DRUGI WZBOGACENIA ASORTYMENTU

(Na marginesie obserwacji z Wiednia)

GRZEGORZ PISARSKI

W ostatnim ubiegłorocznym numerze „Życia" usiłowałem, na przykładzie Austrii, przedstawić jedno ze źródeł bogactwa asortymentowego towarów rynkowych. Okazało się, że w głównej mierze wiąże się ono z szeroką wymianą najświeższych nowości rynku międzynarodowego (np. obuwia, wyrobów dzianych, odzieży modelowej, drobnych artykułów gospodarstwa domowego, drobnej galanterii) i półfabrykatów do produkcji (np. przędzy, tkanin sukienkowych, płaszczowych, ubraniowych, koszulowych) oraz z wymianą towarów pomiędzy filiami dużych przedsiębiorstw, posiadających swoje przedstawicielstwa w wielu krajach. W oparciu o wiedeńskie obserwacje warto przeto zastanowić się nad możliwościami rozszerzenia asortymentu towarów w naszym kraju.

Na pozór nasze możliwości wzbogacenia asortymentu nie przedstawiają się zbyt zachęcająco. Przy naszym bilansie dewizowym niełatwo bowiem o przeznaczenie odpowiednich sum na import nowości międzynarodowego rynku. Z tego samego powodu nie sposób też oczekiwać abyśmy mogli w szerszej mierze przeznaczyć sumy uzyskane np. z eksportu tkanin na import wyrobów włókienniczych, zabezpieczający szerokie wzbogacenie ich asortymentu na krajowym rynku. Trudno również spodziewać się, aby nasze przedsiębiorstwa mogły otwierać filie zagraniczne, które asortymentem swojej produkcji zasilałyby nasz rynek.

Sytuacja nie jest jednak tak trudna, jak to się wydaje. Rozważmy więc nieco bliżej poszczególne jej elementy.

*

Już na pierwszy rzut oka widoczne jest, że nasza wymiana towarów rynkowych, nawet z krajami socjalistycznymi jest bardzo mało rozwinięta. Ogranicza się ona w zasadzie do **upłynniania nadwyżek** rynku krajowego oraz **zapełniania bardziej podstawowych luk** w jego zaopatrzeniu.

Na Targi Krajowe w Poznaniu przyjeżdżają wprawdzie przedstawiciele niektórych krajów socjalistycznych. Robią to jednak głównie w celu wymiany nadwyżek naszych towarów rynkowych na swoje. Brak natomiast prawie zupełnie szeroko pomyślanej wymiany np. odzieży, obuwia, wyrobów elektrotechnicznych, artykułów gospodarstwa domowego, zabawek itp., mającej na celu wyłącznie wzbogacenie **oferowanego w kraju ich asortymentu.** Odcinki zaś, na których próby tego rodzaju są podejmowane dotyczą branż o mniej istotnym dla zaopatrzenia rynku znaczeniu. (Upominki radzieckie i upominki chińskie sprzedawane przez dwa warszawskie sklepy specjalistyczne).

Sprawa wcale nie jest przy tym tak błaha, jak to się może wydawać.

— O ile bardziej bogato przedstawiałby się asortyment np. konfekcji, gdyby każde z naszych przedsiębiorstw handlu odzieżą posiadało tylko po jednym sklepie zaopatrywanym w odzież przez podobne przedsiębiorstwa z ZSRR, Czechosłowacji, NRD i na Węgrzech, dostarczając im w zamian wyroby naszego przemysłu odzieżowego.

— O ile bogatszy byłby wybór wyrobów dzianych, gdyby istniały na podobnych zasadach zorganizowana ich wymiana?

— W ilu odmianach można byłoby zaprezentować ludności nasze „1001 drobiazgów", gdyby obok naszych pojawiły się na rynku podobne wyroby z ZSRR, Czechosłowacji, NRD, Węgier, Bułgarii i Rumunii?

Pytania te nie wymagają chyba odpowiedzi.

Na nich nie wyczerpują się jednak możliwości rozszerzenia oferowanego ludności naszego kraju asortymentu towarów. Pewne, nie wykorzystane prawie wcale, rezerwy tkwią również w **organizowaniu wymiany towarów z domami towarowymi** m. in. również w krajach kapitalistycznych.

W większych austriackich domach towarowych i przedsiębiorstwach wielosklepowych istnieją oddziały, zajmujące się handlem zagranicznym, które z reguły mogą się pochwalić dodatnim saldem międzynarodowej wymiany towarowej. Zazwyczaj bowiem za przekazane za granicę towary austriackie sprowadzają one atrakcyjny dla austriackiego rynku zestaw wyrobów zagranicz-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

W NUMERZE:

Bolesław Dekert — NOWE NORMY I ORGANIZACJA — str. 3

Od szeregu miesięcy trwa akcja wprowadzania w całej gospodarce norm technicznie uzasadnionych. W zasadzie został zakończony pierwszy etap prac w przemyśle obrabiarek i narzędzi. Idea tych zmian, to poprawa wydajności poprzez polepszenie organizacji pracy. Jak dotychczas nie we wszystkich przedsiębiorstwach akcja ta przyniosła zamierzone rezultaty.

Lech Ratajski — REPUBLIKA POŁUDNIOWEJ AFRYKI — str. 5, 6

Jest to pierwsza z zapowiedzianych publikacji geograficzno-gospodarczych o krajach Afryki. Zaznajamia ona Czytelników z obszarem Republiki Południowej Afryki, z jej klimatem, ludnością i warunkami społecznymi. Odrębnym rozdziałem są sprawy gospodarcze. Charakterystycznymi cechami gospodarki RPA jest wzajemne współistnienie cech typowych dla rozwiniętych krajów kapitalistycznych obok cech krajów zacofanych.

Antoni Wiatrowski — „PODZIEMNE" ŻYCIE WARSZAWY — str. 8

Niedawno minęła 17-ta rocznica wyzwolenia Stolicy. Jest to znakomita okazja do wspomnienia, jak to kiedyś było i jak wielki uczyniono krok naprzód. Wielkie miasto, jakim w tej chwili jest Warszawa, ma potrzeby, które z miasta uczyniłyby zespół całkowicie nowoczesny. Fachowcy od inżynierii miejskiej mają pewne zamierzenia. Z planów tych widać, że szereg usług komunalnych ma się rozwijać coraz szybciej, aby w Stolicy żyło się coraz lepiej i wygodniej.

Jan Budaszewski — REALNOŚĆ KOSZTORYSÓW — str. 8

W procesie inwestowania częstokroć można zaobserwować wzrost kosztów realizacyjnych w stosunku do zatwierdzonego kosztorysu. Stan taki występuje przede wszystkim przy inwestycjach obejmujących roboty ziemne, kanalizacyjne, układanie rurociągów itp. Nie można tej sytuacji uznać za normalną. Autor zastanawia się nad przyczynami tego zjawiska i wysuwa pewne sugestie zmierzające do poprawy istniejącego stanu rzeczy.

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVII WARSZAWA 21 STYCZNIA 1962 R. CENA 2 ZŁ NR 3/540

Potrzeby koordynacji a resortowe bariery

WIESŁAW GŁOWACKI

Przed zjednoczeniami wiodącymi, które mają prowadzić politykę w zakresie produkcji poszczególnych branż (bez względu na organizacyjną przynależność producentów), stoją dziś nader poważne zadania. Jak pokazywaliśmy w poprzednim artykule („Początki koordynacji" — ŻG z 14.I. br.), niektóre z tych zjednoczeń nie tylko dokonały już dużego, wstępnego wysiłku organizacyjnego, ale mogą też wykazać się poważnymi efektami ekonomicznymi pierwszych poczynań na polu koordynacji branżowej. Wszystko to nie oznacza jednak, że ten system koordynacji funkcjonuje już bez zarzutu.

Zjednoczenia wiodące napotykają bowiem w swym działaniu różne, jeszcze nie zawsze możliwe do pokonania trudności. Sądzę, że najistotniejsze z tych trudności wynikają z samego ustawienia działalności zjednoczeń wiodących jako **dodatkowej** koordynacji, niejako **obok** obowiązującego systemu zarządzania, planowania i odpowiedzialności oraz z braku dostatecznej harmonii między tą branżową koordynacją i administracyjnym zarządzaniem. A oto fakty.

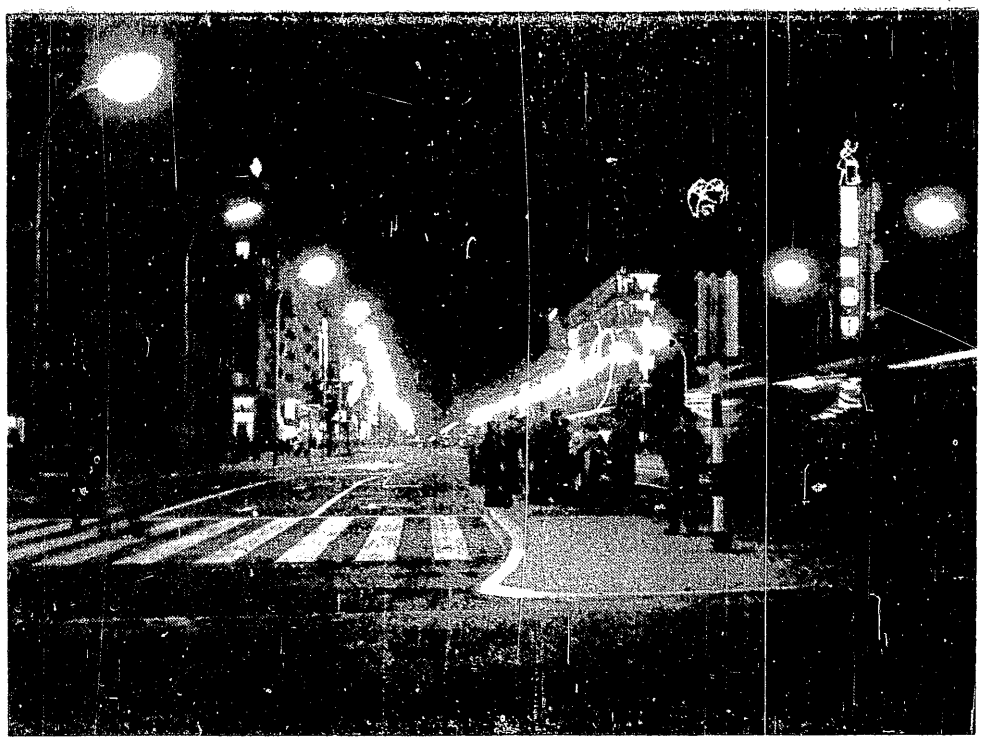
*

Szereg przedsiębiorstw, przekładając swe partykularne interesy ponad potrzeby gospodarki narodowej, już wobec pierwszych, organizacyjnych poczynań zjednoczeń wiodących stawia pewien opór i próbuje nawet formalnie „wykręcić się" od koordynacji branżowej. Często bowiem przedsiębiorstwa takie obawiają się, że wymogi racjonalnego podziału pracy zmusiłyby je do przestawienia produkcji na bardziej wyspecjalizowane, ale przy aktualnym systemie bodźców mniej opłacalne asortymenty, np. pracochłonne zamiast materiałochłonnych. I choć podobne obawy nie zawsze są w pełni uzasadnione (pogłębianie specjalizacji jest dla przedsiębiorstw bardziej opłacalne na dłuższą metę), a o usunięciu różnych antybodźców mówi się już jak o czymś bliskim — przedsiębiorstwa takie „na wszelki wypadek" wolałyby w ogóle nie przystępować do umów o współpracy i koordynacji branżowej.

No, a skoro podpisywanie umów jest, formalnie rzecz biorąc, oparte na zasadzie dobrowolności — zjednoczenia wiodące nie zawsze są w stanie pokonać takie opory. I np. Zjednoczenie Przemysłu Maszyn Włókienniczych sygnalizowało, iż przedsiębiorstwa produkujące maszyny włókiennicze, a podporządkowane organizacyjnie innemu resortowi, odmawiają przystąpienia do współpracy branżowej. Wprawdzie w podobnych przypadkach zjednoczenia wiodące mogą interweniować u resortowych władz nadzorujących owe niechętne do współpracy przedsiębiorstwa, dotychczasowe doświadczenie uczy jednak, że również te władze często kierują się ii tylko wąsko pojmowanymi resortowymi interesami.

Stąd też np. zjednoczenia wiodące przemysłu maszynowego nie mogły uzyskać zgody resortu budownictwa na objęcie koordynacją niektórych przedsiębiorstw produkujących maszyny budowlane i drogowe, ani też zgody resortu górnictwa i energetyki w zakresie np. maszyn wirujących, sprzętu teletechnicznego i in. Tłumaczenie takich odmów tym, iż dane przedsiębiorstwa pracują na pokrycie własnych potrzeb resortowych, świadczy, oczywiście, o niewłaściwym rozumieniu istoty i potrzeb koordynacji branżowej.

DOKOŃCZENIE NA STR 5



Patrz art. „Podziemne" życie Warszawy str. 8

nasz wywiad

Profesor PAUL M. SWEEZY o swej książce „The American Capitalism"

Profesor Paul M. Sweezy i prof. Paul A. Baran — obaj znani doskonale polskiemu Czytelnikowi ze swych książek tłumaczonych na język polski — od kilku lat pracują wspólnie nad nową książką pt. „Kapitalizm amerykański". Książka ta ukaże się w języku polskim nakładem „Państwowego Wydawnictwa Ekonomicznego", jednakże wypadnie nam jeszcze na nią poczekać, gdyż Autorzy nie obiecują ukończenia manuskryptu przed połową 1962 roku. Skorzystałem więc ze swego pobytu w USA aby poprosić prof. Sweezy o podzielenie się z Czytelnikami „Życia Gospodarczego" uwagami na temat mającej się ukazać książki. Zamiast wywiadu przerodziło się to w blisko dwugodzinną dyskusję. Z jednej strony dlatego, że autor niniejszych uwag jest w znacznie większym stopniu ekonomistą niż dziennikarzem, z drugiej — ponieważ wiele problemów, które poruszyliśmy, są jeszcze dyskusyjne w umysłach samych Autorów i uwagi prof. Sweezy niekoniecznie muszą się pokrywać z ostatecznymi sformułowaniami, które znajdą się w książce.

Gdy zasiedliśmy już w wygodnych fotelach w biurze „Monthly Review Press" — prof. Sweezy jest jego współredaktorem wraz z Leo Hubermanem — zacząłem od następującego pytania:

(Rozmówcą z ramienia „Życia Gospodarczego" jest J. G. Zieliński).

JGZ — Jakie są główne wnioski Pańskiej nowej książki o kapitalizmie amerykańskim? Jakim problemom poświęcił Pan zasadniczą uwagę i dlaczego?

PMS — Zasadniczą rolę w naszej nowej książce odgrywa koncepcja tzw. „nadwyżki ekonomicznej" (economic surplus), określenie jej wielkości, składu i wykorzystania. Problem ten jest, naszym zdaniem, znacznie bardziej skomplikowany niż obraz zawarty w klasycznej analizie marksistowskiej, gdzie mieliśmy do czynienia z wartością dodatkową i jej podziałem na zysk, rentę i procent.

JGZ — Jak można zdefiniować nadwyżkę ekonomiczną?

PMS — Przez nadwyżkę ekonomiczną rozumiemy różnicę pomiędzy produkcją całkowitą a społecznie niezbędnymi kosztami produkcji.

JGZ — Możemy przyjąć, że określenie produkcji całkowitej nie przedstawia specjalnych trudności — poza ogólnie znanymi problemami związanymi z obliczaniem wielkości agregatowych o zmiennej strukturze — jak jednak definiują Panowie społecznie niezbędne koszty produkcji?

PMS — Muszę przyznać, że problem ten jest skomplikowany i sami nie jesteśmy do końca zadowoleni z naszych rozwiązań. Ogólnie rzecz biorąc, można by określić społecznie niezbędne koszty produkcji jako koszty wytworzenia danej produkcji przy założeniu doskonałej (czy czystej) konkurencji. Oczywiście jednak zdajemy sobie sprawę, że doskonała konkurencja jest kategorią czysto modelową i nie bardzo może nam pomóc w próbach ilościowego ujęcia nadwyżki ekonomicznej. Staramy się podejść do problemu obliczenia tej nadwyżki od strony analizy struktury siły roboczej i podziału tej ostatniej na siłę roboczą produkującą nadwyżkę (surplus producing) i zużywającą nadwyżkę (surplus absorbing).

JGZ — Czy podział ten pokrywa się mniej więcej z marksowską teorią pracy produkcyjnej i pracy nieprodukcyjnej?

PMS — Jedynie z grubsza, gdyż np. koszty związane z położeniem dodatkowej ilości chromu na samochody uważamy za pokrywane z nadwyżki. Część kosztów produkcji jest w warunkach kapitalizmu współczesnego kosztami nieproduktywnymi — w istocie kosztami sprzedaży.

DOKOŃCZENIE NA STR. 3

ostatni AKT

STEFAN FRENKEL

WRAZ z ogłoszeniem uchwały Rady Ministrów z 13 grudnia 1961 roku w sprawie amortyzacji środków trwałych zakończony został ostatni akt dramatu, któremu na imię „porządkowanie gospodarki środkami trwałymi". Dotyczy to wprawdzie tymczasem tylko strony legislacyjnej tego zagadnienia, ale i tak należy to traktować jako wielkie osiągnięcie. Przez wiele lat bowiem — na skutek chaosu, jaki panował w obliczaniu amortyzacji — nie można było prawidłowo ustalić ani cen produkowanych wyrobów, ani rentowności przedsiębiorstw. Wypaczane też były proporcje w podziale dochodu narodowego, co utrudniało ocenę rozwoju gospodarczego kraju.

Znaczenie tego aktu będzie łatwiejsze do zrozumienia, jeśli wyjaśni się funkcję amortyzacji w skali całej gospodarki narodowej. Według „Małej encyklopedii ekonomicznej", amortyzacja, czyli umorzenie — to rozłożenie w czasie zaliczanej do kosztów produkcji wartości materialnego i ekonomicznego (moralnego) zużycia środków trwałych. Z okresowo naliczanej amortyzacji tworzy się fundusz przeznaczony na odtworzenie funduszu nabycia i na odnowienie środków trwałych poprzez kapitalny remont. W ten sposób zabezpiecza się reprodukcję prostą majątku narodowego. Zapewnione to zaś być może tylko wtedy, gdy środki trwałe są prawidłowo oszacowane i gdy roczne stawki amortyzacyjne (liczone w procentach od wartości środków trwałych) odpowiadają rzeczywistemu zużyciu — zarówno przez utratę wartości na skutek materialnego zużycia ich części i elementów, jak i przez utratę wartości, będącej wynikiem postępu technicznego, powodującego budowę nowych urządzeń o wiele wydajniejszych i lepiej odpowiadających potrzebom.

Niełatwa była droga do uporządkowania tego problemu. Zajmująca się tą sprawą komisja rozpoczęła swą pracę przed blisko trzema laty. W 1959 roku ustalono zasadę obliczania amortyzacji i zwrócono się do przedsiębiorstw za pośrednictwem resortów i zjednoczeń o zgłoszenie wniosków co do wysokości stawek amortyzacyjnych dla poszczególnych grup i rodzajów środków trwałych. Wytyczne komisji mówiły przy tym o dostosowaniu proponowanych stawek do obserwowanego w praktyce czasu zużycia środków trwałych oraz do perspektyw kształtującego się w świecie postępu technicznego. W części stawek amortyzacyjnych, dotyczącej funduszu na kapitalne remonty, propozycje miały uwzględniać rzeczywiste koszty remontów i ich częstotliwość. Równocześnie zwrócono uwagę na konieczność realistycznego spojrzenia na sprawę, a więc uwzględnienia faktycznego stanu technicznego posiadanych środków trwałych z jednej strony oraz ekonomicznych możliwości ich wymiany — z drugiej.

Wnioskując o wysokości stawek amortyzacyjnych przedsiębiorstwa i zjednoczenia miały zrezygnować ze ślepego naśladownictwa wzorów zagranicznych, zwłaszcza pochodzących z krajów kapitalistycznych. Przede wszystkim wielkie koncerny kapitalistyczne dysponują potężnymi środkami finansowymi na od-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

Oskara LANGEGO „Pisma ekonomiczne i społeczne“

W. H. HAGEMAJER

Sylwetka naukowa Oskara Langego jest zjawiskiem wysoce złożonym. Ekonomista o silnie zaakcentowanej tendencji do stałego ulepszania swego warsztatu, nawet do coraz większej matematycznej elegancji w sformułowaniach — i pisarz społeczny, u którego treść społeczna twierdzeń ekonomicznych nie ulega zatraceniu nawet w bardzo abstrakcyjnych wywodach; statystyk-teoretyk — i działacz polityczny, wszystkie te przykładowo tu wymienione kierunki badania i działania składają się łącznie na osobowość Oskara Langego.

Zbiór pism wybranych z lat 1930 — 1960 *) przypomni Czytelnikowi już obeznanemu z jednym z kierunków badań i zainteresowań autora — jego prace i wyniki w innych dziedzinach nauk społecznych. Polski czytelnik znajdzie tu po raz pierwszy u nas wydane niektóre prace Langego, dostępne dotychczas głównie po angielsku. Cały tom nosi charakter „pism zebranych"; mamy tu wybrane przez autora główne pozycje naukowe, z wyjątkiem ostatnich, i wydanie ich obecnie nie oznacza — jak pisze sam autor w przedmowie — pełnej akceptacji dawnego stanowiska w każdej sprawie. Dla zorientowania Czytelnika w dzisiejszym swym stanowisku i w kierunku ewolucji swoich poglądów, prof. Lange zestawia obok siebie prace dawne i nowsze. Tak zestawiony tom jest zbyt bogaty i różnorodny, aby można było omówić go w całości, bez utraty jednolitości wątku tematycznego; pełne omówienie byłoby możliwe tylko w szeregu artykułów. Tu możemy się zająć tylko pracami czysto ekonomicznymi, pozostawiając prace społeczne i polityczne bardziej kompetentnym.

Zbiór podzielony jest na pięć części: I. Z teorii marksizmu i socjalizmu, II. Ekonomia polityczna a socjalizm, III. Z teorii ekonomii politycznej, IV. Modele ekonomiczno-matematyczne, ekonometria i statystyka, V. Nauka ekonomiczna w służbie praktyki. W omówieniu naszym zajmiemy się głównie pracami zawartymi w częściach II—IV, żadnej ścisłej cezury jednak nie sposób tu przeprowadzić, bo czysto teoretyczne prace matematyczno-ekonomiczne u Langego łączą się z jego postawą ideologiczną, ekonometria zaś jest podstawą tez odnoszących się do praktyki życia.

Najważniejszym tematem w pracach Langego jest socjalizm. Analiza teoretyczno - ekonomiczna socjalizmu i dróg jego realizacji ma swój odpowiednik zarówno w pracach dotyczących marksizmu jako programu politycznego, jak i w pismach zajmujących się polityką państwa socjalistycznego. Socjalizm więc jest u Langego zasadniczą osią jego pracy badawczej, od młodzieńczych artykułów ogłaszanych w studenckich publikacjach politycznych, do artykułów politycznych łączących się z publiczną działalnością autora w Polsce Ludowej. Dobrze się stało, że przypomniał autor polskiemu czytelnikowi zarówno te młodzieńcze artykuły, trudno dziś dostępne, jak i swoje ostatnie wypowiedzi publiczne.

Teorii ekonomicznej socjalizmu poświęcona była książka autora **„On the economic theory of socialism"**. Tylko część pierwsza tej pracy publikowana była dotąd w Polsce jako artykuł w przedwojennym „Ekonomiście", część druga zaś w ogóle dotąd nie ukazała się w kraju. Omawiany zbiór przedstawia czytelnikowi obie części, co stanowi w Polsce wydarzenie, gdyż jest to pozycja, od której zaczynać się musi każda naukowa dyskusja problemów teorii ekonomicznej socjalizmu. Obecne poglądy autora w sprawach, o których traktuje ta przedwojenna praca, znajdujemy — głównie — w kolejnych opracowaniach o ekonomii politycznej socjalizmu (z r. 1958), o roli planowania w gospodarce socjalistycznej (1959) oraz o zasadach planowania gospodarczego (1958).

Tematem wszystkich tych prac jest gospodarka socjalistyczna, jednakże w rozprawie z r. 1938 główny akcent spoczywa na rachunku efektywności ekonomicznej w gospodarce socjalistycznej. Dowód na operatywność instytucjonalną systemu został tu przeprowadzony dla takiego wariantu gospodarki, którego funkcjonowanie jest zbliżone do gospodarki rynkowej, tak, że można wykorzystać znane tezy o równowadze rynkowej gospodarki kapitalistycznej. Był to dowód ważny dla jednego typu „modelu" — opierającego się na rynkowej i quasirynkowej decentralizacji decyzji. Takie postawienie problemu może się dziś wydawać zbyt wąskie, wynikło ono jednak z ówczesnej dyskusji, zapoczątkowanej książką L. Misesa, usiłującą udowodnić niemożliwość gospodarki socjalistycznej oraz późniejszymi publikacjami, próbującymi dowieść jej nieefektywności. Profesor Lange opublikował swój artykuł, by zetrzeć się z oponentami socjalizmu na wybranym przez nich terenie.

Wymienione powyżej późniejsze rozprawy Langego omawiają zagadnienie gospodarki socjalistycznej na znacznie szerszej podstawie obserwacyjnej niż ta, którą autor dysponował w roku 1938, a tezy teoretyczne są znacznie bardziej ogólne, obowiązujące nie tylko dla jakiegoś jednego wybranego modelu. Jednakże jeśli zestawić ostatnie dyskusje — choćby na temat efektywności inwestycji — zarówno w Związku Radzieckim, jak i u nas, wydaje się, że zasadniczy problem optymalnego wyboru (tam, gdzie możliwość wyboru realnie istnieje) jest w ekonomii politycznej socjalizmu ciągle problemem nierozwiązanym, i rachunek efektywności, będący podstawą decyzji, ciągle czeka na swe rozpracowanie teoretyczne. Wspomniane prace Langego o ekonomii politycznej socjalizmu i planowaniu omawiają typ praw ekonomicznych, działających w formacji socjalistycznej oraz formułują zasadnicze cechy planowania socjalistycznego. Najważniejszym zagadnieniem, o ile chodzi o decyzje planu, jest ich wewnętrzna zgodność oraz realizacja — poprzez ich wykonanie — określonych proporcji rozwojowych. Oba te problemy wynikały z bliskiego kontaktu autora z zagadnieniami wysuwanymi jako najważniejsze przez praktykę życia we wszystkich krajach budujących socjalizm. Zagadnienie wyboru najefektywniejszego rozwiązania zostało jednak w ten sposób odsunięte na dość odległe miejsce i jest ono w tych opracowaniach tylko wspomniane. Podobnie problemy koordynacji planów są ostatecznym zastosowaniem analizy przepływów międzygałęziowych. Rozprawa prof. Langego na ten temat jest rozwinięciem tej techniki analizy ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień akumulacji i rozwoju, dość pobieżnie traktowanych przez Leontiefa i jego szkołę. Prof. Lange rozwijając analizę przepływów ma stale na oku przydatność tych dochodzeń dla planowania. Jego artykuł — **„Kilka uwag o analizie bilansu nakładów i wyników produkcji"** — należy do tych, które — precyzując zastane pojęcia (w danym przypadku pojęcia wprowadzone przez W. Leontiefa) — znajdują pełne granice danego typu analizy oraz jej miejsce w nauce. Analizę „input-output" wyprowadza prof. Lange z proporcji planowych w gospodarce, tj. z powiązania między produkcją różnych gałęzi gospodarki, tak że produkty jednych gałęzi stanowią elementy nakładów produkcyjnych innych gałęzi. Analiza przebiega dalej poprzez wprowadzenie współczynników technicznych określających zużycie jako proporcjonalne do poziomu produkcji, następnie wprowadza współczynniki inwestycyjne, traktujące wielkość inwestycji potrzebnych w każdym dziale jako proporcjonalną do przyrostu produkcji tego działu; te upraszczające hipotezy pozwalają wykorzystać algebrę liniową dla osiągnięcia określonych wyników odnośnie zależności programu produkcji globalnej, produkcji czystej i zatrudnienia oraz związków pomiędzy przyrostem tych wielkości a programem inwestycji. Wszystkie owe związki śledzi autor przy pomocy tej metody badawczej, wykazując, jak dawniej stosowana analiza makroekonomiczna wynika z powiązań wielkości mikroekonomicznych. — Metoda bilansu nakładów i wyników produkcji należy do ekonometrii, tzn. ujmuje w postaci konkretnych, ilościowych zależności wielkości, które ogólnie tylko charakteryzuje teoria. Rola teorii polega tu na przygotowaniu modelu ilościowego, który by się nadawał do wypełnienia wielkościami pochodzącymi z pomiaru statystycznego i z kolei dał wyniki stosowalne i sprawdzalne w praktyce.

Wykład metody i jej uzasadnienie teoretyczne są tak zwarte w swej konstrukcji logicznej i tak bogate i odkrywcze we wskazaniu problemów — w tym także problemów planowania — które można by tą metodą rozwiązywać, że artykuł ten, opublikowany pierwotnie w Indii w języku angielskim, tłumaczony był na polski, francuski, hiszpański, japoński i rosyjski, i powoływany jest stale we wszystkich pracach z tej dziedziny.

Do zagadnienia wyboru efektywnej alokacji powraca prof. Lange w rozprawie o produkcyjno-technicznych podstawach efektywności inwestycji. Rozprawa ta, choć również eliminuje rachunek wyboru wariantu technicznego z tematyki opracowywanej (przyjęta jest dla każdego działu produkcji jedna możliwa technika), ma znaczenie przełomowe, gdyż po raz pierwszy stawia zasadniczy problem alokacji jako zagadnienie programowania liniowego, a dalsze opracowanie problemu wyboru techniki byłoby już tylko dodatkową komplikacją. Rozwiązanie Langego daje ogólnie ramy systemu współzależnego, w którym optymizacja dotyczy nie wąskiego rachunku efektywności techniki dla jakiegoś sektora produkcyjnego, ale podstawowego zagadnienia planowania, polegającego na alokacji środków między wszystkie sektory.

Rozprawy czysto teoretyczne dzieli autor na dwie części, część III, zatytułowaną **„Z teorii ekonomii politycznej"** i część IV, **„Modele ekonomiczno-matematyczne, ekonometria i statystyka"**. O ile można zgadywać intencje autora, podział materiału tych dwóch części oparty jest na rozróżnieniu między analizą zorientowaną na wypowiedzi o zjawiskach ekonomicznych i analizę zmierzającą do doskonalenia narzędzi badawczych. Oczywiście klasyfikacja taka nie może być absolutna i na przykład rozprawa o Prawie Say'a z części III należy — przynajmniej częściowo — do drugiej grupy ilościowych badań. W części IV Czytelnicy znajdą po raz pierwszy w języku polskim ustęp z wydanej po angielsku książki Langego, **„Price flexibility and employment"**. Po raz pierwszy wydane są drukiem cztery opracowania z teorii wzrostu gospodarczego, dostępne dotąd wyłącznie jako skrypty.

Rozprawy dotyczące teorii wzrostu gospodarczego należą zasadniczo do kategorii analizy na uproszczonym modelu teoretycznym. Modelem przyjętym jako podstawa, w początkowych z tych prac, są modele Kaleckiego, tłumaczące trend i cykl gospodarki kapitalistycznej. Miejsce teorii rozwoju w ekonomii politycznej wyjaśnia autor w pierwszej z tych rozpraw, **„Teoria rozwoju gospodarczego"**. Śledzi tu autor rozwój teorii od klasyków do Marksa, a następnie analizuje przyczynek Schumpetera i jego miejsce w idealistycznej teorii wzrostu. Przechodząc do modeli Kaleckiego, Lange wprowadza powiązania wewnętrzne modeli, uwzględniając zależności międzydziałowe w formie marksowskiego schematu dwudziałowego, lub bardziej szczegółowego schematu wielodziałowego. Rozumowanie daje wyniki zbliżone do teorii Kaleckiego, choć nie tak jednoznaczne, gdyż rozwiązania zależą od większej liczby parametrów, sam schemat zaś jest bardziej skomplikowany. — Ostatnia z rozpraw tej grupy — **„Model wzrostu gospodarczego"** — analizuje ogólny schemat teoretyczny n-działowy oraz schemat dwudziałowy, poszukując źródeł trendu rozwojowego i oscylacji.

Rozprawy tej części nie łączą się tak ściśle jak omawiane poprzednio z praktyką gospodarczą. Są one dobrymi przykładami ilościowego rozumowania, teoretycznych rozwiązań zagadnień ogólnych, gdzie precyzyjna analiza dać może wyniki ogólnie obowiązujące. Tak np. twierdzenia o agregacji, wprowadzone w opracowaniu o stałości równowagi rynkowej, są ważne nie tylko dla kapitalistycznych rynków, a mimo że — ze względu na badania ekonometryczne — problem ten rozpracowywano szczegółowo (np. Theil), podstawowe twierdzenia Langego wciąż stanowią punkt wyjścia wszelkiego badania w tym zakresie.

Z rozpraw Oskara Langego w zbiorze omawianym nie znajdujemy dwóch opracowań należących do działu matematycznej ekonomii, opracowań, które nigdy nie były dostępne w języku polskim, a które stały się podstawowe przy studiowaniu problematyki niepełnego zatrudnienia i cyklu kapitalistycznego. Mam tu na myśli artykuły: **„The rate of interest and the optimum propensity to consume"** (1938) i **„On the theory of the Multiplier"** (1943). Rozumowanie tam zastosowane nie jest przydatne dla analizy gospodarki socjalistycznej, celem tych artykułów było uściślenie pojęć używanych w keynesowskiej teorii; formalna doskonałość analizy jest jednak taka, że są one ciągle powoływane w literaturze zachodniej jako najlepsza ekspozycja tych teorii. Polski czytelnik, dla którego duża część tej literatury może być trudno dostępna, będzie musiał posługiwać się nadal innymi — i gorszymi — wprowadzeniami do keynesowskiej teorii, zamiast korzystać z opracowań prof. Langego, które mają trwałe miejsce w literaturze światowej. Zrozumienie zaś teorii Keynesa jest na pewno ważne dla ekonomistów polskich; teoria ta jest ciągle potencjalną podstawą dla interwencji koniunkturalnej, także i dla współczesnej polityki ekonomicznej państw kapitalistycznych, nawet bardzo odrzekającej się od keynesizmu. Ale i poza tymi praktycznymi względami rozprawy te mają tak wysoki stopień formalnej doskonałości, że włączenie ich stanowiłoby wzbogacenie zbioru.

Zbiór zamyka Część V, o nauce ekonomicznej w służbie praktyki. Treść jej jest najbardziej mieszana: obok artykułów dotyczących roli nauk ekonomicznych znajdujemy tu uwagi o planowaniu wzrostu gospodarczego Indii i Cejlonu, aktualne wypowiedzi o doraźnym programie i o polskim modelu gospodarczym (1956), oraz artykuł o roli spółdzielczości w budowie socjalizmu (1958). Ostatni artykuł tej części, **„Perspektywy nauk ekonomicznych w socjalizmie"** (1961), choć skierowany pierwotnie nie do ekonomistów, określający obecny stan i zadania nauk ekonomicznych charakterystyczny jest ze względu na nacisk, jaki autor kładzie na problemy narzucane przez praktykę i potrzeby zarządzania gospodarką narodową. Prof. Lange podkreśla znaczenie opracowania bezpośrednio przydatnych dla praktyki narzędzi analizy ilościowej.

*

Uwagi niniejsze są wynikiem jednorazowego przeczytania tomu. Omawiając zbiór tak bogaty, recenzent ma właśnie z tego powodu nieco nieuczciwą swobodę wybrania z omawianego materiału tego, co go samego najbardziej interesuje. Jest to nieunikniona konieczność wobec rozmiaru i różnorodności omawianych prac, — a i tak omówienie staje się raczej niepełnym wyliczeniem tematyki objętej książką prof. Langego, i nie może być pełnym wykazaniem rzeczywistej wartości poznawczej tej książki. Wydaje się pewne, że do tego tomu będziemy wracać wielokrotnie, że poszczególne prace w nim zawarte będą inicjować dyskusje naukowe, gdyż problemy poruszane są niemal w każdym opracowaniu tak samo żywe dziś, jak w chwili jego powstania.

*) Oskar Lange — „Pisma ekonomiczne i społeczne" 1930—1960, PWN, Warszawa 1961.

w ubiegłym tygodniu

● Kiedy w czerwcu 1960 r. polski przemysł okrętowy przekazywał do eksploatacji milionową tonę nośności statku pełnomorskiego, nie przypuszczaliśmy, że zaledwie w półtora roku później podobny jubileusz obchodzić będzie jedna z naszych stoczni. Właśnie 13 stycznia br. załoga Stoczni Gdańskiej przekazała armatorowi radzieckiemu drewnowiec „Alatyrles", w którego 5,9 tysiącach DWT mieściła się również owa milionowa tona. Stocznia Gdańska, zajmująca dziś piąte miejsce wśród czołowych stoczni świata, przekazała do eksploatacji pierwszy po wojnie zbudowany w kraju statek (s/s „Sołdek") 21 października 1949 r. Na osiągnięty od tego czasu milion ton nośności składają się 303 pełnomorskie statki 12 różnych typów, a wśród nich m. in.: 1 zbiornikowiec 10 tys. DWT, 23 dziesięciotysięczniki, 10 baz rybackich, 10 trawlerów-przetwórni, 120 trawlerów rybackich, 87 tramp ów, 11 drewnowców. Statki zbudowane przez Stocznię Gdańską pływają pod banderami 9 państw: Polski, ZSRR, ChRL, ZRA, Brazylii, Francji, Albanii, Szwajcarii i Indonezji.

● Rządowym rekonesansem nazwała „Trybuna Ludu" kilkudniowy pobyt w Bieszczadach wicepremiera Piotra Jaroszewicza oraz towarzyszących mu ministrów Leśnictwa i Przem. Drzewnego R. Gesinga i Komunikacji J. Popielasa. Po zapoznaniu się z aktualnym stanem zagospodarowania tego rejonu wicepremier (w wypowiedzi dla PAP) stwierdził m. in.: „...w rolnictwie zainwestowano już kilkaset milionów złotych, ale brak kilkudziesięciu milionów powoduje, że b. poważne inwestycje pozostają zamrożone i nie mogą przynosić spodziewanych efektów produkcyjnych... Kosztem 150 mln zł powstały główne trakty, brakuje jednak „żeberek" — lokalnych dróg dojazdowych, które powiązałyby ze sobą największe osady, ośrodki produkcyjne, PGR i zbliżyły je do głównych tras. Stosunkowo niewielkie sumy mogłyby obecnie nie tylko zagwarantować wykonanie do końca prac drogowych, ale też znacznie przyspieszyłyby rozwój osadnictwa, podnosząc produkcję PGR i przemysłu leśnego... Ostatnia podróż po Bieszczadach i wnioski wyciągnięte z narad z tamtejszym aktywem utwierdzają nas w przekonaniu, że trzeba zmienić szereg przepisów prawnych, związanych z realizowaniem dotychczasowych uchwał rządowych o zagospodarowaniu Bieszczadów, o pomocy kredytowej itp., że także same uchwały wymagają zmian i rozszerzenia". W wypowiedzi wicepremiera P. Jaroszewicza znajdujemy potwierdzenie naszych zasadniczych postulatów w sprawie dalszego zagospodarowania tego rejonu.

● Rozwój Zagłębia Miedziowego jest sprawą niewątpliwie większej wagi niż kwestia zagospodarowania Bieszczadów. Tej, szczególnie ważnej dla gospodarki narodowej inwestycji, KERM poświęcił w ub. tygodniu nową uchwałę. Nakreśla ona zasadniczy kierunek inwestycji podstawowych i towarzyszących w tym rejonie. Budowa w tej pięciolatce 3 zakładów wydobywczych (Lubin, Polkowice I, Polkowice II) i przewidziany na rok 1966 początek eksploatacji złóż rud miedzi zmusza do rozbudowy istniejącej huty miedzi w Legnicy. W uchwale założono, że huta ta do 1968 r. zwiększy swą obecną zdolność produkcyjną prawie czterokrotnie. Na marginesie tej informacji dodajmy, że od dłuższego czasu istnieją pomiędzy Wrocławiem a Zieloną Górą spory w sprawie lokalizacji (budowa w następnej pięciolatce) nowej huty miedzi. Wrocławianie, z uwagi, że większa część obszaru, na którym wykryto złoża rud miedzi, znajduje się w granicach woj. wrocławskiego chcieliby, aby nowa huta powstała na terenie tego województwa. Zielonogórzanie znów — nie bez racji — uważają, że najlepszym miejscem dla nowej huty miedzi jest rejon Głogowa. Rozbudowa bowiem tego miasta w oparciu o istniejące tu uzbrojenie terenów daje możliwość tańszego budownictwa mieszkaniowego i innych inwestycji towarzyszących niż budowa od podstaw nowego miasta. Nie wiadomo, jak ten spór zostanie zakończony. Być może Głogów stanie się jednym z miast woj. wrocławskiego...

książki nadesłane

S. Góra — BODŹCE EKONOMICZNE W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa 1961 r., str. 173.

Przedmiotem pracy są różne aspekty funkcjonowania bodźców ekonomicznych w gospodarce socjalistycznej. Uwaga autora została skierowana głównie na bodźce związane z wynikami pracy przedsiębiorstwa jako na te, których działanie nakierowujące ujawnia się szczególnie mocno. W ramach tych bodźców najwięcej miejsca poświęcono analizie różnych form zainteresowania rentownością.

E. Vielrose — ELEMENTY RUCHU NATURALNEGO LUDNOŚCI — Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1961 r., str. 364.

Dwa pierwsze rozdziały poświęcone są wprowadzeniu wyjaśniającemu sprawę źródeł danych statystycznych i jakości i dokładności tych danych oraz wynikającym stąd konsekwencjom. W rozdziale trzecim autor omówił strukturę ludności według płci, wieku i stanu cywilnego. Następne trzy rozdziały dotyczą trzech głównych elementów ruchu naturalnego ludności: małżeństw (i rozwodów), urodzeń i zgonów. Ostatni rozdział książki dotyczy wyłącznie ruchu naturalnego ludności w Polsce.

Z. Pirożyński, E. Winter — BUDŻET PAŃSTWOWY POLSKI LUDOWEJ. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 1961 r., str. 274.

Autorzy położyli szczególny nacisk na dochody z gospodarki socjalistycznej i finansowanie tej gospodarki, jako cechy charakteryzujące budżet typu socjalistycznego. Gospodarka finansowa przedsiębiorstw naświetlona została również z punktu widzenia budżetu. Na tle rozwoju budżetu autorzy próbowali nakreślić ocenę działania poszczególnych instytucji systemu budżetowego.

Ch. Bettelheim — ZAGADNIENIA TEORII PLANOWANIA. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa 1961 r., str. 333.

Książka została przetłumaczona z oryginału angielskiego wydanego w r. 1959 w Indii. Składa się ona z dwóch części. W pierwszej autor omawia ogólne teoretyczne problemy planowania, jak problem wyboru ekonomicznego, zagadnienie pieniądza, cen i zysków w gospodarce planowej, zagadnienie efektywności inwestycji, podstawowe problemy równowagi itd.

Część druga stanowi próbę praktycznego rozwiązania niektórych problemów gospodarki planowej w kraju rozwijającym się. Szczególną uwagę autor poświęcił problemowi wyboru najefektywniejszej techniki oraz problemowi zatrudnienia.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

JGZ — Trudno się nie zgodzić z tym, że z racjonalnego punktu widzenia ów dodatkowy chrom nie stanowi elementu społecznie niezbędnych kosztów produkcji, ale to samo można powiedzieć o wielu innych kosztach związanych z „doskonaleniem" szeregu dóbr konsumpcyjnych — zwłaszcza trwałych. Zdaniem np. „Consumer Report" znaczna ich część stanowi więcej niż wątpliwe udoskonalenie, gdy weźmiemy pod uwagę koszt ich produkcji i zwiększone następnie koszty eksploatacji. Chodzi mi jednak o kryterium rozróżnienia pomiędzy kosztami rzeczywistymi i społecznie niezbędnymi? Gdzie się zatrzymać, jeżeli raz wejdziemy na tę drogę rozumowania?

PMS — Przyznaję, że kryterium jest tu dosyć arbitralne i dalekie od precyzji. Chodzi nam jednak o postawienie samego problemu. Uważam, że współczesna ekonomia zachodnia unika analizowania wielu istotnych problemów, pod pozorem, że podjęcie ich wymaga pewnych arbitralnych sądów, że sformułowanie ich nie poddaje się dostatecznie precyzyjnemu ujęciu. Nie wydaje mi się to słuszne. Niezależnie od trudności precyzyjnego zdefiniowania nadwyżki ekonomicznej, z całą pewnością możemy powiedzieć, że zasadnicze źródło problemów ekonomicznych i społecznych współczesnego kapitalizmu tkwi w istnieniu stale rosnącej nadwyżki ekonomicznej i monopolistycznej strukturze społeczeństwa, która uniemożliwia racjonalne wykorzystanie tej nadwyżki. Analiza nasza wykazuje, że nadwyżka ekonomiczna — w stosunku do produkcji całkowitej — wykazuje tendencję rosnącą. Konsumpcja kapitalistów i robotników nie jest wystarczająca, aby wchłonąć tę nadwyżkę. Również poziom inwestycji jest zbyt niski aby problem ten rozwiązać. Gdyby w społeczeństwie kapitalistycznym nie było żadnych dodatkowych możliwości spożytkowania tej nadwyżki mielibyśmy do czynienia ze stale rosnącym chronicznym bezrobociem i coraz większym niewykorzystaniem zasobów. Kapitalizm monopolistyczny szuka rozwiązania tych problemów w permanentnie rosnącym marnotrawstwie i wydatkach zbrojeniowych.

„Marnotrawstwo, jednakże, nie może rozwijać się gładko i szybko. Jakkolwiek samo istnienie kapitalizmu monopolistycznego w coraz większym stopniu zależy od marnotrawstwa zasobów, to dla indywidualnego przedsiębiorstwa kapitalistycznego marnotrawstwo reprezentuje niekorzystne pomniejszenie nadwyżki, w stosunku do którego występuje silny opór. Tak więc, żadne przedsiębiorstwo, nawet największe, nie może marnować więcej zasobów, niż jest to usprawiedliwione przez panującą praktykę w tym zakresie, tak, że zwiększenie marnotrawstwa może rozwijać się jedynie wolno i stopniowo, aż wszystkie ważne przedsiębiorstwa zwiększą swe wydatki nieprodukcyjne i w ten sposób ustalą nowe normy dla gospodarki jako całości. Podobnie, rosnące marnotrawstwo środków przez państwo i kolosalne budżety militarne — jakkolwiek niezbędne dla kapitalizmu monopolistycznego — oznaczają dla indywidualnych kongresmenów i senatorów... nic innego jak wyższe podatki czy zwiększenie

Wywiad z prof. PAULEM M. SWEEZY

ciężarów długu państwowego, i zgoda na nie dawana jest jedynie z oporami i jedynie w atmosferze niebezpieczeństwa zewnętrznego (rzeczywistego czy fikcyjnego).

Z wyjątkiem okresów wojen i okresów powojennych, współzależność tych wszystkich sił tworzy poważny potencjalny nadmiar nadwyżki ekonomicznej, co oznacza niedostateczną produkcję, niedostateczną konsumpcję i niedostateczne inwestycje, lub — innymi słowy — niepełne zatrudnienie ludzi, niepełne wykorzystanie mocy produkcyjnych i depresje. Jedynym lekarstwem na to stałe niedomaganie, lekarstwem, które jest dostępne dla systemu kapitalistycznego, to dalsze potęgowanie marnotrawstwa zarówno w prywatnym, jak i publicznym sektorze gospodarki". (Paul A. Baran — Reflections on Underconsumption, w książce M. Abramovitz i in. „The Allocation of Economic Resources", Stanford, 1959).

W książce naszej nie ograniczamy się do analizy czysto ekonomicznej, ale badamy również społeczne i polityczne konsekwencje istnienia i określonego wykorzystania nadwyżki ekonomicznej. Z punktu widzenia bezpośredniego wpływu na koniunkturę gospodarczą, rozróżnienie pomiędzy użyteczną konsumpcją, a konsumpcją, która jedynie marnuje część nadwyżki ekonomicznej — nie jest oczywiście istotne. Jeżeli jednak spojrzymy na ten problem z punktu widzenia dobrobytu społecznego, konsekwencji dla moralnego i kulturalnego oblicza społeczeństwa, poniższe fakty z zakresu wykorzystania nadwyżki ekonomicznej nie mogą być dla nas obojętne. W roku 1956 42 mld dol. zostało wydatkowane na cele militarne, a tylko 1,5 mld, na pomoc gospodarczą dla krajów nierozwiniętych gospodarczo; transport samochodowy pochłonął 27 mld., gdy oświata — prywatna i publiczna — jedynie 15 mld. Trzy miliardy dolarów wydatkowano na rozrywki wszelkiego rodzaju a jedynie 0,6 mld na książki. Na podstawowe badania wydatkowano pół miliarda, podczas gdy na usługi maklerów giełdowych i inwestycyjnych — 0,9, tj. blisko dwukrotnie więcej (por. tamże str. 62).

JGZ — Jak Pan Profesor sformułowałby zasadniczą różnicę w Pana obrazie kapitalizmu amerykańskiego, a obrazie zarysowanym np. przez Galbraitha w jego „Affluent society"?

PMS — Zasadnicza słabość podejścia Galbraitha polega na tym, że nie widzi on rzeczywistych przyczyn, które prowadzą do marnotrawstwa nadwyżki ekonomicznej, jej rozdysponowania niezgodnego z interesami społecznymi. Galbraith jedynie narzeka i sądzi, że wystarczy uświadomienie sobie w pełni niewłaściwego wykorzystania nadwyżki i że państwo i społeczeństwo kapitalistyczne jest w stanie ten stan rzeczy radykalnie naprawić. Tymczasem istniejąca struktura społeczna— struktura sił (power structure) — stoi na przeszkodzie racjonalnemu wykorzystaniu nadwyżki ekonomicznej. Trzeba również pamiętać o tym, że takie a nie inne wykorzystanie nadwyżki ekonomicznej doprowadziło do skorumpowania konsumentów i wyborców, że wydawanie setek milionów na coroczną zmianę modeli samochodów przy niedostatku izb szkolnych — budzi oburzenie tylko niewielkiego ułamka społeczeństwa.

JGZ — Książka zapowiada się bardzo interesująco. Na zakończenie chciałbym zapytać, jak przedstawiają się dalsze plany naukowe Pana Profesora?

PMS — Nieco przedwcześnie o tym mówić. Chcielibyśmy jednak wraz z Leo (Hubermanem) napisać takie książki o Ghanie i Gwinei, jaką napisaliśmy o Kubie (prof. Sweezy ma tu na myśli swą książkę napisaną wraz z Leo Hubermanem pt. „Cuba — Anatomy of a Revolution", Monthy Review Press, New York 1961).

JGZ — Dziękuję bardzo w imieniu własnym i Czytelników „Życia Gospodarczego" za niezwykle interesującą rozmowę i do zobaczenia wkrótce na zjeździe Amerykańskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Rozmawiał

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

Więcej dowodów i argumentów

MAREK MISIAK

16. XII. 1961 r. ukazał się w nr 50-tym „Polityki" artykuł Bronisława Minca i Wiesława Krencika: „Blaski i cienie funduszu zakładowego". Argumenty i idee tego artykułu można streścić następująco:

1. Skomplikowanie obecnego systemu funduszu zakładowego (obliczanie bazy, korekta wyników itp.) powoduje, że przestaje on wpływać na pracowników, którzy nie wiedzą, za co go otrzymują. Obliczenia są bardzo pracochłonne i przeciągające się w czasie. Kosztowne jest sprawdzanie prawidłowości obliczeń. Skomplikowanie prowadzi ponadto do błędów w obliczeniach i do dysproporcji w podziale tego funduszu.

2. Zdaniem autorów obliczanie tzw. bazy jest celowe tylko „w warunkach gospodarki statycznej...", tzn. takiej, w której nie ulegają zmianie stawki płac, ceny sprzedaży i zakupu, struktura asortymentowa produkcji itp. W warunkach gospodarki dynamicznej prawidłowe uwzględnienie wszystkich zmian „...jest nie tylko związane z wielkimi trudnościami charakteru obliczeniowego, ale musi prowadzić do błędów..."

Autorzy krytykują również inne, występujące w praktyce metody obliczania funduszu zakładowego za wykonanie planu finansowego oraz z zysku rozliczeniowego.

3. Uzależnienie funduszu zakładowego od ogólnych wyników powoduje, że jego oddziaływanie na pracowników jest niekonkretne i nie skłania w dostatecznym stopniu do oszczędności pracy, materiałów, lepszego wykorzystania maszyn itp.

W tym miejscu autorzy powołują się na, ich zdaniem, pozytywny przykład górnictwa węglowego, w którym fundusz zakładowy nie zależy od bazy, ale od „...takich konkretnych wskaźników, jak wydobycie węgla, wydajność pracy i wielkość zysku..."

4. Ogólne postulaty poprawy formułowane przez autorów w końcowej części artykułu są stereotypowe: (1) każde przedsiębiorstwo powinno mieć proporcjonalne możliwości osiągnięcia funduszu zakładowego, (2) system powinien być prosty i jasny, (3) powinien działać konkretnie, (4) być dostosowany do specyficznych warunków.

Natomiast w próbie konkretyzacji tych ogólnych postulatów autorzy proponują uzależnienie funduszu zakładowego nie tylko od zysku, ale również od oszczędności materiałów, zwiększenia produkcji, wzrostu wydajności pracy, polepszania jakości produkcji, wprowadzania postępu technicznego itp...

Ad. 1.

U podstaw wprowadzonego w życie systemu funduszu zakładowego było założenie, że skomplikowane obliczenia niezbędne do ustalenia bazy, korekty kosztów itp. będą wykonywane przez ekspertów. Natomiast załogi przedsiębiorstw otrzymają gotowe wyniki tych obliczeń, tzn. wyraźnie sprecyzowane zadania oraz przypadające za wykonanie tych zadań kwoty funduszu zakładowego. Spraw tych autorzy artykułu w ogóle nie rozważają, a trudno sobie wyobrazić, aby w skomplikowanych warunkach, w których pracują współczesne przedsiębiorstwa, wszystko mogło być jasne i proste dla robotników. Natomiast przeprowadzona przez nich „krytyka" skomplikowanych obliczeń sprowadza się do utyskiwań i narzekań na temat skomplikowania w ogóle. Przytacza się (przykładowo) dwa wzory, zwraca uwagę na dużą ilość składników i działań (przytoczone wzory zawierają po cztery składniki (!) zaś występujące w nich działania, to: dodawanie, odejmowanie i mnożenie (!)). Ani jednej próby merytorycznej dyskusji! Tymczasem opóźnienia i dysproporcje w rozdziale funduszu zakładowego, które zaistniały w latach 1960 i 1961 nie wynikały, jak to sugerują autorzy, ze skomplikowania systemu w ogóle, ale z bardzo konkretnych nieprawidłowości tego skomplikowania. [1])

Ad 2.

W warunkach gospodarki „statycznej" odrębne obliczanie bazy jest zbędne. Bazą są po prostu wyniki ekonomiczne okresu poprzedzającego. Natomiast zaniechanie obliczania bazy w warunkach gospodarki dynamicznej oznacza zrezygnowanie ze wskaźników rozwoju przedsiębiorstwa jako kryterium jego oceny. Abstrahujemy w tej chwili od tego, że autorzy artykułu nie podali żadnych dowodów na to, iż komplikacje obliczania bazy są rzeczywiście nieprzezwyciężalne. Powstaje pytanie: jakie będą kryteria oceny przedsiębiorstwa, jeżeli w obawie przed tymi, rzekomo nieprzezwyciężalnymi komplikacjami, zrezygnujemy z doprowadzania do porównywalności wyników kolejnych okresów (obliczanie bazy, to właśnie doprowadzanie do porównywalności wyników kolejnych okresów). Praktyka wskazuje, że te kryteria nie mogą się opierać wyłącznie na wskaznikach wykonania planu, ponieważ, jak wspominają również autorzy, wynikają stąd bodźce do zaniżania planów. Otóż przedstawiona w omawianym artykule próba odpowiedzi na to pytanie jest w najwyższym stopniu zaskakująca.

Ad 3.

Autorzy dzielą bodźce na „ogólne" i „konkretne". Przez pierwsze rozumieją bodźce za ogólne wyniki, przez drugie bodźce za poszczególne konkretne osiągnięcia, np. wzrost produkcji, wydajności, zmniejszenie absencji itp. Pomijają przy tym zarówno sprzeczności działania bodźców „konkretnych" (między bodźcami do wzrostu produkcji i obniżki kosztów, wzrostu wydajności i poprawy jakości itp.) jak i możliwości efektywnego i konkretnego działania tzw. bodźców ogólnych. Nie rozpatrują więc współzależności między wynikami ekonomicznymi a wzrostem wydajności, produkcji, obniżką kosztów, poprawą jakości itp. Trudno się zresztą dziwić. Uwzględnienie tych współzależności z miejsca podważa sztucznie skonstruowany przez autorów podział bodźców na „ogólne" i „konkretne". Wyniki ekonomiczne są bowiem bezpośrednio zależne od ilości produkcji, wydajności, zużycia materiałów itp., a więc mają znaczenie zupełnie konkretne. Są to, niestety, rozważania na marginesie artykułu, w którym nie ma żadnej próby weryfikacji stosowanych pojęć i terminów. Autorzy, po przytoczeniu omawianej klasyfikacji bodźców zadowolili się odrzuceniem tzw. bodźców ogólnych, które ich zdaniem nie wytrzymały próby życia i aprobatą tzw. bodźców konkretnych, które ponoć próbę tę wytrzymały...

Przykład górnictwa węglowego, na który powołują się autorzy, ostatnio jest rzeczywiście bardzo popularny. Niedawno, na konferencji działaczy samorządów robotniczych w Poznaniu, większość dyskutantów (spoza górnictwa) wypowiadających się na temat trwonienia funduszu zakładowego, była za rozszerzeniem zasad przyjętych w górnictwie. Argumentacja była zawsze identyczna: „bo oni mają wyższy fundusz zakładowy"...

Natomiast sama technika obliczania funduszu zakładowego jest w górnictwie węglowym nie mniej (jeżeli nie więcej) pogmatwana niż w innych gałęziach przemysłu:

1) Trójczłonowa baza (bo w górnictwie też oblicza się bazę) liczona od wydobycia, wydajności i zysku jest znacznie bardziej skomplikowana od bazy w postaci jednego wskaźnika wyników finansowych.

2) Ustalenie bazy w górnictwie w poważnym stopniu opiera się na planie i nie eliminuje bardzo silnych tendencji do zaniżania planów. Stopień zaniżenia i przekraczania planów w górnictwie jest znacznie wyższy aniżeli w innych przemysłach.

Można by do tego dodać wiele gorzkich uwag o potrójnym liczeniu tych samych wyników, o różnych procedurach wielokrotnego korygowania raz ustalonej bazy, o przypadkach nakładania i wycofywania dodatkowych zadań, które w górnictwie występują z większą częstotliwością niż gdziekolwiek indziej. Naprawdę nie ma się czym chwalić.

Ad 4.

Pomijając ogólne postulaty autorów, które powtarzane są przez wszystkich od wielu lat, nie trudno zauważyć, że ich konkretne propozycje sprowadzają się do jeszcze jednej afirmacji tzw. bodźców konkretnych. Afirmacja ta, dla odmiany, przetkana jest licznymi sformułowaniami dotyczącymi powiększenia roli zjednoczeń, odżegnywaniem się od schematyzmu itp. – sprawami, które były i są podnoszone we wszystkich wypowiedziach na temat funduszu zakładowego, niezależnie od zajmowanego stanowiska [2]). Mimo tych wszystkich kontekstów, rozbudowana lista wskaźników podanych na końcu artykułu, które zdaniem autorów powinny stanowić podstawy tworzenia funduszu zakładowego [3]), nie stwarza przekonania o skuteczności, a jeszcze bardziej o owej, postulowanej przez autorów, jasności i prostoty systemu. Jeżeli zgodzimy się z autorami, że trudno wytłumaczyć robotnikom, jak i dlaczego oblicza się fundusz zakładowy za poprawę wyników ekonomicznych, to oczekujemy przynajmniej [4]) próby wyjaśnienia, jak można sobie wyobrazić, że obliczanie tego funduszu od 6-ciu i więcej wskaźników (w tym również zysku) będzie bardziej prawidłowe i mniej skomplikowane. W omawianym artykule, niestety, nie można na ten temat znaleźć nawet jednej wzmianki

*

Podsumowując, należy stwierdzić, że aktualne rozwiązania bodźców ekonomicznych są rzeczywiście bardzo skomplikowane i często zbędnie powikłane. Ogólnikowa krytyka skomplikowania aktualnych rozwiązań nie stanowi jednak żadnego dowodu na to, że należy zrezygnować z bodźców syntetycznych [4]) opierających się na wynikach finansowych w imię jakiejś mgławicy, wielowskaźnikowego systemu bodźców, opierających się na sześciu i więcej podstawach tworzenia. Nie wyeliminujemy zbędnych powikłań i komplikacji bez bardzo gruntownej i rzetelnej krytyki poszczególnych elementów systemu bodźców ekonomicznych. Mniej zaklęć i recept, więcej argumentów i dowodów — oto jakie wnioski nasuwają się pod adresem autorów „Blasków i cieni funduszu zakładowego".

1) Patrz: Marek Misiak „Bodźce ekonomiczne można usprawnić". Finanse 1/62.

2) Niektóre propozycje autorów stanowią typowy przykład wyważania otwartych drzwi. Np. od dawna już w obowiązujących przepisach przyznane jest, postulowane przez autorów, prawo swobodnego określania przez zjednoczenia dodatkowych warunków uruchamiania funduszu zakładowego.

3) Warto na marginesie zauważyć, że autorzy nie nazywają funduszu zakładowego „bodźcem", ale „bodźcami".

4) Stanowisko to reprezentuje większość uczestników dyskusji, krytykujących aktualne rozwiązania funduszu zakładowego. Dostrzegając usterki przepisów, oraz niewłaściwe ich stosowanie w praktyce, nie odrzucają oni jednak samej zasady bodźców syntetycznych, związanych z wynikami finansowymi. (Patrz: np. Włodzimierz Brus, Bronisław Fick, Henryk Soboń i Urszula Wojciechowska „W sprawie działania bodźców ekonomicznych", Nowe Drogi 1/1962).

Z NPG 1962 r.

Produkcja, skup i zaopatrzenie rolnictwa

Bieżącym zadaniem rolnictwa jest utrwalenie w 1962 r. zeszłorocznych osiągnięć i zapewnienie warunków dalszego systematycznego wzrostu produkcji. Wartość produkcji globalnej rolnictwa w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych powinna wzrosnąć z 683,1 tys. zł (1961 r.) do 684,1 tys. zł.

Rok ubiegły dla rolnictwa zapisał się wyjątkowo pomyślnie. Osiągnięte tempo wzrostu produkcji globalnej było znacznie wyższe od średniorocznego, założonego w planie 5-letnim w wysokości 4,1 proc. Jedynie wzrost produkcji mleka (o 1,9 proc.) okazał się stosunkowo słabszy, co znalazło swój wyraz w tym, że założony plan skupu mleka na 1961 r. wykonany został zaledwie w 93,3 proc.

W porównaniu z przewidywanymi wynikami 1961 r. wartość produkcji globalnej rolnictwa, założoną w NPG na rok 1962, charakteryzują następujące procentowe wskaźniki wzrostu (według cen porównywalnych):

	1961 r. do 1960 r.	1962 r. do 1961 r.
Produkcja globalna	110,2	101,2
w tym		
produkcja roślinna	111,2	98,3
produkcja zwierzęca	108,5	105,6

Przyjmuje się zatem, że produkcja roślinna osiągnie nieco niższy poziom niż w roku ubiegłym, natomiast wzrost produkcji zwierzęcej będzie nadal stosunkowo wysoki.

Rzecz jasna, iż wzrostu produkcji rolnej nie można planować w podstawowych jej gałęziach w oparciu o wyniki jednego roku, zwłaszcza kiedy odbiegają one w górę lub w dół od normalnie osiąganych. Trzeba planować w oparciu o wielkości bardziej stabilne, tzn. o wielkości wzięte w przekroju ostatnich kilku lat. Toteż zgodnie z tą zasadą na rok 1962 przewidziano poziom produkcji roślinnej wprawdzie nieco niższy od zeszłorocznego, lecz odpowiednio wyższy od średniej z ostatnich czterech lat. Biorąc natomiast pod uwagę, że w roku bieżącym rolnictwo dysponuje znacznie większą ilością pasz niż w roku ubiegłym, byłoby nieuzasadnione ograniczać się w produkcji zwierzęcej tylko do utrzymania poziomu zeszłorocznego. Istnieją tu konkretne i realne możliwości osiągnięcia dalszego wzrostu pogłowia i produkcji zwierzęcej. Znajduje to swój wyraz w ustalonym wskaźniku wzrostu w planie na rok 1962.

Przy tak przyjętych wskaźnikach wartość produkcji globalnej rolnictwa (wyrażona w kwotach absolutnych i obliczona według cen porównywalnych) przekroczy założenia ustalone w wycinkach rocznych planu 5-letniego: o 12,1 mld zł w 1961 r. i o 6 mld zł w 1962 r.

NPG na rok 1962 przewiduje, że produkcja roślinna w podstawowych ziemiopłodach kształtować się będzie na następującym poziomie (wskaźniki procentowe w stosunku do przewidywanego wyniku 1961 r. = 100):

PLONY PODSTAWOWYCH ZIEMIOPŁODÓW

	NPG na 1962 r. w q/ha	Wskaźniki 1962 r. do 1961 r.
Zboża ogółem	17,1	95,0
Buraki cukrowe	265,0	97,4
Oleiste	14,5	100,0
Ziemniaki	145,0	90,6

ZBIORY PODSTAWOWYCH ZIEMIOPŁODÓW

	NPG na 1962 r. w tys. ton	Wskaźniki 1962 r. do 1961 r.
Zboża ogółem	15 390	95,9
Buraki cukrowe	11 130	97,7
Oleiste	340	123,0
Ziemniaki	40 600	89,7

W myśl założeń planu 5-letniego powierzchnia zasiewów w ostatnim roku pięciolatki powinna wynieść 15 600 tys. ha. W roku 1961 wynosiła ona 15 336,1 tys. ha i według planu powinna wzrosnąć w 1962 r. o 100 tys. ha (w gospodarstwach państwowych o 30,5 tys. ha i o około 70 tys. ha w gospodarstwach chłopskich). Zwiększenie powierzchni zasiewów (co niewątpliwie będzie trudnym zadaniem rolnictwa) powinno być wykorzystane przede wszystkim pod uprawy roślin oleistych i pastewnych. Obszar bowiem uprawy buraków cukrowych pozostaje w roku bieżącym bez zmiany. Bez większych zmian pozostaje również obszar uprawy zbóż i ziemniaków, co wiąże się z założonym rozwojem produkcji zwierzęcej.

NPG na rok 1962 przewiduje, że produkcja zwierzęca w podstawowych produktach kształtować się będzie następująco:

PRODUKCJA ZWIERZĘCA

	NPG na 1962 r.	Wskaźniki 1962 r. do 1961 r.
Żywiec ogółem tys. t.	2 597	108,7
w tym		
żywiec wieprz. w tys. t.	1 820	109,8
żywiec wol. w tys. t.	570	109,6
Mleko w mln l.	12 830	103,8
Wełna w tonach	9 100	101,1
Jaja w mln sztuk	6 520	106,2

Przewiduje się, że pogłowie zwierząt gospodarskich według stanu na 30 czerwca powinno osiągnąć:

POGŁOWIE ZWIERZĄT GOSPODARSKICH

	NPG na 1962 r. w tys. sztuk	Wskaźniki 1962 r. do 1961 r.
Bydło	9 620	105,0
w tym krowy	6 010	101,6
Trzoda chlewna	14 250	106,0
Owce	3 510	100,0
Konie	2 630	96,2

Na tle założonego rozwoju produkcji roślinnej i zwierzęcej ukształtuje się odpowiedni dla tego rozwoju wzrost skupu podstawowych produktów rolnych. NPG na rok 1962 przewiduje, że skup produktów roślinnych (łącznie z materiałem siewnym kwalifikowanym) ze zbiorów 1962 r. oraz skup podstawowych produktów zwierzęcych osiągnie następujące rozmiary:

SKUP

	NPG na 1962 r. w tys. ton	Wskaźniki 1962 r. do 1961 r.
Zboża ogółem	2 910	100,7
Buraki cukrowe	10 920	96,5
Oleiste	290	124,5
Ziemniaki	4 030	102,5
Żywiec ogółem	1 860	107,5
w tym wieprzowy	1 245	107,1
Mleko w mln l.	4 100	106,5
Wełna w tonach	8 200	101,2
Jaja w mln sztuk	3 200	108,5

Założony w planie na rok 1962 rozwój produkcji rolnej uzależniony będzie w dużym stopniu od operatywnego zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji, od racjonalnego wykorzystania nakładów inwestycyjnych, przewidzianych dla rolnictwa na rok bieżący.

Zakłada się, że ogólna wartość dostaw dla całego rolnictwa w zakresie traktorów i maszyn rolniczych wyniesie 5045 mln zł (wzrost o 25,5 proc. w stosunku do przewidywanego wykonania dostaw w 1961 r.). W roku bieżącym całe rolnictwo otrzyma 14 750 szt. traktorów (o 12 proc. więcej niż w 1961 r.).

Zaopatrzenie rolnictwa w nawozy sztuczne powinno ukształtować się następująco:

	NPG na 1962 r. w tys. ton czystego składnika	Wskaźniki 1962 r. do 1961 r.
Azotowe (N)	285	104,0
Fosforowe (P_2O_5)	232	110,9
Potasowe (K_2O)	320	102,8
Razem (NPK)	837	105,3

W 1962 r. rolnictwo powinno otrzymać 85,8 tys. ton środków ochrony roślin o wartości 470,4 mln, co stanowić będzie wzrost o 18,2 proc. w stosunku do wartości dostaw 1961 r.

Wreszcie inwestycje. Nakłady inwestycyjne na rolnictwo w 1962 r. wzrosną w porównaniu z przewidywanym wykonaniem planu 1961 r. z 13 mld zł do 14,9 mld tj. o 15,1 proc. — w tym:

inwestycje państwowe z 6,4 mld do 7,5 mld, tj. o 17,9 proc.;

inwestycje finansowane z FRR z 1,6 mld zł do 2,4 mld zł, tj. o 47 proc.

Szacuje się, że inwestycje produkcyjne gospodarstw chłopskich finansowane ze środków własnych (poza FRR) wyniosą około 5 mld zł, tj. utrzymają się na poziomie 1961 r.

H. S.

NOWE NORMY i organizacja

BOLESŁAW DEKERT

Oceniając akcję wprowadzania w przemyśle budowy obrabiarek i narzędzi norm technicznie uzasadnionych, można przyjąć, że pierwszy etap prac został w zasadzie zakończony. Nie wszystkie jednak przedsiębiorstwa wykazują dodatnie wyniki. Sytuacja powstała w niektórych zakładach budzi obawy zaprzepaszczenia włożonego w tę akcję dużego nakładu pracy.

W fabrykach tych zarysowuje się całkowicie niewłaściwy układ wskaźników ekonomicznych. W pewnym zakładzie w Zagłębiu Dąbrowskim średnia płaca robotników grupy przemysłowej, licząc od marca br., tj. od chwili wprowadzenia norm technicznie uzasadnionych, wzrosła o 10,8%, gdy jednocześnie wzrost wydajności pracy nie przekroczył w tym okresie nawet 7% — co jest zjawiskiem, jak wiadomo, wysoce niepożądanym. Jedna z najczęściej powtarzających się przyczyn takich zjawisk — to „drobne nieporozumienia" w zakresie organizacji pracy.

*

Wzrost wydajności pracy w przedsiębiorstwie przemysłowym uzależniony jest od szeregu czynników, ale wspólny charakter wielu z nich pozwala dokonać podziału na dwie zasadnicze grupy.

– Wzrost wydajności poprzez postęp techniczny oraz

– wzrost wydajności, jako rezultat działalności w zakresie organizacji produkcji.

Bezpośrednim hamulcem wzrostu wydajności w obu przypadkach są przerwy w ciągłości pracy. Mamy na myśli tzw. przestoje, czyli dostrzegalne nawet dla oka niedoświadczonego większe przerwy w pracy oraz szereg niewidocznych na pozór, z dużą jednak częstotliwością występujących strat czasu, stających na przeszkodzie w rozwijaniu właściwego tempa pracy. Straty te w „języku" normowania pracy mają swoje z dawna zresztą ustalone nazwy i symbole:

– straty z przyczyn organizacyjno-technicznych (txot),

– straty z winy robotnika (txi).

Bliższe analizowanie strat z „winy robotnika", czyli z przyczyny jakoby niedostatecznej intensyfikacji pracy, wywołuje pewne zastrzeżenia co do ścisłości użytego określenia, obciążającego, bądź co bądź, moralne konto załogi robotniczej. Jest rzeczą dowiedzioną, że największe straty czasu powstają zwykle w warunkach tzw. „bałaganu", zawinionego na ogół przez kierownictwo. Czynienie robotnika odpowiedzialnym za skutki panującej w zakładzie dezorganizacji raczej nie można by nazwać stanowiskiem rzeczowym. Np. tak prosty zabieg, całkowicie przy tym organizacyjnej natury, jak rozliczenie załogi z wykorzystania dnia pracy, na ogół wystarcza, by tzw. „straty z winy robotnika" wydatnie zmniejszyć. Niestety, w praktyce tego się raczej nie spotyka.

W związku z tym wysuwa się problem właściwego przygotowania produkcji.

*

Proces produkcyjny w takim przemyśle, jak obrabiarkowy i narzędziowy, składa się z dwóch wyraźnie zarysowujących się etapów: technicznego i organizacyjnego przygotowania produkcji oraz jej realizacji. Wynikiem etapu przygotowania jest tzw. baza produkcyjna, na którą składają się takie elementy, jak materiały, narzędzia, moc produkcyjna, dokumentacja technologiczna itd. Powodzenie realizacji zadań produkcyjnych (wykonanie planu) w poważnej mierze zależy od jakości przygotowania produkcji, kompleksowości wspomnianej bazy oraz koniecznego dla utrzymania ciągłości pracy wyprzedzenia. Idzie tu o zakończenie prac przygotowawczych na pewien ustalony termin przed okresem przeznaczonym dla przeprowadzenia procesu głównego, obejmującego m. in. wszystkie zabiegi technologiczne.

Na wyniki okresu przygotowania produkcji składa się działalność niemal wszystkich działów pomocniczych w zakładzie: planowania, działu głównego technologa, konstruktora i metalurga, emisji dokumentacji, zaopatrzenia, gospodarki narzędziowej, działu głównego mechanika itd. Załoga robotnicza, jeśli nawet w niektórych przypadkach bierze udział w przygotowaniu bazy produkcyjnej, to w każdym razie w charakterze czynnika wykonawczego, a w żadnym przypadku czynnika dyspozycyjnej natury. Zatem odpowiedzialność za jakość przygotowania produkcji w najmniejszym stopniu nie obciąża załogi robotniczej. Zazwyczaj natomiast mści się na niej dotkliwie, narażając ją na przestoje i przerwy w pracy. Taka sytuacja zmusza robotników do organizowania sobie roboty na własną rękę przy pomocy nieodpowiednich narzędzi, niewystarczających materiałów, czy nieaktualnej dokumentacji. Niestety, wkraczanie w okres realizacji bez kompleksowo zabezpieczonego zaplecza materiałowego, narzędziowego, dokumentacji itp. należy do kategorii przypadków raczej powszechnych.

*

Największe w Zagłębiu oraz pod Warszawą położone zakłady Zjednoczenia Przemysłu Obrabiarek i Narzędzi pochłaniają poważne ilości godzin nadliczbowych, zwłaszcza w końcu miesiąca. Głównym „konsumentem" tych godzin są zwykle wydziały montażowe, mimo, że występują tam niejednokrotnie przerosty zatrudnienia. Jednocześnie wydziały obróbki części, limitujące na ogół możliwości produkcyjne zakładu, zużywają godzin nadliczbowych znacznie mniej, przy stanie zatrudnienia wykazującym często niedobory. Wydziałom montażowym z reguły brak na początku miesiąca wystarczającego zapasu gotowych detali. W ten sposób narastają w zakresie prac montażowych zaległości, co oczywiście wymaga w końcu miesiąca organizowania „szturmowego zrywu", dodatkowych godzin pracy itp. Część przyczyn leży w nieodpowiednim przygotowaniu produkcji, część natomiast — w złej organizacji przebiegu procesu głównego. Jest to rezultat nieodpowiedniego poziomu planowania warsztatowego, złej (albo żadnej) działalności służby dyspozytorskiej w zakresie sterowania przebiegiem produkcji, braku ewidencji postępu pracy, albo i całkowitego braku aparatu do spełniania tych czynności i zabiegów w zakresie organizacji produkcji.

Jeżeli nawet zakład posiada aparat planowania i sterowania przebiegiem procesów, to jednak jego wartość jest często problematyczna. Dyrektor jednego z opisywanych zakładów swego czasu lojalnie stwierdził, że przy najlepiej opracowanych planach przez posiadany aparat planowania, harmonogramach i zapewnieniach pionu technicznego żądany na termin rozpoczęcia procesu montażowego 80-cio procentowy zapas części – z chwilą nadejścia planowanego terminu nie przekracza w rzeczywistości nawet 5%. Albo – inny fakt. W jednym z warszawskich przedsiębiorstw, kiedy przystąpiono do montażu maszyn – wobec zapewnień kierownictwa produkcji, że konieczne minimum ilościowe części całkowicie na to pozwala – okazało się, że są to wyłącznie części drobne, natomiast zasadniczych i, niestety, najbardziej pracochłonnych brak.

*

Zjednoczenie Przemysłu Obrabiarek i Narzędzi w planie na rok 1962 zakłada o ok. 17% wzrost wydajności pracy; w tym na postęp techniczny przypada ok. 5%, natomiast pozostałe 12% ma być rezultatem usprawnienia organizacji produkcji. Przypadający więc na organizację produkcji zakres zadań jest znacznie większy, co wynika choćby z aktualnej sytuacji, którą wyżej zarysowano. Zjednoczenie podejmuje kroki mające przeciwdziałać tym niedociągnięciom.

Wśród podległych Zjednoczeniu fabryk znajdują się i takie, które mogą służyć za wzór — racjonalnie pracujące i na zdrowych zasadach oparte. Jednocześnie w dyspozycji Zjednoczenia są specjaliści, którzy brali bezpośredni udział w organizowaniu produkcji tych zakładów, wówczas kiedy przeżywały one ogromne trudności. Efekty tej pracy były niekiedy zaskakujące. Zdarzały się fakty podniesienia wydajności pracy w ciągu kilku miesięcy o 60%, lub zredukowania przestojów z 40% do 0,4%.

Te fakty same przez się nasuwają odpowiednie wnioski.

Wykonanie zadań budownictwa mieszkaniowego

W oparciu o materiały sprawozdawcze z budownictwa rad narodowych i budownictwa spółdzielczego oraz o wstępne informacje i szacunki z zakresu budownictwa mieszkaniowego zakładów pracy oraz budownictwa indywidualnego można stwierdzić, że łączne zadania roku 1961, wynoszące w ramach budownictwa miejskiego 305 tys. izb mieszkalnych, zostały w zasadzie wykonane.

Wykonanie tych zadań było nierównomierne w poszczególnych pionach inwestorskich i w poszczególnych okręgach kraju.

W budownictwie rad narodowych oddano do użytku 38 366 mieszkań (98,3% planu) o 104 396 izbach (99,3% planu), przy czym wykonanie to dotyczy tzw. planu realizacyjnego, który był o ok. 2300 izb niższy od NPG.

Jeśli jednak wziąć pod uwagę, że w roku 1961 — w przeciwieństwie do praktyki z lat ubiegłych, kiedy zaliczano do wykonania planu również budynki odebrane do połowy stycznia następnego roku i kiedy stosowano zasadę łagodzenia kryteriów odbioru w czwartym kwartale – rozliczenie wykonania zadań planowych zakończono 31 grudnia, przy czym żadne ulgi w odbiorze jakościowym nie były stosowane, to można dojść do wniosku, iż wykonanie zadań planowych było co najmniej tak dobre, jak w roku poprzednim.

W budownictwie spółdzielczym, którego zadania były w roku 1961 o 28% wyższe niż w roku 1960, oddano do użytku 18 651 mieszkań (99% planu) o 52 972 izbach (100,3% planu). Tutaj obliczenie dokonane zostało w stosunku do NPG, który – odwrotnie niż w budownictwie rad narodowych – był o ok. 500 izb niższy od planu realizacyjnego.

Budownictwo zakładów pracy szacuje się na 80 tys. izb (przy planie 79,5 tys. izb), tj. o 14 tys. izb więcej niż w roku poprzednim. Z indywidualnego budownictwa kredytowanego uzyska się według niepełnych jeszcze danych ok. 40 tys. izb, a z budownictwa indywidualnego niekredytowanego – ok. 25,5 tys. izb.

Jeśli idzie o ujęcie terenowe, to najlepiej pod względem zgodności z planem wykonały swe zadania rady narodowe: Warszawy (14 175 izb), Łodzi (8 466 izb), woj. katowickiego (17 281 izb), woj. gdańskiego (4249 izb), Krakowa (5129 izb), Wrocławia (3922 izb), woj. wrocławskiego (5693 izb). Większość województw bądź przekroczyła swe zadania, bądź wykonała je zgodnie z planem lub była bliska tego wykonania. Tylko czterem województwom do wykonania zadań planowych zabrakło więcej niż 3%.

Główne trudności budownictwa wynikały z braku dostatecznego potencjału przerobowego przedsiębiorstw wykonawczych w tych okręgach. Trudności te wystąpią prawdopodobnie w nie mniejszym stopniu w roku bieżącym, chociaż trzeba przyznać, że istnieją obecnie sprzyjające warunki dla wykonania planu. Rady narodowe przygotowały bowiem w stanie surowym 128,9 tys. izb (przy planie 122,3 tys. izb), przy zaawansowaniu robót wynoszącym 28–30%. Spółdzielczość mieszkaniowa przygotowała w stanie surowym 69 tys. izb (przy planie 66,2 tys. izb), przy zaawansowaniu robót 36–40%. Stanowi to niewątpliwie korzystną przesłankę dla wykonania zadań budownictwa mieszkaniowego w roku bieżącym.

S. F.

Wnioski ze sporów arbitrażowych

WIKTOR JAŚLAN

W sporach arbitrażowych znajduje obecnie odbicie wiele zaniedbań w funkcjonowaniu naszej gospodarki. Jak dotychczas brak jest jednak szerszej analizy wniosków ze sporów tych wynikających. Spróbujmy przeto przedstawić sprawy z tym związane na drobnym przynajmniej odcinku, a mianowicie sporów dotyczących dostaw produktów spożywczych pochodzenia zwierzęcego (żywiec, mięso i przetwory, drób, jaja oraz mleko i przetwory mleczne).

W trzecim kwartale 1961 r. okręgowe komisje arbitrażowe rozpatrzyły w tym zakresie i wydały ogółem 745 orzeczeń. Nasz przegląd nie uwzględnia jednak orzeczeń wydanych w postępowaniu nakazowym — uproszczonym. Nie posiadają one bowiem indywidualnego, pisemnego uzasadnienia. Ostatecznie więc przedstawione tu spostrzeżenia opierają się na 150 orzeczeniach wydanych przez okręgowe komisje arbitrażowe w trzecim kwartale 1961 r. Na pozór 150 orzeczeń w okresie trzech miesięcy, to niewiele. Trzeba jednak pamiętać, że w ostatnich latach obrót artykułami spożywczymi pochodzenia zwierzęcego został w dużym stopniu uregulowany branżowymi warunkami dostaw. Zastanowić się więc m. in. warto, czy wprowadzone na tym odcinku branżowe warunki dostaw, w sposób dość wyczerpujący potraktowały zagadnienia związane z obrotem artykułów spożywczych pochodzenia zwierzęcego.

BYDŁO Z WADAMI

Wśród sporów, dotyczących obrotu żywcem, zasługują na uwagę sprawy zapłaty za dostawy bydła dotkniętego wadami. Przy rozstrzyganiu tych sporów stosuje się bowiem jeszcze przepisy przedwojennego Kodeksu Zobowiązań oraz przepisy rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Reform Rolnych „O wadach głównych i terminach ich ujawnienia u zwierząt domowych".

Przepisy te nie są przystosowane do obecnych form obrotu zwierzętami rzeźnymi. Zbyt krótkie terminy reklamacji powodują więc często utratę roszczeń uspołecznionego aparatu skupu i obrotu w stosunku do rolników — dostawców żywca.

CZY TYLKO W BIAŁOSTOCKIEM

Należy tu także wspomnieć o sporach z tytułu rozliczeń pomiędzy Gminnymi Spółdzielniami a Zakładami Mięsnymi, w związku z prowadzoną przez gminne spółdzielnie kontraktacją zwierząt rzeźnych. GS wypłacając rolnikom należność za kontraktowane sztuki, nie zawsze prawidłowo ustalają jej wysokość. Zakłady Mięsne, na rzecz których Gminne Spółdzielnie prowadzą kontraktacje, występują o zwrot niesłusznie wypłaconych rolnikom kwot, w postaci niewłaściwie stosowanych wyższych cen i premii.

Dochodzone z tego tytułu kwoty sięgają nieraz kilkudziesięciu tysięcy złotych. Często zostają przy tym ujawnione nieprawidłowości nie tylko w gminnych spółdzielniach, ale także w gromadzkich radach narodowych, które mimo ciążącego na nich obowiązku, nie zawsze przestrzegają obowiązujących przepisów o kontraktacji (potwierdzenie zmiany terminu dostawy, wywiązanie się producenta z dostaw obowiązkowych itp.) Charakterystyczne jest jednak, że spory tego typu występują tylko na terenie województwa białostockiego.

— Czy jest to przypadek, czy też wynika z braku kontroli tych rozliczeń przez gminne spółdzielnie w innych województwach? Rzecz zasługuje chyba na bliższe zbadanie przez kompetentne czynniki.

POPULARNE NADUŻYCIA

Na specjalną uwagę zasługuje też duża ilość sporów wiążących się z brakiem uczciwości wśród pracowników transportu, tzw. konwojentów. Częste są również spory związane z nieprawidłowościami rozliczeń, stosowaniem niewłaściwych cen itp., wykrywanymi przez inspektoraty do walki z nadużyciami w gospodarce mięsnej przy komendach wojewódzkich Milicji Obywatelskiej.

Na ogół jednak w wyniku ich kontroli stosowane są sankcje w stosunku do personelu. Natomiast przedsiębiorstwa nie ponoszą z tego tytułu żadnej odpowiedzialności.

ODSZKODOWANIE UMOWNE TYLKO W KATOWICKIEM

Dość popularnym przedmiotem sporów w komisjach arbitrażowych są odszkodowania umowne, wynikające z Branżowych Warunków Dostaw Mięsa. Przewidują one wiele przypadków, w których stronom służy prawo domagania się zapłaty odszkodowania, np. za niewykonanie dostawy zgodnie z ustaloną poprzednio ilością i asortymentem, za niewłaściwe oznaczenie towaru itp.

Sporów tego typu było w omawianym okresie około 20 proc. w stosunku do wszystkich sporów, dotyczących obrotu artykułami pochodzenia zwierzęcego. Zdecydowana większość z tych sporów miała jednak miejsce na terenie województwa katowickiego. Na terenie pozostałych województw sporów tego typu jest bardzo niewiele, a w województwach: bydgoskim, poznańskim, kieleckim, białostockim, olsztyńskim, koszalińskim, zielonogórskim, opolskim i rzeszowskim nie zanotowano w omawianym okresie ani jednego takiego sporu. Rzecz godna jest więc zastanowienia.

Niewątpliwie województwo katowickie jest dużym ośrodkiem konsumpcyjnym, ale nie mniejszym jest Warszawa, mimo to w województwie warszawskim był tylko jeden tego rodzaju spór.

Fakt ten jest więc w jaskrawej sprzeczności w stosunku do obserwowanych bardzo często na rynku mięsnym całego kraju nieregularności w dostawach do sieci handlu detalicznego oraz luk w zaopatrzeniu asortymentowym.

— Ciekawe co o takim układzie sił w tym przypadku głównie decyduje? Wobec znacznego wzrostu dostaw mięsa chyba nie odgrywa tu większej roli obserwowany w poprzednich latach generalny niedobór masy mięsno-tłuszczowej?

SPIERAĆ SIĘ NIE WARTO

Przypuszczenie, że przedsiębiorstwa zajmujące się przetwórstwem produktów hodowli, płacą żądane kary bez procesów arbitrażowych, wydaje się raczej niesłuszne. Przedsiębiorstwa handlowe natomiast, prawdopodobnie niechętnie dochodzą odszkodowań, aby nie zrazić sobie dostawcy.

Niewątpliwie nie bez znaczenia jest także fakt, że dochodzenie odszkodowań w sporach jest kłopotliwe (zabezpieczenie sobie dowodów dla dochodzenia roszczenia, przygotowanie i prowadzenie procesu itp.).

Wydaje się także, że pracownicy przedsiębiorstw handlowych nie są zainteresowani w dochodzeniu odszkodowań od dostawców. Instrukcja Ministerstwa Finansów podaje bowiem ogólną zasadę, że kwoty uzyskane z tytułu odszkodowań zalicza się na zyski nadzwyczajne i nie odlicza się ich przy ustalaniu funduszu zakładowego. W odniesieniu więc do jednostek gospodarki uspołecznionej, prowadzących działalność handlową dla zaopatrzenia ludności, należności płacone przez dostawców z tytułu kar umownych za dostarczenie towaru o jakości niższej od przewidzianej obowiązującymi przepisami, wpływają jedynie na zwiększenie funduszu ryzyka handlowego przedsiębiorstw. Z funduszu tego pokrywa się straty, wynikające z przeklasyfikowania towaru, gdy odbiorca utracił roszczenie do dostawcy itp. Na rachunek strat i zysków można przenieść niewykorzystane kwoty dopiero po upływie dwóch lat od roku, za który fundusz zgromadzono, i to dopiero o ile jednostka nadrzędna nie zgłosi zastrzeżeń.

Wykorzystanie kwot z tytułu odszkodowań umownych dla materialnego zainteresowania pracowników przedsiębiorstw handlowych jest więc bardzo ograniczone zarówno co do ich wysokości jak i czasu wykorzystania.

Przy dochodzeniu zaś odszkodowań za takie wady wędlin jak nadmiar lub niedobór tłuszczu oraz nadmiar wody i soli, brak jest dotychczas normy, określającej sposób pobierania prób do analizy laboratoryjnej, co często podważa celowość samego dochodzenia. Wpływa to także na stosunkowo dużą ilość oddalonych roszczeń przedsiębiorstw handlowych.

*

W związku z przedstawionymi tu faktami wydaje się niezbędne zwrócenie uwagi na następujące zagadnienia:

— Potrzeba dalszej aktualizacji przepisów regulujących obrót i konieczność uelastycznienia ich w zależności od potrzeb terenowych oraz zaktywizowania na tym odcinku działalności wydziałów handlu rad narodowych.

— Wydanie norm próbobrania dla oceny laboratoryjnej jakości wędlin.

— Wzmożenie kontroli w przedsiębiorstwach dokonujących obrotu artykułami żywnościowymi pochodzenia zwierzęcego.

— Wzmocnienie dyscypliny umownej przez staranniejsze egzekwowanie odszkodowań, m. in. dzięki zwiększeniu materialnego zainteresowania pracowników handlu ściąganiem odszkodowań.

Ponadto wydaje się, że spory arbitrażowe mogą i powinny być materiałem dla kontroli przebiegu i oceny niektórych zjawisk gospodarczych. Trudno przesądzić w tej chwili w jakiej może to być zrealizowane formie i czy obecnie prowadzona statystyka sporów umożliwia łatwe ich wykorzystanie. Niemniej powinny one być do tych celów wykorzystane w szerszym niż dotychczas zakresie.

Trybuna Czytelników

PKO pod rozwagę

Na podstawie rocznika statystycznego można się przekonać, że w latach 1956—1961 wkłady PKO wzrosły ponad 5-krotnie. Liczba książeczek oszczędnościowych PKO natomiast zwiększyła się w tym czasie zaledwie 1,5 raza.

Oznacza to, że wzrost wkładów oszczędnościowych zawdzięczamy głównie wzrostowi przeciętnej wysokości wkładu, a nie szerokiej popularyzacji oszczędzania wśród ogółu społeczeństwa.

Nie dzieje się to przypadkiem. Organizowany przez PKO system oszczędzania faworyzuje wyższe wkłady i stara się o ich rozwój, choćby poprzez wydawanie coraz to nowych książeczek, tzw. docelowego oszczędzania (mieszkaniowe, samochodowe, budowlane, motocyklowe, turystyczne itp.), wymagających dużych każdorazowych wkładów. Dla mniej zasobnego obywatela, nie mogącego sobie pozwolić na odkładanie wyższych kwot, pozostają mało atrakcyjne książeczki premiowe i zwykłe książeczki o minimalnym oprocentowaniu. A ponadto, wiele przyczyn nie sprzyja odkładaniu drobnych kwot — rzędu poniżej 100 zł. Pomijając już, cechujący nas lekceważący stosunek do „groszy", który sprawia, że nikt nie pójdzie do PKO z 5 lub 10 złotymi musimy zdać sobie sprawę, że sama procedura przyjmowania wkładów nie ułatwia oszczędzania drobnych sum.

A tymczasem, jest rzeczą powszechnie znaną, że każda działalność obliczona na dłuższą metę, lub zgoła bezterminowa o takim charakterze jak zbieranie oszczędności, będzie tylko wtedy miała pełne powodzenie, jeżeli oprze się na dwóch zasadach: na powszechności i na systematyczności. Co zatem należałoby zrobić, aby ściągnąć jak największą liczbę oszczędzających i ułatwić im kontakt z PKO?

Widziałbym w tej chwili dwa niezależne od siebie, lub wiążące się z sobą projekty. Wprowadzenie prostego typu książeczki premiowej o dużej atrakcyjności i ułatwionym do maksimum sposobie wnoszenia stałych miesięcznych wkładów oraz powiększenie ilości punktów przyjmowania nawet najdrobniejszych wpłat.

W PIERWSZYM PRZYPADKU warto przypomnieć istniejące w okresie przedwojennym premiowe książeczki PKO o stałym wkładzie miesięcznym. O ile sobie przypominam wkład taki wynosił zł 5 i musiał być dokonywany regularnie co miesiąc, gdyż w przeciwnym razie książeczka nie brała udziału w losowaniu premii. Dowód wpłaty był już wydrukowany i wymagał jedynie zaznaczenia miesiąca, podobnie jak w dzisiejszych książeczkach opłat radiofonicznych. Przy okienku odrywano perforowany odcinek i stemplowano drugi, pozostający w książeczce. Cała procedura trwała bardzo krótko tak dla wpłacającego jak i dla przyjmującego wpłatę.

Książeczki te cieszyły się powodzeniem, gdyż jak wynika z „Małego Rocznika Statystycznego 1939" suma wkładów na nich wynosiła 6 proc. ogółu wkładów w PKO. Wydaje mi się, że wystarczyłoby tylko podnieść obecnie wysokość wkładu, np. do 50 zł, pozostawiając dawny system bez zmian, i można by stworzyć nowy typ książeczki opartej na niskich wkładach, wnoszonych systematycznie przez dłuższy okres czasu.

DRUGI PROJEKT ma pozory bardziej rewolucyjne, choć i on oparty jest na istniejącej kiedyś formie. Jeszcze przed pierwszą wojną światową stosowała austriacka Pocztowa Kasa Oszczędności, a o ile się nie mylę i odpowiadająca jej instytucja angielska, przyjmowanie najdrobniejszych wkładów w postaci znaczków pocztowych. Znaczki 10-halerzowe, kupowane dorywczo, naklejało się na odpowiednie kartoniki i po zalepieniu wszystkich dziesięciu pól zanosiło na pocztę, celem wpisania na książeczce oszczędnościowej wkładu w wysokości 1 korony. Stwarzało to możliwości odkładania nawet najmniejszych kwot w sposób jak najbardziej prosty.

Czy więc nie można by pomyśleć dzisiaj o powrocie do tej formy?

PKO musiałoby, z uwagi na odmienną formę organizacyjną, emitować własne znaczki oszczędnościowe w odcinkach po zł 5, 10 i 20 zł wraz z odpowiednimi kartonikami wartości — po naklejeniu znaczków — 50, 100 i 200 zł. Znaczki i kartoniki powinny być do nabycia w kioskach „Ruchu", na poczcie, w sklepach wiejskich itp. Zupełnie drobni ciułacze mieliby wówczas sposobność do niekrępującego odkładania kwot w granicach swoich aktualnych możliwości. Wpłaty w postaci zapełnionych kart oszczędnościowych powinny być przyjmowane normalnie na równi z gotówką, jako wkłady na książeczki wszystkich rodzajów.

Pewną trudność mogłyby przy tym stanowić dla PKO koszty emisji znaczków i kart oszczędnościowych oraz prowizja za ich dystrybucję. Jako jedno z możliwych rozwiązań widziałbym przeznaczenie na ten cel odsetek od kwot wpływających do PKO ze sprzedaży znaczków, za okres pomiędzy sprzedażą znaczków i złożeniem wypełnionych kartonów, w celu wpisania do książeczki oszczędnościowej.

Wypadałoby jeszcze zastanowić się nad opłacalnością tej formy oszczędzania z punktu widzenia ilości wkładów, jaką można by przy jej pomocy uzyskać. Otóż gdyby 100—150 tysięcy obywateli złożyło miesięcznie znaczkami tylko po zł 100, to otrzymalibyśmy wkłady na łączną kwotę 10—15 mln złotych, tj. rocznie ponad 100 mln zł. Jeżeli uzmysłowimy sobie, że wspomniane 100—150 tysięcy obywateli stanowi zaledwie około 0,5 proc. całej ludności kraju, to można uznać, iż tego rodzaju kalkulacja nie przekracza granic prawdopodobieństwa.

TADEUSZ GRETSCHEL
NBP w Wałbrzychu

POWAŻNA INSTYTUCJA O SZEROKIM ZASIĘGU ROBÓT BUDOWLANYCH, PRZEMYSŁOWYCH I ADMINISTRACYJNYCH

poszukuje:

INŻYNIERA BUDOWLANEGO

z uprawnieniami i praktyką ogólną.

Oferty prosimy składać w Biurze Ogłoszeń W-wa ul. Wiejska 12.

KRAKOWSKIE FABRYKI MEBLI

Przedsi. Państw. Wyodrębn.
Kraków ul. Zakopiańska 35
tel. 500-76, 591-50, 204-29

Produkują:
komplety pokojów kombinowanych i stołowych, tapczany składane (wersalki) oraz inne meble

Dostarczają:
nabywcom wyroby w najwyższym gatunku

Wprowadzają:
stale unowocześnianą technologię wyrobów przez zastosowanie płyt wiórowych i formatek szczecinowych przy tapczanach, latexu i laminatów oraz trwałe wykończanie powierzchni gwarantujące najwyższą jakość i formę mebli.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

nych. Wpływy ze sprzedaży tego zestawu towarów są więc o wiele wyższe niż te, które można osiągnąć, gdyby przekazane za granicę towary zostały sprzedane na miejscowym rynku. Podobnie korzystne efekty osiągają przy tym i kontrahenci, zawierający transakcje z firmami austriackimi. Wszędzie na świecie towar nowy, odpowiednio rozreklamowany, różniący się od dotychczas prezentowanego asortymentu, cieszy się bowiem popytem, a tym samym i osiąga zazwyczaj wyższą cenę. Nawet gdy jego jakość ustępuje nieco produktom krajowym.

Drogi wzbogacenia asortymentu

W jakże nikłym stopniu wykorzystuje się u nas tego typu możliwości wzbogacenia asortymentu oferowanych ludności towarów. A przecież nietrudno zauważyć, że w Austrii wyroby krajów socjalistycznych w coraz większym stopniu zdobywają sobie uznanie i z powodzeniem konkurują z produktami znanych firm zachodnioeuropejskich. Radzieckie aparaty fotograficzne cieszą się tam już dużą popularnością. Powoli przecierają sobie drogę na austriacki rynek również radzieckie zegarki. Czechosłowackie tkaniny i galanteria z NRD też coraz częściej pojawiają się na austriackim rynku.

— Dlaczego nie mielibyśmy zatem zorganizować wymiany towarów pomiędzy naszymi i austriackimi domami towarowymi? Zwłaszcza że ze strony tych ostatnich, jak zapewniano mnie, byłoby to chętnie widziane.

Wstępny przegląd cen bardziej na naszym rynku atrakcyjnych wyrobów przemysłu austriackiego (odzież, bielizna, obuwie itp) wskazuje, że tego rodzaju wymiana powinna być dość interesująca.

Za ubrania i płaszcze męskie oraz płaszcze damskie, które z Austrii możemy otrzymać po 20—25 dolarów w Polsce z łatwością osiągnąć można ceny lepsze niż za nasze tzw. wyroby modelowe najwyższej klasy, tj. powyżej 3 tys. zł. Wysokiej klasy „bliźniaki" od „Altmanna" można w Austrii otrzymać po ok. 8 dolarów, a nasze elegantki za o wiele gorsze płacą w komisach po 1 500 zł. Modne czółenka damskie (niski obcas i tzw. szpic karo-ścięty) w Austrii można otrzymać w cenie 6—8 dolarów, w naszych komisach za jakościowo gorsze obuwie trzeba płacić około 1 200 zł.

*

Przykłady tego typu można mnożyć. Wszystkie one wykazują natomiast, że możemy z Austrii otrzymać dość atrakcyjny dla naszego rynku zestaw towarów. Tak, że wpływy osiągnięte z jego sprzedaży będą wyższe niż wartość rynkowa najstaranniej jakościowo dobranych, atrakcyjnych dla austriackiego rynku, towarów naszej produkcji. Zrozumiałe jest bowiem, że wymianę tego typu możemy organizować tylko z takimi partnerami, którzy zapewnią obustronnie korzystne warunki wymiany.

Podobne korzyści moglibyśmy zapewne osiągnąć również, organizując wymianę towarów z domami towarowymi Francji, Włoch i innych krajów.

Wiadomo przecież, że precedensowa wymiana, zorganizowana przez nasz CDT z jednym z japońskich domów towarowych dała bardzo dobre wyniki. CDT może się też pochwalić propozycjami wymiany towarów z jednym z największych londyńskich domów towarowych. Fakt zaś, że wymiana towarów z jednym z francuskich domów towarowych skończyła się niezbyt pomyślnie, wypada chyba przypisać, sądząc z dość licznych w swoim czasie głosów prasy, wyjątkowo nieudolnej jej organizacji. Równocześnie bowiem zorganizowane stoiska z towarami czechosłowackimi i węgierskimi cieszyły się dużym powodzeniem.

Obserwacja form wymiany towarów pomiędzy różnymi krajami oraz pobieżny przegląd naszych możliwości wskazują więc, że i bez ciężko zdobytych wolnych dewiz, w zamian za przeznaczone na rynek krajowy wyroby przemysłowe, możemy zabezpieczyć sobie dopływ atrakcyjnych nowości rynku międzynarodowego. Trzeba tylko podjąć odpowiednie decyzje organizacyjne, umożliwiające podobną wymianę na szerszą skalę przez większą liczbę przedsiębiorstw, nie tylko w oparciu o odwagę i inicjatywę dyrektora warszawskiego CDT. Sądzę, że podobnie „odważni" ludzie powinni się znaleźć również w zainteresowanych resortach i centralach handlowych.

W dalszych poszukiwaniach nie wykorzystanych możliwości wzbogacenia asortymentu towarów rynkowych wypada zwrócić uwagę na tkaniny i przędzę, których import, jak już pisałem, jest ważnym czynnikiem wzbogacenia wyboru oferowanej na austriackim rynku odzieży. Według bowiem oceny austriackich specjalistów około 50 proc. wytwarzanej w tym kraju konfekcji opiera się na importowanych tkaninach.

Np. w 1960 r. sprowadzono do Austrii przędzy i tkanin za ok. 2,77 mld szylingów, a eksport tych artykułów wyniósł 2,28 mld szylingów. Jeżeli natomiast sumę tę powiększymy o ok. 0,6 mld szylingów wartości eksportu odzieży, to okaże się, że wywóz tkanin, przędzy i odzieży jest wyższy niż ich przywóz.

Trzeba jednak zwrócić uwagę, że na tak wysoką wymianę tkanin składa się w Austrii nie tylko ich bezpośredni wywóz i przywóz. W niemałym stopniu przyczynia się do tego również, stosowana przez austriackie zakłady odzieżowe, **wymiana konfekcji w zamian za tkaniny** dostarczane im przez domy towarowe we Francji, Anglii, Belgii i Niemczech zachodnich.

Dlaczego więc i my nie mielibyśmy pokusić się o zorganizowanie podobnej wymiany? Sprzyjałoby to przecież w pewnym stopniu nie tylko wzbogaceniu oferowanego w kraju asortymentu odzieży i tkanin, ale przecierałoby naszym wyrobom włókienniczym i odzieżowym drogę na rynki zagraniczne. W krajach Zachodniej Europy moglibyśmy mieć początkowo znaczne trudności; powinny one jednak zmusić naszych producentów do dostosowania się do wyższych wymagań. O wiele szybciej powinniśmy natomiast osiągnąć pozytywne efekty, gdybyśmy poważnie pomyśleli o **zorganizowaniu na szerszą skalę wymiany tkanin pomiędzy krajami socjalistycznymi.**

— Nie trzeba chyba tłumaczyć, jak wzbogaciłby się asortyment tkanin, używanych do produkcji odzieży, gdyby nasze zakłady otrzymały do dyspozycji przynajmniej znaczną część asortymentu tkanin czechosłowackich, niemieckich i węgierskich, a zakłady w tych krajach odpowiedni asortyment naszych wyrobów włókienniczych?

Nasz resort handlu postanowił wprawdzie zaprosić w br. przedstawicieli niektórych krajów socjalistycznych na giełdy włókiennicze. Chodzi tu jednak głównie nie o wzbogacenie asortymentu, lecz o wcześniejsze zawieranie transakcji w ramach wymiany nadwyżek rynkowych. Jest to już wprawdzie postęp godny uwagi; wciąż daleko nam jednak do osiągnięcia wymiany tkanin na większą skalę. A przecież „operacja" tego typu w ramach krajów objętych systemem gospodarki planowej może być prowadzona w sposób o wiele bardziej systematyczny i skuteczny.

Do rozważenia pozostaje jeszcze **sprawa filii,** prowadzonych przez większe przedsiębiorstwa m. in. i austriackie w wielu miastach Europy zachodniej, a nawet na innych kontynentach. Naśladownictwo jest możliwe i w tej dziedzinie; zwłaszcza jeżeli ograniczymy nasze apetyty do kręgu krajów socjalistycznych.

— Czy nasze przedsiębiorstwa, zajmujące się modelową i krótkoseryjną produkcją odzieży („Moda Polska", „Astra", „Telimena", „Leda") nie mogłyby otworzyć swoich oddziałów w Moskwie, Pradze, Berlinie i Sofii, a podobne placówki z tych miast analogicznych oddziałów w Warszawie, Łodzi czy w Poznaniu? Przecież musiałoby to wywrzeć o wiele większy wpływ na urozmaicenie asortymentu konfekcji damskiej i postępy mody niż organizowane dotychczas, sporadycznie demonstracje modeli.

*

Dla całości obrazu trzeba dodać, że przedstawione tu przeze mnie możliwości wzbogacenia asortymentu oferowanych ludności naszego kraju towarów nie obejmują wszystkich źródeł asortymentowego bogactwa towarów na austriackim rynku. Wykorzystanie jednak nie omawianych tu źródeł bogactwa asortymentowego nie wydaje się uzasadnione. W krajach kapitalistycznych niemałą rolę we wzbogaceniu asortymentu odgrywają bowiem również o wiele krótsze niż u nas serie produkcji, podnoszące poważnie koszty wytwarzania oraz wysokie marże handlu detalicznego (w Austrii w granicach 40—60 proc. ceny fabrycznej), pozwalające m. in. na pokrycie wygórowanych kosztów transportu w małych partiach dostarczanych do sklepów towarów.

Z tego rodzaju dróg wzbogacenia asortymentu korzystać zresztą nie potrzebujemy. Z powodzeniem możemy je zrekompensować przez szerszą niż w krajach Europy Zachodniej i planowo zorganizowaną wymianę towarów pomiędzy krajami socjalistycznymi.

Dotychczas jednak uwagę naszą koncentrujemy głównie na rozszerzeniu i koordynacji programów produkcji i wymiany środków produkcji, maszyn, traktorów, samochodów ciężarowych itp. Jest to oczywiście słuszne. Wydaje się jednak, że i **o współpracy w dziedzinie wymiany artykułów rynkowych warto poważniej pomyśleć.**

Nie chodzi tu przecież o jakieś snobistyczne „pokazanie", że myśmy nie gorsi, że i u nas jest w czym wybierać. Jak wiele możemy i co jesteśmy warci wszyscy wiedzą już dość dobrze. Wszystkim nam chodzi jednak o oddanie do dyspozycji naszego społeczeństwa jak najbogatszego asortymentu towarów o jak najlepsze zaspokojenie jego potrzeb. Zwłaszcza że system gospodarki planowej na pewno może nam zapewnić w tej dziedzinie, w oparciu o współpracę z innymi krajami socjalizmu, o wiele większe możliwości. Trzeba tylko je wykorzystać.

GRZEGORZ PISARSKI

Potrzeby koordynacji a resortowe bariery

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

A już zupełnie nie wiadomo, czym tłumaczyć np. sygnalizowane przez zjednoczenia wiodące przemysłu spożywczego opory ze strony resortu rolnictwa co do objęcia koordynacją produkcji przetworów owocowo - warzywnych i ziemniaczanych oraz produkcji drożdży i piwowarsko-słodowniczej. Podobnie zaskakujący jest „kompromis", do jakiego doprowadziły resorty budownictwa i komunikacji, które nie mogąc się dogadać co do tego, czyje zjednoczenie ma koordynować produkcję kamieniołomów — powołały do życia... dwa resortowe zjednoczenia wiodące.

Tak więc nie zawsze udaje się przełamywać bariery chroniące wąsko pojmowane interesy poszczególnych przedsiębiorstw czy resortów. I nie ulega chyba wątpliwości, że owo przełamywanie jest trudne właśnie dlatego, że „pionowy" czy — jak kto woli — „adresowy" układ zależności (resort — zjednoczenie — przedsiębiorstwo) ma charakter obowiązującego systemu zarządzania, natomiast koordynacja w nie pokrywającym się z nim układzie branżowym (zjednoczenie wiodące — przedsiębiorstwo) zależy od dodatkowej inicjatywy zjednoczeń i od dobrej woli przedsiębiorstw.

Trzeba przy tym stwierdzić, iż wymogi koordynacji branżowej w sposób szczególnie jaskrawy dyskredytują szereg skądinąd od dawna już krytykowanych bodźców. I tak np. stosowanie wielkości produkcji globalnej jako podstawowego miernika działalności przedsiębiorstw, wiązanie z nim wielkości funduszu płac i wynikająca stąd ucieczka od materiało-oszczędnych asortymentów — jako tako dawała się regulować przez zjednoczenia „administracyjne", które mogły np. dzielić między swoje przedsiębiorstwa produkcję mniej opłacalnych asortymentów w ten sposób, aby wszystkim zapewnić „sprawiedliwe" płace i akumulację. Natomiast zjednoczenia wiodące muszą kierować się wymogami specjalizacji i często nie wiedzą jak godzić te wymogi z doraźnymi, wynikającymi z nieracjonalnych bodźców interesami poszczególnych przedsiębiorstw.

Są to jednak sprawy już znane, a nie tylko o nie tu chodzi. Wymogi koordynacji branżowej wydają się bowiem kolidować nie tylko z obowiązującym systemem bodźców, lecz w ogóle z aktualnym, „adresowym" systemem zarządzania, odpowiedzialności, planowania, sprawozdawczości itp. Ten zasygnalizowany już wyżej, a bynajmniej nietaktowy problem, warto choć trochę naświetlić.

PODWÓJNA SPRAWOZDAWCZOŚĆ

Trzeba przyznać, że choć omówione tu charakterystyczne trudności, występujące już przy formalnym obejmowaniu koordynacją branżową różnych przedsiębiorstw — są często dość znaczne, to jednak w większości przypadków wcześniej czy później dzięki różnym „naciskom" udaje się je pokonywać. Ale samo tylko formalne przystępowanie do porozumień, jakkolwiek stanowi wstępny warunek koordynacji branżowej, nie wystarcza dla jej właściwego przebiegu.

Pierwsze trudności zaczynają się już wtedy, gdy zjednoczenia wiodące przystępują do zbierania od uczestników porozumień najróżniejszych danych, potrzebnych dla koordynowania działalności tych przedsiębiorstw. W ten sposób bowiem obok istniejącego już i raczej nadmiernie rozbudowanego systemu statystyczno-sprawozdawczego (w pionie: przedsiębiorstwo — zjednoczenie „adresowe" — resort — Komisja Planowania i GUS) powstaje jeszcze jeden system (przedsiębiorstwo — zjednoczenie wiodące), chyba nie mniej potrzebny, ale stanowiący jednak dodatkowe obciążenie.

Jest to szczególnie uciążliwe i pracochłonne dla przemysłu drobnego, często nie dysponującego dostatecznym aparatem administracyjnym. Zwłaszcza że w obowiązującym dotychczas przemysł terenowy i spółdzielczy systemie statystyczno-sprawozdawczym stosuje się znacznie węższy niż w przemyśle kluczowym zakres wskaźników, a poza tym niektóre pojęcia planistyczne w obu tych systemach nie są jednoznacznie używane.

W rezultacie ze strony przemysłu drobnego często słyszy się narzekania na „biurokratyczne" obciążanie przez zjednoczenia wiodące dodatkową robotą papierkową, a niektóre przedsiębiorstwa wielobranżowe, partycypujące w kilku różnych porozumieniach, wręcz odmawiają wykonywania odpowiednich zestawień. Wynika to jednak nie tylko z obiektywnych trudności, ale również z możliwości bezkarnego raczej lekceważenia życzeń jednostek, którym się przecież organizacyjnie nie podlega.

No, a tym samym zjednoczenia wiodące mają bardzo często poważne kłopoty z uzyskaniem najpiebędniejszych nawet danych planistycznych i sprawozdawczych. Nic więc dziwnego, że zjednoczenia te wysuwają postulat zharmonizowania obowiązującego systemu sprawozdawczości z wymaganiami koordynacji branżowej. Wobec powstania dwóch pionów tej sprawozdawczości o dość zróżnicowanych potrzebach i wobec równoczesnej konieczności ograniczenia jej zakresu do minimum — nie jest to sprawą łatwą, choć chyba możliwą do rozwiązania.

SPRZECZNOŚCI PLANOWANIA

Natomiast jeszcze trudniejsze są problemy wynikające stąd, że obok systemu planowania, opartego na „resortowej" organizacji zarządzania, rodzi się planowanie stanowiące niezbędny element koordynacji branżowej. Wprawdzie problemy te dopiero zaczynają narastać, ale już teraz można dostrzec ich rangę, choćby na przykładzie sprawy zaopatrzenia materiałowego.

Mimo rzetelnych nieraz wysiłków zjednoczeń wiodących — w zakresie zaopatrzenia materiałowego koordynacja branżowa nie mogła dać uczestnikom porozumień spodziewanych korzyści. I to nie tylko ze względu na ogólne trudności materiałowe. Co istotniejsze — metodologia planowania tego zaopatrzenia i jego tryb wyraźnie koliduje z potrzebami koordynacji branżowej.

Cóż bowiem z tego, że działalność zjednoczeń wiodących pozwala wykrywać rezerwy zdolności produkcyjnych, stwarza możliwości racjonalnego podziału pracy itp., a tym samym podstawy do prawidłowego planowania produkcji i kierunków rozwoju branży, skoro wynikające stąd postulaty co do zmian profilu produkcyjnego, a więc i zaopatrzenia w materiały czy surowce, bynajmniej nie muszą być respektowane. Wszystko rozstrzyga się bowiem w innym układzie, a jak już wspomniałem — doraźne interesy decydujących tu pionów administracyjnych nie zawsze muszą być zgodne z postulatami zjednoczeń wiodących.

Istotny jest również fakt, iż przedsiębiorstwa tej samej branży według innych zasad są zaopatrywane w przemyśle kluczowym, a według innych w terenowym i spółdzielczym. I skoro aktualny tryb zaopatrzenia drobnych producentów pozwala im liczyć co roku na te same rodzaje surowców i materiałów — producenci ci bronią się przed każdą zmianą profilu produkcyjnego wymagającą zmiany zaopatrzenia. Szczególnie bronią się przed produkcją małoseryjną, którą zgodnie z wymogami racjonalnego podziału pracy powinni przejąć od przemysłu kluczowego. Jednakże staranie się o szerszy asortyment surowców przerasta ich siły. Dlatego też np. zjednoczenie wiodące przemysłu organicznego i tworzyw sztucznych nie mogło ulokować w drobnym przemyśle produkcji szeregu artykułów z grupy „1001 drobiazgów".

W tej sytuacji niektóre zjednoczenia wiodące organizują na własną rękę materiałową pomoc ze strony bardziej uprzywilejowanego pod tym względem przemysłu kluczowego (priorytet zaopatrzenia, no i większe możliwości „wywalczenia" przydziałów) na rzecz drobnych producentów danej branży. Ale pomoc taka, jako sprzeczna z obowiązującym systemem zaopatrzenia, rzadko jest możliwa.

Konieczność zmian, dopasowujących ten system do wymogów koordynacji branżowej, jest więc oczywista. No i nie ulega chyba wątpliwości, iż dotyczy to metod planowania nie tylko w zakresie zaopatrzenia w materiały i surowce.

NIERESPEKTOWANE POSTULATY

Analogicznie przedstawia się problem planowania produkcji, inwestycji, zatrudnienia itp., jak również respektowania postulatów zjednoczeń wiodących w tych dziedzinach. Kiedy na podstawie wszechstronnej analizy sytuacji w poszczególnych branżach zjednoczenia te wyciągają wnioski dotyczące np. wykorzystania rezerw mocy w poszczególnych przedsiębiorstwach, zmiany ich profilu produkcyjnego, niecelowości zamierzonych inwestycji itp. — poszczególni uczestnicy porozumienia nie zawsze mają ochotę liczyć się z takimi opiniami.

Dlatego też np. Zjednoczenie Hutnictwa, Żelaza i Stali nie miało możności pełnego wyegzekwowania swych postulatów dotyczących „dociążenia" mocy wytwórczych odlewni w przedsiębiorstwach podlegających innym zjednoczeniom, a przedsiębiorstwa przemysłu maszynowego podlegle resortowi górnictwa wbrew wymogom koordynacji branżowej nie chciały rozwijać produkcji części do ciągników. Podobnie szereg przedsiębiorstw nie chce zrezygnować z zaplanowanych u siebie inwestycji, które wobec istnienia w innych przedsiębiorstwach tej branży rezerw mocy wytwórczych zostały uznane przez zjednoczenia wiodące za niecelowe. I tak np. opinia zjednoczenia wiodącego przemysłu cukierniczego dotycząca niecelowości importu maszyn i urządzeń dla spółdzielczych zakładów, okazała się bezskuteczna.

W sytuacji, w której dyrektorzy poszczególnych przedsiębiorstw za całokształt swej działalności odpowiadają przed władzami swego pionu administracyjnego, a kto inny domaga się od nich różnych zasadniczych innowacji — nierespektowanie takich poleceń jest przecież możliwe. Zwłaszcza, gdy uzyska się na to aprobatę swych jednostek nadrzędnych, które mogą mieć w tym najrozmaiciej rozumiany interes.

DWA PARTYKULARYZMY

Negatywny stosunek uczestników porozumień branżowych do niektórych postulatów zjednoczeń wiodących tłumaczy się... obroną przed partykularyzmem ze strony zjednoczenia, któremu jakoby chodziło nie tyle o interes całej branży, co o interes podporządkowanych mu organizacyjnie przedsiębiorstw. Zarzuty tego typu („chcą poprawić własne wskaźniki naszym kosztem") słyszy się przede wszystkim ze strony przedstawicieli drobnej wytwórczości, narzekającej na likwidatorskie w stosunku do niej tendencje, spychanie na nią mniej rentownych asortymentów, upośledzenie w zaopatrzeniu itp.

W świetle faktów przedstawionych w tej materii przez Komitet Drobnej Wytwórczości (co miało miejsce na niedawnej ogólnokrajowej naradzie w sprawie działalności zjednoczeń wiodących) część tych zarzutów wydaje się uzasadniona. Zwłaszcza że niektóre zjednoczenia wiodące niesłusznie wprowadziły do komisji branżowych po kilku czy nawet kilkunastu swych przedstawicieli (z kierownictw zjednoczenia, względnie ze zgrupowanych w nim przedsiębiorstw) dążąc w ten sposób do mechanicznej majoryzacji pozostałych uczestników porozumień. A to od razu skłania tych ostatnich do niechętnego stosunku wobec koordynacji branżowej.

Nie wnikając bliżej, która ze stron w przypadkach niezgodności opinii ma więcej racji — jedno można tu stwierdzić z całą pewnością: fakt przejawiania się takich sprzeczności świadczy o znacznie silniejszym odczuwaniu partykularnych więzów łączących przedsiębiorstwa zgrupowane w poszczególnych pionach organizacyjnych aniżeli tych więzów, jakie powinny łączyć przedsiębiorstwa jednej branży współpracujące z sobą w ramach umów o koordynacji. Skoro jednak te pierwsze więzy mają charakter obowiązkowy, wynikający z aktualnego systemu zarządzania planowania i odpowiedzialności, natomiast te drugie opiera się na zasadach dobrowolności — trudno wymagać, aby było inaczej.

A jeszcze trudniej wysnuć stąd jakieś niewątpliwe wnioski.

CO ROBIĆ?

Wbrew pozorom problem wcale nie jest prosty. Wprawdzie wszystkie najistotniejsze trudności w działaniu zjednoczeń wiodących sprowadziliśmy tu niejako do wspólnego mianownika i doszukaliśmy się głównego ich źródła, tkwiącego w istnieniu obok siebie dwóch różnie funkcjonujących systemów koordynacji — administracyjnego i branżowego, jednak to „odkrycie" nie wskazuje automatycznie konkretnych sposobów rozwiązania omówionych tu trudności.

Oczywiście, najlepszym wyjściem byłaby taka organizacja przemysłu, w której jego pionowa struktura organizacyjna całkowicie pokrywałaby się z branżowym charakterem produkcji. Ale w praktyce chyba nie jest to możliwe. Można wprawdzie zastanawiać się nad tym, czy np. przedsiębiorstwa przemysłu maszynowego, pracujące głównie na potrzeby resortu górnictwa, nie powinny być podporządkowane organizacyjnie ministerstwu przemysłu ciężkiego, jednak taki dylemat dotyczy stosunkowo niewielu przedsiębiorstw. A co zrobić z dużą ilością wielkich fabryk produkujących równocześnie najrozmaitsze grupy towarów? Rozbić na mniejsze, jednolite branżowo? W większości przypadków nie byłoby to nawet możliwe techniczne, nie mówiąc już o trudnościach ekonomiczno-organizacyjnych. Ba, a problem masy drobnych przedsiębiorstw jedno i wielobranżowych podporządkowanych dziś organizacyjnie terenowym radom narodowym? Bagatela...

Choć wydaje się, że na tej drodze nie sposób szukać racjonalnych rozwiązań — na dłuższą metę sprawa nie jest chyba beznadziejna. Przecież naturalny proces pogłębiania specjalizacji powinien stopniowo zmniejszać liczbę wielobranżowych producentów, natomiast procesy koncentracji zmniejszą chyba liczbę drobnych producentów. Ale to sprawa dalszej przyszłości.

Gdzie więc szukać rozwiązań na dziś? Czy w tym kierunku, aby system koordynacji branżowej przestał być dobrowolnym „dodatkiem" do obowiązującego systemu zarządzania? No tak, ale trudno, aby oba te systemy były jednakowo obowiązujące i aby dyrektorzy wielu przedsiębiorstw podlegali równocześnie w tym samym stopniu dwu czy nawet kilku władzom.

Może więc trzeba po prostu przekazać decydujące uprawnienia z koordynacji administracyjnej na branżową? Wprawdzie oparcie koordynacji branżowej na zasadach dobrowolności ma pewne plusy (o których była mowa w poprzednim artykule), ale szukanie doraźnych rozwiązań na tej właśnie drodze wydaje się już bardziej realne.

Tak czy inaczej nie ulega wątpliwości, że już teraz niezbędne jest poważne wzmocnienie systemu koordynacji branżowej i nadanie zjednoczeniom wiodącym znacznie większych uprawnień, z czym wiąże się konieczność dość istotnych zmian w systemie zarządzania, planowania i bodźców. Jak tego konkretnie dokonać, w jakim kierunku i jakimi środkami — to już sprawa bardziej szczegółowej dyskusji, do której powyższe uwagi mogą stanowić jedynie wstępny przyczynek.

WIESŁAW GŁOWACKI

Rada Koordynacji Rozbudowy Warszawy

Przeszło pół roku temu powstała Rada Koordynacji Rozbudowy Miasta przy Prezydium RN m. st. Warszawy. Rada ta ma swe stałe czteroosobowe ciało wykonawcze — Biuro Koordynacji Rozbudowy Miasta. Swym zasięgiem Rada obejmuje nie tylko Warszawę ale również tzw. zespół warszawski, tzn. sąsiednie powiaty województwa.

Koncepcja powstania organu zrodziła się z konkretnych potrzeb. Warszawa jest terenem zagęszczenia inwestycji budowlanych, zaś ośrodków dyspozycyjnych w tym zakresie jest cała masa. Wystarczy tylko wspomnieć, że samych przedsiębiorstw budowlanych jest około 120. A trzeba także wiedzieć, że w Warszawskiej Radzie — jako jedynej w kraju — brak jest wydziału budownictwa, zaś tak duża ilość inwestycji stwarza pewne kolizje, które w ten czy inny sposób muszą być usuwane.

W różnych kierunkach rozwija się działalność Rady. Raz jest to zgranie rozwoju gospodarki komunalnej z programem budownictwa mieszkaniowego. Innym razem problem komunikacji, budownictwa przemysłowego, typizacji itp.

Są już pierwsze rezultaty. W grudniu ub. r. Rada wydała uchwałę w sprawie powszechnego stosowania elementów i projektów typowych w budownictwie warszawskim. Narzędzia postępowania zalecane inwestorom, projektantom i wykonawcom mają zmierzać do pełniejszego wykorzystania możliwości wynikających ze stosowania rozwiązań typowych w budownictwie miejskim. Chodzi tu przede wszystkim o zastosowanie w szerokim zakresie przemysłowych procesów wytwarzania elementów budowlanych, o zastosowanie nowoczesnej technologii budowy i organizacji robót, o obniżenie kosztów itp.

(Ks)

ORZECZNICTWO

KIEDY PRACOWNIK NIE ODPOWIADA ZA MANKO

Stwierdziwszy w swym magazynie manko towarowe w wysokości 65537,60 zł, Kierownictwo „Zakładu Instalacyjno-Montażowego" w L. wystąpiło na drogę sądową przeciwko kierownikowi magazynu Henrykowi K., domagając się zasądzenia od niego powyższej kwoty tytułem wyrównania powstałej szkody.

Sąd Wojewódzki we Wrocławiu w toku postępowania ustalił m.in., że wyliczenie magazynu wykazało zarówno niedobór, jak też nadwyżkę. Po częściowej kompensacie ustalono niedopuszczalny niedobór a nadwyżkę „zaprzychodowano jako zysk naturalny na Skarb Państwa". W czasie pracy pozwanego zdarzało się, że pozwany Henryk K. na polecenie przedstawiciela dyrekcji — m.in. dyrektora P. — wydawał towary bez odpowiedniej dokumentacji oraz że towar wydawano do produkcji wprost z samochodu przed przyjęciem go do magazynu. W tych przypadkach dyrekcja powoływała się na pilną robotę. Magazyn był za mały i część towaru musiała być składana na podwórzu, z którego korzystało również inne przedsiębiorstwo. Remanenty były spisywane przez 2 lub 3 grupy równocześnie w różnych działach i pozwany nie mógł być wszędzie obecny. Na podstawie powyższych ustaleń Sąd Wojewódzki uznał, że powodowe przedsiębiorstwo nie zapewniło pozwanemu odpowiednich warunków pracy, a przeciwnie, zarządzeniami swej dyrekcji powodowało chaos, stwarzało możliwości popełnienia nadużyć i omyłek — tak, iż pozwany nie może odpowiadać za jakikolwiek niedobór. Sąd Wojewódzki uznał również, iż okoliczności, w jakich sporządzono remanenty, budzą zastrzeżenia co do ścisłości wyliczenia.

W tych warunkach Sąd Wojewódzki powództwo przeciwko Henrykowi K. oddalił.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy sprawę na skutek rewizji powodowego Zakładu, orzeczeniem z dnia 24 listopada 1960 r. nr 2CR 607/59 rewizję oddalił i utrzymał w mocy zaskarżony wyrok, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Zakład pracy obowiązany jest zapewnić pracownikowi materialnie odpowiedzialnemu — kierownikowi sklepu czy magazynu — takie warunki pracy, by pracownik mógł spełnić swój obowiązek pieczy nad powierzonym mu mieniem i wyliczenia się z niego. Jeżeli zakład pracy takich warunków nie stworzył, a równocześnie nie wykazał uchybień powodujących manko z winy pracownika materialnie odpowiedzialnego — to nie może żądać odszkodowania z powodu niedoboru, stwierdzonego w magazynie lub sklepie.

Zakład pracy nie może również żądać od pracownika odszkodowania na tej tylko podstawie, że pracownik materialnie odpowiedzialny nie oparł się złej praktyce stosowanej w powierzonym mu magazynie (sklepie), jeżeli kierownictwo poleciło mu stosować taką praktykę ze względu na konieczność wykonania pilnej roboty.

W uzasadnieniu orzeczenia Sąd Najwyższy zaznaczył m.in.:

„(...) w świetle ustaleń Sądu Wojewódzkiego powodowe przedsiębiorstwo nie tylko, że nie stworzyło pozwanemu odpowiednich warunków pracy, ale przeciwnie, przez dyrekcję swoją stworzyło warunki wyłączające możność wykonania pieczy nad powierzonym mieniem i wyłączające tym samym materialną odpowiedzialność pozwanego za niedobór w mieniu powierzonym. Dla takiego wniosku wystarczają ustalenia Sądu Wojewódzkiego, iż w czasie pracy pozwanego zdarzało się, że pozwany otrzymywał polecenie przedstawiciela dyrekcji — m.in. dyrektora P. — wydania towaru bez potrzebnej dokumentacji albo w ogóle wprost z samochodu przed przyjęciem towaru i zaprzychodowaniem go w magazynie. Z ustaleń tych wynika, jak kierownictwo powodowego przedsiębiorstwa w sposób rażący lekceważyło obowiązek troski o odpowiednie warunki pracy pozwanego magazyniera i o dobro mienia mu powierzonego. Tak postępując powodowe przedsiębiorstwo pozbawiło się roszczenia o wyrównanie niedoboru przez pozwanego. Nie zmieniają sytuacji okoliczności powołane w rewizji, że pozwany nie sprzeciwiał się wydawaniu towaru w warunkach wyżej podanych. Przedsiębiorstwo nie może w uzasadnieniu żądania odszkodowania na podstawie art. 239 k.z.[1]) powoływać się na to, że materialnie odpowiedzialny pracownik nie sprzeciwiał się złym praktykom w powierzonym mu magazynie lub sklepie, jeżeli kierownictwo przedsiębiorstwa takie praktyki poleciło stosować motywując je względami na dobro przedsiębiorstwa (m.in. pilną robotą)".

[1]) **Art. 239.** Dłużnik odpowiedzialny jest wobec wierzyciela za wszelką szkodę, wynikłą z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba by udowodnił, że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które nie odpowiada.

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

KRAJE AFRYKI KRAJE AFRYKI KRAJE AFRYKI KRAJE AFRYKI

Republika Południowej Afryki

Rozpoczynamy druk opracowań geograficzno-gospodarczych o krajach Afryki. Jak pamiętamy w Afryce w 1960 r. przejawił się z niezwykłą siłą proces rozpadu świata kolonialnego, zwany „wybuchem afrykańskim". Proces ten nie jest zakończony. Niektóre kraje znajdują się jeszcze w zależności kolonialnej. Wiele już politycznie wyzwolonych zabiega o swą gospodarczą niezależność. Można więc powiedzieć, że większość państw afrykańskich znajduje się „w stanie kształtowania się".

Zaznajamiać się z poszczególnymi państwami, z ich obszarem geograficznym, ich przeszłością i stanem gospodarki będziemy posuwając się od Południa wzdłuż brzegów wschodnich ku Północy, by przejść do krajów leżących w zachodniej części Afryki. Sądzimy, że całość da zbiór, który będzie przydatny m. in. wykładowcom geografii w szkołach średnich i studentom ekonomii.

Prosimy Czytelników o uwagi i życzenia dotyczące publikowanych opracowań.

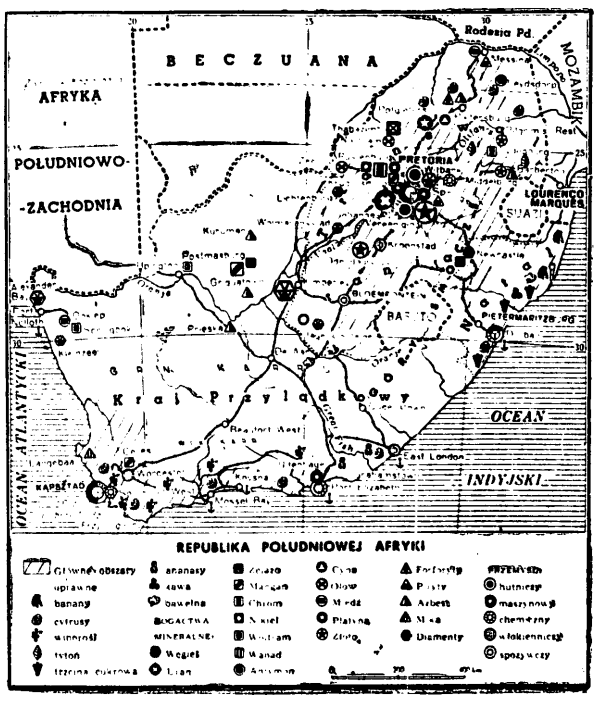
REDAKCJA

RPA (Republika Południowej Afryki) zajmuje najbardziej na południe wysuniętą część Afryki, graniczące od północy z Afryką Południowo-Zachodnią, Beczuaną, Rodezją Południową, Mozambikiem i Suazi, od zachodu z Oceanem Atlantyckim, od wschodu i południa z Oceanem Indyjskim. We wschodniej części RPA znajduje się mała enklawa — Basuto. Powierzchnia RPA — 1.223,4 tys. km² — jest prawie czterokrotnie większa od powierzchni Polski.

RPA jest dosyć izolowanym, większym skupiskiem ludności białej, odległym od głównych ośrodków gospodarczych świata. Odległość Kapsztadu od Londynu wynosi 11,3 tys. km, od Nowego Jorku — 12,6 tys. km, od Rio de Janeiro — 8 tys. km, od Bombaju — 8,5 tys. km, od Freemantle w Australii — 8,7 tys. km.

O rozległości kraju świadczą olbrzymie odległości. Od Messiny (na granicy z Rodezją) do Kapsztadu na południowym zachodzie kraju jest mniej więcej tak daleko jak z Warszawy do Nantes we Francji (ok. 1.730 km), a odległość z głównego ośrodka przemysłowego Johannesburga do najbliższego portu — Lourenco Marques w Mozambiku — taka jak ze Śląska do Szczecina (ok. 450 km).

Wrażenie wielkich przestrzeni podkreśla otwarty i równinny charakter rzeźby powierzchni. Wzdłuż dosyć słabo rozwiniętych brzegów ciągnie się wąska nizina (5—100 km szerokości) przechodząca gwałtownie w wewnętrzne równinne płaskowyże zwane Karru. Te stepowo-pustynne płaskowyże dzielą się na trzy części rozdzielone stopniami i równoleżnikowo ciągnącymi się górami. Pośród równin wznoszą się oddzielne Góry Stołowe. Poczynając od południowo-zachodnich wybrzeży najpierw rozciąga się Karru Małe lub Południowe (450 m n.p.m.), następnie dużo rozleglejsze (ok. 120 km szerokości) Karru Wielkie lub Środkowe (500—800 m n.p.m.) przechodząc w końcu w Karru Północne, zwane też Wysokim Veldem (1000—1300 m n.p.m.). Wysoki Veld obejmuje Transwal i Oranię, kryjąc w swym wnętrzu, zwłaszcza w krawędzi Witwatersrand, bogate, złotonośne konglomeraty, w piaskowcach złoża węgla kamiennego, a w wulkanicznego pochodzenia kimberlitach — diamenty. Na północy i wschodzie Transwalu Wysoki Veld obniża się do 900 m n.p.m., przechodząc w tzw. Bush Veld. Wspomniane płaskowyże zajmują jakby dno wielkiej misy ograniczonej na brzegach wzniesionymi krawędziami. Od strony wschodniej krawędź ta wysoko wznosi się w postaci Gór Smoczych (Cathkin Peak — 3657 m n.p.m.) obrywając się stromo w kierunku Oceanu Indyjskiego. Góry te stanowią dział wodny między zlewiskami obu oceanów oraz wyraźną granicę klimatyczną nie dopuszczającą wilgotnych mas powietrza znad Oceanu Indyjskiego. Z gór tych spływają również największe rzeki republiki, na wschód nieżeglowne, ubogie w wodę Oranje i Vali oraz na zachód krótkie i pełnowodne lecz usiane progami i wodospadami.



Wybrzeża posiadają łagodny klimat subtropikalny, podobny do klimatu regionu śródziemnomorskiego, wilgotniejszy na wschodzie (ponad 1000 mm opadu rocznego) dzięki ciepłemu Prądowi Mozambiskiemu, niż na zachodzie, gdzie przepływa chłodny Prąd Benguelski. Średnie temperatury lipca (zima) wynoszą na zachodzie plus 12°C, na wschodzie plus 18°C; odpowiednio w styczniu (lato) plus 15°C, plus 21°C i plus 24°C. We wnętrzu kraju oddzielonym barierą Gór Smoczych klimat jest suchy kontynentalny. Średnio opady roczne wynoszą tu 200—450 mm, lecz blisko 30% kraju otrzymuje ich mniej niż 250 mm. Suchość ta wzrasta w kierunku północno-zachodnim. Deszcze we wnętrzu kraju, padające przede wszystkim w lecie,

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

NOWE PRZEPISY i ZARZĄDZENIA

GOSPODARKA FINANSOWA ZJEDNOCZEŃ

Minister Finansów zarządzeniem z dnia 6 grudnia 1961 r. (Monitor Polski Nr 95, poz. 403) ustalił szczegółowe zasady gospodarki finansowej zjednoczeń, objętych planowaniem centralnym.

M. in. zarządzenie zobowiązuje zjednoczenia do sporządzania: rocznych planów finansowych według ustalonego wzoru, a także sprawozdań finansowych z poszczególnych rodzajów działalności objętych odrębnymi preliminarzami, sprawozdań z działalności gospodarczej prowadzonej na zasadach rozrachunku gospodarczego, wreszcie innych sprawozdań finansowych.

Poza tym, zarządzenie określa: zasady prowadzenia księgowości zjednoczeń, rodzaje rachunków, które zjednoczenia mogą posiadać w banku, skutki nieuzgodnienia z bankiem finansującym stanu rachunków itp.

IZBY MORSKIE

W dniu 1 stycznia 1962 r. weszła w życie uchwalona ostatnio przez Sejm ustawa z dnia 1 grudnia 1961 r. o izbach morskich (Dz.U. Nr 58, poz. 320).

Ustawa unormowała: właściwość i ustrój izb morskich oraz postępowanie w sprawach wypadków morskich.

Do właściwości izb morskich należy:

1) orzekanie w sprawach z wypadków morskich statków polskich, a także statków obcych, jeżeli wypadek nastąpił na polskich morskich wodach wewnętrznych lub na polskim morzu terytorialnym albo jeżeli z wnioskiem o wszczęcie postępowania wystąpił armator lub kapitan statku obcego,

2) rozpoznawanie innych spraw przekazanych izbom morskim odrębnymi przepisami.

Ustawa przewiduje: Izbę Morską w Gdańsku (przy Sądzie Wojewódzkim w Gdańsku), obejmującą swym zakresem działania obszar województw gdańskiego i olsztyńskiego oraz Izbę Morską w Szczecinie (przy Sądzie Wojewódzkim w Szczecinie) dla województw szczecińskiego i koszalińskiego. Poza tym, jako druga instancja, działać będzie: Odwoławcza Izba Morska (również przy Sądzie Wojewódzkim w Gdańsku).

W części dotyczącej postępowania w sprawach wypadków morskich ustawa normowała w szczególności zawiadamianie izb morskich o wypadku, wszczęcie postępowania i przeprowadzanie dochodzenia, sposób prowadzenia rozprawy, wydawanie i uzasadnianie orzeczeń, środki odwoławcze, koszty postępowania, przepisy porządkowe i inne zagadnienia.

OZNACZANIE WYROBÓW ZNAKIEM JAKOŚCI

Uchwała Rady Ministrów nr 532 z dnia 11 grudnia 1961 r. w sprawie rozwoju produkcji wyrobów oznaczonych znakiem jakości (Monitor Polski Nr 98, poz. 409) stanowi, jakiego rodzaju wyroby i w jakim trybie powinny być oznaczone znakiem jakości.

Przedsiębiorstwom produkującym wyroby oznaczone znakiem jakości przysługuje w pierwszej kolejności zapewnienie środków inwestycyjnych, jak też zaopatrzenie w maszyny, urządzenia, surowce i materiały, pochodzące z dostaw krajowych i importu. Poza tym, w przedsiębiorstwach tych tworzy się na rok 1962 fundusz nagród w wysokości od 0,1 do 0,3 proc. wartości w cenach zbytu sprzedanych w danym roku wyrobów oznaczonych tymi znakami.

Uchwała przewiduje również ocenę i kontrolę jakościową wyrobów oznaczonych znakiem jakości.

ZBYT WYROBÓW PRZEMYSŁU TERENOWEGO W 1962 R.

Przewodniczący Komisji Planowania przy Radzie Ministrów zarządzeniem z dnia 18 grudnia 1961 r. (Monitor Polski Nr 98, poz. 410) zobowiązał — w zasadzie — państwowe przedsiębiorstwa przemysłu terenowego i spółdzielnie pracy zrzeszone w wojewódzkich związkach spółdzielni pracy do zaoferowania do zakupu określonym jednostkom lub jednostkom przez nie wskazanym następujących rodzajów wyprodukowanych artykułów: 1) octu, makaronu, cegły, sączków, dachówki palonej, pustaków palonych stropowych, kafli i maszyn rolniczych — jeżeli artykuły te zostały wytworzone przez państwowe przedsiębiorstwa przemysłu terenowego oraz 2) skór twardych i miękkich, octu i maszyn rolniczych — jeżeli artykuły te zostały wytworzone przez spółdzielnie pracy zrzeszone w wojewódzkich związkach spółdzielni pracy.

Opracował **Józef ZIELIŃSKI**

Na łamach tygodnika „EKONOMICZESKAJA GAZIETA"

O rozszerzenie operatywnej samodzielności przedsiębiorstw

20-ty numer „Ekonomiczeskoj Gaziety" przyniósł bardzo ciekawą dyskusję, zainicjowaną przez tygodnik, wśród dyrektorów największych zakładów przemysłowych. Celem dyskusji jest wskazanie na wszystkie możliwe drogi ulepszenia planowania i zarządzania gospodarką narodową. Środkiem do realizacji tych zamierzeń jest rozszerzenie operatywnej samodzielności i inicjatywy przedsiębiorstw na bazie ogólnopaństwowych zadań planowych. Rozszerzenie samodzielności przedsiębiorstw ma stworzyć ramy dla zwiększenia zainteresowania załóg w stosowaniu przodującej techniki i maksymalnego wykorzystania mocy produkcyjnych. Jak wiadomo tezy o umocnieniu roli przedsiębiorstw znalazły swoje odbicie w uchwałach XXII Zjazdu i Programie KPZR. Ponieważ dyskusja w swym założeniu koncentrowała się na negatywnych stronach poruszanych zagadnień, nic dziwnego, że jej ogólny ton jest mocno krytyczny.

M. Juriew, dyrektor zakładu budowy okrętów „Krasnoje Sormowo" we wstępie swojej wypowiedzi przytacza typowy przykład charakteryzujący brak prerogatyw kierowników przedsiębiorstw nawet w przypadkach, kiedy od ich decyzji uzależniony jest właściwy cykl produkcyjny. Mówiąc o historii budowy nieodzownego urządzenia dla produkcji argonu używanego przez zakład do spawania lekkich stopów, dyrektor podsumował ją następującym stwierdzeniem:

„...o konieczności natychmiastowej budowy urządzenia, o jego wielkich zaletach i korzyściach płynących z jego zastosowania mówiłem niejednokrotnie na partyjnych konferencjach, na łamach prasy. Niestety, to było wszystko, co mógł uczynić dyrektor. Ale gdybym był pełnoprawnym kierownikiem zakładu natychmiast zastosowałbym każdą nowinkę techniczną, jeżeli gwarantowałaby ona zysk przedsiębiorstwu i państwu".

Kontynuując swoje rozważania o uprawnieniach dyrektorów, M. Juriew wspomina pewną rozmowę, podczas której podliczono, że w branży okrętowej istnieje obecnie ponad kilkanaście różnych organizacji i instancji, które są w stanie ukarać dyrektora zakładu. Po linii administracyjnej i w sprawach planowania „rządzą": branżowe wydziały sownarchozu, sownarchoz, wydział budowy statków i wydział ogólny Komisji Planowania RSRR, Państwowy Komitet do spraw budowy okrętów, wydział budowy okrętów Komisji Planowania ZSRR itd. itp. Każda z wymienionych komórek stara się do ostateczności reglamentować praktyczne posunięcia dyrektora zakładu, uniemożliwić mu jakiekolwiek samodzielne działanie zawczasu podjętymi decyzjami.

Z tym wiąże się również wielokierunkowość zadań przekazywanych zakładowi. Bardzo często zadania te są ze sobą sprzeczne, a fakt, że nierzadko nie uzgadnia się ich z sownarchozem doprowadza nieuchronnie do poważnych nieprawidłowości w zarządzaniu.

Do absurdu doprowadzone jest planowanie. Nieomal wszystkie wskaźniki są odgórnie planowane. Z góry narzuca się zakładowi stan zatrudnienia poszczególnych kategorii robotników, fundusz płac i zatrudnienie w grupie pracowników administracyjnych. Ten system planowania uniemożliwia kierownikowi przedsiębiorstwa podejmowanie decyzji o organizacji pracy w zakładzie. Nie sprzyja to również właściwemu wykorzystaniu kadr.

Odgórne ustalanie wskaźników doprowadzane jest do takich granic, że dyrektor nie ma prawa zatrudnić nawet „dodatkowej" sprzątaczki lub dozorcy, jeśli nie uzyska na to zgody sownarchozu. Nie może również podnieść uposażenia temu lub innemu specjaliście, a w przypadkach kiedy życie tego wymaga musi uciekać się do obchodzenia zarządzeń.

Nie lepiej wygląda sprawa z oceną działalności przedsiębiorstw. Dyrektor Juriew wskazuje na paradoksy jakie mają miejsce przy obliczaniu kosztów własnych produkcji. I tak dla przykładu jeśli uda się zaoszczędzić na pewnym asortymencie produkcji miliony rubli, ale jednocześnie przekroczy się miesięczne koszty produkcji innego artykułu, dyrektor „dostaje po skórze" za niewykonanie wskaźników planu. Ten stan rzeczy — zdaniem M. Juriewa — powinien ulec radykalnej zmianie. Koszty własne wytwarzania poszczególnych asortymentów nie mogą być ustalane odgórnie. Powinny być opracowywane w zakładzie produkcyjnym i zatwierdzane przez dyrektora przedsiębiorstwa. Ocena zaś działalności zakładu powinna być przeprowadzana na podstawie ogólnych wyników ekonomicznych.

O poważnych mankamentach w obowiązującym obecnie systemie planowania mówi również dyrektor Uralskiej Fabryki Maszyn, W. Krotow.

Warto przytoczyć fragment jego wypowiedzi, poświęconej planowym wskaźnikom produkcji globalnej:

„...według mego głębokiego przekonania obowiązujący system planowania wymaga poważnej korekty. Rozmiary produkcji należy planować na podstawie dwóch wskaźników: produkcji towarowej w cenach z 1 lipca 1955 roku (to znaczy produkcji globalnej, bez uwzględnienia wartości przyrostu lub ubytku nie zakończonej produkcji) i produkcji towarowej w cenach przyjętych w planie. Obecnie, dążąc do osiągnięcia jak najwyższej produkcji globalnej, zakład zmuszony jest produkować takie wyroby, które często nie są potrzebne odbiorcom, a tym samym produkuje na magazyn. Produkcja globalna rośnie, ale bez korzyści zarówno dla zakładu jak i dla państwa."

Ciekawe są również uwagi dyr. Krotowa odnośnie innych wskaźników ekonomicznych. Szczególnie ostro atakuje on system planowania wydajności pracy i kosztów własnych. Na przykładzie swego zakładu pracy wskazuje, że zadania przekazywane przez Komisję Planowania RSRR i sownarchoz są bardzo często oparte na zasadzie dobrej woli i nie mają nic wspólnego z rzetelną kalkulacją. W rezultacie w ubiegłym roku, po ośmiokrotnych poprawkach zamiast zaplanowanego obniżenia kosztów produkcji o 4,15 proc. ustalono ich wzrost o 0,8 procenta.

Konkludując, dyrektor Krotow stwierdza, że zadania w dziedzinie wydajności pracy i kosztów własnych produkcji powinny być oparte na rachunku ekonomicznym. Aby rachunek ten był prawidłowy powinien uwzględniać przy ocenie działalności gospodarczej przedsiębiorstw różne czynniki wpływające na koszty własne.

Kilka uwag dyrektora Krotowa o cenach, ich wpływie na jakość produkcji oraz o bodźcach ekonomicznych przy wprowadzaniu postępu technicznego.

Jak wynika z dotychczasowej praktyki, przedsiębiorstwa nie są zainteresowane w doskonaleniu produkcji. Obowiązujący bowiem system cen nie przewiduje rekompensaty za dodatkowe nakłady na modernizację konstrukcji maszyn, mimo że opłacają się one z nawiązką przy eksploatacji tych maszyn w innych gałęziach gospodarki. Dyrektor Krotow postuluje, aby sownarchozy-dostawcy i sownarchozy - odbiorcy były uprawnione we własnym zakresie do podnoszenia cen na maszyny i urządzenia, które uległy modernizacji.

Dyrektorzy W. Poliakow z Moskiewskiej Fabryki Gaźników i W. Andrejew z Niewskiej Fabryki Maszyn im. Lenina szczególnie zajmują się obowiązującym systemem oceny działalności ekonomicznej przedsiębiorstw.

Oto co na ten temat mówi dyrektor W. Poliakow:

„...przedsiębiorstwo, którego załoga wykorzystała do maksimum wewnątrzzakładowe rezerwy, uzyskała znaczny wzrost produkcji i obniżyła wydatnie koszty własne, w roku następnym może znaleźć się w bardzo trudnej sytuacji, gdyż nowe zadanie, z reguły, przydziela się na podstawie osiągniętych wyników w tzw. „okresie bazowym". Natomiast inne przedsiębiorstwo, którego załoga i kierownictwo nie bardzo starały się przekraczać zadania produkcyjne i pracowały „na zwolnionych obrotach" okazuje się w lepszej sytuacji. W ten sposób jak gdyby popiera się gorzej pracujących i hamuje się inicjatywę przodujących przedsiębiorstw... nadszedł już czas, aby przejść do systemu bodźców materialnych za faktyczny maksymalny wzrost produkcji (oczywista, przy wykonaniu wszystkich innych wskaźników planu), za wykorzystanie dodatkowych rezerw produkcyjnych."

Dyrektor Poliakow zwraca uwagę na brak stabilności w planach, przestrzega przed gwałtownym napinaniem wskaźników planowych na początku roku, co powoduje automatyczny spadek produkcji w pierwszym kwartale. Jego zdaniem, celowe byłoby przedłużenie planowania produkcji dla przedsiębiorstwa na okres 2—3 lat, z jednoczesnym przygotowaniem i zatwierdzeniem planów na następne okresy gospodarcze.

O wieloletnich planach dla przedsiębiorstw, w formie bardziej sprecyzowanej mówi dyrektor W. Andrejew. Przytaczając przykład dwóch przedsiębiorstw podobny do tego, na który powołuje się dyr. Poliakow, Andrejew formułuje następujący wniosek:

„jesteśmy głęboko przekonani, że podstawą, wyjściem powinien być plan na długotrwały okres (pięciolatka, siedmiolatka), a plany roczne należy ustalać wychodząc z osiągniętego poziomu wykonania pięcioletniego (siedmioletniego) planu. W takim przypadku tempa wzrostu wskaźników w planach rocznych mogą ulegać wahaniom w zależności od konkretnych warunków. Najważniejsze będzie zabezpieczenie wykonania ostatecznego wskaźnika i osiągnięcie poziomu zaplanowanego na koniec okresu. Przekroczenie zadań planowych powinno być specjalnie premiowane."

Z planowaniem i oceną działalności gospodarczej przedsiębiorstw, wiąże się problem bodźców za osiągnięte wyniki. Dyr. Andrejew poddaje krytyce obowiązujący obecnie system premiowania określając go mianem „szablonowy". Polega on na tym, że premie przyznaje się według tych samych kryteriów wszystkim przedsiębiorstwom, niezależnie od ich specyfiki. Na tej zasadzie pracownicy inżynieryjno-techniczni Niewskiej Fabryki Maszyn od kilku lat są pozbawieni premii za niewykonywanie nawet jednego wskaźnika a załoga sąsiadującego z fabryką kombinatu młynarskiego, który ze względu na swą specyfikę łatwiej daje sobie radę z zadaniami planowymi, stale korzysta z przywilejów systemu premiowania.

Jeszcze inny punkt widzenia odnośnie oceny wyników działalności przedsiębiorstw reprezentuje dyrektor P. Jaszczericyn z Mińskiej Fabryki Łożysk. Uważa on, że głównym kryterium oceny poszczególnych przedsiębiorstw powinny być rezultaty osiągnięte w całej branży.

Ciekawe są uwagi dyrektora Jaszczericyna odnośnie jakości i długowieczności produkowanych wyrobów. Na przykładzie Fabryki Łożysk wskazuje, że załoga nie jest zainteresowana w wytwarzaniu łożysk o specjalnie wysokiej jakości. Jest to oczywiste, jeśli się zważy, że znaczna oszczędność surowców i środków finansowych, daje o sobie znać w tym przypadku poza granicami fabryki i nie jest związana z jej ekonomicznymi wskaźnikami, a co za tym idzie nie pociąga za sobą żadnych dodatkowych bodźców materialnych dla załogi. Niesłuszne jest również to, że istniejące przepisy przewidują premiowanie, w niektórych przypadkach, jedynie kierownictwa aparatu przedsiębiorstwa. System premiowania nie obejmuje bowiem robotników mających bezpośredni wpływ na wysoką jakość i długowieczność wyrobów.

Kończąc swoją wypowiedź, dyrektor Jaszczericyn poświęca kilka słów uprawnieniom dyrektorów przedsiębiorstw sensu stricto. I znów narzekania na brak elementarnych prerogatyw. Dyrektor nie ma prawa osobiście przedłużyć delegacji swemu pracownikowi bez zgody sownarchozu. Nie wolno mu również zmieniać poszczególnych zaszeregowań, oczywista, w ramach ogólnego funduszu płac, chociaż często jest to uzasadnione i w ostatecznym rezultacie prowadzi do oszczędności środków. Ten stan rzeczy, zdaniem dyrektora, powinien ulec radykalnej zmianie.

*

Dyskusja, którą redakcja „Ekonomiczeskoj Gaziety" zamierza kontynuować wskazuje, że w ślad za procesami decentralizacji idącymi w kierunku rozszerzenia uprawnień terenowych organów zarządzania (sownarchozów) staje na porządku dziennym sprawa rozszerzenia operatywnej samodzielności przedsiębiorstw, a w związku z tym poczynienie odpowiednich zmian w systemie planowania i zarządzania, które umożliwią tę operatywną samodzielność.

Zasadniczy akcent dyskusji położony został na sprawie stworzenia przedsiębiorstwu sprzyjających warunków dla osiągnięcia planowanych rezultatów przy najmniejszych nakładach dla wykorzystania nowych możliwości poprawy ilościowych i jakościowych wskaźników produkcji. Zadania te powinny przyświecać wszystkim partyjnym, planistycznym i gospodarczym czynnikom, jak również ekonomistom-naukowcom.

Oprac. E. CH.

W NRF MALEJĄ REZERWY SIŁY ROBOCZEJ

W Niemieckiej Republice Federalnej na rynku siły roboczej występują w poszczególnych grupach zawodowych coraz silniejsze niedobory. Poczynając od roku bieżącego do procesu pracy wchodzić będą coraz mniej liczebne roczniki. Zamknięcie granicy w Berlinie przekreśliło rachuby zachodnioniemieckich kapitalistów na werbunek siły roboczej w NRD.

W związku z tą sytuacją koncerny zachodnioniemieckie w coraz większym stopniu zmuszone są do sprowadzania zagranicznych robotników przeważnie z Włoch, Hiszpanii, Turcji i innych krajów. W zakładach samochodowych Forda np. w Kolonii pracuje obecnie 3500 Włochów i 200 Turków. Sprowadzanie zagranicznych robotników pociąga za sobą określone perturbacje w dziedzinie mieszkaniowej i socjalnej. Włoscy robotnicy np. zorganizowali kilkakrotnie demonstracje w związku z traktowaniem ich w pracy jako ludzi drugiej kategorii i niedostatecznym wyposażeniem baraków w urządzenia socjalne. (d)

NRF PODEJMUJE EKSPORT UZBROJENIA

Przemysł zbrojeniowy NRF wykonuje jedno z pierwszych znaczniejszych zamówień eksportowych. Królewska wojenna marynarka Norwegii zleciła stoczni zachodnioniemieckiej Rheinstahl Nordseewerke GmbH w Emden budowę 15 łodzi podwodnych.

Zamówienie zostało udzielone w związku z nowym programem rozbudowy marynarki norweskiej w ramach NATO. Rozbudowa jest w dużej części finansowana przez USA. Typ 350-tonowej łodzi został opracowany na zlecenie zachodnioniemieckiej marynarki wojennej, cechuje go znaczna sprawność, przy założe zredukowanej do minimum. Wstępna wielkość zamówienia szacowana jest na około 150 mln DM.

(d)

KRAJE AFRYKI

DOKOŃCZENIE ZE STR 5

są bardzo nierównomierne. Często przedłużające się tu posuchy stanowią poważne utrudnienie dla rolnictwa. W przeciwieństwie na wybrzeżu południowo-zachodnim deszcze padają zimą i są bardziej regularne. W Karru Górnym w zimie wody stojące często zamarzają, a w górach pojawia się śnieg. Średnie temperatury lipca wynoszą tu plus 4°C, plus 10°C, stycznia plus 18°C, plus 24°.

Dostateczna ilość opadów (ponad 500 mm rocznie) dla upraw zbożowych, takich jak kukurydza, pszenica, jęczmień, owies, sorgo, występuje tylko na 40% powierzchni kraju i to głównie w części wschodniej. Na zachodzie w warunkach bardziej suchego klimatu głównym zajęciem ludności jest hodowla, podczas gdy uprawa ziemi jest możliwa jedynie na terenach sztucznie nawadnianych. W cieplejszych, najbardziej wilgotnych obszarach Natalu możliwa jest uprawa trzciny cukrowej, kawy, bananów i bawełny, w południowo-zachodniej części Kraju Przylądkowego — winorośli, owoców cytrusowych i ananasów. W północno-wschodniej części Transwalu, w warunkach klimatu tropikalnego uprawia się owoce cytrusowe i tytoń. Większość upraw wprowadzona została tu przez kolonistów europejskich, jedynie sorgo jest tradycyjną uprawą ludności miejscowej.

Pierwszym Europejczykiem, który pojawił się w tych okolicach, był Portugalczyk Bartholomeo Diaz, odkrywca Przylądka Dobrej Nadziei (1488 r.). Kolonizację europejską zapoczątkował jednak dopiero Holender Jan van Riebeck, który w 1652 r. na polecenie Holenderskiej Kompanii Wschodnio-Indyjskiej założył tu stację zaopatrzeniową dla statków płynących na wschód. Holendrzy bezlitośnie zdziesiątkowali miejscowych Hotentotów i Buszmenów stwarzając potem legendę, że zajmowany kraj był nie zamieszkały. Do pierwszego starcia z ludnością Bantu, plemieniem Kosa doszło nad rzeką Great Fish w roku 1779. Nowy etap zapoczątkowała okupacja Kraju Przylądkowego przez Brytyjczyków (1795 r.). Pierwsi osadnicy brytyjscy zaczęli tu napływać w roku 1820, po przyznaniu tych terenów Anglii przez Kongres Wiedeński (1814 r.). Anglicy wprowadzili oficjalny język angielski, zrównali w prawach tzw. Koloredów i znieśli niewolnictwo. Osadnicy holenderscy, tzw. Burowie nie mogąc pogodzić się z nowymi zarządzeniami i na skutek pomoru bydła rozpoczęli w 1836 r. Groot Trek (Wielką Wędrówkę) w kierunku północnego wschodu zakładając na nowych, odległych terenach dwie nowe republiki: Transwal i Wolne Państwo Orańskie. Rosnąca ekspansja brytyjska powodowała ciągłe spięcia i kryzysy. Odkrycie diamentów (1867 r.) w Oranii i złota w Transwalu (1884 r.) tarcia te jeszcze wzmogło i w końcu doprowadziło do wojny Burów z Anglikami (1889—1902 r.), w wyniku której republiki burskie zostały podporządkowane W. Brytanii. Dnia 31.V 1910 r. wszedł w życie South Africa Act, na mocy którego powołany został do życia Związek Południowej Afryki jako dominium brytyjskie. W wyniku stale rozwijających się tendencji separatystycznych ludności afrykanerskiej (Burów) dokładnie w 51 lat — 31.V.1961 r. — Związek Południowej Afryki został ogłoszony Republiką Południowej Afryki i wystąpił z brytyjskiej Wspólnoty Narodów. Obecnie republika składa się z czterech prowincji: Kraju Przylądkowego, Oranii, Transwalu i Natalu oraz administruje Afryką Południowo-Zachodnią, dawnym mandatem Ligi Narodów. RPA nie honoruje uchwał ONZ o powiernictwie i włączyła Afrykę Południowo-Zachodnią do swojej administracji. APZ wysyła swoich deputowanych do parlamentu republiki.

W wyniku dziejów historycznych i gospodarczych obraz ludnościowy RPA należy do jednych z najbardziej skomplikowanych na świecie. W roku 1959 spośród 14,7 mln ludzi zamieszkujących RPA 3.067 tys. stanowili biali, 9.751 tys. — Murzyni Bantu, 1.405 tys. Koloredzi, tj. potomkowie mieszańców z pierwszego okresu kolonizacji, w których żyłach płynie krew białych wszelkich narodowości, oraz Hotentotów, Buszmenów, Murzynów Bantu i Malajów, 450 tys. — Azjatów, przede wszystkim Hindusów i w mniejszym stopniu Chińczyków. Ludność biała dzieli się przy tym w stosunku 60 do 40% na Afrykanerów (Burów) i ludność pochodzenia angielskiego. Po angielsku mówią również Azjaci, podczas gdy Koloredzi po afrykanersku, który jest językiem dominującym w RPA i urzędowym na równi z angielskim. Język angielski był dotychczas używany głównie w komunikacji i miastach, gdy afrykanerski na wsi, jednak około 70% białych posługuje się oboma językami.

Ludność Bantu też nie jest jednolita. Pod względem etniczno-językowym należy ona do kilku grup: Kosa, Zulu, Suto, Cuana i innych. Wreszcie ostatnią, bardzo nieliczną grupę stanowią niedobitki Hotentotów i Buszmenów.

W RPA prowadzona jest polityka apartheidu, czyli segregacji rasowej. Głównym jej celem jest utrzymanie republiki jako kraju białego człowieka mimo jej stosunku do pozostałej ludności jak 1:5. Polityka dyskryminacji rasowej wyrażona została już w pierwszej konstytucji Transwalu słowami: „Nie może być równości między czarnymi i białymi ani w kościele, ani też w państwie". Polityka ta przybrała na sile po 1948 r. Ustawa „The Promotion of Bantu Self-Government Act, nr 46, 1959" postanawia utworzenie 8 okręgów narodowych, zawierających 264 rezerwacje lokalne zwane powszechnie „bantustanami". Ogólny obszar tych okręgów wynosi zaledwie około 11% terytorium państwa, ale skupia się tam aż 30% ludności. W chwili obecnej bantustany są przeludnione i niezwykle zacofane pod względem gospodarczym. Jedyną gałęzią produkcji jest rolnictwo, nie będące jednak w stanie wyżywić swej ludności. Stąd około połowa mężczyzn udaje się co roku, regularnie po zarobek do zakładów przemysłowych (ok. 600 tys.) i kopalni (ok. 500 tys.), względnie na fermy białych (ok. 1 mln). Stan ten jest dogodny dla ludności białej. Trzeba bowiem zdać sobie sprawę, że zarobek ludności murzyńskiej jest 10—12 razy mniejszy niż białego za tę samą pracę.

W miastach mieszka około 40% ludzi, ale aż 75% ludności białej. Największym miastem oraz głównym ośrodkiem handlowym i przemysłowym jest Johannesburg (1053 tys. mieszk.), stolicą ustawodawczą i siedzibą parlamentu — Kapsztad (729 tys.), stolicą administracyjną i siedzibą rządu — Pretoria (343 tys.). Poza nimi jest jeszcze jedno miasto ponad półmilionowe (Durban) i 7 miast ponad 100-tysięcznych.

RPA należy do krajów imigracyjnych. Rząd prowadzi jednak specjalną politykę, ubiegając się o zwiększenie liczebności ludności białej, a wśród niej o dopływ wysoko kwalifikowanych pracowników pochodzących głównie z krajów dawnej imigracji. W 1958 r. na ogólną liczbę prawie 15 tys. białych imigrantów 4,5 tys. stanowili Brytyjczycy i prawie 2 tys. Holendrzy. Wspomniany już niedostatek siły roboczej powoduje, że około 280 tys. robotników murzyńskich przybywa rocznie do pracy sezonowej z krajów ościennych, głównie z Mozambiku. W kopalniach np. 2/3 robotników pochodziło w 1957 r. z imigracji sezonowej.

Charakterystycznymi cechami gospodarki RPA jest wzajemne współistnienie cech typowych dla rozwiniętych krajów kapitalistycznych obok cech krajów zacofanych. Rozwój produkcji kapitalistycznej długi czas ograniczał się do kierunku surowcowo-eksportowego. Stąd podstawowymi działami gospodarki było górnictwo i hodowla (produkcja wełny).

Dopiero po drugiej wojnie światowej zaznaczył się silny, bardziej wszechstronny rozwój przemysłu. W roku budżetowym 1956/57 dochód narodowy dzielił się w następującym stosunku: przemysł 27 proc., rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo 16 proc., górnictwo i handel po 15 proc., transport i komunikacja 9 proc. oraz inne działy 18 proc. Mimo poważnego udziału przemysłu w dochodzie narodowym wyroby przemysłowe, jak wyroby metalowe, maszyny, odzież i tekstylia stanowią ponad 50 proc. wartości importu. W rolnictwie, obok wysokotowarowej produkcji gospodarstw ludności białej, istnieje krańcowo prymitywna gospodarka tubylcza. Ogólna wartość produkcji w dziesięcioleciu 1948—1958 wzrosła o 39 proc., wykazując sumę 2.306 mln funtów pd.-afrykańskich. Dysproporcje w gospodarce istnieją zarówno w odniesieniu do poszczególnych gałęzi produkcji, jak i do poszczególnych regionów.

Rozwój gospodarki po ostatniej wojnie przebiegał dosyć regularnie bez większych wstrząsów. Dopiero po 1956 roku zaczęła zarysowywać się tendencja recesji gospodarczej. Pojawiać się zaczął odpływ kapitałów powodujący naruszenie rezerw złota.

(c. d. n.)

LECH RATAJSKI

Z materiałów NIK

Czemu służą instytuty?

W bieżącej pięciolatce postawiono przed naszym budownictwem poważne i trudne zadania: zwiększyć docelową roczną produkcję o około 46 proc., głównie poprzez znaczny wzrost wydajności pracy (o 32 proc.) przy równoczesnej obniżce kosztów własnych. Wymaga to usprawniania i modernizacji procesów budowlanych, wprowadzania nowych rozwiązań konstrukcyjnych oraz technologicznych i w ogóle znacznego przyspieszenia postępu techniczno-organizacyjnego.

A realizacja wszystkich tych zadań w poważnym stopniu zależy od działalności wyspecjalizowanych instytutów naukowych, np. Instytutu Techniki Budowlanej oraz Instytutu Organizacji i Mechanizacji Budownictwa. Niestety, jak dotychczas — praca tych instytutów pozostawiała wiele do życzenia. Wykazała to przede wszystkim przeprowadzona w ubiegłym roku przez NIK kontrola, której wyniki warto tu przynajmniej pokrótce zasygnalizować.

Przede wszystkim stwierdzono, że roczne zadania instytutów w zakresie prac naukowo-badawczych i badawczych ostatnio z reguły nie były wykonywane. I to w dość znacznym stopniu, bowiem w latach 1958—1960 w Instytucie Techniki Budowlanej kończono rocznie opracowania 52—59 proc. przewidzianych do zakończenia planowych tematów, natomiast w Instytucie Organizacji i Mechanizacji Budownictwa odsetek ten był jeszcze mniejszy i wynosił zaledwie od 20 do 49 proc. Jakkolwiek wskaźnikowe wykonanie zadań naukowo-badawczych nie może stanowić o pełnej ocenie działalności instytutów, to jednak charakteryzuje ono stan rzeczy w tej dziedzinie.

PRZEWAGA USŁUG NIENAUKOWYCH

Za jedną z głównych przyczyn takiego stanu rzeczy wypada chyba uznać nadmierne i nieuzasadnione angażowanie się instytutów w pozaplanowych usługowych pracach zleconych, które przy tym najczęściej służyły dla doraźnego użytku i nie miały charakteru prac naukowo-badawczych. Były to np. opracowania różnych analiz, referatów, elaboratów, wytycznych, wskaźników itp.

W dużym stopniu dotyczy to również tzw. prac usługowo - wdrożeniowych. Wprawdzie współdziałanie w praktycznym wdrażaniu wyników działalności naukowo-badawczej należy do statutowych obowiązków instytutów, ale np. w IOMB jednostki organizacyjne powołane do prowadzenia tych prac zatrudniały aż 60 proc. pracowników umysłowych, a co najistotniejsze — zdecydowana większość tych prac nie wiązała się z działalnością naukowo-badawczą instytutu. Np. w roku 1960 zaledwie 4 proc. wartości zrealizowanych w tym zakresie prac wykonano na zlecenie pionu naukowo-badawczego IOMB, a pozostałe 96 proc. miało charakter prac zleconych; chodziło tu np. o prace projektowe, rozruchy zakładów przemysłowych, remonty maszyn itp.

Również ITB ostatnio rozszerzał swój udział w realizacji odpłatnych usług (w roku 1960 o ok. 10 proc. a w roku 1961 o dalsze ok. 17 proc.), którym poświęcano coraz większy odsetek całkowitego budżetu czasu. W wyniku nader poważnego zaangażowania pracowników pionu naukowo-technicznego w pracach zleconych i stałych zajęciach ubocznych (które pracownikom tym zajmowały średnio 10,4 godzin dziennie i częściowo były wykonywane podczas godzin pracy) na działalność naukowo-badawczą pozostawała im tylko znikoma część efektywnego czasu pracy.

WYRĘCZANIE URZĘDÓW I BRAK KOORDYNACJI

Kontrola wykazała również szereg nieprawidłowości w samej organizacji prac naukowo-badawczych, jak wadliwe rozmieszczenie kadr, (np. w IOMB zakłady o charakterze naukowo-badawczym zatrudniały tylko 21 proc. ogólnej ilości pracowników umysłowych instytutu), czy też rozpraszanie sił w ramach właściwej działalności naukowej (w latach 1960 i 1961 w ITB tylko jeden temat był opracowywany wspólnie przez kilka zakładów, natomiast pozostałe prace miały indywidualny, różnokierunkowy charakter).

Program prac naukowo-badawczych w większości przypadków był przy tym dostosowany do doraźnych, bieżących potrzeb resortu, natomiast ani w ITB, ani IOMB nie utworzono komórki zajmującej się perspektywicznymi problemami budownictwa. A zaspokajanie owych bieżących potrzeb dość często polegało na wyręczaniu poszczególnych departamentów czy osób z ministerstwa przy opracowywaniu analiz, referatów względnie sprawozdań, dotyczących np. przekroczeń dyscypliny płac, realizacji bieżących planów produkcyjnych itp.

Oczywiście część prac miała charakter naukowo-badawczy, ale i w tych przypadkach nie wszystko „grało". Stwierdzono np. brak dostatecznej koordynacji między instytutami, czy nawet wewnątrz instytutów, na skutek czego pewne prace dublowały się, a w niektórych przypadkach podejmowano tematy, którymi bliżej zajmują się w ogóle inne resorty i ich instytuty (np. sprawy technologii spawania, które wchodzą w zakres działalności Instytutu Spawalnictwa). Zwrócono też uwagę na nader łatwe i coraz częstsze zastępowanie w ciągu roku planowych zamierzeń przez tzw. opracowania pozaplanowe; np. w roku 1958 do planu IOMB wprowadzono 7 tematów pozaplanowych, a w roku 1961 — już 46 tematów.

NIEWYKORZYSTANE ŚRODKI

Taki stan rzeczy musiał ujemnie wpłynąć na wyniki działalności naukowo-badawczej, co przejawiło się choćby w wydawaniu drukiem stosunkowo małej ilości prac naukowych (ITB za 3 lata tylko 22 prace, IOMB w roku 1960 — zaledwie połowę planowanych arkuszy). Zbyt małe też było wykorzystanie końcowych opracowań dla praktyki budownictwa poprzez przygotowywanie odpowiednich instrukcji czy norm.

Np. z programu prac naukowych ITB na rok 1961 tylko 26 proc. opracowań miało być tak wykorzystanych, pozostałe kończyłyby się na sprawozdaniach. A i te plany nie były należycie zrealizowane, skoro np. na 18 projektów norm państwowych, które ITB miał opracować jeszcze w roku 1960 — do połowy roku 1961 przygotowano tylko 6.

Również w dziedzinie doświadczalnictwa nie realizowano planowych zadań. Np. ITB w roku 1960 wykorzystał tylko 60 proc. posiadanych na ten cel środków, tj. ok. 2 mln zł (a równocześnie za zlecone prace usługowe uzyskał ok. 6,6 mln zł), przy czym na 17 zakładów Instytutu tylko 7 prowadziło takie prace.

Podobnie było w IOMB, gdzie wykorzystano zaledwie 52 proc. przyznanych środków i w rezultacie nie zakończono szeregu ważnych dla budownictwa tematów (kontenteryzacja cegły — tu wykorzystano zaledwie 25 proc. planowanych kwot; budowa domków wg metody inż. Orella — 33 proc. itp.). Na 12 tematów objętych własnym programem — tylko w jednym przypadku wykorzystano całkowicie posiadane środki, a 5 tematów w ogóle nie podjęto.

KŁOPOTY Z KADRAMI

Jedną z głównych przyczyn wszystkich tych nieprawidłowości jest — jak wydaje się — wysoce niezadowalający stan ilościowy kadr naukowo-badawczych w obu instytutach. I tak w IOMB wśród 310 pracowników inżynieryjno-technicznych zatrudniano tylko 8 samodzielnych i 40 pomocniczych pracowników nauki. Stąd też wbrew postanowieniom ustawy o instytutach naukowo-badawczych, na 10 kierowników zakładów tylko 5 było samodzielnymi pracownikami nauki, a na 17 ośrodków i stacji naukowo-badawczych tylko trzema kierowali pomocniczy pracownicy nauki.

Efektywność tak skąpego stanu pracowników naukowo-badawczych była na domiar tego obniżona przez zatrudnienie dość znacznej ich części w niepełnym wymiarze czasu pracy i przez udzielanie wielu zezwoleń na dodatkową pracę w innych zakładach, często w wymiarze pełnych etatów. No i przede wszystkim przez omówione już zaangażowanie w usługowych pracach zleconych.

Oczywiście mimo to wszystko omawiane tu instytuty mogą wykazać się szeregiem poważnych osiągnięć naukowo-badawczych. Nie ulega jednak wątpliwości, że przy prawidłowym zorganizowaniu ich pracy efekty te mogłyby być znacznie większe.

Co prawda ostatnio dzięki wynikom kontroli NIK władze resortu budownictwa zwróciły już uwagę na konieczność poprawy w tej materii i po przedyskutowaniu omówionych tu spraw wydały przepisy regulujące płace pracowników instytutów oraz warunki wykonywania przez nich prac dodatkowych. Na ile jednak przedsięwzięcia te wystarczą — okaże najbliższa przyszłość.

W. G.

PŁACE a płynność siły roboczej

JANINA DUSIK

PRZY dużej różnorodności zdań co do uszeregowania przesłanek płynności siły roboczej w poszczególnych gałęziach gospodarki można jednak wyodrębnić najczęściej powtarzające się opinie. Np. w polskim górnictwie węglowym dominuje stanowisko, że płynność siły roboczej określona jest przede wszystkim przez płacę roboczą i warunki mieszkaniowe. Dopiero w dalszej kolejności wymienia się takie przesłanki, jak specyficzne warunki pracy, łączenie pracy w kopalni i gospodarstwie rolnym, sytuację na rynku pracy, stosunki między dozorem i robotnikami, stosunki między członkami zespołów roboczych itp.

W toku badań płynności robotników w skali całego górnictwa węglowego, uzupełnionych analizą tej problematyki w jednej z kopalń Zagłębia Dąbrowskiego, nie znaleziono wszakże dowodów potwierdzających szeroko rozpowszechnione przekonanie, że płaca robocza i warunki mieszkaniowe, to dwie główne przesłanki płynności siły roboczej w górnictwie. Gdyby przyjąć takie stanowisko, należałoby się spodziewać, że w gałęziach o wysokim poziomie płacy roboczej płynność robotników powinna być mniejsza niż w gałęziach, gdzie płaca kształtuje się na niższym poziomie. A przecież w każdym roku minionego dziesięciolecia poziom średniej płacy miesięcznej robotników grupy przemysłowej zatrudnionych w kopalniach węgla kamiennego był znacznie wyższy niż w innych gałęziach przemysłu, wskaźnik zaś ruchu[1]) tych robotników był do 1959 roku znacznie wyższy niż gdzie indziej.

W każdym następnym roku okresu 1950—1960 średnia miesięczna płaca robocza robotników kopalń węgla kamiennego była wyższa, niż w roku poprzednim. Tymczasem poziom wskaźnika płynności[2]) pozostawał aż do 1959 roku prawie niezmieniony, a niewielkie jego wahania nie były zbieżne z poważniejszymi zmianami w poziomie płac.

W związku z przeprowadzonymi w latach 1952, 1955 i 1957 reformami płac zmieniły się proporcje zarówno między średnią miesięczną, jak i średnią płacą za przepracowaną godzinę w górnictwie i hutnictwie, przemyśle maszynowym lub chemicznym. Na szczególną uwagę zasługuje reforma płac przeprowadzona w 1957 roku, w wyniku której rozpiętość między płacą w górnictwie i w innych gałęziach przemysłu ciężkiego zwiększyła się bardzo poważnie.

Mimo wielokrotnego zwiększania rozpiętości na korzyść robotników kopalni węgla kamiennego — wskaźnik płynności w tej gałęzi produkcji pozostawał jednak niezmieniony. Poważniejsze zmniejszenie płynności siły roboczej nastąpiło dopiero w 1960 roku, kiedy to poziom wskaźnika płynności obniżył się o 10,8 punkta w porównaniu z rokiem poprzednim. Trzeba jednak podkreślić, że właśnie w tym roku średnia płaca miesięczna robotników grupy przemysłowej zatrudnionych w kopalniach wzrosła w minimalnym stopniu — zaledwie o 1,8% w porównaniu z 1959 rokiem — a proporcje płac w górnictwie i innych gałęziach przemysłu ciężkiego pozostały niezmienione.

Brak poważniejszych zmian w nasileniu płynności siły roboczej w górnictwie po reformie płac w 1957 roku jest tym bardziej zaskakujący, że w jej wyniku w największym stopniu wzrosła płaca niewykwalifikowanych robotników pozaprzodkowych, tzn. najmniej ustabilizowanych robotników.

Wydaje się, że wnioski wynikające z tego stanu rzeczy podważają dość rozpowszechnione przekonanie o decydującym wpływie pracy roboczej na kształtowanie się płynności siły roboczej w górnictwie węglowym. Wysoki poziom wskaźnika płynności przy najwyższym w Polsce poziomie średniej płacy miesięcznej i stabilność tego wskaźnika w warunkach systematycznego wzrostu płacy roboczej, poważnego zwiększania rozpiętości między płacą robotników zatrudnionych w kopalniach i zakładach pracy innych gałęzi przemysłu ciężkiego, korzystnej dla najbardziej płynnych grup robotników zmian proporcji w płacach w ramach górnictwa węglowego — wszystko to uzasadnia chyba tezę, że płaca robocza nie ma decydującego wpływu na kształtowanie się płynności siły roboczej w kopalniach węgla kamiennego.

Stwierdzenie to nie upoważnia jednak do całkowitego negowania wpływu płacy roboczej na interesujące nas zjawisko. Na podstawie wywiadów przeprowadzonych z kierownictwem kilku kopań, z robotnikami zwalniającymi się z pracy na własne żądanie, wreszcie na podstawie analizy płacy zwalniających się z pracy, przeprowadzonej w jednej z kopalń Zagłębia Dąbrowskiego — można wnioskować, że płaca robocza jest niewątpliwie jedną z przyczyn zrywania umowy o pracę.

Celem wykrycia mechanizmu oddziaływania płacy na płynność siły roboczej w górnictwie węglowym należy analizować nie tylko (ani nawet nie tyle) średnie płace miesięczne w skali całej gałęzi, czy nawet jednej kopalni. Średnia płaca miesięczna jako wypadkowa najbardziej różnorodnego, indywidualnego wynagrodzenia kilku, kilkudziesięciu czy nawet kilkuset tysięcy robotników nie uzewnętrznia tego, co najistotniejsze, tzn. całej różnorodności proporcji między płacą poszczególnych grup, lub nawet pojedynczych robotników.

Każdy robotnik porównuje otrzymywane wynagrodzenie przede wszystkim z płacą innych robotników o podobnych kwalifikacjach, wykonujących prace o zbliżonym charakterze. Na przykład górnik najpierw porównuje własną płacę z wynagrodzeniem innych górników pracujących w tym samym oddziale, następnie z płacą górników w innych oddziałach tej samej kopalni, wreszcie z płacą górników w innych, najbliżej położonych kopalniach. Dopiero w dalszej kolejności porównuje otrzymywane wynagrodzenie z płacą robotników o niższych lub odmiennych kwalifikacjach zawodowych.

W związku z tym badania nad mechanizmem oddziaływania płac na płynność siły roboczej w górnictwie węglowym powinny rozpoczynać się od analizy płac w poszczególnych grupach robotników; przede wszystkim — od analizy płac robotników o podobnych kwalifikacjach, pracujących na stanowiskach o zbliżonym charakterze.

Wydawałoby się, że robotnicy o podobnych kwalifikacjach zawodowych, wykonujący podobne rodzaje prac, zaszeregowani niejednokrotnie do jednej kategorii płac powinni otrzymywać względnie wyrównane wynagrodzenie. Tymczasem badania prowadzone w jednej z kopalń węgla kamiennego wykazały, że płaca tych robotników jest dość często bardzo poważnie zróżnicowana. Na przykład w maju 1960 roku dzienna płaca ładowaczy w jednym z dołowych oddziałów przygotowawczych wahała się w granicach 98—122 zł., płaca ładowaczy w jednym z oddziałów eksploatacyjnych — w granicach 76—157 zł., robotników zatrudnionych przy transporcie materiałów — w granicach 62—116 zł., a wśród robotników dołowych o najniższej stawce zaszeregowania — w granicach 61—160 zł.

Nie mniej istotne różnice występują między płacą robotników o podobnych kwalifikacjach, bądź wykonujących podobne rodzaje prac, ale zatrudnionych w różnych oddziałach omawianej kopalni. Na przykład najwyższa płaca robotników dołowych zaszeregowanych do najniższej kategorii, pracujących w różnych oddziałach, waha się w granicach 133—176 zł., najniższa w granicach 57 — 84 zł.

Niepokojąco duże zróżnicowanie płac omawianych robotników skierowało uwagę na przyczyny takiego stanu rzeczy. Z uwagi na duże trudności techniczne — badaniami objęto tylko robotników dołowych o najniższej stawce zaszeregowania, tzn. robotników o teoretycznie podobnych kwalifikacjach, legitymujących się stosunkowo niewielkim stażem pracy, charakteryzujących się największą płynnością (ponad 80% zwolnionych na własne żądanie, samowolnie i dyscyplinarnie w latach 1959 i 1960 zaszeregowanych było do tej kategorii robotników).

Należałoby się spodziewać, że robotnicy zaszeregowani do jednej kategorii płac powinni wykonywać prace opłacane według jednakowych lub zbliżonych poziomów stawek podstawowych, jednakowych form i systemów płac. Tymczasem badania wykazały, że nowi robotnicy, zaszeregowani najczęściej do najniższej kategorii płac wykonują prace o bardzo różnym charakterze. W zależności od bieżącego zapotrzebowania w oddziałach — jeden z nowych robotników kierowany jest do ładowania urobku, drugi pracuje przy instalacji urządzeń przodkowych, inni zatrudnieni są przy obudowie, obsłudze taśmociągów, oczyszczaniu ścieków i osadników, przy transporcie materiałów, przy podsadzce itp. W związku z tym robotnicy o podobnych kwalifikacjach i podobnym stażu pracy, dość często w jednym wieku, przychodzący do górnictwa niejednokrotnie z jednej wsi — opłacani są według różnych stawek podstawowych, różnych form i systemów płac, a w rezultacie otrzymują najczęściej bardzo zróżnicowane wynagrodzenie.

Wydaje się, że zróżnicowanie płac pochodzące z bezplanowego kierowania robotników zaszeregowanych do najniższej kategorii do wykonywania prac o tak bardzo różnym charakterze — nie może być dla robotników zrozumiałe i uzasadnione. W takich warunkach płaca robocza może budzić poczucie krzywdy i niezadowolenia nawet wtedy, gdy jej poziom jest stosunkowo wysoki, a tym samym może być bezpośrednią przyczyną podjęcia decyzji o przerwaniu pracy w danej kopalni.

Podobny wpływ wywierają stosunkowo duże, na przestrzeni krótkiego okresu, wahania w poziomie płacy jednego robotnika. Na podstawie badań płacy roboczej 87% zwolnionych na własne żądanie, samowolnie i dyscyplinarnie w 1960 roku stwierdzono, że tylko 47-miu robotników, tzn. tylko 25% badanych otrzymywało na przestrzeni trzech miesięcy poprzedzających zwolnienie względnie wyrównane wynagrodzenie. Płaca pozostałych 125 robotników na przestrzeni trzech miesięcy poprzedzających zwolnienie ulegała bardzo poważnym wahaniom; różnica w poziomie średniej płacy za dniówkę dochodziła niekiedy do 100 zł. Np. robotnik przyjęty w maju 1959 roku otrzymał w lutym 1960 roku zł 167, w marcu zł 92, w kwietniu zł 69 średnio za przepracowaną dniówkę. Robotnik ten zwolnił się z pracy 6 maja 1960 roku.

Bezpośrednią przesłanką aż tak bardzo dużych wahań w poziomie płacy jednego robotnika są niewątpliwie złe metody kierowania pracą przede wszystkim nowych robotników. Na podstawie szczegółowych badań stwierdzono, że większość zwalniających się na własne żądanie, samowolnie i dyscyplinarnie nie miała przydzielonego na stałe stanowiska roboczego. Na przykład zaledwie 27% zwolnionych w pierwszym półroczu lat 1959 i 1960 wykonywało na przestrzeni trzech miesięcy poprzedzających zwolnienie prace o względnie jednolitym charakterze, natomiast pozostali przerzucani byli co kilkanaście, a niejednokrotnie co kilka dni z jednego stanowiska roboczego na drugie.

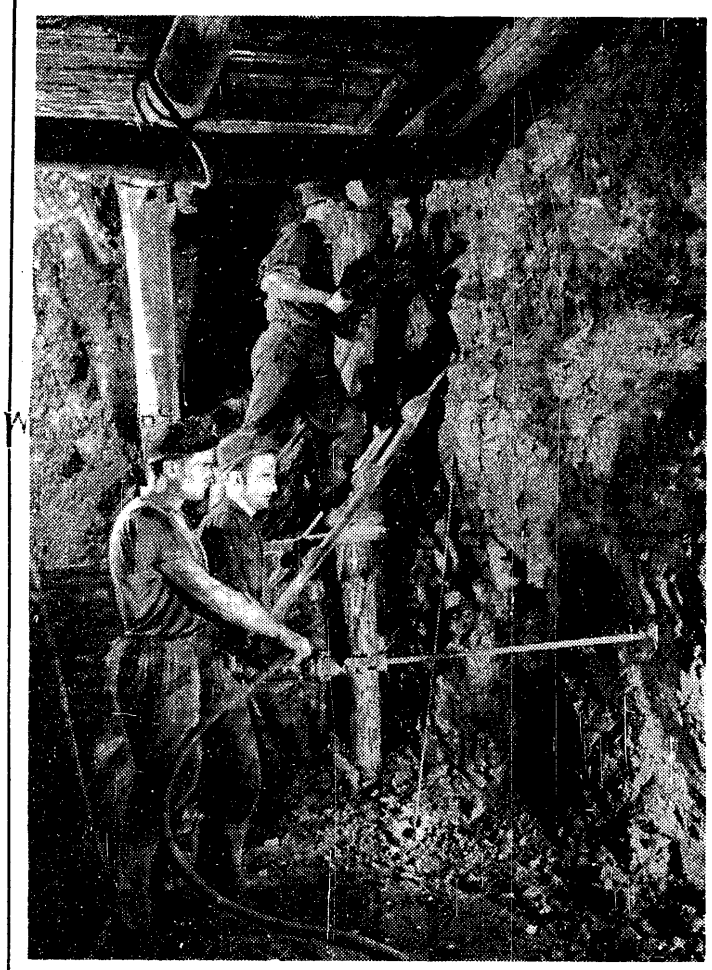
Jeśli jeden robotnik na przestrzeni zaledwie trzech miesięcy poprzedzających zwolnienie 18-krotnie (!) zmienił stanowisko robocze, to jasne jest, że co kilka lub kilkanaście dni zmieniała się jego stawka podstawowa, opłacany był raz według zasad płacy dniówkowej, to znowu według zasad płacy dniówkowo-premiowej, albo według zasad płacy akordowej. Wysokość miesięcznego wynagrodzenia jest w takich warunkach bliżej nieznaną w toku pracy wypadkową najbardziej różnorodnego wynagrodzenia za poszczególne dni robocze i zależy nie tyle od kwalifikacji i indywidualnych umiejętności, co od przypadkowego skierowania robotnika do prac lepiej lub gorzej opłacanych.

Tak bardzo poważne wahania poziomu płacy jednego robotnika, związane najczęściej z bezplanowym przerzucaniem go z jednego na drugie stanowisko robocze, są dla robotników niezrozumiałe, a tym samym niesłuszne i niesprawiedliwe. W takich warunkach płaca robocza budzi niejednokrotnie chęć wypróbowania możliwości osiągnięcia wyższego, czy chociażby tylko bardziej sprawiedliwego, z punktu widzenia robotnika, wynagrodzenia w innym zakładzie pracy.

Z przeprowadzonych wyżej rozważań wynika, że negatywny wpływ płacy na robotników zatrudnionych w polskim górnictwie węglowym wiąże się nie tyle z polityką płac, ile z polityką zatrudnienia. Ulepszenie organizacji pracy, udoskonalenie metod kierowania pracą przede wszystkim nowych robotników — zlikwiduje poważne zróżnicowanie płacy robotników o podobnych kwalifikacjach, zaszeregowanych niejednokrotnie do jednej kategorii płac, wyeliminuje tak bardzo poważne wahania w poziomie płacy jednego robotnika. Uporządkowanie polityki zatrudnienia wzmocni niewątpliwie siłę pozytywnego oddziaływania płacy na poszczególnych robotników, a tym samym wpłynie na zmniejszenie płynności siły roboczej w polskim górnictwie węglowym.

[1]) Wskaźnik ruchu — to wyrażony w procentach stosunek ogólny liczby zwolnionych robotników grupy przemysłowej do średniego zatrudnienia w okresie badanym lub do stanu ewidencyjnego załogi na początku badanego okresu.

[2]) Wskaźnik płynności — to wyrażony w procentach stosunek zwolnionych na własne żądanie, dyscyplinarnie i samowolnie przerywających pracę najemnych robotników grupy przemysłowej do średniego zatrudnienia robotników najemnych w okresie badanym, lub ich stanu ewidencyjnego na początku badanego okresu.



SZCZECIŃSKIE SPOTKANIE

Musimy się przyznać, że z dużą tremą jechaliśmy na spotkanie z Czytelnikami, zorganizowane z inicjatywy Międzynarodowego Klubu Prasy i Książki w Szczecinie. Cóż można bowiem powiedzieć dość przypadkowo zebranemu zespołowi gości klubowych?

Nie jest to przecież wcale to samo, co spotkanie z grupą ekonomistów zrzeszonych w którymś z oddziałów Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, albo z grupą aktywu gospodarczego jakiegoś miasta, czy też z zespołem ekonomistów w większym zakładzie pracy. Tu z góry można przewidzieć podstawowe kierunki zainteresowania i podzielić się wspólnymi spostrzeżeniami na temat aktualnych problemów naszej gospodarki oraz zagadnień z nimi związanych. Z czym można natomiast wyjść do grona osób, w którym obok gospodyni domowej, która przyszła przejrzeć „Przyjaciółkę", zasiada student szkoły ekonomicznej i wytrawny finansista z wojewódzkiego oddziału NBP?

Obawy okazały się jednak nieuzasadnione. Zainteresowanie aktualnymi problemami naszej gospodarki, naświetlanymi w „Życiu" jest bowiem w Szczecinie większe, niż się tego spodziewaliśmy. Nie zdołał przeszkodzić temu nawet fakt, że tygodnik nasz dociera do Szczecina dopiero w poniedziałki, i to w bardzo niewielu egzemplarzach. Ot, tyle co w prenumeracie i na specjalny obstalunek w kioskach — dla „swoich" klientów; no i na sali w klubie prasy i książki, gdzie, jak nas zapewniono, „Życie" jest czytane. Pod koniec tygodnia opuszcza bowiem klubową czytelnię bardziej zniszczone niż wiele innych tygodników (prawie jak „Przekrój").

W konsekwencji okazało się więc, że i nasze ciężkawe wywody na temat problemów sytuacji gospodarczej znajdują licznych słuchaczy, umiejących konfrontować je z własnymi spostrzeżeniami. A więc słuchaczy mających również wiele do powiedzenia.

W tym miejscu przede wszystkim wypada nam przeto podziękować Czytelnikom ze Szczecina za rzeczową konfrontację naszych obserwacji, dotyczących aktualnych zagadnień gospodarczych, ze specyficznym ich ukształtowaniem na terenie województwa szczecińskiego. Jeszcze raz zapewnić też pragniemy, że dołożymy starań, aby „nasze komentarze", które cieszą się na szczecińskim terenie dużym zainteresowaniem, częściej ukazywały się na szpaltach „Życia". Nadal wiele poświęcać będziemy też uwagi, zgodnie z sugestią zgłoszoną przez naszych szczecińskich Czytelników, problemom zawodu ekonomisty i podniesieniu jego rangi we wszystkich jednostkach administracji gospodarczej.

Czy i jak nam się to uda, pokaże już najbliższa przyszłość.

T. J. i G. P.

Wysokie zatrudnienie

Rok 1961 upłynął, jak wiadomo, pod znakiem wyższego niż planowaliśmy zatrudnienia w całej gospodarce narodowej. Według ostatnich szacunków przeciętne zatrudnienie w skali całego 1961 r. było ok. 4 proc. wyższe niż w r. 1960. Oznacza to wzrost stanu zatrudnienia o około 300 tys. osób.

Najniższy poziom zatrudnienia miał przy tym miejsce w styczniu 1961 r. W następnych miesiącach zatrudnienie systematycznie wzrastało z 7,4 mln osób w styczniu 1961 r. do 7,8 mln osób w październiku i listopadzie.

Wzrost ten nie był jednak na tyle wydatny, aby mógł zahamować przyrost liczby osób poszukujących pracy. Już bowiem od lipca 1961 r. liczba osób poszukujących pracy była o kilka do kilkunastu procent wyższa niż w tych samych miesiącach 1960 r. Jednocześnie liczba wolnych miejsc pracy była, poczynając od kwietnia 1961 r., o kilkanaście procent niższa niż w podobnych miesiącach 1960 r. Fakt zaś, że listopad i grudzień ub. r. przyniosły wzrost wolnych miejsc pracy w porównaniu z tym samym okresem 1960 r. nie zdołał zahamować wzrostu liczby osób poszukujących pracy.

Wydaje się więc, że na układ sytuacji w dziedzinie zatrudnienia w dużym stopniu wpłynął większy niż spodziewaliśmy się przyrost siły roboczej. (pis)

„Podziemne" życie Warszawy

Rocznice są okazją do chwalenia, wspominania, jak to kiedyś było źle i ile już zrobiliśmy. Toteż pamiętając, że niedawno minęła 17 rocznica wyzwolenia Warszawy — w artykule o niektórych problemach tego miasta będziemy pełni optymizmu i dobrych nadziei. W taki stan ducha trzeba się uzbroić, choć może dzień dzisiejszy nie zawsze sprzyja dobremu nastrojowi.

Narzekasz Obywatelu Warszawiaku, że od czasu do czasu wyłączają Ci prąd? Pomyśl — robią to rzadziej niż w latach ubiegłych (zaczęły pracować Siekierki), a tym, którzy przypominają, że przed wojną nie było ani Żerania, ani Siekierek, ani wyłączeń, zacytuj: przed wojną zużycie energii elektrycznej na jednego Warszawianina *) wynosiło 140 kWh — obecnie ponad 1.100 kWh. Możesz dodać do tego, że zaraz po wyzwoleniu na zwykłego obywatela nie przypadała ani jedna kilowatogodzina, a potrzeby „państwowe" — tzn. paru budynków na Pradze, gdzie pracowały najwyższe władze kraju zaspokajała elektrownia w... Falenicy.

Zapalasz gaz, a tu płomyk pochybotał się i zgasł. Zamiast posłać parę brzydkich wyrazów pod adresem gazowni — policz spokojnie: przed wojną zużycie gazu na jednego mieszkańca wynosiło w Warszawie 45 m sześc., obecnie — ponad dwieście. W ilu łazienkach trzeba było palić w piecach węglowych, żeby móc się wykąpać? Wtedy mieli ciepłą wodę w najlepszym wypadku w sobotę, a Ty odkręcasz kran i kilkadziesiąt płomyków zaczyna podgrzewać strumień lejący się do wanny. Ciepłej wody nie masz najwyżej w sobotę, gdy jest największe zapotrzebowanie na gaz. A że piecyk gazowy czasem wybucha? Nie ma róży bez kolców, zresztą to się naprawdę rzadko zdarza, chyba, że ktoś jest bardzo nieostrożny.

Krzywisz się, bo woda w kranie ma nierówne ciśnienie, a na najwyższych piętrach czasami jej brak? Ale w ilu domach kilkadziesiąt lat temu w ogóle nie było kranów. Pomyśl — o ile Warszawianie muszą być obecnie czyściejsi, jeżeli przed wojną jeden mieszkaniec zużywał przeciętnie dziennie 80 l wody, a obecnie 235 litrów.

W tym miejscu przerwiemy dalsze wyliczanie ile czego było, a ile jest, bo statystyka ma to do siebie, że najwytrwalszego może znużyć, a cóż dopiero człowieka, który musi jednak od czasu do czasu siedzieć po ciemku, któremu wyłączali gaz i który nieraz ze złością stukał po rurach wodociągowych, chcąc wydusić parę kropel dla obmycia namydlonych policzków. Dlatego również nie będziemy nawet próbowali przytaczać liczb, dotyczących komunikacji miejskiej czy oświetlenia ulic, choć i tu statystyka dałaby sporo, niestety, tylko statystycznych argumentów. Co więcej, gotowi jesteśmy nawet przyznać, że w dziedzinie usług świadczonych ludności przez tzw. inżynierię miejską, choć zrobiono — w stosunku do punktu startu — dużo, to w stosunku do potrzeb — mało, o wiele za mało.

Artykuł ma jednak być optymistyczny. Toteż skoncentrujemy się obecnie na przyszłości, bo rysujące się w omawianej dziedzinie perspektywy są lepsze od dnia dzisiejszego. Jeżeli i to nie wprowadzi mieszkańców stolicy w dobry humor — to trudno, nie ma rady.

POTRZEBY

Nie każdy mieszkaniec ulicy Marszałkowskiej czy Starego Miasta zdaje sobie sprawę, w jak wielkim mieście mieszka. Co prawda liczba ludności jest jeszcze nieco mniejsza niż przed wojną, ale za to obszar Warszawy powiększył się w tym czasie ponad 3-krotnie: z 12,5 tys. ha w r. 195 do 44,5 tys. ha obecnie. A owe 32 tysiące hektarów, które stolicy przybyły, to co tu dużo mówić — potężny kłopot dla Ojców miasta, nie mówiąc już o fatalnych z tego powodu wskaźnikach statystycznych.

Przebiegając po pięknych zebrach nowego skrzyżowania Nowego Światu z Alejami Jerozolimskimi nie uświadamiamy sobie np., że na 2.253 kilometrów ulic w Warszawie jest 1.176 km wiejskich dróg, które nawet o „kocich łbach" nie słyszały, a do rangi miejskiej zostały podniesione nazwą „ulic gruntowych". Nie lepiej jest z resztą tzw. „uzbrojenia terenu". Sieć wodociągowa wynosi 929 km, sieć kanalizacyjna — 602 km, co, jak obliczają fachowcy, jest akurat o połowę za mało. Tak to zmiany w granicach administracyjnych fatalnie odbiły się na statystyce. Mimo to jednak — potrzeby rzeczywiste są na pewno bardzo duże, choćby, ze względu na rozmiary budownictwa mieszkaniowego tzw. „kubaturowego" (tzn. o charakterze wielkomiejskim), któremu niedostatek uzbrojonych terenów grozi zahamowaniem. Bez zaspokojenia tych potrzeb proces urbanizacji Wielkiej Warszawy i Warszawskiego Zespołu Miejskiego będzie tylko procesem demograficznym — to znaczy, że będzie coraz więcej ludzi, ale nie coraz więcej urządzeń inżynierii miejskiej, bez której nie tylko nowoczesne, ale żadne obecnie miasto miastem nie jest.

Nie tylko jednak wzrost obszaru i ludności powiększa zadanie w dziedzinie inżynierii miejskiej. Postęp techniczny w urządzeniu mieszkań — lodówki, telewizory, telefony, roboty kuchenne itp. — zwiększają gwałtownie zapotrzebowanie na prąd elektryczny, wodę filtrowaną i ciepłą, gaz itp. Postępy motoryzacji — to konieczność szerszych ulic, lepszej nawierzchni, lepszego oświetlenia itd. Przykłady można mnożyć, konkretne zaś cyfry obliczają fachowcy. Ekonomiści kilometry nowych arterii komunikacyjnych, sieci wodociągowej, gazowej, elektrycznej czy ciepłowniczej, metry sześcienne zbiorników, przepustowość oczyszczalni i pompowni przeliczają na złotówki nakładów inwestycyjnych i skrobią się w głowę. W planie 6-letnim inżynieria miejska pochłonęła 1 265 mln zł, w planie 5-letnim 1956—60 — 2 199 mln zł, w obecnej pięciolatce ma pochłonąć 3 100 mln zł — a to ciągle mało i mało.

ZAMIERZENIA

Nie można jednak za kłopoty ekonomistów winić fachowców od inżynierii miejskiej. Jak już powiedzieliśmy, potrzeby rosną w pewnym sensie lawinowo, a dodać do tego trzeba przecież i dawne zaniedbania i mniej dawne zniszczenia. Ów lawinowy wzrost potrzeb wyrazić można następującymi liczbami:

W dziedzinie energii elektrycznej wzrost zapotrzebowania na jednego mieszkańca wyniesie w obecnej 5-latce około 40 proc. (do ok. 1500 kWh), a w perspektywie najbliższych lat piętnastu powiększy się 2,5-krotnie (do 2.700 kWh).

Władze miejskie nie muszą co prawda bezpośrednio kłopotać się o te ilości energii — od tego jest Ministerstwo Górnictwa i Energetyki — muszą jednak w swych planach rozwojowych uwzględniać konieczność rozbudowy sieci niskiego i średniego napięcia, a to tylko powinno kosztować, najskromniej licząc po 100 milionów złotych rocznie (w obecnej 5-latce).

W dziedzinie gazownictwa wzrost zapotrzebowania będzie równie wielki, z tym, że główne zadania do wykonania przypadają już na najbliższe lata. Zużycie gazu (bez Huty Warszawa) wzrośnie bowiem ze 188 m sześc. w 1960 roku do 310 m sześc. w 1965 r., a sieć gazowa z 655 km do 1.150 km. W ciągu ostatnich dwóch lat mieszkańcy stolicy mieli z gazem stosunkowo największe kłopoty, obecnie kłopoty te powinny się definitywnie skończyć. Uruchomiony został bowiem gazociąg Śląsk—Warszawa, który nie tylko zwiększy ilość gazu, ale i poprawi jego jakość, śląski gaz koksowniczy ma bowiem wyższą kaloryczność i większą zawartość wodoru niż gaz produkowany w gazowni warszawskiej. Nie mniej sam gazociąg nie wystarczy, trzeba rozbudowywać sieć, budować stacje redukcyjne, mieszalniki itp., a to znowu musi kosztować ok. 80 mln zł rocznie. W rezultacie w 1965 roku z gazu (i to lepszego niż obecnie) korzystać będzie około 75 proc. mieszkańców stolicy, wobec 63 proc. korzystających obecnie.

Najmłodszym dzieckiem inżynierii miejskiej w Warszawie jest tzw. sieć cieplna, doprowadzająca gorącą wodę dla potrzeb domowych i ogrzewniczych z elektrociepłowni. Jest to system ogrzewniczy bardzo opłacalny, jeżeli chodzi o eksploatację, ale bardzo drogi, jeżeli chodzi o inwestycje. Sieć cieplna w 1958 roku wynosiła ok. 140 km i pokrywała w 16 proc. zapotrzebowanie na energię dla ogrzewania budynków. Trudno jest w tej chwili mówić o perspektywach w tej dziedzinie, bowiem plany rozbudowy zostały poważnie zahamowane ze względu na brak odpowiednich rur i kabli, także najprawdopodobniej przez najbliższe trzy lata gorąca woda z Siekierek będzie ogrzewała Wisłę, a nie nasze mieszkania.

Z wodociągów korzysta obecnie 84 proc. ogółu mieszkańców stolicy. Mimo tak wysokiego stopnia zaspokojenia potrzeb, sytuacja w tej dziedzinie nie jest najlepsza. Stacja filtrów wybudowana w 1886 roku przeznaczona była dla miasta najwyżej 0,5 milionowego. Mimo intensywnej modernizacji i rozbudowy, pracuje ona na maksymalnym obciążeniu, toteż sprawa uruchomienia nowego ujęcia wody spod dna Wisły budowanego od wielu lat staje się coraz bardziej paląca, szczególnie, że w 1965 r. z wody filtrowanej korzystać ma ok. 92 proc. ogółu mieszkańców, a sieć wodociągowa powiększy się o 220 km.

Szczególnie zacofana jest Warszawa, jeżeli chodzi o urządzenia kanalizacyjne. Co prawda z urządzeń tych korzysta około 75 proc. mieszkańców miasta, ale równocześnie warszawskie ścieki zanieczyszczają Wisłę na wielokilometrowym odcinku, uniemożliwiając wykorzystanie tego naturalnego terenu dla wypoczynku i sportów wodnych. Stolica jest jednym z niewielu dużych miast w Europie nieposiadających oczyszczalni ścieków. W związku z czym KERM zatwierdził budowę dwóch takich oczyszczalni w latach 1964—68. Wstępny koszt tylko jednej z nich (lewobrzeżnej) wyniesie ok. pół miliarda złotych, co mówi o rozmiarach tej inwestycji.

Wreszcie parę słów o oświetleniu ulic i placów. Obecnie czynnych jest ponad 30 tysięcy punktów świetlnych. W bieżącym planie 5-letnim wybudowanych ma być ok. 28 tys. nowych punktów świetlnych, a równocześnie główne magistrale otrzymają oświetlenie rtęciowe.

*

Z powyższych planów widać, że szereg usług komunalnych ma się rozwijać coraz szybciej, że w Warszawie będzie się żyło coraz lepiej i wygodniej. Widać również jednak, jak skomplikowane technicznie i ekonomicznie są problemy urządzenia wielkiego miasta, ile to mało widocznej (dosłownie podziemnej) pracy trzeba wykonać, aby każdy obywatel mógł swobodnie i wtedy kiedy chce korzystać z łazienki, gazu czy elektrycznej lodówki. Sama suma nakładów inwestycyjnych w obecnym 5-leciu — ponad 3 miliardy złotych — na inżynierię miejską, choć na pewno jeszcze nie wystarczająca, obrazuje skalę zamierzeń. Nic więc dziwnego, że Stołeczna Rada Narodowa powołała ostatnio Wydział Inżynierii Miejskiej i Gospodarki Wodnej oraz Pracownię Studiów Inżynieryjnych. Informację te podajemy nie tylko dlatego, aby uspokoić sceptyków, którzy mogą się martwić o to, czy będzie właściwy organizator i koordynator wszystkich zamierzonych prac. Podajemy je również dlatego, aby Czytelnik, któremu mimo wszystko nie będzie się chciał zapalić gaz, czy nie będzie chciała lecieć woda z kranu, miał dokładny adres, pod który trzeba kierować cierpkie słowa.

ANTONI WIATROWSKI

*) Chcąc być w zgodzie z mieszkańcami Stolicy, którzy mówią o sobie „warszawiacy" i z gramatyką, która uważa, że należy mówić „warszawianie" — używamy obu tych form.

REALNOŚĆ KOSZTORYSÓW

JAN BUDASZEWSKI

Jedną z częstych anomalii, jakie występują w zagadnieniach inwestycyjnych, jest wzrost kosztów realizacji danej inwestycji w stosunku do zatwierdzonego kosztorysu. Nierzadkie są również przypadki, gdy rewizja oszczędnościowa danego projektu w fazie wstępnego lub techniczno-roboczego opracowania wskazuje na możliwość znacznego zmniejszenia kosztów, a mimo to faktyczny koszt tej inwestycji wzrasta grubo ponad dokonane ścięcia oszczędnościowe. Stan ten szczególnie ostro występuje przy inwestycjach obejmujących roboty ziemne, kanalizacyjne, układanie rurociągów itp.

Jedną z występujących często przyczyn przekraczania założonych kosztów są zmiany w projektowaniu wprowadzane już po opracowaniu projektu wstępnego i techniczno-roboczego, mimo że ostateczny kosztorys inwestycji został zatwierdzony przez kompetentne instancje. Zmiany takie wpływają ponadto na występowanie późniejszych trudności i kłopotów związanych z dofinansowaniem i przekroczeniem planów finansowych.

Inną przyczyną znacznych rozbieżności między kosztorysem a kosztem faktycznym może być dość często występujące oderwanie kosztorysowania od terenu. Większość biur projektowych posiada wydzielone pracownie kosztorysowe, które otrzymują opracowany projekt wstępny lub techniczno-roboczy i na podstawie obowiązujących katalogów i cenników mechanicznie kosztorysują dostarczony projekt. Tylko w sporadycznych przypadkach następuje wyjazd poszczególnych kosztorysantów w teren w celu dokładniejszego zbadania i przeanalizowania istniejących tam warunków.

Konfrontacja kosztorysu z warunkami terenowymi, dokonywana zresztą zwykle zbyt późno, przeważnie wykazuje rozbieżności, które powodują jego nierealność. W wielu przypadkach rozbieżności te polegają na niewłaściwie przyjętej kategorii gruntu. Dla należytego kosztorysowania konieczne jest dokonanie zawczasu próbnych badań w postaci sond i odkrywek gruntu, które powinny następnie stanowić podstawę do wyceny robót ziemnych.

Przyjęcie tych wielkości na „wyczucie" prowadzi zawsze do nierealności kosztorysu. Praktyka wykazuje przy tym i takie przypadki, kiedy prewencyjnie przyjęto wyższą kategorię gruntu. Wtedy przewiduje się mechaniczne wykonywanie wykopu, które jest tańsze aniżeli wykopy ręczne. Jeśli jednak okazuje się później, że grunty należą do znacznie lżejszej kategorii, to dla uchronienia wykopu od [illegible] wania się trzeba zwiększyć nachylenie skarp, a tym samym powiększyć o ok. 30 proc. kubaturę wykopów. W wyniku koszt inwestycji niespodziewanie podwyższa się o kilkanaście procent.

Analogiczną sprawą jest uchwycenie i zmierzenie stanu wód gruntowych w terenie. Niejednokrotnie prace te w postaci sondowań wykonuje się bez zwrócenia uwagi na porę roku, w jakiej się one odbywają, bądź bez stwierdzenia, czy jest to suchy czy też mokry rok. W wyniku często się okazuje, że gdy przystępuje się do wykonawstwa, wszystkie wykopy są pełne wody i trzeba stosować kosztowne i pracochłonne pompowanie wód gruntowych, aby w ogóle móc kontynuować tok robót wykonawczych. Przy budowie dalekosiężnych rurociągów podrażało to koszt budowy o 20 proc. i więcej.

Bardzo duże znaczenie dla realności kosztów inwestycji ma również właściwe przyjęcie warunków wykonawstwa, zwłaszcza zgodnych z warunkami transportu materiałów budowlanych. Praktyka wykazuje bowiem, że w licznych przypadkach przyjęte bywają zbyt małe odległości tras transportowych.

Przykładem niespodzianek terenowych może służyć projekt budowy rurociągu naftowego, gdzie pierwotnie opracowany profil podłużny i przekroje poprzeczne wzdłuż trasy dały przy robotach wykonawczych większą kubaturę robót ziemnych. Okazało się bowiem, że na pasie terenu równoległym do rurociągu służącego do dowozu rur, koparek i innego sprzętu, występowały lokalne wgłębienia i bagienka, których wyrównanie lub zasypanie znacznie przekroczyło przewidywania co do rozmiaru robót ziemnych.

W innych przypadkach nie zawsze słuszne okazywało się przyjęcie w kosztorysach nowoczesnych metod pracy, podczas gdy wykonawstwo w terenie nie miało odpowiednio do ich wymagań przeszkolonego personelu. W wyniku, początkowy okres budowy nawet przy posiadaniu nowoczesnego zmechanizowanego lub zautomatyzowanego sprzętu staje się okresem raczej szkoleniowym, w którym nadal dominują prymitywne ręczne metody pracy, oczywiście w znacznym stopniu podrażające koszt budowy.

Znaczne anomalie kosztorysowe niejednokrotnie powoduje projektowana zbyt szeroko mechanizacja robót ziemnych, która w praktyce okazywała się znacznie mniej efektywna niż to przewidywano. Trudności w wykonawstwie powstawały w tych przypadkach głównie na skutek aluwialnego gruntu obfitującego w dużą ilość kamieni i głazów, które ograniczały prace koparek. Zastosowane z konieczności roboty ręczne podrażały, znacznie roboty ziemne, wpływając z kolei na nieprzewidziany wzrost kosztu danej inwestycji.

Dysonanse kosztorysowe wkraczać mogą również i w zakres dostaw materiałów hutniczych, które aczkolwiek wyceniane były należycie, ale dostarczane w asortymencie niezgodnym z obowiązującymi normami.

W rzeczywistości na każdej budowie zawsze występuje duża ilość przypadków, które podwyższają koszt inwestycji w stopniu przekraczającym stosowane na nieprzewidziane wydatki 5 procent.

Ponieważ zwiększenie kosztów danej inwestycji występuje przeważnie w trakcie robót wykonawczych, zarzuty projektantów i kosztorysantów w tym zakresie kierowane są pod adresem wykonawstwa, które rzekomo nie potrafi się dostosować do ram zakreślonych w projekcie i w kosztorysie.

Z kolei wykonawstwo obwinia projektantów i kosztorysantów, sugerując im niedokładne przygotowanie projektu zarówno pod względem projektowym jak i kosztorysowym, gdzie szereg zagadnień i robót nie zostało przewidzianych i skosztorysowanych.

W tej wymianie poglądów nasuwałyby się pewne uwagi, które miałyby na celu możliwie najlepsze zgranie projektu z kosztorysem i w dalszej kolejności zgranie kosztorysu z wykonawstwem, przede wszystkim w zakresie specjalnych robót.

Sugeruje się więc staranne i wnikliwe opracowanie projektu, przy czym jako rzecz godną najszerszego zalecenia wysuwa się tezę, która zrealizowana została już w niektórych biurach projektowych, a mianowicie scalenie biura projektowego danej branży z odpowiednim przedsiębiorstwem generalnego wykonawstwa tej samej branży.

Bezpośrednia łączność projektantów z wykonawstwem wnosi szereg podstawowych elementów, które pozwolą przenieść doświadczenia i praktykę terenową realizatorów inwestycji na płaszczyznę projektowania. I odwrotnie, projektanci będą w stanie w każdym przypadku projekt swój lub jego elementy uzgodnić i skontrolować w zakresie możliwości, jakości i rozmiaru z doświadczonymi wykonawcami z terenu.

W analogicznym stopniu sprawa dotyczy kosztorysowania. W tym przypadku doświadczenie i rutyna wykonawców nawet przy współpracy młodych i niedoświadczonych kosztorysantów spowoduje należyte skosztorysowanie inwestycji.

Postulaty te zastosowane w kraju w odniesieniu do niektórych biur projektowych dały pozytywne wyniki i usunęły te obawy, które wysuwano przeciwko scalaniu biur projektowych z przedsiębiorstwami wykonawczymi tych samych branż. Obawy te uzasadniono tym, że wielkie przedsiębiorstwa wykonawcze wchłoną i podporządkują sobie zarówno projektantów jak i kosztorysantów, którzy odtąd dostosowywać będą kosztorysy do życzeń wykonawstwa, zawyżając tym samym w niektórych pozycjach koszt inwestycji.

Praktyka nie potwierdziła jednak tych obaw. Natomiast pierwsze „próbne" wyniki scalania biur projektowych z wykonawstwem dały realny kosztorys, zgodny niemal w całości z kosztem faktycznym zrealizowanej inwestycji.

Dalsze uwagi dotyczyłyby celowości ostrożnego kosztorysowania robót zmechanizowanych. W praktyce bowiem niejednokrotnie okazywało się, że są one droższe i kosztowniejsze od wycen katalogowych. W wielu przypadkach mechanizacja robót nie da się w pełnym rozmiarze zastosować. Roboty ręczne i zmechanizowane powinny być każdorazowo w projekcie jak i w kosztorysie odpowiednio rozdzielone, aby przy realizacji nie wynikły zaskoczenia finansowe sięgające milionów złotych.

W innych zagadnieniach, dotyczących zmechanizowania takich czy innych robót wykonawczych, należy przyjmować pierwszy okres stosowania elementów zmechanizowanych jako okres szkoleniowy o częściowej tylko wydajności zmechanizowania robót. W dalszych okresach budowy, gdy można liczyć się z całkowitym opanowaniem zmechanizowania, można przyjąć odpowiednią wycenę tych robót w kosztorysie.

Omawiane tutaj zagadnienia nie wyczerpują całości tematu. Ich podkreślenie pozwala jednak na wysunięcie niektórych sugestii zmierzających do poprawy istniejącego stanu rzeczy.

Ostatni akt

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

tworzenie majątku przedsiębiorstwa u nas zaś środki przeznaczane z dochodu narodowego na inwestycje są raczej ograniczone.

Poza tym zaś w rozwiniętych krajach kapitalistycznych wszyscy zainteresowani są w skracaniu terminów amortyzacji, a więc w podwyższaniu stawek amortyzacyjnych nawet ponad ekonomicznie uzasadnione potrzeby. Prywatny przedsiębiorca przy pomocy wysokiej amortyzacji stwarza sobie najdogodniejsze warunki do samofinansowania inwestycji, oczywiście kosztem społeczeństwa, które płacąc wyższe ceny za wyroby przemysłowe pokrywa również koszt amortyzacji. Nie do pogardzenia przez niego jest także możliwość znacznego zmniejszenia opodatkowania dochodów swego przedsiębiorstwa, gdyż wysokie stawki amortyzacyjne buchalteryjnie obniżają czysty dochód.

Państwo kapitalistyczne popiera koncepcję szybkiej amortyzacji środków trwałych, gdyż — zgodnie z teorią Keynes'a, która ciągle jeszcze leży u podstaw prowadzonej w kapitalizmie polityki gospodarczej — w ten sposób osiąga się wzrost rozmiarów inwestycji, co niewątpliwie sprzyja nakręcaniu koniunktury.

U nas zasadzie tej oczywiście hołdować nie należy i trzeba przyznać, że wnioski, jakie napłynęły do komisji z terenu, wysokością stawek amortyzacyjnych w części dotyczącej odtworzenia majątku na ogół nie odbiegały od norm dyktowanych logicznie uzasadnionymi potrzebami.

Mimo to komisja w swej pracy napotkała szereg dużych trudności. Przede wszystkim po przeanalizowaniu wniosków musiała na jakiś czas zawiesić swą działalność. Brak było bowiem jeszcze wówczas materiałów z przeprowadzanej w tym samym mniej więcej czasie powszechnej inwentaryzacji. Potrzebne były one nie tylko po to, aby dokonać prowizorycznego obliczenia całego funduszu amortyzacyjnego, ale przede wszystkim po to, aby można było w każdym dziale gospodarki narodowej wybrać reprezentatywną grupę środków trwałych i na niej oprzeć ustalenia wysokości stawek amortyzacyjnych. Wnioski terenu dotyczyły bowiem ok. 2200 pozycji, co jest liczbą znacznie przekraczającą potrzeby w tym zakresie (po ostatecznym opracowaniu i skumulowaniu poszczególnych pozycji stawki amortyzacyjne ustalono dla ok. 560 pozycji).

Inną trudnością była swego rodzaju sprzeczność między nomenklaturą środków trwałych ustaloną dla potrzeb powszechnej inwentaryzacji a nomenklaturą wymaganą dla określenia stawek amortyzacyjnych. Oczywiście, kiedy powszechna inwentaryzacja była już w pełnym toku, nie można było nic zmieniać w tej nomenklaturze i do niej trzeba było przystosować pracę komisji, co wymagało szeregu kompromisów.

Najwięcej jednak kłopotów przyczyniła sprawa określenia stawek amortyzacyjnych w części dotyczącej kapitalnych remontów. Już pierwsze przymiarki proponowanych przez teren stawek do wyników powszechnej inwentaryzacji wykazały, że są one bardzo wygórowane. Tak na przykład w resorcie górnictwa i energetyki przekraczały one rzeczywiste potrzeby o 80 proc, w przemyśle ciężkim o 55 proc, w przemyśle chemicznym o 30 proc.

Zjawisko to łatwo wytłumaczyć. Podczas gdy ustalenie stawek amortyzacyjnych w części dotyczącej wymiany (odtworzenia) środków trwałych jest stosunkowo łatwe, gdyż wynika z rachunku uwzględniającego przewidywany okres ich zużycia, to określenie takich stawek dla kapitalnych remontów wymaga wzięcia pod uwagę częstotliwości remontów, ścisłego rozgraniczenia remontów bieżących od kapitalnych, średniego kosztu kapitalnego remontu (w oparciu o doświadczenia lat ubiegłych), stanu technicznego posiadanych środków trwałych itp. Jest to rachunek o wiele bardziej skomplikowany, przy czym mógł on być z łatwością wypaczony, gdyż — jak wiadomo — gospodarka remontowa nie stała u nas nigdy na wysokim poziomie. Zwłaszcza prawidłowe określenie kosztu jednego remontu było niezmiernie trudne, gdyż w latach ubiegłych kształtował się on w zależności od intensywności pracy robotników zatrudnionych przy remoncie. Ta zaś była najzupełniej różna. Jeśli przedsiębiorstwo miało w danym okresie luzy w zatrudnieniu, to wydajność pracy remontowców była niska; jeśli zaś brak było siły roboczej to siłą rzeczy dążono do jak najszybszego zakończenia prac remontowych, aby zwolnić siłę roboczą do normalnej pracy produkcyjnej. Wypaczenia mogły być również spowodowane przez przeprowadzoną w latach 1956-57 regulację płac, które w wielu gałęziach produkcji zostały znacznie podwyższone.

Jeśli do tego dodać, że zmiana cen zaopatrzeniowych, jaka nastąpiła w lipcu 1960 roku, spowodowała podwyższenie cen środków trwałych (na skutek podniesienia cen materiałów) w niektórych gałęziach przemysłu o 50-60 proc. przy równoczesnym zwiększeniu kosztów remontów (gdzie dominują przecież koszty robocizny) tylko o ok. 15 proc. — to łatwo zrozumieć zjawisko znacznego zawyżenia przez teren stawek amortyzacyjnych na kapitalne remonty.

Komisja proponowane stawki dość znacznie obniżyła, pozostawiając je jednak na poziomie o ok. 20 proc. przekraczającym rzeczywiste potrzeby. Oczywiście pod warunkiem usprawnienia gospodarki remontowej i prowadzenia jej zgodnie z racjonalnymi zasadami.

Winiarskie nieporozumienia

STANISŁAW BURY

TEMAT artykułu Stanisława Galickiego pt. „Kwaśne wino"[1]) nie jest nowy, a problemy w nim poruszane pojawiały się wielokrotnie na szpaltach codziennej prasy z naświetleniem dodatnim czy też ujemnym — w zależności od okoliczności i intencji autorów. Jest jednak rzeczą pożyteczną, gdy wypowiedzi na ten temat, wkraczające w problematykę fachową i wymagające pewnej minimalnej znajomości danej branży, pochodzą od osób kompetentnych, znających nie tylko zagadnienia ekonomiczne i społeczne, ale również technologię produkcji i wymagania jakościowe danego produktu.

Niestety, artykuł S. Galickiego pod wieloma względami nie spełnia tego warunku. Obok słusznych uwag krytycznych zawiera bowiem wiele kardynalnych błędów i z gruntu fałszywych naświetleń.

Z początkowej treści artykułu można wyciągnąć wniosek, że autor odnosi się do win owocowych w ogóle, a do jabłkowych w szczególności z głęboką dezaprobatą, hołdując zasadzie, że tylko wino gronowe zasługuje na uznanie i na nazwę „wino".

Należy tymczasem pamiętać, że wino owocowe nie jest namiastką wina gronowego, lecz odrębnym, swego rodzaju napojem, tak jak odrębnymi napojami są np. miody pitne, wszelkiego rodzaju „aperitify" itp. Inne wymagania organoleptyczne stawia się więc winom gronowym, a inne winom owocowym i żadnej jakościowej oceny porównawczej pomiędzy tymi napojami przeprowadzać nie można.

Dyskwalifikacja win owocowych na tle win gronowych (wg autora artykułu — wzorzec jakościowy) wprowadza więc w błąd konsumentów tego napoju. Jeżeli natomiast autorowi artykułu w ogóle nie odpowiada dany produkt nie powinien wypowiadać się na temat jego jakości (niżej podpisanemu nie odpowiadają ogórki kwaszone, ale to mu nie przeszkadza, że inni ten produkt z zadowoleniem konsumują).

Autor artykułu pisze ponadto: „... Znany niegdyś z uprawy winogron rejon Zielonej Góry dziś słynie już tylko z dni winobrania (wino robią tam z jabłek)..."

Faktem jest, że uprawa winogron w tym rejonie przed pierwszą wojną światową, jak również w okresie międzywojennym i po drugiej wojnie światowej była i jest sztucznie podtrzymywana nakładem dużych wysiłków i kosztów, dla utrzymania tradycji. Po drugiej wojnie światowej areał uprawy plantacji winorośli w Zielonej Górze zmniejszył się z 66 do około 30 ha. Nie ma to jednak praktycznego znaczenia, gdyż dla potrzeb zielonogórskich wytwórni win zbiory winogron zaspokajały i zaspokajają znikomy odsetek pełnego zapotrzebowania.

Lubuska Wytwórnia Win produkuje pomimo to nie tylko pogardzane przez autora artykułu wina z jabłek. Znaczny odsetek globalnej produkcji tworzą wina gronowe z winogron importowanych i częściowo pochodzących z własnych plantacji. Np. w 1961 r. Lubuska Wytwórnia Win w Zielonej Górze przy produkcji 4 mln l wina wytwarzała ok. 450 tys. l wina gronowego. Z produkcji tej wysłano na eksport ok. 150 tys. butelek wysokogatunkowych win gronowych.

Mówiąc o winach owocowych autor artykułu zdyskwalifikował wszystkie surowce używane u nas do ich produkcji. Jabłka, które są podstawą produkcji win owocowych wg autora artykułu są surowcem najgorszym. Czy tak jest istotnie?

Nie będę odwoływać się do publikacji i literatury znanych fachowców z tej dziedziny, gdyż objętość tej notatki niepotrzebnie wzrośnie. Operujmy konkretami.

W przemyśle kluczowym są produkowane niektóre wina markowe wyłącznie z jabłek. Ponadto, podstawą prawie 80 proc pozostałych win markowych są również moszcze jabłkowe. Wina te, poza nielicznymi wyjątkami, cieszą się dobrą opinią u odbiorców, i były poszukiwane nawet w okresie największych zahamowań w zbycie. W niektórych przypadkach importerzy żądają od nas win owocowych — jabłkowych, wyłączając wszystkie inne dodatki kupażowe.

Problem jakości win owocowych tkwi więc nie w braku przydatności używanych u nas do produkcji win owoców, lecz w jakości przerabianego surowca i technologii produkcji.

Nie można też przyjąć tezy że zakłady przemysłu terenowego dążą do zwiększenia produkcji win „czerwonych" w ogóle, a „z domieszką porzeczki" w szczególności ze względu na mniejsze ich obciążenie podatkiem obrotowym. Wiąże się to raczej z większym w pewnych okresach zapotrzebowaniem rynku na tego typu wina oraz niekiedy z chęcią powiększenia zysku zakładu w sposób niezbyt uczciwy, kwalifikujący się do dochodzenia prokuratorskiego. Wysokość podatku od napojów winnych jest bowiem określona przez różnice pomiędzy ceną zbytu, a kosztem własnym produkcji i 5 proc zyskiem. Jeżeli więc zakład wypracowuje dużo większy od 5 proc zysk, robi to poprzez zastąpienie droższych, deficytowych owoców kolorowych (między innymi i czarnej porzeczki) tańszym surowcem jakim jest jabłko.

Na podstawie ilości win, zakwalifikowanych jako „markowe", autor omawianego artykułu wyciągnął wniosek, że kwalifikacja odbywa się niewłaściwie i budzi zastrzeżenia. Tymczasem, pamiętać należy, że kwalifikacja ta odbywa się tylko na podstawie przedstawionych próbek i wymaganej dokumentacji. Jeżeli próbki i dokumentacja odpowiadają obowiązującym wymaganiom jakościowym, nie ma podstaw do odrzucenia wniosku o uznanie wina jako markowe. Jedno sprawy tkwi tu wyłącznie w aparacie kontrolnym, który poprzez skuteczną okresową kontrolę win markowych powinien przeciwdziałać pogorszeniu się ich jakości w porównaniu z próbkami przedstawionymi przy zatwierdzeniu ceny.

Autor artykułu był również błędnie poinformowany co do wielu obowiązujących przepisów, gwarantujących minimum jakości napojów winnych. W przemyśle kluczowym istnieją obowiązujące normy na używane do produkcji surowce i półprodukty, obowiązujące wskaźniki zużycia surowców, półproduktów i materiałów oraz obowiązujące minimalne okresy leżakowania win.

Nie można też zgodzić się ze stwierdzeniem że „... Tajemnica powodzenia win owocowych tkwi chyba w tym, że są one tańsze od wódki i dostępne w dniach bezalkoholowych. Litr spirytusu w winie popularnym kosztuje bowiem 140 zł, natomiast w wódce, — co najmniej 200 zł. ..." Czym należałoby bowiem wytłumaczyć fakt większego popytu na wina markowe od popytu na wina popularne, pomimo, że 1 litr spirytusu zawarty w tym winie kosztuje często powyżej 200 zł?

Nie sposób też uznać za słuszne stwierdzenie, że popyt na wina słodkie wiąże się głównie z faktem, iż cukier osłabia zły smak. Czym bowiem należy tłumaczyć fakt, że Centralne Piwnice Win Importowanych, rozlewające wina gronowe, wypuszczają na rynek ponad 90 proc. win półsłodkich, słodkich i deserowych? Znane są przykłady z minionego okresu, gdy bardzo dobre wytrawne wina gronowe nie znajdowały nabywców. Odpowiedź na to jest jedna — konsumenci w Polsce nie są przyzwyczajeni do win wytrawnych, a podstawowa grupa konsumentów bardziej ceni nieco gorsze wino słodkie lub deserowe od dobrych win wytrawnych.

Przytoczone w omawianym artykule końcowe stwierdzenie, że „... Powyższe uwagi nie wyczerpują rzecz jasna problemu..." nie może usprawiedliwiać zastosowanych przez autora uproszczeń i generalizowania problemu.

[1]) „Życie Gospodarcze" nr 49/1961.

Z materiałów PIH

Partactwo „mistrzów kopyta"

Pomimo widocznej poprawy asortymentowej — coraz częściej można oglądać w sklepie naprawdę ładne, estetyczne, wygodne i modne buty — tematem nadal aktualnym jest jakość obuwia.

Ostatnio narzekania na złą jakość obuwia szczególnie się wzmogły. Z tego też powodu PIH oraz Wojewódzkie Przedsiębiorstwa Handlu Obuwiem większą wagę zaczęły przywiązywać do odbioru jakościowego.

W wyniku tej akcji, trwającej bez przerwy przez cały 1960 rok oraz przez pierwsze dziewięć miesięcy ub. r. WPHOb. zareklamowały jakość przeszło 2,2 mln par obuwia, którego wartość wyniosła ponad 671 mln zł. Obuwie to przeklasyfikowano. Straty przemysłu z tego powodu wyniosły około 18,6 mln zł. Trzeba również dodać, że straty te wciąż wzrastają. Jeśli bowiem w III kwartale 1960 r. wynosiły one około 3,5 mln zł, to w tym samym okresie ub. r. już — 7,0 mln zł. Prócz strat poniesionych przez przemysł w wyniku przeklasyfikowania obuwia, producenci ponieśli szkody z powodu kar za dostarczanie obuwia o niewłaściwej jakości w wysokości 10,2 mln zł. I tu także można zaobserwować wyraźny wzrost z roku na rok. Trudno jednak powiedzieć w jakim stopniu wiąże się to po prostu z zaostrzeniem kontroli.

Niezależnie od interwencji WPHOb., PIH zakwestionował w tym samym czasie około 630 tys. par obuwia o wartości 91 mln zł. W wyniku segregacji z powyższej ilości skierowano obuwia o wartości około 20 mln zł do ponownego przerobu oraz obniżono wartość obuwia — na skutek przeklasyfikowania do gatunków niższych — o przeszło 8 mln zł.

Najczęściej reklamowano, bądź też kwestionowano jakość obuwia produkowanego przez następujące zakłady: Pomorskie Zakłady Przemysłu Skórzanego — Fabrykę Obuwia w Bydgoszczy, Radomskie Zakłady Przemysłu Skórzanego w Radomiu i Skarżysku Kamiennej. Nowotarskie Zakłady Obuwnicze w Nowym Targu, Dolnośląskie Zakłady Obuwnicze w Kamiennej Górze, Wrocławskie Zakłady Przemysłu Terenowego we Wrocławiu, Łukowskie Zakłady Obuwia w Łukowie oraz Stołeczne Zakłady Wyrobów Skórzanych Przemysłu Terenowego w Warszawie.

Powodem kwestionowania obuwia były przede wszystkim wady wynikające z niewłaściwego wykonania poszczególnych elementów składowych, jak i montażu całości obuwia oraz używanie do produkcji surowców gorszej jakości od zadeklarowanej przy pierwowzorach.

Oto najczęstsze wady w kwestionowanym obuwiu: niedotrzymywanie wymiarów i form przy wykrawaniu poszczególnych elementów wierzchów, niedokładne pasowanie wierzchów i podszewki, skrzywienie szwów przy szyciu, przepuszczanie ściegów, supełkowanie i niezakończenie szwów, marszczenie lica skóry na noskach i tyłach, odklejanie podeszew gumowych i transparentowych, niestaranne i nieestetyczne wykańczanie obuwia, poplamienie wierzchów, mechaniczne uszkodzenia oraz wady skóry wierzchniej i podeszwowej.

Gdzie należy szukać przyczyn złej jakości obuwia? Przede wszystkim winni są tu sami mistrzowie kopyta, którym jednak dzielnie sekundują poszczególni kooperanci. Troska bowiem o dobrą jakość obuwia spoczywa nie tylko na zakładzie finalnym. W dużej mierze jest ona zależna od jakości dostarczanego surowca. Dotyczy to przede wszystkim skór, choć nie są tu bez znaczenia również i inne elementy. Myślimy tu o „stałym gościu" naszej rubryczki — Tarnowskich Zakładach Drzewnych, dostarczających zakładom obuwniczym niewłaściwej jakości klinów obcasowych. Choć od ujrzenia przez tę sprawę światła dziennego minęło dwa lata nic nie wskazuje na poprawę w tym zakresie.

Swoją drogą zakłady obuwnicze również — jak to widać z rosnących ilości reklamacji — niedokładnie stosują procesy technologiczne. Partactwo mistrzów kopyta trwa nadal. Rozumiemy, że wiele zakładów pracuje w niezbyt dogodnych warunkach, że park maszynowy nie zawsze jest nowoczesny, że kadry itp. Ale gdyby wyprowadzić wniosek z wzrastających strat, wynikałoby, że warunki są coraz gorsze. A tak chyba nie jest. Gdzie więc leżą przyczyny? Ciekawe co sądzą o tym same zakłady obuwnicze?

(KOLA)

Stan pogotowia — trwa

Ospa była jedną z najcięższych plag ludzkości. Dopiero wprowadzenie szczepienia ochronnego w roku 1796 przez angielskiego lekarza Edwarda Jennera i upowszechnienie tych szczepień, po doświadczalnym ugruntowaniu zasadniczych podstaw szczepienia chorób zakaźnych przez Pasteura (1880 r.), położyło kres epidemii ospy w krajach, które wprowadziły przymusowe, przeciwospowe szczepienia ochronne. Szczepionka wprowadzona przez Jennera — stosowana po dzień dzisiejszy — nie daje całkowitego zabezpieczenia przed wirusem ospy. Jednakże długoletnie doświadczenia wykazują, że osoby zaszczepione przebywają chorobę daleko łagodniej, a procent śmiertelnych przypadków jest daleko mniejszy, aniżeli u ludzi nie poddanych zabiegowi szczepienia.

W czasach obecnych, właśnie na skutek wprowadzenia szczepień ochronnych, nie spotykamy się już z epidemiami ospy. W Europie przypadki zachorowań na tę chorobę należą do rzadkości i są pilnie rejestrowane przez Światową Organizację Zdrowia. Natomiast w niektórych krajach pozaeuropejskich jak w Pakistanie, Indiach czy Kongo co pewien czas wybuchają epidemie ospy. Kraje te są powszechnie uważane za główne ośrodki światowe występowania tej choroby.

W Polsce ostatni przypadek zachorowania na ospę stwierdzony został w roku 1953, kiedy to choroba ta została przywieziona przez pewnego pasażera statku „Batory" z tropikalnych krajów.

Ostatnio nasza prasa doniosła o stwierdzonych przypadkach ospy w Anglii i NRF. Do Anglii wirus ospy został przywieziony przez 24-letniego Pakistańczyka Ismat Khana, do NRF — przez inż. Jacobsa wracającego z podróży z Afryki Zachodniej. Jak twierdzą lekarze, przypadek importowany nie stwarza problemu w sensie zakażenia terenu. Jednakże powiadomiona o tych przypadkach Światowa Organizacja Zdrowia, wykazująca w tych sprawach uzasadnioną ostrożność, postanowiła wprowadzić w Europie stan pogotowia, który by uniemożliwił przedostawanie się wirusa ospy na inne terytoria.

Polska jako członek tej Organizacji, automatycznie została objęta tym zarządzeniem. By wyjaśnić na czym konkretnie polega stan pogotowia przeciwospowego, zwróciliśmy się do Ministerstwa Zdrowia, gdzie otrzymaliśmy następujące informacje.

Wszystkie osoby przybywające do Polski drogą powietrzną, lądową i morską z Anglii i NRF obowiązane są przedstawić na stacjach granicznych aktualne świadectwa szczepienia. Na lotnisku Okęcie w Warszawie, na stacjach granicznych w Kunowicach, Zebrzydowicach i Zgorzelcu, w portach w Gdyni, Gdańsku, Szczecinie, Kołobrzegu i Świnoujściu świadectwa te są sprawdzane przez dyżurujących tam lekarzy. Graniczne punkty sanitarne czynne są przez całą dobę. Łącząc się telefonicznie z tymi punktami, zostaliśmy poinformowani, że do tej pory nie zaistniała potrzeba przeprowadzenia szczepienia cudzoziemców przyjeżdżających do naszego kraju. Wszyscy oni legitymują się aktualnymi świadectwami.

Jednostki Wojsk Ochrony Pogranicza, które dobrowolnie zgłosiły się do akcji „Pogotowie", we wszystkich portach nie wypuszczają na ląd ze statków niemieckich marynarzy, nie posiadających świadectwa szczepienia.

Prócz tego wszyscy cudzoziemcy brani są pod tzw. nadzór sanitarny, polegający na zebraniu od nich informacji, gdzie w czasie pobytu w Polsce będą mieszkali, by w razie nieszczęśliwego wypadku można im było służyć pomocą.

Jednocześnie istnieje zabezpieczenie przed ospą obywateli polskich udających się do Anglii i NRF. Nie ma co prawda przepisów, że osoby wyjeżdżające muszą się zaszczepić, ale Ministerstwo Zdrowia zaleca wszystkim osobom opuszczającym granice Polski poddanie się takim szczepieniom. Otworzone zostały w większości miast wojewódzkich punkty szczepień ochronnych, gdzie bez żadnej opłaty każdy chętny może się zaszczepić.

Według twierdzeń lekarzy zarażenie ospą może nastąpić poprzez bezpośredni kontakt z chorym. Nie stwierdzono, by można się było zarazić drogą korespondencyjną (listy, paczki itd.). Jednakże wędrówki Wirusa ospy nie zostały przez medycynę należycie zbadane i dlatego, wykazując w tej sprawie przesadną może ostrożność, Ministerstwo Zdrowia ma zamiar poddać szczepieniom pracowników urzędów celnych i pocztowych (ok. 600 osób), które mają kontakt z zagranicznymi przesyłkami.

Posunięcia Ministerstwa Zdrowia, o których mówiliśmy wyżej, wchodzą w zakres Międzynarodowych Przepisów Sanitarnych regulujących właściwe zabezpieczenie państw przed epidemiami chorób zakaźnych. I mimo że fakty epidemii ospy w Europie należą już do zamierzchłej przeszłości, w żadnym przypadku nie można lekceważyć nawet pojedynczych wypadków zachorowań. Ospa przestała być chorobą wyniszczającą setki tysięcy ludzi, paraliżującą normalny proces rozwoju gospodarczego kraju, ale to wcale nie oznacza, że ludzie przestali w ogóle na nią umierać. Stąd wynikają powzięte przez Ministerstwo Zdrowia środki ostrożności. Właśnie dzięki nim możemy być zupełnie spokojni, że w naszym kraju na ospę nikt nie będzie chorował. Ta daleko posunięta ostrożność jest tego najlepszą gwarancją.

(BOB)

Aktualności Gospodarcze

Handel i gastronomia w 1961 r.

Prowizoryczne podsumowanie obrotów handlu detalicznego w sklepach „Społem", CRS i WZPH wykazało, że w 1961 r. wzrosły one w porównaniu z 1960 r. o 8,2 proc. Pozwoliło to na przekroczenie ubiegłorocznego planu obrotów o 4,4 proc.

Warto przy tym zwrócić uwagę na fakt, że najwyższy wzrost obrotów i przekroczenia ich planów zanotowano w województwach o charakterze rolniczym. Okazuje się bowiem, że w województwach: warszawskim, lubelskim, białostockim, koszalińskim i szczecińskim obroty handlu detalicznego były w r. ub. o ponad 10 proc. wyższe niż w 1960 r. Plany obrotu zostały na tych terenach przekroczone w granicach 7 proc.

Odmiennie kształtowała się sytuacja w okręgach przemysłowych. Najniższy wzrost obrotów w r. ub. zanotowano bowiem w Poznaniu, Łodzi, Krakowie i województwie katowickim — w granicach 6 proc. w porównaniu z 1960 r. Plany obrotów zostały w tych okręgach przekroczone w roku ub. tylko o 1–3 proc.

Równocześnie w roku ub. obroty CRS wzrosły o 9,5 proc. w porównaniu z 1960 r., tj. bardziej niż obroty „Społem" i WZPH.

Obroty zakładów żywienia zbiorowego w r. ub. po raz pierwszy od wielu lat wzrastały szybciej niż obroty handlu detalicznego. Prowizoryczne podsumowanie wykazuje więc, że były one w 1961 r. o 10 proc. wyższe niż w 1960 r. Pozwoliło to na przekroczenie w r. ub. planów obrotu przemysłu gastronomicznego o ok. 3 proc.

W chwili obecnej trudno jednakże powiedzieć w jakim stopniu osiągnięcie to należy przypisać usprawnieniu pracy żywienia zbiorowego, a w jakim przeprowadzonej w drugim półroczu ub. r. podwyżce cen wódki. Nie ulega jednak wątpliwości, że postępy w rozwoju gastronomii były bardzo nierównomierne.

Okazuje się bowiem, że w Warszawie, Krakowie i województwie kieleckim plan obrotów przemysłu gastronomicznego nie został w r. ub. wykonany. Równocześnie znajduje to odbicie w bardzo nieznacznym wzroście obrotów w zakładach żywienia zbiorowego na tych terenach. Np. w Warszawie były one w r. ub. tylko o 2,3 proc. wyższe niż w 1960 r.

Najwyższe przekroczenia planu obrotów przemysłu gastronomicznego zanotowano w r. ub. w Łodzi — o ok. 10 proc. oraz w Poznańskiem, Opolskiem i we Wrocławiu — o ponad 7 proc. Tereny te mogą się też pochwalić w r. ub. najwyższym wzrostem obrotów przemysłu gastronomicznego w porównaniu z 1960 r. — o 14–15 proc.

Wypada więc uznać, że obok terenów, na których rok gastronomiczny nie dał poważniejszych wyników (Warszawa, Poznań, Kraków), a wzrost obrotów w zakładach żywienia zbiorowego trzeba przypisać głównie podwyżce cen wódki, istnieją okręgi, mogące pochwalić się poważnym usprawnieniem usług gastronomicznych (Łódź, Wrocław, woj. opolskie, wrocławskie, łódzkie poznańskie, koszalińskie i białostockie).

Godne uwagi jest też głębokie zahamowanie wzrostu obrotów handlu detalicznego w grudniu 1961 r. W miesiącu tym były one bowiem o 1,3 proc. niższe niż w grudniu 1960 r. W chwili obecnej trudno jednak powiedzieć w jakim stopniu wiąże się to z zanikiem pod koniec 1961 r. znacznych w poprzednich miesiącach różnic pomiędzy poziomem dochodów ludności w 1961 i 1960 r. Możliwe, że nie bez wpływu na taki układ obrotów w grudniu r. ub. złożyły się również w pewnym stopniu większe zakupy dokonane w okresie wrześniowych niepokojów na rynku artykułów żywnościowych. Ludność posiadała bowiem pewne zapasy, zwłaszcza mąki i cukru. Możliwe jest też, że wzrostowi obrotów w grudniu nie sprzyjało sygnalizowanie w grudniu ub. r. przez niektóre przedsiębiorstwa handlu detalicznego zaniedbanie przez hurt dostaw towarów do detalu.

Okazuje się bowiem, że w grudniu 1961 r. dostawy z hurtu do detalu takich artykułów jak: tkaniny, odzież, artykuły użytku kulturalnego, meble, wyroby jubilerskie i artykuły foto-optyczne, kształtowały się wyraźnie poniżej poziomu z r. ub.

Sprawy te wymagają jednak jeszcze bliższego zbadania, zanim można będzie wyrazić na ten temat bardziej wiążącą opinię. (pis)

Perspektywy rolnictwa w 1962 r.

Po rekordowych plonach i zbiorach w 1961 r. wszyscy zastanawiamy się jakich wyników należy się spodziewać w br.?

Odpowiedź na to pytanie w chwili obecnej nie może być wyczerpująca. Wiele zależeć będzie bowiem od tegorocznych warunków atmosferycznych.

Ostatnie miesiące przyniosły jednak parę godnych uwagi, dodatkowych elementów, będących ważnym czynnikiem przewidywań.

Według oceny rzeczoznawców Państwowej Inspekcji Plonów na początku listopada 1961 r. stan zasiewów ozimych kształtował się nieco gorzej niż w tym samym czasie w 1960 r., o wiele jednak lepiej niż w listopadzie 1959 r. Listopadowe opady przyczyniły się natomiast do dalszej poprawy stanu ozimin tak, że np. stan rzepaku ozimego nie jest słabszy niż w dobrym r. ub. Areał kontraktacji przekracza natomiast o 36 proc. poziom z r. ub.

Ogólnie można więc przyjąć, że rok 1962 zaczęliśmy z nieznacznie tylko słabszym niż przed rokiem stanem ozimin. Trzeba przy tym zwrócić jednak również uwagę na fakt, że pod zbiory 1962 r. sprzedano o ok. 35 proc. więcej nawozów sztucznych niż pod zbiory 1961 r. Jest to więc już wzrost tego rzędu, że powinien wywrzeć widoczny wpływ na przebieg wegetacji roślin. Zwłaszcza jeżeli nie dopuścimy do rysującej się obecnie możliwości powstania niedoborów nawozów sztucznych w okresie wiosennego szczytu zakupów (luty — kwiecień), w związku z niskim stanem zapasów nawozów w magazynach CRS.

Dość korzystnie przedstawiają się też perspektywy hodowli. W związku bowiem z dobrymi zbiorami w 1961 r. ceny prosiąt kształtują się powyżej 300 zł za sztukę, czyli na poziomie zbliżonym do obserwowanego w końcu 1959 r. i na początku 1960 r. (o ok. 70 zł powyżej r. ub.), tj. okresu, w którym nastąpił znany skok w hodowli trzody.

Należy się więc spodziewać, że przy nie odbiegającym od wieloletniej normy układzie warunków atmosferycznych zbiory tegoroczne powinny być lepsze od przeciętnych.

(pis.)

Czy ustalone w uchwale Rady Ministrów stawki amortyzacyjne są w pełni prawidłowe i czy odpowiadają rzeczywistym potrzebom? Na pytanie to trudno odpowiedzieć twierdząco. Jedno jest jednak pewne. Ich zróżnicowanie w zależności od specyfiki danej grupy środków trwałych z pewnością znacznie lepiej odpowiada potrzebom gromadzenia funduszu amortyzacyjnego niż dawniej obowiązujące stawki, które w ogóle nie były zróżnicowane i pochodziły z okresu przedwojennego, kiedy miały one znaczenie tylko z podatkowego punktu widzenia. Faktem jest, że obliczony na podstawie nowych stawek fundusz amortyzacyjny będzie obecnie o 82 proc wyższy niż poprzednio, stanowiąc ok. 40 proc wszystkich rocznych nakładów inwestycyjnych (przeznaczonych zarówno na reprodukcję prostą, jak i rozszerzoną), oraz że część przeznaczona na pokrycie kosztów kapitalnych remontów stanowi ok. 30 proc całości funduszu amortyzacyjnego. Ta podwyższona amortyzacja, która wyniesie obecnie średnio dla całej gospodarki narodowej 4-5 proc. kosztów własnych produkcji, niewątpliwie wpłynie na uregulowanie kosztów jak również na o wiele bardziej prawidłową ocenę rozwoju gospodarczego kraju z punktu widzenia podziału dochodu narodowego.

Jeśli idzie o rentowność przedsiębiorstw, która mogła być naruszona wskutek podwyższenia amortyzacji, to została ona na ogół utrzymana, gdyż już w czasie dokonywania zmiany cen zaopatrzeniowych pozostawiono odpowiednią marżę rezerwową na ten cel. Wyjątek stanowią tutaj przedsiębiorstwa resortu leśnictwa oraz gospodarki komunalnej. Dla utrzymania rentowności w państwowych gospodarstwach rolnych ustalono, że tymczasem nowe stawki amortyzacyjne ich nie będą dotyczyć.

Trudno oczywiście twierdzić, że ustalone stawki amortyzacyjne są już idealne. Z pewnością można się będzie w nich doszukać niejednego błędu i niejednej sprzeczności. Uchwała pozwala jednak na korektę dostrzeżonych błędów. Przede wszystkim przy pogorszonych lub wręcz złych warunkach użytkowania określonych środków trwałych dopuszcza się podwyższanie stawek w drodze stosowania odpowiednich współczynników. Ponadto w ciągu bieżącego roku Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów może — na wniosek Ministra Finansów w porozumieniu z Przewodniczącym Komisji Planowania — dokonać uzupełnienia lub zmiany stawek amortyzacyjnych, jak również podwyższenia lub obniżenia ogólnej kwoty amortyzacji dla poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej.

Warto się także zastanowić nad skutkami, jakie niedostrzeżone błędy w wysokości stawek amortyzacyjnych mogą spowodować w poszczególnych gałęziach produkcji lub w poszczególnych przedsiębiorstwach. Poza skutkami natury buchalteryjnej lub ewidencyjnej inne skutki (np. materialne) nie mogą mieć miejsca. Utrzymana została bowiem obowiązująca uprzednio zasada jednego centralnego funduszu inwestycyjno-remontowego, który rozdzielany jest między resorty, a w dalszej kolejności między zjednoczenia i przedsiębiorstwa — niezależnie od wielkości funduszu amortyzacyjnego nagromadzonego w danym przedsiębiorstwie. Rozdzielony on więc może być zgodnie z rzeczywistymi potrzebami.

Istnieją oczywiście i negatywne strony takiego rozwiązania. Nagromadzonym przez przedsiębiorstwa funduszem amortyzacyjnym — nawet w części dotyczącej kapitalnych remontów — nie może dowolnie dysponować ani przedsiębiorstwo, ani nawet zjednoczenie. Kierowany on jest do centralnego ośrodka dyspozycyjnego, który rozdziela go według potrzeb, ocenianych odgórnie. W ten sposób ograniczas się oczywiście samodzielność przedsiębiorstw i możność dysponowania ich własnymi środkami.

Z drugiej jednak strony rozwiązanie takie może okazać się pożyteczne. W ten sposób można bowiem kierować środki z funduszu amortyzacyjnego, uzyskane przez zakład, w którym stan techniczny parku maszynowego nie wymaga ani odtworzenia, ani większych kapitalnych remontów, do zakładów środków tych bardzo potrzebujących.

Oceniając reformę stawek amortyzacyjnych należy powstrzymać się od superlatywów, chociaż niewątpliwie stanowi ona duży krok naprzód na drodze usprawnienia funkcjonowania mechanizmu gospodarki narodowej. Nie ulega też wątpliwości, że istnieje możliwość wprowadzania korekt do obowiązujących obecnie stawek. Aby móc jednak korekt takich dokonać trzeba prowadzić odpowiednie badania w oparciu o gromadzone w praktyce doświadczenia. Do badań tych przede wszystkim powołane są instytuty branżowe, które powinny analizować wpływ związanego ze stawkami amortyzacyjnymi funduszu na funkcjonowanie poszczególnych przedsiębiorstw i całych gałęzi przemysłu.

STEFAN FRENKEL

ZE ŚWIATA NAUKI I TECHNIKI

FREZARKA O STEROWANIU PROGRAMOWYM

Centralne Biuro Konstrukcji Obrabiarek w Pruszkowie przygotowuje do seryjnej produkcji frezarkę o sterowaniu programowym, tzw. ciągłym, przy pomocy taśmy magnetofonowej. Frezarka ta o nazwie MS-FY 41, której prototyp wykonano w br. według projektu inż. inż. Jerzego Mierzejewskiego i Jana Siekierskiego, należy do najnowszych typów w skali światowej. Wystawiona na tegorocznych Międzynarodowych Targach w Brnie uzyskała tam wysoką ocenę fachowców. Program pracy tego typu frezarki nagrywany jest przez elektronową maszynę matematyczną na taśmie magnetofonowej, która założona następnie w elektronowe urządzenia sterownicze frezarki, przekazuje ten program poprzez impulsy elektryczne do silnika napędzającego. Dzięki takim rozwiązaniom uzyskuje się dużą precyzję obróbki nie osiąganą przy sterowaniu mechanicznym. Np. na targach brneńskich w czasie pokazów frezarka rzeźbiła — według modelu — głowę Chopina. Maszyny te będą mieć szczególne zastosowanie w przemyśle motoryzacyjnym i lotniczym wymagającym skomplikowanej obróbki metalu. Seryjną produkcję frezarek rozpoczną Zakłady 1 Maja w Pruszkowie na początku 1963 r.

Pruszkowscy projektanci osiągnęli również drugi sukces. Trzej inżynierowie tej pracowni: Andrzej Zieliński, Jan Bajer i Janusz Jakubowski — skonstruowali prototyp automatycznej tokarki-koplarki o sterowaniu programowym, tzw. sekwencyjnym. Program pracy tej maszyny przygotowuje się na odpowiednio perforowanej karcie, która umieszczana w urządzeniu sterującym, przekazuje przygotowany na niej program pracy poprzez impulsy elektryczne do poszczególnych elementów tokarki. Produkcję tych maszyn rozpocznie FUM we Wrocławiu na początku przyszłego roku.

KTO JEST WYNALAZCĄ?...

W związku z notatką pt. „Rewelacyjny sposób ogrzewania", zamieszczoną w rubryce „Ze świata nauki i techniki" w 42 numerze „Życia Gospodarczego", inż. Jan Flisek prostuje popełnioną w notatce omyłkę Inż. A. Radzymiński nie jest, jak podano w notatce, wynalazcą promiennika gazowego, w którym gaz ulega bezpłomiennemu spalaniu. Wynalazcą tego urządzenia jest zmarły niedawno niemiecki inżynier, G. Schwank. Promienniki gazowe są już od ok. pięciu lat stosowane do ogrzewania różnego rodzaju pomieszczeń, a w szczególności do ogrzewania pomieszczeń czynnych okresowo, jak sale gimnastyczne, hale widowiskowe, kościoły itp. Inż. Radzymiński, jak twierdzi nasz korespondent, usiłuje tylko wprowadzić u nas ten system ogrzewania, znany i stosowany za granicą od kilku lat.

PRASA o problemach gospodarczych

Bezpieczeństwo i higiena pracy jest tematem, który nie schodzi ze szpalt prasy. Składają się na to przede wszystkim dwie przyczyny — z jednej strony rosną nakłady finansowe na ten cel (w roku 1960 przekroczyły one 5,5 miliarda złotych), z drugiej strony stan w tej dziedzinie jest ciągle niezadowalający. Ilustracją powyższej tezy jest artykuł w pierwszym numerze „RADY ROBOTNICZEJ" z bieżącego roku pt. „UWAGA! ZAGROŻENIE TOKSYCZNE" napisany przez ROMANA GRYNBERGA.

W publikacji tej autor zajmuje się tylko jednym odcinkiem bhp — opieką zapobiegawczo - leczniczą. W porównaniu z zapobieganiem wypadkom przy pracy dziedzina ta jest poważnie zaniedbana, choć problem tzw. zagrożeń zawodowych w bardzo wielu zakładach występuje z całą ostrością. Wyrywkowe i dość przypadkowe badania wykazały zagrożenie zatrucia ołowiem nawet w tak nowoczesnych fabrykach jak Zakłady Radiowe „Kasprzaka", a nierzadkie są wypadki tego typu jak w Zakładach „Iskra" w Kielcach, gdzie stężenie trójchloroetylenu przekraczało 57 razy stężenie dopuszczalne, par benzyny 25 razy, pyłu krzemowego 68 razy.

Autor główną odpowiedzialnością za ten stan rzeczy obciąża służbę zdrowia, a przede wszystkim Państwową Inspekcję Sanitarną, która prawnie zobowiązana jest do czuwania nad zagrożeniami zawodowymi i prowadzenia akcji profilaktycznej w tym zakresie. Formalnie rzeczywiście tak jest, wydaje się jednak, że główna odpowiedzialność, choć być może nie ujęta w odpowiednie paragrafy prawne, spada na związki zawodowe. Wydaje się również, że nadszedł już chyba czas, aby właśnie związki zawodowe wyraźnie sformułowały tezę, iż nie ma takiego rodzaju produkcji, który by usprawiedliwiał szafowanie zdrowiem i życiem ludzkim. Wtedy być może i administracja gospodarcza znajdzie sposoby na rozwiązanie takich „nierozwiązalnych" problemów jak właściwa wentylacja i klimatyzacja, odpylanie itp. Powyższe stwierdzenia nie zdejmują oczywiście odpowiedzialności ze służby zdrowia. Przeciwnie, takie przypadki jak podany we wspomnianym artykule przykład „Domu Słowa Polskiego", gdzie mimo 20 zachorowań na ołowicę w ciągu 5 miesięcy nie zdołano zorganizować badań specjalistycznych wszystkich pracowników, wymagają interwencji prokuratora.

We wspomnianym numerze „RADY ROBOTNICZEJ" zwraca również uwagę artykuł TADEUSZA PODWYSOCKIEGO pt. „SOCJOLOG W FABRYCE". Autor omawia badania dokonywane przez Biuro Badań Komitetu Wojewódzkiego we Wrocławiu. Wyniki tych badań zwróciły uwagę na problem informacji wewnątrzzakładowej. W badanych zakładach załogi odczuwają powszechny niedosyt informacji o sprawach ich warsztatu pracy. Rodzi to pole do plotek, przeszkadza integracji załóg, osłabia bodźce społecznego udziału w życiu zakładu. Tymczasem, jak stwierdza autor „...w zakładach przemysłowych nikt się na serio nie zajmuje informacją. Nikt nie dba o to, czy informacja jest zgodna ze stanem faktycznym, wyczerpująca".

W dzisiejszym przeglądzie prasy znajdzie się rzadki gość — prasa codzienna. Wydaje nam się bowiem, że warto omówić artykuł LEOPOLDA UNGERA z dwunastego numeru „ŻYCIA WARSZAWY" pt. „PRZEPRASZAM, ZE MAM SAMOCHOD...". Autor podjął trudną, ale dość nabrzmiałą kwestię, której kwintesencja zawiera się w pytaniu: dlaczego obywatela posiadającego samochód uważa się za co najmniej kombinatora jeśli nie przestępcę? Pytanie to zwrócone jest nie tyle do szerokiej opinii publicznej, ile do konkretnych władz finansowych. Na dowód, że nie jest ono pozbawione podstaw, autor przytacza szereg przykładów. Jeden z nich pozwolimy sobie zacytować: „Inny szaleniec kupił w 1959 roku srebrną strzałę kategorii „Mikrus". Po dwóch latach dostał wezwanie do urzędu finansowego i poproszony został o wyjaśnienie skąd pochodziły pieniążki. Facet szybko wszystko wyjaśnił, po czym otrzymał naturalnie nakaz zapłacenia bagatelki w wysokości ponad 16 tys. złotych za nabycie samochodu produkcji państwowej w sklepie uspołecznionym. Oczywiście zmienić decyzję władna jest tylko komisja, ale przedtem trzeba zapłacić, bo odwołanie nie wstrzymuje egzekucji. Więc teraz trzeba by sprzedać wóz, aby mieć pieniądze na zapłacenie podatku od faktu, że się go miało". Niestety, zacytowany przypadek to nie fakt odosobniony.

Przepis upoważniający władze skarbowe do podobnego postępowania wydany został w trosce o ochronę interesów państwa przed oszustami i kombinatorami. Miała to być broń utrudniająca korzystanie z nielegalnych zysków i dochodów. Broń ta jednak zaczyna często być używana na oślep, trafia więc wielekroć częściej w uczciwych obywateli niż w kombinatorów, a równocześnie pozwala się wykazać ożywioną działalnością odpowiednim komórkom władz finansowych. W tych warunkach trzeba by się zastanowić czy nie przynosi ona więcej szkody niż pożytku i czy wobec tego nie należałoby oddać ją w ręce ludzi, którzy potrafią wykazać więcej wnikliwości i taktu. Używając słowa „takt" nie chodzi nam o dobre wychowanie, lecz o sprawę społeczną i polityczną, bo skutki takiej kategorii rodzi nieumiejętne postępowanie władzy skarbowej w stosunku do obywateli.

W „POLITYCE" warto zwrócić uwagę na wywiad z I Sekretarzem KW PZPR w Olsztynie tow. STANISŁAWEM TOMASZEWSKIM. Rozmówca „Polityki" główny nacisk w omawianiu problemów województwa położył na pegeery, które uważa za podstawową drogę socjalizacji rolnictwa na tym terenie.

ANDRZEJ MOZOŁOWSKI w artykule „BAŁAGAN ZAGROŻONY" omawia problematykę gospodarowania opakowaniami. Zwraca on uwagę, że nikt nie jest w stanie w Polsce powiedzieć ile jakich i jakiej wartości opakowań krąży po kraju, a chodzi tu o sumy rzędu 10 a może i 20 miliardów złotych. O bałaganie w tej dziedzinie świadczyć może chociażby taki fakt, że Zjednoczenie Młynów w Katowicach otrzymało od swoich odbiorców (odpłatnie) o 192 tys. worków więcej, niż im dostarczyło. Autor ma nadzieję, że sytuacja się poprawi, gdyż powołano Radę do Spraw Opakowań przy Prezesie Rady Ministrów.

S. C.

KARTKI z przeszłości

Współczesny rolnik znajduje wszechstronną pomoc na łamach swojej prasy fachowej. Udziela mu ona rad, wskazówek, omawia najważniejsze problemy gospodarcze i techniczne. W znacznie gorszej sytuacji był rolnik 22 wieki temu. Nie miał bowiem w ogóle prasy, a słowo pisane ręcznie trafiało tylko do tych najbardziej uprzywilejowanych, którzy mogli sobie pozwolić na nabycie kopiowanych egzemplarzy. Zagadnieniami gospodarki rolnej autorzy starożytni zajmowali się przy każdej niemal okazji. Wiele więc literatury na ten temat przechowało się do naszych czasów — zwłaszcza zaś literatury pięknej, poezji, dla której praca na roli była jednym z głównych źródeł natchnienia.

Znajdujemy wszakże prace, które wiele mają wspólnego z dydaktyczną częścią naszej współczesnej prasy rolniczej. Do takich należy również pisane niemal 2 200 lat temu dziełko Marka Porcjusza Katona „De agri cultura" („O gospodarce rolnej"). Spojrzenie na te stare karty pozwala nam dojść do przekonania, że już tak dawno temu byli ludzi o zdrowych koncepcjach gospodarowania. Dobrze byłoby, gdyby do znacznej części rad Katona stosowali się rolnicy naszych czasów.

Najpierw o zawodzie rolnika. Kato ma bardzo wysokie o nim mniemanie, być może dlatego, że sam był rolnikiem:

„Korzystniej byłoby nieraz dorabiać się majątku handlem, gdyby to nie było tak niepewne; także dorabiać się lichwą, gdyby to tylko było uczciwe. Tak myśleli nasi przodkowie, i to zamieścili w ustawach, że złodzieja należy skazać na zwrot wartości podwójnej, lichwiarza zaś — poczwórnej. Stąd można poznać, w jakim stopniu uważali lichwiarza za obywatela gorszego niż złodziej.

Gdy zaś przyszło im pochwalić prawego męża, tymi słowy go chwalili: „Dobry to rolnik, dobry gospodarz,". Mniemali, że kogo tak pochwalono, ten największej doznał pochwały.

...Z rolników pochodzą i najdzielniejsi mężowie, i najsprawniejsi żołnierze. Dorobek ich jest najzbożniejszy i najtrwalszy, najmniej wzbudza zawiści. Ci co się oddają temu zawodowi, najmniej są przystępni dla myśli przewrotnych."

Kato ma wyrobione zdanie, jeśli idzie o główne cechy, jakie powinno wykazywać dobre gospodarstwo:

„Niech posiadłość ma dobre warunki klimatyczne, niech nie będzie wystawiona na klęski, niech ma dobrą glebę, która sama przez się przedstawia wartość.

Jeżeli możliwe, niech leży u podnóża góry i ma wystawę południową; położenie powinno być zdrowe, niech będzie pod ręką dostateczna ilość robotników niech będzie dobrze zaopatrzona w wodę, niech ma w pobliżu tęgie miasteczko albo morze lub rzekę, po której pływają statki, lub drogę dogodną i uczęszczaną."

Wprawdzie sformułowania Katona mogą się nam dzisiaj wydawać staroświecko naiwne, jednakże dotyczą one najistotniejszych warunków rozwoju rolnictwa: siły roboczej, prawidłowej gospodarki wodnej, niezbędnych powiązań komunikacyjno-transportowych oraz prawidłowego powiązania z ośrodkami miejskimi — odbiorcami produkcji rolnej.

Praca Katona pełna jest tego rodzaju uwag, wypowiadanych ulubionym w owych czasach stylem sentencjonalnym. Trudno zajmować się tu wszystkim. Ograniczmy się więc jeszcze do przedstawienia Katonowskiego obrazu dobrego kierownika gospodarstwa.

Oczywiście powinien on ściślej trzymać się tak sformułowanej zasady gospodarowania:

„Co to jest dobra gospodarka? — Dobrze orać! Cóż po tym? — Orać! Co na trzecim miejscu? — Nawozić."

To są dopiero podstawy gospodarki i to w części dotyczącej produkcji polowej. Dobry poziom gospodarowania zależy od wielu innych czynników, a przede wszystkim od dobrego kierownictwa i dobrej organizacji pracy. Spójrzmy więc na przedstawiony przez Katona wzorzec dobrego „włodarza":

„Niech będzie rządny. Niech powściąga ręce od cudzego dobra, lecz własnego pilnie strzeże. Spory między czeladzią powinien godzić. Jeśli któryś dopuści się winy, niech po sprawiedliwości, stosownie do winy, ukarze.

Niech dba, by się czeladzi źle nie działo; niech czeladź nie marznie i nie głoduje. Niech ją zatrudnia pracą: łatwiej ją tak powstrzymać od złego i cudzej własności. Włodarz nie będzie czynił zła, jeżeli nie zechce. Za dobrą pracę niech nagradza, aby i inni się dobrze sprawowali. Włodarz niech się nie wałęsa, niech zawsze będzie trzeźwy; niech nigdy do nikogo nie chodzi bieśladować. Czeladź niech stale zatrudnia."

„O woły powinien dbać najstaranniej... Postaraj się, byś miał dobre pługi i lemiesze."

„Wszelkim bydlętom i wołom dawaj ściółkę obficie..."

„Dbaj o to, byś wykonał wszelkie roboty we właściwą porę. Bo tak już jest w wiejskim gospodarstwie, że jeżeli jedną robotę spóźnisz spóźnisz się ze wszystkim."...

„Dbaj, byś miał dużą pryzmę obornika, a nawóz starannie utrzymany."... *)

I tak szczegół po szczególe, nie zawsze może po porządku, starożytny „publicysta" wskazuje na błędy w gospodarce rolnej, daje wskazówki jak prawidłowo postępować, by praca na roli dawała odpowiednie efekty. Przy czym wśród na pozór mało ważnych i zbyt szczegółowych wskazówek, jak widać powyżej, znajdujemy najistotniejsze sprawy, składające się na dobre kierownictwo i dobrą pracę.

T. J.

*) Cytaty podano według przekładu Stanisława Łosia, z nieznacznymi zmianami.

KRONIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO

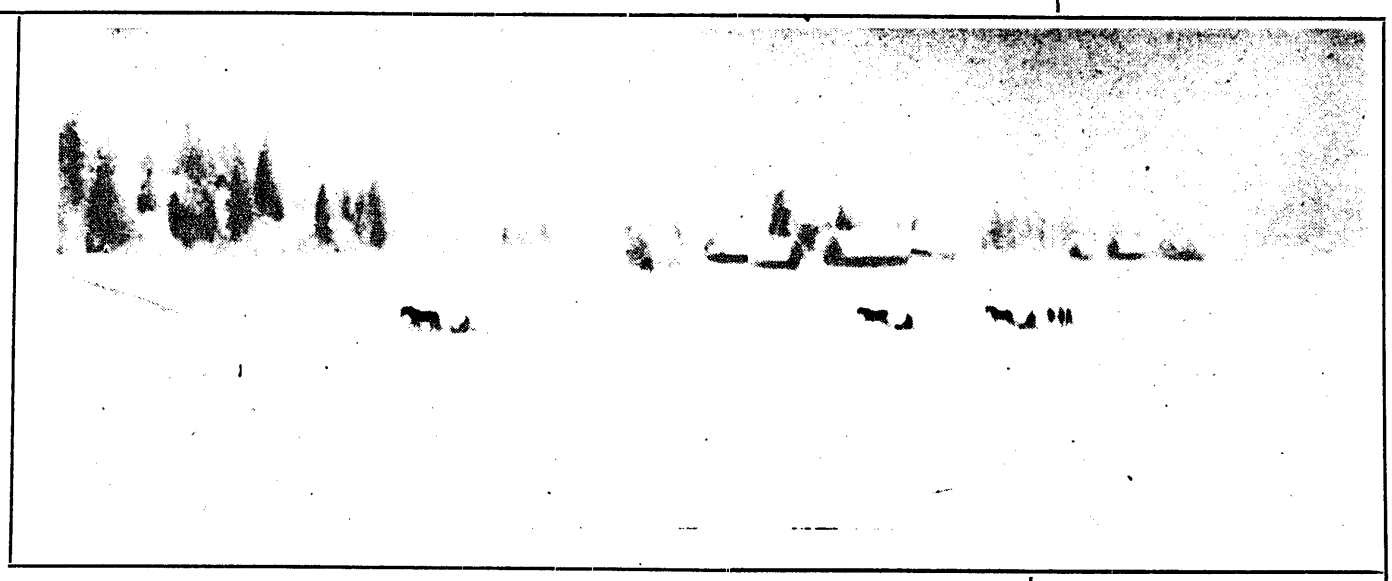
Transakcje wiązane i kompensacyjne w 1961 r.

Powołana do realizowania transakcji wiązanych i kompensacyjnych centrala handlu zagranicznego DAL pomyślnie zamknęła rok 1961. Zadania planowe wykonała w 104 proc., osiągając wielkość wszystkich transakcji po obu stronach w wysokości ok. 350 mln zł dew. Dwie trzecie tej kwoty dotyczy transakcji z krajami socjalistycznymi, w tym ok. 90 proc. ze Związkiem Radzieckim (w ramach szerokiej wymiany nadwyżek rynkowych).

W ramach wymiany nadwyżek rynkowych wysyłaliśmy do Związku Radzieckiego takie towary, jak np. kapy, narzuty, krawaty, linkę rybacką, zabawki, okulary przeciwsłoneczne, konfekcję „Mody Polskiej", wyroby z tworzyw sztucznych, kryształy, szkło gospodarskie, wózki dziecięce, części zamienne do motocykli, wszelkiego rodzaju tkaniny, galanterię jedwabną, skarpetki, pończochy, obuwie sportowe, cukierki, mięso wieprzowe, jaja, wino owocowe, drób.

Otrzymywaliśmy w zamian konserwy rybne, śledzie, masło, telewizory, lodówki, pralki, roboty kuchenne, froterki, odkurzacze, maszynki elektryczne do golenia, żyletki, zegarki naręczne, budziki, rowery damskie, naczynia ocynkowane i emaliowane, herbatę, koniak, szampan, papierosy, pończochy kaprony, aparaty fotograficzne, maszyny do szycia, ogumienie rowerów, artykuły pamiątkarskie (przede wszystkim dla zaopatrzenia warszawskiego sklepu „Natasza").

Z NRD otrzymaliśmy akordeony, artykuły gospodarstwa domowego, magnetofony, damską bieliznę, budziki itp. w zamian za warzywa i różne artykuły rolno-spożywcze. Wymiana z CSRS obejmowała z naszej strony przede wszystkim warzywa za różne czechosłowackie artykuły przemysłowe. Niewielka wymiana nadwyżek rynkowych z Bułgarią i Rumunią dotyczyła naszych artykułów gospodarstwa domowego i wyrobów z tworzyw sztucznych za produkty rolno-spożywcze (soki, oleiste) i niektóre artykuły przemysłowe.



Ciekawe transakcje wiązane zawarto z niektórymi firmami kapitalistycznymi.

Tak na przykład w ostatnich dniach roku ubiegłego sfinalizowana została transakcja z państwowym przedsiębiorstwem samochodowym francuskim „Renault" na import 320 małolitrażowych samochodów marki 4 CV oraz odpowiedniej ilości części zamiennych (będą one do nabycia w Banku PeKaO) w zamian za dostarczone tekstylia (głównie ze sztucznego jedwabiu), galanterię skórzaną, 2 szybowce, meble, płyty spilśnionie, zabawki. Wartość transakcji po obu stronach wynosi ok. 2,4 mln zł dew.

Z Grecją wymieniliśmy 150 traktorów „Ursus" w zamian za odpowiednią ilość tytoniu (wartość dwustronna transakcji ok. 1,5 mln zł dew.). Do Szwajcarii dostarczyliśmy mączkę ziemniaczaną za silniki okrętowe marki „Sulzer" (wartość ok. 1 mln zł dew.). Do Holandii dostarczamy wapno palone za półfabrykaty dla przemysłu elektronicznego, Do Belgii granit w zamian za len i wyczesy wełniane. Z Algierii otrzymaliśmy 350 ton pomarańcz w zamian za partię trampek gumowych. 800 tys. zł dew. warta jest transakcja zawarta z Meksykiem na import włókna „tampico" za 1100 ton sody kaustycznej. Przy dwustronnej wartości 1 mln zł dew. zawarliśmy transakcję z wielką firmą zachodnioniemiecką „Bayer" na dostawę specjalnych środków owadobójczych w zamian za dostarczoną pulpę owocową niższych gatunków. Do NRF dostarczyliśmy także świece (knoty dostarcza firma importująca) otrzymując w zamian igły do maszyn włókienniczych.

Jedna z większych firm zachodnioniemieckich „Artos" w Hamburgu dostarczyła nam suszarki dla przemysłu włókienniczego otrzymując w zamian olej gazowy. Z tą samą firmą zawarto transakcję na dostawę dla kombinatu bawełnianego w Fastach całego zespołu maszyn (dostawa nastąpi w 1964 r.), płacąc za nie naszymi tekstyliami. Całość obu tych transakcji sięga po obu stronach 14 mln zł dew.

Całość obrotów z Cyprem, z którym nie mamy jeszcze umowy handlowej, prowadzona jest poprzez DAL w drodze transakcji wiązanych. W roku ubiegłym otrzymaliśmy stamtąd 1000 ton owoców cytrusowych dostarczając w zamian tekstylia i szkło.

Transakcje wiązane są na ogół całkowicie kompensowane towarami. Bywają jednak przypadki, kiedy część naszych dostaw płacona jest gotówką. Tak na przykład do Francji dostarczyliśmy 20 tys. koni rzeźnych wartości ok. 10 mln zł dew., za co zapłacono nam w produktach rolno-spożywczych (jęczmień, mięso) dwie trzecie, a jedną trzecią gotówką. Do Norwegii wysłaliśmy za 200 tys. zł dew. obrabiarek, otrzymując w połowie zapłatę gotówką, a w połowie w maszynach do liczenia.

Wielkość obrotów centrali DAL utrzymuje się przez dłuższy czas na tym samym poziomie. Wynika to ze względów obiektywnych, gdyż w miarę zawierania umów handlowych z krajami rozpoczynającymi swój rozwój gospodarczy stosunki z nimi przechodzą na bezpośredni obrót clearingowy i poszczególne transakcje zawierane są bez pośrednictwa centrali DAL. Z tego też względu zadania planowe na rok bieżący przewidują obrót ok. 340 mln zł dew. po obu stronach.

S. F.

DUMPING SŁÓW

Szlemik gospodarczy

Polacy lubią sobie popyskować, a już szoferzy najbardziej. Zaś sfera gospodarki wysoko jest notowana na giełdzie potocznego malkontenctwa. Brzmi ono mniej więcej tak: „Co to wszystko jest warte,kiedy mój szwagier pracuje w fabryce, to oni zamówili sobie do tej fabryki — gdzie masz oczy ty gnojku, no gdzie masz oczy! — (jedziemy bowiem z szoferem) takie zegary, żeby doczepić do maszyn, to im zamiast tych zegarów przysłali śledzie i zaczęli za ogony wieszać do obrabiarek..."

Jeśli codziennie 10 milionów ludzi wymyśla — każdy na jeden tylko nonsens — i skoro w ich relacji każdy taki nonsens rysuje się jako oczywisty dla każdego niemowlęcia — to primo: skąd biorą się owe nonsensy, secundo: jakim cudem mimo wszystko — to wszystko jest coś warte?

Znam jednego dyrektora fabryki. Poprosiłem go o odpowiedź.

Facet to pazerny na interesy swojej fabryki, jakby to był jego własny sklepik ze śledziami. Spytałem więc: a nonsensy to u siebie trzymasz? Odpowiadał obszernie:

Dyrektor: Widzisz Klaksonie, wysłuchuję codziennej audycji: oszczędzaj surowce, produkuj na eksport, ustawiaj się antyimportowo, stosuj postęp techniczny, wykorzystuj moce, zwalczaj niemoce — i zamiast czynić to wszystko — kalkuluję, liczę, kombinuję, żeby osiągnąć jak najlepsze wyniki ekonomiczne, złapać rozliczne premie i rozdąć fundusz zakładowy.

Uważasz, Klakson, zarzucają mi, że widzę tylko ciasne podwórko własnej fabryki, a nie mam spojrzenia ogólnopaństwowego. Tymczasem mnie powierzono fabrykę, a nie państwo. Istnieje jakiś społeczny podział pracy. Jeśli wszyscy będą się martwić tylko o interesy państwa jako całości, to diabli wezmą interesy państwa jako całości, bo składają się one z interesów różnych fabryk, sklepów itp., nie licząc ciebie, Klaksonie. Mieliśmy zresztą takie okresy, kiedy wszyscy budowali w ogóle socjalizm, a rentowność fabryki, kalkulacja, jej wyniki ekonomiczne stały na głowie. Zgoda, Klaksonie?

Ja: — Zgoda.

Dyrektor: Mówią mi: dobro państwa wymaga oszczędzania surowców. I to z rozeznaniem. Przerabiaj choćby więcej krajowych, ale oszczędzaj impbrtowane. A najlepiej używaj substytutów. Przecież możesz.

Mogę. Ale nie chcę. Ceny substytutów są wyższe, niż surowców naturalnych. No, to powiedzmy można zmienić i zmienia się od dłuższego już czasu. Ale produkcja z substytutów jest bardziej pracochłonna. A ja mam przecież limit zatrudnienia. Więc guzik. „Oszczędniej chociaż zużywaj" mówią mi. Też się mi nie chce. Mnie oceniają wedle wskaźnika produkcji globalnej. A im większe zużycie surowców — tym wyższa produkcja globalna. Czyli mówią: „oszczędzaj", a płacą za nieoszczędzanie.

Tak czy nie Klaksonie?

Ja: — Tak.

Dyrektor: Wcale nie. Ty, Klaksonie, jesteś czarnowidz. Są bodźce przeciwne: premie za oszczędność surowca, za zwiększoną akumulację pochodną, m. in. od tego typu oszczędności. Wszystkim postulatom popartym nawet bodźcami na raz nie uczynię jednak zadość. Więc wybieram te, które najbardziej opłacają się fabryce.

Czy to co najbardziej opłaca się fabryce najbardziej opłaca się państwu, najkorzystniejsze jest dla gospodarki jako całości? Niekoniecznie.

Tam, w górze, wiedzą co się aktualnie globalnie najbardziej opłaca, choć i to rzecz zmienna. I skarżą się, że nigdy nie wiedzą co ja wybiorę. Jeśli wybiorę nie tak — zmieniają ustawienie bodźców. Ale ja zawsze mogę zmieniać moją kalkulację szybciej niż ustawienie bodźców. Wolę więcej produkować, niż mniej, a taniej. I wybieram sobie pomiędzy premią za postęp techniczny — a stratami powstałymi skutkiem zahamowania toku produkcji, związanego z modernizacją. Rozliczam się przecie za rok i nikt nie myśli o tym, że przygotowuję sobie front,robót na drugi rok i czego dziś nie zarobię, za dwa lata nadrobię z nawiązką. Wybieram pomiędzy premią eksportową a stratami wynikłymi z tego, że muszę wykonywać pracochłonne czynności staranniejszego wykańczania przy niezmienionym stanie zatrudnienia. Kierowanie fabryką jest funkcją stałego wyboru. Rozumiesz Klaksonie?

Ja: rozumiem.

Dyrektor: Nic nie rozumiesz. Bo ty myślisz, że ja rzeczywiście jestem taki zaściankowy patriota, szlachcic na zagrodzie, który gryzie swoją pestkę, a nie widzi całego jabłka. Kiedy mi mówią: oszczędzaj surowce, dawaj na eksport, zmniejszaj zatrudnienie, wprowadzaj postęp, bacz na rentowność itp. itd. — to ja wiem, że to wszystko jest słuszne. Tylko, że ja nie sprostam wszystkiemu na raz. Wybieram jedno — zawalam drugie. Tak wynika z kalkulacji. Dają mi za tę kalkulację po skórze. Przestawiam wszystko na odwrót, żeby rychło brać po skórze za coś innego. C'est la vie economique.

Dobre kierowanie fabryką — to znaczy maksymalnie respektujące i interesy zakładowe i ogólnogospodarcze polega na znalezieniu najopłacalniejszego z każdego punktu widzenia kompromisu, jakiejś równowagi i to nie stabilnej, a zmiennej. Ale też taka równowaga interesów w fabryce — czyż może idealnie przystawać do interesów ogólnych i gdzie i jaka pomiędzy nimi jest cezura?! Stan idealnej równowagi nigdy nie zostanie osiągnięty. Czy zgoda?

Ja: Święta zgoda.

★

Wyłączywszy odbiór dyrektorskiego monologu, który zatracał dramaturgię i jął laika nudzić, dochodzę do państwowotwórczego przekonania, że skoro nie jest możliwa idealna przystawalność wyników gospodarczych fabryki do stanu najbardziej z racji ogólnogospodarczych pożądanego, a realnym jest tylko ustawiczne zbliżanie się do takiego ideału to...

Te wieloletnie reformy zmierzają do stworzenia bodźców syntetycznych, tj. do systemu premiowania nie oddzielnego za każdy cząstkowy sukces, ale łącznego, za dobre gospodarowanie w ogóle, które to oczywiście też zawierać będzie pewne warunki szczególne, pewne zalecenia opatrzone prawem priorytetu.

Podobno na swych stronach serio „Życie Gospodarcze" o tych rzeczach pisze. Cóż, nigdy nie można wykluczyć, że o czymś tam piszą, a prawie nigdy zauważyć o czym stoi napisane, jak piszą. W każdym razie w redakcji powiadają, że w gospodarowaniu potrzebne są reguły bridżowe, ogólne zasady gry, w ramach których szef przedsiębiorstwa może działać, licytować i rozgrywać. Jak powie cztery trefl — musi potem pokazać cztery asy. Ale w karty nikt mu nie będzie zaglądał. Pozostanie samodzielny.

Nie wiem, jak to zagra w gospodarce, o tyle jednak jestem optymistą, że w redakcji „Życia Gospodarczego" licytowano ostatnio kilka trudnych szlemików i to z dobrym skutkiem.

KLAKSON

Mimochodem

„KOLEGA!"

Nie, tym razem nie o gastronomii, a o poczcie. Do pewnej redakcji przyszedł list, w którym zapraszano jej redaktora, by w dniu 2 stycznia wygłosił prelekcję w Kazimierzu n. Wisłą. Brak odpowiedzi miał być uznany za zgodę. Nic więc dziwnego, że 2-ego oczekiwano prelegenta po każdym autobusie, przychodzącym z Warszawy, a wykład odsuwano na coraz późniejszą godzinę. Niestety, nie przyjechał. Łatwo sobie wyobrazić, jakie były opinie uczestników i kierownictwa zaplanowanego spotkania, jakie gromy spadały na głowę redakcji i jej przedstawiciela, który ani się tego domyślał! Bo list ni mniej ni więcej ale wysłany z Lublina w dniu 24 grudnia (pieczątka poczty lubelskiej) dotarł do redakcji w Warszawie 10 stycznia. Trudno byłoby w to uwierzyć, gdybyśmy nie widzieli czarno na białym: jest koperta, na jednej stronie pieczątka Lublina „24 XII" a na drugiej Warszawy „8.I". Drobiazg, list szedł drobne 15 dni.

A skąd ten „kolega" w tytule? Otóż właśnie, gdy redakcja oburzona tym faktem zadzwoniła na pocztę, z której odebrano korespondencję (poczta — Sejm) dowiedziała się, że skoro Warszawa datowała 8-ego, nie mogą przyjąć interwencji, a pretensje należy wnosić do poczty w Lublinie. Trudno było adresatowi jechać do Lublina, prosił więc nas byśmy pomogli ustalić jakimi drogami mają chodzić zarówno listy jak i interwencje, co niniejszym czynimy.

C.

P.S. Gdyby Dyrekcja Okręgowa Poczt chciała zainteresować się tą sprawą — kopertą służymy w każdej chwili.

Kronika przedsiębiorstw

Racjonalizacja dała 46 mln zł zysku

W latach 1957—1960 pracownicy Fabryki Samochodów Osobowych na Żeraniu zgłosili ogółem 1.409 projektów racjonalizatorskich. Zastosowano w produkcji 634 wnioski, z czego na 1960 r. przypada 161 wniosków. W I półroczu 1961 r. wprowadzono do produkcji 115 wniosków. W stosunku do ilości 288 zgłoszonych wniosków jest to jednak ilość zbyt mała, bo nie przekracza 40 proc.

Suma oszczędności uzyskanych dzięki wykorzystaniu pomysłów i projektów racjonalizatorskich w FSO w ciągu ostatnich 4 lat wyniosła łącznie 52 mln zł, co daje średnią w wysokości ok. 13 mln zł rocznie. Po odliczeniu wszelkich nakładów, które w omawianym okresie wyniosły niewiele ponad 6 mln zł, czysty zysk FSO na racjonalizacji i wynalazczości sięga kwoty 46 mln zł.

Załoga WZPO ma się lepiej

W r. 1950 fundusz płac Warszawskich Zakładów Przemysłu Odzieżowego im. Obrońców Warszawy wynosił 16,6 mln zł, a w 1960 r. już 45,1 mln zł — mimo spadku zatrudnienia w tym okresie o ok. 400 osób. Szybki wzrost wykazuje również fundusz zakładowy. Po raz pierwszy załoga WZPO wypracowała fundusz zakładowy za 1953 r. Wynosił on wtedy skromną kwotę 113 tys. zł, tj. 0,45 proc. funduszu płac. Na 1 pracownika przypadało wówczas średnio ok. 42 zł. W następnych latach rósł fundusz zakładowy, zwiększał się procentowy stosunek funduszu zakładowego do funduszu płac i kwota przypadająca na 1 pracownika. Pewne załamanie nastąpiło w 1959 r. Jednakże w 1960 r. fundusz zakładowy WZPO wyniósł 4,6 mln zł, co stanowiło 10,2 proc. funduszu płac. Z podziału — na 1 pracownika zakładu przypadało średnio 1.564 zł.

„Diora" jednak poprawia się

Centrala ZURT nadesłała nam wyjaśnienie, w którym pisze m. in.:

W związku z notatką pt. „Zła jakość Diory", która ukazała się w „Kronice przedsiębiorstw" Centrala ZURT pragnie podkreślić, że w r. 1961 obserwowało się wyraźną poprawę jakości sprzętu radiowego, produkowanego przez Zakłady Radiowe Diora. Dowodem tego są ustalone przez ZURT wskaźniki wadliwości, które na przestrzeni r. 1961 kształtowały się w sposób następujący: I kw. 5,5 proc. wadliwości, II kw. 3,9 proc. wadliwości, III kw. 3,6 proc. wadliwości.

Poprzednia więc notatka jest krzywdząca dla Zakładów Diora, które w ostatnim okresie poczyniły szereg istotnych kroków w celu podniesienia jakości produkowanego sprzętu.

ŻYCIE GOSPODARCZE

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chełstowski, Władysław Dudziński, Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Główczyk (redaktor naczelny), Tadeusz Jaworski (sekretarz red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Laski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nacz.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński. Redaktor techniczny i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 806-28, z-ca red. nacz 806-28 redaktorzy 883-92, sekretariat redakcji 806-28 oraz centrala 860-71 i 803-13, wewn. 34 i 36.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa" Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57 oraz Dział Ogłoszeń PAR Warszawa, ul. Poznańska 38, tel 823-09 i 886-41, jak również wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich. Ceny ogłoszeń: ramkowe handlowe za tekstem 10 zł za 1 cm², drobne handlowe 4 zł za 1 wyraz, drobne osobiste 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe są o 50% droższe.

ZAMÓWIENIA I PRZEDPŁATY NA PRENUMERATĘ przyjmują do dnia 15 każdego miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty — urzędy pocztowe, listonosze oraz placówki „Ruch". Można również zaprenumerować pismo dokonując wpłaty na konto PKO nr 1-6-100020 CKPiW „RUCH" Warszawa, ul. Srebrna 12.

Cena prenumeraty kwartalnej zł 26.—, półrocznej zł 52.—, rocznej zł 104.—. Prenumerata za granicą jest o 40% droższa.

Zamówienia ze zleceniem wysyłki za granicę przyjmuje na okres kwartalny, półroczny i roczny Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch", Warszawa ul. Wilcza 46 nr konta PKO — 1-6-100024 tel 849-58.

Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w sklepie archiwalnym „Ruchu" Warszawa, ul. Wiejska 14 Druk Zakłady Drukarskie i Wklęsłodrukowe RSW „Prasa" W-wa, Marszałkowska 3/5.

Zam. 11 H-50