

W NUMERZE:

Bronisław Fick — ZATRUDNIENIE 1966—1970 — MAKSYMALIZOWAĆ CZY OPTYMALIZOWAĆ — str. 1

Wbrew początkowym obawom okazuje się, że nawet oczekiwany wzrost demograficzny jest niedostateczny dla pokrycia rosnącego zapotrzebowania zakładów pracy na siłę roboczą. Ale czy wolno uznać za prawidłowy kierunek — rozwijanie wydajności w drodze wzmacniania nakładów pracy żywej, a nie wzrostu wydajności? Należy sprzeciwować założeniom polityki zatrudnienia, rozważać przyczyny presji na wzrost zatrudnienia i zastanowić się nad środkami interwencji.

Alicja Zatrzybówna — PODOFICEROWIE PRODUKCJI — NIECH SIĘ MARTWI MISTRZ — str. 1

Podział odpowiedzialności przebiega w zakładzie produkcyjnym tak jak na froncie. Dowódcą pierwszej linii — w tym przypadku mistrz — podejmować musi decyzje natychmiast, bowiem od szybkości jej podjęcia i wykonania zależy sukces. Dowódcy sztabowi — kierownicy fabryki — podejmują decyzje wojenne, a sama decyzja nosi już elementy strategii. Z decyzją jednak związaną jest integralnie odpowiedzialność za jej podjęcie i wykonanie.

Jaka jest odpowiedzialność majstra i jaka administracji zakładu i wyższego dozoru, gdzie kończą się kom-

petencje jednego a zaczynają drugich, kto i na jakiej podstawie ma odpowiadać za podjęte decyzje?

Mirosław Dynar — WIELKIE SPRAWY MAŁEGO EKSPORTU — KARIERA DZIAŁANIA — str. 3

O bogactwie narodów świadczy dziś nie wzrost spożycia artykułów żywnościowych, lecz wzrost konsumpcji artykułów pochodzenia przemysłowego. Działalność eksportowa — obejmująca artykuły tzw. grupy IV — ma dziś wyjątkowo pomyślną perspektywę rozwoju. Ale do należytego rozwoju tego eksportu jest jeszcze daleko. Co utrudnia eksport tych artykułów, co należy przedsięwziąć, aby pokonać trudności w tej dziedzinie?

Josef Goldmann, Josef Fick — WZROST GOSPODARCZY W CSRS — str. 8

W artykule podjęto próbę eksperymentalnego zastosowania metody Kaleckiego do Czechosłowackich danych statystycznych. Celem zastosowania modelu wzrostu gospodarczego jest chęć wytyczenia optymalnego toru przejścia z obecnych warunków gospodarczych na drogę zrównoważonego wzrostu.

Zbigniew Lewandowicz — RADZIECKA PIĆCIOLATKA — str. 11

Artykuł zwraca uwagę na niektóre aspekty kolejnej radzieckiej pięcioletki oraz na kierunki dyskusji jaka toczy się wokół projektu dyrektyw w Związku Radzieckim.

Cena 2 zł

Rok XXI

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

27 MARCA 1966 r. Nr 13 (758)

Zatrudnienie 1966 — 1970

MAKSYMALIZOWAĆ czy OPTYMALIZOWAĆ

(Artykuł dyskusyjny)

BRONISŁAW FICK

PROBLEM zatrudnienia staje się jedną z węższych spraw bieżącego pięcioletcia. Założenia planu 1966—67 w zakresie zatrudnienia zostały przekroczone w poważnym stopniu, powodując niewykonanie planu wzrostu wydajności pracy. Prace nad planem zatrudnienia na lata 1966—70 wykazują, że zapotrzebowanie jednostek gospodarki społecznej przekracza znacznie rozporządzalną podaż siły roboczej. Wyż demograficzny okazuje się niedostateczny dla pokrycia rosnącego zapotrzebowania zakładów pracy. Zmierzają one w kierunku rozwijania wydajności w drodze wzmacniania nakładów pracy żywej, a nie wzrostu wydajności.

— Czy taki kierunek można przyjmować za prawidłowy?

U progu nowego pięcioletcia wydaje się słusze sprzeciwianie się założeniom polityki zatrudnienia, rozważenie przyczyn presji na wzrost zatrudnienia i zastanowienie się nad środkami ekonomicznej interwencji.

PLAN A OPTYMALNE ZATRUDNIENIE

Wieloletnie i roczne plany zatrudnienia w gospodarce narodowej muszą realizować dwa zasadnicze cele. Pierwszym jest osiągnięcie stanu pełnego zatrudnienia, drugim natomiast zapewnienie zakładom pracy dopływu siły roboczej w rozmiarze niezbędnym dla wykonania planowanych zadań. Jak z tego wy-

nika powinna istnieć precyzyjna synchronizacja planowanego wzrostu zatrudnienia z planem rozwoju gospodarczego. Planowany rozwój gospodarczy musi bazować na rozporządzalnych zasobach siły roboczej, nie może natomiast od nich abstrahować. Decyduje to o pewnej nadzadaniowej sytuacji demograficznej, określającej podaż pracy żywej, która w znacznym stopniu determinuje planowaną dynamikę rozwoju gospodarczego i nawet w poważnym stopniu kierunki tego rozwoju.

Zapewnienie jednostkom gospodarczym dopływu siły roboczej w rozmiarze niezbędnym dla realizacji ich zadań nie może oznaczać dążenia do maksymalizacji zatrudnienia za wszelką cenę. Zadania gospodarcze muszą być wykonywane przy optymalnym kształtowaniu się nakładów pracy żywej. Z punktu widzenia efektywności ekonomicznej, dążenie jednostek gospodarczych do maksymalizacji zatrudnienia jest niepożądane. Pożądane jest natomiast dążenie do oszczędzania nakładów pracy żywej. Oznacza ono wysoką wydajność, obniżenie kosztów, podejmowanie wysiłku organizacyjnego i technicznego.

Przedsiębiorstwa powinny więc zmierzać do realizacji swoich zadań produkcyjnych przy najbardziej opłacalnych nakładach pracy żywej. W rzeczywistości tak nie jest. Przedsiębiorstwa dążą do wykonywania swoich zadań w drodze maksymalizacji zatrudnienia. Nie podejmują wysiłku w kierunku obniżenia pracochłonności produkcji i oszczędnej gospodarki nakładami pracy żywej, ale odwrotnie. Istnieje więc w mechanizmie gospodarczym jakiś strukturalny błąd, który powoduje, że wysiłek przedsiębiorstw zmierza w nieprawidłowym kierunku. Zjawiska te nie są nowe. Zaczęły one ujawniać się na realizacji ubiegłego planu pięcioletniego, ale występowały również w latach wcześniejszych.

Wysuwając postulat optymalizacji zatrudnienia wypada przede wszystkim sprzeciwować pojęcie pełnego zatrudnienia. Jest ono granicą, poniżej której polityka zmierzająca do minimalizacji zatrudnienia nie może się posuwać. Rozważać wypada również rezerwy zatrudnienia, z których może być czerpana siła robocza w sytuacji, gdy następuje zaangażowanie tej siły w rozmiarach, przekraczających stan określany jako pełne zatrudnienie.

CO TO JEST PEŁNE ZATRUDNIENIE

Ekonomiści kapitalistyczni rozpatrywali ten problem od strony bezrobocia. Dochodzili oni do wniosku, że stan pełnego zatrudnienia jest

osiągnięty, kiedy wielkość bezrobocia nie przekracza pewnego przyjętego procentu ogółu zatrudnionych. W gospodarce socjalistycznej pojęcie to nie zostało jeszcze ściśle sprecyzowane. Stąd też rozumiane jest ono rozmaicie. Stąd też dodatkowe trudności w realizowaniu polityki zatrudnienia. Nie zawsze bowiem dobrze wiadomo co właściwie polityka ta powinna zmierzać.

Szeroko pojęte pełne zatrudnienie może oznaczać zapewnienie pracy wszystkim ludziom zdolnym do pracy, którzy wyrażą chęć jej podjęcia i w odpowiednim rodzaju.

Przyjęcie takiej definicji pełnego zatrudnienia jako celu polityki gospodarczej jest jednak niemożliwe. Nie można zapewnić pracy wszystkim chętnym do jej podjęcia w miejscu ich zamieszkania i w odpowiednim rodzaju. Nie można bowiem przekreślać elementarnych zasad rządzących lokalizacją zakładów pracy, chociaż na pewno można i należy minimalizować konieczne ruchy migracyjne. Podobnie nie do utrzymania jest warunek dotyczący rodzaju pracy. Rozwój gospodarczy nie może kierować się przesłankami wynikającymi z przypadkowych wyborów rodzaju pracy, jakich mogą dokonywać członkowie społeczeństwa. Dlatego pojęcie pełnego zatrudnienia należy zwięzić; może ono oznaczać jedynie zabezpieczenie pracy wszystkim zdolnym do pracy i pragnącym ją podjąć, ale niekoniecznie w miejscu ich zamieszkania i niekoniecznie w wybranych przez nich rodzajach pracy.

Jednakże i tak rozumiane pełne zatrudnienie jest pojęciem zbyt szerokim. Wśród osób pragnących podjąć pracę wyróżnić można, z punktu widzenia kierujących nimi motywów, dwie grupy. Pierwsza podejmuje pracę w celu zapewnienia środków utrzymania sobie i swoim rodzinom. Druga natomiast chce podjąć pracę nie dlatego, żeby zapewnić rodzinie niezbędne środki utrzymania, ale żeby podwyższyć je — często nawet już wysoki — standard życiowy. Jest to zasadniczo różna motywacja.

O ile zapewnienie dostatecznej liczby miejsc pracy dla pierwszej grupy jest bezwzględna koniecznością o tyle konieczność ta nie istnieje w zakresie drugiej grupy. Jeśli pełne zatrudnienie określać ma minimalny stan zatrudnienia, poniżej którego nie można zejść, to należy je uznawać za zrealizowane wówczas, gdy rodziny mają zapewnione środki utrzymania na odpowiednim poziomie z tytułu pracy

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Podoficerowie produkcji

Niech się martwi mistrz

ALICJA ZATRZYBÓWNA

ZBIORNIK miał być pomagany od wewnątrz farbą chlorokauczkową, która grozi zatruciem. Przepisy nakazują użycie maski, ale w ostatniej chwili okazało się, że stare pochłaniacze nie gwarantują bezpieczeństwa.

— Ja ci to zrobię, majster — zaproponował jeden z robotników.

Cała zmiana przeżyła chwilę grozy, kiedy człowiek w beżowym fartuchu pochłaniacza tkwił na dnie zbiornika, wspomagany tylko sprężonym powietrzem. Behapowiec zjawił się w hali po zakończeniu roboty.

— Gdyby się nie powiedzio — powiada mistrz — ja bym odpowiadał.

Kto inny nie zamówił pochłaniacza, nie skontrolował przydatności masek ochronnych, ale wina spada na majstra.

To była sytuacja graniczna, nosząca cechy bezwzględnej konieczności. Mijał termin dostawy zbiornika. Temat nieomal na scenę, tylko, że mało kogo wzruszy tragedia rzeczy zwyczajnych — bez kobiecy, zdrady i wrogich rywali.

Co dzień rozgrywa się w fabryce małe dramaty. Najczęściej dochodzi do spórów w warsztacie, gdzie płynące z „góry” decyzje, projekty, pouczenia nabierają kształtów produkowanego przedmiotu. Tutaj, „na dole”, rozpoczyna się obszar działania i odpowiedzialności mistrza. Oczywiście należy do rzadkich wyjątków wystawianie na próbę czyjegós życia. Przykład odsłania po prostu w dosadny sposób cenę decyzji, które musi podejmować majster, wybierając nawet niekiedy rozwiązania niewygodne dla siebie.

Mistrz z rutyną zawodową nie zwykł zwracać głowy szefom, dodajmy — niezliczonym. Mnóstwo spraw załatwia samodzielnie. Jeśli się zdarzy, że sam nie podoła trudnościom — chwytą za telefon.

O godzinie 13.30 — opowiada mistrz — dzwonię do specjalistycznej komórki z zapytaniem, co robić. Krótko mówiąc, chodziło o zasadniczą rzecz: przerwać produkcję czy pracować dalej. W słuchawce — odpowiedź: „pomyślimy o tym jutro”. Wiem, że jutro będzie za późno, bo od nas jest uzależniona druga i trzecia zmiana. „U góry” mają czas — my go nie mamy. Po każdym sygnale z warsztatu, trzeba reagować natychmiast.

W pojęciu mistrza, który czuje się jak dowódca odcinka na otwartej pozycji, niezdeterminowana odpowiedź zwierzchników przypomina rady cywila, udzielane z dala od frontu, na bezpiecznej odległości. W hali nie można siedzieć i czekać z założonymi rękami.

Naczelnny dyrektor „Zastalu” w Zielonej Górze zaprosił niedawno mistrzów na spotkanie towarzysko-służbowe, przy kawie, niejako w cztery oczy, bez kierowników wydziałów i komórek, jedynie w obecności dyrektora technicznego i socjologa. Nie przeliczył się, oczekując, że podejmowani w klubie goście powiedzą bez ogródek wszystko, co się w nich nagromadziło.

Kilka lat temu „Zastal” uchwalił „Kartę praw i obowiązków mistrza”. Prawa zostały sformułowane w dziesięciu punktach, obowiązki — w szesnastu. Sama propozycja zdaje się dowodzić zachwiania równowagi na linii obowiązków i praw. Wyobrażalem sobie, że mistrzowie jak jeden mąż będą się domagać zwiększenia uprawnień.

Mówili przede wszystkim o warunkach wykonania planu. Wystarczyłoby im praw — tych, które istnieją — gdyby proces kierowania produkcją przebiegał bez zakłóceń.

Nagle zaleciało czymś odmiennym, niż zazwyczaj w „Zastalu”, w zakładzie z tradycjami, ustabilizowaną załogą i bezproblemowym dorobkiem. „Zastal” od 8 lat, bez przerwy, co miesiąc wykonuje i przekracza plany produkcji, wybija się na czoło zakładów Zjednoczenia „Tasko”, zdobywając

szkandary przechodnie, dyplomy i nagrody. Ostatnio stosuje eksperymentalne zasady zarządzania.

Z wypowiedzi mistrzów powstał obraz fabryki, w której jakby zamario tępno nowoczesności i postępu. Rzeczywistość, którą znamy na podstawie wskaźników ekonomicznych, wygląda zupełnie inaczej: wyrwana na drugą stronę, podszewka na wierzch. Zmienił się punkt widzenia. Z samej istoty pracy mistrza wynika wzmożony krytycyzm. Sama osobista i społeczna pozycja człowieka znajdującego się równocześnie pod naporem dwóch sił: podwładnych i przełożonych — może rodzić konflikty.

Co ma powiedzieć mistrz, który otrzymał zlecenie z terminem wykonania o... cztery dni wcześniej?

Jak postąpić, jeśli technolog, nie licząc się z możliwościami warsztatu zaplanował materiał, który jeszcze nie spłynął z pieca hutniczego, gdzieś na Śląsku?

Czy można być się bez przyrzędów, które figurują jedynie na karcie technologicznej.

Wzorowy model pracy mistrza przewiduje 10 proc. dnia roboczego na załatwianie formalności, 80—70 proc. na zajęcia główne, powtarzające się, 10—15 proc. na zajęcia specjalne w rodzaju narad i współpracy z komórkami, a około 15 proc. na działalność twórczą, doskonalenie umiejętności własnych i podległej załogi.

Praktyka daleko odbiega od modelu.

— Pod koniec miesiąca — powiada jeden z mistrzów — tkwię całe osiem godzin w biurze.

— Sam nie wiem, kim jestem — mówi inny. — Majstrem czy biuralistą?

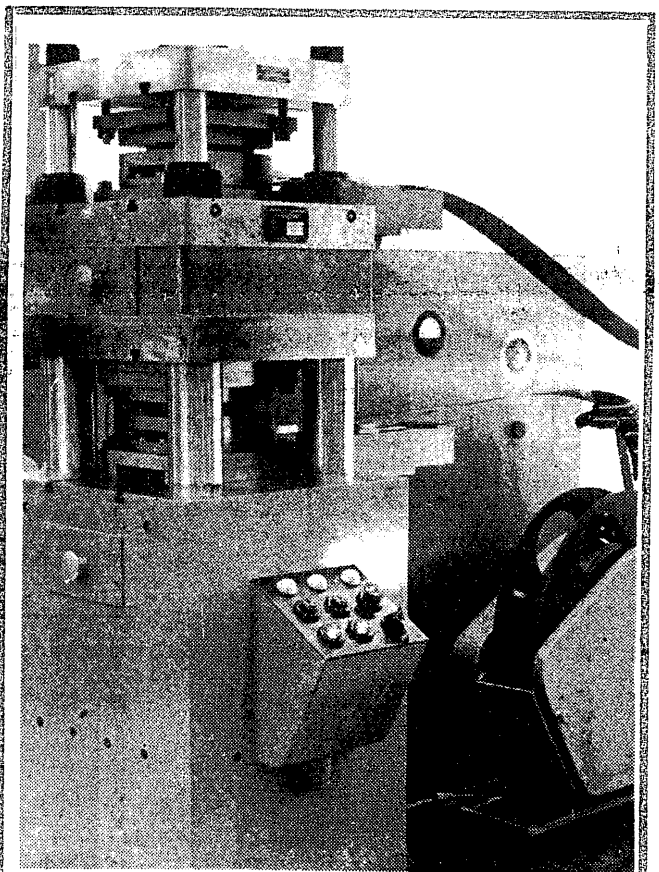
— Ile czasu zostaje mi po wypełnieniu 120 kart? — zapytuje jeszcze inny.

Klitka, w której urzęduje mistrz pochłonięty pisaniną, może uchodzić za przystań spokoju. W gruncie rzeczy prowadzenie podręcznej kancelarii jest tylko wiecznym strapieniem. Nawet, jeśli ktoś umie szybko uporać się z papierkami, nie zdoła bez reszty poświęcić się głównym zajęciom, określonym w karcie obowiązków. Powinien rozstrzygać, postanawiać, zarządzać, kontrolować. Zamiast tego wykonuje najniepotrzebniejsze czynności — pod naciskiem potrzeb. Biega w kółko, żeby zapewnić swoim ludziom materiał, narzędzia, środki transportu. Warto by obliczyć, ile kilometrów robi w ciągu dnia.

Mistrzowie „Zastalu” wyrysowali sobie taki mniej więcej autopożret:

„Latam jak szalony w zadartym kitlu. O szóstej rano dyrektor nie zastanie mnie na posterunku. Kursuję wzdłuż suwnicy w poszukiwaniu wózków. Idę do dyspozytora, ten obcuje — zaraz dostaniecie wózki. Zjawiają się za jakieś trzy godziny, w niedostatecznej ilości. Czasem zamienia się w wielki problem znalezienie skrzynki do

DOKOŃCZENIE NA STR. 6



Prasa hydrauliczna PAWN D-40 odznaczona złotym medalem na „Targach Lipskich”. Patrz art. na str. 10

RACHUNEK EKONOMICZNY A DYREKTYWNE WSKAŹNIKI

BOGDAN NEUMANN

POZORNE czy też rzeczywiste sprzeczności pomiędzy dyrektywnymi wskaźnikami planów gospodarczych a ekonomicznymi rachunkiem efektywności zamierzeń organizacyjno-technicznych — podejmowanych na szczeblu społecznych przedsiębiorstw — stanowią obecnie przedmiot dyskusji, których odgłosy trafiają coraz częściej na łamy naszej prasy. Trudno jest często dociec, gdzie rozpoczyna się prymat rachunku ekonomicznego, a gdzie rozpoczyna się prymat dyrektywnych wskaźników. Opisane trudności narastają w miarę zwiększania zakresu oddziaływania bodźców ekonomicznych zarówno w zjednoczeniach, jak i przedsiębiorstwach i zakładach.

Opisane zjawisko jest przejawem zrozumiętej „fermentacji” poglądów, nieodłącznie związanej z procesem doskonalenia metod zarządzania społecznymi jednostkami gospodarczymi. Powołanie i aktywiza-

cja działalności służb ekonomicznych zaznacza się stałym rozszerzaniem zakresu ekonomicznych uzasadnień podejmowanych decyzji gospodarczych. Rachunek ekonomiczny staje się czynnikiem, kształującym warunki produkcyjno-gospodarczej działalności jednostek gospodarczych. W trakcie tego wyłaniają się poważne nieraz kontrowersje pomiędzy rachunkiem ekonomicznym a dyrektywnymi wskaźnikami planów gospodarczych. Ułatwia to przekonywanie niższych szczebli gospodarczych o ograniczonych możliwościach stosowania rachunku ekonomicznego w ich produkcyjno-gospodarczej działalności.

Wydaje się jednak, że obowiązujące przepisy umożliwiają wyjście z konfliktowej — pomiędzy dyrektywnymi wskaźnikami a rachunkiem ekonomicznym — sytuacji. Warunkiem jednak takich bezkonfliktowych rozwiązań jest dyscyplina i respektowanie obowiązujących instrukcji nie tylko przez oddolne,

lecz również i odgórne czynniki gospodarcze. Ściślej mówiąc, instrukcje dotyczące zasad określania ekonomicznej efektywności zamierzeń organizacyjno-technicznych — a te stanowią istotę postępu technicznego i ekonomicznego — muszą znaleźć się w sferze praktycznej działalności gospodarczej, a nie ograniczać się wyłącznie do metodologicznych ustaleń. Muszą one zatem być bezwzględnie obowiązujące.

Do tego typu instrukcji można zaliczyć, między innymi, dwie instrukcje zatwierdzone Zarządzeniem nr 39 Przewodniczącego Komisji Planowania Przy Radzie Ministrów z dnia 29 maja 1962 r. Gdyby te instrukcje posiadały rzeczywiste normatywne charakter a nie tylko metodologiczny — ich zastosowanie w praktyce planowania gospodarczego na szczeblu przedsiębiorstwa umożliwiałoby praktyczne stosowanie zasad rachunku ekonomicznego. Powyższe można zilustrować przykładem, zaczerpnię-

tym z działalności Jeleniogórskich Kopalń Surowców Mineralnych (Zjednoczenie Przemysłu Kruszy i Surowców Mineralnych).

Kopalnia kwarcu „Stanisław” w Rozdrożu Izerskim pragnie usprawnić swoją działalność przez prowadzenie robót odkrywkowych przez własny Wydział Robót Ziemi. Dla uruchomienia takiego wydziału konieczne jest poniesienie nakładów inwestycyjnych w wysokości 6 802 tys. zł, głównie na zakup maszyn i sprzętu. Roczne koszty własne tego wydziału zamkną się kwotą 7 678,1 tys. zł, w tym płace i narzuty na ubezpieczenie 1 765,6 tys. zł. Wydział zatrudniać powinien 31 robotników i 2 pracowników umysłowych (sztygarzy zmianowi).

Efektem pracy Wydziału będzie usuwanie — w skali jednego roku — 120 tys. m³ odkrywek. Jednostkowy koszt usunięcia odkrywki wyniesie 63,98 zł/m³ odkrywki. Do-

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

Aktualności

ROLNICTWO NA PRZEDWIOŚNIU

Warunki klimatyczne w lutym i marcu br. sprzyjają wcześniejszemu niż w r. ub. ożywieniu wegetacji roślin. Stan oziminy, po ustąpieniu pokrywy śnieżnej, oceniany jest jako dobry lub średni.

Wcześniej niż w r. ub. rozpoczęły się również siewy wiosenne. Ma to szczególne znaczenie ze względu na fakt, że wiele pól przeznaczonych pod zasiewy ozime pozostało w r. ub. nie obłanych, z powodu wczesnych opadów śniegu. Wraz z przyspieszeniem prac polowych wystąpiły jednak odcinkiowe braki zaopatrzenia w ziarno siewne (woj. kielecki i lubelski) ze względu na opóźnienie przewozów.

Sprzedaż nawozów sztucznych w lutym br. była o ponad 40 proc. wyższa niż w lutym r. ub., a pod zbory 1966 r. do końca lutego sprzedano o 24 proc. więcej nawozów niż pod zbory 1965 r. Ożywieniu sprzedaży nawozów sprzyjało wstrzymanie rezerwowości nawozów dla rolników kontraktujących uprawy roślin przemysłowych. Pomimo to na koniec lutego stan zapasów nawozów mineralnych w magazynach CRS był o ok. 45 proc. wyższy niż przed rokiem. Wysokie zapotrzebowanie na nawozy w marcu sprawiło, że nie wszystkie gminne spółdzielnie są w

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

ROZWÓJ bogactwa narodów w naszym wieku powoduje przede wszystkim nie wzrost spożycia artykułów żywnościowych, lecz wzrost „konsumpcji” artykułów pochodzenia przemysłowego. Gama tego rodzaju towarów ciągle poszerza się i podlega nieustannej ewolucji. Obejmuje ona od artykułów gospodarczo domowego aż po luksusowe.

Ich produkcja jest szczególnie silnie zależna od rynku nabywców, od pojawiającej się mody, dlatego produkuje się je w zakładach małych i średniej wielkości mogących stosunkowo łatwo przestawić się na nową serię. Produkcja ta jest najczęściej bardzo pracochłonna.

W ostatnich latach w większości krajów uprzemysłowionych nastąpiło wyczerpanie się zasobów siły roboczej wchłanianej przez produkcję wielkoprzemysłową. Wskutek tej podroźnia wiele zakładów średnich i drobnych produkujących towary, o których mówimy, musiało zaniechać działalności w przypadkach, kiedy wzrost kosztów nie można było przerzucić poprzez cenę na kupującego.

Trudno dziś stwierdzić, kiedy, w jaki sposób, dostrzeżliśmy w tym szansę dla naszego eksportu oraz w jakiej mierze postanowiliśmy ją wykorzystywać. Jest już dzisiaj faktem, że w całym naszym eksporcie, w ostatnich latach tzw. grupa IV obejmująca artykuły, o których mówimy, rozwija się w szybszym tempie niż inne. Eksport ten przed sześciu laty jeszcze niewiele ważył, lecz należy dostrzec, że udział jego wzrósł z 10,1 proc. w 1960 r. do 12,3 proc. w 1965 r.

Jednym z producentów, który ma możliwość przystosowania się do wymogów tej produkcji, są średnie i nieduże przedsiębiorstwa spółdzielcze. Organizatorem jest Centralny Związek Spółdzielczości Pracy, a eksporterem określonej części spółdzielczego eksportu stało się przedsiębiorstwo handlu zagranicznego Coopeximu.

Dynamika rozwoju tego przedsiębiorstwa wykazuje w ub. pięcioletnim w wyrażeniu wartościowym wzrost eksportu z 51 mln zł dew. do 122 mln zł dew. Świadczy o tym, że w tej działalności znajduje się złota żyła dewizowa, jednocześnie eksport ten pozwala nam uaktywnić wiele niedużych zakładów na terenie całego kraju. Szczególnie, prężnie rozwija się wywóz do krajów kapitalistycznych — jeżeli jego wielkość w roku 1960 przyjął za 100, to w r. 1965 wskaźnik wyniósł 337.

Z przyczyn, o których mówiliśmy wyżej można przyjąć, że działalność eksportowa w tej dziedzinie posiada pomyślną perspektywę tym bardziej, że ułatwiają ją obecnie uchwały ostatniego plenum Komitetu Centralnego PZPR. Mimo to, do należytego rozwoju tego eksportu jest jeszcze daleko, nie mówiąc już o optymalnym wykorzystaniu możliwości eksportowych, które niesie rozwój światowej koniunktury. Trudności wynikają zarówno z funkcjonowania niektórych ogniw naszej gospodarki, jak i w dziedzinie zbytu z polityki określonych państw, które wychodząc często nie tylko z ekonomicznych przesłanek tworzą różnego rodzaju bariery i przeszkody, czy to w postaci tzw. kontyngentów, limitów, czy też dopuszczając działalność bojkotową w stosunku do naszych towarów.

Międzynarodowy rynek artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego wymaga wielu zabiegów akwizycyjnych tym bardziej, że dopiero właściwie zaczęliśmy nań wkraczać. Nasze dostawy, mimo że wykazywały szybkie tempo wzrostu są na razie jeszcze stosunkowo niewielkie, jeżeli porównamy je z tradycyjnymi i wprowadzonymi na ten rynek dostawcami.

Zabiegów akwizycyjnych, jakie przeprowadził Coopexim, były duże, może nawet za szerokie. W pięcioletnim rozszerzono wachlarz penetrowanych krajów do 98. Uwzględniając te ilości rynków, około 14 tys. asortymentów, od kilku do kilkunastu kontrahentów na więk-

szych rynkach, jak również dwie lub trzy przesyłki na każdy z 7 tys. realizowanych kontraktów i osiągnięcia 130 mln zł dew. w eksporcie możemy bez przesady stwierdzić istnienie ofiarności i operatywności wśród pracowników Coopeximu i tych pracowników Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy i Wojewódzkich Związków, którzy

WIELKIE SPRAWY małego eksportu

K A R I E R A D Z I A Ł A N I A

MIROSLAW DYNER

bezpośrednio zajmują się tym drobnym pod względem asortymentowym eksportem.

EKSPORTOWA ANATOMIA

Wydaje się, że kupiecki rekonesans przeprowadzony w okresie ubiegłej pięcioletki wykazał dostatecznie jasno, na których rynkach należałoby koncentrować dalsze wysiłki w celu umocnienia i rozszerzenia zdobytych już przyczółków. Wstępna orientacja daje zestawienie wielkości operacji przeprowadzanych na poszczególnych typach rynków. W 1964 r. na jeden rynek średnio przypadła dostawa o wartości dla: 20 uprzemysłowionych europejskich krajów kapitalistycznych — 1 263 tys. zł. dewizowych; 4 uprzemysłowionych zamorskich krajów kapitalistycznych — 2 785 tys. zł. d.; 15 — rozwijających się krajów Ameryki Łacińskiej — 37 tys. zł. d.; 19 rozwijających się krajów Azji — 49 tys. zł. d.; 24 rozwijających się krajów Afryki — 109 zł. d. i 11 krajów socjalistycznych — 6 479 tys. zł. d.

Biorąc pod uwagę powyższe zestawienie, mimo iż są to wartości średnie dla poszczególnych krajów mogą one znacznie odbiegać od średniej, dostrzegamy, że na szczególną uwagę zasługują kraje zachodniej Europy, uprzemysłowione kraje zamorskie, rozwijające się kraje Afryki i kraje socjalistyczne. Szczególnie interesujące perspektywy eksportowe istnieją w dwu pierwszych grupach krajów ze względu na znaczną siłę nabywczą, która tam występuje i rozwijającą się trudności na rynku siły roboczej.

Równie interesujące dla nas są te kraje socjalistyczne, gdzie zasoby i rezerwy kadr robotniczych, a szczególnie fachowców są na wyczerpaniu, bądź zostały wchłonięte przez inne rodzaje wytwórczości.

Ciekawym, choć może nieoczekiwanym jest zjawisko pomyślnego rozwoju eksportu towarów tej grupy do krajów afrykańskich. W tym miejscu szczególnie wyraźnie uwidacznia się potrzeba i korzyści prowadzenia rekonesansu akwizycyjnego. W stosunku do pojemności poszczególnych rynków godne odnotowania rezultaty osiągnięte w Libii, Etiopii, Sudanie, Tunezji, Ghanie i Nigerii. Jeżeli chodzi o kraje Azji i Ameryki Łacińskiej to względne sukcesy Coopeximu układają się w wyświeślo.

Mimo dużej ilości krajów, do których Coopexim eksportuje swe towary główna część jego eksportu przypada na 16 krajów, do każdego z nich wartość eksportu przekroczyła 1 mln zł dew., a w jednym przypadku osiągnęła ponad 49 mln zł dew. Wśród 16 krajów dzie-

się z nich to kraje kapitalistyczne. Wśród krajów socjalistycznych jako głównych kontrahentów należy wymienić Związek Radziecki, Jugosławię i Czechosłowację.

Zesłowne obroty Coopeximu wyniosły ponad 123 mln zł dew., a uwzględniając jeszcze wywóz w ramach tzw. szerokiej wymiany osiągnęły kwotę prawie 130 mln

34 przypadło na 754 dostawców. Zapewnienie sobie tak zdywersyfikowanej masy towarów wymaga odpowiedniej współpracy z dostawcami, szczególnie jeżeli chodzi o dostosowanie się do życzeń różnych klientów zagranicznych. Trudności w rozwoju produkcji w wyżej wymienionych branżach

Następnym problemem to jakość wyposażenia produkcyjnego spółdzielczych zakładów. Mimo iż posiadamy u nas w kraju wiele przysłownych złotych rąk, to jeżeli nie będą one wyposażone w odpowiednie urządzenia produkcyjne, wydajność pracy będzie nadal ograniczona (nawet przy świetnej jakości) uzyskanie należytych wyników ekonomicznych. W niektórych przypadkach producent musi często dysponować zarówno odpowiednimi urządzeniami do uszlachetniania i do tzw. wyrobu skóry, tekstyliów, drzewa itp. jak i środkami chemicznymi do tego służącymi. Jest faktem bezspornym, że większość naszych konkurentów lepiej wykafeza towary, że często nasze towary, mimo b. dobrej jakości nie odpowiednio podane, uzyskują niższe ceny. Sprawa odpowiedniego przygotowania warunków produkcyjnych dla spółdzielni produkujących na eksport dojrzała do tego, by ją rozwiązać już dziś i to kompleksowo. Czasami nieduży wkład inwestycyjny poczyniony nawet z uzyskanych z eksportu dewiz opłaci się szybko, gdyż najczęściej umożliwi podniesienie ceny eksportowej. Dotychczas jednak określone hamulce powodują, że spółdzielnie nie korzystają z funduszu inwestycji szybko rentujących się, będącego w dyspozycji MHZ. Czy nie można by podobnego funduszu, lecz bazującego na innych przepisach utworzyć przy CZSP i Coopeximie?

Jeżeli narktyka handlowa Coopeximu wskazuje, że w określonych produktach mamy duże szanse rozwojowe, to należałoby dla ich producentów stworzyć optymalne warunki, naturalnie oparte na ekonomicznym rachunku od strony zaopatrzenia, inwestowania itd.

Większość spółdzielni zaczynała swą produkcję najczęściej na surowcu odpadowym, który raz był, raz go nie było. W jednym przypadku był za drogi, a w innym ledwo zapewniał określoną wartość użytkową danego towaru. Z takim systemem można się było godzić gdy chodziło jedynie o zagospodarowanie surowca.

Obecnie jednak, gdy w okresie pięcioletki wyłoniła się grupa licząca 144 dostawców, zabezpieczająca około 66 proc. dostaw eksportowych dla Coopeximu, to należałoby przynajmniej dla niej zapewnić rytmiczne i należyte pod względem asortymentowym dostawy surowców, powiązane z planami produkcji eksportowej. Wiadomo, że wiele innych spółdzielni podjęłoby się eksportowej produkcji, jednak obawa przed brakiem lub nieterminową dostawą surowca powstrzymuje je przed tym.

Również cenę surowca należałoby ustalać dla zakładów eksportowych na bazie cen wewnątrzprzemysłowych, a nie zbytu, gdyż inaczej przy tych samych nakładach pracy i przy tym samym zużyciu surowca zakład produkujący w tzw. kluczowym wykazuje się dużo korzystniejszymi wskaźnikami, aniżeli zakład spółdzielczy, zaopatrujący się w surowiec na bazie cen zbytu.

Następnym problemem to jakość wyposażenia produkcyjnego spółdzielczych zakładów. Mimo iż posiadamy u nas w kraju wiele przysłownych złotych rąk, to jeżeli nie będą one wyposażone w odpowiednie urządzenia produkcyjne, wydajność pracy będzie nadal ograniczona (nawet przy świetnej jakości) uzyskanie należytych wyników ekonomicznych. W niektórych przypadkach producent musi często dysponować zarówno odpowiednimi urządzeniami do uszlachetniania i do tzw. wyrobu skóry, tekstyliów, drzewa itp. jak i środkami chemicznymi do tego służącymi. Jest faktem bezspornym, że większość naszych konkurentów lepiej wykafeza towary, że często nasze towary, mimo b. dobrej jakości nie odpowiednio podane, uzyskują niższe ceny. Sprawa odpowiedniego przygotowania warunków produkcyjnych dla spółdzielni produkujących na eksport dojrzała do tego, by ją rozwiązać już dziś i to kompleksowo. Czasami nieduży wkład inwestycyjny poczyniony nawet z uzyskanych z eksportu dewiz opłaci się szybko, gdyż najczęściej umożliwi podniesienie ceny eksportowej. Dotychczas jednak określone hamulce powodują, że spółdzielnie nie korzystają z funduszu inwestycji szybko rentujących się, będącego w dyspozycji MHZ. Czy nie można by podobnego funduszu, lecz bazującego na innych przepisach utworzyć przy CZSP i Coopeximie?

Jeżeli narktyka handlowa Coopeximu wskazuje, że w określonych produktach mamy duże szanse rozwojowe, to należałoby dla ich producentów stworzyć optymalne warunki, naturalnie oparte na ekonomicznym rachunku od strony zaopatrzenia, inwestowania itd.

KUPIECKI ROZSADEK POPLACA

Pomiędzy producentem a rynkiem zagranicznym decydujące znaczenie ma właściwa polityka kupiecka, od aktywizacji począwszy aż do dostaw i badania, jak określone towary zostały przyjęte na rynku, włącznie. W tej działalności Coopexim ma już wiele doświadczeń i osiągnięć, lecz można też dostrzec słabości i braki. Do osią-

gnięć na pewno należy zaliczyć takie ukształtowanie sprzedaży artykułów sezonowych, że w całym przekroju kwartalnym perturbacji. Wiemy, że niektóre towary masowo idą na wiosnę, inne w jesień. Ważne jest to, by odpowiedni towar, modny w danym okresie, dotarł na rynek zagraniczny przed sezonem sprzedaży. Poprawiając terminowość dostaw Coopexim w kilku ważnych transakcjach podwyższył o kilka procent cenę zbytu. Gdyby tak można poprawić terminowość we wszystkich asortymentach, to przy tej samej masie towarowej uzysk dewizowy całej centrali byłby dużo lepszy. Kupiec zagraniczny często dopłaca za pewność, że będzie dysponował towarem w ustalonym przez niego asortymencie i dostatecznej ilości podczas całego sezonu.

Do tego celu są potrzebne jednak nie tylko magazyny w naszych portach (które już częściowo istnieją) lecz przede wszystkim odpowiednie magazyny u producentów. Sprawa powierzchni składowych istniejących u producentów staje się w całym naszym eksporcie niezmiernie ważnym problemem.

Coopexim jest spółdzielczą centralą handlu zagranicznego. Wiemy, że w krajach skandynawskich oraz w niektórych afrykańskich centrala spółdzielcza są potęgą. Wydaje się, że istnieje jeszcze wiele do zrobienia w dziedzinie nawiązania bliższej z nimi współpracy, kooperacja z nimi na pewno umożliwiłyby rozszerzenie eksportu Coopeximu. Jednak trzeba być przygotowanym, że od zagranicznych centrali spółdzielczych również trzeba będzie kupować niektóre towary.

Niezmiernie ważne w kupieckiej praktyce jest dostosowanie się do standardów, zwyczajów i życzeń poszczególnych rynków. W przypadku Coopeximu oznacza to np. wyposażenie wielu produktów podstawowych w uzupełnienie np. namiotu w zamknięciu, do których przyszyta jest określona klientela, powiedzmy szwedzka. W związku z tym Coopexim powinien dysponować odpowiednimi narzędziami rzetelą sumami na import niektórych artykułów wykańczających np. zamków błyskawicznych, lakierów, okuć itp. po to, by doprowadzić nasz ogólnie biorąc, do bry produkt do standardu przyjętego na danym rynku i poprzez to uzyskać wyższą cenę zbytu. Wydaje się, że należałoby opracować potrzeby w tej dziedzinie, zamknąć je w wyrażeniu wartościowym i pozwolić Coopeximowi na rozsądne gospodarowanie tymi sumami, stając się jako zasadniczy cel poprawienie efektywności eksportu.

KŁOPOTY DOSTAWCÓW

Rynki zbytu można zdobywać i utrzymywać się na nich, skoro się ma odpowiednią masę towarową, dostarczaną zgodnie z zapotrzebowaniem, wyprzedzającą odpowiednio sezon sprzedaży bezpośredniej. Coopexim otrzymuje obecnie towary od 898 dostawców, z czego 732 to spółdzielnie. W ubiegłej pięcioletce spółdzielnie dostarczyły towarów na eksport o wartości ponad 40 mln zł dew. W ogólnej wartości eksportu Coopeximu uczestniczyły one w 87,5 proc.

Coopexim swym programem działalności obejmuje 14 grup eksportowych towarów, przy czym każda z nich ogarnia od kilkudziesięciu do kilkuset dostawców. W 1965 r. w artykułach tekstylnych było ich 215, w lalkach 51, w zabawkach 90, w odczłach chemicznych 41, w artykułach spożywczych 78, chemicznych 86, metalowych 53, w skórę i plastiku 55, w artykułach drewnianych 66, w wikliniarskich 39, w szcztokarskich 24, w cepeliowskich 50, pamiatkarskich 23, w produkcji uszlachetniającej 27. Zestawienie to jest odbiciem bazy produkcyjnej, na której opiera swa działalność ta centrala. W 1965 r. na ogólną ilość dostawców 66 proc. masy towarowej (pod względem wartościowym) dostarczyły 144 zakłady, a pozostałe

SAMORZĄD ROBOTNICZY — dyskusja bez podsumowania

W Kazimierzu Dolnym 18 bm. odbyło się spotkanie publicystów z działaczami samorządu robotniczego i kierownictwem Fabryki Samochodów Ciężarowych w Lublinie oraz Puławskich Zakładów Azotowych. Z inicjatywą spotkania wystąpił Klub Publicystów Związków SDP, który też był organizatorem tej pożytecznej i jak najbardziej na czasie dyskusji, trafnie nazwanej przez jednego z uczestników — „wymianą myśli niespokojnych”.

W zagajeniu dyskusji podkreślono szczególnie funkcję samorządu robotniczego, jako rzecznika społecznej kontroli i gospodarności oraz rolę robotników w jego organach. Punktem wyjścia do wprowadzenia w meritum złożonej problematyki samorządu robotniczego w przemysle stały się: doświadczenia odbytych ostatnio sesji KSR; sytuacja w wielu zakładach prze-

mysłowych wynikająca z ostabionej dynamiki wzrostu produkcji globalnej; zespół czynników społeczno-politycznych wpływających na rozwój i znaczenie samorządu robotniczego. Dylemat — samorządność wobec całej nadbudowy, czy wobec lokalnej administracji — został skonfrontowany w dyskusji z doświadczeniem i praktyką, wykazującymi tendencje budowy samorządu „w dół” oraz pogłębienia związków działaczy z zakładami. Jest sprawą oczywistą, jak stwierdzono w dyskusji, iż administracja centralna, dokonująca w trakcie budowy planów produkcyjnych skomplikowanej operacji podziału zadań, nie zawsze jest w stanie działać precyzyjnie. Swój „blok dyrekcyjny z samorządem robotniczym” jest w swym założeniu czynnikiem konstruktywnym, który może i powinien nie tylko stawiać sprawę limitów zatrudnienia, lecz wykrywać i uruchamiać rezerwy wewnętrzne zakładu już w trakcie opracowywania planów produkcyjnych. Właśnie — wg niektórych opinii — problem robotnika w samorządzie polegać powinien nie na dość scholastycznym roztrząsaniu wciąż i na nowo „proporcji” udziału w organach samorządu, ale na zwrocie uwagi na jego potencjalne możliwości w dziele wykrywania rezerw wewnątrzzakładowych.

Ze szczególnym naciskiem został podkreślony problem rzeczywistej samodzielności przedsiębiorstw przemysłowych, jako czynnika, który w poważnym stopniu warunkuje efektywność działania samorządu robotniczego. Niektórzy dyskutanci stwierdzali zbyt wolne tempo realizacji postanowień dotyczących zmian w planowaniu i zarządzaniu. Mówili oni o pewnych pozytywnych dla zakładów skutkach innowacji tam, gdzie zamierzenia przybrały kształt realny. Chodzi tu przede wszystkim o nowy system finansowania inwestycji ze środków własnych przedsiębiorstwa (kredyt bankowy).

Przyczyny trudności powstałych w ciągu pierwszych miesięcy roku bieżącego oraz kontrowersje wokół limitów zatrudnienia, niektórzy dyskutanci dostrzegali w odmiennych metodologiach wprowadzania odpowiednich wskaźników. Wówczas, kiedy zakłady już opierały się o zasadę pracochłonności przy ustalaniu poziomu zatrudnienia, organa

nadrzędne w dalszym ciągu trzymały się wskaźnika produkcji globalnej.

W wielu wystąpieniach zarówno działaczy gospodarczych (bez podziału na kierownictwo i samorząd), jak i publicystów przebiegały nutki niepokojów, wynikające z faktu, iż zakładom brak znajomości perspektywy. Dotyczy to również informacji i planów w zakresie rekonstrukcji i rozwoju branż.

W końcowej części trwającej przez cały dzień dyskusji o samorządzie robotniczym poruszono również problem modelu samorządu oraz przesłanki socjologiczne, które powodują, iż idea samorządu robotniczego (niezależnie od takich czy innych zahamowań) staje się czynnikiem rzeczywistej demokracji w zarządzaniu. Zwracano przy tym uwagę na konieczność bardziej precyzyjnego podziału kompetencji wewnątrz samorządu na konieczność przestrzegania zasad Uchwały z 20. XII. 1958 r. o samorządzie robotniczym. Dyskutanci stwierdzali, że niekiedy sytuacja wręcz wymaga, aby mówić o pełnej realizacji wszystkich jej postanowień.

Na zakończenie uczestnicy spotkania dali wyraz przekonaniu, że tego rodzaju swobodna wymiana poglądów i prezentacji rozmaitych stanowisk, spełnia bardzo pożyteczną rolę. Świadomość roli i znaczenia idei samorządu robotniczego, doświadczenia lat minionych, konstruktywna ewolucja poglądów na praktykę realizacji jej w konkretnych warunkach stanowią obecnie trwały dorobek, który należy w pełni wykorzystywać. Szczególnie odpowiedzialne zadania przycadają obecnie w udziale radom robotniczym (wydziałowym i ogólnozakładowym) przy właściwym podziale/funduszu zakładowego i premiovego oraz elastycznym stosowaniu nowych zasad podziału tych środków, które mają być skutecznym bodźcem kształtowania wyników produkcyjnych w przemyśle.

W. W.

ZYCIE
GOSPODARZE 3

Nr 13 (758) — 27.III.1966 r.

Żywocik gospodarczy

● Reporter „Tygodnika Kulturalnego” wysłedził urzędnika przedsiębiorstwa budowlanego, który służył tym, że zamiast teckich nosił do pracy szkolny torister i siedział w nim nawet za biurkiem, nigdy go nie zdejmując. Urzędnik czynił tak w obawie, by się nie garbił i walkę z garbem posuwał aż do obciążenia toristą cegłami. Biegły lata. Ponięcznie okazało się, że urzędnik zwykły był codziennie zmieniać balast w toristrze. Zeby i psychicznie się nie garbił z ubieraniem z latami cegiel wystawił sobie dom.

● Jedna trzecia nowoczesnych, szybkieżnych wozów tramwajowych jest stale zepsuta. Wskaźnik starych wozów pozostających poza ruchem jest o połowę mniejszy. Okazało się, że wozy szybkieżne są za delikatne. Znaczy: delikatniejsza, niż pasażerowie i obsługa.

● Wyrazami serdecznego zdziwienia powitała prasa Wyrzeża zagranicznych gości w osobach pracowników węglarskiej gastronomii, którzy przybyli do Gdańska w celach służbowych. Celem wizyty „bratanków” jest zapoznanie się z doświadczeniami polskich kolegów. Niegościnnie „Głos Wyrzeży” spekuluje, że widocznie węgierska gastronomia zamysla obniżyć poziom.

● Inżynierowie Budzyński, Juszczyk, Dybał, Zakrzewicz, Bonenberg

i Nowak opracowali nowy typ marmoty. Proces wytopu trwa o jedną trzecią krócej i w tej samej proporcji oszczędzane jest paliwo. Projekt zdał właśnie trzymiesięczny egzamin praktyczny i nazywany jest rewelacją na skalę światową i jednym z największych osiągnięć polskiej techniki w dwudziestolecie.

● Redaktorzy łódzkiego „Expressu Ilustrowanego” zajęli się ważnym chlebem. Celem było znalezienie odpowiedzi na pasjonujące pytanie: ile waży dwukilogramowy bochenek chleba. Nasi łódzcy koledzy zaspokoili swoją pasję poznawczą. Dwukilogramowy bochenek chleba w Łodzi waży średnio 1 kg 97 dkg.

● Śad w Katowicach skazał dwóch zbieraczy złomu Józefa P. i G., którzy ogolili miasto z krat i pokryw zabezpieczających wlaży do ścieków kanalizacyjnych, poza tym kradli i rozbijali kompensatory i urządzenia wartości ponad tysiąc złotych sztuka sprzedawali po 30 zł.

● W Krakowie budowany jest Kombinat Poligraficzny pomyślany jako wzorcowy przykład jak nie należy inwestować. Prace nad dokumentacją trwały już od siedmiu lat i nie są jeszcze zakończone, mimo zaawansowania robót. Tymczasem nadchodzą dla kombinatu maszyny drukarskie, zamawiane według zaktualizowanego planu wyposażenia technicznego i przewidziane do rozmieszczenia w halach, które w międzyczasie zmieniły kształt. Częściowo nieprzydatne maszyny dalej są zamawiane. Inwestycja w trakcie odroczenia się zdradzała sześciokrotnie. Budowa trwa od czterech lat i potrwa jeszcze co najmniej dwa. Nowy projekt technologiczny dopiero powstaje i zgrywany będzie z kon-

strukcyjnym w latach następnych... kiedy budynek będzie wykańczany. Inwestycja, wykonawcy i ich władze przełożone wzajemnie przerzuciły na siebie odpowiedzialność. „Gazeta Krakowska” daje wyraz swej ciekawości, czy i kto za to będzie.

● Dyrektor jednego z łódzkich zakładów pracy nakazał kierownikom wydziałów sporządzenie listy mężczyzn-pracowników, którzy nie przybyli na bal zakładowy z okazji Dnia Kobiet powodując, że panie musiały tańczyć ze sobą. Dyrektor oświadczył, że nieprzyszyły i uchylenie się od tańca stanowi poważne wykroczenie służbowe i wobec winnych wyciągnięte zostaną konsekwencje dyscyplinarne.

● W lasach Wyrzeża milicja urządziła zasadkę na Józefa W., zastępcę głównego księgowego jednego z dużych przedsiębiorstw Gdańska, który wybudował sobie w lasach szalas, zaparkował się w ekwipunek Robinsona, następnie ukradł z kasy swojej firmy milion złotych i zamierzał, żyjąc jak pustelnik doczekać lepszych dla złodziei mienia publicznego czasów.

● W województwie warszawskim na 903 osoby stanowiące kadre kierownictwa handlu tylko 25 ma wykształcenie. Za to 1/4 — podstawowe.

● Budowa i eksploatacja moteli — czyli działalności hotelarskiej zajmują się u nas „Mototzyby” — firma parająca się handlem samochodami. Dzieje się tak zapewne dlatego, że do moteli goście przyjeżdżają awanturalnie autami. Małuczką a ginekolog zaczyna się zajmować budową żłobków. Też via dzieci to się kojarzy.

BEKNA dyskusja o miernikach syntetycznych, która toczy się na łamach „Życia Gospodarczego” jest bardzo wielostronna i trudno byłoby ustosunkować się w jednym artykule do wszystkich poruszonych w niej kwestii. Ograniczę się więc na razie do jednej tylko kwestii, a mianowicie — do porównania kwoty zysku i rentowności jako alternatywnych mierników związanych z zyskiem.¹⁾ Jest to kwestia, której w dotychczasowej dyskusji poświęcono już wiele miejsca. Rozpatrywali ją przede wszystkim H. Fiszler, C. Józefiak i E. Matyja.²⁾ Artykuły ich zawierają wiele ciekawych i słusznych uwag; przyczyniły się one do wyjaśnienia licznych nieporozumień. Wydaje mi się jednak, że nie można na nich zakończyć dyskusji. Potrzebne są jeszcze pewne uzupełnienia i korekty, które mogą wpłynąć na ostateczne wnioski.

Mogłoby się wydawać, że nie warto kontynuować dyskusji o alternatywnych miernikach syntetycznych, gdyż w naszej gospodarce jeszcze przez długi czas przedsiębiorstwa będą musiały liczyć się z kilkoma miernikami na raz. To też, zdaniem wielu dyskutantów, należałoby skoncentrować się na rozpatrzeniu współzależności zachodzących między tymi miernikami i ich łącznego wpływu na działalność przedsiębiorstwa, przy różnych możliwych rozwiązaniach w zakresie nakazów, bodźców i cen. Wydaje mi się jednak, że nawet w obecnej sytuacji celowe jest nadanie jednemu z mierników zysku roli wodzącej; trzeba więc zastanowić się — którego. Poza tym trudno jest dyskutować o łącznym oddziaływaniu kilku mierników, dopóki nie wyjaśnimy sobie dostatecznie, jak poszczególne mierniki funkcjonowałyby w izolacji od innych. W artykule moim zajmuję się jeszcze tą wstępną kwestią. Zakładam więc tutaj, że przedsiębiorstwa zainteresowane są w maksymalizacji bądź kwoty zysku, bądź rentowności, jako jednego miernika syntetycznego. To też moje rozważania nie prowadzą do żadnych gotowych wniosków polityczno-gospodarczych, mogą jednak dostarczyć niektórych przesłanek dla dalszego etapu dyskusji.

*

Wiele miejsca w dotychczasowej dyskusji zajęła sprawa alternatywnych mierników zysku w przedsiębiorstwach o produkcji jednorodnej lub wąskim asortymencie. Zajmowali się tym przede wszystkim H. Fiszler i E. Matyja.³⁾ Porównywali oni wpływ rentowności i kwoty zysku na najbardziej opłacalne dla przedsiębiorstwa rozmiary produkcji i wykazywali, że z tego punktu widzenia, w warunkach rosnących kosztów krańcowych, rentowność jest gorszym miernikiem, niż kwota zysku.

Rozważania te, chociaż prawidłowe, wymagają jednak uzupełnienia. Należy z jednej strony wziąć pod uwagę możliwość usprawnień przynoszących obniżkę kosztów własnych, a z drugiej strony uwzględnić fakt, iż zwiększenie produkcji powyżej pewnej wielkości wymaga dodatkowego wysiłku organizacyjnego ze strony przedsiębiorstwa. Chodzi o to, co przedsiębiorstwo bardziej się opłaca: skierować swą inicjatywę i wysiłek organizacyjny przede wszystkim na usprawnienia zapewniające dodatkową produkcję, czy też skoncentrować się głównie na usprawnieniach oszczędnościowych, obniżających koszty własne przy dotychczasowej produkcji. Należy rozważyć, jakie znaczenie dla tej kwestii może mieć przyjęcie określonego miernika syntetycznego.

Jeżeli takim miernikiem jest kwota zysku i przedsiębiorstwo zainteresowane jest w jej maksymalizacji, to najbardziej opłacalny kierunek usprawnień zależy od wysokości ceny fabrycznej. Im wyższa jest ta cena — im bardziej przewyższa jednostkowy koszt zmiany — tym bardziej sprzyja ona przedsięwzięciu zwiększającym produkcję; im mniejsza jest natomiast nadwyżka ceny nad kosztami zmian, tym bardziej sprzyjać będą warunkom dla usprawnień oszczędnościowych. Toteż prawidłowa wysokość ceny fabrycznej zależy tutaj od porównania korzyści społecznej z dodatkową ilością danego produktu z korzyścią wynikającą z przesunięcia na inne cele zasobów przy jego wytworzeniu przy żywej lub uprzedmiotowionej (np. skierowanie jej do innych gałęzi).

Odnosi się to nie tylko do przypadku nie wykorzystanych rezerw mocy produkcyjnej. Nawet bowiem w takiej sytuacji, gdy w danym przedsiębiorstwie obsadzone są już wszystkie miejsca pracy, można otrzymać dodatkową produkcję, jeżeli zastępuje się usprawnienia zwiększające wydajność pracy. Przedsiębiorstwo może wtedy wybierać między usprawnieniami tego rodzaju, a usprawnieniami przynoszącymi oszczędność materiałową — i na ten wybór również można oddziaływać przy pomocy ceny fabrycznej.

Kwestię tę wielokrotnie już poruszano we wcześniejszych dyskusjach. Po raz pierwszy postawił ją prof. Kalecki; próbował ją rozwinąć autor niniejszego artykułu.⁴⁾

Aby jednak — zgodnie z tymi wypowiedziami — wykorzystać cenę fabryczną, jako instrument oddziaływania na kierunek usprawnień w przedsiębiorstwach, należałoby przyjąć jako miernik kwotę zysku. Przyjmując natomiast rentowność jako główny miernik sensu wspomnianym sugestiom, co do polityki cen fabrycznych. Wtedy bowiem kierunek usprawnień najbardziej opłacalny dla przedsiębiorstwa nie zależy w ogóle od wysokości ceny fabrycznej, a tylko od udziału kosztów stałych w całkowitych kosztach własnych. Duży udział skłania przedsiębiorstwo raczej do wyboru usprawnień zwiększających produkcję, mały udział — do wyboru usprawnień oszczędnościowych. Jeżeli zatem przedsię-

Dyskutujemy o miernikach

ZYSK, RENTOWNOŚĆ, CENY FABRYCZNE

JAN LIPiŃSKI

biorstwo zainteresowane jest w maksymalizacji rentowności, a nie kwoty zysku, to opłacalny kierunek usprawnień zależy od czynników nie mających nic wspólnego ani z efektem użytkowym jego dodatkowej produkcji, ani z możliwym efektem wykorzystania zasobów, w nim pracy społecznej.

Jest to więc jeszcze jeden argument przemawiający na niekorzyść stosowania rentowności jako głównego miernika syntetycznego. Argument ten — w odróżnieniu od argumentów H. Fiszlera i E. Matyji — ma zastosowanie nie tylko do przypadku rosnących kosztów krańcowych, lecz również do takiej sytuacji, gdy w ramach zdolności wytwórczej przedsiębiorstwa funkcja kosztów ma przebieg liniowy. Stosuje się on również do produkcji wielotowarowej, gdy chodzi o usprawnienie zwiększające ogólne rozmiary produkcji.

Podobnie sprawa się przedstawia w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo wytwarza wprawdzie wiele produktów, jednak poszczególne wyroby wymagają specyficznych urządzeń wytwórczych. Można wtedy ułóż wybiórę między usprawnieniami zwiększającym produkcję określonego wyrobu, a usprawnieniami obniżającym jego koszty. Do takiego przypadku stosują się w pełni poprzednie uwagi o miernikach i cenach fabrycznych.

*

Kwestia alternatywnych mierników syntetycznych była również żywo dyskutowana w odniesieniu do przedsiębiorstw o szerokim asortymencie produkcji, gdzie możliwe są przedstawienia między różnymi produktami. Sprawa ta wymaga jednak odrębnego omówienia dla t. zw. „rynku nabywców” i dla „rynku producenta”. W pierwszej kolejności weźmiemy pod uwagę warunki „rynku producenta”, ponieważ w naszej gospodarce mają one wciąż jeszcze przewagę i należy liczyć się z ich utrzymaniem w ciągu najbliższych kilku lat.

W warunkach tego rodzaju chodzi o taką kombinację miernika syntetycznego i cen fabrycznych, która możliwie jak najbardziej zmniejszałaby zainteresowanie dostawców w forsowaniu określonego asortymentu wyrobów, w naruszaniu planów asortymentowych i umów z odbiorcami.

Sprawę tę obszernie omawiali C. Józefiak i E. Matyja.⁵⁾ Spróbuję tutaj podsumować to, co w ich rozważaniach uważam za słuszne, uzupełniając je za pomocą uwag, które wydają mi się wątpliwe lub niesłuszne. Podobnie, jak oni, rozróżniam dwa mierniki rentowności: 1) zysk w stosunku do pełnych kosztów własnych, 2) zysk w stosunku do kosztów przerobu. Oznaczam je odpowiednio jako rentowność I i II.

Aby nie komplikować rozumowania, zakładam możliwie najprostszą sytuację. Przyjmuję, że dane przedsiębiorstwo jest jedynym producentem wytwarzanych wyrobów. Pracuje ono przy pełnym wykorzystaniu swego aparatu wytwórczego, który ma strukturę harmoniczną, tzn. nie ma tzw. wąskich gardeł. Znane jest obciążenie mocy produkcyjnej na jednostkę każdego wyrobu, wyrażone w maszynogodzinach, czyli „maszynochłonności” danego wyrobu. Relacja „maszynochłonności” dla każdej pary produktów charakterystycznie techniczne warunki przedstawienia między tymi produktami. Przyjmuję, że zarówno maszynochłonność, jak i koszt własny na jednostkę każdego wyrobu pozostają jednakowe, niezależnie od przesunięcia w asortymentowej strukturze produkcji.

Jeżeli w takiej sytuacji zestawimy dyskutowane mierniki syntetyczne — kwotę zysku, rentowność I albo II — to do każdego z nich można dobrać neutralny układ cen fabrycznych, przy którym wysokość danego miernika nie zależałaby od struktury asortymentowej. Pod tym

względem więc, żaden z tych trzech mierników nie wykazuje wyższości nad innymi. Słusznie wskazuje na to C. Józefiak.

Neutralne ceny fabryczne odpowiadające rentowności I byłoby to ceny ustalone zgodnie z dotychczasową zasadą, tj. przy rozłożeniu zysku między poszczególne wyroby w jednakowym procencie do pełnego kosztu własnego. Przy rentowności II, natomiast, neutralnymi byłyby takie ceny fabryczne, przy których zysk byłby rozłożony proporcjonalnie do kosztów przerobu (a więc zgodnie z propozycją E. Matyji).⁶⁾ Gdyby natomiast przyjąć jako miernik — kwotę zysku, to zapewnienie neutralnych cen fabrycznych wymagałoby ustalenia kwotowych narzutów zysku proporcjonalnych do „maszynochłonności” odpowiednich produktów, a więc zgo-

dnakowe stawki plac, to obliczenia rozliczenia dają zbliżone wyniki, bo wtedy koszty robocizny bezpośredniej są w przybliżeniu proporcjonalne do „maszynochłonności bezpośredniej”.

Uwagi te, jak już zaznaczyłem, odnoszą się do sytuacji, gdy przesunięcia w asortymentowej strukturze produkcji nie wywierają istotnego wpływu na ogólną kwotę kosztów pośrednich. W takich sytuacjach zresztą, koszty pośrednie nie mają w ogóle znaczenia dla krótkookresowego rachunku optymalizacyjnego w przedsiębiorstwie. W prawidłowym rachunku bowiem, pomija się te wielkości, które są jednakowe dla wszystkich alternatyw wyboru. Można by więc również pominąć je przy wyznaczaniu cen fabrycznych. Zamiast dodawać zysk do pełnego kosztu własnego, można by wycho-

dzić z kosztu bezpośredniego, dodając doń narzut obejmujący nie tylko zysk lecz i pokrycie kosztów pośrednich.⁷⁾ W ten sposób można by kształtować ceny fabryczne, niezależnie od reguły rozliczania kosztów pośrednich. Samo rozliczanie okazałoby się wtedy niepotrzebne. Zdaje sobie jednak sprawę, że w chwili obecnej nie ma żadnych szans na przyjęcie takiego rozwiązania. Zbyt silne jeszcze jest przywiązanie do tradycyjnych sposobów liczenia, odziedziczonych po rachunkowości kapitalistycznej. Wobec tego wydaje mi się, że w omawianych sytuacjach najlepszy jest taki sposób rozliczania kosztów, który neutralizuje ich wpływ na cenę fabryczną.

Inaczej natomiast sprawa się przedstawia, gdy ogólna kwota kosztów pośrednich w przedsiębiorstwie podlega istotnym zmianom w wyniku przesunięć w strukturze asortymentowej. W prawidłowym rachunku ekonomicznym trzeba oczywiście takie zmiany uwzględnić. Podobnie, chcąc wyznaczyć ceny fabryczne, które by jak najbardziej osłabiały preferencje asortymentowe przedsiębiorstw, należałoby zastosować taką zasadę rozliczania kosztów pośrednich, która by w jak największym mierze uwzględniała przyrost lub zmniejszenie sumy tych kosztów związane z przesunięciem produkcji między odpowiednimi wyrobami. Sprzeczną z tym postulatem jest oczywiście dotychczasowa praktyka rozliczania według robocizny bezpośredniej.

Sprawę rozliczania kosztów poruszano już w obecnej dyskusji. Pisał o niej E. Matyja we wspomnianym już artykule. Nie rozróżniał on jednak sytuacji o stałej kwocie kosztów pośrednich od sytuacji o kwocie zmiennej. Tymczasem sytuacjom pierwszego typu odpowiada właśnie krytykowany przez niego sposób rozliczania według bezpośrednich kosztów robocizny. Jego krytyka uzasadniona jest dopiero w sytuacjach drugiego typu.

Rozważmy teraz sytuację „rynku nabywców”. Przyjmuję, że możliwości zbytu poszczególnych produktów są ograniczone przez zamawiających odbiorców i zdolności wytwórcze wystarczają na pokrycie wszystkich zamówień.

Przypuśćmy, że w takiej sytuacji miernikiem oceny przedsiębiorstwa jest kwota zysku. Wtedy obojętny jest układ cen fabrycznych, o ile tylko ceny te pokrywają z nadwyżką koszty bezpośrednie odpowiednich wyrobów. Obojętną jest zasada rozłożenia narzutów zysku między towary, bo po pokryciu za-

potrzebowania na wyroby bardziej rentowne przedsiębiorstwo może wykorzystać swą zdolność wytwórczą już tylko na realizację zamówień w zakresie wyrobów mniej rentownych.⁸⁾

Inaczej natomiast sprawa wygląda, gdy głównym miernikiem jest rentowność (I lub II). Wtedy ceny fabryczne przestają być obojętne. Jeżeli bowiem poszczególne wyroby wykazują różną rentowność, to wtedy może wystąpić tendencja, o której pisał H. Fiszler.⁹⁾ Przedsiębiorstwo będzie zainteresowane w tym, aby ograniczyć realizację zamówień do wyrobów najbardziej rentownych. Gdyby więc wziętą na koszty stałe, przedsiębiorstwo opłacałoby się poprzestać na produkcji jednego tylko wyrobu o najwyższej rentowności. Zapobiec tej tendencji mogłyby tylko ceny fabryczne wyrównujące rentowność poszczególnych produktów. Aby więc zapewnić prawidłowe funkcjonowanie miernika rentowności ceny fabryczne musiałyby spełniać ostrzejszy warunek, niż przy kwotowym mierniku zysku.

A zatem w warunkach „rynku nabywców” kwota zysku jest lepszym miernikiem, niż rentowność.

Moje dotychczasowe uwagi odnoszą się do przedsiębiorstwa będącego jedynym producentem danych wyrobów. Wypadałoby teraz rozpatrzyć sprawę mierników i cen fabrycznych dla sytuacji, gdy przy wytworzeniu danych produktów uczestniczą szereg przedsiębiorstw różniących się kosztami i maszynochłonnością. Nie chcę jednak tutaj tej kwestii rozstrzygać; zastanawiam się bowiem nad prawidłowymi cenami fabrycznymi przy produkcji wielozakładowej, musiałbym skrytykować ich wyznaczanie na podstawie kosztów średniobranżowych. Obawiam się zaś, że taka krytyka nie miałaby w obecnej sytuacji żadnego znaczenia praktycznego.

Spróbuję teraz podsumować moje uwagi o alternatywnych miernikach zysku.

Kwota zysku jest niewątpliwie lepszym miernikiem, niż rentowność, gdy chodzi o najbardziej opłacalną dla przedsiębiorstwa wielkość produkcji oraz wybór między usprawnieniami zwiększającymi produkcję i obniżającymi koszty. Przyjąwszy bowiem miernik kwotowy, możemy na taki wybór oddziaływać przy pomocy cen fabrycznych; stosując natomiast miernik rentowności, uzależniamy najbardziej opłacalny kierunek usprawnień od czynników przypadkowych (udziału kosztów stałych).

Poza tym, w warunkach „rynku nabywców” maksymalizacja kwoty zysku lepiej, niż maksymalizacja rentowności, sprzyja zainteresowaniu — dostawców w realizacji wszystkich zamówień odbiorców. Natomiast w sytuacji „rynku producenta” każdy z omawianych tu mierników zysku (kwota zysku, rentowność I i II) może również skutecznie osłabiać preferencje asortymentowe przedsiębiorstw, o ile tylko powiążemy go z odpowiednim układem cen fabrycznych. A zatem z punktu widzenia prawidłowego rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach, kwotowy miernik zysku w jednych sprawach góruje nad miernikami rentowności a w innych — jest im równoważny.

Z drugiej strony jednak prawidłowe stosowanie tego miernika nasuwa niewątpliwie trudności techniczno-rachunkowe, na które już wskazywało wielu uczestników obecnej dyskusji. Najpoważniejsze trudności tego rodzaju wiążą się z wyznaczaniem odpowiednich cen fabrycznych. Chodzi o prawidłowe określenia kwotowych narzutów zysku, o czym słusznie pisał E. Matyja.¹⁰⁾

Czy jednak te trudności rzeczywiście uniemożliwiają poprawne funkcjonowanie kwoty zysku jako miernika? W poprzednich partiach artykułu mówiłem o braku istotnych rozbieżności między relacjami „maszynochłonności” (na których

należałoby oprzeć narzuty „kwotowe”) a relacjami kosztów przerobu odpowiednich wyrobów. Jeżeli tamte uwagi były słuszne, to w takim razie można by, jako miernik stosować kwotę zysku nawet w tych gałęziach, gdzie trudno jest ustalić narzuty kwotowe. Można bowiem powiązać ten miernik nawet z narzutami procentowymi, o ile podstawą ich byłoby koszty przerobu.

Co prawda, takie rozwiązanie miałyby także i ujemne strony, występujące przede wszystkim przy wyznaczaniu nowych cen fabrycznych. Jeżeli bowiem kwotowy miernik zysku skombinowany jest z narzutami procentowymi, to przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy są szczególnie silnie zainteresowane w wysoko kalkulowanych kosztach jednostkowych. W omawianym przypadku zależałoby im na wyznaczaniu cen na podstawie jak najwyższych kosztów przerobu. Wypadałoby zatem „zważyć” plusy i minusy takiego rozwiązania. Tego się jednak tutaj nie podejmuję.

Na zakończenie chciałbym jeszcze dodać parę uwag o wspomnianych już dwóch różnych miernikach rentowności — I i II.

Porównując obydwa mierniki, zakładam, że każdy z nich powiązany jest z odpowiednią regułą rozłożenia zysku w cenach fabrycznych: rentowność I — z rozłożeniem według pełnych kosztów własnych, a rentowność II — z rozłożeniem według kosztów przerobu. Jak już poprzednio mówiłem oba te rozwiązania byłyby równoznaczne, gdy chodzi o asortyment produkcji; osłabiałaby w jednakowym stopniu preferencje asortymentowe przedsiębiorstwa.

Tak jednak byłoby tylko w tym przypadku, gdyby rentowność — w formie I lub II — była dla przedsiębiorstwa jedynym miernikiem syntetycznym. Inaczej sprawa się przedstawia, gdy przedsiębiorstwo liczy się również z innymi miernikami wartościowymi jak np. kwota zysku czy też wartość przerobu po cenach fabrycznych (jako miernik produkcji). Wiadomo, że preferencje asortymentowe związane z tymi miernikami byłyby znacznie słabsze, gdyby zysk w cenach fabrycznych rozłożony był proporcjonalnie do kosztów przerobu, a nie do pełnych kosztów własnych. Ponieważ zaś tak wyznaczone ceny zapewniałyby zarazem prawidłowe funkcjonowanie miernika rentowności II, przeto ten miernik można lepiej zgrać z innymi miernikami wartościowymi, niż rentowność I.¹¹⁾

¹⁾ Nie piszę tu na razie o stopie zysku liczonej w stosunku do majątku trwałego i obrotowego. Kwestia ta wymaga oddzielnego omówienia.

²⁾ H. Fiszler, „Rentowność”, ZG nr 35/1965; C. Józefiak, „Współzależność”, ZG nr 49/1965; E. Matyja, „Zysk a wskaźnik rentowności”, ZG nr 49/1965.

³⁾ Zob. wspom. artykuły w „Życiu Gospodarczym”.

⁴⁾ M. Kalecki, „Schemat nowego systemu bodźców i nakazów”, ZG nr 29/1957; J. Lipiński, „Prawidłowe ceny dla dostawców, a liniowe funkcje kosztów”, „Ekonomista” nr 2/1963 (rozd. VII); M. Kalecki, „Uwagi o cenach fabrycznych, miernikach produkcji i kontroli jakościowej”, „Gospodarka Planowa” nr 5/1964; Sprawozdanie Zespołu do opracowania niektórych problemów związanych z rolą zysku i cen fabrycznych, „Gospodarka Planowa” nr 5/1964.

⁵⁾ Zob. ich wspom. artykuły w ZG.

⁶⁾ E. Matyja, „Rola rentowności w nowym systemie zarządzania przemysłem”, „Nowe Drogi” nr 9/1963. Zob. również w/w artykuły C. Józefiaka i E. Matyji w ZG.

⁷⁾ O narzutach kwotowych, proporcjonalnych do obciążenia mocy produkcyjnej, pisałem we wspomnianym już artykule w „Ekonomiście”, 1963 r. (rozd. III).

⁸⁾ Wpływ, mój artykuł, rozdz. III.

⁹⁾ Wspom. artykuł, rozdz. VI.

¹⁰⁾ Zob. wspom. jego artykuł w ZG.

¹¹⁾ Zainteresowanych czytelników odsyłam do książki L. Kantorowicza: „Rachunek ekonomiczny optymalnego wykorzystania zasobów”, rozdz. I, § 1. Zob. również rozdz. IV wspom. mego artykułu.

¹²⁾ Zob. wspom. jego artykuł w ZG.

¹³⁾ Porównaj wspom. artykuł C. Józefiaka w ZG.

Książki nadesłane

STEFAN GÓRNIK — BADANIE PŁYNNOŚCI ŚRODKÓW I ZDOLNOŚCI PŁATNICZEJ PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWEGO — str. 124, cena zł 10.— PWE, Warszawa 1965.

Rozważania teoretyczne oraz praktyczne wskazówki na temat analizy płynności środków w handlu detalicznym, hurtowym i spółdzielczym.

JAN SZCZEPAŃSKI — FINANSOWANIE ŚRODKÓW OBROTOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU KLUCZOWEGO — str. 254, cena zł 22.— PWE, Warszawa 1965.

Praca poświęcona finansowaniu środków obrotowych w przemyśle kluczowym. Treścią jej jest analiza prawidłowości finansowania środków obrotowych dokonywana w oparciu zarówno o rozwiązania teoretyczne, materiał systemowy, jak i faktyczne dane z praktyki.

LEOPOLD ZABKOWICZ — PROBLEMY KIEROWNICTWA W PRZEDSIĘBIORSTWIE — str. 224, cena zł 15.— PWE, Warszawa 1965.

Autor książki jako wieloletni wykładowca na kursach doskonałości kadr kierowniczych miał możliwość przedyskutowania z kierownikami zakładów pracy wielu istotnych zagadnień. Książka jest wynikiem tych dyskusji oraz bezpośrednich badań i analiz.

LESZEK BORCZ — PROBLEMY STRUKTURY PLAC W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁOWYCH (na przykładzie hutnictwa żelaza i stali) — str. 170, cena zł 17.— PWE, Warszawa 1965.

Praca ma na celu wykazanie związków między strukturą plac, a polityką racjonalnego gospodarowania siłą roboczą w przedsiębiorstwie.

Prezentuje wyniki badań prowadzonych w hutnictwie żelaza i stali.

ROCZNIK STATYSTYCZNY WARSZAWY 1965 — str. 367, cena zł 25.— Miejski Urząd Statystyczny m. st. Warszawy, Warszawa 1965.

Rocznik zawiera najważniejsze dane liczbowe o rozwoju życia gospodarczego, społecznego i kulturalnego Stolicy w zasadzie przedstawione w układzie lat: 1960, 1963, 1964. Dla okresów pośrednich i wcześniejszych dane liczbowe zawarte są w Rocznikach Statystycznych Warszawy z lat poprzednich.

STANISŁAW ALBINOWSKI — PRZEMYSŁ NRD W NOWYM MO-

DELU GOSPODARCZYM — str. 85, cena zł 3.— Książka i Wiedza, Warszawa 1965.

Praca napisana w lutym 1965 r. w oparciu o istniejącą wówczas literaturę przedmiotu oraz bezpośrednie obserwacje autora.

SŁOWNIK TECHNICZNY FRANCUSKO-POLSKI — pod redakcją J. Szarskiego, L. Góreckiego, J. Zaluśkiej — str. 356, cena zł 120.— WNT, Warszawa 1965.

Słownik zawiera ok. 40 tys. jednoznacznościowych pojęć ze wszystkich dziedzin techniki, przemysłu i nauk podstawowych — wraz z polskimi odpowiednikami. Terminy wyściółkowe zostały zaczerpnięte ze współczesnej francuskiej literatury technicznej, francuskich słowników wyjaśniających i encyklopedii, z wyłączeniem słowników dwujęzycznych.

WILLIAM VOLK — STATYSTYKA STOSOWANA DLA INŻYNIERÓW — tłumaczył Józef Wołyniak — str. 324, cena zł 60.— WNT, Warszawa 1965.

W książce omówiono zastosowanie metod statystycznych do rozwiązywania szeregu problemów praktycznych. Nie zawiera ona teorii statystyki, lecz jest przeznaczona dla inżynierów i pracowników technicznych, którzy statystyką do badania zagadnień technicznych, ekonomicznych, losowych itp.

W DYSKUSJI, która się rozpoczęła obecnie na łamach „Życia” na temat tak ważnego zagadnienia, jakim jest optymalna struktura hodowli celem maksymalizacji końcowych jej efektów, R. Buczyński i J. Kwasiebski zarzucili mi: po pierwsze — nieprawidłową kalkulację efektów, a po wtóre — niezrozumienie skomplikowanych związków rozwoju hodowli bydła z całym gospodarstwem rolnym. Zarzuty te są moim zdaniem oparte na dużym nieporozumieniu. Po pierwsze — co stanowi przedmiot wyboru ekonomicznego, ośnośnie którego toczy się dyskusja? Z tego artykułu wynika jasno, że przedmiotem są dwie zasadnicze alternatywy, opierające się na wykorzystaniu tej samej paszy bydłowej: 1) alternatywa — lepsze karmienie, głównie w okresie zimowym niedożywionych krów, już istniejących w gospodarstwie. 2) alternatywa — hodowla bukatów.

Tymczasem pp. Buczyński i Kwasiebski mówią o zupełnie innych dwóch alternatywach, a mianowicie o porównaniu dodatkowych krów i bukatów. Tak więc stawia się mi zarzut, że w kalkulacji efektywności karmienia krów nie uwzględniłem paszy bytowej. Ale przecież właśnie w tym tkwi cały sens mojego rozumowania, co zresztą w moim artykule jest ciągle podkreślane, że rezerwa gospodarczą nie jest wzrost ilości krów, a lepsze ich odżywianie, dla którego nie potrzeba już paszy bytowej. I dlatego nieporozumieniem również jest przeliczanie efektów z lepszego odżywiania krów jeśli się uwzględni w kalkulacji paszę bytową, tak jak to uczynili pp. Buczyński i Kwasiebski.

Po wtóre niesłuszny jest również zarzut, że nie uwzględniłem skutków wtórnych powstających dzięki stosowaniu obornika. W artykule moim wyraźnie wskazano, że zarówno przy lepszym karmieniu krów, jak i przy hodowli bukatów powstaje ten sam obornik z tą jednak różnicą, że przy hodowli krów ziemniaki wyrosłe na oborniku w połączeniu z młkiem chudym dają doskonałą paszę dla trzody, a przy spasilu bukatów brakuje dla trzody składnika białkowego. Sądzę jednak, że najlepszą odpowiedzią i bazą dla dalszej dyskusji będzie przedstawienie jasnej i niedwuznacznej kalkulacji obu wariantów doprowadzonej do produkcji końcowej z punktu widzenia: a) rolnika, b) rynku.

Przedstawia się ona następująco: Jeśli na dodatkową produkcję 1 l mleka istniejących krów potrzeba wg normatywów Ministerstwa Rolnictwa 0,45 jednostki owsianej i 53 g białka to dostarczącej 1.000 j.o. i 100 kg białka (pasza o 10 proc. koncentracji białka) i traktując białko jako czynnik minimum, otrzymamy $100 : 0,053 = 1.887$ litrów mleka, a nie 830 litrów, jak to przedstawiają pp. Buczyński i Kwasiebski. Tę ilość można np. w gospodarstwie rozłożyć na 3 krowy po 629 litrów, podnosząc stopniowo ich mleczność z 2.100 do 2.729 litrów, co mieści się w granicach możliwości biologicznych naszych krów.

Jeśli tę paszę przeznaczyć na spasilanie bukatów, to otrzyma się wg tychże normatywów — 100:0,8 = 125 kg żywca.

W obu przypadkach otrzyma się obornik o zawartości 28 kg nawozów w czystym składniku.

Poniżej podaje się rozliczenie produktów końcowych, które można uzyskać w obu alternatywach z wymienionych produktów wyjściowych.

A. Kierunek „mleczny”:

	Zawartość tłuszczu kg.	Zawartość białka kg
PRZYCHÓD		
Mleko pełne 1887 litrów	60,8	58,5
ROZCHÓD		
189 l mleka spożywczego	4,7	5,9
48 kg masła	40,3	—
48 kg sera tustego	15,8	14,9
1000 l mleka chudego	—	31,2
21 kg proszku z mleka chudego	—	6,5
Razem rozchód	60,8	58,5

28 kg NPK w oborniku daje $28 \times 37 = 1.036$ kg ziemniaków. Ich połączenie z 1.000 l mleka chudego daje paszę w ilości 472 j.o. o koncentracji białka 9,6 proc., przy której wg danych tuczu pokazowego zorganizowanego przez Ministerstwo Rolnictwa w 1964 r. zużycie pasz na 1 kg żywca wynosi 4,26 j.o. A zatem z tej paszy można uzyskać $472 : 4,26 = 111$ kg żywca

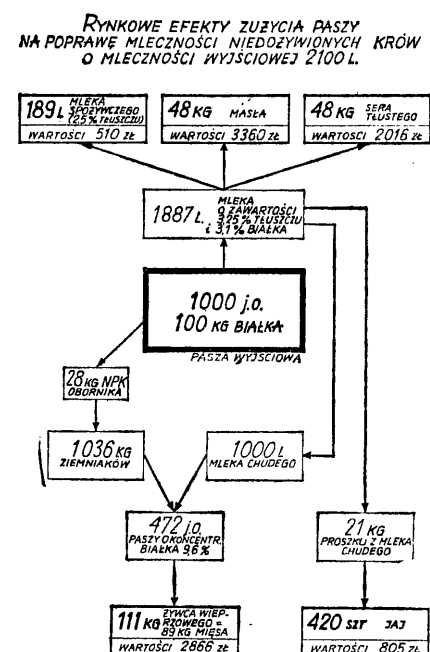
PROBLEMY HODOWLI 1966-1970

DWIE KALKULACJE DWA WYNIKI

MIECZYSLAW RAKOWSKI

189 kg mleka spożywczego. Z kolei z 21 kg proszku mlecznego o zawartości 6,5 kg białka po dodaniu go do paszy istniejącego w gospodarstwie stada kur np. 30 sztuk można uzyskać dodatkowo 420 jaj, podnosząc nieznacznie każdą niośnią o 14 sztuk jaj rocznie. Tak więc uściślając własne obliczenia z poprzedniego artykułu otrzymamy z punktu widzenia rolnika następujące wyniki gospodarcze: Przyrost dochodów o wartości skupu 1.887 l mleka, 111 kg żywca i 420 jaj łącznie o 7.560 zł, zaś przyrost wydatków o zakup 1.000 l mleka chudego po 70 gr litr i 21 kg proszku mlecznego po 14 zł kg łącznie o 994 zł. W rezultacie wzrost dochodów chłopca wyniesie $7.560 - 994 = 6.566$ zł.

Z punktu widzenia odbiorcy rynkowego łączna wartość 189 l mleka spożywczego, 48 kg masła, 48 kg sera tustego, 89 kg mięsa wieprzowego i 420 jaj które można uzyskać przy racjonalnym wykorzystaniu półproduktu jakim jest mleko wynosi 9.557 zł. Sposób uzyskania tych wartości z paszy i mleka ilustruje przedstawiony niżej schemat 1.

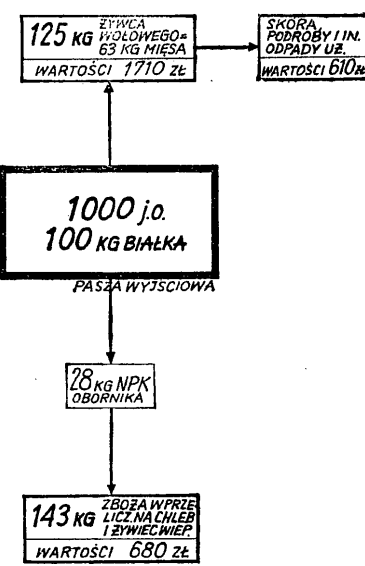


B. Kierunek mięsny:

Z punktu widzenia rolnika 125 kg żywca przedstawia wartość $125 \times 14,2 = 1.775$ zł. 28 kg NPK w oborniku przy braku mleka chudego nie opłaca się dawać pod ziemniaki, więc przeliczymy je przez zboże jako $28 \times 5,1 = 143$ kg zboża o war-

tości $143 \times 3,3 = 473$ zł. Łącznie rolnik uzyska $1.775 + 473 = 2.248$ zł. Wartość rynkowa produktów końcowych, które można uzyskać z tego kierunku przeliczana przez mięso wołowe — 63 kg i odpowiednie produkty uboczne, oraz 140 kg chleba i 6 kg mięsa wieprzowego z otrębów wynosi 3.000 zł. Ilustruje to poniższy schemat 2.

RYNKOWE EFEKTY ZUŻYCIA PASZY NA SPASILANIE BUKATÓW



Jak widać kierunek „mleczny” oparty na lepszym karmieniu niedożywionych krów daje zarówno w przeliczeniu na przyrost dochodów chłopów, jak i na wartość rynkową produkty o 3-krotnie większą wartość.

Kierunek „mleczny” napisano specjalnie w cudzysłowie dlatego, że kierunek ten daje obojętne masła i mleka spożywczego znacznie więcej niż kierunek „mięsny”. Tak więc otrzymuje się przy tym samym kierunku 89 kg mięsa wieprzowego, 48 kg sera tustego i 420 jaj, co w przeliczeniu na ekwiwalent mięsa stanowi 160 kg, podczas gdy

z kierunku mięsnego tylko 63 kg mięsa wołowego i 6 kg mięsa wieprzowego, łącznie 69 kg. Tak więc nie uklad cen jest wieniem temu, że kierunek na przyspieszony rozwój bydła rzeźnego jest nieefektywny w porównaniu do kierunku na lepsze karmienie krów. Nie sposób wymyślić takiego układu cen, który by zmienił obiektywny fakt wyższości w naszych warunkach kierunku „mlecznego”, który daje nie tylko ponad dwukrotnie większą ilość mięsa i jego zamienników aniżeli kierunek mięsny, ale dodatkowo również duże ilości masła i mleka spożywczego. Zmiana układu cen na korzyść żywca wołowego nie poprawi efektywności tego kierunku, a spowoduje jedynie nieuzasadnione ekonomicznie przesławienie się rolników na nieefektywny kierunek produkcji, spełni rolę antybodźca.

Wydać się, że przedstawiony problem jest dla oceny względnej efektywności obu kierunków decydujący.

W artykule pp. Buczyńskiego i Kwasiebskiego występuje jeszcze szereg innych nieporozumień, ośnośnie pracochłonności i kapitałochłonności kierunku mlecznego, wynikających z tego samego źródła: nieodróżniania dużej pracochłonności i kapitałochłonności zwiększenia stada krów (o czym w moim artykule w ogóle nie było mowy) od niskiej pracochłonności i kapitałochłonności podniesienia mleczności istniejącego stada krów.

Autorzy twierdzą również, że nakład na młode bydło rzeźne zwraca się w ciągu 1,5 roku, a na krowę w ciągu 6 lat. Jest to słuszne w stosunku do nowej krowy, ale nie w stosunku do krowy istniejącej kiedy nakład zwraca się w ciągu 1/4 roku, od założenia paszy do silosa latem, aż do jej skarmienia zimą. Podobnie nieprawidłowe jest odniesienie całości przyrostu żywca wołowego do straty żyta w wyniku rozszerzenia upraw pastewnych na gruntach ornych i wyciągnięcia stąd wniosku o niskiej zbożochłonności hodowli bukatów. Przecież nie chodzi tu o bukaty na Żulawach, czy na kanale Wieprz-Krzna, których hodowla nie jest zbożochłonna, ale rozwój hodowli na gruntach ornych.

Są jeszcze inne nieporozumienia np. ośnośnie wysuniętego przeze mnie argumentu o marnotrawstwie ziemniaków w związku z małą ilością mleka chudego. Czy nie jest faktem, że w okresie 1961—1965 produkcja z ziemniaków wzrosła średnio rocznie w porównaniu z okresem 1956—1960 o 7,7 mln ton, podczas gdy produkcja żywca wieprzowego tylko o 100 tys. ton? Na co więc te ziemniaki w końcu zostały zużyte?

Jeden argument jest przekonujący w artykule pp. Buczyńskiego i Kwasiebskiego, którego w swoim rozumowaniu nie uwzględniłem przy porównywaniu obu kierunków, a mianowicie argument o konieczności gromadzenia pasz na zimę w większej skali przy kierunku „mlecznym”, aniżeli przy kierunku mięsnym. Ale czy ten problem, który można stosunkowo łatwo rozwiązać przy pomocy kiszzenia pasz może być przeszkodą dla przyjęcia na obecnym etapie rozwoju naszej hodowli kierunku na poprawę mleczności krów jako głównego kierunku? W świetle przedstawionych wyżej obliczeń i argumentów stanowczo uważam, że nie może to być istotną przeszkodą.

Mówiąc o kierunku na podniesienie mleczności krów, jako o głównym nie neguję celowości i efektywności rozwijania hodowli bukatów w określonych warunkach np. na kompleksach łakowych, gdzie brak ludzi, obór i krów oraz w gospodarstwach dużych, gdzie rezerwy mleczności krów są wyczerpane, czy bliskie wyczerpania. Jednakże nawet w dużych gospodarstwach powstaje dylemat — czy nie warto np. przyrostu nawozów, które stanowią główną podstawę przyrostu pólów w wszystkich upraw, kierować przede wszystkim na deficytowe i mało pracochłonne w warunkach mechanizacji zboże, aniżeli na użytki zielone które nawet przy bukatowym kierunku hodowli będą wymagały znacznie większej ilości pracy — deficytowej w dużym gospodarstwie?

Co się zaś tyczy średnich i drobnych gospodarstw o niedożywionych krowach, które są głównym typem naszych gospodarstw — to dla nich również powinien być jasny — przede wszystkim lepiej żywić niedożywione krowy, uzyskać tą drogą wszystkie możliwe korzyści, a dopiero po wyczerpaniu biologicznych możliwości wzrostu mleczności krów rozwijać kierunek na bydło rzeźne.

Wydać się, że dobrze będzie, jeżeli dyskusja nad tym ważnym problemem rozwinię się szeroko i zabiorą w niej głos praktycy i naukowcy różnych ośrodków.

Niech się martwi mistrz

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

przewozu materiału. Co najmniej dwie godziny schodzą mi w pogoni za materiałem. Na dodatek brakuje przyrządów, co się zepsuje. Na ślusarza czekam od pięciu minut do trzech godzin; elektryk przychodzi z reguły po kilku godzinach od chwili wezwania. Teoretycznie mam do dyspozycji wszystkie wyspecjalizowane komórki, w rzeczywistości — jestem zdany na własne siły”.

Mistrz wyciąga na światło dnia szczegóły brutalnie praktyczne, których nie zdążyłem dostrzec szef produkcji. Zachodzi między nimi różnica w sposobie pojmowania realizacji tych samych zadań. Mistrz staje na wprost trudności, wynikających głównie stąd, że słabe punkty w organizacji pracy zakłócają rytm dnia. Najczęściej idzie o drobniaki. Mistrzowie „Zastali” nie żądają — jak wspominałem — zwiększania zakresu odpowiedzialności i uprawnień. Proszą o wprowadzenie w życie jednego jedynego zakazu: kategorycznie zakazać mistrzom czynności, które do nich nie należą.

Kiedy dochodzi do uruchomienia nowego typu produkcji, walą się na mistrza obowiązki nie przewidziane w karcie. Narzędziownia nie zdążyła przygotować przyrządów. Konstruktor nie uwzględnił technicznych warunków warsztatu. „Nie damy sobie rady” — mówi mistrz. „Jakoś to zrobicie” — pada filozoficzne stwierdzenie.

Z biur konstrukcyjnych spływa na warsztat rysunek, opis. Innymi słowy: idea detalu, podspodzie, wagonu, zawierająca poza sumą wiedzy i pracy rzecz niewymiarą — czytelne ambicje, niekiedy ambicjonalne. Jeśli bezpośredni wykonawca —

mistrz ujawni najdrobniejszą błądą wadę projektu, może się narazić komuś, stojącemu wyżej w hierarchii zakładowej. „Mistrzyk ośmiela się mieć inne zdanie? Smie krytykować?” Zaczyna się wojna, w której przegrany słabszy, ten z niższego szczebla. Chyba, że wnie- szał się ktoś z dyrekcyj.

— Przy montowaniu pewnej cysterny — opowiada mistrz, nazywający siebie „człowiekiem prototypowym” z uwagi na charakter pracy — zamierzano ustawić taśmę w kierunku odwrotnym niż nakazywała logika. Mogło to spowodować nadzbyt długą wędrowkę poszczególnych części. Spór rozstrzygnął dyrektor techniczny: „zrobmy tak, jak chcą na warsztacie”. Gotowa cysterna wędrowała potem do malarni jakieś dwa tygodnie. Jeśli by się stało zadość pierwotnym, odgórnym zarządzeniem, podwoziłby wjeżdżałoby na halę chyba przez cały miesiąc.

Zdaniem mistrzów warunki pracy w warsztacie nie są aż tak idealne, jak się zakłada na wyższych szczeblach kierowania produkcją.

— Czy zdołam ręcznie ustawić suwnicę z dokładnością do dwóch milimetrów? — zapytuje mistrz. Zdarzyło się kiedyś, że technolog nie przewidział nakłowania i ocykowania lokomotywy. Mistrzowie zabrakło w dokumentacji 700 godzin. Innym razem technolog zapomniał o czyszczeniu podwozi. A mistrz musi zapłacić za każdą wykonaną pracę. Placimy — zapewniają mistrzowie. — Nikt poza nami nie wie, jak to się odbywa. Jakoś się jeździ. Mistrz zmuszony do omijania przepiślow, balansuje na krawędzi przestępstwa, chociaż nie narusza społecznych interesów. Z jego dwój- istej roli wynikają stany napięcia.

Można by przypuszczać, że pierwszy lepszy majster ma w zanadrze genialne poprawki do stylu zarządzania zakładem. Z pewnością mógłby wiele podpowiedzieć. Ale bez mała wszystkie krytyczne uwagi mistrzów „Zastali” dotyczyły działań sprzecznych z ustalonymi od-

lat zasadami współpracy i współdziałania służb i komórek. Zło rodzi się wówczas, gdy ktoś naruszy stare, fundamentalne prawdy, na których wspiera się organizacyjno-prawny porządek zakładu. Przypominam, że rzecz dzieje się w zakładzie, w którym wyniki działalności nie upoważniają do podejrzenia o bałagan organizacyjny. Wszystkie przykłady w wywodach mistrzów dowodzą, że zakłócenia biorą się z przyczyn nie mających nic wspólnego z modelem zarządzania.

Majster przez pół roku nadzoruje określone prace, kierując się własnym doświadczeniem i wiedzą. I nagle otrzymuje instrukcję, jak powinien to robić. Zainteresowana komórka przeczyła swój obowiązek. Gdyby wszyscy robili to, co do nich należało...

— Panowie — apeluje majster — korygujcie swoje poczynania zanim rozpocznie się produkcja w warsztacie. Zapewne naglą potrzeby, o tym wiemy, do tego przywykliśmy, ale czy na wszelki wypadek nie należy zasięgnąć rady mistrza, czy nie warto nas spytać, jakie mamy możliwości?

Warsztat odbiera zlecenia. Pilne, extra-pilne, superpilne. Mistrz nie buntuje się przeciw nagłym terminom. Zgłasza zastrzeżenia do formy przebiegania decyzji. Nikt go nie pyta: „czy masz niezawodne maszyny, przyrządy, materiał; czy twoi ludzie gwarantują szybkie i sprawne wykonanie?”

Mistrzom nie podoba się polityka faktów dokonanych. Narzekają na zbyt późne docieranie wiadomości o uchwałach, postanowieniach i zamierzeniach zakładowej „góry”. Robotnicy — powiada mistrz — pytają na przykład, dlaczego nasz wydział nie dostał premii, a ja słyszę o tym po raz pierwszy i nie wiem, co odpowiedzieć.

Karta praw głosi, że mistrz stawia wniosek zarówno co do nagrody, jak i do kary. O tym, że na swym ręku karę, podwładni mogą się przekonać niejednokrotnie. Jego opinia decyduje. W szafowa-

niu nagrodami ma zaledwie doradczy głos, nie zawsze brany pod uwagę przez kolektyw rozdzielający premie. Czy nie cierpi na tym zawodowy prestiż majstra?

Mistrz odpowiada za plan, za terminy i jakość produkcji w sposób najbardziej rzucający się w oczy. Sekcje i komórki tłumaczą się nawaltem zajęć. Mistrza nie usprawiedliwia nic. Dyrektor twierdzi: jeżeli majster powiada „nie zauważyłem usterki”, „przeczytłem” — to nie jest to żadne tłumaczenie.

Wśród mistrzów krąży powiedzonko: Ich rozgrzeszą — nas powieszą.

Oni — to nieurzędowa nazwa administracji i wyższego dozoru. Czy majster jest zawsze bez winy? Pracownicy działów Głównego Konstruktora, Głównego Technologa mogą mu zarzucić odstępstwa od rysunku, niedotrzymanie terminu, szef produkcji nieraz poddaje w wątpliwość rozdział robót niezgodny z kwalifikacjami wykonawców. Mistrz z montażu, który posyła do wszystkich diabłów sprawę wad w detalach, robionych „na oko” — obciąża pośrednio mistrza z działów obróbki. Ale błędy, omyłki i winy samych mistrzów ani na jotę nie umniejszają ich słusznych pretensji pod adresem specjalistycznych komórek.

Mistrzowie, z którymi rozmawiałem — woleli nie wyjawiać nazwisk — nie uchodzą za własnych oczach za wzór zawodowej doskonałości. „Ciekawe, jakbym się czuł w skórze technologa?” — zastanawiał się jeden z majstrów. — Najprawdopodobniej patrzyłbym na produkcję zupełnie inaczej”. Nawiasem mówiąc, „Zastali” praktykuje taką zamianę ról.

Robią porównania w kategoriach zawodów sportowych: — My jesteśmy ostatni w sztafecie. Jeśli dobiegniemy do mety na czas, wszyscy wokół biją brawo. Jeżeli nie zdążymy, w najlepszym razie zapada milczenie. Kto okłaskuje ostatnich, spóźnionych? Mistrzowie „Zastali” nie zgłaszają zastrzeżeń do Karty Praw i Obowiązków, lecz wzdają potrzebę uściślenia pewnych sformułowań. Czy mistrz odpowiada — moralnie i materialnie — za każdy bez wyjątku wypadek przy pracy? Dla przykładu: Na jednej zmianie wy-

darzyły się trzy wypadki — robotnica upadła na schodach budynku dyrekcyj, robotnik poślizgnął się i złamał żebra, robotnik skaleczył się w palec przy otwieraniu szuflady. Nie było naruszenia przepisów bhp, gdyż żadna instrukcja nie poucza, jak chodzić i jak otwierać szuflady. Ale mistrz odpowiada, że „czarnej księgi”, nie dostanie premii.

Mistrz jest odpowiedzialny za produkcję i za ludzi. W pracy zachacza co krok o psychologię, chociaż nie kończył fakultetów wiedzy o człowieku. Musi wiedzieć, kiedy poklepać kogoś po ramieniu, a kiedy podnieść głos. Nie obejdzie się bez tego, że i w majstra rzucą mocniejszy słowem.

Na ile trudne, uniwersalistyczne roli mistrza zaskakują nieco wyniki.

ALICJA ZATRYBOWNA

CYKL WYKŁADÓW PUBLICZNYCH NA UNIERSYTECIE WARSZAWSKIM

Podobnie jak w latach ubiegłych Wydział Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Warszawskiego organizuje w marcu — maju 1966 roku cykl wykładów publicznych.

Zadaniem cyklu jest popularyzacja niektórych podstawowych zagadnień teoretycznych z zakresu współczesnej wiedzy ekonomicznej.

Cykl rozpoczął się w środę dnia 23 marca br. o godz. 18-tej w sali A gmachu „Auditorium Maximum” (Krakowskie Przedmieście 26/28) odczytem prof. dr Witolda Kuły pt.:

„Typologia ustrojów społecznych”

Następnie wykłady odbywać się będą w środy o tej samej godzinie i w tej samej sali według podanej kolejności:

Prof. dr Włodzimierz Brus

„Rachunek ekonomiczny a decyzje polityczne” (na przykładzie problemu maksymalizacji spożycia).

Prof. dr Henryk Greniewski

„Produkcja i konsumpcja jako gry”.

Prof. dr Zofia Morecka

„Problem zróżnicowania dochodów w socjalizmie”.

Prof. dr Seweryn Żurawicki

„Ideologia trzeciego świata”.

Doc. dr Egon Viełrose

„Problemy demograficzne trzeciego świata”.

Prof. Czesław Bobrowski

„Bilans gospodarczy ostatnich lat w krajach trzeciego świata”.

Prof. Tadeusz Lychowski

„Rozwój sytuacji w gospodarce światowej”.

tem rozumieć w ten sposób, że jeżeli realizacja dostaw następuje w granicach tolerancji przewidzianej w umowie, to przyjmując się, że umowa została wykonana należyście. Stanowisko zajęte w odwołaniu, że nawet w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania (poniżej granicy tolerancji) dłużnik może się powoływać na tę tolerancję, jest nie do przyjęcia, bowiem tego rodzaju klauzule mogą mieć na celu tylko umożliwienie wykonania umowy w sposób stronom odpowiadający, a nie obniżenie sankcji za jej niewykonanie, co byłoby sprzeczne z § 4 o.w.d. (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ZAOPATRYWANIE ROLNICTWA I WSI W WODĘ

W wykonaniu ustawy z dnia 10 grudnia 1965 r. o zaopatrywaniu rolnictwa i wsi w wodę (Dz. U. Nr 51, poz. 314) ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 marca 1966 r. w sprawie udziału w kosztach budowy urządzeń zbiorowego zaopatrywania rolnictwa i wsi w wodę, oraz opłat za wodę pobieraną z tych urządzeń (Dz. U. Nr 9, poz. 57).

Rozporządzenie, które weszło w życie z dniem 16 marca 1966 r., normuje: 1) opłaty za wykonywaną przez Państwo budowę urządzeń zbiorowego zaopatrywania rolnictwa i wsi w wodę, 2) zasady pociągania do obowiązku świadczeń osobistych i rzeczowych na rzecz budowy urządzeń zbiorowego zaopatrywania rolnictwa i wsi w wodę, 3) tryb warunków nakładania obowiązku udziału w budowie urządzeń zbiorowego zaopatrywania rolnictwa i wsi w wodę, jeżeli budowa wykonywana jest przez zrzeszenia (kolonia rolnicze, rolnicze spółdzielnie produkcyjne, spółki wodne itd.), wreszcie 4) zasady i tryb wymiaru wsi poboru opłat za wodę, a także wypadki, w których opłaty nie będą pobierane.

Utraciły moc dotychczasowe przepisy w tym zakresie z 1962 r.

PODNOŚNIENIE KWALIFIKACJI PRACOWNIKÓW W GOSPODARCE NARODOWEJ

Uchwała nr 306 Rady Ministrów z dnia 30 listopada 1965 r. w sprawie podnoszenia kwalifikacji pracowników zatrudnionych w gospodarce narodowej (Monitor Polski z 1966 r. Nr 1, poz. 2) przewiduje następujące podstawowe formy dokształcania i doskonalenia kwalifikacji pracowników zatrudnionych na stanowiskach wymagających średniego i wyższego wykształcenia: 1) kursy, 2) kursy-seminaria, 3) praktyki, 4) samokształcenie kierowane, 5) studia podyplomowe.

W zależności od formy prowadzenia kursy mogą być: 1) stacjonarne (z oderwaniem lub bez oderwania od pracy), 2) zaoczne (korespondencyjne) i 3) kursy z częściowym oderwaniem od pracy, posiadające podstawowe elementy zarówno kursu zaocznego, jak i stacjonarnego.

Dokształcanie jak i doskonalenie kwalifikacji pracowników w formach wyżej wymienionych zależnie od potrzeb i posiadanych uprawnień mogą prowadzić jednostki państwowe, społeczne i spółdzielcze. Natomiast studia podyplomowe prowadzi szkoły wyższe we własnym zakresie lub przy współudziale placówek Polskiej Akademii Nauk i Instytutów naukowo-badawczych.

W myśl uchwały dokształcanie i doskonalenie kwalifikacji pracowników zajmujących stanowiska, na których wymagane jest wykształcenie średnie lub wyższe, może być obowiązkowe.

Ministrowie (kierownicy urzędów centralnych) i przewodniczący prezydów wojewódzkich rad narodowych (rad narodowych miast wyłączonych z województw) ustalają wykaz stanowisk, na których zatrudnieni pracownicy podlegają obowiązkowemu dokształcaniu i doskonaleniu kwalifikacji, oraz określa częstotliwość prowadzenia tego dokształcania i doskonalenia, jak również ramową jego tematykę. Wykaz ten powinien być aktualizowany w miarę potrzeby.

Uchwała nakłada na zainteresowanych ministrów. Przewodniczącego Komitetu Nauki i Techniki, Przewodniczącego Komitetu Pracy i Plac i innych szereg terminowych zadań oraz obowiązków, związanych z wprowadzeniem w życie i wykonaniem jej postanowień.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

8 ZYCIE GOSPODARSTWA

UWAGI WSTĘPNE

ANALIZA głównych czynników wzrostu gospodarczego, zasadniczych barier wzrostu i wzajemnych związków istniejących między czynnikami wzrostu w specyficznych, jakkolwiek nie całkowicie odrębnych warunkach Czechosłowacji, jest przedmiotem niniejszego opracowania stanowiącego uzupełnienie do badań nad współzależnością pomiędzy strategicznymi parametrami modelu wzrostu z jednej i modelem funkcjonowania gospodarki socjalistycznej z drugiej strony).

Zgodnie z intencją autorów opracowanie to powinno stać się częścią składową tych współczesnych prądów myśli ekonomicznej, które zmierzają w kierunku pełniejszego zrozumienia rzeczywistości budownictwa socjalistycznego, używając instrumentów nowoczesnych naukowych metod badań ekonomicznych). Podejmuje się tu próbę zastosowania modelu wzrostu gospodarczego w odniesieniu do danych statystycznych, jako kryterium sprawności tradycyjnego systemu planowania gospodarczego i kontroli w zmieniających się warunkach. Żywi się nadzieje, że próba ta, wraz z wysiłkami podejmowanymi przez innych ekonomistów czechosłowackich przyczyni się do wytyczenia optymalnego toru przejścia z obecnych warunków gospodarczych na drogę zrównoważonego wzrostu.

Istnieje szereg powodów, dla których nie należy włączyć zbyt wiele nadziei z oczekiwanymi wynikami i wnioskami naszych badań. Jedną z trudności jest fakt, że zaledwie kilka lat temu teoria wzrostu w warunkach socjalizmu stała się w pełni uznaną dyscypliną naukową. Stąd też literatura z tej dziedziny, która ukazała się dotychczas nosi do pewnego stopnia symptomy pionierskich poszukiwań. Ogólnie rzecz biorąc, otwarte zagadnienia budowy modeli, takie jak uwzględnienie konsumpcji kapitałowej lub odejście od założenia gospodarki zamkniętej stwarzają dodatkowe problemy.

Niemniej jednak istnieje dwóch ekonomistów, których prace nad modelami wzrostu w socjalizmie niewątpliwie wybijają się nad większość innych. Prowadzone przez nich badania i ich zastosowanie dają pewne nadzieje na niebawmy odległy sukces. Mowa tu o G. A. Feldmanie, radzieckim ekonomistą piszącym w końcu lat dwudziestych i Michale Kaleckim, który rozwinął swój model od połowy lat pięćdziesiątych. Podczas gdy prace Feldmana oceniać należy raczej jako pionierską próbę w dziedzinie teorii wzrostu w warunkach planowania socjalistycznego, model Kaleckiego jest już wynikiem krytycznej syntezy współczesnych osiągnięć teoretycznych — łącznie z jego własnymi — na polu wzrostu gospodarczego i rezultatem ich twórczego zastosowania do warunków planowania socjalistycznego. Właśnie głównie z uwagi na ten szeroki i nowoczesny sposób myślenia ekonomicznego pracę jego uwielbiamy za podstawę naszych badań. Istnieją również inne powody takiego postępowania. Po pierwsze model Kaleckiego jest interesujący z uwagi na fakt, że prace badawcze prowadzone przez niego i przez innych ekonomistów wykaza-

ły, iż empiryczne zastosowanie tego modelu może przyczynić się do głębszej diagnozy dotychczasowego socjalistycznego rozwoju gospodarczego, szczególnie w Czechosłowacji i jego obecnych podstawowych problemach. Ponadto model Kaleckiego był już zastosowany przez niego i jego współpracowników przy opracowywaniu wstępnych zarządów polskiego planu długookresowego do roku 1975.

Dziś uznaje się już powszechnie, że każdy dalszy krok w długim okresie kolejnych przybliżeń idących w kierunku pełniejszego zrozumienia rzeczywistości gospodarczej, stanowi równocześnie gwa-

Pozainwestycyjny czynnik wzrostu u_1 (współczynnik u w modelu Kaleckiego)

Jak widać z wykresu pozainwestycyjne czynniki wzrostu (współczynniki „ u ” w modelu) są z kolei analizowane w rozdziale na cztery składniki. Pierwszy z nich, nazywany u_1 , reprezentuje współczynnik „ u ” sensu stricto użyty w modelu Kaleckiego. Oznacza on wzrost dochodu narodowego (brutto), który następuje dzięki czynnikom innym niż inwestycje. Obejmuje on więc przyrost dochodu narodowego wynikający z udoskonalenia technicznych i organizacyjnych nie-

tg α równa się 0,48 co reprezentuje odpowiednią wartość współczynnika kapitałowego $m = 2,08$. Wartość $(u_1 + u_2 - a) = -0,81$.

W tej analizie korelacji wartości stopy inwestycji D uzyskane zostały z opublikowanych danych statystycznych dotyczących dochodu narodowego bez potrąceń amortyzacji, tzn. dochodu narodowego brutto i danych dotyczących nowo uruchomionych podstawowych środków produkcji. Wartość u zastąpiona została przez $(u_1 + u_2 - a)$ jak to przedstawiono powyżej.

Ze względu na stosunkowo mały zakres wahań w przypływie no-

WZROST GOSPODARCZY W CSRS

(Eksperymentalne zastosowanie modelu Kaleckiego do czechosłowackich danych statystycznych)

JOSEF GOLDMANN, JOSEF FLEK

ranję, że przewidywania przyszłego rozwoju będą bardziej udane niż miało to miejsce w niedawnej przeszłości.

Jeśli chodzi o szczególne cechy gospodarki czechosłowackiej to najważniejszą z nich jest fakt — na który zwrócono uwagę być może z pewnym opóźnieniem — że w warunkach względnej dojrzałości pod względem uprzemysłowienia tradycyjne metody planowania gospodarczego i kontroli stają się niewystarczające wobec wymagań sprawnego funkcjonowania gospodarki socjalistycznej.

Konstrukcja modelu wzorcowego; główne wnioski

Konstrukcja modelu wzorcowego może być w zarysach opisana jak następuje: celem graficznej prezentacji i umożliwienia inspekcji wizualnej sporządzono wykres nr 1 wykazujący zarówno zaobserwowane jak i teoretyczne tempo wzrostu dochodu narodowego, przy czym te ostatnie określone zostały drogą zastosowania modelu wzrostu do danych empirycznych. Wykres wykazuje w sposób oczywisty pozytywne efekty systemu kontroli i planowania w pierwszym okresie, jak również jego negatywne skutki w późniejszym etapie. Nasza analiza oparta na modelu wzorcowym umożliwia rozbić zaobserwowanych temp wzrostu na dwa składniki. Jeden z nich jest określony przez wskaźnik inwestycji (i współczynnik kapitałowy), drugi natomiast stanowi wynik działania pozainwestycyjnych czynników wzrostu. Wartości liczbowe użyte w wykresie podano w tabeli nr 1.

wymagających w zasadzie dodatkowych nakładów kapitałowych. Jest więc on spokrewniony z tym co gdzie indziej nazywa się współczynnikiem wykorzystania mocy produkcyjnych. Jego wartość określona została na podstawie licznych opublikowanych wskaźników obejmujących stopień wykorzystania podstawowych typów maszyn i urządzeń w różnych gałęziach przemysłu i transportu.

Następny składnik czynnika u , tzn. u_2 , ma odzwierciedlać wpływ, jaki na tempo wzrostu wywiera — w zmieniających się warunkach — działanie tradycyjnego systemu planowania i kontroli. Został on używany w sposób opisany poniżej.

Parametr amortyzacji „ a ” reprezentujący efekt wymiany zużytych środków trwałych produkcji

Wartość czynnika a , zgodnie z modelem Kaleckiego, reprezentuje ujemny wpływ jaki na tempo wzrostu wywiera amortyzacja rzeczowa (tzn. wycofywanie z użycia) produkcyjnych środków trwałych. Kompensuje to fakt, że z oczywistych powodów powiększenie używania jest wartości inwestycji brutto i cyfry dotyczące dochodu narodowego brutto. Wartość ta oszacowana została na podstawie oficjalnych informacji dotyczących wartości inwentarowej (bez potrąceń amortyzacji) produkcyjnych środków trwałych wycofanych z użycia. Założono, że ich przeciętny efekt produkcyjny przed wycofaniem z eksploatacji był mniej więcej taki sam jak produkcyjny środków trwałych w ogóle.

Pozainwestycyjny czynnik wzrostu u_2 reprezentujący efekt działania systemu planowania i kontroli

Wartość jaką dla ogólnej sumy, tzn. dla wyrażenia $(u_1 + u_2 - a)$, posiada wpływ wywierany na tempo wzrostu przez czynniki pozainwestycyjne, uzyskana została w sposób następujący. Zastosowaliśmy trend liniowy do zaobserwowanych temp wzrostu, używając analizy korelacji wielorakiej jako drugą zmienną niezależną. Po obliczeniu w ten sposób wartości $(u_1 + u_2 - a)$ i znając u_1 i a z poprzednich obliczeń, wartość u_2 uzyskana została jako wynik równania $1,3 + u_2 - 1,0 = -0,8$. Tak obliczona wartość u_2 jest oczywiście narażona na szczególnie szeroki margines błędów.

Współczynnik kapitałowy

Inny strategiczny parametr modelu Kaleckiego, tzn. współczynnik kapitałowy m uzyskany został jak następuje. Założono, że współczynnik kapitałowy „netto” (tzn. wolny od wpływu równoległego szacowania pozainwestycyjnych czynników wzrostu — lub czynników hamujących wzrost) nie uległ zasadniczym zmianom podczas względnie krótkiego okresu jaki brano pod uwagę. Zgodnie z takim założeniem wartość współczynnika kapitałowego m jak również ujemna wartość trendu $(u_1 + u_2 - a)$ i obliczone tempo wzrostu możemy użyć jako drogą analizy korelacji wielorakiej opartej na podstawowej formule Kaleckiego (1) przekształconej w formułę (2).

Zo wzoru:

$$r = \frac{1}{m} \cdot \frac{I}{D} - a + u$$

otrzymujemy po przekształceniach:

$$r = \frac{1}{m} \cdot \frac{I}{D} - a + u$$

Wyniki analizy korelacji wykazują, że tempo wzrostu wolne od wpływu pozainwestycyjnych czynników wzrostu lub czynników hamujących wzrost (tzn. pomniejszone o wartość wyrażenia $(u_1 + u_2 - a)$, wykazuje tendencję do podnoszenia się o 0,5%, jeśli stopa inwestycji — D wzrasta o 1%.

Jeśli a jest kątem zawartym między linią regresji $\frac{1}{m}$ i osią poziomą $\frac{1}{D}$ wówczas

wych mocy produkcyjnych w poszczególnych latach, wydawało się możliwe pominięcie różnicy w czasie między ukończeniem inwestycji i rozpoczęciem produkcji na pełną skalę.

Założenie stałej wysokości współczynnika kapitałowego może być uzasadnione jako wynik dwóch przeciwnych tendencji. Pierwszą z nich dotyczy wpływu tradycyjnego systemu planowania i zarządzania na współczynnik kapitałowy, wyrażającego się w tendencji do podnoszenia tego współczynnika. Tendencja przeciwna byłaby wynikiem przeważającej w ciągu ostatnich trzech dziesięcioleci skłonności w kierunku obniżania współczynnika kapitałowego, przynajmniej w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych, dzięki dominującemu typowi postępu technicznego oraz zmianom w strukturze przemysłowej.

Pozainwestycyjny czynnik u_2 i u_1 przyspieszający lub hamujący wzrost

Innym składnikiem czynnika „ u ” jest u_2 , oznaczające efekt „ u_2 ” dla tempa wzrostu dochodu narodowego posiada nadmierne inwestowanie w środki obrotowe (tj. zapasy i produkcję w toku) lub też względnie niedoinwestowanie takich środków. Określenie „nadmierne inwestowanie” ma w tym kontekście oznaczać wielkość inwestycji przekraczającą poziom wymagany do zapewnienia by zapasy i produkcja w toku wzrastały w tym samym tempie co dochód narodowy. Z drugiej strony wyrażenie „względnie niedoinwestowanie” oznacza wielkość niedoboru inwestycji w zapasy i produkcję w toku w stosunku do poziomu wymaganego by powiększały się one równoległe ze wzrostem dochodu narodowego.

Ten składnik u_2 wraz z innym jeszcze pozainwestycyjnym czynnikiem wzrostu (lub ujemnym tempa wzrostu) u_1 , uzyskany został drogą odejmowania wartości obliczonych do zaobserwowanych wartości temp wzrostu. Składnik u_2 może obejmować zmiany w tempie wzrostu, jakie następują zarówno dzięki quasyklicylnym, jak i przypadkowym wahaniom. Całkiem „rozsądne zachowanie” tego czynnika w czasie, lub, bardziej dokładnie, jego zachowanie się zgodnie z teoretycznymi oczekiwaniami daje pewną gwarancję słuszności metod używanych przy sporządzaniu naszego modelu wzorcowego (i aktualności uzyskanych stąd wyników).

GŁÓWNE WNIOSKI

Wykres nr 1 wykazuje jasno pozytywny wpływ, jaki na tempo wzrostu posiada tradycyjny system planowania i kontroli podczas pierwszego etapu rozważanego okresu oraz wpływ ujemny w okresie późniejszym. Ponadto, wyjaśniając nagłą potrzebę zmiany roli systemu planowania i zarządzania, model wzorcowy pokazuje zmiany funkcji inwestycji. Podczas, gdy w pierwszych latach inwestycje odgrywały jedynie rolę pomocniczą, w połowie lat pięćdziesiątych stały się one decydującym czynnikiem wzrostu. Jednakże w obecnym dziesięcioleciu ich pozytywny wpływ na tempo wzrostu jest częściowo, a czasem nawet i z nadwyżką kompensowany przez wzrastające znaczenie czynników hamujących wzrost.

Właśnie ograniczony zakres pozainwestycyjnych czynników wzrostu wyznacza punkt przejścia z początkowego etapu budownictwa socjalistycznego do etapu wyższego. Określa on — w kategoriach analizy opartej na modelu wzorcowym — przejście od strategii wzrostu zbudowanego na istnieniu rezerwy siły roboczej i mocy produkcyjnych, do strategii dostosowanej do warunków mniej więcej pełnego zatrudnienia siły roboczej i (przynajmniej na okres kilku lat) mocy produkcyjnych. Właśnie to przecho-

dzenie powoduje, iż konieczną staje się zmiana systemu planowania i kontroli.

Naszym zdaniem, zastosowanie modelu wzrostu pokazuje jasno, że w bardziej odległej perspektywie utrzymanie tradycyjnego systemu planowania i kontroli musiałoby spowodować dalsze zwolnienie tempa wzrostu, co byłoby niebezpieczne i, ściślej mówiąc, absolutnie niedopuszczalne. Pokazuje ono również jasno ogromne potencjalne możliwości wzrostu gospodarki czechosłowackiej, prawdopodobnie jedne z największych spośród wszystkich krajów socjalistycznych.

Te możliwości mogą być przekształcone w faktyczny wzrost pod jednym warunkiem. Warunek ten dotyczy kwestii, czy będzie możliwe stworzenie niezbędnych przesłanek dla konsekwentnego i możliwie najszybszego wprowadzenia nowego systemu planowania i kontroli zmieniającego w ten sposób istniejące dotychczas „wycieki” w dodatkowe źródła dochodu narodowego.

Najważniejszym z tych kanałów wycieków jest w warunkach centralistycznego systemu planowania pogarszanie się relacji nakładów do wyników, opisane w nr 7 „Zycia Gospodarczego” z roku 1965. Obok długofalowego wzrostu zapasów i nieukończonych inwestycji są to główne czynniki odpowiedzialne za tendencję spadkową tempa wzrostu ujętego ilościowo w naszej analizie regresyjnej.

Na dotychczasowym etapie naszej wiedzy, przedstawione powyżej wnioski mogą wydawać się niczym innym jak tylko ponownym odkryciem dość banalnej prawdy. Przeważająca większość ekonomistów czechosłowackich podpisałaby się prawdopodobnie bezwzględnie pod naszymi wnioskami, bez tej nieco wyszukanej argumentacji. Lecz istnieją również inne poglądy.

Jeśli jednak udane wprowadzenie nowego systemu planowania i zarządzania ma nastąpić możliwie najszybciej, wymagane są daleko idące zmiany w sposobie myślenia ludzi zaangażowanych zarówno w badania naukowe, jak i w praktykę planowania i zarządzania. Nie wydaje się by dla przewyższenia wpływu, jaki wywiera na nas przeszłość istniały środki lepsze niż fakty i ich analiza.

Wreszcie, powyższe ćwiczenie w zakresie wykreślenia i stosowania modelu wzorcowego może posiadać dodatkowe znaczenie. Jakkolwiek opracowywanie modelu zawierającego prognozy długofalowych towarzyszy wiele dodatkowych trudności, wydaje się, że nie nie ułatwi tej pracy bardziej niż przygotowywanie modeli wzorcowych i ich stosowanie do empirycznych danych dotyczących okresu przeszłego.

Wyjaśnienie techniczne

Analiza korelacji wielorakiej dała następujące równanie regresyjne:

$$r' = 0,48 \frac{I}{D} - 0,81 t + 5,04$$

gdzie r' — stopie wzrostu obliczonej z modelu — patrz równanie (2). Współczynnik korelacji wielorakiej, uwzględniający wielkość próbki i zakres niezależności wynosi $R = 0,68$.

Ten współczynnik korelacji wielorakiej jest stosunkowo wysoki. Należy koniecznie wziąć pod uwagę, że ta zależność, niewyjaśniona przez równanie regresyjne, zawiera odchylenie od obliczonych wartości tempa wzrostu, u_1 które stanowią część badanego systemu zależności funkcyjnych, chociaż nie są one wyraźnie wprowadzone do analizy regresyjnej. To samo dotyczy składnika u_2 o ile dotyczy on quasi-cyklicznych wahań (w przeciwieństwie do przypadkowych).

1) Streszczała Jana Rybacková, która dodała również pewne uwagi wstępne by opracowanie to uczynić bardziej zrozumiałym dla czytelników poza Czechosłowacją.

2) Podobnie jak dwa poprzednie artykuły na temat krótko- i długookresowych zmian w tempie wzrostu niektórych krajów socjalistycznych, opracowanie to konsultowane było z wieloma ekonomistami poza Czechosłowacją, szczególnie zaś z prof. M. Kaleckim i prof. W. Brusem. Spośród czechosłowackich naukowców szczególnie cennej pomocy udzielił: L. Hejl, L. Jungling, O. Kouba, O. Kyn i V. Nachtigal.

3) Metody takie niekoniecznie zakładają stosowanie wysoce złożonych wieloczynnikowych modeli wzrostu gospodarczego.

4) Por. A. Zauberman, „Industrial Progress in Poland, Czechoslovakia, and East Germany”, str. 51.

NOWE KOŁO

W Gozdnickich Zakładach Ceramiki Budowlanej w Gozdnicy powstało nowe Koło Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Potrzeba zorganizowania takiego Koła w GZCB wynika z realizacji postępu ekonomicznego zgodnie z uchwałą Rady Ministrów nr 224 jak również z faktem, że po połączeniu przedsiębiorstw w Gozdnicy, Zakłady te o salodzie prawie 1300 osób są największym przedsiębiorstwem ceramicznym w Polsce. Ma to swoje odbicie w kadrze ekonomicznej przedsiębiorstwa, która stanowi 35 ekonomistów, w tym 3 z wyższym wykształceniem.

Nowe Koło PTE opracowało plan pracy na 1966 r., który niewątpliwie przyczyni się do dalszego rozwoju myśli ekonomicznej w przedsiębiorstwie.

STANISŁAW WINIARSKI

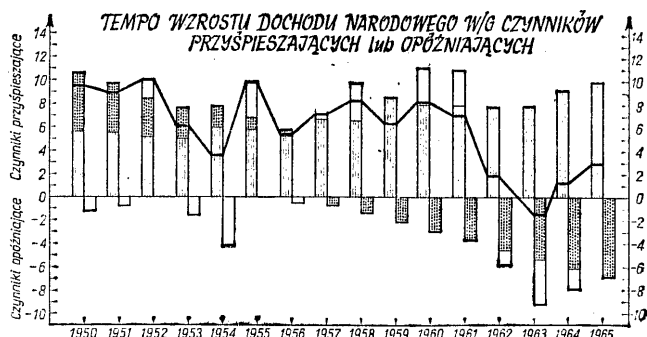


Tabela nr 1

Wyliczenie tempa wzrostu dochodu narodowego /brutto/ ze wzoru

$$r = \frac{1}{m} \cdot \frac{I}{D} + u_1 + u_2 - a / t = r' = \frac{1}{2,1} \cdot \frac{I}{D} - 0,81 t + 5,04$$

Rok	r	$\frac{I}{D}$	t	$\frac{1}{m} \cdot \frac{I}{D}$	$u_1 + u_2 - a / t$	$a = 5,04$	$r' = \frac{1}{2,1} \cdot \frac{I}{D} - 0,81 t + 5,04$
				$= 0,48 \frac{I}{D}$	$= -0,81 t$		
1950	9,7	12,0	0	5,76	0,00	5,04	10,80
1951	9,2	11,8	1	5,65	-0,81	5,04	9,89
1952	10,3	11,0	2	5,28	-1,62	5,04	8,70
1953	6,3	10,9	3	5,23	-2,43	5,04	7,84
1954	3,7	12,8	4	6,14	-3,24	5,04	7,94
1955	10,0	12,3	5	5,90	-4,05	5,04	6,89
1956	5,3	11,7	6	5,62	-4,86	5,04	5,80
1957	7,2	13,9	7	6,67	-5,67	5,04	6,04
1958	8,3	13,9	8	6,67	-6,48	5,04	5,23
1959	6,4	18,0	9	8,64	-7,29	5,04	6,39
1960	8,2	16,7	10	8,02	-8,10	5,04	4,96
1961	7,0	16,5	11	7,92	-8,91	5,04	4,05
1962	1,8	16,1	12	7,73	-9,72	5,04	3,05
1963	-1,6	16,3	13	7,82	-10,53	5,04	2,33
1964	1,2	19,1	14	9,17	-11,34	5,04	2,87
1965	2,8	20,7	15	9,94	-12,15	5,04	2,83

17 REFERATÓW poświęconych sprawom public relations stworzył grono pięćdziesięciu konferencji w Kudowie, zorganizowanej przez wydział handlu SGPS wspólnie z ZSS „Społem”, pod hasłem „Spółdzielnia spożywców — a środowisko”.

Public relations. Działalność, mająca na celu pozytywne kształtowanie środowiska do przedsiębiorstwa; zarówno „w sferze powołanej pionowych (zależność hierarchiczna), jak i poziomowych (przedsiebiorstwo w stosunkach z nabywcami i sprzedawcami)”.¹⁾ Nowe pojęcie, określające jakże stare zjawisko... Niezależnie od różnic geograficznych, kulturowych czy ustrojowych, handel — od początku swego istnienia — zabiegał o względy swych kontrahentów.

Mówiąc o całości tego złożonego zjawiska, wyrażającego się w najrozmaitszych formach kontaktów typu handel — klient, handel — dostawca, handel — organa władzy, handel — organizacje społeczne — powstaje problem teorii public relations w gospodarce socjalistycznej. Problem nader wnikliwie rozważany m. in. na wspomnianej konferencji. U podstaw jego leży bezsporne stwierdzenie, iż podczas gdy celem public relations w gospodarce kapitalistycznej są partykularne korzyści przedsiębiorstwa, nierzadko socjalistycznej — dobrem ogólnospołecznym, w gospodarce uspołecznionej cele te są (w każdym razie — powinny być) zbieżne.

Stąd też płynnie wniosek o przydatności zabiegów tego typu w naszej gospodarce, wniosek ciekawie i szeroko dokumentowany oraz ilustrowany przykładami tak w referatach, jak i w dyskusji. Szczególnie mocno podkreślano dwójakiego rodzaju skutki społeczne i ekonomiczne pływające z właściwie stosowanej polityki public relations: bezpośrednie i pośrednie. Te pierwsze, używając określenia prof. Wakara, polegają „na zwiększeniu wartości usług (materiałnych i niematerialnych) w cenie ich użytkownikom”, zaś pośrednie ujawniają się „we wzroście wydajności pracy społecznej na skutek złażadowania stanów konfliktowych”. Innymi słowami, zwiększając sumę zadowolenia klienta — lepiej, pełniej zaspokajając jego potrzeby; ponadto zaś łagodząc nie zadrżnienie między sprzedawcą a klientem sklepu oraz między przedstawicielami poszczególnych szczebli obrotu i produkcji towarowej czy też administracji — przynoszą wyraźne, konkretne korzyści gospodarce.

Public relations wobec odbiorców towarów i usług, tj. wobec klientów, ma — ciągle referuje tezy konferencyjne — szczególnie cenny charakter. Mam tu do czynienia z szeregiem niedostatków (przed wszystkim w postaci braków towarowych), które powodują wśród społeczeństwa szkodliwe społecznie i

politycznie stany napięcia, sytuacje konfliktowe. Nie mogąc niedostatków tych usunąć, trzeba je niejako kompensować — przez specjalnie troskliwą usługę handlową.

Symbolicznie: gdy z jakichś obiektywnych przyczyn nie ma w handlu poszukiwanej przez klienta segmentowej szafy trzydziściowej, musi on kupić dwudziściową. Jeśli jednak załatwi te transakcje szybko, bez czekania, przy udziale i pomocy żyłczego i uśmiechniętego sprzedawcy, jeśli firma dostarczy mu tę szafę do mieszkania bez zwłoki, własnym transportem, a brygada usługowa dostarczy zmontowaną w mieszkaniu i ustawi — od-

tów między nabywcą a aparatem produkcyjnym i sprzedaży”.²⁾

Uczestnicy konferencji — a było ich niespełna dwustu — przyjęli jej zasadnicze tezy z pełnym zrozumieniem i uznaniem. Owszem, dyskutowano i podważano niektóre sformułowania — na sali i w kulisach, m. in. np. sformułowanie cytowane powyżej: „Harmonijne współzależności między handlem a konsumtem w warunkach niedostatków towarów, zleń ich jakości i ubogiej bazy technicznej sprzedaży”. Jednakże nie ulegało kwestii, iż idea public relations jako polityki świadomego i planowego zaskarbiania sobie życzliwości środowiska przez

innymi przedsiębiorstwami handlowo-usługowymi, jak MHD, PDT, GS itp. nie powinno dochodzić do żadnych prawdziwych konfliktów (tzn. nie wynikających z nieświadomości rzeczy itd.). Podobnie jeśli dochodził kiedykolwiek do konfliktu między spółdzielnią spożywców a radą, może to być tylko wynikiem subiektywnych błędów, od jakich żaden zespół ludzi nie jest wolny. Wobec czego rozwinęta działalność public relations spółdzielni ze środowiskiem, nazwijmy go instytucjonalnym, polegać musi na rzetelnym i przekonującym informowaniu zainteresowanych o obiektywnym interesie społecznym, repre-

czego nie zawiera się istotna sprzeczność w kompetencjach dwóch samorządnych jednostek — administracyjnej i społeczno-gospodarczej? Inne przykłady: przewodniczący rady narodowej zastanawiający się, czy aby z punktu widzenia dobra ogólnokrajowego nie lepiej byłoby zrezygnować z aktywizujących jego teren wartości (np. inwestycji) na rzecz sąsiedniego województwa — nie byłby dobrym przewodniczącym. Już nie mówiąc o tym, że wchodziłby w kompetencje władz centralnych. Racja centralna Zarządu ZSS „Społem” nie musi pokrywać się z racją prezydium powiatowej rady narodowej, podobnie jak występować może wyraźna sprzeczność interesów w lokalizacji huty żelaza reprezentowanych przez resort przemysłu ciężkiego i tę czy inną władzę terenową.

NIE WIE? NIE CHCE? NIE MOŻE?

Sama działalność handlowa, również w naszym modelu gospodarczym, zasadza się na konflikcie (nie nie pomoże, jeśli nazwiemy go eufemicznie współzawodnictwem). Samo istnienie dwóch chociażby sklepów jednej branży w jednej miejscowości, występujących pod dwoma szyldami, zakłada konflikt interesów: klient więcej w jednym — to klient mniej w drugim. Każde tysiąc złotych więcej w sklepie PSS — to tysiąc złotych mniej w placówce MHD. Siła nabywca społeczeństwa jest jednak określona. Można ją natomiast różnie lokować. Zainteresowanie materialne pracowników sklepowych w wysokości osiąganych obrotów zakłada walkę o klienta: lepszym zaopatrzeniem i lepszą pod każdym względem usługą handlową.

Jeśli, dla dobra dyskusji, wyeliminujemy na chwilę wpływ handlu na zaopatrzenie sklepów — co niektórzy dyskutanci kudowski konferencji przyjęli (chyba niesłusznie) za generalną prawdę³⁾ — to rzeczywiste pozostaje tylko konkurowanie jakością świadczonych usług. Zastanawiamy się jednak: co składają ma pracowników sklepu do rozszerzania, doskonalenia tych usług? Jakże bodźce? Przecież w warunkach rynku sprzedawcy towar o znomych walorach użytkowych i estetycznych sprzeda się i tak; o klienta nie ma co zabiegać. Zabiegać trzeba o towary.

Wydaje się, że nie mniej ważne od przekonania o potrzebie polepszenia obsługi klienta w sklepie czy restauracji (czy w ramach public relations, czy poza nimi); oraz przedstawienia bogactwa form, w jakich to czynić można — jest pokazanie bodźców do tego skłaniających. A także określanie warunków ekonomicznych, które to umożliwiają, temu sprzyjają.

Przykładowo: sprzedawcy na ogół wie, że powinna być dla nabywcy grzeczna. Jeśli nie jest, wynikać to może z dwóch przyczyn: albo nie ja do tego nie skłania, albo nie ma ku temu warunków. Jest np. zbyt zmęczona; klientów pełen sklep, za ladą ona jedna, koleżanka właśnie dźwiga skrzynki, które konwojenci zostawili łaskawie u drzwi, a obie pracują nieprzerwanie od tygodnia po 12 godzin dziennie, bo trzecia sprzedawczyni chorowała, a zastępstwa nie ma.

A więc owszem, należy uporczywie pouczać sprzedawców, by byli grzeczni dla klientów. Równie ważne jednak wydaje się stworzenie im warunków do tego, by mogli być mili i uśmiechnięci, oraz by się im

to w ostatecznym rachunku opłacało.

Pewnie, jest jeszcze kultura osobista, jest świadomość społeczna; w przypadku spółdzielczości „Społem” działa jeszcze silnie to, co jeden z prelegentów określił „patriotyzmem organizacyjnym”. Jednakże nie można całej sfery public relations opierać tylko na idei, nie można odrzucać jej od warunków ekonomicznych, abstrahować od opłacalności działania — tak dla jednostki, jak przedsiębiorstwa.

Dźwignijmy teraz nasze rozumowanie o szczebel wyżej: do przedsiębiorstwa. Co jest ważniejsze: uświadomienie jego kierownictwa, że należy rozwijać usługi na rzecz klienta, czy umożliwienie mu tego rozwoju? Z pewnością dyrektor przez wie, że dobrze byłoby np. odwozić klientowi zakupione pralki, lodówki itp. własnym transportem do domu. Po to jednak trzeba kupić 2 półciepłarki oraz zatrudnić dwóch kierowców i dwóch konwojentów. Jeśli nawet założymy, że działalność byłaby opłacalna, to najbardziej bajorzkie dochody nie pozwolą przecież przedsiębiorstwu zwiększyć limitu inwestycji ani o złotówkę; pomiędzy rentownością a dopuszczalną wielkością zatrudnienia też żadnego związku nie ma...

Po stokroć pożądanym public relations nie można więc rozwijać o tak, w oderwaniu od podłoża ekonomicznego. Podłożo to warunkuje rzecz całą, a więc od spraw organizacji i zarządzania trzeba zacząć. Od ekonomiki. A tej, niestety, w niektórych referatach brakowało. Elementy ekonomiczne przewijały się raczej przez referaty działaczy „Społem”, wywołując naukowców były od nich wolne.⁴⁾

Doskonalenie metod planowania i zarządzania kieruje nasz model gospodarczy, acz powoli, na tory efektywności ekonomicznej, ku miernikom rentowności, zysku, dochodu, z coraz pełniejszym wykorzystaniem instrumentów rynkowych. Prowadzi do wyzwolenia wielkich sił inicjatywy i instynktu gospodarczo człowieka, zastąpienia rachunkiem ekonomicznym administracyjnego nakazu i zakazu, wydawanego „w imię wyższych racji”. Miał go gospodarz bezkonfliktowej, w której rozumienie ogólnego celu przez wszystkie podmioty gospodarcze prowadzi do altruistycznego współdziałania, przy którym arbitraż gospodarczy stałby się muzułmanem przytkiem — pozostaje (niestety!) miżrazem.

Wydaje się, że wobec tego również i sferę public relations, tworzenia sobie życzliwych stosunków ze środowiskiem — nie tylko oczywiście przez spółdzielczość spożywców — trzeba mocno osadzić na gruncie ekonomicznym.

¹⁾ Aleksy Wakar — Referat pt. „Kształtowanie stosunków ze środowiskiem jako źródło efektywności społeczno-ekonomicznej”, str. 11.
²⁾ Edward Wisniewski, Andrzej Koźmiński — Referat „Usługa działalności handlu jako narzędzie oddziaływania na środowisko”, str. 3.
³⁾ Jerzy Wisniewski, Jan Kryński — Referat „Spółdzielnie spożywców a rady narodowe”, str. 3.
⁴⁾ J. Wisniewski, J. Kryński, Op. cit., str. 1.
⁵⁾ „Ap. aparat handlowy nie może poprawić asortymentu sprzedawanego towaru: oferuje klientowi tylko to, co sam otrzyma od producenta, z niewielką tylko możliwością korekty w zakresie jakości i asortymentu” — A. Wakar, op. cit., str. 6.
⁶⁾ Z nielicznymi wyjątkami; jeśli uwzględnić niektóre głosy w dyskusji, np. dr A. Rodolgo z Instytutu Handlu Wewnętrznego.



Trochę demografii

Przedstawione w poprzednim numerze ZG liczby mówiące o stanie ludności naszego kraju warto jeszcze uzupełnić paroma innymi danymi demograficznymi opracowanymi przez GUS.

W latach 1945—1965 ludność Polski zwiększyła się z 24 do 31,6 mln osób, czyli o 32 proc. I obecnie już 41 proc. mieszkańców naszego kraju to osoby, które urodziły się w Polsce Ludowej.

Rok ubiegły dał nam przyrost naturalny w wysokości 314 tys. osób; jeśli jeszcze od liczby tej odejmiemy ujemne saldo migracji zewnętrznych (31 tys. osób) uzyskamy najniższy od 1947 roku roczny przyrost ludności. W roku bieżącym przyrost naturalny będzie prawdopodobnie jeszcze niższy i wyniesie ok. 300 tys. osób, a saldo migracji zewnętrznych nie ulegnie większym zmianom.

A jakie czynniki określają rozmiary przyrostu naturalnego w naszym kraju w najbliższych latach?

Po pierwsze — wiele zaważy tu fakt, iż w obecnej pięciolatce wkraczają w wiek najwyższej płodności (20—24 lata) stosunkowo liczne roczniki kobiet urodzonych w pierwszych latach powojennego wyżu demograficznego. Dotychczasowa i przewidywana liczebność grupy kobiet w tym wieku obrazuje następujące zestawienie:

1950	— 1 210 tys.
1960	— 1 104 tys.
1965	— 948 tys.
1970	— 1 465 tys.

Zatem mimo ogólnego wzrostu liczby kobiet (z 13 mln w r. 1950 do 16,2 mln w r. 1965) liczebność grupy o najwyższej płodności (czyli tychczas mała, zwłaszcza ostatnio (skutek małej liczebności roczników urodzonych w latach 1940—1945), a w bieżącym pięcioletniu ma ona wydatnie i szybko wzrosnąć.

Ale po drugie — równocześnie przewiduje się dalszy spadek płodności kobiet we wszystkich grupach wieku, co wynika z popularyzacji planowania rodziny (towarzyszącej podnoszeniu poziomu żyłowego) i jest zgodne z tendencjami występującymi również w wielu innych krajach europejskich, zwłaszcza wysoko-rozwinętych. Osiągnięte i przewidywane poziomy płodności kobiet (liczba urodzeń na 100 kobiet) w grupie wieku 20—24 lata przedstawiają się jak następująco:

	miasta	wieś
1960/1961	17,3	22,4
1965/1966	15,6	21,1
1970/1971	14,0	19,8

Oczywiście podobnie maleje płodność kobiet w innych grupach tzw. wieku rozrodczego, przy czym w grupie poniżej 20 lat jest to spadek największy, bo np. w miastach z 4,2 w r. 1960/61 do 2,5 w r. 1965/66 i 2,0 w r. 1970/1971.

A przy tym — po trzecie — trzeba tu też brać pod uwagę spadek liczby rejestrowanych małżeństw. Po okresie rekompensaty powojennej, gdy wskaźnik zawartych małżeństw na 1000 ludności był u nas stosunkowo wysoki (13,3), potem stopniowo on malał, co również tłumaczy się niekorzystnymi zmianami w strukturze ludności wg wieku. Decyduje tu liczba mężczyzn w grupie wieku 22—26 lat (z tej grupy mamy około połowy nowożeńców—mężczyzn). Ostatni współczynnik małżeństw zmalał z 7,4 w r. 1964 (kiedy to wyjątkowo ukształtował się on nawet na

wyższym poziomie niż w roku poprzednim na skutek wprowadzenia od początku 1965 r. przesunięcia dolnej granicy zawierania związków małżeńskich przez mężczyzn) do 6,8 w r. 1965. Ale od roku 1968, gdy liczebność najbardziej aktywnej matrymonialnie grupy mężczyzn zaczęła wzrastać, szybko będzie się też zwiększać liczba zawieranych małżeństw, co oczywiście będzie miało dodatkowy wpływ na wzrost liczby urodzeń (urodzenia małżeńskie stanowią u nas 96% ogółu urodzeń).

Wzrost liczby kobiet w wieku najwyższej płodności przy spadku poziomu płodności i zmianach w ilości małżeństw ma spowodować spadek liczby urodzeń z 546 tys. w r. 1965 do ok. 530 tys. w r. 1967, a następnie wzrost do około 620 tys. w r. 1970.

Równocześnie jednak — po czwarte — nastąpi wzrost liczby zgonów związany z procesem starzenia się ludności naszego kraju. Na czym polega ten proces? Wobec malejącego przyrostu naturalnego zmniejsza się odsetek ludności w wieku poniżej lat 15, a równocześnie na skutek przedłużenia się przeciętnej długości trwania życia zwiększa się odsetek ludzi w wieku powyżej 60 lat. Oto jaki odsetek ogółu ludności stanowiły i mają stanowić u nas te dwie skrajne grupy wieku:

	0—14 lat	60 i więcej lat
1950	29,5	8,3
1960	33,5	9,6
1965	30,7	11,2
1970	27,1	13,0

A więc podczas gdy w roku 1950 co 12 mieszkańców naszego kraju miał ponad 59 lat — w roku 1970 w wieku tym będzie już u nas co 8-ny obywatel. Procesowi temu będzie towarzyszył wzrost liczby zgonów przypadających na 1000 ludności. Mimo że tzw. przeciętne dalsze trwanie życia nieomawia w ciągu ostatnich pięciu lat wzrosło u nas prawdopodobnie o ok. 2,5 roku: dla mężczyzn z 64,8 do 67,3 lat i dla kobiet z 70,5 do 73,0 lat. (Dodajmy, że przeciętny wiek — mediana wieku — mężczyzny wynosi obecnie w Polsce 25,8 lat, a kobiety — 29,2 lat; różnica jest tu rezultatem wv dłuższego życia kobiet).

Omówione wyżej cztery czynniki razem wzięte pozwalają nam oczekiwać, że przyrost naturalny wzrośnie z ok. 300 tys. w r. 1966 do ok. 400 tys. w r. 1970. I jeśli saldo migracji utrzyma się na dotychczasowym poziomie — ludność naszego kraju w bieżącej pięciolatce zwiększy się o 1,6 mln osób. W roku 1967 urodzi się 32-milionowy obywatel, a w roku 1970 — 33-milionowy.

Ale pomimo tego, że rodzi się więcej chłopców niż dziewcząt (513 na 497) — na skutek strat wojennych i wyższej umieralności mężczyzn we wszystkich grupach wieku nadal mamy i będziemy mieli nadwyżkę ilości kobiet nad ilością mężczyzn. W roku 1965 na 100 mężczyzn przypadają 106 kobiet, a w roku 1970 wskaźnik najwyższy zmalał do 105. Z tym, że w młodszych grupach wieku (do 25 lat) nadal będą przeważać mężczyźni, a przewaga kobiet dotyczy tylko starszych grup i to w tym większym stopniu, im grupa jest starsza (w grupach powyżej 80 lat jest to już przewaga przeszło dwukrotna).

Taka przewaga ilościowa kobiet nie może więc cieszyć tych mężczyzn, którzy lubią „duży wybór”. Wręcz przeciwnie.

WSG

MAŁY ROCZNIK STATYSTYCZNY 1966

O miesiąc wcześniej niż przed rokiem, bo w połowie marca, ukazał się Mały Rocznik Statystyczny — najpopularniejsza i masowa publikacja statystyczna, dostarczająca najbardziej syntetycznych danych o rozwoju naszego kraju i świata w ostatnim okresie. Przyspieszenie terminu ukazywania się tej publikacji ma tym większe znaczenie, iż przeszło połowa z 50-tysięcznego nakładu przeznaczona jest dla użytkowników, a dostarczenie im Rocznika w późniejszych terminach ograniczało możliwości jego wykorzystania w bieżącym roku szkolnym. Jak najwyższe uzyskanie danych statystycznych za miniony okres jest w niemiejszym stopniu ważne dla działaczy gospodarczych, czego już nie trzeba chyba uzasadniać.

MRS 1966 obejmuje najbardziej podstawowe dane charakteryzujące rozwój naszej gospodarki i życia społeczno-kulturalnego nie tylko w roku 1966: dane te zestawiono z analogicznymi informacjami za lata poprzednie, przy czym w szeregu przypadków retrospekcja obejmuje również okres przedwojenny. Szczególnie jednak często, bo we wszystkich podstawowych tematach, podano informacje za całe pięćdziesiąt lat — 1965, co umożliwia ocenę tempa i proporcji rozwoju podczas ubiegłej pięciolatki. W okresie kształtowania zadań nowej pięciolatki aktualność takiej publikacji nabiera dodatkowych walorów.

Tym bardziej, że zarówno układ nowego MRS został ulepszony. Jak też poszerzono jego objętość. Dane zamieszczone w roczniku opracowano w wielu przekrojach, grupowaniach i podziałach; tak np. ilość tablic opracowanych w przekrojach terytorialnych znacznie wzrosła w stosunku do poprzedniego MRS (z 19 do 46). A są to prze-

kre szczególnie interesujące Czytelników, o czym świadczą choćby dotychczasowe wyniki ankiet przeprowadzonej po ukazaniu się Rocznika Statystycznego 1965 (dużego). Stąd też już w MRS 1966, znalazł się po raz pierwszy m. in. zestaw tablic informujących o podstawowych kierunkach i proporcjach rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych województw (nowy dział „Przegląd Województw”, zawierający 22 tablice poświęcone poszczególnym województwom i miastom stanowiącym województwa, a podający najważniejsze dane statystyczne o ich rozwoju za lata 1955, 1960, 1964 i 1965).

Zrealizowano również postulat Czytelników dotyczący zwiększenia ilości tematów z zakresu gospodarki komunalnej i mieszkaniowej: w MRS 1966 wyodrębniono już specjalny dział poświęcony tej problematyce, a zawierający m. in. nowe tablice informujące o wyposażeniu miast w czynne urządzenia komunalne, o działalności wodociągów miejskich, o hotelach komunalnych itp.

Ponadto nowy MRS w stosunku do poprzedniego rozszerzono o takie tematy, jak: wewnętrzne ruchy wędrownicze ludności, dynamika i struktura produkcji globalnej przemysłu i zatrudnienia w przemyśle wg województw, produkcja globalna oraz koszty materiałne i produkcyjne w przemyśle uspołecznionym, dochody realne ludności chłopskiej z produkcji rolniczej, niektóre rodzaje przewozów PKP (bagaż, przesyłki ekspresowe, mleko, czasopisma), zatrudnienie w instytucjach naukowo-badawczych, nadanie stopni naukowych, nominacje na samodzielnych pracowników nauki, członkowie PAN, personel służby zdrowia i łóżka w szpitalach wg województw, wypad-

ki przy pracy w gospodarce uspołecznionej i inne. A oprócz tego w wielu tablicach podawanych już poprzednio — np. w dziale „Środki trwałe” — znacznie rozszerzono zakres retrospekcji i ujęcia tematycznego. Również wiele innych tablic rozszerzono o dodatkowe zagadnienia i dane.

W sumie — po eliminacji niektórych mniej potrzebnych tablic („Mały” Rocznik nie może się przecież nadmiernie rozrastać) na skutek tego rozszerzenia zakresu tematycznego MRS 1966 zawiera 328 tablic (tj. o 28 więcej niż MRS 1965) na 356 stronach (o 44 strony więcej).

Godny uwagi jest też fakt, że MRS 1966 zawiera już nieco więcej liczb przetworzonych, tj. przeliczeń różnych danych np. na 1 mieszkańca, na 100 ha użytków rolnych itp., jak również wiele wskaźników dynamiki liczonych w stosunku do różnych podstaw oraz wskaźników struktury. Takie podawanie Czytelnikom informacji nie tylko w liczbach bezwzględnych, ale również w liczbach względnych, ułatwia wyciąganie wniosków i ocenę badanych zjawisk.

Jest to więc pewien postęp w tym kierunku, jaki sugerowaliśmy ocenając Rocznik Statystyczny 1965 (vide ZG nr 47 — 65). Oczywiście nie znaczy to, że MRS 1966 można już uznać za dzieło w pełni zadowolające. W tej tak popularnej i masowej publikacji chyba jeszcze bardziej potrzebne jest zastępowanie ujęć czysto ilościowych ujęciami odzwierciedlającymi najbardziej interesujące w danej dziedzinie struktury i tendencje, najważniejsze aspekty jakościowe, główne prawidłowości. Wiele przykładów spośród skrytykowanych przez nas przy ocenie RS 1965 jest jeszcze aktualnych. Niemniej jednak zmiany na lepsze są wyraźnie i zapewne zapowiadają one dalsze doskonalenie tej tak ważnej dla nas wszystkich publikacji.

(WSG)

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 13 (758) — 27.III.1966 r.

JUŻ po Targach. Zawarto transakcje, zwiędzający odjechali w domowe pielesze. Lipsk opustoszał. Ważna impreza handlowa w skali światowej — zakończona. Co zyskaliśmy my, Polacy? Czy rezultaty mierzyć trzeba tylko efektem bezpośredniego wymiernym — 150 milionami zł dew. zawartych transakcji?

Czym właściwie są Targi? Zależy dla kogo. Ludzie „prywatni” traktują je jako coś pośredniego między muzeum współczesności i cyrkiem. Jako oryginalną rozrywkę. Ogromny teren tzw. Targów Technicznych, tysiące wystawców prezentujących wyroby — od gigantycznych urządzeń inwestycyjnych do najbardziej precyzyjnych i mikroskopijnych aparatów i narzędzi — daje duże pod tym względem możliwości. Bo, w dodatku, znakomita część maszyn i urządzeń jest w ruchu. Wszystko kręci się, błyska, toczy, hałasuje, wykonuje jakieś czynności — często wręcz niezrozumiałe dla laika, ale przez to może bardziej fascynujące. Gęsty, potracający się tłum, hałas z głośników... Trzeba mieć jednak zdrowie i dużo czasu, aby obejrzeć przynajmniej połowę tych dziwów.

Inaczej postępują fachowcy, zwłaszcza ci z delegacjami różnych firm badających możliwości korzystnego zakupu. Dla nich to przede wszystkim są Targi. Takie przedstawiciel, na przykład przedstawicielstwa elektronicznego bądź elektrotechnicznego, kieruje swe kroki do wybranych pawilonów i hal branżowych, skrupulatnie ogląda dane urządzenia produkowane przez rozmaite firmy, rozmawia z ich przedstawicielami, zbiera dane i prośpeki, porównuje, wysnuwa wnioski i — pisze sprawozdanie dla swego zleceniodawcy. Rezultatem powinna być transakcja zawarta niekoniecznie na Targach.

*

Dlatego znaczenie Targów nie polega tylko na ilości czy wartości zawartych umów. Ekspozycja stanowi przede wszystkim impuls dla rozwinięcia stosunków handlowych, pomaga skonkretyzować zawarte przedtem umowy ramowe, wieloletnie czy roczne, a także stwarza

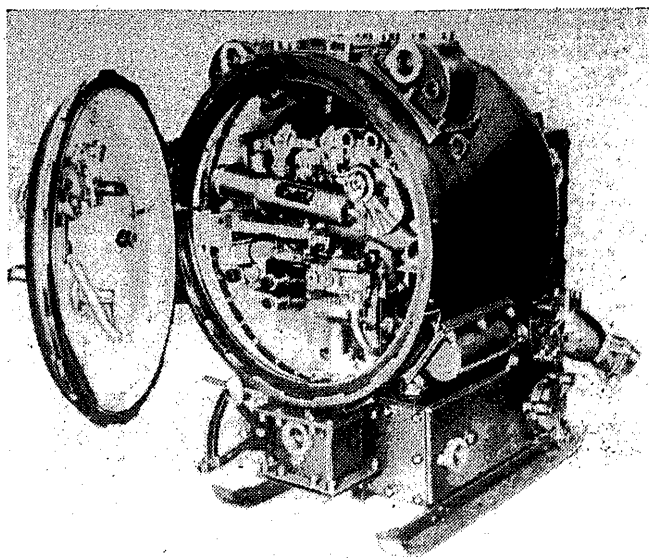
placiznę dla przyszłych umów. W gruncie rzeczy to żadne odkrycie Ameryki. Wspominam jednak o tym, ponieważ zetknąłem się z opiniami, że organizowanie takiej ekspozycji na terenie NRD nie jest w pełni uzasadnione, ponieważ na tym rynku „siedzą” mamy wieloletnie umowy itp. itd.

Wydaje się, że takie poglądy można uznać za pochopne. Są światowe firmy, które nie młszą sobie zadawać wiele trudu ze swoją ekspozycją. Wystarczy stoisko infor-

zacja naszego eksportu maszynowego do zachodniego sąsiada jest problemem pierwszorzędnej wagi. Temu celowi mają służyć Targi, ale nie tylko. Potrzebne są sprawne i operatywne działające biura techniczno-handlowe poszczególnych central handlu zagranicznym w krajach odbiorców, utrzymujące z nim stały kontakt po sprzedaniu urządzenia, służące dobrą informacją i pomocą przy obsłudze maszyny itp. itd. Lecz to już inne zagadnienie... Tymczasem odpowiedzieć

myśl techniczna, reprezentowana przez niezwykle precyzyjne aparaty produkcji Unipan, Elwro, ZAP-Ostrów, PAP-Falenica, Elpo. Dodajmy, że aparaty te skupiały żywe zainteresowanie przedstawicieli szeregu firm światowych.

Na przykład: Nanovoltomierz — produkcji Unipan. Jest to przyrząd do pomiaru małych sygnałów elektrycznych z dokładnością do jednej miliardowej części volta. Uważa się je za rewelację w skali światowej (konstrukcja zespołu: Marian Hości-



Przeciwybuchowe urządzenie rozdzielcze ROK6

TARGI LIPSKIE

(KORESPONDENCJA WŁASNA)

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

maczyne. Ale my musimy jeszcze nieco poczekać, zwłaszcza że praktyka wykazuje, że często mamy poważne trudności ze skonkretyzowaniem już zawartych eksportowych umów ramowych. W odniesieniu do NRD np. margines ów sięga nie rzadko 20 proc. Przedstawiciele naszego handlu zagranicznego na Targach w Lipsku wyrażają zdecydowaną opinię: nie wolno czekać na umowy! Trzeba pokazywać towar ewentualnemu odbiorcy, przekonać go naocznie o zaletach oferowanych urządzeń. Jedną z form takiego aktywnego podejścia są targi, także Targi Lipskie.

Nasza oferta handlowa na tegorocznych Targach Lipskich adresowana jest przede wszystkim do gospodarza — Niemieckiej Republiki Demokratycznej, która przecież w polskim handlu zagranicznym zajmuje drugie miejsce. W dodatku nasz bilans obrotu maszynami i urządzeniami z NRD jest ujemny zarówno pod względem strukturalnym, jak i — zwłaszcza — wartościowym. W tych warunkach aktywi-

trzeba na pytanie, czy polska ekspozycja odpowiada potrzebom owego aktywnego podejścia?

*

Oprócz tzw. „zwiadających”, których w żadnym pawilonie nie brakło, do polskiego pawilonu musieli trafić i fachowcy.

Jak w latach poprzednich i teraz urządziliśmy pawilon narodowy, grupujący wyroby przemysłu elektrycznego, elektrotechnicznego i maszynowego. (Wystawienictwo branżowe artykułów konsumpcyjnych było w mieście w poszczególnych domach towarowych). Już z daleka rzucał się w oczy czworobok flag narodowych przed wejściem i ogromny napis „Volksrepublik Polen” wraz z godłem państwowym. Trudno było nie zauważyć naszej hali, a kto wszedł do wnętrza, ten z pewnością nie pożałował. Koncepcja wystawienictwa, w której dominowała technika najbardziej precyzyjna, najbardziej nowoczesna — równała się opracowaniu i wykonaniu plastycznemu. Spieszę więc donieść, że tę trafną koncepcję naszych władz i jednostek handlu zagranicznego zgrabnie, pięknie i w sposób bardzo przejrzysty przyobłeli w całość zespół w składzie: główny projektant pawilonu — prof. Tadeusz Zieliński, artysta plastyk — Andrzej Strumiłło oraz architekt — Danuta Strumiłło, Michał Gutt i Bogusław Kujawski.

Od razu po wejściu do hali uwagę zwiedzającego bierze w posiadanie nowa ekspozycja maszyn matematycznych („Odra 1013”, „Elwat 1”). Kierując się tablicami informacyjnymi i sygnałami świetlnymi, zaznajamia się kolejno z elementami automatyki, aparaturą naukowo-laboratoryjną, oczywiście także — obrabiarkami, urządzeniami elektrotechnicznymi, telefonicznymi, budownictwem okrętowym itp. itd. Lecz to, co rzuca się w oczy przede wszystkim, to najwyższej klasy

łowicz, Jerzy Nagłowski, Jerzy Ma-dziar). Albo strzykawka angioradiograficzna (również Unipan-u) — do wprowadzania kontrastów w układy żyłne i wykrywania zmian wewnątrz organizmu (przysercowych, nowotworowych, żyłkowych), która już tyle pożytku przyniosła polskiej medycynie. Albo — aparat rentgenowski do badania materiałów półprzewodnikowych... itd. itp. Wprawdzie wyroby te nie uzyskały złotego medalu na Targach, ale przecież nie wszystkie wyroby danego kraju czy firmy mogą być w ten sposób wyróżniane. Faktem jest jednak, że Unipan legitymuje się już szeregiem międzynarodowych odznaczeń i wyróżnień za specjalistyczne opracowania.

*

Skoro mowa o wyróżnieniach powiedzmy parę słów o „medalistach” tegorocznych Targów Lipskich. Maszynowi laureaci są widoczni na zdjęciach. Skromny aparat przypominający tzw. skalę radioaparatu, to telefoniczny wybierak krzyżowy typ WK-610 produkcji Zakładów Wytwarzających Urządzenia Telefoniczne w Warszawie. Urządzenie to charakteryzujące się małymi gabarytami, niezawodnością działania i nowoczesnymi rozwiązaniami zyskało najwyższe uznanie komisji DAMW (Niemiecki Urząd Miar i Jakości) w postaci złotego medalu. Konstruktorzy: mgr inż. Zdzisław Drozd, kierownik działu konstrukcji elementów w Zakładach Wytwarzających Urządzenia Telefoniczne oraz mgr inż. Stanisław Waszuk, pracujący obecnie w Zakładach Lamp Oscyloskopowych w Iwicznej. Drugim medalistą jest urządzenie rozdzielcze przeciwybuchowe typu ROK6, produkcji Zakładów Wytwarzających Aparatury Rozdzielcze w Warszawie, skonstruowane przez dwóch mgr inż.: Andrzeja Zawadzkiego i Antoniego Wysockiego, pracujących do dziś w ZWAR. Jest to również wyjątkowo udane rozwiąza-

nie pod każdym względem. Ekspozycją obu jest „Elektrim”.

Wreszcie — prasa hydrauliczna PAWN D-40. Konstruktorom nie pierwszej już tego typu prasy jest inż. Edmund Nowak, producentem — Zakłady Mechaniczne w Tarnowie. Urządzenie, bez przesady — rewelacyjne. Nie ma jałowych ruchów, tłoczy w górę i w dół, a tak stabilnie, że w czasie pracy można na nim bez obawy postawić np. papierosa „sztorcem”, nie przewróci się. To nie ciekawostka, to wielka zaleta techniczna — co każdy fachowiec oceni — redukująca do minimum zużycie pracujących w prasie narzędzi. (Patrz fot. str. 1)

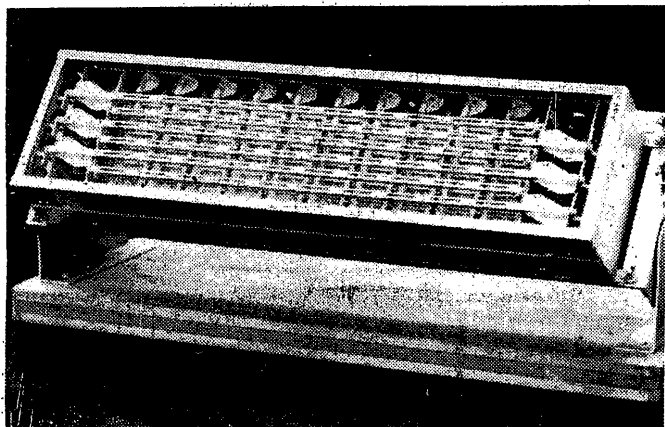
Inż. Nowakowi należałoby się od naszych władz osobne odznaczenie — za upór, siłę woli i wytrwałość w realizacji swoich pomysłów, wbrew obojętności a nawet szykanom, z jakimi się spotykał w czasie swej twórczej pracy. Nie ma potrzeby w tym miejscu na ten temat się rozwodzić, gdyż uczyniła to już prasa codzienna („Życie Warszawy” z dn. 18.III. br.). Trzeba tu jednak oddać sprawiedliwość centrali handlu zagranicznego „Metal-Export” oraz Zakładom Mechanicznym w Tarnowie, które rzeczowo poparały wysiłki utalentowanego konstruktora. Szkoda, że jedynie one.

*

Na szczęście ekspozycja nasza na Targach nie zawiera dodatkowych informacji na temat „drogi przez mekę” poszczególnych konstruktorów (które to przypadki — nawiasowo mówiąc — powinny wreszcie spotkać się z konsekwentnym i energicznym, powiedzielibyśmy nawet — drastycznym przeciwdziałaniem kompetentnych władz). Ci, którzy zwiędzili nasz pawilon na Targach Lipskich z pewnością wynieśli o polskim przemyśle jak najlepsze

wrażenia. I fachowcy-handlowcy, i zwiędzający bezinteresownie. Do obu grup przywiązujemy dużą wagę, ponieważ mamy na oku nie tylko bezpośrednie efekty handlowe, ale i opinię o naszych możliwościach szerokiej społeczności zagranicznej, w tym także i naszego zachodniego sąsiada. Trzeba liczyć się z tym, że na glebie uznania społecznego produkcji i możliwości danego kraju mogą kiełkować i rozwijać się bardziej rzeczowe zainteresowania, kontakty handlowe itd. Wbrew pozorom dotyczy to nie tylko przedstawicieli krajów, dla których Polską jest w pewnym stopniu wciąż krajem egzotycznym, ale także sąsiadów, gdzie w mniej zorientowanych warstwach społecznych utrzymują się uprzedzone opinie o kraju eksportującym niemal wyłącznie węgiel i gęsi.

Nasza ekspozycja na Tegorocznych Targach Lipskich powinna skutecznie rewidować takie poglądy. Ale czy w przyszłości powinniśmy pozostać przy koncepcji pawilonu narodowego, czy raczej organizować wystawienictwo branżowe, w poszczególnych pawilonach? Odpowiedź trudna, rzecz wymaga głębokiego przedyskutowania. Pamiętamy, że w pawilonie narodowym nasza ekspozycja jaśnieje pełnym blaskiem, rozczłonkowana pomiędzy branżowych wystawców może być nieco przytłumiona otoczeniem firm innych, o większych tradycjach niż nasze. Zresztą oba poglądy dysponują rzeczowymi argumentami a-gumentami, lecz pod uwagę trzeba wziąć i przeciwwskazania. Zławsza warto zdawać sobie sprawę, że kierunek — od pawilonu narodowego do wystawienictwa branżowego jest prosty i łatwy, droga odwrotna natomiast łączy się z licznymi trudnościami. Należałoby tu zaznaczyć się wnikliwie z doświadczeniami innych krajów, np. CSRS, które wybrały właśnie koncepcję branżową.



Wyberak krzyżowy WK-610

Wymiana towarowa wzbogaca asortyment

INGE RAABE
Berlin

Obok normalnej wymiany towarowej w ramach umów handlowych, w okresie ostatnich lat zyskuje na znaczeniu dodatkowa wymiana towarów konsumpcyjnych prowadzona przez ministerstwa handlu wewnętrznego krajów socjalistycznych.

Niemiecka Republika Demokratyczna jest również zainteresowana w wymianie dóbr konsumpcyjnych. Upatrujemy w niej specyficzną formę współpracy między organami naszego handlu wewnętrznego, która niesie poprawę zaopatrzenia ludności i eliminuje wahania rynkowe. Działalność Ministerstwa Handlu i Zaopatrzenia NRD stara się zatem trwale ukształtować stosunki w tej płaszczyźnie z organami handlu wewnętrznego krajów socjalistycznych, zapewnić w umowach i kontraktach wzajemne dostawy i wymienić regularnie listy towarowe zarówno potrzeb, jak i życzeń.

W takiej wymianie wchodzi w grę towary z bieżącej produkcji, które są bilansowane dla zaopatrzenia ludności, ale które chwilowo stanowią nadwyżkę, bądź towary z magazynów składowych. Mogą to być również artykuły, na które za-

potrzebowanie rynku wewnętrznego wprawdzie nie jest w pełni pokryte, ale ich eksport pozwala na import (w ramach wymiany) towarów o jeszcze większym dla danego rynku znaczeniu. Przeszłość dostarcza tu wielu pozytywnych przykładów; m. in. gdy w NRD nagle wzrósł popyt na kucharki gazowe, polski handel wewnętrzny dostarczył je w szybkim terminie, natomiast handel NRD również operatywnie dostarczył na rynek polski kucharki węglowe, na które właśnie w Polsce wzrosło gwałtownie zapotrzebowanie. Również przy nagłym wzroście popytu na ubrania robocze w NRD natychmiast zareagowały ministerstwa handlu wewnętrznego krajów socjalistycznych i zapewniły właścicielom w tym zakresie zaopatrzenie. I odwrotnie — handel NRD był niejednokrotnie w stanie świadczyć szybką i skuteczną pomoc.

Te fakty przemawiają za wzmocnieniem wysiłków handlu wewnętrznego NRD, aby dalej rozszerzać istniejące w tej dziedzinie stosunki z odpowiednimi organami ZSRR, Węgier, Bułgarii i Rumunii. Dobre kontakty ma również NRD z handlem wewnętrznym CSRS. Obaj

partnerzy wypróbowali eksperymentalnie stosowne formy wymiany i wypracowali jej ekonomiczne i prawne zasady. Również podpisany w 1965 roku protokół o wymianie towarów rynkowych między ministerstwami handlu wewnętrznego Polski i NRD ocenić trzeba jako dobrą podstawę, aby w tym roku uczynić dalsze kroki w tej dziedzinie i przewidywać wyniki roku ubiegłego. Jak wiadomo, protokół przewiduje po każdej stronie wymianę towarów wartości 1,6 mln rubli i obejmuje m. in. tak ważne rynkowe artykuły, jak lodówki, meble, tekstylia, artykuły gospodarstwa domowego, konserwy jarzynowe i in. Protokół ustala, że partnerzy spotykają się okresowo na rozmowy w celu wymiany swych list zawierających oferty i życzenia oraz operatywnej zmiany określanych pozycji stosownie do zmieniających się potrzeb rynku. W czasie okresowo planowanych obrad partnerzy przedkładają dodatkowe oferty w celu wypełnienia wolumenu wymiany. Dzięki kontynuowanemu kontaktom naszych organów handlu wewnętrznego, a zwłaszcza zasadniczym wypowiedziom ministrów, wymiana towarów rynkowych między naszymi krajami zyskała — wedle oceny strony niemieckiej — oficjalny i trwały charakter.

Mimo pomyślnych dotychczasowych rezultatów, możliwości dalszego rozszerzenia takiej wymiany między krajami socjalistycznymi nie zostały jeszcze wyczerpane. Niektóre dostawy nie mogą być zrealizowane wskutek braku uzgodnień co do cen. Z drugiej strony rozszerzenie stosunków wymiennych utrudnione jest w pewnym stopniu organizacyjnymi i strukturalnymi różnicami.

W NRD powstał przed rokiem specjalny organ ministerstwa han-

dlu wewnętrznego dla rozwijania wymiany towarów rynkowych — przedsiębiorstwo „Ko-impex”. Jest to ogniwo z daleko idącymi uprawnieniami, które samodzielnie prowadzi, pertraktuje i podpisuje kontrakty. Dotychczasowe doświadczenia tego przedsiębiorstwa są pozytywne i świadczą, że zapoczątkowana droga jest trafna.

Jak można by — wedle opinii organów handlu wewnętrznego NRD — rozbudować na przyszłość wymianę towarów rynkowych i ożywić ją przez nowe formy i metody?

Wydaje się, że najważniejsze — to sprawne, niebiurokratyczne i bez reszty wykorzystanie obecnie już istniejących możliwości. Poza tym jednak byłyby możliwe i pozytywne następujące formy:

● Zbyt wyrobów kraju — partnera zorganizować w specjalnych sklepach. Dotyczy to zwłaszcza towarów fotograficznych, optycznych, zabawek, wyrobów sztuki ludowej, kosmetycznych i in. Dla towarów, dla których trudno byłoby zorganizować specjalne sklepy, dałoby się może urządzić specjalne działy w domach towarowych.

● Organizowanie specjalnych tygodni sprzedaży towarów kraju-partnera.

● Zorganizowanie sprzedaży komisyjnej dla tych zwłaszcza towarów, których popularyzowanie jest szczególnie celowe.

● Bezpośrednie stosunki wymienne między dużymi domami towarowymi Polski i NRD, na wzór takiej formy wymiany NRD z ZSRR i CSRS. W tych ramach musiałby dom towarowy mieć możliwość zamawiania w przemyśle określonych artykułów dla swego zagranicznego partnera i wymiany

ich na odpowiednie artykuły stamtąd pochodzące. Tego rodzaju stosunki wymienne mogłyby objąć towary z magazynów bądź planowo produkowane przez przemysł, lecz chwilowo zbędne na rynku oraz takie, których wymiana wzbogaciłaby asortyment danego domu towarowego.

● Wykorzystanie puli towarowej handlu wysyłkowego, o ile taki istnieje, dla bezpośredniej wymiany towarowej.

Doświadczenia, jakie uzyskaliśmy wskazują, że wymiana towarów konsumpcyjnych między krajami socjalistycznymi może być rozbudowana i rozszerzona.

FABRYKA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH

w Lublinie, ul. Melgiewska 7/9

SPRZEDAŻ

przedsiębiorstw państwowym i spółdzielczym następujące materiały:

- 82406 PS M8x65 śruby podsadzane
- 82241 P M8x1x30-Z śruby śred. dokł.
- 82241 P8 M12x1, 25x70 śruby śred. dokł.
- 82241 P8 M12x1, 25x80Z śruby śred. dokł.
- 82242 P8 8x1x16 Z śruby średn. z łbem sześci.
- 82241 P8 M12x1, 25x95 śruby śred. z łbem sześci.
- 82406 P M8x60 śruby podsadz. 1
- 210034 P8 M6x20 śruby
- 82406 P8 M5x35 śruby

Szczegółowe wykazy materiałów znajdujących się do wglądu w Dziale Zbytu Nr tel. 2-01-41 wewn. 761. KS 9-0

Gospodarczy awans turystyki

Międzynarodowa Unia Organizacji Turystycznych UIOOT (Union Internationale des Organismes Officiels de Tourisme) opublikowała niedawno ciekawy raport na temat wyników turystyki światowej w roku ubiegłym oraz jej ewolucji na przestrzeni lat 1958-1965.

Już pierwszy rzut oka na zawarte w tym dokumencie serie danych, uwzględniających 70 krajów, pozwala ocenić wyjątkową dynamikę, jaką odznacza się międzynarodowy rynek turystyczny, który awansował do rangi jednej z wielkich dziedzin życia gospodarczego równorędnej np. — jak się coraz częściej twierdzi — handlowi zagranicznemu.

Liczba turystycznych przyjazdów z zagranicy zwiększyła się w roku 1965 w skali światowej do 117,700 tys. w porównaniu z 110,151 tys. w roku poprzednim. Oznacza to wzrost o 7 proc. Wpływy czerpane z międzynarodowego ruchu turystycznego osiągnęły w roku ubiegłym wartość 11,460 mln dolarów i w stosunku do roku 1964, w którym wyniosły 10,239 mln dolarów, zwiększyły się o 12 proc.

W dalszym ciągu głównym rynkiem turystycznym była w roku ubiegłym Europa, na którą przypadało 84,400 tys. przyjazdów, co stanowiło 74,2 proc. międzynarodowego ruchu turystycznego. Europejskie wpływy z tego tytułu wyniosły 7,3 mld dolarów (64,4 proc. wpływów światowych).

Na drugim miejscu znalazła się Ameryka Północna — 19,280 tys. przyjazdów, które dały wpływy w wysokości 1,874,200 tys. dolarów.

Europa i Ameryka Północna były również dwoma regionami dostarczającymi najwięcej turystów. W roku ubiegłym każdy z tych regionów wysłał do innych części świata po blisko 2 mln osób.

Na dalszych miejscach znalazły się kolejno: Ameryka Łacińska, Bliski

Wschód, Azja i Australia oraz Afryka. Z raportu UIOOT wynika, iż przyjmując stan z roku 1958 za 100 otrzymujemy w roku 1965 wskaźnik dla przyjazdów turystycznych 207, dla wpływów zaś 205. Tendencja szybszego wzrostu liczby przyjazdów niż sumy wpływów nie występowała zresztą w całym wspomnianym okresie. W roku 1960 suma wpływów zwiększyła się bardziej niż liczba przyjazdów. W ciągu dwóch następnych lat obydwa wskaźniki wzrastały niemal w identycznym stopniu, a w latach 1963 i 1964 wyższą dynamikę przejawiał wskaźnik przyjazdów. Natomiast w roku ubiegłym procentowy wzrost wpływów był blisko dwukrotnie większy niż przyjazdów.

Rozpatrując okres jest zbyt krótki, aby można po tym względem ustalić jakąś ogólną prawidłowość, czy wykryć ścisły związek między średnim poziomem wydatków, ponoszonych przez pojedynczych turystów, a przebiegiem cyklu koniunkturalnego. Wydaje się jednak, że na dłuższą metę należy się raczej liczyć z rozwojem turystyki masowej, w której wskaźniki przyjazdów będą wzrastały szybciej niż wskaźniki wpływów.

Coraz większą popularność zdobywają bowiem formy turystyki taniej, której uczestnicy przedkładają namoty i campingi nad luksusowe hotele, a bezpośrednio obcowanie z naturą nad wykinitne restauracje, czy lokale rozrywkowe. Podobna tendencja zarysowuje się w wyborze środków komunikacji, chociaż z drugiej strony zwiększający się udział turystów zmotoryzowanych stwarza nowe źródła wpływów (benzyna, stacje obsługi, opłaty za użytkowanie autostrad, parkingów i garaży), które rekompensują w dużym stopniu spadki wpływów czerpanych z przejazdów kolejowych, lotniczych i morskich w najdroższych klasach.

Z raportu UIOOT można również wysnuć ciekawe wnioski dotyczące geograficznej struktury międzynarodowego ruchu turystycznego. Okazuje się, że tradycyjne „mocarstwa” w tej dziedzinie, jak Włochy, Hiszpania czy Szwajcaria, przyciągają wprawdzie nadal najwięcej przybyszów z zagranicy, ale mają do czynienia z nowymi konkurentami, którzy z każdym rokiem zajmują coraz mocniejsze pozycje. Wystarczy wspomnieć o rosnącej atrakcyjności takich stosunkowo młodych „potęg” turystycznych, jak Jugosławia czy Bułgaria. Wielką popularność zaczyna sobie również zdobywać turystyka przyjazdowa w niektórych krajach trzeciego świata, zwłaszcza na Bliskim Wschodzie, w Ameryce Łacińskiej i w Azji wschodniej. Na przykład w roku ubiegłym w porównaniu z rokiem 1964 liczba przyjazdów do Ameryki Łacińskiej zwiększyła się o 17 proc., a suma wpływów o 9 proc.

Myliliby się jednak, kto by sądził, że szanse rozwoju turystyki przyjazdowej mają tylko regiony i kraje odznaczające się ciepłym, słonecznym klimatem lub walorami w sensie egzotyki. Doświadczenie ostatnich kilku lat wskazuje raczej, że każdy kraj, poświęcający tej sprawie należyte uwagi i stosujący odpowiednie środki informacyjno-propagandowe w połączeniu z przygotowaniem racjonalnego zaplecza w postaci tzw. bazy turystycznej, może osiągać w tej dziedzinie poważne sukcesy.

Szczególnie charakterystyczny jest przykład Wielkiej Brytanii — kraju, którego klimat cieszy się nie najlepszą renomą i który do niedawna jeszcze traktowany był na międzynarodowym rynku turystycznym przede wszystkim jako „konsument”. Dziś wyobrażenie to trzeba odebrać do lamusa. W roku 1964 odwiedziło W. Brytanię 2,600 tys. turystów zagranicznych, a w roku ubiegłym liczba ich według przewidyrań szacunkowo zwiększyła się o 13 proc. To, co umownie nazywa się przemysłem turystycznym (hotełarstwo, biura podróży, campingi, specjalne działy produkcji handlu, usług itp.), przysparza dziś Zjednoczonemu Królestwu około 300 mln funtów wpływów dewizowych rocznie, zajmując pod tym względem czwarte miejsce po przemyśle maszynowym, chemicznym i motorowym. W ciągu ostatnich sześciu lat tempo wzrostu wpływów dewizowych, czerpanych z turystyki, było w W. Brytanii dwukrotnie szybsze niż w innych branżach. Turystyka przyjazdowa dostarcza obecnie odpowiednik 7 proc. wartości globalnego brytyjskiego eksportu. Władze rządowe tego kraju planują zwiększenie do roku 1970 liczby zagranicznych przyjazdów do 4 mln, a wpływów z tego tytułu do 500 mln funtów.

Brytyjscy przedsiębiorcy i organizatorzy potrafili zdyskontować, mimo zalegających nad ich wyspami bezustannych nów barometrycznych, takie atuty, jak zainteresowanie, które budzą wśród cudzoziemców tradycyjne ceremonie w Londynie lub innych starych miastach, zabytki historyczne, specyficzny nastrój angielskiej wsi, świetne warunki do uprawiania różnego rodzaju sportów — polo, konnej jazdy, golfu itp.

Masywny napływ turystów zagranicznych do mglistej i deszczowej Anglii może być mocnym argumentem dla tych, którzy przecza tezie, jakoby nieodwrotnym warunkiem rozwoju turystyki było oferowanie zagranicznym przybyszom błękitnego nieba, gorącego słońca i ciepłych fal morskich...

JAN SIERZPUŁOWSKI

rodowej ze stosowania tej metody to ok. 1 mld rubli oszczędności rocznie na kosztach własnych, mniejsze zatrudnienie w górnictwie o ok. 150 tys. robotników.

Postulując dalszy rozwój górnictwa odkrywkowego, autor wskazuje trzy grupy niezbędnych przedsięwzięć. Po pierwsze zagospodarowanie nowych rejonów wydobywczych z dużą koncentracją w tych rejonach środków, należytych zorganizowaniem służb transportowych, komunikacyjnych i budowlanych. Po drugie organizowanie gigantycznych przedsiębiorstw górniczych. Praktyka bowiem wykazuje, że przy rocznym wydobywaniu w kopalni 1,5 do 2

zakresie, M. in. wzrosło wydobywanie ropy naftowej w rejonach Półwyspu i Uralsu, co odpowiada rosnącemu zapotrzebowaniu na produkty naftowe w centralnej części ZSRR. Podobne znaczenie ma wzrost wydobywania ropy w Republice Ukraińskiej, której udział w ogólnokrajowym wydobywaniu podniósł się z 1 proc. do 3,1 proc. Nie wszystkie jednak problemy z tego zakresu zostały już należyście rozwiązane. Np. w Republice Kazachskiej w ostatnich latach rozbudowywano moce produkcyjne hutnictwa metali kolorowych znacznie szybciej niż moce wydobywcze kopalń rud (których republika posiada olbrzymie zasoby).

PROBLEMY WYKORZYSTANIA REZERW ROLNICTWA

Niezwykle żywa i interesująca dyskusja toczy się nad sprawami związanymi z rozwojem rolnictwa. Z jednej strony ujawnia ona poważne rezerwy nie w pełni dotychczas wykorzystywane, a z drugiej wskazuje kierunki działania zmierzające do intensyfikacji produkcji.

Dużą grupę stanowią problemy związane ze wzrostem wydajności. Mówi się m. in. o potrzebie badań agrotechnicznych, stanowiących warunek wstępny racjonalnego nawożenia. W związku z czym postulują się umocnienie służb agrotechnicznych, rozszerzenie sieci istniejących laboratoriów i poprawę ich pracy. Obok właściwego stosowania i wykorzystywania nawozów sztucznych podnosi się sprawę szerszego niż dotychczas wykorzystania torfu do celów nawożenia, itp.

Zwraca się także uwagę na potrzebę poprawy na odcinku nasienictwa i to od strony produkcji odpowiedniej ilości i jakości nasion, jak i od strony szerszego udostępnienia zwłaszcza słabszym kolchozom lepszych gatunków nasion.

Podnoszone są także sprawy przestrzegania przyjętych na marcowym Plenum (1965) postanowień w sprawie autonomii gospodarstw rolnych w dziedzinie planowania, co stanowi jeden z warunków racjonalnej specjalizacji. Przytaczane są przykłady ponoszonych przez gospodarstwa stratań na tle nieprzestrzegania ich autonomii przez wyższe organy zarządu (dotyczy to głównie sowchozów).

Ciekawe wnioski płyną z wypowiedzi ustosunkowujących się do realizacji projektu planu na odcinku hodowli. Wypowiadane są uwagi krytyczne w związku z praktyką zwiększania produkcji mięsa poprzez zwiększanie pogłowia, a nie wagi jednostki hodowlanej. Przytaczane przykłady wskazują na olbrzymie w tym zakresie rezerwy. Ośrodek dla wykonania planu skupienia 4 mln ton żywa (przy obecnej średniej wadze żywej tuczniaka — 73 kg) trzeba byłoby zwiększyć liczbę troy chlewni do 60 mln sztuk. Jeśli natomiast udało się podnieść średnią wagę tuczniaka do nie mniej niż 100 kg — wykonanie planu skupienia byłoby realne przy mniejszej o 20 mln sztuk liczbie troy chlewni. Nie trzeba wyjaśniać, jakie miałyby to znaczenie ekonomiczne (uwzględniając chociażby różnice w ilości pomieszczeń hodowlanych, zapotrzebowaniu na siłę roboczą i paszę).

Problem bazy paszowej podnoszony jest w dyskusji w różnych aspektach. Mówi się o drogach zwiększenia produkcji koncentratów paszowych w oparciu o szersze wykorzystanie mączki rybnej, kostnej, krwi poubojowej itp.

Dotychczasowy przebieg dyskusji przedzjadawczy cechuje roboczy, rzeczowy charakter. Nie zawiera ona elementów szumnych deklaracji, podejmowania zobowiązań, a koncentruje się na referowaniu istniejących trudności i wskazuje drogi ich pokonywania.

1) Z. Lewandowicz, Rozwój gospodarki radzieckiej w latach 1966-70, Życie Gospodarcze nr 41, s. 7, 1966 r.
2) Ekonomiczka Gazieta nr 7, 1966 r., s. 18.
3) B. Paton, A. Celikow, B. Nosal, Prawda z 22 lutego 1966 r.
4) K. Simakov, Ekonomiczka Gazieta, nr 6, 16 lutego 1966, s. 10.
5) G. Kuzmin, P. Pietrow, E. Anoniew, Ekonomiczka Gazieta nr 8, 1966 r., s. 27.
6) Prawda z 27 lutego 1966 r.

RADZIECKA PIĘCIOŁATKA

ZBIGNIEW LEWANDOWICZ

mln ton węgla wydobyć na jednego robotnika wynosi około 164 ton, a koszty własne jednej tony — 1 rub 65 kop. Natomiast przy wydobywaniu 8-10 mln ton rocznie wydobyć na jednego robotnika wzrasta do 500 ton, a koszt wydobywania 1 tony spada do 80 kop. Po trzecie skonstruowanie i zastąpienie do produkcji oraz zagwarantowanie stosowania w praktyce nowoczesnych, potężnych zespołów urządzeń wydobywczych.

Innym problemem o znaczeniu ogólnogospodarczym jest sposób i rodzaj produkowanych rur. W związku z nakreślonymi w pięciolatkach zadaniami znacznego zwiększenia wydobywania ropy naftowej i gazu (zwłaszcza w Zachodniej Syberii) szczególnego znaczenia nabiera problem szybkiego wzrostu produkcji rur. Jak stwierdzają radzieccy specjaliści, w tej dziedzinie produkcja tkwią jeszcze znaczne rezerwy. M. in. rury produkowane w Związku Radzieckim są gorsze w porównaniu z najlepszymi wzorami wytwarzanymi w uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych. Przede wszystkim za grube są ścianki, co powoduje zwiększone — w porównaniu z racjonalnymi normami — zużycie stali o 12 — 15 proc. Z tej samej zatem ilości stali można by produkować o 12-15 procent więcej rur. Nie zawsze do ich produkcji używa się właściwej stali, nie zawsze należy chronić przed korozją.

Dojaddmy, że rury dostarczane na miejsce montażu są krótkie (6-11 metrów), podczas gdy środki transportu pozwalają na przewożenie rur o długości do 30 metrów. Jest to problem dość istotny jeśli się zważy, że przy jednym z obecnie budowanych rurociągów trzeba będzie wykonać ok. 100 tys. spawów styków. Przedłużenie zatem długości rur zredukowałoby nakłady pracy przy montażu. Dyskutowany jest także problem zwiększenia przekroju rur. Np. z powodu zbyt wąskiego przekroju rur musiano położyć dwie nitki rurociągu Buchar — Ural, zamiast jednej o większej średnicy. Węższy przekrój wymaga ponadto gęstszego rozmieszczenia stacji pomp, a co się z tym wiąże i liczniejszego personelu obsługującego.

GDZIE PRODUKOWAĆ?

Jednym z podstawowych problemów gospodarki radzieckiej jest geograficzne rozmieszczenie mocy produkcyjnych oraz kompleksowy rozwój gospodarki w poszczególnych wyodrębniających się rejonach. Należy podkreślić, że ostatnie lata przyniosły znaczny postęp w tym

Zmusza to do przywożenia do roku znacznych ilości rudy z ośrodków odległych o tysiące kilometrów, co w sposób istotny podraża koszty własne produkcji. Podobnie niedostawianie planu rozwoju przemysłu materiałów budowlanych w tej republice do planu budownictwa, spowodowało w efekcie deficyt cementu, elementów żelazbetonowych, materiałów ściennych. W obu powyższych sprawach podejmuje się już decyzje zmierzające do usunięcia tych dysproporcji. Przedmiotem krytyki jest natomiast utrzymująca się praktyka wywożenia z Republiki Kazachskiej znacznych ilości surowców (ok. 80 proc. produkowanej wełny, bawełny, mięsa, karakułu oraz znaczne ilości zboża) do innych rejonów, z których z powrotem przywozi się gotowe wyroby z tych surowców. Innymi słowy postuluje się zbliżenie przetwórstwa do ośrodków surowcowych. Podobnie, ze względu na duże odległości od ośrodków centralnych i wysokie koszty transportu w dyskusji przedzjadawczej wskazuje się na potrzebę wyspecjalizowania produkcji przemysłu maszynowego w Zachodniej Syberii na potrzeby własne, Syberii Wschodniej, radzieckiego Dalekiego Wschodu.

RACJONALNE, OSZCZĘDNE WYKORZYSTANIE ZASOBÓW

Bodaj po raz pierwszy z taką siłą w ZSRR akcentuje się potrzebę większej racjonalności w wykorzystywaniu zasobów. W projekcie dyrektyw mówi się m. in. o zmniejszeniu zużycia energii elektrycznej na jednostkę produkcji. Szereg autorów radzieckich wypowiada się na temat dróg prowadzących do osiągnięcia zamierzonych celów. Wskazują oni na trudności z wprowadzeniem dzwigni ekonomicznych nastawionych na oszczędność energii elektrycznej (głównie z uwagi na stosunkowo niski udział wydatków na energię w kosztach własnych produkcji w większości gałęzi przemysłu) i zalecają wprowadzenie naukowo-uzasadnionych norm zużycia energii oraz uściślenie tych norm w zależności od rodzajów produkcji, a nawet przedsiębiorstw.

Dyskutanci ujawniają także olbrzymie wręcz rezerwy tkwiące w bardziej racjonalnej gospodarce drzewnej. Okazuje się, że np. przedsiębiorstwa zajmujące się wyrębem lasu w pogoni za zwiększaniem wskaźników m³ wyrębu prowadzą rozrzućną gospodarkę odpadami drzewnymi (pnie, zrąbki, strużki, konary, trociny). Jak oblicza się, w praktyce wykorzystywano zaledwie ok. 1/3 ściętego drzewa. Przedsię-

BRAK PILOTÓW W USA

W Stanach Zjednoczonych w wyniku szybkiego rozwoju komunikacji lotniczej występuje coraz ostrzejszy brak wykwalifikowanych pilotów i w związku z tym linie lotnicze zostały zmuszone do obniżenia swoich wymagań w zakresie wiedzy i kwalifikacji angażowanych przez siebie pilotów.

A więc w szeregu przypadków granicę wieku dopuszczalnego dla pilotów pracujących w liniach lotniczych przesunięto z 30 lat do 35 oraz zrezygnowano z zadaniami wykazanymi się studiami uniwersyteckimi.

Co się tyczy treningu, wyrażającego się w liczbie przełatanych godzin, to obecnie linie lotnicze zadowolają się minimum ustalonym przez Federal Aviation Agency w ilości 400 godzin, kiedy do niedawna wymagały treningu znacznie dłuższego.

Przewiduje się, iż w ciągu dwóch najbliższych lat zapotrzebowanie na pilotów ulegnie dalszemu zwiększeniu. O trudnościach, a jakimi amerykańskie linie lotnicze muszą walczyć, aby zdobyć potrzebnych im pilotów, świadczą m. in. fakt, że „American Air Lines” uruchomiła własną szkołę pilotów w Fort Worth w Teksasie, gdzie w końcu 1965 roku szkolilo się 750 kandydatów na pilotów. (MP)

KUWEJT — NAJBOGATSZY KRAJ ŚWIATA

Niewielki (21 tys. km²), pustynny i pozbawiony wody słodkiej kraj arabski Kuwejt dzięki naftie stał się jednym z najbogatszych krajów świata o dochodzie rocznym na głowę przesiło 1 000 funtów.

Około 20 proc. rozpoznanych dotychczas rezerw światowych ropy naftowej, jak stwierdza „Financial Times”, znajduje obecnie na Kuwejcie. W ciągu ubiegłej dekady wzrost wydobywania ropy w Kuwejcie osiągnął przeciętnie 9 proc. rocznie, podnosząc się z 47 mln ton w 1954 roku do 105 mln ton w 1964 roku i do 115 mln ton w 1965 roku. Dochody Kuwejtu z tego źródła w 1965 roku osiągnęły sumę 21 mln funtów (608 mln



doł.). Do tego dochodzą jeszcze wpływy z eksploatacji nafty w strefie neutralnej, dzielonej po połowie między Kuwejt i Arabię Saudyjską.

Rozporządzając tak (antystetycznymi) dochodami rząd Kuwejtu może bez trudności zaspokajać wszelkie istotne potrzeby swojego kraju.

Wobec braku słodkiej wody pobudowano wielkie zakłady desalinizacji wody morskiej a ostatnio w związku z poprawą stosunków politycznych z Irakiem, który po niedawno niedawno dążył do wchłonięcia Kuwejtu, usprawniono dopływ wody kanałem z Tygrysu i Eufratu. Szpitale, kliniki, szkoły, urzędy mieszczą się w pięknych nowoczesnych gmachach. Ostatnio zaś zaplanowano budowę kosztownego 35 mln funtów rafinerii nafty o zdolności produkcyjnej 4,75 mln ton rocznie.

Pomoc Kuwejtu dla innych krajów arabskich stale się zwiększa. Kuwejcki fundusz rozwoju świata arabskiego (Kuwait Fund for Arabic Economic Development — KFAED), utworzony w 1961 roku z kapitałem załadowym 50 mln funtów, w roku następnym został zwiększony do 100 mln funtów.

Operacje Funduszu rozwoju są bardzo różnorodne — od budowy niewielkich hoteli turystycznych w Jordanii do udziału w finansowaniu pogłębiania Kanału Sueskiego oraz budowy 800-kilometrowego naftociągu w Algierii. Szczególną jednak opieką Kuwejt otacza arabskie państewka na wyspach w Zatoce Perskiej, Kuwejt utrzymuje na tych wyspach 32 szkoły, dwa szpitale i 7 klinik. W celu usprawnienia służby zdrowia i rozszerzenia akcji szkolnej Kuwejt

ŚWIATOWE WYDOBYCIE ROPY NAFTOWEJ

Według wstępnych obliczeń londyńskiej Petroleum Press Service światowe wydobywanie ropy naftowej zwiększyło się z 1 400 mln t. w 1964 r. do 1 585 mln t. w 1965 r., czyli o 6,8 proc. Łącznie więc wydobywanie wzrosło w 1965 r. o 98 mln t., z tego w Związku Radzieckim o 30 mln t., w Stanach Zjednoczonych o 7,5 mln t., w Libii o 17 mln t., w Arabii Saudyjskiej o 13 mln t., w Iranie o 10 mln t., w Nigerii o ok. 7 mln. (ton. W innych krajach przyrosty wydobywania były znacznie mniejsze.

Udział krajów socjalistycznych w światowym wydobywaniu ropy naftowej wyniósł 17,8 proc. krajów Północnej Ameryki 28 proc., krajów leżących nad Zatoką Perską również 28 proc. W pozostałych krajach wydobywanie kształtowało się następująco (w tys. ton):

	1964 r.	1965 r.
USA	375 684	383 000
Związek Radziecki	223 600	233 000
Wenezuela	177 271	181 000
Kuwejt	100 716	100 000
Arabia Saudyjska	85 794	90 000
Iran	84 219	94 000
Irak	61 429	64 000
Libia	41 572	58 500
Kanada	36 997	39 500
Algieria	26 227	28 000
Indonezja	24 032	24 000
Meksyk	16 448	17 200
Argentyna	14 224	14 000
Abu Dhabi	9 003	13 500
Nigeria	5 993	13 000
Rumunia	12 395	12 550
Quatar	10 138	10 500
Kolumbia	8 805	10 300
Chłńska Republika Ludowa	8 500	9 300
NRF	7 672	7 884
Inne kraje	71 851	74 725

wydobywanie światowe 1 408 557 1 504 609

OSTAWY ZYWNOSCI DLA ZRA

Amerykański Departament Stanu ogłosił, iż prezydent Johnson wyraził zgodę na dostawy dla Zjednoczonej Republiki Arabskiej paszniczy i innych produktów z nadwyżek rolnych w ramach tzw. Food for Peace Programu na sumę 55 mln dol.

Jak wiadomo, ostatnia umowa z Kairem o dostawę artykułów rolnych o wartości 431 mln dol. wygasła w czerwcu 1964 r. (MP)

WSPÓŁPRACA JUGOSŁAWII Z GWINEĄ

Na początku marca br. Jugosławia podpisała z Gwineą umowę gospodarczą, która przewiduje przyznanie Gwinei kredytów inwestycyjnych w ramach planu 7-letniego. Kredyty te mają posłużyć m. in. do budowy i wyposażenia elektrowni wodnej.

Delegacja gwinejska omówiła w Belgradzie również warunki dostawy przez Jugosławie traktorów do mechanizacji rolnictwa Gwinei. (B.O.)

ze swiata

slagu jednego roku sanotowano w Nigerii.

W krajach Europy wydobyte zwiększyło się w ubiegłym roku o 4,5 proc. przy czym na uwagę zasługują jego wzrosty w NRF.

Jak oceniają fachowcy w najbliższych latach największe przyrosty będą nadal notowały kraje afrykańskie, Związek Radziecki i kraje leżące nad Zatoką Perską. Natomiast wzrost wydobywania ropy naftowej w krajach Ameryki Północnej nie będzie przekraczał 2 proc. w skali rocznej. Podaję powyższe dane szacunkowe, ze wielkość dotycząca 1965 roku mogą ulec niedużym korektom. (4)

DOSTAWY ZYWNOSCI DLA ZRA

Amerykański Departament Stanu ogłosił, iż prezydent Johnson wyraził zgodę na dostawy dla Zjednoczonej Republiki Arabskiej paszniczy i innych produktów z nadwyżek rolnych w ramach tzw. Food for Peace Programu na sumę 55 mln dol.

Jak wiadomo, ostatnia umowa z Kairem o dostawę artykułów rolnych o wartości 431 mln dol. wygasła w czerwcu 1964 r. (MP)

WSPÓŁPRACA JUGOSŁAWII Z GWINEĄ

Na początku marca br. Jugosławia podpisała z Gwineą umowę gospodarczą, która przewiduje przyznanie Gwinei kredytów inwestycyjnych w ramach planu 7-letniego. Kredyty te mają posłużyć m. in. do budowy i wyposażenia elektrowni wodnej.

Delegacja gwinejska omówiła w Belgradzie również warunki dostawy przez Jugosławie traktorów do mechanizacji rolnictwa Gwinei. (B.O.)

Wynalazcy nie mają łatwego życia, cierpią! Nie dlatego, aby nie mogli zdobyć się na nowy dobry pomysł. Również nie dlatego, aby ktoś ich nie doceniał lub miał do nich pretensje. Przeciwnie, zaczęło imale pisać i mówić o nich, wydano szereg aktów normalnych ułatwiających wprowadzenie nowych wynalazków w życie. Czy jednak jest im trochę łatwiej?

Wątpliwość tylko pozornie nieuzasadniona. Bez przerwy bowiem dowiadujemy się jak ciężko jest przeżyć drogę od pomysłu do przemysłu. Nawet wbrew oczywistym nierezakom. Oto ostatni numer „POLITYKI” przynosi jeszcze jeden z takich przykładów. Myślimy tu o artykule Andrzeja Krzysztofa Wróblewskiego pt. „Dużo gliny”. Cztery lata temu „Życie Warszawy” przyniosło nagrodę w konkursie na tytuł mistrza techniki prof. Stanisławowi Bretsneiderowi za oryginalną metodę uzyskiwania aluminium z zwykłej gliny. W tym samym mniej więcej czasie KERM zatwierdził budowę zakładu produkującego aluminium w oparciu o tę technologię. Ale pomimo to do dziś o wielkoprzemysłowym wykorzystaniu tej metody ani słycho, ani widzi. Wszyscy zainteresowani zgodnie stwierdzają, że metoda prof. Bretsneidera jest bardzo dobra, wszyscy podpisali się odczo pod protokołami to stwierdzającymi, wszyscy aprobują uchwałę KERM. Sprawa jednak nie posuwa się ani o krok naprzód. Pomimo, że aluminium jest produktem importowanym, deficytowym i bardzo drogim na rynkach zagranicznych.

Hamulce tej całej sprawy wytuskał zresztą autor artykułu. Pisze on, powtarzając za swymi rozmówcami, że urzędnik musi najpierw wszystko przewentylować przez rachunek ekonomiczny, zanim podejmie decyzję o rozpoczęciu produkcji nowego wyrobu. W tym przypadku mamy do czynienia już nie z dmuchaniem na zimno, lecz po prostu z gwizdaniem. Prawo do ryzyka (czytaj: odpowiedzialności) odnosi się tylko do negatywnych lub pozytywnych posunięć, nie obejmuje bierności (czy jak kto woli — biurokracji) i wygodnictwa, których to cech mamy wyraźny przykład. A.K. Wróblewski uważa, że nie ma na tego typu przypadki lekarstwa w sferze pomysłów or-

ganizacyjnych. Chodzi raczej o poprawę atmosfery, o przyzwolenie na ryzyko.

Myśli też trzeba przyznać. Ale trzeba również do niej dodać jeszcze jedną refleksję. Casus prof. Bretsneidera pokazuje wyraźnie, jak trudno jest forsować nowoczesność. Szanse szybkiego postępu technicznego wynikają niewątpliwie z realizowanymi zmianami systemu planowania i zarządzania. Nowy system powinien znacznie rozszerzyć pole dla aktywności działalności, dla wykorzystania inicjatywy i przedsiębiorczości. Zreformowany system nie będzie jednak działaniem samoczym. Musi istnieć szereg warunków dodatkowych, które będą potęgowały działanie. Do nich na pewno należy wymienione przez A.K. Wróblewskiego przyzwolenie na ryzyko, poprawa atmosfery wokół tej sprawy. Za bardzo ważny warunek należałoby również uważać np. system bodźców nakładających się do podjęcia nowej produkcji (nowy system zarządzania i planowania w wielu przypadkach to przewiduje). Chodzi nam w tym przypadku szczególnie o te, które wynagradzają urzędnika na równi z wynalazcą za podjęcie ryzyka. Za rutkość, oczywiście w tym dobrym sensie, opłaca się nagradzać. Inaczej bardziej opłacalna będzie zawsze bierność.

Na zakończenie pragniemy zasymulować kilka artykułów o nieco odmiennym charakterze. Antoni Gutowski w tej samej „POLITYCE” w artykule pt. „Zaginęła sekretarka” daje sugestywny opis pracy tamtego dyrektora — sekretarza. Tadeusz Sapociński w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM”, rozważając „Rynkową Szansę”, zastanawia się nad tym, jak handel zamierza wykorzystywać zwiększone w bieżącym roku możliwości produkcyjne przemysłu pracującego na potrzeby rynku. W tym tygodniku jeszcze dwa artykuły: Danuta Majewska w publikacji pt. „Pod znakiem zółwia” zapytuje, kto jest winien ślimacznemu tempu budowy szpitali w Kielcach i Białymstoku, a Wiktor Eysymont w publikacji pt. „Marzenia czy plany?” przedstawia sytuację rzemiosła katowickiego, z której wynika, że plany rozwoju rzemiosła śląskiego są marzeniami, albowiem nie zawierają realnych środków zapewnających ich wykonanie. K.S.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Nowe tworzywo

Zupełną niemal niewrażliwość na korozję wykazuje penton — jedno z najszlachetniejszych tworzyw sztucznych. Zagalęki budowy i produkcji pentonu rozszerzowali naukowcy Instytutu Tworzyw Sztucznych w Warszawie. Opracowali oni kompletną metodę produkcji tego bardzo cennego — w przemyśle i do- stownie — tworzywa, przeprowadzili konieczne próby i doświadczenia w skali półtechnicznej. Obecnie produkują nowego tworzywa przejmując zakłady chemiczne „Rokita” w Brzegu, które otrzymały potrzebną dokumentację.

Najcenniejszą właściwością pentonu — odporność na działanie żrących chemikaliów — zostanie wykorzystana w budowie aparatury chemicznej. Stal pokryta cienką warstwą tego tworzywa jest bowiem zupełnie uodporniona na korozję, która, szczególnie w aparaturze chemicznej, jest wciąż jeszcze nierozwiązanym technicznie, kłopotliwym problemem. (BNT — PAP)

Ultradźwięki w medycynie

Do najnowszych prezentów, które technika stale robi medycynie, zaliczyć można ultradźwiękowe metody diagnostyczne stosowane do określania położenia ciał obcych w ciele człowieka. Ultradźwięki o częstotliwości kilku milionów cykli na sekundę bezboleśnie i bez jakiegokolwiek skutków ubocznych przenikają ciało człowieka, dając na ekranach oscyloskopów obraz pozwalający do- świadczeniom lekarzom określić wszelkie anomalie i zmiany wewnętrznych części ciała. Dzięki temu lekarz może dokonać precyzyjnego po- lożenia jakiegokolwiek ciała obcego. Bardzo ciekawa jest np. ultradźwiękowa metoda wczesnego wykrywania nowotworu mózgu. Dzięki temu można wykryć nowotwór, który nie daje jeszcze żadnych widocznych o- znań swego istnienia i usunąć go, zanim jeszcze będzie groźny. W ten sposób można określić istnienie naj- mniejszych, nawet kilku milimetrów, guzów krwionośnych w mózgu, co ma ol- brzymie znaczenie przy ratowaniu osób poszkodowanych w wypadkach samochodowych.

Prowadzone są także próby zastoso- wania ultradźwięków w bezwzględ- nej chirurgii. Znaną są już np. u- dane zabiegi kruszenia twardzieli kamieni żółciowych i nerkowych, a nawet operacji nowotworu mózgu. Przeprowadzono ją w ten sposób, że trzy biegnące z różnych kierunków wiązki fal ultradźwiękowych skon- centrowano na chorej tkance. Po- trójna w ten sposób energia ultra- dźwięków spowodowała niszczenie nowotworu nie uszkadzając reszty pacjenta, któremu zaoszczędzono bo- lesnej operacji.

Ultradźwiękowa chirurgia ma tym- czasem charakter tylko eksperymental- ny. Długoletnie doświadczenia i prowadzone próby nad nowymi me- todami przysposobienia, że niebawem od- głędy jest dzień, w którym pewne ro- dzaje operacji chirurgicznych będą wykonywane bez tradycyjnego krata- nia pacjenta. (Horyzonty Techniki Nr 1/66)

Grubościomierz ultradźwię- kowy

W Związku Radzieckim wyproduk- owano ultradźwiękowy przyrząd tranzytorowy do pomiaru grubości elementów metalowych. Przyrząd działa na zasadzie pomiaru długości fali stojącej, wywołanej w metalu, na który kierowane są ultradźwięki. Umożliwia on pomiar grubości w za- kresie od 0,5 do 40 mm z błędem ± 1 — 2 proc. Grubościomierz prze- znaczony jest zwłaszcza dla maszyn do obróbki plastycznej i do pomiaru grubości elementów ze stopów lek- kich i innych metali. (Przegląd Techniczny 6/66)

Nowe materiały ogniotrwałe

Naukowcy Instytutu Materiałów Ogniotrwałych w Gliwicach wspólnie z technologami Huty im. „Le- nina” zainicjowali prace nad nowym rodzajem dołomitych wykładzin w konwertorach tlenowych. Wyel- minują one import z zagranicy bar- dzo drogiego magnezytu. Opraco- wane wykładziny dołomitych produk- owane będą z materiałów krajow- ych nasycanych bezwodną smolą,

co zapewnia im odporność na dzia- łanie wysokich temperatur i agre- sywne działanie żuźla. W atmosfie- rze tlenowej wszelkie wykładziny są szczególnie narażone na ko- rozję. Produkcja wykładzin dołomi- towych zajmie się Zakład Materia- łów Ogniotrwałych Huty im. „Le- nina”. Uruchomienie tej produkcji nastąpi w pierwszych miesiącach te- go roku. (BNT — PAP)

Wysokościowce — bez użycia dźwigu

W Bytomiu powstaje pierwszy wy- sokościowiec (11 pięter) budowany bez użycia dźwigu. Umożliwiło to zastosowanie tzw. stropu uchylnego, który opracowano w katowickim „Miastoprojekcie”.

Nowa konstrukcja, której autorem jest inż. Tadeusz Krzysztofiak, po- lega na wykorzystaniu zbrojonych kondygnacji równocześnie ze ścianami wznoszonymi systemem ślizgo- wym. Stropy to budowane są piono- wo, tak jak ściany domu, a następ- nie obraca się je na osi, do poło- żenia poziomego. Ściany wznosi się z wyprzedzeniem jednej kondygnacji, aby oś, na której zawieszona jest konstrukcja stropowa, miała miejsce oparcie. „Stropy uchylne” mają wiele zalet. Wkrótce znajdą one masowe zastosowanie. Oprócz wyeliminowania dźwigów — kołosów przy wznoszeniu budynków o znacz- nej wysokości, konstrukcja ta za- zwala na ujednolicenie technologii i znaczna oszczędność w czasie. (BNT — PAP)

Silnik z tworzywa

W jednym z angielskich koncer- nów chemicznych powołano specjal- ne laboratorium badawcze do opar- cowania silnika samochodowego cał- kowicie z tworzyw sztucznych. Kie- rownik tego laboratorium stwierdził, że bez silnikowości, że zadanie jakie- goś wysiłku się jego pracownik spro- wadza się do opracowania takiego tworzywa sztucznego, które posiada- ją odpowiednie właściwości mecha- niczne, będzie równocześnie odporne

na działanie temperatur w zakresie 200...400 st. C. Jego zdaniem podję- te prace dadzą wkrótce pomyślne wyniki. (Przegląd Techniczny 7/66)

Bez kołysania

Angielskie firmy Muirhead i Brown opracowały wspólnie urządzenie sta- bilizacyjne, nadające się zarówno dla dużych, jak i małych jednostek mors- kich. Urządzenie, działające na za- sadzie przedłużania ciężkości między komarami położonymi wzdłuż burt, może znacznie zredukować kołysa- nie statku na fali. (WIT-AR)

Elastyczny beton

Parcímex, taką nazwę otrzymał be- ton elastyczny o właściwościach an- tykorozyjnych, opracowany przez grupę badaczy rumuńskich. Uży- skuje się go jako mieszaninę cemen- tu oraz specjalnego piasku i lateksu. Beton stosowany jest podobno z powodzeniem do pokrywania po- kładów okrętowych. Opracowano tak- że inne mieszaniny betonowe, kwa- so- i alkaliczne, które mogą znaleźć zastosowanie m. in. w prze- myśle chemicznym i spożywczym na różnego rodzaju wykładziny. (Prze- gląd Techniczny 6/66)

Z czego składa się statek

Każdy statek pełnomorski składa się przeciętnie z 25-30 tys. sztuk e- lementów składowych, które montuje się w 1600 tzw. jednostek technolo- gicznych. Przy budowie statku pra- cują zwykle przedstawiciele 76 za- wodów w 16-tu różnych wydziałach produkcyjnych. Aby statek był go- tów do pływania, trzeba na jego bu- dowę zużyć średnio ok. 6 mln robo- czogodzin, ale bywają jednostki, któ- rych budowa trwa jeszcze dłużej. Do najbardziej pracochłonnych za- dań należy spawanie. Przy pracach kadłubowych roboty spawalnicze zaj- mują prawie 40 proc. W budowie każdej jednostki bierze udział rów- nież kilkadziesiąt zakładów kooperu- jących. Przeciętnie ok. 60 proc. dostaw na statek pochodzi właśnie od ko- operantów. (BNT-PAP)

DOKONCZENIE ZE STR. 1

stanie utrzymać niezbędne minimum sprawności obsługi kupujących.

Dobre zbiory ziół w r. ub. spra- wiły, że zapotrzebowanie na pasze treściwe jest stosunkowo niskie. Od lipca r. ub. do końca lutego br. sprzedano ich tyle co przed rokiem, w tym dla gospodarstwa chłopskiego o ok. 10 proc. mniej niż przed rokiem. Równocześnie wystąpiło dalsze zwięk- szenie produkcji pasz treściwych, co spowodowało wydatny wzrost ich zapasów (o ok. 30 proc. w porówna- niu z lutym r. ub.). (grg)

TRUDNOŚCI PRZEMYSŁU LEKKIEGO

Niższy od założonego w planie rocznym wzrost produkcji przemysłu lekkiego w styczniu i lutym br. znajduje wyraz w niewykonaniu pla- nowanych operacyjnych produkcji wielu podstawowych wyrobów. Źródła tych niepowodzeń scharakteryzować mo- żna w następujący sposób:

● Przedza bawełniana — niewyko- nanie planu produkcji (98,5 proc.), z powodu zwiększonej absencji choro- bowej, braku pełnej obsługi stano- wisk i opóźniających inwestycyjnych w farbiarniach.

● Tkaniny bawełniane — trud- ności rozruchu nowej wykończalni w Fastach i awarie w ZPB w Gli- cholazach oraz przedłużenie prac remontowych w zakładach farbar- skich w Frudniku.

● Tkaniny wełniane — awarie niektórych urządzeń w ZPW w Za- wierzcu i w ZPW im. A. Struga w Łodzi.

● Tkaniny jedwabne — zwiększo- na pracochłonność produkcji eks- portowej.

● Wyroby dziewiarzarskie — nieo- szaściennie planowanej wydajności no- wo zainstalowanych maszyn i zmia- ny asortymentowe produkcji eks- portowej.

● Obuwie skórzane — brak za- parzenia w skóry, niższa wydajność pracy przy produkcji nowych wzo- rów.

AKTUAL- NOŚCI

rów obuwia i brak pełnej obsługi stanowisk w zakładach w Nowym Targu, Chełmku, Otmęcie i w Ole- śnicy. (grg)

NIEDOMAGANIA PRZEMYSŁU MASZYNOWEGO

Poszukiwanie przyczyn, dlaczego przemysł maszynowy nie wykonał w styczniu i lutym br. operacyjnego planu produkcji (97,6 proc.), i osłabił dynamikę produkcji poniżej założo- nego planu rocznego (7 proc. wzrostu w styczniu i lutym br. przy planie rocznym — 10 proc.) dało następują- ce wyniki. Podstawowym źródłem trudności okazały się zwłaszcza bra-

ki w dostawach wyrobów hutni- czych, zakłócenia w kooperacji wy- sokie przekroczenie planu produk- cji w grudniu r. ub., które odbiło się na zaopatrzeniu i technicznym przygotowaniu produkcji w styczniu i lutym br. Ponadto jednak, na dy- namikę produkcji przemysłu maszy- nowego odbijają się również wysi- lki podjęte przez resort Przemysłu Ciężkiego, podnoszące do poprawy jakości produkcji. Oznacza to, że podjęte zostały kroki, mające na celu usunięcie podstawowej słabo- ści przemysłu maszynowego, co prze- sławia wpłynęło na dynamikę pro- dukcji. (grg)

GDZIE SPADŁA DYNAMIKA PRODUKCJI

Blizsza analiza wykazuje, że za- obserwowane w styczniu i lutym o- słabienie dynamiki produkcji global- nej przemysłu (5,6 proc. wzrostu w porównaniu do r. ub. przy planie rocznym 6,5 proc.) dotyczy w zasad- dzie jedynie przemysłu rolno-spo- żywczego i przemysłu maszynowego. Po odjęciu od planu rocznego pla- nowanej produkcji tych dwóch prze- mysłów okazuje się, że dla pozos- tałych dziedzin produkcji planowa- na dynamika roczna jest nieco niż- sza i wynosi 6 proc. w styczniu i lu- tym br. te pozostałe odcinki produk- cji (bez przemysłu rolno-spożywcze- go i maszynowego) wykazywały dy- namikę rzędu 6,4 proc., a więc wyższą niż w założeniach planu rocznego.

Wysoki wzrost skupu produktów rolnych w lutym i dobre wyniki sku- pu żywa zwierzęcego w marcu wskazują, że przemysł rolno-spoży- wczy w najbliższym czasie powinien poprawić dynamikę produkcji. Mo- żna więc oczekiwać, że i ogólna dy- namika produkcji ulegnie przyspie- szeniu. Zważając, że wkrótce nale- ży się liczyć z uruchomieniem pro- dukcji w paru dużych nowych o- biektach (IV wielki piec i stalownia konwertorowa w Hucie im. W. Le- nina, Zakłady Azotowe w Pławach i in.). (grg)

WSKAŹNIKI CEN

W latach 1961-1965 wskaźnik cen żywności wzrósł o 6,7 proc., a wskaź- nik cen artykułów nieżywnościowych wzrósł o 4,3 proc. Wzrost cen żywności, który jest charakterystyczny dla rozwoju gospodarki w większości krajów, nie był więc rekompensowa- ny przez obniżkę cen artykułów nie- żywnościowych. W znacznym stopniu zadecydował o tym nieplanowany wzrost dochodów ludności oraz trud- ności rozwoju produkcji niektórych towarów. W konsekwencji wzrost wskaźnika cen towarów i usług na- bywanych przez ludność w latach 1961-1965 był w Polsce wyższy niż w wielu innych krajach socjalistycz- nych.

Widoczne jest więc, że dla stabi- lizacji kosztów utrzymania w pracach nad planem na lata 1966-1970 warto pomyśleć o zapewnieniu nadwyżek produkcji artykułów przemysłowych, umożliwiających odpowiednie ruchy cen. (grg)

BRAK ZBYTU HAMUJE PRODUKCJĘ

Dane charakteryzujące realizację styczniowych planów produkcji wskazują, że i w br. na niektórych jej odcinkach nadal występuje ko- nieczność ograniczania produkcji ze względu na trudności zbytu. Z braku zamówień ograniczono w styczniu produkcję wapna w województwie katowickim. W przemyśle rolno-spo- żywczym z powodu braku zbytu trzeba było ograniczyć produkcję margaryny, win i miodów pitnych. Ponadto na wielu odcinkach obrotu wystąpiły tendencje do znacznego wzrostu zapasów.

Zjawiska tego rodzaju wskazują, jak się wydaje, że problem doskoso- wania produkcji do popytu i odwrot- nie popytu do możliwości produk- cyjnych stale się rzuca coraz bar- dziej aktualna, gdyż zapasy towa- rów wzrastają, a rezerwy mocy pro- dukcyjnych utrzymują się. (grg)



Zabawki na ostatnich Targach były eksportowym szlagierem

Foto: Z. Szargut

TAK BYŁO W CZORAS

Poziom i struktura spożycia w latach 1950 — 1955

Dane statystyczne za lata 1950-1955 wskazują na po- ważny wzrost spożycia pochodzący z powiększenia do- chodów osobistych ludności pracującej. To samo zjawis- ko dotyczy spożycia zbiorowego. Co więcej — w wymie- nionych latach dynamika wzrostu w podstawowych kie- runkach spożycia zbiorowego wyraźnie przewyższała spożycie indywidualne.

Najścisłej dynamikę wzrostu konsumpcji w okresie planu 6-letniego notowano wśród ludności chłopskiej. Spożycie wzrosło nie tylko w tej grupie, która pozostała nadal w rolnictwie, ale także w drugiej — która prze- szła do zawodów pozarolniczych.

Wzrost przeciętnego spożycia na głowę ludności chło- pskiej osiągnięto przez poważne zmniejszenie się liczby ludności rolniczej przy równoczesnym wzroście poziomu produkcji rolnej, dochodów oraz na skutek zmian w re- lacjach cen artykułów nabywanych i sprzedawanych przez chłopów.

Wzrost spożycia ludności pozarolniczej „rodzimej” na- stępował relatywnie wolniej i nie mógł być odczuwany powszechnie. Przeciętny wzrost spożycia tej grupy na- stąpił na skutek: 1) wzrostu realnych zarobków na jed- nego pracującego, 2) likwidacji występującego przed wojną powszechnie bezrobocia, 3) wzrostu udziału lic- by zatrudnionych w ogólnej liczbie ludności nierolnic- zej.

W gorszej sytuacji znalazły się te grupy pracowników, których liczebność rodziny niepracującej znacznie wzro- śła. Nie ulega wątpliwości, że przyrost chociażby tylko jednej osoby w rodzinie nie mógł być skompensowany

wzrostem płac. A wiadomo, że ogromnemu wysiłkowi in- dustrializacji kraju w okresie realizacji planu 6-letniego towarzyszył najwyższy w Europie przyrost naturalny. Sytuację tych rodzin łagodziło częściowo wzrost spożycia zbiorowego oraz zwiększenie stopnia aktywności zawo- dowej kobiet. Dużą pomoc stanowił wyjątkowo niski udział wydatków na mieszkanie i jego utrzymanie.

Wraz z wzrostem poziomu dochodów realnych, a co za tym idzie — spożycia ludności, następowały zmiany w strukturze spożycia, a więc wzrost udziału artyku- łów nieżywnościowych i udziału usług niematerialnych (rozbudowa szkolnictwa, instytucji socjalno-kulturalnych, wczasów itd.). Jeżeli w okresie międzywojennym spoży- cie charakteryzował wysoki udział artykułów o niskiej wartości odżywczej (ziemniaki, żyto), to w latach planu 6-letniego spożycie nie tylko przekroczyło poziom przed- wojenny, ale przede wszystkim wzrosło spożycie białka zwierzęcego, tłuszczów, cukru, a w ogóle artykułów o wyższej wartości odżywczej.

Największy wzrost wykazały dobra i usługi z zakresu komunikacji i łączności, spożycie odzieży i obuwia, przy czym na uwagę zasługiwał szczególnie wzrost zakupów gotowej odzieży. Nie mniejszy wzrost spożycia nastąpił w tkaninach jedwabnych oraz w artykułach trwałego użytkowania. Wysokie zapotrzebowanie na tę grupę artykułów wiązało się z silnym rozwojem budownictwa mieszkaniowego i powstawaniem nowych gospodarstw domowych. Wystarczy powiedzieć, że między rokiem 1950 a 1955, liczba izb oddawanych rocznie do użytku wzrosła ze 178,8 do 252 tysięcy.

Reasumując przemiany w poziomie i strukturze spo- życia tak indywidualnego, jak i zbiorowego w latach 1950-1955, należy stwierdzić:

● Na skutek niewykonania zadań planu 6-letniego w rolnictwie nastąpiły poważne trudności w zaopatrzeniu w artykuły żywnościowe, co pociągnęło za sobą niezre- alizowanie zamierzeń podniesienia poziomu życia lud- ności pracującej, to przecież znane powszechnie w la- tach międzywojennych niedożywienie części ludności, głównie wiejskiej i bezrobotnych, zostało niemal zu- pełnie wyeliminowane. Zrealizowano zasadę pełnego za- trudnienia i stworzenia warunków przepływu ludności ze wsi do przemysłu i miast.

● Równocześnie nawet w ciężkich okresach forsow- nego uprzemysławiania kraju osiągnięto stosunkowo po- wszechny wzrost konsumpcji, zwłaszcza w takich dzie- dzinach, jak mięso, tłuszcz, cukier, a także odzież, obu- wie, wyposażenie gospodarstw domowych. Naturalnie, powyższe stwierdzenie nie charakteryzuje jakości i asor- tymentu, które były jeszcze stosunkowo niskie.

● Wzrost spożycia nastąpił w przeważającym stopniu przez wzrost liczby zatrudnionych, a nie przez wzrost płac realnych.

● Zmniejszyła się rozpiętość w spożyciu między lud- nością rolniczą i pozarolniczą, a także między zawodami typu fizycznego i umysłowego. Jakkolwiek z punktu wi- dzienia społecznego słusność tego kierunku działania okazała się pozytywna, to, niestety, w procesie jego re- alizacji wystąpiły zjawiska w pewnych okresach wręcz ujemne.

● I wreszcie z powodu wzrostu spożycia nastąpiło poważne zmniejszenie się rezerw, jakie przed wojną dzie- liły nas od rozwiniętych gospodarczo krajów europej- skich.

M.S.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nac.), Mirosław Dynner, Henryk Fla- kierski, Romuald Gadoński (zast. red. nac.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabał, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikolajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pa- Bar, Józef Wiśniewski, Zbigniew Wysocki, Janusz G. Zieliński. Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”. Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11. ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 28-06-23, sekretarz redakcji 28-33-42, redaktorzy 28-83-92 i 28-38-54, 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 wojewódzkich. Prenumerata krajowa przyjmuje Urząd pocztowy, listonosze oraz Oddziały 1 Delegatki „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kolportażu Prasy 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna 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 Włókiendrukowe RSW „Prasa”, W-wa, Marszałkowska 3/5.

ACIE gospodarcze