

W numerze:

Tadeusz Zalski — **TROCHE HISTORII**, str. 3

O tym jak leczy. Artykułem tym rozpoczynamy cykl publikacji poświęconych maszynom matematycznym i ich wpływowi na różne dziedziny życia.

Eliasz Chazanow — „**WARSZAWA, CZY ROLLS - ROYCE?**”, str. 3

Wszyscy oczywiście doskonale wiedzą o tym, że Warszawa nie może równać się z Rollem-Roycem. Fakt ten jednak w najmniejszym stopniu nie usprawiedliwia nagminnego lekceważenia jakości samochodów osobowych krajowej produkcji. Szczególnie zaś pospolitego brakorobstwa samochodów sprzedawanych za dolary naszym krajowym.

Włodzisław Szyndler-Głowacki — „**KT — KIEPSKI TOWAR**”, str. 4

Nieprzypadkowo kilenciu tak czasem odczytują znak „KT” umieszczony na wielu towarach. Autor przytacza konkretne przykłady świadczące o słabości kontroli technicznej w przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego. A przecież wszelkiego typu brakorobstwo zbyt wiele kosztuje całą naszą gospodarkę, zbyt wiele już psuje krwi społeczeństwu, aby prze-

ciężko było nadążyć do samych tylko apelów i środków, które przy aktualnym systemie gospodarowania nie mogą być w pełni skuteczne.

Stefan Askonas — **EFEKTYWNOŚĆ TARGÓW KRAJOWYCH**, str. 4

Wraz ze wzrostem obrotów na Targach Krajowych mnożą się głosy o malejącej ich efektywności. Nieporozumienie to wymaga szybkiego wyjaśnienia.

ZYCIE

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVII WARSZAWA 18 MARCA 1962 R. CENA 2 ZŁ NR 11/548

nasz wywiad

O zmianach podatku gruntowego

Z różnych stron zapowiadano konieczność zmian w systemie podatku gruntowego. W sprawie tej przedstawiciel naszej redakcji Marian Kirzak zwrócił się do Wiceministra Finansów Jana Duszy z prośbą o odpowiedź na kilka pytań.

Ma. K.: Na ostatniej naradzie przewodniczący rad narodowych zapowiedziana została podwyżka podatku gruntowego i pewne zmiany w jego systemie. Interesują nas Panie Ministrze przesłanki tej decyzji?

Wiceminister J. Dusza: Przesłanki zostały sformułowane w uchwale IX Plenum KC PZPR. Chodzi mianowicie o spełnienie odpowiednich warunków dla szybkiego rozwoju gospodarki kraju i równomiernego podziału dochodu narodowego między ludnośćą utrzymującą się z pracy w gospodarce społecznej i ludnością chłopską.

Najpierw tę sprawę wyjaśnimy z ogólnego punktu widzenia. Jak wiadomo, obecny plan pięcioletni cechuje przyspieszenie tempa rozwoju gospodarki naszego kraju. Rozbudowa potencjału ekonomicznego, a także urządzeń socjalno-kulturalnych wymagają poważnego wysiłku w formie wzrostu nakładów inwestycyjnych np. w bieżącym roku inwestycje netto wzrastają o ok. 13 proc. Równocześnie musimy rozwijać eksport tak, aby pokrył on wzrastające potrzeby importowe (głównie o produktywno-inwestycyjnym charakterze) i pozwolił na zmniejszenie zadłużenia naszego kraju wobec zagranicy. Są to rzeczy znane. Jednakże trzeba o nich wspomnieć, bo narzucają określone rygory w dziedzinie podziału dochodu narodowego, które można sformułować następująco:

W pierwszych trzech latach planu pięcioletniego wysiłek w kierunku rozwoju inwestycji i ekspor-

tu określa stosunkowo niewysoki wzrost konsumpcji ludności. Jednocześnie niezbędne jest równomierne rozłożenie tego wysiłku między podstawowymi grupami ludności. Trzeba wreszcie przestrzegać, aby wzmożony rozwój gospodarczy odbywał się w warunkach równowagi gospodarczej, zwłaszcza równowagi rynkowej.

W tym właśnie kontekście oraz w świetle aktualnie ukształtowanej sytuacji w dziedzinie podziału dochodu narodowego można zrozumieć sens zmian, jakich dokonuje się w podatku gruntowym w bieżącym roku. Jeśli bowiem rozpatrzy się sytuację w podziale dochodu narodowego, to według szacunków okazuje się, że tzw. „całkowite dochody realne” ludności chłopskiej z produkcji rolnej wzrosły w ub. roku o ponad 11 proc., w tym dochody przeznaczane na konsumpcję i wydatki nieprodukcyjne o ok. 5 proc. Jest to dość wysoka dynamika dochodów, wyższa niż wynika to z założenia planu pięcioletniego i wyższa niż dynamika przeciętnych płac realnych zatrudnionych w gospodarce społecznej. Przeciętne płace realne w gospodarce społecznej wzrosły bowiem w 1961 r. o ok. 2,5 — 2,7 proc. w porównaniu do ich poziomu w 1960 r. i utrzymały się w granicach planu.

Wyższy niż ustalono w planie wzrost dochodów wsi związany jest z pomyślnymi wynikami produkcji rolnej, do których przyczyniła się polityka rolna Państwa, prowadzona

zgodnie z wytycznymi PZPR i ZSL. W ramach tej polityki — wymaga się zainteresowanie indywidualnych rolników produkcją rolną, towarzyszy temu materialna i finansowa pomoc Państwa dla rolnictwa, rozwija się taki typ stosunków ekonomicznych na wsi, który odpowiada istniejącym warunkom społecznym i umacnianiu więzi produkcyjnej między rolnictwem i przemysłem.

Jednakże, pozytywnie oceniając wyniki produkcyjne rolnictwa w ub. roku i mając na uwadze jego dalszy rozwój, niezbędne jest dostosowanie dynamiki dochodów ludności chłopskiej do takich proporcji, które zapewnią prawidłowe rozłożenie wysiłku podstawowych grup społecznych nad rozwojem gospodarczym kraju i które zabezpieczą równowagę rynkową.

Co prawda założenia planu pięcioletniego przewidywały wyższy wzrost całkowitych dochodów realnych ludności chłopskiej niż wzrost przeciętnych płac realnych. Wynika to z konieczności rozwoju inwestycji produkcyjnych w gospodarce chłopskiej, które muszą absorbować wzrastającą część jej dochodów. W pierwszych latach planu zakłada się nawet nieco szybszy wzrost dochodów ludności chłopskiej przeznaczonych na konsumpcję.

Ale w sytuacji, gdy dochody te ukształtowały się stosunkowo wysoko, gdy ich dynamika przekracza założenia planu i narusza proporcje podziału dochodu narodowego między podstawowymi grupami ludności, jest w pełni uzasadnione, aby część nadwyżki dochodów ludności chłopskiej została zużyta na potrzeby rozwoju gospodarczego całego kraju, w którym zainteresowana jest

także ludność chłopska. Tym bardziej jest to uzasadnione, że w tym zakresie zaspokojenie potrzeb przychodzi nam nielato. Wspomnę tylko, że z budżetu państwa wydatki na rolnictwo wzrastają o ponad 11 proc. w 1962 roku. Są to przede wszystkim wydatki na melioracje, elektryfikację, wymianę nasion, ochronę roślin, walkę z chorobami bydła i na inne formy popierania rozwoju produkcji hodowlanej i rolnej. Oprócz tego typu wydatków rosną wydatki budżetu na budowę dróg, oświatę, zdrowie itp. usługi, z których również korzysta ludność rolnicza. Wydatki budżetu państwa na rolnictwo z roku na rok systematycznie zwiększają się, natomiast dotychczas obciążenia finansowe dochodów ludności rolnej relatywnie spadają.

Podatek gruntowy, jeśli pominąć polepszenie się splatalności i ujawnienie gruntów nieopodatkowanych, był w okresie minionego sześciolecia w zasadzie stabilny, nie rósł

DOKONCZENIE NA STR. 5

WIEŚ, JAKIEJ CHCE MŁODZI

MIROSLAW DYNER

Na wsi polskiej mieszka około miliona ludzi w wieku od 16 do 20 lat i około 347 tys. w wieku 21 do 25 lat. Młodzież ta w mniejszym czy większym stopniu uczestniczy w procesie produkcji rolnej. W jej ręce przechodzi rokrocznie przedsięwzięcie 100 tys. gospodarstw chłopskich. Już same te stwierdzenia wskazują na wagę działalności organizacji młodzieżowej na wsi. Związek Młodzieży Wiejskiej skupia w pierwszej z wymienionych grup statystycznych ponad 30 proc., a w drugiej około 15 proc. młodzieży.

Jeżeli do tego uświadomimy sobie zadania, jakie przypadają rolnictwu w zakresie wyżywienia wzrastającej ludności naszego kraju; konieczność sprośnięcia wymogom nowoczesnej produkcji rolnej, potrzeby oświatowe i kulturalne naszej wsi, to na tym tle działalność Zw. Mł. Wiejskiej staje się niezwykle ważną sprawą. Zjazd tej organizacji przedstawia być li tylko jedną z form spotkania się młodzieży — stają się one naradami rolników dnia jutrzejszego.

NOWE OBLCZE POKOLENIA

Z zaciekawieniem obserwowałem w drugim dniu Zjazdu ZMW (24-26 lutego br.) rzędy młodzieży wiejskiej siedzącej w wygodnych fotelach Sali Kongresowej, przypatrywałem się jej w przerwach w kulturalnych, w bufecie. Byłem zaskoczony, pamiętałem bowiem podobne zjazdy sprzed dziesięciu lat. Młodzi ludzie, delegaci zjazdu w 80 proc. nie różnili się ani ubiorem, ani sposobem bycia od młodzieży miejskiej. Nie tylko ubiór lecz także liczne wypowiedzi w dyskusji były świadectwem tego, że proces zacierania się różnic między wsią i miastem

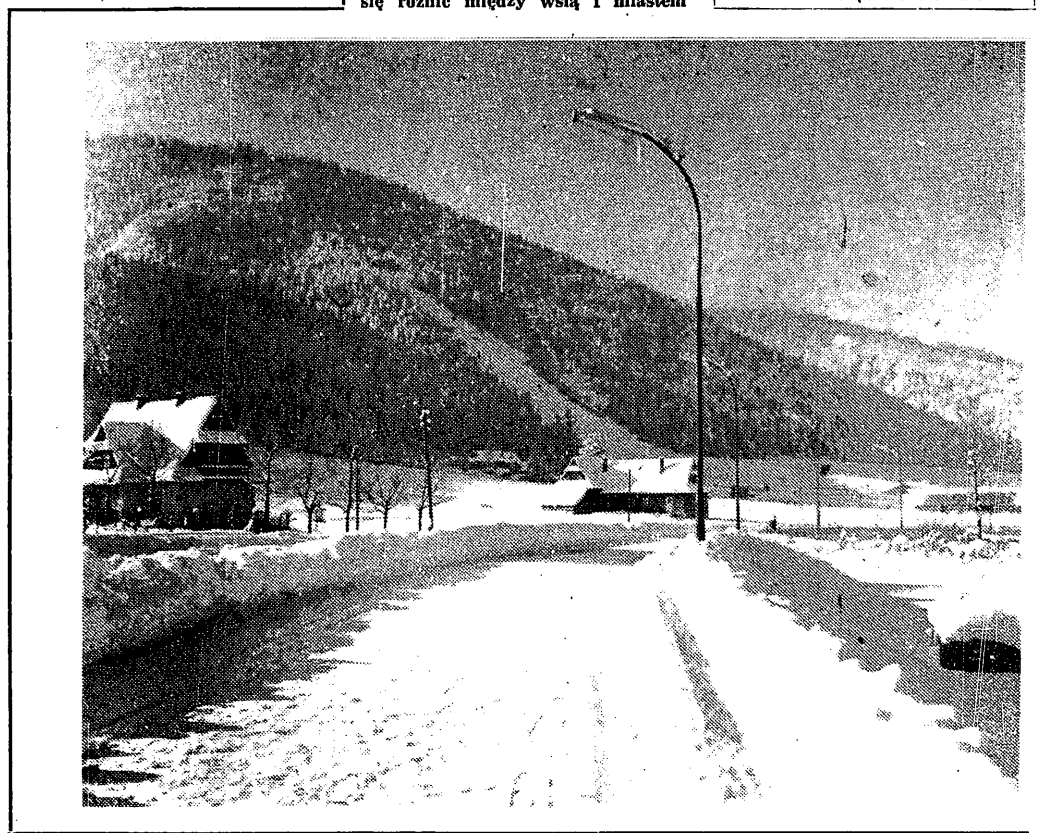
w ostatnich latach przybrał na sile.

Stwierdziłem o temple, o istnieniu tego procesu nie słyszałem się wprost. Proces ten w wypowiedziach delegatów wyrażał się w określaniu nowych potrzeb, których zaspokojenia domaga się młode pokolenie wsi. Burzę oklasków wywołało żądanie przedstawicieli młodzieży województwa bydgoskiego — „chcemy pięknych kobiet” — jakby zapożyczone z lamów naszego tygodnika. Nie było to tylko ogólne żądanie, rzucone mimochodem.

Delegat ten stwierdził po pierwsze, że dziewczęta i młode kobiety na wsi — wbrew oporom starszego pokolenia — mają prawo do modnych strojów, fryzur, szminki, tuszu, butów na szpilkach, modnych pończoch, itd., tak jak dawne pokolenie miało prawo do prawdziwych koralików, wstążeczek, świecidełek itp. Po drugie, prawo to — w jego sformułowaniu — oznacza obowiązek dla handlu dostarczania do sklepów wiejskich wymienionych towarów w pełnym asortymencie tak, aby młode kobiety nie traciły na próżno czasu na podróże do miasta. Po trzecie, zaspokojenie nowych potrzeb w dziedzinie usług musi objąć także i wieś. Dziewczęta, aby zrobić sobie onduację, uczesać się, oddać pończochy do naprawy muszą dotychczas jeździć do miasta. Dzieje się to tak, jak dawniej, a jednocześnie na wsi coraz więcej kobiet poszukuje pracy.

Delegat wsi bydgoskiej domagał się szybkiego zorganizowania na wsi punktów fryzjerskich, punktów naprawy odzieży, usług pielęgniar-

DOKONCZENIE NA STR. 6



czasie blisko dwuletniego pobytu w Stanach nigdy nie widziałem kolorowej telewizji — na ogół patrzano na mnie podejrzliwie: „w jakim środowisku musiał się on obracać”, lub nawet mówiono „antyamerykańska propaganda”.

Tymczasem fakty są następujące: aż do roku 1961 jedynym producentem odbiorników do kolorowej telewizji było „Radio Corporation of America” (USA). Po ośmiu latach sprzedaży w USA jest około 700 tysięcy „kolorowych” telewizorów, wobec około 50 milionów „czarno-białych”. Sprzedaż „kolorowych” telewizorów wahała się dotychczas w granicach 100 tysięcy rocznie, podczas gdy „czarno-białych” — od 5-7 milionów rocznie.

Prawdopodobnie sytuacja na rynku trwałych dóbr konsumpcyjnych była jednym z zasadniczych powodów, dla których w ub. roku większość gigantów przemysłu elektrotechnicznego USA — General Electric, Emerson-Du Pont, Magnavox, Philco, Sylvania i Zenith — zapowiedziała produkcję kolorowych od-

biorników telewizyjnych. Czy są szanse, że „szturm” producentów na rynek kolorowej telewizji okaże się istotnym czynnikiem poprawy sytuacji na amerykańskim rynku trwałych dóbr konsumpcyjnych i amerykańskiej gospodarki w ogóle? Trudno odpowiedzieć na to pytanie bez głębszych studiów, ale wszystko wydaje się wskazywać na negatywną odpowiedź, przynajmniej w najbliższych latach.

Wyciśmy zasadnicze argumenty: Cena najtańszego „kolorowego” telewizora wynosi 495 dolarów. Za tę sumę można kupić dwa 23-calowe lub trzy 19-calowe doskonale odbiorniki „czarno-białe”.

Jakość odbioru „kolorowego” — częściowo z winy odbiornika, częściowo z winy stacji nadawczych — jest ciągle jeszcze daleka od doskonałości. Równocześnie „kolorowy” telewizor daje znacznie gorszy odbiór programu „czarno-białego” niż zwykły odbiornik.

Ilość programów telewizyjnych „w kolorze” jest ciągle jeszcze bardzo mała. „W sezonie 1961-62 wla-

ściel „kolorowego” telewizora w wielkich miastach może spodziewać się od 20 do 40 godzin „kolorowego” programu tygodniowo, ale tylko część jego jest nadawana w godzinach wieczornych. W innych częściach kraju, kolorowe programy pozostają dosyć rzadkim zjawiskiem” (Por. „Color TV”, „Consumer Reports”, listopad 1961, str. 612-613).

Również badania opinii konsumentów nie wykazują jakiegos poważniejszego przełomu w intencjach nabycia „kolorowych” odbiorników telewizyjnych. Np. tylko 5 proc. czytelników „Consumer Reports” — bynajmniej nietypowej grupy, kupującej znacznie więcej trwałych dóbr konsumpcyjnych niż przeciętny Amerykanin — wyraziło chęć nabycia „kolorowego” telewizora w 1962 roku.

Wydaje się, że niepodobna liczyć na to, aby w najbliższym czasie, szybkie rozszerzenie się kolorowej telewizji, stało się istotnym czynni-

DOKONCZENIE NA STR. 7

Amerykański rynek po trzech latach¹⁾

(Korespondencja własna z USA)

IANUSZ G. ZIELINSKI

Przed trzema laty dzieliłem się z Czytelnikami „Życia Gospodarczego” wrażeniami z amerykańskiego rynku dóbr konsumpcyjnych („Rynek i konsument”, ZG Nr 24-58 oraz „Kobiety mają głos decydujący”, ZG Nr 27-58). Teraz, gdy po trzech latach mam okazję ponownie obserwować z bliska amerykański rynek konsumpcyjny, interesujące jest zastanowienie się, co zmieniło się na tym rynku w ciągu tego okresu, porównanie wrażeń obecnych z poprzednimi.

Najogólniej można powiedzieć, że obecnie rynek amerykański trapią te same problemy, które występowały w latach 1957-58.

I. „Pelzająca inflacja”. Przede wszystkim w omawianym okresie miały miejsce dalszy, systematyczny wzrost cen detalicznych. Jakkolwiek tempo tego wzrostu jest względnie umiarkowane — stąd nazwa „pelzająca inflacja” nadana mu przez amerykańskich ekonomistów — to jednak jest ono wyraźnie odczuwalne i stanowi przyczynę poważnego niepokoju wszystkich warstw społeczeństwa amerykańskiego. Tempo wzrostu cen detalicznych przybiera na sile. Zachodzi nawet pytanie, czy określenie „pelzająca inflacja” jest jeszcze dlań adekwatne (patrz tabela 1, str. 7).

Obraz ten będzie jeszcze bardziej plastyczny, jeżeli sięgniemy do poszczególnych grup towarów i usług.

Inflacja w różnym stopniu odbija się na położeniu materialnym różnych warstw ludności. Wskazuje na to tabela 2 i 3 (str. 7).

II. Brak „revelacji” na rynku konsumpcyjnym. Okres obecny — analogicznie jak koniec lat 50-tych — charakteryzuje brak jakichś rewelacyjnych trwałych dóbr konsumpcyjnych. W okresie powojennym mamy do odnotowania dwa takie wynalazki: w latach 40-tych — telewizję, w początkach lat 50-tych — tzw. „air-conditioners”, tj. urządzenia do chłodzenia mieszkań, samochodów itp. Oba odniosły sukces i stały się przyczyną powstania nowych gałęzi przemysłu. Ostatnie lata nie przyniosły żadnych wynalazków o podobnym znaczeniu, co wobec wysokiego stopnia nasycenia rynku trwałych artykułów konsumpcyjnych, poważnie utrudnia ekspansję amerykańskiego przemysłu.

„Od roku 1946 do 1955 konsumenci zwiększali swe zakupy trwałych dóbr konsumpcyjnych przeciętnie o 8 proc. rocznie. Szybko rozwijający się rynek zachęcał producentów do budowy nowych zakładów produkcyjnych i w rezultacie są oni obecnie w stanie produkować dwa razy więcej niż mogą sprzedać. Konsumenci natomiast, których przeciętne wyposażenie w trwałe dobra konsumpcyjne wynosi obecnie 7 tysięcy dolarów na rodzinę, nie „rzucali” się już teraz na auta i inne trwałe dobra konsumpcyjne, jak to miało miejsce w latach 40-tych i 50-tych. Wzrost cen detalicznych w latach 50-tych i 60-tych, a zwłaszcza w ostatnim roku 1955, wszędzie „chwyty” zniżył do tego, „by odwrócić ten spadający trend. „Fałszywe” braki na

rynku, coraz łatwiejszy kredyt, straszenie wzrostem cen, konkursy i zwiększone budżety na reklamy okazały się niezbędne do ponownego stworzenia takiego popytu, jaki był w swoim czasie wywołany oszczędnościową nagromadzoną w okresie wojennym, rzeczywistymi brakami na rynku i „boomem” budowlanym. Trudno do upamiętnienia zapaś wyrobów gotowych trapią przemysł dóbr konsumpcyjnych, pomimo wysiłków dostosowania produkcji do istniejącego „efektywnego popytu” („Who is going to buy our way into prosperity”, „Consumer Reports”, październik 1961, str. 574).

W sytuacji wysokiego nasycenia rynku trwałych dóbr konsumpcyjnych i braku rewelacyjnych wynalazków w tej dziedzinie, które stworzyłyby nowy popyt, producenci kładą główny nacisk na tworzenie „psychologicznej przestarzałości”, pseudoodnowienia istniejących dóbr konsumpcyjnych (reklamowane oczywiście jako „największy postęp w historii danego produktu”) i pobudzanie popytu na produkty tam, gdzie nasycenie rynku jest ciągle jeszcze względnie małe. Przykładem tego ostatniego jest obecna kampania zmierzająca do zasadniczego rozszerzenia kolorowej telewizji w USA.

Jednym z wielu fałszywych wyobrażeń o USA jest powszechne przekonanie — panujące z niewiadomych mi powodów — nie tylko wśród naszych rodaków, ale i w Europie — o tym, że co najmniej co drugi Amerykanin ma kolorową telewizję. Gdy stwierdzaliśmy, że w

Podatki bezpośrednie i podział dochodów

HENRYK FLAKIERSKI

Członek naszego zespołu Henryk Flakerski w dniu 28.1.1962 r. obronił pracę doktorską pt. „Podział dochodu narodowego a wzrost gospodarczy w rozwiniętych krajach kapitalistycznych”, której promotorem był prof. dr Kazimierz Łaski. Praca była napisana i broniąca w katedrze ekonomii politycznej Wydziału Handlu Zagranicznego SGPIŚ. Poniżej drukujemy obszerny wyjątek dysertacji dr Henryka Flakerskiego.

REDAKCJA

Znaczenie systemu podatkowego jako instrumentu redystrybucji dochodów trudno obecnie przecenić. Coraz większy udział bezpośrednich podatków w dochodzie narodowym i w związku z tym coraz bardziej rosnące znaczenie państwa — jest chyba rzeczą bezsporną. Dlatego też przy rozpatrywaniu problemu nierówności dochodów musimy zbadać wpływ, jaki wywiera na podział dochodu narodowego nie tylko opodatkowanie dochodów korporacji, ale i przede wszystkim, w jakim stopniu pozostałe podatki bezpośrednie (podatki od osób fizycznych) są w stanie zmienić udział poszczególnych grup społecznych w dochodzie. Ten właśnie problem będzie przedmiotem rozważań niniejszego artykułu.

W burżuazyjnej literaturze typu keynesowskiego przypisuje się podatkowi od dochodów osobistych szczególną zdolność zmiany charakteru podziału dochodu narodowego. Z drugiej strony, wielu ekonomistów starego liberalnego kierunku bagatelizuje znaczenie systemu podatkowego jako skutecznego narzędzia redystrybucji dochodów. Oba te skrajne poglądy wydają się przesadą. Jak zawsze, prawda leży pośrodku. I właśnie tę ogólną maksymę postaramy się w naszym konkretnym przypadku udowodnić. W tym celu musimy przywrócić się, jak kształtuje się udział dochodów osobistych poszczególnych grup społecznych przed i po opodatkowaniu¹⁾.

Warł radykalnego wpływu na charakter podziału dochodów osobistych, nastąpiło raczej osłabienie efektu redystrybucyjnego podatków osobistych. Wydało się, iż wyjaśnienie tych zjawisk należy szukać w dynamice wzrostu stopy podatkowej różnych grup społecznych. Szybki wzrost stopy podatkowej dochodów pracowników najemnych nie stopy podatkowej dochodów właścicieli kapitału doprowadził w konsekwencji do zmniejszenia różnicy w stopach podatkowych tych dwóch zasadniczych grup dochodowych, a tym samym i do osłabienia efektu redystrybucyjnego podatków. Innymi słowy, różnice w obciążeniu podatkowym kapitalistów i pracowników najemnych okazały się zbyt małe, by mogły wpłynąć w sposób istotny na podział dochodów osobistych.

Szybki wzrost stopy podatkowej dochodów pracowników najemnych był uwarunkowany przede wszystkim przesunięciami w dochodach samych pracowników najemnych. Wzrost dochodów pracowników najemnych, w tym szczególnie dochodów robotników fizycznych, który miał miejsce w okresie lat 1938–1959, przesunął wielu z nich bądź do szeregu osób płacących podatki po raz pierwszy, bądź do szeregu płatników obciążonych wyższą stopą podatkową. Relatywnie coraz mniejsza ilość osób wśród pracowników najemnych w porównaniu z okresem przedwojennym jest zwolniona z podatków, względnie płaci niskie

ogólne prawidłowości kształtują się w tym kraju podobnie jak w Wielkiej Brytanii. Świadczą o tym następujące dane:

Podział dochodów osobistych w USA przed i po opodatkowaniu w latach 1929–1959²⁾ (w %)

	1929	1937	1939	1944	1948	1955	1959
I. Przed opodatkowaniem							
1. Płace i pensje	59,4	62,8	63,5	70,6	64,9	69,2	66,8
2. Czynsze, procenty, dywidendy i dochody mieszane	38,9	34,0	32,5	27,3	29,8	25,3	24,4
3. Transfery rządowe	1,7	3,2	4,0	2,1	5,3	5,5	6,8
Razem	100	100	100	100	100	100	100
II. Po opodatkowaniu							
1. Płace i pensje	60,3	63,9	64,2	71,9	65,6	69,8	68,8
2. Czynsze, procenty, dywidendy i dochody mieszane	37,7	32,7	31,6	23,7	28,5	23,9	23,4
3. Rządowe transfery	1,8	3,4	4,2	2,4	5,9	6,3	7,9
Razem	100	100	100	100	100	100	100
III. Stopy podatkowe:							
1. Płace i pensje	1,3	2,1	2,3	9,6	9,0	10,5	11,6
2. Dochodów pozapłacowych	6,1	7,7	6,2	16,5	13,8	16,2	15,6
3. Wszystkich dochodów osobistych łącznie	3,1	3,9	3,3	11,3	10,0	11,3	11,8

1) Źródło: Obliczone na podstawie: U. S. Income and Output 1959, tabl. II-1 str. 141; Survey of Current Business, Luty 1961, tabl. 4, str. 6; Statistical Abstract of the U.S.: 1932 str. 178, 1942 str. 209, 1948 str. 333 No 355, str. 334 No 357.

UWAGI METODOLOGICZNE:

1) Jak wspomnieliśmy, amerykańska statystyka nie przyznaje oddzielnych danych odnośnie obciążenia podatkowego poszczególnych kategorii dochodów. Zauważamy natomiast, iż w źródłach statystycznych ogólna suma podatków od wszystkich dochodów osobistych łącznie.

W tych okolicznościach, po to by otrzymać oddzielne wielkości sum obciążających płace i pensje i dochody pozapłacowe byliśmy zmuszeni posłużyć się następującą metodą:

uwzględniliśmy dane o rozkładzie funduszu płac i pensji według wysokości dochodów w poszczególnych przedziałach dochodowych, obliczyliśmy absolutną wielkość podatków od funduszu płac i pensji. Wysokość stopy podatkowej dochodów pozapłacowych otrzymaliśmy w wyniku odjęcia sumy podatków z płac i pensji od ogólnej sumy podatków bezpośrednich obciążających wszystkie dochody osobiste łącznie i odniesienie jej do sumy osobistych dochodów pozapłacowych. Powyższą metodę zastosowaliśmy od M. Nasilowskiego za co jestem mu bardzo wdzięczny.

2) Do dochodów mieszanych lub do dochodów osób pracujących na własny rachunek (interpreneurial income) zalicza się na przykład: zyski przedsiębiorstw niekorporacyjnych, dochody farmerów, rzemieślników, drobnych kupców oraz lekarzy i adwokatów, świadczących prywatne usługi.

Tabl. I

Podział dochodów osobistych przed i po opodatkowaniu w Wielkiej Brytanii w latach 1938–1959¹⁾

	1938	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
I. Dochody przed opodatkowaniem															
1. Dochody z pracy najemnej	57,6	57,3	60,1	64,5	65,2	65,7	66,9	66,8	67,8	67,8	68,1	68,9	69,1	67,7	67,7
2. Pensje wojska	1,5	6,9	4,5	2,7	2,5	2,5	2,9	3,0	2,9	2,9	2,6	2,7	2,6	2,5	2,4
3. Dochody osób pracujących na własny rachunek (selfemployment)	12,9	13,2	13,3	13,4	13,4	12,9	12,3	11,8	11,5	11,2	10,8	10,4	10,1	9,9	9,8
4. Czynsze procenty i dywidendy	22,5	14,8	14,6	12,1	11,7	11,8	11,2	11,3	11,8	11,0	11,2	10,8	11,1	11,8	11,5
5. Ubezpieczenia społeczne i inne socjalne świadczenia państwa (transfery)	5,5	7,8	7,3	7,2	7,2	7,0	6,6	7,1	7,4	7,2	7,2	7,2	7,1	8,0	8,5
Razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
II. Dochody po opodatkowaniu															
1. Dochodów z pracy najemnej	59,5	58,9	61,8	66,4	66,7	67,3	68,9	68,2	68,4	69,4	69,6	70,2	70,3	68,4	68,4
2. Pensje wojska	1,6	7,6	4,8	2,8	2,5	2,6	3,1	3,2	3,0	3,0	2,7	2,9	2,6	2,7	2,5
3. Dochody osób pracujących na własny rachunek oraz czynsze, dywidendy i procenty łącznie	32,9	24,7	25,2	22,9	22,7	22,3	20,9	20,7	20,4	19,7	19,7	19,0	19,2	19,9	19,6
4. Ubezpieczenia społeczne i inne socjalne świadczenia państwa (transfery)	6,8	8,8	8,2	7,9	8,1	7,8	7,5	7,9	8,2	7,9	8,0	7,9	7,9	9,0	9,5
Razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
III. Stopy podatkowe															
1. Dochodów z pracy najemnej	3,8	10,7	9,3	9,4	10,0	9,6	10,1	9,4	8,6	8,6	9,0	10,0	9,8	10,9	10,9
2. Pensji wojska	1,3	6,3	7,3	9,7	10,4	8,8	8,4	7,8	7,4	6,9	7,7	7,6	8,7	9,1	9,8
3. Dochodów osób pracujących na własny rachunek oraz czynsze, dywidendy i procenty	13,1	23,3	20,5	20,9	20,6	20,5	21,4	20,7	20,0	21,2	20,2	20,3	20,0	19,1	19,2
4. Wszystkich dochodów osobistych łącznie	6,8	13,2	11,8	11,8	12,1	11,7	12,1	11,4	10,4	10,9	10,9	11,0	11,3	11,9	11,7

1) Źródło: Obliczone na podstawie National Income and Expenditure 1935, 1959, 1960, tabl. 2, 8.

Uwagi metodologiczne do powyższej tabeli:
1) Świadczenia pracodawców wpłacane do Skarbu Państwa zostały z ogólnej sumy płac i pensji wyeliminowane. Tym samym ta część obciążenia społecznego nie jest również wliczana do ogólnej sumy dochodów osobistych;

Na podstawie powyższych danych możemy stwierdzić:

Po pierwsze, że w Wielkiej Brytanii wzrósł ogólny udział podatków w dochodach osobistych z 6,8 proc. w 1938 roku do blisko 13 proc. w 1959 roku.
Po drugie, stopa podatkowa klas posiadających jest wyższa od stopy podatkowej pracowników najemnych. Działalność bowiem progresja podatkowa. Około 15 dochodów klas posiadających zabiera obecnie państwo, podczas gdy w okresie przedwojennym tylko 1,8. Jeżeli uwzględnimy również bardziej progresywne podatki od zysków korporacji, wówczas łączna suma podatków bezpośrednich płaconych przez kapitalistów po drugiej wojnie światowej w Wielkiej Brytanii stanowi 13 ich ogólnych dochodów.

Po trzecie, wprawdzie obciążenie podatkowe dochodów klas posiadających jest większe niż pracowników najemnych, to jednak stopa podatkowa tych ostatnich wzrosła po wojnie w porównaniu z okresem przedwojennym szybciej od innych grup dochodowych. Obecnie pracownicy najemni Wielkiej Brytanii są najciężniej obciążeni podatkami. Płacą oni około 63 proc. wszystkich podatków dochodowych, podczas gdy przed wojną wielkość ta nie przekraczała 32 proc.¹⁾

Po czwarte, różnice w udziale płac i pensji w dochodach osobistych przed i po opodatkowaniu są niewielkie. Udział płac i pensji w dochodach osobistych po opodatkowaniu jest przeciętnie wyższy niż przed opodatkowaniem o jakiegoś 1,5 — 2 punkty, zaś udział dochodów z własności o 2,3 punkty mniejszy. Widzimy zatem, że efekt redystrybucyjny podatków osobistych nie jest, jak za tym najbardziej zaskakujące, iż w okresie lat 1938–1959 stopa podatkowa od wszystkich dochodów osobistych łącznie wzrosła prawie dwukrotnie.

Ponadto, jak widać z tabeli I, efekt redystrybucyjny podatków był w zasadzie w 1938 r. większy niż w okresie lat 1946–1959. Podczas gdy w 1938 r. udział pracowników najemnych w dochodach osobistych wzrósł po opodatkowaniu o jakiegoś 1,8 punktu, to w latach 1946–1959 przeciętnie tylko o 1,4 punktu. Również spadek udziału dochodów właścicieli po opodatkowaniu był w 1938 r. minimalnie większy niż w latach 1946–1959.

Powstaje w związku z tym pytanie, jakie przyczyny spowodowały, że progresywny bądź co bądź system podatków osobistych nie wy-

stawił podatkowe. Innymi słowy wzrósł wśród pracowników najemnych ciężar gatunkowy osób, które płać wyższe podatki.

Niemalą rolę w szybkim wzroście stopy podatkowej pracowników najemnych odegrała również zmiana struktury samych pracowników najemnych. Wzrost ciężaru gatunkowego osób pobierających pensje wśród pracowników najemnych podnosi samo przez się stopę podatkową tej grupy społecznej. Przeciętnie bowiem dochody urzędników są wyższe od dochodów robotników fizycznych, w związku z tym również wyższe jest ich opodatkowanie.

Po płacie, jak widać z danych tabeli I, w okresie lat 1938–1959 poważnie wzrósł udział transferów rządowych w ogólnej sumie dochodów osobistych. Zjawisko to odegrało pewną rolę w redystrybucji dochodów na korzyść pracowników. Z transferów rządowych korzystają bowiem głównie biedniejsze grupy społeczne. Nie należy jednakże przeceniać ich znaczenia jako narzędzia bardziej równomiernego podziału dochodów, chociażby dlatego, że transfery rządowe stanowiły jeszcze nadal w Anglii, i zresztą nie tylko w Anglii, zbyt małą część dochodów osobistych. Ponadto nie należy również zapominać, iż — jak dotychczas — podatki bezpośrednie z płac i pensji nadal są nieco większe od sum otrzymywanych przez pracowników najemnych, w postaci transferów rządowych.²⁾

W świetle powyższego nie wytrzymują krytyki poglądy niektórych burżuazyjnych ekonomistów, zgodne z którymi klasa robotnicza otrzymuje w postaci transferów rządowych znacznie więcej niż wynosi ich obciążenie podatkowe. Jest raczej uzasadniony punkt widzenia, że masy pracujące Wielkiej Brytanii z własnej kieszeni opłacają usługi, które im świadczy państwo w ramach tzw. programu „Welfare State”.³⁾

Jeśli chodzi o USA, to w badanej kwestii posiadamy znacznie mniej ścisłe dane. Niemniej jednak są one dostateczne, by stwierdzić, iż

Dane zawarte w tabl. II wykazują, że:

1) w USA podatki od dochodów osobistych w małym tylko stopniu wpływają na charakter podziału. Zarówno udział płac pracowników najemnych, jak i dochodów pozapłacowych zmienia się po opodatkowaniu nie więcej niż o 1–2 punkty. Efekt redystrybucyjny podatków osobistych jest zatem tu jeszcze słabszy niż w Wielkiej Brytanii. Przyczyną stosunkowo słabego oddziaływania tego rodzaju podatków na charakter podziału dochodów osobistych należy się głównie doszukiwać w szybszym wzroście stopy podatkowej od płac i pensji niż stopy podatkowej z dochodów pozapłacowych.⁴⁾

2) podobnie jak w Wielkiej Brytanii klasa robotnicza płaci obecnie gros podatków od dochodów osobistych, podczas gdy przed drugą wojną światową takim płatnikiem były klasy posiadające.

3) w okresie 1929–1959 miał miejsce poważny spadek udziału dochodów z własności. Spadek ten jest w pewnym stopniu wyolbrzymiany. Oficjalna bowiem statystyka zarówno w USA jak i w Anglii nie uwzględnia masowego zjawiska ukrywania pewnej części dochodów klas posiadających.

Ocena wielkości ukrywania dochodów jest bardzo różnorodna i krąkowa. Nie ulega jednak wątpliwości, że są one znaczne. Według szacunków rządowego ekonomisty amerykańskiego S. Goldsmitha⁵⁾, którego nie sposób chyba pominiąć o proscjonalistyczne sympatie, około 5 proc. płac i pensji, 24 proc. dywidend, 63 proc. ogólnej sumy otrzymywanych procentów oraz 55 proc. wszystkich czynszów jest ukrywanych przed władzami podatkowymi.

W rezultacie tych czy innych metod uchylania się od podatków i ukrywania dochodów w ramach

tej sumy.⁶⁾ Taki stan rzeczy doprowadził z jednej strony do wyolbrzymienia spadku udziału dochodów z własności (przed opodatkowaniem) i z drugiej — do obniżenia stopy podatkowej tej grupy dochodowej, a co za tym idzie i do zmniejszenia efektu redystrybucyjnego podatków osobistych.

Reasumując — dotychczasowa analiza wykazała, po pierwsze, że system podatkowy wprowadza pewne zmiany w podziale dochodów osobistych na korzyść pracowników najemnych i na niekorzyść klas posiadających. W ten sposób państwo burżuazyjne poprzez swoją politykę fiskalną zmniejsza w pewnym zakresie rozpiętość w dochodach osobistych społeczeństwa kapitalistycznego. Zasięg jednakże tych procesów jest wielce ograniczony i nie zmienia w sposób zasadniczy kapitalistycznego charakteru podziału dochodów osobistych.

Po drugie, mały stosunkowo efekt redystrybucyjny podatków od dochodów osobistych zarówno w Wielkiej Brytanii jak i w USA jest uwarunkowany:

1) niedostatecznie wysoką rozpiętością w obciążeniu podatkowym dochodów osobistych pracowników najemnych i dochodów osobistych z własności;

2) ukrywaniem przez burżazję pokazywanej części swoich dochodów, względnie ich zaszerzowaniem do kategorii dochodów o niższym obciążeniu podatkowym.

Wyżej wymienione czynniki wprowadzają nie likwidują w pełni oddziaływania kapitalistycznego systemu podatkowego na procesy egalityzmu ekonomicznego, jednakże zmniejszają w sposób istotny skuteczność oddziaływania państwa burżuazyjnego w tym zakresie.

Po trzecie, bardziej skutecznym narzędziem fiskalnym, umożliwiającym państwu oddziaływanie na

charakter podziału dochodu, są bezpośrednie podatki od dochodów korporacji. Są one bardziej progresywne niż podatki od dochodów osobistych. Dlatego też — jak to wynikało z danych poprzedniego paragrafu — udział dochodów korporacji po opodatkowaniu zmniejsza się w dochodzie narodowym w sposób istotny.

Zwiększenie udziału podatków od zysków korporacji, zarówno w dochodzie narodowym, jak i w globalnych dochodach spółek, ma także poważny wpływ na charakter podziału dochodów osobistych przed opodatkowaniem. Im bowiem większa jest część podatków od zysków korporacji, tym mniejsza część dochodów osobistych przypada burżazji w postaci dywidend. Ponadto system fiskalny oddziałuje również na charakter podziału dochodów osobistych przed opodatkowaniem, na wielkość podziału dywidend, poprzez różnicowanie obciążeń podatkowych dla tej lub innej części dochodów korporacji.

Istniejące ulgi podatkowe dla nierozdzielonej części dochodów, jak i dyskryminacja podatkowa w stosunku do rozdzielanej części zysków korporacji, zmusza m. in. burżazję do relatywnego zmniejszenia dywidend na korzyść oszczędności korporacji. Tego rodzaju przesunięcia nie mogą pozostać oczywiście bez wpływu na udział dywidend w dochodach osobistych niezależnie od wielkości ich obciążenia podatkami osobistymi.

Widzimy zatem, iż oddziaływanie systemu fiskalnego państwa burżuazyjnego na podział dochodów osobistych nie ogranicza się tylko do podatków od dochodów osobistych. Również poprzez redystrybucję globalnych dochodów korporacji, niezależnie od charakteru opodatkowania dochodów osobistych państwo oddziałuje na podział tych ostatnich — zarówno przed jak i po opodatkowaniu.

Po czwarte, wzrost udziału transferów rządowych w dochodach osobistych odegrał pewną rolę w zmniejszeniu różnic w podziale dochodów. Transfery rządowe bowiem z samej istoty w przeważającej części przypadają biedniejszemu warstwowi społecznemu.

Ponadto dochody z transferów rządowych są znacznie mniej zróżnicowane od płac i pensji, przy czym z niektórych wydatków transferowych państwa (szpitale, szkoły, dodatki rodzinne) mogą korzystać prawie wszyscy pracownicy najemni w jednakowym stopniu. W rezultacie powyższych właściwości transferu rządowego powoduje on: a) zwiększenie udziału dochodów pracowników najemnych, b) zmniejszenie rozpiętości w dochodach ludzi pracy.

Nie należy jednakże zapominać, iż — aczkolwiek udział transferów w osobistych dochodach wykazuje

1) John A. Brittain (patrz „American Economic Review”, May 1960, str. 602, tabl. 6) w oparciu o bogaty materiał statystyczny udowodniła, iż podatki płacone przez klasę robotniczą Anglii są nieco wyższe od sum otrzymywanych w ramach transferów. Burżazja nie finansuje zatem programu Welfare State. Finansuje ona tylko gros wydatków na cele militarne.

2) Problemu tego nie rozwijamy szerzej w tym miejscu, albowiem wszystko to co zostało powiedziane w tym zakresie angielskiej gospodarki odnosi się również i do gospodarki Stanów Zjednoczonych.

3) Dr S. Goldsmith, „Studies in Income and Wealth”, Vol. 13, NBER 1951, s. 302.

4) Patrz G. Kolka, „Amerykańska rewolucja w dochodach”, „Zeszyty teoretyczno-polityczne”, Nr 11, 1957 (przebieg z czasopiśmie „Universities and Left Review” Nr 2-1957).

5) Choć do rozpoczęcia tegorocznej ofensywy melioracyjnej pozostało jeszcze trochę czasu, to jednak przygotowania są już dopinane na ostatni guzik. W br. roboty melioracyjne zostaną wykonane za 2,4 mld zł. Z tego kwoty wykonano 600 tys. ha. Kierunek melioracyjnego natarcia w tym roku jest nieco odmienny niż w ubiegłych latach, kiedy to koncentrowano się przede wszystkim na dużych budowlach. W bieżącym roku przeważają melioracje drobnotętniowe, zwiastujące zaś budowę nowych grup gruntów. Najbardziej istotny tryb skoncentrowane mają być na trzech dużych kompleksach w rejonie Włocławka, Kruszwicy, dołnie rzeki Złoty oraz w rejonie Łęka Włocławskiego.

6) Najlepiej miesiąc otrzymają w tym roku inwestycje komunalne wartości ponad 35 mld zł. Znaczną część tej sumy, bo około 2,6 mld zł wydatkują rady narodowe z własnych funduszy. Podobnie, jak i w roku ubiegłym, w tym czasie środki przeznaczone są na tegoroczny plan inwestycyjny na budowę nowych urządzeń wodociągowo-kanalizacyjnych, na poprawę komunikacji miejskiej oraz budowę dróg i ulic. Do najważniejszych przedsięwzięć należą realizację inwestycji komunalnych należy dokumentacja nakładów oraz braki w dekomunikacji poszczególnych obiektów.

7) Prezes Rady Ministrów wydał zarządzenie określające tryb przyjmowania do pracy na stanowiska kierownicze lub związane z odpowiedzialnością materialną. Ponadto dotychczas zdarzały się przypadki anektowania ludzi nie posiadających odpowiedniej kwalifikacji zawodowych, bądź moralnych — zarządca stwierdza, że o przyjęciu na te stanowiska decyduje kwalifikacja oraz nieścisłość za przesłankę popchnięcia z pracy. Wskazuje na brak nadzoru i kontroli, za przekroczenie władzy lub inne podobne przestępstwa.

8) Wskazuje na to, że w okresie, który por. Weststrate monografię, Holandia miała do rozwiązania takie problemy, jak np. dwa kryzysy bilansu płatniczego, problem zatrudnienia, zarówno od strony strukturalnej, jak i funkcjonalnej, problem stabilności cen. Autor bada efekty podjętych przez rząd środków, analizuje przyczyny niektórych niepowodzeń polityki gospodarczej, daje ocenę ogólną.

9) MARKOWITZ HARRY M. Portfolio Selection, New York 1955.

10) Książka dotyczy zastosowania programowania nieliniowego do problemu wyboru inwestycji. Omówienie tego problemu technicznej natury zajmuje jednakże stosunkowo niewielką część książki. Ponadto sto stron autor poświęca na wykład pojęć prawdopodobieństwa dla zastosowania przy analizie wyboru inwestycji.

11) STUDIES ON CONSUMER BEHAVIOR. (Autorzy: Amalendu Banguly, J. Roy, R. G. Laha i in.). New York, Calcutta (1960).

Pod auspiciami Indian Statistical Institute podjęto szereg badań m. in. z dziedziny zachowań się konsumenta, dla potrzeb planowania. Prace zbierane w książce, oparte na badaniach rodzinnych i regionalnych wioskach i miastach Indii, dotyczą głównie obciążenia współczynnikiem elastyczności. Praca korzysta z szeregu równań matematycznych H. Wolda, S. J. Prasa, H. S. Houthakera, J. A. C. Browna, T. Nicholsona i in.

12) MISTILAVSKIJ P. S. Narodnoje potrebielnoje pri socializmie. Moskwa 1951.

Monografia wydana przez Instytut Ekonomii Akademii Nauk ZSRR w planie prac badawczych Instytutu. Jako część problemów z zakresu reprodukcji społecznej. Pierwsza część książki omawia charakterystyczny rozwój i wyniki badań między produkcją a spożyciem, i rolę spożycia w społeczeństwie kapitalistycznym; druga część — analizę podstawowych procesów rozwoju społeczeństwa socjalistycznego, zwłaszcza w aspekcie budownictwa komunalnego. Praca stawia niektóre problemy perspektywiczne.

w ubiegłym tygodniu

Co czytać?

LEHBERG BERNDT. Beitrag zum Problem des Energieprognose. Hamburg 1960. Przyczynek do problemu stawiania prognozy rozwoju zapotrzebowania na energię w gospodarce narodowej. Studium ekonomiczne.

LEIBERSON MARK W. Wages and Economic Control in Norway 1945–1957. Cambridge, Mass. 1959 Harvard University Press.

Autor, wykładowca ekonomii w Yale University, przedstawia analizę ogólnej polityki gospodarczej Norwegii, a w szczególności polityki płac i systemu umów zbiorowych Norwegii w pierwszych dziesięciu latach po drugiej wojnie światowej. Badany okres autor dzieli na okresy stabilizacji płac i kontrolowanej inflacji (1939–1942) i okres walki o stabilizację płac i cen (1952–1958). Okres lat powojennych to lata największego rozwoju produkcji przy jeszcze większym rozwoju popytu, co spowodowało że boomowi produkcyjnemu towarzyszyły poważne inflacje. Książka zaleca się wysokim poziomem analizy zjawisk ekonomicznych (H. S. Lieber). Konkretny rozdział daje ocenę doświadczeń Norwegii w traktowaniu problemu płac w gospodarce kontrolowanej.

WESTSTRATE C. Economic Policy in Practice. Leiden 1959.

Przedmiotem pracy jest polityka gospodarcza Holandii w latach 1880–1957. Praca interesująca zarówno, jeśli chodzi o autora (jest nim profesor ekonomii Uniwersytetu w Leyden w latach 1899–1950) jak i kraj, który ma specjalne warunki, aby rozwijania w zakresie polityki gospodarczej mogły

Trochę historii

TADEUSZ ZAŁSKI

OD REDAKCJI: Artykułem tym rozpoczynamy cykl publikacji o aparatach matematycznych. Zaniebanie w tej dziedzinie życia może doprowadzić do poważnych trudności i kłopotów. Dlatego pragniemy, żeby problematyka aparatów matematycznych znalazła właściwe miejsce w ilustrowanym dyskusyjnym i naukowym poprzemysłowym planowaniu i zarządzaniu gospodarką.

Od kilkudziesięciu lat procesy produkcyjne oraz związane z nimi organizacja produkcji i zarządzania ulegają bujniejszemu rozwojowi, stawiając coraz trudniejsze problemy do rozwiązania. Dalsze poszukiwanie się metodami, wprawdzie dotąd sprawdzonymi w praktyce i zdającymi egzamin na pewnym etapie rozwoju sił wytwórczych, ale nie nadążającymi za rozwojem nauki i otwierającymi się możliwości. Mogłoby doprowadzić do zahamowania postępu zarówno gospodarczego (technicznego), jak i naukowego.

Z tego względu, wzrasta szczególnie znaczenie wszelkiego rodzaju rozwiązań ułatwiających zarówno zdobywanie i przetwarzanie informacji, jak i podejmowanie decyzji oraz dających możliwości szybkiego rozwiązywania problemów ściśle naukowych. Z pomocą rąk i mózgom śpieszą aparaty matematyczne, zwane — niezbyt trafnie — „mózgami elektronicznymi”.

Zanim jednak do tego doszło... Na początku były palce u rąk, małe patyczki i trochę kamyczków. Następnie przyszły dwa wspaniałe osiągnięcia ludzkiego umysłu: wynalazek liczydła oraz podane przez astronoma arabskiego Mahomeda Iba Musę Alchwarizmi (IX w.p.n.e.) reguły wykonywania działań arytmetycznych. Potem światowa kultura i nauka pogrążyła się w mrok średniowiecza. Przyszłoby określić Odrodzenie, który przynosił przesłanki gwałtownego rozwoju przyrodniczo-technicznego dla czasów Oświecenia. Wówczas to głęboki rozwój nauk biologicznych, fizycznych, powstanie teorii wytrzymałości materiałów powoduje kurs w kierunku projektowania opartego na obliczeniach, a przy tym gwałtownego ilościowego rozwoju wszelkiego rodzaju obliczeń.

Dane eksperymentalne już nie wystarczają. W temple rozwoju nauki nie są w stanie nadążyć za pytaniami, które są przez nie stawiane. Nauka stała się problemem, które mogą być rozwiązane jedynie drogą skrupulatnych obliczeń i tabel konstrukcyjnych. Ilość obliczeń konieczna do realizacji zamierzeń, wraz z upływem czasu, wzrasta niewspółmiernie. Najlepsi rachmistrze kapitulują. Okres czasu poświęcony na odpowiedź jest nieproporcjonalnie wysoki w stosunku do wyniku.

Ruszący XVII wiek: B. Pascal (1623-1662) i G. W. Leibnitz (1646-1716). Budują arytmometry, będące na ten czas wielkim osiągnięciem mechanicznych obliczeń, do dziś znajdujących swe szerokie zastosowanie, choć w nieco udoskonalonej postaci.

To jednak nie wystarczy. Angielski matematyk Charles Babbage (1792-1871) wysuwa koncepcję, zgoła fantastyczną w owym czasie, całkowicie automatycznego aparatu matematycznego. Maszyna ta miała automatyzować proces rachowania, a tym samym zmniejszyć ilość popełnianych przekłamań i w dużym stopniu przyspieszyć tok obliczeń. Babbage buduje model, przystępuje do realizacji. Przeciąga się ona nadmiernie z powodu zatańców ambicjonalnych między wynalazcą a wykonawcą. Państwo bowiem odmawia dalszego kredytowania. Autor zmuszony zostaje do zarzucenia koncepcji, na pewno jednej z genialniejszych w historii rozwoju automatyzacji.

Rozwijające się bujnie po ostatniej wojnie badania operacyjne, znajdujące najpierw szerokie zastosowanie w rzemiośle wojennym, następnie w gospodarce, w przedsiębiorstwie jak i w działalności państwa — stawały przed praktykami życia gospodarczego i teoretykami udoskonalania środków mechanicznego liczenia, zadania, którym poddać nie mogli. Człowiek, a raczej jego mózg okazuje się za mało wydajny, nie tyle ze względu na „głębię” obliczeń, ile ze względu na ich mnogość w krótkim odstępie czasowym.

I oto Druga Rewolucja Przemysłowa puka do drzwi. Niewspółmiernie duża rola przypada elektronicznej, która — od wynalazku lampy Lee de Foresta — liczy zaledwie kilkadziesiąt lat. Przed dwunastu laty świat obiegła wiadomość o uruchomieniu wielkiej elektronicznej maszyny automatycznie liczącej — ENIAC (lampa elektroniczna stanowiła podstawowy element budowy). Zaczęła się wielka kariera! Sam zaś ENIAC zarówno ze względu na swe rozmiary — 18 tysięcy lamp radiowych, jak i szybkość wykonywania działań — rzędu tysięcy operacji arytmetycznych na sekundę, budziły zainteresowanie podziwu w świecie nauki i techniki. Dział to już „epoka brązu” maszyn elektronicznych.

Obecnie na świecie pracuje już około dwustu wielkich maszyn elektronicznych, daleko sprawniejszych, od ENIAC, lapież. A oszczędność, zapożyczonych i wykonanych. Można podać jako przykład, dwa ostatnie osiągnięcia w tej dziedzinie. Amerykańskie maszyny elektroniczne ATLAS i STREATCH są w stanie wykonywać około miliona operacji na sekundę! Ogromna większość maszyn znajduje się w USA. Poza tym maszyny podobnego typu posiadają: Anglia, Au-

stralia, Francja, Szwajcaria, Szwecja, NRD i NRF. W Związku Radzieckim kilka lat temu oddano do użytku naukowcom wielką maszynę elektroniczną BESM, będącą wówczas najszybszą maszyną tego typu w Europie. Obecnie w ZSRR pracuje już kilka uniwersalnych aparatów matematycznych. Ostatnio zaś rozpoczęto seryjną produkcję maszyn elektronicznych.

W Polsce prototyp maszyny cyfrowej XYZ jest wykorzystany od kilku lat do obliczeń naukowych. W najbliższym czasie — jak się przewiduje — Zakład Aparatów Matematycznych przy PAN będzie dysponował maszyną matematyczną własnej produkcji do przetwarzania informacji o charakterze gospodarczym.

Idea maszyn matematycznych zrodziła się z potrzeby przyśpieszenia z pomocą umysłu człowieka, z pomocą, która przyczyniłaby się do znalezienia środków potrzebnych dla szybkiego liczenia. Każda epoka stwarza dzieła na swoją miarę. I jeśli w XVII w. arytmometr zaspokoił, choć w sposób niepełny, to żądanie, to obecnie, nawet najbardziej udoskonalona jego forma, przy rozwiązywaniu problemów stawianych przez naukę i życie gospodarcze, nadaje się do lamusa.

Potrzeba efektywnego i szybkiego uzyskiwania rozwiązań, przy coraz większej ilości danych potrzebnych do obliczeń, stwarza przed ludzkim mózgiem — wprawdzie najbardziej elastycznym ze wszystkich znanych, ale niezbyt wydajnym — problemy nie do rozwiązania.

Rozwijające się dziedziny techniki, fizyki, chemii, astronomii, geodezji — tak jak i ich przedstawiciele — stoją dziś wobec konieczności przeprowadzania obliczeń, dla dokonania których życie niejednego człowieka byłoby okropnym, zbyt krótkim. Ażeby postawić następną, kolejną hipotezę, ażeby dokonać następnych doświadczeń, trzeba poznać wyniki poprzednich założeń. Przy tradycyjnym sposobie szukania odpowiedzi, pokolenia rozwiązywałyby problemy wykonywane dziś w kilku czy kilkunastu minutach.

Ważnym jeden z najprostszych przykładów. Optyka. Przy obliczaniu obiektywu (zmian parametrów układu — krzywizn powierzchni, materiału, wzajemnego rozmieszczenia soczewek) mamy do czynienia ze stosunkowo prostymi obliczeniami, ale z ilościami wprost lawinowymi.

Celem projektanta jest najlepszy wynik. Aby to osiągnąć, należy obliczyć ogromną ilość możliwości konstrukcyjnych. W optyce niemożliwe staje się dziś osiągnięcie sukcesów w konstrukcji złożonych układów optycznych bez nowoczesnych maszyn obliczeniowych.

Przykład powyższy stanowi drobny i nie najtrudniejszy z dzisiejszych problemów naukowych. A wyższa matematyka: kalkowanie równań różniczkowych, odwracanie macierzy wysokich rzędów itp. A fizyka, chemia, geodezja? A obliczenia z dziedziny fizyki jądrowej? A obliczenia aerodynamiczne i wytrzymałościowe w konstrukcjach lotniczych i okrętowych? A badania procesów cieplnych zachodzących w transformatorach mocy? A statystyczne opracowywanie wyników eksperymentów? A badania charakteru drgań występujących w

równoległych układach elektrycznych lub konstrukcyjnych? A problemy gospodarcze?

Pierwotnym celem stawianym przed maszynami elektronicznymi — w ich początkowej fazie rozwoju — były problemy naukowe sensu stricte (obliczenia naukowe, konstrukcyjne, teoretyczne), prawie zaś nigdy nie gospodarcze lub usługowe. Obecnie obserwujemy pewne przesunięcie frontu pracy maszyn, wynikające z ogólnego podniesienia wydajności pracy urządzeń mechanicznego liczenia, z udoskonalenia konstrukcyjnych, a przez to potężenia kosztów inwestowania i eksploatacji maszyn elektronicznych — w kierunku użytkowania dla celów gospodarczych a nawet usługowych (np.: rezerwacja miejsc lotniczych, wysyłanie i obliczanie kart rencistów itp.).

Możliwości maszyn elektronicznych przy rozwiązywaniu problemów gospodarczych są ogromne. Dla ekonomisty, który po raz pierwszy zetknął się z nimi, wprost oszałamiające.

„Mózgi” mogą służyć: planowaniu zaopatrzenia, ewidencji materiałowej, automatycznym drukowaniem zamówień materiałowych, planowaniu produkcji, kontroli wykonania, sprawozdawczości, analizie ekonomicznej planów, dalej, księgowości bankowej, budżetowej, ubezpieczeniowej, sporządzaniu listy wypłat itp., itp.

Istnieją możliwości wykonywania na jednej maszynie, w sposób równoległy, zarówno zadań naukowych jak i gospodarczych. Wynika to z pewnych właściwości charakteryzujących te dwa procesy pracy maszyn. Ale wyjaśnienie powyższego problemu stanowić będzie, między innymi, tematykę następnych artykułów.

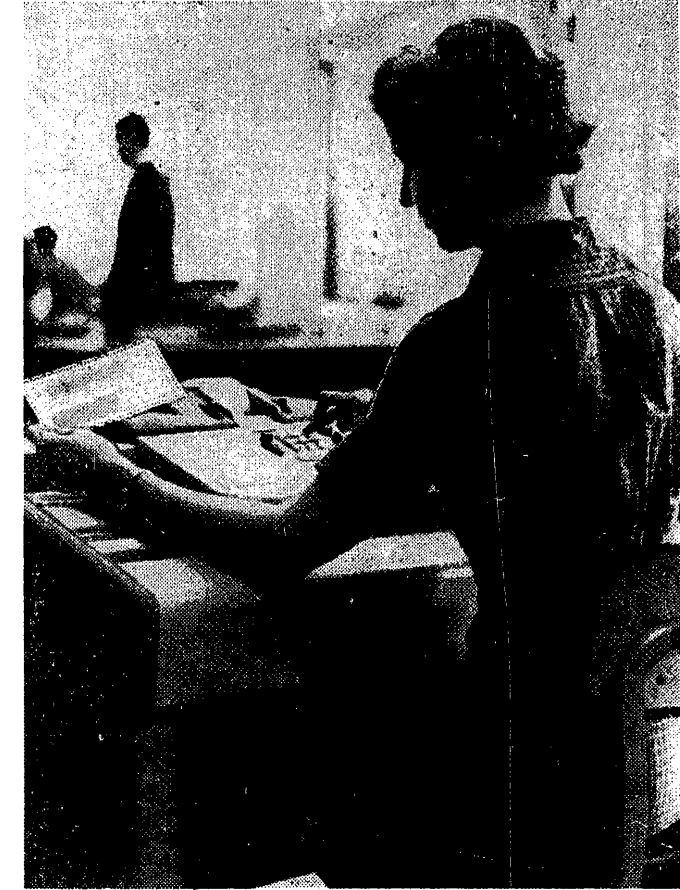
Z NPG 1962 r.

Ostateczne ustalenie zadań

Zgodnie z upoważnieniem zawartym w uchwale Sejmu z dnia 22 grudnia 1961 roku o NPG na 1962 rok (Monitor Polski nr 99, poz. 412) Rada Ministrów podjęła w dniu 20 lutego br. uchwałę nr 68 w sprawie ustalenia szczegółowych zadań planowych na 1962 rok.

Wymieniona uchwała miała na celu: po pierwsze — ostateczne zatwierdzenie zadań dla poszczególnych resortów, ustalonych wstępnie w uchwale nr 505 z dnia 15 listopada 1961 r. o NPG na rok 1962, po drugie — wprowadzenie do uchwały nr 505 zmian wynikających z decyzji Sejmu oraz po trzecie — dokonanie pewnych zmian w planach szczegółowych, nie związanych bezpośrednio z uchwałą Sejmu.

Z ważniejszych zmian wprowadzonych przez Sejm do NPG na rok 1962 należy wymienić pewne zwiększenie nakładów inwestycyjnych, a także socjalno-kulturalne (w Ministerstwie Oświaty, Zdrowia i Opieki Społecznej oraz Kultury), przy jednoczesnym zmniejszeniu nakładów Kancelarii Rady Państwa. Ponadto Sejm zalecił większe uwzględnienie potrzeb przemysłu rolno-spożywczego, a także wyraża w zwiększeniu zadłużenia i funduszu plac w Ministerstwie Przemysłu Spożywczego i Skupu oraz potrzeb hodowli krajowej.



wej, co znalazło swój wyraz w zmniejszeniu eksportu kasy. Wreszcie — zgodnie z uchwałą Sejmu — wprowadzono pewne zmiany do produkcji i eksportu przemysłu szklanego oraz zwiększono ilość łącznych telewizyjnych na linach radiowych przez zainstalowanie na stałe łączu na odcinku Zakopane — Kraków.

Uchwała Sejmu o NPG na rok 1962 zawiera upoważnienie dla Rady Ministrów do dokonywania zmian w planach szczegółowych pod warunkiem zachowania podstawowych proporcji planu. Tego typu zmiany wprowadzone przez uchwałę nr 68 Rady Ministrów ograniczają się jedynie do nieznacznych zmian w zatrudnieniu i funduszu plac w przemysle terenowym w województwach opolskim i zielonogórskim.

I wreszcie omawiana uchwała Rady Ministrów normuje zagadnienia związane z podziałem zadań na cukrownie oraz rozliczaniem produkcji przez cukrownie oraz Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu. Ta część uchwały zastępuje na szczególne podkreślenie, bowiem w planie na rok 1962 produkcję cukru przyjęto po raz pierwszy nie w układzie kampanijnym, lecz w układzie roku kalendarzowego w celu ujednolicenia planowania w całym przemyśle. Jak to ma znaczenie dla analiz ekonomicznych może świadczyć fakt, że wzrost produkcji przemysłowej w styczniu 1962 r. w porównaniu do produkcji w styczniu 1961 r. wynosił wraz z produkcją cukru 11,6 proc., a bez produkcji cukru tylko 8,3 proc. Uchwała nr 68 reguluje ostatecznie to zagadnienie nakazując przyjęcie zasad, że cukrownie będą opracowywać i rozliczać się z planów techniczno-przemysłowo-funduszy dla okresu kampanijnego, resort natomiast będzie obowiązywać rozliczenie

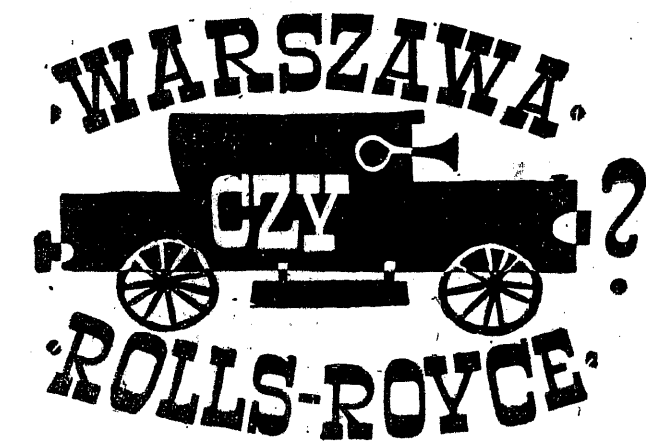
się z Narodowego Planu Gospodarczego, obejmującego okres roku kalendarzowego.

Omawiając zagadnienia związane z ostatecznym zakończeniem prac nad NPG na rok 1962 należy wspomnieć, że w dniu 8 stycznia (z pewnymi wyjątkami, jak np. obrót towarowy, spółdzielczość) upłynął termin ostatecznego opracowania przez przedsiębiorstwa planu techniczno-ekonomicznego. Jak wynika ze sprawozdań były dotrzymywane, zaś sygnalizowane opóźnienia były znacznie mniejsze niż w 1961 roku.

Wobec tego, że w ubiegłych latach notowano liczne fakty opóźnień w przekazywaniu przez ministerstwa zjednoczonym, a następnie przez zjednoczenia przedsiębiorstwom zadań i środków wynikających z NPG, w wyniku czego szeregi przedsiębiorstw nie dotrzymywały obowiązujących terminów ostatecznego opracowania planów techniczno-ekonomicznych, niezbędne było podjęcie w 1962 r. kroków zapobiegawczych. Na problem ten niejednokrotnie zresztą wskazywało „Życie Gospodarcze”.

Dlatego też należy podkreślić, że sprawliwiesz nie w ubiegłych latach opracowywanie planów techniczno-ekonomicznych było niewątpliwie wynikiem specjalnego pisma ókólnego Prezesa Rady Ministrów z dnia 11 grudnia 1961 r., w sprawie terminowego przekazywania przedsiębiorstwom zadań i środków wynikających z NPG na rok 1962, przypominającego ministrom i kierownikom resortów o konieczności takiego zorganizowania prac nad sporządzaniem planów i przekazywaniem ich jednolitym podległym, by plany techniczno-ekonomiczne mogły być opracowane przez przedsiębiorstwa, na początek stycznia 1962 r.

M. S.



ELIASZ CHAZANOW

SAMOCZODY nie są podstawową pozycją w asortymencie towarowym oferowanym klientom Banku PeKaO. Nie one też decydują o wysokości obrotów. Niemniej warto się przyjrzeć jak w ostatnich latach kształtowała się ich sprzedaż:

Lata	Ogółem	w tym krajowe „Warszawa”	„Syrenka”
1958	172	110	38
1959	350	290	38
1960	488	340	38
1961	711	367	38

Zestawienie to mówi o dość rapidownym wzroście popytu na samochody, w tym również produkcji krajowej. W ubiegłym roku za sprzedane w eksporcie wewnętrzny „Warszawy” i „Syreny” uzyskaliśmy ponad pół miliona dolarów. Ktoś mógłby powiedzieć, że to niewiele. I miałby niewątpliwie rację. Ale w tym przypadku wielkość obrotów PeKaO samochodami w „eksporcie wewnętrznym” mierzyć można jedynie w porównaniu z „eksporcem zewnętrznym”, a porównanie to nie jest bynajmniej zle dla Banku PeKaO.

NASZ KLIENT NASZ PAN
Dewizę tę uznaje również PeKaO. Reklamacje, wprawdzie, w mniej-

szym zakresie jak na rynku wewnętrznym, ale i tu się zdarzają. Są one załatwiane zgodnie z interesem klienta, a dyrekcja i personel czynią wszystko, aby ograniczyć do minimum wszelkie formalności związane z reklamacjami. Dotyczy to jednak w przeważającej mierze artykułów codziennego użytku.

Inaczej ma się sprawa w przypadku krajowej „Warszawy”. Wprawdzie Bank PeKaO na mocy umowy z FSO otrzymuje towary eksportowe, ale o jego jakości nieco później. Podobno na przestrzeni ostatnich lat nie było zażaleń na samochody „Warszawa” nabywane w PeKaO. Nie było, to znaczy dyrekcja Banku nie zetknęła się bezpośrednio z reklamacjami użytkowników. Nic dziwnego, gdyż nabywcy samochodów „Warszawa” na mocy posiadanych gwarancji zgłaszają swoje pretensje i skargi pod adresem TOS i FSO. Nie przychodzi im nawet na myśl, że w przypadkach poważniejszych kłopotów cały ich ciężar powinien spoczywać na Banku PeKaO.

Czy Bank wie o tym, że samochody sprzedawane za cenę 1500 dolarów są złej jakości i nie odpowiadają nie tylko standardowi, jakiego obowiązują towary eksportowe, ale często nie powinny w ogóle trafiać na rynek?

Na podstawie rozmów przeprowadzonych z przedstawicielem dyrekcji warszawskiego oddziału Banku oraz z ekspertem, przyjmującym z ramienia „Polcarga”, eksportowe samochody „Warszawa”, można wyraźnie stwierdzić, że Bank PeKaO zdaje sobie sprawę z ich złej jakości. Dowiedzieliśmy się, że Bank niejednokrotnie znajduje się w przymusowej sytuacji wobec dostawcy. FSO w przypadkach zastrzeżeń ze strony rzeczoznawcy z „Polcarga”, dotyczących zarówno usterek konstrukcyjnych jak i „kosmetycznych”, stawia sprawę na ostrzu noża: albo bierzecie takie jakie są, albo nie dostaniecie żadnych. A że rynek nasz chłonny jest na samochody wszelkiej marki i podaż w tym zakresie w minimalnym zaledwie stopniu pokrywa popyt, dyrekcja Banku PeKaO decyduje się na przyjęcie samochodów z usterekami. I to czasami bardzo poważnymi.

Zdarzają się również przypadki, kiedy samochody na eksport wewnętrzny trafiają do Banku PeKaO w drodze odrzutów eksportowych z partii przeznaczonych dla innych krajów. W tym przypadku można założyć a priori, że mają one szereg wad i usterek.

Nie zdołalem tylko uzyskać odpowiedzi na zasadnicze pytanie: dlaczego klient Banku, kupujący eksportową „Warszawę” nie otrzymuje jednocześnie atestu, który by w sposób jasny i przystępny określał cechy jakościowe samochodu.

OD ANNASZA DO KAIFASZA

Dla przykładu przedmioty w telegraficznym skrócie perypetie jednej eksportowej „Warszawy”, zakupionej w Banku PeKaO przez Inż. G. Podczas kilkunastu przejazdów gwarancyjnych nabywca zwracał uwagę, że wadliwe działanie hamulców uniemożliwia eksploatację samochodu. Kilka-krotnie dzięki szczeremu i zbiegowi wypadkowi uszedł z życiem. Każdorazowo sprawa kończyła się na podobnym i przewidywalnym wyroku: „hamulec na krótki okres czasu. Czterokrotnie również Inż. G. zgłaszał zastrzeżenia, dotyczące wyraźnie słyszanego szumu przekładni głównej, co budziło poważne obawy co do jakości tylnego osi.

Wydałoby się, że sprawa powinna być prosta i jasna. W okresie gwarancyjnym — wzywa na jaw usterek, które muszą być usunięte przez powołane do tego przedsiębiorstwo. Ale okazało się, że tak rozumować może tylko niepoprawny optymist.

Po zawiadomieniu o wymienionym pojeździe, Inż. G. zgłosił się do TOS po

wóz. Usterki zostały rzekomo usunięte zgodnie z konsylium prac uwiarygodnionym w protokole. Zdzwienie jego nie miało jednak granic, gdy po kilku dniach przekonał się, że hamulec wadliwym ciągnął szwankując i groził niebezpieczeństwem.

Zaczęła się wyczerpywać cierpliwość „szczęśliwego” posiadacza eksportowej „Warszawy”. Postanowił zwrócić się do dyrektora fabryki z prośbą o interwencję. Na polecenie sekcji reklamacji samochodowych FSO, „Warszawa” została przekazana w ręce doświadczonych specjalistów z fabrycznej stacji obsługi przy ul. Towarowej. Powtórnym wyeminięciem pompy wodnej, wstawioną przed tygodniem podczas remontu w TOS przy ul. Omulewskiej, wyregulowano również dokładnie i starannie system hamulcowy. I tym razem jednak próba sprawności wykazała, że samochód cierpi w dalszym ciągu na stare dolegliwości.

„Fachowcy” ze Stacji Obsługi FSO byli niewzruszeni. Ktoś by przejmował się bowiem takimi drobiazgami. Jak nie brzmiało — samochód jest w stanie bardzo dobrym, klient jest wyraźnie rozgrymaszony, ma nadzwyczajne wymagania, którym nikt nie jest w stanie uczynić zadość. Powinien przetrzeć zadość sobie sprawie, że to nie „Rolls-Royce” lecz „Warszawa”.

Inż. G. okazał się jednak człowiekiem upartym i co gorzej nie szanującym orzeczeń „fachowców” z FSO. Lubił się więc do Polskiego Związku Motorowego i poprosił o wydelegowanie biegłego rzeczoznawcy, który by autorytarnie stwierdził wady i usterki samochodu.

Po dokonaniu oględzin samochodu przy ul. Łuksemburskiej Rummel stwierdził m. in. co następuje: „wyczuwalny luz w łożysku pompy wodnej, szum przekładni głównej wyraźnie słyszalny przy odcinaniu silnika (zdercie gaźni), samochód tętni, dźwięk silnika nie jest równomierny, intensywniejszym hamowaniu. Samochód nie w pełni sprawny i nie odpowiada wymaganiom stawianym w odniesieniu do nowych samochodów”. W zakończeniu Inż. Rummel pisał: „wprawdzie badany samochód nie wykazuje mechanicznych uszkodzeń, jednakże wskazuje na niedostatecznie dokładną kontrolę ostateczną i zastrzeżenia Inż. G. są usprawiedliwione, tym bardziej, że dotyczy samochodu zakupionego za dewizę”.

Tego było za wiele „ekspertom” z Związku. Ktoś imie podziwiał ich opinię i co najbardziej dowodzące wyrażanie zdanie o kryteriach, jakie powinny obowiązywać eksportowe „Warszawy”.

W kilka dni po wizycie Inż. Rummela w fabrycznej stacji obsługi, Inż. G. został zawiadomiony przez kierownika sekcji reklamacji FSO, że samochód został dokładnie sprawdzony i nie stoi na przeszkodzie, aby go odebrać z warsztatów naprawczych. Złożono rzeczy martwych i tym razem dla Inż. G. oświele. W trakcie próby „wysłania” nowa pompa wodna i trzecia z kół hamulcowych w dalszym ciągu zarzucały w gwałtownie w prawo. Usunięciem szumów w przekładni nikt się nie miał zająć, a nawet zażądać. Fachowcy z FSO orzekli, że szum ten mieści się w zatwierdzonych normach fabrycznych.

GŁOS MA PRODUCENT

Wyjaśnienia jakie otrzymaliśmy od kierownika sekcji reklamacji

FSO wprawili nas w zdumienie. Usłyszeliśmy narzekania na przeważliwienie niektórych użytkowników wózów i znów stara pieśń, że „Warszawa” za 1500 dolarów to nie „Rolls-Royce”. Gdy niesmiało wspomnieliśmy o trzykrotniej wymianie pompy wodnej w samochodzie Inż. G. i o innych „drobniejszych” usterekach, o wadliwych hamulcach — zainteresowany ze stoickim spokojem odparł: to nie nasza wina, to wina kooperantów.

Nieco szerzej naświetlił trudności, jakie wylaniały się przy produkcji „Warszaw” i „Syren”, sekretarz rady robotniczej FSO. Podzielił się na trzy grupy, z których najpoważniejszą związaną jest z dostawami kooperacyjnymi, a dwie pozostałe wynikają z subiektywnych i obiektywnych przyczyn w samym zakładzie. Rok 1961, w którym jakość produkcji „Warszaw” osiągnęła krytyczne „dno” był dla FSO rokiem przełomowym. Uczyniono wiele, aby poprawić jakość produkcji. Sprawę postawiono jasno. Produkcja minie ale lepiej. Nie wszystkie trudności udało się jednak pokonać. W dalszym ciągu na złą jakość wpływa niedostateczne wyposażenie techniczne zakładu i — co najważniejsze — dostawy kooperacyjne. Wprawdzie i tu poruszono wszelkie możliwe dźwignie, ale rezultaty są nieproporcjonalnie małe.

Czy zwalnia to FSO od odpowiedzialności za właściwą jakość produkowanych „Warszaw”, zwłaszcza tych, które sprzedaje się za dewizę?

KILKA ZNAKÓW ZAPYTANIA

Perypetie nabywców, którzy otrzymują za swoje pieniądze zły towar, zdarzają się co dzień przy kupnie wielu artykułów trwałego użytkowania. Dzisiaj — w dobie porządkowania gospodarki narodowej — kładziemy coraz większy nacisk na jakość produkcji — uznajemy pretensje kupujących i wprowadzamy coraz szersze w życie zasadę „klient ma rację”. Dlaczego więc w przypadku samochodu wyprodukowanego na eksport wszystkich niemal rozkładają bezradnie ręce?

Może by więc Zjednoczenie Przemysłu Motorzacyjnego wyjaśniło nam, jak w świetle ubiegłorocznych uchwał o ograniczeniu produkcji samochodów „Warszawa” koszmę poprawy ich jakości, można wyłumaczyć beztrudnie FSO, która wmon-

tuje do samochodu standardu eksportowego wadliwe zespoły dostarczane przez kooperantów. Czy przypadkiem znów ilościowe wskazniki planu nie przesłaniają kierownictwu fabryki spojrzenia na ich jakość?

Niemniej istotnym zagadnieniem jest sprawa remontów i zaplecza warsztatowego. Przykład z samochodem Inż. G. nie jest niestety, odosobniony i jeszcze raz potwierdza brak odpowiedzialności ze strony TOS i fabrycznych stacji obsługi.

Orzeczenie biegłego z PZMot i kontrowersje jakie powstały na tym tle z fabryką są również sprawą precedensową. Zachodzi bowiem pytanie, czy producent wytwarzający jakościowo zły towar ma prawo odrzucać opinię obiektywnego rzeczoznawcy i podtrzymywać własne zdanie o wysokich walorach swej produkcji.

Ostatnią, ale nie najmniej ważną sprawą, jest stosunek do klienta ze strony Banku PeKaO. W tym przypadku trudno mówić o zasadzie „klient ma rację”. Warto byłoby chyba zrewidować stosunek do dolarowego klienta. Bank PeKaO w dobrze rozumianym własnym interesie powinien być jego rzecznikiem, a w przypadkach podobnych do opisanego ponosić przed nabywcą pełną odpowiedzialność za jakość sprzedanego towaru. Wiele to mogłyby pomóc ostrzejsze kryteria przy odbiorze z FSO eksportowych „Warszaw” i „Syren”. Dewizy uzyskane za produkcję na rynek krajowy są nie do pogardzenia.

^{*)} Zjawisko wzrastającego udziału wpływów krajowych świadczy, że Bank PeKaO dobrze spełnia swoją rolę. Wynika to w głównej mierze ze stałego usprawniania usług wobec klienta, z rzetelnością przy pośredniczeniu między ofiarodawcą i odbiorcą oraz z rozszerzaniem się stale asortymentu towarowego, oferowanego klientom. O tym, że Bank coraz lepiej pracuje świadczy jego obroty. Wyszaczk wskazuje, że w r. 1961 w porównaniu z r. 1959 nastąpił wzrost wpływów efektywnej waluty o 84 proc. Ilość wpłat w r. ub. osiągnęła kwotę 185 tysięcy i przekroczyła poziom roku 1960 o ponad 40 proc.

O kilka procent powyżej poziomu z r. ub. kasztaliła się też cena jaj. W konkluzji przyjąć można, że tegoroczne zwykłe tendencje cen targowiskowych na odcinkach bardziej obciążających się na kosztach utrzymania (warzywa i jaja) mają raczej charakter przejściowy. Wciąż się bowiem z nieurodzajem warzyw w r. ub. i mniej niż w r. ub. korzystnymi dla nośności kur warun-

O zmianach podatku gruntowego

DOKONCZENIE ZE STR. 1

proporcjonalnie do wzrostu dochodów, których źródłem oprócz rozwoju produkcji rolnej było także ograniczanie dostaw obowiązkowych i podwyższanie cen w skupie obowiązkowym i wolnorynkowym. Oczywiście nie można zapominać o wzroście cen niektórych artykułów nabywanych przez chłopów. Nie przeczy to jednak faktowi, że relatywne obciążenie dochodów podatkiem gruntowym spadło nie tylko w przypadku dochodów pieniężnych, ale i spadł jego udział w produkcji czystej brutto rolnictwa. I tak w 1955 roku udział ten wynosił 5,5 proc., a w 1961 roku — 4,8 proc.

Jest rzeczą normalną w każdym kraju, że w miarę wzrostu dochodów obywateli rosną świadczenia na rzecz państwa. Potrzeby rozwoju naszego kraju i wymagania równowagi gospodarczej z jednej strony oraz wysoka dynamika dochodów gospodarki chłopskiej z drugiej strony sprawiają, że tę zasadę należy zastosować również do gospodarki chłopskiej.

Ma. K.: Jaki jest rozmiar podwyżki podatku gruntowego? Jak należy ją ocenić w świetle potrzeb rozwoju inwestycji w indywidualnej gospodarce rolnej?

Wiceminister J. Dusza: Przypomnę, że aktualny plan pięcioletni zakłada dwukrotny wzrost inwestycji globalnych dla indywidualnego rolnictwa wraz ze spójnością produkcyjną, w tym wzrost nakładów pieniężnych na inwestycje produkcyjne ma wynieść ok. 65 proc. Nie od rzeczy będzie wspomnieć, że nakłady pieniężne na inwestycje produkcyjne gospodarstw chłopskich w 1961 r. wzrosły o ok. 16 proc., w porównaniu do ich poziomu w 1960 r. Dynamiki inwestycji nie zamierzamy osłabiać. Wyrazem tego jest właśnie fakt, że podwyżka podatku gruntowego efektywnie przyniesie wzrost dochodów dla budżetu państwa tylko ok. 700 mln złotych, a więc przeprowadzona tą drogą korekta wzrostu całkowitych realnych dochodów chłopskich z produkcji rolnej zamknie się w granicach ok. 0,7 proc. ich rozmiaru. O skali tej podwyżki mówi też następujące porównanie: Przed podwyżką podatek przeciętnie przypadał na 1 ha gruntów w skali roku wynosił 304 zł, po podwyżce wyniesie 355 zł na 1 hektar. Nie powinno być zatem obawy, że zwykła podwyżka może zahamować rozwój inwestycji indywidualnych na wsi. Jej rozmiar globalnie biorąc jest nieduży. Stwarza jednak Państwu rezerwy umożliwiające uziemianie równowagi ekonomicznej kraju przy równoczesnej realizacji ambitnych wskaźników wzrostu naszej gospodarki.

Ma. K.: Dlaczego właśnie podatek gruntowy wybrano jako główną formę redystrykcji?

Wiceminister J. Dusza: Zapewne można było użyć wielu form, jak podwyższenie cen towarów nabywanych przez ludność chłopską lub obniżenie cen produktów przez nią sprzedawanych, lub też zwiększenie opłat za usługi świadczone wsi itp. Wybrano podatek gruntowy jako najbardziej właściwą formę redystrykcji i najbardziej odpowiednią w tym przypadku. Użycie np. podwyżki cen produktów nabywanych przez rolników oznaczałoby rozłożenie świadczeń bez względu

na przychodowość, potencjał gospodarczy poszczególnych gospodarstw i rejonów gospodarczych. Natomiast podatek gruntowy pozwala dodatkowo świadczenia dostosować do potencjału gospodarstw i rejonów rolniczych. Nie wymaga przy tym skomplikowanych metod wymiaru, a jednocześnie jego konstrukcja (oparcie na stałej przychodowości w zależności od ilości, jakości gruntu i położenia rejonu) sprzyja pobudzeniu rozwoju produkcji rolnej. Ponadto utrzymuje się słuszną zasadę jedynego podatku rolniczego.

Nader istotnym czynnikiem skłaniającym do użycia podatku gruntowego jako formy redystrykcji było właśnie to, że jego dotychczasowy wymiar nie odpowiadał aktualnej sytuacji w układzie potencjału ekonomicznego poszczególnych grup gospodarstw i rejonów rolniczych.

Jak już wspominałem, wymiar podatku od 6 lat nie ulegał zmianie. Wzrost dochodów ludności rolnej w minionym okresie następował natomiast nierównomiernie i różnie kształtował się w przekroju terytorialnym i grupowym. W tych warunkach przede wszystkim ustalony przed 10 laty podział kraju na 3 okręgi podatkowe okazał się niedostosowany do rzeczywistych proporcji siły ekonomicznej gospodarstw rolnych w poszczególnych rejonach. Należy więc zwiększyć ilość i bardziej niż dotąd zróżnicować okręgi podatkowe.

Ponadto w minionym okresie rozwinęła się intensyfikacja produkcji małych gospodarstw rolnych, na co duży wpływ wywarło uproszczenie grupy chłopów — robotników i polityka osadnicza. Na przykład w 1960 r. — w prawie 70 proc. gospodarstw do 2 ha jedna lub więcej osób pracowało w gospodarce uproszczonej. Zmienił się układ ekonomiczny między małym i średnim gospodarstwem rolnym. W tej sytuacji nie jest uzasadniona silna degressja podatkowa dla gospodarstw małych w porównaniu z gospodarstwami średniorolnymi, zwłaszcza po całkowitym lub częściowym zwolnieniu drobnych gospodarstw od dostaw obowiązkowych. Degressja ta nie sprzyja też wysiłkom w hamowaniu procesu rozdrobnienia gospodarstw. Dlatego niezbędna jest również pewna korekta skali podatkowej w kierunku spłaszczenia jej progresji. Dotychczasowa skala progresji wynosi 1:4 tzn. 1 ha gruntów opodatkowanych. Zakłada się zaś jej zmniejszenie do 1:3.

Poza tym należy skorygować formalnie normy przychodowości podatkowej. Będzie to operacja czysto rachunkowa, mająca na celu zbliżenie norm przychodu do rzeczywistości.

Jak zatem można wywnioskować ogólna podwyżka podatku gruntowego nie będzie jednolita ani w układzie terytorialnym (województw, powiatów), ani w układzie grup gospodarstw chłopskich. W sumie więc chodzi nie tylko o redystrykcję dochodów indywidualnych rolników na rzecz gospodarki społecznej, ale i korektę systemu podatku gruntowego.

Ma. K.: Czy pomimo relatywnie wyższego, niż przeciętnie, wzrostu stawki podatkowej w małych gospodarstwach, przewiduje się nadal ulgi w ramach tej grupy gospodarstw?

Wiceminister J. Dusza: Uwzględni się tę sprawę. Przede wszystkim

kim należy stwierdzić, że małe gospodarstwa, mimo podwyżki, będą płaciły 2 razy mniej podatku na 1 ha gruntów niż gospodarstwa średniorolne. Ponadto dążymy do stworzenia radom narodowym możliwości dokonywania korekt w obciążeniu podatkowym wewnątrz powiatów i między grupami gospodarstw, tam gdzie siła ekonomiczna gospodarstw jest znacznie zróżnicowana. Przewidujemy na ten cel odpowiednie rezerwy. W niektórych rejonach kraju gospodarstwa małe w mniejszym stopniu odczuły korzyści uproszczenia i mają trudności w intensyfikacji produkcji. Stosowany przebieg będzie dla nich system ulg. Utrzymamy także ulgi dla gospodarstw na Ziemiach Zachodnich.

Ma. K.: Podwyżka podatku będzie działała przez długi okres czasu. Gdyby więc nastąpiło w przyszłości obniżenie tymczasowej ludności chłopskiej w przypadku mniej pomyślnych wyników produkcyjnych rolnictwa, to jaka będzie wtedy polityka finansowa wobec wsi?

Wiceminister J. Dusza: Zakładamy, rzecz jasna, normalny rozwój sytuacji. Nie liczymy na nadzwyczajne wyniki produkcyjne, ale też nie liczymy na powszechnie klęski żywiołowe. W tym ostatnim przypadku bowiem wchodziłaby w rachubę korekta założeń i proporcji planu. Ale rozumiemy, że w pytaniu nie chodzi o tego typu przypadki. Mogą oczywiście zdarzyć się ujemne odchylenia w dochodach rolników w poszczególnych rejonach związane z żywiołowymi wypadkami, jak np. powódź. Wówczas, podobnie jak to uczyniliśmy w latach ubiegłych zastępujemy ulgi podatkowe, oraz doradzamy pomoc materialną.

Ale przede wszystkim trzeba mieć na uwadze, że stale będzie rozwijała się materialna pomoc Państwa dla rolnictwa w formie dostaw środków produkcji, w formie rozbudowy urządzeń podnoszących wydajność rolną. W celu pobudzenia produkcji rolnej będziemy również posługiwali się elastycznymi kredytami obrotowymi i inwestycyjnymi.

Podatek gruntowy ze swej natury ma natomiast charakter ustabilizowany.

Chciałbym jednak podkreślić, że aktualnie istotnym zagadnieniem jest właściwe rozmieszczenie obciążenia podatkowego. Rozwiązanie tego zagadnienia wymaga wiele wysiłku ze strony aparatu finansowego, a szczególnie dużej uwagi prezydium rad narodowych. Ministerstwo Finansów już dokonało konsultacji z przewodniczącymi wojewódzkich rad narodowych. Chodzi bowiem o jak najpełniejsze uwzględnienie przy korekcie warunków miejscowych różnych rejonów kraju.

Podwyżka ma być zrealizowana w tym roku. Przewidujemy obecnie, że zwiększenie zaliczki podatku gruntowego na I półrocze o ok. 20 proc. w porównaniu do jej poziomu ub. roku. Mniejszy wzrost zaliczki wystąpił w województwie białostockim i olsztyńskim. Zwiększenie zaliczki uwzględni odpowiednią część podwyżki podatku, jaka przypada na I półrocze br.

Ostateczne skutki podwyżki znajdą swój pełny wyraz w drugiej racie podatku. Druga rata będzie bowiem uwzględniała zróżnicowanie podatku w stosunku do poszczególnych rejonów i grup gospodarstw rolniczych.

Kończąc pragnę również wyrazić przekonanie, że rolnicy rozumieją potrzebę podwyżki i korekty systemu podatku gruntowego, a także to, że środki uzyskane przez Państwo tą drogą będą rozdysponowane w interesie rozwoju gospodarczego kraju. Wyrazem tego przekonania powinna być terminowa realizacja aktualnie wymierzonych zaliczek.

Rozmowę przeprowadził
MARIAN KRZAK

Trudności postępu technicznego

Na ogół nikt nie wątpi, że do najważniejszych czynników rozwoju przedsiębiorstw przemysłowych należy postęp techniczny. W zakładach jednak zdarza się różnie. Nie zawsze postęp techniczny jest tam należycie realizowany, a składa się na to wiele przyczyn.

Wzemy za przykład zakład przemysłowy wełnianego rejonu bieleckiego (Zjednoczenie Przemysłu Wełnianego — Poludnie). Z początkiem czwartego kwartału ub. roku realizację planu postępu technicznego wyrażonego do 5 270 000 zł oszczędności, Polowanie nastąpiło przede wszystkim dzięki szczególnemu wysiłkowi niektórych przedsiębiorstw, polegającemu między innymi na upartym nacisku na wykonawców (zdarzały się 15-krotnie wyjazdy do wykonawców w ciągu jednego miesiąca).

Rok „zmagani” o postęp techniczny minął. Warto zastanowić się nad przyczynami, które stworzyły trudności.

Na czoło wysuwają się, jako „wąskie gardła”, zakładowe warsztaty mechaniczne, z reguły nie przystosowane do wykonywania całokształtu robót z zakresu postępu technicznego. Możliwości techniczne i personalne tych zakładów pomniejsza jeszcze stanowisko głównego inżyniera, który „goniąc” za wykonaniem planów, niechętnie przyjmuje do oddziału mechanicznego dodatkową robotę.

Jeszcze gorzej przedstawia się sprawa wykonywania prototypów różnych urządzeń. Zakłady wykonawcy bronią się przed tego rodzaju zleceniami, a są raczej skłonne przyjmować produkcję seryjną, gdyż ona zapewnia finansowo krzyż, a przy tym jest mniej ryzykowna, a rezultaty są bardziej przewidywalne, a samemu zakładowi łatwiej ustawić borykające się z zaleceniem wykonawców.

Do tego dochodzą wprost sztywne wysiłki przy przygotowaniu dokumen-

tacji technicznej. Zakłady przemysłu wełnianego ZPW Poludnie nie posiadają własnych biur konstrukcyjnych. Znajdują się one w stadium organizacji. W takiej sytuacji niewiele mogą pomóc znacznie zwiększone środki finansowe na Fundusz Postępu Technicznego, które w skali Zjednoczenia wzrosły do 4 mln zł.

Niewątpliwie, na rozwoju postępu technicznego odbija się brak odpowiednich kadr inżyniersko-technicznych. Ostatnio obliczono, że — biorąc pod uwagę obecną przepustowość zakładów, zajmujących się kształtowaniem inżynierów i techników na studiach dziesięć lat — tegoż roku — trzeba będzie w okręgu bieleckim około 15 lat, aby dobrać do przemysłu włókienniczego kadr inżyniersko-technicznych, które by odpowiadały wymogom obecnego taryfikatora. W takiej sytuacji postępek techniczny w zakładach zajmujących się bardzo często ludźmi, nie mającymi żadnego przygotowania.

W realizacji zagadnień związanych z postępek techniczny bardzo silną jest działalność i rola głównego inżyniera, naczelnego kierownika całego procesu produkcyjnego, a także z jego zaplecza technicznego. Wynika to z ogromu zadań, jakie spoczywają na osobie zajmującej to kluczowe w każdym przedsiębiorstwie stanowisko. Nie jest on w stanie poddać wszystkim obowiązkom, tym bardziej, że znajduje się pod nieustannym naciskiem bieżącego planu, którego realizacja jest dla przedsiębiorstwa sprawą najważniejszą.

Wiele przyczyn wyżej opisanego stanu rzeczy znajduje się poza zakładem. Należy tutaj wymienić brak właściwej kooperacji z innymi branżami i resortami, zwłaszcza przemysłem chemicznym. Zapotrzebowanie np. na środki chemiczne, stosowane w przemyśle włókienniczym nie jest w całości pokrywane. Największą jednak barierą jest ich niepewna dostępność; środki o tym samym symbolu nie są do siebie podobne.

Ze względu na niekończące się trudności w sporządzaniu dokumentacji technicznej zleca się jej wykonywanie osobom prywatnym. Taka jednak dokumentacja musi być zweryfikowana. Ponieważ nie ma kto tego robić, jako jedyną wyjście pozostaje korzystanie z usług prywatnych fachowców. Biorąc oni drogo i nie zawsze cieszą się zaufaniem.

STANISŁAW HORTYŃSKI

Stocznia Szczecińska poszukuje lampy oświetleniowej z własnym źródłem energii, celem zastosowania ich do oświetlenia awaryjnego będących w budowie statków.

Konstrukcja lampy winna zapewniać:

1. bezpieczeństwo pożarowe,
2. długotrwałe świecenie, minimum 24 godz., bez uzupełniania źródła energii,
3. odporność na uszkodzenia mechaniczne,
4. prostota obsługi i konserwacji,
5. możliwie małe wymiary i ciężar własny,
6. możliwie duża wydajność świetlna.

Oferty prosimy kierować telefonicznie i pisemnie do Stoczni Szczecińskiej nr tel. centrali — 426-21, wewn. 731, — w Szczecinie ul. Hutnicza Nr 1.

ORZECZNICTWO

ZAWARCIE UMOWY O DOZÓR MIENIA SKŁEPOWEGO

Spółdzielnia dozorów mienia Z. wystąpiła na drogę postępowania arbitrażowego przeciwko Centralnej Składnicy M., Oddział w B. domagając się zapłaty za dozór jej sklepu (składnicy) w okresie od 1 sierpnia 1959 r. do 31 sierpnia 1960 r. Pozwana Składnica odmówiła zapłaty, twierdząc, że umowy o dozór nie zawierała, a zlecenie dozoru podpisane przez kierownika sklepu jej nie wiąże.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa w Szczecinie zasądziła dochodzone roszczenie uznając, że zlecenie wystawione przez kierownika sklepu wiąże stronę pozwaną.

Wobec wniesienia odwołania przez pozwaną Centralną Składnicę, Oddział w B. sprawie rozpoznala Główna Komisja Arbitrażowa, która w dniu 7 lipca 1961 r. nr III-1187/61, zmieniła orzeczenie OKA i wniosła Spółdzielni oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Zawieranie umowy o dozór sklepu nie należy do zwykłego zakresu działania kierownika sklepu, toteż strona przystępująca do zawarcia takiej umowy powinna upewnić się, czy kierownik sklepu działający w imieniu swego przedsiębiorstwa posiada w tym kierunku niezbędne pełnomocnictwo. Umowa zawarta przez kierownika sklepu bez takiego pełnomocnictwa — jest bezskuteczna.

W uzasadnieniu GKA zaznaczyła m.in.:

(...) Z oryginału protokołu z dnia 30 czerwca 1959 r. złożonego w postępowaniu odwoławczym wynika, że jednostkę oznaczoną w formularzu zlecenia, jako zleceniodawcę, była Centralna Składnica M.-Oddział K w B., zaś jako obiekt zezwolenia określono Składnicę K (sklep). Wynika więc stąd, że strona powodowa już w chwili zawierania umowy wiedziała o tym, kto jest zleceniodawcą, a zadowolila się w podpisie zleceniodawcy „płeczą” Składnicy K, a więc sklepu i podpisem kierownika sklepu, mimo że kierownik sklepu nie wykazał się pełnomocnictwem uprawniającym go do zawarcia umowy o dozór.

Nie może więc być mowy o tym, by strona powodowa działała w błędzie co do osoby zleceniodawcy. Niezależnie od tego nie można przyjąć, by kierownik sklepu, zawierając w imieniu przedsiębiorstwa umowę o dozór sklepu, działał w granicach zwykłych czynności należących do jego funkcji, jako kierownika sklepu (...). Należy wziąć pod uwagę, że zawieranie umów o dozór sklepów musi być zezwolone w przedsiębiorstwie z uwagi na koszty, jakie z tym się łączy i które powinny być zaplanowane, a nadto z uwagi na konieczność obiektywnej oceny rzeczywistej potrzeby dozoru, która ze stanowiska kierownika sklepu może być zbyt jednostronna.

Skoło więc strona powodowa, znając osobę właściwego zleceniodawcy, zaniechała zawarcia z nim umowy, a zawarła umowę z kierownikiem sklepu, co do którego powinna była wiedzieć, że do zawierania takiej umowy nie był uprawniony i skoro zawieranie umowy o dozór nie leży w ramach normalnej czynności kierownika sklepu, to należało zmienić orzeczenie w załączonym części i wniosek oddalić, obciążając stronę powodową kosztami postępowania za obie instancje.

NOWE PRZEPISY i ZARZĄDZENIA

UŻYWANIE SAMOCHODÓW OSOBOWYCH DO PRZEWOŻENIA PRACOWNIKÓW

Zarządzenie Ministra Komunikacji z dnia 13 lutego 1962 r. (Monitor Polski Nr 15, poz. 64) dokonało szeregu zmian w dotychczasowym zarządzeniu tegoż Ministra z dnia 28 listopada 1957 r. w sprawie gospodarowania służbowymi pojazdami samochodowymi i zasad ich używania (Monitor Polski z 1957 r. Nr 98, poz. 571 i z 1958 r. Nr 60, poz. 343).

M. in. używanie samochodów osobowych do przewożenia do pracy i z pracy pracowników, zwłaszcza kierowców jednostek organizacyjnych oraz ich zastępców, może nastąpić w szczególnie uzasadnionych przypadkach za pisemnym zezwoleniem kierownika jednostki nadzornej, a pracowników na stanowiskach kierowniczych w ministerstwach (centralnych urzędach) i centralnych instytucjach — za pisemnym zezwoleniem ministra (kierownika centralnego urzędu) lub centralnej instytucji. Przewozy te mogą odbywać się w zasadzie w granicach miejscowości, w której znajduje się siedziba jednostki, przy czym za miejscowość taką uważa się również Górnolaskie Zagłębie Węglowe, zespół miast: Gdansk — Sopot — Gdynia oraz inne zespoły miast określone odrębnie przez Ministra Komunikacji.

Opracował
JÓZEF ZIELIŃSKI

ZYCIE 5
GOSPODARSTWA

DOKONCZENIE NA STR. 6

11/548 — 18.III. 1962

KRAJE AFRYKI

Sudan

Sudan to państwo leżące częściowo w wschodniej części Afryki, geograficznie zwanej również Sudanem, częściowo na obszarze państw: Wsch. Sahary, w całości w dorzeczu Nilu.

Polnocną część kraju, zwana często Nubia, weszła do historii już bardzo dawno. Kroniki notują w latach 950-300 p. n. e. państwo Napatej, a następnie do Górnego Egiptu po rozlewiska Sudu na południu. Od IV wieku p. n. e. do III wieku n. e. egzystowało państwo Meroe. W V-VI wieku ludność Sudanu, wyznające chrześcijaństwo wyparte przez islam i zwymiot arabski, który zaczyna tu przenikać od VII wieku. Związki religijne i etniczne wiążą do dziś Sudan z Egiptem i wszelkie wydarzenia w Egipcie znajdują swe odzwierciedlenie w Sudanie. Gdy w 1517 roku Turcja zajęła Egipt, rozszerzyła również wkrótce swą władzę na Sudan. W połowie XIX wieku w Sudanie, faktycznie niezależnego państwa, w Turcji, znajduje się prawie cała północna część Sudanu.

Gdy Egipt dostaje się pod kontrolę Anglików (od 1882 r.) następuje przeniesienie ich do Sudanu pod hasłem walki z niewolnictwem. W 1877 roku słynny pogrómacz Tappinów w Chinach Gordon zostaje gubernatorem całego Sudanu. Jego twarde rządy doprowadziły do masowego niezadowolenia ludności i wybuchu wojny wywołanej pod przywództwem Muhameda Ahmeda, który ogłosił się w r. 1881 mesjaszem „Mahd”. W ciągu trzech lat mahdysty oparli prawie cały Sudan. W 1898 roku zdobyty został Chartum. Sam Gordon zabity.

Wewnętrzne tarca i różnice pomiędzy poszczególnymi grupami przy jednoczesnym naproście państw kapitalistycznych dających do ostatecznego podziału światu, doprowadziły w końcu do upadku państwa Mahdowego. W 1899 roku brytyjski generał Kitchener pobił pod Omdur-

manem wojska mahdystów. Nad całym Sudanem została ustanowiona władza brytyjska w formie kondominium angielsko-egipskiego. Stan taki trwał do 1.1.1956 r., tzn. do momentu, gdy ogłoszono niepodległość republiki Sudanu. W przeciągu następnych trzech lat niepodległości rządy parlamentarne zostały zastąpione dyktaturą wojskową generała Ibrahima Abbada, naczelnego dowódcy armii, który do dziś sprawuje swe rządy.

Dzisiejszy Sudan obejmuje obszar 2.505.823 km², na którym zamieszkuje 11.390 tys. ludzi. Tak wielkie terytorium nie jest oczywiście jednolite. Dotyczy to zarówno środowiska geograficznego jak i ludności.

Znaczną część Sudanu zajmują obszary na kotle, której kręgosłupem jest Nil wraz ze swymi dopływami. Kotlina ta szeroko około 1000 km, na południu otwiera się ku północy rozszerzając się prawie dwukrotnie. Północ kraju zajmują pustynie, na zachód od Nilu Pustynia Libijska, na wschód Nubijska. Od zachodu ograniczają kotlinę wyżyny Dar Furu i Kordofanu ze szczytami dochodzącymi do 3088 m wysokości od poziomu prz. Azande i krwawej wyżyny wschodnio-afrykańskiej (szczyt Kiliniet — 4818 m n. p. m.), od wschodu masyw Wyżyny Abisynijskiej. Cały ten obszar leży w strefie tropikalnej, na południe od Zwrotnika Raka. Klimat więc jest gorący, od pustynnego na północy do równikowo-monsunowego z suchymi zimami i deszczowymi latami na południu. W Uadi Halfa (w pobliżu pn. granicy) suma opadów rocznych wynosi zaledwie 100 mm, natomiast średnia temperatura stycznia 19°C i lipca 32°C. Na południu w Mongalli, gdzie istnieje już dwie pory deszczowe opad roczny wynosi 1000 mm, a średnie temperatury miesięczne wahają się od 23° do 29°C. Najbardziej uciążliwe warunki klimatyczne są jednak nad Morzem Czerwonym: przy rocznym opadzie 225 mm temperatura wahają się od 23° do 33°C.

Północna połowa kraju pozbawiona jest rzek stałych; prawie wszystkie rzeki należą do dorzecza Nilu; istnienie na przemian następujących sezonów suchych i deszczowych powoduje w rzekach powodziowe przybory, to znów prawie całkowite wysychanie. Wskutek

małego spadku terenu powstały zabagnione obszary, np. Sudd — 60.000 km², gdzie silna opłazka słoneczna zwiększa parowanie i ubytek wody. Nil Bialy w Suddzie traci do 60 proc. swej wody. W efekcie dorzecza do Nilu zalewają 20 proc. jego wody, gdy Nil Błękitny 20 proc., a Atbara 14 proc.

Głęboko Sudanu na większości jego terytorium nie nadają się do wykorzystania. Północ i północny zachód kraju pokryte są albo piaszczystymi glebami pustynnymi i półpustynnymi albo pozbawione zupełnie gleby i pokryte górami skalnymi, hamadami i serirami. Urodzajne, czarnoziemne gleby znajdują się natomiast w środkowym i wschodnim Sudanie, lecz zagrożone są w wielu miejscach zasoleniem, zwłaszcza wskutek prac nawadniających. Np. na obszarach nawadnianych z zapory Makuar (pn. Gezira) rocznie obsadza się do 2,5 tony soli na 1 hektar. Mimo to gleby te doskonale nadają się do uprawy bawełny. Czerwone gleby wilgotnej sawanny na południu i południowo-wschodniej części Sudanu są znowu laterytyzacja.

Zgodnie z pasowym, równoleżnikowym układem stref klimatycznych i glebowych układają się w Sudanie również strefy roślinne. Od północy ku południu spotkać można prawie wszystkie typy roślinności afrykańskiej. Najpierw w kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary, z których największą jest oczywiście dolina Nilu. Na południe od obszarów pustynnych zaczyna się sawanna. Najpierw sawanna ciemna z kępami niskiej trawy i rzadkimi, kolczastymi akacjami sięgającymi już 2-4 m wysokości. Sawanna ta nadaje się już do wypasu zwierząt. Dalej, zajmując największe obszary Sudanu ciągnie się sawanna trawiasta z trawami nawet 3-metrowej wysokości. Tu rosną akacje „hashab” i „tal”. W kręgosłupie są jalołowe pustynie przechodzące stopniowo w pustynie krzaczaste z oddzielnymi kepmi niskiej akacji i dalej w półpustynie ze skąpa roślinnością w licznych udołach. Tutaj spotykamy już zamieszkałe obszary

Wszystko zaczęło się od narastania sporów związanych z dyktandem: kto więcej daje przedsiębiorstwu — pracownik bez studiów lecz z wieloletnią praktyką, czy też nowo upieczony inżynier. Dyktandem to stary niemal jak przemysł, lecz w Polskich Zakładach Optycznych spory na ten temat ostatnio dawały się szczególnie silnie odczuwać.

Z jednej strony starzy praktycy stwierdzili, że młodzi inżynierowie mają nader kiepskie pojęcie o konkretnych procesach produkcyjnych i nie powinni nawet marzyć o jakichś odpowiedzialnych stanowiskach w najbliższej przyszłości. Jeśli który z nich za bardzo się wyrażał — czasami po prostu robiono z niego „balona”, złośliwie wykazując mu niewiedzę w różnych sprawach produkcji.

Natomiast z drugiej strony młodzi inżynierowie skarżyli się, że są

Jak weryfikować kadry?

CIEKAWA PRÓBA

tendencje „utrącani” przez „starych konserwatystów”, którzy nie mając fachowego wykształcenia bezdusznie opierali pewne czynności i teraz uporczywie trzymają się dawnych metod, ostro zwalczając wszelkie „nowinki”. Kto i kiedy ma tu więcej racji? Wbrew pozorom sprawa nie zawsze była oczywista.

W starej fabryce, o wieloletnich tradycjach i bardzo skomplikowanej produkcji — a takim właśnie przedsiębiorstwem są Polskie Za-

łady Optyczne — często niezbędne jest właśnie dłuższe doświadczenie praktyczne. Ale wykształcenie fachowe nie daje się zastąpić. W polityce kadrowej trzeba więc stosować oba kryteria, jak jednak sprowadzić je do wspólnego mianownika?

Przecież gdy np. awansuje się pracowników — a w dużej fabryce często trzeba to robić — wówczas musi się wybierać spośród wielu kandydatów o najróżniejszych, tru-

dnopórównywalnych cechach. Jeden ma studia, a inny za to długoletnią praktykę, jeden jest bardziej zdyscyplinowany, inny znów wykazuje więcej inicjatywy, i tak dalej, i tak dalej. Czy przy wyborze najlepszego można więc kierować się samym tylko „wyczuciem”? Ono nie zawsze daje zdecydowaną odpowiedź, a poza tym przy tak nieprecyzyjnych metodach polityki kadrowej łatwiej o różne nieporozumienia i „kwasy”, gdy ktoś się czuje pokrzywdzony. Czy nie należałoby więc raczej poszukać jakichś bardziej obiektywnych i wymiernych kryteriów oceny przydatności poszczególnych pracowników?

Kierownictwo Polskich Zakładów Optycznych w Warszawie — największej naszej fabryki tej branży — postanowiło opracować takie kryteria i na tej podstawie przeprowadzić weryfikację pracowników umysłowych. Chodziło tu o określenie stanu przydatności zawodowej poszczególnych osób, co uznano za niezbędne dla prowadzenia właściwej polityki kadrowej. I to nie tylko ze względu na konieczność jak najlepszego doboru ludzi na kierownicze stanowiska, ale również w celu bliższego zorientowania się, jakie są potrzeby podnoszenia kwalifikacji tych pracowników.

Dotychczas nasze przedsiębiorstwa w zasadzie nie przeprowadzały takich weryfikacji. Tam, gdzie starano się ocenić przydatność pracowników, zazwyczaj ograniczano się do formalnego sprawdzenia dokumentów i subiektywnej oceny bliżej nieokreślonych zasług, co stwarzało możliwość „zasłonięcia” człowieka dyplomem i kumoterskiego kwalifikowania, a w żadnym razie nie dawało możliwości jakiegось „wymiernego” porównywania przydatności zawodowej poszczególnych osób. Dlatego też próba przeprowadzenia w PZO weryfikacji w bardziej naukowy sposób, dający ściśle wymierne wyniki — jako jedna z pierwszych w kraju (dotychczas podobną weryfikację przeprowadziły Zakłady H. Cegielski oraz WSK Okęcie) zasługuje na bliższą uwagę i warto tu przynajmniej po krótko zasygnalizować jej metody oraz wyniki.

Dla stworzenia możliwości porównywania przydatności pracowników każdemu wskazanemu charakterystyzującemu sprawdzaną cechę przyporządkowano określony zakres punktów. I tak skoro najważniejszym kryterium było wykształcenie — to np. pracownikom umysłowym nie posiadającym praktyki zawodowej „przynależało” w zależności od stopnia wykształcenia następujące ilości punktów: wykształcenie podstawowe — 24, średnie I stopnia — 28, średnie II stopnia — 32, wyższe I stopnia — 42, wyższe II stopnia — 52, doktorat — 75.

Do ilości tej dodawano punkty za lata pracy w danej specjalności, z tym, że pierwsze lata praktyki dawały większy przyrost punktów niż każdy rok po np. 15-letniej pracy w danym zawodzie, a poza tym przyrost ten był zróżnicowany w zależności od stopnia wykształce-

nia. I słusznie, bowiem np. inżynier w ciągu 10 lat praktyki znacznie bardziej zwiększa swe umiejętności, niż uczyni to w tym samym czasie pracownik z wykształceniem podstawowym; ale gdzieś po 20 latach praktyki związany z jej czasem przyrost umiejętności jest już znacznie mniejszy i tylko podniesienie kwalifikacji może zapewnić większy „skok”.

Stąd też np. za pierwsze 10 lat praktyki przyznawano: pracownikom o wykształceniu podstawowym — 4 punkty, przy wykształceniu średnim I stopnia — 10 punktów, przy średnim II stopnia — 13 punktów, przy wyższym I stopnia — 20, przy wyższym II stopnia — 23, a dla doktorów nauk technicznych lub ekonomicznych — 35 punktów. Za następne 10 lat praktyki przyrost ten był mniejszy, lecz nadal poważnie zróżnicowany. Natomiast po 20 latach praktyki każde 10 lat pracy dawało — bez względu na stopień wykształcenia — najwyżej 2 punkty.

W rezultacie np. pracownik z wykształceniem podstawowym po 47 latach praktyki uzyskuje za wykształcenie i staż pracy łącznie 32 punkty, a więc pierwsze 10 lat praktyki „równoważy” się z wykształceniem średnim I stopnia, a dla „zrównoważenia” następnego stopnia wykształcenia trzeba już dalszych 37 lat. Podobne zależności ustalono dla wyższych stopni wykształcenia. Z tym jednak, że praktykę w innych, ale zbliżonych specjalnościach, zaliczono np. tylko w połowie.

Poza wykształceniem i praktyką zawodową stosowano następujące kryteria weryfikacji: praktyczne umiejętności zawodowe potrzebne na określonym stanowisku (dla poszczególnych rodzajów stanowisk ustalono zestaw takich umiejętności), wydajność pracy (oceniana przez porównywanie z efektywnością działania innych pracowników na podobnych stanowiskach), inteligencja zawodowa i nowatorstwo, umiejętności kierownicze i organizacyjne, znajomość języków obcych, inicjatywa i samodzielność, zdyscyplinowanie i sumienność, stosunek do własności społecznej, umiejętność współpracy, szkolenie współpracowników i opieka nad młodzieżą, liczba lat pracy w przedsiębiorstwie i wreszcie... dyskrekcja.

Oceny wszystkich tych cech dokonywali (przy pomocy szczegółowych opracowanych tabel) kierownicy komórek zatrudniających danych pracowników, kierowników tych z kolei oceniali ich zwierzchnicy itd., przy czym oceny te były potem analizowane przez społeczne czynniki poszczególnych komórek oraz przez Zakładową Komisję Weryfikacyjną. To wielokrotnie sprawdzanie i porównywanie miało m.in. na celu usunięcie różnic, jakie mogłyby spowodować fakt, że jedni zwierzni-

cy oceniają swych pracowników stosunkowo ostro, inni znów bardziej tolerancyjnie.

Chodziło tu również o usunięcie skutków „kumoterskiego” podchodzenia do niektórych pracowników. Celowi temu służył poza tym fakt, iż poszczególni pracownicy zostali zapoznani z ocenami swych cech i jeśli uznali je za krzywdzące — odwoływali się do Zakładowej Komisji. Blisko 10% pracowników umysłowych zakładu złożyło takie odwołania, a po ich rozpatrzeniu w wielu przypadkach zmieniło punktację poszczególnych cech.

Ostatecznym rezultatem punktacji było zakwalifikowanie każdego pracownika do jednej z czterech następujących grup:

- pracownicy najlepsi, którzy przy najbliższej okazji powinni być przeszerzowani lub awansowani (do tej grupy zaliczono 15% badanych);
- pracownicy spełniający podstawowe wymagania (40%);
- pracownicy, którzy powinni uzupełnić swe wykształcenie (33%);
- pracownicy nie spełniający minimalnych wymagań (12%).

Oczywiście mimo bardzo wnikliwego ustalania zasad punktacji i mimo analizowania wszystkich cech każdego pracownika umysłowego przez wiele osób — przy ocenie tej na pewno nie zawsze udało się do końca usunąć wpływy różnych subiektywnych tendencji, którym mogły ulegać bądź osoby ustalające swe zasady, bądź kierownicy oceniający swych pracowników. Niemniej nie ulega wątpliwości, że taka weryfikacja kadr jest nieporównanie bardziej obiektywna od robionej „na oko”. A tym samym znajduje ona znacznie szersze uznanie, no i — daje lepsze wyniki.

Świadczy o tym właśnie przykład Polskich Zakładów Optycznych. Dzięki próbie ścisłego sprecyzowania, w jakim stopniu praktyka może zastąpić wykształcenie i vice versa — stworzono warunki umożliwiającej bardziej obiektywną ocenę przydatności pracowników oraz zahamowanie nieustannych sporów na temat „kto lepszy”. Co jednak najistotniejsze — dzięki tej weryfikacji można było przeprowadzić w zakładzie wszechstronną, szeroką analizę sytuacji kadrowej i wyciągnąć z niej szereg konkretnych wniosków dotyczących m.in. obsady różnych stanowisk.

Kiedy np. okazało się, że zastępca kierownika jednego z działów (z zawodu rymarz) nawet przy najbardziej tolerancyjnej punktacji „nie wytrzymuje konkurencji” z oceną przydatności niektórych ze swych podwładnych — trzeba było przesunąć go na niższe stanowisko. Ale największe wnioski dotyczyły konieczności dokształcania się poszczególnych pracowników.

Szczególną bowiem korzyścią, jaką dała taka weryfikacja, było wykazanie, że stopień przydatności pracownika zależy przede wszystkim od jego wykształcenia i własnego podnoszenia kwalifikacji stwarza największe możliwości awansu. Stąd też na konto weryfikacji można zapisać fakt niemal dwukrotnego ostatnio wzrostu liczby pracowników PZO dokształcających się w szkołach średnich.

Już dla osiągnięcia tego tylko celu warto było przeprowadzić całą akcję. A jeśli do tego dodać wszystkie inne korzyści płynące z próby naukowej, możliwe wnikliwej oceny przydatności poszczególnych pracowników (warto przy tym podkreślić, jak bardzo próba ta harmonizuje z ostatnim zarządzeniem Premiera o zasadach obsadzania kierowniczych stanowisk) — nie ulega wątpliwości, że mimo różnych mankamentów była to próba nie tylko ciekawa, ale również bardzo cenna i godna szerszego naśladowania.

W. SZYNDLER-GŁOWACKI

Wiesz, jakiej chcą MŁODZI

DOKONCZENIE ZE STR. I

skich (zastrzyki) i wielu innych. Przemawiający młody przedstawiciel rodu męskiego zebrał burzę oklasków — najmocniej bity brawa dziewczęta. W swym wystąpieniu nie był on odosobniony. Potrzeby w wielu przypadkach nie znajdują przychylnego zainteresowania ani u starszego pokolenia na wsi, ani też siedzących w mieście przedstawicieli handlu i usług.

Młodzi ludzie domagali się również zaspokajania nowych potrzeb tych, którzy nie potrafili jeszcze publicznie się tego domagać — dzieci wiejskich. „We wsiach, które w naszym pojęciu są przodujące, bo tam ludzie posługują się zmechanizowanym sprzętem rolniczym, są orkiestry jazzowe i telewizory, są świetlice i trafiają się domy kultury, ludzie żyją dostatnio, modnie i elegancko się ubierają. I jakkolwiek w wielu domach jest sporo książek i pism, to w bibliotece gromadziej nie można znaleźć żadnej lektury dla najmłodszych, ba, często w takiej wsi ani jedno dziecko nie ma, poza odpustowym gwizdkiem i smaczną lalą, porządnej zabawki”.

Mówiono nie tylko o dostarczaniu przez handel odpowiednich zabawek, ale także o potrzebie organizowania przedsięwzięć, ogrodnictwa w okresie letnim itp. Nie tylko żądano, przyczyniano przykładu rozwiązywania tych spraw przez samą młodzież. Młodzi ludzie zwracali się do ministerstw, partii, władz terenowych o pomoc w przebudowie wsi na miarę nowych czasów i potrzeb.

PROBLEM MŁODYCH KOBIET

W obradach zjazdu nie było jednego nurtu. Nieprzypadkowo, gdyż obraz wsi polskiej jest różnorodny. Dla białostockiej wsi problemem jest biła droga, która polaczy ją z miastem, z powiatem, dla bydgoskiej wsi to już przebrzmiała sprawa. Jednak wspólną troską delegatów okazała się ekonomiczna sytuacja dziewcząt na wsi, wywołująca się w procesie unowocześnienia rolnictwa żeńskiej siły roboczej.

Jedna z zabierających głos działaczek mówiła: „Są rejony w naszym kraju, gdzie dziewczęta stanowią zbędne ręce. To nie znaczy, że są one również głodne. Nie chcą przez to powiedzieć, że w Polsce jest bezrobocie, bo przecież wiele galezi w naszej gospodarce ciągle odczuwa brak ludzi do pracy, ale niestety, jeśli już mowa o wyborze pracy, to dziewczyna ma ten wybór niewielki... chłopcu możemy zaproponować — pójdziesz na traktorystę, specjalistę i mechanizatora maszyn rolniczych, pójdziesz do hufców pracy, nauczysz się tam zawodu — lub pójdziesz na wielkie inwestycje jak Turów, Puławy, Płock, po jakimś czasie zdobędziesz zawód. A jaką ofertę przedłożymy młodej dziewczynie? Spośród setek tysięcy młodziaków wiejskiej większą grupę stanowią dziewczęta i niezależy im o wielu zmian na lepsze, od wielu osiągnięć, zdecydowanie więcej dziewcząt pozostaje na wsi, bo musi, bo nie ma dokąd iść. Bo nie ma zawodu, bo nie ma równorzędnych z chłopcami możliwości starcia życiowego.”

Wiele wystąpień potwierdziło wagę tego problemu. Pytanie: Jaka oferta przedłożymy młodej dziewczynie — postawiono ekonomistom, działaczom gospodarczym, politykom, gdyż sama młodzież nie potrafiła go rozwiązać. Odpowiedź i pomoc musi przyjść szybko. Wydaje się, że problem ten nie znalazł jeszcze dostatecznego opracowania ani przez ministerstwo rolnictwa, jak również ministerstwo szkolnictwa, ani też przez Komisję Planowania.

Dziewczęta i młode kobiety na wsi mają też i inny nie mniej ważny problem — sprawę oświaty sanitarnej. Z inicjatywy dziewcząt Zw. Mł. Wiejskiej powstały w niektórych wsiach tzw. szkoły zdrowia,

w których lekarze zaznajamiają młodą generację wsi z wymogami higieny, świadomością macierzyństwa, zapobiegania chorobom itp. Wspaniała to praca. Szkoda, że udzielono jej tak mało pomocy. A przecież rozwija tu swoją działalność plebania i znachorzy.

ZACHÓD O ROLNICTWIE — POŁUDNIOWY WSKÓŁ O KULTURZE

Tak się złożyło, że delegaci z województw południowo-wschodnich mówili wiele o sprawach kultury, oświaty i spędzania wolnego czasu na wsi. Stopień przemian w rolnictwie poszczególnych województw jest różny i dlatego inaczej formułuje się potrzeby i ich znaczenie. Kwestie postępu w produkcji rolnej podnosili delegaci z bydgoskiego, opolskiego, katowickiego, szczecińskiego i poznańskiego.

Przewodniczący koła ZMW we wsi Farlin w województwie bydgoskim Edwin Mikulski mówił: „Kiedy stało się oczywiste, że kółka rolnicze nie zakupiły zestawu traktorowo-maszynowego, to wówczas młodzież z koła ZMW powiedziała — tak być nie może. Założono w związku z tym zespół Przeprosobienia Spółdzielczego, który tego dokonał. Zakupiono zestaw maszynowo-traktorowy o wartości 150 tys. złotych... Dziś zespół ten po prawie jednorocznej pracy zdobył sobie szerokie ustatkowanie u mieszkańców naszej i okolicznych wiosek. Bilans jego działalności — to około 23 tys. czystego dochodu oraz wiele zadowolonych z wykonanych usług. Najważniejszą rzeczą, że zespół zapoczątkował mechanizację wsi. 60 proc. naszego dochodu przeznaczaliśmy na zwiększenie majątku trwałego... Osiągnięto wzrost produkcji rolnej i wzrost dochodu na wsi przy niższych nakładach pracy ludzkiej... Ale — zdaniem moim — obserwujemy na wsi szkodliwy objaw. Poziom wyposażenia technicznego rolnictwa zaczyna przesuwać się do przodu, a przesuwa się do przodu i nieopłacalne na dalszą metę „obcinanie” kwot na cele bytowo-kulturalne, w celu wykazania się rentownością jest możliwe. Nie wynika to jednakże ze stwierdzenia o potrzebie i konieczności osiągnięcia rentowności w PGR.

Oczywiście przegląd zagadnień wiejsko-rolniczych był na jeździe obszerniejszy i bogatszy.

MIROSLAW DYNER

serwacji sprzętu, zabezpieczenia usług remontowych.

Główna myśl wystąpienia wiceministra rolnictwa dr Okuniewskiego była w pełni zgodna z rozważaniami młodego rolnika z Bydgoskiego. „Nie ilość pieniędzy, nawet nie ilość traktorów, maszyn, nawozów, środków chemicznych, nasion i pasz stanowi będzie techniczno-ekonomiczny pulap dla wzrostu produkcji w latach najbliższych. Pulap ten stwarzają nie nadążający za postępem technicznym poziom kwalifikacji, sprawności organizacyjnej oraz dzielności i wytrwałości w działaniu”. Min. Okuniewski zapowiedział wiele nowych form pomocy, opracowanych i przygotowanych przez ministerstwo rolnictwa.

RENTOWNOŚĆ?

Zapytany o to młody rolnik odpowiedział, ale tak! W moim gospodarstwie rentowność jest sprawą podstawową. A czy w PGR-ach też? Zdania nie są tu jednolite. Zdarzyło się, że z trybuny zjazdu posadzonego prasę, że to ona rozpętała psychozę wokół tego problemu. Cytuję z protokołu zjazdu wypowiedź ob. Sobczyka (str. 304) „Rozpętała w prasie, radiu i administracji PGR psychozę walki o zyski wypycha rzeczywistość prawidłowej mobilizacji sił i środków dla osiągnięcia rentowności gospodarstwa przy pomocy podnoszenia kwalifikacji, postępu technicznego, ulepszenia organizacji pracy i równoczesnego zwiększania troski o pracowników”.

Nastąpiło tu chyba pomieszenie pojęć. Walka o rentowność i polepszenie sytuacji bytowo-kulturalnej robotników rolnych, w tym i młodzieży nie przeczą sobie wzajemnie. Przeciwnie, osiągnięcie rentowności gospodarstw nie może się odbyć bez rozwiązywania spraw kulturalno-bytowych załogi. Oczywiście, prymitywne i nieopłacalne na dalszą metę „obcinanie” kwot na cele bytowo-kulturalne, w celu wykazania się rentownością jest możliwe. Nie wynika to jednakże ze stwierdzenia o potrzebie i konieczności osiągnięcia rentowności w PGR.

Oczywiście przegląd zagadnień wiejsko-rolniczych był na jeździe obszerniejszy i bogatszy.

KRAJE AFRYKI

DOKONCZENIE ZE STR. 8

strączkowe (groch, fasola), kukurydza i jęczmień. Dla ilustracji powierzchnia upraw i zbiory tych roślin przedstawiały się w roku 1955-56 następująco (w tys. ton):

UPRAWA	TYS. HA	TYS. TON
Bawełna (włókno)	242	95
Siemie bawetniane	198	198
Olejczy ziemne	58	35
Guma arabska	—	42
Sesam	187	122
Daktyle	180	31
Sorgo	670	1076 (1955 r.)
Proso	17	130 (1948-52 r.)
Kukurydza	13	14
Pszenna	1	15
Jęczmień	1	1

Bydło rogate hodowane jest głównie na południu. Głównymi rasami hodowanymi jest krotkorożce zebu i długorożca sangra. Większość bydła jest wypasana przez plemiona koczownicze i polkowiczy. Owce hodowane również przez koczowniców i polkowiczy należą do ras mięsnych. Zwłaszcza rasa północna pustynna dostarcza doskonałej baraniny. Poważnym utrudnieniem w hodowli jest mucha tse-tse, która występuje na obszarze około 210 tys. km kw. Poglówie zwierząt hodowlanych w 1958 roku kształtowało się następująco (w tys. sztuk):

Bydło rogate	6 900
Owce	5 800
Wielbłądy	2 000
Osy	500
Muly	100
Konie	3,3
Trzoda chlewna	3,3

W prowincjach południowych i w miastach poważną pozycję w wyżywieniu ludności stanowią ryby. Rybki dostarczają około 110 gatunków ryb. Ryby i mięczaki łowione w Morzu Czerw-

nym przeznaczone są głównie na eksport, zwłaszcza do Egiptu i Konga. Towarami eksportowymi są również perły i skóry płazów. Lasy dostarczają wielu cennych gatunków drewna oraz gumy arabskiej (80-90 proc. produkcji światowej) i materiału opałowego.

Sudan, jak wspomniano, pomimo liczy-

Komunikacja w Sudanie również przedstawia się niezadowolająco. Najlepiej zaopatrzony jest obszar centralny, sawannowy. Tu znajduje się większość kolei (ogólna długość w 1958 r. — 4.349 km) i drog nadających się do komunikacji samochodowej. Większość jednak dróg jest niedostępnych w porze deszczowej. Na południu kraju poważną rolę komunikacyjną spełnia Nil — żeglowny od Dżuby do Chartumu — wraz z dopływami. Ogólna długość dróg żeglownych wynosi 4.342 km. Nil na północ od Chartumu żeglowny jest tylko odcinkami pomiędzy kataraktami. Stosunkowo duże znaczenie w transporcie posiadają jeszcze zwierzęta juczne. Jedynym nowoczesnym portem morskim jest Port Sudan z obrotem rocznym około 2 mln ton. Pozostałe porty Suakin i Trinkitat mają jedynie znaczenie kabotażowe.

Sudan eksportuje przede wszystkim produkty rolne importując jednocześnie wyroby przemysłowe i paliwa. Bilans handlowy Sudanu jest w zasadzie ujemny. Eksport w 1958 r. wyniósł (w mln funtów sukańskich): 43,0, import 54,4. Saldo — 16,3.

Struktura towarowa handlu zagranicznego przedstawiona jest poniżej na rok 1958 w tys. funtów sukańskich i w udziale procentowym ogólnej wartości eksportu i importu:

EKSPORT:

Towar	wartość w tys. funt. sud.	%
Bawełna	22 167	51,5
Guma arabska	5 203	12,1
Orzechy ziemne	3 331	7,7
Sesam	2 001	4,7
Siemie lniane	1 344	3,1
Bydło rogate	92	2,1
Skóry	849	1,9
Proso (dura)	295	0,7
Inne	6 766	16,2

IMPORT:

Towar	wartość w tys. funt. sud.	%
Metal i wyroby metalowe	8 091	14,6
Pojazdy i urządzenia transport.	7 943	13,1
Wyroby bawełn.	5 840	9,8
Maszyzny	5 680	9,5
Cukier	3 813	6,4
Herbata	2 579	4,3
Ropa naft. i paliwa płynne	3 688	6,2
Kawa	1 277	2,1
Inne	19 927	34,0

Głównym kontrahentem w handlu zagranicznym jest Wlk. Brytania. W dalszej kolejności idą India, Egipt i NFR.

W gospodarce Sudanu przez wiele dziesięcioleci panował obcy kapitał, głównie angielski. Kapitał sukański, początkowo bardzo niewielki, ułożony w drobnych przedsiębiorstwach rzemieślniczych i handlowych rozwijał się bardzo w okresie drugiej wojny światowej. Po ogłoszeniu niepodległości coraz większą rolę odgrywa kapitał państwowy. Rola kapitału obcego nadal jest jednak bardzo poważna i obejmuje on wiele banków, przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, produkcję bawełny, zwłaszcza w Gezire. Należy jednak podkreślić, że całość kapitału, zarówno obcego jak i rodzimego jest daleko niewystarczająca dla podjęcia poważniejszych przedsięwzięć inwestycyjnych. Brak kapitału i kadr technicznych i administracyjnych poważnie opóźnia rozwój gospodarczy. Dla poprawienia tej sytuacji państwo realizuje politykę 5-letnich planów gospodarczych. Głównymi ich założeniami są: rozszerzenie arealu upraw-

nego przez rozwój systemów irygacyjnych, większe zróżnicowanie struktury upraw w zależności od sytuacji cen rynkowych bawełny, rozwój oświaty ogólnej i zawodowej, stworzenie warunków dla pozyskania obcego kapitału i poparcie dla działalności instytucji międzynarodowych, zatrudnienie ekspertów zagranicznych, rozwój w pierwszej kolejności przemysłu lekkiego, przede wszystkim rolnego. Intensyfikacja badań geologiczno-górnictwowych, rozwój sieci komunikacyjnej, ścisła kontrola importu, zabezpieczenie priorytetu importu kapitału. Szczególną uwagę zwrócono na obszary południowe, gdzie ludność żyje na dużo niższym stopniu rozwoju kulturalnego i gospodarczego.

Podstawowym problemem w dziedzinie rozwoju rolnictwa jest niedostatek wody. W związku z planowanymi pracami irygacyjnymi jak budowa tamy pod Er-Rosejres wyłania się zagadnienie gospodarki wodami Nilu. Sudan jest tu związany z innymi krajami, zwłaszcza z Egiptem. Dotychczas Egipt otrzymywał 48-49 mld m sześć. wód Nilu, Sudan — 4 mld m sześć, a 30 — 32 mld m sześć. uchwłodzi do morza. Projektowana przez Egipt budowa, zresztą już rozpoczęta, tamy asenaskiej pod Sadd el All powinna zatrzymać całą dotychczas nie wykorzystaną ilość. Od tej liczby należy jednak odjąć około 10 mld m sześć, które wyparują. Ubytek ten mógłby być rekompensowany przez uzyskanie dodatkowych 13 mld m sześć. wody po zrealizowaniu projektu budowy kanału Dżonglej w Sudanie. Po długotrwałych targach podpisanie w końcu porozumienia (8.V.1959), wg. którego po zrealizowaniu projektów Egipt będzie otrzymywał 55,5 mld m sześć. wody a Sudan 18,5 mld m sześć.

(8) LECH RATAJNIA

Amerykański rynek

DOKONCZENIE ZE STR. 1

kiem poprawy na rynku trwałych dóbr konsumpcyjnych. W tej sytuacji „doskonalenie” istniejących trwałych dóbr konsumpcyjnych pozostanie nadal — wraz z reklamą — jednym z głównych środków pobudzania popytu na nie.

Typowym przykładem niezdrogą trendu w tej ostatniej dziedzinie jest ewolucja, jaka przebiega amerykańska pralka w ciągu ostatniego ćwierćwiecza. Istotą tego trendu — widocznego w odniesieniu do większości trwałych dóbr konsumpcyjnych — jest nadmierna automatyzacja. Jak słusznie pisał „Consumer Reports” (październik 1961, „Life and hard times of the Automatic washing machine”), w procesie doskonalenia

trwałych dóbr konsumpcyjnych... może wystąpić punkt. Po przekroczeniu którego dalsze udoskonalenia przyniosą więcej kłopotów niż korzyści. Ten zwrotny punkt w przebiegu „krzywej zadowolenia” może wystąpić nawet względnie wcześnie w sytuacji, kiedy koszty produkcji redukuje się (kosztem trwałości produktu — JGZ) po to, aby móc dodawać nowe „udoskonalenia” bez podniesienia ceny, kiedy kontrola jakości produkcji jest niedostateczna i kiedy nowe „udoskonalenia” są wprowadzane bez dostatecznie efektywnego wypróbowania w fabryce i warunkach domowych przed wypuszczeniem ich na rynek” (op. cit. str. 379).

Niestety, badania „Consumer Reports” dobitnie świadczą, że to właśnie miejsce w odniesieniu do współczesnej amerykańskiej pralki i całego szeregu innych trwałych dóbr konsumpcyjnych.

Poniższe zdjęcia ilustrują zmiany, jakie zaszły w automatycznych pralkach w latach 1948-1960.

Ocena tych zmian przez „Consumer Reports” jest jednoznaczna: „Złożoność znacząco przekroczyła punkt zwiększonej wydoby dla konsumenta”. Z 21 pralki, które „Consumer Union” poddał badaniom w swym laboratorium w Mont Vernon, N.Y. — siedem zepsuło się już po kilkakrotnym użyciu (ibidem, str. 572). Coraz więcej listów napływa do redakcji „Consumer Reports” z narzekaniami na częste pękanie się złożeń automatycznych pralek i na wysokie koszty naprawy. Trudno nie zgadzić się więc z następującym stwierdzeniem „Consumer Reports”: „Usiłowania wykozystania w odniesieniu do pralek „apelu nowego fasonu” — jak przy damskiej kapeluszu, czy „symbolu statusu społecznego” — jak przy modelach samochodów jako chwytu zmierzającego do pobudzenia sprzedaży, trudno nazwać triumfem pomysłowości. Od platków na smutnie do odkurzaczy, slogan „nowe a więc lepsze” jest najbardziej nadużywanym chwytym Madison Avenue (ulica

w Nowym Jorku — siedziba wielu agencji reklamowych — JGZ). Wynik, aby co roku wprowadzić coś nowego do pralki dla pobudzenia sprzedaży, najwidoczniej odwrócił uwagę od jakości jej funkcjonowania. Usiłując uczynić pralkę „łatwiejszą do sprzedania” — producenci zrobili ją mniej wartą nabywcę (ibidem, str. 573). To samo można powiedzieć i w odniesieniu do całego szeregu innych trwałych dóbr konsumpcyjnych. Nie przeszkadza to jednak przeciętnemu Amerykaninowi wygłaszać przy okazji irytujących sloganów o „suwerenności” konsumenta, panującej jakoby na rynku amerykańskim.

Po głębszym zastanowieniu obawiam się jednak, że moja teza o braku „rewelacji” na amerykańskim rynku trwałych dóbr kon-

sumpcyjnych wymaga modyfikacji. Mianowicie zapominałem zupełnie o „chronach” przeciwdziałających. Jest to „trwałe” dobro (choćby podjętym, że ten chron z 700 dolarów i w dodatku „złóż go sam z 73 części, w ciągu ośmiu godzin i przy pomocy tylko śrubokrętu” („Life”, numer z 15 września 1961 r. str. 105) — jest raczej wątpliwej, trwałości, niewątpliwie „nowe” — chrony pojawiały się na rynku zaledwie przed parą miesiącami, i chyba są artykułami „konsumpcyjnymi”. W każdym razie w sensie „konsumowania” pieniędzy właściciela.

Kiedy prezydent Kennedy opublikował we wrześniowym numerze „Life” (15.9.61) list otwarty do obywateli amerykańskich zalecający „indywidualną budowę schronów przeciwdziałających (oczywiście nie: przeciwko sile wybuchu a przeciwko radiacji), wyglądało na to, że narzęście pojawiła się „rewelacja”. Na rynku artykułów konsumpcyjnych. Ten sam numer „Life” reklamował 4 modele schronów „przeciwradiaacyjnych” — z wymiarami, ilością i jakością potrzebnych materiałów itp. Najtańszy — w piwnicy i przy własnej robociznie — ma kosztować tylko 200 dolarów. „Porządny” schron, „fachowo wykonany” — można nabyć za 2 195 dolarów. Dom towarowy z artykułami gospodarstwa domowego w Nowym Jorku „Hammacher Schlemmer” w dwustronicowym ogłoszeniu w jednym z niedzielnych numerów New York Times’a oferował również schrony dla bogatych w cenie około 20 tys. dolarów. Schrony te, określone jako kombinacja pokoju mieszkalnego — biblioteki i pokoju muzycznego, dekorowane przez znanego architekta wnętrz, mają ściany wyłożone plastikiem, wspaniałą kuchnię i nawet... telewizor na baterii. (Pytanie tylko kto będzie nadawał program?) Ogłoszenie podkreślało, że schron

taki może się przydać nie tylko na wypadek ataku atomowego, ale również „huraganów, tornado, cyklonów”.

Budujący schrony zostali określani jako „solidni, rozsądni ludzie — odpowiedzialni obywatele” („Life”, op. cit., str. 98). Dyskusja na łamach prasy na temat „etyki schronowej” — niezwykle burzliwa — przyniosła w końcu raczej pewniemu jezuitce, nazwiska już nie pamiętam, że właściciel nie ma etycznego obowiązku wypuszczenia sasiadów do swego schronu. (Niekiedy właścicielom schronów — solidaryzującym się z owym jezuitą — wybito szyby, z innymi — sasiadzi przestali się witać w „supermarkiecie”).

Przedsiębiorstwa „specjalizujące się” w budowie schronów powstały jak grzyby po deszczu. Wszystko zapowiadało „great racket” — jak powiadają Amerykanie. Przewidywania przyszłych rozmiarów nowej galerii przemysłu wahają się od 2 do 20 miliardów obrotu rocznie („Enter the Survival Merchants”, Consumer Reports, styczeń 1962, str. 47) zależnie od optymizmu (pessimizmu?) ich autorów.

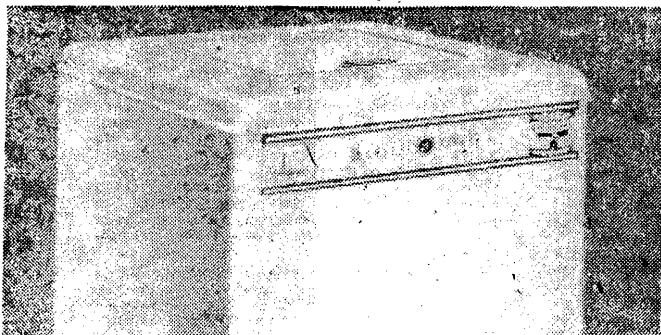
Szczęśliwie jednak łączne oddziaływanie zlagodzonej sytuacji międzynarodowej, głosów rozsądku wyrażających praktyczną bezużyteczność schronów tego typu, które są dostępne dla przeciętnego obywatela, oraz fakt, że przeciętny Amerykanin zna atrakcyjniejsze formy wydania swych dolarów — spowodowały, że budownictwo schronów nie przyjęło się na jakąś większą skalę. Przynajmniej jak dotychczas. Tak więc znowu zostaliśmy bez jakiejś większej rewelacji na rynku trwałych dóbr konsumpcyjnych. A co się dzieje na rynku tych „mniej trwałych” dóbr konsumpcyjnych? O tym w następnym raporcie.

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

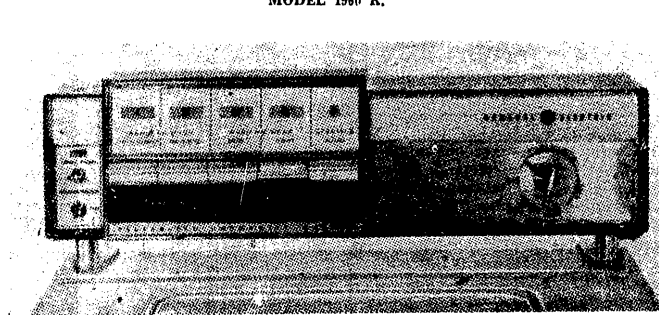
OD PROSTOTY DO NADMIERNEJ ZŁOŻONOŚCI

Pralka automatyczna F-my „General Electric”

MODEL 1960 R.



Proszę zwrócić uwagę na prostotę urządzeń kontrolnych

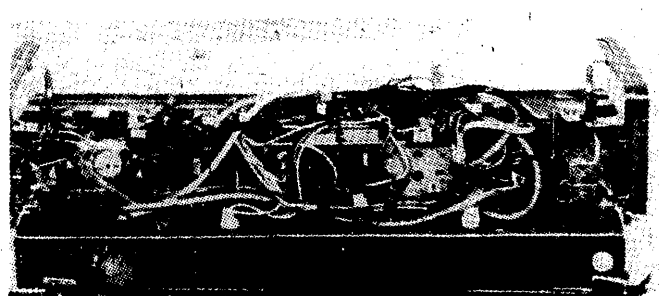


Urządzenia kontrolne modelu 1960 r. przypominają nieomal „tablicę rozdzielczą” mózgu elektronowego

„OD TYŁU” WYGLĄDA TO NASTĘPUJĄCO:

MODEL 1948 R.

MODEL 1960 R.



1. WZROST CEN DETALICZNYCH W USA (1947-49-1960)

	Wszystkie towary i usługi	Zywność
1953	111,4	112,8
1957	120,2	115,4
Wzrost o punktów	+5,8	+2,6
1961 (lipiec)	128,1	122,0
Wzrost o punktów	+7,9	+6,6

Źródło: Federal Reserve Bulletin, wrzesień 1961, str. 1 100

2. WZROST CEN DETALICZNYCH W USA (1947-49-1960)

	1953	1957	1961 (lipiec)
Czynsz	124,1	135,2	143,6
Wzrost o punktów		+11,1	+6,4
Transport	129,7	136,0	148,3
Wzrost o punktów		+6,3	+12,3
Opleka lekarska	131,3	138,0	161,2
Wzrost o punktów		+16,7	+23,2
Książki i rozrywki	108,0	112,2	124,1
Wzrost o punktów		+4,2	+11,9

Źródło: Federal Reserve Bulletin, wrzesień 1961, str. 1 100

3. PROCENTOWE ZMIANY W DOCHODZIE REALNYM PRZED OPODATKOWANIEM NIEKTÓRYCH GRUP ZAWODOWYCH W USA (1940-1960)

	1940-54	Wzrost średnio-roczny w %	1954-60	Wzrost średnio-roczny w %	1960-61	Wzrost średnio-roczny w %
Lekarze	+80	+6,0	+13	+2,1	+103	+5,2
Robotnicy przemysłowi	+45	+3,4	+16	+2,6	+72	+3,6
Pracownicy	+19	+1,4	+34	+5,6	+60	+3,0
Prof. wyższ. uczelni	-5	-0,3	+34	+5,6	+27	+1,4

Źródło: U.S. Dep. of Commerce; U.S. Dep. of Labour; National Education Association; Mc Graw-Hill, Dep. of Economics.

Kauczuk w świecie

Zagadnienia związane z gospodarką materiałową są obecnie i będą w przyszłości stanowić jeden z podstawowych czynników polityki gospodarczej.

Jednym z surowców, który jest podstawą dla rozwoju przemysłu wytwarzającego artykuły gumowe i ebonitowe, jest kauczuk.

Obecnie są stosowane dwa najogólniejsze typy kauczków — naturalny oraz syntetyczny.

Produkcję kauczków naturalnych w skali światowej charakteryzuje ciągły jej wzrost. Przyrost średnio-roczny w skali światowej produkcji kauczków naturalnych — na przestrzeni ostatnich 20 lat — kształtował się w granicach 5,3 proc.

Od roku 1958 między produkcją kauczków naturalnych a ich konsumpcją w skali światowej zarysowała się trwała dysproporcja. Charakterystyczne są one tym, że przyrost roczny produkcji kauczków naturalnego nie nadąża za przyrostem konsumpcji kauczuku w skali światowej.

Przewiduje się, że w latach 1958-1962 zużycie światowe kauczków wzrośnie o dalsze 635 000 ton. W tym samym czasie przyrost produkcji kauczków naturalnych ma wzrosnąć o 115 000 ton. Ta ilość więc pozwoli na pokrycie średnio tylko 18 proc. zapotrzebowania ogólnego, zaś pozostałe 82 proc. (520 000 ton) będzie wymagało pokrycia kauczukiem syntetycznym i innymi elastomerami syntetycznymi — mniej lub więcej kauczuko-podobnymi.

Taka sytuacja — wymaga w skali światowej rychłej rozbudowy produkcji kauczków syntetycznych i to kauczków o możliwie najlepszych własnościach. Wymaga również przedstawiania odpowiednich gałęzi produkcji z kauczków naturalnych na surowce z większym procentowym udziałem kauczków syntetycznych.

Zużycie kauczuku naturalnego, jego produkcję i stan zapasów w świecie w minionym dwudziestolecu cechuje szybki rozwój. I tak, jeżeli w 1941 r. w skali światowej wyprodukowano ok. 1 600 000 t i zużyto 1 240 000 t, to już w 1956 wyprodukowano 1 887 850, przy zużyciu 1 902 500, zaś w 1960 ok. 2 100 000, przy konsumpcji zbliżonej do produkcji.

W perspektywie 1965 roku przewiduje się zużycie globalne kauczków w skali światowej do ok. 5 mln ton. W tym przypuszczalnie zapotrzebowanie naturalnym stanie pokryć 1 250 000 (średnia światowa), zaś pozostałe 57 proc. (2 850 000 ton) przynajmniej na kauczuk syntetyczny i inne elastomery kauczuko-podobne.

Przewiduje się zbytnie powolnego wzrostu produkcji kauczuku naturalnego i nie nadążania za tempem rozwoju spożycia kauczków w skali światowej — jest zbyt słabe tempo odmiadzaniania i zakładania nowych plantacji drzew kauczukodajnych w krajach kontynentalnych Azji i Afryki, położonych w strefach tropikalnych.

Mimo znacznych trudności ekonomicznych i z przyczyn politycznych krajów podległych z przodujących krajów pod względem uprawy i wydajności z na kauczuku jest Kambodża mimo, że na liście producentów zajmuje dalsze

miejsce (patrz na załączoną tabelę). Osiąga się tam średnio rocznie z 1 ha plantacji ok. 1 200 kg; dąży się do osiągnięcia ok. 1 600 kg kauczuku z hektara plantacji.

Natomiast np. w Indonezji, Syjamie, Ceylonie i in. krajach na niektórych plantacjach rozdzielonych — otrzymuje się tylko rocznie ok. 400-500 kg kauczuku naturalnego z 1 hektara. Stąd widać, że nawet bez znacznego zwiększenia areali upraw istnieje poważna możliwość wzrostu produkcji kauczuku naturalnego poprzez intensyfikację wydajności z 1 ha.

Na podstawie przybliżonej analizy można przypuszczać, że w latach 1970 produkcja kauczuku naturalnego może podwoić się w odniesieniu do 1960 r. — osiągnąć ok. 4 mln ton w skali światowej. W następnych 10 latach (do 1980 r.) produkcja ta może rozwinąć się o dalsze 2 mln ton kauczuku. W odniesieniu do r. 1960 dawałoby to wzrost trzykrotny. W 1980 zużycie światowe kauczków ogółem można przewidywać na ok. 10-11 mln ton.

PRODUKCJA KAUCZUKU W POLSCE

Od 1959 r. Polska jest producentem kauczuku syntetycznego — budienowo-styrenowego, a więc kauczuku, który ze znanych dotychczas typów kauczków tego rodzaju ma najbardziej uniwersalne zastosowanie. Jedynie USA jest już producentem tzw. „syntetycznego kauczuku naturalnego” — Cis-1,4-polizoprenowego — który może mieć jeszcze bardziej wszechstronne zastosowanie, gdyż może z powodzeniem zastępować w produkcji nie tylko kauczuk syntetyczny np. budienowo-styrenowy, lecz także kauczuki naturalne.

Kauczuki naturalne w Polsce są stosowane w ilości procentowej ok. 32 proc. (w 1960 r.) 30 proc. (w 1961 r.) w stosunku do globalnej konsumpcji kauczków — razem wziętych — naturalnych i syntetycznych. Są one importowane — ze strefy wolnodewizowej. Import ten jest więc związany z wydatkami dewizowymi, które to poważnie obciążają bilans płatniczy Polski — w strefie funtowo-dolarowej. Dlatego sprawa przeanalizowania zużycia w rodzimym przemyśle gumowym i in. — kauczków naturalnych — jest sprawą niezwykle ważną.

Polska może zapewnić zaopatrzenie swego przemysłu w kauczuk według dwóch rozwiązań.

PIERWSZA alternatywa — to intensywny rozwój produkcji kauczuku syntetycznego w kraju. Tę tendencję wymaga znaczących nakładów inwestycyjnych, przede wszystkim na budowę i uruchomienie zakładów kauczukowych oraz specjalnych, jak chloroprenowy, poliuretanowy, butylowy i ewentualnie inne.

W Polsce jednak obecnie nie ma warunków na opracowanie technologii nowoczesnych kauczków. Sąd też ewentualny rozwój produkcji kauczków nowoczesnych, byłby związany z zakupem licencji i podstawowych urządzeń za granicą.

Zwiększając bazę produkcyjną kauczków — syntetycznych typu uniwersalnego oraz kauczków specjalnego zastosowania uzyskalibyśmy stopniowo, zmniejszenie importu kauczuku naturalnego.

Zakupy kauczuku naturalnego w Polsce są znaczne, np. w 1960 r. kształto-

wały się w granicach 24 mln dolarów tona, łącznie do uruchomienia produkcji własnej typów kauczków, które mogą zastąpić kauczuki naturalne ze względu na oszczędnościowe w strefie sterlingowo-dolarowej — jest jak najbardziej uzasadnione.

Badania ekonomiczne i techniczne w USA i ZSRR wskazują, że w latach 1970-1980 kraje te będą mogły bez szkody na jakości wyrobów gumowych — zużywać w przemyśle kauczuk niemal wyłącznie syntetyczny.

W Polsce w planie perspektywnym na 1980 r. zakłada się wskaźnik zużycia kauczków syntetycznych od 85-90 proc. Takie założenia wymagają szybkiej rozbudowy przemysłu, produkującego nowoczesne typy kauczuku syntetycznego.

DRUGA alternatywa perspektywicznego zaopatrzenia przemysłu rodzimego w kauczuk — to przy powolnej rozbudowie fabryk kauczuku syntetycznego — utrzymanie znacznego importu kauczuku naturalnego.

Realizacja jej wymaga jednak reorganizacji obecnego systemu zakupów kauczuku naturalnego. Chodziłoby o to, aby zorganizować zakup kauczuku naturalnego przede wszystkim w tych krajach, które bądź już importują, bądź w najbliższym czasie będą importowały nasze artykuły oraz urządzenia i gotowe obiekty przemysłowe, gdyż w ten sposób nastąpiłoby pewne wyrównanie bilansu płatniczego w strefie dolarowo-sterlingowej.

Wydaje się, że w okresie najbliższych lat nie będziemy mieli warunków na znaczny rozwój inwestycji w dziedzinie produkcji kauczuku sztucznego. Dlatego na najbliższe dziesięciolecie pozostać nam drogą pośrednią między dwoma wymienionymi alternatywami.

W związku z tym konieczne jest przeprowadzenie analizy struktury geograficznej i dewizowej zakupów kauczuku naturalnego i poczynienie zmian zmniejszających wydatki dolarowo-funtowe. Wydaje się, że jest celowe intensyfikowanie zakupów kauczuku naturalnego w takich krajach jak Indonezja, Nigeria, Ceylon itp. w zamian za eksport naszych towarów.

Stosunkowo szybko należałoby również przeprowadzić badania i analizy, które mogłyby wskazać nam na jaką produkcję kauczuku syntetycznego należałoby się nastawić — od kogo ewentualnie zakupić licencje produkcyjne. Jednocześnie rozbudowa przemysłu kauczukowego w Polsce powinna być opracowana z uwzględnieniem takich problemów, jak: kooperacja, koordynacja i specjalizacja międzynarodowa.

Kraj	do 1939 r.	w tys. ton	1939 r.
	produkcja		prod. eksportu
1. Malezja			
1. Singapur	423,0	710,0	743,0
2. Indonezja	354,0	733,0	708,0
3. Syjam	32,1	173,0	170,0
4. Ceylon	63,9	93,2	92,0
5. Wietnam	38,9	75,7	72,0
6. Nigeria	2,3	52,5	53,2
7. Sarawak	20,7	44,1	44,0
8. Liberia	1,6	43,1	42,4
9. Kongo	0,8	40,1	39,5
10. Kambodża	—	34,5	33,5

1) Cyfry zaokrąglone.

2) Wywóz

WŁADYSŁAW LISOWSKI

CUKIER ZWYŻKUJE

Na światowym rynku niebawem niskie ceny cukru drgnęły i wykazują ostatnio tendencję wzrostową. Przyczyną poprawy notowań cen cukru jest kilka. Po pierwsze nadwyżek eksportowych cukru okazało się mniej niż obliczano początkowo. Trzeci szacunek fachowych firm oceniających produkcję cukru w sezonie 1961/62 jest o 370 tys. ton niższy od poprzedniego. W związku z tym cukru będzie o prawie 4 mln t mniej niż w sezonie 1960/61. Światową produkcję w obecnym sezonie szacuje się na 53 121 tys. t.

Drugim czynnikiem jest rozprawienie nadwyżek cukru kubańskiego i znaczne ich zmniejszenie. Kampania cukrownicza na Kubie trwa dopiero ponad dwa miesiące. W jej rezultacie uległy redukcji dotychczasowe szacunki z 6 do prawie 5 mln t.

Trzecim elementem jest zmniejszenie się produkcji cukru buraczanego w Europie. Jego produkcja w Europie wyniosła w sezonie 1961/62 — 19 472 tys. t. z czego na europejskie kraje socjalistyczne przypadło 11118 tys. t. (d)

BLOKADA KUBY A KANADA

Mimo znacznych wysiłków amerykańskiej administracji dążącej do ekonomicznego zduszenia Kuby i w związku z tym dużego nacisku na władze kanadyjskie, obroty handlowe między Kanadą a Kubą nie tylko nie zostały zahamowane, lecz wykazują tendencję wzrostu.

W pierwszych 10 miesiącach 1961 r. wartość eksportu kanadyjskiego do Kuby wyniosła 57 mln dol. Stanowi to znaczny wzrost w stosunku do 1960 r., kiedy w tym samym okresie wartość eksportowanych towarów dla Kuby wyniosła 36 mln dol. (d)

AUSTRALIA SPRZEDAŁA NOWĄ PARTIĘ ZBOŻA CHINOM

Wiadomości ze światowych giełd towarowych doniosły o nowej poważnej transakcji handlowej między Chinami a Australią. Australia sprzedała ChRL dalsze 600 tys. t. pszenicy na kredyt. W ten sposób Chiny już od dwóch lat są najpoważniejszym kupcem na australijskim rynku zbożowym. (d)

INDIA PODEJMUJE PROJEKT CZECHOSŁOWACKICH TRAKTORÓW

Czechosłowackie przedsiębiorstwo handlu zagranicznego Motokov zawarło 10-letnią umowę z hinduską firmą „Tractors and Buldozers” na produkcję traktorów „Zeta 50”. Według tej umowy traktory będą początkowo tylko monto-



wane, a potem całkowicie produkowane w hinduskich zakładach w miejscowości Baroda. (d)

ARABOWIE PRZECIWNIE WSPÓŁPRACY IZRAELA Z EWG

Generalny sekretarz Ligi Arabskiej zaprotestował w ambasadzie NRF w Kairze przeciw pogłębianiu kontaktów Izraela z EWG. Według informacji prasy egipskiej Izrael chce poprzez asocjacje z EWG otworzyć sobie dostęp do rynków Afryki. Krok ten budzi szczególne zainteresowanie w Egipcie, który również na terenie Afryki szuka rynków zbytu dla swych nadwyżek produkcji przemysłowej. Delegacja Ligi Arabskiej podjęła rozmowy w celu utworzenia rynku państw grupy Casablanca.

WZROST PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ WE WŁOSZECH

Na dwudziennym walnym zebraniu włoskiej generalnej konfederacji przemysłu Furio Cicognani, prezes tego zrzeszenia przemysłowców stwierdził, iż tempo rozwoju ekonomiki kraju w 1961 roku było prawie takie samo jak w poprzednim 1960 roku, w którym boom przemysłowy we Włoszech osiągnął punkt szczytowy. W 1961 roku produkcja przemysłowa wzrosła o 3,4 proc. (w 1960 r. — o 13,3 proc.), dochód narodowy — o 6,5 proc. (w 1960 r. — o 6,8 proc.), inwestycje — o 10 proc. (w 1960 r. — o 18,2 proc.), a konsumpcja — o 6 proc. (w 1960 r. — o 6,9 proc.).

W związku z postępującym rozwojem przemysłu liczba bezrobotnych zmniejsza się o 120-140 tys. osób, a w niektórych bardziej wyspecjalizowanych ga-

łęziach przemysłu nawet daje się odczuwać brak wykwalifikowanego robotnika. (MP)

STRAJKI W BAZACH RAKIETOWYCH USA

Rząd Kennedy'ego po tzw. przesłuchaniach w Kongresie, które wykazały znaczne opóźnienia w budowie różnych obiektów w bazach rakietowych powołał do życia w kwietniu bieżącego roku specjalną komisję pod nazwą Missile Site Labor Commission do likwidowania zażaleń o pracę we wspomnianych bazach. Ponadto minister pracy Goldberg uzyskał od kierownictwa centrali związków zawodowych AFL-CIO zapewnienie, iż strajkom w bazach rakietowych związków zawodowych będą zapobiegane.

Pomimo jednak usiłowań komisji i przywódców związkowych liczba strajków w bazach nie tylko nie maleje, ale wrasta. Według komunikatu komisji, ogłoszonego ostatnio w Waszyngtonie, w styczniu tego roku były 22 strajki, które spowodowały stratę 2500 dni roboczych, podczas gdy w grudniu roku ubiegłego było 9 strajków a straconych dni roboczych — 552.

W tych warunkach, jak podaje „Financial Times”, kierownictwo związków zawodowych rozważa sprawę stosowania sankcji do robotników biorących udział w dzikich strajkach. (MP)

ZYCIE
GOSPODARSTWA

11/548-18.III.1962

Ubiegły tydzień przyniósł sporą ilość artykułów, kontynuujących dyskusję, omawianą już na łamach naszego przeglądu prasy, dlatego też dzisiaj nie będziemy się koncentrować na jednym zagadnieniu. Postaramy się za to zasygnalizować naszym Czytelnikom co nowego napisało o samorządzie robotniczym, telewizji, czy dyktando.

W „PRAWIE I ZYCIU” na czołowe umieszczono artykuł Mariana Białejczyka pt. „Samorząd robotniczy dziś...”. Z tytułu można by się spodziewać oceny aktualnej sytuacji w tej dziedzinie. Niestety autor celowo pominał problemy metod planowania i zarządzania oraz wszystkie inne czynniki zewnętrzne, wpływające na pracę samorządów robotniczych, koncentrując się na problematyce „wewnętrznej”. Metoda taka nie mogła przynieść dobrego rezultatu. Pomijając już bowiem znaczącą Czynnikami manierę zastrzeżeń, które poprzedzają każdą uwagę krytyczną, oderwanie analizy błędów i niedociągnięć w pracy samorządu od czynników zewnętrznych, musi to prowadzić do zamknięcia szeregu istotnych sprzeczności, do — w najlepszym wypadku — wniosków niepełnych. Jeżeli nie wręcz fałszywych. Przykładem może tu być sprawa tak zwanych „prezydów samorządu robotniczego”. Autor bardzo ostro krytykuje tego rodzaju twory, nie wspominając jednak ani słowem o czynnikach, które go zrodziły, a co na przykład ma robić dyrektor, który na opracowanie planu rocznego otrzymał termin dwóch dni (wypadek autentyczny). Zgodnie z ustawą plan ten powinien być zatwierdzony przez KSR, praktycznie jednak jest to niemożliwe, wobec czego dyrektor stara się przynajmniej uzgodnić go z „wielką trójką”. Postępuje niezgodnie z ustawą, prawnie biorąc nielegalnie. Szukanie jednak przyczyn takiego stanu rzeczy „w praktyce działalności samorządów robotniczych” jest w tym wypadku oczywiście nonsensem. Rzecz leży w metodach zarządzania przedsiębiorstwem, które nie liczą się często z faktem istnienia samorządów robotniczych i z istnieniem ustawy na ten temat.

Swego czasu szeroko omawialiśmy artykuł Tomasza Domanieckiego pt. „Pieniądź i mózg”, w którym autor poruszał sprawę stosunków panujących w polskiej telewizji. Artykuł ten, mimo że bardzo ostry, nie spotkał się dotychczas z odpowiednią ze strony Kierownictwa TV, natomiast ukazało się kilka dziennikarskich przyszywków, z których najciekawszy wydał się być artykuł Michała Słomki pt. „TV bez elementarnej demokracji”. W ostatnim numerze „TYGODNIKA DEMOKRATYCZNEGO”. Autorka przytacza najpierw sporą porcję listów telewizyjny, krytykujących ostry program publicystyczny. Następnie wspomina o znanych kłopotach z pieniędzmi

I baza techniczna telewizji dodając do tego dwie ciekawe cyfry: „radio i telewizja w Polsce posiada nadwyżkę dochodów nad kosztami w wysokości 103 proc. kosztów”. Jest to najlepszy wynik finansowy spośród 36 radiofonii i telewizji omawianych w biuletynie redakcji studiów i oceny programów. Z tych dwóch cyfr wynika, że nie wysokie wpływy, lecz niskie koszty (za którymi przecież kryje się niedorozwój bazy techniczno-produkcyjnej) są źródłem tak wysokich dochodów. Głównie jednak uderzenie autorki wymierzone jest w szkolenie dziennikarzy telewizyjnych. Być takim dziennikarzem jest trudniej niż dziennikarzem prasowym czy radiowym. Tymczasem „akt”, a nie Studium Dziennikarskie UW, ani Okrędek Dziennikarstwa przy SGP, ani nikt inny nie szkoli dziennikarzy dla telewizji, a sama telewizja jakoś specjalnie tym się nie przejmując.

W „POLITYCE” toczy się dalszy ciąg dyskusji „Obywateli dyktando” z dyktando „partyzant”. Edward Budzich z Warszawy postuluje stworzenie trybunałów dla dyktatorów. Autor pomija przestępstwa typu kradzieży czy łapówek — chodzi mu o przekraczanie różnorodnych przepisów, w imię dobra zakładu, dla nie przewidzianego planem racji gospodarczej. W praktyce kary za tego typu przekroczenia są różne, najczęściej stosowane w imię zasady „vae victis”, to znaczy wtedy, kiedy samowola dyktatora przynosi nieprzewidziane przez niego straty. Formalnie jednak można na podstawie artykułu 286 kk karać za to zarówno dyktatora jak i wykładowców jego zarządzeń — więzieniem do lat pięciu.

Drugi dyskutant Wiesław Olsienkiewicz uważa, że

„Dyrektora bezwzględnie uczciwego, dobrego gospodarza trzeba lojalnie uprzedzić: nie będziesz mógł przestrzec wszystkich przepisów”. Autor dzieli przepisy na trzy grupy — międzywojenne, przepisy wydane przez Radę Ministrów lub KERM i przepisy resortowe. Ich ilość i szczegółowość jest taka, że nie ma możliwości ich przestrzegania, a równocześnie „...Rozumnie ciężkiej, ciężkiej, ciężkiej jest praca dyktatora, tym cięższa, że w ich (przepisów) obronie stoją w szeregu uszytych ich twórcy resortów...”

Omówiona wyżej dyskusja jest ciekawa, a postulat uczciwości przesyłany i chyba słuszny. Trudno tylko zrozumieć, dlaczego redakcja wypowiedzi panów Budzicha i Olsienkiewicza zilustrowała zdjęciem pana Laskowskiego.

S. C.

PRZYGOTOWANIA DO SIEWÓW

Wiosna za pasem. Czas więc przygotować się do akcji siewnej. Przed spółdzielczością zaopatrzenia i zbytu stoi poważne zadanie: przygotowania odpowiedniej ilości materiału siewnego. W zasadzie nasion nie powinno zabraknąć. Jedynie nasion seradeli i owsa nie ma pod dostatkiem.

Na nadchodzącą akcję siewną w ramach kontraktacji spółdzielczość dysponuje: 30 540 tonami jęczmienia browarnianego, 2486 tonami grochu, 697 tonami gryki, 13 600 tonami nasion lnu, 115 tonami nasion rzepaku i rzepiku, 147 tonami innych nasion oleistych, 50 tonami maku, 75 tonami

gorczycy białej oraz 130 tonami fasoli.

Prócz tego poważne ilości nasion zostaną dostarczone na tzw. wolne obsiewy. Do połowy lutego w magazynach GS było już: 80 ton kukurydzy, 1580 ton końskiego zębu, 734 ton wyki jarej, 354 ton peluszek, 400 ton mieszanki strączkowej oraz około 1600 ton nasion innych upraw.

Również nieźle przedstawia się zaopatrzenie w siewne ziarno szód na reprodukcję i wolne obsiewy. Do tej pory przygotowano już 6450 ton nasion pszenicy jarej, 6845 ton jęczmienia oraz 16 583 ton owsa.

Wreszcie — sadzeniaki ziemniaczane. W ramach kontraktacji przygotowano około 146 tys. ton sadzeniaków, w tym na ziemniaki przemysłowe ponad 66 tys. ton.

Tak więc przygotowania do akcji siewnej są na dobrej drodze. Chodzi jedynie o to, aby nasiona, szarpio i sadzeniaki trafiły na czas do punktów sprzedaży GS. Przedsiębiorstwa nawet specjalne kroki zabezpieczające punktualność dostaw. W pilnych przypadkach, gdy ziarno zabraknie, GS mogą domagać się od CRS jak najszybszego dostarczenia brakującego materiału siewnego.

(Ks)



ARTYKUŁY ROLNO-SPOŻYWCZE

Rok 1981 charakteryzował się stosunkowo niewielkim wzrostem importu towarów rolno-spożywczych, który osiągnął wielkość ok. 1 mld zł dew. wobec 987 tys. zł dew. w roku 1980 oraz znacznym, bo o 27 proc. wzrostem eksportu analogicznych towarów. Eksport rolno-spożywczy wyniósł ok. 1,3 mld zł dew. z czego ok. 1 mld zł dew. do krajów kapitalistycznych (głównie rozwiniętych) i ok. 0,3 mld zł dew. do krajów socjalistycznych. W ten sposób udział tej grupy towarowej w całości naszego eksportu zwiększył się z ok. 18 proc. do ok. 22 proc.

Główną pozycję w tym eksporcie stanowią transakcje „Animexu”, któ-

ry sprzedal za granicę towary wartości ok. 880 mln zł dew., w tym głównie mięso i przetwory mięsne (ok. 130 tys. ton plus 48 tys. koni rzeźnych), jaj (1,5 mld sztuk) i 7 tys. ton mrożonej masy jajowej, stanowiącej równowartość ok. 170 mln sztuk, masło (ok. 27 tys. ton).

Eksport „Rolimpexu” wyniósł ok. 335 mln zł dew., „Hortexu” ok. 40 mln zł dew., a „Polcoopu” ok. 14 mln zł dew.

W roku bieżącym nie przewiduje się znaczącego wzrostu eksportu rolno-spożywczych, co pozostaje w związku z postępującymi w Europie zachodniej procesami integracyjnymi oraz coraz szerszej rozwijającym się protekcjonizmem rolnym. W związku z tym szybko rosnąca na całym świecie produkcja rolna istnieje na rynkach światowych spadkowa tendencja cen na produkty spożywcze, co również nie sprzyja wzrostowi obrotów. Będą oczywiście czynione wysiłki, aby eksport rolno-spożywczy, który jest dla nas korzystny i stanowi poważne źródło wpływu wolnych dewiz, w dalszym ciągu się rozwijał.

S. F.

Z materiałów PIH

Zła jakość straszy na drogach

Śmierć cyfry na drogach. Szeroka, publiczna dyskusja, omawiająca przyczyny wypadków drogowych porusza prawie wszystkie problemy. Mówi się o alkoholizmie, o złym wykształceniu kierowców pojazdów mechanicznych, o niedostatecznym bezpieczeństwie na drogach itp. W wielu jednak przypadkach zapomina się, że niebłahą rolę w wielu wypadkach odgrywa zły stan techniczny pojazdu. Jakość samochodu lub motocykla niejednokrotnie decyduje o życiu pasażerów.

Mając to na uwadze, PIH przeprowadziła w ub. r. kontrolę jakości produkowanych części do pojazdów mechanicznych. Ograniczono się przy tym wyłącznie do tych zakładów, które kooperują z fabrykami sprzętu motoryzacyjnego. Przede wszystkim zaś z przedsiębiorstwami dostarczającymi części do FSO w Warszawie.

Kontrola objęła 32 zakłady produkcyjne przemysłu kluczowego i spółdzielczego. Stwierdzono, że wady jakościowe występowały w 193 tys. częściach, których wartość przekracza 4,5 mln zł. Ujętą „prezencją” kluczowego w ogólnej ilości zakwestionowanego asortymentu wyniosł przeszło 186 tys. części, których wartość sięgała prawie 4,1 mln zł.

Z ogólnej ilości zakwestionowanych części nie dopuszczono do obrotu przeszło 53,3 tys. części na sumę około 3,7 mln zł.

Wśród 32 zakładów objętych akcją PIH znalazło się 13 takich, do których nie można mieć zasadniczych zastrzeżeń. Do nich należały: Zakłady Wytwarzare Aparatury Wysokiego Napięcia Im. Dymitrowa, Warszawska Fabryka Sprężyn Im. Karola Wójcika, Zakłady Elektr. Motoryzacyjnej w Warszawie, Warszawska Fabryka Tworzyw Sztucznych w Płudach, Fabryka Fabryka Zarówek „Polam”, Wytwórnia Uszczelnień „Morpak” w Wrzeszczu, Spółdzielnia Pracy „Jedność Techniczna” w Gdyni — Jodłowie, Spółdzielnia Pracy Mechaników i Odlewników Samochodowych w Kwidzynie, Spółdzielnia „Odrodzenie” w Częstochowie, Wrzeszczu, Ruda Śkita Oklepnego w Ku-

lnicach Zaskich, Zakłady Aparatów Elektrycznych „Lumi”, Kuźnia „Ustroń” w Ustroniu, Fabryka Lin i Drutu w Zabrzu, Zakłady Sprzętu Motoryzacyjnego w Częstochowie oraz Zakłady Sprzętu Motoryzacyjnego w Sędziszowie.

W pozostałych 19 zakładach występowały różnego rodzaju wady, w tym części sprężu motoryzacyjnego o złej, bądź wręcz skandalicznej jakości.

W Przedsiębiorstwie Automatyki Przemysłowej w Falenicy produkowano przełączniki kierunkowskazu W-4, które nie nadawały się do eksploatacji.

W Zakładzie Elektrotechniki Motoryzacyjnej w Przemyśle produkowano i nie dopuszczono do obrotu partię sygnałów odbłyśnikowych i lamp kierunkowych, produkowanych niezgodnie z PN i warunkami technicznymi.

W Zakładzie Elektrotechniki Motoryzacyjnej w Dusznikach produkowano wyładowacze o złej jakości. Do tego stopnia, że wyładowacze do samochodu „Syrena” postanowiono wycofać z produkcji.

Do złych producentów można także zaliczyć: FSC w Lublinie, Zakład Elektrotechniki Motoryzacyjnej w Świdnicy, Zakłady Sprzętu Motoryzacyjnego w Gostyniu, Wytwórnię Sprzętu Mechanicznego w Bieleku oraz Spółdzielnię „Procesan” (woj. olsztyńskie).

Najgorzej przedstawia się sytuacja w FSC w Lublinie. Jakość wyrobów gotowych tego przedsiębiorstwa budzi poważne zastrzeżenia. W okresie pierwszych dniach miesięcy w r. wpłynęło do Fabryki 148 reklamacji jakościowych, na sumę prawie 26,4 mln zł. Reklamacje dotyczyły w szczególności niezgodności wyrobów z normami oraz warunkami technicznymi.

Przyczyn złej jakości części do pojazdów mechanicznych należy doszukiwać się przede wszystkim w samym procesie wytwarzania. Zakłady produkcyjne bowiem niezbędnie ściśle przestrzegają procesów technologicznych oraz warunków technicznych. Częściowo wynika to z niedostatków urządzeń i maszyn, a w dużej mierze z niedbalstwa stosunku do produkcji poszczególnych pracowników. W wielu przypadkach do produkcji wy-

robów przedsiębiorstwa używają niewłaściwych surowców.

Część winy spada na kontrolę techniczną. W jednej z fabryk KT pomimo stwierdzenia wyraźnych wad i niedociągnięć wymiarowych kierownia wyroby do sprzedaży. Dlatego tłumacząc, że na rynku występują niedobory tych części, że... trzeba przede wszystkim wykonać plan produkcyjny. Kontrola PIH ujawniła również, że w niektórych przedsiębiorstwach wykorzystywano służbę KT do prac nie związanych z odbiorem jakościowym — do prac w produkcji.

W dużej części pracowników KT w przedsiębiorstwach nie ma dostatecznego przygotowania zawodowego. Na brakujący często brak przynajmniej się pracowników z wykształceniem... gastronomicznym, budowlanym, finansowym, odzieżowym itp. Fakt ten nie sprzyja właściwemu zrozumieniu wad dyktando poszczególnych przedsiębiorstw. Niewiele bowiem czyni się dla podniesienia kwalifikacji zawodowych pracowników KT. Szkolenie w tym zakresie dostojnie należy odłożyć.

Kontrola techniczna w przedsiębiorstwach nie zawsze ma choćby dostateczne warunki pracy. Brak bowiem odpowiedniej ilości sprzętu potrzebnego do odbioru jakościowego. Wyposażenie KT w potrzebny sprzęt, szablony, pojemniki itp. przyznaje gwarantująca sędzią i skuteczną ocenę jakościową jest wprost kompromitacją.

Takie oto czynniki wpływają przede wszystkim na złą jakość części do pojazdów mechanicznych, a w konsekwencji i na jakość produkowanych wyrobów finalnych — samochodów i motocykli. Trzeba pomyśleć nad możliwościami rozwiązania tych problemów, aby wyeliminować dużą część wypadków drogowych powstających na skutek złego stanu technicznego pojazdu. Nie udaje już o ochronie konsumenciach kieszeni.

Największa rola w usunięciu złej jakości spoczywa na samych przedsiębiorstwach. Od ich dobrej roboty zależy tu wiele. Nie oznacza to, że w tej sprawie nie ma nic do powiedzenia Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego.

(Kola)

DUMPING SŁÓW

Zwracając się do mnie niektórzy Czytelnicy, żebym wyjaśnił, bo ciągle się u nas pisze, co jest złe, a mimo to dalej jest złe. Więc, żebym napisał dlaczego tak w gospodarce jest, bo ja potrafię to ująć krótko.

Owszem. Potrafię.

Poszedłem z żoną na obiad do restauracji. Podawał kelner, który serwował koszerne rybę już wtedy, jak nie tylko mnie, ale tej ryby na świecie nie było. Poprosiłem o wodę sodową. Kelner podał wodę sodową. Poprosiłem o szklanki. Kelner nie podał szklanek. Powtórnie poprosiłem o szklanki. Kelner powtórnie nie podał szklanek. Jeszcze raz ponowiłem prośbę. Kelner trwał w niepodawaniu szklanek. Zapytałem czy da te szklanki. Odpowiedział, że nie da. Zapytałem dlaczego. Odpowiedział, że nie ma.

Wtedy zapytałem jak ja mam pić tę wodę bez szklanki. Kelner powiedział, że nie wie. Wtedy zapytałem dlaczego nie ma szklanek. Kelner odrzekł, że będę się śmiał, ale nie ma pieniędzy na szklanki. Zapytałem, dlaczego nie ma pieniędzy na szklanki i się nie śmiałem. Kelner przestał podawać, a zaczął wyjaśniać, że na szklanki nie ma pieniędzy, bo tu jest czterech prezosów, a potem dopiero zaczyna się dyktacja. I zanim dojdziemy do kierowników sali — nie ma pieniędzy na szklanki. Powiedziałem,

Szklanka wody

że jestem taki gość, któremu nie są potrzebni prezosi, a są potrzebne szklanki. Odpowiedział, że takich właśnie przychodzi tu większość. Poprosiłem, żeby podał te szklanki, z której sam pije. Odpowiedział, że w ogóle nie pije, a jak już, to w domu. Zapytałem, co robią inni goście jak chcą mieć szklanki. Odpowiedział, że piją z własnych szklanek. Zauważyłem, że nigdy jeszcze nie widziałem, żeby facet przychodził do restauracji z własną szklanką. Powiedział, że tak że to nie jest. Ale jeśli on może doliczyć mi do rachunku 5 zł, to ja mogę dostać szklanki. Wyraziłem zgodę.

Minęło 5 minut i kelner przyniósł dwie szklanki.

Zjadłszy i wypiliśmy poprosiłem o rachunek. Dostałem rachunek. Zapłaciłem i chciałem wyjść. Wtedy kelner powiedział, że ma jeszcze rachunek za szklanki. I rzeczywiście podał drugi rachunek. Był on z pięcioma „Miejski Handel Detaliczny Artykułami Gospodarskimi Domowego”. Długopisem tam wykaligrafowano „szklanki sztuk 2 a zł 2,25 razem 4,50”. Dałem 5 zł. Dostałem 50 gr reszty. Machałem ręką, żeby nie. Kelner powiedział, że na szklankach nie zarabia. Zapytałem, czy jemu się tak opłaca biegać po dwie szklanki do sklepu. Odpowiedział, że gdyby mu się nie opłacało biegać, to nie byłby kelnerem.

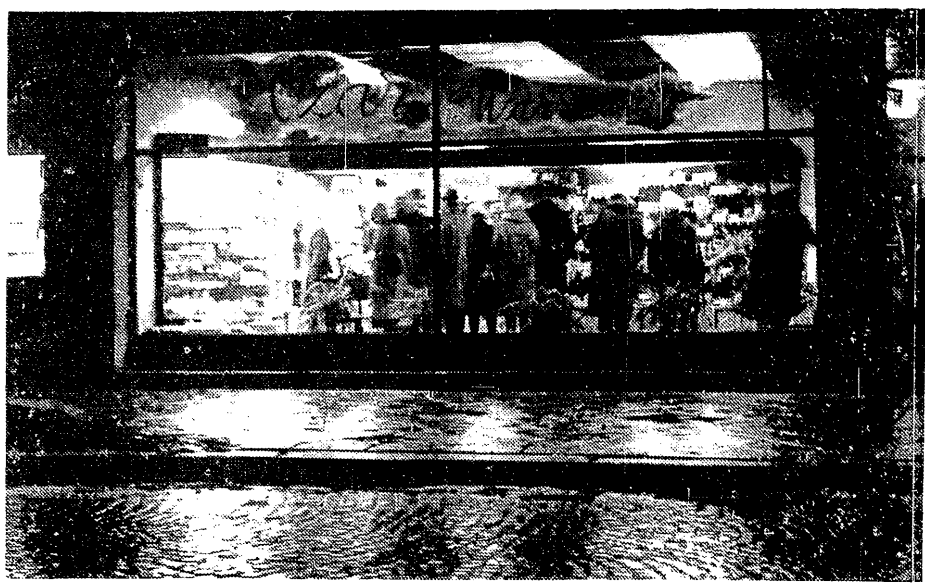
Wstałem od stołka. Kelner zapytał: „Czy szklanki pan szanowny życzy sobie zabrać, stłuc, czy zostawić”. Odpowiedział, że zostawić. Kelner jakby na to czekał. Bardzo dziękował i szybko zabrał szklanki ze sobą patrząc, czy która nie pęknie. Wtedy zrozumiałem, że on wcale nie biega do sklepu po te szklanki, tylko ma je kupione raz na zawsze.

Sądzę, że jeśli ktoś dotychczas nie rozumiał, dlaczego u nas nie jest zupełnie dobrze, to teraz już rozumie. A jeśli dalej nie rozumie, to ja mu to wyjaśnię.

U nas nie jest źle dlatego, że w jednej knajpie jest kilku prezosów nie oprócz szklanek, ale zamiast.

I u nas nie jest źle dlatego, że niektórzy żyją z tego, że są prezosi, a nie ma szklanek. I nie jest nawet dlatego u nas źle, że knajpa ma to do siebie, że może istnieć bez szklanek, a ja nie mogę. Ja więc stać na to, żeby nie miała pieniędzy na szklanki, ale mnie nie stać. Zle — to u nas jest dlatego, że po tym wszystkim oni pytają co ja sobie życzę: zostawić, stłuc, czy zabrać. Co się zaś mnie tyczy, to tak między nami mówiąc, ja sobie w ogóle nie życzę. Ale to jest to — o co mnie właśnie nikt nie pyta.

KLAKSON



REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski, Władysław Dudziński, Miroslaw Dynar, Henryk Flakierki, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Tadeusz Jaworski (sekretarz red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańskowski, Zbigniew Mikolajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Płaski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (tęta red. naczelny), Jan Werner, Janusz G. Zieliński. Redaktor techniczny i opracowania graficzne — Marian Sikora.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 33. Telefon: redaktor naczelny 808-22, z-ca red. naczel. 808-22, sekretarz redakcji 853-42, redaktorzy 803-92, sekretariat redakcji 805-28 oraz centrala 800-71 i 803-13, wewn. 34 i 35. 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 836-41, jak również wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Ceny ogłoszeń: ramkowe handlowe za tekstem 10 zł za 1 cm, drobne handlowe 4 zł za 1 wyraz, drobne 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe na 50% droższe.

ZANOWIENIA 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. Śrebrna 12. Cena prenumeraty kwartalnej 21 zł, półrocznej 32 zł, rocznej 41 zł. Prenumerata za granicą jest o 40% droższa. Zawiadomienia ze zleceniami wysyłki za granicę przyjmują do dnia 15 każdego miesiąca poprzedzającego okres wysyłki. Wydawcą Znaczników „Ruch”, Warszawa, ul. Wileńska 46 nr konta PKO — 1-6-100024, tel. 849-58. Ekzemplarze redakcyjne można nabyć w sklepie archiwalnym „Ruch”, Warszawa, ul. Wiejska 14. Druk: Zakłady Drukarskie i Wkleśnikowe RSW „Prasa”, W-wa, Marszałkowska 3/5.