

W NUMERZE

Marek Mis'ak — DYFAMATY
FINANSOWE — NACZYNNIA
NIEPOŁĄCZONE str. 1

Niewiele odcinków życia gospodar-
czego podlegało w ciągu ostatnich
kilku lat tak licznym reformom, jak
metody i techniki finansowania środ-
ków obrotowych. W rzeczywistości
jednak zainteresowanie pracowników
przedsiębiorstwa w oszczędzaniu środ-
ków obrotowych zależy (jak dotych-
czas) w minimalnym stopniu od
wymienionych reform finansowych.
Omawiając podstawowe stosowane
„systemy” finansowania przedsię-
wzięcia i analizując przyczyny ich
znikomości skuteczności, autor doch-
dzi do wniosku, że podstawowym
warunkiem właściwego oddziaływa-
nia systemu finansowego na przed-
siębiorstwo i zjednoczenie jest stwo-
żenie realnych dzwigni materialne-
go i moralnego zainteresowania per-

sonelu kierowniczego przedsiębiorstw
i zjednoczeń w oszczędnej gospodar-
ce środkami produkcji.

Bogusław Gałęski — INFOR-
MACJA I POSTĘP W ROLNI-
CTWIE CHŁOPSKIM — MO-
TYWY I DROGI MODERNIZAC-
CJI str. 1

Instytut Ekonomiki Rolnej przepra-
wadził w 80 wsiach ankietę na temat
modernizacji rolnictwa. W oparciu o
rezultaty tych badań autor stwierdza,
że głównym źródłem wprowadzania
ulepszeń w gospodarstwie chłopskim
jest przykład dobrego rolnika, są-
siada.

Jerzy Głowacki, Bronisław
Wojciechowski — PROBLEMY
EFEKTYWNOŚCI HANDLU ZA-
GRANICZNEGO(?) str. 4

W poprzednim artykule, zamiesz-
czonym w 37 numerze „Z. G.” om-
wione zostały założenia i parametry
rachunku, przede wszystkim ekono-
micznego wstępnego projektu progra-

mu, produkcji eksportowej w przy-
szłości. Obecnie autorzy zają-
mają się analizą wariantów planu
handlu zagranicznego. Za optymalne
uważają oni takie rozwiązanie, które
zapewni wykonanie określonych za-
dań dewizowych przy możliwie naj-
mniejszym nakładzie kosztów bieżą-
cych i inwestycyjnych. Ciekawe są wy-
niki analizy opłacalności naszego eks-
portu „dokonanej” w poszczególnych
resortach. W wielu przypadkach prze-
wazyły one dotychczasowe poglądy o
wielkim zróżnicowaniu opłacalności
eksportowanych towarów w różnych
branżach przemysłowych.

Stanisław Lis, Marek Waś —
ORGANIZATORZY PRODUK-
CJI str. 5

Kto praktycznie, w konkretnych
warunkach poszczególnych zakładów
przemysłowych, powinien kierować
działalnością produkcyjną przed-
siębiorstwa, jak odbywa się kształcenie
i uzupełnianie kadr dla przemysłu,
w szczególności kadr inżyniersko-
technicznych — oto pytania, na które
starają się udzielić odpowiedzi auto-
rzy artykułu.

Informacja i postęp w rolnictwie chłopskim

MOTYWY I DROGI MODERNIZACJI

BOGUSŁAW GAŁĘSKI

SOCJOLOGIA wsi w Euro-
pie była i jest raczej socjo-
logią klasy chłopskiej niż
socjologią rolnictwa. Czyn-
niki, które o tym zdecydo-
wały, tkwią głęboko w ro-
li jakich ruchy chłopskie odgrywały tu
w przeszłości i jaką odgrywają na-

dal — szczególnie w tych krajach,
gdzie poziom uprzemysłowienia jest
niewysoki a poczucie upośledzenia
ludności wiejskiej dotkliwie.

Badania nad przeobrażeniami kla-
sy chłopskiej — zmianami jej situa-
cji społecznej, kierunkami rozwar-
stwienia, uznawanymi wartościami
i idealami — prowadzą do wniosku,
że w ślad za uprzemysłowieniem
kraju następuje transformacja tra-
dycyjnej klasy chłopskiej w kate-
gorię zawodową rolników. Skoro
transformacja taka zachodzi, to
oczekiwane jest, że i działalność
poznawcza koncentrować się będzie
w większym stopniu na problemat-
yce zawodu rolnika a zatem, że
socjologia wsi stawać się będzie w
coraz większym stopniu socjologią
rolnictwa.

Jedną z oznak, że w tym wła-
śnie kierunku zachodzą zmiany, jest
wzrastająca popularność badań so-
cjologicznych podejmujących pro-
blematykę modernizacji gospo-
darstw chłopskich. Badania te pro-
wadzone przez socjologów wsi w
różnych krajach obejmują dziś już
bardzo szeroki zakres zagadnień.
Bada się np. efektywność różnych
drog upowszechniania wiedzy i te-
chniki rolniczej, przesłanki spo-
łeczno-psychologiczne warunkujące
adaptację postępu technicznego i
ekonomicznego — organizacyjnego
w rolnictwie chłopskim, czynniki
środowiskowe determinujące uznanie
rolnika-nawigatora w opinii społecz-
ności wiejskiej oraz przekształca-
nie się nowatorskich wzorów go-
spodarowania we wzory ogólnie
przyjęte.

W naszym kraju badania nad
modernizacją gospodarstw chłop-
skich podjęte zostały niedawno i
poza wynikami ankiet przeprowad-
zonych przez Ośrodek Badania
Opinii Publicznej, które mogły być
przekazane stosunkowo szybko, wy-
niki badań innych prezentowane do-
tychczas nie były. Badania Ośrod-
ka prowadzone są jednak z reguły
na próbie obejmującej niewielką
zbiornikowość (ok. 2 tys.) i traktowa-
jącą raczej jako badania pio-
łotawcze wymagające sprawdzenia
na większej populacji.

Okazję taką dała ankietę o moderni-
zacji gospodarstw chłopskich przeprowa-
dzona przez Pracownię Socjologii Wsi
Instytutu Ekonomiki Rolnej w 10 wsiach
stałe (co 5 lat) przez Pracownię bada-
nych. Ankietę nie objęła wszystkich wsi
stanowiących stałą reprezentację w ba-
daniach Pracowni (120 wsi), lecz tylko
te, dla których nagromadzone już wy-
starczające materiały porównawcze, aby
w roku opracowania wyniki ankiet
skonfrontowane być mogły z historią
poszczególnych gospodarstw i rodzin.
80 wsi objętych ankietą to wsie położo-
ne w rejonach ziem dawnych oraz w
województwach: opolskim i wrocław-
skim. Wsie te stanowią zbiornikowość dość
dużą. Licząca 8057 gospodarstw chłop-
skich i można je na podstawie dotych-
czasowych ocen uznać za wsie repre-
zentatywne dla rejonów, w których są
położone. Osobno dla porównania prze-
prowadzono ankietę wśród 1.300 rolni-
ków prowadzących rachunkowość rolną
i stanowiących, jak można sądzić, zawo-
dową elitę w rolnictwie chłopskim.
W obu wypadkach na ankietę odpowia-
dali kierownicy gospodarstw, przy czym

w 80 wsiach ankietę przeprowadzili
wysłannicy Pracowni, zaś rolnikom
prowadzącym rachunkowość wydano
kwestionariusz pocztą w uzasadnio-
nym przekonaniu, że sami potrafili zro-
zumieć pytania bez dodatkowych wy-
jaśnień. I że będą chcieli na pytania
te odpowiadać.

Opracowanie wyników ankiety
obejmuje problematykę zbyt rozle-
głą, aby je tu zreferować. Z tego
względem omówione zostaną tylko
niektóre rezultaty badań. Prezen-
towane dalej omówienie wyników
ankiet jest jeszcze z jednego
względem ograniczone. Głównym
czynnikiem wprowadzającym w na-
szym kraju postęp techniczny do
gospodarstw chłopskich są kółka
rolnicze. Działalność kółek rolni-
czych i rola, jaką odgrywają one
w modernizacji gospodarstw chłop-
skich, wymaga jednak osobnego
omówienia. Na razie zaś kółka rol-
nicze wspomniane będą tylko in-
cydentalnie przy okazji ulepszeń
wprowadzanych przez rolników in-
dywidualnie. Warto jednak podać,
że we wsiach objętych badaniem
30% ankietowanych należy do kół-
lek rolniczych, zaś 43% korzysta z
maszyn stanowiących własność kół-
lek (lub innych uupiecznionych
stacji wynajmu maszyn), przede
wszystkim z młoczek, traktorów
i siewników.

Aby najkrócej scharakteryzować zło-
rowość badaną trzeba podać, że 6,7
proc. rodzin objętych ankietą utrzymy-
wało się wyłącznie z posiadanej gos-
podarstwa, wśród pozostałych zaś blisko
połowa uważa gospodarstwo za główne
źródło utrzymania. Struktura gospodar-
stwa według obszaru odpowiada sy-
tuacji w rejonach, gdzie położone są
wsie. Większość badanych (78 proc.) to
gospodarze doświadczeni, prowadzący
gospodarstwo samodzielnie dłużej niż
przez 10 lat. Znaczna większość jednak
nie posiada żadnego wykształcenia
rolniczego i niewielu tylko
ukończyło wykształcenie ogólne wyższe
niż podstawowe (8 proc. w ogóle bez
wykształcenia ogólnego, 58,1 proc. nie-
pełne podstawowe, 29,3 proc. ukończone
podstawowe). Stosunkowo spory odsetek
jednak to stali abonenci prasy (59,3
proc.) i radia (61,7 proc.).

RODZAJ ULEPSZEŃ I MOTYWACJE

Wśród odpowiadających na ankietę
51,3% stanowili ci, którzy w
ostatnim okresie wprowadzili ulep-
szenia do swych gospodarstw rolni-
czych (wśród gospodarzy prowadzą-
cych rachunkowość będących, jak
powiedziano, zawodową elitą w rol-
nictwie chłopskim, odsetek ten wy-
nosi 93,3%) zaś 87,2% ci, którzy
wprowadzili jakiegokolwiek ulepszenia
w swych gospodarstwach domo-
wych. Głównie budowa lub przebu-
dowa domu mieszkalnego i zakup
nowych mebli. Dla bliższej orien-
tacji warto podać zestawienie rod-
zajów ulepszeń wprowadzonych w
gospodarstwie rolnym oraz ulep-
szeń, które rolnicy zamierzają wpro-
wadzić. Rodzaje ulepszeń wymie-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

Cena 2 zł

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

20 września 1964 r. Nr 38 (679)

Dylematy finansowe

NACZYNNIA NIE- POŁĄCZONE

(Artykuł dyskusyjny)

MAREK MISIAK

czywistych stałych potrzeb w zakre-
sie środków obrotowych. Tendencje
te wynikają z zainteresowania w
użytkowaniu większej sumy środków
własnych na finansowanie norma-
tywnych środków obrotowych i unie-
zalednienie się w ten sposób od
banku. Ocenę taką potwierdzają
m. in. wyniki analizy planów
przedsiębiorstw w 1963 r. Oddziały
NBP postulowały w rezultacie tej
analizy, pomniejszenie norma-
tywów w przedsiębiorstwach prze-
mysłowych na łączną kwotę ponad
4 mld zł.

Nie zdało egzaminu również za-
łożenie bodźcowego oddziaływania
funduszu rozwoju w kierunku na-
piętego planowania zysku w przed-
siębiorstwie. Kwota funduszu roz-
woju przysługująca przedsiębior-
stwu za wykonanie planu zysku
nie zależy — zgodnie z przyjętymi
założeniami — od przyrostu zysku
w stosunku do roku poprzedzają-
cego. Jest ona natomiast w prak-
tyce z reguły ustalana z góry w
absolutnych rozmiarach i nie pod-
lega zmianom bez względu na wy-
sokość zaplanowanego ostatecznie
zysku. Aktualny system cen oraz
system planowania nie zapewnia-
ją przy tym prawidłowego napięcia
planu zysku. Rókośnie stajemy
wobec bardzo znacznych i jedno-
stronnych odchyleń zysku osią-
gniętego od planowanego, które wy-
nikają z ukrywania rezerw przy-
rostu w procesie planowania oraz
z sztucznego powiększania zysku
na drodze różnych manipulacji as-
sortymentowych i kooperacyjnych.
Pogłębia to nieuzasadnione waha-
nia i dysproporcje w wyposażeniu
przedsiębiorstw w fundusze włas-
ne.

Możliwość przeznaczenia zaos-
zczędzonych własnych funduszy
obrotowych na inwestycje także
nie mogła się stać wystarczającym
bodźcem do prawidłowej gospo-
darki środkami obrotowymi. Prze-
znaczenie zaoszczędzonych wła-
snych funduszy obrotowych na
inwestycje w roku następnym jest
dla pracowników przedsiębiorstwa
w aktualnych warunkach korzyścią
nader iluzoryczną. Wygodnaro-
wane środki finansowe są nato-
miast często wykorzystywane jako
argument przeciwko danemu przed-
siębiorstwu i zjednoczeniu w dy-
skusji nad stopniem napięcia za-
dań planowanych w roku następ-
nym oraz stopniem ograniczenia
środków potrzebnych do wykona-
nia tych zadań. Przede wszystkim
zaś samo posiadanie własnych
środków finansowych nie oznacza
jeszcze, że przedsiębiorstwo będzie
inwestowało. Własne fundusze in-
westycyjne nie znajdują bowiem
często pełnego pokrycia w środ-
kach rzeczowych. Realną przesłan-
ką inwestowania w praktyce nie
jest posiadanie własnych środków
finansowych ale włączenie do rze-

czowego planu inwestycyjnego. In-
westycje włączone do rzeczowego
planu inwestycyjnego zawsze i bez
trudu znajdą pokrycie finansowe,
jeśli nie w funduszach własnych
to w dotacji budżetowej lub w kre-
dycie inwestycyjnym. Walka o in-
westycje i skłonność do inwesto-
wania objawia się więc przede
wszystkim w planowaniu rzecz-
owym.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

W zwierciadle
budżetów
rodziny

Zmiany W poziomie dochodów

GRZEGORZ PISARSKI

BADANIA statystyczne bu-
dżetów rodzinnych, które jak
zwierciadło „odbijają” zmia-
ny w warunkach bytowych
ludności, w r. ub. zostały
rozszerzone w sposób bar-
dzo istotny. Liczba badanych ro-
dzin wzrosła bowiem z ok. 2.300—
2.500, w latach 1960—1962 do ok.
3.800. Dzięki temu zostały objęte
badaniem nie tylko rodziny pra-
cowników przemysłu, ale pełna re-
prezentacja rodzin pracowników za-
trudnionych w gospodarce uspo-
łecznionej. W przyszłości będziemy
wy dysponowali obszernym ma-
teriałem, umożliwiającym dość do-
kładną obserwację zmian w warun-
kach życia całego naszego spo-
łeczeństwa.

Obecnie jednak znamy budżety
pełnej reprezentacji rodzin pra-
cowniczych jedynie za 1963 r. Ogra-
niczenia to nieco możliwości obser-
wacji zmian w warunkach życia. Po-
le dla badań i analiz pozostaje po-
mimo to dość szerokie.

Możemy m. in. wydzielić z
pełnej reprezentacji rodzin grupę
rodzin pracowników przemysłu i
obserwować zmiany w warunkach
życia tych rodzin, na przestrzeni
lat 1960—1963. „Próba” badanych
budżetów rodzin pracowników prze-
mysłu wprowadziła spadła z ok. 2.300
w 1960 r. do niecałych 2 tys. w
1963 r. Nie powinno to jednak zby-
tnio zniekształcać podstawowych
tendencji zmian; zwłaszcza gdy cho-
dzi o zmiany dochodów i spożycia.

Możemy też przedstawić dość
szczegółowo różnice w warunkach
życia poszczególnych grup ludności
i scharakteryzować czynniki o tym
decydujące.

—

Jest to już zakres wiadomości
tak szeroki, że niesposób przekra-
czać ich w jednym artykule. W
tym więc przypadku wypada skon-
centrować się tylko na jednym
fragmentie zmian, tj. na przesunie-
ciach w kształtowaniu dochodów w
rodzinach pracowników przemysłu.

*

Według danych statystyki wa-
runków bytu przeciętny dochód neto
(po potrąceniu podatku od wy-
nagrodzeń) na osobę w rodzinach
pracowników przemysłu wzrósł
z ok. 10,9 tys. zł w 1960
roku do ok. 12,3 tys. zł w
1963 r., tj. o ok. 13 proc. Złożył
się na to wzrost dochodów w ro-
dzinach robotniczych z 10,6 do 11,7
tys. zł (o ok. 10 proc.), i w rodzi-
nach pracowników umysłowych za-
trudnionych w przemyśle z 13 do
15,5 tys. zł (o ok. 19 proc.). Po
uwzględnieniu wskaźnika wzros-
tu kosztów utrzymania, które w
latach 1960—1963 wzrosły o ok.
7,4 proc. okaże się, że dochody rea-
lne ogółu rodzin pracowników
przemysłu (w przeliczeniu na 1
osobę) wzrosły w tym okresie o ok.
5 proc., tj. w stopniu zbliżonym do
wskaźnika wzrostu przeciętnej pla-
cy realnej pracowników zatrudnio-
nych w gospodarce uspołecznionej
(o 5,5 proc.).

Na wzrostie tym skorzystały jed-
nak bardziej rodziny pracowników
umysłowych niż robotników. Wiąże
się to jednak nie tyle z szybszym
wzrostem płac pracowników umy-
słowych, co z szybszym wzrostem
liczby osób zarabiających w rodzi-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6



KREDYT „NIE TRAFIA” W PRACOWNIKA

Fundusze własne nie są przez pracowników przedsiębiorstw (i zjednoczeń) traktowane na serio jako własne także dlatego, że kredyt nie jest przez nich na serio traktowany jako zobowiązanie. Minimalny jest związek między kredytem, oprocentowaniem tego kredytu i innymi warunkami jego udzielenia a podstawowymi bodźcami zainteresowania materialnego: placą, premią i nagrodą.

Fundusz zakładowy, który przy znacznym obciążeniu zysku z tytułu podwyższonej stopy procentowej od udzielonego kredytu — może ulec pewnemu obniżeniu — stanowi niewielki procent w, wynagrodzeniach pracowników. Dzielony on jest przy tym po równo lub proporcjonalnie do płacy podstawowej przez co praktycznie zanika możliwość wykorzystywania go jako instrumentu oddziaływania na personel kierowniczy lub pracowników bezpośrednio odpowiedzialnych za gospodarkę środkami obrotowymi.

Natomiast w aktualnych zasadach premiowania pracowników umysłowych przedsiębiorstw i zjednoczeń kryterium premiowania są zadania swobodnie ustalane przez kierownictwo zjednoczeń i przedsiębiorstw. Wśród ograniczonej ilości zadań, które mogą stanowić podstawę premiowania (od 4 do 5), nie uwzględnia się przeważnie wyniku bilansowego ani tym bardziej kosztu oprocentowania z tytułu zaciągniętych kredytów. Wykonanie planu zysku (akumulacji) jest tutaj tylko warunkiem uruchomienia funduszu premiowego, a więc ma znaczenie wtórne, drugorzędne.

Operowanie stopą procentową, która stanowi właściwą cenę kredytu jest w tych warunkach bardzo mało skuteczne. W praktyce stopa procentowa jest też z reguły ustalona dla wszystkich przedsiębiorstw na jednakowym poziomie (4 proc.) zarówno w przypadku kredytu normalnego jak i ponadnormalnego. W ten sposób podstawowa część kredytu nie podlega w ogóle operacjom podwyższania stopy procentowej. Wyższe oprocentowanie części kredytu przyznanego na pokrycie zbędnych zapasów ponadnormalnych stosuje się z reguły w stosunku do małej grupy przedsiębiorstw i o działaniu bodźcowym w skali gospodarki narodowej trudno tutaj wręcz mówić.

Bank może wprowadzić jeszcze korzystać z innych, bardziej ostrożnych form oddziaływania kredytowego na przedsiębiorstwo: odmówić udzielenia określonego rodzaju kredytu, żądać przedterminowej spłaty kredytu, ściągając przymusowo zadłużenie przedterminowe, uzależniać kredytowanie przedsiębiorstwa od złożenia przez jednostkę nadzorną gwarancji spłaty całości lub określonej części kredytu itp. Są to jednak wszystkie instrumenty, które oznaczają wejście w kolizję nie tylko z przedsiębiorstwem, ale nader często ze zjednoczeniem, ministerstwem, z władzami terenowymi.

W praktyce instrumenty te stosowane są też bardzo ostrożnie, głównie w odniesieniu do przedsiębiorstw małych, przemysłu terenowego, spółdzielczości pracy. W skali gospodarki narodowej ograniczenie kredytu wyrażało się np. w pierwszej połowie br. w kwocie stanowiącej zaledwie niecałe 2 promille wartości środków obrotowych przedsiębiorstw. Jest to bardzo niewiele, w szczególności, jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że przedsiębiorstwa dysponują wielokrotnie bardziej efektywnymi źródłami dodatkowych środków pieniężnych, związanymi z elementami automatyzmu w aktualnym systemie rozliczeń. Na przykład nie realizując w terminie zobowiązań w stosunku do dostawców w pierwszej połowie br. przedsiębiorstwa powiększyły swą ilość obrotową o kwotę dziesięć razy

większą od globalnej sumy ograniczenia wysokości kredytu.

POŁŚRODKI

Remedium na wadliwość te nie znajdujemy (wbrew opinii niektórych działaczy gospodarczych) w systemie dotacji oraz wzmocnieniu związków z normatywnymi rzeczowymi. Jeśli pracownicy przedsiębiorstw i zjednoczeń nie będą zainteresowani w prawidłowej gospodarce środkami obrotowymi — to nie będzie sił ekonomicznych gwarantujących właściwy, obiektywny układ normatywny rzeczowy.

Centralne organa planujące nie potrafią prawidłowo regulować normatywnych. Przerasta to ich możliwości. Natomiast pod pozorem obiektywizowania normatywów wzrastać może tylko zbędna

kłótnia na dalszą metę. Nie pozwala nam na bowiem wyjść poza krąg sprzeczności, poza którą, chociaż bez wyraźnych sukcesów, ale uporczywie usiłujemy wyjść już dobre parę lat.

ZAINTERESOWAĆ MATERIALNIE

Rozwiązanie na dalszą metę wiąże się z szeregiem warunków wymagających prac przygotowawczych i czasu. Chodzi tutaj o właściwą koordynację zarządzania przy pomocy planu wartościowego i ilościowego z jednej strony i systemu finansowego — z drugiej, między polityką przechodzenia od mierników brutto do mierników netto z jednej strony i rekonstrukcję cen dostawcy i odbiorcy oraz systemem podatkowym — z drugiej.

NACZYNNIA NIE — POŁĄCZONE

centralna sprawozdawczość i statystyka. Potrzeby przedsiębiorstw w dziedzinie środków obrotowych są wielokrotnie bardziej dynamiczne, zmieniając się pod wpływem przesunięć w strukturze asortymentowej produkcji, w rezultacie nieustających zmian w technice, technologii i organizacji wytwarzania. Próba uchwycenia tych wszystkich zmian w centralne przepisy może oznaczać tylko usztywnienie gospodarki.

Trzeba przy tym podkreślić, że w praktyce, mimo pozorów, nie odeszliśmy daleko od owego systemu wewnętrznej, a więc centralnej kontroli normatywnych. Chociaż utworzenie funduszu rozwoju oraz instytucji kredytu normalnego miało doprowadzić (w założeniach) do pozostawienia przedsiębiorstwu swobodę ustalania normatywnych — intencja ta nie była nigdy przestrzegana konsekwentnie ani w wykonaniu, ani nawet w przepisach szczegółowych.

I tak np. jeśli przedsiębiorstwa ustalają normatywnych środków obrotowych „na poziomie za wysokim”, to zgodnie z instrukcją kredytową — zjednoczenie z własnej inicjatywy lub na wniosek banku obowiązane jest zarządzić zablokowanie funduszu własnych przedsiębiorstw na odrębnym rachunku bankowym. Jeśli przedsiębiorstwo ustali normatywnych „za niskie” — bank obowiązany jest w uzgodnieniu ze zjednoczeniem zablokować odpowiednią kwotę nie zaangażowanych środków funduszu rozwoju na skutek „zanizienia” normatywnych. Przepisy zobowiązują ponadto zjednoczenia i banki do „uzgadniania” wysokości normatywnych przedsiębiorstw już w procesie powstawania planu rocznego oraz w niektórych przypadkach do blokowania środków funduszu rozwoju pochodzących ze zmniejszenia normatywnych w ciągu roku.

Taki jest stan faktyczny. Nie chodzi mi w tej chwili przy tym głównie o krytykę tego „odstępowania od założeń”. Zdajemy sobie bowiem z tego sprawy, że założenia nie zostały spełnione i takie odstępowanie są w znacznej mierze rezultatem małej skuteczności funduszu rozwoju i całego systemu kredytowania przedsiębiorstw. Chodzi o to, że zewnętrzna (centralna) kontrola normatywnych może jeszcze tolerować jako konieczną w pierwszej połowie br. przedsiębiorstwa powiększyły swą ilość obrotową o kwotę dziesięć razy

Dużą uwagę przywiązuje się np. obecnie do zwiększenia kierowniczej roli zjednoczeń przemysłowych jako do „czynnika wodzącego” w rekonstrukcji całego systemu zarządzania, planowania i finansów. Niewątpliwie skupienie w zjednoczeniu węzłowych funkcji kierowniczych produkcji i inwestycji rzutuje także na system finansowy przedsiębiorstw. W NRD zwiększenie roli zjednoczeń polegało np. m. in. na wyposażeniu ich w własne fundusze przeznaczone do redystrybucji między podległe przedsiębiorstwa. Nie wiemy jeszcze, jak funkcjonuje ten system w praktyce. Wydaje się, że konkretne rozwiązania mogą być tutaj różne. Kierowanie produkcją i inwestycjami może z powodzeniem polegać na wykorzystaniu innych instrumentów oddziaływania (sterowania cenami, podatkami, zaopatrzeniem, zbytem) bez uciekania się do własnych funduszy redystrybuowanych przez zjednoczenia.

W każdym bądź razie, i to jest również zgodne z założeniami kierunku reform przyjętego w NRD — redystrybucja funduszy własnych zjednoczenia nie może zamykać rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw.

Podstawowym warunkiem skutecznego oddziaływania systemu finansowego na podmioty gospodarujące (przedsiębiorstwo i zjednoczenie) jest stworzenie realnych dźwigni materialnego i „moralnego” zainteresowania personelu kierowniczego przedsiębiorstw i zjednoczeń w oszczędnej gospodarce środkami produkcji.

Myśl ta przewijała się już w moim skróconym artykule. Nie jest to myśl w ogóle nowa. Była ona przyjmowana „implicitnie” w założeniach wielu różnych prób reformowania gospodarki, między innymi w założeniach zmian wprowadzanych w metodach i technikach finansowania środków obrotowych w latach 1956-63. Niestety, jak próbowałem to wykazać bardziej szczegółowo — ograniczyliśmy się wyłącznie do owego „implicitnie”, zaś naprawdę — sytuacja finansowa przedsiębiorstwa z jednej strony i realne dźwignie zainteresowania materialnego (płace, premie, nagrody) z drugiej — po-

zostawały i pozostają nadal „nieczynnymi niepołączonymi”.

Powstał w związku z tym pytanie, czy stan ten powinniśmy traktować jako nieunikniony i oczekiwać jego zmiany dopiero po przeprowadzeniu pełnej kordynacji podstawowych elementów zarządzania, planowania i finansów o kreślonych w docelowych programach reform, czy też, nie czekając na ostateczne zrealizowanie tych programów — wiązać już teraz bodźce materialne pracowników z sytuacją finansową przedsiębiorstw i zjednoczeń. Opowiadam się za drugim wariantem postępowania, choć trzeba sobie zdawać sprawę, że nie da ono jakichś radykalnych, rewolucyjnych wyników. Da za to z jednej strony pewną poprawę, posunie sprawę metod finansowania w pożądanym kierunku, z drugiej zaś — pozwoli

Fundusz zakładowy, jak to już wcześniej sugerowaliśmy, to jednak za mało, jeśli chcemy naprawdę zainteresować w gospodarce finansowej przedsiębiorstwa tych pracowników, którzy o tej gospodarce decydują. Bardziej skutecznym i lepszym „nakierowaniem” środkiem oddziaływania na przedsiębiorstwo byłoby tutaj — zapewne uwzględnienie zysku (a więc także kosztu kredytu pomniejszającego zysk) w kryteriach stanowiących podstawy ustalania funduszu premiowego.

Innym rozwiązaniem, wymagającym nieznacznego odstępstwa od przyjętych zasad premiowania — może być pomniejszenie premii personelu kierowniczego o określony, procent kosztu kredytu przyznawanego przedsiębiorstwu na pokrycie niedoborów środków własnych. Procent taki powinien być ustalony oczywiście na poziomie nie za wysokim, by nie przesłaniał on innych kryteriów premiowania, i różnicowanym, stosownie do wagi problemu i realnych możliwości oddziaływania na zapasy w poszczególnych branżach i przedsiębiorstwach. (Oczywiście i tutaj potrzebna jest rekompensata w postaci odpowiednio podwyższonej wyjściowej kwoty funduszu premiowego, by sankcja nie zmniejszała średnich wynagrodzeń).

Możliwe są rozwiązania jeszcze dalej idące. W CSRS próbuje się np. ostatnio łączyć gospodarkę środkami obrotowymi z oceną wygospodarowanego funduszu plac. Praktyczne zastosowanie takiego rozwiązania wymaga oczywiście dużej uwagi i ostrożności. Chodzi o to, by sankcje placowe za złą gospodarkę środkami obrotowymi i trwałymi nie wytworzyły nadmiernej dysproporcji w dochodach pracowników z tytułu plac podstawowych.

Przyjmując założenie bezpośredniego powiązania dochodów pracowników, niezależnie od formy tych dochodów (czy to będzie plac, premia, czy nagroda z funduszu zakładowego), z sytuacją finansową przedsiębiorstwa należy więc zdawać sobie sprawę z czynników ograniczających. Takim poważnym czynnikiem ograniczającym jest np. niewątpliwie sztywność gospodarki wynikająca z organizacji i trybu planowania produkcji, zaopatrzenia i zbytu. W jednych branżach dyrektor przedsiębiorstwa może wpływać na kształtowanie zapasów w znacznym stopniu. W innych wpływ ten jest znikomy. Różne mogą być także metody „wpływu”. Tam gdzie większość „sprężyn” znajduje się ponad przedsiębiorstwem i rola dyrektora sprowadza się głównie do sygnalizowania, wykluczania i interwencji — zapasy powinny rutować oczywiście mniej dotkliwie na wynagrodzenie.

MAREK MISIAK

W niektórych przedsiębiorstwach, zwłaszcza przemysłu ciężkiego, kredyt bankowy uczestniczył już wcześniej w pokryciu normatywnych środków obrotowych.

Patrz Uchwała Rady Ministrów Nr 2 z 8.1.1984 r. (MP nr 5 z 15.1.1984 r.).

„Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej” po czesku

Książka profesora Włodzimierza Brusa pt. „Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej”, wydana przed trzema laty, a będąca owocem szerokiej dyskusji modelowej w latach 1956-1959, spotkała się z żywym zainteresowaniem wśród ekonomistów polskich, dala asumpt do szeregu rozważań i refleksji. Znalazło to wyraz m. in. w naszych łamach (patrz. Z. G. nr 51/1961 i 2/1962), a także w licznych innych publikacjach i spotkaniach dyskusyjnych.

Na wiosnę bieżącego roku „Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej” ukazały się — pod zmienionym tytułem: „Modele gospodarki socjalistycznej” — w języku czeskim. Edytorem było Wydawnictwo Literatury Politycznej, które opublikowało tę pracę w serii „Ekonomia i społeczeństwo”, jako pierwszą pozycję. Przekład dokonał J. Liszka, L. Liszkowa i A. Tomaszek. Nakład — ponad trzy tysiące egzemplarzy.

Czeska edycja książki profesora W. Brusa spotkała się z przychylnym przyjęciem nie tylko w środowisku czechosłowackich ekonomistów, lecz również w innych sferach intelektualnych. „Modele gospodarki socjalistycznej” zostały recenzowane przez „Hospodářské noviny” (Zora Kosztalová — „Inspirująca książka polskiego ekonomisty” — nr 2/1964), „Planowane Hospodářství” (Pavel Pelikan — „Aktualna i inspirująca publikacja” — nr 9/1964), „Literatury Noviny” (Rudolf Kocenda — „Modele gospodarki socjalistycznej” — nr 29/1964) oraz przez „Kulturní a tvorba” (Radosław Selucki — „Aktualne problemy gospodarki socjalistycznej” — nr 25/1964). Wszystkie te recenzje są zgodne co do tego, że praca profesora Włodzimierza Brusa, przy dyskusyjności niektórych tez, odznacza się nieprzeciętną erudycją ekonomiczną i jest dziełem o bezspornie fundamentalnym znaczeniu teoretycznym, a zarazem i praktycznym. Pavel Pelikan w „Planowane Hospodářství” pisze, że „...należało tylko żałować, że książka ta wyszła w czeskim przekładzie w maju 1964, a nie przynajmniej o rok wcześniej. Jej znajomość wśród szerokiego grona ekonomistów pozwoliłaby uniknąć wielu dyskusji, które były prowadzone zwłaszcza w ostatnim roku”.

Pierwsze wydanie rozeszło się w błyskawicznym tempie. Powodzenie, jakim cieszył się czeski przekład pracy profesora W. Brusa, skłania edytora do ponownego wydania „Modeli socjalistycznej gospodarki”.

(Ks)

Książki nadesłane

IV ZJAZD PZPR — PODSTAWOWE DOKUMENTY — str. 400, cena zł. 15.—, Książka i Wiedza, Warszawa, 1964.

Materiały zawierają: Przedmówienie w. Wł. Gomułki wygłoszone na otwarciu Zjazdu. Sprawozdanie KC PZPR i Wytyczne rozwoju PRL w latach 1966 — 1970. Uchwała IV Zjazdu PZPR. Przedmówienie końcowe wygłoszone przez tow. Gomułkę. Skład nowych władz partyjnych.

N. S. CHRUSZCZOW — W WALCE O POKÓJ I SOCAJALIZM — Wybór przemówień i artykułów z lat 1956 — 1963 — str. 400, cena zł. 25.—, Książka i Wiedza, Warszawa, 1964.

Książka zawiera najważniejsze przemówienia, referaty, ordgia, listy i arty-

kuly N. S. Chruszczowa: poruszające kluczowe problemy życia międzynarodowego. PIERWSZA MIĘDZYNARODOWKA A SPRAWA POLSKI. — Zbiór dokumentów i materiałów — str. 516, cena zł. 40.—, Książka i Wiedza, Warszawa, 1964. Książka ukazuje się w setną rocznicę założenia Pierwszego Międzynarodowego Stowarzyszenia Robotników. Zawiera teksty źródłowe zebrane i opracowane przez komitet redakcyjny, który przeprowadził poszukiwania w archiwach zagranicznych i zbioral artykuły dotyczące Polski w prasie angielskiej, francuskiej i in. W większości materiałów ukazuje się po raz pierwszy w języku polskim, a niektóre z nich są pierwodrukami. F. MEHRING — HISTORIA SOCJALDEMOKRACJI NIEMIECKIEJ — tom II — str. 600, cena zł. 50.—, Książka i Wiedza, Warszawa, 1964.

Książka zawiera najważniejsze przemówienia, referaty, ordgia, listy i arty-

wybitniejszych dzieł historyografii marksistowskiej. Tom drugi tej monografii obejmuje okres rewolucji październikowej i jej skutków. Na szczególną uwagę zasługuje analiza poglądów filozoficznych, teoretycznych i politycznych F. Lasalle’a. FRANCOIS BLOCH-LAINE — POUR UNE REFORME DE L'ENTREPRISE — str. 166 — Editions du Seuil, Paris, 1963. Autor podejmuje próbę opracowania modelu przedsiębiorstwa przyszłości. Wyświetle postuluje mała charakter reformistyczny i dotyczy głównie spraw organizacji społecznej przedsiębiorstwa. Autor koncentruje się przede wszystkim na rozważaniach typu modelowego. Znaczenie jednak miejsce w pracy zajmują również propozycje socjotechniczne. QUELLE EUROPE? — Praca zbiorowa — str. 250 — Librairie Arthème Fayard, Paris. Praca zbiorowa poświęcona na problemom integracji

gospodarczej, politycznej i kulturalnej krajów Europy Zachodniej. Sprawy integracji ekonomicznej omawiane są w trzech opracowaniach. Jacques-René F. bier omawia historię funkcjonowania i wyniki działalności Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali. J. Renoum pisze o działalności Euratomu. Piere Uri rozpatruje doświadczenia Planu Schumana i ich znaczenie dla Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. GEORGES FRIEDMAN — OIT VA LE TRAVAIL? — str. 451, Gallimard, Paris 1963.

Jest to ostatnie wydanie glosnej pracy francuskiego socjologa, która ukazała się w języku polskim w 1960 r. pt. „Maszyna i człowiek”. Nadesłane wydanie zostało przez autora zakwalifikowane do rozszerzonej. Przed wszystkim wzbogaczone zostały części pracy traktujące o stosunkach zawodowych w USA, o kształceniu zawodowym i o perspektywach rewolucji technicznej.

Mierniki rozwoju gospodarczego regionu

Problematyka mierników rozwoju gospodarczego województwa i określania ich potrzeb w zakresie uprzedmiotowienia oraz kryteriów, jakimi należy się posługiwać przy konstruowaniu planu na lata 1966-70 przy podziale środków inwestycyjnych była przedmiotem dyskusji zorganizowanej przez redakcję „Gospodarki i Administracji Terenowej”. W dyskusji wzięło udział wiele specjalistów: teoretyków i praktyków, próbując zanalizować i określić wskaźniki, które prawidłowo charakteryzowałyby poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów, przy założeniu, że jednym z podstawowych celów planowania „wieloletniego jest dążenie do optymalnego zmniejszenia dysproporcji w strukturze przestrzennej gospodarki. Nie mamy tu możliwości szczegółowego zrelacjonowania 20 obszernych wypowiedzi, zajmujemy się przeto ogólnymi wątkami dyskusji, pomijając autorstwo poszczególnych twierdzeń.

Tem i punktem wyjścia docie-

kań, które przejawiały się w omawianej dyskusji są: obszerne doświadczenia i dość bogaty zestaw wskaźników, których dopracowano się empirycznie, szereg instytucji opracowujących i studiujących zagadnienie. Istnieje więc adresaci, do których praktyka gospodarcza może kierować swoje zapotrzebowanie. Dorobek ten jednak wymaga uweryfikacji, systematyzacji, aby usunąć zbytnią różnorodność i dowolność w trakcie jego wykorzystania, tj. polityki lokalizacyjnej. Lista stosowanych obecnie ogólnych mierników jest bowiem obszerna: dochód narodowy wytworzony i podzielony na 1 mieszkańca, wartość środków trwałych na 1 mieszkańca, liczba zatrudnionych w przemyśle na 1000 mieszkańców i 100 km² itd. Rodzi to naturalną dążność do syntezy, do lapidarniej odpowiedzi na pytanie: gdzie i jak. Rozwinięta charakterystyka warunków ekonomicznych i naturalnych regionu utrudnia to, stwarza bowiem wielość punktów odniesienia. Stąd też wynika tendencja do poszukiwania miernika uniwersalnego, podobnie jak w sferze poszukiwania miernika produkcji przedsiębiorstwa. Wskaźnik taki jest jednakże tylko jakimś punktem docelowym i określenie go na „dziś” nie jest możliwe. Można

się do niego zbliżyć przez wnikliwą analizę istniejących wskaźników i kryteriów. To właśnie charakterystykowało relacjonowaną dyskusję.

Wstępny problem to stosunek do istniejących dysproporcji międzyregionalnych i ich usuwania. Przyjęto założenie, że optymalny wynik rozwoju gospodarczego kraju nie może być utożsamiany z maksymalizacją tempa rozwoju poszczególnych regionów. Rachunek ekonomiczny dla całej gospodarki oraz dążność do optymalnych wyników w skali krajowej wyznacza odpowiednio kierunki i stopę wzrostu w każdym regionie. Nie dążyć przeto do jednolitego zagospodarowania przestrzennego co jest także uzasadnione różnorodnością zasobów naturalnych.

Dążenie do optymalnego zmniejszenia dysproporcji w strukturze przestrzennej gospodarki oznacza, że granicą wyrównywania się poziomu rozwoju regionów jest w danym momencie punkt, poza którym to wyrównywanie staje się sprzeczne z maksymalizacją wzrostu ekonomicznego w skali kraju, co w przybliżeniu jest tożsame z maksymalizacją dochodu narodowego. Wyodróżni więc jeden z dyskusyjantów dwa kryteria wynikające z założeń polityki gospodar-

czej: wyrównywanie poziomów czy maksymalizacja dochodu narodowego. W zależności od tego, które z nich się preferuje inaczej kształtuje się problem regionalnego rozmieszczenia produkcji. Posługiwanie się tylko jednym kryterium jest niewłaściwe. Trzeba uwzględnić obydwa. Traktując o wyrównywaniu się poziomów rozwoju międzyregionalnego można mieć na myśli: 1) wyrównanie potencjału produkcyjnego (wielkość majątku trwałego, produkcja wytworzona); 2) wyrównanie poziomu zatrudnienia; 3) poziom stopy życiowej. Polityka inwestycyjna na największy wpływ na poziom potencjału produkcyjnego, następnie na poziom zatrudnienia, ale nie jedynie (tu grę wchodzi także zmianowość) i wreszcie pośrednio — na wysokość stopy życiowej.

Tym różnorodnym aspektem wyrównywania się poświęcono w dyskusji sporo miejsca. Np. miejsce wydatkowania nakładów inwestycyjnych. Nakłady inwestycyjne to w znacznym odsetku wydatki na maszynę. Zatem jeśli chodzi o dochody ludności, inwestycje odbijają się tam, gdzie produkuje się maszynę, a nie w rejonie lokalizacji. Jeśli region jest upośledzony, gospodarczo, na wysokość dochodów ludności mają największy

wpływ inwestycje w infrastrukturę, dają one możliwość zatrudnienia niekwalifikowanej siły roboczej itd. Jeżeli np. Łódź, centrum naszego włókiennictwa, przyciągnie inwestycje na zasadzie „kto ma, temu będzie dane”, to również nie wpłynie wydanie na wysokość dochodów ludności ze względu na poziom plac w przemyśle lekkim.

Zatem problem wyrównywania poziomów trzeba ujmować w dwóch przekrojach: produkcyjnym i konsumpcyjnym. Stąd też wynika propozycja dwóch typów wskaźników charakteryzujących stopień rozwoju regionu — produkcyjnych: dochód narodowy regionu wytworzony, nasycenie środkami trwałymi, wielkość inwestycji produkcyjnych oraz konsumpcyjnych jak: dochód regionalny dzielony, dochody ludności, wielkość nieprodukcyjnych środków trwałych, wielkość usług.

Zacytowany wywód stwarza niejako ogólny schemat, który porządkuje zagadnienie i skomplikowaną problematykę wyrównywania poziomu rozwoju gospodarczego regionów. Wynika stąd ponadto, że prawidłowe rozwiązywanie problemu wymaga stosowania jednocześnie wielu wskaźników i uwzględnienia różnych kryteriów. Znalazło to wyraz w omawianej dyskusji, gdzie zaproponowano szereg wskaźników, a także ich układowe odniesienia. Wystąpił m. in. problem czy porównywanie wielkości ekonomicznych ma się odbywać w stosunku do powierzchni czy liczby ludności. Wypowiadano się, że w długich okresach i wobec ograniczonej tery-

torium, czynnik ten będzie nabrał coraz to większego znaczenia. W tym wypadku jednostka powierzchni jest właściwym punktem odniesienia. W okresach krótszych, m. in. tych, które uchodzą za grę w planowaniu wieloletnim i perspektywicznym, orientować się należy raczej na czynnik demograficzny, co nie oznacza jego kompletnego stabilizowania.

Aktualny stan rozmieszczenia produkcji w naszym kraju jest wynikiem wieloletnich procesów zagospodarowywania. Dysproporcje, które występują w tej dziedzinie nie mogą być szybko usuwane bez naruszenia optymalnego rozwoju całej gospodarki. Proces wyrównywania poziomu rozwoju musi być więc długotrwały. W planie perspektywicznym do 1980 r., a tym bardziej w planie na lata 1966-70 należy się spodziewać umiarkowanego zmniejszenia dysproporcji. Konieczne jest jednak wyposażenie praktyki planistycznej w takie instrumenty, które precyzyjnie zabezpieczą realizację nawet tych ograniczonych środków przeznaczonych na likwidację przestrzennych dysproporcji. Byłoby to jeden z ogólnych wniosków narzucających się z dyskusji, którą zresztą organizatorzy i uczestnicy potraktowali jako początek przedsięwzięcia naukowych i praktyczno-gospodarczych, a których celem jest możliwość precyzyjnego ujęcia kwestii rozwoju gospodarczego w układzie regionalnym.

Z. M.

W POPRZEDNIM artykule (Z. G. nr 38/64) omówiliśmy założenia i parametry rachunku, przyjęte w analizie ekonomicznej wstępnego projektu programu produkcji eksportowej w planie 5-letnim na lata 1966-1970. Powstaje pytanie, czy omówione tam wskaźniki efektywności mogą również służyć do stwierdzenia, które spośród ofert opłacalnych należy uznać za bardziej, a które za mniej korzystne w eksporcie. Ma to zasadnicze znaczenie przy rozpatrywaniu różnych wariantów projektu programu w celu wybrania wariantu optymalnego do prac nad planem wieloletnim.

ANALIZA WARIANTÓW PLANU

Sama wysokość wskaźników na ogół nie może decydować o tym, który wariant planu należy uznać za najkorzystniejszy. Wskaźniki te służą w tym wypadku jedynie do wstępnego rozeznania. Odpowiadają one jedynie na pytanie, jaką korzyść osiągamy z eksportu danego towaru w przeliczeniu na jednostkę dewizową, określają nam więc wyjątkowo „stopę zysku”, a nie „sumę zysku”.

Tymczasem za rozwiązanie optymalne przy budowie planu handlu zagranicznego należy uznać takie rozwiązanie, które zapewni nam wykonanie określonych zadań dewizowych przy możliwie najmniejszym nakładzie kosztów bieżących i inwestycyjnych.

W ten sposób dochodzimy do pojęcia „zysku kalkulacyjnego”, jako kryterium wyboru optymalnego wariantu planu. Przez zysk kalkulacyjny w eksporcie rozumiemy nadwyżkę wartości eksportu ponad koszty kalkulacyjne powiększone o oprocentowanie nakładów inwestycyjnych. Dla obliczenia wysokości zysku musimy oczywiście sprowadzić do porównywalności poszczególne pozycje rachunku. W tym celu mnożymy wartość dewizową eksportu przez kurs graniczny, otrzymując jego „wartość kalkulacyjną”.

Zgodnie z założeniami rachunku, za najkorzystniejszy uznajemy ten wariant planu eksportu, w którym „zysk kalkulacyjny” będzie największy. Możemy to przedstawić w postaci następującego prostego wzoru:

$$MD - C - qI = \text{maximum}$$

We wzorze tym M oznacza kurs graniczny, D — zysk dewizowy (eksport), C — koszty „kalkulacyjne” bieżące, I — nakłady inwestycyjne i wreszcie q — stopę procentową. Oczywiście przy obliczaniu wszystkich tych wielkości stosujemy parametry rachunku w ustalonych wysokościach.

Aby znaleźć tą metodą rozwiązanie rzeczywiste najlepsze, a więc optymalne, musimybyśmy rozpatrzeć niezliczoną ilość wariantów, co byłoby możliwe jedynie przy zastosowaniu metod matematycznych i potężnych maszyn cyfrowych. Ponieważ na razie nie jesteśmy do tego przygotowani, w pracach nad projektem programu produkcji eksportowej trzeba było ograniczyć ilość rozpatrywanych wariantów do kilku najwyżej. W ten sposób nie osiągamy wprawdzie pełnej optymalizacji planu, jednakże zachowujemy możliwość wyboru wariantu najbardziej zbliżonego do optymalnego.

Tam wszędzie, gdzie kierunek rozwoju produkcji eksportowej jest dyskusyjny i gdzie zgłoszono różne konkretne propozycje w tym zakresie, omówiona metoda daje nam odpowiedź na pytanie, która propozycja będzie najkorzystniejsza z punktu widzenia gospodarki narodowej jako całości. Dotyczy to również przypadków niezgodności między propozycjami przemysłu i handlu zagranicznego, rozbieżności między stanowiskiem zjednoczenia i poszczególnego zakładu produkcyjnego, wniosków i propozycji zgłaszanych przez pracowników i wszelkich innych form inicjatyw oddolnej, która w tym etapie prac nie jest krepowana żadnymi z góry ustalonymi wytycznymi.

Czynnikiem ograniczającym ilość rozpatrywanych tą metodą wariantów jest dość znaczna, niestety, pracochłonność związana z nią obliczeń. Dla uzyskania prawidłowych wyników konieczne jest bowiem objęcie rachunkiem całych grup produkcji współzależnych, powiązanych ze sobą zależnościami technologicznymi, mocami produkcyjnymi itp.

Stosunkowo najprostsze jest badanie opłacalności różnych wariantów planu w poszczególnych zakładach produkcyjnych. Sprawa komplikuje się natomiast poważnie na szczeblu zjednoczenia. Tutaj za to otwierają się z kolei znacznie szersze możliwości dokonywania różnego rodzaju przesunięć i zmian w profilu produkcyjnym, a tym samym odpowiednio większe możliwości polepszenia wyników ekonomicznych produkcji eksportowej. Dlatego też omawiane „wytyczne” położyły szczególnie silny nacisk na rozpatrzenie różnych wariantów planu właśnie na szczeblu zjednoczenia.

Możliwości „wariantowania” planów nie kończą się oczywiście na zjednoczeniu. Jeszcze większe bódają możliwości istniejące tutaj na szczeblu poszczególnych resortów przemysłowych, no i oczywiście na szczeblu centralnym. Rozpatrzenie różnych wariantów planu produkcji eksportowej na wyższym szczeblu będzie jednak na ogół możliwe dopiero w oparciu o materiały podstawowe, opracowane przez zjednoczenia i zakłady produkcyjne.

Dlatego też prace te będą wykonywane dopiero w następnym etapie, po sporządzeniu wstępnego projektu programu produkcji eksportowej.

W niektórych przypadkach ocena efektywności różnych wariantów produkcji eksportowej może być dokonana bez konieczności obliczenia „zysku kalkulacyjnego” w skali całej produkcji. Chodzi o tak zwane „uszlachetnianie” produkcji eksportowej, polegające m. in. na wprowadzeniu dodatkowych faz produkcji (np. konfekcjonowanie tkanin), lepszym wykończeniu, zmianie sposobu pakowania itd. Tego rodzaju zmiany mogą przynieść nierzaz przy niewielkim wzroście kosztów duże korzyści dewizowe.

Do oceny, czy dana propozycja uszlachetnienia produkcji eksportowej jest opłacalna, jak również do

Ranga nadana tym pracom przez instancje partyjne niejednokrotnie uświadomiła raz jeszcze wagę zagadnień handlu zagranicznego dla całokształtu naszej gospodarki narodowej i rozwoju poszczególnych gałęzi przemysłu.

Drugim efektem pierwszej fazy tych prac jest uzyskanie niezwykle cennych i interesujących opracowań, aczkolwiek nie pozbawionych braków i luk. Stosunkowo najsłabszej opracowane zostały zagadnienia nowych inwestycji eksportowych. Niewątpliwie zagadnienia te w pracach nad planem eksportu są szczególnie trudne, gdyż tylko bardzo nieliczne inwestycje mają u nas charakter zdecydowanie eksportowy. W większości przypadków mamy natomiast do czynienia z budową zakładów, które jedynie część

wanlu opłacalności naszego eksportu w tym zakresie. Najbardziej opłacalny pozostaje, podobnie jak i w dawniejszych wyliczeniach — eksport maszyn i urządzeń, aczkolwiek jego przewaga nad innymi grupami towarowymi ulega dość znacznemu zmniejszeniu.

Jednocześnie dość poważną poprawę opłacalności wykazuje w świetle nowych metod eksport rolnospożywczy, który dotychczas uchodził u nas za jeden z mniej opłacalnych. Godne uwagi są wyniki analizy w odniesieniu do wyrobów przemysłu lekkiego. Aczkolwiek eksport ten nie należy również do najbardziej opłacalnych, to uderza tutaj poważna poprawa opłacalności w okresie planu pięcioletniego. Wynika ona z bardzo znacznych i korzystnych zmian asortymentowych zawartych w projekcie tego resortu. Zmiany te są wynikiem szczególnie gruntownego przeanalizowania strony ekonomicznej projektu i uwzględnienia w nim wielu interesujących inicjatyw.

W zakresie przemysłu chemicznego opłacalność eksportu utrzymuje się na poziomie przeciętnym, przy jednoczesnym szczególnie wielkim wzroście wartości tego eksportu, przewyższającym nawet założony wzrost eksportu maszyn i urządzeń. Szczególnie silnie wzrasta eksport wyrobów chemicznych o wysokim stopniu przerobienia, co uważa się za zjawisko bardzo korzystne.

Prace nad projektami programu eksportowego poszczególnych resortów przyniosły już zmiany asortymentowe eksportu, zapewniające poprawę średnich wskaźników efektywności oraz zmniejszenie w okresie planu wskaźnika materiałochłonności dewizowej i wskaźnika importochłonności. Dokładniejsza analiza wykazuje, czy w projektach tych uwzględniono wszystkie możliwości poprawy w tym zakresie, co ma szczególnie wielkie znaczenie wobec niezwykle napiętych bilansów surowcowych przyszłego pięcioletnia.

Obok programu produkcji eksportowej omawiane prace objęły również projekty w zakresie produkcji eliminującej import (produkcji antyimportowej). Wyniki analizy na tym odcinku są znacznie skromniejsze. Zapewne zaważył na tym krótki termin pierwszego etapu prac, który zmusił poszczególne zjednoczenia do skoncentrowania się przede wszystkim nad zagadnieniami eksportu. Z drugiej strony samo podjęcie produkcji antyimportowej w zastosowaniu do planu wieloletniego budzi może wątpliwości i wymaga sprzecyzowania — chyba w sensie zawężającym, jeśli nie chcemy objąć tym pojęciem całej właściwie nowej produkcji.

Mimo tych zastrzeżeń wydaje się konieczne, aby w dalszych etapach nad pięcioletnim planem handlu zagranicznego zagadnienia produkcji antyimportowej uwzględnione zostały w stopniu poważniejszym niż dotychczas.

Podsumowanie wyników pierwszego etapu prac nad projektem programu produkcji eksportowej i antyimportowej przez poszczególne resorty stanowiło następną fazę opracowania tego zagadnienia. Wyniki podsumowań przekazane zostały przez resorty do Komisji Planowania przy RM celem wykorzystania w dalszych pracach nad planem pięcioletnim.

Jednocześnie poszczególne resorty przystąpiły do dalszych prac nad analizą efektywności produkcji eksportowej i antyimportowej w planie pięcioletnim, w oparciu o wytyczne precyzyjnie bliżej zakresu zadań w tym zakresie. Opracowania te, wykonane według tej samej metody co w pierwszym etapie prac, są obecnie w toku. Wyniki ich powinny przynieść dalsze pogłębienie znajomości zagadnienia oraz dalszą poprawę efektywności naszego handlu zagranicznego.

Problemy efektywności handlu zagranicznego²⁾

JERZY GŁOWACKI, BRONISŁAW WOJCIECHOWSKI

ustawienia, która z ewentualnych kilku propozycji jest najkorzystniejsza, wprowadzono w omawianej analizie specjalny wskaźnik uszlachetniania produkcji (WU). Wskaźnik ten jest zbliżony do stosownego do niedawna powszechnie przy ocenie opłacalności eksportu wskaźnika kursu wynikowego netto (KWN). Oba wskaźniki informują nas o opłacalności produkcji w końcowej fazie przetwórstwa, eliminują bowiem po obu stronach rachunku (to znaczy po stronie zlotowej i dewizowej) wartość materiałów dewizowych zużytych do produkcji.

Różnica między wskaźnikiem WU a KWN polega na tym, że wskaźnik WU odnosi się do przetwórstwa materiałów i półwyrobów, będących aktualnie przedmiotem eksportu; ponadto do kosztów przetwórstwa dodaje się tu oprocentowanie inwestycji uzupełniającej, zaś składniki dewizowe rachunku oblicza się z zastosowaniem wskaźnika kierunkowego.

Im wskaźnik WU niższy, tym dany proces uszlachetnienia bardziej opłacalny. Granicą opłacalności jest tu — podobnie jak i przy innych wskaźnikach — kurs graniczny.

Tyle o założeniach, parametrach i metodzie rachunku efektywności. Przejdźmy do ostatniego pytania:

JAKIE SĄ WYNIKI PIERWSZEGO ETAPU PRAC?

Prace te nie objęły całej naszej produkcji eksportowej, lecz tylko podstawowe gałęzie przemysłu przetwórczego. Zasięg ich był jednak tak szeroki, że mogą być one uznane za pierwszą kompleksową próbę oceny efektywności naszego eksportu w ujęciu perspektywicznym. Analiza objęła w szczególności całą niemal produkcję maszynową, przemysł lekki, chemiczny, rolnospożywczy, przemysł materiałów budowlanych oraz częściowo przemysł drzewno-papierniczy i drobnny.

Opracowanie projektu programu zgodnie z omówionymi zasadami okazało się sprawą bynajmniej niełatwą. Postawiło ono przemysł, a w szczególności zjednoczenia przemysłowe, wobec konieczności wykonania w krótkim czasie poważnego i trudnego zadania, do którego nie były one w pełni przygotowane.

Trzeba było przeszkolić w krótkim czasie szeroki krąg pracowników i zapoznać ich z zupełnie dla nich nowymi metodami — nowymi nie tylko pod względem treści ekonomicznej i sposobu ujmowania zagadnień. Niewątpliwą pomocą był tu kurs szkoleniowy, zorganizowany na początku marca br. przez Wydział Ekonomiczny KC, wspólnie z Zakładem Badań Konunktury i Cen Handlu Zagranicznego oraz z Zakładem Badań Ekonomicznych Komisji Planowania, jak również dalsze kursy szkoleniowe prowadzone w poszczególnych resortach.

W pracach nad projektem programu trzeba było również w wielu przypadkach zwalczać pewne nawyki planistyczne, brak inicjatywy i samodzielności, ogłędanie się na „odgórne wytyczne” w sytuacji, gdy chodziło właśnie o jak najpełniejsze ujawnienie inicjatyw mas pracujących. Okolicznością sprzyjającą było jednak to, że omawiane prace przypadły na okres dyskusji przed IV Zjazdem PZPR. Atmosfera tych dyskusji oraz ich wyniki przyczyniły się do wzbogacenia opracowywanych projektów programów o wiele cenniejsze pomysły i inicjatywy.

Pierwszym efektem prac nad projektem programu eksportu jest niewątpliwie poważny wzrost zainteresowania i pogłębienie znajomości problematyki eksportowej wśród pracowników przemysłu.

swojej produkcji powinny i mogą przeznaczyć na eksport. W tych warunkach opracowanie programu inwestycji eksportowych i badanie ich efektywności oznacza właściwie przepracowanie pełnego programu inwestycji, czego wiele zjednoczeń nie było w stanie w krótkim terminie wykonać. Wyniki przedstawione w tym zakresie przez przemysł lekki dowodzą jednak, że nie jest to zadanie niewykonalne.

Również zakres uwzględnienia inwestycji uzupełniających w opracowaniach zjednoczeń, wydaje się na ogół niewystarczający. Inwestycje tego typu stanowią bardzo ważny środek zwiększenia naszych możliwości eksportowych i poprawy efektywności eksportu. Dlatego też wydaje się konieczne, aby w dalszych pracach nad tymi zagadnieniami były one uwzględniane w stopniu znacznie większym.

Bardzo różny był zakres opracowanych i zbadanych przez poszczególne zjednoczenia wariantów projektów programu eksportu. Wykonane w tym zakresie obliczenia wykazały jednak w pełni przydatność i użyteczność tej metody. Należy zaznaczyć, że stosownie do „Wytycznych”, wszystkie zjednoczenia dokonały zbiorczego podsumowania „zysku kalkulacyjnego” w skali całego projektu programu, jeśli nie w kilku to co najmniej w jednym wariantcie, przyjętym jako optymalny. Pozwoliło to z kolei na podsumowanie wyników dla poszczególnych resortów i obliczenie na tej podstawie średnich wskaźników efektywności eksportu, co dało cenny materiał do porównań w skali makroekonomicznej. Obliczenia te wykonane zostały w dwóch przekrojach czasowych — dla roku 1966 i 1970, dzięki czemu można było stwierdzić tendencje w kształtowaniu się przewidywanej opłacalności eksportu w okresie planu pięcioletniego.

Należy stwierdzić, że niemal we wszystkich przypadkach wystąpiła poprawa średnich wskaźników opłacalności w okresie planu pięcioletniego. Poprawa ta wynika wyłącznie z korzystnych zmian struktury asortymentowej, ponieważ zgodnie z przyjętymi założeniami oba obliczenia wykonane zostały w oparciu o te same ceny i koszty według przewidywań dla roku 1965, w oparciu o stan aktualny.

Tego rodzaju ujęcie stanowi pewne zawężenie analizy ekonomicznej i zmniejsza jej wartość. W okresie planu pięcioletniego będą miały bowiem niewątpliwie miejsce poważne zmiany proporcji zarówno w zakresie kosztów produkcji, jak i cen dewizowych. Zmiany te będą z kolei rzutować bardzo silnie na opłacalność poszczególnych wyrobów, a nawet całych ich grup.

Opracowanie prognozy cenowej dla szerokiego asortymentu towarów i to na okres 6-7 lat, stanowi zagadnienie niezmiernie trudne, a jego kompleksowe rozwiązanie w takim terminie, aby wyniki mogły być wykorzystane do prac nad omawianym projektem programu produkcji eksportowej okazało się niemożliwe. To samo dotyczy prognozy w zakresie kosztów produkcji, która jest dopiero opracowywana przez przemysł.

W tych warunkach uwzględnienie przewidywanych zmian zarówno w cenach dewizowych, jak i kosztach produkcji trzeba było ograniczyć w tym etapie prac nad projektem planu do przypadków szczególnie ważnych i jaskrawych. Uwzględnienie ich w ogólnym podsumowaniu wyników analizy nie było już możliwe.

Przechodząc do krótkiego omówienia wyników analizy w poszczególnych resortach, należy stwierdzić, że podważyły one dotychczasowe poglądy o wielkim różnico-

Kronika regionów

Po urlopo

NIE mogę powiedzieć, tym opuszczał miejsce swego tegorocznego wypoczynku, Jastrzębią Górę — znaną i słynnie położoną nadmorską miejscowość, leżącą u nasady Półwyspu Helskiego — z najlepszymi wrażeniami. I to wcale nie z racji swego wrodzonego, pesymistycznego usposobienia; z podobnymi wrażeniami, jak to wynikało z przeprowadzanych przeze mnie rozmów, rozjeżdżało się wiele ludzi, spędzających tutaj swoje urlopy. Powody tego stanu rzeczy są bardzo prozaiczne. Niemniej jednak z racji ich permanentnego występowania w tej miejscowości (od kilku lat z uporem maniaki spędzam tam urlop zawsze w niedzielę, że będzie lepiej niż w roku ubiegłym), a także z faktu, że są one niemalże typowe dla wszystkich miejscowości nadmorskich w okresie letnim — warto je może trochę bliżej scharakteryzować. Zbyt wiele bowiem kosztują one nerwów i zdrowia wiele tysięcy ludzi przyjeżdżających nad morze po... wypoczynek.

Zaczynając od plaży. Ciągnie się ona łańcuchem kilkadziesiąt kilometrów, w czasie słonecznej pogody zawsze jest równomiernie zapełniona tłumem wczasowiczów. Jednakże tylko niewielki jej odcinek — ok. 150 metrów — strzeżony jest przez kilku ratowników. Odrzucenia reszta stanowi niemiłą poligon dla amatorów kąpielek, mogących — nie niepokojonych przez nikogo — brawurowo ryzykować własnym życiem w czasie dalszych wędrowek w morze. Rozumiem, że jest fizyczna wprost niemożliwością — w sytuacji, gdy w kraju topi się kilka osób dziennie — ochrona wszyst-

kich wód w Polsce. Ale wydaje się karygodnym wprost niedbalstwem niezabezpieczenie miejsc, o których wiadomo, że co roku są one nawiedzane przez tysiące amatorów kąpielek. Indolencja miejscowych władz terenowych? Może. Jeden z nielicznych ratowników poinformował mnie, że miejscowa rada narodowa nie dysponuje funduszami na opłacanie większej ilości ratowników. A grupki ludzi, leżących na plaży i obserwujących młodych chłopców oddalających się bardziej od brzozy, trzymających swego rodzaju totka: utopi się, czy nie? I naprawdę w groźnych przypadkach interweniują sami. Tylko nie zawsze ze skutkiem.

By dostać się na samą plażę, trzeba zsunąć się z urwiska wysokości około 200 m, poprzecinanego w niewielki tylko miejscach ułożonymi schodkami. Lat temu kilka powstał projekt uruchomienia wyciągu, którym mogliby się posługiwać przede wszystkim ludzie w podeszłym wieku. Wyciąg do dziś pozostał w sferze szczytnych zamierzeń. Mimo, iż miał działać już w tym sezonie. Prace przy wyciągu spowodowały zahamowanie przebudowy „zielonego mostka” w Pucku (budowę te realizuje ekipa puckiego MPKG). Albowiem, aby przyspieszyć jego uruchomienie, część ekipy, pracującej przy „zielonym mostku”, przeniesiono do Jastrzębiej Góry, przetruceno z tych inwestycji nie została ukończona w terminie. Nastąpiło prawdopodobnie po tegorocznym sezonie będąc przysłówiową musztardą po obiedzie.

Zobaczyć przy okazji można pełen rodzajowy obrazek, który wprawiał w zdumienie wielu postronnych obserwatorów, a będący

Wzrost sieci sklepów dla wsi

Spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu opracowała główne wytyczne w sprawie kierunków rozwoju detalizacji sieci handlowej z artykułami żywnościowymi i przemysłowo-konsumpcyjnymi na lata 1965-66. W jakich kierunkach rozwój ten ma nastąpić?

Zaczynając od sklepów spożywczych. Zakłada się dla nich tempo rozwoju osiągnięte w latach 1963-64. Co roku zatem ma przybywać 3-5 proc. sklepów w stosunku do stanu z końca roku poprzedniego. Przy lokalizacji nowych placówek preferowane będą przede wszystkim PGR-y, rejonów uprzemysłowujących się, i wsie o niedostatecznej dotychczas sieci sklepów spożywczych. Poza budową nowych sklepów, wytyczne przewidują lepsze wykorzystanie powierzchni sklepów już działających oraz rozszerzenie działalności sklepów wyspecjalizowanych o towary ogólnospożywcze.

W branży towarów konfekcyjnych, włókienniczych, obuwniczych itp. również zakładają zmiany. Jeśli chodzi o odzież gotową — wyłącznie dla jej sprzedaży, spółdzielczość uruchamiać będzie specjalne pawilony handlowe o powierzchni co najmniej 100 m kw. (typowa dokumentacja jest opracowana). Zgodnie z założeniami w r. 1965 ma przybyć 75 takich pawilonów, a w 1966 r. dalszych 100. Przy nowo uruchomionych pawilonach przewiduje się działalność punkt-

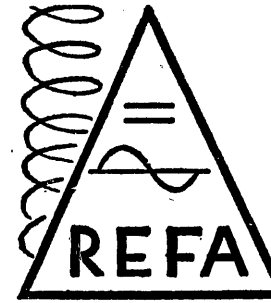
tów usługowych (poprawki krawieckie). Ponadto, pawilony te rozlokować powinny dotychczasowy ścisł w sklepach wielobranżowych, gdzie można będzie zmieścić większy asortyment pozostałych towarów włókienniczych, obuwniczych, galanterii itp.

Artykuły gospodarstwa domowego zamierza się szerzej niż dotąd wprowadzić do Wiejskich Domów Towarowych, wycofując z nich do sklepów wyspecjalizowanych przede wszystkim konfekcję, materiały włókiennicze i obuwnicze.

Poważne usprawnienia przewiduje się w sprzedaży mebli, których bogactwo i znacznie szerszy niż dotychczas asortyment grupuje się w 2-3 miejscowościach powiatu. Taka koncentracja sprzedaży wymaga m. in. zbudowania w l. 1965-66 ok. 150 nowych, dużych (o pow. co najmniej 100 m kw) pawilonów meblowych. Wszystkie tego rodzaju sklepy wprowadzą obok mebli sprzedaż tkanin dekoracyjnych, dywanów, winileum, cerat, ceramiki ozdobnej itp.

Również sieci sklepów z artykułami elektrotechnicznymi przewidziano przede wszystkim w rejonach zelektryfikowanych oraz znajdujących się w zasięgu stacji telewizyjnych. Przewiduje się uruchomienie w tej branży 50 nowych sklepów w 1965 r. i 80 w 1966 r. Wiekowego przyrostu sieci sklepów z artykułami motoryzacyjnymi raczej się nie przewiduje. Dążyć jest natomiast do powiększenia powierzchni użytkowej tych sklepów do przynajmniej 80 m kw. przeciętnie na sklep.

T. Z.



Zakłady Aparatury Elektrycznej

„REFA”

ŚWIEBODZICE, ul. Strzegomska 23

posiadają do sprzedania

586 OGRZEWACZY

typu Otg - 11

OGRZEWACZE SĄ PRZEZNACZONE DO OGRZEWANIA STACJO-

NARNEGO I POJAZDÓW TRAKCYJNYCH.

DANE TECHNICZNE:

Rodzaj prądu — stały lub zmienny

Napięcie znamionowe — 220, 380, 750 V

Moc znamionowa odpowiednio — 350, 700, 700 W

Maksymalne napięcie pracy jednego

ogrzewacza 1,2 Un/900 V

Rozstaw otworów w uchwytach mocujących

wynosi 600 x 210

Cena jednostkowa — 760 zł.

Bliższych informacji udziela Dział Zbytu ZAE „REFA”, tel. 339.

we refleksje

niejaką polską wersją znanego filmu „W samo południe”. Otóż po nieelastycznych i cichych za dnia uliczkach Jastrzębiej Góry spacerują w południe umundurowane trójki funkcjonariuszy MO. Poblężne tylko obserwacje życia tej nadmorskiej miejscowości wykazują, że (w ciągu dnia do zmroku), nikt nikogo publicznie nie uderzył, nie spowodował bójkę, awantury, „rozróby”. Takie sytuacje nie zdarzają się. Ludzie więc ze zdziwieniem kiwają głowami i tłumaczą sobie, że milicjant to też człowiek i lubi sobie pospacerować.

Wybrałem się kiedyś późną wieczorową porą do lokalu dancingowego „Polesie”. Nie tańczę się jednak główną atrakcją tego lokalu; znacznie więcej osób zaabsorbowanych tam jest — czynnie lub biernie — walką na pięści, noże, kastety. Pijani młodzi ludzie wybijają sobie zęby, łamią szcękę, tną się nożami — tym razem jednak nie niepokojeni przez funkcjonariuszy MO. Kierownik lokalu informuje, że bijatki takie odbywają się codziennie. A dlaczego nie interweniuje Milicja? „Panie, oni o tej porze sami boją się tu przychodzić, za mało ich tu jest”. Czy więc do czasu wzmożenia posterunku nie można by ograniczyć sprzedaży alkoholu? „A jak my wtedy poradziły sobie z planem...”. Może by więc w przyszłym sezonie Komenda Wojewódzka MO w Gdańsku rozciągnęła naprawdę właściwą opiekę nad Jastrzębią Górą?

Inny obrazek. Wybrałem się autobusem do oddalonego o 8 km Władysławowa. Zbliżała się pora kolacji, udałem się więc do reproduktora na wielu pocztówkach i prospektach dla turystów zagra-

meicznych, Domu Rybaka. Owszem, jest tam ładnie urządzone kawiarnia, olbrzymia sala restauracyjna. Kłopot polega jednak na tym, że przeciętny śmiertelnik nie ma prawa spożywać w tych salach posiłków. Przeznaczone są one bowiem na stołową dla wczasowiczów mieszkających w domach wczasowych. Jedyną w tej miejscowości publiczną restauracją jest zamknięta przez cały sezon dla publiczności! Zły więc i głodny udałem się na przystanek PKS, by wrócić ostatnim autobusem (o 20.30) do Jastrzębiej Góry. Wraz ze mną czekało na ów autobus — był 28.VIII, br. — kilkadziesiąt osób, w tym wiele matek z dziećmi na ręku. Czekaliśmy równo godzinę, by dowiedzieć się od przygodo napotkanego kolejarza, że dnia poprzedniego autobus ten w ogóle nie wyruszył na trasę — co także zdarzało się dość często i w innych dniach — i że lepiej będzie chyba iść do Jastrzębiej Góry na piechotę. Nie było innego wyjścia — trzeba było iść. Tak więc uformował się pochód młodych i starszych, zdrowych i chorych, mężczyzn, kobiet i dzieci — tych wszystkich, którzy choć późną nocną porą, chcieli się jednak znaleźć we własnym łóżku. W czasie tej wędrówki zasłabły dwie osoby chore na serce. Kolumna więc zwolniła tempo i parę minut po północy dotarła do Jastrzębiej Góry.

Trudno mi nawet przekazać Oddziałowi PKS w Wejherowie słowa tych ludzi charakteryzujących ich stosunek do pracy Oddziału. W każdym bądź razie opisany przypadek — a jak słyszałem było ich znacznie więcej w ciągu lata — nie świadczy już o zaniedbywaniu obo-

wiązków przez wspomnianą instytucję. Jest natomiast wyrazem czegoś więcej: stanowi jaskrawy przykład lekceważenia tych obowiązków, jest ordynarnym oszustwem dokonywanym kosztem zdrowia i nerwów wielu ludzi. Tego zdania był także tłum ludzi czekających z walizkami 30.VIII, br. na autobus z Jastrzębiej Góry do Gdyni (godz. 9.15). Szofer wesoło pomachał mi ręką i nie zatrzymując się pojechał dalej zostawiając wszystkich swemu losowi. Chyba ludzie kierujący pracą PKS-u w tym rejonie powinni pomyśleć o zmianie miejsca pracy. Jakaś odpowiedzialność za wykonywanie swoich obowiązków istnieje przecież w tym kraju!

Idźmy dalej. W Jastrzębiej Górze jest jeden tylko punkt apteczny, gdzie można także w teorii otrzymać poradę lekarską. Osobiście nie udało mi się skoryzystać ani razu z usług owego punktu jako że wywieszono godzinę jego otwarcia nie są zupełnie przez personel respektowane. Lekarka z gabinetu dentystycznego (mieszczącej się w tym samym budynku) z rozbrajającym uśmiechem informuje: „dlaczego mnie pan o to pyta? Przecież mnie to nie nie obchodzi”. Wychodząc przepisuję w doświadczonej na drzwiach punktu aptecznego: „Lobuzi! Dlaczego lekceważycie ludzkie zdrowie, dlaczego nigdy was nie ma, dlaczego nas dręczycie, czy jesteście nieczuli na nasze cierpienia? — Chorzy”. Doskonale komentarz wyrażający opinię wielu ludzi zawiązanych pracą placówek służby zdrowia w Jastrzębiej Górze.

Zaopatrzenie letników w żywność i usługi stanowi oddzielny problem. Pomijając już fakt, że istnieje tu tylko jeden sklep spożywczy, nie ma baru mlecznego, a sklep z artykułami gospodarstwa domowego w miesiącu sierpniu był czynny ok. 15 dni (w pozostałe czasy były służyły karteczki: „remanent, przyjęcie towarów, spis towarów itp.”). — zaopatrzenie tych

sklepów stoi w rażącej dysproporcji z potrzebami i wymaganiami klientów. A wymagania te są zgoła bardzo przyziemne. Nikt nie chce tutaj kupować angielskiej czekolady w proszku (270 zł polskich za puszkę), czy wysokiej jakości francuskich koniaków i najlżejszych polskich wódek, które zgrabnym szeregiem ustawione są na półkach. Ludzie szukają natomiast masła, miodu, kefiru, wędlin, serów, owoców i jarzyn — czyli tego wszystkiego, co było w tych sklepach w znikomych ilościach. Zdobyć tych artykułów zawsze musiałoby być okupione wielogodzinnym wystawianiem w kolejkach, a i to nie zawsze gwarantowało otrzymanie poszukiwanych „delikatności”. W sklepie gospodarstwa domowego brak noży, widelców, łyżeczek, talerzy, kubków — tych towarów, których poszukiwali ludzie usiłujący żyć się indywidualnie, „na własną rękę”. Dlaczego nie ma? „Hurtnia nie przyszła, rozdzielnik nie przewidywał, a w ogóle po co robić tyle szumu o takie głupstwa” — mówi stojąca za ladą panią. Z podobnym sposobem wyjaśnienia konsumentom braków w zaopatrzeniu, z własnie takim stosunkiem personelu sklepów do ich rozmówców z drugiej strony lady — spotykaliśmy się w Jastrzębiej Górze na każdym kroku. Nikt nic nie wie, nie nikogo nie obchodzi, zachowywać tylko spokój, obywateli!

Gdy odarty ze złudzeń wynikających z przekonania, że ktoś jednak winien czuć za warunki właściwego wypoczynku tysięcy ludzi w Jastrzębiej Górze przyjechałem do stolicy — koledzy z redakcji, którzy spędzali swe urlopy w Niechorzu, Juracie, Jastarni itd., potwierdzili — na podstawie własnych obserwacji — moje wyobrażenia o pracy rad narodowych w wielu miejscowościach nadmorskich. Albowiem właśnie one, be-

dące organami władzy w stosunku do całej gospodarki na ich terenie działania, obowiązane są także do zapewnienia należytych warunków komunikacyjnych, noclegowych, wyżywieniowych, do należytej obsługi turystów w odpowiednio zorganizowanej i zaopatrzonej sieci usług itd. O powodzeniu tej pracy nie decydują coroczne plany przygotowywania się do sezonu, z którymi zaznajamia się dziennikarzy na organizowanych w tym celu konferencjach prasowych. Tylko wtedy zestawienia liczb i środków działania, przedstawionych na papierze, wygładzają imponująco. Natomiast konfrontacja tych zestawień z ich praktyczną realizacją w terenie wykazuje, jak można przyjechać do pięknej, słodkiej ustronowej w terenie Jastrzębiej Góry i przeżywać codziennie istną gehennę w zelektryzacji z którymśkolwiek odcinkiem działania miejscowej rady narodowej.

Rozumiem doskonale, że rozwój usług związanych z wypoczynkiem musi być związany z bezpośrednimi korzyściami, jakie władze terenowe winny czerpać jako ekwiwalent ich wydatków na rozwój usług, urządzeń komunalnych, dożo i nadzór, koordynację i świadczenia ogólne. Obecna sytuacja, że to także trzeba ostro podkreślić — niewiele przynosi z tego tytułu radom narodowym od strony dochodowej. Nie zwalnia to jednak władze terenowych od czuwania nad tak drobnymi jak o sprawami, jak punktualna komunikacja, zabezpieczenie ze strony MO potencjalnych miejsc awantur i bijatyk, dobrego zaopatrzenia istniejących już punktów sprzedaży, czy kontrolowania miejscowego ośrodka zdrowia we właściwym wykonywaniu przezeń obowiązków.

„Gdyż w przeciwnym przypadku ludzie będą mówić, że jest w Jastrzębiej Górze tylko dobra pogoda — ten czynnik, na który rada narodowa nie ma — na szczęście — żadnego wpływu.

K TO praktycznie w konkretnych warunkach poszczególnych zakładów przemysłowych powinien kierować działalnością produkcyjną przedsiębiorstw, jak odbywa się kształcenie i uzupełnianie kadr dla przemysłu, w szczególności ich kadr inżyniersko-technicznych. Ten zasadniczy problem sprowadza się do odpowiedzi na pytanie — kto w praktyce kieruje procesami wytwórczymi, ujawnianiem i wykorzystaniem rezerw, kto i jak kształci takich specjalistów, czy, nieustannie wzbożając program kształcenia o najnowsze zdobycze nauki i techniki, w dostatecznym stopniu uwzględnia się potrzeby produkcji, jak sprawy te były rozwiązywane przed wojną, jakie rozwiązania są spotykane w innych krajach rozwiniętych, zarówno naszego obozu jak i krajów kapitalistycznych. Jest to zagadnienie, którego przecenienie nie można, zwłaszcza przy aktualnie szybkim tempie postępu technicznego. Liczne fakty świadczą o istniejących w tym zakresie brakach, a niekiedy i błędach hamujących tempo naszego rozwoju. Przykładem może być np. problem wykorzystania środków trwałych. Drogocenne środki trwałe, zbudowane przy dużym i długotrwałym nakładzie sił i środków są nieraz wykorzystane tylko w ciągu 8—10 godzin na dobę, zamiast 16 i więcej. Zie wykorzystane środki trwałe są czynne odpowiednio dłużej i przy szybkim postępie technicznym starzeją się, zanim następuje ich fizyczne zużycie w produkcji.

Najogólniej można stwierdzić, że procesami produkcyjnymi kierują inżynierowie. Jednak produkcja w różnych gałęziach przemysłu, różniących się przede wszystkim stopniem zaawansowania technologicznego, stawia rozmaite wymagania. Niektóre technologie np. przemysłu maszynowego są różnorodnie i złożone, inne (np. przemysłu lekkiego) są prostsze. Postawione zadanie rozpatrzone zostanie na tle sytuacji w przemyśle elektro-maszynowym i chociaż niektóre wnioski mogą być z powodzeniem zastosowane także w innych gałęziach przemysłu (na tym m. in. polega specyfika przemysłu maszynowego) — dotyczy one przede wszystkim wszystkich zakładów o technologii elektro-maszynowej. W niektórych przypadkach wypadnie sięgnąć do materiałów historycznych w innych do materiałów nie tylko krajowych, lecz także zagranicznych.

Używając odpowiedzieć na zasadniczy problem, należy stwierdzić, że jest tu wiele co najmniej zadziwiających okoliczności. Przede wszystkim uczelnie techniczne w naszym kraju z roku na rok zmniejszają zakres przygotowania organizacyjnego i ekonomicznego absolwentów wydziałów mechanicznych. I tak np. do 1957 r. były na wydziałach mechanicznych uczelnie technicznych prowadzone dwa wykłady: z organizacji przedsiębiorstw i z ekonomiki przemysłu w łącznym rozmiarze 135 godzin w ciągu całych studiów. Ilość ta została w 1959 r. zmniejszona do 105 godzin dla obu przedmiotów, w 1963 r. do 75 godzin, a w roku 1964 do 60 godzin.

Przed drugą wojną, w roku akademickim 1932/33 studenci Wydziału Mechanicznego Politechniki Warszawskiej musieli wysłuchać 150 godzin wykładów obowiązkowych z przedmiotów ekonomiki i organizacji oraz 150 godzin nieobowiązkowych. Nie wchodząc w dyskusję merytoryczną o stosunek treści poszczególnych dyscyplin obecnie i przed wojną, należy stwierdzić, że inżynierowie mieli znacznie większy ładunek przygotowania organizacyjnego i ekonomicznego. Obecne przygotowanie obejmujące 60 godzin jest stanowczo niewystarczające. Jest ono wyrazem niezrozumienia zasadniczego problemu: czego należy nauczyć przyszłego inżyniera w zakresie organizacji zakładów budowy maszyn i ekonomiki przemysłu.

CO MUSI ROZWIĄZAĆ INŻYNIER

Skomplikowany proces produkcji w przemyśle maszynowym przesła-

nastąpić pogorszenie wykorzystania rezerw produkcyjnych i przed zakładem stają nowe, złożone problemy. Te sprawy jednak są na porządku dziennym w każdym zakładzie i umiejętność ich rozwiązania jest codziennym, niezbędnym warunkiem rozwoju, a zapewnienie koniecznych kwalifikacji kadry inżyniersko-technicznej jest środkiem takiego rozwoju. Jednak rozwiązanie istniejących sprzeczności, stanowiąc bieżące zadanie kierownictwa zakładów, nie wyczerpuje problemu. Konieczna jest działalność inżynierska, zapewniająca na wszystkich odcinkach zmianowe wytwarzanie, planowanie operatyw-

mach kształcenia inżynierów minimalne — jednakże szersze niż w Polsce, kształcenie organizacyjne i ekonomiczne studentów wyższych uczelni technicznych;

— kształcenie to konsekwentnie realizowane przyjmując rozwinięte postacie studiów inżyniersko-ekonomicznych.

Szczególnie interesujące jest w tym zakresie doświadczenie takich krajów jak Czechosłowacja i NRD. Wykłady z zagadnień ekonomiki i organizacji wynoszą tam 255, 930 godzin, a w szkołach inżyniersko-ekonomicznych 1250 godzin. W ZSRR istnieją wielogodzinne

ma ono miejsce w krajach małych 6,5 — 7,5 mln ludności. W ostatnim dziesięcioleciu NRF powołała do życia 5 uczelni inżyniersko-technicznych podkreślając, że w obecnych warunkach konieczne jest planowe przygotowanie inżynierów-organizatorów produkcji na wyższych uczelniach technicznych.

KIERUNEK ZMIAN

IV Zjazd PZPR scharakteryzował dotychczasowy wysiłek narodu w zakresie budownictwa nowych zakładów przemysłowych. Nie ulega wątpliwości, że wysiłek ten może dać w przyszłości dochód tylko pod warunkiem nasycenia przemysłu ludźmi umiejętnymi w codziennej działalności kierować procesami wytwórczymi i zaangażowanymi w tej działalności. Jest to tym konieczniejsze, że w innych dziedzinach występują bezsporne sukcesy i dalsze trwanie obecnego stanu staje się „wąskim gardłem” hamującym dalszy rozwój gospodarki narodowej i obniżającym efektywność inwestycji. W każdej działalności inwestycyjnej występuje pojęcie inwestycji towarzyszących, tj. przeznaczonych na różne urządzenia lub obiekty, bez których główny obiekt nie mógłby normalnie pracować, np. boczna kolejowa, magazyny, sieć instalacji wodno-kanalizacyjnych doprowadzających wodę i odprowadzających ścieki. Kształcenie organizatorów produkcji i nasycenie przemysłu kadrami takich specjalistów ma w chwili obecnej charakter inwestycji nie towarzyszących lecz podstawowych, bez których nie jest możliwe wykorzystanie istniejącego kosztownego potencjału produkcyjnego. Podkreśliło to XI Plenum KC PZPR w grudniu 1962 r., omawiając wzmocnienie zadania o dziedzinie szkolnictwa wyższego i badań naukowych. W uchwale Plenum czytamy m. in.: „w programach studiów technicznych uwzględnić konieczność należytego przygotowania inżynierów w zakresie organizacji produkcji i pracy”. Jest to istotna sprawa zwiększenia efektywności nakładów inwestycyjnych w dziedzinie nauki i badań naukowych, zbliżenia studiów wyższych do życia i lepszego przygotowania absolwentów do przyszłego zawodu.

ORGANIZATORZY PRODUKCJI

STANISŁAW LIS, MAREK WAJS

za o tym, co powinien umieć inżynier. Upředniom wymieniliśmy przykładowo wskaźnik zmienności, czy zwiększenie zmienności wyczerpuje problem? Odpowiedź zależy od punktu widzenia. Zmienność można rozpatrywać zarówno jako środek, jak i jako wynik. Jeśli niezbędne warunki techniczne, organizacyjne i ekonomiczne są zachowane — wówczas zmienność jest wynikiem zastosowanego zespołu środków. Przy danej zmienności — wynik może wyrazić się w rozmaitym stopniu zaangażowania i wykorzystania różnych środków. Niejednokrotnie biorąc pod uwagę różne elementy występujące w produkcji i różny punkt widzenia wymieniamy się, co powinien umieć organizator produkcji. W myśl rozpowszechnionych poglądów powinien on: znać zasady organizacji procesu produkcyjnego, tzn. umieć projektować właściwy przebieg produkcji; ustalać właściwą strukturę produkcyjną; powinien on umieć organizować stanowiska robocze, dzień roboczy, brygady robocze; powinien on umieć analizować rezerwy produkcyjne i określać możliwości produkcyjne; obliczać cykl produkcyjny, zapasy robót w toku, organizować produkcję potokową i ekonomiczną wielkość partii; organizować pracę i płace; organizować wydziały podstawowe i służby pomocnicze, zabezpieczyć techniczne przygotowanie produkcji itp.

Są to wszystkie zagadnienia złożone, pełne sprzeczności. Są sytuacje, gdy poprawiając jeden wskaźnik pogarsza się drugi. Przykładowo można rozpatrzyć np. wpływ zmiany norm na płace i wykorzystanie możliwości produkcyjnych. Wraz ze zmianą norm (obniżeniem norm czasu pracy) lub podwyższeniem ilościowych norm produkcji, maleje płaca robotnika za wykonanie jednostki produkcji, jednak płaca robotnika na godzinę, dzień, miesiąc, może nie ulegać zmianie o ile są warunki wzrostu wydajności. Gorzej gdy ich nie ma, może nastąpić spadek płacy w stosunku do okresu sprzed zmiany norm. Ale nawet gdy płace nie spadają, może

nie, wzrost wydajności i obniżenie kosztów, a więc system stałych obciążeń produkcyjnych, warunkujących pełniejsze wykorzystanie posiadanych rezerw.

SZKOLENIE INŻYNIERÓW W INNYCH KRAJACH

Interesującą, niestety na naszą niekorzyść, wypadła porównanie przygotowania inżynierów w Polsce z przygotowaniem ich w innych krajach. We wszystkich krajach socjalistycznych, jak i kapitalistycznych szkolenie organizatorów produkcji odbywa się dwiema teoriami: — z jednej strony normalne studia techniczne prowadzą w ra-

wie uczelnie inżyniersko-ekonomiczne w Moskwie, Leningradzie i Charkowie. Oprócz tego istnieją wydziały inżyniersko-ekonomiczne na pozostałych uczelniach technicznych. Niezależnie od świadomości szkolonego organizatora produkcji normalne studia techniczne przewidują minimalne, jednak znacznie szersze niż u nas, przygotowanie inżynierów w zakresie organizacji i ekonomiki produkcji. Podobnie jest w pozostałych krajach. CSRS i NRD specjalizują niektóre uczelnie.

W rozwiniętych krajach kapitalistycznych znane jest kształcenie organizatorów produkcji w uczelniach technicznych. Szkolenie organizatorów produkcji np. w Zurichu czy Gruzji jest tym ciekawsze, że

KRAKOWSKIE ZAKŁADY METALOWE PRZEMYSŁU TERENOWEGO

KRAKÓW, ul. Stolarska 7 * Telefon 263-27 lub 259-40
poszukują pilnie wykonawcy



WYPRASEK

(WYTŁOCZEK) DO PODNOŚNIKÓW ZEBATKOWO-KORBOWYCH O UDŹWIGU 10 T. I 15 T. NA ROK 1965 I LATA NASTĘPNE.

Orientacyjne dane techniczne:

Łożenie na prasie o nacisku 300 — 500 ton oraz wykrawanie 6 sztuk elementów — stanowiących 1 kpl. z blach stalowych ST 4 S o grubościach 4, 5, 6, 10, 12 mm — gabaryty elementów maximum: 700 x 260 mm — głębokość łożenia maximum 50 mm oprzyrządowanie w posiadaniu zamawiającego. Materiał zabezpiecza zleceńmłodawca lub zleceniobiorca. Planowana ilość produkcji w/w podnośników na rok 1965 wynosi 3.000 sztuk.

Na żądanie wyślemy przedstawiciela z pełną dokumentacją.

K-20

ORZECZNICTWO

ROSZCZENIA NABYWCY TOWARU Z IMPORTU W RAZIE JEGO WADLIWOŚCI

Miedzy przedsiębiorstwem A i Centralą Handlu Zagranicznego B powstał spór co do zasad rozliczenia się z tytułu dostawy wadliwego towaru pochodzącego z importu.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa w orzeczeniu wstępnym ustaliła te zasady, jednak od orzeczenia tego odwołały się obie strony.

Centrala Handlu Zagranicznego zakwestionowała pkt 3 orzeczenia, według którego powodowe Przedsiębiorstwo w razie przyjęcia towaru wadliwego, może poza odszkodowaniem umownym — żądać również kosztów składowania. Natomiast Przedsiębiorstwo domagało się zmiany pkt 4 orzeczenia OKA, w którym przyjęła ona, że Przedsiębiorstwo nie może żądać od pozwanego Centrali odszkodowania umownego z tytułu przyjęcia towaru z wadami, jeżeli wady (uszkodzenia) powstały po przejściu niebezpieczeństwa na nabywcę, np. w czasie transportu od przekroczenia granicy do stacji przeznaczenia.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy oba odwołania, w orzeczeniu z dnia 27 września 1963 r. nr I-6823/63 udzieliła następującego wyjaśnienia:

1. W razie przyjęcia przez nabywcę towaru z importu, mimo iż towar ten posiada wady, przy jednoczesnym żądaniu od sprzedawcy (centrali importowej) usunięcia wad, nabywca ma prawo do żądania skumulowanych odszkodowań umownych z tytułu zwłoki w dostawie i z tytułu niewykonania umowy dostawy lub nienależytego jej wykonania.

Jeżeli jednak nabywca ponosi szkodę wyższą od kwoty, przypadającej mu z tytułu odszkodowań umownych, to może on żądać i b o zapłaty odszkodowania umownego albo odszkodowania na zasadach ogólnych. Nie może natomiast żądać zapłaty odszkodowania umownego za zwłokę a ponadto wynagrodzenia szkód rzeczywistych poniesionych w związku z wadliwą dostawą.

2. Jeżeli uszkodzenie towaru z importu nastąpiło po przejściu niebezpieczeństwa na nabywcę i brak podstaw do przyjęcia, że uszkodzenie to nastąpiło z przyczyn, za które odpowiadałaby dostawca zagraniczny, wówczas nabywcy mogą jedynie przyznać roszczenia do przewoźnika lub do zakładu ubezpieczenia, a nie odszkodowanie umowne za dostawę towaru wadliwego.

W uzasadnieniu GKA zaznaczyła m. in.:

(...) W przypadku przyjęcia przez nabywcę towaru pochodzącego z importu, pomimo iż towar ten posiada wady, przy jednoczesnym żądaniu od sprzedawcy (centrali importowej) usunięcia wad, nabywcy — zgodnie z § 37 pkt. 1 lit. b i lit. d oraz § 39 ust. 2 ogólnych warunków dostaw towarów pochodzących z importu (Monitor Polski z 1959 r. nr 92, poz. 494) — przysługują 2 proc. lub 5 proc. odszkodowanie umowne obliczone od wartości towaru (w zależności od tego, czy dostawca wadę usunął, czy też nie) i odszkodowanie za zwłokę w wysokości 0,1 proc. za każdy dzień, liczone od dnia wezwania do usunięcia wady do daty dokonania tej czynności.

Wprawdzie przepis § 39 ust. 1 owd towarów pochodzących z importu stanowi, że odszkodowanie za zwłokę należy się niezależnie od odszkodowania lub wynagrodzenia szkody za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, jednakże przepis ten należy interpretować łącznie z przepisem § 35 owd towarów pochodzących z importu, wyrażających generalną zasadę, że strona, która nie wykonała zobowiązania lub wykonała je nienależyte, powinna zapłacić drugiej stronie umowne lub odszkodowanie na zasadach ogólnych — jeśli jest ono wyższe od odszkodowania umownego.

Z zestawienia tych dwu przepisów należy zatem dojść do wniosku, że nabywca ma prawo do żądania skumulowanych odszkodowań umownych z tytułu zwłoki w dostawie i z tytułu niewykonania umowy dostawy lub nienależytego wykonania umowy dostawy. Natomiast, jeżeli w związku ze zwłoką lub niewykonaniem, względnie nienależytym wykonaniem dostaw (np. wadą towaru) nabywca ponosi szkodę i szkoda ta jest wyższa od kwoty przypadającej mu z tytułu odszkodowań umownych, to może on żądać zapłaty odszkodowania umownego, względnie zapłaty odszkodowania na zasadach ogólnych. Nie może on — jak to przyjęła OKA — żądać zapłaty odszkodowania umownego za zwłokę i wynagrodzenia szkód rzeczywistych poniesionych w związku z dostawą wadliwą.

Nabywca może żądać kosztów składowania poza należnym mu odszkodowaniem umownym tylko w tym przypadku, kiedy stawia on towar do dyspozycji dostawcy i odstepuje od umowy, względnie żąda dostawy innego towaru, nie posiadającego wad (patrz orzec. GKA) opublikowane we władce do nr 3/177) Przeglądu Ustawodawstwa Gospodarczego, poz. 290).

Jeśli uszkodzenie towaru nastąpiło po przejściu niebezpieczeństwa na nabywcę — np. w czasie tran-

DOKONCZENIE NA STR. 6

ZYCIE GOSPODARSTWA 5

Nr 38 (679) — 20.IX.1964 r.

sportu, od granicy polskiej do stacji przeznaczenia — i nie ma podstaw do przyjęcia, że uszkodzenie to nastąpiło na skutek przyczyn, za które odpowiadałby dostawca zagraniczny, to nie można mówić o wadzie towaru w rozumieniu przepisów ogólnych warunków dostaw towarów pochodzących z importu, a co najwyżej o przysługujących nabywcy z tego tytułu roszczeniach w stosunku do przewoźnika, względnie do zakładu ubezpieczeń.

Nietrafny jest przeto wywód odwołania strony powodowej, kwestionujący ustalenie OKA, że w przypadku powstania uszkodzenia towaru na przejściu niebezpieczeństwa na nabywcę nie przysługują mu, oświadczenie umowne za dostawę towaru wadliwego.

Z tych przyczyn Główna Komisja Arbitrażowa zmieniła tylko pkt 3 orzeczenia, natomiast zatwierdziła orzeczenie w pozostałej części (...).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ORGANIZACYJNO-TECHNICZNA REKONSTRUKCJA BRANŻ I GAŁĘZI GOSPODARKI USPOLECZNIOWEJ ORAZ REGIONÓW

W nr 55 Monitora Polskiego ukazała się uchwała nr 225 Rady Ministrów z dnia 29 lipca 1964 r. w sprawie organizacyjno-technicznej rekonstrukcji branż i gałęzi gospodarki uspołecznionej oraz regionów (poz. 261).

Uchwała poleca ministrom (centralnym urzędom) nadzorującym branż i gałęzi gospodarcze, zjednoczonym władzom, prezydentom wojewódzkim rad narodowych oraz wyznaczonym przedsiębiorstwom (lub zrzeszeniom przedsiębiorstw) przystąpienie do opracowania programów organizacyjno-technicznej rekonstrukcji nadzorowanych branż i gałęzi gospodarki narodowej lub regionów według zasad uregulowanych uchwałą, dostosowanych do ich warunków i potrzeb.

Uchwała dotyczy głównie branż oraz gałęzi przemysłowych i budowlanych. Programy rekonstrukcji tych branż powinny być opracowane nie później niż do 31 marca 1965 r.

W pierwszym stadium prac szczególna rola przypada Przewodniczącemu Komitetu Nauki i Techniki, który ustala ogólne wytyczne metodologiczne i zasadnicze kierunki programowania oraz koordynuje całość prac naukowych i doświadczalnych nad metodologią programowania i planowania rekonstrukcji organizacyjno-technicznej.

Jeśli chodzi o inne branże i gałęzi gospodarcze, jak np. komunikacyjne, transportowe, rolnicze, leśne, handlowe, komunalne, geologiczne, gospodarkę wodną, żeglowną itd., ministrowie nadzorujący je powinni wydać w terminie 3 miesięcy od momentu ustalenia wytycznych przez Przewodniczącą Komitetu Nauki i Techniki (o których mowa wyżej) — oddzielne wytyczne w sprawie metod, trybu i terminów opracowania programu organizacyjno-technicznej rekonstrukcji podległych im gałęzi gospodarki.

Programy organizacyjno-technicznej rekonstrukcji powinny, wytyczając — na podstawie analizy ekonomicznej aktualnego stanu krajowej bazy technicznej i światowych tendencji rozwojowych postępu techniczno-organizacyjnego — podstawić kierunki kompleksowej polityki technicznej, organizacyjnej i ekonomicznej w przedmiocie racjonalnego ulepszenia istniejących form i metod organizacji produkcji i zarządzania oraz bazy technicznej branż i gałęzi gospodarczych lub regionów, a także stworzenia warunków ich dalszego optymalnego rozwoju i wszechstronnej intensyfikacji efektów działalności gospodarczej — w drodze przedsięwzięć organizacyjnych i technicznych nie wymagających w zasadzie większych nakładów na nowe budownictwo inwestycyjne.

Programy organizacyjno-technicznej rekonstrukcji regionalnej obejmują zagadnienia kompleksowego rozwoju regionu, skoordynowanego z planami zagospodarowania przestrzennego oraz ogólnymi kierunkami rozwoju gospodarczego objętymi programami rekonstrukcji branżowej oraz rekonstrukcji urządzeń i usług ogólnych, opracowywanymi w skali ogólnokrajowej.

ZAOPATRYWANIE USPOLECZNIONEGO HANDLU DETALICZNEGO W PRZEMYSŁOWE ARTYKULE SEZONOWE

Zarządzeniem nr 85 z dnia 15 czerwca 1964 r. Minister Handlu Wewnętrznego dokonał kolejnej zmiany tekstu swego zarządzenia nr 74 z dnia 29 kwietnia 1960 r. w sprawie obowiązków przedsiębiorstw państwowych handlu hurtowego w zakresie zaopatrywania uspołecznionego handlu detalicznego w przemysłowe artykuły sezonowe (Dz. Urz. MHW Nr 12, poz. 36 z późn. zmianami).

W związku z tym w nr 24 Dziennika Urzędowego MHW ogłoszony został nowy, aktualnie obowiązujący tekst zarządzenia nr 74 wraz z załącznikami. (poz. 77).

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

6 ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 38 (679) — 29. IX. 1964 r.

nach pracowników umysłowych niż w rodzinach robotniczych. Podany ogólny wzrost dochodów rodzin pracowników przemysłu znajduje wyraz przede wszystkim we wzroście liczby rodzin zaliczanych do wyższych grup zarobkowych. Ilustruje to następujące zestawienie.

ZMIANY LICZEBNOŚCI RODZIN OBJĘTYCH BADANIEM, BUDŻETÓW, ZALICZANYCH DO POSZCZEGÓLNYCH GRUP ZAMOŻNOŚCI

Grupy zarobkowe w zł na osobę miesięcznie	Odsetek rodzin żyjących w danej grupie zarobkowej	Rodziny pracowników przemysłu	Rodziny pracowników ogółem
Ogółem	100	100	100
Poniżej 400	0,7	0,7	0,9
400 do 600	9,5	7,0	8,5
601 do 800	20,4	15,6	16,9
801 do 1000	20,9	20,8	20,3
1001 do 1250	19,2	20,7	19,5
1251 do 1500	11,8	12,6	12,4
1501 do 2000	11,6	12,7	12,3
2001 i więcej	5,6	6,9	6,7

W zamieszczonym zestawieniu zwraca przede wszystkim uwagę brak spadku odsetka rodzin, żyjących w najniższej grupie dochodowej (do 400 zł na osobę miesięcznie); chociaż łączny odsetek rodzin żyjących w dwóch najniższych grupach zarobkowych (do 600 zł na osobę miesięcznie) spadł dość wydatnie (z 10,5 do 7,7 proc.), podobnie jak i odsetek rodzin żyjących w średnich grupach zarobkowych (do 1000 zł na osobę miesięcznie). Możliwe, że brak spadku odsetka rodzin w najniższej grupie dochodowej wiąże się z nie dość liczną

Zmiany w poziomie dochodów

reprezentacją budżetów potrzebną dla prawidłowego uchwycenia tego, liczebnie dość skromnego zjawiska. Wiele daje tu jednak również do myślenia fakt, że ostatnie lata nie przyniosły większych postępów w zróżnicowaniu świadczeń społecznych w zależności od stopnia zarobkowości rodzin.

Przykładowo można podać, że dochody ze świadczeń społecznych w grupie najgorzej sytuowanych rodzin pracowników przemysłu (do 400 zł na osobę miesięcznie) wynosiły w 1963 r. 1185 zł i były niższe niż w grupach lepiej sytuowanych rodzin. W rodzinach wydających w granicach od 800 do 1000 zł na osobę miesięcznie wynosiły one w tym czasie ok. 1270 zł i ok. 1214 zł w rodzinach wydających w granicach 1001—1250 zł. Szczególną uwagę zwraca tu, utrzymujący się wciąż brak powiązania wysokości dochodów z tytułu stypendiów ze stopniem zarobkowości rodzin. Odnosić też trzeba, że dochody uzyskiwane z ogródków działkowych nadal zupełnie nie są skorelowane ze stopniem zarobkowości rodzin. Dotyczy to zwłaszcza rodzin robotniczych, wśród których największe dochody z tego tytułu osiągały rodziny średnio sytuowane, a nie gorzej sytuowane (142 zł na osobę rocznie w grupie rodzin wydają-

cych w granicach 800 do 1000 zł na osobę miesięcznie i 80 zł w rodzinach o wydatkach poniżej 400 zł na osobę miesięcznie).

Jeszcze raz została też potwierdzona sugestia, że tak niedoskonałe zróżnicowanie świadczeń społecznych wiąże się z faktem, iż ich podstawą są nie dochody na osobę w rodzinie, a wysokość wynagrodzenia za pracę. Okazuje się bowiem, że również w pełnej reprezentacji rodzin pracowników zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej przynależność do najgorzej sytuowanej grupy rodzin nie wiąże się w większym stopniu z niskimi zarobkami. Wąże się ona natomiast ściśle z liczbą osób na utrzymaniu i liczbą osób pracujących w rodzinie.

Przeciętna płaca pracownika, żyjącego w grupie rodzin gorzej sytuowanych (do 400 zł na osobę miesięcznie) wynosiła w 1963 r. 1600 zł miesięcznie i była tylko o 350 zł niższa niż przeciętna płaca pracownika żyjącego w grupie średnio sytuowanych rodzin (1001 do 1250 zł na osobę miesięcznie). Ponadto była ona o ok. 1000 zł niższa niż w grupie najlepiej sytuowanych rodzin (powyżej 2 tys. zł na osobę miesięcznie). Liczba osób żyjących we wspólnym gospodarstwie domowym maleje natomiast systema-

tycznie wraz ze wzrostem stopnia zarobkowości rodziny (z 6,49 osób w najgorzej sytuowanych rodzinach do 1,67 osób w najlepiej sytuowanych rodzinach), zarówno w pełnej reprezentacji rodzin pracowników przemysłu (z 6,79 do 1,52 osoby).

W świetle tych danych stwierdzić więc trzeba, że rozpraszanie problemu rodzin najgorzej sytuowanych nie wiąże się, w poważniejszym stopniu, ze wzrostem płac najniższych. Jest on natomiast ściśle związany z liczbą żyjących w rodzinie osób nie pracujących, głównie dzieci. Waga tego zagadnienia, potrzeba poszukiwania form pomocy dla tych najgorzej sytuowanych rodzin, wzrasta przy tym wraz z upływem czasu, tj. wraz ze wzrostem kosztów utrzymania. Chociaż stwierdzić należy, że ilościowo, z punktu widzenia liczby rodzin żyjących w tych szczególnie trudnych warunkach, problem nie wydaje się „zbyt duży”.

Obok wciąż aktualnego problemu rodzin najgorzej sytuowanych w ostatnich latach zyskał, jak się wydaje, na wadze problem dostosowania podażi do potrzeb rosnącej wciąż liczby rodzin lepiej sytuowanych.

W grupie rodzin pracowników

przemysłu odsetek rodzin wydających powyżej 1500 zł na osobę miesięcznie wzrósł w latach 1960—1963 z ok. 17 do 20 proc., a wydających powyżej 1250 zł z 29 do 32 proc. Wzrost ten dotyczy przy tym głównie rodzin pracowników umysłowych. W rodzinach robotniczych nie obserwuje się bowiem wzrostu odsetka rodzin w grupach zarobkowych powyżej 1500 zł na osobę miesięcznie.

Charakterystyczne jest przy tym, że w rodzinach pracowników umysłowych o przynależności do wyższych grup zarobkowych w większym stopniu decyduje poziom wynagrodzenia za pracę niż w rodzinach robotniczych. W tych ostatnich o przynależności do wyższych grup zarobkowych decyduje w większym stopniu skład liczby rodzin i ilość osób pracujących zarobkowo. Natomiast zarobki robotników żyjących w wyższych grupach zarobkowych (od V do VIII) różnią się nieznacznie.

Na te przedstawione tu po krótko tendencje zmian w poziomie i strukturze dochodów narastają oczywiście niemie, istotne zmiany w poziomie i strukturze spożycia. Wymagają one jednak, jak już była o tym mowa, odrębnego omówienia.

GRZEGORZ PIŚARSKI

MOTYWY I DROGI MODERNIZACJI

nione są tu kolejno według części, jaką w ankiecie uzyskaliśmy:

ULEPSZENIA WPROWADZONE

1. zwiększenie nawożenia — 15,3
2. lepsze ziarno, sadzenia — 11,8
3. porównanie nowadziejzych upraw (głównie okopowych — 4,8 i przemysłowych — 4,3) — 11,1
4. nowe budynki gospodarcze (głównie obory chlewne — 6,3) — 10,3
5. nowe maszyny (zakup) (głównie maszyny konne do siewu i sprzetu oraz młocarnie — 8,4) — 9,2
6. wprowadzenie nowej hodowli — 6,4
7. założenie elektryczności na siłę — 2,2
8. uprawa łąk — 1,7
9. zmiany w technice uprawy — 1,3
10. melioracje gruntów — 0,5
11. zakup traktora — 0,5
12. inne — 0,7

ULEPSZENIA ZAPLANOWANE

1. nowe budynki gospodarcze (obory i chlewne — 8,3) — 13,3
2. nowe maszyny — 10,0
3. wprowadzenie nowych upraw (tj. obok okopowych i przemysłowych także pastewne) — 8,5
4. zwiększenie nawożenia — 7,8
5. wprowadzenie nowej hodowli — 7,4
6. lepsze ziarno, sadzenia — 6,0
7. założenie elektryczności na siłę — 5,1
8. melioracje gruntów — 5,0
9. uprawa łąk — 1,8
10. inne — 1,4
11. zakup traktora — 0,7
12. zmiany w technice uprawy — 0,6

Zestawienie pozwala określić, jakimi rodzajami ulepszeń rolnicy są bardziej i jakimi mniej zainteresowani, jeśli zainteresowanie mierzyć liczbą rolników, którzy określone ulepszenia zdecydowali się wprowadzić. Zainteresowanie to wyznaczone jest wieloma czynnikami: względem na opłacalność (np. uprawy przemysłowe), na wysokość plonów — ważną dla rolnika nie tylko jako dla sprzedawcy, lecz również jako dla konsumenta — na funkcjonowanie gospodarstwa lub na związane z tym ulepszeniem ułatwienie pracy (maszyny). Stąd dobrym komentarzem do zestawienia rodzajów ulepszeń, które rolnicy wprowadzili lub planują wprowadzić, są ich deklaracje o tym, które z tych ulepszeń uważają za najważniejsze. W odpowiedzi na to pytanie rolnicy najczęściej wymieniali: budynki gospodarcze (17,2%)

dalej nawozy sztuczne (16,8), nowe uprawy (15,1), nową hodowlę (15,0) i maszyny (14,3). Ta hierarchia ulepszeń zgodna jest z odpowiedziami na pytania o motywację, wśród których największą częstotliwość uzyskała odpowiedź wysuwająca sprawę wysokości plonów (a zatem reprezentującą punkt widzenia zarządcy konsumenta i sprzedawcy) jako najważniejszą. Odpowiedź tę części, co jest interesujące, wybierali rolnicy zarabkujący poza gospodarstwem, niż rolnicy utrzymujący się wyłącznie z gospodarstwa.

Rozpatrując motywy, jakimi kierują się rolnicy wprowadzający ulepszenia, można zatem uznać za najbardziej rozpowszechniony ten punkt widzenia, który każe kierować się przede wszystkim względem na wysokość produkcji (28,6), dalej punkt widzenia w którym decydującą rolę odgrywa opłacalność wprowadzonego ulepszenia (26,7) i wreszcie punkt widzenia wytwórcy, dla którego najważniejsza jest sprawa ułatwienia pracy (16,9%). Wskazując na siłę motywów, które można by określić jako motywy charakterystyczne dla „przedsiębiorcy”, mianowicie na siłę motywów wysuwających opłacalność na plan pierwszy — trzeba zauważyć, że motywacja ta (której częstotliwość jest zresztą pozytywnie skorelowana z obszarem gospodarstwa) działa wyraźnie wtedy, gdy rolnik rozważa czy warto jakieś ulepszenie wprowadzić czy nie. Motywacja ta nie występuje jednak samodzielnie, lecz zwykle wspólnie z innymi motywami, a w odniesieniu do wielu decyzji gospodarczych w ogóle ustępuje na plan dalszy. Tak np. rolnicy odpowiadający na ankietę w dość znaczącym odsetku (28,4%) uznali, jakąś gałąź produkcji za nieopłacalną (przede wszystkim hodowlę trzody i uprawę zbóż), jednakże zapytani o to, czy te nieopłacalne gałęzie produkcji nadal prowadzą, odpowiedzieli twierdząc (zaledwie 19% tych, którzy uznali jakąś gałąź produkcji za nieopłacalną, przestało ją prowadzić) motywując to względami na potrzeby tej gałęzi produkcji dla funkcjonowa-

ZRÓDŁA INSPIRACJI I INFORMACJI

Głównym źródłem inspiracji zachęcającym rolników do wprowadzenia jakiegokolwiek ulepszenia do gospodarstwa był przykład. W 36,6% wypadków zobaczyli oni to ulepszenie (lub jego skutki) w innych gospodarstwach rolnych, przede wszystkim u sąsiadów (24,2%) lub w PGR (5,7%). Na drugim miejscu uplasowała się działalność środków informacji masowej w zakresie upowszechniania wiedzy rolniczej — radio (15,9%) oraz książki i prasy (razem 11,7%, sama prasa — 10,1%). Kolejnym źródłem inspiracji były zebrania wiejskie, na których wygłaszano odczyty lub przekazywano zalecenia. W 14,2% wypadków zebrania te, przede wszystkim zebrania organizowane przez agromoma (7,6%), stały się źródłem inspiracji dla rolników. Na koniec wymienić należy znowu kontakty osobiste (głównie agromom — 7,5% i sąsiad — 7,1%), nie operujące już jednak siłą przykładu, lecz autorytetem osoby udzielającej rad lub zaleceń.

Opisując rzecz inaczej można stwierdzić, że dla rolników objętych ankietą głównym źródłem inspiracji i informacji o możliwościach ulepszeń był sąsiad, przy czym przypuszczać należy, że rady udzielone przez sąsiada poparte osobistym przykładem były najsukcesowniej. Mówiąc o skuteczności trzeba przypomnieć, że w ankiecie

mowa tylko o tych ulepszeniach, które zostały lub mają być wprowadzone. Na podstawie tej ankiety nie można ustalić zatem, które informacje nie daly podstaw do decyzji o ulepszeniu. Ten problem — jak od uzyskania informacji o możliwościach ulepszeń rolnik przechodzi do podjęcia decyzji o wprowadzeniu tych ulepszeń — został ostatnio objęty badaniami Zakładu Sociologii Wsi Instytutu Filozofii i Sociologii PAN.

Na drugim miejscu wymienić trzeba agromoma. W ankiecie w równej ilości wypadków zaczętnie informacje o ulepszeniu wysłuchujące prelekcji agromoma na zebraniach, jak korzystając z porad indywidualnej. Jeśli prawdziwym byłoby jednak przypuszczenie, że agromom częściowo występuje w roli doradcy kolektywnego niż indywidualnego, wówczas przynależałby na leżało, że metoda indywidualnego doradztwa jest skuteczniejsza.

Na trzecim miejscu wymienić by należało środki masowej informacji przede wszystkim radio i prasę. Te źródła informacji w szerszym zakresie docierają do rolników na stosunkowo wyższym poziomie wykształcenia, bardziej świadomych, mających ambicję przodowania we wsi. Np. rolnicy prowadzący rachunkowość w 37,2% uzyskali informację o możliwości zrealizowania tych ulepszeń z radia lub prasy. Dla tych rolników sąsiad nie był również głównym źródłem informacji. Porównując wyniki badań z analogicznymi badaniami prowadzonymi przez E. M. Rogersa w Ohio, trzeba stwierdzić, że znaczenie sąsiada jako źródła informacji dla rolnictwa w Polsce (w Ohio — 16%, u nas 31,3%), natomiast znacznie mniejsze pism rolniczych (w Ohio 48%, u nas 10,1%). Różnice związane są, jak się wydaje, nie tyle z wyższym poziomem cywilizacji technicznej w USA, ile z odmiennym typem osadnictwa, rozproszonym w wielu regionach USA, a raczej skupionego w większych regionach w Polsce. Istotną natomiast różnicę stanowi fakt, że w naszym kraju w roli inspiratora zupełnie niemal nie występuje handel — sprzedawcy i reklama. Zaledwie w 11 wypadkach sprzedawca sklepowy a w 17 wystawy or-

ganizowane przez handel stały się źródłem informacji o ulepszeniach, które potem rolnicy wprowadzili.

Rola poszczególnych źródeł informacji jest niejednakowa w odniesieniu do różnych rodzajów ulepszeń. I tak sądzić można, że wprowadzenie nowych maszyn, nowych konstrukcji i urządzeń wymaga, aby rolnik zobaczył maszynę lub urządzenie w działaniu a więc albo w innym gospodarstwie rolnym (u sąsiada lub w PGR), lub, co niestety spotyka się rzadziej, na wystawie lub pokazie rolniczym. Źródła informacji werbalnej, odczyt, radio, prasa etc., były natomiast stosunkowo częściej wskazywane, gdy chodziło o wprowadzenie nowej techniki uprawy, racjonalnego systemu nawożenia, wreszcie wtedy gdy informowały o korzyściach jakie można osiągnąć wprowadzając nowe uprawy lub nową hodowlę. W tym względzie te źródła informacji są jednak głównie przekazywanymi, gdyż najmocniej zaznacza się tu sprawa opłacalności a zatem najlepszym inspiratorem są w tym wypadku bodźce ekonomiczne.

Najsukcesowniejszym źródłem informacji werbalnej jest, jak pokazuje ankietę, agromom. Nie sam jednak fakt wizyty wsi przez agromoma ma znaczenie. Zarówno rolnicy wprowadzający ulepszenia jak i ci, którzy ich nie wprowadzają, podają w znaczącym odsetku (ok. 80%), że agromom do wsi przyjeżdża i że na wsi organizowane są pogadanki. Jednak 33% rolników wprowadzających ulepszenia miało bezpośredni kontakt z agromomem — był u nich na gospodarstwie i udzielał im rad — natomiast tylko do 10% rolników, którzy ulepszeń nie wprowadzili, agromom zjazał. Kontakty bezpośrednie okazały się zatem bardziej skuteczne jeśli o ich skuteczności wnoszą z faktu wprowadzania ulepszeń.

Autorytetem tradycyjnym i najszerzej działającym jest jednak jak powiedziano — sąsiad. Wyniki ankiety wskazują, że zatem na potrzeby badań nad czynnikami decydującymi o uznaniu dobrych rolników w opinii społeczności wioskowej i nad czynnikami warunkującymi skuteczność ich oddziaływania.

BOGUSŁAW GAŁĘSKI

w ubiegłym tygodniu

TARGI KRAJOWE — JESIEŃ 1964 R.

W ubiegłą niedzielę otwarte w Poznaniu XIV Targi Krajowe pod nazwą „Jesień 1964”. Zorganizowane Targi zajęły po raz pierwszy prawie całą kryptę powierzchni, jaką dysponuje Zarząd Międzynarodowych Targów Poznańskich. Targi zgromadziły ponad 6 tysięcy wystawców z przemysłu kłusowego, terenowego, spożywczego oraz rzemieślniczym. Oferowane towary przedstawiały wartość ponad 25 miliardów zł, z czego zdecydowana większość (głównie odzież i obuwie) przeznaczona jest na sezon wiosenno-letni przyszłego roku. Największym wystawcą jest na obecnych targach kłusowy przemysł lekki, prezentujący wyroby o łącznej wartości ok. 14,5 mld zł. Sprawom Targów Krajowych i zaopatrzenia rynku poświęcimy odrębny artykuł.

KERM UCHWAŁI...

Komitet Ekonomiczny Rad Ministrów na posiedzeniu w dniu 12 września br. powołał kilka istotnych uchwał. Jedną z nich wiąże się z planowanym na IV kwartał 1965 r. rozruchem pierwszych urządzeń Zakładów Azotowych w Puławach. Podstawowym surowcem kombinatu będzie jak wiadomo gaz. W związku z tym KERM podjął uchwałę w sprawie budowy gazociągu Jarosław — Puławy. Budowa rozpoczęta zostanie w IV kwartale br. Zgodnie z postanowieniami uchwały, nowy gazociąg budowany będzie w dwóch odcinkach, mianowicie Jarosław — Rozwadów i Rozwadów — Puławy. KERM zobowiązał w związku z tym Ministra Górnictwa i Energetyki do zabezpieczenia w br. I w 1965 roku odpowiednich środków inwestycyjnych na ten cel; przewiduje się też przydzielenie

ur. koniecznych dla realizacji gazociągu oraz dostawy armatury i niezbędnego wyposażenia dla przedsiębiorstw wykonawczych. Na resorty górnictwa i energetyki oraz budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych nałożony został obowiązek zorganizowania wykopawstwa gazociągu, a na przesyłkę WRM w Rzeszowie i Lublinie — w bunkru, odpowiedniej liczby pracowników.

Warto podkreślić, że gazociąg Jarosław — Puławy, oprócz dostaw dla kombinatu azotowego (ok. 1450 mln m sześciu gazu rocznie) umożliwi przesyłanie gazu do innych odbiorców wzdłuż trasy — m. in. w Lublinie i Rozwadowie — oraz do Warszawy, w ilości ok. 700 mln m sześciu gazu rocznie.

Inną ważną decyzją KERM jest uchwała w sprawie gospodarki wodnej w dorzeczu Dunajca. Wielokrotnie na łamach naszego pisma dawaliśmy wyraz niepokojom w związku z przewlekłą dyskusją nad różnymi koncepcjami budowy zbiorników retencyjnych w rejonie Pieniń i Tatru oraz doliny nowosadeckiej. Parę razy prasa codzienna, donosiła o „ostatecznych” koncepcjach w tej sprawie, ale wciąż niewiadomo był los kilkuletniej rozprawy o szkatułach w dolinie nowosadeckiej. Przez cały czas trwania dyskusji nie ustawały interpelacje ludności w sprawie ścisłego określenia rejonów przeznaczonych na zbiorniki na Dunajcu. Jak się wydaje, ostatnia uchwała KERM kładzie kres dyskusji w sprawie budowy Dunajca.

W wywiadzie dla PAP, prezes GUG Janusz Gruchalski, omawiając uchwałę KERM, stwierdził m. in., że nie będzie się budować w rejonie Pieniń wielkiego zbiornika z kosiową sztolnią, gdyż nie miałyby to ani ekonomicznego uzasadnienia, ani tym bardziej praktycznego. Powstać ma natomiast zbiornik średniej wielkości — choć w fachowej nomenklaturze zaliczany do dość dużych — w Niedzicy (a nie w Zielonych Skalkach) oraz mniejsze zbiorniki na dopływach Dunajca.

Zbiornik w Niedzicy ma mieć pojemność rzędu „Rożnowa”. Obszar zalewu wyniesie ok. 1250 ha, z którego trzeba będzie pnieć 450 zagród.

Jest to więc obszar mniej więcej 1 i pół raza mniejszy niż przy koncepcji budowy zapory w Zielonych Skalkach (obszar zalewu w tym wariancie przewidywano bowiem na 2300 ha).

Drugim, niejako niedoścignionym fragmentem inwestycji w Niedzicy będzie tzw. zbiornik wyrównawczy w Sromowcach Wyżnych oraz 4 mniejsze zbiorniki. Przy budowie każdego z tych mniejszych zbiorników zalewy będą niewielkie i wyniosą łącznie niewiele ponad 800 hektarów.

W dalszej przyszłości przewiduje się budowę następnych zbiorników poniżej Niedzicy dla ochrony przed powodzią doliny sądeckiej i zakliczyńskiej. Jeżeli chodzi o energetykę, to jej interesy nie będą „wprawdzie” dominujące, ale też nie zostały pominięte. Zamiast kosztownej budowy wielkiej elektrowni ze sztolnią (która według pierwotnych koncepcji byłaby pod względem nakładu pracy i środków prawie równa tunelowi pod Mont Blanc) — postanowiono zaprojektować na zaporce w Niedzicy hydroelektryczność w dwóch wariantach: o mocy 75 MW lub 30 MW.

Ze względu na to, że rejon Czorsztyna — Niedzicy stanie się jednym z najpiękniejszych zakątków Polski, opracowano specjalny plan zagospodarowania przestrzennego dla rozlokowania ośrodków, obiektów turystycznych, usługowych itp.

Pierwsze roboty ruszą prawdopodobnie już w 1968 r., a rozwiną się w latach 1967-68, zakończone zaś — najpóźniej w ciągu 5 lat.

Koszt całej inwestycji „Niedzicy” wyniesie wraz z elektroinstalacją ok. 1,2 mld zł, a pozostałych 4 mniejszych zbiorników — około 900 mln zł.



ZAKŁADY CHEMICZNE OŚWIECIM

upłynnią

przedsiębiorstwom państwowym i Spółd. Pracy



SILNIKI elektryczne

krótkozwarte i pierścieniowe przeciwwybuchowe i budowy otwarte, różnych typów produkcji krajowej i z importu — 6 mocy od 0,125 kW do 760 kW, od 720 do 3000 obr/min, napięcie 500 V w ilości 500 sztuk.

SZCZEGÓŁOWYCH INFORMACJI UDZIELA BIURO ZAOPATRYWANIA ZAKŁADÓW CHEMICZNYCH OŚWIECIM POKÓJ NR 19 TELEFON OŚWIECIM 421 WEWN. 3253.

KR-16-0



