmie od pracy w teatrze.

Sprawa czasu. W teatrze aktor nawykł do dwóch sekwencji czasu: realnego czasu trwania prób i przedstawienia, dramatycznego czasu trwania akcji inscenizowanego utworu. W filmie ma do czynienia z trzema sekwencjami: czas trwania przedstawienia to znaczy sensu (1,45 min) nie tylko nie ma nie wspólnego z czasem trwania „prób”, to znaczy zdjęć (kilka miesięcy) ale, co więcej, kolejność scen jest tu najzupełniej różna, nieraz najpierw

nakręca się koniec, potem coś ze środka itd. Prosty rezultat wymagań przemysłowego trybu pracy, a ileż konsekwencji dla budowy postaci i jakie trudności dla aktora na wybiegu do teatralnego, stopniowego, konsekwentnego rozwijania efektów.

Sprawa poprawki. W teatrze raz przedstawienie jest lepsze, raz gorsze, rzetelny aktor zawsze płacuje

Sprawa postsynchronizacji dźwięku z obrazem, powszechnie w Polsce stosowanej (nagrywanie dźwięku do gotowej już taśmy) — podczas gdy w teatrze głos aktora jest elementem współpracującym z innymi środkami wyrazu, nieraz np. zastępującym wyrazistość mimiki i warunkującym jej tonowanie.

I wreszcie sprawa najistotniejsza: może: rola aktora i jego wkładu w

SNY ZA MILIONY (II)

niebo bez gwiazd

KRZYSZTOF WOLICKI

na scenie po trosze od nowa, zawsze może jeszcze coś poprawić. Film — to utrwalenie. Wiele reżyserów nie lubi zapraszać aktora na roboczy przegląd nakręconego materiału: ci ludzie z teatru są stale niezadowoleni z siebie i stale chcieliby powtarzać ujęcie, tzn. cisnąć w błoto tyłki co dziesiątki tysięcy złotych.

Sprawa widowni i jej reakcji, na której ostrzegawczą, korygującą lub dopingującą siłę przywykli liczyć aktorzy teatralni, a której w filmie nie ma.

budowaniu postaci. W filmie, wskutek obecności operatorów obrazu i dźwięku, tzn. wskutek obecności techniki, która zupełnie inaczej kontaktuje aktora ze sceną, przedmiotem, światłem — znaczenie świadomej kreacji aktorskiej w budowie postaci jest często nieporównanie mniejsze niż w teatrze. Przeważa znaczenie samej obecności aktora, jego sylwetki, jego twarzy, jego „typu”. Reżyser filmowy oczywiście wie o tym świetnie i często nadużywa swej wiedzy: szkoda mu czasu i

zachodu na wyjaśnianie aktorowi sensu jego roli, zwłaszcza gdy chodzi o epizody. — Pan wbiegnie, pan krzyknie: „To ten chłopiec!” — pan wbiegnie — „obaj!” — reżyser aktora, którego widać w obrazie na zdjęciu do Łodzi. Aktor czuje się upokorzony. — Jestem po prostu najdroższym rekwizytem na planie — powiedział mi jeden z nich...

Jeśliby teraz poszukać wypadkowej różnicy pomiędzy grą w filmie (której sztuka aktorska jest tylko, jak widzieliśmy jednym z elementów) a aktorstwem scenicznym, trzeba by chyba stwierdzić, że poprawność jest na ekranie dużo częściej spotykana niż na scenie. Bez zbytniej przesady można powiedzieć, że w rękach sprawnego (w rzemieślniczym sensie) reżysera i operatora, w obecności sprawnie funkcjonującej techniki filmowej każdy aktor — jeśli nie w ogóle każdy człowiek — może się na ekranie prezentować jako „grający poprawnie”. Dowodzi tego masowa produkcja krajów o wysoko rozwiniętej technice i rzemiośle filmowym (USA, Francja, Włochy) i każdy może tę tezę zweryfikować w naszych kinach. Aktorska czołówka filmowa jest natomiast bardzo wąska; w szczególności w rzadkich tylko przypadkach przynależność do tej czołówki jest identyczna z przynależnością do kategorii gwiazd. Na kartach tytułowych amerykańskich filmów rozróżnienie jest precyzyjnie usankcjonowane: gwiazdy star, a aktorzy act lub co-act. Gwiazdorstwo filmowe, a to właśnie zjawisko kształtuje potoczne opinie w Polsce na temat gry w filmie i aktorstwa filmowego — ma ze sztuką aktorską niewiele wspólnego (co nie wyklucza, oczywiście, że bywają gwiazdorzcy, którzy są wybitnymi zarazem aktorami). Istotne zapotrzebowanie na gwiazdę nie ma charakteru artystycznego, jest zapotrzebowaniem na trafny symbolikę określonych mitów czy stereotypów.

Film polski kategorii gwiazdorstwa w zasadzie nie zna. Nie znaczy to, by nie zdarzały się u nas kreacje, których popularność u odbiorców bardzo przypomina zjawisko „narodzenia gwiazd stałych”. Szybko jednak okazuje się, że chodziło tylko o komety. O ile bowiem do wyłansowania gwiazdy warunkiem koniecznym jest utrafienie w jakiś czuły punkt w recepcji widzów, o tyle jest to warunek wcale nie wys-

DOKONCZENIE ZE STR. 1

maszynowym tylko 32 przedsiębiorstwa, w których nie wprowadzono nowych norm i stawek plac...

371 przedsiębiorstw na 412, to już ponad 90%, czyli zadanie można traktować jako „ilościowo wykonane”.

To „wywiązanie się z terminu” na pięć minut przed dwunastą (czy też pięć minut po dwunastą) głównie wiąże się z faktem, że w znakomitej większości przedsiębiorstw przemysłu maszynowego zbyt późno wszczęto przygotowania do zmiany norm. Wprawdzie okres przeznaczony na przygotowanie reformy nie był długi. W Czechosłowacji na wykonanie podobnego zadania przeznaczono 4 lata, mimo że Czesi dysponowali znacznie lepszą bazą prawidłowo opracowanych normatywów. Fakt ten nie usprawiedliwia jednak szeregu subiektywnych przyczyn opóźnień i usterek przygotowania reformy: niedostatecznej inicjatywy szerokiego grona specjalistów przedsiębiorstw (szczególnie w pierwszej fazie przygotowań), słabej pomocy ze strony jednostek nadrzędnych, niezadawalającej koordynacji pracy pracowników pionu produkcyjnego, technicznego i zaopatrzenia itp.)

Z przebiegu „wykonania ilościowego” wynika więc sugestia o działaniu kampanijnym. Powstałe zasadnicze pytanie: jaki był wpływ tej kampanijności na jakościowe wyniki reformy, na strukturę norm i stawek plac?

SUGESTIE — PRZYPUSZCZENIA — PRZYKŁADY

Czytelnik był przekonywany, że ocena „ilościowa” to za mało. I teraz będzie rozczarowany. O ile „wykonanie ilościowe” można było wyrazić określić, o tyle ocena jakościowa okazuje się sprawą sugestii, domniemywań i pojedynczych przykładów.

Jeden skutek reformy jest niewątpliwie i łatwy do statystycznego przedstawienia. Szacunkowe dane wskazują, że przy zakładach pracy z okresu poprzedzającego wykonanie reformy — nowe normy pracy wykonywane byłyby średnio w poszczególnych przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego od 68 proc. do 92 procent. Przed reformą normy w przemyśle maszynowym były wykonywane na poziomie 200 procent i powyżej. Znacząco to, z grubsza rzecz biorąc, że normy zostały podwojone.

Jak należy ocenić stopień napięcia ustalonych norm, nie w porównaniu ze stanem poprzednim, ale w świetle istniejących możliwości produkcyjnych poszczególnych przedsiębiorstw?

Na pytanie to nie można odpowiedzieć definitywnie i jednoznacznie. Rozrzu-

stwierdzonych w przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego rezerw niewykorzystanego czasu pracy był bardzo duży i wynosił od ułamka procenta do 22 procent. Stwierdzenie „nieznaczných rezerw nie świadczy przy tym bezpośrednio o powierzchni badania czasu pracy, i podobnie — duże stwierdzone straty nie są dowodem na to, że w pełni zostały ujawnione rezerwy niewykorzystanego czasu.

Wiele zależy od tego jaki był poziom organizacyjno-techniczny produkcji na poszczególnych stanowiskach przed wprowadzeniem reformy.

Trudno również dać obecnie jednoznacznie ocenę stopnia zrównoważenia napięcia norm wykonywanych na różnych stanowiskach we wnętrzu przedsiębiorstw. Wyrównywanie napięcia norm wewnątrz przedsiębiorstw jest zabiegiem szczególnie niewłaściwym, gdyż bezpośrednio powoduje przesunięcia w proporcjach zarobków pomiędzy poszczególnymi pracownikami. Dlatego też było zalecenie, aby wyrównanie napięcia norm przeprowadzono zostało jeszcze w starym układzie norm, w ramach przygotowań do wprowadzenia norm technicznie uzasadnionych.

Te ważne zadania nie wszędzie zostały prawidłowo wykonane. Sporadycznie notujemy już dzisiaj przypadki dość wysokiego przekraczania nowo ustalonych norm, co może świadczyć o nie dość prawidłowym ich napięciu. Tak np. średnie wykonanie norm wiertaczy wynosi w Z-dach M-8 w Bielsku ponad 130 procent (wielu z nich wykonuje normy w granicach 150-160 procent). Średnie wykonanie norm przy produkcji nakrętek M5, M10 i M12 w „BISPOL-u” w Bielsku wynosi ponad 150%, a przy produkcji wkrętów samogwintowych 200% itp.

Warto na tym tle zauważyć — skoro mowa o nowych normach — że w przedsiębiorstwach, które jako pierwsze wprowadziły normy technicznie uzasadnione, wystąpiło znaczne zmniejszenie współczynnika zakorzenienia robót. Przed reformą ponad 38 procent tych przedsiębiorstw charakteryzowało się zakorzenieniem robót powyżej 50 procent, a 27 procent — od 46 do 50 procent; natomiast po reformie, w pierwszej grupie pozostało tylko 10,5 procent, a w drugiej 21,3 procent przedsiębiorstw.

Na taki znaczny spadek zakorzenienia robót w poważnej mierze wpłynął fakt nadmiernej rozbudowy akordu w okresie poprzedzającym. Można jednak mniemać, że niezależnie od tych przyczyn obiektywnych zaważyły tutaj względy subiektywne, a w szczególności niedostateczna praca przygotowawcza w dziedzinie ustalania normatywów pracy.

Przedstawione wskaźniki i przykłady, jak zostało zaznaczone, mogą być podstawą zaledwie sugestii i domniemywań. Ocenę bardziej miarodajną będzie można dać dopiero po upływie pewnego czasu, kiedy wprowadzone normy ulegną dostatecznej stabilizacji.

SYSTEM WIDELKOWY I „WSPÓŁCZYNNIKI ZANIKAJĄCE”

Przeniesieniu funkcji regulatora zarobków z norm na stawki nie bardzo odpowiada na dłuższą metę przyjęty w przemyśle maszynowym system widelkowy, o ograniczonej w każdej grupie zaszerzowania możliwości różnicowania stawek godzinowych. Tradycje widelkowego systemu stawek plac nie są najlepszymi. Doświadczenie wskazuje, że przy jego zastosowaniu szybko dochodzi do powszechnego zastosowania stawek maksymalnych, co silnie rzeczy oznacza zmrożenie powstałych proporcji stawek plac i przeniesienie funkcji regulatora zarobków na normy.

Praktyka, niestety, chyba potwierdza to zjawisko również w przemyśle maszynowym. Spośród badanych 116 przedsiębiorstw w akordowym systemie wynagradzania aż w 76 przedsiębiorstwach z miejscami zastoso-

Antidotum na „sztywność” systemu widelkowego mogło być w przemyśle maszynowym tzw. „współczynniki zanikające”. Aby nie powodować zaburzeń na tle gwałtownego podnoszenia wymagań w stosunku do pracowników, których normy uległy największym zmianom, wprowadzona została możliwość okresowego podwyższania ustalonych stawek plac przy pomocy „zanikających współczynników placowych”. Współczynniki te miały być eliminowane w miarę wdrażania usprawnień organizacyjno-technicznych.

Dane statystyczne spośród 112 badanych przedsiębiorstw wskazują,

tarzający. Gwiazdorstwo, zwłaszcza w swojej ojczyźnie, w USA, stanowi w społeczeństwie kategorię całej produkcji, w szczególności scenariusze pisane są z myślą o danej gwiazdzie i w ten sposób cały film powstaje wokół pewnego typu, mitu, stereotypu przez tę gwiazdę reprezentowanego i eksponowanego ma na celu. Warunkiem gwiazdorstwa jest następnie stała obecność gwiazdy na ekranach i nieodwołnie z tym związana reklama, której cechą charakterystyczną jest, że czyni własnością publiczną całą (faktyczną czy fikcyjną) osobowość gwiazdy, że szczegółami życia prywatnego włącznie. Ten ostatni czynnik — istotny i bynajmniej nie prosty — powoduje, że kinomani „chorzy” na daną gwiazdę mogą ustawić funkcję pomiędzy nią a jej kreacjami, a więc zbudować pomost pomiędzy rzeczywistością a srebrnym ekraniem za pomocą takich zartów, które graniczą z nierzeczywistością, a tymczasem dają im wyobraźni, choć oczywiście nie trudności dostrzec jej pozaartystyczny charakter.

Obok gwiazdorstwa, powiedzmy, osobowego istnieją w filmie coś w rodzaju gwiazdorstwa typów: sprawni, dzielni, twardzi, zwinni, syn milionera, dziewczęta piękne i skrywane, dżentelmeni, patriotów itd. Osoby aktorów kreujących odpowiednie postacie są tu sprawą mało istotną, ich reakcje, sposób zachowania itd. są do tego stopnia odindywidualizowane, a produkcja do tego stopnia standardowa, że poprawność gry osiąga się łatwo, a normalny widz po wyjściu z kina nie potrafi na ogół wymienić nazwisk aktorów. W tym przypadku magnesem przyciągającym jest nie osoba gwiazdy, ale typ kreowanej postaci, nie aktor ale scenariusz (co, oczywiście nie wyklucza występowania obu rodzajów łącznie: przykładem filmu kryminalnego z Jean Gabinem). Warunkiem występowania tego gwiazdorstwa typów jest — znów obok trafnej symboliki — masowość określonej produkcji i jej względna jednolitość.

Film polski, co w kontekście wyżej powiedzianego jest w pełni zrozumiałe, gwiazd nie lansuje, jako że nie bardzo ma po temu warunki. Nie potrafiłby powiedzieć, czy to dobrze czy źle; na pewno jednak dobrą cechą polskiej produkcji filmowej jest niepodjęcie w tej dziedzinie wysiłków z góry sk-

zanych na niepowodzenie (warto może przypomnieć, że w swoim czasie, w latach 1958-1959, że strony pewnej części publiczności filmowych wywierano nawet, podobno w imieniu publiczności, nacisk na filmowców, aby wręcz sprokrowali nam „naszą własną, polską” gwiazdę). Polska produkcja filmowa jest na tyle szczupła, że próba lansowania gwiazd na większą skalę trzeba by chyba opłacić daleko posuniętą rezygnacją z indywidualności twórczej scenarzystów i reżyserów.

Oczywiście, jak wspomniano, zdarzają się w naszych filmach kreacje o wyjątkowej popularności, owe „komety”. Pierwsza była bezspornie dziełami Barbary Kwiatkowskiej, druga Zbigniewa Cybulskiego. Elementy pewnej typizacji zawarte w tych kreacjach związane były z wielokrotnie omawianym „kryzysem naszej młodzieży” i wynikającym z niego próbami określenia typu młodego pokolenia. Z chwilą zmiany koniunktury (czy może młodego pokolenia) to źródło popularności przestało bić. Co do pani Kwiatkowskiej dowód byłby trudny — pracuje ona za granicą — ale następne po „Pociągach i diamentach” filmy z Cybulskim i filmy z próbami naśladowania Cybulskiego i jego „aury” (dane o frekwencji) nie wykazują żadnej premii dla gwiazdorstwa, ani osobowego ani tego drugiego, gwiazdorstwa typu. A listów od pensjonariuszy otrzymuje dziś podobno najwięcej Zbyszek z „Krzyżaków”; wahałbym się twierdzić, że akurat jako nowy ideał młodzieży...

Dodajmy wreszcie, że choć istnieje prawdopodobnie pewna „pula” stereotypów i mitów nadających się do sprzedania w formie gwiazdorstwa, to jednak konkurencja zagraniczna, zwłaszcza wobec całego systemu reklamy, możliwości takie wyzerpuje bardzo szybko: koniec końców polskie filmy to tylko 1/4 naszego repertuaru (w sensie łącznego czasu wyświetlania). Trudno w szczególności o konkurencję z tym gwiazdorstwem, które związane jest z eksponowaniem luksusu, dobrej witalności, wzorca życia.

W tej sytuacji zrozumieliśmy, że się powtarzają się od czasu do czasu poszukiwania aktorów w do takiej czy innej roli w filmie nie mają i nie mogą mieć na celu kreowania gwiazd, nawet w miniaturach rozmiarach. Faktem jest,

że dość powszechne — zwłaszcza gdy chodzi o postacie kobiece — identyfikowanie gwiazdorstwa z urodą czy sex-appealem (identyfikacja bardzo prymitywna) utrudnia zrozumienie, jakie jest miejsce amatora-aktora w naszym filmie. Faktem jest również, że owe imprezy konkursowe z ładnymi buziakami pogłębiają nieporozumienia. Z adn-a z dziewcząt, które w ten sposób trafiły do filmu, nie została gwiazdą, trzy natomiast, po ukończeniu szkoły teatralnej są lub będą po prostu aktorami, przy czym każda z nich widzi swój przyszły zawód jako zawód aktorki teatralnej. Parę innych pracuje tam, gdzie pracowały przed otrzymaniem domniemanej „wielkiej szansy” życiowej, społa przesiedlają w kawiarniach i czekają na rolę reżysera, aby może kiedyś raz jeszcze pokazać na ekranie ładną buzię, „wielką szansę” nie dała im ani zawodu, ani awansu społecznego, co najwyżej trochę pieniędzy, i to w żadnej mierze nie tyle, ile sobie ludzie wyobrażają. Ryczałtowo stawki otrzymywane w filmie przez początkujących amatorów są na ogół 2-3 krotnie niższe niż ryczałt wybitnych aktorów.

Film zawsze będzie, rzecz jasna, potrzebował od czasu do czasu świeżej, młodej twarzy: specyfika ekranu nie dopuszcza, by Guiletti była w wieku swej mamy, nie dopuszcza zwłaszcza w Polsce, gdzie ścisła dyscyplina mająca na celu zachowanie młodego wyglądu i sprawności fizycznej aktora jest w teatrze zupełną rzadkością. Najczęściej jednak — i tak już jest obecnie — poszukiwać się będzie tych świeżych twarzy w środowiskach obywatelskich, nie do sztuki aktorskiej, w szkołach teatralnych, w teatrzykach studenckich, amatorskich zespołach itd.

Gra w filmie, w naszych warunkach, jest i pozostanie domeną aktora teatralnego (i estradowego). Mimo wszelkie różnice i antagonizmy teatralno-filmowe film nie może i nie chce obejść się bez podstawowej sumy kwalifikacji, którą reprezentuje aktorstwo teatralne. Polscy aktorzy otrzymują w Polsce zawodowo aktorzy z teatru. Taką tendencję obsadową należy, w świetle wyżej powiedzianego, uznać za słuszną. I artystycznie i ekonomicznie — zwłaszcza wobec stosunkowo młodego wieku i małego doświadczenia naszych reżyserów filmowych w pracy z aktorem; wbrew

pozorem aktor kosztowny, lecz do bry i z filmem obeszany, opłaca się o wiele lepiej niż ktoś, z kim każde ujęcie trzeba powtarzać. Słuszna wydaje się widoczna u niektórych reżyserów skłonność do pracy z obywatelskim aktorem lub grupą aktorów (Wajda, Munk, Kawalerowicz), gdyż wynikające stąd „zgranie” wzajemne przynosi z reguły dobre efekty. Niesłuszna natomiast do zważenia a priori bazy aktor-skiej, z której się korzysta w filmie. Rola w filmie otrzymuje do tychczas nie więcej niż ok. 5 proc. aktorów teatralnych, główniejsze — jeszcze o wiele mniej.

Częściowo owo zważenie bazy wynika z przyczyn obiektywnych: faworyzowani są aktorzy z teatrów o dużych zespołach i z teatrów położonych bliżej wytwórni (w sumie stwarza to priorytet dla aktorów stołecznych, łódzkich i częściowo krakowskich oraz wrocławskich). Teatr w ogóle bowiem niechętnie „wypożycza” do filmu swych aktorów, zwłaszcza najlepszych, a jeśli trzeba w związku z tym odwołać czy przesunąć przedstawienie, każe sobie słono płacić. Przy angażowaniu aktorów z odległych ośrodków rosną również koszty delegacyjne. Przyczyny subiektywne, jak widać, wynikają z nieuniknionej koncentracji produkcji filmowej.

Obok wszelkie przyczyny obiektywne istnieją, i to chyba poważniejsze, powody subiektywne wąskość bazy aktorskiej naszego filmu. Wbrew pozorom — i wbrew samobronie wielu reżyserów — pewna specjalizacja filmowa wśród aktorów teatralnych, specjalizacja na pewno konieczna, nie staje się przez to łatwiejsza, przeciwnie, trudniejsza. Specjalizacja może być tylko następstwem wypróbowania. Nasi reżyserzy nie wypróbowują dostatecznie dużej liczby aktorów.

Dlaczego? Częściowo dlatego, że nie umiemy na ogół pracować z aktorem i wolą często aktorów bardzo dojrzałych i samodzielnych, z którymi jest o wiele mniej kłopotów technicznych (choć może więcej dyskusji i sporów artystycznych). Nasi reżyserzy nie umiemy jeszcze wydobywać z nich „poprawności” od każdego.

Częściowo dlatego, że nie umiemy chorobie gwiazdorstwa filmowego, nasi reżyserzy chorują na gwiazdorstwo teatralne. W Polsce, istot-

nie, widz chadza do teatru najchętniej „na aktora”. Nazwisko aktora jest magnesem zapalającym widownię nawet przy słabej sztuce i nędznej inscenizacji. Stąd u niektórych próby ratowania czy wspomaganie swego „działa” filmowego również tą samą metodą. Do byle czego angażuje się najlepszych, najsłynniejszych, najbardziej znanych aktorów teatralnych — i nie tylko takich. Bywa, że w jakimś filmie dla młodzieży grywa pięciu, sześciu takich aktorów; na których w teatrze trzymają się „Hamlety” i „Edypy”. Efekt nie zostaje bynajmniej osiągnięty: Holoubek, potrafi uratować „Edypa”, ale niedźwiedziej skórce na ekranie nie pomoże, ponieważ stosunek widza do aktorstwa filmowego jest zupełnie odmienny niż w teatrze.

O sprawie tej piszę z takim naciskiem nie ze względu na marnotrawstwo talentu, gdyż to, koniec końców, sprawa jego posiadaczy. Mniejsza może (ale tu już może i nie mniejsza) i o pieniądze: udział honorariów aktorskich w koszcie przeciętnego filmu polskiego wynosi ca 12 proc. i aczkolwiek w ostatnich latach rośnie, jest i tak niższy na ogół niż za granicą. Najgorsze wydaje mi się samo po prostu zawężanie bazy aktorstwa filmowego, utrudnianie istotną, opartą na wielu próbach i poszukiwaniach specjalizację. Niedobre są również konsekwencje społeczne w środowisku aktorskim. Nasze życie kulturalne i tak nadmiernie uprzywilejowane w Warszawie i Krakowie. I tak istniejąca całkowicie uzasadniona kompleksowość. Nakładanie reżyserkiej słabości do teatralnych gwiazdorów na naturalną sprzeczność, wynikającą ze skoncentrowania struktury kapitału filmowego (także, choć w mniejszym stopniu, radiowego i telewizyjnego) odsuwa po prostu profesjonalnych aktorów od możliwości wypróbowania swych sił w filmie, niepotrzebnie i niesłusznie akcentuje i tak istniejący problem świata aktorskiego i całej naszej kultury.

Słabość do teatralnych gwiazd wiąże się, jak wspomniano, z nieumiejętnością wydobywania poprawności aktorskiej. To już fragment innego tematu. Nazwijmy go: kiedy film jest sztuką i co z tego wyniknąć powinno.

(dokończenie nastąpi)

KRZYSZTOF WOLICKI

ORZECZNICTWO

WYMIAR KARY GRZYWNY PRZY PRZESTĘPSTWACH PRZECIW WŁASNOŚCI SPOŁECZNEJ

Sąd Wojewódzki skazał L.B. na podstawie art. 2 § 1 ustawy z dnia 18 czerwca 1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciwko własności społecznej (Dz. U. Nr 36, poz. 228) i o związku z art. 1 § 1 lit. a i art. 2 § 1 ustawy z dnia 21 stycznia 1958 r. o wzmożeniu ochrony mienia społecznego przed skutkami wynikającymi z przestępstwa (Dz. U. Nr 4, poz. 11) z zagarnięciem mienia społecznego w kwocie 53 375,05 zł na karę 7 lat więzienia, grzywnę w wysokości 5 000 zł z zamianą w razie nieściągalności na 100 dni więzienia oraz na kary dodatkowe: przepadek całego majątku i utraty praw na okres 4 lat.

Na skutek rewizji oskarżonego Sąd Najwyższy zmienił powyższy wyrok co do kary w ten sposób, że wymierzoną grzywnę złagodził do 75 zł z zamianą w razie nieściągalności na 1 dzień więzienia. Sąd Najwyższy w uzasadnieniu swego wyroku wskazał, iż wymierzona obok przepadek całego majątku sprawcy grzywna traci całkowicie swoje wartości wychowawcze, stając się dolegliwością zarówno dla sprawcy, jak dla społeczeństwa. Zupelnie niezrozumiałą, nie ma bowiem rozsądnej odpowiedzi na pytanie, z jakich właściwości funduszu człowieka, skazanego na 7 lat więzienia, po wykonaniu orzeczonego przepadek całego mienia ma jeszcze zapłacić grzywnę.

W tym stanie rzeczy, skoro Sąd Wojewódzki orzekł przepadek całego majątku oskarżonego, grzywna zdanem Sądu Najwyższego wymierzona być może tylko w symbolicznej wysokości.

Ogół wyroku Pierwszego Prezes Sądu Najwyższego złożył rewizję nadzwyczajną na niekorzyść oskarżonego L.B., zarzucając rażąco niewspółmierność kary grzywny w stosunku do przypisanego oskarżonemu czynu.

Po ponownym rozpatrzeniu sprawy Sąd Najwyższy w składzie 7 sędziów wyrokami z dnia 26 stycznia 1961 r. nr V K 878/60 zmienił poprzedni wyrok Sądu Najwyższego w ten sposób, że obok kar pozbawienia wolności (na 7 lat), utraty praw publicznych i obywatelskich praw honorowych oraz przepadek całego majątku skazał oskarżonego L.B. również na karę 5 000 zł grzywny, z zamianą w razie nieściągalności w terminie — na 100 dni więzienia zastępczej. Równocześnie Sąd Najwyższy wypowiadał następujący pogląd: prawny:

W wypadku skazania na podstawie ustawy z dnia 18.VI.1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciwko własności społecznej (Dz. U. Nr 36, poz. 228) i art. 1 ustawy z dn. 21.I.1958 r. o wzmożeniu ochrony mienia społecznego przed skutkami wynikającymi z przestępstwa (Dz. U. Nr 4, poz. 11) kara grzywny winna być wymierzona w rozmiarze stosownym do wagi przestępstwa, niezależnie od orzeczonej kary dodatkowej przepadek majątku.

Oto fragmenty uzasadnienia stanowiska Sądu Najwyższego w składzie 7 sędziów:

„(...) Kara grzywny, w wypadku skazania za przestępstwa określone w art. 1 — 5 § 1 oraz 6 i 7 ustawy z dnia 18.VI.1959 r. (Dz. U. Nr 36, poz. 228) jest obligatoryjna. Z określenia „podlega karze więzienia... i karze grzywny” wynika, że grzywna jest karą samodzielną, orzekaną równolegle z karą pozbawienia wolności. Zatem przy stosowaniu sankcji tych szczególnych przepisów karnych obowiązuje zasada: ustanowienia się nad celowością orzekania kary grzywny (...). Sąd, orzekając w tych wypadkach karę grzywny, powinien mieć na względzie przede wszystkim to, że jest to kara, której dolegliwość skazanemu powinien odczuć i to niezależnie od kary pozbawienia wolności. Swoistą „celowość” skazania na grzywnę, w tych wypadkach należy oceniać nie tylko z punktu widzenia warunków materialnych sprawcy, ale również z uwagi na względy wychowawcze w stosunku do oskarżonego i wymógów prewencji ogólnej. Grzywna musi być także karą pozostającą w odpowiednim stosunku do wagi przestępstwa i winy sprawcy (...). Grzywna w odróżnieniu od kary przepadek majątku, jest karą, której nieściągalność pociąga za sobą, z mocy art. 43 § 3, 4 i 7 k.k. konsekwencje w postaci zamiany na zastępczą, karę pozbawienia wolności.

Jednakże z istoty kary grzywny wynika, że przede wszystkim należy wyzerpać wszelkie możliwości jej pokrycia, a dopiero w przypadku negatywnym przystąpić do wykonania kary zastępczej. Może bowiem istnieć konkretna i realna perspektywa pokrycia „całości” grzywny z dochodów przyszłych skazanego. Biorąc pod uwagę skazanie na karę grzywny, skazanego przez niego uposażenia służbowego, wynagrodzenia za pracę itp.

W myśl art. 424 k.p.k., jeżeli natychmiastowe ściąganie grzywny pociągnęłoby dla skazanego lub jego rodziny skutki zbyt ciężkie,

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

ZYCIE 5
GOSPODARZE

S. F.

- początek zmian

ze współczynnikami te w 19-tu przypadkach ustalono na poziomie od 1 do 1,1, w 64 przypadkach od 1,1 do 1,3 i w 29 przypadkach powyżej 1,3.

„Współczynniki zanikające” mogą odegrać ważną rolę we wprowadzonym systemie plac. O instrumencie tym jako o środku, który „... osłabił tendencję do rozluźnienia norm...” pisał już w grudniu ub. roku Zbigniew Madej. Autor postulował „nieustępliwie” współczynników zanikających i operowanie nimi „łącznie z wielokrotnym systemem plac”.³⁾

Sprzeczne skutki operowania omawianymi współczynnikami interesująco komentują dr Ber Hans i Przemysław Kotlarek.⁴⁾ Z jednej strony robotnicy wiedzą, że współczynniki będą obniżane, starają się zabezpieczyć i wprowadzają postępowanie organizacyjne i techniczne; równocześnie obawa przed przedwczesnym obniżeniem współczynników skłania ich do ukrywania i niewykorzystania rezerw.

Bardzo istotnym niedopatrzieniem w dotychczasowym postępowaniu się omawianymi instrumentami jest nieustalenie harmonogramu zmian „Współczynników zanikających” i innych tymczasowych dodatków wynagrodzeniowych. Pracownicy przedsiębiorstw nie mogą mieć przekonania, że zwolnienie z prac nad wprowadzeniem postępu technicznego i organizacyjnego może wpłynąć na opóźnienie redukcji tych dodatków. A brak ściśle ustalonych terminów tworzy takie przekonanie w przedsiębiorstwach.

Od prawidłowego operowania „współczynnikami zanikającymi” zależy bardzo wiele. Obiektywizm i rygorystyczna ocena muszą tutaj iść w parze.

O doraznej, już praktycznej potrzebie takiego posługiwania się „współczynnikami zanikającymi” świadczą liczne przykłady niezrealizowania ustalonych planów usprawnień organizacyjno-technicznych.

W wielu przedsiębiorstwach z chwilą wprowadzenia technicznie uzasadnionych norm tempo prac w zakresie dalszych usprawnień organizacyjno-technicznych zaczęło się wyraźnie obniżać, a w niektórych zakładach wystąpił nawet do starych metod organizacyjnych. I tak na przykład z chwilą dokonania reformy norm i plac przetrwano realizację usprawnień organizacyjno-

technicznych w F-ce Sprzętu Rolniczego „Pionier” w Strzelcach Opolskich, nie wykonano planu usprawnień organizacyjno-technicznych w Chorzowskiej Wytwórni Konstrukcji Stalowych „Konstal”. W F-ce Wodociągów im. Komuny Paryskiej we Wrocławiu, w F-ce Akumulatorów w Bielsku, w Siemianowickiej F-ce Śrub i Nitów.

Dość spośród badanych przedsiębiorstw, w których reforma została przeprowadzona w ubiegłym roku, nie opracowało planów dalszych przedsięwzięć organizacyjno-technicznych na rok 1961. Wymienić tu można Łódzką F-kę Zębarów, Kuźnię w „Ustroniu”, Bielską F-kę Maszyn, F-kę Armatur.

W wielu przedsiębiorstwach myśli się następująco: „Był ustalony termin wprowadzenia norm technicznie uzasadnionych, nowe normy zostały wprowadzone i dajcie nam spokój. Zadanie zostało wykonane”. Zaniedbanie wprowadzonych metod rejestracji rzeczywistych czasów pracy, badania wprowadzonych norm i stawek plac, brak kontroli kart pracy itp. — staje się praktyczną konsekwencją takiego rozumowania.

ROZNE OCENY

Jak każda poważniejsza reforma — zmiana norm i stawek plac w przemyśle maszynowym ma swoich entuzjastów i krytyków. Entuzjastki cieszą się z tego, co reforma dokonała, a krytycy wskazują na to, czego reforma nie dokonała. Entuzjaści chwalią pozytywne skutki dokonywanych zmian, krytycy — brak skutków pozytywnych lub negatywnie okolicznościach, do których należy zwrócić uwagę. A przykładów jest bardzo dużo. A każdego z nich można by podać. Wskazywać tylko odpowiednio dobrać zagadnienia i przedsiębiorstwa.

Przy ocenie wyników reformy norm nie można opierać się tylko na danych z okresu wprowadzania nowych norm i bezpośrednio po tym. Jest to okres „niemoralny”. Przypomina przesilenie choroby, po którym następuje stopniowy powrót do zdrowia. Występujące w tym okresie pewne rozprężenie dyscypliny i wzrost płynności kadr są często trudne do uniknięcia.

Natężenie, okres i w ogóle przebieg tego przesilenia zależy od szeregu rozmaitych czynników: od sprawności organizacyjnej całego przedsiębiorstwa, od przygotowania i organizacji samej reformy norm itp. Stosunek robotników do reformy określa przy tym, w dużym

stopniu, zarobkowe konsekwencje weryfikacji norm i stawek plac.

W szeregu przedsiębiorstwach, w okresie wprowadzania norm technicznie uzasadnionych, nie wykonywano planów wartości produkcji i przekraczano plany funduszu plac. Można tutaj wymienić Z-dy Elektrotechniki Motoryzacyjnej w Świdnicy, które w I kwartale br., tzn. w okresie wprowadzania nowych norm, wykonały plan produkcji globalnej w 74 procentach, natomiast fundusz plac w 97 procentach (godzinny postojowy na 1 robotnika średnio wzrósł o 350 procent); F-kę Wodociągów, wykonującą plan produkcji globalnej w 97 procentach, a funduszu plac w 105,8 procentach (wzrost godzinny postojowych o 20 procent); Z-dy Urzędów Przemysłowych w Nysie wykonując plan produkcji i wydajności w 93 procentach i funduszu plac w 103 procentach (wzrost godzin postojowych o 400 procent oraz wzrost absencji nieusprawiedliwionej o 30 procent); Odlewnię Żelaza i Z-dy Mechaniczne w Skoczowie, F-kę Akumulatorów w Bielsku, Opolskie Z-dy Silników Elektrycznych w Brzegu, Z-dy „Konstal” w Chorzowie, F-kę Krosien Bawlnianych w Zdunskiej Woli, Z-dy „Eltra” w Bydgoszczy i inne.

Analiza przedsiębiorstw, które jako jedne z pierwszych zastosowały technicznie uzasadnione normy pracy wykazuje jednak, że w dłuższym okresie czasu przebiegała tendencja do zmniejszania się udziału funduszu plac w wartości produkcji globalnej. W przeliczeniu na złotówkę wartości produkcji udział ten zmniejszył się np. w ciągu roku 1960 w WSK Rzeszów o 22 procent, w Łódzkiej F-ce Maszyn Jedwabniczych o 14,5 procent, w F-ce Sprzętu Rolniczego „Pionier” o 14,2 procent. Bardzo duży wzrost wydajności, bo sięgający prawie 30 procent, wystąpił w Z-dach Dąbala w Dąbiach. Dobre wyniki osiągnęła Wrocławska F-ka Urzędów Mechanicznych, Z-dy W-3 i W-4 Cegielskiego w Poznaniu, Z-dy Komuny Paryskiej w Radomsku i inne.

Ten obraz złych — doraznych i lepszych — długofalowych wyników byłby barczęj przekonujący, gdyby można było operować tymi samymi przedsiębiorstwami. Próba takiej oceny dał np. Litman Nowik w przykładzie Bielskich Zakładów Silników Elektrycznych M-8. Na poszczególnych przykładach opiera się tutaj jednak nie można. W chwili obecnej należy chyba zadość uczynić oceną, że sytuacja jest dość „ostra” i że wcześniej jeszcze

na generalne wnioski o wynikach reformy.

ZADANIA NIESTAJĄCE

Zamiast przedwcześnie oceniać wyniki reformy lepiej w chwili obecnej zastanowić się nad formami oddziaływania przedsiębiorstwa, aby te konsekwentnie wykonywały nałożone zadania.

Cechą specyficzną reformowania norm jest to, że trudno wręcz mówić o zakończeniu prac. Jest to bodaj najważniejsze zagadnienie, jakie trzeba sobie obecnie, w wprowadzeniu nowych norm w przemyśle maszynowym, należycie uświadomić.

Przedstawione w artykule przykłady traktowania reformy norm w przemyśle maszynowym jako jednorazowej akcji, po której można sobie „pokołować”, są sygnałem alarmowym, że sens reformy norm może być i jest w praktyce niewłaściwie rozumiany.

Wprowadzenie norm technicznie uzasadnionych w przemyśle maszynowym jest początkiem pierwszego etapu prac nad doskonaleniem norm i stawek plac, ograniczonym nie tylko zasięgiem (przemysł maszynowy), ale co najważniejsze — swą merytoryczną treścią.

Zanim będzie można przystąpić do dalszych etapów likwidacji dysproporcji plac między przedsiębior-

stwami i między branżami — trzeba konsekwentnie wykonywać ustalone zadania w zakresie usprawnień organizacyjno-technicznych, ani na chwilę nie przerywać analizy ustalonych norm i stawek plac, pod kątem ich „dalszych, niezbędnych weryfikacji”.

MICHAŁ MARKIEWICZ

1) Patrz J. L. Toeplitz: „Wydajność normy i place”, ZG 4/1960.

2) O usterkach przygotowań do wprowadzenia norm technicznie uzasadnionych w niektórych zakładach przemysłu warszawskiego ciekawie informuje artykuł Barbary Mosz pt. „Przygotowania do przejścia na nowe normy techniczne w zakładach województwa warszawskiego” opublikowany w 6-tym numerze Samorządu Robotniczego.

3) Sprawy te były przedmiotem licznych analiz wykonywanych przez Instytut Organizacji Przemysłu Maszynowego.

4) Zagadnienie to szczegółowo opisał Grzegorz Halaś w artykule: „Doświadczenia uzyskane w toku przeprowadzania reformy norm i stawek plac w przemyśle maszynowym”, Organizacja — Samorząd — Zarządzanie 6/1961.

5) Patrz artykuł pt.: „Normy i place w przemyśle maszynowym”, „Z. G.” nr 5, 52 1960.

6) Patrz artykuł pt.: „Skutki przeglądu i wprowadzenia norm” — „Ekonomika i organizacja pracy”, nr 6/61.

7) Patrz Litman Nowik: „Bielskie Zakłady Wytwórcze Silników Elektrycznych M-8 po 10-letu misji” — „Organizacja technicznych norm plac”, Organizacja — Samorząd — Zarządzanie 4/1961.

W pierwszym półroczu

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

górnictwie węglowym wydobycie węgla na 1 robotniko-dniówkę wzrosło na 3,7%, produkcja stali z 1 m² powierzchni trzonu pieca martenowskiego o 3,1%, produkcja przędzy bawlnianej na 1000 wrzecionogodzin o 2,9%, przędzy wełnianej czesankowej o 4,3%, produkcja energii elektrycznej na 1 robotnika grupy przemysłowej o 10,4% itd.

Zbyt mało jest elementów dla ustalenia wzrostu poziomu, życiowego ludności w okresie pierwszego półroczu (przede wszystkim brak wskaźnika ruchu cen detalicznych), ale sam fakt, że przeciętna płaca wyniosła w gospodarce społecznej 1703 zł miesięcznie, mówi o pewnym postępie w tej dziedzinie.

Wysoki, nie odpowiadający wzrostowi spożycia wzrost dochodów chłopskich nie zakłócił równowagi w obiegu pieniędzy. Nadmiar gotówki w rękach chłopskiej znalazł bowiem ujście w znacznie większych dostawach dóbr inwestycyjnych i produkcyjnych na wieś. Chłopi mogli lepiej niż poprzednio realizować inwestycje gospodarskie i mieszkaniowe, gdyż na przykład dostawy cegły zwiększyły się o 47% w porównaniu z I półroczem 1960, cementu o 30%, papy o 7%. Jeszcze wyższy wzrost wykazały dostawy

maszyn rolniczych i traktorów. Wzrosło również o 5% zużycie nawozów sztucznych, a o 68% zwiększył się dostawy środków ochrony roślin.

O pełnej stabilizacji rynku pieniężnego, świadczą również poważny wzrost wkładów oszczędnościowych, który w ciągu 6 miesięcy wyniósł 2,6 mld złotych, czyli 18,2%. Pomyślne wyniki produkcyjne pierwszego półroczu przyczyniły się do stosunkowo harmonijnego przebiegu realizacji inwestycji. Znalazło to wyraz zarówno we wzroście nakładów inwestycyjnych o 14% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego, jak i w dość terminowym oddawaniu nowych obiektów do użytku (oczywiście z pewnymi wyjątkami).

Jako zadowalające uznane zostały także wyniki w budownictwie mieszkaniowym, co jest tym bardziej istotne, że mieszkania — to bardzo ważny element wzrostu poziomu życiowego ludności.

Jeśli do tego dodać, że rozwój oświaty, kultury i ochrony zdrowia osiągnął przewidywany poziom, to można dojść do uzasadnionego wniosku o zasadniczej zgodności wskaźników ekonomiczno-społecznych pierwszego półroczu z założeniami polityki gospodarczej.

S. F.

może ubiegać się o odroczenie egzekucji lub rozłożenie grzywny na raty na czas do jednego roku, a w wypadkach wyjątkowych o rozłożenie jej na raty na czas do trzech lat.

Wskazane wyżej możliwości nie pozwalają na prognozę w chwili wyrokowania, wobec sprawcy przestępstwa, przeciwko mieniu społecznemu, iż wobec orzeczenia kary dodatkowej przepadek majątku grzywna nie będzie ściągana.

Powyższe przemawia także przeciwko orzekaniu symbolicznej kary grzywny tylko ze względu na zabieg z karą dodatkową przepadek majątku.

W każdym więc wypadku przy przestępstwie przeciwko mieniu społecznemu z ustawy z dnia 18. VI. 1959 r. (Dz. U. poz. 228), kara grzywny winna być wymierzona w rozmiarze stosownym do wagi przestępstwa, niezależnie od orzeczonej kary dodatkowej przepadek majątku.

Sąd Najwyższy w powiększonym składzie, mając na uwadze wysokość szkody w mieniu społecznym, działanie z chęci zysku, zużycie części przywłaszczonych pieniędzy m. in. na kupno mebli, na urządzenie imienia, kupno futra dla żony itp., stan majątkowy oskarżonego i jego zarobki miesięczne, uznał, że kara grzywny w kwocie 5000 zł. obok kary pozbawienia wolności, przepadek majątku i utraty praw będzie wrotnienna do stopnia zawinięcia oskarżonego i szkodliwości społecznej popełnionego czynu.

1) Art. 2 § 1. Kto zagarnia mienie społeczne, nad którym sprawuje zarząd albo za którego ochronę, przechowanie lub zabezpieczenie jest odpowiedzialny w związku z zajmowanym stanowiskiem albo sprawowaną funkcją, podlega karze więzienia od lat 2 do lat 10 i karze grzywny.

2) Art. 1 § 1. Kto dopuszcza się z chęcią zysku przestępstwa przewidzianego przepisami kodeksu karnego lub innych ustaw, wyrządzając z winy swej szkodę w mieniu społecznym, podlega następującej karze: a) jeżeli szkodę wynosi ponad 50 000 do 100 000 złotych — karze więzienia na czas nie krótszy od lat 5 i

b) jeżeli szkodę wynosi ponad 100 000 zł. — karze więzienia na czas nie krótszy od lat 8 lub więzienia dożywotniego.

Art. 2 § 1. W razie skazania za przestępstwo, o którym mowa w art. 1 § 1, gdy szkodę w mieniu społecznym wynosi ponad 50 000 złotych, sąd orzeka także karę dodatkową przepadek majątku w całości lub w części.

NOWE PRZEPISY i ZARZĄDZENIA

OBOWIĄZKOWA PRAKTYKA KANDYDATÓW NA ZAWODOWYCH KIEROWCÓW SAMOCHODOWYCH

Minister Komunikacji zarządził z dnia 15 czerwca 1961 r. (Monitor Polski Nr 50, poz. 219) ustalił obowiązek odbywania praktyki przez kandydatów na zawodowych kierowców samochodowych.

Kandydaci szkoleni w ośrodkach szkolenia motorowego lub na kursach szkolenia kierowców pojazdów mechanicznych (poza wyjątkami podanymi niżej) odbywają praktykę w obsłudze oraz prowadzeniu samochodów, przewidzianą w rozporządzeniu z dnia 27 października 1937 r. o ruchu pojazdów mechanicznych na drogach publicznych (Dz. U. z 1937 r. Nr 85, poz. 616 z późniejszymi zmianami) — w ramach zajęć praktycznych, objętych programem nauczania ośrodka lub kursu.

Natomiast kandydaci szkoleni dla potrzeb własnych przez przedsiębiorstwa PKS oraz przez zainteresowane resorty na kursach według skróconego programu — winni odbyć po ukończeniu kursu dodatkową 3 miesięczną, praktykę w obsłudze oraz w prowadzeniu samochodów w zakładzie pracy, który skierował ich na szkolenie. W czasie praktyki kandydaci na zawodowych kierowców obowiązani są do przejeżdżania na samochodzie ciężarowym — pod nadzorem — co najmniej 3 000 km.

FUNDUSZ PŁAC W PAŃSTWOWYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH

Ukazała się instrukcja Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 22 czerwca 1961 r. w sprawie planowania, kontroli i korekty funduszu plac, w państwowych przedsiębiorstwach budowlano - montażyowych (Monitor Polski Nr 53, poz. 233).

Zawiera ona szczegółowe wskazówki odnośnie sposobu ustalania planów funduszu plac i jego podziału, zasad kontroli i rozliczania funduszu plac, sankcji w razie przekroczenia planowanego funduszu plac, obowiązku składania sprawozdań i inne.

Przepisy instrukcji mają zastosowanie do rozliczeń funduszu plac począwszy od I półroczu 1961 r. Równocześnie uchylona została instrukcja w tym zakresie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 5 lutego 1960 r. (Monitor Polski Nr 21, poz. 105 z późniejszymi zmianami).

Jako załącznik do instrukcji podany został wykaz przedsiębiorstw budowlano - montażyowych, dla których dopuszczono możliwość bankowej korekty planowanego funduszu plac.

Opr. JÓZEF ZIELIŃSKI

KONIECZNOŚĆ zrównoważenia bilansu handlowego przy równoczesnym szybkim wzroście naszych potrzeb importowych, wymaga wszechstronnego rozszerzenia eksportu. Staramy się go więc powiększać w sposób najbardziej wszechstronny. Zarówno przez przeznaczanie coraz większych ilości produkowanych towarów na eksport, jak i przez rozszerzenie wachlarza asortymentowego.

Nierzadkie są przy tym przypadki, że rozwijamy eksport w warunkach niedostatecznego pokrycia zapotrzebowania krajowego na dane towary. Staramy się wówczas świadomie ograniczyć konsumpcję wewnętrzną, aby tylko zdobyć niezbędne dla pokrycia potrzeb importowych dewizy. Nie ma bowiem innego wyjścia — wpływy dewizowe muszą osiągnąć określoną wysokość. Czyni tak zresztą wiele innych krajów, w tym również bogatsze od nas.

Wśród szerokiego asortymentu eksportowanych towarów mieści się również od dawna papier. Jest to eksport korzystny z punktu widzenia kalkulacji dewizowej, stosunkowo łatwy do ulokowania na rynkach zagranicznych i dlatego znajduje wielu zwolenników, mimo że chroniczny deficyt papieru jest dotkliwie odczuwany przez gospodarkę narodową.

Biorąc pod uwagę tylko względy czysto gospodarcze, nie można byłoby mieć żadnych zastrzeżeń w stosunku do eksportu papieru. Jest jednak jedno ale. Papier nie jest zwykłym towarem. Papier — to podstawowy materiał, z którego powstają książki i gazety. Stanowi więc podstawę dla rozwoju oświaty i kultury. A to już zupełnie inna sprawa.

Szkody, jakie na skutek braku papieru ponosimy w zahamowaniu rozwoju oświaty i kultury, nie dają się wprawdzie przeliczyć na pieniądze, ale są one z pewnością znacznie większe, niż korzyści osiągnięte z wpływów dewizowych. W kraju, budującym nowy ustrój, nie wolno też lekceważyć wpływu, jaki na uświadomienie społeczeństwa wywiera dobrze rozumiana propaganda. A bez dostatecznych ilości papieru nie ma propagandy. Nawet za cenę korzystnego eksportu nie powinniśmy ograniczać działalności tych narzędzi, niezmienne dla naszego kraju ważnych nie tylko ze społecznego i politycznego, ale w dalszej perspektywie również z gospodarczego punktu widzenia. Sprawa ta jest tym bardziej ważna, że pod względem potrzeb wydawniczych sytuacja u nas bynajmniej nie przedstawia się dobrze.

Wprawdzie papier, jako materiał reglamentowany, rozdzielany jest planowo między poszczególne działy gospodarki, zgodnie z ich zapotrzebowaniem, ale dzieje się to za cenę ograniczania tych potrzeb.

Tak więc nie zezwala się na powiększenie objętości gazet. Jest oczywiście, że gazeta, która na skutek braku papieru wychodzi na 4, a najwyżej na 6 stronicach, nie może mieć dostatecznej mocy oddziaływania na czytelników. Siła rzeczy musi ona nie tylko zmniejszyć ilość interesujących informacji, ale i zakres tematyki publicystycznej. Zdążyć się przy tym często tak, że istotne problemowe artykuły ustępują miejsca na rzecz lekkiego, atrakcyjnego, a niekiedy sensacyjnego materiału, co nie jest przecież korzystne z punktu widzenia wychowywania społeczeństwa.

Niezależnie od ograniczania objętości gazet i czasopism, stosuje się również redukcję nakładów, a nawet likwidację niektórych tytułów. Istnieją przy tym dwa kryteria dla przeprowadzania takich operacji: celowości społecznej i politycznej danego pisma oraz jego rentowności. W oparciu o te kryteria nielato jest dokonać wyboru podlegającego likwidacji lub zmniejszeniu nakładu pisma. Jeśli priorytet przysługuje się piśmu o wysokiej użyteczności społecznej, to ofiarą padają pisma o wysokiej rentowności. A to już mocno podważa względnie dobrą kalkulację dewizową eksportu pa-

pięru. Gdyby bowiem na to konto zapisać straty lub zmniejszenie zysku, wynikające ze zmniejszenia efektywnej sprzedaży pisma, to pozornie osiągany kurs wynikowy eksportowanego papieru wzrosłby kilkakrotnie.

Ogranicza się jednak również nakłady pism uznanych za społecznie bardzo pożyteczne, ale mało rentowne lub przynoszące straty z powodu stosunkowo wąskiego grona czytelników. Oczywiście nie obcina się tutaj limitów na prenumeratę, ale po prostu przydziela się mniej egzemplarzy do sprzedaży kioskowej, co rzekomo pozwala na zmniejszenie ilości zwrotów. Wynikiem takiego zabiegu jest zazwyczaj dalszy spadek sprzedaży kioskowej, gdyż w warunkach niskiego nakładu, niemożliwe jest dokonanie prawidłowej dystrybucji między tysiące kiosków „Ruchu”. Osiąga się zatem cel niezamierzony — zamiast rozszerzenia zasięgu oddziaływania pożytecznego pisma, osłabienie jego rozpowszechnienia.

Wcale nie lepiej wygląda sprawa w wydawnictwach książkowych. Niskie nakłady książek, będące skutkiem braku papieru, nie stanowią dzisiaj dla nikogo tajemnicy. Nie ma nieszczerstwa, jeśli małe nakłady dotyczą bieżącej produkcji wydawniczej — współczesnej beletrystyki, tzw. literatury podróży i innych tego typu utworów. Wiadomo, że mają one często wartość przemijającą i dlatego wyczerpanie się tych wydawnictw w ciągu kilku miesięcy nie przynosi większej szkody społecznej.

Ale u nas wynikiem deficytu papierowego jest polityka antyreglamentowa w stosunku do wszystkich wydawnictw. Za „ceglą” uważa się wszystkie książki, pozostające na półkach księgarskich dłużej niż jeden rok — niezależnie od ich rodzaju. A przecież są dzieła o nigdy nieprzemijającej wartości — dzieła klasyków polskich i zagranicznych, książki naukowe, podręczniki uniwersyteckie, pomoce naukowe. Takie wydawnictwa zawsze powinny znajdować się w sprzedaży. Cóż więc, kompletujący swój księgozbiór — a takich jest coraz więcej, powinien mieć możliwość nabycia pożądanego dzieła wtedy, kiedy mu na to pozwoli jego budżet i warunki życiowe. A przy niskich nakładach musi on „wypłacać” książki natychmiast po ich wydaniu, na co nie każdy może sobie pozwolić. Poza tym trzeba liczyć się z tym, że Polacy są narodem uczącym się nieustannie i masowo i ludzie po trochu dojrzejewają do nabywania na własność poszczególnych dzieł. Trzeba im to — dla dobra rozwoju oświaty i kultury — umożliwić.

Niezależnie od tego niskie nakłady książek przynoszą lub przyniosą w przyszłości również straty materialne. Powodują one bowiem konieczność ponownego ich wydawania po upływie krótkiego okresu czasu. A przecież drugie wydanie kosztuje nieproporcjonalnie więcej, niż jednorazowe w większej ilości egzemplarzy.

Można by wprawdzie powiedzieć, że limitowanie papieru na wydawnictwa książkowe ma i swoje dobre strony. Instytucje wydawnicze muszą się z tym liczyć i dokonywać ostrzejszej selekcji przeznaczonych do wydania utworów. W praktyce nie zawsze jednak tak się dzieje. W pogoni za rentownością — a obowiązują ona również w przedsiębiorstwach wydawniczych — poświęca się czasami pozycję wartościową, ale mało popytaną, na rzecz książki słabszej i społecznie mniej pożytecznej, ale na pewno kasowej.

Jeszcze istotniejsza jest sprawa podręczników szkolnych. Wynikająca z braku papieru, przy równoczesnej konieczności dostarczania młodzieży coraz większej ilości podręczników, trudność próbuje się rozwiązać przez wprowadzenie sprzedaży podręczników używanych. Jest to sposób słuszny i stosowany w wielu innych krajach. Ale nie wolno metody tej wprowadzać nagle, bez uprzedniego przygotowania. Podręczniki szkolne wydawane były dotychczas na klepskim papierze, w marnych oprawkach i dla-

tego, po używaniu ich przez cały rok przez nie grzeszących starannością uczniów, na ogół nie nadają się do dalszego użytku. Nie chcą być złym prorokiem, ale obawiam się, że nadmierne ograniczenie nakładów podręczników spowoduje — zwłaszcza w pierwszym okresie — dotkliwie braki, mogące się fatalnie odbić na poziomie nauki szkolnej. A te straty nie mogą zrównoważyć najwyższe nawet wpływy dewizowe za eksportowany papier.

Ludzie, zajmujący się eksportem papieru, mówią, że nie ma powodu do alarmu, gdyż wywóz wynosi zaledwie 7-8% produkowanego papieru, przy czym pokładną część stanowi papier pakowy, galanteria papiernicza oraz specjalne gatunki papieru, nie mające nic wspólnego z produkcją wydawniczą. Powołują się także na przykład innych krajów, które, mimo że nie dysponują

soby powiększenia puli papierowej dla wydawnictw, na przykład przez likwidację istniejącego u nas marnotrawstwa w opakowaniach. Ale konieczna walka z marnotrawstwem nie jest łatwa i nie może przynieść natychmiastowych efektów. Poza tym zaś pragnie się również ograniczyć spożycie innego deficytowego surowca, drewna. Na coraz większą więc skalę zastępuje się opakowanie drewniane — kartonowym i papierowym. A to już z nadmiarem pochłonie wszelkie możliwe oszczędności w przemysłowym spożyciu papieru.

Wreszcie jeszcze jedna sprawa, związana z deficytem papieru. Twierdzi się, że z tego powodu nie jest w pełni wykorzystywany potencjał przetwórczy przemysłu poligraficznego. Wprawdzie wydawcom, mającym na co dzień do czynienia z drukarniami, wydaje się,

gdyby nie cierpiały na tym temacie wykonania zamówień dla krajowego rynku księgarskiego. A tak się dzieje, łatwo się przekonać z długości trwania cyklu produkcji książki, który w niektórych przypadkach jest wprost rekordowy.

Nad celowością rozwijania eksportu książek i usług poligraficznych warto się zastanowić nie dlatego, że jego kalkulacja jest gorsza niż przy eksporcie papieru. Różnica w kursie wynikowym jest bowiem tylko pozorna. Chodzi tu o zupełnie inne względy.

Jeśli eksport ten dotyczy książek polskich autorów, wydanych w obcym języku, na przykład dzieł wybitnych naszych naukowców lub książek dla dzieci, pięknie ilustrowanych przez naszych grafików — to należy go jak najbardziej popierać. Nie ma bowiem lepszej propagandy polskiej nauki i polskiej kultury na szerokim świecie. Zresztą nie wchodzi tu zaawansować w rachubę duże nakłady, które mogłyby w większym stopniu zaważyć na puli papieru, przeznaczanej na wydawnictwa krajowe. Nie można też mieć nic przeciwko eksportowi oryginalnej polskiej książki, przeznaczanej dla Polonii zagranicznej, który przyczynia się do zacieśnienia więzów emigracji polskiej z ojczyzną. Zresztą jest to eksport szczególnie korzystny, gdyż pozwala na powiększenie nakładów książek, a więc na obniżenie kosztów produkcji.

Największe zastrzeżenia można mieć do eksportu tzw. czystych usług poligraficznych. Polega on na tym, że na zlecenie zagranicznego wydawcy, drukujemy na naszym papierze tekst nadesłany, nam rękopisów. Są to — jak dotychczas — przeważnie płaskie romanse i opowieści kryminalne. Zlecenia te uzyskujemy dlatego, że wykonujemy roboty drukarskie bardzo starannie. Główny roszchód papieru na cele eksportu książki dotyczy właśnie tego typu usług poligraficznych. Nie wydaje się, aby dawał on podstawę do dumy, ale wprost przeciwnie. Wydawnictw tych, opatrzonych nadrukami „printed in Poland”, niejednokrotnie trzeba się wstydić. Utrzymywanie i rozwijanie tego eksportu nie ma chyba sensu, zwłaszcza że nie jest on również korzystny z dewizowego punktu widzenia.

Łatwo zrozumieć, że wszystkie te wywody zmierzają do wykazania niecelowości i niesłuszności eksportu papieru zarówno w czystej postaci, jak i w postaci tzw. usług poligraficznych. Nie wydaje mi się jednak, że należałoby stawiać maksymalistyczny postulat całkowitego przerwania eksportu papieru. Są przecież gatunki, których mamy pod dostatkiem i bez żadnej szkody dla społeczeństwa mogą być wywożone za granicę. Obok tych gatunków trzeba też sprzedawać gatunki u nas deficytowe, gdyż inaczej trudno jest otrzymać zamówienia zagraniczne. Poza tym zaś w bieżącym pięcioleciu przewidziane jest podwojenie produkcji papierniczej, co spowoduje, że wywóz papieru będzie nie tylko korzystny finansowo, ale i celowy. Już teraz trzeba więc zacząć zdobywać dla tego eksportu nowe rynki zbytu, a w każdym razie utrzymać te, na których się już usadowiliśmy.

Postawić trzeba jednak postulat ograniczenia obecnie eksportu papieru, zwłaszcza papieru drukowego i gazetowego (będzie to zadanie trudne dla handlu zagranicznego, a jednak konieczne) do rozmiarów, pozwalających na wydawnictwo zwiększenie puli papieru dla wydawnictw krajowych. Natomiast — przy utrzymaniu i rozwijaniu eksportu oryginalnej książki polskiej — powinno się całkowicie zrezygnować z eksportu tzw. usług poligraficznych.

dostateczną własną bazą surowcową, rozwijają eksport papieru.

Wszystko to jest prawdą, ale kraje te mają nieporównanie wyższy wskaźnik spożycia papieru. Wskaźnik ten, będący jednym z najistotniejszych mierników poziomu kulturalnego społeczeństwa, jest u nas niezmiernie niski. Wynosi on ok. 18 kg na jednego mieszkańca rocznie, podczas gdy średnia dla Europy zachodniej oscyluje wokół 80 kg, a w Ameryce północnej znacznie przekracza 100 kg (co zresztą związane jest z szeroko stosowanymi tam kampaniami reklamowymi).

Wolumen naszego eksportu papieru wcale nie jest taki niski. Jeśli wziąć pod uwagę, że w całej produkcji papieru tylko mniej niż jedna trzecia przypada na papier drukowy i gazetowy, jeśli się porówna, że wielkość eksportu jest zbliżona do wielkości całego przydziału papieru dla naszej najpotężniejszej organizacji prasowej, jaką jest RSW „Prasa”, a znacznie większa od wielkości przydziału dla Ministerstwa Kultury i Sztuki (bez podręczników szkolnych) — to wypada zmienić zdanie, co do małego wpływu tego eksportu na rozwój oświaty i kultury.

Zwolennicy rozwijania eksportu papieru twierdzą, że są inne spo-

że w istniejących warunkach są one raczej w pełni obłożone zamówieniami, ale jest to tylko pozorne. Wystarczy zlikwidować w przemyśle poligraficznym wąskie przeszkody przez nieznaczne uzupełnienie parku maszynowego, wyszkolić dodatkowe kadry drukarzy, uruchomić jeszcze jedną zmianę, a moc produkcyjna przemysłu poligraficznego ulegnie znacznemu powiększeniu.

Dając więc do pełniejszego wykorzystania zdolności przetwórczych przemysłu poligraficznego, forsujemy się również eksport gotowej książki i tzw. usług poligraficznych. Zamiast wywozić czysty papier — mówi się — lepiej wywozić zadrukowany. I tutaj znów swoisty paradoks. W kalkulacji dewizowej korzystniejszy jest eksport papieru. Wynika to z niższej niż za granicą wydajności pracy drukarzy oraz ze specyficznego układu cennika drukarskiego. Niezależnie od wszelkich narzutów, za tzw. utrudnienia, związane ze składem w obcym języku, przewiduje on bowiem dodatkowy 25-procentowy narzut na produkcję eksportową.

Dlatego też drukarnie chętnie przyjmują roboty eksportowe, w czym nie byłoby niczego złego,

ŚWIATŁOCIEŃ SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO

DOKONCZENIE ZE STR. 1

czyli operatywnych, a poza tym potwierdza ogólną poprawę sytuacji krajowej na tym odcinku.

W oczach dyrektorów przedsiębiorstw zainteresowanie działalnością samorządu robotniczego jest bardzo duże i to zarówno wśród robotników (85 %) jak i personelu technicznego i kierowniczego (94 %). To pobudza aktywność organów samorządu, która jest oceniana, jako większa niż aktywność samorządów robotniczych w okresie 1957 roku a więc w pamiętnym okresie tworzenia się Rad Robotniczych.

Czy jednak samorządy robotnicze reprezentują wsi kłag. zainteresowań, ograniczają się do pilnowania tylko interesu załogi, czy też mają szerszy pogląd, wychodzą poza bezpośredni interes załogi? I na to pytanie znajdujemy odpowiedź w ankietach i tu opinia jest raczej po-

zytywna. Samorząd o szerokich zainteresowaniach mamy w 54%, przedsiębiorstw, a własnym podwórkiem interesuje się 38% samorządów. Jest jeszcze jedna grupa samorządów, która ujawnia się przy tej okazji, a są nią te samorządy, gdzie kumoterstwo zapleniło się nadobrze i interes jakiejś grupy pracowniczej jest decydującym motorem działania (3 %).

Tak w oczach kierownictwa przedsiębiorstw maluje się obraz stosunków wewnętrznych w przedsiębiorstwie, a teraz spojrzmy na ten obraz od strony robotników. Czy odczuć się pokrywają się? O stosunkach wewnętrznych wśród załogi najlepiej będzie świadczyć odpowiedź na pytanie, „czy są zatargi między robotnikami i majstrami”. Otóż 43 % odpowiedzi potwierdza istnienie zatargów, a 48 % przeczy lub ma wątpliwości co do ich istnienia. Robotnicy przemysłu ciężkiego najczęściej stwierdzają istnienie zatargów, przemysłu lekkiego — najrzadziej. Jako najczęstsze przyczyny zatargów robotnicy podają „niewłaściwy stosunek do robotnika” (20 %), a na drugim miejscu brak pomocy fachowej ze strony majstra. Do nieradkich przyczyn należy zaliczyć „nieodpowiedni stosunek robotników do majstra”, złą organizację pracy, złe warunki pracy, niskie zarobki. Taka klasyfikacja wyraźnie wskazuje na silnie rozwinięte poczucie „krzywdy”

robotników (przynajmniej subiektywnie) doznają robotnicy od majstrów. W tym odczuciu nie ma dużych różnic między robotnikami poszczególnych przemysłów, a dopiero na drugim miejscu za organizację pracy i niskie zarobki przeważają w przemysłach ciężkim, a brak pomocy fachowej w przemysle lekkim.

We wszystkich ankietowanych przedsiębiorstwach istnieje Samorząd Robotniczy i już w pierwszym pytaniu na temat Samorządu Robotniczego ujawniają się różne w stosunku do niego postawy. Jak można inaczej interpretować odpowiedź „nie” (3 %), lub „nie wiem” (11 %) Procent ten, choć niki w skali całej ankiety, w niektórych przedsiębiorstwach wynosi kilkanaście, a to już jest wówczas zaskakaniem. Czy to nie jest manifestacja nieprzychylnych postaw w stosunku do Samorządu Robotniczego, czy nie należy jej czytać: dla mnie nie istnieje, bo nie reprezentuje moich interesów. Czy nie należałoby takie nieliczne zresztą grono ludzi poinformować o roli i znaczeniu Samorządu Robotniczego, wciągając je do pracy, aby Samorząd dzięki nim właśnie zaczął należeć do pracowników?

O tym, że część robotników może mieć taką postawę do Samorządu Robotniczego świadczą odpowiedzi na dalsze pytania: „czyje interesy reprezentuje przede wszystkim Samorząd Robotniczy”. Tu skala odpo-

wiedzi jest zastanawiająca; 23 % pytanym odpowiada — interesy przedsiębiorstwa, 21 % — interesy dyrekcji 14 % — interesy robotników. Odpowiedź pierwszą i trzecią można w pewnym sensie sumować, ale czym wytłumaczyć, że 34 % odpowiadających „nie wie” czyje interesy reprezentuje Samorząd Robotniczy?

Jasna rzecz, że w poszczególnych przedsiębiorstwach układ tych stosunków jest różny. W przemyśle lekkim procent odpowiedzi, że samorząd reprezentuje interes przedsiębiorstwa jako całości jest bez porównania wyższy od procentu tych odpowiedzi w przemysle ciężkim.

Konfrontacja tego stanowiska mogła być jeszcze odpowiedzi na dalsze pytania, a mianowicie: „czy się przede wszystkim zajmuje Samorząd Robotniczy?”

Główną pozycję (23 %) zajmuje tu odpowiedź „sprawami zakładu”, ale już na drugim miejscu (15 %) znajdujemy oświadczenie „nie wiem, co robią lub „nie nie robią” (5%). Dopiero dalszą pozycję (12 %) zajmują odpowiedzi „sprawami robotników”. Określenie działalności samorządu jako organu dyrekcji i władz spotykamy w tych odpowiedziach w 4 %, a osłabienie tego określenia w formie „nie interesuje się sprawami robotników” występuje w 7%. Największą pozycję w tym rachunku jest brak odpowiedzi (33 %) i znowu sprawa, co się z tym kryje? Jaką

postawę psychiczną reprezentuje ta grupa ankietowanych? Czy wobec poprzednich odpowiedzi uważa, że zbędne są dane?

Rozrzut branz w tych odpowiedzi wskazuje, że robotnicy przemysłu lekkiego najczęściej odpowiadali, że samorząd zajmuje się „sprawami zakładu i produkcji”, „sprawami robotników”, a duża ilość odpowiedzi, że „robotnicy nie wiedzą, czym się zajmuje”, i „wysoki odsetek „braku danych”, rzeczywiście wskazuje na to, że duża część robotników przemysłu lekkiego nie wie, czym zajmuje się Samorząd Robotniczy. Inaczej sprawa ta wygląda w przemysle ciężkim. Tu również robotnicy często wymieniali „sprawy zakładu i produkcji” jako dziedziny zainteresowań Samorządu Robotniczego, ale odpowiedzi na to pytanie potraktowali również jako okazję do wyrażenia się i negatywnej oceny samorządu. Tu najczęściej występuje „nie interesuje się sprawami robotników”, „działa w interesie dyrekcji”, lub że robotnicy w ogóle nie wiedzą „co on robi”.

Pozytywnym akordem w tym temacie będzie jednak oświadczenie tych samych robotników, że z zadowoleniem są zadowoleni (77%), a dobra organizacja pracy (71 %) sprzyja jej wydajności i dyscyplinie, która określona jest w przeszłości łowie odpowiedzi za dobrą.

WŁADYSŁAW DOBERSKI

W hutnictwie EWG — boom inwestycyjny

Jak wynika z niedawno ogłoszonego sprawozdania władz Zjednoczenia Węgla i Stali rok 1960 stał pod znakiem boomu inwestycyjnego w hutnictwie i zmniejszania się inwestycji w górnictwie węgla kamiennego.

Nakłady inwestycyjne w górnictwie krajów EWG wyniosły w ub. r. 374 mln dol. i były o 6 proc. mniejsze niż przeciętna za lata 1954-1959. Przewiduje się, że wydobycie węgla będzie kształtowało się w najbliższych latach na poziomie 250 mln ton co w pełni pokryje zapotrzebowanie krajów EWG (obecne wydobycie w skali rocznej wynosi ok. 234 mln t.).

W przeciętności w górnictwie inwestycje w hutnictwie żelaza i stali w ub. r. wzrosły o ponad 30 proc. w stosunku do przeciętnej za lata 1954-1959 osiągając 785 mln dol. W najbliższych latach mają one wzrosnąć do ponad 1 mld dol. rocznie. W rezultacie inwestycyjnych przewidyje się w 1964 r. możliwość osiągnięcia w krajach EWG wytopu 92 mln ton stali (obecnie około 75 mln t.).

W ramach nowych inwestycji szczególnie szybko będą się rozwijały stalowne produkcyjne stal przy pomocy metody wdmuchiwania tlenu. Ich udział w produkcji stali w 1960 r. wynosił zaledwie 2 proc., a w 1964 wzrośnie do 20 proc.

Produkcja surowców w rezultacie przeprowadzonych i zaplanowanych inwestycji wzrośnie z 56 mln t. w 1960 r. do 70 mln w 1964 r.

Około 50 proc. z ogólnej sumy inwestycyjnej, jak podaje wspomniane sprawozdanie, zostanie skierowane na rozbudowę potencjału produkcyjnego walcowni i to głównie walcujących blachy na zimno. Inwestycje przypadające na walcownie blach na zimno i gorąco w latach 1960-1962 w krajach Zjednoczenia Węgla i Stali są dwukrotnie większe niż na walcownie stali profilowanej.

W związku z tak znacznymi nakładami inwestycyjnymi zakłada się, że produkcja wszystkich rodzajów blach będzie wzrastała do 1964 roku o 7 proc. rocznie, w tym produkcja blach walcowanych na zimno będzie powiększała się o roku o 15 proc.

Inwestycje w walcowniach przeprowadzane są na wyrost, eksperci przewidują, że w 1965 r. potencjał produkcyjny wszystkich walcowni będzie wykorzystywany zaledwie w 55 do 60 proc. Doprowadzenie do tak znacznej rezerwy produkcyjnej w walcowniach można ocenić m. in. jako wymóg toczącej się walki konkurencyjnej między USA, EWG, i EFTA. Ze strony hutnictwa krajów EWG przejawia się w ten sposób dążność do maksymalnego wykorzystania zjawisk podobnych do tych, jakie notowano w związku ze strajkami stalowników w USA.

Znaczący rozwój inwestycji i produkcji hutniczej wpłynie na kształtowanie się produkcji w wielu innych gałęziach przemysłu. M. in. nowe inwestycje w górnictwie węgla kamiennego w poważnej mierze związane będą z wzrastającym zapotrzebowaniem na koks. Wyniesie ono dla hutnictwa w 1964 r. ok. 63 mln t. — ogólną produkcję koksowniczą przewiduje się w wysokości 87 mln t.

Wzrost spożycia węgla koksującego oraz węgla opałowego przez energię doprowadzi do stabilizacji wydobycia węgla w krajach EWG na dotychczasowym poziomie. Eksperti obliczają, że elektroniczne ciepłe zwiększą swe spożycie węgla z 43 mln t. w 1960 r. do 63 mln t. w 1964 r. W innych dziedzinach gospodarki przewiduje się znaczny spadek spożycia węgla szczególnie w ogrzewnictwie zastawiającym się na paliwo płynne. (d)

Z CZECHOSŁOWACJI...

WIAOMO powszechnie, że wysoki poziom produkcji i jej efektywność zależy nie tylko od doskonałości, sprawnych maszyn i urządzeń i postępowej techniki, lecz również od prostoty i sprawnej gospodarki materiałowej. Konieczność radykalnego podniesienia poziomu technicznego w tej dziedzinie wynika również z faktu, że w Czechosłowacji w gospodarce materiałowej zatrudnionych jest ponad 1,1 mln osób, które w ciągu roku przeładują i składową kilka miliardów ton różnych materiałów. Środki, jakie wyklada się na te czynności, sięgają rocznie dziesiątków miliardów koron.

W oparciu o uchwałę rządu republiki ze stycznia br. zakłady produkcyjne przystąpiły, pod kierunkiem organizacji partyjnych, do zbadania aktualnego stanu w dziedzinie gospodarki materiałowej, zwłaszcza w zakresie transportu wewnątrzzakładowego. Na podstawie dokładnej analizy przystępuje się do rozwiązań, mających na celu

Przez krzyżówkę przejechały 392 motorowe środki transportowe (niemal co minutę jeden), 41 pociągów wąskotorowych, wliczając w to lokomotywy bez wagonów (przewieziono 180 ton ładunku), zarejestrowano 5.718 osób, z czego 4.220 pieszych, 645 osób w środkach transportowych oraz 845 osób, które transportowały ładunki. Przez 45% mierzonego czasu krzyżówka była zajęta przez motorowe środki transportowe, w 92,5% była zajęta przez pieszych. Przez 4,5% czasu, tj. przez 17 minut z 7 badanych godzin, krzyżówka była wolna. Zdjęcia ujawniły również niedociągnięcia w sposobie załadunku samochodów i traktorów. Nośność badanych pojazdów była wykorzystana przeciętnie w 21-28%.

Liczybę świadczą, że dotychczasowa organizacja transportu, wykorzystanie urządzeń transportowych i zaopatrzenie załogi w materiał jest niewłaściwe. Ponadto żywiołowość w transporcie powoduje wiele strat w produkcji i w wydajności

GOSPODARKA MATERIAŁOWA źródłem wielkich oszczędności

zmmodernizowanie, ujednolicenie, a tym samym obniżenie kosztów wszelkich manipulacji materiałowych. Pozwoli to na ujawnienie dalszych, poważnych rezerw oszczędności i zwiększenia produkcji.

Dla przykładu przyjrzyjmy się doświadczeniom jednego z największych zakładów chemicznych w CSRS — w Ustie nad Labą — jeśli idzie o wykrywanie rezerw w transporcie wewnątrzzakładowym.

Zakłady w Ustie produkują wyroby ciężkiej i lekkiej chemii organicznej i nieorganicznej: gazy techniczne, nawozy sztuczne, kwasy i ich sole, rozpuszczalniki, sztuczne kamienie szlachetne, barwniki, żywnice i szereg innych produktów chemicznych. Jako surowca używa się materiałów w postaci stałych, ciekich i gazowych.

Obecnie do transportu i manipulacji używa się środków transportowych, które załadunku się ręcznie. Są one przy tym z małymi wyjątkami związane do cyklu produkcyjnego w sposób niesystematyczny. Łączna wielkość transportu sięga 2,4 mln ton rocznie. Z ilości tej na transport wewnątrzzakładowy i manipulację przypada 1,15 mln ton. W transporcie między obiektami używa się głównie kolejek wąskotorowych (patrz zdjęcie). Ich roczny obrót wynosi 400 tys. ton. Ponadto 150 tys. ton przypada na transport samochodowy i 500 tys. ton na bocznicę zakładową. Środki transportu są przestarzałe, z niskimi parametrami techniczno-ekonomicznymi. Łączne nakłady na manipulację 1 tony produktu końcowego sięgają 29,45 koron.

W ostatnich tygodniach zakłady przeprowadziły dokładną analizę sytuacji w dziedzinie manipulacji materiałowej. Przy współpracy z Technicznym Organizacyjnym Instytutem Naukowo-Badawczym Budowy Maszyn dokonano fotografii najważniejszych „krzyżówek” drog wewnątrzzakładowych w okresie od godz. 6.30 do godz. 13.30, tj. poza czasem przystępowania do pracy i końca zmiany. Fotografowano co 5 sekund. Materiał ponad 5 tys. zdjęć wykazał, co następuje:

pracy. Dowodzi to, że i przy obecnym stanie ilościowym załogi, można wykonać więcej pracy.

W wyniku przeprowadzonych badań w Zakładach w Ustie podjęte zostaną kroki, zmierzające do poprawienia obecnego stanu transportu. Radykalne zmiany w transporcie wewnątrzzakładowym zostaną osiągnięte przez:

- rekonstrukcję zakładów, z odpowiednim ustawieniem gospodarki magazynowej;
- budowę nowych linii komunikacyjnych i rekonstrukcję niektórych przestarzałych obiektów;
- rekonstrukcję transportu między obiektami, tj. bocznic, dróg bitych i mostów;
- wprowadzenie praktyczniejszych środków transportu;
- mechanizację i automatyzację początku i zakończenia cyklu produkcyjnego;
- mechanizację procesów międzyoperacyjnych.

Wraz z rekonstrukcją zakładów, która zostanie przeprowadzona stopniowo w latach 1961-1967, nastąpi również zasadnicza zmiana w układzie sieci kolejowej. Połączony zostanie przez to dostęp z hal produkcyjnych do sieci kolejowej, poprawi się możliwość manewrowania, przetaczania itd. W ten sposób zwiększona zostanie zdolność obrotu wagonami o 80% w stosunku do stanu obecnego, a transportu na bocznicę wzrośnie w ciągu trzech pięcioletni (1961-1965) z 500 tys. do 700-800 tys. ton rocznie.

Wśród nowych i zrekonstruowanych urządzeń znajdzie się ekspedycja gotowych produktów oraz wydłamek surowców. Sieć wąskotorowa będzie stopniowo skracana do jednej trzeciej obecnego stanu, a w późniejszych latach zostanie zupełnie usunięta.

Siła rzeczy nie poruszyliśmy tu wielu szczegółów dotyczących zagadnienia manipulacji materiałowej w wielkim zakładzie chemicznym. Pragnielimy przede wszystkim wskazać na wagę i znaczenie, jakie przywiązuje się w Czechosłowacji do modernizacji i potanienia gospodarki materiałowej, zwłaszcza w dziedzinie transportu wewnątrzzakładowego.

Kompleksowe plany postępu technicznego

Nowa technika i technologia powinna być wprowadzona we wszystkich zakładach produkcyjnych i to w sposób kompleksowy. Jedynie wtedy bowiem przyczyni się może do założonego wzrostu produkcji i przyniesie pożądane efekty ekonomiczne. Dlatego też czechosłowackie zakłady produkcyjne kładą nacisk na opracowanie i zabezpieczenie kompleksowych planów postępu technicznego na okres całej pięcioletki.

Spróbujemy zobrazić niektóre praktyczne osiągnięcia z dziedziny ustalania takich planów na przykładzie zakładów przemysłu gumowego w Pradze. Zakłady te produkują opony. Ich produkcja ma w ciągu pięcioletki zwiększyć się kilkakrotnie, wydajność pracy ma podnieść się o 72 proc., koszty własne spaść o 14 proc. a trydzieli pracy ma być skrócony do 42 godzin. W zakładach tych decydującym czynnikiem, warunkującym osiągnięcie planowanego poziomu produkcji i jej ekonomicznej efektywności, jest kompleksowy plan postępu technicznego.

Przed podjęciem pracy nad zestawieniem kompleksowego planu postępu technicznego postanowiono zapewnić jak największy udział pra-

cowników zakładów w rozwiązywaniu wszelkich problemów techniczno-ekonomicznych. Opracowano dokładne harmonogramy przebiegu prac — przy czym prace te podzielono na trzy etapy.

Powołano do życia komisję, w skład której weszli najwybitniejsi fachowcy zakładów oraz najlepsi spośród pracowników, przedstawiciele organizacji partyjnych, związkowych i młodzieżowych. Komisja kierowała pracami i koordynowała ich przebieg. Członkami komisji byli również pracownicy Ministerstwa Przemysłu Chemicznego oraz Instytutu Naukowo-Badawczego Technologii Gumy i Masz Plastycznych. W poszczególnych wydziałach utworzono podobne komisje, w skład których weszli członkowie brigad pracy socjalistycznej, nowatorzy i racjonalizatorzy produkcji oraz majstrzy z poszczególnych stanowisk roboczych. Ogólnym zadaniem było przeprowadzenie dokładnej analizy dotychczasowego techniczno-ekonomicznego stanu poziomu produkcji. Praca ta została przeprowadzona w pierwszym etapie.

W drugim etapie w zasadzie opracowano w sposób syntetyczny propozycje poszczególnych wydziałów. Przede wszystkim przeprowadzono

szczegółową analizę i porównanie światowych parametrów produkcji opon z dotychczasowym stanem produkcji w zakładzie. Wynikiem tego porównania było opracowanie wskaźników techniczno-ekonomicznych, jakie zakłady powinny osiągnąć w trzeciej pięcioletce. Wskaźniki te zostały przedyskutowane z załogą i następnie poprawione na podstawie jej opinii.

Główna praca polegała na szukaniu możliwości efektywnego osiągnięcia ustalonych parametrów. Wyniki z kolei znowu omawiano z szerokim aktywnym pracownictwem, analizowano z punktu widzenia realności poszczególnych zamierzeń oraz uzupełniano w oparciu o zgłaszane wnioski.

Drugi etap był niesłychanie ważny z punktu widzenia inicjatywy i aktywności kolektywów pracowników z wydziałów. Potwierdziła się jeszcze raz stara prawda, że jeśli robotników i pozostałych pracowników zapoznamy z zamierzeniami technicznymi bezpośrednio w wydziałach, jeżeli przedstawimy je praktycznie i naczynnie bezpośrednio przy maszynach — możemy zawsze oczekiwać na ich praktyczny żywy udział w rozwiązywaniu poszczególnych problemów. Poza tym jest to jeden z podstawowych warunków ich zainteresowania w podnoszeniu kwalifikacji i pomyślnego opracowania kompleksowego planu postępu technicznego.

Trzecim etapem było zabieranie wyników drugiego etapu przez radę techniczno-ekonomiczną zakładów i po uzupełnieniach, zwłaszcza jeśli idzie o zagadnienia inwestycyjne, włączenie ich do ostatecznego kompleksowego planu postępu technicznego. Jest on zbiorem najważniejszych wniosków w dziedzinie badań i rozwoju, mechanizacji i automatyzacji, rekonstrukcji i budownictwa, łączy w sobie plan podnoszenia kwalifikacji pracowników wszystkich kategorii, plan normalizacji i technicznej propagandy. Plan ten jest główną drogą osiągnięcia zadań, jakie dla zakładów wypływają z trzeciego planu pięcioletniego i jest wyrazem polityki techniczno-ekonomicznej, jaką zakłady będą realizowały w toku trzeciej pięcioletki.

Należałoby również wspomnieć o ważnym czynniku, który znacznie przyspieszył pomyślny przebieg pracy we wszystkich trzech etapach i był skutecznym środkiem mobilizacji kolektywów pracowniczych. Czynnikiem ten — to stała techniczno-produkcyjna i ekonomiczna propaganda.



Japonia kupuje naftę radziecką

W marcu 1960 roku Japonia podpisała ze Związkiem Radzieckim trzyletnią umowę handlową, w ramach której zobowiązała się do zakupu między innymi 1,4 mln ton ropy naftowej w 1961 roku i 1,7 mln ton — w 1962 roku. Cena ropy była dla Japonii korzystna. Ponadto według umowy zapłaty za ropy Japonia dokonuje wyrobami swojego przemysłu, a przede wszystkim stawkami do przewozu ropy. Związek Radziecki zakupił już od Japonii 6 tankowców o ogólnej pojemności 219840 ton brutto, czyli więcej niż przewidziano w umowie.

W najbliższej przyszłości należy oczekiwać dalszego wzrostu eksportu ropy radzieckiej do Japonii, gdyż Ministerstwo Handlu Zagranicznego ZSRR w zamian za ropy naftową wyrażało gotowość udzielenia Japonii zamówienia na rury do naftociągów z Irkutka do Władywostoku na sumę 150 mln dol.

Budowa rurociągu obniży znacznie koszty transportu ropy na Daleki Wschód, co — oczywiście — spowoduje zwiększenie konkurencyjności ropy radzieckiej na rynku japońskim. Jedną z największych japońskich kompanii naftowych Idemitsu Kosan — przystąpiła do budowy dużej rafinerii do przerobu ropy radzieckiej. (P)

500 tys. cudzoziemskich robotników w NRF

W ciągu ostatnich 12 miesięcy liczba cudzoziemskich robotników w NRF wzrosła o 226 766 osób dochodząc w końcu czerwca do 502 954 osób. Pomimo jednak stałego dopływu robotników z Włoch, Hiszpanii i Grecji liczba wolnych stanowisk pracy w NRF zwiększyła się w ciągu czerwca o dalszych 11 600 i w dniu 30 czerwca wynosiła 568 693 miejsc. Natomiast liczba zarejestrowanych bezrobotnych według danych Federalnego Urzędu Pracy po raz pierwszy w dziejach NRF spadła nieco poniżej 100 tys. stanowiąc wszystkich 0,5 proc. całej siły roboczej kraju. (P)

Najwyższy od 20 lat stan bezrobocia w USA

Bezrobocie w Stanach Zjednoczonych osiągnęło najwyższy poziom od 20 lat. Liczba zarejestrowanych bezrobotnych w końcu czerwca wynosiła w USA 5,6 mln osób, stanowiąc 6,8 proc. całej siły roboczej kraju. Jednocześnie jednak liczba zatrudnionych wzrosła o 6,7 mln osób. Zwiększenie się bezrobocia w ciągu czerwca o 800 tys. osób Ministerstwo Pracy tłumaczyło brakiem miejsc w przemyśle. (d)

Dwa tysiące zbiorników wodnych

W ciągu ostatnich lat w Bułgarii wybudowano ponad dwa tysiące mniejszych i większych zbiorników wodnych. Duże elektronicznie usytuowane w pobliżu tych zbiorników wytwarzają dwudziestokrotnie więcej energii elektrycznej niż przed wojną.

W dolinie Ródanej trwała praca przy budowie nowego zbiornika wodnego, dzięki któremu można będzie nawodnić ponad sto tysięcy hektarów urodzajnej ziemi. Obecnie przepływa się tunel długości 340 metrów, którym woda ze zbiornika będzie płynęła do elektrowni. Tama wysokości 55 metrów pochłonie ponad 1,200 tysięcy m sześć. piasku, gliny i żwiru. (ch)

Inni o nas

Z okazji 17 rocznicy istnienia Polskiej Ludowej Radzieckiej „Ekonomicznej Gazety” dała w numerze z 22 lipca br. całą stronę poświęconą gospodarce naszego kraju. Stronica ta, oparta na głównym „Życie Gospodarczym”, opracowana została przy udziale naszego zespołu redakcyjnego. Zawiera ona, poza czołowym artykułem pła wicepremiera Eugeniusza Szyra o rozwoju gospodarczym Polski, szereg artykułów i notatek informacyjnych dotyczących poszczególnych dziedzin naszej ekonomiki. (n)

Rynki zagraniczne

W ubiegłym tygodniu ukazał się 16-stronkowy numer specjalny „Ryneków Zagranicznych” (z datą 20-22 lipca) poświęcony problematyce krajów Ameryki Łacińskiej. Numer ten poza omówieniem stosunków gospodarczych Polski z krajami Ameryki Łacińskiej posiada ciekawą materiał statystyczny i omawia aktualną sytuację gospodarczą. (d)

W KONCU czerwca uruchomiono w Westfield w Szkocji pierwszy w Anglii zakład gazyfikacji węgla metodą Lurgi, wyprodukował jeszcze przed wojną w Niemczech. Dzięki tej metodzie stało się możliwe przetwarzanie w całości na gaz nawet gorszych gatunków węgla, nie nadających się do gazyfikacji konwencjonalnymi sposobami. Zasada gazyfikacji metodą Lurgi polega na łączeniu węgla z tlenem i parą pod bardzo wysokim ciśnieniem.

Obniżenie kosztów produkcji gazu stało się w ostatnich latach w Anglii sprawą palącą ze względu na ciągłe pogarszanie się możliwości rozwoju przemysłu gazowego wskutek wzrastającej konkurencji elektryczności i ropy naftowej. W 1960 roku straty angielskiego przemysłu gazowego wyniosły 2,4 mln funtów.

Kiedy w ciągu paru najbliższych miesięcy drugie stadium budowy zakładów w Westfield zostanie ukończono, produkcja gazu w zakładach dojdzie do 30 mln stóp³ dziennie, co stanowić będzie jedną piątą zapotrzebowania Szkocji na gaz. Trzy generatory gazowe, wszystkie zbudowane w NRF, są już zainstalowane, natomiast czwarty generator na mocy porozumienia między Humphreys and Glasgow (główni kontraktorzy), Power Gas Corporation i Lurgi Co w NRF buduje się w Anglii. Każdy generator produkuje 7,5 mln stóp³ gazu dziennie, na co zużywa 260 ton węgla, 60 ton tlenu i 220 ton pary wodnej.

Kosztorys budowy zakładów w Westfield wynosi 6,8 mln funtów.

Otrzymany gaz po ochłodzeniu i oczyszczeniu jako zbyt ubogi zostaje poddany wzbogaceniu przez dodanie butanu, ubocznego produktu przy rafinacji ropy naftowej i następnie kierowany do miejskiej sieci gazowej. Wartość kaloryczna stop³ gazu wyprodukowanego metodą Lurgi wynosi 400 angielskich jednostek cieplnych, a po dodaniu odpowiedniej ilości butanu wzrasta do 450 jednostek.

Drugie zakłady typu Lurgi buduje się w Coleshill koło Birmingham. Pierwsza sekcja tych zakładów jest obliczona na produkcję 120 mln stóp³ dziennie.

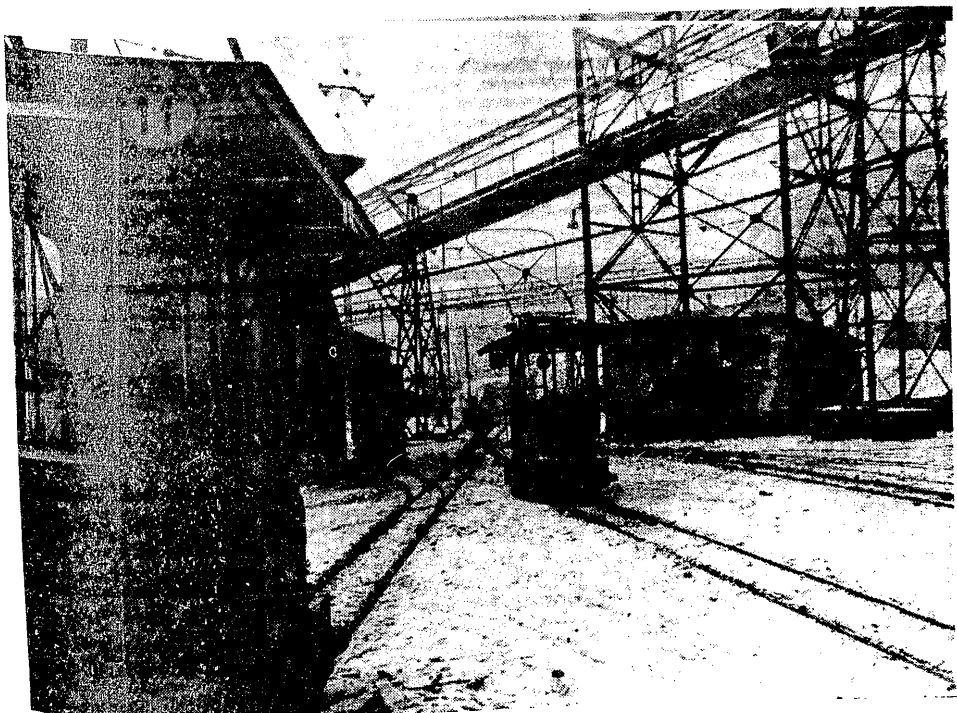
W Westfield surowca dostarcza na miejscu wielka kopalnia odkrywkowa. Do Coleshill węgiel będzie dowożony z szybów odległych o 8 km.

Przewiduje się, iż zakłady w Coleshill zamiast butanu jako materiału wzbogacającego będą stosować metan importowany z Sahary. Zarząd gówny angielskich zawarł z rządem francuskim umowę na dostawę metanu w stanie ciekłym w ilości odpowiadającej 10-15% obecnego zapotrzebowania Anglii na gaz ziemny. W myśl tej umowy gaz metanowy, wyprodukowany w Hasi R'Mel w Saharze, będzie przerabiany na ciecz w odpowiednim zakładzie na wybrzeżu algijskim i następnie tankowcami-chołodniami przewożony do Anglii. Układ wejdzie w życie po zatwierdzeniu go przez rządy francuski i angielski.

Przewiduje się, iż po wybudowaniu przez Francję zaprojektowanego rurociągu gazowego przez Morze Śródziemne import metanu do Anglii znacznie wzrośnie.

Upowszechnienie nowej metody produkcji gazu przesądza koszty wytwarzania produktu, które w Westfield będą o jakieś 20-25% niższe niż gazu produkowanego konwencjonalnymi sposobami. Okolicznością nie bez znaczenia jest również fakt, że do produkcji gazu metodą Lurgi można używać niskich gatunków węgla, na które w Anglii nie ma obecnie zbytu. (P)

Calkowita gazyfikacja węgla



Miniony tydzień przebiegał w prasie pod wrażeniem siedemnastego rocznicy Manifestu Lipcowego PKWN. Autorzy licznych artykułów poświęconych temu wydarzeniu podkreślają szczególnie cenne osiągnięcia i przy tej okazji sumują rozmaite refleksje dotyczące bieżącej sytuacji gospodarczej.

Tym problemom dużo miejsca poświęca ostatnia „POLITYKA”, przynosząc liczne, ciekawe reportaże z osad i miasteczek leżących tuż przy granicy kraju. Włączone one zostały w ważki nurt naszego życia gospodarczego, przerażając się w siedziby przemysłu, bądź w ważne punkty naszych kontaktów zagranicznych. Przez nie bowiem wozimy i przywozimy towary ze wszystkich niemal zakątków świata. W reportażach tych nie ma wielkich „uogólnień”. Jest tu raczej atmosfera codziennego życia przygranicznych osad, w których zmiany idą milowymi krokami.

Zresztą posłuchajmy, co na ten temat mówi JANUSZ ROLICKI, autor reportażu o Strzyżowie pt. „PRZEZ PLOT”: „Ginie egzotyka pogranicza. Nie ma jednak powodów do żałowania, to dobrze, że zniknęła już romantyzm niespokojnej granicy, to dobrze, że nie ma tu sensacji, że życie staje się spokojne i dostatnie. Nie ma już martwego pogranicza”.

„PRZEGLĄD KULTURALNY” publikuje artykuł WITOLDA ZALEWSKIEGO „STABILIZACJA — CO TO ZNACZY?” Chodzi tu o rzecz u nas bardzo istotną, między innymi i dla ekonomistów —

TYGODNIKI

o problemach gospodarczych

o odpowiedzi na pytanie postawione w tytule. Po kilkunastu latach, które minęły od 1945 roku, a które obfitowały w różne schorzenia: „tumiwizm” i „śmierć — frajerom” — staliśmy się narodem bardziej rozsądnym i trzeźwym. W opinii niektórych cudzoziemców jesteśmy nawet realistami. Pozytywne zmiany społecznej psychiki nie są bynajmniej nieuchwytnie. Wzrost i upowszechnienie oszczędności, rozwój budownictwa na wsi, spadek płynności kadr pracowniczych, postęp praworządności, zakotwiczenie się społeczeństwa na Ziemiach Zachodnich — oto niektóre fakty, które zmiany te argumentują. Szczególnie cenna jest stabilizacja gospodarcza na Ziemiach Zachodnich, która, zdaniem autora, wynika z życiodajnej działalności inwestycyjnej państwa, oraz głębokiego przekonania o stałości granicy na Odrze i Nysie. Konkludując autor mówi, że stabilizacja bynajmniej nie oznacza rezygnacji z ideowości, z rewolucyjnej świadomości, a raczej sprzyja rozwojowi kraju, jednocy społeczeństwo.

W tym samym numerze „PRZEGLĄDU KULTURALNEGO” zwraca uwagę komentarz socjologa JANA SZCZEPAŃSKIEGO o radach narodowych. Rzecz dotyczy pewnych spostrzeżeń socjologa na temat uchwały VIII Plenum KC PZPR. Zdaniem autora można podnieść i poziom działania aparatu administracyjnego i ograniczyć jego wzrost poprzez wzrost wydajności pracy urzędników, poprzez podniesienie kompetencji pracowników, zwiększenie ich samodzielności, uproszczenie procedury i podnoszenie kwalifikacji, zniesienie krzyżówek kompetencyjnych oraz przerzucenie części obowiązków na radnych i pracowników społecznych. Ciekawe są również spostrzeżenia, dotyczące konieczności decentralizującego przesunięcia aparatu z wyższych szczebli rad do niższych, traktowane zazwyczaj jako degradacja zawodowa. Przesunięciu temu przeciwdziałają rozmaite sily: kierowników organów wyższych szczebli rad narodowych, którzy przeciwdziałają się będą zabieraniu im dobrych pracowników i

kolennym „wół niższego szczebla, które mogą się bronić przed napływem „obcych”. Rady narodowe mają się stać także rzeczywistymi instytucjami kierującymi społecznościami lokalnymi. Aby tak się stało, muszą one być uznane przez ludność za „własne” instytucje. W praktyce jest to możliwe jedynie na drodze odbiurokratyzowania rad narodowych, na drodze kontaktów niesformalizowanych, na drodze większego wykorzystania przez radnych możliwości swoich i środowiska. Słowem musi się wytworzyć atmosfera życzliwości.

Z innych artykułów, zamieszczonych w „PRZEGLĄDZIE KULTURALNYM”, polecić należy reportaż BOHDANA CZESZKI pt. „BRUNATNE” dotyczący kombinatu górniczo-energetycznego „Turów”. Szczególnie charakterystyczne są przytoczone przez autora liczby wyrażające niewesoły stan życia kulturalnego załogi. Czesze niebyłoby dobrze pasuje ta bieda kulturalna, do liczby, którą określa się gigantyczny turoszowski wysięk gospodarczy.

„NOWA KULTURA” zamieszcza wywiad z OSKAREM LANGE, który, mówiąc o swej pracy politycznej i naukowej, dokonuje oceny młodej kadry ekonomistów polskich. Ocenia ich bardzo wysoko, podkreślając, że wielu z nich zarówno dzięki swej pracy naukowej jak i praktycznej działalności w dziedzinie polityki gospodarczej zyskało sobie reputację międzynarodową.

(K. S.)

LISTY

W sprawie akwizycji

(wyjaśnienie resortu. handlu)

W numerze 15/1961 „Życia Gospodarczego” ukazał się artykuł pt. „Fenicki wynalazek”, w którym omówione zostały wyniki działalności akwizytorów Warszawskiej Fabryki Mydła i Kosmetyków. Na ile poruszonych przez autora spraw, Ministerstwo Handlu Wewnętrznego pragnie przedstawić swój punkt widzenia na rolę i zadania akwizycji w systemie gospodarki planowej i w oparciu o te zasady wniesie kilka uwag związanych ze sprzedażą akwizycyjną zastosowaną przez Warszawską Fabrykę Mydła i Kosmetyków.

Na podstawie uchwały Rady Ministrów z kwietnia 1959 r. jednostki gospodarki uspołecznionej, a więc zarówno przemysł jak i handel, uprawnione zostały do prowadzenia sprzedaży akwizycyjnej, którą należy stosować w ściśle określonych, gospodarczo uzasadnionych wypadkach. Sprzedaż ta objęta powinna być zwłaszcza artykuły nowo produkowane i towary, których ułokowanie w detalu wymaga umiędłonej, bezpośredniej informacji, dotyczącej właściwości danego wyrobu. Nie mogą być natomiast sprzedawane w drodze akwizycji towary, których wielkość produkcji nie pokrywa jeszcze w pełni potrzeb rynku.

W celu pogłębienia analizy i lepszego rozeznania popytu rynkowego na artykuły konsumpcyjne, m. in. drogą utrzymania systematycznych kontaktów hurtu z odbiorcami detalicznymi, przedsiębiorstwa handlu hurtowego, w oparciu o zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z lipca 1959 r., wprowadziły sprzedaż akwizycyjną. Praca akwizytorów hurtu polega głównie na akwizycji sprzedaży, zwłaszcza artykułów o wydłużonej rotacji, nowo produkowanych oraz tych towarów, na które brak jest zamówień detalu, chociaż istnieje możliwość sprzedaży ich na rynku.

Należy podkreślić, że ta forma uzupełniającej sprzedaży przynosi coraz lepsze efekty gospodarcze, o czym świadczą np. fakt, iż w IV kwartale 1960 r. wielkość sprzedaży w drodze akwizycji towarów przez Województwo Przedsiębiorstwa Handlu Artykułami Gospodarskimi Domowego wzrosła w stosunku do I kwartału 1960 r. o ponad 40 proc. Dodatkowo wyniki sprzedaży akwizycyjnej ilustrują również dane, obrazujące zmniejszenie w tych przedsiębiorstwach remanentów towarów o wydłużonej rotacji, które na przestrzeni 1960 r. wykazują zniżkę o ok. 40 proc.

W oparciu o zapotrzebowanie detalu, na podstawie stałej analizy potrzeb zaopatrywanego województwa w pełny asor-

tyment towarów produkowanych przez wszystkie zakłady określonej gałęzi przemysłu, dokonywanej m. in. poprzez akwizytorów — branżowe przedsiębiorstwa hurtu prowadzą politykę dostaw towarów i ich sprzedaży, czuwając nad prawidłowym rozmieszczeniem poszczególnych asortymentów na określone rejon i sklepy, a zwłaszcza artykułów, które jeszcze ciągle produkowane są przez przemysł w niedostatecznych ilościach w stosunku do potrzeb rynku.

Dla planowej działalności hurtu nie bez znaczenia jest forma stosowanej przez zakłady produkcyjne sprzedaży akwizycyjnej sieci handlu detalicznego, która, warto rozpatrzeć w świetle ogólnej polityki handlowej, realizowanej przez branżowy hurt w dziedzinie zaopatrzenia rynku.

Warszawska Fabryka Mydła i Kosmetyków jest jednym z nielicznych zakładów produkcyjnych, które podjęły cenę na inicjatywę wprowadzenia systemu sprzedaży akwizycyjnej, systemu, który zabezpiecza możliwość stosowania skutecznych i zdrowych zasad skracania dróg przebiegu towarów z przemysłu do detalu, bezpośredniego i ściślejszego powiązania dostawców z odbiorcami detalicznymi, przyczyniając się do lepszego zorientowania rynku. Jednakże kilkunastu doświadczenia wykazały, że obok niewątpliwie pozytywnych rezultatów działalności akwizycyjnej fabryki na terenie poszczególnych województw, w tonie realizacji siuszych założeń, wystąpiły także zjawiska ujemne.

Warszawska Fabryka Mydła i Kosmetyków przejawia tendencję do prowadzenia własnej, samodzielnej polityki handlowej, niekoordynowanej z działalnością terenowych organizacji hurtu branżowego i wytycznymi właściwych organów władzy terenowej oraz z obowiązującymi zasadami sprzedaży akwizycyjnej w zakresie dostaw artykułów konsumpcyjnych.

Opakowania zwrotne

W związku z artykułem ob. F. Różyckiego pt. „Stare przepisy — stare kłopoty”, który ukazał się w „Z.G.” z 30 kwietnia br. Centralny Ośrodek Opakowań pozwala sobie przedstawić wyjaśnienia.

Autor rozważa zagadnienia zwrotu opakowań wyłącznie w aspekcie korzyści handlu, pomija natomiast zupełnie interesy przemysłu, używających opakowania. Krytykując dla przykładu wypożyczenia opakowań i związane z tym stosowanie kar, chciałby uwolnić handel od pewnego rodzaju presji, zmuszającej do szybkiego wzrostu opakowań...

Zagadnienia obrotu opakowaniami, a wbrew twierdzeniu autora uregulowane przepisami Zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z 9 kwietnia 1959 r. w sprawie przydziałów, rozdziału n.k.c.w i użożnień dostaw oraz ogólnych warunków

smetycznych i środków płacących do detalu. Obserwuje się nierównomierne zaopatrywanie przez fabrykę rynku w artykuły kosmetyczne i środki płacące, nadmierne nasycanie niektórych rejonów, a nawet sklepów — kosztem innych terenów i punktów sprzedaży detalicznej. Zjawiska te są nieuniknione przy stwierdzonym braku pełnej koordynacji z hurtem kierunków dostaw towarów do detalu zarówno w zakresie ilości jak i asortymentu.

W takim układzie stosunków pomiędzy hurtem i fabryką, sprzedaż akwizycyjna zakładu może doprowadzić do sytuacji, która, powodując nawet narastanie zapasu tych samych artykułów w magazynach handlu.

Trzeba również podkreślić, że chociaż fabryka zdobyła sobie zaufanie i uznanie konsumentów dzięki dobrej jakości wyrobów, atrakcyjności i estetyce opakowań, to jednak nie jest ona jeszcze w stanie zaspokoić w dostatecznej mierze potrzeb rynku w szeregu artykułach kosmetycznych.

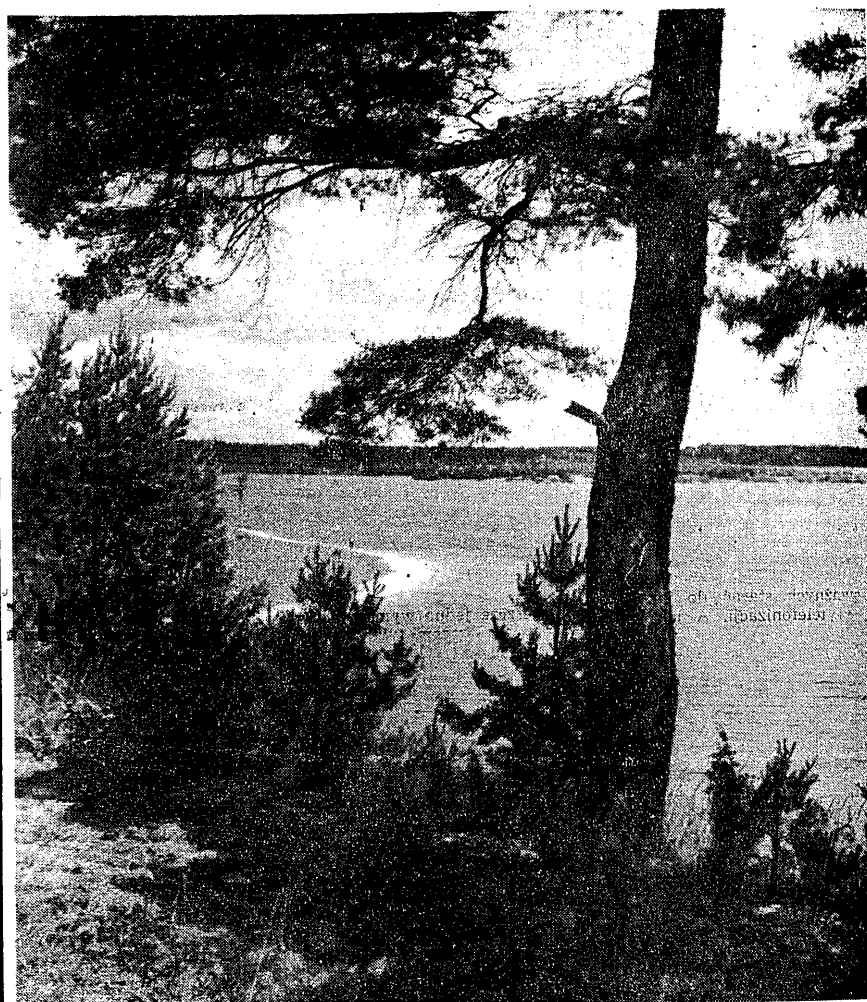
Ministerstwo Handlu Wewnętrznego pragnie podkreślić, że uwagi powyższe nie mają na celu uzasadnienia konieczności istnienia pośrednictwa hurtu w całokształcie dostaw z przemysłu do detalu, gdyż sprzeczne byłoby to z podkreślanymi na wstępie korzyściami, wynikającymi z bezpośrednich dostaw. Chodzi głównie o to, aby przemysł uznał potrzebę przyjęcia określonych kryteriów współpracy akwizytorów przemysłu z hurtem i na płaszczyźnie wspólnego porozumienia z hurtem zorganizował działalność akwizytorów w sposób prawidłowy, planowy i zgodny z obowiązującymi przepisami, co będzie z korzyścią zarówno dla przemysłu, handlu jak i konsumentów.

Z-ca Dyrektora Zarządu Handlu Artykułami Konsumpcyjnymi
BRONISŁAW NOWIŃSKI

dostaw pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (M. P. z 1959 r. Nr 37, poz. 107), które obowiązuja w przypadkach nie ujętych w branżowych warunkach dostaw. Również zagadnienie cen opakowań jest uregulowane w skali krajowej w zakresie wszystkich rodzajów opakowań, zarządzeniem nr 460/1960 Państwowej Komisji Cen z grudnia 1960 roku w sprawie ustalenia cen opakowań używanych oraz cen materiałów z tych opakowań...

Niezależnie od istniejących przepisów Centralny Ośrodek Opakowań prowadzi badania w wyżej omawianym zakresie zmierzające do wypracowania poprawy gospodarki opakowaniami.

Zb. MOSPAN
wicedyrektor Centralnego Ośrodka Opakowań



SAHARA W POCIĄGU

„Wars” nie jest co prawda organizatorem zagranicznych wozów, ale podróży, jadących w dniu 16 lipca ze Szczecina do Warszawy pociągiem nr 8102, postanowił uraczyć chociaż sprzyjającymi warunkami do marzeń o dalekich egzotycznych wyprawach, zwłaszcza na pustynie.

Jak o tym informuje rozkład jazdy w skład tego pociągu powinien wchodzić wagon restauracyjny. Pojawił się, co prawda, w mirażach spowodowanych brakiem jedzenia i napojów, tymczasem w rzeczywistości po prostu go nie było.

Uprzejmy skądinąd konduktor znudzonym głosem — widocznie miał już wyrażnie dość tego wszystkiego — poinformował, że wagon się popsuł.

To może się zdarzyć zawsze. Ale dlaczego nie pomyślano, że coś takiego się przytrafi? Czyż nie można było docepić innego wagonu restauracyjnego, a już w najgorszym razie naprzecde zainstalować mały kiosk w którymś z przedziałów — tloku nie było — aby można dostać coś do picia i jedzenia. (K)

Jubileusz „Stilonu”

Gorzowskie Zakłady Włókn Sztucznych — „Stilon” pracują już dziesięć lat. W tym okresie produkcja przekroczyła 8,2 tys. ton stylonu w różnym gatunku.

Do bezspornych sukcesów zakładu zalicza się rozpoczęcie przed sześciu laty produkcji kordu stylonowego, przędzy technicznej na narzędzia rybackie. W 1957 r. wyprodukowano pierwsze włókno cięte typu welinowego, żyłkę rybacką, która skutecznie konkuruje z żyłką francuską i niemiecką. Wykorzystano również odpady na wyrób szczeciny i polimer wtryskowy do mas plastycznych.

W br. wypuszczone ze „Stilonu” po raz pierwszy folię octanową. Folia ta, jako surowiec na wyroby fototechniczne, jest niezwykle atrakcyjnym surowcem na rynku światowym. Towarem tym zainteresowano się poważnie zagranicą. Należy się spodziewać, że Polska stanie się w najbliższym czasie eksporterem folii.

Jubileusz dziesięciolecia zakładu uświetnili wyprodukowaniem 15,8 tys. ton stylonu i innych wyrobów o łącznej wartości 2,8 mld zł. Na tym jednak nie koniec. W latach 1961-65 przewiduje się podwojenie produkcji zakładu.

Jubileusz „Stilonu” został uświetniony wysokimi odznaczeniami dla zasłużonych pracowników. Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski zostali uhonorowani długoletni i ofiarni pracownicy — Michał Strycharczuk i dyr. inż. Henryk Welter. Ponadto 35 pracowników odznaczono złotymi, srebrnymi i brązowymi Krzyżami Zasługi.

Lubuskie nagrody techniczne

Wojewódzka Rada Narodowa w Zielonej Górze po raz pierwszy urzędowała Lubuskie Nagrody Techniczne za osiągnięcia w dziedzinie tech-



niki i gospodarki przeznaczając na nie 50 tys. zł.

Nagrody przekazano 3 zakładom szczególnie wyróżniającym się w stosowaniu usprawnień technicznych.

Pierwszą nagrodę otrzymał 8-osobowy zespół inżynierów i ekonomistów z Gorzowskich Zakładów Włókn Sztucznych za wprowadzenie do produkcji folii trójoctanowej, rozpoczęcie produkcji kordu stylonowego oraz opracowanie metody barwienia polimeru w masie.

Druga nagroda przypadła w udziale 3-osobowemu zespołowi „Zastalu” z Zielonej Góry za osiągnięcia w zakresie postępu technicznego.

Trzecią nagrodę — indywidualną — otrzymał mgr inż. Stanisław Kubiński z Dolnośląskich Zakładów Metalurgicznych w Nowej Soli, który opracował i wprowadził do produkcji podgrzewacze do żeliwników tzw. „rekuperatory”.

„Junak” lżejszy

Szczecińska Fabryka Motocykli w br. przystąpi do produkcji nowego typu motocykla M-14, którego ciężar na 1 KM wyniesie 8,19 kg. Obecnie produkowany i zmodyfikowany motocykl M-10 waży na 1 KM — 9,2 kg.

Zatem nie tylko zmniejszy się ciężar motocykla, ale zaoszczędzi się w ten sposób różnych materiałów. Również w tym celu niektóre z detali używanych do produkcji „Junaka” M-10 zostało zastąpionych przez części wykonane z tworzyw sztucznych. Zmieniło już 5 ten sposób trzy detale — m.in. zamiast tulejek brzo-

wych używa się obecnie stylonowych. W br. przewiduje się zamianę dalszych 7 detali.

Inwestycje w porcie szczecińskim

Nakłady inwestycyjne w porcie szczecińskim w obecnej 5-lacie wyniosą około 400 mln zł. Już w br. przystąpiono do realizacji niektórych inwestycji, a przede wszystkim rozpoczęto zbrojenie nadbrzeży w dźwigi do przeładunku drobnicy. Montaż dźwigów importowanych z Holandii, Węgier i NRD prowadzi na kilku nadbrzeżach. Dźwigi te poważnie zwiększą potencjał przeładunkowy portu szczecińskiego.

HDS-1

W Szczecińskiej Fabryce Urządzeń Budowlanych konstruowano w br. prototyp hydraulicznego dźwigu samochodowego HDS-1 o udźwigu od 600-1200 kg. Do końca br. FUB wyprodukuje serię informacyjną w ilo-

ści 8 sztuk prototypowych dźwigów, a w 1962 r. przewiduje się produkcję 150 sztuk.

Plany racjonalizatorów

Szczecińskie Zakłady Włókn Sztucznych w ubiegłym planie 5-letnim zmniejszyły koszty produkcji o 3,7 mln zł. Stało się tak dzięki realizacji wielu pomysłów racjonalizatorskich. W obecnej 5-lacie tą samą metodą planuje się zmniejszenie kosztów produkcji o przeszło 9 mln zł.

★

Cztery Zakłady Młynarskie (w Stargardzie, Szczecinie, Dębnie, Kłuczewie i Kaszarni Stargardzkiej) w obecnej pięcioletniej przewidują realizację łącznie 27 wniosków racjonalizatorskich. W wyniku tych wniosków koszty wytwarzania mąki i kaszy w wyżej wymienionych zakładach zmniejszą się o przeszło 2 mln zł.

(mp)



Remont dróg turystycznych

Powiat jeleniogórski posiada jedną z najgęstszych sieci dróg kolonowych w naszym kraju. Fakt ten jednak nie czyni z niej marwiu gospodary powiatu. Z jednej strony bowiem, Ziemia jeleniogórska może zapewnić turystom dobre połączenia komunikacyjne ze wszystkimi miejscowościami, a z drugiej strony bardziej niż gdzie indziej trzeba się starać o stan tych dróg. Dotychczas zbyt często brakowało pieniędzy na właściwą konserwację, szczególnie dróg lokalnych. Dopiero w ubiegłym roku rozpoczęto remont drogi do Przełęczy Karkonoskiej. Obecnie trwa naprawa dalszych dróg turystycznych — z Białogłowa do Śnieżki i ze Szklarskiej Poręby na Szrenicę.

Hotel dla Kudowy

W lipcu br. Wrocławskie Przedsiębiorstwo Budownictwa Ogólnego ma rozpocząć budowę nowego hotelu w Kudowie. Hotel liczyć będzie 100 miejsc i jego uruchomienie przewidziane jest na koniec 1962 r.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski, Władysław Dudziński, Miroslaw Dyner, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Tadeusz Jaworski (sekretarz red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Laski, Mieczysław Mieszczykowski, Zbigniew Mikolajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rakiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. naczel.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński, Redaktor techniczny i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 824-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 806-26; z-ca red. naczel. 883-92, sekretariat 806-28 oraz centrala 806-71 i 809-18, wewn. 34.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-45-57 oraz Dział Ogłoszeń PAR Warszawa, ul. Poznańska 30, tel. 823-09 i 886-41, jak również wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Ceny ogłoszeń: ramkowe-handlowe za tekstem 10 zł za 1 cm², drobne-handlowe 4 zł za 1 wyraz, drobne osobiste 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe są o 50% droższe.

ZAMÓWIENIA I PRZEDPŁATY NA PRENUMERATĘ przyjmują do dnia 15. każdego miesiąca poprzedzającego dokonanie wpłaty na konto PKO nr 1-6-100020 CKPIW „RUCH” Warszawa, ul. Srebrna 12. Cena prenumeraty kwartalnej zł 26,-, półrocznej zł 52,-, rocznej zł 104,-. Prenumerata za granicą jest o 60% droższa.

Zamówienia ze zleceniem wysyłki za granicę przyjmują na okres kwartalny, półroczny i roczny Biuro Działu Ogłoszeń Wydawnictwa „Prasa” Warszawa, ul. Wiejska 46 nr konta PKO 1-6-100024 nr tel. 849-52.

Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w sklepie archiwalnym „Ruch” Warszawa, ul. Wiejska 14. Dnia Zakłady Drukarskie i Włókiendrukowe RSW „Prasa” W-wa, Marszałkowska 3/5.

Zam. 100-5-6