# W NUMERZE:


**WIESŁAW SZYNDLER - GŁOWACKI — BAZA PALIWOWO-ENERGETYCZNA 1966—70 — CZY BĘDZIE NOWOCZEŚNIEJSZA?** str. 1

Jakie zmiany przyniesie zaczęta właśnie pięciolatka w naszej bazie paliwowo-energetycznej? Czy ropa wyprze węgiel, co będzie z gazem? Co przemawia za, a co przeciw budowie nowych kopalń? Autor omawia szereg wciąż jeszcze dyskusyjnych projektów, podkreślając mankamenty niektórych zamierzeń z punktu widzenia wymogów racjonalności i nowoczesności.

**KAZIMIERZ SZWABOWICZ — O REKONSTRUKCJI PRZEMYSŁU ELEKTROMASZYNOWEGO — ZA MAŁO ELASTYCZNOŚCI** str. 1

Właściwe określanie rodzaju i ilości produkcji w dalszej przyszłości — to zadanie trudne, ale od realizacji którego zależy wiele. Czy plany rekonstrukcji przemysłu elektromaszynowego będą pomocne w trakcie realizacji tych zadań?

**KAROL SZWARC — KSR HUTY IM. LENINA — KONSTRUKCJA PLANU** str. 3

Zadania dla Huty im. Lenina w bieżącym roku są bardzo wysokie. Ale stare i nowe wskaźniki nie są ze sobą w dostatecznym stopniu skorelowane. Stąd też KSR przyjął plan na 1966 r. z licznymi zastrzeżeniami.

**ZDZISŁAW FEDAK — OPROCENTOWANIE ŚRODKÓW TRWAŁYCH** str. 6

Jedną z najważniejszych zmian w systemie finansowym jest wprowadzenie w roku bieżącym oprocentowania majątku trwałego poważnej liczby przedsiębiorstw przemysłu kluczowego.

Artykuł stanowi kontynuację cyklu publikacji w naszym piśmie na temat nowego systemu finansowego w przemyśle.

**ALAKSANDER MATEJKO — O PRZEDSIĘBIORSTWIE — SOCJOLOGICZNIE — ORGANIZACJA NIEFORMALNA** str. 9

W kolejnym artykule traktującym przedsiębiorstwo socjologicznie, autor analizuje rolę i znaczenie organizacji nieformalnej wyrażającej się w istnieniu więzi i grup nie przewidzianych w oficjalnym schemacie organizacyjnym.



Cena 2 zł

Rok XXI

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

30 stycznia 1966 r. Nr 5 (750)


NASZ KOMENTARZ

# JAKOŚĆ — CEL I ŚRODKI

*Dobre, możliwie najlepsze przygotowanie produkcji wymaga umiejętnego i energicznego wdrożenia. Od sposobu prowadzenia produkcji zależy pełne zdyskontowanie wysiłku, jakiego wymaga staranne i w najdrobniejszych szczegółach przemyślane techniczne jej przygotowanie.*

*Jeśli zgodzimy się, że wyniki produkcyjne są wykładnikiem poziomu organizacji produkcji i pracy w przedsiębiorstwach oraz kwalifikacji kadr, to trzeba powiedzieć, że nasz przemysł ma tu wiele do zrobienia. Przede wszystkim od strony przystosowania organizacji do konkretnych warunków i specyfiki danego przedsiębiorstwa. Właściwy podział pracy pozwoli na ustalenie zakresu odpowiedzialności poszczególnych ludzi za pracę zespołów pracowniczych i ogniw produkcyjnych. Najlepsza jednak organizacja niewiele pomoże, jeśli nadzór techniczny będzie tolerował przypadki nieprzestrzegania ustalonych i obowiązujących reżimów technicznych oraz technologicznych, a kontrola techniczna pozostanie formalnym ogniwem w organizacji przedsiębiorstwa.*

*Dotykamy tu więc dwóch bardzo istotnych zagadnień: odpowiedzialności za własną pracę i wykonywanie obowiązków wedle swej najlepszej woli i umiejętności oraz — organizacji kontroli technicznej. Co do pierwszego, to stwierdzić trzeba, że jest to problem bardzo szeroki i wymagałby odrębnego omówienia. W tym miejscu powiedzmy więc tylko, że od nadzoru technicznego w przedsiębiorstwie — poczynając od brygadzisty i majstra, kończąc zaś na członkach dyrekcji — trzeba wymagać przestrzegania na co dzień zasad „dobrej roboty" i rygorystycznego egzekwowania odpowiedzialności w stosunku do tych wszystkich, którzy wytwarzają wyroby o niepełnej wartości lub sankcjonują tego rodzaju produkcję.*

*Istotną rolę powinna tu spełniać dobrze zorganizowana i rozbudowana kontrola techniczna międzyoperacyjna i końcowa. Jej dotychczasowa rola i postępowanie muszą się dość radykalnie zmienić. Kontrola powinna być nastawiona na bezwzględne odrzucanie złych wyrobów w każdej fazie produkcji. Dyrekcje przedsiębiorstw w pełni poczuwające się do odpowiedzialności za wyniki produkcji, powinny traktować aparat kontroli technicznej jako jeden z ważniejszych instrumentów w walce o jakość. Płyną stąd oczywiste wnioski co do wzmocnienia kadr kontroli, jej wyposażenia w odpowiednie narzędzia, aparaturę i — uprawnienia.*

*Rzecz prosta, robotnikom, niższemu i wyższemu nadzorowi technicznemu w przedsiębiorstwie musi się opłacać dbałość o jakość produkcji. Antybodźcom płacowym za wyroby niższej jakości muszą przeto towarzyszyć silnie działające bodźce materialnego zainteresowania produkcją I gatunku. Interesujące są pod tym względem eksperymenty płacowe (w odlewniach i kuźniach), które silnie i bezpośrednio uzależniają wzrost zarobków od zwiększenia udziału w produkcji wyrobów jakościowo lepszych. Nic nie stoi na przeszkodzie, by inne branże korzystały z ich doświadczeń przy pokonywaniu swoich trudności z osiągnięciem „eksportowego" poziomu produkcji. Lub też — doskonaliły wzorce obecnie uznane za najlepsze.*

*Zmiany w polityce finansowej i zarządzaniu przemysłem sprzyjają rozwijaniu działalności, zmierzającej do podniesienia poziomu produkcji przemysłowej. Właściwe wykorzystanie nowych i poprzednio istniejących instrumentów ekonomicznych przez przedsiębiorstwa, zjednoczenia i resorty przemysłowe wymaga jednakże nadania sprawie jakości rangi naczelnego problemu.*

*Jeszcze raz jednak podkreślamy, że wymaga on kompleksowego potraktowania i kompleksowego rozwiązywania. Nie można pominąć żadnej z faz produkcji i żadnego z zagadnień, które w nich występują. Rozwiązanie cząstkowego zagadnienia przy pominięciu innych nie przyniesie spodziewanych skutków. Kompleksowa działalność jest warunkiem owocnej, szybkiej i skutecznej realizacji programu podniesienia jakości produkcji naszego przemysłu.*

*BW*

*JAK działać, by możliwie najszybciej osiągnąć zasadniczy cel: wydatne podniesienie ogólnego poziomu jakości (i nowoczesności) produkcji wytwarzanej przez nasz przemysł? Wbrew pozorom nie jest to sprawa prosta i oczywista, o czym może świadczyć rozwinięta na ten temat dyskusja w wielu branżach. Wydaje się, że zacząć trzeba od celu, jaki powinien nam przyświecać w walce o wysoką jakość produkcji.*

*Powinniśmy więc nieustępliwie dążyć do znacznego zmniejszenia istniejących jeszcze i wcale poważnych różnic pomiędzy standardem wyrobów przeznaczonych na eksport i zaopatrzenie odbiorców krajowych. Naturalnie — z tym założeniem, że nasz punkt odniesienia: „produkcja eksportowa", reprezentuje dobry poziom światowy, co również powinno określać wielkość i charakter naszych wysiłków w tej dziedzinie. Wszechstronnych korzyści takiego kierunku działania nie trzeba chyba wyjaśniać.*

*Osiągnięcie „eksportowego" poziomu całej naszej krajowej produkcji jest w pełni możliwe. Wymaga jednakże potraktowania zagadnienia w sposób kompleksowy, i to w każdej z faz powstawania produkcji, poczynając od jej przygotowania.*

*Trudności wielu przedsiębiorstw w osiągnięciu wysokiej lub po prostu dobrej jakości ich produkcji biorą swój początek zwykle z nieodpowiedniego jej przygotowania. Idzie tu nie tylko o wady w samej konstrukcji, choć i te nie są rzadkością; nade wszystko — o liberalizm w dopuszczaniu do produkcji masowej wyrobów o nie dość dokładnie sprawdzonych właściwościach, sugerowanie się przez weryfikujących prototypy do produkcji doskonałością rozwiązania jednego z istotnych elementów, ale w danym przypadku o drugorzędnym znaczeniu oraz interesowanie się głównie parametrami technicznymi, w mniejszym zaś stopniu walorami ekonomicznymi i eksploatacyjnymi. Znane są przykłady wprowadzania w obręb fabryki urządzeń, do których użyto części wykonanych w laboratoryjnych warunkach lub z wysoce deficytowych w kraju surowców, części i maszyn. W efekcie dopiero po podjęciu produkcji przez konkretną fabrykę „przystosowuje się" konstrukcję do istniejących realnie warunków technicznych i zaopatrzeniowych. Faktem jest również, że zaplecze techniczne często nie jest w stanie należycie wypróbować własne konstrukcje i technologie bądź z braku odpowiednich urządzeń, aparatury kontrolnej, szczupłości kadr, bądź z powodu przynagleń produkcji kierującej się zasadą: plan (ilościowy) przede wszystkim.*

*Wszechstronne i dokładne przygotowanie produkcji, odpowiednia selekcja prototypów i w pełni odpowiedzialna weryfikacja — stworzą przesłanki sprzyjające postępowi w jakości, rozumianej w szerokim znaczeniu tego słowa.*

*Rosnąca rola zaplecza naukowo-technicznego i coraz poważniejsze wymagania pod jego adresem nakazują wzmocnienie jego bazy materialnej w drodze inwestycji oraz zwiększenie szczupłej obecnie kadry ludzi pracujących nad przygotowaniem produkcji. Mamy wielu zdolnych techników, technologów w fabrykach, lecz nie wszyscy oni pracują tam, gdzie powinni. Rzecz w tym, by stworzyć im warunki sprzyjające przejściu z produkcji do prac techniczno-badawczych. Wiele tu zależy od samych przedsiębiorstw i od zjednoczeń, od zrozumienia przez nie rangi odpowiedniego przygotowania produkcji. W niektórych przedsiębiorstwach już zaczęto przesuwać najzdolniejszych inżynierów, o dużym doświadczeniu i inwencji twórczej z produkcji (ruchu) do zakładowych biur konstrukcyjnych i technologicznych, laboratoriów, stacji prób itp. Warto, aby inne przedsiębiorstwa podjęły bardziej energiczną niż dotychczas działalność w tym zakresie, w dobrze pojętym własnym interesie.*

*Baza paliwowo-energetyczna 1966—70*

# Czy będzie nowocześniejsza?

**WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI**

JAKIE zmiany przyniesie w naszym życiu gospodarczym zaczęte właśnie pięciolecie? Na ile uda nam się polepszyć zaspokajanie ilościowych i jakościowych potrzeb społeczeństwa, jak będziemy w tym celu rozwijać i unowocześniać gospodarkę? Trudno udzielić dziś na te pytania dokładnych odpowiedzi. Nawet teraz, w trakcie opracowywania ostatecznego projektu planu na lata 1966—1970, wiele spraw nie jest jeszcze rozstrzygniętych. Nie czekając jednak na ostateczną wersję planu warto już dziś zająć się jego węzłowymi problemami, niektórymi dyskusyjnymi tematami.

Na początek — temat fundamentalny: baza paliwowo-energetyczna.

### ROPA CONTRA WĘGIEL

Polska jest najbardziej „węglowym" krajem świata. I to nie tylko gdy chodzi o wielkość produkcji przypadającą na jednego mieszkańca. Również pod względem struktury naszej bazy paliwowo-energetycznej opieramy się na węglu w stopniu prawdopodobnie większym niż jakikolwiek inny kraj. Udział węgla w ogólnej produkcji energii wynosi u nas około 95 proc. Udział torfu i drewna — blisko 3 proc. Na ropę i gaz ziemny pozostaje około 2 proc.

Jak wiadomo — w innych krajach, zwłaszcza w wysoko rozwiniętych, obserwuje się wielokrotnie większy niż u nas udział paliw płynnych i gazowych, co pozwala im uzyskiwać znacznie wyższą sprawność i efektywność przemian energetycznych. Uważa się zatem, że ich gospodarka paliwowo-energetyczna jest bardziej nowoczesna.

A jakie zmiany pod tym względem ma nam przynieść bieżące pięciolecie?

Na razie nie mamy praktycznych możliwości jakiegoś większego „przestawienia się" z węgla na ropę i gaz. I tak zwiększymy w tej pięciolatce import i krajowe zużycie ropy poważnie, bo — według dotychczasowych przewidywań — przeszło dwukrotnie. Ale pozwoli to nam tylko na zaspokajanie szybko rosnących potrzeb petrochemii, motoryzacji, mechanizacji rolnictwa czy dieselizacji kolei. Wytwarzanie energii elektrycznej i grzejnictwo nadal trzeba opierać na węglu.

Zwłaszcza że tu dysponujemy — jak wiadomo — olbrzymimi zasobami surowcowymi oraz bardzo silnie rozwiniętym przemysłem wydobywczym. Przy czym mamy warunki naturalne znacznie bardziej korzystne, niż np. w krajach zachodnioeuropejskich i stąd koszty wydobycia są u nas stosunkowo niskie.

No cóż, „Polska na węglu stoi". Albo, używając mniej optymistycznego powiedzenia: „jak się nie ma, co się lubi — to się lubi, co się ma".

Czy jednak naprawdę nie mamy własnej ropy? Właśnie bieżąca pięciolatka powinna nam udzielić bardziej wyczerpującej odpowiedzi na to tak frapujące pytanie. Frapujące zwłaszcza teraz, kiedy odkryto już wiele rokujące „ślady" ropy. Sęk jednak w tym, że uzyskanie owej, mimo wszystko niepewnej, odpowiedzi — jest sprawą nader kosztowną: na wiercenia poszukiwawcze wydamy w tym pięcioleciu kilkanaście miliardów złotych — około trzech razy więcej niż w ubiegłej pięciolatce.

Jeśli znajdziemy „wielką ropę" — wtedy, rzecz jasna, dla wielu potrzeb zaspokajanych dziś przez węgiel, stawałaby się ona bardziej ekonomicznym paliwem. Na razie jednak w naszych planach trzeba bazować na tym, co już na pewno mamy.

Ale mamy nie tylko węgiel. Ostatnio głośna stała się sprawa nadwyżek gazu ziemnego. A więc...

### CO Z TYM GAZEM?

Owocem kosztownych wierceń poszukiwawczych było m.in. odkrycie dość pokaźnych zasobów gazu ziemnego. Tak, że w roku ubiegłym osiągnęliśmy wydobycie o jedną trzecią większe od przewidzianego planem pięcioletnim. I mogłoby ono być znacznie większe, ale okazało się, że... nie mamy co z tym bogactwem robić. Choć jest to stosunkowo tanie i wysoce efektywne paliwo.

Jesteśmy nieprzygotowani do większego jego zużycia. Jakże tu więc mówić o ewentualności szybszego przestawienia naszej gospodarki na bardziej ekonomiczne nośniki energii, choćby importowane, skoro nawet własnych, i to stosunkowo skromnych na razie zasobów nie potrafimy sprawnie wykorzystać?

Dlaczego? Nie jest to takie łatwe: nadwyżki gazu ziemnego występują głównie w Rzeszowskiem, a jego deficyt — w środkowej, północnej i zachodniej Polsce. Trzeba ten gaz doprowadzić do odbiorców, lecz istniejące już gazociągi są w pełni wykorzystywane. Budujemy więc np. drugi wielki gazociąg łączący Rzeszowskie z centrum kraju: oprócz istniejącego już „słabego", wiodącego przez radomsko-kielecki okręg przemysłowy, kończymy obecnie drugi, silny, też do Warszawy, ale przez Puławy (z odnogą do Lublina). I obecnie dyskutuje się nad koncepcją przedłużenia tej magistrali do Włocławka.

Te i podobne im inwestycje powinny umożliwić nam jeszcze w


DOKOŃCZENIE NA STR. 2


## Aktualności

### WYNIKI WSTĘPNEGO PODSUMOWANIA

**Według wstępnych szacunków, w roku 1965 produkcja globalna przemysłu wzrosła o ok. 9 proc., co pozwoliło na przekroczenie planu rocznego produkcji o ponad 2 proc. Oznacza to, że założenia planu 5-letniego w dziedzinie produkcji globalnej na 1965 r. zostały wykonane. W znacznym stopniu składa się na to jednak, jak wiadomo, przekroczenie planu produkcji środków produkcji, przy niewykonaniu planu produkcji środków spożycia. I w tej jednak dziedzinie rok 1965 przyniósł korzystniejsze wyniki niż planowano. Plan produkcji w resorcie przemysłu rolno-spożywczego przekroczono o ok. 4 proc., lekkiego — o 1,5 proc., a przemysłu mleczarskiego o ok. 12 proc. Nie wykonała planu produkcji jedynie Centrala Spółdzielni Ogrodniczych.**

**Jeżeli pomimo to mamy do czynienia z niedostatecznymi postępami w zaopatrzeniu rynku, to trzeba stwierdzić, że wg wstępnych danych wypłaty z tytułu wynagrodzeń za pracę były w 1965 r. o ok. 7 proc. wyższe niż w 1964, a zatrudnienie o ok. 360 tys. osób przewyższyło poziom z 1964 r. Ubiegłoroczny wzrost produkcji wymagał więc, zgodnie z wcześniej zgłaszanymi ocenami, znacznie większych nakładów pracy niż planowano. Częściowo sytuację złagodził fakt, że znaczny wzrost zatrudnienia wystąpił w stosunkowo niżej płatnych grupach zawodowych, co sprawiło, że przekroczenia planu funduszu płac są stosunkowo nieznaczne. Nie wpływa to jednak korzystnie na kształtowanie przeciętnej płacy i możliwości jej wzrostu. Problem dyscypliny zatrudnienia w świetle ostatnich danych stał się jeszcze bardziej aktualny. (grg)**

### PRZESUNIĘCIA W STRUKTURZE INWESTYCJI

**Wstępne dane na 1965 r. wskazują, że w gospodarce państwowej najwyższą dynamikę wzrostu osiągnęły nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw (o ponad 15 proc.) i zjednoczeń (o ok. 14 proc.). Stosunkowo nieznacznie, bo w granicach ok. 6 proc. wzrosły natomiast nakłady na inwestycje centralne. Rok ubiegły wykazał więc dalszą decentralizację nakładów inwestycyjnych; tak, że inwestycje przedsiębiorstw osiągnęły ok. 25 proc. poziomu inwestycji centralnych.**

**Proces ten ma być, jak wiadomo, pogłębiony w br. i latach następnych w wyniku wprowadzanych od stycznia br. zmian w zasadach finansowania inwestycji. W ich wyniku szczególnie silnie wzrosną inwestycje zjednoczeń, kosztem inwestycji centralnych.**


DOKOŃCZENIE NA STR. 12


*O rekonstrukcji przemysłu elektromaszynowego*

# ZA MAŁO ELASTYCZNOŚCI

**KAZIMIERZ SZWABOWICZ**

ZJEDNOCZENIA przemysłu elektromaszynowego opracowały niedawno — w myśl Uchwały nr 225 Rady Ministrów z 1964 r. — pierwsze wersje planów rekonstrukcji swoich branż. Koncepcje w nich zawarte opierały się przeważnie na rozwijaniu produkcji w posiadanych zakładach. Oczywiście, zakładano ich rozbudowę i budowę nowych, głównie dla potrzeb produkcji wyrobów finalnych. Na ogół utrzymano zasadę zamknięcia cyklu produkcyjnego w miarę możności w kręgu zjednoczeń — ciągle panuje u nas bowiem obawa przed kooperacją.

*

Specyfiką przemysłu elektromaszynowego, różniącą go od innych gałęzi wytwórstwa, jest produkowanie przezeń olbrzymiej ilości rodzajów wyrobów. Toteż i zasady rekonstrukcji muszą być zupełnie odmienne, niż w innych resortach. Jak wiadomo, wytwory przemysłu maszynowego stale się zmieniają; jedne „wypadają", drugie „wchodzą" do produkcji i tych ostatnich jest zawsze dużo więcej. (Wg. statystyki przeprowadzonej w Związku Radzieckim, na 300 tys. wyrobów wycofano w ciągu 6 lat ok. 20 tys., a doszło nowych ok. 140 tys.).

Dzisiaj nie znamy jeszcze wielu maszyn i urządzeń a także wyrobów rynkowych, które przyjdzie nam produkować. Przykładem elektrownie atomowe: nie będziemy ich produkować za lat pięć, ale musimy to uczynić za lat piętnaście, jeżeli nie chcemy zostać w tyle. W opracowaniach planów rekonstrukcji nie wzięto tego pod uwagę.

Przy przyjmowaniu jakichkolwiek założeń wytwórczych wybiegających w przyszłość musimy liczyć się też z podejmowaniem produkcji prostszych wyrobów przez uprzemysławiające się kraje tzw. „trzeciego świata". Ta grupa wytworów będzie zatem „wypadać" z naszego eksportu. Taki zresztą jest kierunek rozwoju przemysłu we wszystkich krajach.

Z tych i innych przyczyn w wielu branżach przyjmowanie dziś założeń określających rodzaj i ilość produkcji w wieloletniej przyszłości jest naprawdę trudnym zadaniem. Jednym z pierwszych warunków realności projektów rekonstrukcji jest więc założenie możliwości dużej elastyczności produkcyjnej poszczególnych zakładów i ograniczanie planowania perspektywicznego do wytyczania głównych profili produkcyjnych. Zbyt daleko posunięta dokładność w opracowaniach jest więc niecelowa i nieżyciowa.

Jako elementarny przykład mogą służyć fabryki obrabiarek. Lekkie tokarki, frezarki, wiertarki i inne pokrewne maszyny mogą być wykonywane w jednym i tym samym zakładzie przy nieznacznych zmianach parku maszynowego i oprzyrządowania. W tej dziedzinie zachodzą zresztą duże wahania popytu i elastyczność produkcji jest tu niezbędna.

Elastyczność powinna jednak cechować nie tylko poszczególne zakłady, ale i poszczególne branże. Często np. zachodzą przypadki okresowego przeciążenia niektórych dziedzin produkcji. Wówczas dane zjednoczenie zmienia profil produkcyjny fabryk, czy też przebudowuje niektóre zakłady mimo że czasem korzystniejsze byłoby przeniesienie tej produkcji do innego zjednoczenia. Na ogół obowiązuje jednak zasada sztywnego podziału produkcji, gdyż przestawienie się na produkcję nowych wyrobów prawie zawsze wymaga pewnego wysiłku. Jako przykład można podać produkcję aparatury chemicznej. Gdy przed kilku laty nagle zwiększyło się zapotrzebowanie, wówczas zakłady z innych zjednoczeń, mające możliwości jej produkcji, broniły się przed jej podjęciem.

Również w wielu innych branżach i zakładach występują dość często przeciążenia lub niedociążenia. Ale sztywny podział na branżowe zjednoczenia uniemożliwia przerzuty produkcji o zbliżonym lub nawet tym samym profilu produkcyjnym z zakładów przeciążonych do zjednoczenia do zakładów niedociążonych innego zjednoczenia.

Elastyczność a także szybkość przystosowania się do nowej produkcji jest szczególnie ważna przy produkcji na eksport. Wykorzystywanie chwilowych czy okresowych koniunktur w handlu zagranicznym jest bardzo istotnym zadaniem, nie tylko zresztą w przemyśle maszynowym. Często dochodzimy do jakichś naprawdę dobrych rozwiązań nawet w skali europejskiej i można by sprzedać te doskonałe maszyny w dużych ilościach. Uniemożliwia to jednak zbyt powolny rozruch produkcji, trwający nieraz całe lata.

Niedawno np. skonstruowano automat tokarski BP. Po to, by zwiększyć tę produkcję, rozbudowuje się dopiero jedną z fabryk i oczywiście w normalnym u nas tempie — to znaczy dopiero za parę lat — zacznie się zwiększać produkcję tych automatów. A przecież konkurencja za granicą nie śpi. W ubiegłym roku znowu CBKM w Bytomiu skonstruował doskonałą koparkę kołową-frezową KWK 102. Zbyt za granicą jest nieograniczony, no ale zanim ruszy większa produkcja — nie wiadomo co się ukaże na rynku światowym.

Nieraz zadziwiają nas niezwykle krótkie terminy dostaw podawane przez firmy zagraniczne przy skomplikowanych i unikalnych urządzeniach, które dowodzą doskonałej organizacji i elastyczności ich przedsiębiorstw. Biura konstrukcyjne wykonują tam potrzebną dokumentację w czasie, który dla naszych biur (ze sztywnym na rok naprzód ustalonym planem) jest nawet trudny.


DOKOŃCZENIE NA STR. 7

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

bieżącej pięciolatce pełne wykorzystanie posiadanych już zasobów. I to przy trzykrotnym wzroście wydobycia gazu ziemnego! Nawiasem mówiąc — aby zapewnić wykorzystanie tej ilości, już teraz przewiduje się zwiększenie nakładów na gazyfikację w stosunku do wytycznych IV Zjazdu. Czy tym samym wyczerpujemy wszystkie nasze możliwości w tej mierze, czy nie dałoby się wcześniej zapewnić pełnego wykorzystania tego bogactwa — nad tym chyba można się jeszcze zastanowić.

Dotychczasowe marnotrawstwo gazu ziemnego polega zresztą nie tylko na jego niewykorzystywaniu, ale również na stosowaniu go np. w procesach hutniczych czy też do opalania wielkich kotłów, gdzie często z tym samym skutkiem można by go zastąpić choćby pyłem węglowym. Tego rodzaju marnotrawstwu surowca bądź co bądź cennego (np. dla chemii czy też dla gazyfikacji mieszkań) sprzyja operowanie zbyt niskimi jego cenami, nie odzwierciedlającymi rzeczywistej wartości, ani nawet kosztów wydobycia (bo do kosztów tych nie wlicza się nakładów na poszukiwania, bardzo wiele tu ważących).

Racjonalizacja potrzebna jest też gdy chodzi o zużycie gazu koksowniczego, również stosowanego np. w hutnictwie do procesów, w których mógłby być zastąpiony przez gaz wielkopiecowy, obecnie w sporej części nie wykorzystywany. Wydaje się, że projekty planów na bieżącą pięciolatkę nie kładą dostatecznego nacisku na te sprawy — na podporządkowanie autarkicznych tendencji niektórych przemysłów czy nawet zakładów ogólnym interesom gospodarczym.

Do postulatów tego typu, oczekujących na realizację, należy też szybsza likwidacja nieekonomicznych, planowo deficytowych małych gazowni lokalnych (zużywających wiele wysokowartościowego węgla), na rzecz przyśpieszenia rozwoju układu gazowniczego dostarczających gazu lepszego i tańszego, ziemnego lub powstającego w wielkich wytwórniach. Za środki dopłacane do gazowni w resorcie gospodarki komunalnej można by wiele zdziałać. Obecna nasza sytuacja w gazownictwie jest porównywana z sytuacją w elektroenergetyce sprzed lat trzydziestu, gdy istniało jeszcze wiele nieekonomicznych małych i „własnych" elektrowni o lokalnym znaczeniu, a sieci najwyższych napięć były dopiero w zalążkowym stadium rozwoju.

W dziedzinie gazownictwa nasz kraj jest w ogóle poważnie opóźniony. A w bieżącej pięciolatce produkcja koksu i gazu koksowniczego wzrośnie tylko o kilkanaście procent. Na więcej nie starcza środków. Lecz w związku z tym przewiduje się pewien deficyt gazu koksowniczego. Może więc należałoby tym bardziej położyć większy nacisk na racjonalniejsze jego użytkowanie?

Ogółem jednak — szczególnie dzięki zwiększeniu wydobycia i użytkowania gazu ziemnego — pod względem ilości ogólnego zużycia gazów mocnych (węglowe i ziemne) najbliższe lata przyniosą nam radykalny skok; w całym ubiegłym dziesięcioleciu 1956—1965 zużycie to wzrosło prawie dwukrotnie, zaś zwiększenie zużycia tylko w latach 1966—1970 prawdopodobnie będzie już przeszło dwukrotny. A więc bieżąca pięciolatka da tu wzrost procentowo większy, niż obie poprzednie razem wzięte.

Ale w bilansie paliwowo-energetycznym niewiele to zmieni.

# Czy będzie nowocześniejsza?

### DOBRY START

Tak więc w tym pięcioleciu nie będzie rewolucji strukturalnej w naszej bazie paliwowo-energetycznej. Zwiększenie zużycia ropy jest wprawdzie znacznie szybsze od ogólnego wzrostu zużycia paliw i spowoduje powiększenie procentowego udziału ropy w ogólnej produkcji energii pierwotnej. Ale będzie to wzrost udziału z... około 0,5 do około 0,7 proc. Nieco poważniejszy będzie już wzrost udziału gazu ziemnego, bo prawdopodobnie z blisko 2 do blisko 4 proc. A produkcja innych gazów opiera się już na węglu.

„Król Węgiel" utrzyma się zatem na niczym niezagrożonej pozycji: w latach 1966—1970 jego udział w produkcji energii pierwotnej według dotychczasowych przewidywań może spaść z ok. 95 do ok. 94 proc. Wprawdzie udział węgla kamiennego spadnie tu o kilka procent (z ok. 90 do ok. 86), ale to prawie w całości niweluje wzrost udziału węgla brunatnego (z ok. 5 do ok. 8 proc.). Równocześnie udział torfu i drewna spadnie prawie o połowę: do około 1,4 proc., a udział elektrowni wodnych utrzyma się na niezmienionym poziomie — 0,1 proc.

Mówiąc o naszej bazie paliwowo-energetycznej trzeba więc nadal zajmować się przede wszystkim węglem. Zacząłem tu od ropy i gazu właśnie dlatego, by najpierw sobie wyjaśnić właśnie ten podstawowy problem.

A przechodząc do naszych węglowych zamierzeń na najbliższe lata trzeba zacząć od aktualnej — wyjątkowej w tej dziedzinie — sytuacji. Po dwudziestu latach „nienadążania" produkcja węgla kamiennego pozwoliła na zaspokojenie właściwie wszystkich potrzeb w stopniu znacznie większym niż poprzednio planowano. I to przy osiągniętej wreszcie normalizacji pracy górnictwa: bez „niedziel wydobywczych". Zamiast przewidywanej poprzednio budowy ośmiu nowych kopalń rozpoczęto tylko dwie, a skoncentrowano nakłady na bardziej efektywnej rozbudowie kopalń już czynnych. Możliwości rozwoju czynnych już kopalń okazały się większe niż to początkowo przypuszczano. A przy tym zużycie węgla kamiennego przez przemysł okazało się — dzięki pierwszym krokom w racjonalizacji tego zużycia — mniejsze od pierwotnie planowanego.

Zaczynamy nową pięciolatkę bez deficytu, a nawet z niespotykanymi dotychczas zapasami u odbiorców. Taką normalizację stosunków z zapasami wystarczającymi „aż" na miesiąc, niektórzy nawet utożsamiają z „nadprodukcją". To nam jednak nie grozi; po prostu tylko start jest normalny, a więc dobry.

Optymistycznym akcentem tego startu jest też fakt, iż dzięki ponadplanowemu wzrostowi wydobycia węgla można było zwiększyć jego eksport: w roku ubiegłym wyniósł on 21 zamiast przewidzianych w planie pięcioletnim 18 milionów ton. I właśnie przede wszystkim możliwości zwiększenia eksportu zadecydowały o tym, że według ostatnich projektów w bieżącej pięciolatce roczne wydobycie węgla kamiennego ma wzrosnąć więcej, niż to przewidywały wytyczne IV Zjazdu PZPR. Mianowicie od 119 mln ton (w roku 1965) nie o 10, lecz o około 14 milionów ton (czyli do 133 mln ton w r. 1970).

Ale jak widać z tych liczb — na eksport przeznaczamy mniej niż jedną piątą wydobycia. Lwią część pochłoną więc potrzeby krajowe. I skoro dziś nie cierpimy na brak węgla, to czy naprawdę tyle będzie nam go potrzeba?

Jest jasne, że wraz z rozwojem gospodarki musi rosnąć zużycie paliw i energii, co u nas oznacza przede wszystkim wzrost zużycia węgla. Przemysł przy wzroście wartości swej produkcji w tym pięcioleciu o ok. 40 proc. przypuszczalnie zwiększy jego roczne zużycie z blisko 70 do ponad 80 milionów ton. Zakłada się więc pewną racjonalizację tego wykorzystania. Zużycie na cele bytowo-komunalne zwiększy się z ok. 20 do ok. 25 mln ton rocznie; powinno to pozwolić na zniesienie reglamentacji w sprzedaży węgla. Zużycie w transporcie kolejowym dzięki dalszej elektryfikacji i dieselizacji ma zmaleć z około 8 do około 5 mln ton. A więc...

### CZY BUDOWAĆ NOWE KOPALNIE?

Zdaniem fachowców obecnie opracowywany bilans jest znacznie dokładniejszy od dotychczasowych: szczególnie wiele nauczyły nas tu doświadczenia minionej pięciolatki. Dodatkową gwarancją precyzyjności powinny stać się po raz pierwszy sporządzone w naszym kraju wojewódzkie bilanse energetyczne. Włączenie szerokiego aktywu terenowego do tej działalności analitycznej pozwala zresztą nie tylko na konfrontację z bilansem opracowanym centralnie, ale też na ujawnienie szeregu nowych możliwości oszczędnościowych.

Tym niemniej ostatnio twierdzi się, że po roku 1970, gdy ograniczą się możliwości dalszego wzrostu wydobycia z czynnych już kopalń, a potrzeby nadal będą szybko rosły, może nam zabraknąć węgla. I dlatego choć wytyczne IV Zjazdu nie przewidywały rozpoczęcia w bieżącej pięciolatce budowy dalszych nowych kopalń, a tylko kontynuowanie budów już zaczętych innych czynnych kopalń — to jednak obecnie wysuwa się postulat odejścia od tej zasady.

Ale niestety, na to wszystko już w bieżącym pięcioleciu należałoby z góry „wyłożyć" wiele setek milionów złotych, które nie bardzo jest skąd wziąć. Wobec tego trzeba brać pod uwagę również argumenty przeciw. A mogą one być różne.

Skoro w minionej pięciolatce możliwości wydobycia z czynnych już kopalń okazały się znacznie większe od poprzednio przewidywanych — można przypuszczać, że nadal mamy tu jeszcze jakieś rezerwy. Chodzi o ewentualne dalsze możliwości rozbudowy czynnych już kopalń, usprawnień organizacyjnych i przyspieszenia mechanizacji wydobycia, które jest przedsięwzięciem nader opłacalnym (nakłady zwracają się tu w stosunkowo krótkim czasie).

Myśle, że gdyby odejść wreszcie od systemu planowania i bodźców, zachęcającego do przekraczania planów (a tym samym do ich minimalizacji), a spróbować jakiegoś systemu preferującego maksymalizację zadań — to chyba ujawniłaby się jeszcze niejedna taka rezerwa. Trudno bowiem wymagać, aby sami górnicy działali wbrew swym własnym interesom, nie z ich winy sprzecznym w tym względzie z interesem kraju (co zresztą dotyczy nie tylko górników). Może więc warto choćby poeksperymentować?

Następny argument dotyczy drugiej strony bilansu — zużycia. Jeśli nawet przewidywania są znacznie dokładniejsze i trudno spodziewać się takich niespodzianek, jak wspomniane już mniejsze od planowanego przemysłowe zużycie, to jednak nikt nie wątpi co do możliwości poważnego ograniczenia ogólnego zużycia węgla poprzez dalszą racjonalizację naszej gospodarki paliwowo-energetycznej. Wiadomo, że możemy tu osiągnąć jeszcze bardzo wiele; chodzi tu zwłaszcza o zastępowanie przestarzałych urządzeń, spalających nadmierne ilości węgla, nowoczesnymi, bardziej sprawnymi (te i inne podobne możliwości omawialiśmy bliżej już wielokrotnie, m. in. w jednej z publikacji w numerze 1/66, więc nie będziemy już ich tu wymieniać).

Oczywiście taka modernizacja też kosztuje. Właśnie w toku prac nad projektem planu pięcioletniego zrezygnowano przecież z przygotowanej już koncepcji dodatkowej modernizacji szeregu najbardziej energochłonnych urządzeń, która kosztem ok. 3 miliardów złotych rozwoliłaby już w roku 1970 zmniejszyć roczne zużycie węgla o ok. 2 miliony ton. Rzecz wysoce opłacalna, ale na nieco dłuższą metę, bo do roku 1970 owe 2 miliony możemy uzyskiwać bez takich nakładów inwestycyjnych. Wiec z powodu „krótkiej kołdry" — na razie zrezygnowano.

Czy jednak tej koncepcji nie można by traktować jako choć częściowo wymiennej dla projektu budowy dalszych kopalń? Jeśli nawet owe kopalnie miałyby kosztować mniej niż 3 miliardy dając ponad 2 miliony ton węgla rocznie, to na dłuższą metę racjonalizacja zużycia jest niewątpliwie efektywniejsza od wzrostu wydobycia, które potem też przecież sporo kosztuje (przy czym trzeba trzeba też uwzględnić koszty transportu itp.). Gdzie jak gdzie, ale w górnictwie i energetyce chyba nie należy ograniczać rachunku nakładów i efektów do krótkich, np. pięcioletnich okresów.

### DROGI DO POSTĘPU

Problemy wytwarzania i zużycia energii elektrycznej nie budzą już tak dużych kontrowersji. W jej produkcji dość szybko przestawiamy się na najnowocześniejsze urządzenia, coraz szerzej przy tym korzystając z taniej bazy surowcowej: węgla brunatnego. Wprawdzie nie jest to aż tak korzystne, jak początkowo przypuszczano (możliwości wzrostu wydobycia węgla kamiennego okazały się tańsze, a koszty eksploatacji brunatnego — wyższe) i na razie będziemy tylko rozbudowywać istniejące już kopalnie odkrywkowe w rejonie Konina i Adamowa, ale to nie oznacza nieopłacalności tych przedsięwzięć.

Roczne wydobycie węgla brunatnego powiększymy przy tym prawdopodobnie o około 50 proc. (z ok. 23 mln ton w roku 1965 do ok. 34 mln w roku 1970). Tym samym udział tego paliwa w produkcji energii elektrycznej wzrośnie.

Natomiast wykorzystanie energii jądrowej wciąż jeszcze nie wchodzi tu w rachubę. Wymagałoby ono szczególnie wysokich nakładów inwestycyjnych, koszt produkcji dotychczas kalkuluje się tu wyżej niż w elektrowniach węglowych. Na razie nas na to nie stać, jeszcze poczekajmy.

Ogółem produkcja energii elektrycznej ma wzrosnąć z ok. 44 mld kWh w roku 1965 do ok. 64,5 mld kWh w roku 1970, czyli o blisko 50 proc. Przy czym zużycie jej przez przemysł zwiększy się o ok. 40 proc., zużycie na cele bytowo-komunalne o jakieś 50 proc., a niewielka jeszcze pozycja, tzw. grzejnictwo rolnicze (parniki paszowe), zwiększy swe potrzeby aż dziesięciokrotnie. Niższe ceny energii elektrycznej w godzinach nocnego „niżu" powinny sprzyjać szerszemu jej niż dotychczas zastosowaniu.

Wzrost produkcji energii elektrycznej będzie jednak niższy od przewidywanego w wytycznych IV Zjazdu. Wynikło to z konieczności cięć w nakładach inwestycyjnych energetyki. A skoro już o tym mowa — warto dodać, że w trakcie opracowywania projektów planu na bieżące pięciolecie w ogóle dokonano dość znacznego zmniejszenia przewidywanych tu pierwotnie nakładów na inwestycje paliwowo-energetyczne, bo o około 10 proc. Skorzystał na tym np. nasz przemysł lekki, który uzyskał większe niż pierwotnie przewidywano środki na likwidowanie swego znanego „niedoinwestowania", tak dotkliwie odczuwanego przez nas wszystkich.

Przy tej okazji niejako wymuszono na naszej bazie paliwowo-energetycznej szereg oszczędności, z których część na pewno niczym nam nie grozi a nawet posłuży jej unowocześnieniu. (Wydatnemu zmniejszeniu przewidywanych nakładów na wzrost wydobycia węgla towarzyszył przecież np. pewien ich wzrost na gazyfikację).

Dalszych możliwości unowocześnienia i potanienia naszej gospodarki paliwowo-energetycznej należy dziś szukać chyba na podobnej drodze. Bowiem wciąż jeszcze zużytkowujemy zbyt wiele paliwa w jego pierwotnej „węglowej" postaci, zamiast stosować formę bardziej uszlachetnioną znacznie wydajniejszą, np. w postaci energii elektrycznej, ciepłej wody, gazu czy koksu (kiedy to te same potrzeby można zaspokoić przy zużyciu dużo mniejszej ilości węgla i w sposób dogodniejszy dla użytkowników).

Stąd też ogólne zużycie energii na jednego mieszkańca jest u nas rażąco wysokie np. w porównaniu z krajami zachodnioeuropejskimi i ich poziomem produkcji. Ale tam około 80 proc. pierwotnej energii podlega uszlachetniającym przemianom w elektrowniach, koksowniach, gazowniach i rafineriach, a u nas wskaźnik ten wynosi około 50 proc. I np. udział ciepłownictwa w ogrzewaniu budynków wynosi tylko ok. 8 proc. Więc nawet dwukrotny wzrost produkcji energii cieplnej w bieżącej pięciolatce nie zmieni radykalnie tej sytuacji.

Problem to powszechnie znany — nie wymaga bliższych wyjaśnień. I wiadomo, że również tu dla jego rozwiązania potrzeba nakładów, które na dłuższą metę są z ogólnogospodarczego punktu widzenia znacznie efektywniejsze od nakładów na wzrost produkcji paliw.

*

Ten przydługi wywód zreasumować można już krótko:

W konkretnej sytuacji Polski anno domini 1966 postulat unowocześnienia gospodarki paliwowo-energetycznej nie może oznaczać zastąpienia węgla ropą. Ale postulat taki na pewno może i powinien dziś oznaczać racjonalizację zużycia paliw poprzez zwiększenie stopnia ich „uszlachetniania", stosowanie sprawniejszych urządzeń i inne formy ograniczające dotychczasowe marnotrawstwo.

Warto jeszcze zastanowić się — choćby w oparciu o sygnalizowane tu fakty i wątpliwości — czy najbliższe lata nie mogłyby jednak przynieść szybszego postępu na tak właśnie pojmowanej drodze do nowoczesności.

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

# Z nowych wydawnictw GUS

### „ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY WSI"

**Główny Urząd Statystyczny rozpoczął wydawanie nowej serii publikacji pod nazwą „Statystyka regionalna". Seria ta obejmie publikacje dotyczące przekrojów terytorialnych dla całej gospodarki kraju. W styczniu br. ukazał się I zeszyt tej serii pt. „Rozwój społeczno-gospodarczy wsi". Do końca bieżącego roku ukażą się publikacje dotyczące miast i osiedli, powiatów i województw, a także specjalna, obszerna publikacja, zawierająca dane w przekrojach terytorialnych za ubiegłe 20-lecie.**

**Pierwszy zeszyt „Statystyki regionalnej" zawiera najbardziej istotne informacje o wsi w 1964 r. w zestawieniu z danymi za poprzednie lata. W publikacji zamieszczono również niektóre dane za rok 1965, uzyskane ze spisu czerwcowego (użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów, zwierzęta gospodarskie).**

**W części tabelarycznej znajdują się informacje dotyczące struktury ludności wiejskiej, produkcji rolnej, budownictwa wiejskiego, gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, handlu, łączności, rozwoju oświaty i kultury, a także dane dotyczące finansów gromadzkich rad narodowych, czynów społecznych na wsi, rozwoju rzemiosła wiejskiego i inne.**

**Z uwagi, że publikacja, pt. „Rozwój społeczno-gospodarczy wsi" przeznaczona jest głównie dla czytelnika mniej przygotowanego, część tabelaryczną uzupełnia obszerna część opisowo-analityczna. W części tej opublikowano artykuły W. Michny pt. „Czynniki rozwoju wsi w Polsce Ludowej" i A. Kryształowicza pt. „Rola sołtysa w rozwoju wsi" oraz opracowanie GUS, zawierające charakterystykę przemian społeczno-gospodarczych na wsi w okresie powojennym.**

**Warto na zakończenie wskazać na staranną szatę edytorską, a także na zbyt mały nakład.**

### PRODUKCJA ROLNICZA

**Wydawnictwa GUS z serii „Statystyka Polski" cieszą się zasłużonym uznaniem, toteż z dużym zadowoleniem powitać należy nowy zeszyt z tej serii pt. „Produkcja rolnicza (globalna, końcowa, towarowa, czysta) przed wojną i w latach 1949, 1950, 1955, 1959—1964". Publikacja ta jest drugim zeszytem z tej samej serii, ujmującym liczbowe podstawowe wartości produkcji rolniczej. Zeszyt poprzedni, wydany w 1960 roku dotyczył produkcji globalnej, końcowej, towarowej i czystej rolnictwa dla lat 1946—1958 oraz dla przeciętnej z lat przedwojennych 1934—1938.**

**W obecnej publikacji, wobec osiągniętego już ustabilizowania pojęć i metod, podano — po raz pierwszy tak szczegółowo — opis stosowanych pojęć i omówiono metodę obliczeń poszczególnych składników rachunku. W części tekstowej omówiono pojęcia i zakres syntetycznych mierników produkcji rolniczej a także wzajemnych stosunków i współzależności pomiędzy poszczególnymi miernikami. W szczególności warto tu wskazać na definicje i zasady obliczania takich mierników produkcji rolniczej, jak „produkcja końcowa netto" i „produkcja towarowa netto".**

**Zamieszczone w omawianej publikacji dane liczbowe dotyczą nie tylko całego rolnictwa, ale również poszczególnych, badanych w praktyce grup użytkowników gospodarstw rolnych.**

**Z przytoczonych w zeszycie danych wynika, że tempo rozwoju produkcji rolniczej w całym rolnictwie, jak i w grupach użytkowników gospodarstw rolnych oraz poszczególnych województwach nie było w badanych latach (1959—1964) równomierne. Warto przy tym zwrócić uwagę, że tempo wzrostu produkcji towarowej było szybsze w PGR, niż w całym rolnictwie. Ilustruje to dynamika produkcji towarowej rolnictwa w cenach porównywalnych:**

| | Ogółem | 1955 = 100 w tym gospodarstwa państwowe |
|---|---|---|
| 1959 | 118,1 | 115,0 |
| 1960 | 125,5 | 122,1 |
| 1961 | 139,9 | 151,3 |
| 1962 | 135,1 | 143,1 |
| 1963 | 135,3 | 151,1 |
| 1964 | 142,6 | 165,1 |

**Wskaźniki tu przytoczone oznaczają m. in., że z każdym rokiem wzrasta powiązanie naszego rolnictwa z rynkiem.**

**Podane w zeszycie dane informują ponadto o wytwarzaniu i pierwotnym podziale produkcji czystej rolnictwa według form własności. Nierównomierny wzrost produkcji rolniczej tłumaczy się przede wszystkim przebiegiem warunków klimatyczno-przyrodniczych. W okresach, w których występują sprzyjające warunki, notowane są wysokie przyrosty produkcji rolniczej. Klasycznym przykładem tego zjawiska były lata 1961 i 1962. Jak wiadomo, w 1961 r. odnotowaliśmy poważny wzrost produkcji rolnej, a w 1962 — spadek.**

**Analiza danych o produkcji rolniczej za lata 1960—1963 według województw wskazuje, że najwyższy wzrost produkcji nastąpił w województwach: białostockim, koszalińskim, lubelskim i rzeszowskim. Udział woj. białostockiego w produkcji końcowej rolnictwa całego kraju, który w 1960 r. wynosił 4,7 proc., wzrósł w 1963 r. do 5,3 proc., woj. koszalińskiego — odpowiednio z 3,1 proc. do 3,3 proc., woj. lubelskiego — z 8,7 proc. do 9,5 proc. i woj. rzeszowskiego — z 5,7 proc. do 6,2 proc. Uległ natomiast pewnemu zmniejszeniu udział takich województw, jak bydgoskie, łódzkie, poznańskie, wrocławskie.**

**W badanym okresie nie stwierdza się zasadniczych zmian w strukturze produkcji rolniczej. W dalszym ciągu udział produkcji roślinnej w produkcji globalnej oscyluje około 60 proc., a produkcji zwierzęcej — około 40 proc.**

(ZW)

## w ubiegłym tygodniu

● **Prezes Rady Ministrów wydał zarządzenie w sprawie dalszego rozwoju handlu zagranicznego. Zarządzenie to podkreśla, że w ostatnich latach, dzięki wysiłkowi wszystkich ogniw gospodarki, osiągnięto dalszy rozwój eksportu i pozytywne zmiany w jego strukturze. Jednakże wzrastające potrzeby importowe oraz całokształt naszej sytuacji płatniczej wymagają zwiększenia tempa wzrostu eksportu. Powiększającemu się eksportowi musi też towarzyszyć poprawa jego opłacalności i efektywności. Problemy rozwoju handlu zagranicznego rozpatrywało V Plenum KC PZPR. Przyjęto podstawową zasadę, że dalszy wzrost wpływów dewizowych musi się opierać przede wszystkim na zwiększonym eksporcie gotowych wyrobów przemysłowych, co jest równoznaczne ze wzrostem udziału maszyn i urządzeń oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego w ogólnej wartości naszego wywozu. Jednocześnie w poszczególnych grupach asortymentowych należy koncentrować uwagę na eksporcie towarów uszlachetnionych, mniej materiałochłonnych. Zarządzenie premiera ustala tryb i terminy, w których administracja gospodarcza wszystkich szczebli powinna przygotować program dalszego rozwoju produkcji eksportowej.**

● **Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów szczegółowo przedyskutował opracowane przez Komitet Drobnej Wytwórczości i Ministerstwo Finansów na zlecenie rządu materiały i wnioski w sprawie dalszego rozwoju rzemiosła, obejmujące zagadnienia: poprawy zaopatrzenia rzemiosła w maszyny, urządzenia oraz surowce i materiały, ułatwienia rzemieślnikom uzyskiwania lokali dla wykonywania rzemiosła, obecnego systemu podatkowego rzemiosła i sprawę stosowania ulg w opodatkowaniu, kształcenia przez rzemieślników uczniów oraz niektóre sprawy związane z ubezpieczeniem społecznym rzemieślników. W oparciu o dokonane ustalenia będą przygotowane niezbędne akty prawne stwarzające dalsze udogodnienia w rozwoju rzemiosła.**

**Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów rozpatrzył opracowany przez Ministerstwo Przemysłu Lekkiego na zlecenie rządu kompleksowy program poprawy jakości produkcji obuwia, obejmujący niezależnie od przedsięwzięć w zakresie jakości również sprawę większego wzbogacenia asortymentów obuwia oraz sprawę dostarczania obuwia do sieci handlowej z odpowiednim wyprzedzeniem sezonu. Program określa konkretne zadania dla przemysłu garbarskiego i obuwniczego w zakresie poprawy jakości produkcji obuwia. Przewiduje on m.in. wzmocnienie kontroli technicznej międzyoperacyjnej oraz końcowej w zakładach garbarskich i obuwniczych, usprawnienie szkolenia robotników, wzmocnienie odpowiedzialności pracowników za jakość wykonanej pracy. Obejmuje on także przedsięwzięcia natury organizacyjnej, technologicznej, sprawę zapewnienia przemysłowi skórzanemu bardziej nowoczesnych maszyn, zaopatrzenia w surowce oraz w środki chemiczne wysokiej jakości do obróbki skór. W oparciu o ten kompleksowy program opracowywane są konkretne programy działania dla poszczególnych zakładów przemysłu skórzanego i obuwniczego. W związku ze stwierdzonym obniżeniem jakości produkcji obuwia przez niektóre zakłady obuwnicze w ubiegłym roku oraz opóźnieniem dostaw obuwia zimowego w jesieni ubiegłego roku, został odwołany za brak dostatecznego nadzoru nad zagadnieniami produkcji przemysłu skórzanego i obuwniczego dyrektor Zjednoczenia Przemysłu Skórzanego oraz zastępcy dyrektora Zjednoczenia do spraw Produkcji Garbarskiej i do spraw Produkcji Obuwia.**

**Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów rozpatrzył sprawę przekroczenia ustalonych kosztorysów rozbudowy zakładów koksochemicznych w Zdzieszowicach oraz budowy ciągarni rur w hucie „Jedność" w Siemianowicach Śląskich. Przekroczenia te zostały spowodowane m. in. znacznym rozszerzeniem — ponad ustalony — zakresu rzeczowego robót, błędami projektowymi, polegającymi np. na pominięciu w kosztorysie kosztów niektórych niezbędnych instalacji i urządzeń, zaniżaniu kosztów niektórych urządzeń oraz kosztów montażu bądź ich nawet pominięciu. Minister Przemysłu Ciężkiego na zlecenie rządu złożył sprawozdanie o środkach przedsięwziętych przez resort w celu zapobieżenia podobnym przypadkom w przyszłości. Dokonano niezbędnych zmian organizacyjnych w biurach projektów dla wzmożenia dyscypliny i zwiększenia odpowiedzialności biur projektowych za prawidłową wycenę i kontrolę zgodności wycen z zatwierdzonymi nakładami inwestycyjnymi. Przeprowadzono również kontrolę prawidłowości wyceny zadań inwestycyjnych na lata 1966—1970 oraz wprowadzono rejestr generalnych projektantów dla zapobieżenia ponownego zatrudnienia na tych stanowiskach pracowników, którzy nie wywiązali się z dotychczasowych obowiązków. Niezależnie od przedsięwzięć administracyjnych oraz podjętych kroków mających na celu wzmożenie odpowiedzialności za należyte opracowywanie dokumentów o prawidłową wycenę, wyciągnięto konsekwencje w stosunku do osób winnych zaniedbań i popełnionych błędów przy projektowaniu obu tych inwestycji. M. in. zostali odwołani z zajmowanych stanowisk i przeniesieni do pracy na stanowiska niższe ponoszący odpowiedzialność pracownicy Zjednoczenia Hutnictwa Żelaza i Stali, Biura Projektowego „Biprohut", Biura Projektów Przemysłu Koksowniczego „Koksoprojekt", huty „Jedność" oraz Zakładów Koksowniczych „Zdzieszowice".**

**W celu zapewnienia powszechnego stosowania kwalifikowanych nasion zbóż i ziemniaków sadzeniaków w produkcji rolniczej w latach 1966—1970 ustalono, na wniosek Ministra Rolnictwa, niezbędne środki w tym zakresie oraz zasady i tryb zaopatrywania rolników w te nasiona i sadzeniaki.**

**Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów powziął uchwałę w sprawie dalszego usprawnienia zaopatrzenia w artykuły mleczarskie dużych ośrodków miejskich, przewidującą m. in. zwiększenie dla spółdzielni mleczarskich urządzeń do przewożenia mleka oraz rozszerzenia sieci handlowej prowadzącej całodzienną sprzedaż mleka.**

**Rozpatrzono także rozporządzenie w sprawie postępowania dyscyplinarnego w instytutach naukowo-badawczych, stanowiące akt wykonawczy do ustawy o instytutach naukowo-badawczych.**

## OBIECUJĄCA WIZYTA

26 stycznia br. do Francji udała się 12-osobowa delegacja celem zapoznania się z osiągnięciami francuskiego przemysłu maszynowego, elektrotechnicznego i elektronicznego. Na czele delegacji stoi dyr. Misiurewicz z Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego; w jej skład wchodzą odpowiedzialni pracownicy tegoż ministerstwa, Komitetu Współpracy Gospodarczej z Zagranicą, dyrektorzy central handlu zagranicznego, dyrektorzy kilku zakładów pracy i przedstawiciel MHZ.

W czasie 10-dniowego pobytu delegacja zapozna się z programem produkcyjnym czołowych zakładów pracy w branżach interesujących naszych fachowców.

Można wyrazić nadzieję, że podjęty kontakt zapoczątkuje szerszą współpracę z francuskimi partnerami, przewidzianą w podpisanym w końcu ub. roku porozumieniu zawartym przez rządy Polski i Francji.

M. D.

## KSR Huty im. Lenina

# KONSTRUKCJA PLANU

KAROL SZWARC

NA posiedzeniu KSR Huty im. Lenina przyjęto projekt planu na 1966 r., sporządzony przez Zjednoczenie Hutnictwa i Stali. Zadania na rok bieżący są bardzo wysokie. Wystarczy tylko podać, że wartość produkcji towarowej ma przekroczyć 15 mld zł, a więc ma być wyższa od wykonania 1965 r. o około 14,5 proc. Że wskaźnik rentowności netto ma wynieść ponad 25 proc. Wreszcie — że wielkości te mają być osiągnięte w oparciu o fundusz płac w wysokości 937,7 mln zł, o zatrudnienie prawie 26 tys. osób i o szereg nowych obiektów (np. stalownia konwertorowa).

Informacja ta sama za siebie jednak nic jeszcze nie mówi. W gruncie rzeczy bowiem nikt nie jest w stanie w chwili obecnej stwierdzić czy plan Huty na 1966 r. jest napięty, czy też nie. W przedsiębiorstwie mówi się, że jest on zapięty na ostatni guzik i nie pozostawia miejsca na oddech, że wyczerpuje wszystkie rezerwy. Zjednoczenie uważa inaczej. Plan jest napięty, prawda. Ale obok tego jest jeszcze wiele możliwości uruchomienia rezerw.

I chyba nie jest rzeczą przypadku, że wobec takiej rozbieżności zdań w protokóle z posiedzenia KSR czytamy o **przyjęciu**, a nie o **zatwierdzeniu** planu na rok bieżący. Dlaczego?

### ZASTRZEZENIA

Bardzo trudno jest rozstrzygnąć kto ma rację w dialogu zjednoczenie—przedsiębiorstwo. Za dialogiem tym kryją się bowiem racje obu stron, o których nie zawsze się mówi na forum publicznym. Trudność kryje się również w zbyt krótkim czasie, jaki miało przedsiębiorstwo i zjednoczenie dla zbadania spornych punktów planu. Niemniej jednak warto prześledzić niektóre z zastrzeżeń wysuwanych przez przedsiębiorstwo pod adresem konstrukcji założeń planowych na 1966 r.

Przede wszystkim kwestionuje się ustalenie wskaźnika rentowności na poziomie przeszło 25 proc. Obliczenie tej wielkości oparte o wyniki 1965 r. nie musi bynajmniej odpowiadać warunkom realizacji w roku bieżącym. W chwili obecnej nawet w przedsiębiorstwie nie zdają sobie sprawy na jakiej wysokości powinien kształtować się ten wskaźnik. Istnieje jednak ogólne przekonanie, że jest on za wysoki.

Przekonanie to bynajmniej nie jest wzięte z nieba. Założony bowiem wzrost produkcji w 1966 r. odbywa się w tych asortymentach, przy których dochodowość jest stosunkowo niska. Produktów tych jest wiele. Dotyczy to przede wszystkim deficytowej stali we wlewkach, dalej — nowo uruchamianej produkcji stali konwertorowej (rozruch musi odbić się na kosztach wytwarzania), profili drobnych (osiągana rentowność — 12 proc.), drutu (6 proc. rentowności), produkcji koksu (8 proc. rentowności) itd.

Rzecz jasna, że te argumenty są po części do zbicia, bo przecież można by wskaźnik rentowności osiągnąć przez obniżkę kosztów. Wzrost produkcji musi bowiem w jakimś stopniu zmniejszyć koszty stałe. To prawda. I z tym w Hucie się liczą. Tylko że tak wysoki poziom produkcji wpływa ujemnie na obniżkę drugiego elementu kosztów — kosztów zmiennych. Np. wzrost produkcji martenów zmusza przedsiębiorstwo do sprowadzania obcej surówki, która jest droższa o około 500 zł za tonę. W sumie koszty wzrastają o około 80 mln zł. Dalej — również własna energia elektryczna nie wystarczy, trzeba będzie korzystać z sieci ogólnopaństwowej. Rezultat: wzrost kosztów o około 40 mln zł itd. itd. W sumie dla wykonania wskaźnika rentowności Huta im. Lenina musiałaby osiągnąć obniżkę kosztów w wysokości około 700 mln zł, co stanowi prawie 5 proc. wartości produkcji.

Tak więc, choć przyjęto założenia planowe w zakresie poprawy rentowności, nadal w Hucie zastanawiają się nad wielkością tego wskaźnika. Jaki będzie efekt końcowy trudno przewidzieć. Nie da się jednak ukryć, że tylko rzetelna analiza może dać odpowiedź na pytanie, jaki poziom ma przybrać ten wskaźnik.

Drugi, i nie mniej ważny, punkt sporny dotyczy wielkości produkcji koksu. Plan zakłada osiągnięcie w 1966 r. 3 645 tys. ton, co oznacza wzrost w stosunku do wykonania roku ubiegłego o około 16,5 proc. Huta proponuje zmniejszenie tego programu o 171 tys. ton. I w tym przypadku argumenty są bardzo poważne. Wykonanie zadań możliwe jest jedynie przez skrócenie okresu garowania we wszystkich bateriach koksowniczych średnio z około 21 do 19,2 godzin. Zdaniem fachowców zatrudnionych w przedsiębiorstwie, a także niektórych ekspertów ze zjednoczenia zabieg ten musi się odbić ujemnie na jakości koksu metalurgicznego i tym samym nie gwarantuje otrzymania dobrych efektów z pracy wielkich pieców. Trzeba się bowiem liczyć z zakłóceniem funkcjonowania tych agregatów, co może odbić się ujemnie na wykonaniu planu wytopu surówki.

Ograniczmy się na razie do tych dwóch przykładów. Są one bardzo symptomatyczne i wskazują na jakiej płaszczyźnie toczą się prace nad planem w Hucie im. Lenina.

Ale są też sprawy ogólniejsze, o których trzeba wspomnieć.

### JAK KONSTRUUJE SIĘ PLAN

Powiedzmy jednak szczerze, że w Hucie im. Lenina w zasadzie nie przykłada się wielkiego znaczenia do ustaleń planowych na początku roku. Praktyka ostatnich kilku lat wykazuje, że w przypadku Huty im. Lenina to, co zostaje zrobione w ciągu roku niewiele ma wspólnego z projektem planu. Plan jest korygowany w trakcie realizacji czterolub pięciokrotnie, czasem nawet i częściej.

W części spowodowane to jest bieżącymi potrzebami gospodarki, np. zwiększenia produkcji rur na skutek pomyślnej koniunktury na rynkach zagranicznych. W pewnej mierze korekta planu wynika z opóźnień w realizacji szeregu inwestycji (przykład — stalownia konwertorowa, której termin oddania do rozruchu minął już dwa lata temu). Za najważniejszy jednak powód zmian planu w trakcie realizacji trzeba uznać sam sposób i tryb opracowania założeń rocznych.

W przedsiębiorstwie uważa się, że czas, który upływa od momentu przesłania projektu planu przez zjednoczenie do momentu, w którym Huta ma zatwierdzić wskaźniki — jest nadal za krótki. Jedyną możliwością jest więc skonstruowanie planu wyłącznie na papierze bez zapewnienia niezbędnych środków rzeczowych realizacji. Równocześnie krótki okres opracowania planu powoduje, że z załogą można przedyskutować tylko sprawy technologiczne, trudno w takich warunkach mówić o sprawach ekonomicznych, nie mówiąc już o tym, iż brak szeregu elementów do takiej rozmowy (np. nierealny wskaźnik rentowności, nie najlepiej przeprowadzona analiza obniżki kosztów własnych itd.).

Również poważne zastrzeżenia wywołuje sam sposób konstrukcji planu przez zjednoczenie. Organ ten wyrywkowo wyjął niektóre elementy wynikające z planów alternatywnych Huty (np. omawiany już koks). I powstał plan — zdaniem zjednoczenia — optymalny... ale nierealny. Budowa planu w ten sposób, że skleja się w niepowiązane ze sobą elementy nie może mieć nic wspólnego z racjonalnością planowania. Gorzej — wywołuje niepotrzebne rozgoryczenie w przedsiębiorstwie, nieufność do instytucji planującej, niekończące się przetargi i konflikty. Wszystko to utrudnia dialog między Zjednoczeniem i Hutą, utrudnia realizację założeń, rodzi sceptycyzm do samego planu.

Do tego można dorzucić innego rodzaju przykłady. KSR Walcowni Zgniatacz przyjął plan produkcji w wysokości 2 237 tys. ton, co oznacza wzrost o 12,6 proc. w stosunku do 1965 r. W czasie dyskusji okazało się, że jest to szczyt możliwości produkcyjnych. Ale nie o to chodzi. Nie minęły bowiem 24 godziny, gdy Zjednoczenie podwyższyło plan o dalsze 20 tys. ton. Czy ten tryb postępowania jest racjonalny?! Wskazuje on przy tym na wciąż niedoskonałą pracę nad planem w samym Zjednoczeniu bez względu na motywy kierujące tym trybem.

*

Inny przykład. Wiadomo, że plan wytopu w wielkich piecach jest od ośmiu lat nie wykonywany. Z różnych przyczyn, przede wszystkim — awarii. Ale tego w konstrukcji planu się nie uwzględnia...

Można by mniemać, że Zjednoczenie przy budowie planu posługuje się nadal takim oto rozumowaniem: Plan się nam nie bilansuje. Co robić? Trzeba komuś dołożyć. Komu? Najłatwiej Hucie im. Lenina. Okazuje się, że prawo wielkich liczb może i tu znaleźć zastosowanie.

Zrozumiałe jest, że Zjednoczenie konstruując plan posługuje się zasadą mobilizacji. Tylko trzeba sobie zdać sprawę z tego, gdzie się kończy mobilizacja a zaczyna fantazja. Trudno jest co prawda powiedzieć, czy plan Huty im. Lenina jest na pewno oparty na fantazji, lecz z pewnością zawiera on wiele elementów nieracjonalnych.

*

Zmiany w metodach planowania i zarządzania dotarły już do Huty im. Lenina. Wyrażają się one w zmniejszeniu ilości wskaźników dyrektywnych (o około 20 proc.), we wprowadzeniu wskaźnika rentowności, w podziale wskaźników na dyrektywne, informacyjne i limity, w skromnym jeszcze planowaniu dwuletnim. Wszystko to jednak początki.

W trakcie prac nad projektem planu do tych zmian nie przykłada się jeszcze należytej wagi. Wciąż pokutuje stary sposób myślenia, więcej uwagi przywiązuje się do planu produkcji towarowej, wskaźników asortymentowych, funduszu płac i zatrudnienia niż do rentowności. Co gorsza — nowe i stare wskaźniki nie są w dostatecznym stopniu skorelowane (np. rentowność — obniżka kosztów — produkcja globalna). Z tego względu nie należy się liczyć w 1966 r. z jakimiś generalnymi zmianami, raczej będzie to okres przecierania się drogi dla nowego.

Można wnioskować, że w tych warunkach dialog między przedsiębiorstwem a zjednoczeniem jest bardzo utrudniony. Przykład Huty im. Lenina nie wydaje się być odosobniony. I choć dialog ten toczy się w coraz lepszych warunkach, choć opiera się na rzetelnej analizie, choć coraz mniej w nim ładunku emocjonalnego — to obecna sytuacja nie pozwala jeszcze na nawiązanie takich kontaktów, przy pomocy których można by rozegrać „bitwę" o większą efektywność, o wykorzystanie wszystkich możliwości, jakie stwarza potencjalnie nowy system planowania i zarządzania.

# Skuteczna reklama?

JAN KANIA

DOŚĆ szybki rozwój reklamy w Polsce, datujący się od 1957 r., nazwać należy raczej rozwojem ilościowym. Zwiększają się fundusze na reklamę, zwiększa się ilość przekazywanych informacji, w minimalnym jednak stopniu poprawia się jakość informacji i jej skuteczność.

Obecny poziom stosowanej reklamy budzi pod tym względem poważne zastrzeżenia. Wystarczy przypomnieć ostatnio mocno reklamowane artykuły w kinach, czy informacje w radio. Z trudem pamiętamy jeden, dwa artykuły z kilkudziesięciu artykułów reklamowanych jednocześnie.

Coraz bardziej intensywne życie zawodowe, społeczne i kulturalne spowodowało u ludzi chroniczny brak czasu.

Powstaje więc konieczność opracowywania atrakcyjnych środków reklamowych, zwracających uwagę czytelników, przechodniów czy słuchaczy radia. Środki takie muszą charakteryzować się dużą siłą oddziaływania i mieć zdolność dotarcia do świadomości ludzi.

### SYSTEM ROZPOWSZECHNIANIA REKLAMY

Reklamę artykułów powszechnego użytku w większości przypadków prowadzą przedsiębiorstwa handlowe, rozprowadzające towar na rynek. I tak np. maszyny do szycia, lodówki czy pralki reklamuje „Eldom", a nie zakłady produkujące te towary.

Przedsiębiorstwo handlowe, reklamując określone artykuły, główny nacisk kładzie na informacje dotyczące możliwości nabycia danego towaru w podległych im sklepach, a przez to zmniejsza zasób zasadniczych informacji ważnych dla konsumenta, a dotyczących wartości zastosowania i przeznaczenia danego artykułu. Często spotykamy się z reklamą nawołującą do kupowania tylko w sklepach WSS czy MHD. Powstaje pytanie, czy w ustroju socjalistycznym ważne jest, w jakim sklepie konsument dokona zakupu, jeśli handel jest niemal w całości uspołeczniony. Ważne jest natomiast, co konsument zakupi. W sytuacji, kiedy reklamę prowadzi przedsiębiorstwo handlowe trudno dziwić się takiej sytuacji, biorąc pod uwagę, że posiadają one plany obrotów i są zainteresowane w sprzedaży przez siebie największej ilości towarów.

Przedsiębiorstw produkcyjnych, które prowadzą we własnym zakresie dość intensywną reklamę, jest niewiele. Do nich można by przykładowo zaliczyć fabryki „Uroda", „Lechia". Przedsiębiorstwa handlowe czy produkcyjne posiadają szefów reklamy, ludzi odpowiedzialnych za reklamę prowadzoną przez dane przedsiębiorstwo. Jeżeli zachodzi potrzeba zareklamowania jakichś artykułów, sklepów czy usług mogą wybrać jedną z wielu dróg prowadzących do rozpowszechniania informacji.

Wyłania się więc problem, czy szefowie reklamy lub dyrekcje przedsiębiorstw są przygotowane pod względem fachowym do decydowania w tym zakresie. Na to pytanie należałoby odpowiedzieć przecząco. W Polsce brak odpowiedniej ilości dobrych fachowców z dziedziny reklamy. Organizowane przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne kursy reklamy dały ich słuchaczom ogólną orientację w zagadnieniach reklamy, nie dały i nie mogły dać głębokiej wiedzy z różnych dyscyplin naukowych, niezbędnej do opiniowania różnych środków reklamy. W wielu przypadkach wiedza jednego człowieka nie jest wystarczająca do oceny różnych środków reklamowych. Do tego potrzebni są ludzie z wykształceniem specjalistycznym: ekonomicznym, psychologicznym, plastycznym; potrzebni są fachowcy z dziedziny filmu, wydawnictw, zagadnień radia czy telewizji. Jeden człowiek nie jest w stanie reprezentować specjalistów z wielu dziedzin. Szefowie reklamy zadanie takie jednak wykonują i decydują w sprawach, na których nie zawsze się znają. Projektanci konkretnych środków reklamowych — plakatu, grafiki do ogłoszenia, opakowania, scenariusza filmu reklamowego mogą być znanymi i uzdolnionymi plastykami, scenarzystami, nie zawsze jednak są dobrymi reklamowcami. Poza tym każdy twórca ma subiektywny punkt widzenia na pewne sprawy, który wyraża w tym co projektuje. Subiektywne poglądy nie zawsze odpowiadają obiektywnym wymogom, jakie stawia się przed konkretnymi środkami reklamy.

Osobnego omówienia wymaga udział największego w Polsce Przedsiębiorstwa Reklamowego PUR „Reklama" w rozpowszechnianiu reklamy. Przedsiębiorstwo to w pewnym stopniu pośredniczy między zleceniodawcą, którym jest przedsiębiorstwo handlowe lub produkcyjne a redakcjami czasopism, które zamieszczają w swoich pismach ogłoszenia oraz radiem, Przedsiębiorstwem Usług Filmowych, realizującym filmy reklamowe itp. Czy PUR „Reklama" może zapewnić swoim zleceniodawcom wysoki poziom pod względem wartości reklamowej opracowywanym projektom? W obecnej sytuacji nie jest w stanie w pełni tego zrobić. Ma co prawda komisję artystyczną do oceny projektów graficznych, wchodzący w jej skład plastycy zwracają główną uwagę na stronę artystyczną, która jest bardzo ważna, ale niewystarczająca. Różne komisje czy zespoły działające na terenie Polski skupiają różnych ludzi — nie zawsze znających się na reklamie czy pewnych składnikach reklamy. Członkowie komisji, przedstawiając swoją opinię, kierują się przeważnie wyczuciem, że im „tak się zdaje". Taka sytuacja wydaje się być niepokojąca.

Obecnie nie ocenia się praktycznie środków reklamy w fazie projektowania i nie sprawdza się skuteczności działania po jej rozpowszechnieniu. Nie prowadzi się również badań efektywności reklamy, tj. wzrostu obrotów artykułami reklamowymi. Sytuacja taka, po 7-letnim okresie szybkiego rozwoju reklamy w Polsce wydaje się być niezrozumiała i wskazuje na potrzebę wprowadzenia pewnych zmian.

### PRÓBY I PROPOZYCJE

Wprowadzenie pewnych zmian na lepsze nie wymaga ani specjalnych studiów z tego zakresu ani dużych nakładów finansowych. Nie trzeba odkrywać Ameryki. Można wzorować się na pewnych doświadczeniach zagranicznych, a szczególnie wypracowanych tam metodach badań. W Polsce czynione były również próby zmierzające do wypracowania metod badania skuteczności różnych środków reklamowych. Badania prowadzone były w Instytucie Handlu Wewnętrznego w Warszawie w oparciu o aparaturę specjalnie przeznaczoną do badania skuteczności drukowanych środków reklamowych, takich jak plakat, opakowanie, znaki fabryczne i handlowe. Przeprowadzone tam badania nad plakatem reklamowym, obok wypracowania samej metody, dostarczyły ciekawego materiału z zakresu percepcji tego środka reklamy przez ludzi oraz dostarczyli wskazań, które należy przestrzegać przy projektowaniu.

Badania nad wartością reklamową projektów opakowań margaryny dostarczyły także ciekawego materiału. Cel tych badań jest jednak bardziej teoretyczny, niż praktyczny, a to z tej prostej przyczyny, że brak zainteresowania badaniami przedsiębiorstw reklamowych, handlowych i produkcyjnych. Instytut Handlu Wewnętrznego wychodzi z pewną inicjatywą, opracowuje metody, prowadzi wstępne badania, które potwierdzają słuszność metod i wykazują potrzebę badań w tym zakresie. Dla zleceniodawców (przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych) i wykonawców (przedsiębiorstwa reklamowe, redakcje pism, Polskie Radio, Telewizja, wydawnictwa) — problem ten jest poza zakresem zainteresowania. Dlaczego tak się dzieje? Dla wielu wykonawców (Polskie Radio, Telewizja, redakcje pism) zagadnienia reklamy są marginesowymi zagadnieniami i nie widzą potrzeby prowadzenia jakichkolwiek badań z tej dziedziny. Przedsiębiorstwo Usług Reklamowych „Reklama" — świadczące usługi głównie na rzecz handlu — prowadzi działalność reklamową na szeroką skalę, zajmuje się wykonywaniem i rozpowszechnianiem prawie wszystkich środków reklamowych. Wydaje się, że właśnie to przedsiębiorstwo powinno posiadać pewne komórki organizacyjne zajmujące się prowadzeniem oceny projektów różnych środków reklamy i przeprowadzeniem badań teoretycznych, które dawałyby wskazania, jakie środki reklamy należy zastosować w konkretnych warunkach i jakie wymagania powinno się stawiać poszczególnym środkom.

PUR „Reklama" czyniła pewne próby w tym zakresie przez okres półtora roku. Istniał tam dział zajmujący się badaniem rynku i skuteczności reklamy. Prace te wykonywał na zlecenie różnych przedsiębiorstw handlowych. Ukierunkowanie działu na prace zlecone, które dawałyby zysk przedsiębiorstwu spowodowało wypaczenie idei, jaka powinna przyświecać badaniom z dziedziny reklamy. Trzeba ubolewać, że Przedsiębiorstwo Usług Reklamowych „Reklama", posiadające swoje oddziały w większości miast wojewódzkich i świadczące usługi reklamowe na terenie całego kraju nie jest w stanie zorganizować kilkuosobowej komórki — która prowadziłaby badania z zakresu reklamy. Nie ma w Polsce drugiego podobnego przedsiębiorstwa czy instytucji, przy której powołanie zespołu prowadzącego badania z tego zakresu byłoby bardziej wskazane.

Sytuacja taka wynika w dużej mierze z winnych samych przedsiębiorstw, korzystających z reklamy. Obserwuje się niepokojące zjawisko, że zarówno te przedsiębiorstwa, które prowadzą reklamę we własnym zakresie, jak i te, które korzystają z pośrednictwa PUR „Reklama" lub innych przedsiębiorstw reklamowych nie są zainteresowane w prowadzeniu jakiejkolwiek oceny stosowanych środków reklamy. Czasami odnosi się wrażenie, że głównym celem, jaki sobie stawiają jest wydatkowanie pieniędzy przewidzianych planem finansowym. Dobór form reklamy odbywa się najczęściej przypadkowo. Nie wiadomo, dlaczego do reklamowania jakiegoś towaru wybierają audycję w radio a nie ogłoszenie w prasie, czy odwrotnie. To „widzimisię" może byłoby nieszkodliwe, gdyby za tym nie kryły się setki tysięcy złotych wydatkowane z kasy państwowej. Taka polityka środkami pieniężnymi przeznaczonymi na reklamę, nie bywa przez nikogo ujemnie oceniana, o ile tylko fundusze zostały wydatkowane. Jest to swoistego rodzaju rozrzutność, na którą nas nie stać. Reklama w Polsce, na którą wydaje się w porównaniu do państw zachodnich wielokrotnie mniej, pochłania jednak miliony złotych. Np. w roku 1963 za reklamę radiową (bez rozgłośni regionalnych) wpłynęło 12 800 tys. złotych, za telewizyjną w tym samym roku 3 150 tys. złotych [1]). Jeżeli do tego dodamy jeszcze wydatki za ogłoszenia w prasie, wydawnictwa reklamowe i inne środki reklamy, to zobaczymy, że są to już bardzo poważne kwoty. Wydatkowanie ich wymaga rozwagi i musi opierać się na przesłankach bardziej racjonalnych.

Nasuwa się pytanie, czy koniecznie trzeba prowadzić badania? Odpowiedź może być tylko jedna „tak". Wyniki badań i doświadczenia zagraniczne nie wystarczą do opracowywania skutecznej reklamy w naszych warunkach. Wykorzystanie badań takich dyscyplin naukowych, jak psychologia, ekonomia i socjologia oraz wyników badań prowadzonych bezpośrednio na użytek reklamy, stanowi podstawowy warunek działalności reklamowej. Trzeba jednak stwierdzić, że ograniczenie się do tego co inni ustalili, w odmiennych warunkach i dla innych celów nie daje pewności prowadzenia racjonalnej i skutecznej reklamy. Powodzenie reklamy zależy od wielu czynników, które często ulegają zmianom. Poza tym każdy naród ma swoje zwyczaje, swoje odrębne potrzeby i cechy, które uwzględnić trzeba przy opracowywaniu poszczególnych środków reklamowych.

Rozwój nowoczesnych metod handlu, który podąża coraz szybciej w kierunku samoobsługi, powoduje potrzebę wykonywania opakowań o dużej wartości reklamowej. Celem tych badań jest z jednej strony ustalenie stopnia przyciągania przez opakowanie uwagi minimalnej klientów sklepów a z drugiej strony określenie sposobu oddziaływania opakowań na psychikę ludzką — w jakim stopniu opakowanie podoba się, jakie wytwarza skojarzenia i wyobrażenia o samym towarze.

Specjaliści z dziedziny reklamy doszli już dawno do słusznego wniosku, że nie można w tych wypadkach polegać na projektantach, że konieczne są badania w tym zakresie. Koszt takich badań jest znikomy w porównaniu do sum wydatkowanych na reklamę a korzyści mogą być ogromne. W Polsce, pomimo że na reklamę przeznacza się duże sumy, badania pozostają poza sferą zainteresowań zarówno zleceniodawców, jak i wykonawców reklamy. Wydaje się, że nadszedł czas, żeby i u nas rozpocząć pewne próby w tej dziedzinie.

[1]) Z doświadczeń reklamy w Polsce — Wydawca, Agencja Wydawnicza „Ruch" W-wa. 1964 r., str. 74—78.

## Trywoczki gospodarczy

● „Trybuna Opolska" twierdzi, że p. Ryszard Witkowski samodzielnie opracował technologię produkcji sztucznych szafirów, całkowicie oryginalną i tańszą niż stosowana w tych nielicznych krajach świata, gdzie sztuka ta została opatentowana. Gazeta twierdzi, że młody chemik, wśród wielu wynalazków, które zgłaszał, a którymi nikt się serio nie zainteresował zaproponował metodę zapisu obrazu na taśmie magnetycznej. Później wynalazek pojawił się w świecie i jest znany pod nazwą telerekordingu. Witkowski wynalazł również lakier, który pod wpływem temperatury zmienia barwę i może być wykorzystany jako tani i prosty sygnalizator przegrzania maszyny. Uprzednio Witkowski wynalazł metodę uzyskiwania syntetycznych rubinów. Oba wynalazki mają ogromne znaczenie, gdyż szlachetne kamienie dla potrzeb przemysłu trzeba importować. Witkowski dysponuje dwoma laboratoriami: łazienką w swoim mieszkaniu i stajnią na wsi u teściów. Sam buduje sobie skomplikowane przyrządy i aparaty. Zarobkował jako dyrektor Przedsiębiorstwa Gospodarki Komunalnej w Krapkowicach. Kiedy pragnąc poświęcić się całkowicie pracy badawczej porzucił urzędniczą pracę, wydział finansowy jął traktować go jak prywatnego przedsiębiorcę i gnębić domiarami. Niczym nie zrażony Ryszard Witkowski pracuje nad nowym wynalazkiem.

● W zagłębiu staropolskim koło Skarżyska i Końskich znaleziono drewniane koła napędowe starych młynów — zabytki kultury materialnej. Ku konsternacji historyków sztuki analogiczne koło pokazano im w fabryce szpadli i łopat w Malenću. Po dziś dzień dzielnie napędza ono maszyny tego zakładu.

● Kupcy ze Stanów Zjednoczonych zwrócili transport wysłanej z Polski bielizny męskiej wykonanej przez zakłady przemysłu dziewiarskiego zgodnie z modą i zamówieniem w kolorach pastelowych — ponieważ w niewymownych brakowało kieszonek. Polscy producenci i handlowcy nie wiedzieli o tym, że żaden prawdziwy Amerykanin kalesonów bez kieszonki nie włoży.

● W centrum Bydgoszczy znaleziono pakę zawierającą transport obuwia wiezionego zapewne do któregoś ze sklepów. Mimo prasowych wezwań właściciele się nie zgłosili. Widać nigdzie nie stwierdzono, żeby brakowało towaru.

● „Dlaczego 9 zł kosztuje kalendarzyk kieszonkowy, identyczny jak ten, który w zeszłym roku kosztował 4 zł 60 gr?" — zapytała redakcję „Słowa Polskiego" pewna czytelniczka. Redakcja uświadomiła obywatelkę, że jak wynika z licznych publikacji „Słowa" produkcja kraju rośnie i każdy kolejny rok i dzień jest obiektywnie o wiele więcej wart, niż poprzedni.

● W ubiegłym roku plan produkcyjny przewidywał wytworzenie 50 milionów tubek pasty do zębów. Handel ograniczył wszakże zamówienie do 40 tylko milionów. Klęskę „nadprodukcji" spowodowało zwiększenie wytwórstwa o kilka milionów, związane ze zdarzającym się uprzednio okresowym brakiem pasty do zębów w sklepach. Tymczasem służba zdrowia szacuje, że około 95 proc. Polaków cierpi na próchnicę zębów.

*Reklama w handlu zagranicznym*

# KTO KOGO DŹWIGA?

WŁODZIMIERZ WOWCZUK

WYSOKA dynamika rozwojowa naszego handlu zagranicznego w ostatnich latach, poważne zmiany jego struktury, konkretne osiągnięcia ofensywy eksportowej towarów „made in Poland" na rynkach świata — wpłynęły na podniesienie jego rangi i znaczenia dla gospodarki krajowej. Wystarczy powiedzieć, że stosunek wartości eksportu do wartości dochodu narodowego wzrósł w Polsce w ciągu ostatnich pięciu lat z 12,5 proc. do 20 proc. w r. ub. Z faktu powyższego wypływają odpowiednie wnioski dla polityki handlowej i geograficznej jego integralnego działu gospodarki narodowej, dla techniki realizacji rosnących zadań w dziedzinie eksportu, dla organizacji i pracy aparatu handlu zagranicznego. Bezpowrotnie minęły lata, kiedy w naszym eksporcie dominowały surowce poszukiwane na całym świecie, sprzedaż których nie wymagała żadnych specjalnych zabiegów w postaci akwizycji, reklamy, serwisu informacyjnego itp. Dziś występujemy na wielu rynkach świata jako eksporterzy gotowych wyrobów przemysłowych, artykułów rolno-spożywczych i towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. W ostrej walce konkurencyjnej musimy zdobywać dla naszych towarów nowe rynki, zjednywać odbiorców i klientów oraz trwać na tych rynkach, co jest szczególnie trudne. Należy przy tym pamiętać, że rozwój przemysłowy wielu krajów sprawił, iż od połowy lat pięćdziesiątych powstał tzw. **rynek kupującego**, mechanizm działania którego stawia szczególnie wysokie wymagania względem sprzedawcy i eksportera. Nie jest to sytuacja charakteryzująca wyłącznie rynek krajów kapitalistycznych. Dziś musimy walczyć o klienta również na rynku krajów socjalistycznych.

**Wzrastająca masa eksportowanych przez nas towarów, coraz bardziej urozmaicony asortyment oferowanych artykułów, rosnąca liczba odbiorców zagranicznych na wszystkich kontynentach, wymagają unowocześnienia organizacji sprzedaży, udoskonalenia stosowanych form informacji handlowej, jak również wprowadzenia nowych form prezentacji i reklamy towarów „made in Poland".** Należy uświadomić sobie, wyciągając jednocześnie konkretne i praktyczne wnioski, iż dobra reklama — to nowy klient, lepsze ceny, szybszy obrót i większy zbyt. Tradycyjne formy reklamy stają się obecnie niewystarczające. Powstało natomiast zjawisko nowe, tzw. „public relation", czyli w pewnym skrócie myślowym zespół działalności producenta i handlowca (również działacza i polityka), skierowany na zdobycie i pozyskanie zaufania dla oferowanej przez siebie produkcji w najbardziej szerokim ujęciu.

Badając zagadnienie efektywnego i opłacalnego eksportu **należy również dokładnie analizować problem efektywności reklamy w handlu zagranicznym.** Nie jest to bynajmniej działalność uboczna, przeprowadzana na peryferiach naszej wymiany towarowej z zagranicą. Jest to dziś pierwsza linia naszej ofensywy eksportowej, tak jak reklama jest integralnym i niezwykle ważnym działem handlu zagranicznego. Jest to zarazem nowa (chyba dla nas...) gałąź wiedzy. Dziś w służbie reklamy handlowej wykorzystuje się już nie tylko plastyków, ale i psychologów, ba! nawet... matematyków.*)

Problem elastycznej, komunikatywnej i efektywnej reklamy dotyczy obecnie wszystkich bez wyjątku grup towarowych i asortymentowych. Reklama musi się stać prawdziwą dźwignią handlu. **Niedorozwój reklamy, jako skutecznego środka wszelkiej działalności handlowej w naszych warunkach sprawił, że reklama wciąż jeszcze nie nadaża za dynamiką rozwojową handlu zagranicznego, nie spełnia swej odpowiedzialnej roli w naszej ofensywie eksportowej.**

Niedostateczny rozwój eksportu maszyn do krajów kapitalistycznych wynika — jak się wydaje — nie tylko z niewystarczającego przygotowania naszego przemysłu do wymagań tego rynku oraz niezadowalającej w szeregu przypadkach działalności aparatu handlu zagranicznego. U źródeł tego ujemnego zjawiska leży również **niedorozwój reklamy handlowej**, niedocenianie roli i znaczenia reklamy jako skutecznego środka zdobycia rynku i utrzymanie swych pozycji. Osiągnięcia naszego przemysłu (niezaprzeczalne), przemiany strukturalne, burzliwy rozwój i ambitne zadania kolejnych pięciolatek, umożliwiają nam częstokroć zdobycie rynków nowych, w dalekich krajach, wśród potencjalnych i atrakcyjnych partnerów handlowych. Chętnie i szeroko piszemy na ten temat. Ale jest to przecież zaledwie początek... Problem sprowadza się do utrzymania się na rynku, co jest sprawą bodajże trudniejszą. I tu reklama handlowa oraz serwis informacyjny — komunikatywny i wyczerpujący (nie oznacza, że rozwlekły i nudny) — mają do spełnienia ogromna role. Świadomie pomijam problem jakości, odpowiednich parametrów technicznych, estetyki i funkcjonalności eksportowanych przez nas wyrobów, jako zagadnienie odrębne, a przede wszystkim oczywiste. Zły towar nawet najlepsza reklama może pomóc sprzedać tylko raz.

Istnieje od pewnego czasu uchwała KERM o rzeczowych świadczeniach resortu przemysłu ciężkiego dla reklamy wyrobów przemysłowych. Może warto by było przeanalizować przebieg jej realizacji, wyciągnąć wnioski z posiadanych doświadczeń, spróbować przenieść pozytywne elementy do dziedziny kontaktów handlu zagranicznego z innymi resortami gospodarczymi.

*

Nie można powiedzieć, że resort handlu zagranicznego nie zajmował się (zwłaszcza w ostatnich latach) rozległą problematyką reklamy. Powołano w tym celu wyspecjalizowane agendy reklamowe i usługowe, z roku na rok rosną (ale w proporcjach iście aptekarskich) nakłady na reklamę, powołano Radę Programową d/s Reklamy (działającą w warunkach niemal konspiracyjnych), obiecuje się zwrócenie szczególnej uwagi na ten do niedawna po macoszemu traktowany dział. Ale... powiedzmy sobie szczerze, że to wszystko nie tylko nie na skalę potrzeb, lecz nawet nie na miarę możliwości. Cóż to za postęp jeśli zwiększyliśmy wydatki na reklamę w stosunku do wartości eksportu od 0,48 proc. w roku 1961 do 0,75 proc. w roku 1965? Czechosłowacja i NRD przeznaczają na ten cel w nakładach bezpośrednich 1 proc. wartości eksportu.

Procent wydatków na reklamę w ogóle w stosunku do dochodu narodowego wynosi przykładowo: w NRF — 1,92 proc., w USA — 2,74 proc., w Wielkiej Brytanii — 2,01 proc., w Japonii — 1,30 proc.

Problematyka informacji handlowej, reklamy i całego zespołu innych czynników służących do „wprowadzenia" towaru na rynek, wiąże się w nierozerwalną całość ze sprawą opakowań i znaku towarowego. Również jest to obszar nie tyle być może dziewiczy, co po prostu wdzięczne i rozległe pole do popisu dla ludzi obdarzonych smykałką handlową, inicjatywą, dobrym gustem, no i oczywiście znajomością konkretnych warunków panujących na rynkach zagranicznych. To niestety nie anegdota, lecz fakt niemal „historyczny", kiedy w pewnym kraju, gdzie dopiero stawialiśmy pierwsze kroki zjawił się reprezentant jednej z naszych central rolno-spożywczych, przywożąc próbki towaru owinięte w... gazetę! W ten sposób można jedynie dokonać nie lada sztuki — zejść z rynku jeszcze przed... wkroczeniem tam. Dobre opakowanie, komunikatywny i łatwy do zapamiętania znak firmowy — to wszakże niezwykle ważki argument w walce o klienta, to czynnik „przywiązujący" klienta do nabywanych przezeń artykułów. „Oszczędności" na opakowaniach można (ale też do czasu...) robić na rynku krajowym, na zagranicznym zaś oznaczają one konkretne straty materialne. Towar eksportowy musi mieć estetyczne, właściwe funkcjonalnie i „sprzedające" go opakowanie.

W ten sposób wyłania się kolejny problem — **zwiększenia niezbędnych inwestycji, zapewniających wysoką jakość opakowań** oraz **przyciągnąć do współpracy zdolnych plastyków, specjalizujących się w graficznym opracowaniu pomysłów reklamowych.**

*

Wspomnieliśmy na wstępie o zmierzchu „klasycznych" form reklamy i informacji handlowej, jak np. ogłoszenia, artykuły w prasie itp. Jest to oczywiście zjawisko względne, ale wiemy wszakże jaką ogromną rolę w reklamie handlowej odgrywają obecnie radio, telewizja, film. Nie na wszystkich rynkach stać nas na pewno na opłacanie tych kosztownych form reklamy, ale tam, gdzie jest to możliwe — musimy stosować je w większym niż dotychczas zakresie. Może warto pomyśleć o wymianie programów radiowych i telewizyjnych związanych z reklamą handlową między zainteresowanymi krajami na zasadzie wzajemności i równych praw partnerów.

Wydaje się, że wprowadzenie nowych form reklamy powinno objąć swym zasięgiem przede wszystkim właśnie artykuły rolno-spożywcze (z uwagi na występujące trudności lokacyjne) oraz towary konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego.

Rynki krajów kapitalistycznych zgłaszają rosnące zapotrzebowanie na towary rękodzielnicze, artykuły przemysłu ludowego, wyroby produkowane w małych seriach przez przemysł terenowy i spółdzielczy. Należy obecnie liczyć się ze wzrostem eksportu drobnej wytwórczości. Ten „mały eksport" może stać się źródłem wcale pokaźnych wpływów dewizowych. Ale tego rodzaju eksport (oprócz dosyć kłopotliwej i pracochłonej organizacji w kraju) wymaga specjalnej reklamy, skierowanej bezpośrednio do klienta, indywidualnego nabywcy. Czy wszystko zostało zrobione na tym polu? Czy Komitet Drobnej Wytwórczości, Centralny Związek Spółdzielczości Pracy i inne kompetentne instytucje pracują nad problemem właściwej prezentacji ich produkcji na rynkach zagranicznych i czy partycypują w kosztach reklamowych?

Swego czasu proponowaliśmy wypróbować pewne formy reklamy handlowej podczas występów naszych sportowców za granicą lub przy innych stosownych okazjach.**) (Gdyby nie obawa, że Jerzy Waldorff poszczuje na mnie Puzona, proponowałbym nawet wykorzystać w tym celu umiejętnie i w dobrym guście, również występy naszych artystów, ale niech już tam...). Cieszymy się, że podjął ostatnio tę myśl Włodzimierz Gołębiewski na łamach „Trybuny Ludu". Dowiedzieliśmy się również i o tym, jak niektóre centrale H. Z. ... bronią się przed odpowiednimi propozycjami w tym zakresie. Tak np „Universal", eksportujący rowery m. in. do Kanady i USA, odmówił wykorzystania startu naszych kolarzy w wyścigu dookoła Kanady dla reklamy naszych rowerów! Niebywałe! Ford — firma również dosyć znana — wynajmuje kolarzy-zawodowców dla reklamy swoich wozów. Węgrzy wykorzystują swych piłkarzy i... artystów w celach reklamy własnej produkcji. Rosjanie zrezygnowali w Finlandii i na innych rynkach skandynawskich ze znaku fabrycznego Zakładów Samochodowych im. Lichaczewa (co to komu mówi na rynkach zagranicznych?) na rzecz znaku ze zgrabną sylwetką jelenia, jako symbolu szybkości.

Kosmonauci też zeszli z obłoków na ziemię i dziś w naszych sklepach jubilerskich możemy oglądać podobiznę pani Wali Tierieszkowej w pełnej gali kosmonautycznej... reklamującą sloganem-hasłem „Ja Czajka... Ja Czajka..." damski zegarek.

Dlaczego więc nasze przedsiębiorstwa handlu zagranicznego nie wykorzystują wielkiej popularności polskiego sportu dla swych celów, w interesach naszej ofensywy eksportowej? Czy mamy tu do czynienia z pewnym konserwatyzmem zawodowym, czy też w dalszym ciągu brak nam specjalistów w zakresie reklamy, którzy nie potrzebują rad laików, którzy tworzą pomysły — jak to się mówi — na zawołanie? Może warto pomyśleć nad sprawą bodźców materialnych w postaci premii od konkretnych transakcji handlowych, które doszły do skutku lub też przyniosły lepsze efekty w wyniku atrakcyjnej reklamy.

*

Mimo że w dziedzinie reklamy w handlu zagranicznym nastąpił w ostatnich latach pewien postęp (głównie jednak w sferze psychologicznej) i dziś zdajemy sobie sprawę z jej doniosłej roli, nie sposób uznać istniejący stan rzeczy za zadowalający. Nowe i niezwykle trudne zadania stawiane obecnie przed handlem zagranicznym, a dotyczące przede wszystkim eksportu — muszą być poparte odpowiednimi posunięciami w zakresie większych nakładów finansowych, odpowiednich inwestycji rzeczowych, właściwej polityki kadrowej i szkoleniowej. Handel, zwłaszcza handel zagraniczny, nie może więcej dźwigać reklamy, to właśnie **reklama powinna się stać prawdziwą dźwignią handlu.**

*) Patrz artykuł E. Paszkowiaka pt. „Reklama — nauka ścisła?" — „Handel Zagraniczny" nr 12/1965.

**) „Sojusznik w ofensywie eksportowej". „Życie Gospodarcze" nr 15 z dn. 11.IV.1965 r.

# BOGACTWO W PNIAKACH

„Nigdzie nie mogę dostać kalafonii" — mówił mi znajomy. „Czyżby naprawdę brakowało jej u nas? Przecież o ile wiem, w sosnowych lasach jest jej dużo? A może lasów ubywa?"

Nieprawda. Troszczymy się o las. W naszym województwie łódzkim) w ciągu ostatnich 15 lat powierzchnia lasów zwiększyła się o przeszło 50 tysięcy hektarów. Lasy zajmowały 15 lat temu 16 procent ogólnej powierzchni województwa, w roku ubiegłym — 18 procent.

Jedynym mankamentem zdaje się być wydajność. W lasach państwowych uzyskujemy średnio 2,5 metra sześciennego drzewa z hektara.

A co z lasami chłopskimi, które w województwie łódzkim stanowią jedną trzecią całego drzewostanu i zajmują 104 tysiące hektarów? Niestety, wydajność jest w nich żenująco niska. W większości lasów na Zachodzie Europy uzyskuje się już po 4 metry sześcienne drzewa z hektara lasu — w łódzkich lasach chłopskich tylko pół metra sześciennego.

Ale żywica nawet przy tej wydajności powinna być wszędzie. Dlaczego stała się raptem rynkowym rarytasem tej miary co jugosłowiańska koszula non-iron? Skądinąd wiem, że dobrą kalafonię daje poczciwa, polska sosna. A przeszło 80 procent drzew w naszych lasach to właśnie sosny.

Szukam odpowiedzi „na miejscu" — w lesie.

Drwale ścinają wysokie sosny mechaniczną piłą. Gdzie spojrzeć wszędzie rzucają się w oczy sterczące z zamarzłej ziemi potężne pniaki. Niektóre są stare. Spróchniałe. Między nimi rozpycha się już gęstwina młodników. Tuż obok świeże pniaki wyglądające jak kikuty.

Dlaczego nikt ich z ziemi nie wyciąga? Dlaczego giną, butwieją, choć nie ma rzeczy bardziej żywicznej od leśnej karpiny? Czyż pniaka „żywicą przejętego" nie używano od wieków na drzazgi do podpałki, na łuczywa do przyświecania? A teraz co? Karpina nam już niepotrzebna?

I dowiaduję się od leśników, że pniaków nikt nie wyciąga, bo nie ma na nie sposobu. Robota jest ciężka. Zresztą nikt o pniaki nie pyta. Nikt ich nie żąda.

Rzecz jest niezrozumiała. Oszczędzamy drewno jak nigdy przedtem. Nawet drobnicę przerabiamy na płyty. A równocześnie miliony grubych pniaków, około 20 procent ścinanego w lasach drzewa, marnieje nam w opuszczonych porębach. Czym to wytłumaczyć?

Przecież karpy, pozostałe po ścięciu drzewa, których zeschłe korzenie sterczą niekiedy wysoko nad ziemią w fantastycznych skrętach — te karpy są pod pewnymi względami surowcem cenniejszym niż sam pień drzewa. Karpy są tym surowcem, o który wołają destylarnie żywicy, fabryki terpentyny, no i wytwórnie kalafonii.

A kalafonia — to dziś potentat w krainie chemicznych półfabrykatów. Stosuje się ją do wyrobu mydeł, farb, olejów, lakierów, pokostu, smarów, farb drukarskich, papieru. Ostatnio znalazła zastosowanie przy wytwarzaniu najdroższych mas plastycznych. Bez kalafonii nie są już również do pomyślenia wytrzymałe, odporne na zdzieranie opony ze sztucznego kauczuku, których produkcję podejmujemy w nowych zakładach w Olsztynie. Dawne to czasy, przebrzmiałe, kiedy kalafonią ostrzono tylko smyczki.

Karpina — owe ciężkie, żywiczne pniaki, to nie tylko surowiec wyjściowy do produkcji płyt pilśniowych, nie tylko opał. To dziś jeden z filarów przemysłu chemicznego. Niestety, to ogromne bogactwo leży w zapomnianych, leśnych ostępach i... gnije. Stare, powichrzone karpy zrosły się w lasach w taki węzeł gordyjski, że nikt już nie wie jak sobie z tym poradzić. Kto by sobie głowę zawracał odrąbywaniem silnych korzeni. Niech zgniją. Niech zbutwieją. Stare karpy z biegiem lat rozpadają się same. Pokrywa je mech, zielska, wreszcie ginie po nich wszelki ślad.

Ile karpiny zostaje w ziemi w ciągu roku? Tylko w naszym województwie — jakieś 30—40 tysięcy metrów sześciennych...

W nowoczesnych przetwórniach już z jednego metra sześciennego karpiny otrzymuje się blisko 40 kilogramów kalafonii, 10 kilogramów terpentyny i prawie 2 kilogramy specjalnego oleju. Te liczby dają przybliżony obraz jak wydajnym surowcem, jak cennym, jak wszędzie na świecie poszukiwanym — są przesiąknięte żywicą smolisto karpy.

Czyżby więc na sosnowe pniaki nie było sposobu? Czyżby trzeba było je naprawdę wydobywać ręcznie, jak za Piastów? Przy pomocy siekiery i piły? Albo nie wydobywać wcale?

W wielu krajach stosuje się mechaniczne wydobycie karpiny. Do lasu wjeżdża potężny ciągnik z ogromną siekierą. Siekiera rozłupuje pniak jedným uderzeniem. Potem nadjeżdża drugi ciągnik i specjalnym urządzeniem wygarnia karp jak burak cukrowy — na powierzchnię ziemi. My tego jeszcze nie robimy.

To nieprawda, że eksploatujemy las. Eksploatujemy tylko część lasu. Tę naziemną. Resztę zostawiamy leśnym duchom na uciechę, także bożkom marnotrawstwa — na ubaw.

Szkoda nie tylko tych pniaków. Szkoda też młodych sadzonek, które na starym karczowisku nie mogą się rozwijać. I szkoda tych dewiz. (Za tonę kalafonii płaci się już na zagranicznych rynkach po 200 dolarów).

Jest paradoksem, że ogromnym wysiłkiem finansowym umiemy już wydobywać czarne diamenty z głębin śląskiej ziemi, a po dziś dzień nie dostrzegliśmy żywicznych możliwości, tak samo jak węgiel „dewizowych". Dlatego sądzę, że warto podjąć jakieś kompleksowe starania, aby pozyskać to złote runo z naszych lasów.

Karpina — leśny skarb — wciąż czeka na swego Kolumba.

JAN BĄBIŃSKI

*Liczby mówią*

# Dynamika i struktura dochodu narodowego

*Uznając wzrost dochodu narodowego za najistotniejszy miernik rozwoju gospodarki przywiązujemy dużą wagę do badań tego wzrostu. Zobaczmy więc jak rósł nasz dochód narodowy w piętnastoleciu 1950—1964, to znaczy w okresie socjalistycznej industrializacji kraju? (Pierwsze lata powojenne, jako nietypowy okres odbudowy i startu z bardzo niskiego punktu, zazwyczaj wyłączamy z takich analiz, choć warto wiedzieć, iż np. w latach 1947—1950 dochód narodowy wzrósł u nas blisko dwukrotnie.)*

*Otóż jeśli przyjmiemy za 100 poziom dochodu narodowego wytworzonego w roku 1950, liczonego w cenach stałych, to dla roku 1964 wskaźnik ten wyniesie 262. Dochód narodowy wzrósł więc u nas wtedy przeszło dwa i pół raza, ale w związku z dużym przyrostem naturalnym wzrost tego dochodu w przeliczeniu na jednego mieszkańca był już tylko przeszło dwukrotny.*

*Było to piętnastolecie, w którym i inni rozwijali swą gospodarkę, warto więc porównać ten nasz wzrost z osiągniętym wtedy w niektórych krajach zarówno socjalistycznych jak i kapitalistycznych. Oto jak w innych krajach wzrósł w latach 1950—1964 dochód narodowy na 1 mieszkańca (rok 1950=100):*

| | |
|---|---|
| Rumunia | — 325 |
| NRD | — 320 |
| Bułgaria | — 282 |
| ZSRR | — 268 |
| Jugosławia | — 219 |
| NRF (1950—1959) | — 216 |
| Węgry | — 210 |
| Polska | — 208 |
| Austria | — 207 |
| Włochy | — 203 |
| Czechosłowacja | — 196 |
| Francja | — 153 |
| Szwecja | — 152 |
| Anglia | — 136 |
| USA | — 132 |

*Widzimy więc wyraźnie, że kraje socjalistyczne osiągały tu na ogół wyższe wskaźniki. Ale oczywiście samo tylko procentowe tempo wzrostu wszystkiego nie mówi: istotny jest bezwzględny poziom punktu wyjścia i dojścia, liczony np. w przypadającym na głowę dochodzie narodowym w dolarach czy rublach. Jednak ze względu na trudności przeliczeniowe jakieś dokładne porównanie nie jest tu możliwe, zaś nasz Rocznik Statystyczny nie przytacza (a wielka szkoda) choćby tylko przybliżonych szacunków.*

*Szacunki te mówią (vide np. L. Zienkowski — „Dochód narodowy Polski 1937—1960"), że tzw. dochód narodowy brutto przypadający na 1 mieszkańca był w Anglii wyższy niż w Polsce: w roku 1938 — 5,6 raza, a w roku 1960 — już tylko 2,4 raza. Podobnie wypadają porównania z innymi najbardziej rozwiniętymi krajami Europy zachodniej: przed wojną dochód narodowy na jednego mieszkańca był tam 4—5-krotnie wyższy niż w Polsce, a obecnie jest on wyższy 2—2,5 raza. A np. Włochy, które w roku 1938 miały ten dochód wyższy przeszło 2-krotnie — w roku 1960 uzyskały przewagę tylko o 16%.*

*Więc dzięki szybkiemu tempu, które obrazuje przytoczona wyżej tabelka, nadrobiliśmy poważną część dystansu dzielącego nas od tamtych krajów. I mamy szanse dalszego zmniejszenia tego dystansu. A równocześnie dawno już „przegoniliśmy" takie kraje, jak Turcja czy Grecja, w których przed wojną wskaźnik dochodu narodowego na jednego mieszkańca był wyższy niż u nas, a w roku 1960 kształtował się już na niższym poziomie.*

*Skoro tak wiele zawdzięczamy dynamice dochodu narodowego, to — wracając do danych Rocznika Statystycznego — warto jeszcze poznać, jaki był w tym udział głównych działów naszej gospodarki. Otóż w latach 1950—1964 mieliśmy następujący wzrost:*

dochodu narodowego wytworzonego ogółem — o 162%
w tym: część wytw. przez przemysł — o 267%
część wytw. przez rolnictwo — o 27%

*Różnica ta dobitnie wykazuje decydującą rolę przemysłu w rozwoju naszej gospodarki. Bardziej bezpośrednio obrazują to procentowe udziały przemysłu i rolnictwa w wytwarzaniu naszego dochodu narodowego, które na skutek pokazanej wyżej różnicy w dynamice znacznie się zmieniły:*

| | 1950 | — | 1964 |
|---|---|---|---|
| przemysł | 37% | — | 52% |
| rolnictwo | 40% | — | 20% |
| inne | 23% | — | 28% |

*Widzimy więc, że znacznemu zwiększeniu udziału przemysłu towarzyszył spadek udziału rolnictwa równo o połowę. W rezultacie przemysł, który jeszcze w roku 1950 miał niższy udział w wytwarzaniu dochodu narodowego niż rolnictwo — w roku 1964 miał już udział przeszło dwa i pół raza wyższy. Udział żadnego z innych działów gospodarki (budownictwo, leśnictwo, transport z łącznością, obrót towarowy) nie ważył już tak wiele w wytwarzaniu dochodu narodowego, a w sumie udziały te nieco wzrosły (np. udział budownictwa wzrósł z 8 do 9%).*

*Dla porównania dodajmy jeszcze jaką rolę odgrywał przemysł w dochodach niektórych innych krajów. Np. w roku 1963 (ostatnie dane) udział przemysłu w wytwarzaniu dochodu narodowego europejskich krajów socjalistycznych przedstawiał się następująco:*

| | |
|---|---|
| Czechosłowacja | — 67% |
| NRD | — 66% |
| Węgry | — 62% |
| ZSRR | — 54% |
| Polska | — 50% |
| Rumunia | — 47% |
| Bułgaria | — 46% |
| Jugosławia | — 40% |

*Liczby te, ze względu na różny poziom dochodu narodowego nie są ścisłym miernikiem stopnia uprzemysłowienia kraju, ale pokazują jednak różnice roli przemysłu w różnych krajach. I w odwrotnej proporcji do tej roli kształtował się w nich udział rolnictwa z leśnictwem, który najwyższy był wtedy w Bułgarii (33%), Rumunii (30%) i Jugosławii (28%), a najniższy w NRD (10%) i Czechosłowacji (13%).*

*Porównanie ze strukturą krajów kapitalistycznych jest tu już trudniejsze, gdyż kraje te wliczając do dochodu narodowego również usługi niematerialne mają tym samym odpowiednio niższe udziały innych działów. Natomiast porównując owe kraje między sobą stwierdzamy stosunkowo największy udział przemysłu w NRF (45%), Austrii (42%), Anglii (41%), Francji (39%) i Włoszech (38%). W USA wynosił on 32%, w Szwecji (najniższy wskaźnik w Europie) — 21%. Udział rolnictwa z leśnictwem vice versa: najniższy był w Anglii (4%), USA (4%) i NRF (5%). W krajach tych był to udział 2—3 razy niższy od udziału np. handlu, podczas gdy w Polsce proporcje te kształtowały się jeszcze odwrotnie (w latach 1960—1964 udział handlu w wytwarzaniu dochodu narodowego oscylował u nas około 9—10%).*

*Widzimy jednak, że dwukrotny spadek udziału rolnictwa w wytwarzaniu naszego dochodu narodowego jest przejawem tendencji zbliżającej strukturę dochodu w kierunku takiego układu, jaki reprezentują najbardziej rozwinięte gospodarczo kraje.*

(WSG)

## PROBLEMY SYTUACJI RYNKOWEJ

# Odcinkowo czy kompleksowo

GRZEGORZ PISARSKI

DOŚWIADCZENIA minionego pięciolecia z całą wyrazistością pokazały, jak dokuczliwe mogą być drobne nawet luki zaopatrzenia rynku. Pokazały też jak zwodnicze są tu zestawienia dowodzące, że mamy do czynienia z globalnym zrównoważeniem wzrostu dostaw na rynek ze wzrostem dochodów ludności. Można przecież aż po sam sufit zapełnić półki sklepowe niechodliwym towarem, a równocześnie wszyscy będziemy bezskutecznie poszukiwali w sklepach potrzebnych nam wyrobów.

Pomimo więc, że pierwszy rok nowego pięciolecia zaczęliśmy pod dobrą gwiazdą, bo i cytryny leżą na ladach sklepowych, i mięso częściej pojawia się na hakach, a o brakach masła zdążyliśmy już nawet zapomnieć, to nie można przecież uważać, że problem równowagi rynku w nowym pięcioleciu został rozwiązany. Przeciwdziałanie zaś jej zakłóceniom pozostaje szczególnie istotnym tematem rozważań. Już obecnie wiele można bowiem wskazać przykładów pozwalających przewidywać, że przy projektowanym na bieżące pięciolecie wzroście pieniężnych dochodów ludności w granicach 6—7 proc. rocznie utrzymać się mogą niektóre tendencje do zakłóceń równowagi.

W planie na 1966, dzięki dobrym wynikom produkcji przemysłu i rolnictwa w 1965 r., lepiej udało się uwzględnić potrzeby zaopatrzenia rynku, zwłaszcza w mięso i przetwory mięsne oraz importowane owoce południowe i w niektóre importowane wyroby przemysłowe. Nie brak jednak przesłanek wskazujących na możliwość utrzymania wielu mniej i bardziej dokuczliwych luk zaopatrzenia w roku bieżącym i w następnych latach pięciolecia.

Wiadomo np., że w br. będziemy mieli nadal do czynienia z brakami zaopatrzenia nie tylko w mięso i przetwory mięsne; brakować będzie nadal serów twardych i niektórych gatunków ryb. Nie zdołamy prawdopodobnie w pełni pokryć zapotrzebowania na niektóre kasze, płatki owsiane i ryż, utrzymują się, choć nie tak duże jak dotychczas, braki zaopatrzenia w groch i fasolę. Wzrost produkcji pieczywa o 3 proc. nie zdoła zlikwidować terenowych jego braków, zwłaszcza wobec wyższych cen skupu zboża.

Równocześnie mamy do czynienia ze zjawiskiem odwrotnym, tj. narastaniem zapasów artykułów żywnościowych, zmuszającym niekiedy do ograniczania produkcji. Odnosi się to w pełni np. do tłuszczów roślinnych, a zwłaszcza margaryny.

Podobnie zapowiada się sytuacja w handlu wyrobami przemysłowymi. Z tą bodaj różnicą, że zakres artykułów „nadwyżkowych" jest tu jeszcze szerszy.

Planowane na lata 1966—1967 dostawy tkanin wełnianych, bawełnianych i lnianych nie zdołają zapewnić pożądanego zrównoważenia popytu z podażą. Wręcz przeciwnie, trzeba się chyba liczyć z dalszym pogłębieniem luk zaopatrzenia w tkaniny wełniane. Ich łączne dostawy w metrażu i przerobionych na konfekcję wzrosnąć mają o ok. 1 proc. w 1966 r. i o 2,5 proc. w 1967 r.

To samo można powiedzieć o 6 proc. wzroście dostaw tkanin bawełnianych w 1966 r. i ok. 3 proc. w 1967 r. Nieco korzystniej zapowiada się zaopatrzenie w wyroby dziewiarskie, których dostawy obejmują znacznie większe ilości elastilu. Wiadomo już jednak, że nie zaspokoją one w pełni potrzeb rynku, wobec dotychczasowego, wysoce niedostatecznego poziomu dostaw.

Wzrost dostaw mebli o 4,7 proc., wobec przewidywanego wzrostu liczby ludności w wieku zdolności do pracy i dotychczasowych braków w zaopatrzeniu uznać wypada raczej jako skromny, nie zapewniający istotniejszej poprawy sytuacji rynkowej. Podobnie zapowiada się sytuacja w obrocie artykułami papierniczymi, których dostawy wzrastają o 2,5 proc. w 1966 r. i 3,6 proc. w 1967 r.

Dalszego narastania zapasów oczekiwać można natomiast w obrocie artykułami trwałego użytku, pomimo odcinkowych ograniczeń produkcji, lub osłabiania tempa jej wzrostu (pralki, motocykle, telewizory, radia, rowery, maszyny do szycia).

Również dotychczasowe prace nad planem pięcioletnim na lata 1966—1970 sygnalizują ewentualności utrzymania się niektórych dysproporcji pomiędzy rozmiarami podaży i popytu, a nawet odcinkowego ich zaostrzenia. Do wniosku takiego skłania już obecne stadium analizy zmian w popycie ludności, nie uwzględniające wszystkich elementów popyt ten kreujących (np. zmian w demografii i strukturze zatrudnienia). Charakterystycznym przykładem może tu być mięso.

Również w aktualnych projektach rozwoju produkcji i obrotu artykułami nieżywnościowymi na nowe pięciolecie warto zwrócić uwagę na to, że nasze dotychczasowe szacunki wzrostu zapotrzebowania na wiele asortymentów odzieży, artykułów sportowych i wiele innych wyrobów przemysłowych mogą się okazać zaniżone w świetle zmian w strukturze zatrudnienia i strukturze demograficznej.

Chociaż więc w chwili obecnej trudno dokładniej sprecyzować wszystkie tendencje rozwoju sytuacji rynkowej, widoczne jest, że istotnym ich rysem mogą być odcinkowe trudności zaopatrzeniowe. Wiadomo bowiem, że określonemu wzrostowi dochodów ludności towarzyszy różne tempo wzrostu zapotrzebowania na różne artykuły. Możliwości zaś wzrostu ich dostaw bardzo często nie pokrywają się ze wzrostem tego zapotrzebowania. Często stwierdzamy, że zaspokojenie zapotrzebowania wymaga:

- poważnych inwestycji, na które nie zawsze możemy sobie pozwolić i które dopiero w dalszej przyszłości mogą dać potrzebne efekty produkcyjne (np. w rolnictwie) albo
- znacznego importu określonych towarów, na który nie zawsze możemy sobie pozwolić, albo
- elastycznych zmian relacji cen pomiędzy poszczególnymi grupami towarów, których nam brak i które mamy w nadmiarze, co jednakże mogłoby niekorzystnie wpłynąć na spożycie niektórych grup ludności.

Ponadto nie dysponujemy metodami precyzyjnego przewidywania wzrostu popytu.

Niekiedy więc świadomie godzimy się na utrzymanie odcinkowych braków zaopatrzenia w niektóre wyroby. Ich pełne wyeliminowanie przez działanie na podaż kosztowałoby bowiem zbyt wiele nakładów rzeczowych i dewizowych. Usunięcie ich zaś przez działanie na popyt oznaczałoby sprowadzenie tempa wzrostu dochodów ludności do możliwości rozwoju najsłabszych ogniw produkcji.

Czy we wszystkich przypadkach, na wszystkich trudnych odcinkach sytuacji rynkowej stoją jednak przed nami tylko takie możliwości? Aby odpowiedzieć na to pytanie, trzeba by przeprowadzić bardziej kompleksową analizę polityki rynkowej, a nie ograniczać się do jej poszczególnych fragmentów. Nie siląc się na taką analizę, spróbujmy tylko problem zasygnalizować poprzez kilka przykładów.

Niezależnie od aktualnego poziomu analizy potrzeb rynku ogólnie nieźle wiadomo, jakich towarów nam jest brak i jak może wzrastać na nie zapotrzebowanie w najbliższych latach. Rozważenia wymaga więc przede wszystkim zapewnienie odpowiednich środków na rozwój produkcji tych spośród nich, których wytwarzanie nie wymaga zbyt wielkich nakładów i importu kosztownych surowców. Wbrew pozorom, towarów takich, jak wykazała m.in. akcja „Życia Gospodarczego" pt. „Bariery wzrostu spożycia", jest dość dużo.

Następnie, ustalając program rozwoju produkcji artykułów, których wytwarzanie nie wymaga poważniejszych nakładów i importu droższych surowców, rozważenia wymaga celowość podjęcia zdecydowanie wyższej ich produkcji, niż to wynika z aktualnych ocen wzrostu popytu. Istnieją bowiem przesłanki, pozwalające oczekiwać, że w ten sposób można rozwinąć korzystny eksport lub stworzyć rezerwy na zmiany struktury cen wewnątrz poszczególnych grup artykułów. I to w znacznym stopniu artykułów substytucyjnych, nie powodujących niekorzystnych zmian w warunkach życia ludności.

Z tego punktu widzenia, obok znanych możliwości rozwoju przemysłu szklarskiego i ceramicznego, godny przeanalizowania wydaje się m.in. program rozwoju produkcji masła i margaryny. Wiadomo bowiem, że nawet o wiele bogatsze społeczeństwa muszą się kontentować wysokim spożyciem tej ostatniej. Możliwe więc, że aktualne trudności zbytu nie powinny hamować ani rozwoju jej produkcji, ani rozszerzania sieci zbytu, a także nie powinny hamować podjęcia inwestycji niezbędnych dla dalszej poprawy jakości. Zwłaszcza, że wzrost produkcji masła jest tu konkurencyjny w stosunku do wzrostu produkcji serów twardych, które z kolei są niezbędne jako substytut mięsa. Możliwe, że praktyczny, wynikający stąd wniosek, to rozwój nie tylko bazy produkcji tłuszczów roślinnych i poprawa ich jakości, ale również rozbudowa bazy produkcji serów i twarogu na skalę przekraczającą aktualne szacunki potrzeb i odpowiadającą założeniu, że zahamowany zostanie wzrost spożycia masła. Uzyskalibyśmy może wówczas pełnowartościowy substytut mięsa, który w połączeniu ze wzrostem połowów ryb i rozwojem sieci handlu rybami pozwoliłby na zmiany relacji cen, sprzyjające stabilizacji rynku.

Inny, wymagający przemyślenia projekt wzmocnienia równowagi rynku, dotyczy lepszego wykorzystania importowanych surowców i niektórych materiałów, jako czynnika absorbującego dochody lepiej sytuowanych grup ludności.

Wiadomo bowiem, że wraz z wydatniejszym wzrostem zatrudnienia, z czym trzeba się liczyć w najbliższych latach, wzrasta szczególnie szybko liczba rodzin lepiej sytuowanych. Te zaś zgłaszają zapotrzebowanie na wyroby przemysłowe w wyższym jakościowo, często luksusowym wykonaniu. Nienadążenie naszego przemysłu za tą tendencją oznaczałoby rezygnację ze ściągnięcia z rynku większej sumy pieniędzy przy podobnym lub niewiele wyższym zużyciu cennych surowców, których nie mamy w nadmiarze. Plan na 1966 r. przewiduje wprawdzie podjęcie pierwszych zmierzających w tym kierunku kroków, możliwe jednak, że skala tego przedsięwzięcia powinna być znacznie większa, niż to się obecnie wydaje.

Inny, wymagający analizy problem, to zasady planowania produkcji rynkowej. Zrozumiałe bowiem, że nawet najtrafniejsze przewidywania rozwoju popytu muszą zawierać pewien margines błędu. Tymczasem nasze plany rozwoju mocy produkcyjnych w zakresie artykułów rynkowych konstruowane są często niejako „na styk", tj. na poziomie przewidywanego popytu. Godna rozważenia wydaje się więc celowość planowego tworzenia rezerw produkcyjnych już nie tylko na potrzeby eksportu, ale i na potrzeby rynku krajowego oraz określenie branż, w których jest to możliwe i uzasadnione.

Wymienione przykładowo kierunki poszukiwań, zmierzających do wzmocnienia równowagi rynku, mogłyby również przyczynić się do wypracowania bardziej aktywnych metod kształtowania sytuacji rynkowej. W dotychczasowej praktyce działamy często w sposób zatomizowany, biernie starając się nadążyć za powstającymi lukami zaopatrzenia. Możliwości zwiększania produkcji nadwyżkowych artykułów przy założeniu, że popyt zostanie rozwinięty, a jego struktura planowo przekształcona, brane są pod rozwagę bardzo rzadko.

*

Tych parę uwag na temat dróg stabilizacji rynku nie wyczerpuje oczywiście całości zagadnienia. Podkreślają one jednak chyba wyraźnie, że niezbędne jest podjęcie prac zmierzających do bardziej zasadniczej rekonstrukcji i kompleksowej analizy naszej polityki rynkowej.

# NA RYNKU MÓWIĄ...

ANTONI GUTOWSKI

NIECAŁY rok temu pojawiła się na rynku nowa placówka — Biuro Współpracy z Konsumentem „Opinia". Zadaniem tej placówki jest zarówno określanie obiektywnych potrzeb zbiorowości konsumenckiej, jak i stopnia oraz sposobu ich zaspokojenia przez producentów. Na razie początki są skromne, podobne instytucje zagraniczne dysponują olbrzymim aparatem badawczym, współpracują z tysiącami doświadczalnych gospodarstw domowych, docierają do setek tysięcy, ba! nawet milionów konsumentów...

A więc dorobek póki co niedużym, badania jeszcze peryferyjne, ograniczone, metodycznie może prymitywne. Przeprowadzono m. in. następujące ankiety: na temat sprzętu turystycznego — 1 385 wypowiedzi; o ubiorze turystycznym — 1 407 wypowiedzi; o konserwach i koncentratach — 1 400 wypowiedzi; o obuwiu — 2 247 wypowiedzi; o lampach — 1 538 wypowiedzi; o meblach segmentowych — 1 747 wypowiedzi; o mundurku szkolnym dla dziewcząt — 4 114 wypowiedzi; o tkaninach dekoracyjnych — 940 wypowiedzi; o mięsie mielonym — 356 wypowiedzi i inne. Ponadto zorganizowano liczne wystawy i pewne wycinkowe badania sytuacji na rynku w dziedzinie niektórych artykułów.

Jedno wszak można już powiedzieć z całą pewnością — w Biurze gromadzić się zaczynają informacje, jakich nikt dotychczas systematycznie nie zbierał, o popycie i podaży, o zgodności produkcji z potrzebami społecznymi. Spróbujmy tedy oczami „Opinii" spojrzeć na rynek, raczej na jego fragmenty, na niektóre dziedziny, wybrane artykuły...

### NIESTETY, TYCH ARTYKUŁÓW BRAK

Wyroby garmażeryjne mogą odegrać dużą rolę w żywieniu rodzin w każdym gospodarstwie domowym, nie trzeba nikogo przekonywać, że możliwość nabycia przyrządzonych produktów pozwala zaoszczędzić mnóstwo czasu. Wszyscy o tym dobrze wiedzą — wszyscy oprócz konsumentów. Niestety, zła praktyka nie potwierdza słusznej teorii garmażeryjnej.

„Opinia" dokonała badań w Warszawie i poza stolicą zaopatrzenia w 48 wytypowanych podstawowych wyrobach: mięsnych, półmięsnych, podrobowych, jarzynowych i mącznych. Okazało się, że owszem, są śledzie, sałatki, kaszanka, ale przeważają wyroby typu „zakąskowego", jak gdyby przeciętny Polak nigdy nie spożywał normalnych dań tylko zawsze — rano, w obiad i wieczorem „zakąszał".

Z ankiety rozpisanej w ub. roku przez „Sztandar Młodych" i „Opinię" wynika, iż ankietowani młodzi ludzie nie mogli nabyć aż 32 proc. ogółu poszukiwanego przez nich sprzętu turystycznego. A przedmiotem poszukiwań nie były przecież przyczepy campingowe ani motorówki czy żaglówki, nawet nie narty wodne. Ot, zwyczajne plecako-chlebaki, lampy do oświetlania namiotów, kuchenki na butangaz, pelerynki przeciwdeszczowe, obuwie turystyczne...

Tymczasem w świetle statystyki wizja rynku turystycznego jest całkiem inna, można nawet dojść do wniosku, że nastąpiło jego nasycenie. Zajrzyjmy do Rocznika Statystycznego. Sprzedaż w uspołecznionym handlu miejskim artykułów sportowych w latach 1961—64 zmniejszyła się o mniej więcej dziesięć procent, a mimo to zapasy tych artykułów wzrosły, rotacja zaś w dniach wydłużyła się o blisko 15 proc., wyprzedzając średni okres rotacji ogółu branż handlowych blisko dwukrotnie.

Tak więc w oparciu o badania statystyczne można by podjąć decyzję o zmniejszeniu produkcji i dostaw tych artykułów, gdy tymczasem konsumenci ustami „Opinii" powiadają: „Po co nam narty bez zapasowych kijków i talerzyków?" „Dlaczego oferuje nam się w sklepach odzież turystyczną nie odpowiadającą naszym gustom ani potrzebom?". W ubiegłym roku na Wystawie Wyposażenia Turystycznego (zorganizowanej nb przez „Opinię") Instytut Wzornictwa Przemysłowego zaprezentował model ubioru dla żeglarza i kajakarza. Model, owszem, spodobał się turystom, ale nie... producentom. Więc ubiór nie ukaże się w sprzedaży, a w następnym Roczniku GUS odnotuje chyba dalsze wydłużanie rotacji sprzedaży artykułów. Tych, które podobają się producentom, ale nie mają wzięcia u konsumentów.

Przy pomocy „Opinii" zajrzeliśmy do dwóch tylko zaułków naszego rynku — garmażeryjnego i sportowo-turystycznego, nie inaczej przedstawia się sytuacja w wielu innych. Chociażby w dziedzinie konserw i koncentratów (brak np. potraw witaminizowanych, puszki z bekonem — to marzenie nie tylko turystycznej głowy, a szprotki w oliwie, a wołowina z pieczarkami albo z sosem chrzanowym...), artykułów przemysłowych gospodarstwa domowego itd.

### KTO WIE LEPIEJ?

Brak pewnych artykułów na rynku można ewentualnie wytłumaczyć dwojako: gospodarkę naszą nie stać na ich wyprodukowanie, ani importowanie, albo: producenci nie znają rzeczywistych potrzeb rynku (względnie nie chcą ich znać, co na jedno wychodzi). Już przed powstaniem „Opinii" było wiadomo, że pierwszy argument służy często jako kamuflaż mający uchronić producentów środków spożycia przed wytoczeniem przeciwko nim drugiego argumentu. Ale Biuro Współpracy z Konsumentem — dzięki tej współpracy właśnie! — przenika kamuflaż głębiej, niż czynili to inni i w efekcie otrzymujemy nową porcję spostrzeżeń o zaopatrzeniu rynku, tym razem **o dostosowaniu produkcji do popytu,** do mody, gustów i wymogów funkcjonalnych, do potrzeb grup społecznych i środowiskowych.

Na Krajowych Targach Poznańskich — Jesień 65 „Opinia" przeprowadziła ankietę pod hasłem: Od ciebie także zależy, jakie obuwie znajdzie się na rynku w przyszłym roku". Odpowiedzi otrzymano stosunkowo dużo — ponad 2,2 tys., a więc badania można uznać za reprezentatywne. Okazało się, iż zdecydowana większość badanych osób zwraca uwagę przede wszystkim na fason obuwia, potem dopiero na praktyczność i dopiero w końcu na cenę i materiał. Oczywiście, potwierdziło się, że co innego lubi młodzież, co innego starsi.

Ankietowicze wytypowali spośród 300 przedstawionych im wzorów obuwia te, które im się najbardziej podobały, „Opinia" zaś przekazała te dane producentowi. Należało oczekiwać, że przemysł nie tylko podziękuje za tę cenną wskazówkę (za podobną informację producent na Zachodzie zapłaciłby poważną kwotę), ale i wykorzysta ją w praktyce. I cóż się okazało? Zacytujmy w tym miejscu „Biuletyn Informacyjny" Nr 3/65 wydawany przez „Opinię": „... Zestawienie wzorów obuwia skórzanego (damskiego i młodzieżowego) zakontraktowanych na pierwsze półrocze 1966 r., wykonane przez Zjednoczenie Przemysłu Skórzanego ukazuje czarno na białym, jak niewiele modeli uznanych poprzez ankietę głosem użytkowników za najlepsze, najbardziej udane — zakontraktowano. A zatem obuwia takiego będzie w sprzedaży bardzo mało. Z 29 wzorów przez ankietowiczów szczególnie chwalonych wybrano tylko 8, obok stosunkowo wysokiej liczby takich, które na Targach nie zwróciły na siebie niczym uwagi lub też wręcz się nie podobały ani konsumentom, ani tym kontrahentom, którzy również dali wyraz swoich gustów w ankiecie...". Zwróćmy uwagę — w zasadzie **nie wchodziły w grę inne materiały, nawet nie ceny, przede wszystkim fason, moda.** Czyje zatem gusty obowiązują w tej dziedzinie — producenta czy konsumenta?

Obuwie, to tylko przykład, fragment, można powiedzieć, większej całości. Konsumenci, nie tylko zresztą ci ankietowani przez „Opinię", skarżą się, że zupy-koncentraty są przesolone, a przemysł dalej przesala... Gospodynie o średnio rozwiniętym zmyśle węchu twierdzą, że niełatwo odróżnić smak różnych zup, producent zaś sądzi (co wynika z napisów na opakowaniach), jakoby zupa, pomidorową zwana, rzeczywiście pomidorami pachniała... I komu wierzyć, kogo słuchać?

Na wspomnianej już Wystawie w Poznaniu poddano ocenie zwiedzających kilkadziesiąt wzorów lamp elektrycznych, m. in. jeden z modeli — kinket z dwiema żarówkami zyskał najwięcej głosów aprobujących. No i co z tego? Komisja Artystyczna oceniła negatywnie, uznając jakoby był „zbyt agresywny". Przypuśćmy, skoro konsumentom się jednak podoba...

### KŁANIA SIĘ „TEORIA" PRYMATU PRODUKCJI?

Kawał dobrej roboty zrobiła „Opinia" na odcinku artykułów gospodarstwa domowego z tworzyw sztucznych. Wiadomo, że cieszą się one dużą popularnością na całym świecie, gdy tymczasem w Polsce od 1963 roku począwszy obserwuje się załamanie sprzedaży, chociaż rynek daleki jest od zaspokojenia potrzeb. Oto dane o kształtowaniu się obrotów głównego dystrybutora tych artykułów — „Argedu":

| | Rok poprzedni = 100 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 |
| 270 | 240 | 123 | 105 | 125 | 102 | 93 | 89 |

W roku 1962 „Arged" sprzedał wspomnianych artykułów za ponad 136 mln zł, a w dwa lata później już tylko za 113,3 mln zł. Dlaczego? Otóż pytanie to postawiła sobie „Opinia", zaczęła badać i okazało się co następuje.

Przede wszystkim, że artykuły z tworzyw sztucznych wytwarzane są przez około 100 zakładów, z których jakieś 80 proc. stanowią drobne spółdzielnie i zakłady przemysłu terenowego o wielobranżowym charakterze. Dla nich więc artykuły te stanowią produkcję uboczną, do której nie opłaca się angażować i tak bardzo szczupłego zaplecza technicznego.

Różne tworzywa sztuczne odznaczają się wszak tym, iż mogą mieć ściśle określone zastosowanie w gospodarstwie domowym. Wyroby np. z polistyrenu są mało odporne na alkohol, tłuszcze, gorącą wodę, z polietylenu zaś wydzielają zapach przechodzący na żywność. Z kolei melamina, nadaje się, co prawda, na naczynia do potraw gorących, ale łatwo się rysuje, odpryskuje (zagraniczna podobno nie). A więc działy technologiczne zakładów winny mieć sporo do powiedzenia, jaki surowiec do czego używać.

W praktyce było jednak całkiem inaczej, właściwie panowała zupełna anarchia na tym polu, całkowity chyba brak odpowiedzialności przed rynkiem i troski już nie tyle o kieszeń, co zdrowie konsumentów. Produkowano tedy kubki i filiżanki z polistyrenu nie nadającego się do gorących płynów, chociaż producent nie mógł nie wiedzieć, iż ten rodzaj naczyń służyć będzie nie tylko do popijania zimnej wody sodowej, ale i gorącej herbaty, kawy, mleka... Żeby przynajmniej w instrukcjach uprzedzono klientów, co do czego się nadaje, co w zetknięciu z czym może pękać, być szkodliwe dla zdrowia ludzkiego. Nic z tych rzeczy.

Jak wynika z badań, 72 proc artykułów gospodarstwa domowego z tworzyw sztucznych wytwarzano z polistyrenu, gdy natomiast z nieszkodliwej dla zdrowia melaminy zaledwie 1 proc. Może ktoś powiedzieć, iż tego ostatniego surowca jak raz nam brak. Zgoda! Zrezygnujmy w takim razie z pewnej części produkcji opartej na złym czy szkodliwym surowcu, albo zastąpmy go innym tradycyjnym. Lepiej mniej, ale lepiej...

„Opinia" wysunęła pod adresem przemysłu konkretne wnioski, przytoczymy główne: 1) Zagwarantować odpowiedni surowiec zgodny z podstawowymi wymogami dla danego artykułu. 2) Wprowadzić normy na tworzywa sztuczne dopuszczone do produkcji artykułów gospodarstwa domowego. 3) Wyroby z tworzyw sztucznych powinny być odpowiednio znakowane i zawierać dokładne informacje o prawidłowym ich użytkowaniu i stosowaniu. I teraz pytania: Czy przemysł zastosuje się do tych postulatów?; A jeśli nie, co uczyni „Opinia"? — w tej i innych podobnych sytuacjach?

### W INTERESIE NIE TYLKO KONSUMENTA

O tym, który produkt nie nadaje się do spożycia w ostatecznym rachunku, decyduje — nie planista, ani producent, ani handlowiec — lecz konsument. W przeciwieństwie do zakładów produkcyjnych nie obowiązują go żadne wskaźniki dyrektywne, normy fizjologiczne, a handel tę niezależność jeszcze bardziej podkreśla kurtuazyjnym hasłem: „Klient ma rację". Tylko — co z tego? Tak jak przemysł przyzwyczaił się do kar konwencjonalnych, podobnie handel przywyka do reklamacji nabywców: „Macie rację..."

Chodzi więc o rzecz daleko większą, żeby **handel, producenci mogli te racje uprzedzać, dostosowywać się do smaków, gustów, upodobań konsumentów, a równocześnie nie rezygnowali z rozbudzenia zdrowych, nowoczesnych tendencji popytu.** Jedno i drugie wymaga szeroko zakrojonych badań, stosowania aktywnych akcji doradztwa, popularyzacji, informacji. Żeby wytwórcy wiedzieli wszystko o konsumentach, a konsumenci wszystko o rynku.

Może to czynić odpowiednio wyspecjalizowana instytucja, niezależna od handlu i producentów. Wydaje się, iż „Opinia" może stać się taką właśnie instytucją, musi wszak zostać wyposażona nie tylko w odpowiedni aparat organizacyjny. O to zresztą może być stosunkowo najłatwiej... O wiele trudniej zdobyć będzie niezbędny **autorytet** zarówno wśród konsumenckich rzesz, jak i wśród wytwórców artykułów rynkowych. Ale bez niego Biuro Współpracy z Konsumentem skazane zostanie na wegetację, nie zapewni sobie niczyjej współpracy, przekształci się w jeszcze jedno urzędnicze biuro. Nie leży to w interesie konsumentów i całej gospodarki, albowiem racjonalne spożycie nie niszczy produktu, ale jest celem, dla którego go wytwórzono.

z działalności PTE

# EKONOMIŚCI NA START

**W dniu 20 stycznia 1966 r. w Katowicach odbędzie się Konferencja Ekonomistów Śląskich poświęcona zagadnieniom rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwie przemysłowym. Udział w naradzie weźmie około 400 ekonomistów naszego województwa. Organizatorem tej ze wszech miar koniecznej i pożytecznej konferencji są: Komisja Ekonomiczna KW PZPR w Katowicach i Zarząd Wojewódzki Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Katowicach.**

**Z początkiem roku 1966 weszły w życie nowe zasady systemu gospodarczego, które nakreślają ogólne kierunki działania. Jednakże mimo uchwał IV Zjazdu PZPR i uchwał IV Plenum KC PZPR poszczególne przedsiębiorstwa różnie interpretują rolę służb ekonomicznych w podniesieniu gospodarki przedsiębiorstwa oraz nagminnie nie przestrzegają stosowania rachunku ekonomicznego.**

**Podczas konferencji prawdopodobnie zostanie wyjaśniona sprawa powołania pionów ekonomicznych we wszystkich przedsiębiorstwach, które posiadają powyżej 1 000 pracowników, natomiast w mniejszych — powołania głównych ekonomistów.**

**Zastępcy dyrektora d/s ekonomicznych, czy też głównemu ekonomiście przysługuje prawo przedstawienia wniosków o zaniechaniu przedsięwzięć nieracjonalnych oraz prawo bezpośredniej interwencji w zjednoczeniu w razie podejmowania produkcji niezgodnych z zasadami racjonalnego gospodarowania. Może właśnie z tych przyczyn wiele zakładów pracy organizuje jedynie działy ekonomiczne mające na celu przeprowadzanie analiz ekonomicznych a nie gospodarowanie i zarządzanie zakładem Przedsiębiorstwa tłumaczą się brakiem odpowiednich pracowników. Przeciwko temu świadczą jednak liczby; województwo katowickie ma zarejestrowanych w Towarzystwie Ekonomicznym 4000 członków, niezależnie od tego należy przyjąć, że niezrzeszonych ekonomistów w naszym województwie jest również jeszcze dodatkowo około 5000 osób. Ilość ta jest niewątpliwie niewspółmiernie niska, lecz zakłady pracy mogą już sobie pozwolić na organizację pionów ekonomicznych.**

**Referaty na Konferencję Ekonomistów Śląskich przygotowali: doc. dr Alojzy Melich („Rachunek ekonomiczny na tle zmian w systemie planowania i zarządzania w Polsce"); dr Joachim Strzoda (Przydatność analizy ekonomicznej dla praktyki gospodarczej) i dr Eugeniusz Gubała (Warunki skutecznego działania służby ekonomicznej w podniesieniu gospodarności przedsiębiorstwa).**

JANUSZ HANDZLIK
Krupski Młyn

# OPROCENTOWANIE środków trwałych

ZDZISŁAW FEDAK

JEDNA z najważniejszych zmian w systemie finansowym, jaka nastąpiła od 1.I.66, polega na wzbogaceniu arsenału środków ekonomicznego oddziaływania o oprocentowanie majątku trwałego[1]). Objęto nim poważną liczbę przedsiębiorstw przemysłu kluczowego, a więc dyskutowane od przeszło 10 lat zagadnienie doczekało się praktycznej realizacji.

Oprocentowanie jest — jak wiadomo — opłatą za użytkowanie wydzielonego przedsiębiorstwom majątku trwałego, przy czym opłata ta płynie na rzecz budżetu. Rozpatrzmy najpierw:

### JAKI JEST CEL OPROCENTOWANIA?

Przeważnie jako cel zastosowania oprocentowania wymienia się dążenie do:

- uwzględnienia w rachunku ekonomicznym faktu zaangażowania pracy uprzedmiotowionej w środkach trwałych, a dzięki temu umożliwienie wstępnej (przy podejmowaniu decyzji) i wtórnej (po włączeniu obiektu do eksploatacji) weryfikacji słuszności decyzji inwestycyjnej, jak i w ogóle odzwierciedlenia w zysku rozmiarów zaangażowanego w przedsiębiorstwach majątku trwałego;
- stymulacji lepszego wykorzystania oraz poprawy struktury majątku trwałego;
- uwzględnienia w cenach „kapitałochłonności" produkcji;
- zmniejszenia rozpiętości między poziomem akumulacji, wygospodarowanej na artykułach zaopatrzeniowo-inwestycyjnych i konsumpcyjnych, a zarazem ułatwienia poboru tej akumulacji (oprocentowanie stanowi o wiele pewniejsze i łatwiejsze do przewidzenia źródło dopływu akumulacji aniżeli podatek obrotowy).

U podstaw decyzji wprowadzenia oprocentowania w naszych warunkach leżą głównie dwa pierwsze cele. Świadczy o tym okoliczność, że nie objęto oprocentowaniem przemysłów, co do których uznano za wątpliwe, aby oprocentowanie mogło przyczynić się do lepszego wykorzystania powierzonego im majątku (kopalnictwo, energetyka, przemysły sezonowe, cementowy itp.)[2]). Nie przewiduje się też na razie takiej reformy cen zbytu, która by uwzględniała przy ustalaniu proporcji cen kapitałochłonności wyrobów, a co się z tym wiąże, powodowała istotne przemieszczenie akumulacji z działu II do I.

### ZAKRES MAJĄTKU OBJĘTEGO OPROCENTOWANIEM

Oprocentowaniem objęto wszystkie środki trwałe przedsiębiorstw, z wyjątkiem środków służących działalności o charakterze socjalno-bytowym oraz uznanych w obowiązującym trybie za trwale nieczynne. Oznacza to, że oprocentowaniem objęto głównie trwały majątek produkcyjny. W tych ramach oprocentowane zostaną środki trwałe zgłoszone do upłynnienia, przejściowo nieczynne, wydzierżawione innym itp., co powinno skłaniać do lepszego ich wykorzystania lub wyzbywania się zbędnych obiektów.

Naliczanie oprocentowania od majątku trwałego służącego działalności socjalno-bytowej mogłoby powodować nieuzasadnioną niechęć do podejmowania zatwierdzonych we właściwym trybie inwestycji o charakterze mieszkaniowym i socjalno-kulturalnym oraz pogłębiłoby trudności w tej działalności.

Niecelowe było objęcie oprocentowaniem środków trwale nieczynnych, gdyż są to takie składniki majątku trwałego, które w danym okresie — zgodnie z planem — nie mogą być wykorzystane w przedsiębiorstwie z uzasadnionych przyczyn (z uwagi na przyszły program produkcji, potrzeby obronności kraju itp.). Z tych też powodów (aby nie zniekształcać kosztów produkcji oraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa) środki te są na czas uznania ich za trwale nieczynne, zwalniane od amortyzacji, pomimo że następuje ich zużycie moralne. W tym świetle istotnym jednak problemem jest właściwe kwalifikowanie środków trwałych (zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami) do kategorii obiektów trwale nieczynnych oraz kontroli zasadności wydanych w tym względzie decyzji.

Budzi niekiedy wątpliwość zasada, że oprocentowanie oblicza się od wszystkich produkcyjnych środków trwałych, a zatem również od inwestycji wstępnie finansowanych przy pomocy kredytu. W tym ostatnim przypadku środki trwałe są jak gdyby podwójnie oprocentowane: płaci się bowiem odsetki od kredytu oraz normalne oprocentowanie na rzecz budżetu.

W związku z tym warto przypomnieć, że spłata kredytu inwestycyjnego oraz niepodwyższonych (normalnych) odsetek od tego kredytu nie następują w ciężar wyniku (zysku) przedsiębiorstwa. Nie zachodzi zatem obawa podwójnego obciążenia wyniku, od którego wysokości — poprzez wskaźnik rentowności — zależy z kolei wysokość funduszy przeznaczonych na potrzeby rozwojowe przedsiębiorstwa oraz załogi. Wyniki obciążą jedynie oprocentowanie środków trwałych, pobierane od całego majątku, bez względu na źródło jego finansowania. Kredyt wraz z odsetkami spłacany jest natomiast ze środków funduszy inwestycyjnych, stanowi on bowiem ich antycypację. Stąd też powinien on być spłacony z tych środków, z jakich pokryta byłaby inwestycja, gdyby była finansowana z własnych środków.

Przyjęcie innych rozwiązań oznaczałoby, że:

- kredyt inwestycyjny przyznawany jest bezpłatnie,
- uprzywilejowuje się przedsiębiorstwa finansujące inwestycje przy pomocy kredytu w porównaniu z przedsiębiorstwami finansującymi tego samego rodzaju inwestycje przy pomocy środków własnych.

W sumie byłoby to sprzeczne z tendencją zainteresowania jednostek w wygospodarowywaniu środków na finansowanie ich rozwoju.

### WARTOŚĆ MAJĄTKU STANOWIĄCEGO PRZEDMIOT OPROCENTOWANIA

Oprocentowanie można by obliczać od **wartości netto** środków trwałych — tj. wartości początkowej, pomniejszonej o dotychczasowe umorzenie środków trwałych — albo od wartości początkowej, jaką środki miały w momencie ich nabycia lub wytworzenia, czyli od ich wartości brutto. Przyjęto zasadę, że przedmiotem oprocentowania powinna być przybliżona wartość majątku trwałego przydzielonego przedsiębiorstwu, a więc — rzeczywistych jego funduszy, a nie postać rzeczowa (właściwości użytkowe, ciężar czy powierzchnia) majątku. Dlatego też uznano za wskazane naliczanie oprocentowania od wartości środków trwałych netto. Niesłuszne wydawało się obciążenie przedsiębiorstwa oprocentowaniem tej części wartości środków trwałych, która została już przez niego spłacona i w postaci amortyzacji odprowadzona na fundusze specjalne (inwestycyjne, remontów kapitalnych).

Za przyjęciem wartości netto środków trwałych jako podstawy oprocentowania przemawia również okoliczność, że rozwiązanie takie:

- pozwala oddziaływać wyrównująco na wyniki przedsiębiorstw wyposażonych w środki trwałe o różnym stopniu zużycia (zakłady nowe, posiadające sprawniejszy i wymagający niższych kosztów eksploatacji majątek trwały i dlatego produkujące taniej, będą płaciły wyższe oprocentowanie aniżeli zakłady stare);
- działa hamująco na tendencje do przedwczesnej likwidacji środków trwałych, gdyż wartość netto starych, mniej wydajnych środków jest niska, a zatem i oprocentowanie nieznaczne; jednocześnie, wobec powolnej utraty wartości netto przez budynki i budowle, rozwiązanie takie powinno by działać hamująco na podejmowanie nieuzasadnionych inwestycji budowlanych;
- sprzyja szukaniu tańszych rozwiązań inwestycyjnych, a zwłaszcza zastępowaniu nowych inwestycji tańszą modernizacją;
- łagodzi skutki aktualnych zasad naliczania amortyzacji również od obiektów całkowicie już umorzonych (od obiektów nieumorzonych nalicza się zarówno amortyzację, jak i oprocentowanie, natomiast od obiektów w całości umorzonych — tylko amortyzację).

Wysuwane są zarzuty, że oprocentowanie majątku trwałego netto stwarza antybodźce do wdrażania postępu technicznego, realizowanego poprzez inwestycje. Obiekty nowe są bowiem obciążone wyższym oprocentowaniem aniżeli obiekty stare, z uwagi na wyższą ich wartość netto.

Długoletnie doświadczenia nie wykazują jednak, żeby w naszych warunkach istniała niechęć do dokonywania przez przedsiębiorstwa inwestycji. Przeciwnie — obserwuje się tendencję do nadmiernego inwestowania. Oprocentowanie powinno zaś pobudzać do takiego postępu technicznego, który przyniesie efektywność nowo wprowadzonych do eksploatacji środków trwałych, pokrywającą z nadwyżką sumę dodatkowego oprocentowania. O ile nowe obiekty tego warunku nie spełniają, to nakłady na ich stworzenie należałoby uznać za nieuzasadnione.

Argumentuje się też, że obliczanie oprocentowania od wartości netto może spowodować tendencje do niewykonywania remontów kapitalnych z uwagi na to, że remonty kapitalne podwyższają wartość netto środków trwałych, a więc i podstawę, od której nalicza się oprocentowanie.

Jednakże w tym zakresie istnieją dostateczne czynniki przeciwdziałające odraczaniu remontów, jak posiadane, planowane środki rzeczowe i finansowe (stworzono specjalny fundusz remontowy), konieczność zabezpieczenia zdolności produkcyjnej dla wykonania zadań itp. Należy też uwzględnić, że remonty kapitalne maszyn i urządzeń w przeważającym stopniu są wykonywane systemem gospodarczym i wartość robót z nimi związana zaliczona jest zgodnie z obowiązującymi przepisami do produkcji towarowej. Przeprowadzanie remontu wpływa na wykonanie planu produkcji oraz podstawowych wskaźników pracy przedsiębiorstwa (wydajność pracy, fundusz płac itp.).

Zwraca się też uwagę, że w nierozbudowywanych przedsiębiorstwach, wobec malejącej z roku na rok wartości netto majątku, obniża się kwota oprocentowania wpływając na nieuzasadniony wzrost zysku. Trudno byłoby zaś przyjąć, że zmniejszenie kwoty oprocentowania stanowi kompensatę wzrastającej na skutek starzenia się obiektów „kosztów eksploatacji, takiej bowiem zależności nie udowodniono. Utrudnia to stosowanie wieloletnich norm podziału zysku. Jednakże sprawa ta bardziej dotyczy kalkulacji norm, która będzie wymagała na tyle precyzyjnych obliczeń, ażeby normy podziału zysku na poszczególne lata ten czynnik uwzględniały.

### STAN MAJĄTKU OBJĘTEGO OPROCENTOWANIEM

Jako podstawę oprocentowania przyjęto stan środków trwałych na początek roku. Odpowiednio przypadającą na dany miesiąc miesięczną kwotę oprocentowania w wysokości 1/12 kwoty rocznej pomniejsza się o kwotę oprocentowania środków trwałych sprzedanych, bądź przekazanych nieodpłatnie innym jednostkom organizacyjnym. Nie zwiększa się natomiast kwoty oprocentowania o oprocentowanie obiektów przejętych z działalności inwestycyjnej lub nabytych, ani też nie zmniejsza się jego procent przypadający na wartość obiektów złomowanych w ciągu roku.

Takie rozwiązanie ma następujące zalety:

- sprzyja wcześniejszemu wprowadzeniu nowych inwestycji do eksploatacji, bowiem w pierwszym roku kalendarzowym nie płaci się od nich oprocentowania; im zatem wcześniej w ciągu roku obiekt wejdzie do ruchu, tym większe są oszczędności na oprocentowaniu,
- stwarza bodźce do zagospodarowania zbędnych obiektów drogą ich sprzedaży względnie przekazania innym jednostkom,
- przeciwdziała przedwczesnej likwidacji środków trwałych oraz odraczaniu w ciągu roku remontów kapitalnych,
- ułatwia planowanie rocznej kwoty oprocentowania.

Na tym tle wysuwa się wątpliwość, czy przedsiębiorstwa w okresie osiągania docelowej mocy produkcyjnej przez nowe obiekty nie odczują zbyt silnie skutków oprocentowania. Jednakże trzeba mieć na uwadze, że nowe obiekty, oddane do eksploatacji po pierwszym stycznia, są (zgodnie z ogólną zasadą) zwolnione od oprocentowania do końca roku. Powinno to sprzyjać wspomnianemu już wcześniejszemu — w ramach roku — oddawaniu inwestycji do eksploatacji. W przypadku oddawania obiektów do eksploatacji pod koniec roku, będą one ujęte w stanie na 1 stycznia. Skutki oprocentowania zostaną więc przewidziane w planie techniczno-ekonomicznym przedsiębiorstwa i w planowanym wskaźniku rentowności.

Jeśli przedsiębiorstwo wcześniej osiągnie parametry docelowe, a zatem zostanie osiągnięta ponadplanowa produkcja, wówczas — przy założeniu, że produkcja ta jest rentowna — uzyska ono również ponadplanowy zysk. Z uwagi na stałość sumy oprocentowania wzrost zysku w całości wpłynie na poprawę rentowności i wskaźnika rentowności przedsiębiorstwa, a w konsekwencji i na wzrost funduszy pozostających do jego dyspozycji (fundusz rozwoju, fundusz zakładowy). Jeśli zaś przedsiębiorstwo nie osiągnie zaplanowanych mocy produkcyjnych nowych obiektów lub nastąpi to z opóźnieniem w stosunku do założeń planu, pogorszy się wskaźnik rentowności. Oddziaływanie oprocentowania jest zatem prawidłowe.

### STOPA OPROCENTOWANIA

Z zagadnieniem określenia podstawy oprocentowania wiąże się ściśle wysokość stopy oprocentowania. Zależnie bowiem od tego, czy za podstawę oprocentowania przyjmuje się cały majątek trwały, czy tylko jego część, a dalej jego wartość netto lub brutto, inna może być stopa oprocentowania i inny jest jej udział w akumulacji.

Jak się wydaje, nie istnieje żadna, obiektywnie dana stopa oprocentowania. Oprocentowanie stanowi jedynie narzędzie polityki ekonomicznej państwa, odpowiednio wykorzystywane w warunkach gospodarki socjalistycznej[3]).

Przy poszukiwaniu optymalnej wielkości stopy oprocentowania trzeba uwzględnić, że powinna ona być niższa od stopy przyjmowanej dla obliczania efektywności inwestycji (11 proc.), gdyż nie można wymagać, aby efektywność całego zaangażowanego w przedsiębiorstwach majątku, częściowo przestarzałego technicznie, wytworzonego niekiedy za nadmierną cenę, wykazywała efektywność równą efektywności nowych obiektów[4]). Powinna ona zarazem być wyższa aniżeli normalna stopa procentowa od bankowych kredytów obrotowych (4%) i nie niższa od stopy procentowej kredytów inwestycyjnych (3%).

Nie bez znaczenia jest obiektywna sytuacja. Przy założeniu, że nie przeprowadza się reformy cen zbytu, a wygospodarowywana w branży akumulacja powinna starczać na pokrycie nie tylko jej potrzeb rozwojowych, ale i oprocentowania, trzeba było przede wszystkim brać pod uwagę istniejące warunki finansowe poszczególnych branż.

Powstaje zagadnienie, czy należało różnicować przeciętną stopę oprocentowania według przedmiotów (grup środków trwałych) lub podmiotów (według branż).

Przedmiotowe zróżnicowanie stopy oprocentowania oznaczałoby zastosowanie różnej stawki dla maszyn, urządzeń i środków transportu (np. niższej) oraz budynków i budowli (np. wyższej), w celu zachęcenia przedsiębiorstw do ograniczenia inwestycji budowlano-montażowych oraz pełniejszego wykorzystywania maszyn, urządzeń i środków transportu.

Jednolita stawka oprocentowania, wobec różnego okresu zużywania się (amortyzowania) budynków i budowli oraz maszyn, urządzeń i środków transportu, w istocie rzeczy jest stawką podwyższoną dla budynków i budowli, które mają dłuższy okres użytkowalności. (Np. suma odliczonego za cały okres użytkowania oprocentowania budynku o tej samej wartości co maszyna, jest ok. 3 razy wyższa od sumy oprocentowania maszyny).

Podwyższenie natomiast stawki dla maszyn, urządzeń i środków transportu oraz obniżenie jej dla budynków i budowli nie byłoby słuszne, gdyż stwarzałoby pozór, że zachęca się przedsiębiorstwa do inwestycji budowlanych.

Generalnie biorąc, niewłaściwe byłoby różnicowanie stawek oprocentowania pomiędzy branżami. Chęć uzyskania porównywalnych danych zarówno na etapie podejmowania decyzji inwestycyjnych, jak i wynikowo o rezultatach działalności eksploatacyjnej przemawia za stosowaniem jednolitych podmiotowo stawek. Także częste zmiany organizacyjne oraz niejednorodność profilu produkcyjnego szeregu przedsiębiorstw skłania do stosowania jednolitej dla różnych branż stawki.

Za ewentualnym podmiotowym różnicowaniem stawki przemawiać może konieczność — jeśli nie chce się spowodować deficytowości branży — określona polityka cen zbytu i preferencja co do miejsca poboru akumulacji.

Na razie — wobec wyłączenia spod oprocentowania większości najbardziej „kapitałochłonnych" przemysłów — problem podmiotowego różnicowania oprocentowania nie jest ostry. Dlatego dla ogółu branż (z nielicznymi wyjątkami) zastosowano stawkę 5%, która jest jednolita przedmiotowo i podmiotowo.

### OPROCENTOWANIE OBCIĄŻA WYNIKI

Przyjęto, że oprocentowanie obciąża bezpośrednio wyniki przedsiębiorstw, a nie ich koszty własne. Za takim rozwiązaniem przemawiają następujące okoliczności:

- większość branż nie potrafi na razie prawidłowo rozliczać oprocentowania na produkty; zastosowanie np. tradycyjnej podstawy doliczeń, to jest robocizny bezpośredniej, powodowałoby wypaczenie rzeczywistego obrazu, zważywszy, że robocizna charakteryzuje pracochłonność, a nie kapitałochłonność produkcji;
- oprocentowanie odniesione na poszczególne wyroby — bez jednoczesnej rewizji cen — zmieniłoby proporcje rentowności artykułów, co mogłoby prowadzić do niepożądanej zmiany struktury asortymentowej produkcji;
- identyczne wyroby są wytwarzane zarówno przez branżę objęte oprocentowaniem, jak i zwolnione od tego obowiązku (np. przemysł terenowy); utrudniałoby to porównywanie kosztów identycznych wyrobów.

Do pomyślenia byłoby co prawda rozwiązanie, polegające na zwiększaniu całej sprzedanej produkcji towarowej o łączną sumę oprocentowania kosztu własnego. Zezwoliłoby to na podwójne uwzględnienie oprocentowania we wskaźniku rentowności (zarówno w liczniku, jak i mianowniku), wzmacniając jego bodźcowe oddziaływanie, jak też na badanie wpływu stopnia wykorzystania majątku trwałego nie tylko na poziom rentowności, ale i kosztów. Jednakże mankamentem takiej alternatywy jest niejednorodność kosztów na szczeblu resortu, obejmującego z reguły branże objęte oprocentowaniem, jak i zwolnione od tego. Poza tym nastąpiłoby relatywne zmniejszenie ciężaru gatunkowego oprocentowania na skutek jego porównywania do sumy kosztów zamiast do zysku, uzyskanego ze sprzedaży produkcji towarowej.

W przedsiębiorstwie potraktowanie oprocentowania jako elementu kosztów wywołałoby zniekształcenia ich poziomu w przypadku obniżania się z roku na rok wartości netto majątku trwałego.

### DZIAŁANIE BODŹCOWE OPROCENTOWANIA

Wprowadzenie oprocentowania powinno pobudzić przedsiębiorstwo do lepszego wykorzystania majątku, a zatem podwyższenia zysku i zmniejszenia jego względnego obciążenia oprocentowaniem lub zmniejszenia bezwzględnej sumy oprocentowania na skutek upłynnienia w ciągu roku zbędnych środków trwałych.

W dłuższym okresie czasu oprocentowanie powinno sprzyjać poprawie struktury majątku trwałego dzięki starannemu i ostrożnemu doborowi nowych inwestycji, zapewniających wysoką efektywność oraz wymianie i upłynnianiu przestarzałych obiektów.

Działanie to mogą jednak osłabiać niedociągnięcia planowania, a zwłaszcza hołdowanie zasadzie, jakoby planowane wskaźniki dyrektywne powinny zawsze przewidywać pełne pokrycie obciążeń przedsiębiorstwa z tytułu oprocentowania. Jeśli bowiem plan z góry zapewnia pełne pokrycie oprocentowania, bez względu na jakość gospodarki przedsiębiorstwa, to słabnie nacisk na zagospodarowanie zbędnych obiektów i pełne wykorzystanie majątku.

---

[1]) Por. Uchwałę Rady Ministrów w sprawie oprocentowania środków trwałych, Monitor Polski 61/1965.

[2]) Zwolniono również od oprocentowania przemysły, których sytuacja finansowa na to nie pozwalała.

[3]) Oprocentowanie w socjalizmie nie służy jako narzędzie podziału dochodu narodowego ani jako kryterium alokacji środków inwestycyjnych między działy i gałęzie gospodarki, regiony kraju, ani też jako czynnik bilansujący popyt i podaż środków inwestycyjnych. Por. H. Fiszel, Oprocentowanie, Z.G. Nr 1/66.

[4]) W wyniku powszechnej inwentaryzacji znacznie wzrosła wartość netto majątku, gdyż stopień jego zużycia ustalano uwzględniając czas przewidywanego „dożycia" obiektów. Ceny zastosowane podczas powszechnej inwentaryzacji w stosunkowo małym stopniu były powiązane z wartością użytkową obiektów.

# O służbach ekonomicznych — z goryczą

UCHWAŁA nr 224 Rady Ministrów z lipca 1964 r. w sprawie postępu ekonomicznego w gospodarce uspołecznionej i organizacji służb ekonomicznych wzbudziła nadzieje i zaktywizowała ekonomistów.

Tylko najzagorzalsi sceptycy upominali: tylko bez nerwów panowie, jeszcze dużo wody upłynie... Nie wierzono im. Pokazywano uchwałę, zwracano uwagę na terminy. Sceptycy byli uparci, potakiwali głowami i czasem dorzucali: od uchwały do świadomości, a od świadomości do czynów droga daleka, bardzo daleka. Najbardziej pesymistyczne prognozy nie zapowiadały tylu komplikacji, takich oporów itp.

Mimo wszystko „realizacja" uchwały miała miejsce. Co prawda, żaden z resortów nie wyszedł naprzeciw terminom. Nie było nadgorliwości, zabrakło entuzjazmu przedterminowej realizacji. Zwlekano do ostatniej chwili. Na koniec sprawę „odfajkowano"; powołując się na uchwałę kazano zorganizować służby ekonomiczne, stosować rachunek ekonomiczny i tyle.

Przed wydaniem wytycznych resortowych w co poważniejszych resortach zwoływano nawet narady w zjednoczeniach, słuchano dołów, spisywano wnioski i propozycje, powoływano komisje (a jakże). W efekcie wydano to „odfajkowanie". Martwcie się tym dalej. Doły z racji nawyku do pytania (pozostałość okresu prowadzenia za rączkę), jak i prowincjonalnego kompleksu niższości pytały: podajecie sposoby wcielania w życie rachunku ekonomicznego? My nie od teorii — odpowiadano.

Pytano — co z etatami? Wygospodarować.

Pytano o płace — my nie od tego, jest przecież Komitet Pracy i Płac.

Pytano, czy będzie weryfikacja kadr? A po co?

I tak wkoło Macieju. Po dzień dzisiejszy.

Czas na retoryczne pytanie: czy aby poważnie traktujemy całą sprawę? Śmiem twierdzić, że nie. Pewność ta wywodzi się z pilnego śledzenia praktyki dnia codziennego ostatnich 17 miesięcy. Z praktyki gorzkiej i dokuczliwej, z przeświadczenia, że nie tak się czyni jak nakazuje przepis i życie, że w dalszym ciągu jest więcej niedomówień niż pewników, że dopiero teraz powstała zupełnie paradoksalna sytuacja, gdzie przepis swoje, a praktyka swoje. Istna anarchia. Dosyć uogólnień, czas na konkrety. Jest ich nawet za dużo na jeden artykuł.

**Pracuję w środowisku przemysłowym Górnego Śląska. Przedstawię zatem realizację uchwały nr 224 w gałęziach przemysłu reprezentowanych przez ten region, tzn. górnictwie węgla kamiennego, energetyce, hutnictwie żelaza i metali kolorowych, przemyśle maszynowym, po części w chemicznym, lekkim i budownictwie.**

**Otóż występuje jedna i to znamienna prawidłowość w wykonywaniu tejże uchwały w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach przemysłowych GOP-u (może z wyjątkiem Sosnowca). Wszędzie stan realizacji jest zadziwiająco podobny, czyli to samo wyczekiwanie, ta sama niechęć, to samo lekceważenie itp. Wystarczy popatrzeć na stronę kadrową zagadnienia.**

**Uchwała zapowiadała weryfikację kadr. Takiej weryfikacji nie było. Nie od dziś wiadomo, że prawie wszystko zależy od ludzi. Aby organizować służby ekonomiczne, usprawniać gospodarkę, należy wpierw sprawy te oddać we właściwe ręce, czyli ekonomistom. Pojęcie ekonomisty jest obecnie na tyle sprecyzowane i oczywiste, że wyjaśnień nie wymaga. Na terenie GOP-u występuje wprawdzie niedobór ekonomistów, jest ich na tyle jednak, że z powodzeniem obsadzą stanowiska służb ekonomicznych, przynajmniej kluczowe. Wytyczne resortowe ustanowiły stanowiska naczelnych i głównych ekonomistów. Poradzono z tym w prosty sposób: Dawnych zastępców dyrektorów do spraw administracyjnych, czy handlowych przemianowano na głównych ekonomistów. Szyld się zmienił, ludzie i styl pracy pozostał ten sam.**

**Jaką rangę w kopalni węgla kamiennego może mieć główny ekonomista, który:**

**— ma uposażenie sztygara (każdy nadsztygar przewyższa go pod tym względem),**

**— nie ma prawa do specjalnego wynagrodzenia z Karty Górnika, choćby ukończył 5 fakultetów nietechnicznych,**

**— nie otrzymał żadnych uprawnień w wytycznych resortowych,**

**— nie jest powoływany przez nominację, a w drodze normalnego angażu.**

**Mało tego, główny ekonomista nie został wsparty przez utworzenie działu analiz ekonomicznych. Bo wzmianka w wytycznych resortowych o podporządkowaniu takiego działu głównemu ekonomiście, bez przydziału etatów, bez określenia wysokości uposażenia tych pracowników i bez choćby ogólnego określenia zakresu pracy tego działu nie jest załatwieniem sprawy[*]). W hutnictwie, budownictwie jest podobnie.**

**W przedsiębiorstwach, gdzie działy analiz ekonomicznych były — istnieją nadal. Gdzie ich nie było, dalej nie ma. Dyrektorzy przedsiębiorstw tworząc takie działy, robią to cichaczem, na własną rękę, szukając różnych wyjść, często niezgodnych z taryfikatorami. Zresztą są to wypadki sporadyczne.**

**Na szczeblu ministerstw sprawy pionów ekonomicznych (w układzie przedsiębiorstwo — zjednoczenie) są w gestii kilku wiceministrów. To rozwiązanie na pewno nie przyczynia się do właściwego koordynowania prac. Z góry zakłada się wielotorowość. Mam wiele szacunku dla magistrów inżynierów hutników, górników itp. za ich wiedzę i doświadczenie, za ich oddanie i poświęcenie. Ale czy nie ma w resortach po jednym ekonomiście (z prawdziwego zdarzenia), który by potrafił pokierować pionem ekonomicznym. To jedno odstępstwo od zasady i tak nie podważy druzgocącej przewagi techników.**

**Poprawa w gospodarowaniu może nastąpić wówczas, gdy zmieni się mentalność wielu wysoko postawionych w przedsiębiorstwach ludzi, gdy zmieni się tych ludzi.**

**W każdym z dużych miast Górnego Śląska (nie licząc Katowic) mieszka i pracuje od 200 do 300 ekonomistów. Z ankiet przeprowadzonych przez Koła Terenowe PTE wynika, iż ludzie ci z reguły zajmują podrzędne stanowiska. Tylko od 15 do 20 proc. ogółu zajmuje kierownicze i wyższe stanowiska. Na 30 do 50 przedsiębiorstw każdego z miast tylko w połowie stanowiska głównych ekonomistów zajmują ekonomiści. O wiele gorzej wygląda sprawa z obsadą personalną stanowisk głównych księgowych.**

**Od 50 od 70 proc. ogółu ekonomistów zatrudnionych w przedsiębiorstwach zajmuje stanowiska pośrednie tzn. referentów, planistów, księgowych itp. Są kopalnie, elektrownie i inne zakłady przemysłowe, które w ogóle nie zatrudniają ekonomistów. W przemyśle terenowym, w handlu sytuacja ta jest nagminna. Smutna dola takiego ekonomisty, który jako pierwszy zatrudni się w takim przedsiębiorstwie. Zakrzyczą go, udowodnią sto razy, że jest intruzem, ignorantem, że ekonomistów nie było i też jakoś było. Stworzy się cała koalicja przeciw intruzowi. Prędzej czy później opadną mu skrzydła i albo się podda, obniży swoje loty, albo wyleci na „zbitą buzkę z opinią pożal się Boże". Chyba, że ma plecy, nie o ten jednak przypadek chodzi.**

**Nie sposób dociec, skąd się wywodzi ta nieufność do ekonomistów, ta dyskryminacja zawodowa. Dlaczego ekonomista to coś gorszego, pośledniego w randze zawodów. Przecież kształcą ich uczelnie o takich samych prawach akademickich co politechniki czy akademie. Programy nauczania są podobnie naszpikowane różnymi mądrościami. Dlaczego personel inżynieryjno-techniczny to elita przemysłowa — można by rzec nowa i wyróżniona grupa społeczna.**

**Dlaczego byle technik w momencie przyjmowania go do pracy otrzymuje z reguły wyższe uposażenie od magistra ekonomii, ma większe przywileje, mimo że często wykonuje te same funkcje. Dlaczego fotel dyrektorski to niemal wyłączny przywilej inżynierów. Dlaczego naczelny inżynier jest statutowym pierwszym zastępcą dyrektora-inżyniera. Wobec tego, dlaczego aż 2 inżynierów musi koniecznie stać na czele każdego przedsiębiorstwa przemysłowego? Występujące tu i ówdzie wyjątki tylko potwierdzają regułę.**

**Nie każdy ekonomista jest fenomenem, potęgą umysłową, potencjalnym kandydatem na kierownicze czy dyrektorskie stanowisko. W każdym zawodzie są partacze, są i wśród ekonomistów. Często spotkać można ekonomistów, którzy od lat nie czytają prasy fachowej, nie dokształcają się, stają się lub stali się wtórnymi analfabetami. Ich argument jest prosty. Nie widzą perspektyw awansu, wybiła się. Nie została wykorzystana wiedza nabyta na uczelni, zmarnowała się. Więc po co się dalej uczyć. Przecież to prawda stara i znana, że kto raz dochrapał się kierowniczego stołka, to odchodzi albo na emeryturę, albo przy pomocy prokuratora. Nie działa mechanizm automatycznej eliminacji ludzi słabszych fachowo. Nauka organizacji pracy swoje, a praktyka swoje.**

**Problem zahamowań w realizacji uchwały nr 224 został omówiony od strony organizacyjno-etatowej. Jeżeli z kwestiami organizacyjno-etatowymi nie zdołano się uporać, to co dopiero mówić o pełnej realizacji uchwały w zakresie stosowania rachunku ekonomicznego na co dzień.**

**STANISŁAW SZEWCZYK**
**Bytom**

[*]) Komitet Pracy i Płacy wydał już wytyczne co do nomenklatury stanowisk, kwalifikacji i uposażenia służb ekonomicznych, o czym informowaliśmy w nr 1/1966. Niniejszy artykuł powstał znacznie wcześniej. Red.

# Za mało elastyczności

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

do zrozumienia. To samo dotyczy i biur technologicznych.

*

Wymogi specjalizacji i koncentracji produkcji, tak silnie zaakcentowane we wspomnianej na początku Uchwale, potraktowano w planach rekonstrukcji branż w ten sposób, że scentralizowano w swoich zakładach wyrobów finalnych produkcję większości elementów i zespołów, absorbując tym samym część ich mocy przerobowej, zamiast dążyć do ich wytwarzania w małych zakładach specjalistycznych.

Jest to oczywiście niezgodne z zainicjowaną ogólną polityką gospodarczą, w której — jak wiadomo— chodzi także o ożywienie setek małych miejscowości w kraju, przez lokalizację w nich małych zakładów. Wprawdzie niektóre zakłady kluczowe zaczęły ostatnio tworzyć zakłady satelitarne, ale akcja ta, spowodowana głównie koniecznością deglomeracji niektórych rejonów, ma odmienny charakter. Są to bowiem oddziały zaopatrujące tylko swój zakład macierzysty, nie można więc ich uważać za specjalistyczne.

Racjonalna struktura przemysłu maszynowego powinna obejmować:

— zakłady-montownie wyrobów finalnych, zajmujące się też produkcją części i zespołów specjalnych,

— zakłady produkujące półwyroby, odlewy, odkuwki, wytłoczki itp.

— zakłady produkujące zespoły, podzespoły i części.

I właśnie tę ostatnią grupę można by podzielić na: zakłady specjalistyczne dla produkcji znormalizowanych i zunifikowanych zespołów i części potrzebnych dla wielu branż przemysłowych, zakłady specjalistyczne dla produkcji zespołów i części potrzebnych wyłącznie dla jednej branży, zakłady produkcji specjalnych zespołów i części w małych seriach na zlecenia poszczególnych zakładów oraz zakłady satelitarne jako oddziały fabryk macierzystych. Zakłady takie mogą zatrudniać od kilkunastu do kilkuset ludzi. Mają one specjalizować się w wąskich dziedzinach — jednak zawsze powinno ich być po kilka z tej samej specjalności.

Małe zakłady, produkujące części maszyn czy nawet zespoły, mogą zwykle łatwiej przestawiać się na wytwarzanie części technologicznie podobnych, koncentrując uwagę na jednym czy kilku wyrobach. Zakłady wyspecjalizowane będą mogły dostarczać swoje produkty w krótkich terminach, a nieraz wprost ze składu. Istnieją różne elementy maszynowe, które często mogą być produkowane w niewielkich pomieszczeniach, niecelowe więc jest lokalizowanie ich w dużych zakładach. Oczywiście tego rodzaju miniaturowe zakłady mogą istnieć tylko jako samodzielne jednostki typu rzemieślniczego.

Można by się tu wzorować na dużych krajach uprzemysłowionych, w których istnieją tysiące małych zakładów, zaopatrujących giganty przemysłowe. Wystarczy przejrzeć ogłoszenia zagranicznych czasopism technicznych i gospodarczych, by się przekonać, jak wielu jest tych małych producentów prostych wyrobów.

Stworzenie wielu setek małych zakładów produkujących różne części i zespoły maszynowe, w znacznej części zunifikowanych i znormalizowanych, uprości znacznie konstrukcję wszelkich maszyn i urządzeń, obniży koszty produkcji, a co równie ważne, ułatwi przestawianie się zakładów kluczowych na inną produkcję.

W okresie powojennym prowadziliśmy przeważnie politykę budowy wyłącznie większych zakładów zapominając, że racjonalna struktura każdego przemysłu wymaga istnienia zarówno dużych fabryk, jak i średnich, i małych. Swój udział powinno mieć tu także i rzemiosło, które jednak w okresie powojennym przestało u nas właściwie istnieć, z wielką szkodą dla gospodarki narodowej.

Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego zaplanowało na bieżącą 5-latkę budowę 100 małych zakładów specjalistycznych. Jeżeli plan ten zostanie zrealizowany — będzie to pewien krok naprzód.

W okresie budowy i rozruchu małe zakłady kooperacyjne powinny być związane z jakimiś zakładami macierzystymi, jest to wskazane i konieczne, ułatwi bowiem w poważnym stopniu uruchomienie produkcji. Czy jednak będzie celowe utrzymanie tego związku w przyszłości — to dopiero się okaże.

*

Dalszy postulat: przy rekonstrukcji przemysłu elektromaszynowego nie tworzyć zakładów monopolistycznych. Jak wiadomo, zbyt daleko posunięta centralizacja produkcji jakichś wyrobów nie daje widocznych efektów ekonomicznych, a podział produkcji na dwa lub więcej zakładów ma wiele zalet. Trudno jest ustalić minimum kosztów produkcji przy wyrobach przemysłu maszynowego. Jedynie porównanie kosztów tego samego wyrobu z dwu lub więcej zakładów daje tu jakiś obiektywny pogląd.

Jako przykład można podać Fabrykę Obrabiarek „Avia", która wykonuje uchwyty tokarskie przy koszcie 1 049 zł za szt., gdy Fabryka Przyrządów i Uchwytów w Białymstoku te same uchwyty dostarcza po 557 zł. Tak znaczna różnica — to przy analogicznych urządzeniach zapewne rezultat niewłaściwych metod produkcji i złej organizacji pracy.

Tworzenie równoległych zakładów jest wskazane również dla podwyższania jakości wyrobów, tworząc warunki dla konkurencji jakościowej.

Znowu aktualne przykłady. W ubiegłym roku zaszedł u nas w przemyśle przypadek zdrowego działania konkurencji. Oto przestawiono na inną produkcję Warszawską Fabrykę Motocykli, gdyż nie umiała się dostosować do wymagań odbiorców i została zdystansowana przez inne zakłady motocyklowe. Przypadek niezmiernie pouczający, groźne memento dla innych zakładów produkujących te same lub zbliżone wyroby, a równocześnie wskazówka dla władz, by częściej chciały korzystać z prawa likwidacji tych zakładów, które produkują źle lub drogo.

Niedawno okazało się, że dwie fabryki autobusów — w Sanoku i Jelczu — to za dużo jak na nasze potrzeby i zaczęto lansować myśl zlikwidowania fabryki w Sanoku. Wydaje się, że pociągnięcie to byłoby z gruntu błędne. Niech każda z nich przy własnym biurze konstrukcyjnym zacznie walczyć o zbyt swoich wyrobów. Jeśli raz jedna będzie górą, raz druga — przy ambitnej załodze spowoduje to niewątpliwie pęd do zmian na lepsze.

*

Gdy mówimy o przemyśle elektromaszynowym — mamy przeważnie na myśli zakłady należące do MPC, choć znaczna część tej gałęzi należy do innych resortów: górnictwa, budownictwa, hutnictwa, komunikacji, chemii a nawet leśnictwa. Poza tym pokaźna ilość małych zakładów należy do KDW. Wprawdzie w wielu dziedzinach produkcji MPC jest gestorem dla wszystkich tych resortów, jednak wpływ gestora jest często teoretyczny. Resorty na ogół dążą do pewnego usamodzielnienia się, gdyż zakłady MPC nie zawsze wywiązują się należycie z dostaw. Często więc podejmują produkcję maszyn i wyrobów bardzo zbliżonych charakterystyką do produkowanych w zakładach przemysłu ciężkiego. Ostatnio jaskrawo wystąpiło to w dziedzinie maszyn budowlanych.

Ma to swoje dobre i złe strony — wytwarza pewną konkurencję, co jest niewątpliwie korzystne. Ale powoduje nie zawsze racjonalną rozbudowę przemysłu. No i brak tu należytej koordynacji, co prowadzi do wielu strat. A czasem tylko konsultacja zapobiegłaby różnym anomaliom.

**KAZIMIERZ SZWABOWICZ**

# ORZECZNICTWO

### ODSZKODOWANIE DLA DOSTAWCY W RAZIE REZYGNACJI PRZEZ ODBIORCĘ Z UMÓWIONYCH DOSTAW

Fabryka A zawarła 17 sierpnia 1962 r. z Zakładami N umowę o dostawę w 1963 r. 28 000 sztuk podstaw stolikowych do maszyn do szycia marki M.

Pismem z dnia 10 listopada 1962 r. Fabryka zawiadomiła Zakłady (dostawcę), że wobec zmniejszenia przez jej jednostkę nadrzędną planu produkcji maszyn do szycia na rok 1963, o d w o ł u j e zamówienie i podpisaną już umowę o dostawę podstaw stolikowych do maszyn w r. 1963.

W tej sytuacji wspomniane Zakłady (dostawca) w oparciu o § 91 ust. 1 pkt 2 lit. a) ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym[1]) obciążyły Fabrykę odszkodowaniem umownym w wysokości 10% wartości zamówienia i ściągnęły z tego tytułu od Fabryki w trybie inkasa bankowego — kwotę 462 000 zł.

Fabryka uważając, iż obciążenie jej odszkodowaniem umownym było bezpodstawne, odebrała w tym samym trybie pobraną od niej kwotę, doliczywszy odsetki tj. łącznie 481 096 zł.

Na skutek tego, Zakłady wystąpiły przeciwko Fabryce z roszczeniem arbitrażowym.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa żądanie Zakładów o d d a l i ł a poza jedynie kwotą 24 167.82 zł, jako równowartością pociętej tarcicy do wykonania dostaw, co do której orzekła też — ze względów gospodarczych — przejęcie jej przez Fabrykę. OKA stanęła na stanowisku, że powodowe Zakłady jako dostawca n i e w y k a z a ł y p o n i e s i e n i a s t r a t z powodu odstąpienia przez dostawcę od umowy jeszcze przed ustalonym terminem dostawy (§78 o.w. d. z 1959 roku).

Główna Komisja Arbitrażowa, do której odwołały się powodowe zakłady (dostawca), orzeczenie OKA zatwierdziła.

Wobec wniesienia r e w i z j i n a d z w y c z a j n e j przez Przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytwórczości sprawa została rozpoznana p o n o w n i e przez **Główną Komisję Arbitrażową**, która w składzie zwiększonym (rewizyjnym) udzieliła w orzeczeniu z dnia 14 sierpnia 1964 r. nr BO-4707/64 następującego wyjaśnienia:

**Jeżeli odbiorca o d s t ą p i od umowy p r z e d ustalonym terminem dostawy, wówczas dostawca n i e m a p r a w a żądania odszkodowania umownego, m o ż e natomiast dochodzić odszkodowania na zasadach o g ó l n y c h, t. zn. jeżeli u d o w o d n i, że p o n i ó s ł s z k o d ę na skutek odstąpienia przez odbiorcę od umowy.**

Uzasadniając powyższe swe stanowisko GKA zaznaczyła m. in.:

„(...) wobec odstąpienia przez stronę pozwaną od umowy w dniu 10 listopada 1962 r., tj. przed ustalonym terminem dostaw (rok 1963), powodowe Zakłady stosownie do § 78 ogólnych warunków dostaw krajowych mogły domagać się od strony pozwanej odszkodowania na ogólnych zasadach prawa, natomiast nie miały podstaw do żądania odszkodowania umownego (...).

W odróżnieniu od odszkodowania umownego, które należy się bez względu na wysokość szkody i nawet gdy szkody nie można wykazać (§ 83 ust. 2 owd), odszkodowanie związane z niewykonaniem lub nienależytym wkonaniem zobowiązania i oparte na zasadach ogólnych uzależnione jest od udowodnienia przez wierzyciela poniesienia szkody pozostającej w związku przyczynowym z niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem zobowiązania przez dłużnika.

W stanowisku obu instancji, że powodowe Zakłady nie udowodniły, aby odstąpienie przez stronę pozwaną od umowy spowodowało dla nich straty odpowiadające dochodzonemu odszkodowaniu, nie można dopatrzeć się błędu uzasadniającego zarzut istotnego naruszenia prawa.

Dowodem na okoliczność poniesienia powyższych strat nie mogło być powołane przez powodowe Zakłady orzeczenie księgowego rewidenta, który, badając bilans powodowych Zakładów za rok 1962, przyjął, że straty powoda, wyrażające się wg. tego bilansu w nieuzyskaniu planowanej akumulacji na IV kwartał 1962 r. w kwocie zł 242 400 oraz w efektywnej stracie w tym okresie w kwocie zł 69 000, były następstwem odstąpienia od umowy przez pozwaną Fabrykę. (...)

Do łączenia zresztą niewykonania planu powodowych Zakładów na IV kwartał 1962 r. z odstąpieniem przez stronę pozwaną od umowy o dostawy w 1963 r. brak byłoby podstaw. (...) niewykonania przez powodowe Zakłady planu na IV kwartał 1962 r. nie może uzasadniać ewentualne przygotowanie się strony powodowej do produkcji przedmiotów zamówionych na 1963 r. W konsekwencji straty powodowych Zakładów wynikające z niewykonania planowanej na IV kwartał 1962 r. akumulacji, które spowodowane zostały niewykonaniem w tym okresie planu, nie mogą być uznane za szkodę pozostającą w związku przyczynowym z odstąpieniem przez stronę powodową od umowy przed terminem dostaw ustalonym na 1963 r.

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

## trybuna CZYTELNIKÓW

# Przeciw party — kularyzmowi

NIEZMIERNIE ważnym zagadnieniem w gospodarce narodowej jest koncentracja środków i zamierzeń w wyspecjalizowanych branżach przemysłowych. Niestety, przeprowadzenie koncentracji w naszych warunkach możliwe jest jedynie w obrębie tej samej branży lub najwyżej w jednym resorcie.

W każdym uprzemysłowionym powiecie działa kilka lub kilkanaście przedsiębiorstw podległych kilku resortom, które często zajmują się bardzo podobną lub zupełnie identyczną produkcją. Przedsiębiorstwa te podlegają różnym branżom i resortom. Następuje duże rozproszenie środków i zamierzeń, a co za tym idzie wzrastają wydatki. Konia z rzędem jednak temu, kto w naszym kraju da przykład połączenia dwu przedsiębiorstw podległych różnym resortom produkujących identyczną lub bardzo zbliżoną produkcję.

Co gorsza — niektóre resorty i wiele zjednoczeń przemysłowych wbrew zasadzie specjalizacji produkcji stara się utrzymać przedsiębiorstwa, a nawet całe zjednoczenia nie mające prawie żadnego związku z zasadniczą produkcją resortu lub branży. Te pomocnicze zjednoczenia i przedsiębiorstwa dublują pracę specjalistycznych resortów, zjednoczeń i przedsiębiorstw.

Dla przykładu warto wymienić resort górnictwa i energetyki oraz resort komunikacji, które są wielkimi potentatami w produkcji materiałów budowlanych. A przecież w kraju istnieje wyspecjalizowany resort — budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych i chyba ten resort powinien przejąć całą produkcję materiałów budowlanych w kraju. Mówiąc słowami wielkiego bajkopisarza rosyjskiego — Kryłowa — trzeba zaprzestać praktyki „pieczenia butów przez piekarza i szycia pierogów przez szewca". Dla każdego chyba jest zupełnie zrozumiałe nawet i bez bajkowego morału, że rozproszenie środków i zamierzeń aż na trzy resorty jest chyba marnotrawstwem i co najmniej niewłaściwym gospodarowaniem.

Żeby nie być gołosłownym, podam konkretne przykłady z naszego terenu. W powiecie świdnickim na złożach granitu strzegomskiego działa kilka przedsiebiorstw podległych różnym zjednoczeniom i różnym resortom, lecz produkujących zbliżone oraz zupełnie identyczne wyroby. W powiecie złotoryjskim na tych samych złożach bazaltu działają dwa przedsiębiorstwa podległe dwu różnym resortom, a produkujące identyczne grysy twarde z bazaltu. W powiecie noworudzkim działają aż trzy przedsiębiorstwa podległe trzem odrębnym resortom, a produkujące bardzo zbliżone wyroby. Podobną sytuację mamy w wielu dziedzinach produkcji i w wielu regionach kraju: przedsiębiorstwa resortu górnictwa i komunikacji dublują pracę resortu budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych.

Władze lokalne (Komitety Powiatowe PZPR i Prezydia Rad Narodowych) bardzo często występują z konkretnymi propozycjami łączenia przedsiębiorstw podległych różnym resortom. Niestety praktycznie nic nie można zrobić tam, gdzie w grę wchodzą interesy kilku resortów. A trudno jest chyba mówić o jakichś wyższych resortowych racjach, które się przekłada ponad interesy gospodarczego państwa.

Praktyki te swoimi korzeniami tkwią w minionym okresie, kiedy uczyliśmy się dopiero zarządzać i gospodarować, ale w dzisiejszej, wyspecjalizowanej gospodarce są już chyba kompletnym anachronizmem. Trzeba jednak obiektywnie stwierdzić, że bez powołania jakiegoś centralnego organu przy Radzie Ministrów, który by zajął się całokształtem spraw związanych z koordynacją przemysłu, nie sposób będzie rozwiązać tego problemu.

A gra jest chyba warta świeczki! Na pewno opłaci się wygospodarować olbrzymie środki, które w tej chwili na pewno nie są produkcyjnie wykorzystane, a moim zdaniem są wręcz marnotrawione. W wielkim dziele usprawnienia naszej gospodarki narodowej i dążenia do osiągnięcia przez nią maksymalnych wyników nie możemy zaniedbać i tego ważnego elementu, jakim jest koncentracja przemysłu w wyspecjalizowanych, właściwych do tego resortach. Pozwoli to znacznie uefektywnić pracę wielu przedsiębiorstw przez połączenie ich w duże, silne organizmy, znacznie lepiej zorganizować ich pracę, wykorzystać środki, zmniejszyć program inwestycyjny, a także zlikwidować wiele dublowanych dotychczas etatów w administracji. A tym samym znacznie obniżyć koszty produkcji.

**WALDEMAR SZALEWICZ**

# „Drugi model" przemysłu

W LICZNYCH publikacjach prasowych coraz częściej poruszany jest temat deglomeracji wielkich skupisk przemysłowych. Tendencje nieanalizowanego w sposób kompleksowy rozwoju wielkich ośrodków przemysłowych, skupiających się przeważnie w wielkich miastach lub w ich bezpośredniej bliskości, występowały we wszystkich krajach uprzemysłowionych. Ujemne skutki tego procesu obserwuje się od dawna. Próbował im np. w pewnym stopniu zapobiec już przed II wojną światową rząd W. Brytanii, zwalniając od podatków inwestycje realizowane na terenach słabo uprzemysłowionych.

Potrzeba deglomeracji, z którą wiąże się nie tylko przenoszenie z wielkich miast niektórych istniejących tam zakładów lub ich oddziałów do nierozwiniętych rejonów, lecz również faworyzowanie upośledzonych rejonów przy nowych decyzjach lokalizacyjnych, jest bezsporna. W związku z tym powstaje pytanie odnośnie przemysłu elektro-maszynowego — jak go należy rozmieszczać na terenie kraju pod kątem optymalnej struktury organizacji produkcji i jakie korzyści techniczno-ekonomiczne wynikną dla przemysłu z układu optymalnego?

Praktyka inwestowania przemysłu maszynowego ustaliła dwa graniczne typy organizacji produkcji. Pierwszy to zakłady tzw. samowystarczalne, obejmujące swą działalnością kompleksową produkcję wyrobu finalnego wraz z niemal wszystkimi częściami i zespołami wchodzącymi w skład wyrobu finalnego. Drugi typ reprezentują zakłady, które ograniczają własną produkcję do końcowego montażu wyrobów finalnych, przy jednoczesnym „rozkooperowaniu" produkcji zespołów i części pomiędzy wyspecjalizowanych dostawców.

Odbudowę przemysłu po wojnie rozpoczęliśmy ze względów zrozumiałych typem pierwszym, „rozluźniając" go z biegiem czasu w miarę rozwoju kooperacji. Jednak w chwili obecnej rozwój kooperacji w przemyśle elektro-maszynowym nie osiągnął poziomu wymaganego przez postęp techniczny. Dlatego należy uważać moment obecny za jak najbardziej nadający się do tego, aby przy okazji aktywizacji rejonów zacofanych gospodarczo oraz zaplanowanej deglomeracji przemysłu, zaprogramować postępową optymalną strukturę organizacyjną dla przemysłu elektromaszynowego.

Poprzez zwolnienie ciężkich i drogich powierzchni produkcyjnych, właściwych zakładom produkcji finalnej, poprzez wyprowadzenie z tych powierzchni produkcji zespołów i części wymagających na ogół, jako elementy stosunkowo lekkie, odpowiednio lżejszych, a tym samym i tańszych powierzchni produkcyjnych, osiąga się między innymi obniżenie nakładów inwestycyjnych. W ten sposób powierzchnie zwolnione w zakładach produkcji finalnej pozwalają na zwiększenie tej produkcji bez potrzeby budowania nowych drogich powierzchni o ciężkim uzbrojeniu. W zamian nich budujemy powierzchnie lekkie pod produkcję zespołów i części maszynowych.

Koszt jednego stanowiska pracy w zakładach przemysłu maszynowego MPC waha się od 100 do 300 tys. zł. Natomiast koszt stanowisk w małych zakładach z lekkim uzbrojeniem wynosi średnio od 80 do 100 tys. zł. Różnica wysokości nakładów inwestycyjnych wymaganych przez pierwszy i drugi typ modelu przemysłowego — przy założeniu, że około 1/3 ilości stanowisk pracy obsługuje produkcję finalną a 2/3 produkcję części i zespołów — daje więc oszczędności rzędu wielu miliardów złotych.

Model oparty na podziale produkcji wymaga jednak wielkich prac przygotowawczych w zakresie unifikacji i normalizacji konstrukcyjnej wyrobów, a do tego nie byliśmy przygotowani. Tylko kraje o najbardziej rozwiniętym przemyśle, podjęły te prace wcześniej. Wolno natomiast przypuszczać, że gdybyśmy kierowali się w okresie dwóch ostatnich 5-latek wyraźną orientacją na kierunek drugiego modelu — zmusiłoby nas do przyspieszenia prac unifikacyjno-normalizacyjnych.

Nie ulega dziś wątpliwości, że godzina na drugi model w naszym przemyśle elektromaszynowym już wybiła. Potrzeby podniesienia poziomu techniki i systematycznego obniżania kosztów własnych produkcji wołają wielkim głosem o wprowadzenie czym prędzej struktury przemysłu sprzyjającej rozwiązaniu tych podstawowych problemów.

Jak realizować nową strukturę przemysłu elektro-maszynowego? Oczywiście stopniowo, jednak w tempie niezbyt rozciągliwym, bo potrzeby naglą, i z uwzględnieniem wykorzystania w pierwszej kolejności lekkich powierzchni rezerwowych znajdujących się w zakładach produkcji finalnej. Na tych powierzchniach zakłady powinny skupić produkcję części i zespołów nie tylko dla własnych potrzeb, lecz i dla potrzeb całego przemysłu. Na zwolnionych ciężkich powierzchniach powstaną w wyniku tego rezerwy pozwalające na zwiększenie produkcji finalnej.

W drugiej kolejności należy wykorzystać zakłady przemysłu terenowego i spółdzielczego (Zakłady KDW), podporządkowując je (w charakterze zakładów satelitarnych) zakładom produkcji finalnej, jako zakładom macierzystym lub roztaczając nad nimi gestię przez te ostatnie. Jako czynność trzecią z kolei, w wyniku ujemnego bilansu powierzchni lekkich, należy na terenach mniej rozwiniętych budować małe kooperacyjne zakłady — satelity produkujące wyroby o szerokim asortymencie rodzajowym i wymiarowym stosowane w wielu branżach (jak np.: sprzęgła, części toczone, sprężyny, koła zębate powszechnego stosowania elementy i zespoły mechanizmów hydrauliki i pneumatyki, układów smarowniczych i sterowania automatycznego, szafy rozdzielcze, wyroby z tworzyw sztucznych itp).

W ten sposób można łączyć potrzeby deglomeracji z uefektywnieniem naszej działalności inwestycyjnej i modernizacją struktury przemysłu.

**WITOLD DANISZEWSKI**

# UWAGI KSIĘGOWEGO

DO toczących się w prasie debat i wypowiedzi na temat usprawnienia planowania i zarządzania przedsiębiorstwami chciałbym dodać swój pogląd; pogląd pracownika, który ma możność obserwowania tych problemów tylko z punktu widzenia jednego zakładu.

Sposób rozliczania przedsiębiorstw powinien w pełni wykazywać ich zasługi lub niedociągnięcia. Z tego powodu uważam za celowe i wskazane rozpatrzenie kilku spraw:

1. Środki trwałe przedwcześnie zużyte są obecnie likwidowane poprzez konto funduszu statutowego. Natomiast w stosunku do środka trwałego (który zostanie w całości zamortyzowany) stosuje się w dalszym ciągu odpisy amortyzacyjne, obciążając w ten sposób koszt. W praktyce wygląda to tak, że gdy ktoś rozmyślnie lub na skutek braku staranności zniszczy środek trwały, obciąża się za to skarb państwa. Natomiast, gdy troskliwa konserwacja przedłuża żywot środka trwałego — zakład ponosi koszty. A więc zakład i załoga są w swoisty sposób nagradzane za złą pracę, a za dobrą zaś karane. Uważamy, że należałoby to odwrócić: obciążać koszty zakładu za straty wynikłe w przypadku przedwczesnego zużycia środka trwałego, natomiast nie obciążać kosztów zakładu odpisami amortyzacyjnymi środka trwałego, gdy ten jest już w pełni zamortyzowany.

2. Słuszne jest najnowsze zarządzenie, żeby oprocentować wartość środków trwałych, ale uważamy, że słuszniejsze byłoby oprocentowanie również środków obrotowych. Nie rozumiemy, dlaczego za jedną wartość, jaką przedsiębiorstwo otrzymuje od państwa ma płacić odsetki, a za drugą nie. Potraktowanie tej sprawy w ten sposób nie obrazuje faktycznych osiągnięć danego zakładu w porównaniu z innym, który zdołał wyjednać sobie wyższą sumę środków obrotowych. Przedsiębiorstwa nie chcą prezentów, a tylko słusznej oceny ich pracy.

3. Fundusz płac powinien być automatycznie korygowany w zależności od ilości wykonanej produkcji, a nie jak t o ma miejsce — dopiero po uprzednich przetargach w zjednoczeniu. Daje to złe wyniki. Dla przykładu podam fakt, który miał miejsce w naszym przedsiębiorstwie.

W fabryce przebywa na zwolnieniu lekarskim przeciętnie 8 proc. załogi. Ale jeden m esiąc był wyjątkowo „zdrowy" i chorowało tylko 4 proc. załogi. Ponieważ ludzie nie chorowali i przyszli do pracy, i z tego powodu plan produkcji (nasze wyroby są pożądane na rynku i wskazane jest u nas przekraczanie planów) został wykonany z nadwyżką 4 proc., ale zarazem został przekroczony fundusz płac. Za to pracownikom umysłowym potrącono premię. Kto mógł przewidzieć, że ludzie nie będą chorowali i że należy starać się... przed dopuszczeniem ich do pracy o dodatkową produkcję i dodatkowy fundusz płac.

4. Pobory pracowników umysłowych powinny składać się z jednej stałej sumy. Premia nie zawsze jest przyznawana za dobrą pracę. Wskazuje na to przykład z chorymi. Ale pracownicy dali się tylko raz nabrać. Na przyszłość już wiedzą, co robić, aby premii nie stracić. Przykładów podobnych mogliby śmy wiele przytoczyć. Pracownicy umysłowi są już na tyle dorośli i dojrzali, że chcą jak najlepiej pracować. Nie ma już takich pracowników, którzy by chcieli źle dla swego zakładu. Chyba, że zmuszają ich do tego nieżyciowe przepisy. Obecnie ukrywają oni rezerwy, zaniżają plany, ażeby mieć zabezpieczenie na wypadek, kiedy nie można wykonać planu. Pracownicy umysłowi powinni otrzymywać tylko raz na rok premię uznaniową, której wysokość zależna od oceny wyników przyznawana byłaby przez jednostkę nadrzędną.

5. Sposób ustalania zysku uważam również za niewłaściwy i popieram wypowiedź Edwarda Matyi, autora artykułu zamieszczonego w Waszym piśmie, że zysk powinien być liczony od kosztów przerobu, a nie od kosztu produkcji wraz z materiałem. Z tym, że uważam za celowe skorygowanie propozycji E. Matyi.

Zakłady dla osiągnięcia większej akumulacji, gdy zysk czy akumulację liczy się od kosztu całkowitego, używają droższych materiałów, co naraża gospodarkę na różne perturbacje i straty. Przy sposobie zaproponowanym przez E. Matyję nastąpiłoby przegięcie w przeciwną stronę. Przy droższych materiałach są bowiem wyższe koszty (odsetki od składowania materiałów o wyższej wartości itd.). Z tego powodu uważałbym za wskazane, by część zysku liczona była również i od wartości użytego materiału, celem zrównoważenia wyższych kosztów przy korzystaniu z droższego materiału. Przy takiej metodzie obliczania zysku dla producenta równie korzystna byłaby produkcja z drogich, jak i z tanich materiałów, a ilość i asortyment produkcji uzależnione byłyby tylko od popytu.

Liczenie zysku od całkowitego kosztu wyrobu ma jeszcze drugą słabą stronę. Dla przykładu podaję, że zakład mój produkuje wyroby częściowo z materiałów wyprodukowanych przez siebie, a częściowo z obcych zakładów. Obce zakłady sprzedają nam swe wyroby po cenie zbytu. Dlatego też taki sam wyrób ma różne ceny detaliczne; jeden z półfabrykatów wyprodukowanych we własnym zakresie jest znacznie tańszy, a drugi — z „obcych" materiałów jest droższy.

6. Obecnie, jak to informujecie w swym czasopiśmie, przemysł odczuwa dotkliwy brak materiałów i surowców. Nie może wywiązywać się z zawartych umów. Konsumenci jednak potrzebują i powinni otrzymać potrzebne artykuły. Można je przecież produkować z zastępczych surowców, aby zaspokoić popyt. Rzecz w tym, iż przemysł skrępowany przepisami, wskaźnikami, jest zbyt powolny. (Zatwierdzanie nowych wzorów i cen detalicznych trwa miesiące). Nie może natychmiast dostosować się do zmienionych warunków. Zwłaszcza, że handel nie zgadza się na operatywną zmianę umów, dostosowanych do realnych (a nie przewidzianych w czasie giełdy) możliwości surowcowych przemysłu. Handel woli pobrać kary za niedokonywanie umowy, gdyż są one wyższe, aniżeli ewentualny zysk na sprzedaży tańszych towarów. Po co pracować za mniejszym wynagrodzeniem, jeżeli bez wysiłku więcej się zarobi?

7. Na niektóre wyroby normy zostały ustalone dość dawno i normy te nie odpowiadają obecnym warunkom technicznym i technologicznym, wymagają przeto korekty. Dla przykładu przytoczę normę PN - 56/0-91008 na obuwie, o którym obecnie dużo się pisze. Jest to norma ogólna na obuwie. Według tej normy ocenia się zarówno obuwie drogie, luksusowe, jak i obuwie tanie, robocze. Uważam, że normy powinny być zróżnicowane. Inne i wyższe wymagania powinny obowiązywać producentów obuwia luksusowego, a inne zaś — wytwórnie obuwia popularnego.

Poza tym uważam, że takich wyrobów jak obuwie nie powinno się klasyfikować na podstawie próbek reprezentatywnych, ale tylko przez kontrolę każdej pary z osobna. Na podstawie próbek reprezentatywnych należy oceniać towary, które kupuje się na kilogramy, metry, jak np. cukier, siano, płótno. Nie uważam za słuszne wycenianie na podstawie próbek reprezentatywnych takich artykułów, które liczy się na sztuki, pary, komplety, gdyż dochodzi wówczas do paradoksalnych sytuacji i narażających na szkodę gospodarkę społeczną i konsumenta. Przykład: próbka reprezentatywna wykazuje, że 20 proc. obuwia należy przeklasyfikować do II gatunku. Zwykle przestemplowywuje się 20 proc. obuwia... jak idzie, pierwsze z brzegu pary, bez względu na jakość, byle tylko 20 proc. Konsumenci dziwią się wówczas, że czasem obuwie lepsze stemplowane jest jako II gatunek, a gorsze — jako I gatunek i jest niższa cena za dobrą, a wyższa za gorszą jakość.

8. Ogólnie przyjęte jest, i uważam to za słuszne, że odszkodowanie za niewykonanie lub niewłaściwe wykonanie umowy — jeżeli chodzi o handel— nie powinno być wyższe aniżeli utracony zysk. W przeciwnym bowiem razie odbiorca będzie robił wszystko, by zakwestionować wykonanie umowy, będzie starał się „handlować" karami a nie towarem, gdyż to jest bardziej intratne zajęcie. Jeżeli zaś idzie konkretnie o handel obuwiem, to walka o jakość obuwia przerodziła się w walkę o premie dla brakarzy. Brakarze są bowiem premiowani w zależności od ilości przeklasyfikowanego obuwia, stąd mniej zwracają uwagi, który but zostanie przeklasyfikowany: dobry czy zły, byle tylko jak najwięcej. Jeżeli zaś dobro rynku wymaga podwyższenia dyscypliny na odcinku zaopatrzenia w obuwie, to uważam za najwłaściwsze, by podwyższone kary były odprowadzane do budżetu państwa, a nie na konto nadzwyczajnego zysku przedsiębiorstwa handlowego. Każde bowiem przedsiębiorstwo powinno legitymować się wynikami tylko przez siebie wypracowanymi.

**JÓZEF ISKRA**
**Złotoryja**

DOKOŃCZENIE ZE STR. 7

Powyższe orzeczenie dot. weryfikacji bilansu na rok 1962 nie zawierało również żadnych danych co do tego, czy i jakie nakłady poniosły powodowe Zakłady na przygotowanie produkcji zamówionych przez stronę pozwaną na 1963 r. podstaw stolikowych, które to nakłady, jeżeli nie mogły być zużytkowane w inny sposób, stanowiłyby rzeczywistą szkodę, do pokrycia której strona powodowa zobowiązana byłaby na podstawie § 78 o.w.d. Powodowe Zakłady wprawdzie w postępowaniu przed I instancją podały, na czym miały polegać w/w nakłady, ale przedłożony przez nie materiał nie pozwalał stwierdzić, że nakłady te zostały poczynione, względnie że dokonane nakłady pozostawały w związku z przygotowaniem do produkcji zamówionych podstaw nie objętych tym zamówieniem. (...)

W tych warunkach — wobec braku dowodów stwierdzających powiązanie powyższych nakładów z zawartą przez strony umową — obie instancje mogły były przyjąć, że nakłady te nie pozostawały w związku z przygotowaniami do wykonania dostaw przewidzianych w umowie z pozwaną Fabryką na rok 1963. (...)

W tym stanie rzeczy w zaskarżonym orzeczeniu zespół rewizyjny GKA nie dopatrzył się istotnego naruszenia prawa, w związku z czym rewizję nadzwyczajną oddalił (...)."

---

[1]) § 91. 1. Jeżeli w umowie nie ustalono odszkodowania umownego w innej wysokości:
(...)

[2]) Odbiorca obowiązany jest zapłacić dostawcy odszkodowanie w wysokości:
a) 10% wartości przedmiotu dostawy w razie odstąpienia od umowy przez dostawcę z winy odbiorcy. (...)

# NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

### OPŁATY ZA KORZYSTANIE Z WÓD PAŃSTWOWYCH I OBIEKTÓW GOSPODARKI WODNEJ

Z dniem 1 stycznia 1966 r. weszło w życie rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 listopada 1965 r. w sprawie opłat za niektóre rodzaje szczególnego korzystania z wód państwowych i z obiektów budowlanych gospodarki wodnej (Dz. U. nr 50, poz. 308).

Rozporządzenie wprowadziło opłaty za korzystanie z wód państwowych dla celów żeglugi i spławu, oraz opłaty za korzystanie z obiektów budowlanych gospodarki wodnej, służących tym celom.

Odcinki wód żeglownych, na których pobierane są opłaty, oraz wysokość opłat i sposób ich obliczania ustala załącznik do rozporządzenia.

Opłaty pobiera się od obiektów pływających zarówno krajowych, jak i zagranicznych, z wyjątkiem łodzi ratunkowych, sportowo-turystycznych i tp.

Równocześnie rozporządzenie wprowadziło określone w załączniku opłaty za wydobywanie z wód państwowych piasku, żwiru, kamieni i lodu, na które wymagane jest pozwolenie wodnoprawne.

### CENY I OPŁATY ZA NIETYPOWE ARTYKUŁY I USŁUGI (ROBOTY) PRZEMYSŁOWE.

Uchwała nr 321 Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 1965 r. (Monitor Polski z 1966 r. nr 1, poz. 4) wprowadziła zmiany w uchwale nr 72 Rady Ministrów z dnia 5 lutego 1963 r. w sprawie cen artykułów nietypowych i opłat za nietypowe usługi (roboty) przemysłowe wykonywane na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej (Monitor Polski Nr 17, poz. 96).

W myśl nowego brzmienia § 13, jeżeli wartość zamówienia udzielonego przez jednostki budżetowe (urzędy, szkoły, szpitale itp.) nie przekracza kwoty 10.000 zł, a przez inne jednostki gospodarki uspołecznionej — kwoty 100.000 zł, ceny artykułów nietypowych uzgadniają w drodze porozumienia wykonawca i zamawiający.

Jeżeli wartość zamówienia przekracza podane kwoty, ceny ustala właściwa dla siedziby wykonawcy wojewódzka komisja cen (Komisja Cen m. st. Warszawy) na wniosek wykonawcy, zaopiniowany przez zamawiającego.

Przy ustalaniu cen na artykuły nietypowe produkowane przez jednostki gospodarki nieuspołecznionej wykonawca po otrzymaniu zamówienia przesyła zamawiającemu kalkulację, uzasadniającą proponowaną cenę. Jeżeli zamawiający nie zgadza się na proponowaną cenę, obowiązany jest zgłosić wykonawcy swe zastrzeżenia.

**Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI**

# GŁÓWNE OGNIWO POLITYKI ROLNEJ

**WIKTOR ŁACH**

NIE można nie wskazać, że pojęcia głównego ogniwa polityki rolnej a głównego ogniwa transformacji gospodarki indywidualnej nie są do końca jasno i wyraźnie sprecyzowane. Należy się uznanie M. Mieszczankowskiemu, że sprawy te postawił na forum publicznym, podobnie jak sprawy studiów naukowych nad socjalizacją rolnictwa.

Można się spotkać z utożsamianiem pojęcia głównego ogniwa polityki rolnej z pojęciem głównego ogniwa transformacji indywidualnej gospodarki w socjalistyczną. Niektórzy autorzy uważają, że nie ma głównego ogniwa polityki rolnej w ogóle, lecz „dla każdej gromady i w określonym czasie istnieje oddzielne główne ogniwo... Tym **głównym ogniwem jest każdorazowo ten czynnik** (podkreślenie W. Ł.), który jest głównym hamulcem rozwoju produkcji."[1]) W myśl powyższej koncepcji nie może być mowy o głównym ogniwie polityki rolnej w ogóle. Spotyka się też próby sprowadzenia polityki rolnej tylko do spraw socjalizacji wsi.

System działań, których celem jest uzyskanie wzrostu produkcji rolnej w powiązaniu z przeobrażeniami wsi, stanowi główne ogniwo polityki rolnej. Do ogniw współtowarzyszących bądź współdziałających można by zaliczyć gospodarstwa socjalistyczne (państwowe i spółdzielcze), kółka rolnicze oraz spółdzielczość wiejską (zaopatrzenia i zbytu, mleczarska, oszczędnościowo-pożyczkowa i ogrodniczo-warzywnicza). Spełniają one określone formy organizacji ludzi i środków.

Znaczenie ogniw współdziałających w realizacji polityki rolnej nie zależy jedynie od liczebności, bądź masowości organizacji spełniającej rolę ogniwa polityki rolnej, lecz od funkcji, jaką mają do spełnienia poszczególne sektory w życiu gospodarczym i społecznym.

Gospodarstwa socjalistyczne zajmują tylko 14% areału gruntów, jednak ich udział w produkcji towarowej oraz w stymulowaniu produkcji rolnej w całej gospodarce jest nieproporcjonalnie wyższy. Od kilku lat gospodarstwa te są głównym producentem kwalifikowanego materiału siewnego. Już od 1962 r. dostarczyły około 94% krajowej produkcji zbóż kwalifikowanych — elit i oryginałów, 68% nasion strączkowych i oleistych, 48% sadzeniaków ziemniaków, 53% nasion warzyw, 32% nasion roślin pastewnych. Posiadają około 50% całego pogłowia zarodowego zwierząt gospodarskich. Sytuowane są jako jednostki intensyfikujące produkcję i oddziaływające na pozostałe gospodarstwa, we wprowadzaniu nowych rozwiązań w produkcji.

Rola i znaczenie kółek rolniczych jako jednego z ważnych ogniw polityki rolnej wzrasta w miarę ich ilościowego rozwoju, umacniania organizacyjnego, podejmowania zespołowej działalności, jak również wpływania na wzrost produkcji rolnej w gospodarce indywidualnej. Na podkreślenie zasługuje to, że już w 1965 r. kółka rolnicze posiadały około 9 mld zł zespołowego majątku; zagospodarowały zespołowo ponad 100 tys. ha gruntów ornych; posiadały ponad 9,7 tys. szt. bydła zespołowego. Jeżeli plony 4 zbóż z 15,7 kw. z ha w 1959 r. wzrosły do 19 kw. z ha w 1965 r., pogłowie bydła z 44,5 szt. na 100 ha do prawie 50 szt., jeżeli produkcja globalna rolnictwa w 1965 r. wzrosła o 7% (co oznacza przekroczenie poziomu założonego w NPG o 5%) — w dużej mierze należy to zawdzięczać rozwijającym się kółkom rolniczym. Analiza wykazuje, że kółka rolnicze coraz skuteczniej zajmują się wdrażaniem zasad wyższej agrotechniki, chemizacji rolnictwa, zajmują się wymianą nasion, szkoleniem itp., a tym samym realizują główne zadania polityki rolnej w sektorze indywidualnej gospodarki. Istotną rolę w życiu ekonomicznym i społecznym wsi odgrywa również spółdzielczość wiejska. Rola ta jest ogólnie znana. Wskazując ważniejsze ogniwa polityki rolnej, które wyrażają różne formy organizacji ludzi i środków, nie można nie doceniać roli i znaczenia czynników intensyfikacji rolnictwa. Idzie o postęp rolniczy i inwestycje rolne, spełniające funkcję stymulatorów wzrostu produkcji we wszystkich sektorach, jak również transformowania gospodarki indywidualnej w zespołową. Inwestycje i postęp rolniczy spełniają zarazem wiodącą rolę w modernizacji gospodarstw rolnych, rekonstrukcji technicznej i technologicznej.

*

Celem polityki rolnej — programowym zadaniem — jest uzyskanie optymalnej produkcji, przy równoczesnym organizowaniu odpowiednio intensywnej gospodarki socjalistycznej oraz stopniowym przekształcaniu gospodarki indywidualnej w zespołową. Przyjmując tezę, że kółka rolnicze stanowią główne ogniwo transformacji wsi, nie można nie podkreślić, iż to nie jest równoznaczne z głównym ogniwem polityki rolnej. Spełniając funkcję głównego ogniwa przeobrażeń gospodarki indywidualnej, kółka rolnicze nie mogą ograniczać się tylko do spraw socjalistycznych przeobrażeń wsi. Ich działanie musi być nacelowane na ścisłe kojarzenie wzrostu produkcji i socjalizacji w sektorze gospodarki indywidualnej.

Twierdzenie, jakoby kółka nie spełniały funkcji głównego ogniwa transformacji wsi w socjalistyczną dlatego, że nie zawierają dostatecznego mechanizmu transformacji — jest wyrazem statycznego traktowania kółek rolniczych. Nie można nie widzieć, że kółka rolnicze wykazują dużą dynamikę rozwoju, zaś w miarę ich umacniania czynnik i mechanizm transformacji wzrasta.

Kółka rolnicze obejmują 80% sołectw, stając się masową organizacją wsi. W 1965 r. posiadały 15% wartości całego sprzętu posiadanego przez indywidualny sektor rolnictwa. W najbliższych 5 latach wartość ta wzrośnie do ponad 35%. W latach 1966—1970 uzyskują dalsze 90 tys. traktorów oraz znaczną ilość nowoczesnych maszyn i urządzeń technicznych. Kółka stopniowo kształtować się będą jako zespołowe chłopskie przedsiębiorstwa rolne.

Jeżeli kółka rolnicze jako szybko rosnąca organizacja chłopska będą określać zasady współdziałania z innymi chłopskimi prostymi formami kooperacji, coraz skuteczniej synchronizować będą swoją działalność z instytucjami państwowymi obsługującymi rolnictwo i wdrażającymi planowe i postępowe metody produkcji, jeżeli coraz skuteczniej prowadzić będą na coraz szerszą skalę rekonstrukcję techniczną wsi, jeżeli stopniowo będą kształtować się jako chłopskie przedsiębiorstwa rolne, to staje się zrozumiałe, że ewolucja wsi odbywać się będzie w kierunku powstawania zespołowych chłopskich przedsiębiorstw rolnych. W procesie tym ważną rolę do spełnienia mają również istniejące spółdzielnie produkcyjne i państwowe gospodarstwa rolne.

W dyskusjach dotyczących głównego ogniwa często eksponuje się rolę organizacji i instytucji państwowych i innych obsługujących rolnictwo, bądź prowadzących działalność handlową, np. kontraktacje itp. Przypisywanie im nadmiernej roli nie wydaje się uzasadnione. „Nie sposób oprzeć się wrażeniu, że wiele organizacji skupowych przedkłada „eksploatację rynku wiejskiego" nad „aktywizację produkcji rolnej". Przykładów tego stanu rzeczy można wymienić wiele a szczególnie jest to widoczne w latach „klęsk urodzaju" pewnych produktów czy braku odpowiedniej podaży innych."[2])

Wskazując na sprawę głównego ogniwa polityki rolnej, jak również głównego ogniwa transformacji gospodarki indywidualnej w socjalistyczną, nie chodzi o spory natury semantycznej. Na sprawy powyższe należałoby spojrzeć także z pozycji utylitarnych. Brak precyzji niektórych problemów życia ekonomiczno-społecznego powoduje swoistą (zazwyczaj dogodniejszą) interpretację danych zagadnień przez praktykę. Przykładowo można wskazać na sprawę postępu rolniczego, rachunku ekonomicznego i inne, gdzie brak precyzji, a tym samym dowolność interpretacji, powoduje traktowanie ich jako marginalne, ze szkodą dla całokształtu polityki rolnej.

---

[1]) **M. Urban: W poszukiwaniu głównego ogniwa, „Nowe Rolnictwo" nr 11 1964 r., str. 10.**

[2]) **T. Hunek: W poszukiwaniu koncepcji organizacji skupu i kontraktacji przez spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu, „Nowe Rolnictwo" nr 20 1965 r., str. 9.**

## MŁODZIEŻ WIEJSKA A REFORMA SZKOLNICTWA

# Na przykładzie powiatu Grodzisk Mazowiecki

**JERZY KANIA**

Podzielam pogląd zawarty w artykule „Młodzież wiejska a reforma szkolnictwa zawodowego", zamieszczonym w „Życiu Gospodarczym" nr 51-52, że sprawą szczególnie istotną dla przyszłości rolnictwa jest kształcenie młodzieży, która wejdzie do czynnego życia gospodarczego w rolnictwie.

Tymczasem wydaje się, że praktyczna realizacja poprawnie na ogół nakreślonego w ustawie o rozwoju oświaty i wychowania z 1961 r. systemu masowego szkolnictwa rolniczego nie jest najlepsza.

Rolnictwo potrzebuje ludzi zawodowo przygotowanych. Stale rozwijający się proces podnoszenia kultury rolnej, zdaje się wykluczać na przyszłość możliwość zatrudniania w rolnictwie ludzi zaledwie wprowadzonych w tajniki zawodu tradycyjnie, w gospodarstwie rodziców. Dlatego tak ważna jest sprawność i dobra organizacja samego procesu przysposabiania młodzieży do zawodu.

Jak wiadomo, system ten jest u nas poważnie rozbudowany. Wystarczy choćby wymienić obok stale rozwijającej się sieci szkół rolniczych, średnich i zawodowych, samokształceniowe zespoły przysposobienia rolniczego, formy masowego szkolenia rolniczego, kursy prowadzone przez kółka rolnicze i branżowe organizacje rolnicze. Zwłaszcza powołanie szkół przysposobienia rolniczego przyniosło rewolucję w dotychczasowym systemie oświaty rolniczej.

Dlatego też musi zastanawiać niski stosunkowo odsetek absolwentów SPR podejmujących corocznie pracę w rolnictwie i w pracy tej pozostających. Czy zatem nie są usprawiedliwione wątpliwości w stosunku do obecnych form rekrutacji młodzieży do tych szkół zawarte w artykule? Wydaje się, że tak.

Do SPR trafia nie zawsze ta młodzież, która w przyszłości zamierza podjąć pracę zawodową w rolnictwie. Niektórzy rodzice i część młodzieży chcieliby widzieć w SPR „normalną" szkołę pozwalającą im później na dalszą naukę w szkole średniej. Słuszna zasada zapewnienia najzdolniejszej części młodzieży kontynuowania nauki w technikach, została w praktyce sprowadzona do celu samego w sobie. Dlatego często SPR traktowana jest jak swego rodzaju „przechowalnia" dla tej części młodzieży wiejskiej, a często również i miejskiej, która nie dostała się do innych szkół. Również władze, wychodząc czasem naprzeciw postulatom społeczeństwa „założenia jakiejś szkoły", zakładają SPR tam gdzie nie można liczyć na uczniów, których celem jest praca zawodowa w rolnictwie. I tak np. w Grodzisku Mazowieckim mieście powiatowym tuż pod Warszawą, dla którego zapleczem w dziedzinie zatrudnienia jest rozwijający się przemysł stolicy, Żyrardowa, Ursusa itp. — utworzono SPR. Uczęszcza do tej szkoły 30 uczniów z miasta bądź okolicznych wiosek, synów tzw. rolników bez ziemi. Podobnie w szkole przysposobienia rolniczego w Mszczonowie 50 proc. uczniów to młodzież pochodzenia robotniczego, która znalazła się w SPR tylko z powodu braku miejsc w innych szkołach. Sytuacja podobna jak w grodziskich SPR jest typowa dla wielu rejonów kraju.

*

W jaki sposób odciążyć SPR-y od balastu tej grupy młodzieży, która nie ma zamiaru pracować w rolnictwie? Wydaje się, że jest obecnie stosowna pora do tego, by dla wsi i miasteczek stanowiących naturalne zaplecze rolnictwa sformułować konkretny program rozwoju szkolnictwa zawodowego nierolniczego, lecz kształcącego fachowców dla technicznej obsługi rolnictwa i potrzeb środowiska.

Szkolnictwo takie należy rozwijać intensywniej niż dotychczas, bądź w formie pełnych szkół zawodowych, bądź w postaci szkół przysposobienia zawodowego. Zmniejszyłoby to napór tej młodzieży na szkoły rolnicze i umożliwiło lepsze dostosowanie profilu jej kształcenia do charakteru przyszłej pracy. Obecnie prawie że jedyną możliwością młodzieży wiejskiej pozostającej na wsi są SPR. Warto zauważyć, że i z określeniem i z realizacją tego programu jesteśmy opóźnieni. Cierpi na tym przede wszystkim rolnictwo i młodzież.

Jest sprawą niebłahą udzielenie pomocy ze strony SPR młodzieży nie mającej pełnego wykształcenia podstawowego. Młodzież ta szuka możliwości podniesienia swych zawodowych kwalifikacji. Przychodzą więc do SPR, lecz tu się jej nie przyjmuje. Tworzy się paradoksalna sytuacja. Młodzież, która kształci się w SPR przeważnie ucieka od rolnictwa a ci, którzy pozostają w gospodarstwach nie mając podstawowego wykształcenia, mają zamkniętą drogę pogłębiania wiedzy w SPR.

A zatem pierwszą podstawową potrzebą młodzieży wiejskiej jest rzeczywiste, pełne upowszechnienie szkoły podstawowej. Dotychczasowa sytuacja, w której około 28 proc. młodzieży wiejskiej nie kończy szkoły podstawowej uniemożliwia praktycznie rozwój szkolnictwa rolniczego, zwłaszcza niższego, bardzo utrudnia przysposobienie tej młodzieży do zawodu.

Sprawa wymaga pilnego rozwiązania, a sposób rozwiązania przewiduje ustawa o rozwoju systemu oświaty i wychowania, w której czytamy: „Dla młodzieży, która ukończyła 16 rok życia i nie ma wykształcenia podstawowego można organizować szkoły przysposobienia rolniczego lub klasy w tych szkołach uzupełniające również wykształcenie w zakresie szkoły podstawowej" (art. 14 pkt 4). Szansy tej jednakże w praktyce nie wykorzystuje się zupełnie. Wydaje się, że zwłaszcza obecnie z uwagi na przedłużenie nauki o rok w szkołach podstawowych istnieją możliwości zorganizowania na szerszą skalę klas zbiorczych dla kilku roczników w SPR, które w związku z przejściem na 8-latkę szkół podstawowych nie będą miały dostatecznego naboru.

*

Jeśliby spróbować sformułować podstawową przeszkodę w dotychczasowym rozwoju SPR, to zapewne należałoby wymienić na pierwszym miejscu **niedostateczną bazę materialną i naukową.** Na przykład na sześć SPR w powiecie grodziskim wszystkie pracują w fatalnych warunkach lokalowych. SPR jest z zasady gościem w szkołach już istniejących, głównie podstawowych. Dokuczliwą bolączką szkół, zwłaszcza w okresie zimy jest brak internatów bądź półinternatów, trudności komunikacyjne itp.

Te trudne warunki, a nade wszystko brak lokali poważnie utrudnia realizację programu i nie sprzyja efektywnemu wykorzystaniu pomocy naukowych, których też zresztą jest za mało. Nie stwarza to atmosfery „prawdziwej szkoły", zatem nie przysparza szkole autorytetu w środowisku. Wydaje się, że sytuacja dojrzała do tego, aby przy pomocy państwa rozwinąć szerszą akcję społecznego budownictwa szkół przysposobienia rolniczego. Wydaje się, że nie może stanowić tu przeszkody np. chwilowy brak materiałów budowlanych. Należałoby uruchomić miejscowe rezerwy w terenie, uruchomić miejscowe cegielnie (że wspomnę tu trzy nieczynne cegielnie w Gąbinie) rozwinąć inicjatywę społeczną, zaangażować szkoły rzemiosł budowlanych, kółka rolnicze i spółdzielczość. Wydaje się, że należałoby część ponadplanowo akumulowanych środków FRR przeznaczyć na doinwestowanie bądź budowę SPR. Warto podkreślić, że postulat aby część FRR przeznaczyć, przynajmniej w tzw. wsiach rozwojowych, na budowę SPR jest dość powszechny na wsi.

*

Typ SPR utworzony przez ustawę z roku 1961 jest przystosowaniem szkoły dla młodzieży pracującej do warunków rodzinnego gospodarstwa. Całkowite oderwanie młodego człowieka od pracy pomocniczej w gospodarstwie ojca aż do wieku lat 17 — nie zostało osiągnięte w żadnym kraju o ustroju gospodarstw indywidualnych. Nawet w rolnictwie szwedzkim, którego poziom należy do przodujących w świecie, podstawową formą kształcenia zawodowego młodzieży są niższe szkoły rolnicze, które prowadzą kilka rodzajów kursów, różniących się długością okresu nauki oraz kierunkami szkolenia. Podstawowy jest kurs zimowy, który obejmuje 125 dni nauki.[1])

Ewolucja naszej SPR zmierzająca w kierunku upodobnienia jej do „normalnej" szkoły, zaczynającej się od września i kończącej naukę w czerwcu, jest wydaje się, dość utopijna tym bardziej, że jednocześnie nie stwarza się warunków materialnych i technicznych, aby szkołę tę uczynić podobną do innych szkół zawodowych.

Jeśli chodzi o czas, jaki normalnie SPR mogą przeznaczyć na naukę, to badania Heleny Pawlik-Nejmark przeprowadzone w Strachówce i Jadowie, dowiodły, że dzień powszedni uczniów SPR niewiele różni się, jeśli chodzi o zajęcia w gospodarstwie, od dnia ich rodziców czy starszego rodzeństwa. W tych warunkach właściwie realizowany typ szkoły SPR, takiej jaką przewiduje ustawa z 1961 r. jest chyba najwłaściwszym rozwiązaniem. Chodzi tylko o prawidłową realizację tej ustawy.

---

[1]) Dr Jan Górecki: „Rolnictwo w Szwecji" PWRiL 1965 r.

**jest pełno-syntetycznym wieloskładnikowym, uniwersalnym 30 proc. proszkiem do prania wełny, jedwabiu naturalnego i sztucznego, trykotaży, nylonu, stylonu, elany, orlonu i innych.**

**ALFIX** osiąga doskonałe efekty pralnicze bez względu na rodzaj używanej wody (twardej, kwaśnej, morskiej itd.). Nie wymaga stosowania środków zmiękczających wodę.

**ALFIX** nie atakuje naturalnych lub syntetycznych włókien. Nie zawiera chloru, ani innych substancji, szkodliwych dla włókien.

**ALFIX** zawiera wysokiej jakości wybielacz optyczny, nadający tkaninom żywą barwę.

**ALFIX** nie powoduje filcowania ani skurczu tkanin wełnianych, nadając im miękkość i puszystość.

**ALFIX** dzięki wysokiej procentowości, jest co najmniej trzykrotnie oszczędniejszy w użyciu od powszechnie stosowanych proszków do prania.

**ALFIX** z powodzeniem zastępuje środki zagraniczne, a jest przy tym kilkakrotnie tańszy.

**ALFIX produkują Zakłady Chemiczne Oświęcim.**

● Jest do nabycia we wszystkich drogeriach i sklepach chemicznych MHD, sklepach GS „Samopomoc Chłopska", kioskach „Ruchu".

OPAKOWANIE:
paczka z kartonu, zawartość 0,5 kg.
**Cena zł 10,50 za paczkę.**

KR 3-0

## O przedsiębiorstwie — socjologicznie

# ORGANIZACJA NIEFORMALNA

ALEKSANDER MATEJKO

ORGANIZACJA nieformalna wyrażająca się w istnieniu więzi i grup nie przewidzianych w oficjalnym schemacie organizacyjnym ułatwia kontakt wzajemny, pozwala na rozwiązanie od ręki mnóstwa problemów, łagodzi trudność opanowania sytuacji nieprzewidzianych, przede wszystkim zaś zapewnia ludziom ład ról społecznych, ułatwiający im wzajemną identyfikację pod względem prestiżowym. Stąd ludzie z reguły skłonni są nawiązywać więzi ze swymi współtowarzyszami pracy i cenią je sobie, liczą się z nimi, a nawet gotowi są ponosić pewne straty, byle tylko należeć do określonych grup. Kto świeżo wchodzi do danej społeczności zakładowej, ten z reguły stara się rozpoznać istniejący układ więzi, dostosować się do oczekiwań grupowych, wkupić się postępowaniem zgodnym z tymi oczekiwaniami.

Znaczenie organizacji nieformalnej można dostrzec szczególnie wyraźnie z okazji wszelkiego rodzaju innowacji mających znaczenie dla personelu zakładu (np. z okazji wprowadzenia nowych norm łączenia zakładów lub ich ozielenia, przydziału nagród itd.). Aktualizują się wtedy sprzeczne interesy, wzmaga się działanie poszczególnych grup pracowniczych. Na przykład w przypadku połączenia dwóch instytucji w jedną, nieraz przez dłuższy czas utrzymuje się nieformalny podział na dwie społeczności pracownicze, z których każda zabiega o wzmożenie własnych wpływów, a ograniczenie cudzych.

Również w nowo powstających zakładach pracy uwidaczniają się bardzo wyraziście procesy formowania nowej społeczności. Wypełnia się ona rozmaitymi grupami, z których każda ma własne oblicze i określone interesy.

### UKŁAD GRUP

Sieć więzi występujących w zakładzie pracy stanowi podstawę krystalizacji rozmaitych grup pracowniczych ,które wyrażają podział załogi według rozmaitych kryteriów (zob. poniższy schemat). Jedne kryteria w danej sytuacji nabierają większej ważności od innych i np. staż pracy ma z reguły większą wagę w przemyśle o względnie niskim poziomie technicznym, aniżeli w przemyśle nowoczesnym, kładącym nacisk na wykształcenie. Ma to wpływ na wzajemny stosunek poszczególnych grup pracowniczych: jedne z nich stają się ważniejsze od innych, zyskują lepszą lokatę w hierarchii prestiżu, dysponują większym uprzywilejowaniem. Oto kryteria, wedle których dzieli się załoga przedsiębiorstwa przemysłowego:

**1. KWALIFIKACJE:** personel inżynieryjno-techniczny różnych stopni, personel administracyjny różnych stopni, robotnicy o kwalifikacjach rzemieślniczych, robotnicy wykwalifikowani, robotnicy pomocniczy, stażyści i praktykanci.

**2. WYKSZTAŁCENIE:** personel z wyższym wykształceniem, personel ze średnim wykształceniem ukończonym, personel ze średnim wykształceniem nieukończonym, personel z wykształceniem podstawowym ukończonym, personel z wykształceniem podstawowym nieukończonym.

**3. POCHODZENIE SPOŁECZNE:** robotnicy, chłopi, robotniko-chłopi, rzemieślnicy najemni, drobnomieszczaństwo i inni.

**4. MIEJSCE ZAMIESZKANIA:** zamieszkali na miejscu, dojeżdżający, osiedleni w hotelu robotniczym, zamieszkali w mieszkaniach służbowych.

**5. STAŻ:** zawodowy, zakładowy, wydziałowy, zespołowy, długoletni, paroletni, krótki.

**6. ZAINTERESOWANIA ZAWODOWE:** przywiązanie do zawodu, etyka zawodowa, racjonalizatorstwo, sukces zawodowy.

**7. ZAINTERESOWANIA POZAZAWODOWE:** rodzina, sport, alkohol, zabawa, literatura i inne.

**8. AKTYWNOŚĆ SPOŁECZNO-ZAWODOWA:** wynalazczość, racjonalizatorstwo, dokształcanie się, udział w zebraniach oświatowych.

**9. AKTYWNOŚĆ SPOŁECZNO-POLITYCZNA:** naczelny aktyw (sekretarz POP, przewodniczący rady zakładowej, przewodniczący koła ZMS, przewodniczący komisji POP, najaktywniejsi członkowie komitetu zakładowego i rady zakładowej), średni aktyw (pozostali członkowie komitetu zakładowego, rady zakładowej i ich komisji, aktywiści OOP, OOZ i ZMS), niższy aktyw (grupowi i mężowie zaufania), szeregowi członkowie Partii, członkowie stronnictw, bezpartyjni.

**10. AKTYWNOŚĆ POZAWODOWA:** sport, wędkarstwo, turystyka, nauka, gospodarka rolna i inne.

**11. STABILIZACJA W MIEJSCU PRACY:** pełne związanie z zakładem, związanie tylko doraźne, związanie okresowe.

**12. LOKALIZACJA ORGANIZACYJNA:** przynależność do określonego działu, wydziału, zespołu.

Układ grup danej społeczności zakładowej charakteryzuje się mniejszą lub większą stabilnością i harmonią, co ma wręcz zasadniczy wpływ na stosunki międzyludzkie w zakładzie. Wszelkie zmiany w produkcji, organizacji i załodze zakładu łączą się z przetasowaniem grup, powodującym zachwianie dotychczasowej równowagi. Na przykład wzmożony napływ kadr o wykształceniu wyższym obniża dotychczasową pozycję w zakładzie starych praktyków, budząc nieraz u tych ostatnich reakcję obronną.

Wzajemne stosunki pomiędzy poszczególnymi grupami składającymi się na społeczność zakładową nacechowane są bądź kooperacją, bądź rywalizacją. Przy przewadze kooperacji mamy do czynienia z umocnioną organizacją przedsiębiorstwa, w sensie współprzyczyniania się grup do jego sprawnego funkcjonowania. Natomiast rywalizacja może — choć nie musi — łączyć się z tendencjami dezintegracyjnymi, gdy występuje zasadnicza rozbieżność celów między poszczególnymi grupami, godząca w istnienie zakładu jako całości.

Przedstawiciele rozmaitych specjalności zawodowych mniej lub bardziej jawnie konkurują o lepszą lokatę w hierarchii prestiżu. Można tu zaobserwować zwłaszcza w tych instytucjach, które zatrudniają ludzi o sporych ambicjach profesjonalnych, a jednocześnie nie dość jasno skrystalizowanym profilu zawodowym. Taka ewentualność dotyczy m. in. wzajemnego stosunku socjologa i psychologa, zatrudnionych przez zakład pracy. W specyficznych warunkach pracy wysoko wykwalifikowanej, zróżnicowanie pozycji służbowej ma dużo mniejszy wpływ na hierarchię prestiżu zawodowo-społecznego, aniżeli w warunkach pracy niżej wykwalifikowanej. Na przykład w biurach projektowych i konstrukcyjnych funkcje kierownicze są dla fachowców stosunkowo mało atrakcyjne zawodowo, a w dodatku nieraz także i gorzej wynagradzane aniżeli funkcje projektanta. Także i władza kierownicza jest ograniczona przez wolę zbiorową szeregowych projektantów, wyrażającą się w oddolnej kontroli i nacisku na kierowników wszystkich szczebli.

### KONTROWERSJE

W zakładzie przemysłowym istnieje szereg takich stanowisk służbowych, które wystawiają ludzi je zajmujących na szczególnie dużą kontrowersyjność oczekiwań. Technik normowania pracy, technolog produkcyjny, brakarz — wszyscy oni nieustannie narażają się zainteresowanym ludziom produkcji przez stawianie wymagań godzących w czyjeś zarobki i czyjąś stabilizację. Brakarze, zwłaszcza zaś brakarze zatrudnieni przy końcowej kontroli wyrobu, są pod nieustannym naciskiem, który wzmaga się tym bardziej, im mocniej jest zagrożone wykonanie planu. Ujawnienie wad produktu naraża na tarcia z brygadzistami czy też nawet z personelem kierowniczym, jako żywotnie zainteresowanym w wykonaniu planu. Kontrowersyjne ambicje i oczekiwania charakteryzują w różnym stopniu rozmaite zawody oraz stanowiska służbowe i społeczne. Na przykład projektant staje wobec alternatywy: albo iść po linii utartych rozwiązań, mieć mało kłopotu i przy tym nieźle zarobić, ale jednocześnie zrezygnować z ambicji twórczych — albo pójść po linii tych ostatnich, narażając się na kłopoty, a nieraz także i mniejszy zarobek.

Trudność działania wielu oddziałowych rad robtniczych bierze się stąd, że na ich członków wpływa więcej bodźców sprzyjających bierności, aniżeli sprzyjających aktywności. Rada ma współgospodarzyć oddziałem wraz z jego kierownikiem. Ale członkowie rady są przecież podwładnymi tego ostatniego i z reguły unikają okazji narażania mu się w czymkolwiek. Narazić się zaś łatwo, jeśli potraktować rolę rady zupełnie serio.

**W związku z postępem technicznym zaznacza się w zakładach szereg trudności. Obawa załogi co do ewentualnych zwolnień i wzrostu intensywności pracy ma tutaj pewne znaczenie, aczkolwiek mniejsze, aniżeli w krajach kapitalistycznych. Przede wszystkim jednak zaznaczają się okoliczności natury obiektywnej, w postaci wzrostu zapotrzebowania na wykwalifikowaną siłę roboczą nowych specjalności, zwiększenia tempa pracy, konieczności wydatnego polepszenia organizacji pracy, podniesienia pozomiu kadry kierowniczej.**

**Każda poważniejsza zmiana istniejącego dotychczas status quo w społecznym usytuowaniu pracowników wobec siebie nawzajem, wyzwala zazwyczaj reakcje, dające wyraz akceptowaniu lub nieakceptowaniu danej zmiany na gruncie organizacji nieformalnej. Musi minąć nieraz kilka tygodni, zanim stosunki wrócą do normy po takiej zmianie.**

Przy wprowadzaniu wszelkich innowacji w środowisku pracy inicjator musi przede wszystkim dokonać realistycznej oceny sił społecznych, które prawdopodobnie będą za innowacją i przeciw niej. Przecież innowacja wzmocni pozycję jednych ludzi (np. dobrze wykształconych), a osłabi pozycję innych ludzi (np. praktyków o długoletnim stażu, ale bez wykształcenia). Strategia inicjatora nowości musi zmierzać do wzmocnienia sił sprzyjających innowacji oraz do sparaliżowania sił jej niechętnych. To ostatnie osiąga on np. wciągając czynnie do innowacji przywódców grup nieformalnych, których opinia z kolei oddziała na pozostałych członków tych grup. Trzeba też dokładnie rozważyć, czy wszyscy w danym zespole obiektywnie i subiektywnie są przygotowani do nowej sytuacji wytworzonej wprowadzeniem innowacji. Nieraz ludzie albo faktycznie nie mogą podołać nowym zadaniom, albo wydaje im się, że nie podołają.

### MAŁE GRUPY

Znaczenie małych grup w zakładach pracy jest powszechnie znane i doceniane w światowej literaturze socjologicznej, a coraz częściej także i w działalności praktycznej. O ile posiadamy już dość sporą znajomość problematyki teoretycznej małych grup, to stosunkowo niewiele dotychczas wiemy, jak wspomniane grupy kształtują się i funkcjonują w naszych polskich przedsiębiorstwach.

Przede wszystkim warto rozpatrzyć okoliczności, które w konkretnej rzeczywistości naszych zakładów pracy określają krystalizację małych grup. Sam charakter produkcji nieraz wyłania wręcz konieczność powstania małej grupy.

Na przykład dotyczy to zespołu tzw. aparatowych zatrudnionych przy tankach fermentacyjnych w zakładzie produkcji farmaceutycznej.

Grupy powstające na tle zainteresowań w zasadzie zupełnie obojętnych dla produkcji (sport, zabawa, karty itd.), już przez sam fakt swojego istnienia mogą mieć znaczenie produkcyjne. Grupy nieformalne usztywniają postępowanie pracowników do nich należących, nadają mu charakter jednolity, a zarazem zgodny z obowiązującymi normami grupowymi. Małe grupy krystalizują się niejednokrotnie na tle poczucia pokrzywdzenia oraz konieczności w związku z tym obrony swych interesów wspólnymi siłami.

W małych zespołach roboczych kształtuje się swoisty klimat intymnej więzi i solidarności. Ten klimat wywiera z reguły silny wpływ na poszczególnych członków brygady, kształtuje ich postawy wobec siebie nawzajem i wobec pracy, przełożonych i przedsiębiorstwa. Oddziaływanie klimatu grupowego dotyczy więc zachowań się wewnątrz, jak i zewnątrz brygady. Zależnie od generalnego ustosunkowania grupy wobec celów przedsiębiorstwa oraz oczekiwań wysuwanych przez nie w stosunku do brygady, mamy do czynienia z wzmocnieniem i usztywnieniem zbiorowych reakcji bądź pozytywnych bądź negatywnych.

**Trzon małej grupy stanowią zazwyczaj ludzie wyróżniający się pod względem cech szczególnie cenionych w danym środowisku pracowniczym: doświadczenia zawodowego, znajomości, odwagi w wyrażaniu swego zdania. Ci nadają ton grupie, reszta zaś mniej lub bardziej konsekwentnie podporządkowuje się. Na marginesie grupy pozostają ludzie luźno z nią związani, czy to ze względu na to, że sami nie życzą sobie bardziej ścisłego związania (np. na skutek aspiracji odmiennych od trzonu grupy), czy to dlatego, że grupa ich lekceważy i nie chce traktować jako pełnoprawnych członków.**

**Między poszczególnymi zespołami nacechowanymi znaczną więzią stosunki wzajemne mogą układać się bardzo różnie, z przewagą elementów bądź kooperacji, bądź rywalizacji. Na przykład przy jednej z taśm produkcyjnych pracowały obok siebie dwie brygady, jedna złożona z tapicerów, a druga złożona z monterów. Pierwsza poprzedzała drugą w ciągu produkcyjnym. Ponieważ stosunki między brygadami nie układały się dość dobrze, tapicerzy postanowili robić monterom na złość. Robili tzw. szarpaną pracę, tzn. powodowali nieregularny spływ półfabrykatów do montażu. Interwencje kierownictwa nie na wiele się zdały, gdyż tapicerzy zawsze mieli gotową wymówkę. Można przytoczyć wiele przykładów współpracy i pomocy wzajemnej rozmaitych zespołów.**

Małe grupy uzewnętrzniające się w ramach społeczności zakładowej mają rozmaitą wagę, zależnie od swego wpływu na losy tej społeczności. Wpływ zaś zależy od dostępu grupy do spraw istotnych, jej umiejętności pokierowania tymi sprawami, udziału grupy w ich rozstrzyganiu, skuteczności tych rozstrzygnięć. Im bardziej skomplikowany jest dany układ stosunków wewnątrzzakładowych, tym grupa musi postępować ostrożniej chcąc zachować lub umocnić swój wpływ. Nieraz w interesie grupy powstałej na płaszczyźnie nieformalnej leży stabilizacja, czasem także w sensie formalnym. Brygady pracy socjalistycznej rekrutują się często z grup o charakterze koleżeńskim. To samo można powiedzieć np .o rozmaitych przyzakładowych klubach sportowych, turystycznych i towarzysko-rozrywkowych. Z drugiej strony zaś uczestniczenie w funkcjonowaniu pewnych instytucji przyzakładowych (np. w klubie techniki i racjonalizacji) lub we władzach zakładowych organizacji i komisji daje liczne okazje do krystalizacji więzi koleżeńskich, na których tle rodzą sztuczne zaniżanie norm w porozumieniu z technikiem normowania pracy lub przez oszukiwanie go. Kształtowanie się klik w zakładach pracy przebiega rozmaicie, ale punktem wyjścia jest z reguły uzyskanie dostępu do środków, które można byłoby przywłaszczyć sobie drogą zbiorowej „zaradności".

**Oto np. w niewielkim zakładzie metalowym, zatrudniającym kilkuset ludzi, kierownik rozdzielni warsztatowej na skutek słabej kontroli odgórnej mógł względnie łatwo „iść na rękę" rozmaitym ludziom. Zdobytą tanim sposobem popularność wykorzystać do zostania przewodniczącym rady robotniczej, a jednocześnie do awansowania na kierownika działu produkcji. Obsadził następnie swojego kolegę na stanowisku kierownika działu remontowo-narzędziowego, a jednocześnie przewodniczącego rady zakładowej. Obaj faktycznie zaczęli rządzić fabryką, przy ciągle zmieniających się dyrektorach. Dobrali sobie do kompanii niektórych mistrzów, brygadzistów i kilku robotników, tworząc silną, kilkunastoosobową klikę. Jej członkowie zagarnęli dla siebie większość nagród i wszelkich innych korzyści. Urządzono się tak, że całą produkcję skupiono na asortymencie o małej pracochłonności, a jednocześnie dużej wartości — w rezultacie czego plan wartościowy był wykonywany zawsze z nadwyżką. Ludzie zarabiali dobrze, gdyż normy były sztucznie zaniżone.**

**Kliki mogą kształtować się m. in. na gruncie towarzyskim. W zakładach pracy więzi towarzyskie oparte nieraz na wspólnych spotkaniach przy winie, wódce i kartach, rzutują następnie na stosunki pracy. Niejedno przestępstwo gospodarcze bierze swój początek od bardzo niewinnych zobowiązań towarzyskich, których zasięg ulega następnie coraz większemu rozszerzeniu. Są stanowiska w niektórych zakładach pracy, gdzie wręcz oczekuje się powiązań nieformalnych kandydata. „Czy ma Pan dobre znajomości w innych wydziałach? Bo wie Pan, pański poprzednik miał wszędzie dużo znajomych i wszystko mi zawsze załatwił" — mówi niekiedy zwierzchnik do nowo przyjmowanego podwładnego. Szczególnie w służbie zaopatrzenia nieformalne więzi są mile widziane, o ile ułatwiają pozytywne załatwienie spraw bardzo trudnych do rozwiązania w drodze li tylko służbowej.**

Organizacja nieformalna ma wielki wpływ na kontakty ludzi ze sobą, nieraz wybiegające poza oficjalną sieć łączności wewnątrzzakładowej, znakomicie skracające tok załatwienia danej sprawy. Co normalnie trwa parę tygodni, może zostać załatwione w parę dni. Nowi kierownicy mają nieraz kłopot wynikający z faktu, że nie orientują się dostatecznie w sieci łączności nieformalnej, nie jest im ona dostępna. Siłą rzeczy muszą wtedy wyręczać się kimś dobrze obytym z omawianą siecią, kto może urosnąć — przynajmniej na pewien czas — do roli nieformalnego kierownika. Na tym tle również dochodzi do formowania się względnie trwałych klik.

**Klikom krystalizującym się wokół naczelnych ogniw władzy zakładowej odpowiadają na dole kliki powstające w niższych ogniwach. Na przykład w wydziale obróbki mechanicznej pewnej stołecznej fabryki powstała klika obejmująca jedno gniazdo ślusarskie i będąca w porozumieniu z kierownictwem wydziału. Opłacając się majstrowi i kierownikowi, klika potrafiła zyskać sobie uprzywilejowaną pozycję. Korzystała z niej, jednocześnie bardzo dbając o to, aby dopuszczać do siebie tylko ludzi w pełni zaufanych, którzy musieli wkupić się stawianiem wódki całej klice, a zwłaszcza jej przywódcy. W końcu jeden z członków rozżalony na kolegów za lekceważenie go doniósł o wszystkim wyższemu kierownictwu, w rezultacie czego ludzi rozdzielono i klika przestała istnieć. Jednak także i ten, który doniósł, musiał następnie wynieść się z zakładu, gdyż zaczęto go systematycznie prześladować.**

**Ludzie umiejący zdobyć sobie popularność (jednym ze wskaźników popularności jest częstość życzeń składanych danej osobie przez radiowęzeł zakładowy), łatwi w obejściu, błyskotliwi, potrafią nieraz skupić wokół siebie całe grono, które skłonne jest nawet ich chronić w razie potrzeby, kryć ich niedociągnięcia. Na przykład w drukarni pewien litograf zespuł robotę, ale jego grupa nieformalna nie dopuściła do ukarania go, dzieląc między siebie koszty szkody. Gdzie indziej znów brygadzista miał być ukarany za to, że jego brygada podczas pracy grała w karty. Jednak członkowie brygady wykorzystując swoje wpływy i znajomości spowodowali faktyczne darowanie mu kary.**

## 10-lecie miesięcznika „Handel Zagraniczny"

Problematyka ekonomiczna wysunęła się w ostatnich latach na przodujące miejsce w życiu naszego kraju. Dlatego też i czasopisma zajmujące się tą tematyką stają się coraz bardziej poczytne. Wśród nich określoną rolę spełnia miesięcznik „Handel Zagraniczny" wydawany przez Polską Izbę Handlu Zagranicznego.

Czterotysięczny nakład tego miesięcznika czytany jest nie tylko przez pracowników wielu ogniw zajmujących się zawodowo sprawami handlu zagranicznego lecz również dziennikarzy i publicystów, studentów, którzy znajdują tam ciekawy materiał faktologiczny.

W ostatnim okresie omówiono wiele ciekawych zagadnień teoretycznych związanych z opłacalnością, sprawami rozliczeń w obrotach handlowych z zagranicą itp. „HZ" publikuje też systematycznie dane statystyczne o wynikach różnych obrotów zagranicznych — jak również wydaje numery specjalne poświęcone stosunkom gospodarczym Polski z poszczególnym naszym partnerem.

W sumie miesięcznik „HZ" spełnia pożyteczną rolę. Z okazji 10-lecia należy życzyć całemu zespołowi redakcyjnemu nowych sukcesów w oddziaływaniu na aktywizację naszego handlu zagranicznego i podnoszeniu znajomości tej tematyki wśród wielu ludzi związanych z produkcją eksportową i handlem zagranicznym.

## Na łamach „Inwestycji i Budownictwa"

# O deglomeracji i inwestycjach przeciwpowodziowych

NUMER listopadowy **„Inwestycji i Budownictwa"** *) zawiera szereg interesujących publikacji. Nie sposób zrelacjonować wszystkich pozycji, chcielibyśmy jednak zatrzymać się chwilę nad co ciekawszymi.

*

FRYDERYK TOPOLSKI w artykule **„Problemy deglomeracji Warszawy"** wyjaśnia cele, środki i metody deglomeracji. W niektórych bowiem grupach społeczno-zawodowych rozpowszechniane są nieścisłe, a nawet fałszywe informacje na ten temat; sprzyja to kształtowaniu się nieprawidłowych ocen i poglądów na istotę deglomeracji oraz na jej cel i sens społeczny.

Punktem wyjścia rozważań autora są sprawy zatrudnienia w stolicy w latach 1966—70. Według wstępnych projektów planów gospodarczych — opracowanych przez warszawskie zakłady pracy — zatrudnienie miało wzrosnąć w tym czasie o 117,6 tys. osób, a co ważniejsze — większość owego przyrostu, bo 89 tys., miała pochodzić z terenów pozawarszawskich. Stwarzało to groźbę „niezaspokojenia uzasadnionych, nie cierpiących zwłoki potrzeb miasta i stałych jego mieszkańców". Niebezpieczeństwo pogłębiał fakt, że planowany na ubiegłe pięciolecie wzrost zatrudnienia w Warszawie został poważnie przekroczony, co daje podstawę do wniosku, że sytuacja w latach 1966—70 mogłaby przedstawiać się podobnie. W ubiegłej pięciolatce wzrosła ilość dojeżdżających spoza terenu miasta, rozciągnął się promień dojazdów do ok. 100 km, w rezultacie wzrosły poważnie straty czasu i energii ludzkiej. Konsekwencje tego stanu rzeczy są poważne tak z punktu widzenia zasad racjonalnego wykorzystania sił biologicznych człowieka, jak i z punktu widzenia wydajności pracy. Ale nie tylko. Na bogatym materiale liczbowym pokazano, że „nadmierny wzrost migracji trwałej jak i wahadłowej spowodował znaczne zwiększenie liczby pasażerów miejskiej komunikacji zbiorowej"... „nadmierny wzrost zatrudnienia oraz... przyrost migracyjny pogłębił i tak już trudny problem mieszkaniowy stolicy"... „utrzymanie tempa migracji nowych mieszkańców na dotychczasowym poziomie... pozostawałoby w sprzeczności z postulatami optymalnego rozwoju poszczególnych dziedzin gospodarki miejskiej". Innym ważkim argumentem przeciwko tendencji dalszego wzrostu zatrudnienia jest wysokość kosztów zasiedlania nowych mieszkańców. Jeśliby przyjąć pierwotne plany wzrostu zatrudnienia w latach 1966—70 (ok. 50 tys. nowo zatrudnionych), oznaczałoby to, że w bieżącej pięciolatce wydatkować musielibyśmy na tzw. zasiedlenia ok. 6 mld zł ((koszt zasiedlenia 1 pracownika ok. 120 tys. zł), a do tego dochodzą jeszcze koszty migracji wahadłowej (nakłady inwestycyjne na transport podmiejski).

Przeprowadzono zatem inwentaryzację i klasyfikację wszystkich jednostek organizacyjnych działających na terenie Warszawy, co stanowiło punkt wyjścia do opracowania nowego bilansu zatrudnienia w stolicy w latach 1966—70. I co się okazało? Okazało się możliwe zmniejszenie postulowanego przez zakłady wzrostu zatrudnienia o 44,7 tys. osób, tj. prawie o 30 proc. Zmniejszenie to dotyczy głównie przemysłu (13,5 tys.), budownictwa (12,6 tys.) i obrotu towarowego (8,9 tys.). W ostatecznym rezultacie „przyrost (brutto) zatrudnienia w warszawskich zakładach pracy w latach 1966—70 osiągnie liczbę 72,9 tys.", a wzrost zatrudnienia netto wyniesie tylko 41,4 tys. Albowiem 43,2 proc. (31,5 tys.) potrzeb w tym zakresie zostanie pokryte drogą przesunięcia zatrudnionych w wyniku deglomeracji. To jeden plus. Drugi — nie wzrośnie liczba osób dojeżdżających do pracy z terenu województwa, a trzeci plus — zdaniem autora — to fakt, że pracę zawodową podejmie kilkanaście tysięcy kobiet zajmujących się dotąd gospodarstwem domowym.

*

ANTONI SZYMONOWICZ pisze o „Niektórych problemach ekonomicznej efektywności inwestycji w zakresie ochrony przed powodzią". Rachunek ekonomiczny jest w tym przypadku przedsięwzięciem skomplikowanym i opartym w dużej mierze na szacunkach. Wynika to z dwóch przyczyn: z „trudności w określeniu i liczbowym wyrażeniu gospodarczych efektów, jakie uzyska gospodarka narodowa w wyniku zrealizowanych inwestycji" oraz „elementu powstawania wezbrań i związanych z nimi strat". Rachunek ekonomiczny nie powinien być jedyną przesłanką decydującą o podjeciu inwestycji w zakresie ochrony przed powodzią, bo „pamiętać należy, że efekty tego rodzaju inwestycji mają... również charakter ogólnospołeczny, wyrażający się w ochronie życia i zdrowia mieszkańców oraz w wytworzeniu poczucia bezpieczeństwa ludności".

Artykuł stanowi próbę liczbowego ujęcia skutków powodzi i opłacalności inwestycji przeciwpowodziowych.

*

Ponadto MAKSYMILIAN PSZENICKI pisze o **„Problemach kontroli wewnętrznej w przedsiębiorstwie budowlanym"**, a WITOLD STANISZKIS o **„Teoretycznych przesłankach organizacji przedsięwzięć inwestycyjnych na podstawie optymalnego układu czynności (OPIOC)". (T. Z.).**

*) „Inwestycje i Budownictwo" — Listopad 1965 r. nr 11.

# MURMAŃSKI WYŚCIG PO RYBY

## (Korespondencja z ZSRR)

HENRYK CHĄDZYŃSKI

KIEDY po pierwszym dniu pobytu w Murmańsku gospodarze zapytali, co w tym mieście zaimponowało mi najbardziej — odpowiedziałem ku ich zaskoczeniu, że ryby. Oczywiście najbardziej zadziwiającym fenomenem jest sam Murmańsk — nowoczesne, przeszło ćwierćmilionowe miasto, zbudowane na skałach lub polodowcowych bajorach — kwitnący ośrodek przemysłowy 200 mil na północ od koła podbiegunowego.

Największy ośrodek przemysłowy i największy port świata na tej szerokości geograficznej — Murmańsk nazywają często stolicą radzieckiego rybołówstwa. Niemal co trzecia tona ryb łowionych przez radziecką flotyllę na morzach i oceanach, trafia na ląd właśnie przez Murmańsk. W tym roku, jak poinformował mnie **Anatol Filipow** — dyrektor Centralnego Zarządu „Siewryba", głównego armatora statków rybackich na północy europejskiej części ZSRR — flotylla tego regionu ma wyłowić na morzach północy i na Atlantyku blisko 1 mln ton ryb.

Murmańsk nie jest pod tym względem jakimś wyjątkiem, ale może być wymowną ilustracją tendencji całego radzieckiego rybołówstwa. Ekonomiści wyliczyli, że rozwijając flotę ponosi się znacznie niższe nakłady na każdy kilogram białka, aniżeli w przypadku hodowli. W dodatku rozbudowa taboru pływającego umożliwia osiągnięcie efektu znacznie szybciej aniżeli rolnictwo. Kalkulacja ta legła u podstaw decyzji gospodarczych. Skutki takiej polityki widać już w sklepach i to nie tylko w Murmańsku, ale i w innych miastach ZSRR, choć może nie w takim stopniu.

Zwiększonym połowom nie może już podołać port rybacki Murmańska, choć zrobiono wiele, aby prace zmechanizować i skrócić czas postoju statków. Przeciętnie wielka baza rybacka po 4 miesiącach pływania nie zatrzymuje się dłużej w porcie niż 7—9 dni. Część ryb wyładowuje się obecnie na nabrzeżach portu handlowego. Ale kilka kilometrów za miastem buduje się nowy port rybacki. Widziałem, jak potężne spychacze niwelowały teren przyszłych nabrzeży. Dysproporcja między szybkim wzrostem floty a niezbędnym zapleczem w portach daje się we znaki nie tylko w Murmańsku, ale również w Archangielsku i innych ośrodkach żeglugi i rybołówstwa. W ostatnim 10-leciu ZSRR przoduje w świecie pod względem rozbudowy i modernizacji floty.

### NOWOCZESNA FLOTA

Centralny Zarząd „Siewryba" dysponuje 17 potężnymi statkami-bazami, 40 trawlerami-przetwórniami, 220 supertrawlerami oraz taką samą liczbą mniejszych jednostek, nie licząc statków zwiadu rybackiego. Oprócz „Siewryby" działają na północy również inne przedsiębiorstwa, przeważnie spółdzielcze, dysponujące mniejszymi z reguły jednostkami. Całą flotę Murmańska można bez przesady nazwać nowoczesną. — Otrzymuje ona nowoczesny tabor pływający z Polski, a także z innych krajów, specjalizujących się w produkcji statków. Coraz mniejszy jest już odsetek parowców, a wiele z nich przeobiono na opalanie mazutem. Sprowadza się nie tylko wielkie bazy, ale również mniejsze jednostki, głównie z Holandii i Danii. Są to statki o nośności 1700 ton, zaopatrzone w silniki o mocy 3 670 KM, o bardzo dalekim zasięgu pływania. Ich chłodnie teoretycznie mają zamrażać 50 ton ryb, faktycznie zaś zamrażają 70 ton. Innym przykładem mogą być statki transportowe, przystosowane specjalnie do przewozu ryb, wyposażone w chłodnie i rozwijające szybkość 19 węzłów.

Młoda jest flota, a jednocześnie odmładzają się załogi statków. Dziś pomocnicy kapitanów nie muszą latami czekać, aż zwolni się miejsce. Wielu kapitanów stało się „pierwszymi po Bogu", nim skończyli lat 30. Szkolnictwo od dłuższego czasu przygotowywało specjalistów licząc się z rozwojem floty. W tym roku flotylla Murmańska otrzyma ponad 1300 specjalistów z wyższym i średnim wykształceniem. Nowoczesne jednostki stawiają coraz wyższe wymagania i dlatego stara kadra też musi uzupełniać stale swą wiedzę.

Szybki wzrost załóg rodzi również szereg problemów i to typowo lądowych. Opowiadał mi dyr. Filipow, że ich przedsiębiorstwo buduje w Murmańsku w ciągu roku mieszkania o powierzchni 50 tys. m kw. Ale wciąż jest za mało nowych domów. Oto np. w tym roku flotylla otrzymała 3 nowe bazy rybackie, 6 trawlerów-przetwórni oraz wielki holownik. Dla samego kierowniczego personelu i specjalistów tych jednostek trzeba ponad tysiąc mieszkań. Dlatego też konieczne staje się rozszerzenie budownictwa mieszkaniowego, co w warunkach Murmańska bynajmniej nie jest łatwe. Jednakże bez takiego wzrostu floty nie można by osiągnąć zaplanowanego zwiększenia połowów.

### PŁYWAJĄCE PORTY

W morskich żniwach floty murmańskiej coraz mniejszy odsetek stanowią połowy na bardziej bliskich akwenach, a coraz więcej ryb przywozi się z Atlantyku. Niepokojący jest bowiem spadek ryb, a zwłaszcza popularnego dorsza na Morzu Barentsa. Uczeni radzieccy wspólnie z uczonymi angielskimi, norweskimi i NRF badali to zjawisko. Jego przyczyn oprócz zjawisk biologicznych, upatrywać trzeba w zbyt intensywnych połowach. Stąd tendencja do pewnych poczynań ochronnych. ZSRR wspólnie z Norwegią zawarł umowę na temat terminów połowów, a także rodzajów sieci. Chodzi bowiem o to, by nie łowić młodego narybku.

Kiedy rozmawiałem na temat perspektyw połowów ze specjalistami w Murmańsku, usłyszałem pogląd, że podstawą rozwoju rybołówstwa w ciągu najbliższego półwieku będzie dla flotylli Murmańska region północnego Atlantyku. Od wybrzeży Islandii i Grenlandii po Labrador. Dalekie rejsy wymagają nie tylko nowoczesnego taboru, ale zupełnie nowej organizacji pracy, która pozwoli na wykorzystanie tego taboru. Przewiduje się, że w następnym pięcioleciu połowy floty Murmańska na wszystkich akwenach wzrosną o połowę.

Ściany gabinetu dyr. Filipowa — to wielkie, osłaniane czasem zasłonami, mapy mórz północnych. Las malutkich chorągiewek pozwala prześledzić gdzie znajdują się statki. Stosunkowo znikomy odsetek statków w drodze i w porcie. Rybacy Murmańska pierwsi w ZSRR wyciągnęli praktyczny wniosek z faktu, że przy połowach na dalekich łowiskach zbyt wiele czasu traci się na drogę z portu i do portu. Postanowiono dlatego przybliżyć port do łowisk. Po co z rejsu, który trwa 140-130 dni przeznaczać faktycznie na połów tylko 100 dni. Lepiej skierować całe flotylle na łowiska i tam stworzyć warunki dla pełnego wykorzystania sezonu. Ruszają więc grupy, składające się z kilkunastu jednostek oraz z bazy. Kierownik takiej grupy jest na łowisku pełnomocnikiem armatora, a kapitanowie muszą wykonywać jego polecenia. Przeciętnie na 10—15 trawlerów przypada jedna baza. Baza, wraz z wydzielonymi specjalnie statkami łącznikowymi, nie tylko zajmuje się odbiorem ryb, ich przetwórstwem, zaopatrzeniem statków, ale spełnia rolę pływającego portu i ośrodka kulturalnego. Kierownicy flotylli Murmańska zapewniali mnie, że statki-bazy zapewniają rybakom na łowiskach troskliwszą opiekę lekarską, aniżeli przychodnie na lądzie. Oczywiście w cięższych przypadkach chorego odwozi się do najbliższego portu. Mówiono mi jednak o przypadkach, kiedy z konieczności dokonywano na pełnym morzu z powodzeniem trepanacji czaszki.

**Ostatnio zwraca się coraz więcej uwagi na statki łącznikowe. W porcie w Murmańsku oglądałem taki statek „Chibińskije Gory", który przed rokiem zbudowali Skandynawowie. Zabiera on 6,5 tys. ton ryb oraz 2,5 ton mączki rybnej. Jak zapewniają kierownicy tego statku, dwuletnie zyski pozwolą na pełne zamortyzowanie wydatków na jego kupno.**

Dzięki nowej organizacji pracy znacznie zwiększyła się efektywność wykorzystania statków. Jeśli np. na Morzu Barentsa uważano, że trawler pracuje efektywnie jeśli dostarcza 2,5 tys. ton ryb — to ostatnio na północnym Atlantyku taką granicę opłacalności podwyższono do 3,5 tys. ton. Kiedy byłem w Murmańsku informowano mnie, że 10 trawlerów-przetwórni łowi rocznie po 10 tys. ton ryb, chociaż norma przewiduje 6—7 tys.ton.

Dalszym udoskonaleniem stosowanego obecnie systemu organizacyjnego ma być wymiana załóg na łowiskach. Przewiduje się, że specjalne statki pasażerskie będą przywozić rybaków na łowiska i odwozić z powrotem poprzednią zmianę. Pozwoli to na przedłużenie pobytu flotylli na łowiskach. Oczywiście, jeśli będzie co łowić. Nad tym jednak czuwają bez przerwy naukowcy oraz statki zwiadu rybackiego.

### OCZY I USZY FLOTYLLI

Kierownicy flotylli nazywają ten zwiad oczami i uszami rybołówstwa. Jego znaczenie jest szczególne na morzach północnych a także północnego Atlantyku, gdzie na rybaków czyha wiele trudności i niebezpieczeństw. Wielkie flotylle nie mogą poza tym działać na ślepo. Zwiad rybacki potrafi dziś przekazywać dokładne informacje, gdzie i na jakiej głębokości występują ławice ryb.

Swoisty sztab naukowy znajduje się w Murmańsku. Jest nim Polarny Instytut Naukowo-Badawczy Rybołówstwa i Oceanografii. Instytut ten m.in. opracowuje na podstawie przeprowadzonych badań prognozy połowów. Najbardziej wiarygodne i pewne są prognozy długofalowe, opracowywane na półtora roku i na dłuższe okresy. Sporządza się je na podstawie wieloletnich badań, dokonywanych systematycznie fotografii ichtioplanktonu, a także informacji przekazywanych bez przerwy przez stałe posterunki badawcze i statki. Instytut ma do dyspozycji 7 statków pełnomorskich. Dużą uwagę Instytut zwraca na prognozy krótkoterminowe, miesięczne, które wskazują gdzie należy szukać ryb. Wreszcie Instytut opracowuje coś w rodzaju cotygodniowego rekonesansu. Zakres prac tego Instytutu jest znacznie szerszy. Od badania warunków biologicznych mórz, przez wysiłki nad aklimatyzacją ryb na morzach północy, aż po prace nad nowymi narzędziami do łowienia ryb. Instytut opracowuje także analizy i generalne założenia rozwoju rybołówstwa

Ale oprócz Instytutu, flotylla rybacka ma także swój własny zwiad przemysłowy. Po Morzu Barentsa, na północnym Atlantyku pływa stale 15 statków zwiadowczych flotylli Murmańska. Na utrzymanie tego zwiadu przeznacza się rocznie ok. 15 mln rubli. Są to jednak wydatki, które opłacają się sowicie. Ze statkami ściśle współpracuje lotnictwo. Coraz lepiej doskonali się metody wykrywania ławic, a także sposoby szybkiego przekazywania drogą radiową gotowych fotografii na statki.

Gdy byłem w Murmańsku, przybił do portu po 4-miesięcznym rejsie statek przemysłowego zwiadu — „Neptun". Zrobił on ponad 8 tys. mil morskich, krążąc między Islandią a szelfem kontynentu amerykańskiego. Celem tej wyprawy było zbadanie możliwości i efektywności połowów na większych głębokościach. Sieci zarzucano na głębokość 800—820 metrów. Wynikiem tej ekspedycji był bogaty materiał na temat ryb północnego Atlantyku. Wykryto nowe możliwości zwiększenia połowów ryb przy głębszym zarzucaniu sieci. Tak np. w regionie centralnego Labradoru na głębokości 500 metrów odkryto dużą koncentrację okoni morskich. Zarówno próby dokonywane przez rybaków „Neptuna", jak i statków polskich i NRD, które znajdowały się w pobliżu — potwierdziły możliwość przemysłowego łowienia na tej głębokości. Tak np. jeden ze statków polskich, łowiąc ryby w wykrytej przez „Neptuna" ławicy, łowił w ciągu doby w granicach 30 ton. Rybacy „Neptuna" przywieźli ze sobą nowe gatunki ryb, których nazw nie podejmuję się przetłumaczyć, gdyż nie znalazłem ich w słowniku. W pobliżu Hybryd odkryto ławicę ryby, która nazywa się „ugolszczyk". Ten gatunek ryb był znany naukowcom od dawna, ale dotychczas nikt nie myślał o tym, by łowić je na skalę przemysłową.

ŻYCIE GOSPODARCZE
Nr 5 (750) — 30.I.1966 r.

# NOWY ETAP REFORMY GOSPODARCZEJ W NRD

EUGENIUSZ GUZ

NA XI Plenum KC SED, które obradowało w grudniu ub. r., padło stwierdzenie: z rokiem gospodarczym 1966 wkraczamy w drugi, ostatni etap realizacji nowego systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową. Nowy system planowania i zarządzania gospodarką, nad którym końcowe dyskusje toczyły się od połowy 1962 roku, uzyskał autorytet ustawy latem 1963 roku. Rozpoczął się odtąd okres gromadzenia pierwszych praktycznych doświadczeń, zaś od 1964 r. system jest konsekwentnie wprowadzany w życie.

W ciągu minionych dwóch lat 1964—65 zjednoczenia uzyskały daleko idące uprawnienia i przeszły na pełny rozrachunek gospodarczy. Podjęto generalną rewizję wszystkich cen przemysłowych, pokonując w tej dziedzinie dotychczas dwie trzecie zamierzonej drogi. Przystąpiono do jednolitego stosowania praw ekonomicznych socjalizmu w całym procesie reprodukcji gospodarki narodowej. Wprowadzono bardziej skuteczne bodźce w zakresie płac i systemu premiowania, przy czym reforma w tym zakresie ma charakter procesu ciągłego i podlega stałym korekturom. Wprowadzono nowy system kredytowania i realizowania inwestycji, uproszczono system sprawozdawczości przemysłowej, uchwalono ustawę o systemie umów w gospodarce socjalistycznej, która reguluje zasady zawierania międzyzakładowych umów krótko- i długoterminowych. Opracowano nowe wytyczne dla gospodarki materiałowej, dokonano daleko idących zmian w funkcjonowaniu banku emisyjnego NRD, zmodyfikowano działalność handlu, wysunięto stanowczy postulat podnoszenia umiejętności zawodowych pracowników przemysłu i wreszcie dokonano poważnego odmłodzenia kadry gospodarczej na wszystkich szczeblach, bacząc by była to kadra o wysokich kwalifikacjach.

Oczywiście wszystkie te posunięcia ustawodawczo-organizacyjne przechodzą jeszcze praktyczną fazę „docierania się" i nie wszystkie funkcjonują bez zarzutu. Np. spośród łącznej ilości 80 zjednoczeń przemysłowych, około 18 nie opanowało jeszcze nowego stylu pracy i osiąga na rozrachunku gospodarczym wyniki niezadowalające. Ale mankamenty nie mogą przysłonić zasadniczego sukcesu: najważniejsze elementy nowego systemu zarządzania zostały nie tylko opracowane, lecz wprowadzone w życie, a inicjatywę pracowników oraz wzrastające umiejętności kierownicze na wszystkich szczeblach odczuwa się na co dzień.

Również roczne plany gospodarcze, realizowane w warunkach nowego systemu, doprowadziły do lepszych rezultatów niż w latach poprzednich. Rok 1965 przyniósł wzrost dochodu narodowego o 4,7%, a produkcji towarowej o 7% w stosunku do 1964 r. Wydajność pracy w przemyśle była wyższa o 6,5%, przy czym podobnie jak w latach poprzednich sukcesy produkcyjne osiągano bez zwiększania stanu zatrudnienia. Zainwestowano łącznie 17,1 mld marek, zaś na następny rok przewidziano dalszy wzrost inwestycji do 18,9 mld marek. Rolnictwo osiągnęło najwyższy dotychczas wskaźnik zbiorów czterech podstawowych zbóż — 29,2 q z ha, przekraczając jednocześnie po raz pierwszy analogiczną przeciętną osiąganą w NRF.

Trudno o bardziej przekonywający dowód stale rosnącej stabilności i prężności gospodarczej NRD, niż zapadłą na grudniowym Plenum KC SED decyzję przejścia z dniem 9 kwietnia 1966 r. na „5-dniowy tydzień pracy co drugi tydzień". Ponadto trzem milionom osób, które z tego nie skorzystają (na łączną liczbę ponad 7 mln zatrudnionych), skrócono czas pracy z 48 do 45 godzin. Tak więc obecnie już wszyscy pracujący w NRD mają zagwarantowany 45-godzinny tydzień pracy, a zatrudnieni na trzy zmiany — 44 godziny. W warunkach trwającego tam od lat poważnego deficytu siły roboczej, jest to niewątpliwie osiągnięcie godne podziwu.

Z początkiem roku 1966 NRD weszła w drugi i ostatni zarazem etap realizacji nowego systemu zarządzania. Etap obliczony jest na kolejne 5 lat i zbiega się w czasie z kolejnym planem perspektywicznym na lata 1966—70. Postulaty dla drugiego etapu można by sprowadzić do następującej formuły: chodzi o zapewnienie uruchamianemu przez minione dwa lata mechanizmowi najlepszego, najbardziej skutecznego funkcjonowania. Osiągnięcie nowej, wyższej jakości planowania, zastosowanie rozrachunku gospodarczego, badanie efektywności gospodarki pod kątem osiągania wyników optymalnych, odpowiadających poziomowi światowemu — oto program drugiego etapu.

Będzie on w szczególności dotyczyć polityki inwestycyjnej, celem której ma być zapewnienie maksymalnego przyrostu dochodu narodowego kosztem możliwie najmniejszych nakładów, co dotychczas nie zawsze się udawało. Analiza efektywności inwestycji wykazała, że o ile w latach 1951—55 inwestując łącznie 32 mld marek osiągnięto przyrost dochodu narodowego w wysokości 21 mld marek, to w latach 1956—60, mimo zainwestowania 63 mld marek, osiągnięto taki sam przyrost, a w latach 1961—64 osiągnięto zaledwie 10,7 mld marek przyrostu dochodu narodowego, chociaż inwestycje wyniosły 66 mld marek. Aczkolwiek do tych niekorzystnych proporcji przyczyniły się walnie zmiany w strukturze gospodarki, a zwłaszcza intensywne tempo postępu technicznego, uwarunkowane deficytem siły roboczej i inne elementy, to jednak stwierdzono na Plenum, że bardziej przemyślanymi nakładami inwestycyjnymi można szybciej pomnażać dochód narodowy. Na przyszłość każdy krok inwestycyjny będzie musiała poprzedzić drobiazgowa kalkulacja efektywności inwestycji, przy czym inwestorzy — ministerstwa i zjednoczenia — będą musieli uprzednio przedłożyć Państwowej Komisji Planowania szczegółowe wskaźniki techniczno-ekonomiczne i obronić je przed nią, nie zaś oczekiwać od niej uzasadnienia tych wskaźników.

Początek drugiego etapu wcielania w życie nowego systemu planowania i zarządzania zbiegł się z poważnymi zmianami organizacyjnymi. Przede wszystkim zapadła decyzja rozwiązania Rady Gospodarki Narodowej, po czteroletnim okresie jej działalności. Wydziały Rady przekształcono w 9 samodzielnych ministerstw przemysłowych, które sprawować będą obecnie pieczę nad poszczególnymi zjednoczeniami. Rada Ministrów NRD wzmogła kontrolę nad sprawami gospodarczymi. Obecnie na łączną liczbę 46 ministerstw, ponad połowa zajmuje się problematyką gospodarczą lub gospodarczo-polityczną. Także pięciu spośród ośmiu wicepremierów NRD ma w swej gestii wyłącznie sprawy gospodarcze. Do zreorganizowanego Prezydium Rządu nie wchodzą: minister spraw zagranicznych i spraw wewnętrznych, co jest dodatkową ilustracją nastawienia działalności rządu przede wszystkim na sprawy ekonomiczne.

Oto ministerstwa przemysłowe powołane ostatnio do życia: ministerstwo materiałów podstawowych (Grundstoffindustrie), przemysłu chemicznego, elektrotechniki i elektroniki, budowy maszyn ciężkich, budowy obrabiarek i pojazdów mechanicznych, przemysłu lekkiego, przemysłu terenowego i żywnościowego oraz ministerstwo gospodarki materiałowej. Ponadto utworzono dwa nowe centralne urzędy państwowe: Komitet Pracy i Płacy oraz Komitet Szkolnictwa Zawodowego.

Jaka była motywacja tych poważnych zmian organizacyjnych? Stwierdzono, że Rada Gospodarki Narodowej była bardzo przydatna w pierwszym etapie reform, lecz obecnie — gdy przemysł osiągnął już tak wysoki stopień rozwoju i organizacji — nie sposób już kierować całą produkcją przemysłową z jednego centralnego punktu. Panującą tendencją jest decentralizacja odpowiedzialności. Ponadto istnienie Rady Gospodarki Narodowej obok Państwowej Komisji Planowania powodowało nieraz ingerowanie w kompetencje Rady Ministrów. Na nowo powstałe ministerstwa nie należy wszakże patrzeć jako na odpowiedniki starych ministerstw. Mają one posiadać ściśle określony zakres kompetencji i odpowiedzialności. Zadaniem ministerstwa jest bardziej szczegółowe rozpracowywanie uzyskanych od komisji planowania wskaźników dla rocznych i perspektywicznych planów gospodarczych, a następnie przekazywanie ich zjednoczeniu jako podstawy dla samodzielnego już projektu planu. Ministerstwo jako organ nadrzędny nad zjednoczeniem o ograniczonym wszakże zakresie uprawnień, spełniać ma również funkcje koordynacyjne i kontrolne wobec zjednoczeń w sprawach „zasadniczych", których zjednoczenie nie jest w stanie rozwiązać we własnym zakresie.

Nowością jest nałożenie na ministerstwa obowiązku organizowania dla potrzeb zjednoczeń obsługi informacyjnej o światowych osiągnięciach naukowo-technicznych w danej branży, systematyczne zasilanie tymi informacjami zjednoczeń oraz sprawowanie generalnej kontroli nad całą działalnością naukowo-badawczą zjednoczeń i zakładów produkcyjnych.

Odpowiednio przystosowana do nowych zmian organizacyjnych zostanie także rola Państwowej Komisji Planowania. Dotychczas do jej zadań zasadniczych należało opracowywanie planów perspektywicznych i bilansowanie rocznych planów gospodarczych. Uznano, że komisja nie jest obecnie w stanie wykonywać te zadania samodzielnie, lecz powinna podejmować konkretne planowanie w ścisłym współdziałaniu z ministerstwami i zjednoczeniami. Samodzielnie natomiast powinna ona opracowywać ogólne prognozy gospodarcze, kształtować proces reprodukcji gospodarki narodowej i czuwać nad optymalizacją projektów planów przedkładanych przez ministerstwa. Zwiększenie zakresu odpowiedzialności ministerstw i zjednoczeń odciąży komisję od zajmowania się drobnymi szczegółami. Towarową produkcję przemysłową wielkości 125 mld marek z 1965 roku trzeba planować inaczej, niż produkcję wielkości 80 mld marek z 1958 roku. Stąd potrzeba rewizji roli i zadań komisji.

Nowy układ organizacyjny przejdzie już wkrótce pierwszą próbę ogniową, ponieważ w roku bieżącym rozpoczyna się realizacja trzeciego, ostatniego, a zarazem najtrudniejszego etapu trzyletniej reformy cen przemysłowych. W roku 1966 wprowadzone zostaną nowe ceny przemysłowe na towary i usługi łącznej wartości 80 mld marek. O rozmiarach całej akcji świadczy fakt, iż w drugim etapie zmian cen przemysłowych, w 1964 roku, uwzględniono towary wartości 7 mld marek. Rewizja cen przemysłowych obejmie tak skomplikowane gałęzie, jak przemysł maszynowy, budownictwo, przemysł lekki i środków żywnościowych. Zmiana cen będzie zarazem jednym z największych sprawdzianów skuteczności całego systemu planowania i zarządzania gospodarką, tym bardziej, że na porządku dziennym stanie także ostateczne uregulowanie cen w rolnictwie.

# „LEASING" — nowa forma eksportu maszynowego

„LEASING" pochodzi od angielskiego zwrotu lease — dzierżawa; przekazywać, brać w dzierżawę. Na zasadzie „leasingu" renomowani producenci maszyn i urządzeń w rozwiniętych krajach kapitalistycznych przekazują w dzierżawę zainteresowanym odbiorcom sprzęt inwestycyjny, który może być następnie wykupiony przez dzierżawcę na dogodnych warunkach przed wygaśnięciem odpowiedniego porozumienia lub też po ustaniu jego trwania.

„Leasing" jest szeroko stosowany w USA i krajach Europy Zachodniej zarówno w wewnętrznym obrocie w zakresie maszyn i urządzeń, jak i w eksporcie. Jest to nowa forma swoistego finansowania inwestycji, w warunkach kiedy odbiorca sprzętu nie korzysta z klasycznych źródeł kredytowych (np. bank), jest to zarazem czynnik stymulujący obrót w zakresie maszyn i urządzeń, ich pełne i skuteczne wykorzystanie.

O zainteresowaniu „leasingiem" może świadczyć chociażby fakt, że obrót amerykańskich firm specjalizujących się w wypożyczaniu sprzętu inwestycyjnego wzrósł z 10 mln dol. w roku 1950 („narodziny" nowej formy) do 400 mln dol. w roku 1960, zaś w roku 1964 przekroczył już 1 mld dol. Dzierżawa obejmuje rozległy wachlarz asortymentowy — od pojedynczych obrabiarek do całkowicie wyposażonych zakładów przemysłowych. Obecnie w USA działa ponad 100 firm wyspecjalizowanych w „wypożyczaniu" sprzętu inwestycyjnego.

Podobne firmy powstały także w latach sześćdziesiątych w Belgii, Francji i innych krajach Europy Zachodniej.

„Leasing" stosują zarówno firmy — producenci maszyn i urządzeń, jak i wyodrębnione przedsiębiorstwa, pośredniczące między producentem sprzętu a odbiorcą. Warunki dzierżawy, terminy opłat, zasady, w oparciu o które odbiorca może wykupić sprzęt na własność itp. zależą tak od ustawodawstwa poszczególnych krajów, jak i specyfiki branżowej. Warunki te cechuje przede wszystkim wyjątkowa elastyczność, umożliwiająca wykorzystanie zarówno konkretnej koniunktury w tej czy innej gałęzi przemysłu, jak i sytuację każdego zakładu, przeprowadzającego częściowe odnowienie swego wyposażenia lub też zakrojoną na większą skalę modernizację.

Od pewnego czasu firmy specjalizujące się w „leasingu" zaczynają coraz częściej wykraczać poza granice zakreślone przez wewnętrzny rynek maszyn i urządzeń. Mimo że — zgodnie z ukształtowaną w okresie powojennym tendencją — większość sprzętu inwestycyjnego (głównie kompletne obiekty przemysłowe) dostarcza się na zasadach długoterminowego, nisko oprocentowanego kredytu, „leasing", jako wyjątkowa atrakcyjna i „chwytliwa" forma ma wszelkie szanse powodzenia, w przyszłości zaś może się stać zupełnie odrębnym działem „klasycznego" wywozu maszyn i urządzeń. Tak np. francuscy eksporterzy sprzętu inwestycyjnego są zdania, że „leasing" może być szczególnie interesujący dla krajów rozwijających się, które mają ograniczone bieżące możliwości finansowe i obciążony z reguły na długie lata bilans płatniczy.

Jak i w przypadku dzierżawy sprzętu inwestycyjnego wewnątrz kraju, tak i w eksporcie na warunkach „leasingu", nowa forma stwarza rozszerzone ramy obrotu w zakresie maszyn i urządzeń; zwalniając przede wszystkim niewielkie zakłady przemysłowe od konieczności zaciągania przekraczających ich możliwości kredytów na inwestycje kapitałochłonne, czy też nawet na częściową modernizację swego parku maszynowego.

Na marginesie nasuwa się uwaga o charakterze „lokalnym". Głośno było swego czasu o „zamrożonych" i niewykorzystanych mocach produkcyjnych w kraju. Wiemy też o trudnościach inwestycyjnych drobnych zakładów przemysłowych, zarówno pionu państwowego, jak i spółdzielczego, a nawet sektora prywatnego. Może warto by było pomyśleć o wykorzystaniu pewnych form „leasingu" na naszym gruncie. Wydaje się też, że w określonych warunkach forma ta może być zastosowana w naszych stosunkach handlowych z niektórymi krajami sąsiadującymi. Pewne próby w tym zakresie miały już miejsce w przeszłości, więc są i doświadczenia, które można rozwijać dalej.

Interesujące wydaje się być również zbadanie przez zainteresowane zakłady produkcyjne w kraju możliwości nawiązania kontaktu z zachodnimi firmami specjalizującymi się w obrocie sprzętem inwestycyjnym na zasadach „leasingu".

(WW)

# TRZECI ŚWIAT W POŁOWIE „DEKADY ROZWOJU"

JAN SIERZPUTOWSKI

W ROKU 1962 Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych proklamowało bieżące dziesięciolecie (1960—1970) dekadą rozwoju", stawiając przed krajami tzw. trzeciego świata zadanie podwojenia wysiłków w zakresie wzrostu gospodarczego. Uznano wówczas, że w końcu tej dekady średnie tempo wzrostu globalnej produkcji w krajach niedostatecznie rozwiniętych ekonomicznie, wziętych jako całość, powinno wynieść 5 proc. w skali rocznej. Ma to być rezultatem zarówno przemian strukturalnych, lepszego wykorzystania zasobów i wyższej wydajności w tych krajach, jak i zwiększenia oraz skierowania w racjonalne łożyska międzynarodowej pomocy udzielanej trzeciemu światu przez państwa uprzemysłowione. Wysunięto postulat przeznaczania na wspomnianą pomoc w miarę możliwości 1 proc. łącznego dochodu narodowego tych państw, co oznaczałoby sumę około 10 mld dolarów rocznie.

Za wcześnie jeszcze na szczegółową ocenę realizacji tego programu, posiadającego niezwykle doniosłe znaczenie dla losów całej ludzkości, chociaż znajdujemy się już na jego „półmetku". Niestety, dane statystyczne, jakimi dysponujemy, nie pozwalają na wyrobienie sobie pełnego poglądu o sytuacji aktualnej ponieważ — zwłaszcza w odniesieniu do krajów najbardziej pozostających w tyle pod względem gospodarczym — są one mocno spóźnione, a nie zawsze również zasługują na wiarygodność.

Niemniej można się pokusić o pewną bardzo ogólną analizę, opierając się nie tylko na źródłach najnowszych, które są raczej fragmentaryczne, lecz również na sprawozdaniach i statystykach wcześniejszych, ukazujących tendencje długookresowe.

### KSZTAŁTOWANIE SIĘ DOCHODÓW NORODOWYCH

Łączny dochód narodowy brutto 57 krajów wchodzących na drogę rozwoju gospodarczego, uwzględnianych w raportach ONZ, zwiększył się ze 173 mld dolarów w roku 1960 do 188 mld dolarów w roku 1962 (licząc w cenach stałych z roku 1960). Daje to roczną stopę wzrostu 4,2 proc.[1]). Jeśli porównamy ten wynik ze stopą 4,5 proc. osiąganą średnio w skali rocznej w latach 1955—1960, to stwierdzimy w tej dziedzinie wyraźne osłabienie tempa wzrostu. Co więcej, jak stwierdził Sekretarz Generalny ONZ, U'Thant, w przemówieniu inauguracyjnym wygłoszonym na sesji Rady Ekonomiczno-Społecznej ONZ (ECOSOC) w połowie ubiegłego roku w Genewie, tempo to uległo dalszemu osłabieniu w latach 1963 i 1964. Według prowizorycznych obliczeń nie przekraczało ono w ciągu czterech pierwszych lat „dekady rozwoju" 4 proc.

Z wyjątkiem Bliskiego Wschodu — regionu obejmującego kilka krajów, których podstawowy produkt eksportowy, a mianowicie ropa naftowa, cieszył się silnym popytem na rynkach międzynarodowych i umożliwiał dość znaczne postępy gospodarcze — na innych obszarach trzeciego świata zanotowano w latach 1960—1962 niższe stopy wzrostu dochodu narodowego brutto aniżeli średnio w okresie poprzednich pięciu lat. Pewna poprawa zarysowała się na Dalekim Wschodzie w ciągu następnych dwu lat, ale nie była ona dostatecznie duża, aby mogła zmienić ogólny obraz.

Z drugiej strony tempo wzrostu gospodarczego w kapitalistycznych krajach uprzemysłowionych (sprawozdania ONZ pomijają przy tego rodzaju porównaniach, ze względu na różnice w metodach statystycznych, kraje socjalistyczne) wzmogło się z 3,4 proc. w latach 1955—1960 do 4,4 proc. w latach 1960— 1963, a w roku 1964 wyniosło 5—6 proc. Przypuszcza się, że w roku ubiegłym tempo to nieco osłabło, ale nie ulega wątpliwości, że w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych dochód narodowy brutto krajów uprzemysłowionych powiększał się znacznie szybciej niż krajów wchodzących na drogę rozwoju gospodarczego.

Innymi słowy rozpiętość dzieląca te dwie grupy krajów pogłębiła się w ciągu pierwszych pięciu lat „dekady rozwoju", podczas gdy w poprzednim pięcioleciu (1955—1960) trzeci świat osiągał tempo szybsze niż uprzemysłowione kraje kapitalistyczne, traktowane łącznie i zdołał — w minimalnym wprawdzie stopniu — nadrobić trochę dzielący go od nich dystans.

**DOCHÓD NARODOWY BRUTTO W ROZNYCH REGIONACH SWIATA (1955—1963) *)**

| Region | Wartość w mld dol. (w cenach z 1960 r.) | | | Roczne stopy wzrostu (%%) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1955 | 1960 | 1962 | 1955—1960 | 1960—1962 |
| Kraje słabo rozwinięte: | 139 | 173 | 188 | 4,5 | 4,2 |
| Ameryka Łacińska | 49 | 62 | 67 | 4,7 | 4,2 |
| Afryka | 22 | 27 | 29 | 4,1 | 3,5 |
| Daleki Wschód | 57 | 70 | 75 | 4,1 | 3,8 |
| Bliski Wschód | 9 | 12 | 14 | 6,2 | 7,6 |
| Inne kraje | 2 | 2 | 3 | 6,3 | 4,3 |
| Kapitalistyczne kraje uprzemysłowione | 786 | 928 | 1 015 | 3,4 | 4,5 |
| Ameryka Północna | 480 | 539 | 584 | 2,3 | 4,0 |
| Europa Zachodnia | 260 | 323 | 354 | 4,4 | 4,7 |
| Inne kraje | 46 | 67 | 77 | 6,0 | 7,6 |
| Razem obydwie grupy krajów (bez socjalistycznych) | 925 | 1102 | 1 023 | 3,6 | 4,5 |

ŻRÓDŁO: Rocznik Statystyczny ONZ, 1964.

*) kraje uszeregowane są wg następujących grup: kraje wchodzące na drogę rozwoju gospodarczego obejmują Amerykę Łacińską (z wyjątkiem Kuby), Afrykę z wyjątkiem Republiki Południowej Afryki), Daleki Wschód (Azja z wyjątkiem Bliskiego Wschodu, Japonii i azjatyckich krajów socjalistycznych), Bliski Wschód (z Cyprem i Izraelem, ale bez Turcji i Zjednoczonej Republiki Arabskiej) oraz różne inne kraje (region Antyli i kraje nie wymienione w pozostałych rubrykach); kapitalistyczne kraje uprzemysłowione obejmują Amerykę Północną (Kanada i USA), Europę zachodnią (wszystkie kraje łącznie z Turcją) oraz różne inne kraje (Australię, Japonię, Nową Zelandię i Republikę Południowej Afryki).

UWAGA: liczby w tabeli zostały zaokrąglone i w podsumowaniach mogą się nie zgadzać.

Osłabienie tempa wzrostu gospodarczego wystąpiło w szczególności w większych krajach trzeciego świata. Przeważająca część krajów trzeciego świata daleka jest jeszcze od osiągnięcia celu wytyczonego w „dekadzie rozwoju".

### W PRZELICZENIU NA JEDNEGO MIESZKAŃCA...

Te ogólne dane nie obrazują jednak prawdziwej sytuacji, jeśli nie zostaną przeliczone na jednego mieszkańca. Dopiero wówczas otrzymuje się wskaźniki dające pewien pogląd na postępy gospodarcze i poprawę stopy życiowej. Z bliższej analizy wynika, że postępy te są w większości krajów wchodzących na drogę rozwoju gospodarczego niedostateczne, bądź wręcz znikome. Decyduje o tym nie tylko zbyt słabe tempo wzrostu produkcji przemysłowej i rolnej, lecz również wysoki przyrost naturalny.

Liczba mieszkańców trzeciego świata zwiększa się znacznie szybciej niż uprzemysłowionych regionów naszego globu, przy czym w ostatnich latach tendencja ta wyraźnie się wzmogła. W okresie 1955—1960 ludność Ameryki Łacińskiej, Afryki i Azji zwiększała się o 2,3 proc. rocznie, a w ciągu pierwszych 3 lat bieżącej dekady o ponad 2,5 proc. rocznie. Natomiast w uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych stopa przyrostu naturalnego przejawia względną stałość i kształtuje się na poziomie około 1,3 proc. rocznie.

Obecnie liczba mieszkańców trzeciego świata jest przeszło dwukrotnie wyższa niż uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych. Sytuację w tej dziedzinie ilustruje zamieszczona tabela.

**LUDNOŚĆ ŚWIATA WEDŁUG REGIONÓW (1955—1963).**

| Region | Liczba mieszkańców w mln | | | Roczne stopy przyrostu naturalnego (w procentach) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1955 | 1960 | 1963 | 1955—1960 | 1960—1963 |
| Kraje trzeciego świata | 1170 | 1311 | 1414 | 2,3 | 2,6 |
| Ameryka Łacińska | 172 | 197 | 213 | 2,6 | 2,7 |
| Afryka | 230 | 257 | 279 | 2,2 | 2,8 |
| Daleki Wschód | 716 | 801 | 861 | 2,3 | 2,4 |
| Bliski Wschód | 46 | 51 | 55 | 2,0 | 2,7 |
| Inne kraje | 5 | 6 | 6 | 2,1 | 2,4 |
| Uprzemysłowione kraje kapitalistyczne | 615 | 655 | 681 | 1,3 | 1,3 |
| Ameryka Północna | 182 | 199 | 208 | 1,8 | 1,6 |
| Europa zachodnia | 319 | 335 | 347 | 1,0 | 1,2 |

Źródło: „Rocznik Demograficzny ONZ 1965".

W drugiej połowie lat pięćdziesiątych dochód narodowy brutto na jednego mieszkańca wzrastał średnio o przeszło 2 proc. rocznie w obydwu grupach krajów, jednakże na początku bieżącego dziesięciolecia w kapitalistycznych krajach uprzemysłowionych dochód ten zwiększał się o ponad 3 proc., podczas gdy w krajach trzeciego świata, wziętych jako całość, tempo wzrostu wspomnianego dochodu spadło do 1,5 proc. Jedynym wyjątkiem był pod tym względem Bliski Wschód, gdzie nastąpiło wyraźne przyspieszenie tego tempa.

W roku 1962 ponad 90 proc. mieszkańców trzeciego świata, na których przypadały blisko trzy czwarte łącznego jego dochodu narodowego brutto, uzyskiwała dochód roczny per capita niższy aniżeli 300 dolarów. Pod tym względem sytuacja z roku 1962, a jak można sądzić na podstawie niekompletnych danych również z lat następnych, nie zmieniła się praktycznie rzecz biorąc w porównaniu ze stanem z roku 1955. Wydaje się z drugiej strony, że wysiłki podejmowane w omawianych krajach dały jednak pewien rezultat w postaci procentowego zmniejszenia się w ostatnich latach kategorii ludności ,której dochody roczne per capita są niższe aniżeli 100 dolarów lub wahają się w granicach 100—200 dolarów.

Jednak i w tej dziedzinie rozpiętość między trzecim światem a uprzemysłowionymi krajami kapitalistycznymi pogłębiła się na korzyść drugich. O ile w roku 1955 dochody roczne per capita wyższe niż 1 000 dolarów przypadały na 60 proc. ludności uprzemysłowionej części kuli ziemskiej, o tyle w roku 1963 proporcja ta wzrosła do 63 proc. Należy przy tym zaznaczyć ,że ta właśnie grupa krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo, osiągająca tego rzędu dochody per capita, uczestniczy w blisko 90 proc. w łącznym dochodzie narodowym brutto kapitalistycznych krajów uprzemysłowionych.

**DOCHÓD NARODOWY BRUTTO PER CAPITA W ROZNYCH REGIONACH ŚWIATA (1955—1962)**

| Region | Wartość w dolarach (w cenach z 1960 r.) | | | Roczne stopy wzrostu (w %%) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1955 | 1960 | 1962 | 1955—1960 | 1960—1962 |
| Kraje trzeciego świata | 119 | 132 | 136 | 2,1 | 1,5 |
| Ameryka Łacińska | 285 | 313 | 322 | 1,9 | 1,2 |
| Afryka | 96 | 105 | 107 | 1,8 | 0,9 |
| Daleki Wschód | 79 | 87 | 89 | 2,0 | 1,1 |
| Bliski Wschód | 201 | 245 | 272 | 4,0 | 5,4 |
| Inne kraje | 338 | 413 | 430 | 4,1 | 2,0 |
| Uprzemysłowione kraje kapitalistyczne | 1277 | 1417 | 1509 | 2,1 | 3,2 |
| Ameryka Północna | 2644 | 2714 | 2845 | 0,5 | 2,4 |
| Europa zachodnia | 815 | 970 | 1033 | 3,5 | 3,2 |

Źródło: Rocznik Statystyczny ONZ,1964.
a) dane prowizoryczne.

### PRZYCZYNY

Gdzie tkwią źródła niepowodzeń, jakie spotkały trzeeci świat w pierwszych latach obecnej dekady w jego dążeniu do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego i skrócenia dystansu dzielącego go od krajów uprzemysłowionych? Pełna odpowiedź na to pytanie wymagałaby dłuższego wywodu, wykraczającego poza ramy tego artykułu. Wydaje się jednak, że jedną z głównych przyczyn było niepomyślne dla krajów „surowcowych" kształtowanie się tzw. terms of trade, czyli relacji cen towarów eksportowanych przez te kraje do cen towarów importowanych przez nie.

Ekonomista jugosłowiański Janez Stanovnik w książce pt. „Dysproporcje ekonomiczne świata"[2]) stwierdza, że ceny towarów w handlu międzynarodowym nie kształtują się według prawa popytu i podaży, ale są w dzisiejszych warunkach przede wszystkim wypadkową stosunku sił ekonomicznych, bądź też następstwem monopolistycznej pozycji nabywcy lub sprzedawcy towarów. Kraje rozwinięte przemysłowo są w praktyce monopolistycznym wytwórcą sprzętu inwestycyjnego i utrzymują jego ceny na relatywnie wysokim poziomie. Natomiast kraje słabo rozwinięte wywożą głównie surowce, które w trzech czwartych kierowane są do krajów uprzemysłowionych, będących z kolei również monopolistycznym nabywcą surowców. Daje to tym krajom możność wywierania wpływu na relatywnie niskie kształtowanie się cen surowców. Zjawisko to z pewnymi przerwami, jak np. w roku 1963 i częściowo w roku 1964, ma charakter długookresowy.

Oblicza się, że w ciągu ostatnich dziesięciu lat kraje słabo rozwinięte poniosły, wskutek niekorzystnych dla nich terms of trade, stratę prawie 30 mld dolarów. Oznacza to, że wspomniane kraje straciły z tego tytułu sumę równą wartości dokonanych przez nie w tym okresie inwestycji. Nic dziwnego, że w takiej sytuacji nie mogło być mowy o poważniejszym przyspieszeniu tempa wzrostu gospodarczego.

Druga podstawowa przyczyna tkwi chyba w braku koncepcji rozwoju gospodarczego, która mogłaby znaleźć zastosowanie w trzecim świecie i dać mu oczekiwane rezultaty. Ekonomiści reprezentują w tej dziedzinie najrozmaitsze poglądy. Np. eksperci FAO zalecają krajom, wchodzącym na drogę rozwoju gospodarczego, poświęcenie głównej uwagi wzrostowi produkcji rolnej. Ma to może uzasadnienie na tle krytycznej sytuacji żywnościowej w trzecim świecie, ale wątpliwe jest, czy stanowi remedium na jego problemy ekonomiczne. W każdym razie dźwignięcie się ze stanu zacofania gospodarczego wymaga odpowiednich postępów uprzemysłowienia. O tym, czy główne uderzenie należy skierować na rolnictwo, górnictwo, czy też na przemysł przetwórczy, powinny decydować specyficzne warunki poszczególnych krajów. Szkopuł w tym, że właściwie nie ma jeszcze skrystalizowanego pod tym względem programu rozwojowego.

I znów wypada nawiązać do słów U'Thanta, wypowiedzianych na inauguracyjnym posiedzeniu zeszłorocznej walnej sesji ECOSOC. Sekretarz Generalny ONZ stwierdził, iż wyniki gospodarcze, uzyskane w ostatnich latach przez kraje trzeciego świata, „muszą niestety nastrajać pesymistycznie". Niepokojącym zjawiskiem jest m. in. zmniejszanie się pomocy finansowej dla tych krajów ze strony państw uprzemysłowionych. O ile w końcu lat pięćdziesiątych i w pierwszych latach obecnej dekady pomoc ta znacznie wzrastała, o tyle od roku 1962 powiększa się w stopniu znikomym a w każdym razie nie stanowi odpowiednika 1 proc. dochodu narodowego krajów uprzemysłowionych, przez co jeden z głównych postulatów ONZ nie jest wypełniony.

Oświadczenie U'Thanta było z jednej strony sygnałem ostrzegawczym, z drugiej zaś miało charakter apelu o zmobilizowanie opinii światowej do realizacji celu należącego do głównych zadań, w obliczu których stoi ludzkość.

[1]) Raport ECOSOC pt. „Tendences Economiques mondiales", Genewa 1965.
[2]) Janez Stanovnik: „Ekonomske disproporcje u svetu", Belgrad 1964.

## ze świata

### INWESTYCJE W RUMUNII

Plan gospodarczy Rumunii w obecnym okresie 5-letnim (1966 do 1970) przewiduje zwiększenie inwestycji przemysłowych o około 79 proc. w porównaniu z poprzednią 5-latką. Większa część nakładów ma pójść na budowę nowych kombinatów i fabryk. Zwraca uwagę rozwój przemysłu przetwórczego i spożywczego. Plan przewiduje mianowicie budowę 4 cukrowni, 2 olejarni, 21 zakładów mleczarsko-serowarskich, 30 piekarni mechanicznych, 4 fabryk konserw, 5 wytwórni lodówek. Łącznie uczyni to 89 fabryk i 35 nowych wydziałów produkcyjnych w istniejących już zakładach przemysłu spożywczego. (B. O.)

### BUŁGARIA I WINOGRONA

Zdaniem zachodnioeuropejskich ekspertów Bułgaria stała się dzisiaj największym eksporterem winogron, wywożąc w r. 1965 na rynki europejskie 859 tys ton winogron.

W ciągu 3 ostatnich lat Bułgaria eksportowała do państw Europejskiego Wspólnego Rynku winogrona wartości 2,5 mln dol. rocznie, chociaż kraje te obciążyły dodatkowo eksport bułgarskich winogron 3 dolarami na każde 100 kg. (B. O.)

### ZAMÓWIENIA RADZIECKIE W JAPONII

Związek Radziecki zawarł ostatnio szereg transakcji z przemysłem japońskim w sprawie importu rur stalowych. Kompania metalowa „Sumistomo" zobowiązała się do dostawy 30 tys. ton sześciennych takich rur do września rb. w zamian za surówkę żelazną. Kompania „Sanyo" dostarczyć ma rury budowlane wartości 220 mln yenów. Prócz tego ZSRR pertraktuje w sprawie zakupu dalszych partii rur z kompaniami „NKK", „Kobe" i „Yawata". (B. O.)

### SUKCES W HANDLU ZAGRANICZNYM JUGOSŁAWII

Omawiając stan handlu zagranicznego Jugosławii w r. 1965, dziennik „Die Welt" podaje szereg interesujących danych.

Według relacji dziennika zachodnioniemieckiego obroty handlowe Jugosławii z NRF wzrosły o 16 mln dolarów, przy czym eksport jugosłowiański do Niemiec Zachodnich wyniósł 95 mln dol., a import z tego państwa 115 mln dol., co w porównaniu z r. 1964 oznaczało zmniejszenie deficytu handlowego o 20 mln dol. W ramach eksportu do NRF udział produkcji przemysłowej Jugosławii osiągnął 55 proc.

„Die Welt" stwierdza następnie, że eksport globalny Jugosławii osiągnął wartość 1 mld dol. i import 1,2 mld dol., wskutek czego deficyt handlowy z 364 mln dol. w r. 1964 spadł do 170 mln dol. w r. 1965.

Struktura handlu zagranicznego Jugosławii ze 108 państwami — zdaniem „Die Welt" — wyglądała następująco: 49 proc. obrotów dotyczyło państw kapitalistycznych, 35 proc. państw socjalistycznych — członków RWPG i 16 proc. państw tzw. „trzeciego świata".

Według oświadczenia przedstawiciela jugosłowiańskiego związkowego Sekretariatu Finansów w dn. 19.I rb., Jugosławia po raz pierwszy zamknęła bilans płatniczy roku 1965 saldem dodatnim wysokości 8 mln dol. Dla gospodarki jugosłowiańskiej jest to wydarzenie o dużej wadze.

Przedstawiciel resortu finansów zapowiedział, że gromadzenie dalszych tego rodzaju nadwyżek posłuży stworzeniu zapasów złota i środków dewizowych specjalnego funduszu, który powinien umożliwić Jugosławii uczynienie dinara do r. 1970 wymienialną walutą międzynarodową. (B.O.)

### TEZAURYZACJA ZŁOTA

Ekonomiści amerykańscy twierdzą, że prawie cała ilość złota wydobytego w ciągu 9 miesięcy r. ub. w państwach kapitalistycznych, a wynoszącego ok. 1 mld dolarów, znalazła się w rękach prywatnych dla celów spekulacyjnych. W tym samym okresie zapasy złota państw kapitalistycznych uległy zmniejszeniu o 35 mln dol. do poziomu 43 025 mld dol. (B.O.)

### EKSPORT MARMURU Z JUGOSŁAWII

W r. 1965 Jugosławia eksportowała 11 tys. m. sześć. bloków i płyt marmurowych oraz granitu wartości 1,5 mln dolarów, uzyskując tym samym 250 tys. dolarów ponad plan. W r. 1966 przewiduje się eksport tego rodzaju wartości 1,9 mln dol.

Zdaniem przedsiębiorstw handlu zagranicznego eksport marmuru i granitu może nadal wzrastać, jeśli kamieniołomy będą się w większym stopniu liczyły z wymaganiami standardowymi odbiorców. (B.O.)

## ŚWIAT - EKONOMIA - POLITYKA

# FRANCJA od wewnątrz i od zewnątrz

Kiedy w ostatnich dniach października ub. r. francuskie Zgromadzenie Narodowe uchwalało budżet na 1966 rok — będący zarazem pierwszym rokiem realizacji V-tego francuskiego planu pięcioletniego, obejmującego lata 1966—1970 — nikt jeszcze nie mógł przewidzieć wyniku wyborów prezydenckich i ich skutków.

Apelując wówczas o uchwalenie budżetu przez parlament według przedłożonego projektu, minister finansów Giscard d'Estaign wykazywał, że został on opracowany z uwzględnieniem dwóch celów — wyposażenia gospodarki francuskiej w ustabilizowaną i trwałą podstawę w związku z podniesieniem stopnia konkurencyjności na arenie międzynarodowej — i modernizacji jej aparatu produkcyjnego. Zrównoważenie budżetu (dochody 106.192 mln fr, wydatki 106.182 mln fr) założono nie w drodze nałożenia nowych podatków, co się godzi podkreślić, lecz poprzez osiągnięcie ogólnej stabilizacji. *)

Do zrównoważonej ekspansji gospodarczej miała wrócić cała gospodarka. Wskaźnik wzrostu wydatków państwa według założeń miał zwiększać się w takim samym stopniu co dochód narodowy. Od wielu lat osiągnięcie stabilizacji było ideałem poważnej grupy działaczy gospodarczych.

Jak pamiętamy, w latach powojennych gospodarkę francuską cechował stały wzrost cen przekraczający często w skali rocznej pięć, sześć procent. Stan ten stawał się szczególnie niebezpieczny po przystąpieniu Francji do EWG przy szybkim znoszeniu w niej wewnętrznych barier celnych.

W 1963 r. przystąpiono do walki z „przegrzaną" koniunkturą i w ślad za nią rozwijającą się inflacją. Program stabilizacji realizowany był z uporem i wiarą w jego słuszność przez ministra finansów Giscard d'Estaign. Pod koniec ubiegłego roku mógł on z zadowoleniem stwierdzić, że wzrost cen we Francji został doprowadzony do niższego poziomu niż w krajach konkurencyjnych (niższy niż w NRF, Anglii, Włoszech i Holandii). Jednak, jak to często w historii bywa, to co z punktu widzenia zewnętrznych interesów Francji było osiągnięciem, w jej rozgrywkach wewnętrznych stało się przyczyną porażki gen. de Gaulle'a w pierwszej fazie wyborów.

Jest niezaprzeczalnym faktem, że inflacja we Francji została zahamowana, frankowi przywrócono stabilność i stał się on jedną z walut mocnych, że wzrosła konkurencyjność towarów francuskich, że uzyskano znaczną poprawę bilansu handlowego i płatniczego i zwiększono zapasy złota i dewiz. Lecz jednocześnie wystąpiło znaczne zwolnienie rozwoju produkcji przemysłowej i inwestycji w sektorze kapitału prywatnego. W poszczególnych okręgach wystąpiło zjawisko bezrobocia. Spadek aktywności w inwestycjach i produkcji przemysłowej oraz wzrost bezrobocia zmniejszyły na rynku wewnętrznym siłę kupna i jego rozmiary. To zaś „uderzyło" w obroty gospodarki chłopskiej i handlu. Wszystko razem musiało prowadzić do wzrostu niezadowolenia. Niezadowolenie zaś uzewnętrzniło się w spadku ilości głosów oddanych na gen. de Gaulle'a.

W momencie, kiedy wydawało się, że gospodarka francuska zerwała ostatecznie ze złą tradycją „inflacyjnego" jej rozwoju, ministrowi Giscard d'Estaign zamiast pochwał zaproponowano zmianę ministerstwa, czego nie przyjął. Odium wyborów zmusiło gaullistów do zmian na tym stanowisku. Fotel ministerialny objął Michel Debré. Jest prawie pewne, że w ślad za tym również i program gospodarczy zostanie przypuszczalnie zmodyfikowany w ten sposób, by mógł zapewnić gaullistom zwycięstwo w wyborach powszechnych w 1967 roku. Objęcie resortu finansów i gospodarki przez Michela Debré giełda paryska odnotowała kilkudniową zwyżką notowań.

Wśród stałych obserwatorów rozwoju gospodarki francuskiej powstało pytanie w jakim kierunku pójdą dalsze zmiany. Obecnie gospodarka ta ma wiele rezerw wygospodarowanych w poprzednich pięciu latach. Dwuletni program wyborczy nie powinien jej zaszkodzić, tym bardziej, że już w ostatnich miesiącach zaczęły się pojawiać oznaki nowego rozwoju gospodarczego. Poważnie zasilono wybrane gałęzie przemysłowe w nowe fundusze inwestycyjne. Wydaje się, że również wprawione w ruch zostaną nowe bodźce w celu poprawy dochodowości rolnictwa i zwiększenia obrotów handlu oraz zwiększenia inwestycji w sektorze prywatnego kapitału.

Mówi się, że minister Debré będzie co najmniej takim samym zwolennikiem gospodarki kierowanej jak jego poprzednik, lecz że będzie się mniej troszczył o rygorystyczną i ustabilizowaną politykę budżetową i finansową, że będzie mniej ortodoksyjny w kwestiach pieniężnych. Najciekawsze jest to jaką będzie ta polityka we Francji po 1967 r. Czy będzie ona zgodna z założeniem podstawowym francuskiego planu pięcioletniego — zwiększenia konkurencyjności francuskiej gospodarki w stosunku do jej partnerów w EWG, konkurencyjności francuskich towarów na rynkach światowych.

Czy Francja zdoła zmniejszyć do 1970 r. dystans, dzielący ją od potencjału gospodarki zachodnioniemieckiej, która przeżywa obecnie szereg trudności. Wydaje się, że dla Francji sprawa ta jest również ważna jak wybory. Jeżeli gospodarka francuska przegra istniejącą obecnie szansę, to po zakończeniu w EWG tzw. okresu przejściowego znajdzie się w pozycji słabszego partnera.

Wydaje się, że czołówka obecnego rządu w pełni zdaje sobie sprawę z politycznych przesłanek walki, jaka ją czeka, o utrzymanie i zwiększenie roli Francji w łonie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Wskazuje na to stanowisko jakie zostało zajęte w pierwszym po sześciomiesięcznej przerwie posiedzeniu Rady Ministerialnej EWG (odbytej 18 i 19 stycznia w Luksemburgu) przez francuskiego ministra spraw zagranicznych. Francja nie zgadza się na głosowanie większościowe, które uzależniłoby już obecnie jej politykę gospodarczą od decyzji ponadnarodowych, nie zgadza się też z rolą jaką odgrywa dotychczas Komisja EWG kierowana przez Hallsteina. Kwestia rolna przestała już być głównym punktem spornym, właściwie została ona załatwiona już wstępnie w zgodzie z interesami Francji i interesami pozostałych członków Wspólnoty.

Jeżeli się nawet przypuści, że pozostali członkowie EWG i tym razem pójdą na ustępstwa, to jednak nie należy zapominać, że pomyślne uregulowanie przesłanek politycznych to jeszcze nie wszystko. We współzawodnictwie, jakiego jesteśmy świadkami w łonie EWG, decydującym czynnikiem jest dynamizm gospodarczy, szybkość zmian struktury ekonomicznej, zdolność do zmobilizowania wewnętrznych rezerw itp. Jest rzeczą niezmiernie ciekawą w jakiej mierze rząd obecny do wyborów powszechnych w 1967 r. będzie w stanie rozwiązywać jednocześnie zagadnienia związane z sytuacją wewnętrzną i z trudnościami w walce o pozycję Francji w gospodarce światowej. Czy uda się nie dopuścić do odżycia niewygasłych jeszcze zupełnie ognisk i tradycji inflacyjnych, szczególnie obecnie przy narastaniu nowej ekspansji gospodarczej i przedwyborczym realizowaniu polityki zwiększania dochodów wielu grup społeczeństwa?

MIROSŁAW DYNER

*) W założeniach planu postawiono sobie za cel osiągnięcie 5-procentowego średniorocznego przyrostu produkcji w okresie pięciolatki przy utrzymaniu wzrostu cen na poziomie 1,5 proc.

# PRASA o problemach gospodarczych

Dwudziesta pierwsza rocznica wyzwolenia Warszawy dała okazję do wielu publikacji na temat problemów stołecznego miasta. Publikacje te nie zawsze zresztą mają charakter prasowy — można do nich zaliczyć również ciekawy i oryginalny film **Budrewicza „Homo Varsoviensis"**, wyświetlany w ubiegłym tygodniu przez telewizję.

Oczywiście takie okazjonalne wypowiedzi czy artykuły mają zawsze nieco świąteczny charakter i siłą rzeczy koncentrują się bardziej na tym, co już zostało zrobione, niż na przyszłości. Stolica zaś jest tym zakątkiem kraju, w którym przyzwyczailiśmy się od lat dwudziestu do dynamicznych przemian — i oczekujemy, że będą one następowały nadal w co najmniej takim samym tempie. Siłą więc rzeczy zainteresowanie skupia się na przyszłości, na tym co w latach najbliższych zbudujemy, zmienimy, zreorganizujemy. Pewnych — choć wycinkowych odpowiedzi na ten temat można szukać w wywiadach, jakich udzielili tygodnikowi **„STOLICA"** dwaj — najbardziej chyba kompetentni działacze — I sekretarz KW **tow. Kociołek** i Przewodniczący Prezydium SRN — **Janusz Zarzycki.** Obaj rozmówcy zastrzegają się zresztą, że mówienie o dalszej nieco przyszłości Warszawy jest sprawą trudną — dopiero bowiem za 2 lata będzie gotowy wspólny plan perspektywiczny stolicy i regionu podwarszawskiego do r. 1985.

Janusz Zarzycki — siłą rzeczy — skupił się w swej wypowiedzi bardziej na problemach sensu stricto gospodarki miejskiej, a więc budownictwa, komunikacji, remontów itp. Zapowiedział koncentrację budownictwa mieszkaniowego w br. na Pradze i w Śródmieściu (Wschodnia Ściana, Żelazna Brama, Bródno, Szmulowizna). Warszawa ma poważne kłopoty z wykonawstwem, szczególnie w budownictwie przeznaczonym dla służby zdrowia, handlu itp. Wynika to z braku rąk do pracy oraz zbyt małej mechanizacji robót budowlanych. Drugi centralny dla życia miasta problem — to komunikacja miejska. Jej poprawa uzależniona jest od rozbudowy arterii komunikacyjnych, dostaw nowego taboru i lepszego wykorzystania już istniejącego. Jeżeli chodzi o pierwszy punkt — to najważniejszą sprawą jest budowa nowej arterii łączącej południowe dzielnice Warszawy lewobrzeżnej z Saską Kępą i Grochowem przez Most Łazienkowski. Również w niedalekiej przyszłości konieczne będzie wprowadzenie pod ziemię tramwajów w ciągu ul. Marszałkowskiej, gdyż dwie istniejące arterie Północ—Południe zaczynają już „pękać w szwach".

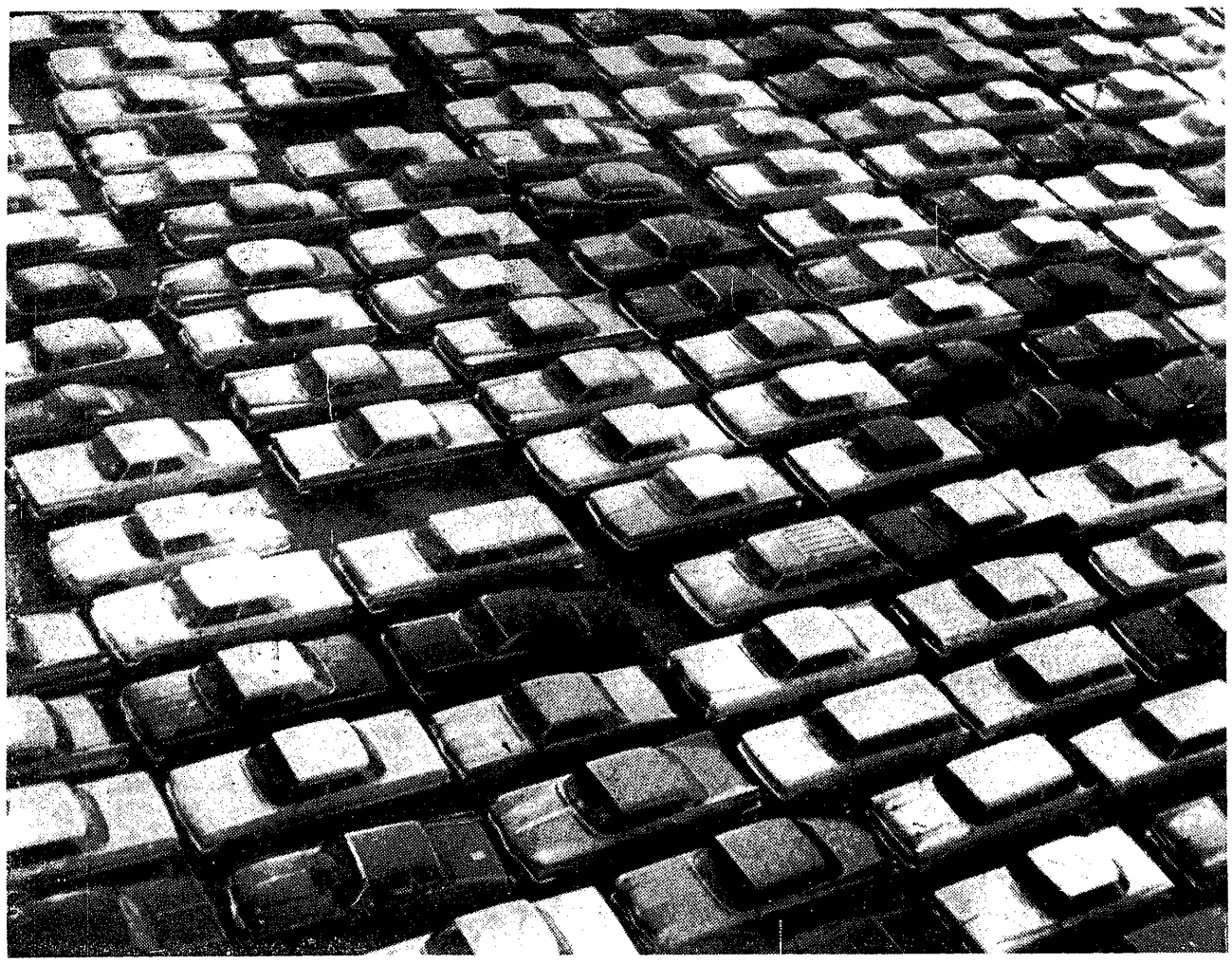
Stanisław Kociołek większy nacisk położył na sprawy przemysłu i związane z tym problemy deglomeracji. Naczelne zagadnienie to nowoczesność. Choć osiągnięty został w tym względzie pewien postęp — tow. Kociołek uznał go za niedostateczny. Szczególnie dużo jest do zrobienia w dziedzinie modernizacji procesów produkcyjnych — wymaga to jednak zmian w strukturze nakładów inwestycyjnych. Rozmówca „Stolicy" nie uznał również za zadowalające postępy w dziedzinie eksportu wyrobów warszawskiego przemysłu. Szczególne zadania wynikają bowiem z ogólnych założeń w sprawie wywozu za granicę — ma przede wszystkim wzrastać eksport maszyn i urządzeń o wysokim stopniu przetworzenia, a w tej właśnie produkcji Warszawa zajmuje poczesne miejsce.

Wypowiedzi gospodarzy miasta ciekawie korespondują z danymi, zawartymi w artykule **Jerzego Mikke** pt. **„Miasto bez makijażu"**, opublikowanym w ostatniej **„POLITYCE"**. Artykuł ten ma być, według założeń autora, próbą odpowiedzi na pytanie „dlaczego Warszawa jest miastem tak trudnym do życia". Autor oparł się na ankiecie przeprowadzonej przez Ośrodek Badania Opinii Publicznej przy Polskim Radio. Z ankiety tej wynika, że warszawiacy znacznie ostrzej odczuwają różne niedomagania w gospodarce miejskiej, niż mieszkańcy innych miast w Polsce. Na pierwszym miejscu figuruje komunikacja miejska. Czterokrotnie więcej (relatywnie) warszawiaków niż mieszkańców innych miast, skarży się właśnie na tę dziedzinę gospodarki komunalnej. Brak wyraźnego postępu trwa tu od lat. Autor próbuje dać krótką analizę przyczyn. Warszawa obszarowo jest jednym z największych miast Europy (większym od Paryża), co — obok takich paradoksów, że poważną część miasta (blisko połowa!) należy do 6-ciu PGR-ów i 6-ciu Państwowych Gospodarstw Leśnych — musiało niezwykle rozciągnąć linie komunikacyjne, a przy jednym z najniższych w Europie wskaźników ilości taboru komunikacji miejskiej w stosunku do ilości mieszkańców — dotkliwie odbić się na warunkach, w jakich warszawiacy jeżdżą po swym mieście. Druga przyczyna — to fakt, że ok. 75 proc. mieszkańców zatrudnionych jest w innych dzielnicach, a w innych mieszka. Tak więc pół miliona osób musi codziennie jeździć, z tego połowa co najmniej dwoma środkami lokomocji. Jeżeli dodać do tego 140 tys. dojeżdżających do pracy w Warszawie spoza terenu miasta — przestaje dziwić ogromna statystyczna ruchliwość mieszkańców.

Druga bolączka mieszkańców, wynikająca z niedostatków gospodarki, choć tym razem już nie tylko miejskiej — to złe zaopatrzenie sklepów i za mała sieć usług. Blisko 45 proc. warszawiaków musi zaopatrywać się w szereg artykułów codziennego użytku (np. warzywa, artykuły delikatesowe itp.) na terenie innych dzielnic. Podobnie jest z usługami.

Konkluzje autora są ostre, ale chyba usprawiedliwione. Zarówno w ogromnej większości miast kraju, jak i w wielkich metropoliach innych państw socjalistycznych zdołano znacznie lepiej rozwiązać problemy gospodarki miejskiej, wykazując więcej szacunku i troski o czas mieszkańców. Cała sprawa nie sprowadza się jednak do sprawy szacunku i troski o dobro mieszkańców — ma ona i inne reperkusje. Jak wiadomo, rozwój przemysłu warszawskiego, a również i innych dziedzin gospodarki dokonywać się powinien głównie, a nawet prawie wyłącznie drogą wzrostu wydajności pracy. Słusznie zwraca się uwagę na niewłaściwą strukturę inwestycji w przemyśle na to, że mało jest inwestycji modernizujących w tym kierunku procesy produkcyjne. Czy jednak nie taki sam wpływ mają inwestycje w gospodarkę miejską, zmniejszające czas i wysiłek pracowników, poświęcany na dojazdy, zakupy itp. czynności? I czy — co ważniejsze — modernizacja procesów produkcyjnych da spodziewane wyniki bez istotnej poprawy dotychczasowego stanu rzeczy w dziedzinach, decydujących o całej reszcie pozaprodukcyjnego życia mieszkańców?

**S. C.**



**Taki tłok na parkingach na szczęście nam nie grozi...**

(Foto Archiwum)

# ze świata NAUKI I TECHNIKI

## Miliony w wiórach

Prawie 40 proc. stali, żeliwa i metali kolorowych zużywanych przez nasz przemysł maszynowy zamienia się w wióry, których każda tona przynosi niemal 40 tys. zł. strat. Mimo wieloletnich dyskusji nie może ruszyć z miejsca program szerokiego stosowania maszyn do obróbki plastycznej powszechnie już stosowanych w świecie. Eksperci oceniają, że w tej dziedzinie nasz przemysł maszynowy dzieli od światowej czołówki dystans sięgający 20 i więcej lat. (BN-T PAP).

## Rekordy Japonii

Ekspansja japońskiego przemysłu elektronicznego przybiera na sile. Już dziś pokrywa on ponad połowę ogólnoświatowego zapotrzebowania na małe tranzystorowe radioodbiorniki i magnetofony. (Przegląd Techniczny 49/65).

## Klej ratuje odlewy

Pęknięte odlewy żeliwne wyrzucano do niedawna na złom, ponieważ żeliwo nie nadaje się w zasadzie do spawania. Szczecińska Stocznia Remontowa „Parnica" zorganizowała ostatnio centralny ośrodek klejenia odlewów żeliwnych, wykonując m. in. naprawy korpusów i głowic silników, pomp i maszyn. Jak wykazały doświadczenia, klejenie pękniętych odlewów żeliwnych żywicami epoksydowymi daje świetne rezultaty; tak naprawione części zdają bez zarzutu wieloletni egzamin w ciężkich warunkach pracy na morzu. (BN-T PAP).

## Radzieckie bloki o mocy 300 MW

W radzieckich elektrowniach uruchomione zostały ostatnio bloki energoelektryczne o mocy 300 MW. Jednostki te przewyższają zatem pod względem mocy niemal wszystkie największe bloki zainstalowane w elektrowniach Europy. To samo dotyczy parametrów pary, pod tym względem są bowiem radzieckie bloki na poziomie przodujących elektrowni amerykańskich.

Nowe bloki zainstalowane zostały w różnych elektrowniach i przystosowane do zasilania różnego rodzaju paliwami stałymi, ciekłymi i gazowymi. Doświadczenia uzyskane przy montowaniu i uruchamianiu bloków o mocy 300 MW mają być wykorzystane przy wprowadzaniu do ruchu bloków o jeszcze większej mocy, a mianowicie 500 i 800 MW. (Przegląd Techniczny 52/65).

## Elektromózgi — warunek postępu

Rozwój elektronicznej techniki obliczeniowej jest już procesem trwałym, warunkującym obecnie postęp techniczny i ekonomiczny w świecie. Przed 2 laty mieliśmy w kraju 34 maszyny matematyczne, ostatnio ilość ta wzrosła do 74. Programy na najbliższe 5 lat przewidują, że do 1970 r. przybędzie nam 215 nowych urządzeń, a więc łącznie dysponować będziemy ponad 280 elektromózgami.

Będą to głównie produkowane w kraju maszyny dwóch znanych już rodzin „ZAM" i „Odra", w tym 45 sztuk „ZAM-41" (do przetwarzania danych do celów zarządzania gospodarką), 60 — „ZAM-21" (do obliczeń numerycznych) i 7 — „ZAM-51" (służące równocześnie do obliczeń numerycznych i przetwarzania danych). Wśród 100 nowych egzemplarzy „Odry" będą obecnie produkowane i zmodernizowane maszyny, służące do sterowania procesami produkcyjnymi, kalkulatory oraz „Odra" 1013" — 3-krotnie szybsza, wyposażona w małą pamięć ferrytową. Maszyny matematyczne będziemy też importować (z ZSRR, USA i Francji).

W ciągu 2 najbliższych lat powstanie w kraju 12 nowych ośrodków obliczeniowych, zaopatrzonych w maszyny cyfrowe do przetwarzania danych. Ten wzrost, aczkolwiek szybki, nie zapewni nam — niestety — nawet środkowego miejsca w tabeli państw europejskich, korzystających z elektromózgów w praktyce gospodarczej. W ciągu ostatnich 2 lat wyższy przyrost pod względem liczby użytkowanych maszyn cyfrowych wykazywały nie tylko przodujące kraje przemysłowe, jak Anglia, Belgia, Francja, NRF czy Szwajcaria. Wyprzedzają nas też takie kraje, jak Grecja, Finlandia, a nawet Hiszpania (wzrost 490 proc.).

(BNT-PAP)

## Tworzywa sztuczne chronią wybrzeża morskie

W sierpniu 1965 r. w New Jersey do ochrony wybrzeża przed erozją falami morskimi zastosowano tworzywa sztuczne. Sieć z linn polipropylenowych o ciężarze 5.000 kG zatopiono na głębokości 4 do 5 m w odległości ok. 300 m od brzegu, obciążając ją 12 tonami ołowiu. W odstępach co 90 cm na linach zamocowane są szczelne maty, spoczywające z kawałków folii polipropylenowej i włókien. Na wyniki tej niezwykłej metody ochrony wybrzeża, których można się spodziewać za około 18 do 24 miesięcy — oczekuje się z dużym zainteresowaniem. („Przegląd Techniczny" 52/65).

# Aktualności

## DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

W chwili obecnej trudno jednak jeszcze ustalić, w jakim stopniu przesunięcie struktury nakładów inwestycyjnych w kierunku zjednoczeń i przedsiębiorstw jest tylko formalne, a w jakich wiąże się z rozszerzeniem inwestycji drobnych o charakterze przetwórczym i rekonstrukcji. (grg)

## ZAOSTRZENIE STAREJ DYSPROPORCJI

Według ostatnich danych, w końcu 1965 r. na 100 mężczyzn poszukujących pracy było ok. 1 000 wolnych miejsc pracy, a na 100 kobiet poszukujących pracy — tylko 21 wolnych miejsc pracy. Oznacza to, że mamy do czynienia z dalszym wzrostem wolnych miejsc pracy dla mężczyzn, przy utrzymujących się brakach pracy dla kobiet (w 1964 r. na 100 mężczyzn było ok. 200 wolnych miejsc pracy).

Doświadczenie wykazuje, że rozwiązanie tego problemu w krótkim czasie nie jest łatwe. Utrzymująca się dysproporcja i przewidywane jej utrzymanie i w bieżącym pięcioleciu wskazuje jednak, że celowe jest zwrócenie większej uwagi na szkolenie zawodowe młodzieży. Możliwe bowiem, że poprzez zdecydowane ograniczenie liczby chłopców przyjmowanych na naukę w zawodach, gdzie mogą pracować kobiety, omawiana dysproporcja dałaby się znacznie złagodzić. (grg)

## SŁUŻBOWE WOJAŻE

Podsumowanie wypłat na pokrycie kosztów delegacji służbowych za 1965 r. wykazuje, że wzrosły one w tym czasie o ok. 10 proc. w porównaniu z 1964 r. Wypłaty na delegacje służbowe były w minionym pięcioleciu jedną z najbardziej dynamicznych pozycji bilansu pieniężnych dochodów ludności. Na przestrzeni 1965 r. pochłonęły one ok. 5 mld. zł. Roczne wydatki na delegacje służbowe są ok. 5-krotnie wyższe od ubiegłorocznych nakładów inwestycyjnych na rozwój łączności. (grg)

## GLUTENOWY PROBLEM

W roku 1965 wystąpiła wyraźna zmiana struktury kierunków importu zboża. Ograniczono import zbóż konsumpcyjnych na rzecz zbóż paszowych. Wzrosła więc produkcja mąki i pieczywa w oparciu o pszenicę krajową o nieco mniejszej zawartości glutenu. Ponadto zgromadzono znaczne ilości pszenicy meksykańskiej o szczególnie niskiej zawartości glutenu. Jak już wiadomo z doniesień prasowych, jest to powodem pogorszenia jakości pieczywa.

W związku z tym rozważane są projekty wymiany części naszej pszenicy z ZSRR na pszenice syberyjską o wysokiej zawartości glutenu. Wiele wskazuje jednak, że znaczną poprawę jakości pieczywa można by osiągnąć przez przygotowanie właściwych mieszanek zbóż lo przemiału. Tak aby nie dopuścić do wypieków opartych wyłącznie na mące z pszenicy meksykańskiej. (grg)

## WŁÓKNO ZAMIAST SERÓW

Obserwowany od połowy r.ub. wysoki wzrost skupu mleka nie mógł być wykorzystany w pełni na cele konsumpcyjne ze względu na brak mocy przetwórczych, zwłaszcza w serowarniach i brak nowoczesnych urządzeń do produkcji wyższej jakości serów chudych. W konsekwencji znacznie większe niż planowano ilości mleka trzeba było przeznaczyć na produkcję kazeiny i włókna białkowego („Wipolan"). Produkcja tego ostatniego była w 1965 r. o ponad 30 proc. wyższa niż planowano. (grg)

## JEST PASZA — JEST MLEKO

Okazuje się, że rok 1965 zamknęliśmy wzrostem skupu mleka o ponad 14 proc. w porównaniu z 1964 r., a w grudniu 1965 r. skup mleka był o ponad 17 proc. wyższy niż przed rokiem. Zrozumiałe jest, że tak wysoki wzrost dostaw mleka do zlewni nie opiera się o wzrost hodowli bydła. Decyduje o nim lepsza sytuacja paszowa, którą zawdzięczamy szczególnie dobrym zbiorom siana i koniczyny w 1965 r., osiągniętym po złym ich urodzaju w 1964 r.

Jak bardzo sytuacja paszowa może rzutować na skup mleka, widoczne jest zwłaszcza na przykładzie województwa kieleckiego, gdzie był on w grudniu 1965 r. o ponad 45 proc. wyższy niż przed rokiem i lubelskiego (ok. 38 proc. wzrostu). Czy można jednak liczyć na równie korzystne dla wegetacji traw warunki w 1966 r.?

Fakty te powinny zachęcać do zwrócenia większej uwagi na zabiegi agrotechniczne na łąkach oraz siewy poplonów, nie tylko przez rolników, ale również przez spółdzielczość mleczarską. Zadowolenie z wyników skupu mleka osiągniętych w drugiej połowie roku 1965 i na początku 1966 r. nie może być powodem do osłabienia zabiegów zmierzających do trwałej poprawy żywienia bydła. (grg)

## JUŻ CZAS MYŚLEĆ O WIOSENNEJ ORCE

Dokonany pod koniec 1965 r. przegląd stanu zabiegów agrotechnicznych wykazał, że grudniowe ocieplenie pozwoliło wprawdzie na dokończenie zbioru buraków cukrowych i ich dostawę do cukrowni, nie zostały jednak zakończone orki zimowe. W gospodarstwach indywidualnych pozostało do zaorania ok. 40 proc. powierzchni gruntów pod wiosenne zasiewy, podczas gdy na koniec grudnia 1964 r. pozostało do zaorania tylko 30 proc. Najwięcej nie zaoranych gruntów pozostało na północy kraju, tj. w województwie koszalińskim i szczecińskim (ok. 60 proc. nie zaoranych gruntów pod wiosenne zasiewy).

Już obecnie niezbędne jest więc podjęcie przygotowań do sprawnego wykonania orek wiosennych. Odnosi się to zwłaszcza do Państwowych Gospodarstw Rolnych, gdzie zaległości są największe. (grg)

# Książki nadesłane

ZBIÓR UMÓW MIĘDZYNARODOWYCH POLSKIEJ RZECZYPOSPOLITEJ LUDOWEJ 1956 — str. 667, cena zł 30. Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 1965.

Praca obejmuje umowy dwustronne z 1956 r. i wielostronne z lat 1948 —1955.

ALBIN BRATKOWSKI — PRÓBA ZASTOSOWANIA PROGRAMOWANIA LINIOWEGO DO OPTYMALIZACJI REGIONALNEGO PLANU BUDOWNICTWA — Studium metodologiczne — str. 144, cena zł 33. Ośrodek Wydawniczy IOMB, Warszawa 1965.

Autor prezentuje teoretyczny model optymalizacyjny produkcji budowlanej w regionie, którego konstrukcja jest zaprojektowana, aby model mógł być (przy istniejących w Polsce środkach techniki obliczeniowej) przydatny w praktyce.

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY 1965 — str. 804, cena zł 90.— PWE, Warszawa 1965.

„Rocznik polityczny i gospodarczy 1965" zawiera opracowania omawiające ważniejsze wydarzenia polityczne, gospodarcze, naukowe i kulturalne w roku 1964. Oprócz stałych tematów, zamieszczanych w każdym kolejnym tomie „Rocznik 1965" obejmuje kilka szkiców i opracowań o charakterze okolicznościowym.

WACŁAW WILCZYŃSKI — RACHUNEK EKONOMICZNY A MECHANIZM RYNKOWY — str. 240, cena zł 16.— PWE, Warszawa 1965.

Próba przedstawienia ekonomicznych warunków racjonalizacji mechanizmu gospodarczego, których spełnienie w wysokim stopniu decyduje o jego efektywności. Poruszane w książce problemy stanowią ważki przyczynek do toczących się dyskusji na temat funkcjonowania socjalistycznej gospodarki narodowej i podejmowanych w tej dziedzinie reform.

LAWRENCE R. KLEIN — WSTĘP DO EKONOMETRII — tłum. z angielskiego: Antoni Banasiński i Bruno Górecki — str. 400, cena zł 36.— PWE, Warszawa 1965. Praca omawia podstawowe zagadnienia ekonometrii.

IRA KOŹNIEWSKA — TEORIA ODNOWIENIA — str. 192, cena zł 13.— PWE, Warszawa 1965.

Monografia przeznaczona dla ekonomistów zajmujących się w praktyce kwestią wykorzystania środków trwałych. Może ona spełnić rolę teoretycznej podstawy przy opracowywaniu zagadnień dotyczących rotacji środków trwałych w przedsiębiorstwach dysponujących dużą liczbą jednakowych maszyn, urządzeń, budynków.

ROZWÓJ TECHNIKI W PRL — Praca zbiorowa — str. 750, cena zł 100.— Wyd. Naukowo-Techniczne, Warszawa 1965.

Książka jest pierwszą w kraju próbą dokonania szerokiej analizy i osiągnięć technicznych poszczególnych dziedzin naszej gospodarki. Przegląd osiągnięć techniki w poszczególnych dziedzinach gospodarki uzupełniony jest syntetycznymi opracowaniami dotyczącymi najnowszych kierunków rozwoju techniki.

AUTOMATION UND TECHNISCHER FORTSCHRITT IN DEUTSCHLAND UND DEN USA — Europäische Verlagsanstalt, Frankfurt a M. 1965.

Praca zawiera zbiór opracowań o skutkach postępu technicznego, szczególnie automatyzacji w NRF i USA. Opracowania te były przygotowane na zlecenie Zw. Zaw. Metalowców w NRF. Zawierają one analizy i obserwacje zarówno związków zawodowych, instytucji naukowych, państwowych i międzynarodowych, jak również poszczególnych naukowców.

PRACE I MATERIAŁY nr 2(10) — str. 168, Międzyuczelniany Zakł. Problemowy Gospodarki Krajów Słabo rozwiniętych, Warszawa 1965.

Zeszyt zawiera m. in. następujące pozycje: B. Błaszczyszyn, Z. Dobrska, Z. Sadowski — Plan rozwoju gospodarczego kraju o profilu zbliżonym do Ghany (na lata 1964—70); E. Eshag, R. Thorp — Model „Inflacyjnej deflacji"; J. Kotowicz — Pakistan — dualizm regionalny; B. Janczewski — Rozwój społeczno-gospodarczy Indonezji.


ŻYCIE gospodarcze

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Romuald Gadomski (zast. red. nacz.), Jan Główczyk (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa" RSW „Prasa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, sekretarz redakcji 28-53-42, redaktorzy 28-83-92 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa" Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach województwa.

Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch". Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch" Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO nr 1-6-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-700041 VII O/M Warszawa.

Druk: Zakłady Drukarskie i Wklęsłodrukowe RSW „Prasa", W-wa, Marszałkowska 3/5.

Zam. 69. M-73.