

Rozmawiamy z prof. N. KALDOREM

Na zaproszenie Szkoły Głównej Planowania i Statystyki bawił w Polsce znany ekonomista angielski z Cambridge prof. Nicolas Kaldor. Jest on autorem wielu prac z dziedziny teorii wzrostu gospodarczego w krajach rozwiniętych.

Redakcja nasza zwróciła się z prośbą do prof. N. Kaldora o odpowiedź na następujące pytania:

Panie Profesorze, na samym wstępie chciałbym się dowiedzieć, jaki jest cel pańskiej wizyty w Polsce i jakie są pańskie ogólne wrażenia o naszym kraju. O ile nam wiadomo, był Pan w Polsce po raz pierwszy w 1947 r. Jakież różnice dostrzega Pan obecnie w naszym kraju w porównaniu z pierwszą swoją wizytą?

Głównym celem mojej wizyty w Polsce jest wygłoszenie kilku wykładów o teoriach wzrostu w Anglii i w innych krajach zachodnich. Problematyka ta stoi w centrum zainteresowania wielu ekonomistów w krajach o różnych systemach społecznych.

Obecna moja wizyta jest rzeczywiście drugą. Po raz pierwszy przybyłem do Polski wraz z prof. Myrdalem z misją ONZ w 1947 r. W tym czasie Warszawa była straszliwie zniszczona. Obecnie jest ona w zasadzie odbudowana i nie będzie przesadą jeżeli stwierdzę, że jest ona jednym z najładniejszych miast w Europie. Szczególnie podobala mi się Wasza Starówka, odbudowana z takim pietyzmem. Niezwykle wrażenie wywarło na mnie olbrzymie tempo budownictwa mieszkaniowego. Jest coś imponującego w fakcie, że Polacy zdołali w tak szybkim tempie odbudować Warszawę. Zrobiłoby się chyba w ciągu 15 lat tyle, co inni za całe wieki.

Mój pobyt w Polsce był niestety zbyt krótki. Większą część czasu spędziłem w Warszawie. Nie miałem więc możliwości zapoznania się z innymi miastami, ani też nawiązania kontaktów z ekonomistami innych ośrodków. Ogólne moje wrażenia o naszym kraju są zatem oparte o spostrzeżenia poczynione przede wszystkim w stolicy.

Muszę z radością stwierdzić, że ludzie są u was dobrze i modnie ubrani, liczne sklepy są pełne towarów. Chciałbym również pod-

kreślić, że ludzie, z którymi się spotkałem są niezwykle serdeczni i gościnni, i co najważniejsze: szczerzy w ocenie sytuacji swojego kraju oraz w wielu innych problemach.

Jak ocenia Pan poziom nauk ekonomicznych w Polsce na tle innych krajów?

Poziom intelektualny waszych uczonych jest, moim zdaniem, bardzo wysoki i nie ustępuje w niczym poziomowi na zachodzie. W Polsce macie wielu wybitnych uczonych tej rangi co M. Kalecki, O. Lange, którzy znajdują się przecież w czołówce światowej. Jako pozytywny objaw w waszej nauce ekonomicznej należy również uznać istnienie różnych szkół o odmiennych poglądach. Zjawisko to jest niewątpliwie poważnym bodźcem w rozwoju nauki ekonomicznej.

Jakie aspekty życia gospodarczego w naszym kraju rzuciły się Panu najbardziej w oczy?

Jestem pod dużym wrażeniem osiągnięć rolnictwa polskiego w ogólności, a gospodarstw indywidualnych w szczególności. Kraj wasz udowodnił, iż indywidualna gospodarka chłopstwa może zapewnić żywność i surowce dla dynamicznie rosnącej gospodarki. Poważne osiągnięcia w rolnictwie są chyba wynikiem nie tylko pomocy czysto produkcyjnej ze strony państwa ale i zaopatrzenia wsi w konsumpcyjne dobra trwałe (motocykle, radio, telewizory itd.), które podnoszą zarówno standard życia chłopstwa, jak i przekształcają jego świadomość.

Jakie istnieją możliwości w zwiększeniu wymiany studentów, doktorantów i pracowników nauki między Anglią i Polską?

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

W NUMERZE:

Wiesław Głowacki — CO UTRUDNIA SPECJALIZACJĘ — str. 3

Zapoczątkowane w naszym przemyśle próby bardziej konsekwentnego specjalizowania produkcji napotykają szereg poważnych trudności, które ściśle wiążą się z aktualnymi bolączkami naszej gospodarki. Najbardziej daje się tu we znaki niedostatek planowania perspektywicznego, opóźnienie prac normalizacyjnych oraz brak zainteresowania problemami specjalizacji ze strony zarówno naszych placówek naukowych jak i ze strony władz gospodarczych.

Władysław Doberski — ZATRUDNIENIE I WARUNKI PRACY — str. 4

Autor omawia wyniki ankiet Rady Ekonomicznej dotyczące problemów zatrudnienia i warunków pracy w naszym handlu. Szczególnie interesujące przedstawiają się opinie w takich sprawach, jak: płynność kadr, płaca jako bodziec, bodźce niematerialne, pod-

noszenie kwalifikacji, atmosfera i kierownictwo, zakres samodzielności, ocena zjednoczeń, kontrola bankowa.

Stanisław Markowski — PRODUKCJA ROŚLINA STOPA ŻYCIOWA — str. 6

Jak nasz handel zagraniczny wpływa na kształtowanie się spożycia żywności w Polsce? Czy spożyte to osłabiło wystarczający poziom? Jak jest miejsce naszej produkcji rolnej w grupie państw socjalistycznych? Jakże związki istnieją między wzrostem płac realnych i wzrostem spożycia artykułów żywnościowych? Dlaczego wzrost zapotrzebowania na żywność powinien w nadchodzącym okresie wykazywać tendencję malejącą?

Ludwik Jankowiak — TENDENCJE INTEGRACYJNE W AMERYCE ŁACIŃSKIEJ — str. 7

Ameryka Łacińska wykazuje coraz większe zainteresowanie ideami, które przywilejąca europejskim ugrupowaniom regionalnym. Największą uwagę zwraca się na ekonomiczne efekty wspólnej polityki gospodarczej, bowiem państwa Ameryki Łacińskiej pragną wzmocnić swą pozycję w zaostrzającej się walce konkurencyjnej na światowych rynkach. A jak to robią — informuje artykuł.

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

51

ROK XVI WARSZAWA 17 GRUDNIA 1961 R. CENA 2 ZŁ. NR 51/535

PLANOWANIE CYKLICZNE

KAZIMIERZ LESKI

O GÓLNA sytuacja przemysłów okrętowych krajów kapitalistycznych w latach ostatnich nie jest pomyślna; muszą one twarde walczyć o swój byt. Przy zdolności produkcyjnej tych przemysłów, oszacowanej w grubszym przybliżeniu na ok. 15 mln BRT rocznie, wielkość światowej produkcji okrętowej wynosi ok. 8,0 mln BRT rocznie z pewną nawet tendencją spadkową. Stan ten wywołany jest niskim portfelem zamówień, wystarczającym ogólnie jedynie do zabezpieczenia produkcji (na niedostatecznym zresztą dla właściwego rozwoju przemysłu poziomie) na około 2 lata. W poszczególnych państwach, przodujących w dziedzinie budowy okrętów na świecie, układ sytuacji jest podobny.

Sytuacja naszego przemysłu okrętowego przedstawia się znacznie korzystniej. Jego plan produkcyjny oparty jest przede wszystkim na zapotrzebowaniu armatorów krajowych, sprezyowanym w obejmują-

cym okresie pięcioletni porozumieniu Ministrów Przemysłu Ciężkiego (jako producenta) i Żeglugi (jako armatora). Drugim zasadniczym elementem planu naszego przemysłu okrętowego są wieloletnie umowy i porozumienia międzypaństwowe,

zawierane z krajami demokracji ludowej, a przede wszystkim ze Związkiem Radzieckim.

Wszystkie te umowy i porozumienia pokrywają się oczywiście z okresem Narodowego Planu Gospodarczego i obecnie obejmują lata od 1961 do 1965.

Niewielki stosunkowo trybunek planu obejmuje tonaż przeznaczony na eksport do krajów kapitalistycznych. Stopień jego pokrycia umowami o budowę statków w zasadzie nie odbiega wiele od portfeli zamówień przemysłów kapitalistycznych. Mały jednak ciężar tego wycinka nie wpływa w istotny sposób na ogólną wielkość naszego portfela zamówień.

System długofalowych uzgodnień powoduje, że polski przemysł okrętowy znajduje się w tej szczęśliwej — w porównaniu z przemysłami okrętowymi krajów kapitalistycznych — sytuacji, w której praktycznie cała jego produkcja statków w latach 1961 do 1965 ma zapewniony zbył. Mówiąc językiem tej dziedziny gospodarki — portfel zamówień naszego przemysłu okrętowego na najbliższą pięcioletkę

jest pełen; obejmuje w chwili obecnej — pod koniec pierwszego roku pięcioletki — 4 lata, to jest około 2,5 raza tyle, co portfele czołowych przemysłów okrętowych świata kapitalistycznego.

„PORTFEL” A CYKL PRODUKCJI

Jak jednak przedstawia się ten portfel — zabezpieczenie zbytu naszej produkcji okrętowej — w stosunku do podstawowego cyklu produkcyjnego statku?

Statek jest wytworem zbiorczym — jest jakby syntezą produkcji wielu przemysłów, których wyroby w postaci półfabrykatów, materiałów, elementów i zespołów kompletnych wchodzi w jego skład jako produkt finalnego. Jego cykl produkcyjny pozostaje więc w ścisłej zależności od cykli zamówień i dostaw elementów składowych. Cykle te są oczywiście bardzo zróżnicowane zależnie od złożoności produkcyjnej wyrobu oraz wielu innych czynników bezpośrednich i pośrednich, między innymi — od cykli produkcyjnych dalszych poddostawców. Rządzi nimi jednak w naszych warunkach ogólna żelazna zasada: wszystkie są zależne od ogólnopaństwowych narodowych planów produkcyjnych i związanych z nimi, nieprzekraczalnych praktycznie, terminów składania zamówień.

Wyobraźmy sobie teraz, na te tych uwag, realny cykl powstawania statku. Ze względu na jego zasadnicze znaczenie dla planów produkcyjnych naszego przemysłu okrętowego oraz pewnego rodzaju typowość, będziemy tu rozpatrywać przede wszystkim cykl budowy statku w ramach porozumień wieloletnich z armatorami krajowymi lub zagranicznymi, przyjmując warunki optymalne — dotrzymywania i właściwego zachodzenia na siebie terminów umownych.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

O naszej gospodarce-ogólnie⁽¹⁾

(Próba syntezy i wnioski)

ALEKSY WAKAR

PRZED teoretykami i praktykami zajmującymi się problemami gospodarki socjalistycznej stoją obecnie zupełnie inne problemy, niż dawniej, kiedy socjalizm nie stał się jeszcze obiektywną rzeczywistością. Wtedy praktyczna strona gospodarki socjalistycznej w ogóle jeszcze nie istniała, zaś teoria skazana była na obracanie się w sferze przewidywań. Stąd też — pozbawiona oparcia o grunt realny — nie mogła wyjść poza sferę bardzo ogólnych twierdzeń, z których część nie znalazła potwierdzenia w przyszłości.

Revolucja socjalistyczna, dokonana w Rosji w 17-ym roku zmieniała stan rzeczy. Problemy praktyczne, związane z przebudową aparatu zarządzania gospodarką społeczną wysuwały się na jedno z czołowych miejsc, obok problemów teoretycznych i społeczno-politycznych. W okresie po rewolucji do końca lat dwudziestych ukazało się w Związku Radzieckim wiele ciekawych, w treści swej dyskusyjnych, prac z zakresu teorii gospodarki socjalistycznej.

Wreszcie w latach trzydziestych praktyka kierowania gospodarką so-

cialistyczną skryształowała się i utrwalała w określonych formach, które — z pominięciem nieistotnych zmian — przetrwały do dnia dzisiejszego. Są one jednakowe w całym obozie krajów socjalistycznych. Mają własną logikę wewnętrzną, której nie da się zmienić ani przełamać bez wstrząsów, bez pokonywania znaczących oporów.

Na Zachodzie po rewolucji proletariackiej teoria nie nawiązała kontaktu z rzeczywistością krajów socjalistycznych. Pozostała ona z reguły w sferze apriorystycznych założeń o tym, czym ma lub może być socjalizm.

Znamienna była pod tym względem dyskusja z lat dwudziestych zapoczątkowana przez Misesa. Z trzydziestoletnim opóźnieniem przedostała się ona również na teren

polskiej myśli ekonomicznej. Mam na myśli dyskusję o tak zwanym „nowym modelu gospodarczym”, w którego tworzeniu nie miały udziału wzięła Rada Ekonomiczna.

W całej tej dyskusji charakterystyczne jest niełeczenie się z faktem istnienia utrwalałych form gospodarki socjalistycznej, nieufny stosunek do centralistycznego sposobu zarządzania, do cen, które oderwały się od obiektywnej treści itd.

Dyskusja o „nowym modelu ekonomicznym” była wyrazem wątpliwości czy gospodarka socjalistyczna może działać sprawnie w warunkach daleko odbiegających od klasycznych wzorów kapitalistycznej gospodarki wolnorynkowej.

Czy nie są bowiem konieczne dla sprawnego zarządzania daleko posunięta decentralizacja, usamodziel-

nienie przedsiębiorstw a co najważniejsze „prawidłowy” system cen? Przyzywaczami jesteśmy do tego, że ceny są rodzajem odczytnika pozwalającego na dokonanie wyboru pomiędzy efektywną gospodarką a marnotrawstwem, rozrzutnością, niepełnym lub nieprawidłowym wykorzystaniem środków.

Nieraz cytowane przykłady niskiej ceny surowców rzadkich i trudnych do zdobycia oraz wysokiej ceny obfitych środków produkcji, co stwarzało wrażenie ostrej krytyki całego systemu gospodarki socjalistycznej, z której wynikał postulat daleko idących zmian.

Rzecz charakterystyczna, że nie chodziło tu jednak o dokonanie za-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Funkcjonowanie gospodarki socjalistycznej⁽¹⁾

(O książce prof. W. Brusa)

Wiadomo, że teoria ekonomii socjalizmu nie jest jeszcze opracowana. Wiadomo także, iż nauka polska może się tu poszczycić dużym wkładem. Wielka dyskusja „modelowa” lat 1956—1959 dała bogate wyniki, które są zawarte w licznych, częściowych opracowaniach, które pisano niejako „na gorąco”.

Musieliśmy upłynąć pewien okres czasu, by dyskusja ta przyniosła zyskowne owoce w formie szeroko opracowań. Pierwszym tego rodzaju owocem jest praca prof. Włodzimierza Brusa pt. **Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej**. Jest to faktycznie pierwsza książka od 35 lat, tzn. od czasu ukazania się głośnej niedgdy pracy Preobrażenskigo, która ujmuje całościowo węzłowe problemy ekonomii socjalizmu, stanowiąc poważny krok na drodze rozwoju nauki o funkcjonowaniu gospodarki socjalistycznej.

Recenzowana praca składa się z pięciu rozdziałów. Pierwszy rozdział nosi tytuł „model a socjalistyczne stosunki produkcji”. W drugim autor daje „rzut oka na historię problemu”. Rozdział IV traktuje o

wie wartości w gospodarce socjalistycznej. W rozdziale III i V autor analizuje model „centralistyczny” i „decentralizowany”.

W I rozdziale autor biorąc za podstawę sformułowania Oskara Lange definiuje „model” jako uproszczony obraz funkcjonowania danego typu mechanizmu ekonomicznego (s. 10). Choć definicja ta nie jest w pełni sprecyzowana, należy jej treść uznać za słuszną. Autor ma rację wykazując, że nie jest uzasadnione oddzielanie pojęcia „model gospodarczy” od „modelu” z teorii ekonomii. Udowodnił też, że pojęcia „model gospodarczy” nie można mieszać z pojęciem „ustrój społeczno-ekonomiczny”. Autor trafnie dowodzi, że w ramach danego ustroju (socjalizmu) mogą istnieć różne warianty zasad funkcjonowania gospodarki (modele). W socjalizmie istnieją określone sprzeczności ekonomiczne, które powstają, przynajmniej w pewnej mierze, na gruncie socjalistycznych stosunków produkcji. Sprzeczności tych nie należy lekceważyć, należy je rozwiązywać a więc maksymalizować korzyści i minimalizować strony negatywne.

„Jednym z fragmentów realizacji

tego zadania jest stosowanie właściwych zasad funkcjonowania gospodarki socjalistycznej” (s. 24 — 25). Przeobrażenia modelowe stanowią więc wyraz dążeń do realizacji tego zadania. Jednym z głównych elementów określających taki czy inny model gospodarki socjalistycznej są problemy produkcji towarowej i prawa wartości.

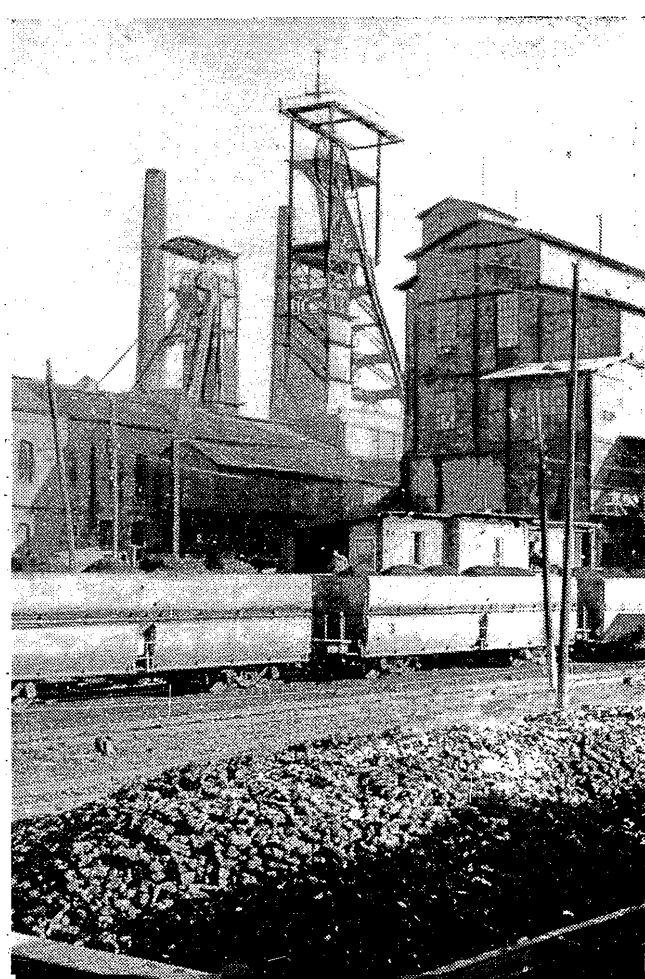
Dając w tak jednoznaczny sposób zarysowany przedmiot badań autor przechodzi do przedstawienia jego historii (rozdz. II). Rozdział ten jest napisany świetnie, czyta się go niemal jak dobrą powieść, jednym tchem. Można tu zaznaczyć, że podobnie czyta się i pozostałe rozdziały, co jest wielką zaletą recenzowanej pracy, ale co zarazem stwarza pewne niebezpieczeństwo dla czytelnika, gdyż wymagają one, zwłaszcza rozdz. IV, uważnego studiowania.

Rozdział II jest pierwszą w marksistowskiej literaturze próbą (wypadem — jak skromnie zaznacza autor) przywrócenia sztuce ekonomii socjalizmu jej historii. Nie była ona — porównuje autor — jak bohater wznowionej niedawno noweli Chamisso — człowiekiem bez cienia. Nie zaczynała się i kończy-

ła na sformułowaniu Stalina. Dotyczy to nie tylko problemu, o którym traktuje praca, lecz i innych problemów ekonomii socjalizmu np. teorii kolektywizacji itd. Historia tych zagadnień czeka na swych autorów. Waga dyskusji, swobody głoszenia i ścierania się poglądów jest już dziś na ogół doceniana. Odtworzenie historii nauki odegra jednak nie tylko rolę w docenianiu problemu wolności słowa. Przyczyni się także do rozwoju nauki ekonomii socjalizmu wydobywając na światło dzienne zakazane bądź zapomniane poglądy, koncepcje itp., które mogą odegrać nie tylko zapładniającą rolę. Oczywiście także, jak pisze autor, marksistowską naukę ekonomiczną od naleciałości dogmatyzmu, co jest obecnie tak aktualne.

Autor przedstawia poglądy Marksa i Lenina oraz teoretyków marksistowskich z okresu przedrewolucyjnego, następnie — międzywojenną dyskusję zachodnią o rachunku ekonomicznym w socjalizmie. Pewne uwagi nasuwają się do analizy radzieckiej dyskusji z lat dwudziestych. Autor zastrzega się co do

DOKOŃCZENIE NA STR. 2



Kopalnia „Silesia” obchodzi w tym roku stulecie istnienia

Foto. CAG

Funkcjonowanie gospodarki socjalistycznej

DOKOŃCZENIE ZE STR. I

pełnej zasadności charakterystyk i wniosków ze względu na literaturę przedmiotu, która była mało dostępna (przynajmniej do niedawna). Stan bibliotek warszawskich w tej dziedzinie jest istotnie ubogi. Autor nie wykorzystał jednak szeregu pozycji, np. pracy Bucharina „Put' k socjalizmu” z 1925 r., w której szeroko przedstawia on swe zasadnicze koncepcje. Główna jednak rzecz to zbyt małe zwrócenie uwagi na podłoże tej dyskusji, bez którego trudno jest czytelnikowi zrozumieć jej kierunki. Chodzi tu o sprawy polityki agrarnej, o koncepcję kolektywizacji w kontekście industrializacji. Faktycznie można powiedzieć, że w krajach słabo rozwiniętych, a w takich na ogół do tej pory zwyciężała rewolucja, od sposobu rozwiązania tych problemów zależało takie a nie inne ukształtowanie się modelu ekonomicznego.

Autor analizuje następnie model scentralizowany (rozdz. III). Na tle tej analizy wygodnie było rozwiązać problem prawa wartości (rozdz. IV). Można sądzić, że byłoby lepiej, gdyby autor najpierw dał rozdział o prawie wartości, zwłaszcza, że jest on kontynuacją dyskusji z lat dwudziestych. Analiza modelu centralistycznego mogłaby wtedy wypaść bardziej plastycznie. Dotyczy to chyba także porównania z modelem zdecentralizowanym (rozdz. V). Pomijając, czy uwagi te są słuszne, wygodniej będzie omówić najpierw poglądy autora w sprawie prawa wartości.

PRAWO WARTOŚCI W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ

Autor zaczyna analizę od uściślenia pojęć definiując „działanie prawa wartości jako stałą tendencję spowodowaną relacją cen do relacji wartości” (s. 162). Autor oddziela tu „działanie prawa wartości od roli, skutków tego działania (regulowanie produkcji, bodziec jej rozwoju itd.).

Dalej, oczyszczając aparat pojęciowy od wieloznaczności, autor odrzuca zdecydowanie pogląd „według którego sam fakt występowania” kategorii towarowo-pieniężnych jest świadectwem działania prawa wartości” (s. 170). Przyjmowanie tego poglądu prowadziło do wielu nieporozumień, wg których np. jakikolwiek układ cen świadczył o stosowaniu prawa wartości. Pozbawiło to przecież prawo wartości — stwierdza prof. Brus — wszelkiego waloru obiektywności. To samo odnosi się do słusznej tezy o konieczności ustalenia cen na poziomie równowagi popytu z podażą, którą trudno uznać za wyraz regulującej roli prawa wartości, gdyż równowagę popytu i podaży osiągnąć można również przy ocenie daleko odbiegającej od wartości (s. 173).

W konsekwencji prof. Brus dochodzi do wniosku, że o działaniu prawa wartości możemy mówić tylko wtedy, gdy działa mechanizm spowodujący relację cen do relacji wartości. W odniesieniu do przedmiotu badań autora oznacza to, że ogólny zasób pracy społecznej musi być dzielony pomiędzy produkcję różnych towarów tak, aby wytworzone ilości towarów u umożliwiała (w tendencji) wyrównanie popytu z podażą przy relacjach cen odpowiadających relacjom wielkości wartości. Autor stwierdza więc, że w takim stopniu, w jakim działa, prawo wartości jest regulatorem produkcji również w socjalizmie. Użycie tylko pierwszej części zdania za słuszną jest logiczną sprzecznością (s. 176—177).

Problem działania prawa wartości w socjalizmie został więc postawiony zupełnie jasno. Autor przechodząc do jego analizy stwierdza, że istnieją trzy warianty rozwiązań, które zresztą odpowiadają trzem grupom poglądów na daną sprawę. Produkcja socjalistyczna jest 1° w całości regulowana przez prawo wartości; 2° nie jest w ogóle regulowana przez to prawo; 3° jest w pewnej mierze regulowana przez prawo wartości. W tym ostatnim wariancie znajduje zastosowanie teza o działaniu prawa wartości w ograniczonym zakresie (s. 177). W wyniku analizy prof. Brus dochodzi do wniosku, że wariant trzeci odpowiada rzeczywistości.

Prawo wartości działa w socjalizmie w ograniczonych ramach, gdyż nie reguluje sfery inwestycji — twierdzi prof. Brus — jego działanie ogranicza się w zasadzie do ram danego aparatu wytwórczego. Rozpatrzmy, czy autorowi recenzowanej pracy udało się dowiedzieć słuszności obu sformułowanych tez.

Analizując działanie prawa wartości przy danym aparacie wytwórczym autor posługuje się przykładem, wg którego ceny jednych towarów są poniżej, a innych powyżej wartości, z tym jednak, że równoważy popyt z podażą. Te odchylenia cen od wartości znajdują wyraz w głębokich różnicach rentowności, co jest świadectwem dysproporcji pomiędzy strukturą podaży a strukturą popytu. Zgodnie z prawem wartości — pisze autor — powinna wystąpić tendencja likwidacji tej dysproporcji poprzez przesunięcie struktury produkcji tak, by ceny towarów odpowiadały

wartości. Zmiany te byłyby zgodne z interesem społecznym, celami socjalistycznego gospodarowania. Istnieje obiektywna konieczność dokonania tych zmian — stwierdza prof. Brus — prawo wartości pełni rolę regulatora (s. 190—192). Dalej autor wykazuje w sposób przekonujący, że działanie tego prawa napotyka w gospodarce socjalistycznej pewne granice, wynikające ze szczególnych preferencji społecznych w stosunku do rzeczowej struktury spożycia i społecznej struktury podziałów (przykład alkohol — książki). Uwzględnienie problematyki działania prawa wartości w sferze produkcji przedmiotów pracy — dowodzi prof. Brus — nie wnosi zasadniczo nowych momentów teoretycznych.

Niestety, autor pominał tu sprawę najważniejszą, mianowicie nie rozpatrzył, czy prawo wartości pełni rolę regulatora przy danym aparacie wytwórczym. Czy dane proporcje muszą się tak ukształtować, jak wynikałoby to z prawa wartości. A jeżeli taka byłaby ich tendencja — czy to kształtowanie jest regulowane przez prawo wartości. Słowem, prof. Brus nie zajął się udowodnieniem tezy, że prawo wartości reguluje produkcję przy danym aparacie wytwórczym. (Autor ogranicza się tu w zasadzie do stwierdzenia, że nie uwzględnienie prawa wartości daje o sobie znać w formie ujemnych skutków. Sprawy te rozpatruje w rozdz. III i V, do czego jeszcze wrócimy).

W samej rzeczy, można przeczyć powiedzieć, że jeśli ceny jednych towarów są powyżej, a inne poniżej wartości, równowagę przy tym popyt z podażą — to jaki mechanizm ma zmienić te proporcje? Jaki jest motor, „sprężyna” tego mechanizmu? Wiadomo, że w kapitalizmie tym motorem jest zysk; czy to samo odnosi się do socjalizmu? Jeżeli nie — to jak funkcjonuje mechanizm przepływu „kapitału” np. do tych gałęzi, w których cena jest powyżej wartości, których produkcja winna wzrosnąć?

Wiadomo, że zwolennicy „prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju” nie dowiedli, że prawo takie istnieje i że reguluje produkcję. Nie dowiedli bowiem istnienia mechanizmu ekonomicznego tego prawa, który by regulował produkcję. Nie wynika jednak z tego, niejako automatycznie, że skoro nie prawo — to prawo wartości reguluje produkcję. Teza ta wymagałaby bowiem udowodnienia.

Nawet jednak przy założeniu, że prawo wartości jest regulatorem produkcji w ramach danego aparatu wytwórczego — sprawa nie jest jasna. Skoro bowiem np. produkcja jednych gałęzi powinna wzrosnąć, to zakładając, że istnieje mechanizm przepływu „kapitału”, będzie on na ogół związany z inwestycjami. Wiadomo bowiem, że przenosność czynników produkcji danego aparatu wytwórczego jest ograniczona. Wzrost produkcji danych gałęzi może się dokonać przede wszystkim drogą inwestycji „uzupełniających”. Autor twierdzi jednak, że prawo wartości nie reguluje w zasadzie sfery inwestycji. W tym przypadku prowadziłoby to do wniosku, że prawo to nie reguluje produkcji także przy danym aparacie wytwórczym.

Prof. Brus widzi doskonale te problemy pisząc, że możliwości przestawień produkcji przy danym aparacie wytwórczym są ograniczone, że wymagają nakładów inwestycyjnych (s. 203). Nie można jednak — dowodzi — rozciągnąć regulującego działania prawa wartości na proporcje podziału nakładów inwestycyjnych. Udowodnienie tej tezy jest następujące: Gospodarkę socjalistyczną cechuje nadmierne makroekonomiczne, długookresowe i dynamiczne punktu widzenia. Prawo wartości sygnalizuje nie tylko o konieczności zmian danych, istniejących proporcji („układ wyjściowy”). Natomiast prawo to nie może być drogowskazem, jak powinny być ustalone proporcje w przyszłości („układ docelowy”). Jego drogowskaz — wyrównanie stóp zysku — zawodzi w tym przypadku, gdyż znowanie się stóp zysku można osiągnąć przy różnych proporcjach, przy różnych układach docelowych. Układ docelowy musi być określony autonomicznie, kryteria jego określenia nie dadzą się sprowadzić do prawa wartości.

Prof. Brus nie postawił sobie za zadanie analizy czynników określających autonomiczne decyzje, wyznaczające układ docelowy. Znacząca tylko, że istnieją obiektywne kryteria wyboru inwestycji, kierunków rozwojowych.

Autor wykazuje jednak, że w ramach określonego autonomicznego, ogólnego układu docelowego — można i trzeba wprowadzać kryteria, wynikające z prawa wartości, „wziętego w aspekcie perspektywicznym” (tzn. dążąc do osiągnięcia warunków ekwiwalentności, czyli odpowiednio dostosowywać proporcje podaży i popytu, cen i dochodów itd.). Uwzględnienie kryteriów prawa wartości może skorygować proporcje określone autonomicznie, co nie zmienia faktu, że dominujący kierunek oddziaływania na inwestycje nie należy do prawa wartości (wynikałoby stąd, czego prof. Brus expressis verbis nie pisze, że prawo wartości reguluje w pewnym stopniu inwestycje w odniesieniu do układu docelowego).

Dalej, planowe decyzje inwestycyjne, określające układ docelowy — wykazuje autor — muszą się liczyć z układem wyjściowym. Jeżeli układ ten wymaga usunięcia dysproporcji, to choć nie stanowi to

wystarczającego kryterium wyboru kierunków inwestowania, jest jednak niewątpliwie jednym z takich kryteriów. I znów wynikałoby z tekstu, że w odniesieniu do tych inwestycji („uzupełniających”) prawo wartości spełnia rolę regulatora w znacznie większym stopniu, niż w odniesieniu do inwestycji układu docelowego.

W ten sposób otrzymaliśmy dość skomplikowany i zhierarchizowany obraz regulowania produkcji i inwestycji przez prawo wartości oraz bliżej nieokreślony „czynnik autonomiczny”. Proporcje układu docelowego wyznacza „czynnik autonomiczny”. W tych ramach prawo wartości może korygować przyjęte kierunki inwestycji „docelowych”. Inwestycje układu wyjściowego (uzupełniające) prawo wartości reguluje już w większym stopniu, ale „czynnik autonomiczny” jest i tu dominujący, nadrzędny. Obraz jest więc skomplikowany, gdyż trudno jest uchwycić „granice kompetencji” prawa wartości i czynnika autonomicznego w wyznaczeniu i regulowaniu inwestycji docelowych oraz uzupełniających. To samo dotyczy produkcji, gdyż czynnik autonomiczny określając inwestycje uzupełniające, reguluje zarazem produkcję. Przy czym znów trudno jest określić, w jakim stopniu reguluje produkcję ten „czynnik”, a w jakim prawo wartości.

Wydaje się, że obraz ten dałby się uprościć, gdybyśmy lepiej znali mechanizm funkcjonowania prawa wartości w kapitalizmie wolnoekonomicznym, modyfikację działania tego mechanizmu w kapitalizmie monopolistycznym (por. s. 169). W samej rzeczy, do tej pory przyjmując się, że zasady funkcjonowania tego mechanizmu są takie same w socjalizmie, jak w kapitalizmie oraz, że prawo wartości działa wyłącznie poprzez sygnały rynkowe. Należy jednak wątpić, czy jest to słuszne.

Czy rzeczywiście mówiąc o regulującej roli prawa wartości możemy brać pod uwagę tylko kryteria rynkowe. Drugim kryterium (sygnałem) prawa wartości są przecież różnice między wartością indywidualną i społeczną, różnice między indywidualnym i społecznym niebędym czasem pracy. Oba te sygnały znajdują wspólny wyraz w różnicach rentowności, z tym jednak, że dla tego drugiego sygnału niezmierznie ważne jest i drugie kryterium, a mianowicie, przyszła, oczekiwana różnica między indywidualną a społeczną wartością, a więc oczekiwanymi zyskami.

Prof. Brus pisze, że jeżeli w ramach danego aparatu wytwórczego (układ wyjściowy) cena towaru A jest wyższa od wartości, to nie

świadczy to jeszcze, że tu należy inwestować, gdyż inwestycje te mogą być kapitałochłonne. Prawo wartości jako sygnał nie jest więc wystarczające. I odwrotnie, gdy cena towaru B jest niższa od wartości, to choć prawo wartości sygnalizuje tu konieczność zmniejszenia produkcji — produkcja towaru B może wzrosnąć, jeśli okaże się, że w wyniku inwestycji wartość towaru może być bardzo poważnie obniżona (por. s. 205—206). Na podstawie tego rozumowania autor dochodzi do wniosku, że inwestycje uzupełniające (układu wyjściowego) reguluje nie tylko prawo wartości lecz także, czy przede wszystkim „czynnik autonomiczny”.

Wydaje się jednak, że w obu przypadkach działa drugi sygnał — prawa wartości tj. istniejąca bądź oczekiwana różnica między indywidualną i społeczną wartością. Wynikałoby stąd, że prawo wartości reguluje inwestycje uzupełniające. Nie wyklucza to oczywiście ingerencji „czynnika autonomicznego”. Samodzielność preferencji centralnego planifikatora może tu wystąpić tylko w tym znaczeniu, że uwzględni on bądź nie uwzględni, sygnały prawa wartości. Jeśli nie uwzględni, to może przynieść to ujemne skutki, bądź mniejsze efekty ekonomiczne. Gdyby rozumowanie to było słuszne — uprościłoby przedstawiony powyżej obraz, gdyż doszlibyśmy do wniosku, że prawo wartości reguluje produkcję danego aparatu wytwórczego oraz inwestycje uzupełniające.

Nie ulega wątpliwości, że w odwołaniu do ustroju kapitalistycznego mechanizm ekonomiczny prawa wartości funkcjonuje w socjalizmie planowo. Oznacza to, że proporcje podziału rozporządzalnego czasu roboczego winny być realizowane planowo, zgodnie z wymogami prawa wartości. Ale czy odnosi się to tylko do danego aparatu wytwórczego? Czy bliższa analiza nie wykazałaby, iż odnosi się to i do układu docelowego, czyli do podziału rozporządzalnego w perspektywie czasu roboczego? Prawo wartości określa przecież, że układ ten winien być taki, by podaż dostosowana była do popytu przy jak najkorzystniejszych i najkorzystniejszych nakładach pracy żywej i uprzedmiotowionej (Marks). Nie może być to zrealizowane trwałe i bez zaburzeń w kapitalizmie, gdzie prawo wartości działa żywiłowo — może chyba być zrealizowane w socjalizmie, gdzie prawo to działa planowo.

Prof. Brus ma, wydaje się, rację pisząc, że zrównanie się stóp rentowności można osiągnąć przy róż-

POZYCJA EKONOMISTY

W następnym numerze „Życia Gospodarczego” zostanie ogłoszona nowa ANKIETA — KONKURS, której celem jest zebranie umotywowanych opinii co do roli, miejsca i kwalifikacji ekonomisty w gospodarce narodowej.

Nasza nowa anketa zamknie kilkuletni okres prowadzonej na naszych łamach dyskusji na temat społecznej roli, obowiązków i praw zawodowych ekonomisty. W okresie tej dyskusji zostały wykrystalizowane poglądy i zarysowane postulaty.

Uważamy za niezbędne zebranie opinii naszych Czytelników, właśnie w oparciu o tę dyskusję i nowe doświadczenia, w chwili gdy „sprawy ekonomistów” weszły na warsztat naukowców. Niech te opinie będą niejako podsumowaniem dyskusji. Pomogą z pewnością w określeniu społecznego i zawodowego statusu ekonomisty.

Ankieta skierowana będzie do ekonomistów zatrudnionych na wszystkich szczeblach gospodarki narodowej i w przedsiębiorstwach społecznych. Jej pytania dotyczą roli ekonomisty w kształtowaniu decyzji gospodarczych, pozycji ekonomisty wśród innych grup społeczno-zawodowych oraz kwalifikacji ekonomisty tj. wykształcenia i stażu pracy, niezbędnych w służbie ekonomicznej.

Ankieta będzie oparta na zasadach konkursu.

Przewidziane są za najlepsze odpowiedzi cenne nagrody, które rozdzieli między uczestników jury składające się z osób badających zagadnienia służb ekonomicznych.

Najcenniejsze odpowiedzi zostaną także opublikowane na naszych łamach i będą, oprócz nagród, normalnie honorowane według stawek autorskich.

nych wariantach układu docelowego. Ale czy oznacza to zarazem, że przy różnych wariantach nakłady pracy będą najoszczędniejsze i najkorzystniejsze? Nie wydaje się by odpowiedź była jednoznaczna.

Jeżeli wybór kierunków rozwojowych nie jest aktem o charakterze woluntarystycznym (s. 210) i jeżeli jest on równocześnie autonomiczny w stosunku do prawa wartości — to nie zastępuje on jednak samego prawa wartości, wyznacza natomiast jego ramy i kierunki działania. Czy w tym sensie nie można by więc powiedzieć, że prawo to reguluje także inwestycje „docelowe”?

Powyzsze uwagi wskazują tylko na to, że niezwykle złożona i skomplikowana problematyka regulowania produkcji i inwestycji wymaga jeszcze dalszych, żmudnych badań. Doniosłość pracy prof. Brus polega na tym, że oczyściła zachwaszoną dotąd problematykę prawa wartości wyjaśniając szereg nieporozumień teoretycznych, że uporządkowała jej skomplikowane zagadnienia, wskazując na kierunki dal-

szych poszukiwań. Praca prof. Brus jest niewątpliwie krokiem naprzód i będzie trwałym wkładem do marksistowskiej nauki, stanowiąc najpełniejszą bazę wyjściową do rozwiązania gordyjskiego problemu regulowania produkcji i inwestycji w socjalizmie.

*

ANALIZĘ działania prawa wartości w socjalizmie wiąże prof. Brus z konstrukcją mechanizmu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Autor zastrzega, iż za prezentowane ujęcie problematyki prawa wartości nie przesądza określonej konstrukcji modelowej. Stwierdza jednak, iż z analizy czynników regulujących proporcje podziału, pracy społecznej wynikają pewne postulaty, którym sprostać powinien sprawny mechanizm funkcjonowania gospodarki. Zgodnie z przyjętą konstrukcją recenzji, sprawy te omówimy w jej drugiej części.

J. GŁÓWCZYK
M. MIESZCZANKOWSKI

O naszej gospodarce...

DOKOŃCZENIE ZE STR. I

sadniczej rewolucji w metodach zarządzania przez ich zblizenie lub ułożenie z metodami rynkowymi (choćby były i takie głosy), lecz o połączenie aktualnych form z formami rynkowymi. Najczęściej głoszą, że było zachowanie ogólne zarządzania poza sferą narzędzi rynkowych („plan ustala ogólną proporcję”) oraz szerokie stosowanie kategorii rynkowych w ramach tych proporcji.

Owa koegzystencja bezpośrednich i pośrednich form zarządzania (ogólne proporcje i narzędzia rynkowe) może się wydać zachęcająca. Organizuje ona na pozór procesy rynkowe, a więc łączy w sobie dodatnie cechy planu i rynku. Czy takie harmonijne połączenie obu sposobów zarządzania (bezpośredniego z metodami rynkowymi) jest w ogóle możliwe? Czy może działać sprawnie system mieszany, tj. nakazowo-rynkowy? Są to problemy, które wymagają od teorii ekonomii dokładnego przestudiowania, nawet jeżeli wydają się zupełnie oczywiste. Trzeba tu naśladować matematykę, dla której nie ma twierdzeń oczywistych.

Jest to jedna z przyczyn, uzasadniających wzięcie na warsztat naukowca aktualnej gospodarki socjalistycznej, takiej jaka się wykształciła w ciągu ostatnich dziesięcioleci lat. Na ogół dobrze znamy zasady funkcjonowania gospodarki rynkowej. Nie mamy natomiast dostatecznej wiedzy o współczesnej gospodarce socjalistycznej. Póki nie wypracujemy jej teoretycznego obrazu, nie jesteśmy w stanie ocenić jej sprawności, ani też odpowiedzieć na pytanie czy możliwe jest np. włączenie form rynkowych (ewentualnie jakiejś wymaga to adaptacji). Nie jestem skłonny przeceniać tych możliwości, o czym będzie w dalszym ciągu.

Jest drugi również argument przemawiający na korzyść poważnego i najwłaściwszego — realistycznego przeanalizowania aktualnych form gospodarki socjalistycznej (tj. bez z góry powziętych koncepcji, świadomości lub podświadomości zapożyczonych z doświadczeń gospodarki rynkowej).

Gospodarka socjalistyczna w jej obecnej formie dała wiele dowodów swej skuteczności i trwałości. Związek Radziecki osiągnął niesłychane sukcesy ekonomiczne, mimo że zaczął prawie od zera i przeszedł przez wyniszczającą drugą wojnę światową. W mniejszej skali podob-

ne zjawiska dały się zarejestrować w krajach demokracji ludowej i nowych Chinach.

Trwałość i skuteczność aktualnych form gospodarowania nasuwać przypuszczenie, że odpowiadają one istniejącym stosunkom produkcji oraz że stanowią zwarty system, posiadający własną wewnętrzną logikę.

Zarówno jedno, jak i drugie ograniczają zakres możliwych zmian. Część postulatów teoretycznych okazuje się pozbawiona gruntu, jak to miało miejsce np. z tezami naszej dyskusji modelowej, zalecającymi daleko idącą decentralizację, reformę cen w kierunku zapewnienia między nimi „właściwych” proporcji itd. Ani decentralizacja, ani reforma cen nie posunęły się zbyt daleko, przynajmniej jeżeli chodzi o zmiany przeprowadzane szerokim frontem.

Natomiast inne reformy (np. odejście od premii za wykonanie planu) zaszczepiły się w naszej praktyce gospodarczej właśnie ze względu na ich niesprzeczność z całością systemu.

Wszystko przemawia więc za tym, aby poznać własny system gospodarczy (jego wewnętrzne związki), zanim użycie go do nieefektywnych, względnie przystąpi się do częściowych reform. Spróbujmy zrobić krok w tym kierunku.

WERYFIKACJA ŚRODKÓW WYTWARZANIA

Od samego początku dyskusja o efektywności gospodarki socjalistycznej dotyczyła jednej tylko strony zagadnienia i dlatego była odbiciem rzeczywistości jak gdyby w krzywym zwierciadle. Zakwestionowano mianowicie możliwość racjonalnej alokacji środków produkcji wobec niestnienia rynku tych środków. Wprawdzie prof. Lange i inni teoretycy ekonomii udowodnili, że można rozwiązać ten problem przez uruchomienie tzw. quasi-rynków, w których państwo socjalistyczne występuje zarazem, jako ofiarujący i zapotrzebowujący te środki (w tym ostatnim przypadku przez przedsiębiorstwa państwowe). Stwierdza jednak należy, że w aktualnym systemie gospodarki socjalistycznej nie przeprowadza się pełnej weryfikacji przydziału środków, co jest równoznaczne ze stwierdzeniem, że różne metody produkcji mają charakter zewnętrzny w stosunku do całości systemu.

Ów zewnętrzny charakter współczynników technicznych polega w części na stosowaniu „techniki pro-

dukcji”, przeniesionej do praktyki z książki technicznej, a zatem pośrednio lub bezpośrednio zapożyczonej od krajów gospodarczo rozwiniętych. Zewnętrzny charakter współczynników technicznych polega również na stosowaniu w wielu przypadkach techniki tradycyjnej (np. u nas do niedawna — w rolnictwie). W ten sposób z reguły współżyją ze sobą produkcyjne metody produkcji (kapitałochłonne) z tradycyjnymi (pracochłonnymi).

Byłoby jednak niezgodne z rzeczywistością twierdzenie, że aktualne systemy gospodarki socjalistycznej nie dopuszczają żadnej weryfikacji technicznych metod wytwarzania. Tak oczywiście nie jest: pewne możliwości weryfikacji (z natury rzeczy ograniczone) istnieją zarówno w szerokich, jak i wąskich przekrojach.

Znajomość ogólnej struktury środków produkcji (bogactw naturalnych, pracy żywej i uprzedmiotowionej) umożliwia określenie rodzaju metod wytwarzania, o których można sądzić, że są najbardziej odpowiednio na aktualnym etapie rozwoju gospodarki narodowej. Inaczej mówiąc, wybór metod produkcji może podlegać ogólnym dyrektywom, np. zalecającym stosowanie kapitałozzczędnych metod wytwarzania. Przeprowadzana aktualnie weryfikacja planów inwestycyjnych jest po części wcieleniem w życie tej dyrektywy. Potwierdzenie tezy o zewnętrznym charakterze metod wytwarzania znajdujemy w dyskusji radzieckiej z lat pięćdziesiątych o efektywności inwestycji. W ramach tej dyskusji zalecano mianowicie ostrożne posługiwanie się wskaźnikami oraz oparcie wyboru na bezpośredniej znajomości gospodarki społecznej.

Weryfikacja stosowanych metod wytwarzania może dotyczyć również niewielkich wyodrębnionych zespołów: zakładu, przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa (zestawienia z sobą w rachunku olbrzymią ilość wzajemnie ze sobą powiązanych wielkości). Pierwsze poszukiwania w tym kierunku są robione obecnie w ramach teorii programowania liniowego i przepływów międzygałęziowych).

Można w ten sposób przyjąć jako pewne uproszczenie niedaleko odbiegające od rzeczywistości, że metody produkcji mają charakter wewnętrzny w stosunku do naszej gospodarki.

Nie jest to bynajmniej równoznaczne ze stwierdzeniem „wyższości” gospodarki kapitalistycznej, po pierwsze dlatego, że mimo scalenia wyboru metod produkcji z systemem tej gospodarki nie osiąga się w niej efektywnego wykorzystania środków (niepełne zatrudnienie, monopole itd.). Po drugie, trzeba mieć na uwadze, że problem efektywności nie sprowadza się tylko do alokacji środków, co sugerowała dyskusja „modelowa” od czasów Misesa, lecz również do wielu innych czynników, a przede wszystkim do stopnia zbilansowania gospodarki narodowej i zaawansowanie w niej procesów integracyjnych. Możliwości socjalizmu w tych dwóch dziedzinach są szczególnie wielkie.

ALEKSY WAKAR

(DOKOŃCZENIE
W NASTĘPNYM NUMERZE)

*) Te części recenzji opracował M. Mieszczankowski.

Co utrudnia SPECJALIZACJĘ

WIESŁAW GŁOWACKI

Zapoczątkowane w naszym przemyśle próby bardziej konsekwentnego postępu w dziedzinie specjalizacji napotykały szereg istotnych trudności. Po omówieniu (patrz artykuł w 49.61 nr „ZG”) ogólnego znaczenia specjalizacji, naszego założenia w tej dziedzinie i charakteru owych prób — warto zasygnalizować przynajmniej najważniejsze z tych trudności. Związane są one ściśle z aktualnymi bolączkami naszej gospodarki.

BRAK PERSPEKTYW

Kiedy przystąpiono do prób opracowania planu specjalizacji produkcji np. w Zjednoczeniu Przemysłu Taboru Kolejowego — można było tylko „z grubszą” przygotować propozycję co do lokalizacji w różnych zakładach wytwarzania poszczególnych wyrobów finalnych i niektórych podzespołów. Opracowanie bowiem szczegółowego, asortymentowego planu specjalizacji utrudniał m. in. fakt, iż przyszłe potrzeby resortu komunikacji nie zostały ściśle określone, stąd wszelkie długofalowe plany ulegały ciągłym wahaniom. Brak również jasności co do perspektyw produkcji eksportowej. No, a skoro nie wiadomo bliżej kiedy, czego i ile trzeba będzie wyprodukować — trudno decydować, jaki zakład w czym ma się specjalizować.

Podobnie rzecz się ma w wielu innych branżach: niestabilność dotychczasowych planów wieloletnich oraz brak planów perspektywicznych utrudniały podejmowanie decyzji co do specjalizacji poszczególnych zakładów. W związku z tym trzeba było ograniczać się do rozwiązań wyrwykowych, które, niejednokrotnie musiano potem zmieniać. Kiedy zaś decyzje lokalizacji wytwarzania poszczególnych wyrobów nie odpowiadały profilowi produkcyjnemu danego przedsiębiorstwa — co miało miejsce np. w sprawie produkcji pralek przez Bielską Fabrykę Maszyn Włókienniczych czy rowerów przez Zakłady Mechaniczne Pilezyce — później zmiany takich decyzji narażały naszą gospodarkę na poważne straty.

Jak dotychczas — prób powołania specjalizacji z planami rozwoju dokonywano głównie przy ustalaniu perspektyw rozwoju niektórych przedsiębiorstw, czego pozytywnie przykłady dał m. in. elbląski „Zamech”, czy Zakłady Cegielskiego. Ale nie zawsze wiadomo, na ile takie indywidualne ustalenia okazały się na dłuższą metę zgodne z naszymi interesami gospodarki narodowej. Plany

specjalizacji muszą więc być ściśle związane z perspektywami rozwojowymi całych branż.

Sęk tylko w tym, aby takie perspektywy zostały konkretnie ustalone. I dlatego wydaje się, iż powinno to stać się jeszcze jednym argumentem za intensyfikacją rozpoczętych niedawno prac nad przygotowaniem planów perspektywicznych i za szerokim uwzględnieniem w tych planach problemów specjalizacji przemysłu.

POTRZEBA NORMALIZACJI

Nie mniej istotnym warunkiem wprowadzania racjonalnego podziału pracy między przedsiębiorstwami przemysłowymi jest przyspieszenie prac normalizacyjnych. Dopóki fabryki będą na własną rękę, często według fantazji konstruktörów określali tzw. typowymiarów potrzebnych jej normalizacji i podzespołów, które znajdują szerokie zastosowanie również w innych przedsiębiorstwach — dopóty, rzecz jasna, trudno wymagać pogłębiania specjalizacji przy wytwarzaniu tych elementów. Jakże bowiem specjalizować jakieś zakłady np. w produkcji śrub itp. elementów łącznych, skoro sam tylko (stosunkowo nie najgorzej wyspecjalizowany) przemysł motoryzacyjny stosuje tu ok. 1500 typowymiarów, a w wielu innych branżach ilość ta jest wielokrotnie większa.

Bez normalizacji i unifikacji wszystkich produkowanych u nas podstawowych zespołów, podzespołów, części i normalizacji nie sposób więc wyobrazić sobie pełniejszego postępu technicznego i ekonomicznego np. w przemyśle maszynowym, elektrotechnicznym czy motoryzacyjnym. Produkowanie dużego wachlarza elementów o identycznych nazwach — w tym znaczeniu, a różniących się w niewielkim niereżymie konstrukcją i wymiarami, pochłania przecież nadmierne ilości środków inwestycyjnych, materiałów i pracy ludzkiej, przynosiąc tym samym gospodarce olbrzymie straty.

O ich wielkość świadczy choćby obliczenie, iż np. zastąpienie dwóch typów iskrowników motocyklowych (dla silników 125-150 cm³) jednym, pozwoli zaoszczędzić rocznie ponad 6 milionów złotych (w tym — ponad 4 mln na materiałach). A co dopiero mówić o tysiącach innych, bardziej powszechnych elementów i to produkowanych w znacznej liczbie typowymiarów!

JAK LICZYĆ I PLANOWAĆ?

Specjalizacja produkcji wymaga jednak zazwyczaj pewnych nakła-

dów inwestycyjnych; czasem sytuacja może również wymagać zmniejszenia efektywności nakładów już poniesionych. Przykładem może tu być sprawa naszych motocykli małolitrażowych. Otóż, aby zaspokoić szybko rosnące zapotrzebowanie — uruchomiono dodatkową produkcję w Swidnickiej Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego i w Kieleckich Zakładach Wyrobów Metalowych, dokonując w tych zakładach dość poważnych inwestycji. No i obecnie nie bardzo wiadomo, czy podjęcie decyzji o skoncentrowaniu tej produkcji w wyspecjalizowanym zakładzie — w Warszawskiej Fabryce Motocykli — byłoby ekonomicznie uzasadnione. Przy stosunkowo niewielkiej i nie rosnącej już szybko produkcji — koszty związane z jej specjalizacją mogłyby się nieprędko zwrócić.

Oczywiście, w większości przypadków, zwłaszcza jeśli chodzi o produkcję masową, dodatkowe koszty związane z pogłębianiem specjalizacji są właściwie groszowymi sumami wobec olbrzymich korzyści wynikających stąd dla gospodarki. Przykład motocykli świadczy jednak o tym, iż nie zawsze rzecz ma się jednakowo. A skoro w różnych przypadkach efektywność nakładów na pogłębianie specjalizacji bywa różna — powstaje pytanie: jak w poszczególnych sprawach obliczać tę efektywność, a tym samym — jak ustalać hierarchię potrzeb specjalizacji naszego przemysłu?

Niestety — jak mówią zainteresowani — nawet ludzie blisko interesujący się problemami specjalizacji, nie potrafili konkretnie odpowiedzieć na to pytanie. Brak bowiem u nas metody obliczania efektywności specjalizacji produkcji. Wprawdzie ogłoszono rozprawę jednego z naszych profesorów na ten temat, ale podaje ona nader skomplikowane wzory, zrozumiałe najwyżej dla speców od wyższej matematyki, a ich zastosowanie wymaga szczególnego znanostwa wielu danych, których w rzeczywistości nie dąłoby się uzyskać. O ustaleniu uproszczonych metod, mogących znaleźć praktyczne zastosowanie — nikt u nas jeszcze nie pomyślał. A przecież bez tego nie tylko ciężko „wydebić” każdą złotówkę na pogłębianie specjalizacji produkcji (banki bowiem słusznie domagają się wskazania konkretnych efektów finansowych), ale też trudno zaplanować najbar-

dziej racjonalne i efektywne poczynania na tym odcinku.

BRAK ZAINTERESOWANIA

Źródłem wielu omawianych tu trudności jest fakt, iż problemami specjalizacji przemysłu w skali ogólnokrajowej właściwie nikt się u nas nie zajmuje.

Ani w Komisji Planowania, ani nawet w Komitecie do Spraw Techniki nie ma komórki zajmującej się tymi sprawami. Samoczynnie regulują się takie problemy tylko w systemie wolnej konkurencji, gdzie przedsiębiorstwa — omnibusy nie wytrzymują rywalizacji ze specjalizującymi się, a więc produkującymi taniej i lepiej zakładami. U nas nie ma na co czekać: problemy te muszą być regulowane w drodze planowego działania, które ktoś przecież powinien organizować. Podobnie, jak to jest np. w ZSRR, gdzie główny organ planowania ma kilkudziesięciopiętrowy zespół zajmujący się sprawami specjalizacji (które zajmują też poszczególne miejsc w programie badań około 200 branżowych instytutów naukowych), a zadania na tym odcinku są ujmowane w planach gospodarczych i traktowane na równi z zadaniami produkcyjnymi.

Działalność, jaką wykazuje w tej dziedzinie specjalna komórka działająca przy naszym Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego (vide — wspomniany już artykuł) jest, jak na razie, przejawem il tylko resortowej inicjatywy. Inicjatywy niewątpliwie cennej, ale nie ulega przecież wątpliwości, że bez bliższego zainteresowania problemami specjalizacji ze strony całego aparatu planowania, zarządzania i placówek naukowych, niewiele da się zdziałać.

Widać to m. in. przy próbach objęcia wstępnymi planami specjalizacji również tych przedsiębiorstw przemysłu maszynowego, które nie są podporządkowane organizacyjnie Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego, lecz należą do innych resortów (np. budownictwa, górnictwa, przemysłu spożywczego). Choć przedsiębiorstwa te produkują bardzo wiele elementów zblizonych do tych, jakie wytwarza się w resorcie przemysłu ciężkiego i pogłębianie ich specjalizacji zgodnie z ponadresortowymi interesami gospodarki narodowej mogłoby przynieść poważne korzyści — nikt współdziałania takiego nie wymaga i zależy ono wyłącznie od dobrej woli poszczególnych resortów. A jak na razie — wolę taką wykażal jedynie resort chemii, innych „nie udało się zaangażować”.

*

Aby „agitacja” lepiej skutkowała — potrzebne jest przede wszystkim szersze docenianie olbrzymich korzyści, jakie daje pogłębianie specjalizacji: poczynając od zmniejszenia zużycia surowców, środków inwestycyjnych i w ogóle pracy ludzkiej, a kończąc na polepszeniu jakości produkcji i szybszym jej zwiększaniu. Ale samo przekonanie o słuszności działania — nie wystarczy. Zasygnalizowanie tu charakter trudności przy pogłębianiu specjalizacji wskazuje na to, iż ich pokonanie nie jest sprawą prostą i nie da się dokonać bez rozwiązania szeregu aktualnych bolączek naszej gospodarki.

To właśnie chciałem pokazać. Sprawy specjalizacji produkcji nie można „zalać” w drodze takiej czy innej okresowej akcji. Tu potrzebne jest nieustanne, planowe i równocześnie na wielu odcinkach działanie. Tylko takie działanie stwarza podstawę dla osiągnięcia naprawdę wszechstronnych i długofalowych korzyści gospodarczych.

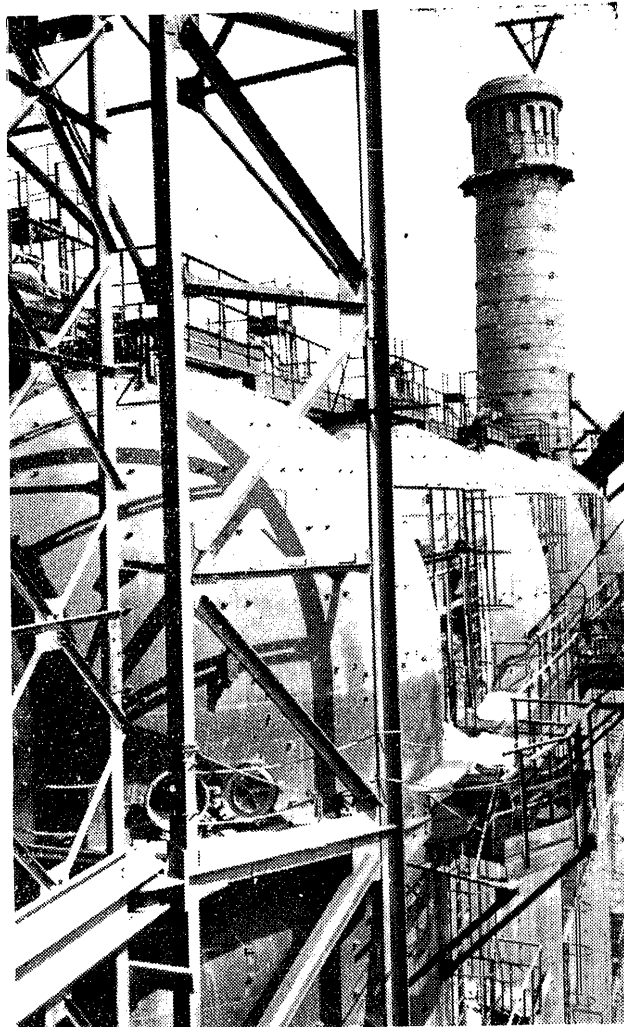
wę oraz na modernizację nitechnologicznych powierzchni i przestawienie parku maszynowego i urządzeń produkcyjnych.

EXPORT. Wyniki badań WAP, dotyczące możliwości zwiększenia produkcji eksportowej są przedmiotem okresowych konferencji, na których spotykają się przedstawiciele zainteresowanych central handlu zagranicznego z dyrektorami zakładów, które bądź same zadeklarowały zwiększenie produkcji na eksport, bądź też mają realne warunki jej zwiększenia lub uruchomienia. W nadmiarach biorą udział także dyrektorzy lub przedstawiciele odpowiednich zjednoczeń.

W ten sposób przedstawiciele central mają bezpośredni kontakt z producentem oraz bezpośrednią informację o możliwościach produkcyjnych poszczególnych przedsiębiorstw. W ciągu dotychczasowej praktyki nierzaz się zdarzało, że centrale nie znaly szeregu z produkowanych przez przemysł doświadczeń wyrobów i zaferowanie ich na eksport było dla handlu zagranicznego zaskoczeniem.

Wykrywane i ujawniane przez Agencję trudności i wąskie gardła, hamujące wzrost produkcji eksportowej np. brak oprzyrządowania czy trudności w jego wykonaniu, trudności w wyszukaniu kooperantów, potrzeba przerzutu maszyn czy urządzeń z jednego zakładu do innego — są omawiane w wspomnianych konferencjach, gdzie podejmowane są odpowiednie decyzje, zmierzające do rozwiązania tych trudności.

Badania intensyfikacji eksportu przeprowadzono w ponad 200 przedsiębiorstwach różnych gałęzi i branż (szczególnie w przemyśle ciężkim). Przy planie produkcji tych zakładów na rok 1961 wynoszącym 18 640 mln zł i planie produkcji eksportowej zamykającym się kwotą około 1 790 mln zł — przedsiębiorstwa zadeklarowały dodatkowo produkcję na eksport wartości około 810 mln zł.



Budowa czwartego wielkiego pieca w Kombinacie Hutniczym im. Lenina dobiega końca
Foto CAF — Dąbrowa

Neon i kotlet

Wielokrotnie narzekano na naszych specjalistów od handlu. Że źle pracują, że choć specjaliści, to nie najlepiej znają się na swojej dziedzinie, że nie umieją tego i tamtego. Weźmy choćby taką reklamę — wiadomo, że to dźwignia, a oni założyli trochę neonów i na tym koniec. Ja co prawda wcale się handlowcom nie dziwię, bo neon to i ładnie wygląda i do niczego nie zobowiązuje, podczas gdy reklama choćby taką reklamę — wiadomo, że to dźwignia, a oni założyli trochę neonów i na tym koniec. Ja co prawda wcale się handlowcom nie dziwię, bo neon to i ładnie wygląda i do niczego nie zobowiązuje, podczas gdy reklama choćby taką reklamę — wiadomo, że to dźwignia, a oni założyli trochę neonów i na tym koniec.

Obecnie jednak największą malkontencję powinni być zadowoleni. Specjaliści wymyślili „Rok Gastronomiczny”. Kampania reklamowa przebiegała według wszelkich prawideł sztuki. Wywiady, artykuły w prasie, pokazy, a co najważniejsze — reklama ta nie miała nic wspólnego z kapitalistyczną zgnilizną. Nie reklamowano bowiem ani żadnej restauracji, ani żadnych potraw, ani jakości obsługi, a jedynie dobre chęci i planowe zamiary specjalistów. Jak wiadomo, dobrych chęci i śmiałych koncepcji nam nie brakuje. Toteż propagowano towar, w którym przewaga rynku nabywczy jest oczywista.

Obecnie „Rok Gastronomiczny” dobiega końca. Specjaliści i dziennikarze mają znów pełne ręce roboty. Trzeba podsumować, zanalizować, ocenić. Liczy się, ile to pieniędzy wydano na modernizację, ile na lodówki, a ile na oblamywanie czubków u noży i wiercenie dziurek w tyżeczkach (te dwie ostatnie czynności wykazywały co prawda poza program „Roku Gastronomicznego”, dokonywane były w trosce o morale klienta). I wyszłoby to w najlepszym porządku, gdyby nie dwa drobne „ale”.

Bo oto do podsumowania włączyły się czynniki, których początkowo nie przewidywano. Po pierwsze prokuratura. Nic to je szkodzi, że tu i ówdzie zamknięto większą liczbę kierowników zakładów czy bufetowych, że nawet wzór i przykład — warszawska „Prawa” wzbudziła żywe zainteresowanie organów sprawiedliwości. Organy te jednak nie chcą się ograniczać do zamykania złodziei i kombinatorów a uważając, że i bez gastronomii mają dosyć do roboty, dokonały swoistej analizy, wskazując specjalistom, co i gdzie trzeba zmienić, by zmniejszyć astronomiczne nadużycia w gastronomicznym świecie.

Drugie „ale” — to konsumenci. Ci narzekają nadal, uważając, że niemiłe potrawy przyrządzane w zmechanizowanych kuchniach są również złe, jak te, które przypalano w zwyciężających garnkach. Co prawda konsumenci narzekają już od ty-

lu lat, że można się było do tego przyzwyczaić. Jednak w tym roku Pan Minister twarzą zapowiedział, że „klient ma rację”, a co gorsza PIH zaczął kontrolować, jak to rzeczywiście jest z tą racją. Klienci narzekają na jakość obsługi i oto inspektorzy po dokonaniu kontroli w 873 zakładach gastronomicznych stwierdzili, że zaledwie półtora konsumenta obsługiwała jest w sposób właściwy, a około 15% zdecydowanie źle. Tak więc z wykonanym w 104% planem remontów, za przekroczonego o 5% planem wyposażenia w sprzęt nie dało się ukryć nagminnych zjawisk typu „kolega” i typu złycej nierzeczności. Optymisci twierdzą co prawda, że powinno się poprawić, bo do owych 15% trafił nie kto inny, lecz Minister Lesz z rodziną, ale ja w to po prostu nie wierzę. Wiadomo już przecież dokładnie, jaka jest rola jednostki w historii.

Tak więc okazało się, że maszyny, wyposażenie itp. (a wydano na te rzeczy w tym roku ok. 300 mln złotych) to sprawa ważna, ale nie decydująca o zasadniczej poprawie pracy gastronomii. Specjaliści będą badać i dokonywać analiz, ale zwykli konsumenci, którzy nie żyją z analizowaniem, a przeciwnie, którzy aby żyć muszą jeść to, co im gastronomia przyrządzi i za co słono płacą, pytają się (patrz listy czytelników „Życia Warszawy”) czy to przypadkiem nie są winni ludzie zatrudnieni w gastronomii? Czy to przypadkiem system organizacyjny, skomplikowane metody plac i marż nie zachęcają do kiepskiej pracy, do produkowania potraw drogo a źle, do lekceważenia konsumenta?

Obawiam się, że konsumenci ci mają wiele racji. Wiadomo, że praca w gastronomii jest ciężka i że płatna, wiadomo, że w tych warunkach trudno jest walczyć o poprawę kwalifikacji. Płynność kadr dochodzi na niektórych terenach do 50% w skali rocznej. Nie można się jednak dziwić ludziom, którzy mają wyższe kwalifikacje porzucają pracę w gastronomii, kiedy gdzie indziej mogą więcej zarobić przy mniejszym wysiłku. Nie można się również dziwić, że w takiej sytuacji do gastronomii „przyleciają się” stosunkowo dużo kombinatorów i ludzi nieuczciwych.

Mimo wszystko jestem za organizowaniem dni, tygodni, dekad, miesięcy, kwartałów i lat gastronomicznych, gastronomicznej wiosny i jesieni. Ostatecznie w bieżącym roku coś tam się na lepsze zmieniło. Może w następnych zmieni się więcej? Może ureszcie przyjdzie czas, że rzeczywiście kucharcom będzie się opłacało dobrze gotować, kelnerom dobrze obsługiwać, a konsumentom jadać w barach i restauracjach? I nie trzeba będzie wyrabiać wierszówki, pisząc o dobrych chęciach, lecz o dobrej pracy pt. gastronomików.

A. W.

DZIŁALNOŚĆ niewielkiego, bo zaledwie dziesięcioosobowego zespołu Wrocławskiej Agencji Przemysłowej, w której skład wchodzi 5 inżynierów i 4 ekonomistów, skoncentrowała się na trzech zagadnieniach: kooperacji, badaniu aktualnych rezerw mocy produkcyjnej oraz na produkcji eksportowej i antyimportowej. Prace nad tymi problemami przyniosły szereg ciekawych doświadczeń, nierzad nader pouczających.

KOOPERACJA. Badania powiązań kooperacyjnych przeprowadzono w 28 doświadczeniach przedsiębiorstw przemysłu metalowego podległych MPC. W wyniku tych prac okazało się, że w dotychczasowych powiązaniach istnieje szereg wad.

Przed wszystkim potwierdzono opinię, że związki te mają w większości charakter przypadkowy. Niejednokrotnie zaś też kształtują się nieprawidłowo na skutek partykularnej polityki zainteresowanych, zjednoczeń branżowych.

Jak się też okazało przedsiębiorstwa odbiorcy nie biorą w ogóle pod uwagę zagadnień kosztów transportu, albowiem w większości przypadków są one planowane, a więc nie „pogarszają” wyników działalności zakładu.

Prawie wszyscy odbiorcy mają szereg trudności, wynikających z powiązań kooperacyjnych. Dotyczy to w szczególności jakości i terminowości dostaw. Przewyższenie tych kłopotów nie idzie bynajmniej w kierunku zmiany kooperanta (szczególnie słabo są wykorzystywane możliwości kooperacji z przemysłem terenowym), ani w wywarciu presji bądź udzieleniu pomocy dostawcy. Zazwyczaj w takiej sytuacji przedsiębiorstwa starają się uruchomić własną produkcję danego wyrobu. Rezultatem tego są zazwyczaj nowe inwestycje, nie zawsze — z punktu widzenia ogólnonarodowego — efektywne, a niekiedy nawet zupełnie zbędne.

W zasadzie przedsiębiorstwo ma swobodę w wyborze kooperantów. W rzeczywistości jednak jest nieco inaczej. Znajduje się ono bowiem pod presją

swego zjednoczenia, które dąży do zamykania powiązań kooperacyjnych wewnątrz własnej branży. I w tym przypadku prowadzi to do nowych inwestycji, nie zawsze celowych.

Same przedsiębiorstwa, pomijając już kwestię presji zjednoczenia, niechętnie zmieniają kooperantów. Obawiają się, że choć dotychczasowe powiązanie jest niewygodne, to jednak nowe może być jeszcze bardziej uciążliwe. Bezpośrednim powodem takiego sądu

jest brak dostatecznej informacji. Przedsiębiorstwa szukające kooperantów nie są dokładnie zorientowane w profilu produkcji, rezerwach i możliwościach poszczególnych przedsiębiorstw, zwłaszcza zaś gdy podlegają one innemu zjednoczeniu, choćby zakłady były położone w najbliższym sąsiedztwie.

Globalna wartość wyrobów pochodzących z kooperacji w badanych zakładach wynosi około 1,3 mld zł. Największą ilość wyrobów dostarczają województwa wrocławskie wraz z miastem Wrocławiem — 26,8 proc., katowickie 20,5 proc. i warszawskie 14,6 proc. Jeśli zaś porównać udział poszczególnych województw w tonażu, to kształtuje się on następująco: województwo katowickie — 31,4 proc., poznańskie 25,3 proc. oraz wrocławskie 13,1 proc. Najdalszy kooperant „zamieszkuje” w województwie białostockim w odległości około 650 km. 70 proc. tonażu wyrobów dostarczanych w ramach kooperacji przywozi się z odległości do 220 km, 30 proc. zaś z odległości 220-650 km.

Na podstawie zebranych przez WAP obserwacji można powiedzieć, że dużo pozostało do zrobienia w zakresie usprawnienia kooperacji. Wydaje się, że

zbyt mało wagi przywiązuje się do możliwości prawidłowych relacyjnych powiązań kooperacyjnych, do specjalizacji zakładów, do normalizacji i unifikacji produkcji oraz do zerwania ze szkodliwą tendencją samowystarczalności poszczególnych branż.

MOC PRODUKCYJNA. Przebadano przeszło 250 przedsiębiorstw różnych gałęzi i branż. Badania mocy produkcyjnej były oparte na analizie stopnia wykorzystania uzbrojenia zakładu, wykorzy-

stania i zagospodarowania powierzchni przemysłowej, wykorzystania parku maszynowego oraz na stopniu organizacji produkcji i techniki.

W 88 przedsiębiorstwach doświadczeń przemysłu metalowego, podległych różnym resortom, wykorzystanie mocy produkcyjnej w 1960 r. oscylowało wokół 50-60 proc. Wyliczone równocześnie, że przy planowym wzroście zadań w latach 1961-65 wykorzystanie mocy w tych przedsiębiorstwach w 1965 r. wynosić będzie około 70-85 proc.

W innych branżach nie jest lepiej. Badania bowiem wykazały, że wykorzystanie mocy produkcyjnej w pozostałych zakładach wynosiło w 1960 r. około 60-65 proc., a w 1965 r. wyniesie około 75-80 proc.

Zadania gospodarce bieżącego pięcioletnia realizowane będą przede wszystkim w drodze wykorzystania istniejących rezerw, kryjących się w pełniejszym zagospodarowaniu powierzchni przemysłowej, w wykorzystaniu istniejącego parku maszynowego i urządzeń produkcyjnych oraz w wykorzystaniu elementów istniejącego uzbrojenia terenu, przy minimalnych nakładach inwestycyjnych na nieznaczny rozbu-

Z WROCŁAWSKICH DOŚWIADCZEŃ

Rozmawiamy z prof. KALDOREM

DOKOŃCZENIE, ZE STR. I

Jesteśmy zainteresowani w rozszerzaniu tych kontaktów i mam nadzieję, że w najbliższym czasie przybędą do Polski angliści studenci oraz zwiększy się liczba Polaków studiujących na angielskich uczelniach ekonomicznych. Obecnie studiuje kilku waszych młodych ekonomistów w Cambridge. Wiemy, że studia te rozszerza ich horyzonty myślowe, podnoszą ich kwalifikacje naukowe. Chciałbym jednak podkreślić, iż dla angielskich studentów, którzy chcieliby studiować w Polsce powstają poważne trudności językowe. Jednakże mimo tych trudności mam nadzieję, że liczba studentów angielskich na waszych uczelniach zwiększy się. Jeśli chodzi o pracowników nauki z przyjemnością powitałbym u nas takich uczonych, jak Kalecki i wielu innych.

Jak Pan Profesor ocenia przyszłość perspektywy współzawodniczenia ekonomicznego między związkiem Radzieckim a Stanami Zjednoczonymi?

Wszystko wskazuje na to, że w nadchodzących dziesięcioleciach Stany Zjednoczone przyspieszą swoje tempo wzrostu, i będzie ono zapewne większe niż w latach pięćdziesiątych. Wydaje się także, że rozbrojenie rozsądnie przeprowadzone również umożliwiłoby przyspieszenie wzrostu gospodarczego w USA. Osobiście nie przewiduję w najbliższym czasie głębszych kryzysów gospodarczych w czołowych krajach kapitalistycznych. Okoliczność ta wpłynie niewątpliwie korzystnie na wzrost gospodarczy tych krajów. Jeśli chodzi o Związek Radziecki, to sądzę, że osiągnie on wysoki poziom rozwoju nie tylko w przemyśle, ale i w rolnictwie. Jest również pewne, że ZSRR zdoła podnieść dobrobyt ludności i zmniejszyć różnicę w poziomie stopy życiowej dzielącą ją od Stanów Zjednoczonych. Jestem przekonany, że zmniejszenie różnic w standardzie życiowym obu tych krajów pozwoli także zmniejszyć napięcie polityczne w świecie, które jest zarówno warunkiem, jak i skutkiem szybszego wzrostu gospodarczego.

Rozmawiał H. F.

SKIEROWANA do przedsiębiorstw handlowych ankietą Rady Ekonomicznej obszernie naświetla też problem zatrudnienia i wewnętrznych warunków pracy w handlu.

PLYNNOŚĆ KADR

Na pierwszym miejscu wypada się tu zająć sprawą płynności kadr. Czy jest ona powszechna wśród pracowników handlu, czy też dotyczy tylko pewnych jego grup?

W detalu największa fluktuacja obserwowana jest wśród pracowników wykonujących bezpośrednie czynności sprzedaży (74% ankietowanych przedsiębiorstw). W hurcie dotyczy ona głównie pracowników fizycznych (58% ankietowanych).

Przedsiębiorstwa detaliczne stwierdzają przy tym, że płynność kadr wśród pracowników fizycznych jest niższa niż wśród kierowników operacyjnych jednostek handlowych (54%). W hurcie brak jest natomiast sygnałów, dotyczących zbyt niskiej płynności kadr kierowniczych. Dość częste są natomiast sygnały dotyczące fluktuacji wśród wykonawczych pracowników administracji przedsiębiorstw hurtowych (51% objętych ankietą hurtowni).

Głównym powodem dużej płynności kadr w hurcie i detalu, wg zdania 83% objętych ankietą przedsiębiorstw, jest system płac. Ze stwierdzeniem tym wiąże się ściśle wysuwany przez 49% przedsiębiorstw brak wpływu wydajności pracy i poprawy jej jakości na wysokość zarobku. Dopiero na trzecim miejscu podawane są zwiększone wymagania dotyczące kwalifikacji (wymienia je tylko 47% objętych ankietą).

Przedsiębiorstwa handlu detalicznego jako poważne źródło płynności kadr podają ponadto stosunkowo rzadko notowane w hurcie, manka i inne nadużycia. Na drugim miejscu, tj. zaraz po poziomie płac, przyczynę fluktuacji kadr wymienia 63% ankietowanych przedsiębiorstw.

Stosunki wewnętrzne w przedsiębiorstwie, tj. właśnie i zawiści wśród pracowników występują również jako przyczyny zwolnień, ale nasilenie tego rodzaju przyczyn w stosunku do poprzednio podanych, jest właściwie zupełnie normalne (wymienia je tylko 11% ankietowanych przedsiębiorstw).

PLACA JAKO BODZIEK

Specjalną uwagę zwrócono też w ankiecie na możliwości udoskonalenia dotychczasowego systemu zainteresowania materialnego, tak aby można było uzyskać lepsze wyniki pracy.

Najczęściej sugerowano tu ogólnikowo zmianę systemu płac (37% objętych ankietą). Wiele przedsiębiorstw (ok. 30% objętych ankietą), zarówno w hurcie jak i w detalu, najlepsze rozwiązanie tego problemu widzi w zmianie dotychczasowego systemu płac — poprzez nadanie im w większym jeszcze stopniu charakteru prowizji od sprzedaży.

Drugim rzeczowym rodzajem zainteresowania materialnego, zdaniem przedsiębiorstw, mógłby być fundusz zakładowy (12% objętych ankietą), ale o zmienionych, w stosunku do obecnie obowiązujących, zasadach. Na ten rodzaj bodźców szczególnie duży nacisk kładą przedsiębiorstwa hurtu, z których 15% wskazuje na potrzebę umocnienia funduszu zakładowego i 10% na potrzebę rozszerzenia funduszu nagród. W objętych ankietą przedsiębiorstwach handlu detalicznego

Ankieta Rady Ekonomicznej (VIII)

Zatrudnienie i warunki pracy

WŁADYSŁAW DOBERSKI

na potrzebę rozszerzenia funduszu zakładowego wskazuje 9%, a funduszu nagród 5%. Częściej wymieniana jest natomiast potrzeba wprowadzenia dodatków za wysługę lat (11% objętych ankietą).

Dalsze sugestie, dotyczące usprawnienia systemu płac dotyczą zrównania stawek płac z przemysłem i spółdzielczością, rozszerzenia systemu płacy akordowej i wzmocnienia współzawodnicstwa; wymienia je jednak — przeciętnie zaledwie 2% objętych ankietą przedsiębiorstw.

BODZEC NIEMATERIALNE

Ciekawe sugestie ujawniają odpowiedzi na pytanie kraciowo różne od poprzedniego.

„Jakie rodzaje zachęty niematerialnej należałoby stosować w przedsiębiorstwie, aby uzyskać lepsze wyniki pracy?”

Hurt, na pierwszym miejscu, wśród bodźców o charakterze niematerialnym, stawia poprawę warunków lokalowych i warunków pracy (32%), na drugim miejscu wymienia natomiast rozszerzenie akcji socjalnej (16%). Wprowadzenie dyplomów uznania i nadawanie odznaczeń państwowych wymienia natomiast dopiero w dalszej kolejności (15%).

Przedsiębiorstwa handlu detalicznego na pierwszym miejscu wymieniają odznaczenia państwowe względnie dyplomy uznania (23%), poprawę warunków lokalowych sugeruje 19% przedsiębiorstw, a rozszerzenie akcji socjalnej — 9%. W detalu najsilniej podkreśla się przy tym pominiętą przez przedsiębiorstwa hurtu, sprawę odpowiedniej atmosfery wokół pracowników handlu.

W hurcie zwraca natomiast uwagę często podnoszona potrzeba poprawy sytuacji mieszkaniowej, nie eksponowana przez przedsiębiorstwa detalu. Również prawie dwukrotnie więcej przedsiębiorstw hurtu niż detalu, apeluje o bezpłatne szkolenie.

PODNOŻENIE KWALIFIKACJI

— A czy rzeczywiście pracownicy przedsiębiorstw są zainteresowani w podnoszeniu swych kwalifikacji zawodowych?

Odpowiedzi pozytywnych jest 65% i w zasadzie nie występują różnice między poglądami hurtu i detalu. Za najbardziej odpowiednią formę szkolenia przedsiębiorstwa uważają kursy zawodowe (52%) i wieczorowe szkoły zawodowe (46%). Studia zaoocne aprobują zaledwie 17% przedsiębiorstw, a praktykę zawodową popiera 12% ankietowanych przedsiębiorstw.

— Czy ta chęć zdobycia wyższych kwalifikacji znajduje wyraz w częstotliwości prasy i literatury fachowej?

Ocena ze strony przedsiębiorstw w przeszłości połowie przypadków (54%) wypadła zadowalająco, na „dobrze” oceniono ją w 9%. Nie należy jednak zapominać, że 38% przedsiębiorstw zainteresowanych pracą i literaturą fachową oceniło ją jako wyraźnie niedostateczną.

Przyznając tego zjawiska nie można szukać w niedostatecznej numeracji tych pism lub w braku zorganizowanych bibliotek fachowych. Bowiem 85% przedsiębiorstw uważa, że ma dostateczną liczbę egzemplarzy pism fachowych. Z bibliotekami fachowymi jest gorzej, gdyż są one zaledwie w 40% ankietowanych przedsiębiorstw.

ATMOSFERA I KIEROWNICTWO

Niezależnie od kwalifikacji zawodowych, na wyniki pracy przedsiębiorstwa mają również swój wpływ wzajemne stosunki pomiędzy pracownikami. Te — jak wykazała ankietą — układają się pozytywnie (85%) i z roku na rok ulegają poprawie. Zaledwie 9% przedsiębiorstw stwierdza ich pogorszenie w stosunku do 1956 r.

Wśród zalet, którymi powinna się szczycić osoba wykonująca funkcję kierowniczą na pierwszym miejscu (97%) wymieniano w ankiecie rzeczowość, solidność i umiejętności kierowania ludźmi. Drugie miejsce zajmuje gruntowna wiedza zawodowa i umiejętność jej wykorzystania (94%). Trzecie — gotowość wysłuchania innych (93%). W dalszej kolejności idą takie cechy, jak łagodność podejmowania decyzji (91%). Niżej cenione są natomiast osobiste kontakty kierownictwa z władzami nadziedzinnymi (83%) oraz jego fantazja i zdolności twórcze (61%).

Dobrze „kształtujące” się stosunki między pracownikami przedsiębiorstw i między pracownikami a kierownictwem, mają odzwierciedlenie w wzroście zainteresowania ogólnym wynikami działalności gospodarczej w przedsiębiorstwie (95%) w efekcie czego 86% ankietowanych przedsiębiorstw interes własny pracowników utożsamia z rozwojem i dobrą sytuacją przedsiębiorstwa.

ZAKRES SAMODZIELNOŚCI

— Czy jednak zakres samodzielności przedsiębiorstw handlowych jest wystarczający?

Do postulatów najczęściej wysuwanych przez przedsiębiorstwa hurtu i detalu należy prawo do wyboru właściwego systemu płac oraz zwiększenia uprawnień w zakresie inwestycji zdecentralizowanych (89%). Na drugim miejscu wymieniane jest zwiększenie samodzielności przy podziale zysku i możliwości samofinansowania (86%). Rozszerzenia uprawnień w zakresie organizacji wewnętrznej żąda 73% przedsiębiorstw, a rozszerzenia swobody wyboru odbiorców tylko 37%.

Przedsiębiorstwa handlu detalicznego często wymieniają ponadto zwiększenia uprawnień w zakresie planowania (83%). Rozszerzenie uprawnień do udzielania bonifikat, w ramach ustalonych marż, częściej (62%) postuluje hurt niż detal (43%), a prawa do ustalania lokalizacji i branży sklepów domaga się detal (75%), podczas gdy hurt pragnie tego w minimalnym stopniu (26%).

OCENA ZJEDNOCZEŃ

Zmiany spowodowane powołaniem zjednoczeń przedsiębiorstwa ocenianą na ogół jako korzystne, choć udział ich w tej ocenie jest skromny (45%). Wśród korzyści wynikających z utworzenia zjednoczeń wymieniana jest możliwość uzyskania pomocy, instruktaż i porady fachowe w zakresie koordynowanej przez zjednoczenie działalności handlowej (30%). Sporo przedsiębiorstw uważa też, że w postaci zjednoczenia uzyskały reprezentanta swoich interesów wobec władz zwierzchnich (29%). Powołanie zjednoczeń — jako przejaw wzrostu samodzielności przedsiębiorstw — uznają 28% przedsiębiorstw, ale wzrost ilości samodzielnych decyzji ze strony zjednoczeń, jako nowej formy organizacyjnej, zaobserwowało tylko 20% ankietowanych.

Współpraca przedsiębiorstwa z jego jednostką nadrzędną jest jednak w opinii przedsiębiorstw na ogół zadowalająca, szczególnie w dziedzinie planowania.

Dość często przedsiębiorstwa obserwowują jednak dublowanie działalności zjednoczeń, względnie centralnych zarządów, lub oddziałów okręgowych przez wydziały handlu rad narodowych. Przedsiębiorstwa detaliczne stwierdzają to w dziedzinie planowania (53%) oraz organizacji i techniki sprzedaży (38%). Ponadto, w hurcie objaw ten występuje przy zakupie towarów (13%), a dla detalu w inwestycjach

(38%). Są to sprawy oceniane przez przedsiębiorstwa jako „szczególnie dokuczliwe”.

KONTROLA BANKOWA

Jeśli chodzi o stosunki z bankiem, a ściślej mówiąc z oddziałami banku finansującego działalność poszczególnych przedsiębiorstw, to podobnie jak w ankiecie przemysłowej ocena przedsiębiorstw jest lepsza jak banku.

Nadzór banku jako pozytywny, słuszny, a współpracę jako dobrą ocenia 67% przedsiębiorstw, podczas gdy bank współpracę taką widzi w 80% przypadków; 22% ankietowanych przedsiębiorstw nadzór finansowy banku ocenia jako neutralny; na dostatecznie ocenia bank swoje stosunki z przedsiębiorstwami w 33% przypadków. Tę różnicę w ocenie wyrównuje 11% przedsiębiorstw, oceniających swoje stosunki z bankiem negatywnie, podczas gdy bank widzi tych przypadków tylko 5%.

Być może, że na taką ocenę wpływają dość dobre warunki finansowe przedsiębiorstw handlowych (lepsze niż przedsiębiorstw przemysłowych). Zobowiązania przeterminowane wobec banku na koniec 1960 r. występowały tylko w 11% przedsiębiorstw hurtowych i w 7% przedsiębiorstw detalicznych.

Ogólnie biorąc, wzrost zainteresowania sytuacją finansową przedsiębiorstwa ze strony jego pracowników bank stwierdza w 91%, a uczynność przedsiębiorstw w zakresie dostarczania niezbędnych materiałów planistycznych i sprawozdańców dla ustalania potrzeb kredytowych opiniuje pozytywnie w 87%.

Jeśli jednak „bank” nie może dojść do porozumienia z przedsiębiorstwem w przypadku stwierdzonego nieprawidłowości, właściwa reakcja ze strony jednostek nadziedzinnych zgryzty nie usowa (67%).

Zmiany zasile w systemie kredytowym na przestrzeni lat 1956 — 60 oceniane są przez „bank” pozytywnie (83%). Panuje opinia, iż obecny system kredytowy sprzyja prawidłowemu zaopatrzeniu w masę towarową (77%).

BANK A PRZECENY

O ile wielkość funduszu na przeceny i ryzyko handlowe nie budzi wśród oddziałów banku specjalnych zastrzeżeń (62%), to sam system dokonywania przecen w przeszłości — prawie odpowiedni (59%) uważany jest za niewłaściwy. Poprawę obecnego systemu przecen „bank” widzi przede wszystkim w daniu większej samodzielności przedsiębiorstwom przy wyborze towarów do przeceny i kwoty przecen na jednej jednostce (42%). Zdaniem innych (36%) usprawnienie obecnego systemu powinno polegać na wprowadzeniu zatwierdzania przecen w oparciu o zgłoszenia przedsiębiorstw. Jeszcze inni (23%) proponują dokonywanie przecen w określonych z góry terminach.

Nie jest to sprawa tak błaha, jak się na pozór może wydawać. W 78% przedsiębiorstw (obojeńcie czy hurtowych czy detalicznych) znajdują się jeszcze towary wyprodukowane przed 1958 rokiem.

Planowanie

DOKOŃCZENIE ZE STR. I

Porozumienie na okres pięcioletni ustaliło zasadnicze cechy statków do budowy, nie określiło jednak ich charakterystyk technicznych. Sprezycowanie tych charakterystyk — opracowanie założeń statku przez armatora — trwa przynajmniej kilka miesięcy. Chwilowo pozostawiamy jednak ten okres poza tokiem naszego rozumowania i rozpoczniemy go od chwili otrzymania od armatora założeń statku.

Na podstawie tych założeń zostaje opracowany projekt kontraktowy, będący w warunkach dostaw między krajami demokracjami ludowymi nieznacznie skróconym projektem technicznym. Projekt ten podlega uzgodnieniu i zatwierdzeniu przez armatora statku, po czym następują pertraktacje handlowe (które muszą być jeszcze poprzedzone wykonaniem kalkulacji statku na podstawie uzgodnionego projektu kontraktowego), zakończone podpisami kontraktu.

Teraz biura konstrukcyjne opracowują pełny projekt techniczny, na jego podstawie sporządzają wykazy materiałów, wyposażenia i urządzeń statku, po czym dopiero stocznia może przystąpić do rozprowadzania zamówień.

Ta część cyklu obejmuje przeciętnie około 10 miesięcy. Po niej następuje okres realizacji zamówień, opracowywania dokumentacji roboczej i budowy statku. Poszczególne elementy tych części cyklu są jednak tak wzajemnie pozależne, że dokładna ich analiza nie byłaby tu możliwa. Przyjmijmy jednak, zgodnie z doświadczeniem, że etap ten — uwzględniając pomysłowy spływ wszystkich elementów — trwa około 20 miesięcy. Zmieszczyć się tu musi m. in. również zamówienie silowni głównej statku i jej dostawa; należy pamiętać,

że budowa tej silowni wymaga znowu, jako jednego z elementów, wykonania walu korbowego, którego dostawa obejmuje kilkanaście miesięcy.

Jest rzeczą oczywistą, że budowa jednostki pływającej nie może czekać na pełną gotowość silnika głównego i innych instalacji i rozpoczyna się na wiele miesięcy przed ich dostawą na stocznie. Niemniej jednak, od chwili zamontowania na statku ważniejszych z tych urządzeń, na przykład silnika głównego, do przekazania statku armatorowi upłynąć musi kilka miesięcy.

Sumując okresy omówione powyżej w najgrubszych jedynie zarysach, trzeba stwierdzić, że w naszych warunkach — braku w ogromnej większości przemysłów wolnych zdolności produkcyjnych i pracy tych przemysłów z jednej strony w oparciu o ściśle plany produkcyjne, z drugiej zaś przy konieczności jak najdalejzego oszczędzania dewiz, a więc przy uciekaniu się do importu dewizowego jedynie w przypadkach rzeczywiście niezbędnych — cykl produkcyjny statku morskigo, od chwili otrzymania jego charakterystyki technicznej do przekazania statku armatorowi (dla jednostki pierwszej z serii), nie może schodzić praktycznie poniżej 3 lat, a nawet wykazuje tendencję do przekroczenia tego okresu.

PROBLEM NIE TYLKO PRZEMYSŁU OKRĘTOWEGO

Przykładając teraz miarę cyklu budowy dużej jednostki pływającej do posiadanego przez nasz przemysł okrętowy portfela zamówień zobaczymy, że portfel ten — choć w liczbach bezwzględnych przewyższający portfele zamówień kapita-

listycznych przemysłów okrętowych 2 — 2,5-krotnie — stwarza w obecnej chwili pokrycie dla naszej produkcji okrętowej na zaledwie 1 rok ponad konieczne dla jej spokojnego przebiegu, wynikające z cyklu produkcyjnego, minimum (4 lata do końca planu pięcioletniego minus 3 letni cykl produkcji — 1 rok). Innymi słowy, ponieważ nasz portfel nie może w zasadzie przekroczyć okresu objętego planem pięcioletnim, już za rok, tj. pod koniec 1962 roku staniemy wobec problemu braku zabezpieczenia dla naszej produkcji okrętowej, przeznaczonych do przekazania armatorom w roku 1966. A przecież dla zabezpieczenia jej normalnego spływu kontraktów na tę produkcję winny być podpisywane już w 1963 roku. Tymczasem następny plan pięcioletni, obejmujący okres od 1966 do 1970 nie będzie jeszcze prawdopodobnie sprecyzowany i bliższe określenie budowanych w jego ramach obiektów nie będzie jeszcze możliwe. Tym bardziej nie będzie możliwe podpisywanie kontraktów na te obiekty.

Nie należy tu oczywiście zapominać o opracowywanym obecnie planie dalekiej perspektywy, obejmującym okres prawie 20-letni — do 1980 roku. Plan ten jednak — siłą rzeczy — ujmuje zagadnienia jedynie w ich najgrubszych zarysach i dlatego nie może oczywiście służyć jako podstawa do zawierania szczegółowych umów o dostawę statków. Przebieg tego etapu umożliwiłby dopiero szczegółowe plany gospodarcze ujmowane w krajach obozu socjalistycznego w następujące po sobie, kolejne okresy pięcioletnie.

Tak więc pod koniec 1962 roku zaczniemy w naszym przemysle okrętowym wchodzić w okres, w którym portfel zamówień nie będzie zabezpieczał naszego przemysłu



Zakłady Budowy Przewodów i Armatury

Kielce, ul. Skrzetlewska

Przyjmują

w ramach luzów produkcyjnych

zamówienia na

Odkuwki swobodnie kute

na 1962 rok

- pierścienie do 100 kg o średnicy do 500 mm
- wałki do 120 kg o długości do 1200 mm
- krążki do 100 kg o średnicy do 400 mm

i ewentualnie inne.

Koncentracja i specjalizacja w przemyśle terenowym

ZDZISŁAW BOMBERA
BOGUMIŁ WRÓBLEWSKI

Dolny Śląsk pierwszy w kraju wystąpił swego czasu z inicjatywą szeroko podjętej koordynacji terenowej przemysłu jako całości. Szczegółowe propozycje, których sporządzenie zostało wprowadzone w życie, odnotowało też „Z. G.”. Obecne zmiany w przemyśle terenowym stanowią fragment konkretyzacji ogólnej inicjatywy wrocławskiej. Prace idące w kierunku koncentracji i specjalizacji w państwowym przemyśle terenowym są poważnie zaawansowane. Nowa struktura zacznie w pełni funkcjonować od 1 stycznia 1962 r.

Państwowy przemysł terenowy na Dolnym Śląsku reprezentuje pokazny potencjał gospodarczy. Jego produkcja towarowa w 1960 r. wyniosła 900,2 mln zł, w 1961 r. wyniosła 948,2 mln zł. Plan na rok 1962 zakłada produkcję towarową wartości około 1 mld zł.

Dynamika produkcji towarowej w pięciolatce wykazuje się 42,5 proc. wzrostem. Wzrostowi produkcji towarzyszyć będzie zmiana jej struktury. Celem jej jest zwiększenie produkcji artykułów rynkowych. W rezultacie planowanego wzrostu i zmiany struktury produkcji, produkcja dla bezpośredniej konsumpcji zwiększy się o 356,7 mln złotych w roku 1965 w stosunku do 1960 r.

Aktualny obraz organizacyjny przemysłu terenowego można porównać do dzikiego ogrodu warzywnego, gdzie z korzeni kukurydzy wyrasta cebula, a obok niej spłoty się kłosa pietruszki z marchwią. Takie współistnienie prowadzi do utrudnień w uprawie roślin.

Z uwagi na techniczne wyposażenie większości przedsiębiorstw, ich wielkość najlepiej charakteryzuje stan zatrudnienia. Przedsiębiorstwa te są jednostkami gospodarczymi wielozakładowymi i wielobranżowymi.

Przeciętne zatrudnienie robotników grupy przemysłowej przypada na jedno przedsiębiorstwo wynosi 145 osób, przy czym na 42 przedsiębiorstwa aż w 34 największe zatrudnienie wynosi do 200 osób.

Na ogólną ilość 41 przedsiębiorstw produkcyjnych przypada: jednozakładowych 13, w tym powiatowych zakładów graficznych 6, wielozakładowych 28. W strukturze branżowej na ogólną ilość zakładów przypada: jednobranżowych 18, przedsiębiorstw prawie jednobranżowych

8 (w skład tych przedsiębiorstw obok zasadniczej branży wchodziły dodatkowe zakłady innego przemysłu, najczęściej drukarnia) oraz przedsiębiorstw wielobranżowych 15.

Przemysł terenowy obejmuje zasadniczych 10 branż, ich udział w łącznej produkcji towarowej i zatrudnieniu charakteryzuje poniższe zestawienie:

Branża	Wartość prod. tow. w cenach zbytu	Udział %	Zatrudn. rob.	Udział %
1. metalowy	164,1	26,7	1.205	20,3
2. chemiczny	45,2	7,0	178	5,0
3. szklarski	3,7	0,6	89	1,5
4. porcelanowy	11,6	1,9	189	3,2
5. drzewny	151,0	24,5	1.516	25,6
6. papierniczy	10,5	1,7	67	1,1
7. włókienniczy	71,4	11,6	598	10,1
8. odzieżowy	17,4	2,8	656	11,1
9. skórny	81,4	13,3	663	11,2
10. poligraficzny	23,1	3,8	322	5,4
11. inne branże	37,6	6,1	448	7,5
Razem:	615,0		5.931	

Najpoważniej reprezentowane w produkcji przedsiębiorstw wchodzących w skład Zjednoczenia Wielobranżowego są przemysły: metalowy, drzewny, skórny i włókienniczy. Wniosły one 76,1 proc. ogólnej wartości produkcji planowanej na 1961 r., na pozostałe branże przypada 23,9 proc.

Reorganizacja przemysłu terenowego będzie polegała na:

- rozwiązaniu obecnych przedsiębiorstw wielobranżowych i utworzeniu w ich miejsce przedsiębiorstw jednobranżowych;
- utworzeniu przedsiębiorstw wielozakładowych międzypowiatowych;
- zmniejszeniu liczby przedsiębiorstw przy zachowaniu dotychczasowej liczby zakładów.

Po reorganizacji Wojewódzkie Wielobranżowe Zjednoczenie obejmować będzie:

- produkcyjnych przedsiębiorstw wielozakładowych, jednobranżowych — 20;
- jedno przedsiębiorstwo jednozakładowe,
- dwa przedsiębiorstwa pomocnicze.

Ogółem Zjednoczenie zgrupuje 23 samodzielne jednostki gospodarcze. Ich wielkość mierzona ilością zatrudnionych robotników grupy prze-

PROBLEMATYKA jakości produkcji doczekała się ostatnio generalnego omówienia przez przedstawicieli centralnych władz gospodarczych i innych ogniw zainteresowanych. Celem narady, która odbyła się w Urzędzie Rady Ministrów pod przewodnictwem wicepremiera Szyra, było sformułowanie głównych sposobów poprawy jakości produkcji maszyn, urządzeń, surowców, półfabrykatów oraz wyrobów rynkowych.

Sprawy te, jak wiadomo, są u nas bardzo zaniedbane i stanowią przedmiot ostrej krytyki. Nasze pismo, zwłaszcza ostatnio, poświęciło im również dużo uwagi. Dyskusja publiczna na ten temat odosiła złożony charakter: zagadnienia, które przetrwały do wielu dziedzin życia gospodarczego, zwłaszcza planowania, zarządzania, finansowania. Postęp na tym polu wymagałby przede wszystkim reformy, preferujących w większym niż dotychczas stopniu jakościową (w najszerszym tego słowa znaczeniu) stronę procesów gospodarczych.

Podkreślił przede wszystkim, iż aczkolwiek sprawa jakości nie jest nowa, to jednak dotychczas nie prowadzono kompleksowych badań w tym zakresie. Należy prowadzić badania ekonomiczne, które ustaliłyby, jak powinny działać bodźce materialne w kierunku poprawy jakości produkcji, oraz zbadać przyczyny, które hamują dotychczas wywołane postępy w ostatecznym rachunku prowadzi ona do lepszego zaspokojenia potrzeb odbiorców, albo w innych produktach trwałe i bardziej użyteczne zmniejszają z biegiem czasu zapotrzebowanie na nie. Tak więc jeśli mamy np. do wyboru: inwestycje zmierzające do powiększenia mocy produkcyjnych lub inwestycje mające na celu podniesienie jakości produkcji — priorytet powinny mieć te ostatnie.

myślowej przed i po reorganizacji przedstawia się następująco:

Robotnicy gr. przemysł.	Ilość przedsiębiorstw przed reorg.	po reorg.
poniżej 50	7	1
51 - 100	9	2
101 - 150	8	1
151 - 200	10	3
201 - 250	2	5
251 - 300	2	5
301 - 350	1	2
351 - 400	1	4
powyżej 400	1	4
Razem	42	23

Przeciętne zatrudnienie robotników grupy przemysłowej wyniesie w jednym przedsiębiorstwie 228 osób.

Przedsiębiorstwa przemysłu terenowego w większości przypadków są słabe ekonomicznie i źle wyposażone technicznie. W ostatnim okresie przekazano do tego przemysłu szereg przedsiębiorstw z tzw. „klucza”, które pod tymi względami nie należały również do produkcyjnych. Z uwagi na duże skupisko przemysłu kluczowego na Dolnym Śląsku, jego swego rodzaju „konkurencyjność w dziedzinie plac uniemożliwia przemysłowi terenowemu przyciągnięcie wysokokwalifikowanej kadry.

Do niekorzystnego obrazu obiektywnych trudności w pracy tego przemysłu dochodzą jeszcze wady jego wielobranżowej organizacji. Wielobranżowość stawia bowiem personelowi wymogi uniwersalizmu w kierowaniu produkcją, lub też wymaga zatrudniania specjalistów dla każdej branży, co w praktyce często jest niemożliwe.

Wielobranżowa struktura nie pozwala na zorganizowanie wyspecjalizowanych biur konstrukcyjno-technologicznych.

Utrudnione jest pełne wykorzystanie maszyn wyspecjalizowanych oraz zdolności produkcyjnych w

Jakość produkcji problem badań i działań kompleksowych

Oczywiście, wszystkie decyzje muszą być oparte na rachunku ekonomicznym. Ale rachunek taki powinien być dokonany nie w skali tylko przedsiębiorstwa, lecz w skali ogólnogospodarczej. Istnieje konieczność wprowadzenia międzyresortowego rachunku ekonomicznego. To bowiem, co opłacalne dla producenta, może być źródłem strat ogólnogospodarczych. I odwrotnie — nakłady podnoszące węższym poziomem użytkowności wyrobów, zmniejszające efektywność u producenta, są z reguły korzystne w skali społecznej. Sprawa ta wysuwa się w Związku Radzieckim na czoło zagadnień ekonomicznych. Sformułowano tam szereg istotnych wniosków, dotyczących przedłużenia żywotności maszyn, urządzeń i innych wyrobów. Zainteresowanie producenta trwałością i żywotnością wyrobu nie powinno ograniczać się tylko do okresu gwarancji, ale obejmować cały okres amortyzacji.

Takie ujęcie problemu skłaniać może do nowego spojrzenia na naszą politykę inwestycyjną. Związkiem w gałęziach, wytwarzających maszyny, urządzenia, materiały, surowce, półfabrykaty. Można wyobrazić sobie podział na trzy grupy: maszyn, urządzeń i materiałów. Wśród nich należy wyróżnić trzy grupy: maszyn, urządzeń i materiałów. Wśród nich należy wyróżnić trzy grupy: maszyn, urządzeń i materiałów.

Tematem narady w Urzędzie Rady Ministrów były również także bardzo istotne zagadnienia, jak: normalizacja i kontrola stosowania norm, znak jakości oraz praca i organizacja Biura Znaków Jakości, organizacja kontroli jakości, odpowiedzialność materialna zakładów i pracowników za wadliwą produkcję i inne.

ogóle. Istnieją również poważne trudności w zaopatrzeniu surowcowym z uwagi na ich różnorodność. Ma to zwłaszcza znaczenie w przemyśle terenowym, ponieważ w dużej części opiera on własną produkcję na surowcach odpadkowych.

Nowa jednobranżowa struktura usunąć, bądź łagodzić wyżej zasygnalizowane wady wielobranżowości. Stwarza ona warunki dla ujednolicenia i wyspecjalizowania produkcji w oparciu o dogodniejszą możliwość organizacji. Specjalizacja pozwoli wprowadzić nowe formy powiązań kooperacyjnych. Przykładowo przedsiębiorstwo drzewne w Srebrnej Górze po skompletowaniu w nim potrzebnych maszyn i urządzeń zabezpieczy inne zakłady produkujące meble w odpowiednie elementy płytowe z wykorzystaną powierzchnią. Podobne rozwiązania kooperacyjne oparte na specjalizacji zastosowane będą w innych branżach. Jednobranżowość i specjalizacja stwarza bardziej dogodny warunki współpracy przemysłu terenowego z przemysłem kluczowym. Zwiększą w takich dziedzinach jak planowanie produkcji, zaopatrzenie materiałowe, postęp techniczny, kierunki inwestowania.

Dokonywana obecnie specjalizacja będzie miała również duże znaczenie w realizacji porozumień terenowo-branżowych. Porozumienia tego typu na Dolnym Śląsku, zawarły już branże meblarska, włókiennicza, metalowa i inne. Wydaje się, że bez przeprowadzanej obecnie reorganizacji przemysłu terenowego trudne byłoby prawidłowe powiązanie go ze zjednoczeniami wiodącymi poszczególnych branż.

Powołanie przedsiębiorstw międzypowiatowych, mimo niewątpliwych korzyści, jakie może przynieść, nie jest ani sprawą łatwą, ani prostą. Te powiatowe rady narodowe, których zakłady przemysłu

Na naradzie ustalono środki mające doprowadzić do poprawy jakości produkcji. Spośród nich wymienić należy ustalenie wytycznych dla skoordynowania zadań istniejących jednostek organizacyjnych zajmujących się badaniem jakości i sposobów pełnego wykorzystania istniejących laboratoriów i stacji prób dla badań wyrobów, które powinny być oznaczone znakiem jakości. Ustalono, że ministrowie resortów gospodarczych podejmą niezbędne kroki dla przyspieszenia prac normalizacyjnych oraz zapewnienia ścisłej współpracy przez podległe przedsiębiorstwa ustalonych norm. Szczególną uwagę zwrócono na sprawy rozbudowy i udoskonalenia produkcji aparatów pomiarowych oraz na konieczność szerokiego stosowania aparatury kontrolno-pomiarowej przy produkcji i kontroli jakości wyrobów. Zlecono Polskiemu Komitetowi Normalizacyjnemu zrewidowanie — przy współpracy z Komitetem do Spraw Techniki i Zainteresowanymi Ministrami — obowiązujący system kontroli jakości i opracowania projektu przedsięwzięcia organizacyjnych, technicznych i ekonomicznych badań podnoszenia jakości produkcji. Ministrom zlecono zorganizowanie ewidencji braków i reklamacji oraz okresowe badania produkcji. Ustalono również szczegółowe zasady usprawnienia i zmniejszenia systemu gwarancyjnego oraz ekonomicznego oddziaływania na jakość produkcji. Będzie to m. in. odpowiedzialność producentów, system kar umownych w razie dostarczenia artykułów niewłaściwej jakości, odpowiedzialność za szkody wyrządzoną dostawą wadliwych surowców, półfabrykatów, maszyn i urządzeń oraz obniżenie cen za artykuły niepełnowartościowe. Podkreślono również konieczność przyspieszenia prac nad ujednoliceniem spraw materialnej odpowiedzialności pracowników za wadliwie wykonaną pracę. (wd)

I

terenowego przejdą do przedsiębiorstw podlegających innym powiatom nie zawsze chciały godzić się bez oporów i długich dyskusji na przeprowadzaną reorganizację. Chodziło tu z jednej strony o sprawę rozliczenia z budżetem — rozliczać się musi przedsiębiorstwo, a nie zakład — z drugiej zaś strony o utracenie wpływu na obsadę kierownictwa przedsiębiorstw. Przydum WRN zagwarantowało co prawda dochody w dotychczasowej wysokości tym radom, na terenie których zlikwidowano przedsiębiorstwa, niemniej dotacje województwa to jednak zawsze co innego od dochodów własnych. Opory tego rodzaju występowały w powiatach najsłabszych ekonomicznie, najmniej uprzemysłowionych.

Drugim trudnym zagadnieniem, które nie zostało jeszcze w całości rozwiązane — to problem koncentracji i specjalizacji w spółdzielczości pracy i w całym tzw. przemyśle drobnym. Pewne prace w tym kierunku prowadzi Związek Spółdzielczości Pracy, przy czym głównie ma się nastawić on na wyspecjalizowanie szeregu spółdzielni w działalności usługowej na rzecz ludności.

Przeprowadzana obecnie reorganizacja w przemyśle terenowym Dolnego Śląska powinna przynieść poważne korzyści ekonomiczne. Dalszy postęp w tej dziedzinie będzie możliwy przez rozwój specjalizacji między poszczególnymi pionami drobnej wytwórczości i zacieśnienie koordynacji poczyniń z przemysłem kluczowym.

ORZECZNICTWO

PRZYJĘCIE KORZYŚCI MAJĄTKOWEJ ZA PODJĘCIE SIĘ POŚREDNICTWA W ZAŁATWIANIU SPRAW URZĘDOWYCH

Do stosunkowo częstych przestępstw spotykanych w obecnym warunkach należy podejmowanie się przez określone osoby — w zamian za korzyść majątkową — pośrednictwa w załatwianiu spraw o charakterze urzędowym (gospodarczych, zawodowych i innych) przy wykręcaniu swych wpływów na urzędnika (pracownika), od którego załatwienie danej sprawy zależy.

Art. 38 dekretu z dnia 13 czerwca 1946 r. o przestępstwach szczególnie niebezpiecznych w okresie odbudowy Państwa (Dz. U. Nr 30, poz. 192), zwanego również Małym Kodeksem Karnym, w celu zwalczania tego niebezpiecznego zjawiska stanowi, że „kto powodując się na swój wpływ na urzędnika — którym w myśl tegoż dekretu jest również każdy pracownik przedsiębiorstwa państwowego — podejmuje się pośrednictwa w załatwianiu przy jego pomocy sprawy urzędowej i za to przyjmuje dla siebie lub innej osoby korzyść majątkową lub osobistą albo jej obietnicę, bądź takiej korzyści żąda — podlega karze więzienia”.

A oto, jak do spraw tych podchodzi Sąd Najwyższy:

Renata M., powodując się na swój wpływ na miarodajnych urzędników podejmowała się załatwienia różnym osobom określonych spraw urzędowych a przy tej okazji wyłudzała od tych osób różne kwoty pieniężne.

Jak wykazało śledztwo Renata M. popełniła na tym tle 27 przestępstw i wyłudziła ok. 170 tys. złotych.

Sąd Wojewódzki w Katowicach skazał Renatę M. za powyższe przestępstwa z mocy art. 38 m. k. i art. 264 § 1 kodeksu karnego) na łączną karę 5 lat więzienia z utratą praw na ten sam okres.

Od tego wyroku wniosli rewizję zarówno prokurator, który żądał podwyższenia kary, jak też obrońca oskarżonej, który m. in. zarzucał, że skazanie Renaty M. na 5 lat, k. k. było — poza jednym przypadkiem — nieusłuszne, ponieważ oskarżona powoływała się na swój wpływ na urzędnika, który nie był weale zatrudniony, a więc na osobę fikcyjną.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy sprawę, wyrokiem z dnia 18 stycznia 1961 r. nr II K 1147/60 podwyższył Renacie M. wymiar kary łącznej z 5 do 7 lat więzienia, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Przepis art. 38 m. k. k. ma na celu zwalczanie tzw. opłacanej protekcji i ochronę dobrego imienia aparatu państwowego. Dla bytu przestępstwa z tego artykułu jest rzeczą obojętną przy pomocy jakich środków sprawca swój wpływ realizuje — a więc w sposób inny, niż powołuje się na wpływ na indywiduum, konkretnie wskazanego urzędnika, czy też nawet powołuje się na wpływ na urzędnika, który w danym urzędzie nie jest zatrudniony — a więc na wpływ na osobę fikcyjną, nieistniejącą, wpływ bowiem o jakim mowa w art. 38 m. k. k. dotyczy każdego urzędnika, który w przekonaniu pokrzywdzonego może przyczynić się do pozytywnego załatwienia jego sprawy urzędowej, byłaby sprawca załatwienie sprawy urzędowej wiązał ze swym wpływem na organ załatwiający tę sprawę.

II

Wspomnianą tu działalność przestępczą spotykamy niekiedy również pod formą swoistego pośrednictwa handlowego.

W oparciu o art. 38 m. k. k. Sąd Wojewódzki uznał oskarżonych (...) za winnych przestępstwa z art. 38 m. k. k., popełnionego w ten sposób, że powodując się wobec E. S. na swój wpływ na pracowników Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Hurtu Spożywczego, Wojewódzkiego Związku Gminnych Spółdzielni i Powiatowego Związku Gminnych Spółdzielni podjęli się pośrednictwa w dostarczaniu dla Gminnej Spółdzielni w S. zamówień na różne towary, żądając za to wynagrodzenia w wysokości 1-2 zł od kilograma zamówionego towaru, po czym przyjęli od niej jako wynagrodzenie za spowodowanie przyjęcia dostarczonych przez nią Woj. Przeds. Hurtu Spożywczego wagonu grochu i wagonu fasoli — kwotę 29.000 zł, a w związku z dostarczonymi przez nich zamówieniami na cebulę i kapustę — dalsze 11.000 zł.

Wobec wniesienia rewizji od wyroku Sądu Wojewódzkiego, Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 27 czerwca 1961 r. nr III K 114/61 zajął następujące stanowisko:

Niestuszy jest zarzut obrazu art. 38 m. k. k. przez zastosowanie tego przepisu do czynu mającego charakter pośrednictwa handlowego. Instytucja pośrednictwa handlowego ma na celu ułatwienie sprzedawcy znalezienia odbiorcy towaru, natomiast działanie oskarżonych miało charakter wynaturzenia tej instytucji, gdyż nie ułatwiali nawiązania kontaktu handlowego nabywcą z odbiorcą, ale kontakt ten utrudnia-

DOKONCZENIE NA STR. 6

Koedze

Marianowi Krzakowi z powodu śmierci

OJCA

wyrazy głębokiego współczucia składa

zespół „Życia Gospodarczego”

cykliczne

nawet jednego przeciętnego cyklu produkcyjnego dużego statku. Sytuacja bardzo niekorzystna, której pogłębianie się grozi ogromnymi trudnościami, tym większymi, im później następną plan pięcioletni będzie zatwierdzony.

Jest rzeczą oczywistą, że wszelkie wysiłki muszą być skierowane na jak najwydatniejsze skrócenie cyklu produkcji zarówno statku, jak i jego elementów składowych. Analiza zagadnienia pod kątem osiągnięcia w tej dziedzinie nie wchodzi jednak w zakres tych rozważań, gdyż praktycznie skrócenie cyklu nie zmienia w niczym podstawowego problemu; może jedynie początek jego przesunąć o pewien okres. Wcześniej czy później jednak w okresie wykonywania planu 5-letniego przemysł stanie znów przed tym samym zagadnieniem: typy statków do budowy w początkowych latach następnej pięcioletki nie zostały jeszcze ustalone, a żelazne prawo ich cyklu produkcyjnego wymaga już opracowywania dokumentacji, składania zamówień itp.

Przemysł okrętowy został w rozważaniach tych wzięty po prostu jako przykład. Podobna sytuacja istnieje w szeregu innych gałęzi gospodarki. Zwłaszcza w tych, których produkty są wyrobami kompleksowymi. Odnosi się to zarówno do wyrobów indywidualizowanych, jak statki, wielkie maszyny, instalacje czy zakłady, jak i produkowanych seryjnie w tym szczególnie w zakresie, gdzie uruchomienie serii wymaga dużych, pracochłonnych i kosztownych przygotowań.

W INTERESIE PRODUCENTA I UŻYTKOWNIKA

W ramach współpracy państw obozu socjalistycznego, regulowanej

przez Radę Współpracy i Pomocy Gospodarczej i w następstwie ustalenia przez tę Radę specjalizacji itp., zagadnienia te będą coraz bardziej traciły swą ostrość. Niemniej jednak racjonalne wykorzystanie zdolności produkcyjnej, przy jednoczesnym niedopuszczeniu do hamowania postępu technicznego przez względy wygody produkcyjnej (zwiększona w ramach specjalizacji produkcji seryjności będzie powodowała ciążenie w kierunku „petryfikacji” produkowanych wyrobów) będzie utrudnione. W naszych warunkach wciąż rosnącego zapotrzebowania, a zarazem niedostatecznego bodźca konkurencyjnego (stępnego jeszcze przez specjalizację), problem produkcji będą spychały interes użytkownika na plan dalszy. Dobrze rozumiany ogólny interes gospodarki narodowej wymaga innego rozwiązania: zachowania właściwej proporcji między interesem producenta (jedną gałąź gospodarki narodowej) a użytkownika (drugim elementem tej gospodarki).

Z tego punktu widzenia jednym z istotnych czynników byłoby istnienie dostatecznie długiego okresu wyprzedzenia planowego, pozwalającego użytkownikowi na sprzeciwianie jego życzę, a wytwórcy towaru na uwzględnienie tych życzę przy zaspokajaniu zapotrzebowania. Inaczej mówiąc — koniec okresu planowego musi być zawsze odległy o pewne quantum „C”, będące co najmniej sumą cyklu ustalania charakterystyk, pożądanych wyrobów „Tch” oraz cyklu wytwarzania tego wyrobu (z uwzględnieniem wszystkich składających się na ten cykl czynników) „Tw”. Można by to ująć w nierówności:

$$Tch + Tw < C$$

Przyjmując ogólnie plan pięcio-

letni jako okres podstawowy dla całej gospodarki, umożliwiający obu stronom (użytkownik i producent) zaspokajanie ich potrzeb, należałoby dążyć do stałego utrzymania wynikającego z niego wyprzedzenia 5-letniego. Plan 5-letni powinien obejmować kolejne okresy 5-letnie, których początek i koniec przesuwaliby się o jeden rok (1961—1965, 1962—1966, 1963—1967 itd.).

Układ taki wymagałby każdorazowego, corocznego „dopełniania” planu pięcioletniego o ostatni jedynie rok. Pozwalałoby to na stopniowe, „bezbolesne” korygowanie liczb i innych parametrów planu i zapewniałoby obu stronom najlepsze warunki realizacji ich potrzeb i postulatów oraz wywiązywania się z zadań.

Powyższe rozumowanie oparte zostało na określonym przykładzie przemysłu okrętowego, jako jednej z bardziej złożonych gałęzi gospodarki narodowej. Potrzeby innych dziedzin gospodarki narodowej są inne, w niektórych (jak np. badania naukowe) znacznie bardziej zróżnicowane. Wydaje się jednak, że dla nich wszystkich zachowanie wymiaru 5-letniego, jako podstawy dla cyklicznie przewidywanego planu narodowego (w oparciu o opracowywane obecnie wieloletnie plany perspektywiczne do 1980 roku) pozwoliłoby — bez wielkiego nakładu — na uniknięcie szeregu powtarzających się co pewien okres trudności i zapewniło spokojniejszą i rytmiczniejszą pracę naszej gospodarki. Planowanie cykliczne prawdopodobnie ułatwiłoby zadanie również organom planowania, usuwając z ich pracy powtarzające się co 5 lat „szczyty”.

KAZIMIERZ LESKI



Fragment prac niwelacyjnych przy budowie Huty Cynku w Miasteczku Śląskim. Foto. CAF

to, warunkując zawarcie umowy kupna-sprzedaży od uzyskania pozwolenia przez pośrednika, włączając się jako zbytni czynnik pośredniczący do transakcji, które mogą być zawarte bez udziału tego szkodliwego gospodarczo czynnika, a ponadto utrudniając zawarcie transakcji poprzez sztuczne stwarzanie przeszkód i następnie żądającego pieniędzy za usunięcie tych rzekomych trudności.

III

Wreszcie w trzeciej tego rodzaju sprawie Sąd Wojewódzki uznał oskarżonego X. za winnego przestępstwa z art. 38 m. k. k., popełnionego w ten sposób, że popełniając na swój wpływ na pracowników PZZ, podjął się pośredniczyć w uzyskaniu dyspozycji wysyłkowych dla ZOAR oraz w spowodowaniu, że dostawy, wykonywane na rachunek ZOAR, zostaną przyjęte do magazynów PZZ, mimo złej jakości nadanego towaru, za co zażądał dla siebie i pracowników PZZ korzyści majątkowej oraz przyjął z tego tytułu od E. B. około 23000 zł.

Sąd Najwyższy, który rozpoznał sprawę, uznał za trafne pociągnięcie oskarżonego X. do odpowiedzialności karnej z art. 38 m. k. k., ponieważ działanie jego zmierzало do zalegalizowania nadużycia w kierunku przyjęcia przez jedno przedsiębiorstwo uspołecznione od drugiego, w ramach transakcji handlowej, towarów żywnościowych o nieodpowiedniej jakości. W tym przypadku więc - zdaniem Sądu Najwyższego - przedmiotem działalności oskarżonego nie było pośrednictwo handlowe, lecz pośredniczenie w załatwieniu spraw urzędowych w sposób sprzeczny z prawem, z naruszeniem przez pracowników obydwu przedsiębiorstw występujących w transakcji - obowiązków służbowych. Oskarżony wykonał zatem poza ramy działania agenta handlowego wobec czego należy uznać, iż brak jest jakichkolwiek przesłanek natury prawnej, aby przestać go traktować jako podmiot przestępstwa z art. 38 m. k. k., jak to sugeruje jego rewizja z uwagi na „oficjalną” rolę oskarżonego jako agenta handlowego.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PRZEPISY O BHP PRZY URZĄDZANIACH MIKROFALOWYCH

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 października 1961 r. ustaliło zasady bezpieczeństwa i higieny pracy pracowników zatrudnionych przy urządzeniach mikrofalowych. (Dz.U. Nr 48, poz. 255).

Rozporządzenie określa jako urządzenia mikrofalowe urządzenia zawierające wzmacniacze lub generatory wytwarzające drgania o częstotliwości od 300 MHz do 300000 MHz, tj. o długości fal elektromagnetycznych mierzonej w próżni wynoszącej odpowiednio od 100 cm do 0,1 cm, nazywanych w rozporządzeniu „mikrofalami”.

Do pracy narażającej na działanie pola elektromagnetycznego mikrofal nie wolno dopuszczać młodocianych, kobiet w ciąży oraz osób ze schorzeniami, które pod wpływem pola elektromagnetycznego mikrofal mogą ulec pogorszeniu.

Kandydaci do tego rodzaju pracy powinni być poddani wstępnemu badaniu lekarskiemu, poza tym obowiązują również badania kontrolne pracowników.

O zamierzonym uruchomieniu zakładu lub stanowiska pracy, na którym pracownicy mogliby być narażeni na działanie pola elektromagnetycznego mikrofal winny być zawiadomione właściwe terenowe organy Państwowej Inspekcji Sanitarnej oraz technicznej inspekcji pracy. Poza tym lokalizacja urządzeń promieniujących pole elektromagnetyczne mikrofal wymaga zatwierdzenia ze strony organów Państwowej Inspekcji Sanitarnej.

Użytkownicy stosujący już urządzenia mikrofalowe obowiązani są do dopełnienia warunków, określonych w rozporządzeniu - do dnia 14 maja 1962 r.

KREDYTY DLA SPÓŁDZIELNI MIESZKANIOWYCH NA ODBUDOWĘ I KAPITAŁNE REMONTY BUDYNKÓW MIESZKALNYCH

Stosownie do zarządzenia Ministra Gospodarki Komunalnej z dnia 28 października 1961 r. (Monitor Polski Nr 86, poz. 366) spółdzielnie mieszkaniowe (lokatorskie) mogą w szczególności uzasadnionych przypadkach uzyskać kredyt bankowy na kapitalny remont domów również i przed spłaceniem pożyczek bankowych, zaciągniętych na budowę tych domów.

Udzielenie kredytu następuje za zgodą Ministra Gospodarki Komunalnej wyrażoną na wniosek Związku Spółdzielni Mieszkaniowych i Budowlanych, zaopiniowany przez bank.

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

6 ZYCIE GOSPODARSTWA

W dotychczasowych rozważaniach zostało wykazane, że w okresie planu 6-letniego globalna produkcja rolna zaledwie nadążała za wzrostem liczby mieszkańców kraju i nie nadążała za wzrostem zatrudnienia w zawodach pozarolniczych. W okresie 1956-1960 wzrost globalnej produkcji rolnej przekraczał zarówno tempo wzrostu liczby mieszkańców, jak i tempo wzrostu zatrudnienia w zawodach pozarolniczych. Natomiast wzrost produkcji towarowej rolnictwa w okresach obu planów był wyższy od wzrostu produkcji globalnej, co umożliwiło zwiększenie spożycia artykułów żywnościowych przez jednego mieszkańca.

W OKRESIE 1955-1960 łączna wartość eksportu (liczona w cenach 1956 r.) przekroczyła wartość importu rolno-spożywczego o ok. 163 mln złotych dewizowych (Tablica 3). Oznacza to, że rolnictwo nie tylko pokrywało eksportem swych wytworów import artykułów produkowanych w niewystarczającej ilości (zboża, tłuszcze roślinne itp.), lecz pokrywało również z nadwyżką import artykułów żywnościowych nie wytwarzanych w kraju (kawa, herbata itp.), których przywóz wzrastał w bardzo szybkim tempie.

Należy jednak podkreślić, że saldo handlu zagranicznego wykazywało nadwyżkę importu artykułów rolno-spożywczych nad ich wywozem w latach 1956 i 1957, kiedy to spożycie tych artykułów szybko wzrastało oraz w 1959 r., w którym nastąpił spadek produkcji rolnej. Natomiast eksport był wyższy od importu w 1958 i 1960 r., kiedy to zmniejszył się przyrost spożycia tych artykułów.

Dane te świadczą o wyraźnym wpływie handlu zagranicznego na kształtowanie się spożycia żywności w Polsce. Wpływ tego czynnika można częściowo określić zestawiając dane dotyczące produkcji na 1 mieszkańca z danymi dotyczącymi spożycia (Tabl. 1). Zestawienie to pomija zboża i ziemniaki, gdyż podstawowa część ich zbiorów przeznac-

Rozpatrując dane zawarte w tabl. 2 i 3 należy uwzględnić, że przeliczenia w zakresie produkcji rolnej oraz spożycia indywidualnego obejmują całą ludność, natomiast sprzedaż artykułów spożywczych w handlu detalicznym dotyczy głównie ludności pozarolniczej i tylko częściowo ludności chłopskiej; placą realną dotyczy wyłącznie pewnej części dochodu osób zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej.

tych artykułów; zwolnienie zaś tempa wzrostu stopy życiowej powoduje natychmiastową stagnację w ich sprzedaży. Natomiast zmiany w poziomie stopy życiowej w znacznie mniej wyraźny sposób wpływają na zmiany w spożyciu artykułów żywnościowych.

Przytoczone dane wykazują również, że w większej części lat minionego dziesięciolecia nie było wyraźnej współzależności między wzrostem globalnej produkcji rolnej a wzrostem spożycia indywidualnego w dochodzie narodowym (wpływ zmian towarowości produkcji rolnej, importu i eksportu oraz wzrost podaży towarów przemysłowych i usług). Niewielka korelacja występuje również między wzrostem produkcji rolnej a poważnym wzrostem sprzedaży artykułów spożywczych

kiem 1959 r.) przekracza tempo wzrostu zatrudnienia i płacy realnej, związany jest w pewnej mierze z nieco mniejszym wzrostem lub nawet spadkiem sprzedaży artykułów żywnościowych w handlu bazarowym, szybkim wzrostem dochodów pozapłacowych oraz rosnącymi zakupami ludności rolniczej.

Charakterystycznym zjawiskiem jest stały spadek przyrostu sprzedaży artykułów żywnościowych w handlu uspołecznionym (lata 1958-1960). U podstaw tego zjawiska leżą: wzrost liczby osób w wyższych grupach dochodowych, gdzie elastyczność popytu na żywność jest mniejsza; większe możliwości nabywania towarów przemysłowych oraz w pewnej mierze zwolnione tempo przyrostu płacy realnej. Ten ostatni czyn-

niestęcznie było w 1956 r. ponad 42% ogółu zatrudnionych, zaś w 1960 r. tylko ok. 14%). Przyjmując, że w 1961 r. było ok. 7,4 mln osób zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej oraz przyjmując wskaźnik rodzinności 1,63, otrzymamy ok. 15,3 mln osób utrzymujących się z pracy w tej gospodarce. Dochody z tytułu pracy (płace, diety, zasiłki itp.) wynosiły łącznie ok. 170 mld zł. Średnie dochody na 1 osobę, uwzględniając wzrost kosztów utrzymania, wynoszą więc ok. 10 750 zł. Dochody tej wysokości zaliczają się w badaniach budżetów rodzinnych do IV, stosunkowo wysokiej grupy zarobkowej. Współczynnik dochodowej elastyczności popytu na żywność dla tej grupy rodzin robotniczych wynosił w 1957 r. ok. 0,62²⁾. Można przyjąć, że obecnie współczynnik ten wynosi dla całego kraju ok. 0,60. W miarę wzrostu dochodów będzie on wykazywał tendencję malejącą.

Po trzecie, nie należy raczej przewidywać poważniejszego wzrostu zapotrzebowania na żywność ze strony ludności chłopskiej. Stosunkowo wysoki poziom spożycia i potrzeba zwiększania nakładów produkcyjnych, możliwość nabywania coraz szerszego asortymentu artykułów przemysłowych, pozwalają zakładać, że rosnące dochody wsi skierują się w podstawowej części na zakupy nieżywnościowe.

Po czwarte, nie należy przewidywać znaczącego wzrostu zapotrzebowania na żywność w związku z dalszym wzrostem zatrudnienia w zawodach pozarolniczych. Obecnie poziom bytowy wsi jest wyższy niż w okresie planu 6-letniego. Pozwala to przypuszczać, że zmiana sposobu zarabkowania nie będzie wywoływać tak znacznego wzrostu popytu na żywność, jak przed dziesięcią laty.

Na podstawie dotychczasowych rozważań można pokusić się o postawienie tezy, że Polska znajduje się w okresie, w którym wpływ czynnika wzrostu produkcji rolnej na poziom bytu społeczeństwa zaczyna być malejący i że poziom stopy życiowej ludności nie musi być bynajmniej wprost proporcjonalny do kształtowania się produkcji rolnej. Oznacza to, że wzrostowi, czy spadkowi produkcji rolnej nie musi odpowiadać analogiczny wzrost lub spadek siły nabywczej społeczeństwa. Oczywiście teza ta może być postawiona jedynie przy założeniu, że tempo wzrostu produkcji przemysłowej oraz zaopatrzenie rynku w towary przemysłowe nie będą niższe niż w minionym pięcioleciu.

¹⁾ Patrz „Życie Gospodarcze” nr 49/51
²⁾ Cz. Kos „Elastyczność popytu” IHW, Warszawa 1956.

PRODUKCJA ROLNA a STOPA ŻYCIOWA (II)

STANISŁAW MARKOWSKI

w handlu uspołecznionym (lata 1956-1959). Wynika to przede wszystkim z faktu wprowadzania do obrotu coraz większej ilości produktów o wyższym stopniu przerobu i wyższej średniej cenie.

Stosunkowo najwyraźniej rysuje się współzależność między wzrostem zatrudnienia w zawodach pozarolniczych i wzrostem płacy realnej a wzrostem sprzedaży artykułów spożywczych w uspołecznionym handlu detalicznym. I tak, średnioroczny przyrost zatrudnienia w latach 1955-1960 wynosił 2,1%, przyrost płacy realnej 5,2%, a średnioroczny przyrost sprzedaży artykułów

nik, jak wskazuje I półrocze 1961, nie jest jednak decydujący, gdyż mimo szybkiego wzrostu plac zaopatrzenia na szereg artykułów żywnościowych wzrastało bardzo powoli, bądź nawet było niższe niż w 1960 r.

*

Reasumując wydaje się, że wzrost zapotrzebowania na żywność przy założeniu stałej poprawy zaopatrzenia rynku w artykuły przemysłowe, powinien w nadchodzącym okresie wykazywać tendencję malejącą. Przemawiają za tym następujące argumenty.

Po pierwsze, poziom spożycia artykułów żywnościowych jest już stosunkowo wysoki. Dotyczy to zarówno spożycia w mieście, jak i na wsi. Dlatego też ze względów fizjologicznych nie należy się spodziewać tak szybkiego wzrostu zapotrzebowania jak w minionym dziesięcioleciu.

Po drugie, średni poziom dochodów ludności zatrudnionej w zawodach pozarolniczych zwiększył się bardzo poważnie w ostatnim pięcioleciu. (Np. zarabiających do 1000 zł

TABLICA 3.
Wskaźnik rok poprzedni = 100

Lata	Wartość globalnej produkcji rolnej na 1 mieszka.	Nadwyżka eksportu artykułów rolno-spożywczych nad importem w mln zł dewizowych	Spożycie indywidualne w dochodzie narodowym na 1 mieszkańca	Placa realna	Sprzedaż w uspołecznionym handlu detalicznym na 1 mieszka.	towarów żywnościowych	towarów nieżywnościowych konsumpcyjnych
1955	100,5	+ 115	106,9	—	112,2	—	—
1956	105,3	— 46	108,4	111,6	112,2	116,4	115,7
1957	102,5	— 257	109,6	108,2	112,3	99,3	99,3
1958	101,4	+ 235	101,0	105,3	106,5	112,6	112,6
1959	97,5	— 13	104,2	105,0	104,1	100,2	100,2
1960	104,9	+ 129	100,1	98,5	101,1	100,2	100,2
1960:1955	111,9	—	125,0	129,1	141,3	150,9	150,9

raźnie w 1950 r. oraz w 1952 i 1953 r. Korelacji tej natomiast nie ma w 1951 r., kiedy to mimo spadku produkcji spożycie wzrosło, a w latach 1954 i 1955, w których przyrostowi woluminowi wzrostowi produkcji nastąpił znaczny wzrost spożycia. Można przypuszczać, że wzrost spożycia w 1951 r. opierał się na wysokiej produkcji rolnej, pochodzącej z II półrocza 1950 r., zaś w 1954 i 1955 r. na wzroście produkcji i spadku cen artykułów przemysłowych oraz rozwoju usług.

W latach 1956-1960 (tabl. 3) korelacja wzrostu produkcji rolnej ze wzrostem spożycia wystąpiła najwyraźniej w 1956 i 1958 r. Natomiast w 1957 r. pomimo powolnego wzrostu, a w 1959 r. nawet spadku produkcji rolnej, następował dalszy wzrost spożycia indywidualnego w dochodzie narodowym. W 1960 r. pomimo wyraźnego zwiększenia produkcji rolnej występowała stagnacja w poziomie spożycia indywidualnego.

Również w 1956 r. wystąpiła w sposób najwyraźniejszy korelacja pomiędzy przyrostem spożycia na 1 mieszkańca (o 8,4%), wzrostem płacy realnej (o 11,6%), a wzrostem sprzedaży artykułów spożywczych w handlu detalicznym (o 12,2%). Zjawisko to choć nie tak wyraźne wystąpiło także w 1957 r. W 1958 r. nastąpiło poważne zmniejszenie przyrostu płacy realnej, zmniejszył się również, choć nie w takim stopniu, przyrost sprzedaży artykułów spożywczych w handlu detalicznym. I wreszcie w 1959 r. przyrost sprzedaży żywności był niższy od przyrostu płacy realnej i przyrostu spożycia, a w 1960 r. nastąpił dalszy, choć powolny, wzrost sprzedaży, przy bardzo nieznacznym przyroście spożycia indywidualnego i pewnym spadku płacy realnej.

Dodajmy, że w latach 1956, 1957 i 1959, w których spożycie indywidualne i placą realną dość szybko wzrastały, sprzedaż towarów nieżywnościowych konsumpcyjnych wzrastała szybciej od sprzedaży towarów żywnościowych. Natomiast w latach 1958 i 1960, w których spożycie indywidualne i placą realną wykazywały stagnację bądź spadek, przyrost sprzedaży towarów nieżywnościowych konsumpcyjnych był niższy niż przyrost sprzedaży artykułów żywnościowych. Wynika stąd, że zmiany w poziomie bytowym społeczeństwa kształtują w bardzo wyraźny sposób popyt na artykuły przemysłowe. Nieco większy wzrost siły nabywczej ludności pociąga za sobą poważne zwiększenie sprzedaży

żywnościowych na 1 mieszkańca 7,1%. Fakt, że wzrost sprzedaży artykułów żywnościowych (z wyjąt-

Zakłady Przemysłowe „KOMUNA PARYSKA“

w RADOMSKU,
ul. Reymonta 48

zatrudnią od 1.1.1962 r. następujących pracowników:

1. na stanowisko kierownika organizacyjnego z wykształceniem wyższym technicznym lub ekonomicznym, z 5-letnią praktyką w przemyśle
2. inżyniera obróbki plastycznej metali do Działu Technicznego, z dwuletnią praktyką, na stanowisko starszego technologa
3. ekonomistę - finansistę - specjalność finansowanie zakładu - z praktyką 5-letnią.

Zgłoszenia proszę kierować
do Działu Kadr w/w Dyrekcji

K-55-o

TABLICA 2.
Wskaźnik rok poprzedni = 100

Lata	Wartość globalnej produkcji rolnej na 1 mieszkańca	Spożycie indywidualne w dochodzie narodowym na 1 mieszkańca
1950	105,6	106,5
1951	90,9	105,4
1952	100,0	101,6
1953	100,7	101,4
1954	103,4	115,4
1955	100,5	106,9
1955:1949	101,2	142,8

LUDWIK JANKOWIAK

Redakcja „Życia Gospodarczego” — uwzględniając głosy Czytelników — rozpocznie w styczniu 1962 r. druk cyklu opracowań gospodarczo-geograficznych o państwach Afryki. Cykl będzie zawierał ponad 20 odcinków i kilkanaście map. Odcinki po wycięciu będą stanowiły całość. Ze względu na aktualny brak opracowań geografii gospodarczej Afryki liczymy, że cykl będzie pomocny zarówno dla słuchaczy wyższych szkół ekonomicznych jak i dla wykładowców. Autorami opracowań są pracownicy naukowi Instytutu Geograficznego Uniwersytetu Warszawskiego.

Prace prowadzone w tym kierunku były dotąd hamowane z powodu występujących od dłuższego czasu tendencji inflacyjnych i zmieniających kursów dewizowych w Brazylii. Szanse utworzenia Unii Celnej zależą w dużej mierze od ustabilizowania gospodarki, tego, ogromnego kraju: Rozwijając się, się kryzys pieniądza w Brazylii wywołany został m. in. olbrzymimi zyskami obcych monopolów, które nie zasilały skarbu państwa, lecz odpływały za granicę — przede wszystkim do Stanów Zjednoczonych. Inflacja, której konsekwentnie hołdował b. prezydent Kubicki, widząc w niej główny bodziec rozwoju gospodar-

Mała „trójka”, tj. Salvador, Gwatemala i Honduras. mają sobie nawzajem znacznie mniej do zaofia-

Dla krajów Ameryki Łacińskiej
prawie jedynym źródłem dewiz są

1) W dniu 2 maja 1981 r. ratyfikowany został układ o utworzeniu Stowarzyszenia Wolnego Handlu Ameryki Łacińskiej (Latin American Free Trade Association - LAFTA). W ostatnich miesiącach przylączyły się Wenezuela i Ekwador.

2) Dokumenty o gospodarstwie integracji wspólnego rynku podpisane zostały w stolicy Nikaragui w dniu 14.XII.1969 r.

3) United Nations, Economic Commission for Latin America, Economic Survey for Latin America 1951-52, New York 1953, s. 1 i nast.

Produkcje ważniejszych artykułów
1966 roku plan ustala, jak następuje
min ton: zboża chlebowe (odogralnas)
102 (77 min ton w 1960-61 roku), ta-
10,4 (3,5), warzywa - 10,5 (5,5), ruda
10 (5,5), olej - 10 (5,5), produkty naftowe
10 (5,8 min ton w 1960-61 roku), tk-
ny - 8,5 mil metrów (6,8 mil metrów
w 1960-61). Moc produkcyjna elektro-
w 5,7 mil kilowatów w 1960-61 wzros-
nie do 12,7 mil kilowatów w 1965-66 roku.

W wyniku ogólnego wzrostu spożycia
środków żywności w ciągu 5 lat ma
zwiększyć z 2.100 kalorii do 2.300 kcal
na głowę ludzkiego w 1965 roku, zapotrze-
bowanie na tkaniny z 14,2 do 15,7
trów na osobę rocznie.

OBROTY
Z POSZCZEGÓLNYMI KRAJAMI

Wszystkie wymienione w zestawieniu kraje cechuje wzrost obrotów ze Związkiem Radzieckim. Wszystkie kraje europejskie poza Holandią i Islandią zwiększyły swe obroty z ZSRR. Najmniejszych obrotów miała Portugalia 4,3 mln rb. w 1960 r. (2,8 mln rb. w 1959 r.). Największą intensyfikację wykazały obroty ZSRR z uprzemysłowionymi krajami kapitalistycznymi.

Główna część obrotów Związku Radzieckiego z zagranicą przypada na kraje Europy. Obroty z 14 kapitalistycznymi krajami Azji w 1960 r. wyniosły 525,5 mln br., z czego znaczna część przypada na Japonię i Indie. Obroty z krajami socjalistycznymi Azji zmniejszyły się w 1960 r. w porównaniu z 1959 r.;

Na czele krajów importujących transporty i auta ciężarowe z ZSRR znalazła się Bułgaria, Węgry i Chiny.

Spośród krajów kapitalistycznych importujących radzieckie auta osobowe wybiła się w 1980 r. Finlandia - 65 sztuk; zajęła ona, pierwsze miejsce i licie i Norwegia - 115 szt. Ogół

		1959 r.	196
y-			
ie	NRD	482 951	519
ji,	Czechosłowacja	209 307	263
st	Węgry	104 449	129
zi-	Polska	92 445	108
u-	NRF	35 248	86
	Finlandia	69 829	72
	Francja	35 208	56

Anglia	39 367	52
Bulgaria	28 360	44
Włochy	9 893	27
USA	5 905	24

Głównym dostawcą obrabiarek skrawania metali dla ZSRR była C choślowacja, która na rynku radzieckim ułokowała ich 2 519 sztuk, NRD 1

1960 r. Związkiw Radzieckiemu więcej
towarów niż w 1959 r. jak też i sam
zwiększyły swe zakupy w ZSRR. Towa-
rem, który wzmożł obroty z wielom-
rynkami była ropa naftowa. Równocze-
nie, analizując materiał statystycz-
handlu zagranicznego ZSRR, dostrze-
my wzrastającą ilość asortymentów to-
warów przemysłowych zarówno po stro-
nie importu jak i eksportu.

*) Wszystkie dane statystyczne zestawiono ze zbioru statystycznego p. „Wnieszniaja Torgowla SSSR. na 1966 godn”, Moskwa 1961.

nieznaczna. Poza- dotychczas wymieni

Zagadnieniom socjologicznym poświęca się coraz więcej uwagi. Nie tak to dawne jeszcze czasy, gdy socjologia trwała w ukryciu, a na wyższych uczelniach i w pracowniach naukowych. Od kilku lat zajęcia ona należyte miejsce w publicystyce, a same badania zaczynają być konkretniejsze, skutecznie odzwierciedlają zjawiska społeczne i przyczyniają się do ich kształtowania.

W nr 49 POLITYKI ADAM SCHAFF omawia ZADANIA SOCJOLOGÓW-MARKSISTÓW. Punktem wyjścia rozważań są przemiany, jakie dokonują się w wyniku szybkiej industrializacji kraju, a zwłaszcza w wyniku powstawania wielkich organizacji społecznych. Powstałe pytanie, w jaki sposób budować nowe miasto, aby służyło one najlepiej potrzebom produkcji, a równocześnie zaspokajały społeczne i osobiste potrzeby mieszkańców. Na to pytanie — obok innych specjalistów — powinni również dać odpowiedź przedstawiciele nauk społecznych.

Wielki spłot zagadnień socjologicznych związany jest z szybkim wzrostem i rozwojem klasy robotniczej. I to nie wyczerpuje szerokiego pola działania socjologów. Wystarczy wymienić takie problemy jak sprawa przyczyn przestępczości, procesy rozwoju rodziny w społeczeństwie socjalistycznym, wpływ kultury na masę.

Autor stwierdza:

„Tysiące takich praktycznych problemów nasręcają się pracownikowi aparatu państwowego i partyjnego, który rozważa je w oparciu o teorię marksistowską. W tym względzie może mu okazać wielką pomoc właśnie socjologiczna nauka marksistowska. Oczywiście, pracownik ów wtedy tylko używa jej wartości praktycznej i bieżącej, jeżeli z niej korzysta, kiedy otrzyma od niej rzeczywistą pomoc. Jeśli tego nie czyni dziś jeszcze, to właśnie dlatego, że socjologowie okazują pomoc minimalną. Nie dlatego — rzecz jasna — że socjologia marksistowska w ogóle jest niezdolna do pomocy, lecz dlatego, że nie podejmuje ona obecnie odpowiednich problemów i nie wykorzystuje dostępnych jej metod i narzędzi badawczych.”

W dalszej części artykułu autor omawia różnice między socjologią burżuazyjną i marksistowsko-leninowską nauką o rozwoju społecznym. Różnice te nie oznaczają jednak, by odrzucać a priori techniczne metody, opracowane przez naukę burżuazyjną.

„Można mieć różne poglądy co do teoretycznych podstaw statystyki jako nauki, można odmienne — nawet przeciwnie — interpretować dane otrzymane z różnych statystycznych metod badań, zjawisk ekonomicznych, ale operacje rachunkowe są przecież jednakowe. Jest to tylko zagadnienie czysto techniczne. A więc nie stoi na przeszkodzie, aby marksistowski przebieg techniki obliczeń od naukowców burżuazyjnych, jeżeli ci ostatni wymyślili jakiś nowy sposób obliczeń, nowe maszyny, czy techniczne ułatwienia. Analogiczna sytuacja istnieje w dziedzinie techniki socjologicznych badań terenowych. Różnorodne techniczne środki tych badań nie spełniają funkcji ideologicznych, mimo, że problem do ich rozwiązania i wyniki badań przeprowadzonych przy ich pomocy, są uwarunkowane ideologicznie. Podobnie przedstawia się sprawa z każdą techniką w ogóle.

Tego rodzaju rozstrzygnięcia zagadnienia prowadzi do istotnych wniosków. Pierwszy z nich mówi, że konieczny jest jak najszerszy rozwój różnego typu badań społecznych w oparciu o metodologię marksistowsko-leninowską i znane z literatury, w miarę potrzeby przekształcone i ulepszone na nowo podstawy metodologiczne, środki badań. Dla osiągnięcia tego celu należy stworzyć podstawy dla badań w postaci odpowiednich instytucji i zakładów badawczych, lub też przebudować już istniejące. Badanie opinii publicznej prowadzi się na Zachodzie w większości przypadków tendencyjnie, w sensie klasowym i dlatego błędnie. Nie wynika stąd jednakże, że uczenie badanie opinii publicznej nie jest konieczne, a wypracowana na Zachodzie przez istniejące instytucje technika badań jest całkowicie bezużyteczna. Przeciwnie, powinniśmy również badać opinie publiczną jeżeli nie chcemy, że dawać się jedynie ogólnym wyobrażeniom na temat tego, co powinno być, lecz dążyć do poznania zagadnienia kształtowania się człowieka epoki socjalistycznej, jego nowej moralności, na podstawie konkretnych danych doświadczalnych.”

RADA ROBOTNICZA publikuje w 23 nr artykuł HENRYKA WEBERA pt. MITY I RZECZYWISTOŚĆ.

PRASA

o problemach gospodarczych

Artykuł zamieścił się w „Prasie” między radą robotniczą i załogą. Autor pisze m. in.:

„Tu i ówdzie próbuje się problem sprawozdań do określonej gminy ze społecznych form, które mają świadczyć o wizerunku „sto dwa”. A więc — postępowania rady, na które zapraszani są pracownicy, systematycznie sprawozdania z działalności, bieżącej informacyjnej (wydawane w twardej oprawie) etc. Czegoś więcej trzeba — dziwić się ci, którym organizacyjny pól zasłania pole widzenia. A przecież to są tylko formy, które w żadnym przypadku nie mogą zastąpić treści. Są tacy „filozofowie”, którzy twierdzą, że zespolony proces produkcji, charakterystyczny dla współczesnego przedsiębiorstwa tworzy sytuację, w której wysiłek wszystkich jest ściśle ze sobą powiązany i nawiązuje uwarunkowania; a więc ten zespolony proces produkcji plus uświadomienie sobie — same przez się tworzą granitowe wieży między ludźmi. Faktycznie zaś czynnik ten są jedynie sumą obiektywnych warunków, kryjącą potężny wachlarz możliwości. Zadań załogi nie jest bowiem jednolite, a wszystkie tworzą kółko doświadczeń, tradycji i umiejętności.

Różne jest pochodzenie pracowników i różne mają upodobania. W jednym zakładzie pracują robotnicy od pokoleń i wczorajsi przybysze ze wsi; kobiety obciążone dziećmi i fryzjki o mentalności „frizjerów”; młodzi i starzy, tacy, którzy z zakładem związaali się od kilkunastu lat i od kilkunastu lat. Nie można więc mówić o wizerunku samorządu z załogą, dopóki rada robotnicza nie zapoznała się z gruntem i z tą jaskrawą paletą interesów i namiętności, dopóki fakty tego nie uwzględniła w swojej działalności. Bez tego nie może być mowy o uciśnieniu w procesie współdziałania wszystkich pracowników. Najbardziej bowiem demokratyczną płaszczyzną „wspólnego wykonania zadań społecznych” staje się samorząd uświadomiony, gdy wszystkim oddam społeczność fabrycznej umożliwiał aktywny udział w zarządzaniu przedsiębiorstwem.”

Spór o innych materiałach ostatniego numeru „Rady Robotniczej” warty zwrócić uwagę na artykuł WŁODZIMIERZA KNOBLESZORFA pt. PRZYCZYNY I SKUTKI, omawiający zagadnienia fluktuacji i stabilizacji załóg.

T. J.



Ranki są już mroźne. Staw w Parku Ujazdowskim pokrył śnieg. Foto CAF — Uchymiak

Odzież i buty na zimę

Jak w świetle nadchodzącego sezonu zimowego wygląda przygotowanie spółdzielców do zapotrzebowania i wytworzenia artykułów i towarów dostarczonych albo dostarczą się do sklepów wielkich? Na leżby i dane, które przystawiamy poniżej, złożyły się zarówno romantyzm i dostawy z przemysłu w II półroczu br.

Zaczniemy od tkanin. Dostawy tkanin wlnianych są niestety niższe, niż w roku ubiegłym (sporo pochłania eksport) mimo to, z remanentami dają dość pokazną ilość 3,8 mln metrów. Wzrost notujemy w niskoprocentowych materiałach na płaszcze damskie 419 tys. mb. przy czym — rzecz pocieszająca — tkidło się wiele nowych, atrakcyjnych i nowoczesnych wzorów. Niskoprocentowych tkanin ubranowych jest 1,9 mln m. Może to jednak nie wystarczyć, bowiem popyt na nie jest bardzo duży. Podobnym popytem cieszą się również wysokoprocentowe materiały sukienkowe, dużo mniejszym natomiast wysokoprocentowe tkaniny kostiumowe.

Zaniedbanie, niż wysnosa politykę dostaw, przemysł wlniany różnych kości. Będzie ich 195 tys. m. chociaż popyt określa się co najmniej na 300 tys. m.

Dostawy i remanenty tkanin bawełnianych wynoszą 60,7 mln m. Najwięcej będzie sukienkowych tkanin 15,801 tys. m, bawełnianych (15,5 mln m), flaneli (13,7 mln m), i tkanin koszulowych (9,549 tys. m). Dostawy ich zwiększają się w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Poza tym w tym roku dostawy obejmują tkaniny poszewkowe, płaszczyznowe i drellechy. Należy liczyć się jednak z brakiem tzw. ciężki, tkanin matercowych, szennikowych, wspaniałych, fartuchowych, tańszych dywanów i chodników.

Z tkaninami llnianymi nie będzie chyba żadnych kłopotów.

Generalnie biorąc, nie ma przesady, że dostawy odzieży różnego rodzaju i gatunku. W porównaniu z ubiegłym rokiem zwiększyły się dostawy męskich płaszczy z wełny wysokoprocentowej, kurtek męskich, kurtek podgumowanych, garniturów. W tej ostatniej pozycji jest już dość poważny udział ubrań z elany, zdobywającej sobie powoli uznanie na rynku. Przydałoby się więcej męskich kurtek na kółkach, bowiem zaawizowane 7 tys. sztuk nie pokryje na nie zapotrzebowania.

Jeśli chodzi o płaszcze damskie — znajdzie się ich w sklepach 268 tys. sztuk, czyli o przeszło 30 tys. sztuk więcej, niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Kołysty domaga się jednak większej ilości blam, baranich i jagnięcych, futer z nutrli, które i na wsi „idą” coraz lepiej.

W konfekcji zasługują na podkreślenie zwiększenie zapotrzebowania na dziecięce koszule flanelowe. Będzie ich aż 447 tys. sztuk — o prawie 35 tys. sztuk więcej, niż rok temu. Zmala natomiast jest męskich kaftanów flanelowych, pończoch i skarpet, zwłaszcza elastycznych.

Dostawy i remanenty obuwia wszelkiego rodzaju wynoszą przeszło 16 mln par. Na podkreślenie zasługuje zwiększająca się tutaj ilość botów futrzanych i męskich trzewików (także na futerku). Tzw. „kozaczki” dziecięcych jest 112 tys. par, mimo to przydałoby się ich więcej dostaw.

Actualności GOSPODARSTWA

Wydaje się, że w związku z pewnymi brakami (konfekcja, dziewiarstwo, trykotaż, obuwie) warto zwrócić uwagę gminnym spółdzielcom, aby spróbowali poza przemysłem kluczowym ulokować dodatkowe zamówienia w przemyśle terenowym i spółdzielniach pracy.

(bob)

Ziemniaki na eksport

Tegoroczny urodzaj ziemniaków był szczególnie bogaty. Dlatego ziemniaków starczy nie tylko dla zaopatrzenia rynku wewnętrznego, ale również na zwiększenie eksportu. Przedsiębiorstwo Handlowe Zagraniczne CRS „Polcoop” zawarło 10 tys. ton ziemniaków przemysłowych z kupi NRF. Również około 9 tys. ton ziemniaków przemysłowych pojedzie na Węgry. Niemiecka Republika Demokratyczna zamówiła w „Polcoopie” 1,5 tys. ton ziemniaków jadalnych jednolitopodmianowych.

Realizacja wszystkich tych zamówień jest już w toku.

Aktywizacja Tomaszowa

Rejon Tomaszowa „Lubelskiego” skoryzysta wiele na przetwórstwo owocowo-warzywno-uruchamianie tam przez spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu.

Budowę obiektu rozpoczęto w 1959 r. Stalo się to dzięki pomocy CRS, która przeznaczyła na ten cel 15 mln zł, kredytem bankowym w wysokości 6,2 mln zł oraz środkami własnymi PZGS. Przetwórnia jest już prawie na ukończeniu. Prace budowlane zostaną wykonane w 35 proc. do końca br., a montaż urządzeń (m. in. wysokiej klasy, najbardziej nowoczesne „linie” do produkcji koncentratów pomidorowych i gazowanych soków owocowych) do maja roku przyszłego. Dokładnie są wszelkich starań, aby sezon owocowo-warzywny r. 1962 był w całości już wykorzystany. W r. 1963 przybył dzie przetwórstwa zamrażalniami.

Przetwórnia tomaszowska będzie przetwarzać rocznie przeszło 5,200 ton warzyw i owoców, z czego największe jablek (3,320 ton), pomidorów (1,600 ton) i owoców pestkowych (400 ton). Dzięki temu co roku rynek otrzyma 3,640 ton przerobów.

Przetwórnia przyczyni się do aktywizacji rejonu Tomaszowa. Przede wszystkim rozwinię się sadownictwo i ogrodnictwo, a za same produkty sprzedane wytwórni chłopi otrzymają w roku około 20 mln zł. Poza tym dzięki zatrudnieniu w przetwórni 314 osób rozwiąże się częściowo problem zatrudnienia wolnych rąk do pracy, zwłaszcza wśród kobiet.

(Ks)

Dumping Slow List bezrobotnej

Wzruszać się może człowiek, pies, kot, nawet podobno mucha. Ale że by redakcja się wzruszała? Jest to istota o tak rozumnym wyuczeniu, że nie staje jej uczucia i odpowiedzialności groźno do placu stanowią w niej organ szkieletowy. A jednak wzruszył nas list. Wydał się jakby dobrze znany: treść, stylizacja, melodia — głośno już było. Acha. Międzywojenne „Pamiętniki bezrobotnych”.

„Kochana redakcjo! Jedno mam tylko życzenie — skończyć ze sobą. Ale poradź jak, bo nie potrafię. Mijały już trzy lata jak jestem bezrobotna. Przed trzema laty przyjechałam do Polski. Byłam młoda, silna, zdrowa. Słyszałam, że na mnie czekać, że jestem potrzebna. Jakże gorzkie czekało mnie rozczarowanie. Trzy długie lata bezrobocia. Trzy lata bez dachu nad głową. Latem nocuję pod gołym niebem. Zimą czasem z ilością udziału mi kawałek miejsca w jakiejś szopie. I wciąż obiecuje, znowa, opowiadają, że jestem potrzebna, jeszcze tylko miesiąc, jeszcze dwa. I nic. I ciągle nic. Nie pracuję, nie zarabiam, nie mieszkać, nie czuję się nikomu potrzebna. Straciłam już wszelką wiarę, że los mój może się odmienić. Cóż mi pozostaje, jak skonczyć ze sobą. Jestem zdecydowana. Ale nie potrafię. Błagam. Poradźcie: jak to zrobić. Jestem sama, motna, w obcym kraju. Mam dzieci, które pozostają w tej samej sytuacji co i ja. Wszędzie napotykam bezdušność. Tylko mi niczego nie obiecuje. Najchętniej bym się utopiła. Tylko gdzie i jak”.

Pod listem widniał podpis: „Zrozpaczona XYZ 896543”. Wyglądała trochę tajemniczo. Anonim? Nie! Rozszyfrowaliśmy. I wtedy zdecydowaliśmy się zamieścić list gołym epatowaniem Czytelnika. Uznał, że może to go wzruszy. Bo gdyby to była kobieta, nie podnosiłbyśmy takiej listuwej taniochy. Przed Czytelnikiem stoją zadania i nie można go demobilizować pojedynczymi dramatami, niweczącymi dobre samopoczucie, tak potrzebne do wykonania planu 5-letniego. Od takiej kobaczki jest „Przyjaciółka” i wydaliśmy opiekę społeczną. Ale autorka listu nie była kobietą. Przeciwnie, istota Czytelnikowi bliższa, przez niejedną miłowana, niejednemu potrzebna do życia i szczęścia, istota delikatna i kochliwa, opiewana przez poetów i otoczona powszechnym szacunkiem — maszyna.

Przyszła na świat jako legalne dziecko z matki zagranicznej fabryki i ojca polskiego „Metalimportu”. Jej miejsce w świecie z góry było zdefiniowane przez plan inwestycyjny i importowy oraz budżet. Po części jej „towarzyszko” tedy świado-

me macierzyństwo i także ojcostwo.

Rodzilo nie wypierał się ojcostwa. Wystuchaliśmy go uważnie: „Takie jest życie” — rzekł, ale to nie było wszystko co miał do powiedzenia.

„Inwestycja była w planie. Złożyłem zamówienie na zakup za granicą niezbędnych maszyn. No, oczywiście nie podałem takiego terminu dostaw, jaki był rzeczywistym niezbędnym z punktu widzenia harmonogramu robót montażowych. Bo niech się to gdzieś przeleży, niech przeterminują zamówienie, niech coś wykończy z planu importu — leż. Gotowy, nowy zakład stoi i czeka, aż nadejdą maszyny. Skandal ogólnopolski — a ja oczyma świecę. Na wszelki wypadek zamówiłem więc o rok wcześniej”.

Akurat dokumentacja nigdzie się nie przeleżała, jak na złość zagraniczny producent nie przeterminował zamówienia i plan importowy nie został „skrócony”. Sami widzieli: pech i nieszczęście. Za to inwestycja wyskoczyła z planu. Idioty wycofali zamówienie na maszynę. Ale nie stary wyjadacz. Inwestycja miała być realizowana o dwa lata później. Wycofał zamówienie: a kto mi zagwarantuje, że później wejdzie ono w plan dewizowy, importowy, że nie zetna, że nie przeterminują. Jak coś już przepało, niech idzie swoją drogą. I przyszła maszyna swoją drogą do Polski. Więc czeka aż wystawia zakład. Bo roboty — wiecie — były niedoinwestowane i przeciągnięły się jeszcze o rok. Ale za kilka miesięcy przyjdzie kolej na montaż waszej korespondentki. Trochę się nastąpi, ale... Co, że na świecie wojna? W Grand Hotelu wszystkie apartamenty były zajęte. Ale za to mam pewność, że jak zakład stanie — to maszynę mam, nie muszę szukać jej po świecie”.

Zapytaliśmy rozmówcę o ewentualne „wyrzuty sumienia. Rozspalił się ze śmiechu, niczym jego maszyna na deszczu. I tłumaczył nam jak działają, że widocznie nie jesteśmy zyciowi. Po pierwsze jego maszyna nie kosztuje. Ale o to mniejsza, bo jego w ogóle nie kosztuje. Gdyby uszkaże gotowa fabryka czekała na maszynę, obliczono by mu codziennie, ile setek tysięcy straci z dnia na dzień straci — ile kosztuje to zaniechanie. Natomiast koszty maszyny na czeka na fabrykę — nie ma obyczaju, żeby liczyć, ile to kosztuje. Nikt takich kosztów nie zauważa i nie kładzie. Gdyby była fabryka, a nie było maszyny, uznano by to za jego osobiste, karygodne zaniedbanie i pół życia strawiłby wówczas na świecie oczyma. Ale kiedy maszyna na czeka na fabrykę — to w mniemaniu jego szefów jest to dowód za-pobiegliwości. Maszyna zaś nie jest w planie produkcyjnym, póki nie ma

fabryki, nie musi dawać produkcji, nie musi procentować. Oczywiście — jest strata. Ale nieczyja. Handlu zagranicznego nie — on kupił i oddał. Fabryki nie. Kogo nie ma i kto nie zarabia — tym bardziej nie ponosi strat.

Zza redakcyjnego biurka to, inweta wydaje, że strata jest tam, gdzie jest. Natomiast on, praktyk, wie, że strata jest tylko tam, gdzie wyskakuje w jakichś księzkach rachunkowych, gdzie komunikować można ją wykazać. „Nie ma takiego dyrektora — pouczal nas rozmówca — który zaważa się przed stratą rzeczywistą dla choćby cienia ryzyka powstania straty takiej, którą wykazuje kalkulacja, wytapie NIK i przełożeni”.

Na koniec rozmowy odcieł naszej korespondentki pocieszył niżej podpisanego, że nie ma co płakać. Stoją takie maszyny, które zamówione zostały dla inwestycji w ogóle i raz na zawsze skreślonych z planu. Gdzie indziej są niepotrzebne. Sprzedajcie im na komu. Nawet na złom nie można oddać — bo będzie kryzys: nowa maszyna za tysiące dolarów na śmietniku? Powszechna inwentaryzacja ujawniła istnienie innych takich maszyn — a my tu rotnimy byz nad jedyną historyczką, która zresztą, jeszcze rok, a dostanie robotę. „Nie masz czego trąbić, Klaskonie!” powiedział dyrektor-jowialnie i poszedł, garbiąc się pod ciężarem ważniejszych kłopotów. Pod wpływem tej rozmowy ustąpiło nasze wzruszenie nad losem autorki listu.

Dumał,my więc nad tym, że los pewnej ilości importowanych maszyn z góry jest zdefiniowany bodźcami działającymi w kierunku superzapobiegliwości w dziedzinie przedwczesnego ich zamawiania. Nad tym, że ujęcie takich bodźców da wynik odwrotny — równie negatywny, bod przecie postulat terminowości zelanego importu i dostawców nadaje się bardziej do lirycznych piosenek, niż życiowych nadziei. Dumał,my nad tym, ile gatunków strat wymyka się księgowantowi i jest niezauważanych — przez co, w opinii solidnych nawet ludzi, nie istnieje, mimo, że istnieje i wszyscy wiedzą, że istnieje. Myślenie też nad tym, że skoro tysiące kilometrów regulują ruch maszyn na ulicy, może udatoby się wydelegować kilku do regulacji ruchu maszyn w sferze handlu zagranicznego i wykonywania inwestycji. W oczekiwaniu na konkretniejsze pomysły uzdrowicielskie napisał,my na razie do maszyn, żeby się powiesiła na paśmie transmisyjnym, ze swoimi jękaniami. Byłe kupa żelazna nie będzie nam zastanawiać problemu. Myślimy.

KLAKSON

Projekt nowej organizacji

W „Jeleniogórskiej” „Celwiskozie” rozważana jest sprawa wprowadzenia bezwydziałowej struktury organizacyjnej. Chodzi o likwidację wydziałów produkcyjnych i utworzenie w ich miejsce odcinków, odpowiadających poszczególnym fazom produkcji, którym kierują mistrzowie, wężenie stanowisk funkcyjnych, wydziałów do komórek funkcyjnych zarządzających przedsiębiorstwem oraz podporządkowanie mistrzów bezpośrednio dyrektorowi przedsiębiorstwa. Sprawa nowej struktury była ostatnio przedmiotem obrad XV KSR „Celwiskozy”. Uznano celowość jej wprowadzenia, ale bez określenia konkretnej formy i terminu. Sprawa wymaga bowiem dalszych przygotowań i pracy.

Inwestycja „maraton”

W r. 1958 rozpoczęto budowę magazynu głównego w Fabryce Wyrobów Precyzyjnych im. Gen. Świerczewskiego w Warszawie. Tymczasem tych opinii i straci można było uniknąć: spowodowane one zostały nieprawidłowym przygotowaniem inwestycji, za co odpowiedzialność spada właśnie na inwestora. Obecnie obowiązuje termin 31.III.1962 r. Alib czy będzie on dotrzymany?

Kultura miejsca pracy

W Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego im. Tkaczowa w Rzeszowie zorganizowany został konkurs o tytuł „Pracownia” w dziedzinie kultury miejsca pracy. Ocena wyników konkursu dokonywana będzie okresowo przez powołaną do tego komisję zadaniową. Podobne pomysły utworzenia również w poszczególnych wydziałach.

Szkolenie w „Rokicie”

W Brzegu Dolnym otwarty został kurs magisterski dla inżynierów chemików zatrudnionych w Nadodrzańskich Zakładach Przemysłu Organicznego „Rokita”. W kursie tym, który zorganizowała Politechnika Wrocławska, bierze udział 35 pracow-

KRONIKA PRZEDSIĘBIORSTW

ników NZPO. Celem ich jest zdobyć w okresie 2 lat dyplomów magisterskich.

W Zakładach tych zakończony został kurs dla pracowników magazynów ze znajomości zagadnień gospodarki materiałowej. Kurs ten zorganizowała Zarządca Zakładowego Koła Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Zie się jednak stało, że ze 26 uczestników kursu ukończyło go tylko 15 osób.

Ponadto w „Rokicie” istnieje technikum dla pracujących. Niestety, w bieżącym roku szkolnym zabrakło w nim klasy 3-ej. Nie została ona zorganizowana na skutek braku dostatecznej liczby zgłoszeń. Na kilka tysięcy pracowników „Rokity” nie udało się skompletować w klasie 40 chętnych do nauki...

Rozwój NZO

Już 6 lat pracują Nowotarskie Zakłady Obuwia w Nowym Targu. Wytwarzane tam obuwie znalazło chętnych odbiorców nie tylko w całym niemal kraju, ale również w Związku Radzieckim. Początek — jak zwykle — był burzliwy: trudny; nie było ludzi, nie było tradycji, nie było wet dobrej drogi do fabryki. Obecnie NZO zatrudnia ponad 4 tysiące pracowników, z czego ok. 2/3 dojeżdża z okolic, a nawet z dalszych miast, z wsi. Załoga ta wyprodukowała w 1960 r. 3383 tys. par obuwia, a plan na 1961 r. wynosi 3861 tys. par, co daje wzrost o przeszło 14 proc. Znaczące szybszy wzrost wykazuje fabryka w zakresie wytworów wytwarzanego obuwia. W 1955 r. był tylko jeden wzór, w 1957 r. — 18, a w 1960 r. — już 103 wzory. W I półroczu 1961 r. fabryka produkowała obuwie w 65 wzorach. Odwrotnie przedstawia się sprawa wielkości serii wytwarzanego obuwia. W 1956 r. seria przekraczała 150 tys. par obuwia, w 1958 r. średnia wielkość serii sięgała 85 tys. par obuwia, a w 1960 r. — już tylko 18 tys. par obuwia. Obecnie wielkość serii nie przekracza 15 tys. par obuwia.

W 1965 r. Nowotarskie Zakłady Obuwia będą zatrudniały około 7 tysięcy pracowników, a ich produkcja wyniesie prawie 6 — par obuwia. Równocześnie fabryka będzie posiadała 18 własnych sklepów fabrycznych.

(Z. J.)

„Lenwit” — producentem paszy treściwej

Katedra Technologii Rolnej przy Wyższej Szkole Rolniczej w Poznaniu przeprowadziła — na prośbę Zakładów Przemysłu Lniarskiego „Lenwit” w Witaszycach — badania nad wykorzystaniem plew lnianych dla produkcji paszy treściwej. Badania wykazały, że plewy lniane są zasobne w białko łatwostrawne i pod tym względem nie ustępują niektórym gatunkom zboża. „Lenwit”, w oparciu o zalecenia naukowców, zmierzając do wzbogacenia plew w białko i inne składniki odżywcze, zamierza uruchomić produkcję paszy treściwej w ilości 2 850 ton rocznie. Upowszechnienie doświadczenia „Lenwit” na inne zakłady lniarskie mogłoby zapewnić dodatkowo 26 tys. ton paszy treściwej rocznie. Nie jest to znaczna ilość, z uwagi jednak na deficyt paszy, warto, aby inne rocznie wykorzystywały plewy lniane dla produkcji paszy treściwej. (b)

Autentyczne

Mechanizmy mają to do siebie, że nie stają wiecznie. Czasem jeden zużyty tryblik unieruchamia całe urządzenie.

Tak się też stało z redakcyjnym adaptorem „Karolinką”. Nietatowo jednak znaleźć w Warszawie warsztat usługowy, który podjąłby się szybkiej naprawy. Kiedy po długim szukaniu dotarliśmy do właściwej firmy, mistrz obejrzał dokładnie przedmiot oddany mu w jego ręce i polecił zgłosić się za trzy dni.

Po upływie tego terminu „Karolinka” nie była jeszcze gotowa. Mistrz uprzejmie przeprosił, że nie zdołał na czas dokonać naprawy... Po prostu nie mógł znaleźć w magazynie części, którą trzeba było ułożyć, a to musi potrafić.

Nie wiedziliśmy co odpowiedzieć. Rzecz może i drobna, ale zjawisko nie tak znowu niewinne i odosobnione. Iść z tym do milicji, prokuratury? A cóż oni pomogą, aby bez zgrzytu i zniechęty tryblik mechanizmu zaopatrzeniowego dla usług? (ZW)

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chelstowski, Władysław Dudziński, Mirosław Dynar, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Tadeusz Jaworski (sekretarz red.), Leszek Kabanaj, Jerzy Kłec, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Laski, Mieczysław Mieczankowski, Zbigniew Mielniczek, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Płaski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Suklenicki (z-ca red. naczel.), Jan Werner, Janusz Z. 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. Roża 35. Telefon: redaktor naczelny 806-28, z-ca red. naczel. 806-28, sekretarz redakcji 806-28 oraz centrala 800-71 i 800-13, wewn. 34 i 36.

OGŁOSZENIA PRZYMUJE: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa” Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 823-08 i 806-41, jak również wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Ceny ogłoszeń: ramkowe handlowe 22 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 okres prenumeraty — urzędy pocztowe, listonosze oraz placówki „Ruch”. Można również zaprenumerować pismo dokonując wpłaty na konto PKO nr 1-610620 CKP. W Warszawie, ul. Srebrna 12. Cena prenumeraty kwartalnej 21 zł, półrocznej 42 zł, rocznej 72 zł. Prenumerata za granicą jest o 40% droższa.

Zamówienia ze zleceniem wysyłki za granicę przyjmują na okres kwartalny, półroczny i roczny Biuro Kolportażu Wydawnictwa „Prasa”, Warszawa, ul. Wilcza 46 nr konta PKO — 1-610624 tel. 849-58. Ezemplarze zdektualizowane można nabyć w sklepie archiwalnym „Ruch” Warszawa, ul. Wiejska 12. Druk: Zakłady Drukarskie i Wiskolodrukowe RSW „Prasa” W-wa, Marszałkowska 3/5.