

Produkcja asortymentu zatrudnienia

Pomimo występujących w I kw. br. zakłóceń w porządku rozwoju ekonomicznego na niektórych odcinkach naszej gospodarki udało się dotychczas utrzymać osiągnięty poziom stabilizacji gospodarczej i poprawy zaopatrzenia rynku. Niezbędne jest jednak obecnie skoncentrowanie wysiłków na celu usunięcia występujących nieprawidłowości. Obszernie omawialiśmy je już w „Problemach sytuacji gospodarczej”. Obecnie wystarczy więc tylko przypomnieć, że chodzi o obserwowane w I kw. br. zwolnienie tempa wzrostu produkcji przy równoczesnym, niewspółmiernie wysokim zaangażowaniu czynników produkcji.

Znajduje to wyraz w słabym wykonywaniu przez niektóre przedsiębiorstwa ich zadań produkcyjnych, w nadmiernym wzroście zatrudnienia i funduszu płac, słabym wykonywaniu dostaw materiałów na potrzeby innych przedsiębiorstw oraz w osłabieniu dyscypliny pracy. Jeżeli chcemy, aby osiągnięty pod koniec r. ub. poziom stabilizacji naszej gospodarki uległ pogłębieniu, niezbędne jest, aby zjednoczenia i przedsiębiorstwa skoncentrowały swoje wysiłki dla wyeliminowania występujących w nich nieprawidłowości.

W tym celu wyłania się potrzeba dokonania starannego przeglądu asortymentowego wykonania zadań produkcyjnych w I kw. br., przeanalizowanie, czy dla wykonania zadań produkcyjnych nie są angażowane nadmierne zapasy materiałów i czy nie wzrasta nadmierne zatrudnienie i fundusz płac. Analiza ta nie powinna się opierać na przeglądzie formalnie obowiązujących zadań produkcyjnych, normatywnych zapasów oraz limitów zatrudnienia i funduszu płac. Trzeba brać również pod uwagę aktualnie zgłaszane przez gospodarkę zapotrzebowanie oraz możliwość obniżenia stanu zapasów i zatrudnienia poniżej obowiązujących limitów.

W oparciu o taką analizę można opracować program przedsięwzięć zmierzających do nadrobienia opóźnień produkcji oraz poprawy jej jakości i asortymentu. W tym celu potrzebne jest zwłaszcza zwrócenie większej niż dotychczas uwagi na realizację planów postępu technicznego i usprawnienia organizacji produkcji, zapewniające wzrost wydajności pracy oraz lepsze wykorzystanie maszyn i urządzeń. Pożądana jest również weryfikacja kwalifikacji zawodowych zatrudnionych pracowników. W r. ub. bowiem, na fali wysokiego wzrostu zatrudnienia, w niektórych zakładach obsadzono wiele stanowisk pracy przez pracowników nie posiadających niezbędnych kwalifikacji zawodowych. Odnosi się to zwłaszcza do pracowników administracji, pracowników pomocniczych.

Powinniśmy dążyć do takiego ukształtowania poziomu zatrudnienia, aby zapewniało ono utrzymanie założonych w planach proporcji pomiędzy wielkością produkcji, a funduszem płac i zatrudnienia. To ostatnie powinno przy tym kształtować się na takim poziomie, aby nie przekroczyło planowanego zatrudnienia średniorocznego i zatrudnienia na koniec roku.

Rozdysponując zatrudnienie i fundusz płac na II i III kw. br. pamiętać powinniśmy, że równocześnie pozostałoby trzeba rezerwy funduszu płac na sfinansowanie zatrudnienia absolwentów szkół zawodowych i uczniów, którzy podejmą pracę częściowo już w III kw. br. Warto również pomyśleć o lepszym niż dotychczas wykorzystaniu dla potrzeb produkcji pracy uczniów ostatniego roku przyzakładowych i międzyzakładowych szkół zawodowych.

Ustalając oparty na wymienionych usprawnieniach program realizacji planów produkcji warto, aby każdy zakład i każde zjednoczenie ustaliły kolejność wykonywania poszczególnych zadań produkcyjnych. Tak, aby dostawy kształtowały się zgodnie z najistotniejszymi potrzebami odbiorców. Odbiorcy natomiast powinni starannie przeanalizować swoje zapotrzebowanie

na materiały i zrezygnować z zamówień na artykuły, które nie są im obecnie niezbędne potrzebne, lub przesunąć termin ich realizacji na późniejszy okres. Tak, aby w pierwszej kolejności wykonywane były wyroby najpilniejsze dla dalszego wzrostu produkcji i poprawy zaopatrzenia.

Poszukiwanie możliwości ograniczenia zamówień zmierzać powinno przede wszystkim do rezygnacji z zapotrzebowania na artykuły importowane. Wysiłki natomiast zmierzające do szybkiego wykonania zadań produkcyjnych skoncentrować warto zwłaszcza na produkcji eksportowej i antyimportowej.

Pomyślna realizacja opisanych tu pokrótce kierunków działania, wymaga całego zespołu konkretnych przedsięwzięć. Oto niektóre z nich.

Przed wszystkim dla zapewnienia niezbędnego zespołu bodźców zainteresowania materialnego wykonaniem szczególnie istotnych zadań objętych wspomnianymi programami działania warto pomyśleć o odpowiednim dostosowaniu do nich warunków premiowania. Odnosi się to zwłaszcza do punktowego systemu premiowania pracowników umysłowych. Nie powinien on obejmować zbyt dużej liczby drobnych branżowych zadań. Powinien natomiast stwarzać silną zachętę do wykonania szczególnie istotnych obecnie zadań, a zwłaszcza do nadrobienia opóźnień produkcji z I kw. br., poprawy jakości produkcji i jej wyników ekonomicznych, szczególnie w zakresie proporcji produkcja — zatrudnienie — płace.

Dla zwiększenia wydajności pracy, obok usprawnień w organizacji produkcji warto pomyśleć o wyeliminowaniu takich przejawów rozluźnienia dyscypliny pracy, jak spóźnienia, samowolne opuszczanie stanowisk pracy, naruszanie regulaminów pracy. Dla poprawy jakości produkcji trzeba pomyśleć o skrupulatnym przestrzeganiu przepisów dotyczących stosowania sankcji za braki w produkcji i nie przestrzeganiu obowiązujących norm jakościowych produkcji. Chodzi tu zwłaszcza o większą odpowiedzialność personelu inżyniersko-technicznego i pracowników kontroli technicznej za odstępstwa od norm jakościowych produkcji.

Wymienione tu przykładowo ważniejsze kierunki działania nie wyczerpują oczywiście całości problemu. Niezbędne jest zwłaszcza ich dostosowanie do specyficznych warunków pracy poszczególnych dziedzin przemysłu i działów gospodarki narodowej.

Podjęcie prac, zmierzających do zapewnienia wykonania zadań narodowego planu gospodarczego na 1966 r. zostało zalecone przez instancje nadrzędne. W ramach tych zaleceń wszystkie resorty, zjednoczenia i rady narodowe opracują niewątpliwie szczegółowe wytyczne i programy działania. Przedstawiając powyższe sugestie odnośnie kierunków działania pragniemy więc jedynie zwrócić uwagę na rangę i aktualność problemu, który stanął przed naszą gospodarką. Wymaga on zgodnego podjęcia wysiłków, potrzebnych dla pomyślnego wykonania tegorocznych zadań jakościowego wzrostu produkcji, uwzględniającego poniesione nakłady i zgodność struktury produkcji ze strukturą zapotrzebowania.

(pis)

Bodźce ekonomiczne postępu technicznego a kierunki zmian w systemie planowania i zarządzania

WŁODZIMIERZ BRUS

Jednym z najistotniejszych celów, jakie zamierza się osiągnąć przez zapoczątkowane obecnie zmiany systemu planowania i zarządzania — jest stworzenie korzystniejszych warunków ekonomicznych dla postępu technicznego. Wiele konkretnych spraw z tej dziedziny znalazło publiczne oświetlenie, m. in. na łamach „Życia

Gospodarczego”. Sądję jednak, że warto spojrzeć na problem także z ogólnego punktu widzenia: czy gospodarka socjalistyczna jako taka stwarza niezbędne bodźce postępu technicznego? Gdzie tkwią źródła występujących w praktyce trudności? Czego można oczekiwać w tej dziedzinie od zapowiedzianego przez uchwałę IV Ple-

Jan Rem — TRANSPORT 1966—1970 — PLAN RESORTOWY CZY KOMPLEKSOWY str. 1
Autor wyraża krytycyzm wobec zamysłu rozwiązywania trudności przewozowych kolei głównie poprzez zwiększenie ilości taboru. Rozważa alternatywny wariant modernizacyjny.

Włodzimierz Brus — BODŹCE EKONOMICZNE POSTĘPU TECHNICZNEGO A KIERUNKI ZMIAN W SYSTEMIE PLANOWANIA I ZARZĄDZANIA str. 1
Autor podejmuje próbę odpowiedzi na pytania: Czy gospodarka socjalistyczna jako taka stwarza niezbędne bodźce postępu technicznego? Gdzie tkwią źródła występujących w praktyce trudności? Czego można oczekiwać w tej dziedzinie od zapowiedzianego przez uchwałę IV Plenum KC kierunku zmian w systemie planowania i zarządzania?

Jan Babiński — PODOFICEROWIE PRODUKCJI — STEPIONE BODŹCE str. 3
Kolejny raport z cyklu poświęconego współczesnej roli mistrza w przemyśle. Autor raportu, powołując się na przykład majstra z zakładów im. Próżnika w Łodzi, opowiada o trudnościach, jakie stwarza w pracy majstra niekonsekwentny układ bodźców materialnych.

W NUMERZE:

Włodzimierz Radwan — WIELKIE SPRAWY MAŁEGO EKSPORTU — TO CI ZIOŁKO str. 4
Osiągnięcia w rozbudowie zielarstwa w Polsce oraz postęp w rozwoju eksportu ziół na rynki zagraniczne pozwala żywić przekonanie, że szansa eksportowa, jaką stwarza dla nas nasze „ziołko”, zostanie w pełni wykorzystana.

Karol Krajski — EKSPERYMENTY WYMAGAJĄ ANALIZY str. 5
Ocena przeprowadzanego w kilkunastu przedsiębiorstwach MPC eksperymentu gospodarczego jest niejednoznaczna. Krótkowzrost opinii i ich subiektywność utrudnia uzyskanie obiektywnej, wnikliwej i kompleksowej oceny. A od takiej oceny zależy dopiero prawidłowa odpowiedź na pytanie, w jakiej mierze eksperymentalne zasady kwalifikują się do powszechnego zastosowania w gospodarce i jaki powinien być dalszy kierunek poszukiwań.

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
10 KWIETNIA 1966 R. Nr 15 (760)

Cena 2 zł

Rok XXI

W MOSKWIE, w Pałacu Zjazdów przez kilka dni kwietnia toczyły się obrady XXIII Zjazdu Komunistycznej Partii Związku Radzieckiego. W referatach zjazdowych, w dyskusji sumowano osiągnięcia minionego okresu jak również ostro, pryncypialnie analizowano niedostatki. Zajmowano się zagadnieniami ideologicznymi, politycznymi i rozwoju gospodarczego ZSRR. W dziedzinie gospodarczej omówiono projekt założeń rozwoju w latach 1966/1970. Rozważano metody bardziej racjonalnego gospodarowania — postanowiono zbliżyć do siebie tempo rozwoju przemysłów grupy A i grupy B w celu podniesienia stopnia zaspokajania potrzeb ludności. Rzeczowo zajmowano się sprawami niedostatków w rozwoju rolnictwa. Obradom Zjazdu przysłużyła się również delegacja Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. I Sekretarz KC PZPR jako pierwszy z zaproszonych gości wygłosił przemówienie powitalne.

Na zdjęciu Władysław Gomułka i Józef Cyrankiewicz w Prezydium Zjazdu.



TRANSPORT 1966 — 1970

PLAN resortowy czy kompleksowy

JAN REM

W MINIONYM pięcioleciu 1961—1965 tempo przyrostu środków transportu było niższe, niż środków produkcji, komunikacja rozwijała się wolniej, niż cała gospodarka, ilość towarów do przewiezienia przekraczała (szczególnie w okresach „szczytu”) możliwości przewozowe. Transport co raz okazywał się wąskim gardłem gospodarki, zatykającym się, szczególnie w punktach węzłowych, z regularnością wyznaczaną przez pory roku i warunki atmosferyczne. Powodowało to straty materialne ogromne, a nigdy dokładnie nie oszacowane. Zresztą obliczać tu można tylko skutki bezpośrednie, bo nie istnieją metody szacunku różnorodnych strat pośrednich, wynikłych z zakłóceń w komunikacyjnym krwioobiegu gospodarki.

Plan rozwoju transportu w trwającym już pięcioleciu musiał zakładać i zakładać zmniejszenie dysproporcji pomiędzy wzrostem ilości wytwarzanych dóbr, a możliwoś-

ciami przewozowymi rzeczy i ludzi, których tak liczne roczniki wkraczają w „wiek pasażerski”. Projektowane kierunki inwestowania w transport, a szczególnie te kwestie, które znajdują się na styku problematyki transportowej i wytwórczej — są wszakże wielce dyskusyjne. Zarazem rzeczowa dyskusja jest tu bardzo utrudniona. W zakresie problematyki transportowej liczba kluczowych pytań, na które dziś nie można znaleźć odpowiedzi — i, niestety, nie szuka się odpowiedzi — przerasta ilość pytań, na które odpowiedź jest znana. Zadamy te pytania, choć pewno nie wszystkie mogą doczekać się szybko odpowiedzi.

*

Resortowy projekt planu na lata 1966—1970 przewiduje radykalną poprawę możliwości przewozowych kolei i taboru samochodowego w porównaniu z minionym pięcioleciem, a więc lepsze zaspokojenie potrzeb gospodarki. Plan zapewnia możliwość przewiezienia takiej ilości

ci towarów, jaka wynika z założonych w planie rozmiarów wytwórczości i obrotu towarowego. Korelacja jest tu oszacowana ściśle i jeśli plany produkcji przemysłowej i rolniczej miałyby być znacznie przekroczone — wówczas środków przewozowych może zabraknąć.

Dramatyczne napięcia jesienno-zimowych szczytów przewozowych mają być stopniowo łagodzone. U krańca pięciolatki, w latach 1969 i 1970 w IV kwartale kolej już będzie nawet dysponować pewną rezerwą mocy. Jeszcze w roku 1965 w okresie „szczytu” kolej odczuwała brak ogromnej liczby — około 10 tys. wagonów, ale jeśli wytwórczość ponadplanowo nie wzrośnie — w 1970 żadnego braku wagonów już nie będzie.

Owo zaspokojenie potrzeb przewozowych zapewnione zostanie poprzez wyraźne preferowanie w polityce inwestycyjnej resortu zakupów wagonów towarowych. W latach 1961—1965 na rozbudowę i modernizację kolei wydała 25 mld złotych. Połowa tej

sumy przeznaczona została na kupno taboru. W obecnej pięciolatce nakłady inwestycyjne ogółem wzrosną o 42 proc., ale w tym na zakup taboru o 74 proc. podczas kiedy np. na elektryfikację szlaków tylko o 19 proc. Zarazem nakłady na modernizację węzłów i stacji mają być w obecnej pięciolatce o 2 proc. niższe niż w poprzedniej.

A przecież rosnąca ilość towarów można przewieźć bądź zwiększając ilość taboru kolejowego, bądź zwiększając tempo obrotu taboru zwiększając go. Gdy pociągi szybciej jadą, rozrząd i przeładunek jest zmechanizowany, a decyzje spedytorskie podejmują maszyny cyfrowe — te same ilości ładunku przewieźć może mniejsza liczba wagonów. A więc istnieje tu w polityce inwestycyjnej alternatywa: zwiększone nakłady na tabor kolejowy czy zwiększone nakłady na modernizację szlaków i urządzeń przeładunkowych.

DOKONCZENIE NA STR. 6 I 7

num KC kierunku zmian w systemie planowania i zarządzania? Artykuł stanowi próbę odpowiedzi na te pytania — w formie wyrażonej tezą. Wobec tego jednak, że chodzi nie tyle o nowe problemy teoretyczne, ile raczej o usystematyzowany przegląd niejednokrotnie już omawianych zagadnień, forma tezowa powinna okazać się wystarczającą.

*

Z punktu widzenia tematyki artykułu nie jest rzeczą najistotniejszą precyzyjne definiowanie samego pojęcia postępu technicznego. W szczególności nie będziemy tu stosować tak ważnego dla teorii wzrostu rozróżnienia między wyborem (spośród istniejącego wachlarza rozwiązań) techniki o wyższym uzbrojeniu pracy (przesuwanie się po danej krzywej produkcji w kierunku zwiększenia mechanizacji) — a tworzeniem i wykorzystaniem wraz z upływem czasu nowego wachlarza rozwiązań technicznych (przechodzenie z krzywej produkcji odpowiadającej okresowi t na krzywą produkcji odpowiadającą okresowi t+1). Chodzi nam o generalne przedyskutowanie warunków ekonomicznych, sprzyjających lub nie sprzyjających działalności innowacyjnej w szerokim sensie, a więc zarówno w odniesieniu do wprowadzania

nowych technologii i nowych produktów, jak też w odniesieniu do zdolności reagowania na zmianę sytuacji, w formie przechodzenia od jednej do innej znanej i dostępnej technologii. Chodzi więc o ogólne zbadanie stopnia zdolności przystosowywania się do niezbędnych zmian technicznych („adaptability to technical change”), co nie oznacza, że stopień ten jest zawsze jednakowy w odniesieniu do postępu technicznego w ścisłym znaczeniu i w odniesieniu do zmiany metod wytwarzania polegającej jedynie na substytucji pracy żywej przez dodatkowe nakłady kapitałowe.

Dla krajów, które zarówno ze względu na rozmiary, jak i na osiągnięcia w przyszłości szczebel rozwoju, nie mogą pretendować do roli pioniera postępu technicznego na wielką skalę światową — problem nowej technologii i nowych produktów jest w znacznej mierze problemem adaptacji rozwiązań znanych przynajmniej kierunkowo. Nie pomniejsza to jednak bynajmniej roli odpowiednich bodźców ekonomicznych.

Na problem bodźców postępu technicznego w gospodarce socjalistycznej trzeba spojrzeć najpierw z punktu widzenia motywów i zdolności działania na szczeblu go-

Aktualności

WZROST DOSTAW NA RYNEK

Zgodnie z przewidywaniami marzec br. przyniósł wzrost dostaw na potrzeby handlu detalicznego szeregu artykułów przemysłowych. Od 1 stycznia do 20 marca br., w porównaniu z tym samym okresem r. ub. wzrosły dostawy tkanin wełnianych (o 2,5 proc.), jedwabnych (o 20 proc.), tkanin lnianych (o 43 proc.), konfekcji z tkanin (o 23 proc.), wyrobów dziewiarskich (o 26 proc.), wyrobów półprecyzyjnych (o ok. 38 proc.), obuwia skózanego (o 4,7 proc.) i obuwia gumowego (o 11 proc.). Na ten wzrost dostaw złożyła się głównie o wiele wyższa niż przed rokiem sprzedaż na zaopatrzenie rynku w okresie od 1 do 20 marca br.

Równocześnie z tym wzrostem dostaw na rynek wystąpił w porównaniu z r. ub. spadek zapotrzebowania ludności na mąkę, kaszę jęczmienną, makaron i tłuszcze roślinne w granicach od kilku do kilkunastu procent. Jest to typowe zjawisko towarzyszące wzrostowi dostaw i spożycia mięsa, jaj, ryb, serów i masła. Dostawy tego ostatniego od 1 stycznia do 18 marca br. były o ok. 23 proc. wyższe niż w tym samym okresie r. ub. Nadal nie są natomiast w pełni wykorzystywane moż-

DOKONCZENIE NA STR. 12

DOKONCZENIE NA STR. 6 I 7

W zeszłym tygodniu Rada Państwa ratyfikowała: podpisaną w Wiedniu dnia 10 lipca 1964 r. konstytucję Światowego Związku Uczestowego; podpisaną w Londynie dnia 17 czerwca 1960 r. Międzynarodową Konwencję o Bezpieczeństwie Życia na Morzu; sporządzoną w Brukseli dnia 16 listopada 1965 r. konwencję generalną między Polską Rzeczpospolitą Ludową i Królestwem Belgii o zabezpieczeniu społecznym; sporządzoną w Addis Abebie dnia 1 grudnia 1965 r. umowę o współpracy kulturalnej między Rządem Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej a Cesarskim Rządem Etiopii; podpisaną w Yaounde dnia 26 kwietnia 1963 r. umowę między Rządem Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej a Rządem Federalnej Republiki Kamerunu o współpracy kulturalnej; podpisaną w Belgradzie dnia 10 grudnia 1965 r. konwencję między Rządem Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej a Rządem Socjalistycznej Federacji Republiki Jugosławii w sprawie współpracy w zakresie ochrony roślin. Rada Państwa rozprawiła sprawozdanie Prokuratora Generalnego Kazimierza Kosztirko z działalności prokuratury w 1965 r. Rada przyjął sprawozdanie do wiadomości i udzieliła prokuraturze wyznaczonej do dalszej jej pracy. Rada Państwa nadała tytuły naukowe profesorów zwyczajnych 18 osobom, a tytuły naukowe profesorów zwyczajnych 28 osobom. Rada Państwa powołała na stanowiska sędziów Sądów Wojewódzkich 9 osób, Okręgowych Sądów Ubezpieczeń Społecznych 2 osoby i Sądów Wiatowych 37 osób.

Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów rozprawił i zatwierdził obrótów detalicznych oraz dowozu towarów z produkcji i importu na rynek w II kwartale r. Rozpatrzone także bilanse i wydatków pieniężnych w tym kwartale. Na wniosek ministra finansów ustalono plan wydatków na II kwartał br., a na wniosek przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów — plan rozdziału węgla i ropy na ten kwartał. Plany te są planowane na poszczególne kwartały planu Narodowego Planu Górniczego na rok 1966.

Zakończył się w Belgradzie dziesięć rozmów na tematy współpracy gospodarczej między Polską i Jugosławią. Rezultaty rozmów omawia wspólny komunikat, w którym obie strony wyrażają przekonanie, iż istniejące korzystne warunki dla stałego rozwoju wzajemnych stosunków gospodarczych. Rozmowy w Belgradzie odbywały się w przededniu podpisania wieloletniego umów o handlowe między Polską i Jugosławią i stąd też szczególnie duży znaczenie dla przyszłości współpracy, kooperacji przemysłowej i wymiany handlowej między krajami. Dotychczasowy przekroczenia dotychczasowy umów o handlowe pozwala przypuszczać, iż nastąpił on dalszy wzrost obrotów w handlowych i współdziałania w dziedzinie produkcji przemysłowej. Przewiduje się, że w trwającej obecnie 5-letniej są istotne zmiany w strukturze towarowej wymiany, w szczególności w kierunku zwiększenia udziału maszyn i urządzeń. Ma to duże znaczenie dla rozwoju gospodarczego, a także dla Jugosławii, która, po przeprowadzeniu reformy gospodarczej — szczególnie aktywnie staje się problemami związanymi z modernizacją i rekonstrukcją przemysłu. W trakcie rozmów oceniano były szeroko sprawy kooperacji w przemyśle motoryzacyjnym. Podjęcie przez obie kraje współpracy w produkcji samochodów otwiera zupełnie nowy rozdział w stosunkach ekonomicznych między Polską i Jugosławią. W oficjalnym komunikacie stwierdzono, iż przeprowadzone rozmowy dotyczyły aktualnych zagadnień wzajemnych stosunków ekonomicznych. Oceniono pozytywnie zakres i różnorodność, jak i znaczenie rozmów dla rozwoju gospodarczego i wzajemnych stosunków między Polską i Jugosławią. Wymiana towarowa między Polską i Jugosławią miała w ostatnich latach wysokie tempo wzrostu i została od 1960 do 1965 r. zwiększona o 50%. Stabilny i szybki wzrost wywozu towarowego przewidywa się na lata 1966 — 70. Oceniono, że współpraca przemysłowa między Polską i Jugosławią może przynieść znacznie szersze możliwości dalszego, szerszego rozwoju przemysłu i gospodarki ekonomicznej. Oceniono, że współpraca przemysłowa może przynieść w ostatnich latach konkretne rezultaty. Omówiono szereg konkretnych możliwości dotyczących nawiazania kooperacji i wymiany towarowej w różnych dziedzinach przemysłu i gospodarki. W rezultacie postanowiono doprowadzić do znacznego wzrostu obrotów towarowych w dziedzinie maszyn i urządzeń między Polską i Jugosławią. Obie strony dostrzegły niezbędnych przedsięwzięć, które przyczynią się do rozwoju i wzajemnej współpracy w przemyśle i gospodarce. Zadowolono się, że zawarte zostało porozumienie o kooperacji między Polską i Jugosławią. W ramach przemysłu samochodowego i przemyśle maszynowym. Zjednoczeniem Przemysłu Motoryzacyjnego Polski i Zakładami „Zastava”.

We wrześniu ub. r. został utworzony w SGPIŚ w Katedrze Ekonomii Politycznej na Wydziale Produkcji Zakład Teorii Cen i Bodźców. Na kierownika Zakładu powołano członka naszego Zespołu, doc. dr. JANUSZA G. ZIELIŃSKIEGO. Problematyka cen i bodźców stale znajduje się w centrum uwagi „Życia Gospodarczego”. Od dawna zwracamy uwagę zarówno na usterek rozwiązań praktycznych w tej dziedzinie, jak i na niedostateczne przygotowanie teorii do prawidłowego uogólnienia obserwowanych zjawisk. Korzystając z okazji utworzenia zakładu, który ma się zająć tą problematyką — redakcja zaprosiła na dyskusję przy kawie mgr MARKA MISIAKA, dr JERZEGO WIĘKOWSKIEGO i doc. dr. JANUSZA G. ZIELIŃSKIEGO. Oto relacja z tej dyskusji:

M. MISIAK: Czyż zamierzacie zajmować się głównie w swym Zakładzie?

J. G. ZIELIŃSKI: Główną ideą przewodnią prac Zakładu jest całostowe ujmowanie problemów mechanizmu zarządzania. Wydaje mi się, że w mechanizmie zarządzania można wyróżnić trzy części składowe: sposoby przekazywania informacji (ceny i nakazy), zasady funkcjonowania przedsiębiorstw, które nazywam formułą zarządzania oraz tzw. system zasilania, który obejmuje system finansowo-kredytowy i zasady obrotu środkami produkcji. Nie ulega wątpliwości, że poszczególne elementy mechanizmu zarządzania są ściśle wzajemnie, wewnątrz i pomiędzy sobą. Tymczasem poszczególne fragmenty mechanizmu zarządzania są uprawiane jako odrębne dyscypliny lub problemy badawcze, np. teoria cen, teoria finansów, teoria bodźców, teoria mierników pracy i produkcji itp. W rezultacie – zarówno w teorii jak i w praktyce – występują jaskrawe przykłady braku koordynacji poszczególnych elementów mechanizmu zarządzania. Np. przy premiowaniu od produkcji globalnej, prowadzono politykę cen, która zakładała „tradycyjną” zależność między ceną a popytem, gdy tymczasem przy tej formie premiowania przedsiębiorstwa są zainteresowane w nabywaniu drogich (a nie tanich) czynników produkcji.

Jedną z pierwszych prób bardziej sformalizowanego ujmowania mechanizmu zarządzania była idea prof. Aleksandra Wakara o jednostce cen, rodzajów i sposobów liczenia. Dla bardziej szczegółowej analizy mechanizmu zarządzania, ujęcie to jest jednak niewystarczające jako typologiczne zagregowanie oraz pomijające zupełnie układ zasilania w przedsiębiorstwie, który ma ogromne znaczenie dla jego funkcjonowania. Chcąc to dodać, że w swych próbach sformalizowanego ujmowania mechanizmu zarządzania próbując zastosować cybernetyczny sposób myślenia" (człony zarządu prof. Oskara Langego i J. Więckowskiego w jego statystycznej książce. Bardzo wiele zadowolę zjawiska zwłaszcza tej książce.

M. MISAŃK: Paradoksom polega jednak na tym, że w dążeniu do integracji i jedności, w której nie można wciągnąć, nie wpadać w rozproszenie, w rozpadaniu tysięcy kwestii i pochodnych tych kwestii oraz w trudności do prowadzenia do końca poszczególnych zadań wszystkich oddzielnie. Nie chodzi o to, by przynajmniej postawy minorowej, że możemy samą tylko sprawę bodź. W Rozumieniu, że trzeba będzie je, w tym, że jest funkcją, jest bardzo szeroko w całokształcie, nie jest oddziałujących na wszystkie ognia za zadania przemysłem. Trzeba będzie, czy takim rozumieniu bodźców, wciąż w tym, że nie determinują tworzenia bodźców. Trzeba będzie, że funkcjonowanie dyrektywy planistycznej jako kategorii bodźców. Dyrektywa, jak wiadomo — jest powiązana z różnymi funkcjami, formami, wynajm, bodźce i jednocześnie niezależnie od bodźce, spełnia funkcje bodźców na zadanie autoru, do administracyjnego, istotności, nadzór, Rozpatrzenie, funkcji, funkcji, funkcji, dyrektywy, planistycznej samo następuje, że kwestii, że mogłoby z powodze — nie stanowić wyłączeni przedmiot za — nie, nie, dużo większego zakładu — lukowego.

W omawianym przypadku mamy do czynienia z koncepcją bardzo ambitną. Wiele w tych warunkach zależy od awidulowej wstępnej selekcji i hierar-
lizacji tematów, które w ramach prac
kładu będą rozpatrywane w aspekcie
integracyjnym.

J. WIĘCKOWSKI: Mogę podać
ereg przykładów wskazujących
potrzebę zintegrowanego podej-
a do zagadnień mechanizmu
nkcjonowania gospodarki. No.

aktualna praktyka gospodarstwa przyjęła zysk i rentowność jako centralne kryterium sprawdzające racjonalność decyzji przedsiębiorstwa. Wychodził się bowiem z tradycyjnego założenia, że zysk jako wynik redukcji dochodów i kosztów kontroluje racjonalność decyzji przedsiębiorstwa. Cena bowiem, jako składnik dochodów, jest w tym rozumieniu narzędziem zewnętrznej weryfikacji jego działalności. Nie bierze się na ogół pod uwagę faktu, że cena oparta jest w rzeczywistości o wewnętrzne koszty przedsiębiorstwa (lub doprowadzona do tych kosztów przy pomocy podatku obrotowego, różnic cen, dotacji itp.) i nie może być weryfikatorem tych kosztów. Zysk w tych warunkach nie stanowi rezultatu redukcji dochodów i kosztów, a wręcz przeciwnie: wielkość dochodu jest zależna od kosztów i od ustalonej dla konkretnego przedsiębiorstwa stopy zysku. Nieporozumienie wynikało z tradycyjnego sposobu obliczenia zysku obliczanego w rachunkowości, niezależnie od przyjętych reguł ustalania cen wyrobów. Tymczasem funkcję zysku w zarządzaniu gospodarką narodową są w jednym i w drugim przypadku całkowicie przeciwstawne. Jest to przykład braku porozumienia między teorią ekonomii, polityką gospodarczą, rachunkowością i analizą ekonomiczną.

M. MISIAK: W swoim przykładzie przyjął aksjomat, że aktualna praktyka gospodarcza podniosła zysk i rentowność do rangi centralnego kryterium sprawdzającego racjonalność decyzji. Gdyby tak było naprawdę, to istniejący system cen, który – jak powiedziałeś – nie jest systemem cen, nie jest jakimś drugim wariantem systemu kosztów – byłby rzeczywiście nie do utrzymania. Jednak wówczas cała nasza dyskusja o mechanizmie zarządzania, miałaby także inny charakter. Podniesienie rangi zysku i rentowności i ocenywanie z nich efektywnych kryteriów decyzji jest postulatem – trzeba o podkreślić – docelowym i kierunkowym. I w tym aspekcie, przedstawione przez J. Więckiego problemy są rzeczywiście frapujące i z teoretycznego z praktycznego punktu widzenia.

Dzisiejsza rzeczywistość jest jednak bardziej powikłana. Uwzględnienie wszystkich powikłań dnia dzisiejszego jest bardzo trudne albo nawet niemożliwe do strawienia przez teorię. W tym sensie potrzebne będą zapewne jakieś następstwa od wspomnianego przez J. G. Giełsińskiego założenia zintegrowanego podejścia do całokształtu zagadnień mechanizmu zarządzania.

J. G. ZIELIŃSKI: Chciałbym tu porzucić, że należy też pamiętać, iż efektywność mechanizmu zarządzania zależy nie tylko od tego, jak mechanizm ten jest konstruowany — czy przy jego budowie przestrzegana jest zasada integralności — ale również od tego, czy spełnione są pewne ogólne warunki efektywnej produkcji. Jednym z

takich warunków jest charakter rynku: czy mamy do czynienia z rynkiem producenta czy odbiorcy. Dowiadujemy nie tylko nasze, ale również rozwiniętych krajów kapitalistycznych — USA, Niemiec i Wielkiej Brytanii — w okresie II wojny światowej, dobitnie wskazując, że gdy istnieje rynek producenta, żaden mechanizm zarządzania nie funkcjonuje sprawnie. Takie kluczowe zagadnienia, jak jakość produkcji, terminowość dostaw, przestrzeganie zadań odbiorców nie mogą być rozwiązywane efektywnie w warunkach rynku producenta.

Brak jest bowiem wtedy mechanizmu kontroli **poziomej**, zawartej w stosunkach dostawca — odbiorca. Więcej — w warunkach rynku producenta, odbiorca nie tylko nie egzekwuje od producenta przestrzegania warunków umownych, ale często go „kryje” w obawie — aby nie wyrobić sobie opinii „wybrednego”, który ma później trudności w lokowaniu zamówień. Gdy brak jest mechanizmu kontroli poziomej, kontrola ogólna niewiele może zdziałać.

**M. MISIAK: Sprawy rynku producen-
ta i rynku konsumenta w konfrontacji
z praktyką funkcjonowania naszego
przemysłu dostarczają teorii w naszych
warunkach niebylewa dużo interesują-
cego materiału do uogólnienia.**

Kontrola planowa może być np. w różnym stopniu nasyciona praktykami jednostronnego wspierania interesów dostawcy. Zmiany metod planowania i zarządzania w większości krajów socjalistycznych nie przebiegają ściśle według klasycznej formy przesuwania się punktu ciężkości z kontroli pionowej na rzecz kontroli poziomej. Występujące w tych krajach aktualnie tendencje do nasycenia kontroli pionowej elementami administracyjnego nacisku w kierunku skłonięcia dostawcy do lepszego przystosowania produkcji do potrzeb odbiorcy, wytwarzają niekiedy sytuację jakiegoś quasi rynku odbiorcy.

W ogóle doświadczenia gospodarcze krajów socjalistycznych stanowią niewyżytkany i niedoceniany przez teorię skarbiec. W szczególności po latach sześćdziesiątych, gdy każdy prawie kraj socjalistyczny rozwija swoje poszukiwania dróg usprawnienia mechanizmu zarządzania w nieco odmiennym kierunku. Zmienia się sytuacja pod tym względem w stosunku do drugiej połowy lat pięćdziesiątych, kiedy uważaliśmy się wśród krajów socjalistycznych za pionierów w poszukiwaniu nowych rozwiązań w tej dziedzinie.

J. WIECKOWSKI: Wracając do integralności zasad zarządzania — zagadkam się tutaj z Misiakiem, że integracja nauki, czy badań i dobiegań naukowych nie będzie przebiegać łatwo. Składa się na to także duże rozdrobnienie i wyspecjalizowanie poszczególnych dziedzin nauk ekonomicznych i nauk towarzyszących. Wyształciły się odrębne działy wiedzy posługujące się własnym, swoistym dla danej dziedziny, językiem; posiadające cały zespół odrębnych pojęć i klasyfikacji. Rozwój określonej dziedziny wiedzy stworzył warunki dla powstania mikrostrony nauki. Wyształciły się odrębne działy wiedzy, które — korzystając tu z Parkinsona — potrafią już istnieć same w sobie i dla siebie. Wąskie działy nauki tracą często z pola widzenia cele ogólne, którym miały początkowo służyć. Tymczasem świadomość celów mogłaby wiązać różne dziedziny nauki ze sobą. Poszcze-

- główne dyscypliny posiadają już często bogaty dorobek. Wyrzeczmy tego jest obszerna literatura, której studiowanie jest bardzo pracochłonne nawet dla specjalisty.

Mikrosfery nauki z ogromnym niekiedy zasobem wiedzy i własnym językiem będą, moim zdaniem, utrudniały proces integracji, a może w ogóle uniemożliwią, pełne jej powiązanie. „Zagładanie” bowiem na podwórko sąsiada i próby „poruszania” się po tym podwórku, mogą się okazać bardzo ryzykowne. Obecnie środowisko przyjmie bowiem intruza przeważnie niechętnie. Be-

dzie on słę bowiem wydawał w tym środowisku niedouczonego laikiem.

Poza tym tempo rozwoju wiedzy w poszczególnych dziedzinach nauki jest niejednokrotnie bardzo różne — co stwarza dodatkowe trudności integracji nauki.

J. G. ZIELIŃSKI: Niewątpliwie pogłębiająca się specjalizacja, która i w ekonomii jest już obecnie ogromna, utrudnia integralne ujmowanie mechanizmu zarządzania. Ta prawda, że bez wąskiej specjalizacji trudno byłoby wnieść coś nowego do teorii ekonomii. Z drugiej jednak strony — wartość rozwiązań odcinkowych zależy od tego, jak inne elementy mechanizmu zarządzania są ukształtowane. To, co mówiliśmy o miernikach pracy i cenach wewnętrznych, dobitnie to ilustruje. Wydaje mi się, że obecnie sytuacja dojrzała, aby podjąć próbę pewnej syntezy: zająć się mechanizmem zarządzania jako całością, a nie tylko jego poszczególnymi elementami składowymi. Przy czym zająć się tym problemem, nie na szczeblu wysokiej abstrakcji — modeli funkcjonowania gospodarki — ale bardziej konkretnie. Wyobrażam sobie, że trzeba zacząć od zasad funkcjonowania przedsiębiorstw: teorii mierników pracy i produkcji, sposobów liczenia, syste-

mów przemianowania, układu zasilania. Wszyskie te dziedziny powinny być rozpatrywane współzależnie. Zdaję sobie sprawę, że jest to ambitne i trudne zadanie. Dla tego pomyślnego rozwiązania potrzebna jest współpraca specjalistów w szeregu dyscyplin. A jak dobrze wiemy, nielato o nią, gdy brak potemu odpowiednich rozwiązań instytucjonalnych. My sami stanowimy najlepszy tego przykład. Wszyscy trzej pracujemy nad podobnymi kwestiami mechanizmu zarządzania, a spotkaliśmy się przypadkowo i współpracą naszą — która mnie, a chyba i Wam, tak wiele daje — jest czysto nieformalna.

M. MISIAK: Poszukiwanie lepszych form instytucjonalnych dla prawidłowej oceny mechanizmu funkcjonowania naszej gospodarki — jest problemem o znaczeniu wykraczającym nawet poza sprawy nauki. Jest to jedna z podstawowych kwestii społecznych wielkich krajów socjalistycznych. Brak przy tym wyraźnie dostatecznej wiedzy pomiędzy wysiłkami administracji i nauki w tej dziedzinie. Organizowane są powoływane różne wspólne konferencje. Wyodrębniane są liczne komisje rządowe. Nagromadzone zostały i gromadzić się nadal pokłady zasobów informacji zbieranej pod kątem takiej oceny, informacji częściowo już opracowanej. Wykorzystanie tego zasobu powinno stanowić pierwszy punkt programu instytucji naukowo-badawczych.

J. WIĘCKOWSKI: Warto dodać, że komisje rządowe po przygoto-

waniu określonych uchwał, są rozwiązywane. Cały materiał badawczy, opracowany przez te komisje, pozostaje wobec tego często niewykorzystany. Czy nie można byłoby tego bogatego dorobku rzeczywiście wykorzystywać właśnie w tym i w tym podobnych zakładach tak dla celów badawczych, jak i dydaktycznych.

J. G. ZIELIŃSKI: Nasza dotychczasowa rozmowa dobitnie wykazuje, jak wielka i złożona jest problematyka mechanizmu zarządzania. Zakład mógł jest malutki i czujemy się jak pigmei wobec olbrzyma. Ratujemy się w ten sposób, że poza ograniczeniem problematyki badawczej Zakładu w zasadzie do mechanizmu zarządzania państwowych przedsiębiorstw przemysłowych planowanych centralnie, wykorzystujemy dla prac badawczych seminarium doktorskie i magisterskie. W tym roku mam 14 magistrantów z przemysłu, którzy razem reprezentują wielki kapitał doświadczenia praktycznego i znajomości — choć wycinkowej i nie uogólnionej — funkcjonowania naszych przedsiębiorstw. Odpowiedzią pokierowani mogą przeanalizować szereg ważnych aspektów lub elementów mechanizmu zarządzania.

J. WIĘCKOWSKI: Widzę poważne zadania dla zakładu na odcinku integracji procesu kształcenia, ekonomistów. Wąska specjalizacja nauk bardzo często bowiem ujemnie się odbija na procesie kształcenia ekonomistów. Dajemy słuchaczom wiedzę teoretyczną, często na bardzo wysokim poziomie ale wzajemnie nie skorelowaną. Słuchacz zapoznaje się z trudnymi problemami teorii ekonomii, matematyki, statystyki, ekonometrii, rachunkowości, analizy ekonomicznej. Ma też szeroką wiedzę zintegrowaną we własnym umyśle i w toku swej własnej pracy zawodowej. Okazuje się, że jest to zadanie bardzo często niewykonalne, przerażające siły i możliwości absolwenta.

Śluchacz po zakończeniu studiów przyjmuje tradycyjne metody gospodarowania. Nie potrafi on bowiem znaleźć możliwości zastosowania na swym odcinku pracy na przykład poznanej wiedzy matematycznej ze statystycznej. Matematyka i statystyka nie są niestety, dyscyplinami wyjątkowymi. Dotyczy to również przedmiotów z dziedziny teorii ekonomii czy teorii zarządzania. Próby integralnego ujęcia i praktycznych zastosowań nie przejawiają bowiem często sami wykładowcy i nie mają na ten temat określonej koncepcji. W rezultacie młody absolwent uczelni często nie potrafi znaleźć praktycznego zastosowania dla swej rozczłonkowanej — wąsko specjalizowanej wiedzy z różnych dziedzin. Przedłużający się proces adaptacyjny absolwenta w praktyce gospodarczej prowadzi, niestety, przeważnie do regresu na pozycję i do poziomu najgorszej praktyki.

Aby zrobić jakiś istotny krok w kierunku integralnego ujmowania mechanizmu zarządzania, potrzebny jest zakład pokazanych rozmiarów. Zakład taki musiałby, oczywiście grupować zespół ludzi o wszechstronnym wykształceniu, zdolnych do podejmowania badań i kompleksowych oraz umiejących wykorzystać zintegrowaną wiedzę ekonomiczną dla procesu kształcenia ekonomistów.

J. G. ZIELŃSKI: Sformułowa-
tu moje skryte marzenia. Niewą-
pliwie potrzeba takiej jednostki
nabrzmiąca od dawna. Gdyby taki
osrodek powstał, zaraz zgłosilibym
się tam do pracy, w tej czy innej
formie. Na razie pozostaje nam
współpraca nieformalna. Wót-
szczęśliwie! — nieźle się rozwija. Nie
wiem czy wiecie, że to, czym ja się
zajmuję w odniesieniu do przemys-
łu, Instytut Podstawowych Proble-
mów Handlu SGPiS robi dla handlu.
Mianowicie dr Buczkowski ze „Spo-
tem” podejmuje rozwinięcie badania
formuły zarządzania w handlu spo-
dzielczym. Wraz z prof. Wakarem
uczestniczymy w tych pracach i li-
czymy i na Iwazę współzudiał.

WAŻNE PROBLEMY małego zakładu

Rachunek ekonomiczny a decyzje polityczne

W roku bieżącym, podobnie jak latami ubiegłych, Wydział Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Warszawskiego organizuje cykl publicznych wykładów z dziedziny teorii ekonomii. Tegoroczne prelekcje zaaukurował prof. dr Witold Kula wykładem: „Typologia ustrojów społecznych”. Ostatnio zaś prof. dr podziemił Brus wygłosił wykład o tytule: „Rachunek ekonomiczny w decyzjach politycznych (na przykładzie problemu maksymalizacji spożycia)”,

Oto ogólna treść wywodu. W gospodarce socjalistycznej państwo pełni rolę podmiotu gospodarującego. Wynika stąd określenie konsekwencji. W modelu gospodarki warowej autonomiczne i rozproszone podmioty gospodarcze przyjmują warunki swego działania jako dane i podejmują decyzje w oparciu o sygnały płynące z zewnątrz, z rynku. Państwo socjalistyczne w roli podmiotu gospodarującego reguluje całokształt procesów gospodarczych społeczeństwa. Nie może ono zatem opierać swych makroekonomicznych decyzji na informacjach z zewnątrz, gdyż rynkowy mechanizm alokacji środków nie istnieje. Jego funkcje przechodzą na państwo, państwa jest obiektywnie uwarunkowane i stanowi przedmiot rachunku ekonomicznego i tego, co może być przedmiotem decyzji politycznej, opracowanie skutecznych narzędzi rozwiązywania wynikających stąd problemów nie dokonuje się od razu, jest procesem, który trwa. Ale samo ujęcie, że decyzje gospodarcze państwa opierają się o rachunek ekonomiczny jako kryterium obiektywne, a z drugiej strony są aktami politycznymi będącymi syntezą i interpretacją preferencji społecznych — zarysowuje się dzisiaj wyraźnie.

Teza ta posłużyła za punkt wyjścia wykładu. Wynika z niej następujący problem i konieczność określenia

ekonomicznych i politycznych elementów decyzji gospodarczych państwa, czyli ustalenia zakresu i przydatności dyrektyw wypływających z rachunku ekonomicznego, co jednocześnie wyznacza sferę zagadnień, które są przedmiotem decyzji politycznych. Prezentacja obiektywnych (rachunek ekonomiczny) i subiektywnych (decyzje polityczne) wyznaczników decyzji gospodarczych, zależności zachodzące między nimi oraz sformułowanie ogólnych warunków optymalizowania decyzji gospodarczych — składały się na zasadniczy watek wkladu.

Wymienione zagadnienia zostały rozwinięte na przykładzie zaczerpniętym z teorii wzrostu. Przyjmując maksymalizację zysku z dochodu narodowego jako cel, któremu podporządkowane są decyzje gospodarcze, prelegent przedstawił możliwości optymalizacji działania, jakich dostarcza rachunek ekonomiczny, a także ramy, w obrębie których można się nim posługiwać. W ten sposób zakresiona została sfera i znaczenie decyzji politycznych, gdyż one właśnie, tak w punkcie wyjściowym rachunku, jak i w trakcie jego weryfikacji, wyznaczają te ramy oraz wykazane zostało dwustronne uwarunkowanie decyzji gospodarczych państwa. Ich optymalizacja musi się zatem odbywać w obu płaszczyznach jednocześnie, tak przebieg rozwinięcia rachunku ekonomicznego, jak i doskonałego mechanizmu określającego warunki podejmowania i kształtowania decyzji politycznych.

Z.M.

„GOSPODARKA PLANOWA”

nr 3/1966

Marcowy numer „Gospodarki Planowej” zawiera przede wszystkim publikację szczegółowo omawiającą problemy rozwoju określonych gałęzi gospodarki. Wymienimy tu artykuły: JERZEGO GWIAZDZIŃSKIEGO — „WPŁYW ROZWOJU RYNKU NA PROGRAMOWANIE PRODUKCJI HUTNICZWA”, JERZEGO BOLKOWSKIEGO — „PROBLEMY ROZWOJU PRZEMYSŁU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH W LATACH 1966—1970”, HALINY CYBULSKIEJ — „NIEKTÓRE PROBLEMY ROZWOJU OGRODNICTWA W LATACH 1966—1970”.

Interesujący i ważny problem poru-
ża MICHAŁ MALICKI w artykule pt.:
ZMIANY DEMOGRAFICZNE A ROZ-
SIEWOWA MIAST". Przeglądzie się, że
w latach 1866-1970 liczba ludności Pol-
ski wzrosła o prawie 1800 tys. osób.
Przyrost ten, jeśli utrzyma się ob-
serwowane dziś tendencje, zostanie
wchłonięty w całości lub prawie
w całości przez rozwijające się
w szybkim tempie miasta. W swiat

ku z tym wyłania się wiele trudnych kwestii, których rozwiązanie w szeregach władz zależy od skuteczności zastosowania metod i technik planowania. Nie można bowiem mówić o skutecznym działaniu autorów — do dalszego i w większym stopniu niekontrolowanego wzrostu wielkich organizmów miejskich, który nie zależy się w związku z indywidualnymi decyzjami ludźmi lub rozbudowy w tych miastach, odczuwają zakłócenia pracy. Decyzje take, nawet w zakładach zarządzanych rachunkiem efektywności, chętnie będą sprzeczne z wynikami racjonalizacji uwzględniającej koszty funkcjonowania całego zespołu obiektów produkcyjnych, usługowych i administracyjnych, które skądinąd się nie ograniczają miejski. Ponieważ istnieją granice rozwoju wielkich miast, których przekraczanie jest niepożądanym, zatem ustalili: 1) jaka jest optymalna (z punktu widzenia obecnie przyjętych kryteriów) granica dalszego zwiększania rozmiarów określonych miast i zespołów, 2) jakie należy podjąć środki, aby nie dopuścić do przekraczania tych granic, 3) jakie jest możliwe i pożądane podjęcie takich decyzji, które nie tylko zabezpieczą przed niepożądanym wzrostem wielkich osiedli, lecz także jednocześnie pomonoczą do osiągnięcia zrównowagi ekonomicznej oraz potrzebami społecznymi. Artykuł podejmuje próbę odnowienia

GP należą do pozycji omawianego numeru
CHOJECKI — „SYSTEMY I STANISŁAW
W POWIĄZANIU Z WYBRANYMI
INWESTOWANIAM”, STANISŁAW OK
— „KILKA UWAG DYSKU
WYJĄNYCH”, REMAT PLANOWANIA
ROZWOJOWY ROLNICTWA I PRACOWNIA
ACHOJNIM”, „NIEKTO DANE O
IEŻĄCEJ SITUACJI GOSPODARSTWA
PRZEBIEGU REALIZACJI PLANU
ZMIANY”, ZADANIE I
— „PRZEDSIĘWÓZSTWA DZIAŁALNOŚCI
UREK — „USPRAWNIENIE SYSTEMU
ZARZĄDANIA PODSTAWNYM
WARTUNKIEM DALSZEGO ROZWOJU
GOSPODARKI NARODOWEJ CSRS”.

STĘPIONE BODŹCE

JAN BABIŃSKI

NIE pierwszej już młodoci Zakłady Odzieżowe im. Próchnika są eksportowym potentatem. Spośród 340 tysięcy płaszczy użytych rok temu w tych zakładach, 93 tysiące wyeksportowano na Wschód i na Zachód. Kierunek zależy oczywiście od aktualnych zamówień. Dlatego jak tylko mistrz, Jan Skoneczny, wchodzi na salę, wszystkie szwaczki podnoszą głowę i nastawiają uszu.

Mistrz może zawołać:
— Mamy dziś eksport do Związku Radzieckiego...
Ale może też powiedzieć:
— Dziś robimy dla „KK”.

To dwie różne rzeczy: eksport na Wschód czy na Zachód, do krajów kapitalistycznych, w skrócie do „KK”. Po pierwsze dlatego, że niektóre zamówienia składane przez centralę handlową „Confexim” są tak napięte, że uwierzyć trudno. Pokazywano mi zamówienie na kurtki dla Anglii z datą 30 stycznia. Termin wykonania 31 stycznia nie wykonasz — stracisz odbiorcę... Nie można więc dopuścić do straty jakichkolwiek minut. Wszystkie są cenne — nie do odrobienia.

Wciąż mistrz Skoneczny już na progu szwalni robi jakby błyskawiczny rekonesans.

Ogarnia salę jednym rzutem oka. Dokonuje w myślach rachunku. Ma dziś szansę, czy jej nie ma? Bardzo dużo zależy od frekwencji. Nie przypadkiem. Mistrz w zakładzie odzieżowym odpowiada za produkcyjny potok złożony z 80 kobiet; 47 spośród nich, to szwaczki przy szybkich, bardzo wydajnych maszynach. Potok — to 7 gniazd obróbkowych. Jedno gniazdo szyje przód, drugie — plecy, następnie zajmują się rękawami, kołnierzami, podpinkami... Ostatnie gniazdo montuje wszystkie te części w jedną całość. Potem przyszywa się jeszcze do płaszcza guziki, czyści, prasuje i jazda w szeroki świat.

Potok ma wiele zalet. Ma jednak poważną wadę, w pewnym sensie strukturalną. Funkcjonuje tylko przy pełnej obsadzie. Gdy Mania nie przyjdzie do pracy, to i Franja nie ma co robić. Mistrz Skoneczny spogląda więc na salę i od razu zauważa, że 3 maszyny szwalnicze stoją nieczynne. Absencja. Z różnych względów. Urlop macierzyński, choroba dziecka, przeziębienie, inne przyczyny. Bywają dni, kiedy na 80 kobiet aż 12—13 nie pojawia się do pracy. Wcale nie przesadzam. Zakłady Odzieżowe im. Próchnika zatrudniają 1100 osób — prawie 86 proc. to kobiety. W samej tylko szwalni pracuje 740 robotnic. Absencja chorobowa jest we wszystkich prawie łódzkich szwalniach zastraszająco wysoka. Każdy mistrz na szwalni uważa, że frekwencja jest dla niego problemem najważniejszym, tak- że najtrudniejszym. To zresztą sprawa, która by wymagała osobnego omówienia.

Mistrz Skoneczny nie ma czasu na teoretyczne rozważania; musi przede wszystkim uruchomić nieczynne maszyny. Musi podjąć natychmiastowe decyzje. I to ze skutkiem nieodwołalnym. W takim przypadku mistrz korzysta z prawa do przesunięcia. Uda się do stanowisk wieloosobowych, więc tam, gdzie ryguje się pacy, podszwa, gdzie wykańcza się kołnierze. Z takich stanowisk najłatwiej zabrać jedną osobę i postawić przy nieczynnej maszynie szwalniczej. Wtedy jednak wybuchają spory. Nikt nie chce nikogo zastępować. Padają argumenty i kontrargumenty. Bywało w przeszłości, że decyzje mistrza odwoływano na innym fabrycznym szczeblu.

W takiej sytuacji nadrzędna rola mistrza w procesie produkcji stawała się fikcją.

Na szczęście polapano się, że dłużać nie można. Słowo mistrza jest święte. Zarządził i koniec. Nie ma dyskusji. Mistrz Skoneczny, o- powiada, że dziś nikt już jego prawa do przesunięcia nie kwestionuje. To oczywiście postępek. To jednak wcale nie dowód, że rozwiązano wszystkie sprzeczności. Dobro produkcji, wykonanie planów jest czymś nadrzędnym. Zgodza. Czy jednak można bez żadnych zastrzeżeń samą tylko produkcję windować na najwyższy cokół? Czy wolno po drodze krzywdzić ludzi? Nie- stety, każde przesunięcie to krzywda wyrządzana przesuwaniem.

Ze stanowisk wieloosobowych można zabrać i postawić przy maszy- nie tylko kogoś zorientowanego. Tylko osobę o złotych rękach, która poradzi sobie w nagłym zastęp- stwie z każdą robotą. Ale ta wła- śnie osoba traci najwięcej. To ona uderzana jest po kieszeni. Mimo wszystko nie jest to przecież szwa- czka o pełnych kwalifikacjach. Ma więc olbrzymie kłopoty z wykonan- iem akordu. Po drugie — jej ko- leżanki na stanowisku wieloosobo-

wym, przy szyciu rękawów niemal automatycznie zyskują. Naciśnięcie pedału. Są w mniejszym gronie, to prawda, ale dlatego właśnie odkry- wa się przed nimi możliwość wy- sokiego przekroczenia norm. W ta- kim dniu ich zarobek wyraźnie się podnosi. Natomiast kobieta o naj- bardziej wszechstronnych kwalifi- kacjach z tego gniazda zarabia najmniej. Jest popychana z mie- jsca na miejsce. Występuje w cha- rakterze typowej zapachnia-dziury.

Dlatego mistrz Zakładów O- dzieżowych im. Próchnika proponu- ją inne rozwiązanie. Wychodzą z założenia, że absencja sięgająca 10—15 procent, jest w zakładach odzieżowych pozycją stałą. Jest czymś, czego na razie uniknąć się nie da. Lepiej już pogodzić się z tym faktem, wziąć go w rachubę, podejmując równocześnie środki, które by zmniejszyły ujemne jego następstwa. Takim krokiem mogło- by być stworzenie stałej 20-osobo- wej rezerwy. Robotnice takiego ze- społu dokonywałyby wyłącznie tak zwanych przeszyć. Byłyby w każ- dej chwili gotowe do podjęcia za- stępczej pracy wszędzie tam, gdzie potok uległby zahamowaniu wskutek absencji. Wyliczone, że koszty utrzymania takiej rezerwy byłyby mimo wszystko niższe od strat spo- wodowanych przez nieterminowe wykonywanie ważnych zamówień.

Te umowy, albo inaczej oferty, składane przez importerów za po- średnictwem „Confeximu” — są po- strachem wszystkich szwaczek.

Na dźwięk słowa „KK” — mistrz Jan Skoneczny również z miejsca traci humor.

Zaraz wytłumaczę dlaczego. Za- kłady Odzieżowe im. Próchnika wy- eksportowały w zeszłym roku 31 tysięcy płaszczy z gabardyny i po- peliny do Kanady, Anglii, Egiptu, Libii... Najgorsze, że wszystkie za- mówienia na Zachód opiewają na zastanawiająco krótkie serie: 100—200 płaszczy. Sprawa nie jest mar- ginesowa — to duży problem. Ileż to razy zdarza się, że trzeba nagle przerywać robotę, aby zabrać się do uszycia 50 płaszczy z popeliny dla kupca w Chile. Odbiorca wymaga, aby 50 płaszczy było w dwóch ko- lorach: beżowym i granatowym, aby były również w pięciu wymiarach. To już zakrawa na makabry. To już zupełnie dezorganizuje rytm pracy w ogromnej piece „odzieżowej”. Nie dość, że trzeba wtedy przysto- pować różne wykoje, to jeszcze po każdym następnym pięciu pla- szczach wymienione być muszą wszystkie nici. Importerzy wyma- gają też wyjątkowo grubych ste- nowek. Maszyny trzeba więc co chwila regulować na nowo. Długo by mówić.

Normy są wykonywane z wiel- kim trudem, przy maksymalnym wysiłku, albo nie są wykonywane wcale.

To jest właśnie jakiś paradoks. Szwaczki pracują ciężko. Wysiłąją się jak nigdy, a zarabiają mniej. Na eksportie do krajów „KK”, dość specyficznym, na którym wszyscy zarabiają, który jest potrzebny, bo przynosi nam dewizy — łódzkie szwaczki tracą. I to dużo tracą. Co innego eksport do Związku Radzie- ckiego. To prawdziwa łaba. Nie dla- tego, że importer jest mniej wyma- gający. Wszelkie taryfy ulgowe na- gajają już do zamierzającej przeszło- ści. Oferty ze Związku Radzieckie- go dotyczą jednak bardzo długich serii. Potok leci przez wiele tygo- dni bez najmniejszych potknięć i zahamowań. Jest rzeczą zastanawia- jącą, że kiedy idzie o zastanawia- jące, to mistrz Skoneczny na szwalni na Wschód, frekwencja na szwalni sięga 98 procent. Kiedy zaczyna się eksport do „KK” — frekwencja spa- da do 85 proc. Czy to nikomu nie daje niczego do myślenia?

Może by więc — zauważa mistrz Jan Skoneczny — wydzielić potok, specjalizujący się w krótkich se- riach?

To oczywiście powód do dumy, że przyjeżdżają Anglicy, Kanadyjczy- cy, badają płaszcze ze wszystkich stron i nie kryją pochwał. Towar jest wyborny. Wykończenie bez za- rzutu. „Zamawiamy 100 płaszczy z popeliny”. Ale wtedy jak nożem uciąć — kończą się dobre czasy. Mistrz Jan Skoneczny śmieje się, ale w myśli oblicza, ile na tym tra- ci. On i szwaczki. Bo materiały bodźce tak jakoś dziwnie funkcjo- nują w odzieżówkach, że wcale nie biorą w rachubę współczynnika tru- dności, związanego z eksportem. A przecież tak powinny być ustawi- one, żeby zachęcały do wysiłku, aby nie powstawały żadne odrzuty.

Błędy konfekcyjne można jeszcze naprawić — choć opóźniają produ- kcję.

Jakieś niedoszycia, niedopasowa- nia, jakieś skrzywienia — wszystko to można jeszcze wyprostować. Mistrz Skoneczny szybko odnajdu- je winnego i powiada: „Poprawiaj!” Gorzej z surowcem wyjściowym, z gabardyną. Popeliny to już popra-

wie się nie da. A tu 10 procent tkanin dostarczonych do szwalni wy- kazuje cienie, zgrubienia, pasma, inne błędy. Od czego kontrola tech- niczna? Powinna odrzucić złe materiały. Ba, odrzucić można. W praktyce jednak nie odrzuca się niczego. Bo każdy odrzut bije bez- pośrednio w interesy zakładów. Odr- zut grozi postojem, załamaniem się planów. Trzeba przemykać, czy- brać co przysyłają i jeszcze mówić „dziękuję”.

Jak wykończy wadliwej tkaniny płaszcze bez jakichkolwiek braków?

Wydawać by się mogło, że mistrz Skoneczny stoi wówczas przed wszechpojętną niemożnością. A jed- nak i ten numer daje się przeskoc-zyć. Doprawdy, cuda tam robią z wykojami. Co jednak w niczym nie zmienia faktu, że mistrz zna- duje się bez przerwy między mi- łem a kowadłem. Nie wykoną pla- nów, wówczas premia leci na łeb, na szyję. Wykona — to i tak pre- mia nie wnieśnie się powyżej okre- ślonego limitu. Jego podstawowy miesięczny zarobek wynosi 1900 zło- tych. Jeśli wykona wszystkie wska- zniki łącznie z eksportowym, wów- czas do pensji dojdzie mu jeszcze 50 proc. premii. W sprzyjających okolicznościach może przynieść do domu 2850 złotych. Nigdy więcej.

System płac nie jest łaskawy dla mistrza Skonecznego.

Tym bardziej nie jest łaskawy, że szwaczki mogą zarobić nawet 3000 złotych. Dla mistrza istnieje ustawowa granica. Dla szwaczki granicą są tylko jej własne umie- jętności. Gdzie indziej też nie ma barier. Opowiadano mi, że zespół pierwszy prasowaczek już piąty miesiąc zarabia powyżej 3000 zło- tych. Opowiadano bez zawiści. Ra- czej z pewnym zdziwieniem. Jakże- to? Tyle się mówi o kluczowej roli mistrza. W praktyce wychodzi ina- czej. Ludzie jak ludzie — szanują tego, kto dużo zarabia. Fabryka nie jest salonem. W fabryce działają żelazne prawa. Hierarchia, autory- tet, zarobek — te trzy czynniki są ściśle ze sobą powiązane. Nie mo- żna mieć pełnego autorytetu, jeśli się mało zarabia. Może się to nam podobać, albo nie, jest wszakże faktem, że chłop spod Sieradza ni- gdy nie pyta: „co robisz w mie- ście?” Chłop pyta: „ile zarabiasz?” Praktyczne podejście do życia ce- chuje też załogi fabryczne.

FENICJANOM nie przypisywał- bym zbyt wiele zasługi za ich wynalazek pieniędzy. Od tego czasu lawinowo narastają drę- czące dylematy: czy Panu Bogu świeczkę, czy diabłu ogarek? A może obu? A może nikomu? Na- wet ustabilizowane i na wskroś racjonalistyczne instytucje skaza- ne są wskutek tego na mękę sa- lomonoowych decyzji.

Oto — na przykład — w skle- pach muzycznych znalazły się im- portowane płyty z nagrańmi Be- niamina Gigli i Enrico Caruso. Są to płyty średniej wielkości, koszu- jące zazwyczaj 50 zł. Państwowa Komisja Cen uznała jednak za właściwe wyznaczyć na te płyty ceny: 250 i 200 zł. Melomani za- chną się: to cena zaporowa! I będą mieli słuszną. Obiektem takiego zabiegu są najwyższe osią- gnięcia wokalistyki światowej. Czy nie zależy nam na ich upow- szechnieniu? Ależ z pewnością tak. Tylko — powiada się i także słusznie — płyty importowane za dewizy, w dodatku niewielką ilość, a w takich przypadkach we wszy- stkich krajach socjalistycznych wy- znacza się bardzo wysokie ceny.

Na takie dictum należałoby za- milknąć, gdyby nie to, że np. ply- tę z nagraniem Enrico Caruso mo- żna taniej kupić w Czechosłowac- kim Ośrodku Kulturalnym. Jest to duża płyta („long”), kosztuje 150 zł, a więc cena jest grubo niższa niż dwóch wymienionych płyt (w dodatku małych). Coś tu nie gra, ale co?

Nawet najwyżej w obłokach bu- jącej melomani wie jednak, że w dzisiejszym świecie interesy kul- tury jej upowszechnienie trze- ba godzić z wymaganiami ekono- miki. To prawda, ale wówczas za- daje on sobie następne pytanie: dlaczego również importowane za dewizy mniej lub więcej tuzinko- we zespoły „bigbitowo-rozrywko- we” kosztują relatywnie taniej? 200—250 zł kosztuje duża płyta tzw. long z piosenkami, które z pewnością nie przejdą do historii muzyki!

Czy to odwrócenie proporcji należy rozumieć jako ukłon w stronę (mylnie chyba pojmuwanej) „mass-culture”, czy też jako po- prostu nieszczytny, bo wymuszony gest?

Bo rozumiemy, że Państwowa Komisja Cen nie jest ani produ- centem, ani importerem, ma do czynienia w tej dziedzinie z fak- tami dokonany. Skoro sprawa- dzono niewielką ilość płyt i za de- wizy, to jasne, że ich cenę należy ustalić odpowiednio wysoko. Rów- nowaga rynkowa to przesłanka działania, której nie wolno lekce- ważyć. Ale czy takie stwierdzenie eliminuje wszystkie inne pytania? A przede wszystkim dlaczego at-

takcyjność naszego rynku płyto- wego ma wynikać głównie z im- portu, i to dewizowego? Nie jest tajemnicą, że osobliwe przypadki z cenami płyt są fra- gmentem obszerniejszej sprawy — polityki w dziedzinie przemysłu fonograficznego, przemysłu produ- kującego płyty gramofonowe. W tym miejscu wróćmy do krajów socjalistycznych, na które lubimy się powoływać. To fakt, że ceny płyt importowanych za dewizy są tam również wysokie. Ale płyty takie są tam tylko rodzynkiem, do- datkiem do bardzo szerokiego i atrakcyjnego repertuaru z własnych wytwórni. Wszędzie tam zbudowa- no piękne nowoczesne fabryki płyt wraz ze studiami nagrań.

Beniamino GIGLI na indeksie

Wytwórnice te mają dzięki temu szerokie możliwości wymiany płyt, a zwłaszcza taśm z różnymi fir- mami zagranicznymi. Dzięki te- mu czeski „Supraphon” ma Caru- sa, a w NRD można kupić nagra- nia Marii Callas, Renaty Tebaldi, Tito Gobbi, Franco Corelli, szere- gu wybitnych zespołów symfoni- cznych, operowych itp. — po ce- nie normalnej, niższej niż płyty z muzyką rozrywkową.

Rozbudowany nowoczesny prze- mysł fonograficzny przyczynia się znakomicie do upowszechnienia muzyki, w której — jak ostatnio stwierdził w „Polityce” min. L. Motyka — mamy osiągnięcia ce- nione w świecie. A przecież nie musimy się także wstydić naszej muzyki z okresów dawniejszych. Wszakże nasz przemysł fonogra- ficzny jest bardzo mierny. Jakże trudno kupić jakąś polską płytę dawniejszych naszych mistrzów. A nagrań najwybitniejszych woka- listów czy wirtuozów zagranicz- nych niemal w ogóle nie uświad- czysz. Wiadomo, tak krawiec kra- je, jak mu materii staje. No i

wówczas, naturalną kolejną zamy- kamy usta takim mistrzem, jak Gigli i Caruso, bo inne w tych warunkach ceny niż prohibicyj- nej ustalić nie można. Może i można, ale ktoś zechce podjąć takie ryzyko w obliczu groźby specula- cji?

Nasze „Polskie Nagrania” od lat borykają się z niebotycznymi tru- dnościami technicznymi. Pracują w budach nadających się jedynie na rozbiórki, nie mają odpowied- niego własnego studia nagrań. Ba, problemem są nie tylko środki na rozwój i unowocześnienie, ale sa- mo prawo istnienia (deglomerac- ja), gdy tymczasem wszelkie wzglę- dy ekonomiczne (duża akumu- lacja) i kulturalne przemawiają za wypełnieniem, i to możliwie szybkim, wszelkich potrzeb rozwo- jowych tego pożytecznego przed- sięwzięcia. Także względy — nie wstydzimy się tego słowa — pre- stżiżowe. Wkrótce, jeśli tak dalej pójdzie, przestaniemy być dla przed- sięwzięcia zagranicznych jakimkol- wiek liczącym się partnerem, co będzie miało naturalnie fatalny wpływ na stronę handlową (im- port, eksport, współpraca w wy- mianie nagrań i płyt). Tolerowa- nie tego stanu dziś (gdy sytuac- je rozwiązałaby całkowicie nie- spełna jednoroczna akumulacja fa- bryki) można nazwać po prostu rzeczą niepojętą. Tym bardziej, że w tym przypadku interesy kul- tury i ekonomiczne są w idealnej zgodności. „Polskich Nagrań” nie trzeba „dotować”, one natomiast swoją akumulacją mogą finanso- wać — gdy zapewni się im wa- runki rozwoju — wiele innych de- ficytowych przedsięwzięć.

Nasze pismo pisało o tych spra- wach wielokrotnie (nr 24/65: „Mu- za i Mamona”, nr 30/65: „Fono- graficzne śrubki”), nr 2/68: „Wie- le zależy od litery”, pisała „Po- lityka”, pisała „Kultura”. Sądzi- my, że sprawa przemysłu płyto- wego jest problemem dostate- cznie nabrzmiałym, aby doczekać się wreszcie pozytywnych rozstrzy- gnięć. Spodziewamy się w tych sprawach kompetentnych wyjaśnień Ministerstwa Kultury i Sztuki, do którego adresujemy powyższe uwa- gi.

W. DUDZIŃSKI

P. S. Co do Komisji Cen, to trze- ba stwierdzić, że nieszczytny gest? nie zawsze chyba bywają wymuszane. Oto przykład z innej „branży”. Poja- wiły się na rynku stylowane paski do zegarków. Zgadnijcie, ile kosztują, gdy skrótkowo można kupić za 16—22 zł. Otóż — 30 zł! (pięćdziesiąt złotych). Gdzie sens? Gdzie logika? Ze cena nowości! Jakże to nowość pasków do zegarka z tworzywa tak zwanego i bęącego u nas niemal w nadmiar- ze jak stylen. A przecież powinno- nom także zależeć na zastępowaniu skóry...

Książki nadesłane

BEZ REKLAMACJI — Ankieta „Trybuna Ludu” na temat jakości — str. 14, cena 10 zł — Książka i Wiedza, Warszawa 1966.

Omówienie wyników ankiety po- święconej poprawie jakości produk- cji, ze wstępem zastępcy członka Biura Politycznego, sekretarza KC PZPR B. Jaszczuka.

KSIĘGA PAMIĄTKOWA WY- SZESZ SZKOŁY ROLNICZEJ W LU- BLINIE 1944—1964 — Praca zbioro- wa, str. 460, Państw. Wyd. Rolni- cze i Leśne, Warszawa 1965.

Przedstawiony w pracy materiał obrazuje rozwój kadr, zakładów naukowych i wszystkich komórek organizacyjnych Uczelni.

ANDRZEJ WEBER — ARYTMETY- KA GOSPODARSTWA I RACHUNKO- WOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW HOTE- LOWYCH — Znaczący kurs ekono- miki i organizacji hotelarstwa, tur- nusz II — str. 188, Wyd. PTE, Warszawa 1965.

Skrypt obejmujący podstawowe wiadomości „Arytmetyki gospodar- czej” oraz „Podstawowe wiadomo- ści z księgowości przedsiębiorstw hotelowych”. ANDRZEJ WEBER — BUDOWNICTWO I KORESPONDENCJA HOTELOWA — Znaczący kurs ekono- miki i organizacji hotelarstwa, turnusz II — str. 103, Wyd. PTE, War- szawa 1966.

Skrypt przeznaczony dla słucha- czy dwuletniego „Zaocznego Kursu Ekonomiki i Organizacji Hotelar- stwa”, omawia sprawy organizacji pracy biura i korespondencje.

Z PROBLEMATYKI OCHRONY PRACY W BUDOWNICTWIE — Stu- dia i materiały z prac Instytutu Organizacji i Mechanizacji Budow- nictwa — str. 132, cena 12 zł — Wyd. „Arkady”, Warszawa 1965.

Praca przeznaczona dla pionu inży- nierno-technicznego przemysłu be- tonów, dla konstruktorów maszyn

i urządzeń oraz technologów z tego przemysłu, a ponadto dla służb bez- pieczeństwa i higieny pracy, dzia- łów gospodarczych i związkowych oraz lekarzy przemysłowych.

J. Z. KORSZYŃSKI, WŁ. KOŚCIAŁ- KOWSKI, E. PODGORSKI — BU- DOWNICTWO PETROCHEMII W PŁOCKU — W świetle badań spo- łecznych — Studia i materiały — z prac Instytutu Organizacji i Me- chanizacji Budownictwa — str. 88, cena 12 zł, Wyd. „Arkady”, War- szawa 1966.

W pracy przedstawiono wyniki ba- dań nad procesem kształtowania się załóg budowniczych wielkiej inwe- stycji. Praca przeznaczona dla rea- lizatorów i organizatorów wielkich inwestycji, dla służb inwestorskich, dla centralnych i terenowych orga- nów planowania gospodarczego i prestatarnego, dla ekonomistów i socjologów zainteresowanych pro- blemami industrializacji kraju.

Trywocik gospodarczy

● Sprzedaż polskiej literatury za granicę nie przynosiła dotychczas godnych pozaautorskiej uwagi re- zultatów dewizowych. Przetoł za- powiada Centrala Surowców Wtór- nych, która zawarła transakcje, mo- cą których wyeksportowała 10 ty- s. ton makulatury do Anglii, NRD, Holandii i Belgii.

● Redakcję „Słowa Ludu” odwie- działa ofiara spółdzielczej działalno- ci produkcyjnej — pan, który od- ośmiu już lat straszliwie śmierz- dź wraz z rodziną. Nieszczęsny kiełca- nia kupił w 1958 r. plyn „Alit” zwałający grzybą mieszkaniową, wyprodukowaną przez stołecz- ną spółdzielnię „Atykor” i użył go zgodnie z przepisem. Odtąd w mie- szkanie jego stół straszliwy fetor, który przeszedł i na ludzi. Spół- dzielnia w r. 1960 usiłowała napra- wić szkodę. Zerwano tylny, wymie- niono podłogę i lewary. Nic nie po- mogło. Lokator cuchnącego mieszk- ania musiał zrezygnować z upra- wiania zawodu. Może pracować ty- lko z dala od ludzi na świeżym po- wietrzu. Dzieci w szkole siedzą osobno. Nikt do nich nie podchodzi. Czują się jak trędowate. Zona ze- strachem wychodzi na ulicę: prze- chodnie uciekają, wyrzucają ją ze sklepów. Dziennikarz wytrzymał w mieszkaniu-śmierdzieli tylko kilka- nacie minut. Spółdzielnia nie kwapi się oczywiście z wypłaceniem od- szkodowania za jednorodzinny dom i całe jego wnętrze.

● Ponieważ w Spółdzielczym Do- mu Handlowym „Centrum” w Cze- chowie nie udało się zlikwidować kolejek, kierownictwo urządziło bar- kawowy, aby stojący w kolejkach ludzie mogli zaklepać swoje miejsce w ogonku trochę odprężyć. W rezulta- cie w barze stoją kolejki, w któ-

rych klienci odpoczywają po staniu w kolejkach, do lady, po którym to staniu stanowią kolejki nie jest już dla wytrenowanych dolegliwie.

● Dekoracje wystaw polskich skle- pów sięgnęły wyśnów artystycznych — niestety — kosztem komunikatyw- ności reklamowej. Witrzyn sklepu spojczył przy Al. Wojaka Pol- skiego w Olstynie ozdobiona zo- stała zdjęciami pięknych pań. Sma- kowałyki te mają wszakże oczy, uszy i nosy, które przetrwały szkodę gastrono- miczną do konsumpcji. W witrynie gabinetu kosmetycznego PSS przy ul. 22 Lipca w tymże Olstynie stoł- bił z gipsu oklejony winitami polski czasopis. Nad tym napis „Zegnaj”. Chyba oznacza to aluzję do szampowaci zapatrzonej w ha- sło przestrzegające przed wejściem do środka. W stołicy handel upo- dobał sobie dekorowanie wystaw starymi kreslami i samowarami niezależnie od branży sklepu. Nie mniej funkcjonalna jest reklama prasowa. „Motocybli” wrocławski ogłosił np. w „Kurierze Polskim” swój zamysł przeniesienia na złom części zamiennych do motocykli.

● „Express Poznański” wynosi pod niebiosa znakomitość efektów praktyki odbywanych w restaura- cjach przez uczniów szkół gastrono- micznych. Kontrolę stwierdził, że już po kilku tygodniach praktyki najmłodsi nawet uczniowie zna- ją repertuar technik służących do pieczenia nadzów. Talent za- daktyczny personelu pozwala przy- szłym gastronomom obficie wykwi- pować na dalszą drogę życia.

● Podajemy projekt nowej refor- my odwiatowej: szkoły, oprócz kształcenia dzieci i młodzieży, po- winny być siewowane do hodowli świń. W świętochłowickiej szkole podstawowej, w celach eksperymen- talnych zabrano i zważono zwierze- nie przez aparatnika reszta da- ną z jednego dnia. Było tego 48 kg.

● POM w Fałkowie (pow. kone- cki) specjalizuje się w reperowaniu „Starów”. Część z nich została w Fałkowicach składowa. POM w Olstynie, skąd każda potrzebna część dowożona jest do Fałkowa.

W ten sposób robi ona 1200 km, 3 Fałkowa do Starachowic jest 60 km.

● Maj 1962. Inż. S. zlecił Spół- dzielni Elektryków i Metalowców w Kielcach wykonanie instalacji elek- trycznej w jego domu jednorodzin- nym. W r. 1963 spółdzielnia prac- nie ukochowała, ale wysłała rachunek mówiący o zadłużeniu prac. Ko- misja stwierdziła ich niewykonanie. Rachunek anulowano. Po roku — to samo. Po dwóch latach — to samo. Ale teraz spółdzielnia skierowała sprawę do sądu. Inż. S. polecono- opłacił rzeczoznawców, którzy za- opiniują stan robót, ich wartość i zaawansowanie. Tak to uczy się ludzi, żeby korzystali z usług po- kątanych elektryków robiących „u- ch” przy użyciu kradzionych ma- teriałów, ale za to pracujących ty- dzień nie trzy lata i nie wnoszą- cych sprawy do sądu.

● Niektórzy czeszy turyści wresz- cie podjęli operację rewanżową. W Kielcach milicja zatrzymała panią z Pragi, która sprzedawała jako cze- skie po odpowiednio wyższej czy- wicie cenie komplety bielizny ku- pione w miejscowych sklepach.

● Reportaże z Warszawy w gazu- tach wojewódzkich zupełnie przy- pominają reportaże z Paryża w ga- zetach warszawskich. „Dziennik Ba- ltycki” zdumiewa się: dobra her- bata w kawiarniach, cynne expres- sy do kawy, „Giewonty” w kieskach — wszędzie pełno cytryn. Niestety bardzo trudno otrzymać prawo zry- tu.

● Kolosalny run na kielecką re- staurację „Jodłowa” spowodowało ogłoszenie przez pewną panią w ga- zecie, że podano jej tam zamiast zamówionego „płynnego owoców” wódki w butelce od płynnego owocu- inksulację następnie 4,5 złotej. Gości spotkało jednak rozczarowa- nie: w butelkach z płynnym owoc- em otrzymywali płyn będący skut- kiem nie tej już fermentacji.

● Jak podaje „Dziennik Polski” wysłannikom Najwyższej Izby Kon- troli po przybyciu do Krakowa uda- ło się ustalić, że w łódzkie labe- ratornie jednej z katedr Akade- mii Górniczo-Hutniczej znajduje się

butelka koniaku. Na tle tego inwe- denty kierownik katedry prof. Ta- deusz Malkiewicz złożył w NIK-u oświadczenie podjętym, że kontrola NIK — rzekł profesor — powo- łał obaj młodych jego współpraco- wników, że koniakowi się nigdy i pod żadnym pozorem nie zamra- ża.

● Minister Olewiński, zwiedzając w Krakowie jeden z nowych do- mów wzniesionych systemem wiel- kopłytowym, poprosił inżyniera ze swojej służby, aby udał się na kat- kę schodową sąsiednia wobec tej, na której stał minister i zechciał głośno krzyknąć na dowolny temat. Pozwolił to bowiem stwierdzić, czy budynek jest dobry akustycznie. „Czy pan mnie słyszy?” — zawołał inżynier. „Słysz kości!” — minister na to — „Ja pana nie tylko słyszę, ja pana widzę”.

● W 23 punkcie przyjeżdż krawo- ckiej Pralniczej Spółdzielni Pracy reklamującej się, że pierze i ceruje klient który chce, żeby mu coś wyprano i wyocierano musi rzecz oddać w pierze do prania lub cze- rowania, potem odebrać pokwitowa- ń i zamówić następną usługę. Metoda ta tak znakomicie odstrasza klien- tów, że już gastronomia zastanawia się, czy klient, który zamawia sznyc- el z jaskiem, nie powinien wpraw- zapłacić za sznycel zyskując tym uprawnienie do zamówienia jaski.

● Ponieważ Śląska Fabryka Kabli w Czechowicach nie potrafiła dojść do porozumienia z handlem zagra- nicznym w sprawie importu pewne- go składowa, koniecznego do pro- dukcji sznurów od telefonów, fabry- ka telefonów w Radomiu, aby wy- konać zadania eksportowe potrafiła dojść do porozumienia z centralą handlu zagranicznego w sprawie im- portu z Anglii sznurów telefonicz- nych w całości. Zakładom eksportu- jącym łatwiej jest bowiem gadać o handlem zagranicznym.

ZMIANY w strukturze wywozu rolnospożywczego, zmierzające do poprawy jego opłacalności, przyniesie pewnie już w najbliższym czasie dość istotne przegrupowanie na tym odcinku oferty eksportowej. Szczególna uwaga zostaje obecnie zwrócona na zwiększenie udziału w eksporcie puli dewizowej m. in. artykułów pochodzenia roślinnego. Ekspert szereg artykułów rolniczych, mimo że zawsze przysparzał nam wcale pokaźne kwoty obcych walut (zwłaszcza walut wymienialnych), w latach ubiegłych odbywał się jak gdyby „w ciemno” innych bardziej renomowanych towarów eksportowych.

Wiemy, jak poważne przeobrażenia zaszły w minionym okresie w ogólnej strukturze naszego wywozu, że wybrzy finalnie stanowią prawie 50 proc. całego eksportu. Należy jednak zdać sobie sprawę, że na w pełni nowoczesną strukturę wywozu, w której udział wyrobów przemysłowych sięgnie przynajmniej 70-80 proc. trzeba jeszcze popracować. Dotyczy to przede wszystkim naszych obrotów z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. A na razie musimy sprzedawać nie tylko obrabiarki i inny sprzęt inwestycyjny, ale i ziemniaki oraz majeranek — byleby po cenie godziwej, przynoszącej zysk producentom krajowym, stanowiącej zachętę i bodziec dla rozwoju uprawy i produkcji artykułów rolnospożywczego w nowych regionach.

Na pewnym etapie nasze niewątpliwie osiągnięcia w dziedzinie eksportu maszynowego powodowały coś w rodzaju „zawrotu głowy od sukcesów” i pewne niedocenianie znaczenia i roli niektórych artykułów rolnospożywczych sprzedawanych na rynkach zagranicznych. Dotyczy to głównie produktów odczynnych, runa leśnego oraz brzozy pokrewnej, która jest ziarnem, a szczególnie jego uszlachetnionego kierunku produkcyjnego, czyli kultur uprawowych — ziół leczniczych i ziół przyprawowych. W sposób niemal niesostrzeżony ziola polskie zrosły w świecie bardzo interesującą karierę. Ba, można nawet powiedzieć, że w niektórych krajach Europy istnieje swoista moda na nasze ziola. Jest to towar poszukiwany, w eksporcie zaś opłacalny (wskazniki uzysku dewizowego mogą śmiało konkurować ze wskazanikami produkcji na przykład przemysłu obrabiarkowego), a co najważniejsze, że mamy w kraju poważne rezerwy, do których sięgać będziemy w latach nadchodzących. Trend rozwojowy, aczkolwiek nierówny z uwagi na specyfikę branży i brak zdolności manewru na rynkach zagranicznych, świadczy wyraźnie, że eksport ziół polskich ma pomyślne perspektywy i poważne dane, by stał się atrakcyjnym punktem naszego programu eksportowego. Statystyki ostatnich lat mówią same za siebie. O ile wartość eksportu ziół w roku 1961 wyniosła 2,5 mln zł dew., to w roku 1962 — 3,9 mln zł dew., w 1963 — 4,9 mln zł dew., w 1964 — 5,3 mln zł dew., w 1965 — 5,2 mln zł dew. Kierunki wywozu to przede wszystkim Niemcy, Szwajcaria, Francja, USA i szereg innych państw interesujących nasz handel zagraniczny. W roku 1970 wartość „ziolowego eksportu” osiągnąć ma 10 mln zł dew. A to już się liczy, nawet w zestawieniu z artykułami mającymi bardziej ugruntowaną pozycję na rynkach zagranicznych. Według opinii, które prezentują bynajmniej nie „urzędowi optymiści”, istnienie rezerwy na odcinku uprawy ziół w Polsce gwarantowałoby dalsze zwiększenie wpływów dewizowych z obszarów szczególnie nas interesujących, pod warunkiem, że nie odmienniego potraktowania tego problemu: stworzenia nowych bodźców materialnego zainteresowania dla plantatorów, unowocześnienia parku maszynowego oraz wybudowania odpowiednio zlokalizowanych specjalnych magazynów. W latach ubiegłych przemysł ziół

wywóz ziół z kraju osiągnął poziom z roku 1938. Pewne osiągnięcia w odbudowie i rozwoju przemysłu ziółkowego były w dużej mierze zasługą stosunkowo nielicznej grupy zapalonych fachowców i entuzjastów. Główni oni wzmocnili, że Polska — kraj o bogatych tradycjach w rolnictwie, dość zróżnicowanym klimacie i lekkich glebach — jest szczególnie predysponowany do wszechstronnego rozwoju bazy surowców zielarskich i ich przetwórstwa na skalę przemysłową. Nie chodziło jedynie o surowce uzyskiwane ze stanu dzikiego, ale o uprawy plantatorskie, które

z powodzeniem może wykorzystywać przemysł farmaceutyczny. W styczniu 1959 roku, na mocy zarządzenia Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu, utworzone zostało Zjednoczenie Przemysłu Zielarskiego, które od czerwca przyjęło nazwę „Herbapol”. Sens tego posunięcia organizacyjnego sprowadzał się do kompleksowego rozwoju przemysłu zielarskiego zarówno dla potrzeb krajowych, jak i handlu zagranicznego. To ostatnie można było raczej odczytać między wierszami zarządzenia, gdyż sam handel zagraniczny nie traktował zbyt „serio” możliwości związanych z rozwojem eksportu ziół. A już na pewno nikt nie zamierzał inwestować w ten przedmiot, pod kątem interesów handlu zagranicznego. Mimo to, w wyniku wspomnianych zmian, zwiększyła się w pewnym stopniu operatywność terenowych zakładów zielarskich, a przede wszystkim zakładów w Gdańsku, którym sędzone było odegrać poważną rolę w dziele rozwoju eksportu zielarskiego w Polsce. Podjęto wówczas ciekawą próbę tzw. eksportu bezpośredniego przez zakłady terenowe, co w pewnym zakresie stanowiło początek procesu zbliżania producentów krajowych do rynków zagranicznych. W pracach akwizycyjnych zaczynała brać udział fachowcy branży zielarskiej, których co raz bardziej interesowały ceny uzyskiwane zagranicą za ich towar, jak również warunki sprzedaży. Powoli i w niemałym trudzie zaczynały odzyskiwać utracone pozycje na rynkach zagranicznych oraz przygotowywać nowe kierunki eksportowej ekspansji polskich ziół. Należy jednak pamiętać, że w latach pięćdziesiątych eksport zielarski z Polski obejmował jedynie nadwyżki towarowe, które powstawały po zaspokojeniu krajowych potrzeb. To jeszcze nie była prawdziwa organizacja eksportu. Do końca lat pięćdziesiątych i na początku lat sześćdziesiątych — mimo dość poważnych osiągnięć w dziedzinie rozwoju zielarstwa krajowego — wykonanie planów eksportu tak w zakresie surowców przyprawowych (4 artykuły), jak

i surowców leczniczych (ok. 100 artykułów) napotyka szereg trudności. Przegląd statystyk dotyczących tego eksportu pozwala stwierdzić istotne niedostateczne odchylenia wskaźników wykonania od założonego planu. Ustalanie zadań eksportowych w całości i w przekroju asortymentowym nie działało dostatecznie stymulująco na przemysł zielarski, który szczególnie dotkliwie odczuwał brak niezbędnych maszyn i urządzeń pochodzących często z importu. W roku 1960 zadania eksportowe (głównie w układzie ilościowym) nie zostały wykonane, w związku z katastro-

fią, jak dotychczas, zgłaszał on za potrzebą głównie na owoce kminu i nasiona maku niebieskiego. Co się tyczy ziół leczniczych, wydaje się, że istnieją na tym rynku równie poważne perspektywy lokacyjne. Trzeba jednak pamiętać, że bez poważnego wysiłku akwizycyjnego i organizacyjnego, który uwzględniłby specyfikę branży i specyfikę tego rynku, trudno liczyć na rozszerzenie eksportu ziółkowego za ocean. Wymagania innych rynków są również zazwyczaj wysokie, co nie może być pominięte zarówno przez przemysł zielarski, jak i handel zagraniczny.

WIELKIE SPRAWY małego eksportu

TO CI ZIOŁKO

WŁODZIMIERZ RADWAN

larski w Polsce nie cieszył się większymi względami dysponentów limitów inwestycyjnych. Dziś, jak się wydaje, należy odrobic powstale zaległości, a wówczas...

Ale sięgnijmy do historii, znajomość której pomoże nam lepiej zrozumieć aktualne problemy i plany na przyszłość.

W okresie międzywojennym przemysł zielarski w Polsce zaledwie w minimalnym stopniu wykorzystywał bogatą bazę surowców w kraju i koniunkturę rynków zagranicznych. Ekspert ziół z Polski zapoczątkowano w latach trzydziestych, kiedy to powstał i rozwinął swą działalność Polski Komitet Zielarski, z którym współpracowały zielarskie firmy eksportowo-importowe z Warszawy, Poznania, Krakowa i innych miast kraju. Produkowano wówczas pewne preparaty i mieszanki zielarskie zarówno dla potrzeb rynku wewnętrznego, jak i dla odbiorców zagranicznych. Jak informują statystyki handlu zagranicznego w roku 1938 wyeksportowano z Polski ponad 1000 ton ziół i roślin leczniczych (w roku 1929 — 400 ton), wśród których należy wyróżnić m. in. aniz, kmin, koper, majeranek i szereg innych. Ekspert ziół był kierowany głównie na rynek angielski, niemiecki, belgijski oraz do USA.

Wojna spowodowała poważne spustoszenia w krajowym zielarstwie. Utracone zostały zbiorcze pozycje na rynkach zagranicznych, gdzie miejsce nasze zajęli konkurenci. Odbudowa przemysłu zielarskiego postępowała stosunkowo wolno, brakowało też koncepcji właściwego wykorzystania tej produkcji dla potrzeb handlu zagranicznego. Prawie nie istniała koordynacja w zakresie skupu i adiacji ziół oraz produkcji leków roślinnych. Co prawda w roku 1946 sprzedaliśmy kilka drobnych partii ziół na rynki kapitalistyczne, ale właściwy przełom nastąpił dopiero w latach 1954-55, kiedy

z powodzeniem może wykorzystywać przemysł farmaceutyczny.

W styczniu 1959 roku, na mocy zarządzenia Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu, utworzone zostało Zjednoczenie Przemysłu Zielarskiego, które od czerwca przyjęło nazwę „Herbapol”. Sens tego posunięcia organizacyjnego sprowadzał się do kompleksowego rozwoju przemysłu zielarskiego zarówno dla potrzeb krajowych, jak i handlu zagranicznego. To ostatnie można było raczej odczytać między wierszami zarządzenia, gdyż sam handel zagraniczny nie traktował zbyt „serio” możliwości związanych z rozwojem eksportu ziół. A już na pewno nikt nie zamierzał inwestować w ten przedmiot, pod kątem interesów handlu zagranicznego. Mimo to, w wyniku wspomnianych zmian, zwiększyła się w pewnym stopniu operatywność terenowych zakładów zielarskich, a przede wszystkim zakładów w Gdańsku, którym sędzone było odegrać poważną rolę w dziele rozwoju eksportu zielarskiego w Polsce. Podjęto wówczas ciekawą próbę tzw. eksportu bezpośredniego przez zakłady terenowe, co w pewnym zakresie stanowiło początek procesu zbliżania producentów krajowych do rynków zagranicznych. W pracach akwizycyjnych zaczynała brać udział fachowcy branży zielarskiej, których co raz bardziej interesowały ceny uzyskiwane zagranicą za ich towar, jak również warunki sprzedaży. Powoli i w niemałym trudzie zaczynały odzyskiwać utracone pozycje na rynkach zagranicznych oraz przygotowywać nowe kierunki eksportowej ekspansji polskich ziół. Należy jednak pamiętać, że w latach pięćdziesiątych eksport zielarski z Polski obejmował jedynie nadwyżki towarowe, które powstawały po zaspokojeniu krajowych potrzeb. To jeszcze nie była prawdziwa organizacja eksportu. Do końca lat pięćdziesiątych i na początku lat sześćdziesiątych — mimo dość poważnych osiągnięć w dziedzinie rozwoju zielarstwa krajowego — wykonanie planów eksportu tak w zakresie surowców przyprawowych (4 artykuły), jak

falną powodzia, która zniszczyła niektóre plantacje. W roku 1963 plan ilościowy również nie został wykonany, ale wprowadzenie koryznych przesunięć asortymentowych oraz zwiększone dostawy niektórych artykułów z przeznaczeniem na eksport przyczyniły się do przekroczenia zadań planu w układzie wartościowym. Na znaczeniu zaczyna zyskiwać grupa ziół leczniczych, na której artykuły rośnie popyt zagranicą. Ale nie zawsze jesteśmy w stanie (m. in. w związku z brakiem odpowiednich maszyn) sprostać wszystkim wymaganiom klientów, przeto nie zawsze uzyskujemy najlepsze ceny. Trudności nieodwołalne w branży, jej specyfika, zmienność zapotrzebowania rynków europejskich i pozaeuropejskich, do których wszędzie trzeba się natychmiast „dostrajać” powodują, że eksport ziół z Polski nie osiąga pulapu swoich możliwości. Zachodzi obawa, że nie zawsze również istnieją dostatecznie dobre rozeznanie w odniesieniu do posiadanego potencjału w zestawieniu z perspektywicznym układem koniunktury rynkowej. Tak, jak i na wielu innych odcinkach, brakowało elastyczności — nieodwołalnego elementu wszelkiej działalności handlowej. Wydaje się również, że brak elastyczności na styku przemysł — handel zagraniczny i pewne „opóźnione reakcje” wynikały z przyczyn obiektywnych, do których należał głównie problem magazynowy specjalnych. Nie byłymy w stanie uczestniczyć w pełni w grze rynkowej, co — rzecz oczywista — poważnie ograniczało możliwości uzyskiwania wyższych cen, w wyniku wzmocnienia na rynek w chwili dogodnej dla eksportera. Wypada w tym miejscu przypomnieć, że na giełdzie zielarskiej w Hamburgu (centrum zielarskie na całą Europę) obowiązują twarde reguły sprzedaży, zaś konkurencja jest liczna i odznaczają się dużą ruchliwością. Jedynie towar w najprzerzedniejszym gatunku, dostarczony w żądanej postaci, odpowiednim opakowaniu i terminowo, może liczyć na przychylny odbiór. Jeśli chodzi o rynek amerykań-

Wspomniano na wstępie, że zadania w zakresie eksportu ziół przewidują podwojenie tego wywozu do roku 1970. Zwróćmy również uwagę na fakt, że nie jest to bynajmniej zadanie wygórowane, ale pod warunkiem uruchomienia istniejących w kraju rezerw. Co do tego na ogół wszyscy są zgodni. Próba konkluzji następuje jednak pewnie i to wcale nieblahe trudności. I tu „ziółko” którego możliwości reklamowałyśmy dość szeroko, staje się „orzechem” trudnym do ugryzienia, a ugrzyźć go — mimo wszystko — trzeba!

W najbliższym czasie należy, jak się wydaje, położyć szczególny nacisk na problem organizacji eksportu zielarskiego. Racjonalna gospodarka terenów zasobnych w roślinność zielarską, powinna być w coraz szerszym zakresie wspomagana rozwojem plantacji wybranych gatunków. System kontraktacji upraw zielarskich, który posiada na swoim koncie wcale pokaźne osiągnięcia, powinien stać się skutecznym i elastycznym instrumentem kształtującym kierunki rozwoju upraw, na które istnieje zapotrzebowanie na rynkach zagranicznych. Podkreślenie jakości artykułów eksportowych to głównie problem odpowiedniego materiału siewnego i wprowadzenie większej ilości odmian w ramach jednego gatunku. Bardzo ważnym problemem, wymagającym pilnego rozwiązania jest budowa sieci suszarni powietrznych i termicznych oraz ich właściwa lokalizacja. Należy również dążyć do szerszej mechanizacji czynności pielęgnacyjnych oraz zwiększyć dostawy nawozów sztucznych dla plantacji. Prawidłowa gospodarka magazynowa, to także sprawa warunkująca powodzenie rozwoju eksportu zielarskiego. Nie chodzi już obecnie o wykorzystanie pomieszczeń adaptowanych, lecz o budowę kilku nowych magazynów specjalnych, wyposażonych w odpowiednie urządzenia. Należy również przyspieszyć załatwienie formalności (zbyt przewlekły tryb i odległe terminy prowadzenia urzędów) związanych z importem krajarek i suszarek, zakupowanych w ramach funduszu inwestycyjnego rentujących się. Są to na ogół maszyny unikalne, wykonywane na specjalne zamówienie lub występujące w krótkich seriach.

Osiągnięcia w rozbudowie zielarstwa w Polsce oraz postęp na odcinku rozwoju eksportu ziół na rynki szczególnie dla nas atrakcyjne, interesujące perspektywy dalszego rozszerzenia tego wywozu, pozwalają żywić przekonanie, że szansa eksportowa, jaką stwarza nasze „ziółko” zostanie w pełni wykorzystana.

Czyny społeczne

Na łamach naszej prasy ostatnio co raz częściej pisze się o różnych przejawach czynów społecznych ludności. Stawia się one ruchem przynależnym wzrostowi narodowego i społecznego wrażliwości życiowych, przy czym w ostatnich latach przybrały dość duże rozmiary, co wiąże się z obchodami Tygodnia. Warto więc choć najogólniej zwrócić uwagę na te zjawiska, rodzajem i efektów tej działalności.

W roku ubiegłym łączna wartość zadań zrealizowanych w ramach czynów społecznych wyniosła blisko 4,5 miliona złotych. Na 1 mieszkańca kraju przypadało średnio 14 zł. Z tym, że udział ludności poszczególnych województw był mocno zróżnicowany. Przodują pod tym względem województwa: kielecki (229 zł), poznański (194 zł) i Poznań (183 zł). Tradycje społecznego działania datują się tu już od dawna. Natomiast stosunkowo najmniejszą aktywność pod tym względem wykazywali mieszkańcy Łodzi (48 zł) i Warszawy (70 zł), a także województw zachodnich i północnych.

A jakie są ogólne kierunki realizacji czynów społecznych? Licząc w procentach do ogólnej ich wartości w roku ubiegłym najwięcej, bo 47,5 proc., tych czynów to nakłady na drogi publiczne. Tuż za ich częścią (26,2 proc.) dotyczyła też gospodarki komunalnej i mieszkaniowej. A także oświaty (11,2 proc.), zwłaszcza w ramach akcji „Tygodnia Szkół”. Dalej mamy nakłady na kulturę fizyczną (6,3 proc.), polarnictwo (4,5 proc.), rolnictwo (4,3 proc.), kulturę (3,5 proc.) i zdrowie (1,2 proc.).

Na wartości te składają się zarówno zadania inwestycyjne jak też nieinwestycyjne (remonty, prace porządkowe, zakupy drobnych narzędzi itp.). Przy czym ogólna wartość zadań inwestycyjnych wyniosła 2,1 mld zł, a więc ponad połowę. Udział inwestycyjnych czynów społecznych na terenie poszczególnych województw był jednak bardzo zróżnicowany, gdyż np. w rzeszowskim wyniósł on 83 proc., a w Łodzi tylko 5 proc. Na ogół zatem im większa w ogóle wartość ludności, tym większe udziały czynów społecznych, tym większy udział czynów o charakterze inwestycyjnym, natomiast zróżnicowanie aktywności w pracach porządkowych itp. nie jest już tak wielkie.

I jeszcze parę słów o źródłach pokrycia wartości czynów społecznych. Otóż wartość ta składa się z bezpośredniego wkładu ludności (w postaci robocizny, materiałów, środków transportu i wkładu gotówkowych), pomocy państwa w formie dotacji budżetowej oraz pomocy zakładów pracy i różnych organizacji społecznych.

W roku ubiegłym bezpośredni udział ludności w naturze osiągnął wartość 2,5 mld zł, z tego 1,1 mld zł to wartość wkładu w naturze, a 1,4 mld zł wkład ludności w większym stopniu dotyczy więc zadań nieinwestycyjnych, aniżeli inwestycyjnych (w skali całego kraju wkład ludności w naturę przynajmniej na 1 mieszkańca wynosił 90 zł, z czego 35 zł dotyczyło czynów inwestycyjnych).

Pomoc finansowa ze strony państwa (dotacje budżetowe, pomoc finansowa zakładów pracy i organizacji społecznych) w roku ubiegłym osiągnęła wartość 1,3 mld zł.

Oczywiście również w realizacji czynów społecznych mamy do czynienia z różnymi niedomaganiem, „napiękaniami” sprawozdawczymi itp., stąd też ostatnio realizacja ta znalazła się na cenzurowym końcu artykułu „Trybuna Ludu” z 11.III.1966. Nie ulega jednak wątpliwości, że są to mankamenty realizacji szlachej idei, przynależącej wyraźnie korzyści.

W latach 1955-65 przekazano do użytku wykonanych przez udział w pracy społecznej ludności: ponad 9 tys. km. zbudowanych dróg o nawierzchni twardej; ponad 7,5 tys. km. ulic brukowanych; ponad 100 tys. ławek szkolnych i miejskich dla nauczycieli; ok. 800 placówek kulturalnych; ponad 800 remiz strażackich, blisko 4 tys. zbiorników przeciwpożarowych. Ponadto w miastach wybudowano i wyremontowano ok. 6 mln m. kw. powierzchni ulic, z czego ponad 1500 na zieleni, zasadzono dziesiątki milionów drzew i krzewów.

W sumie zatem czyny społeczne przysparzają nam sporo różnych wartości — zresztą nie tylko w dziedzinie ulic, chłuba nie mniejsze ich znaczenie dla kształtowania społecznej świadomości. I na pewno zasługują na większą niż dotychczas uwagę. (WSG)

Z SEJMU

PROBLEMY RZEMIOSŁA

Uwaga opinii społecznej i kierownictwa gospodarczego od czasu, upia się na sprawach rzemiosła. Wciąż bowiem praktyka życiowa tej dziedziny gospodarki nie pokrywa się z intencjami i konkretnymi aktami władz centralnych, pragnących jej rozwoju. Te rozbieżności uświadomiła m. in. Komisja Przemysłu Lekkiego, Rzemiosła i Spółdzielczości Pracy, obradująca nad aktualną sytuacją rzemiosła. Wyrażano ogólne postulaty, aby to, co zdecydowano „na górze”, było realizowane i odczuwalne „na dole”. Wiele zarzutów kierowano pod adresem władz terenowych, które niekiedy przez postępowanie mające charakter asekurantwa hamują proces stabilizacji rzemiosła i eliminowania czynników niepożądanych. Szereg tych spraw było tematem naszego komentarza pt. „Rzemiosło” (nr 12/66), w którym omawialiśmy „bariery” rozwoju rzemiosła, wynikające także ze zjawisk pozornie niewymiernych. Charakterystyczne, że w swej wypowiedzi na Komisji Sejmowej m. in. Włodzimierz Lechowicz m. in. podkreślił silny nacisk, jaki kładzie rząd na zespół spraw i warunków nazwanych umownie poprawą „klimatu wokół rzemiosła”. Referując zasady nowej polityki wobec rzemiosła, wspomnieli, że Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów rozpatrzył ostatnio tezy Komitetu Drobnej Wytwórczości co do poprawy warunków rozwoju tej dziedziny. Uznano za celowe m. in. zwolnienie narad kierowników wydziałów PWRN zajmujących się sprawami rzemiosła w celu wyjaśnienia i omówienia polityki wobec niego. KDW wyda odpowiednie dokumenty zawierające wytyczne właściwego postępowania w tej dziedzinie.

Postanowiono wprowadzić szereg dalszych udogodnień. Np. przedłużyć się okres zezwoleń wydawanych na prowadzenie zakładów (do 10 lat), obniżyć opłaty pobierane przy wydawaniu zezwoleń, rozszerzyć listę rzemiosł, na które nie potrzeba będzie koncesji. Zezwolił się także na podniesienie granicy dopuszczalnego zatrudnienia sił najemnych w zakładach rzemieślniczych — do 6 osób (w rzemiosłach budowlanych —

do 8). Nie dotyczy to tylko ośrodków deglomeracyjnych.

Opracowywane są akty prawne, które spowodują: obniżenie skali podatku dochodowego, ujednolicenie i częściowe obniżenie podatku obrotowego oraz rozszerzenie systemu opodatkowania kartami podatkowymi. Ogólnie wprowadzone ostatnio obniżki podatku zmierzają do podniesienia rentowności zakładów rzemieślniczych, stworzenia warunków do zwiększenia zatrudnienia, obniżenia obciążeń i wprowadzenia stabilizacji podatkowej wśród najsłabszych ekonomicznie rzemieślników.

Szereg istotnych przedsięwzięć ułatwiających sytuację rzemiosła podjęto w zakresie cen za wyroby i usługi rzemieślnicze. Niektóre z tych zmian wymagają jeszcze uchwał Rady Ministrów.

W zakresie zbytu produkcji rzemieślniczej zniesione będą ograniczenia zakupów wyrobów rzemieślniczych przez jednostki handlu wewnętrznego, co jest powszechnie postulowane przez rzemiosło.

Z wszystkich niemal wypowiedzi poselskich wynika, że w działalności gospodarczej rzemiosła na pierwszym miejscu jest problem zaopatrzenia surowcowo-materiałowego. Zdaniem Związku Iz Rzemieślniczych, rzemiosło powinno mieć możliwość zaopatrywania się bez ograniczeń w surowce i materiały w uspołecznionym handlu. Również zakłady przemysłu kluczowego powinny chętniej niż dotychczas przekazywać rzemiosłom surowce i materiały niezbędne i odpadowe. Szczególnie należy zatroszczyć się o rozwój rzemiosła na wsi, gdzie popyt na usługi dalece przewyższa ich podaż.

Na zakończenie 2-dniowych obrad Komisja uchwaliła wnioski w sprawie rozwoju rzemiosła, obejmujące całość tej problematyki. Wnioski te przekazane zostały na wspólne posiedzenie Komisji Planu Gospodarczego, Budżetu i Finansów oraz Komisji Przemysłu Lekkiego, Rzemiosła i Spółdzielczości Pracy. Obradująca Komisja uchwaliła również dezzyderaty: Pod adresem Przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytwórczości:

- uproszczenie trybu zaopatrywania rzemieślników w maszyny wycofywane z użytku z przemysłu uspołecznionego;
- rozważenie możliwości zwiększenia przydziału nowych maszyn produkcji krajowej i z importu dla potrzeb rzemiosła;
- spowodowanie opracowania przepisów o ustalaniu list rzeczoznawców do spraw cen wyrobów rzemieślniczych;
- zniesienie obowiązku posiadania zezwoleń na wyrób konfekcji dziecięcej;
- rozwiniecie szkolenia uczniów w rzemiosłach sezonowych i trudnych.

Pod adresem Prezesa Państwowej Komisji Cen: — urealnienie elementów kalkulacyjnych przy przyjęciu zasady różnicowania stawek robocizny w zależności od kwalifikacji zawodowych pracowników.

Pod adresem Ministra Komunikacji: — przyznanie uczniom rzemieślniczym dojeżdżającym na naukę do mistrzów prawa do korzystania z biletów miesięcznych.

Pod adresem Ministra Handlu Wewnętrznego: — przyznanie pracownikom najemnym w rzemiosłach prawa do korzystania z zakupów ratalnych przez ORS.

Pod adresem Prezesa Rady Ministrów: — zalecenie prezydentom wojewódzkich rad narodowych, aby w stosunku do rzemiosła indywidualnego nie korzystali z prawa ustalania dla rzemiosła cenników za usługi — poza usługami podstawowymi objętymi listą ustaloną przez Państwową Komisję Cen.

ROZWÓJ PRZEMYSŁU MEBLARSKIEGO

Mamy wciąż kłopoty z ładnym i niedrogim umeblowaniem nowych mieszkań. W przyszłych latach sytuacja znacznie się poprawi. Wniosek taki wynika z obrad na temat przemysłu meblarskiego Komisji Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego. Wedle informacji Min. LiPD nakłady inwestycyjne na rozwój przemysłu meblarskiego w latach 1966-1970 osiągną sumę 8240 mln zł, a więc przeszło 8-krotnie przewyższają nakłady poprzedniego 5-lecia. Większość środków przeznaczona jest na rozbudowę i modernizację istniejących zakładów.

Podstawowe kierunki perspektywicznego planu postępu technicznego w przemyśle meblarskim zakładają kompleksową mechanizację procesu produkcyjnego w zakładach przemysłu kluczowego, wprowadzenie i powszechne stosowanie nowych materiałów i nowych metod technologicznych, umożliwiających możliwie maksymalne ograniczenie zużycia drewna w produkcji mebli. Zakłada się, że w okresie planu perspektywicznego powszechne zastosowanie w produkcji mebli znajdą różnego rodzaju folie z uszlachetnioną powierzchnią imitującą wzory i strukturę drewna, nowe lakiery, tworzywa sztuczne konstrukcyjne, mogące zastąpić drewno liściaste w różnego rodzaju meblach szkieletowych. Dla zapewnienia realizacji tych zamierzeń resort leśnictwa i przemysłu drzewnego dużą wagę przykłada do właściwego rozwoju produkcji nowych materiałów zastępczych, a zwłaszcza płyt wiórowych i pilśniowych.

Pełna realizacja założonego planu rozwoju przemysłu meblarskiego w znacznym stopniu uzależniona będzie jednak od zapewnienia dostaw przez przemysł kooperujący, głównie chemiczny i lekki. Zdaniem

resortu, szczególnie ważne jest uruchomienie przez przemysł maszynowy dla potrzeb przemysłu meblarskiego stałej produkcji różnych narzędzi skrawających do obróbki drewna, szczególnie zaś narzędzi z utwardzonymi ostrzami. Sprawa ta nie znalazła dotychczas rozwiązania mimo licznych wystąpień.

Z natury rzeczy wielką wagę przywiązuje się do rozbudowy i modernizacji przemysłu meblarskiego drobnej wytwórczości, która pokrywa (informacja KDW) ponad 60 proc. całego krajowego zapotrzebowania na meble. Do roku 1970 produkcja mebli ma wzrosnąć o 50 proc., jednakże rysujące się trudności materiałowe stawiają te zamierzenia pod znakiem zapytania. Prowadzone będą i w tym resorcie usprawnienia techniczne organizacyjne w celu zwiększenia zdolności produkcji i poprawy jej jakości.

W dyskusji wyrażano wątpliwość czy założenie resortu pełnego zaspokojenia potrzeb ludności w tym pięcioleciu jest realne. Krytyka zgłoszona była jednak na sprawach jakości i funkcjonalności mebli. Pod tym względem, mimo szeregu celnych rozwiązań, przemysł jako całość dotychczas nie popisał. Placówki naukowe powinny intensywniej wprowadzać prawdziwie nowoczesne, wygodne i trwałe meble, technologia zaś — dbać o pełne zdyktowanie warunków konstrukcji w produkcji seryjnej i masowej. Inna rzecz, że na przyszłość jest tu wciąż jeszcze zła jakość lakierów, kleju, materiałów tekstylnych, drewnianych, hutniczych. Resort opracował długofalowy program działania w tej dziedzinie. Znaczenie jednak gorsza sytuacja panuje w przemyśle meblarskim drobnej wytwórczości. Meble stają się nie tylko gorsze jakościowo, ale i droższe. Na przemysle meblarskim ciąży więc w tym pięcioleciu bardzo poważne zadania ilościowe i jakościowe. Posłowie zobowiązali także oba resorty do wydawnego polepszenia w ich zakładach warunków pracy.

TURYSTYKA MORSKA

Z obrad Komisji Gospodarki Morskiej i Żeglugi dowiadujemy się o szybkim rozwoju tzw. białej floty i turystyki morskiej, która jest przecież znakomitą formą wypoczynku. Flota pasażerska przybrzeżna i śródlądowa zwiększyła się w poprzednim pięcioleciu o 46 jednostek. Przewoży pasażerów w żegludze przybrzeżnej wzrosło o 183 proc., w śródlądowej o ok. 30 proc. Planuje się dalszy rozwój floty i żeglugi, rozbudowę i modernizację urządzeń lądowych i wodnych itp. Jednym z problemów jest wyeliminowanie strat finansowych tej żeglugi, co wynika m. in. z sezonowości, stosunkowo niskiej taryfy przewozowej, kosztownej eksploatacji starego w części taboru. (wd)

W 1965 roku 13 przedsiębiorstw przemysłu maszynowego nadzorowanego przez Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego pracowało w oparciu o zasady eksperymentalne, obejmujące sprawy planowania gospodarczego, uprawnień przedsiębiorstwa i ekonomiczne warunki jego funkcjonowania. W roku 1966 liczba tych przedsiębiorstw jeszcze się powiększy.

GŁÓWNE ZASADY EKSPERYMENTÓW

Eksperyment obejmuje szereg problemów dotyczących planowania i zarządzania przedsiębiorstwem. Przede wszystkim są to problemy mierników pracy przedsiębiorstwa. W przedsiębiorstwach eksperymentujących przemysłu maszynowego wprowadzono nowy miernik służący do pomiaru wielkości produkcji przedsiębiorstwa oraz do planowania zatrudnienia i funduszu płac. Jest to miernik wyrażony w pracochłonności technologicznej robót bezpośrednio produkcyjnych. Pracochłonność technologiczna wyrobu jest sumą godzin normowanych robot bezpośrednio-produkcyjnych opłacanych według systemu akordowego i godzin rzeczywistych tychże robot prowadzonych systemem dniówkowym. Bazowa pracochłonność technologiczna poszczególnych wyrobów jest zatwierdzana przez jednostkę nadrzędną przedsiębiorstwa. Innym niż powszechnie obowiązujący, jest miernik ekonomicznych osiągniętych przez przedsiębiorstwo. Miara efektywności pracy przedsiębiorstwa jest poprawa kształtowania się stosunku osiągniętej obniżki kosztów (obliczanej z uwzględnieniem wyniku na działalności pozazaprawczych i salda strat i zysków nadzwyczajnych) lub przyrostu zysku i zmiany wielkości zasobów produkcyjnych (wartości brutto środków trwałych i wartości środków obrotowych) zaangażowanych w danym roku w stosunku do roku poprzedniego.

Następna grupa problemów objętych eksperymentem dotyczy ilości i rodzaju wskaźników dyrektywnych, które otrzymuje przedsiębiorstwo od swojej jednostki nadrzędnej. Ilość wskaźników dyrektywnych została ograniczona do ośmiu. Zmieniony jest w sposób istotny rodzaj wskaźników otrzymywanych przez przedsiębiorstwo. Wskaźniki dyrektywne otrzymywane przez przedsiębiorstwo obejmują: wielkość produkcji podstawowych asortymentów, zadania techniczne w zakresie nowych uruchomień, zadania w zakresie zmiany wydajności pracy żywej mierzonej w pracochłonności technologicznej, wielkość opłacanego wzrostu wydajności pracy (współczynnik „a”), zmianę średnich płac (współczynnik „Kp”), przeciętną maksymalną płacę miesieczną, wskaźnik dodatkowego udziału załogi w zysku i wskaźnik podziału amortyzacji na część pozostającą w przedsiębiorstwie i część wpłacaną do zjednoczenia.

Jak widać, cztery wskaźniki dyrektywne są związane w ten lub inny sposób ze sprawami zatrudnienia i funduszu płac, natomiast przedsiębiorstwo nie otrzymuje żadnych zadań z dziedziny kosztów i finansów. Taki układ wskaźników dyrektywnych sprawia, że przedsiębiorstwo samodzielnie ustala szczegółowy program produkcji, wylicza w oparciu o zadania w zakresie wydajności pracy oraz współczynników „a” i „Kp”) potrzebną wielkość funduszu płac oraz wielkość zatrudnienia, a także wielkość zysku, który ma zostać osiągnięty. Ustalona jest także w eksperymencie zasada określająca część zysku, która jest przeznaczana na finansowanie wzrostu środków obrotowych i inwestycji przedsiębiorstwa.

Zasady eksperymentu stwarzają inne, niż powszechnie obowiązujące, warunki ekonomiczne pracy przedsiębiorstwa, zakładając mechanizm bodźców, mających zachęcić przedsiębiorstwo do racjonalnego gospodarowania. Nie ulega bowiem wątpliwości, że nowe mierniki, od których zależy przydział środków dla przedsiębiorstwa, ilość i rodzaj wskaźników dyrektywnych tworzą warunki ekonomiczne pracy przedsiębiorstwa i w dużej mierze decydują o mechanizmie działania bodźców założonych w eksperymencie.

Zgodnie z tymi założeniami przedsiębiorstwo pracujące na przedstawionych zasadach, powinno mieć zapewnione warunki niezbędnej elastyczności programu produkcyjnego dostosowywanego do rzeczywistych potrzeb gospodarki narodowej. Jednocześnie mechanizm bodźców powinien skłaniać przedsiębiorstwo do oszczędnego gospodarowania funduszem płac i materiałami oraz do racjonalnego (optymalnego) wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych, tzn. środków trwałych i obrotowych.

NIEJEDNOLITA OCENA

Ocena przedstawionego wyżej eksperymentu prowadzonego w kilkunastu przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego jest niejednorodna, a nawet kontrowersyjna. Można w środowisku osób zainteresowanych i interesujących się eksperymentem, jego założeniami i uzyskanymi rezultatami, wydzielić dwie skrajne postawy w podejściu do sprawy. Jedną uznającą, że w zasadzie założenia eksperymentu stanowią jedynie słuszny system planowania i zarządzania przedsiębiorstwem, co znajduje w pełni — ich zdaniem — uzasadnienie w wynikach uzyskanych przez przedsiębiorstwa ekspery-

mentujące, a wszelkie poddawanie w wątpliwość jakichkolwiek założeń eksperymentu i krytyczna ocena uzyskanych w przedsiębiorstwach wyników jest co najmniej szkodliwym. Druga postawa wyraża się w uznaniu założeń eksperymentu za fałszywe, co znajduje — ich zdaniem — potwierdzenie w wynikach osiągniętych przez przedsiębiorstwa eksperymentujące. W związku z tym należy eksperymentować zalecać. Nie ulega wątpliwości, że obojętne podejście do problemu eksperymentu (prowadzonego w niektórych przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego) przeszkadza w uzyskaniu obiektywnej, wnikliwej i kompleksowej oceny funkcjonowa-

funduszu płac) zaplanuje niższy od tej wielkości fundusz płac, to część tej różnicy może przeleć na fundusz nagród dyrektora z przeznaczeniem na nagrody dla kierownictwa przedsiębiorstwa. Można tu wskazać, że oprócz pogłębienia tendencji do nadmiernego powiększania pracochłonności, mechanizm ten może powodować powstanie pewnych napięć pomiędzy kierownictwem przedsiębiorstwa a resztą załogi. Nie bez znaczenia dla oceny skuteczności stosowania miernika pracochłonności jest zbadanie technicznych możliwości jego stosowania, warunków kontroli prawidłowości jego obliczenia, łatwości postępowania się nim przez jednostki nadrzędne,

szków (lub zysku) był odpowiednio wyższy, niż skutki wynikające ze zwiększenia majątku trwałego. Problemy te wymagają analizy. Na wielkość zmiany zaangażowania środków wpływa w sposób istotny kształtowanie się przyrostu środków obrotowych. W wielkości naszych przedsiębiorstw stany zapasów materiałów, produkcji w toku i wyrobów gotowych są duże, istnieją w tej dziedzinie rezerwy. Można uzyskać zmianę wielkości zaangażowanych środków przez zmniejszenie stanu zapasów i ich przyrostu. Jest to korzystne wtedy, gdy zmniejszenie to oznacza faktyczną poprawę gospodarki zasobami, zapewniając jednocześnie rytmiczną pracę przed-

wypracowanym zysku. Jednakże poruszone wyżej niejasności wymagają analizy i wyjaśnienia nie stracając zupełnie na aktualności zarówno w stosunku do przedsiębiorstw eksperymentujących, w których stosuje się miernik efektywności — nazwijmy go umownie z lat 1964-65, jak i w stosunku do przedsiębiorstw, w których znajduje zastosowanie nowa formuła miernika efektywności, albowiem i ona uzależnia efektywność od obniżki kosztów i zmiany wielkości zaangażowanych środków trwałych i obrotowych.

Należy tu podkreślić, że zasady eksperymentu ustalają, że przyrost środków trwałych w przedsiębiorstwie, będący wynikiem inwestycji centralnych i inwestycji zjednoczeń, zostaje wyeliminowany z obliczenia zmiany wielkości zaangażowanych środków trwałych, wyliczenia — potrzebnego dla stwierdzenia, jak ukształtowała się efektywność działalności przedsiębiorstwa w danym roku. Spod działania więc mechanizmu bodźców założonego w eksperymencie wyłączone są środki trwałe, powstające w wyniku inwestycji rozwojowych. Sprawa ta wymaga szczególnego opracowania i wyjaśnienia: co się dzieje w tych przedsiębiorstwach eksperymentujących, w których przeprowadzone są inwestycje centralne i zjednoczeń, w wyniku których ma miejsce przyrost majątku trwałego? Założeniem eksperymentu jest stworzenie warunków, w których przedsiębiorstwo będzie zachęcone do produkowania wyrobów zgodnie z zapotrzebowaniem rynku (konsumpcyjnego i zaopatrzeniowego-inwestycyjnego) do wprowadzania postępu technicznego w metodach wytwarzania i w zakresie konstrukcji produkowanych maszyn i urządzeń, do racjonalnego gospodarowania pracą żywą i uprzedmiotowienia tak, aby osiągnąć obniżkę kosztów wyrobów i dobre wykorzystanie posiadanych zasobów. Aby wyeliminować wpływ zmian asortymentowych na wielkość obniżki kosztów, oblicza się ją w celu ustalenia wskaźnika efektywności, wyłącznie dla asortymentu wyrobów rzeczywiście wykonanych. Oznacza to, że po zakończeniu roku, asortyment wyrobów rzeczywiście wykonanych przelicza się po koszcie roku poprzedzającego rok, który się zakończył. Z tą wielkością porównuje się koszt osiągnię-

ty. W ten sposób — uwzględniając fakt, że miernik pracochłonności ma usunąć antybodźce do podejmowania produkcji pracochłonnej — przedsiębiorstwo powinno osiągnąć pełne przystosowanie swojej produkcji do potrzeb. Takie są założenia. Wymaga jednak odpowiedzi pytanie, w jakiej mierze te założenia się sprawdziły w praktyce produkcyjnej przedsiębiorstw eksperymentujących. Udzielenie odpowiedzi na to pytanie nie jest oczywiście sprawą prostą, co jednak od niej nie może zwolnić. Wymaga to może dość żmudnej analizy przyjętych i odrzuconych przez przedsiębiorstwa zamówień. Wymagać to może także przeprowadzenia ankiety, przynajmniej wśród głównych odbiorców produkcji przedsiębiorstw eksperymentujących, w celu wyjaśnienia czy rzeczywiście nie napotyka się na trudności w otrzymywaniu potrzebnych wyrobów, a jeśli się napotyka — to jakie i jakimi przyczynami wywołane. Aby mieć możliwość pełną ocenę funkcjonowania eksperymentu, nie można także nie wyjaśnić, jak kształtuje się w tych przedsiębiorstwach cały kompleks problemów związanych ze społeczną dyscypliną pracy, zainteresowaniem pracą, jakością pracy i produkcji, poziomem nadzoru ze strony mistrzów i innych pracowników służb technicznych. To samo dotyczy kompleksu spraw związanych z postępowaniem technicznym, długotrwałością cyklu i ilością nowych uruchomień, poziomem nowoczesności produkcyjnych wyrobów, udziałem produkcji wyrobów grupy A w ogólnej produkcji przedsiębiorstwa itp. Wyjaśnienia wymaga także sprawa kształtowania się produkcji eksportowej w przedsiębiorstwach eksperymentujących. Nie wszystko oczywiście może być samodzielnie rozwiązane przez przedsiębiorstwa eksperymentujące. Związane są one bowiem z innymi przedsiębiorstwami, co nie może nie rzutować w jakiejś mierze na ich pracę.

*

Pełna analiza funkcjonowania eksperymentu powinna na pewno objąć także inne problemy — nie jest celem tego artykułu ich wyliczanie. Chodzi jednak o to, aby analiza objąć te problemy, które stanowią istotę założeń eksperymentu i obiektywnie ocenić, na ile się one sprawdziły, na ile wykazały swą skuteczność w działaniu. Chodzi także o to, aby tą analizą, cierpliwą i ciągłą, zajmowali się pracownicy przedsiębiorstw eksperymentujących oraz służby ekonomiczne zjednoczeń, w których skład wchodzi te przedsiębiorstwa. Wydaje się, że celowe byłoby także, aby do analizy i oceny działania eksperymentu włączyli się odpowiedni katedry wyższych uczelni ekonomicznych. Eksperymentujące przedsiębiorstwa stanowią bogate źródło dla badań naukowych, stwarzają możliwości konfrontacji szeregu założeń teoretycznych z praktyką dnia codziennego. Jeżeli analiza i ocena działania eksperymentu przestanie być sprawą nielicznej grupy ludzi, a stanie się przedmiotem troski i pracy wielu specjalistów, zarówno pracujących w przedsiębiorstwach, jak i w zjednoczeniach oraz pracowników nauki — to można mieć nadzieję, że będzie ona wszechstronna, pełna i obiektywna. Jest to ważne z punktu widzenia procesu doskonalenia metod planowania i zarządzania przemysłem. Proces ten bowiem wymaga stałego poszukiwania nowych form i metod gospodarowania. Eksperyment w przemyśle maszynowym idzie niewątpliwie po drodze tych poszukiwań.

E K S P E R Y M E N T Y

wymagają analizy

KAROL KRAJSKI

Wymaga także wyjaśnienia szeregu problemów dotyczących stosowania i funkcjonowania miernika efektywności wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, który jest stosunkiem osiągniętej przez przedsiębiorstwo obniżki kosztów (lub wzrostu zysku w wyniku obniżki kosztów) do zmian wielkości zaangażowanych środków trwałych i obrotowych. Trudność polega na ustaleniu obniżki kosztów produkcji nieporównywalnej, tzn. wyrobów, których nie wytwarzano w ubiegłym roku. Zasady eksperymentu przewidują, że obniżkę kosztów takich wyrobów mierzy się w stosunku do kosztu przewidzianego w ostatecznej wersji kalkulacji wstępnej. Wyjaśnienia wymaga, czy wspomniana zasada nie wywołuje w przedsiębiorstwach tendencji do „za wyższania” kosztów w ostatecznej wersji kalkulacji wstępnej a tym samym do uzyskiwania niezasłużonej większej obniżki kosztów.

Należy stwierdzić, że istniejące dotychczas informacje o funkcjonowaniu eksperymentu i oceny wyników przedsiębiorstw eksperymentujących nie dają podstaw do udzielenia jednoznacznej, czy też pełnej odpowiedzi na temat wartości proponowanego systemu. Nie ulega wątpliwości, że taka ocena nie jest sprawą prostą. Należy także przypomnieć, że spośród 13 przedsiębiorstw przemysłu maszynowego, które w 1965 roku pracowały na zasadach eksperymentu, tylko jedno z nich pracowało na tych zasadach pełne 2 lata kalendarzowe. Przedsiębiorstwem tym są Zakłady Wytwarzania Przyrządów Pomiarowych „Era” im. J. Krasińskiego w Warszawie. 10 przedsiębiorstw pracowało przez 1 pełny rok kalendarzowy, a 2 przedsiębiorstwa — od połowy 1965 roku. Jest to zbyt krótki okres, aby można było jednoznacznie i w pełni ocenić skuteczność założonego w eksperymencie systemu gospodarowania, chociaż jest rzeczą jasną, że niektóre elementy eksperymentu dadzą się ocenić w krótszym okresie, a dla innych wymagany jest okres nie krótszy niż 4-5 lat. Nie oznacza to oczywiście, że analizę należy rozpocząć dopiero po upływie takiego czasu. Aby mieć pełną ocenę wyników, należy analizę prowadzić bieżąco, obiektywnie, starając się wyjaśnić różne aspekty i mechanizmy działania eksperymentu oraz dążąc do uzyskania odpowiedzi na szereg istotnych pytań z nimi związanych.

Wydaje się, że należałoby przede wszystkim ocenić funkcjonowanie wprowadzonych przez eksperyment mierników produkcji i ekonomicznych wyników działalności przedsiębiorstwa. Niedośkonale miernika produkcji globalnej dla celów planowania i kontroli kształtowania się zatrudnienia i funduszu płac jest powszechnie znana. Wskaźnik produkcji globalnej, do którego należy wielkość zatrudnienia i funduszu płac, powoduje ucieczkę przedsiębiorstwa od produkcji pracochłonnej w kierunku powiększenia produkcji materiałnej, pcha przedsiębiorstwo do rozszerzenia zakresu kooperacji nie znajdującego ekonomicznego i technicznego uzasadnienia. Aby usunąć niedogodności i antybodźce, związane ze stosowaniem wskaźnika produkcji globalnej do pomiaru wielkości zatrudnienia i funduszu płac — wprowadzono w przedsiębiorstwach eksperymentujących miernik wyrażony w pracochłonności technologicznej. Sądzić należy, że po wprowadzeniu tego miernika, znikają istotne przeszkody w podejmowaniu przez przedsiębiorstwo produkcji pracochłonnej. Istnieje jednak szereg problemów niewyjaśnionych, a związanych ściśle z działaniem i stosowaniem miernika wyrażonego w pracochłonności technologicznej w przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego. Od wielkości produkcji mierzonej w pracochłonności technologicznej zależy wielkość zatrudnienia, a przede wszystkim funduszu płac. Wymaga zbadania czy sytuacja taka nie zachęca przedsiębiorstwa do nadmiernego powiększania pracochłonności, a tym samym otrzymywania większych środków na płace. Nie wiadomo także czy nie działa dodatkowo w tym kierunku zachęty w eksperymencie mechanizm oszczędności funduszu płac. Mechanizm ten polega na tym, że jeżeli przedsiębiorstwo (które obliczyło w oparciu o wskaźnik dyrektywny wielkość potrzebnego

Wymaga także wyjaśnienia szeregu problemów dotyczących stosowania i funkcjonowania miernika efektywności wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, który jest stosunkiem osiągniętej przez przedsiębiorstwo obniżki kosztów (lub wzrostu zysku w wyniku obniżki kosztów) do zmian wielkości zaangażowanych środków trwałych i obrotowych. Trudność polega na ustaleniu obniżki kosztów produkcji nieporównywalnej, tzn. wyrobów, których nie wytwarzano w ubiegłym roku. Zasady eksperymentu przewidują, że obniżkę kosztów takich wyrobów mierzy się w stosunku do kosztu przewidzianego w ostatecznej wersji kalkulacji wstępnej. Wyjaśnienia wymaga, czy wspomniana zasada nie wywołuje w przedsiębiorstwach tendencji do „za wyższania” kosztów w ostatecznej wersji kalkulacji wstępnej a tym samym do uzyskiwania niezasłużonej większej obniżki kosztów.

Nie wszystko jest także jasne w działaniu tego elementu miernika, jakim jest zmiana wielkości zaangażowanych środków trwałych i obrotowych. Zmianę tej wielkości można uzyskać przez wstrzymanie się od inwestycji, co może być niekorzystne dla gospodarki narodowej, gdyż prowadzi do dekapitalizacji majątku trwałego. Może to jednak przynieść korzyści przedsiębiorstwu. Istnieją wszelkie możliwości uzyskania korzystnej dla przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej zmiany wielkości zaangażowanych środków trwałych, inwestując w taki sposób, żeby przyrost obniżki ko-

się przedsiębiorstwa. Jest to jednak niekorzystne, gdyż zmniejszenie zapasów (poprawiając wskaźnik efektywności działalności przedsiębiorstwa w danym roku) utrudnia normalną pracę w następnym okresie. W jakiej mierze może to być także związane z metodą planowania ograniczonego okresu jednego roku?

Nie jest także w pełni wyjaśniona sprawa wpływu, jaki wywiera zmiana wielkości środków trwałych i zmiana wielkości środków obrotowych na kształtowanie się przyjętego w eksperymencie wskaźnika efektywności. Wydaje się, że zmiana wielkości środków obrotowych oddziałuje silniej na wielkość wskaźnika efektywności, niż zmiana wielkości środków trwałych. Silniejsze oddziaływanie zmiany wielkości środków obrotowych było główną (ale nie jedyną) przyczyną faktu, że udział kierownictwa (a w szczególności dyrektorów) niektórych przedsiębiorstw eksperymentujących w osiągniętych w 1965 r. zysku mogły być nadmiernie i niezasłuzenie wysoki. Należy przypomnieć, że załoga partycypuje w zysku (dodatkový udział) w wielkości zależnej od poprawy efektywności. Udział zaś kierownictwa w zysku z tego tytułu oblicza się w odpowiedzi na relacji do wielkości osiągniętej przez załogę. W przedsiębiorstwach, które mają dopiero w 1966 roku rozpocząć pracę na zasadach eksperymentu, zamierza się wprowadzić inną formułę miernika efektywności działalności gospodarczej, od którego zależy udział załogi i kierownictwa

Wymaga także wyjaśnienia szeregu problemów dotyczących stosowania i funkcjonowania miernika efektywności wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, który jest stosunkiem osiągniętej przez przedsiębiorstwo obniżki kosztów (lub wzrostu zysku w wyniku obniżki kosztów) do zmian wielkości zaangażowanych środków trwałych i obrotowych. Trudność polega na ustaleniu obniżki kosztów produkcji nieporównywalnej, tzn. wyrobów, których nie wytwarzano w ubiegłym roku. Zasady eksperymentu przewidują, że obniżkę kosztów takich wyrobów mierzy się w stosunku do kosztu przewidzianego w ostatecznej wersji kalkulacji wstępnej. Wyjaśnienia wymaga, czy wspomniana zasada nie wywołuje w przedsiębiorstwach tendencji do „za wyższania” kosztów w ostatecznej wersji kalkulacji wstępnej a tym samym do uzyskiwania niezasłużonej większej obniżki kosztów.

Lekarze przemysłowi

Na książkę pod tym tytułem składa się 31 prac (z 76 nadesłanych), które wpłynęły na konkurs dla lekarzy przemysłowych ogłoszony w 1962 r. przez Zakład Socjologii Pracy Instytutu Filozofii i Socjologii PAN oraz redakcję tygodnika „Służba Zdrowia”.)

Pamiętnikarstwo w ogóle, a w tym także pamiętniki ludzi pracy mają u nas ustaloną renomę i tradycję. Powszechnie wymieniana jest opracowanie dokumentów osobistych chłopów polskich dokonane przez F. Znanieckiego i W. I. Thomasa, które zebrano w konkursie ogłoszonym w 1913 r. Z okresu międzywojennego znane są pamiętniki bezrobotnych, chłopów, emigrantów oraz konkurs na opis życia młodzieży wiejskiej opracowany przez J. Chałasińskiego (Młode pokolenie chłopów), który niejako został powtórzony w Polsce Ludowej i przyniósł rekordową ilość odpowiedzi. „Lekarze przemysłowi” są już czwartą pamiętnikarską pozycją pracowników służby zdrowia, z których jedna ukazała się przed wojną.

Co decyduje o dużym uznaniu i poczytności opracowań pamiętnikarskich? Wchodzi tu zapewne w grę wartości literackie i poznawcze. Ale przecież nie wszystkie tego typu dokumenty mogą się wykazać takimi walorami w większej skali, gdyż autorzy nie zawsze są obdarzeni talentem literackim i nie zawsze też ich pozycja w społeczeństwie, zawód pozwalają im obserwować i opisywać sprawy uznane za ważne czy powszechnie ciekawe. A jednak każda rzetelnie podana obserwacja rzeczywistości zyskuje uznanie. Rozstrzyga tu chyba nigdy w pełni nie zaspokojony głód wiedzy o rzeczywistości, w której żyją ludzie. Rzeczywistość, która nigdy

nie daje się zaobserwować we wszystkich przejawach oraz wyjaśnić z różnego punktu widzenia. Dlatego opisy, opinie czy przeżycia różnych ludzi cieszą się takim zainteresowaniem. Mają one także walor naukowy, chociaż zdaniem co do tego są podzielone. Opowiadają o metodach wysuwają zarzut, że dokumenty osobiste mają charakter subiektywny i deformują obraz rzeczywistości.

Redaktorzy omawianej książki stwierdzają we „wstępie”, że „różne materiały źródłowe i metody służą różnym celom; ze względu też na cel, jakimi służą, przedstawiają różną wartość. Wartość dokumentów osobistych nie polega na ich statystycznej reprezentatywności, choć mogą one być — i nie raz bywały — reprezentatywne na swój sposób. (...) Główną wartość dokumentów osobistych polega na tym, że są one produktem autentycznym, powstającym w sposób samorzutny...”, co obrazują cytując uwiłkowanie w złożone spłoty życia, i przedstawiają nie jakiś moment z jego życia, ale całokształt losu.

Niewątpliwie, opinie wypowiediane przez lekarzy przemysłowych i poczynione przez nich obserwacje są — tak to nazwiemy — obciążone indywidualnie i profesjonalnie. Poruszane przez nich sprawy inaczej ujęliby dyrektorzy, inżynierowie czy ekonomiści pracujący w tych samych środowiskach. Ale pomimo to nikt nie stwierdzi, że oceny lekarzy na temat stosunków w zakładach pracy są zbędne. Właśnie konfrontacja opinii poczynionych z różnych punktów widzenia pozwala dotrzeć do istoty rzeczy, a zdanie lekarza pozwala uzupełnić obraz sytuacji opracowywany innymi metodami.

Jest oczywiste, że głównym wątkiem przewijającym się w pamiętnikach lekarzy przemysłowych — uczestników konkursu jest ochrona zdrowia pracowników. Zaś dążenie do usprawniania przemysłowej służby zdrowia jest zasadniczym motywem, dla którego lekarze zamienili słuchawkę na pióro. Z lektury książki nie wynika jakoby wzór osobowy doktora Judyndy był już przebrzmiały. Wzór ten jest wprawdzie zmierzwiowany. Sylwetka lekarza przemysłowego, która wylania się z pamiętników, nie jest cierpiennicza ani kraci-cowo prometejska.

Autorzy pamiętników realistycznie oceniają siebie i swe środowisko pracy. Piszą sporo o swej niełatwej sytuacji materialnej i nagminnej wieloletowości, która ich niemal upokarza, a w pewnych środowiskach dezawuuje ich pracę; dają interesujące opisy zagadnień produkcyjnych i stosunków społecznych, które świadczą o gruntownej znajomości rzeczy; opisują kampanie i metody, przy pomocy jakich osiągają swe medyczne cele itd.

Alle przy tym wszystkim nie są tylko poprawni i pozostający w zgodzie z formalnymi obowiązkami. Z kart pamiętników lekarzy przemysłowych raz po raz przebiega — nieraz kamuflowany — głęboki humanizm, troska, zrozumienie i solidarność z ludźmi przemysłu, którzy poddani są ich opiece. Jest to postawa, która nie pozwala im się (dla świętego spokoju) godzić z praktykami zagrażającymi zdrowiu pracowników. Odpowiednie pod względem zdrowotnym warunki pracy mogą być osiągnięte przez skoordynowany wysiłek pionu produkcyjnego, społecznego i medycznego. Lekarze nonkonformistyczni są istotnym elementem dla zapewnienia współdziałania i aktywności wszystkich ogniw, ośrodków przeciwstawiania się opinio: „my tu plan gonimy, a pan doktor, że...”, co niewytlumaczalne.

Jak wspominaliśmy, opisywana książka jest cenna przede wszystkim z medyczno-socjologicznego punktu widzenia. Dorobek, który przyniósł konkurs lekarzy przemys-

słowych pod tym właśnie kątem opracowywują w swoich rozprawach (włączonych do książki): prof. dr Brunon Nowakowski — „Społeczne aspekty ochrony zdrowia w przemysle”; doc. dr Magdalena Sokolowska — „Zdrowie jako wyznacznik społecznej funkcji przedsiębiorstwa socjalistycznego”; doc. dr Adam Sarapata — „O pozycji lekarza przemysłowego”. Łącznie z tymi rozprawami książka dostarcza sporego wiedzy z dziedziny organizacji i historii przemysłowej służby zdrowia w Polsce Ludowej.

Książka może być interesująca dla każdego. Co może w niej znaleźć użytkownik dobierający lekturę przedstawicieli środowiska ekonomicznego?

Funkcje zawodowe i społeczne autorów pamiętników oraz ich bezpośrednie usytuowanie w produkcji sprawiają, że ich prace są również przydatne dla ekonomistów. Rozwój przemysłu, przemian społecznych obserwowane i ocenione przez lekarzy stanowią niezbędne ogniwo w poznaniu historii gospodarczej minionego dwudziestolecia. Budowa Nowej Huty, walka o 100 mln ton węgla w roku z okresu szesnastki, praca w nowych i starych zakładach pracy lokalizowanych w ośrodkach uprzemysłowionych i rolniczych, stosunki pracy itd. — wszystko to przedstawione przez lekarzy pozwala lepiej ocenić i zrozumieć trud włożony w rozwój naszej gospodarki, a także wyliczyć wiele cennych wniosków natury organizacyjno-ekonomicznej. Technik, ekonomista, zwłaszcza zajmujący się podziałami ekonomicznymi, organizator produkcji, działacz społeczny w przedsiębiorstwie znajdują w tej książce wiedzę i inspirację do pracy.

Z.M.

1) Zakład Narodowy im. Ossolińskich 1962. Redaktorzy: Brunon Nowakowski, Magdalena Sokolowska, Adam Sarapata.

Bodźce ekonomiczne postępu technicznego zmian w systemie planowania

DOKONCZENIE ZE STR. 1

spodarki narodowej jako całości. Wydaje się rzeczą niewątpliwą, że z tego punktu widzenia planowa gospodarka socjalistyczna stwarza szereg istotnych przesłanek sprzyjających postępowi technicznemu w stopniu znacznie większym, niż gospodarka kapitalistyczna. Następujące czynniki powinny tu być, zdaniem autora, wzięte pod uwagę jako uzasadnienie powyższej tezy:

1. Ogólny cel działalności gospodarczej w socjalizmie (zaspokajanie potrzeb społecznych) rodzi nieograniczone zainteresowanie możliwością najbardziej efektywnymi metodami wytwarzania i produktami. W szczególności znikają charakterystyczne dla prywatnych monopolów tendencje do przeciwdziałania postępowi w tych dziedzinach podnoszenia walorów użytkowych produktu, które ograniczają chłonność rynku (trwałego wyrobu).

2. Rachunek ekonomiczny na skalę gospodarki narodowej pozwala (przynajmniej potencjalnie) w pełni uwzględnić tzw. korzyści zewnętrzne. Możliwość dostosowania efektywnego popytu globalnego sprawia, że wzrost zależy od rozmiarów rozporządzalnych czynników produkcji i ich efektywności, co ma istotne znaczenie dla „skłonności do postępu technicznego”.

3. Planowa gospodarka socjalistyczna operuje szerokim horyzontem czasowym, co umożliwia uwzględnienie tych kierunków postępu technicznego, które przyniosą efekty stosunkowo w dłuższym okresie.

4. Społeczna własność środków produkcji stwarza podstawę dla szerokiego rozpowszechnienia postępowych metod wytwarzania. Obowiązuje zasada pełnego udostępniania informacji technicznej bądź bezpośrednio w stosunkach między przedsiębiorstwami, bądź za pośrednictwem odpowiednich instytucji i organizacji. Likwidacja tajemnicy produkcyjnej i handlowej jest istotnym czynnikiem rozszerzania zakresu procesów innowacyjnych.

5. Istnieje możliwość planowania rozwoju nauki i postępu technicznego. Jest to szczególnie istotne z punktu widzenia koncentracji wysiłku na wybranych kierunkach. Tkwi tu pewne niebezpieczeństwo niedoceniania innych kierunków, osłabienia niezbędnej skądinąd spontaniczności rozwoju nauki — ale przy wystrzeganiu się jednostronności (odpowiednie proporcje nakładów i rozdziału kadru między badania podstawowe i stosowane, ogólnoteoretyczne i ukierunkowane itp.), korzyści wynikające z planowania nauki i postępu technicznego można osiągnąć przy minimalnych skutkach ujemnych.

6. W dziedzinie oświaty i kształcenia kadru gospodarka socjalistyczna wolna jest od ograniczeń, wynikających z prywatno-gospodarczych tendencji do uznawania za efektywne tylko tych nakładów, które dają rezultaty bezpośrednio dla danego podmiotu gospodarującego (to samo dotyczy zresztą punktu 5). Jeśli uwzględnić, że nacisk na szerokie udostępnienie oświaty wynika także ze społecznych celów ustroju socjalistycznego — pozytywny wpływ tego czynnika na postęp techniczny staje się zupełnie widoczny.

Wymienione wyżej okoliczności wydają się wskazywać, że jeśli chodzi o szereg bodźców ekonomicznych jako całości gospodarki, bynajmniej nie musi odgrywać roli niezbędnego motoru postępu technicznego. W gospodarce planowej, abstrahując od czynników zewnętrznych, rola konkurencji, wymuszającej postęp pod groźbą unicestwienia (może to zresztą być nawet fikcyjny postęp, byle dawał efekty rynkowe) — zastąpiona zostaje przez pozytywny bodziec realizacji celów gospodarowania. Przymus konkurencji odgrywa rolę w związku ze stosunkami gospodarczymi z zagranicą; zwłaszcza dla kraju pozostających w tyle za szczytowymi osiągnięciami światowej techniki i organizacji ma to pozytywne znaczenie.

Jeśli więc zastosować do gospodarki socjalistycznej termin „monopol społeczny”, to trzeba stwierdzić, że — przynajmniej jeśli chodzi o bodźce postępu technicznego — nie powoduje on tych negatywnych skutków, które właściwie są monopolom prywatnym. Czasami uważa się, iż monopol społeczny rodzi tendencje do hamowania postępu technicznego w zakresie wprowadzania nowych wyrobów konsumpcyjnych; a priori tezy takiej nie można uznać za słuszną, gdyż opisana sytuacja może być wyrażona nie brakiem bodźców do wprowadzania nowych wyrobów, lecz wyrazem świadomego wyboru (np. na rzecz akumulacji), jeśli wprowadzenie nowych produktów łączy się z dodatkowymi nakładami, zwłaszcza inwestycyjnymi lub obciąża bilans płatniczy (na ogół napęty w bardzo dynamicznej gospodarce).

Pewien element konserwatyzmu tkwi zapewne w samej technice planowania (wyższy stopień niepewności związany z nowymi technikami i produktami stwarza z tego punktu widzenia trudności), ale nie jest to na ogół moment decydujący.

W sumie patrząc na problem od strony makroekonomicznej, dla gospodarki socjalistycznej charakterystyczna jest tendencja do pełnego wykorzystania postępu technicznego. Tam, gdzie makroekonomiczny punkt widzenia znajduje bezpośredni wyraz, nie ma anty-bodźców postępu technicznego. Dotyczy to w szczególności podstawowych inwestycji, finansowanych ze środków centralnych. Doświadczenie wskazuje, że przy wnoszeniu nowych obiektów, przy generalnej modernizacji, dąży się do wyboru rozwiązań o możliwie wysokim poziomie technicznym.

Z tego punktu widzenia proces inwestycyjny jest głównym nośnikiem postępu technicznego. Czynnikiem ograniczającym może być zasób informacji, kwalifikacje konstrukcyjne i technologiczne, rozmiary rozporządzalnych środków itp., nie zaś słabość bodźców. Występuje tu raczej odwrotne niebezpieczeństwo — technokratycznego zafascynowania postępem technicznym, bez dostatecznego uwzględnienia realnych możliwości (nawadzi to nie raz do strat, jeśli przyjmujemy się nie do próby wypróbowania rozwiązań), a co najważniejsze — bez dostatecznie zróżnicowanego podejścia ekonomicznego. Jasne bowiem, że rozwiązania optymalne ekonomicznie nie pokrywają się zawsze z najwyższym poziomem techniki. Stosunkowo rozwinięte metody rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji pozwalają teoretycznie dokonywać racjonalnego wyboru techniki optymalnej ekonomicznie. Metody te nie zawsze są jednak w zadowalający sposób wdrażane do praktyki, przede wszystkim jeśli chodzi o rzeczywiste, obiektywne porównywanie alternatywnych wariantów technicznych realizacji danego zadania ekonomicznego.

Problem bodźców postępu technicznego występuje natomiast z całą ostrością w stosunku do niższych ogniw systemu gospodarczego. (Autor nie posługuje się tu terminem „wykonawcze ognia”, gdyż kwestia nie sprowadza się wyłącznie do wykonania planu, lecz ma również znaczenie dla samej budowy planu). Chodzi o bodźce postępu technicznego w czynnych obiektach (łącznie z wprowadzaniem nowych wyrobów) oraz w stosunku do tego odcinka działalności inwestycyjnej (na mniejszą skalę), który realizowany jest przez same przedsiębiorstwa. Jest rzeczą jasną, że sprzyjające względnie nie niesprzyjające warunki dla postępu technicznego bezpośrednio w przedsiębiorstwach mają istotne znaczenie dla całości zagadnienia, gdyż poziom techniczny wyrobów, będących środkami produkcji rzutuje na możliwości postępu technicznego przez inwestycje centralne (poza importem urządzeń).

Nic więc dziwnego, że centralny szczebel wywiera na niższe ognia silną presję w kierunku możliwości pełnego stosowania postępu technicznego w metodach wytwarzania, a przede wszystkim podnoszenia walorów użytkowych wyrobów. Presja ta występuje zarówno w specjalnych rozdziałach planu poświęconych postępowi technicznemu jak i — co najważniejsze — w „normalnych” rozdziałach produkcyjno-ekonomicznych gdzie normatywne współczynniki techniczne antycypują wprowadzenie nowych metod wytwarzania i nowych produktów.

Czy jednak presja ta jest skuteczna? W odpowiedzi na to pytanie tkwi sedno sprawy.

Skuteczność presji wywieranej przez plan centralny na niższe ognia zależy w poważnej mierze od możliwości uzgodnienia interesu ogólnospołecznego z interesami wyodrębnionych organizacji gospodarczych i z interesami indywidualnymi (pracowników, gospodarstw domowych).

Gdyby założyć, że nie występują żadne autonomiczne (wyodrębnione) interesy, a więc że interes ogólnospołeczny traktowany jest bezpośrednio jako interes danej organizacji gospodarczej i interes osobisty, cała kwestia sprowadzałaby się do odpowiedniego systemu informacji. W jakimś stopniu poczucie generalnej zgodności tych interesów realnie istnieje i występuje — obok ambicji zawodowych itp. — jako bezpośredni motyw działania, m.in. w dziedzinie postępu technicznego.

Jednak z ogólnie znanych powodów, których nie ma potrzeby tu rozwijać, bazowanie na zasadniczej zgodności interesów osobistych i społecznych nie wystarcza i wymaga uzupełnienia przez bezpośrednie powiązanie z wkładem danej organizacji gospodarczej i danej jednostki do rezultatów osiągniętych przez społeczeństwo. Wobec tego, każdy system planowej gospodarki socjalistycznej (niezależnie od stopnia jego centralizacji) musi uruchomić zespół ocen tego wkładu i powiązać z oceną odpowiednio bodźce natury materialnej i moralnej. Z tego wynika szereg istotnych konsekwencji, które prześledzimy stopniowo,

idąc — zgodnie z naszym doświadczeniem — od rozwiązań bardziej do mniej scentralizowanych.

W warunkach odpowiadających tzw. modelowi centralistycznemu (pełna dyrektywność planu na wszystkich szczeblach, przy rynkowych formach dystrybucji dóbr konsumpcyjnych i siły roboczej), presja szczebla centralnego w zakresie możliwości pełnego wykorzystania postępu technicznego znajduje wyraz: w dyrektywnych współczynnikach technicznych; w dyrektywnym planie postępu technicznego (tzw. plan przedsięwzięć organizacyjno-technicznych); w dyrektywnym planie asortymentowym mającym zapewnić wprowadzenie do produkcji nowych wzgl. nowoczesnych wyrobów).

Presja wywierana przez dyrektywne plany może mieć bardzo duże znaczenie dla realizacji postulowanego postępu technicznego pod warunkiem, że szczebel wyższy dysponuje: 1) samodzielnymi źródłami informacji w procesie budowy planu; 2) środkami zapewniającymi realizację (przez wszystkich sprawnych instrumentami kontroli ilościowej i jakościowej). Warunki te mogą być całkowicie spełnione tylko w odniesieniu do stosunkowo nieznacznej liczby wyspecjalizowanych zagadnień. W większości przypadków szczebel wyższy polegać musi w takiej czy innej mierze na informacjach płynących z dołu; te zaś informacje mogą ulegać skróceniu w wyniku stosowanego systemu ocen.

Ocenę oparte o wykonanie zadań planowych rodzą na niższych szczeblach zrozumiałe (i wielokrotnie opisywane) tendencje do uzyskania łatwiejszych do realizacji dyrektyw. Jeśli w praktyce stan ten jest trudny do przezwyciężenia nawet w odniesieniu do wskaźników produkcyjnych (w których jest wiele elementów powtarzalnych), to tym trudniejsza jest to w odniesieniu do planu postępu technicznego. Stąd wieloletnie „nietrafności” zadań w tej dziedzinie; z jednej strony, nie uwzględniających rzeczywistych możliwości, z drugiej — nadmiernie napiętych (w przypadkach, kiedy korekta odgórna idzie zbyt głęboko).

Z tym łączy się jeszcze jedno istotne zagadnienie. Oparcie oceny działalności niższych ogniw (zwłaszcza przedsiębiorstw) o porównanie z wskaźnikami planu jest znacznie bardziej realne w odniesieniu do zadań krótkookre-

sowych niż do długookresowych. Stąd wynika m.in. dominacja planów operacyjnych nad planami perspektywnymi w wysoko scentralizowanym systemie zarządzania. Prowadzi to niejednokrotnie do konfliktu między szerokim horyzontem czasowym niezbędnym z punktu widzenia postępu technicznego a nadspodziewanie ograniczonym horyzontem czasowym przedsiębiorstw. Znajduje to wyraz nie tylko w motywacjach kierownictwa przedsiębiorstw, lecz również szeregowych pracowników: po pierwsze dlatego, że są oni w pewnej mierze zainteresowani wynikami przedsiębiorstw jako całości (według skali ocen stosowanej przez szczebel centralny) i po drugie dlatego, że są zainteresowani utrzymaniem istniejących norm, stawek itp., przyjmowanych do obliczenia plac podstawowych.

Element konserwatyzmu związany z systemem oceny na podstawie wskaźników planu odgrywa tym większą rolę, im bardziej decyzje szczebla centralnego zależą od informacji płynących z niższych ogniw. Stąd prawdopodobieństwo przecięcia w centralnych dyrektywach tych możliwości postępu technicznego, które wiążą się ze stosunkowo drobnymi (w każdym poszczególnym przypadku) usprawnieniami, a które w sumie mogą składać się na istotne rezerwy rozwoju.

Z drugiej strony, w przypadkach, kiedy inicjatywa z dołu występuje (aparta na motywach bezpośrednich korzyści lub identyfikacji interesu społecznego z interesem osobistym), system wysokiej centralizacji zarządzania może nie zabezpieczać środków niezbędných dla realizacji tej inicjatywy. Jeśli przedsiębiorstwo nie ma w swojej bezpośredniej dyspozycji jakichś środków finansowych (z odpowiednim zabezpieczeniem w strukturze rzeczowej), realizacja oddolnych inicjatyw w zakresie postępu technicznego wymaga często uciążliwych zabiegów o akceptację. Dopiero uznanie zasadności takiej inicjatywy i włączenie jej do planu przez szczebel wyższy otwiera możliwości realizacji.

Wreszcie, system oceny wyników działalności na podstawie porównania z dyrektywnym planem, przy równoczesnej dominacji planów operacyjnych, może powstrzymać przedsięwzięcia przed poświęceniem części sił i środków na cele postępu technicznego także ze względu na obawę, iż uzyskane efekty zostaną „skonsumo-

wane” przez następne plany operacyjne w drodze odpowiedniego podniesienia zadań. Tu tkwi m.in. zjawisko silnego nacisku przedsiębiorstw na dotacje inwestycyjne ze źródeł centralnych (a więc na środki nie obciążające rachunku przedsiębiorstw).

Jednym z instrumentów przeciwdziałania opisanym zjawiskom jest tworzenie na wyższych szczeblach zarządzania wyodrębnionych funduszy postępu technicznego, z których mogą być pokrywane koszty przedsięwzięć o długim okresie „dojrzewania”, straty powstałe w wyniku przedsięwzięć nieudanych ale wstępnie uzasadniających ryzyko itp. Fundusz postępu technicznego spełnia bez wątpienia pewną rolę pozytywną. Niemniej jednak jest to rola dość ograniczona, gdyż tworzone jest (a przynajmniej był) w oderwaniu od wyników ekonomicznych przedsiębiorstw, a uruchamiany dopiero na podstawie akceptacji odpowiednich wyższych szczebli oraz może być źródłem pokrycia kosztów względnie strat bezpośrednio związanych z przedsięwzięciami innowacyjnymi, natomiast nie może pokrywać specyficznych kosztów i strat (z punktu widzenia przedsiębiorstwa), wynikających z trudniejszych warunków realizacji biejących zadań planu. To zaś, jak widać z poprzednich rozważań, stanowi jeden z największych anty-bodźców postępu technicznego na niższych szczeblach.

Wszystko to nie oznacza, rzecz jasna, że presja planu centralnego w kierunku wykorzystania możliwości postępu technicznego w przedsiębiorstwach, organizacjach branżowych itp. jest w ogóle nieskuteczna. Doświadczenia dowodzą, że byłoby to wniosek błędny. Jest natomiast faktem, że presja ta napotyka niemałe przeszkody, wynikające w wielu przypadkach z założeń, które składają się na pojęcie centralistycznego modelu gospodarki planowej. Stąd m. in. charakterystyczna dla pewnego okresu rozwoju krajów socjalistycznych nierównomierność postępu technicznego: wielkie osiągnięcia na priorytetowych odcinkach — przy pozostawaniu w tyle innych. W miarę przechodzenia na wyższe szczeble rozwoju problem przewyższania tej słabości nabiera coraz większego znaczenia.

Jak z tego punktu widzenia ocenić zarysowujące się wreszcie per-

spektywy zmian systemu zarządzania w kierunku centralizacji i uruchomienia regulowanego mechanizmu rynkowego?

Podstawowe kierunki dyskusji w Polsce i w innych krajach socjalistycznych są na tyle znane, że pojęcie takie, jak „decentralizacja”, „regulowany mechanizm rynkowy” itp. mogą chyba być używane bez obawy wywołania istotnych nieporozumień. W szczególności chodzi o całkowitą jasność co do tego, że postulaty decentralizacji nie oznaczają bynajmniej tendencji do naruszania zasady centralnego planowania, lecz zmierzają do realizacji tej zasady przy pomocy innej, w opinii wielu ekonomistów — bardziej efektywnej — struktury instytucjonalnej (decentralizacja w ramach centralnie podejmowanych decyzji makroekonomicznych). To samo dotyczy mechanizmu rynkowego, który powinien być w tym kontekście rozumiany nie jako przeciwstawienie planu, lecz jako instrument planu.

Decentralizacja i wykorzystanie regulowanego mechanizmu rynkowego mają przyczynić się do wzmocnienia bodźców postępu technicznego w przedsiębiorstwach uspołecznionych przez:

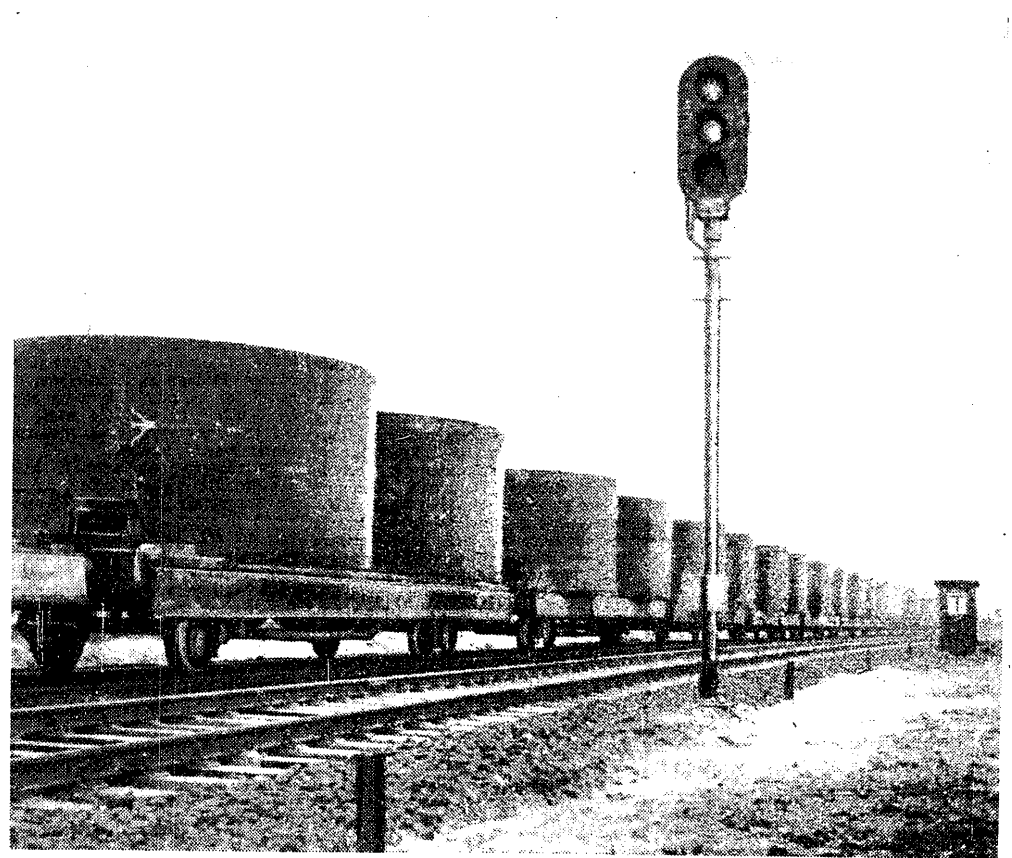
1. wzrost zainteresowania finansowymi wskaźnikami działalności (rentowności), co powinno w większym niż dzisiaj stopniu wyczuć przedsiębiorstwa na zagrożenie obniżki kosztów i zwiększenia sprzedaży, a tym samym — przy ograniczeniu dyrektyw fizycznych — otworzyć możliwości substytucji czynników produkcji, elastycznie dostosowywać strukturę produkcji do struktury popytu etc.,

2. powiązanie systemów premiovych (wraz z partycypacją załóg w zyskach w formie tzw. funduszy zakładowego) z wynikami finansowymi,

3. powiązanie z wynikami finansowymi pewnego zakresu inwestycji własnych (samofinansowanie). Zasadniczo formy takiego powiązania (w postaci istniejącego dzisiaj tzw. funduszu rozwoju i funduszy rezerwowych) miałyby być rozwinięte w stopniu dostatecznym do tego, by obok bodźców działających przez dochody osobiste działały także bodźce zainteresowania rozwojem danej organizacji;

4. włączenie w orbitę rachunku ekonomicznego przedsiębiorstw środków inwestycyjnych ze źródeł centralnych (rozszerzenie form kredytowych, oprocentowanie), co m. in. powinno wpłynąć na pełniejsze wykorzystywanie rezerw po-

PLAN resortowy czy kompleksowy



DOKONCZENIE ZE STR. 1

Wybrany wariant ma pewne zalety: Polska produkuje i potrafi wytwarzać wagony, natomiast ratowna ofensywa modernizacyjna wymaga i zwiększonego importu i wprowadzania nowej produkcji i ogromnych prac projektowych, konstrukcyjnych itd. Wariant modernizacyjny niesie też w sobie ryzyko ewentualnych opóźnień w za-

pewnieniu zdolności przewozowych i lokalnych zakłóceń wynikłych stąd, że o ile nowe kupiony wagon może szybko dotrzeć wszędzie, o tyle modernizacja szlaków i przeładunków następować może tylko stopniowo, nie od razu pokrywając całą mapę kraju.

Wariant modernizacyjny ma wszakże i kuszące zalety. Przede wszystkim współzrębność i wiele bardziej z ogólną polityką gospo-

darczą protegującą nowoczesność, mechanizację. Jego obranie spowodowałoby korzystne przemiany w strukturze wytwórczej przemysłu pracującego na rzecz kolei: zamiast wagonów towarowych — automatyka, maszyny matematyczne i skomplikowane urządzenia przeładunkowe. Wariant ten dźwigając polskie szlaki kolejowe z technicznego zacofania niósłby również dobrodziejstwa dla samego procesu obie-

gu surowców, maszyn, materiałów, plodów rolnych i towarów. Dla rytmu życia gospodarczego kraju nie jest bowiem ważne tylko to, by istniały środki dla przemysłowego ładunku z miejsca na miejsce. Niebagatelne znaczenie ma i to w jakim tempie to się dokona i jakim kosztem.

Ale właśnie kalkulacja kosztów jest niewiadomą. Uniemożliwia to wyrażenie, zdecydowanie opowiadanie się za wariantem modernizacyjnym, a przeciwko zaspokajaniu potrzeb przewozowych głównie w drodze zwiększania ilości taboru. Nie istnieje odpowiedni rachunek ekonomiczny. Nie wiadomo co się bardziej opłaca: przeznaczenie środków na stałe ilościowe zwiększenie taboru czy na modernizację szlaków i przeładunku. Bez takiej wiedzy wszelkie decyzje muszą być ułomne.

Oczywiście cały problem zaprezentowany tu został w znacznym uproszczeniu. Kupno taboru nie jest prostym przeciwieństwem modernizacji. W inwestowaniu w wagony i lokomotywy zawiera się bowiem dążność do zmodernizowania samego taboru, co właśnie przyspiesza cyrkulację dóbr przewożonych. Nakłady inwestycyjne na rzecz innych, niż kupno taboru celów, skupione być mają na przedsięwzięciach modernizacyjnych. Np. sieć kolejowa nie będzie rozbudowywana, ale skrócona o kilkaset kilometrów (zadania kolei przejmie tu PKS) natomiast udział trakcji elektrycznej w przewozach towarowych wzrośnie z 23,9 proc. przewozów dziś aż do 70 proc. w 1970 roku. Znaczący poprawie ulegną różne ekonomiczne wskaźniki pracy kolei. Np. średni czas obrotu wagonu kolejowego (od załadunku do póżniejszego załadunku) skrócony będzie o około 10 godzin, tj. przeszło 10 proc. a przeciętny ciężar pociągu wzrośnie o 80 do 85 ton. Przewozy skupione zostaną w znacznie większej liczbie na szlakach najlepiej wyposażonych technicznie, czyli ekonomiczniejszych, zaś sterowaniem komunikacji kolejowej około r. 1967 zawiadą nowocześnie metody dystrybucyjne. Oddanie honoru wszystkim tym przedsięwzięciom nie czyni wszakże bezasadnym kluczowego pytania: czy rzeczywiście większość środków inwestycyjnych kolei po-

a kierunki i zarządzania

stepu, leżących w zasięgu własnych możliwości przedsiębiorstwa.

Wylczone wyżej niektóre kierunki wzmocnienia bodźców postępu technicznego przez decentralizację i szersze wykorzystanie mechanizmu rynkowego wskazują zarazem na możliwość ujawnienia się pewnych niebezpieczeństw z interesującego nas punktu widzenia. Co najmniej dwie grupy problemów muszą tu być wzięte pod uwagę:

1^o — ograniczenie (a w niektórych przypadkach nawet likwidacja) dyrektywnych wskaźników produkcji, wydajności pracy, kosztów etc. może prowadzić do osłabienia oddziaływania presji w kierunku postępu w metodach wytwarzania i walorach użytkowych produktu — bez zastąpienia tej presji dostatecznie silnym długofalowym interesem własnym. W szczególności nadal horyzont czasowy przedsiębiorstwa może być nie dość szeroki, by przeważać interes krótkookresowy załóg i kierownictwa.

2^o — przesunięcie dyspozycji pewną częścią środków społecznych na niższe szczeble może grozić rozproszaniem działań, a także niedostatecznym uwzględnianiem preferencji społecznych.

Obie te grupy zagadnień są istotne, nawet przy niezbędnym założeniu, że podstawowa masa środków inwestycyjnych — zwłaszcza przeznaczonych na duże nowe obiekty i pełną modernizację — będzie alokowana przez szczebel centralny.

Możliwości przeciwdziałania wspomnianym niebezpieczeństwom widzi się w następujących elementach projektowanych zmian instytucjonalnych:

1^o — operowanie co najmniej kilkuletnimi normatywnymi działaniami przedsiębiorstw, co ma pozwolić na takie ustabilizowanie warunków, by zlikwidować lub poważnie zmniejszyć obawę przed niemożliwością fruktyfikacji bardziej długofalowych wysiłków;

2^o — nadanie szeregu funkcji przedsiębiorstwa tak zwanemu zjednoczeniu, które z jednostki o charakterze głównie administracyjnym ma być przekształcone w jednostkę typu ekonomicznego (sojuszniczą korporację, trust). Pozwoli to na rozszerzenie horyzontu działania (pełniejsze rozważanie potrzeb, ujęcie możliwości prowadzenia długofalowej polityki technicznej itp.), a także stopnia

koncentracji środków — w porównaniu z sytuacją, w której rozszerzenie autonomii dotyczyłoby jedynie przedsiębiorstw.

Jest rzeczą jasną, że wprowadzenie w życie przedstawionego tu kierunku przemian instytucjonalnych wymaga stworzenia istotnych warunków zewnętrznych dla przedsiębiorstw i zjednoczeń. Chodzi tu w szczególności o aktywne i wielostronne stosowanie pośrednich środków oddziaływania na decyzje niższych szczebli — drogą odpowiedniej polityki cen, polityki podatkowej, kredytowej etc. Istotnym zagadnieniem jest w szczególności możliwość powiązania niezbędnego stopnia gęstości cen z równie niezbędnym utrzymaniem ich parametrycznego charakteru dla przedsiębiorstw i zjednoczeń w celu przeciwdziałania quasi-monopolistycznemu zachowaniu. Z problemem, wykraczającym poza plan, jest zmiana o charakterze instytucjonalnym wymieniać należy likwidację wciąż jeszcze szeroko występującej sytuacji „rynku sprzedawcy” i zwiększenie w ten sposób siły rynkowego oddziaływania odbiorcy na producenta.

Problem uwidocznił się w tytule przedstawiony został w tym opracowaniu jedynie w szkicowej formie. Jedno wydaje się jednak niewątpliwie: problem, który stoi przed Polską — a chyba także przed innymi krajami socjalistycznymi — polega nie na tym, by stworzyć bodźce postępu technicznego i warunki jego realizacji, lecz na tym, by nie tracąc tych walorów, które z punktu widzenia postępu technicznego reprezentuje gospodarka uspołeczniona i centralnie planowana, uruchomić zarazem w pełni dotąd niewykorzystywane źródła inicjatywy płynącej z dołu. Trudno oczekiwać idealnego rozwiązania, ale wydaje się, że zarysowujące się obecnie kierunki dają dużą szansę, zarówno jeśli chodzi o bezpośrednie efekty gospodarcze, jak też jako jeden z elementów długofalowej perspektywy wykształcenia pełnego poczucia więzi interesu społecznego i osobistego, co stanowi w końcu przesłankę dojrzałego społeczeństwa socjalistycznego.

WŁODZIMIERZ BRUS

winna zostać przeznaczona na zakup w pięcioletni okres 39 tysięcy wagonów towarowych w sytuacji, kiedy tylko 2,5 proc. dóbr za lub wydatkowanych na torach ogólnoladunkowych przeładunku się mechanicznie (w komunikacji samochodowej) wskaźnik jest podobnie mizerny — 5 proc.? Niestety resort występując o dodatkowe, idące w setki milionów złotych środki na modernizację rozrządu, szlaków i przeładunku nie mógł przedstawić pełnej, kompetentnej kalkulacji jakiego to da oszczędności w zakupie taboru i jakie przyniesie korzyści pośrednie związane z ograniczeniem produkcji mniej rentownych rodzajów wagonów. Resort nie potrafił sformułować swych postulatów jako warian tu wymiennego, innego sposobu wydania tych samych pieniędzy.

Kwestia, którą nazwiemy tu umownie „problem 39 tysięcy wagonów” — zdaje się być dyskusyjna również w innym, niż wariant modernizacyjny aspekt. Arytmetyczność kalendarza przewozów sprawia, że kolej musi dysponować w ciągu trzech kwartałów znaczną rezerwą wagonów, aby sprostać potrzebom IV kwartału. Plan przewiduje — jak wspomnieliśmy — utworzenie (około r. 1970) takiej rezerwy, tyle, że została ona maksymalnie oszczędnie zakrojona.

Stanowi to rezultat przekonania, że zawsze lepiej jest, kiedy wagon czeka na towar, niż towar na wagon, że to jest bardziej opłacalne. Pogląd ten przeważał jako myślowa podstawa w konstrukcji planu w związku z istnieniem praktycznych, wielce dramatycznych napięć i kłopotów w każdym jesiennie-zimowym sezonie przewozowym, a nie w rezultacie przeprowadzonego rachunku. Wiadomo co to się dzieje, kiedy grozi, iż kartofle zamarzają na bocznicach, węgiel nie zostanie dowieziony do miast, a tej czy owej fabryce zgoda zagrozi unieruchomienie produkcji, jeśli kolej nie odbierze towarów, których nie ma już gdzie magazynować. Wszystko to tworzy beznamiętny dramatyczny niemal perturbacji i coroczną sytuację frontową, na co naturalna reakcja jest pragnienie unicestwienia tych napięć poprzez dostarczenie odpowiedniej rezerwy wagonów, której brak stanowi główny objaw jesiennie-zimowego dramatu przewozowego.

Ale idąc w ślad za tym decyzyjnym o przeznaczeniu wielkich środków na zakup wagonów nie opiera się na rachunek ekonomiczny. Nie wie my np. czy opłaca się w okresie szczytu ograniczać pewne przewozy, tj. czy straty stąd powstałe (np. nie-

dostarczanie budulca) są większe, niż koszt zamrożenia środków w nieczynnych przez trzy kwartały wagonach — czy mniejsze? Czy opłaca się, żeby w zakładach pracy, mających stosowne zaplecze magazynowe powstawały ponadnormatywne zapasy, czy bardziej się opłaca mieć tyle wagonów, żeby je móc bez kłopotu podstawić? I wreszcie co się bardziej opłaca: zwiększenie liczby wagonów czy budowa magazynów? Ponieważ nie istnieją miarodajne odpowiedzi na te pytania, wsparte na stosownych obliczeniach — cała koncepcja rozwoju transportu i inwestowania w środki przewozowe jest z tego punktu widzenia niejako grą w ciemno.

Mimo braku wiedzy nawet o tym, co jest tańsze — budowa magazynów, czy produkcja wagonów — wydaje się, że należałoby podjąć o wiele śmielsze, od dotychczas czynionych kroki dla zminimalizowania jesiennie-zimowego nasilenia przewozów. I to przyjmując, że kolej zrobiła i robi co może. Reszta należy do innych dziedzin gospodarki.

Prawdopodobnie magazyn często będzie tańszy. Wymaga więc rozważenia koncepcji przemieszczenia części środków przeznaczonych w 5-lecie na zakup wagonów na rzecz budownictwa magazynowego, pożądanego zresztą również z przyczyn pozatransportowych. Można też przypuścić, że jesiennie-zimowy obrót płodami rolnymi jest nieuzasadnieniem nadmiernym. Możliwość przesunięcia przewozów w tej dziedzinie na schyłek zimy i wiosnę zależna jest nie tylko od budowy przez spółdzielczość i resort skupu magazynów. Wystarczy zarzucić zwyczaj pospiesznego skupiania płodów zaraz po zbiorach. Godna rozważenia jest też koncepcja dokonywania skupu przez lotne ekipy na miejscu, w gospodarstwach chłopskich i zobowiązywanie gospodarzy do (odpłatnego) oczywistej magazynowania u siebie płodów przy jednoczesnym ustalaniu terminu dostawy dogodnego z magazynowo-transportowego punktu widzenia.

Producenci domagają się od kolei jak najszybszego odbierania towarów niezależnie od tego, czy jest to okres kiedy kolej ma rezerwę mocy przewozowej, czy szczyt przewozowy, niezależnie też od swoich możliwości magazynowania oraz od tego na ile dla odbiorców pilne są dostawy danych towarów. Fabryki bronią się przed ponadnormatywnym stanem zasobów, obciążając ich wyniki ekonomiczne. Kolej uważa, że straty gospodarcze wynikają ze stanów ponadnormatyw-

DZIŚ chcemy zaprezentować co ciekawsze — naszym zdaniem — publikacje „Samorządu Robotniczego” Nr 3 (111) 1966 r. Zaczniemy od tytułowej — rzecz można — pozycji, traktującej o pracy samorządu robotniczego.

*

Pomimo że ostatnie lata przyniosły wiele zmian na lepsze w stylu pracy samorządów robotniczych — pisze ZDZISŁAW KOWALCZYK w artykule „O samorządzie bez różowych okularów” — niemniej jednak, ten „bezsprzeczny dorobek i namacalne osiągnięcia nie mogą nam przesłonić całego szeregu niedociągnięć i braków w pracy samorządowej”. A braków tych notuje się sporo i niejednokrotnie samorządy nie wykorzystują przysługujących im uprawnień, nie korzystają z przekazanych im instrumentów oddziaływania. Sporo do zrobienia ma samorząd w „walce o poprawę jakości produkcji i o wzrost produkcji na eksport”. Tu rady robotnicze „powinny w pełni wykorzystywać dźwignie zainteresowania ma-

A te, które już pracują, muszą udowodnić, że „są nie po prostu dobre — a najlepsze” — jak to określiła jedna z kobiet.

Nie sposób zreferować tu — choćby skrótem — wszystkich problemów poruszonych w tym nadzwyczaj interesującym artykule. Zwróćmy uwagę na istotny — naszym zdaniem — moment, na ocenę stosunku do pracy kobiet.

„Ocena tej pracy ze strony ich mężów i ogółu społeczeństwa odgrywa szczególną rolę. Nie tylko wyznacza sytuację kobiet w pracy, ale ich własny stosunek do pracy. Występuje w tym zakresie duże zróżnicowanie. Można wyróżnić takie typy opinii:

1. kobiety - matki nie powinny pracować zawodowo;
2. kobiety muszą pracować ze względów zarobkowych;
3. kobiety powinny pracować, bo to rozszerza ich horyzonty myślowe i podnosi ich pozycję społeczną;
4. kobiety posiadające wysokie kwalifikacje powinny pracować;

Na łamach „SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO” Nr 3/1966

O SAMORZĄDZIE, PRACY KOBIECI I MASZYNACH MATEMATYCZNYCH

terialnego, jakie stwarzają obowiązujące systemy plac, funduszy premiiowych i nowe zasady podziału funduszu zakładowego. Ponadto należy dążyć do tego, aby „KSR-y” wprowadziły kryterium jakości do wewnętrznych regulaminów premii oraz nagród z funduszu zakładowego. Istotne znaczenie ma w tej sprawie „prawidłowy podział istniejących funduszy... eliminowanie wszelkich wypadków przyznawania premii i nagród osobom, które nie wniosły żadnego wkładu...”

Innym środkiem walki o wykonanie określonych zadań są niewątpliwie narady wytwórcze, będące podstawową formą działania rady robotniczej. Wydaje się, że mimo wielkiego znaczenia tych narad, rady robotnicze niektórych zakładów zbyt mało uwagi poświęcają zarówno ich organizowaniu, jak i właściwemu wykorzystaniu wniosków.”

Następnie autor zwraca uwagę, że „należałoby się zastanowić także nad potrzebą podjęcia szerokiej wymiany doświadczeń pomiędzy samorządami robotniczymi różnych przedsiębiorstw, celem rozszerzenia i popularyzowania efektów i wyników własnych oraz przeniesienia do siebie osiągnięć kolegów z bratniego zakładu”.

Ostatecznie konkluduje: „musimy sobie zdawać sprawę, że o ostatecznym powodzeniu i realizacji zmian w systemie planowania i zarządzania naszą gospodarką, o wykonaniu zamierzeń, dla których te zmiany są wprowadzane, zdecydować — człowiek. Dlatego też — obok dopuszczenia do głosu w szerszym niż dotąd zakresie praw ekonomicznych — trzeba rozbudzać inicjatywę mas, podnosząc w dalszym ciągu świadomość ludzi, kształcąc ich i wychowując, ucząc ekonomicznego myślenia, uwzględniając indywidualne reakcje na bodźce ekonomiczne”.

*

O „Pracy kobiet” pisze JOLANTA KULPIŃSKA. Problem pracy zawodowej kobiet ciągle jest przedmiotem rozlicznych kontrowersji, dysput pomiędzy socjologami, działaczami gospodarczymi i społecznymi. Dla snobów stanowi przedmiot sporów kawiarnianych i jest przedmiotem sporów samych... kobiet.

5. kobiety powinny pracować, o ile to nie przeszkadza w realizacji ich roli w rodzinie.

Można zaobserwować daleko idące zróżnicowanie opinii w zależności od środowiska społecznego. W środowiskach inteligentnych zdają się przeważać opinie pozytywne, w szczególności 4 i 5. Wśród robotników-metalowców w Warszawie przeważały opinie 1 i 2. Podobnie wśród śląskich górników, natomiast łódzcy włókiennicy wyrażali najczęściej opinie typu 5 i 2. Niewątpliwie wiąże się to z przyzwyczajaniem — w przemyśle włókienniczym od początku jego istnienia przeważały kobiety, w Łodzi jest najwyższy stopień zatrudnienia kobiet. Na Śląsku natomiast kobieta-zona górnik nie pracowała i ten wzór ciągle obowiązuje.”

Jakie by nie były opinie środowisk, mężów, ojców, ostatecznie „konkluzja nie może brzmieć — niech kobiety wrócą do domu, na to nie pozwala nasza epoka”. I nie tylko — na to nie pozwala świadome społeczeństwo. Rzecz tylko idzie o to, aby tym kobietom, które pracują — jeśli już nie tworzyć sprzyjających warunków do pracy — to choćby nie rzucać im kłód pod nogi. A jeśli tak się stanie, to — uważa byli panowie świata!

*

Automatyczne przetwarzanie danych, sterowanie procesami produkcji przy pomocy maszyn matematycznych itp. — to nie tylko krzyk mody technicznej — to konieczność ekonomiczna na etapie intensywnego rozwoju gospodarki. Komisja Rozwoju Techniki KW PZPR zorganizowała pod koniec ub. r. naradę warszawskich ośrodków elektronicznej techniki obliczeniowej, a „Samorząd Robotniczy” zamieścił z niej co ciekawsze wypowiedzi. Chcemy je tu zasygnalizować. O „Sprawie rozwoju techniki obliczeniowej” mówił Eugeniusz Zadziński, Mieczysław Warmus pytał „Kiedy ustalimy prawidłową politykę?...w tej dziedzinie, a Jerzy Wyrzykowski stwierdził, że „Do nowej techniki trzeba się przygotować”.

T.Z.

zasadniczych trudności poprzez zakup wagonów — nie wykazuje w pełni.

*

Plan przewiduje, że przewozy pasażerskie kolejami wzrosną o około 24 proc., tj. z 948 mln pasażerów w r. 1965 do 1180 milionów w r. 1970. Warunki podróżowania kolejami nieustannie się poprawiają. W pięcioletnie przybędzie około 1300 nowych wagonów pasażerskich, a licząc z miejscami siedzącymi w jednostkach pociągowych przystosowanych do przewozu dwu tysięcy wagonów. Ale około 1800 wagonów osobowych wycofanych zostanie w tym czasie z eksploatacji i jest to mało, ponieważ nie znikną ze szlaków wagony o konstrukcji drewnianej, nie mające prawa obywatelstwa w nowoczesnym kolejnictwie. Zważywszy więc, że przystosowanie tylko 400 wagonów przy wzroście liczby pasażerów o blisko jedną czwartą — wróżyć można, że warunki podróżowania raczej się pogorszą niż poprawią. Tempo jazdy zresztą również minimalnie tylko wzrośnie (z 40,3 do 42,5 km/godz. oczywiście jest to średnia przebiegu tzw. handlowego tj. liczonego z czasem postojów na stacjach).

Owo ograniczenie środków na poprawę warunków podróży jest wynikiem świadomego i godnego poklasku wyboru. Najtrudniejsza w zakresie przejazdów pasażerskich sytuacja panuje w PKS-ach i obecnie pięciolatka ma być czasem poprawy na tym odcinku. Przybędzie w pięcioletni 11 tys. nowych autobusów, rozwinie się nowe linie, zwiększy tempo jazdy i częstotliwość kursów. Ponieważ w ciągu pięciu lat nie można nadrobić wszystkich zaniedbań, racjonalnym jest wydanie skupienia środków w jednej dziedzinie, aby plan gospodarczy jakąś potrzebę wyraźnie zaspokajał, jakiegoś zaniedbania nadrobił.

Inaczej wszakże mają się rzeczy, jeśli spojrzeć na nie z punktu widzenia nie wewnątrzresortowego, ale ogólnogospodarczego. Około 2/3 przewozów pasażerskich kolei — to codzienne dojazdy do pracy. Wskaźnik ten jest od dłuższego czasu dość ustabilizowany. Przez to usługi kolei i PKS w zakresie przewozów ludzi mają bardziej charakter usług na rzecz gospodarki, niż usług na rzecz ludzi, zaspokajających ich socjalną potrzebę przemieszczania się z miejsca na miejsce.

Jak wiadomo, polski rynek pracy charakteryzują znaczne dysproporcje podaży i popytu siły roboczej.

W jednych regionach jest deficyt rąk do pracy, w innych nadwyżki i brak miejsc pracy. Dysproporcje te, niepożądane z socjalnych i ekonomicznych względów niwelować można trojako: poprzez migrację ludzi z terenów o deficycie miejsc pracy do miast o deficycie siły roboczej, poprzez deaglomerację przemysłu i poprzez taką rozbudowę szybkiej komunikacji, aby można było tam gdzie jest to realne, dowozić ludzi do pracy. Deglomeracja nie przybierze w tej pięcioletniej większych rozmiarów. Osiedlanie się imigrantów w centrach przemysłowych jest z rozmysłem hamowane lub reglamentowane z uwagi na trudności mieszkaniowe i inne. Pozostaje więc rozwiązanie nie najlepsze, nie wszędzie stosowne, ale z całą pewnością najtańsze — wzrost dojazdów do pracy na dys-tansach socjalnie dopuszczalnych.

Ale ograniczenie liczby szlaków kolejowych i tempa przyrostu taboru służącego przewożeniu osób nie świadczy o tym, by plan pięcioletni resortu komunikacji odpowiedzialny świadomie zamierzał zwiększenia na tej drodze sposobu złożeń dysproporcji na rynku pracy. Brak w nim również szerszego zamysłu tworzenia linii kolejowych lub autobusowych specjalnie dla umożliwienia podjęcia eksploatacji siły roboczej z pewnych regionów — rezerwuarów, których ludność nie ma dziś możliwości dojeżdżania do pracy. Wydaje się więc słuszne, aby plan resortu, nim stanie się częścią ogólnonarodowego planu gospodarczego — zweryfikowany był i z tego punktu widzenia, ściślej skorelowany z mapą rynku pracy.

*

Obecna pięciolatka będzie w komunikacji dużym krokiem naprzód wobec poprzedniej. Ale plan obraca się w ciemnościach, wśród hipotez.

Ścisłe odpowiedzi na postawione w tym wywodzie pytania wymagają jednak dokonania rachunków ekonomicznych tak wielotorowych, dogłębnych i skomplikowanych, że nie wiadomo, czy starczyłoby pięciu lat bieżącego obecnie planu na ich zakończenie. A planować trzeba już teraz, niemniej już teraz trzeba też myśleć o przeprowadzaniu takich rachunków.

JAN REM

ORZECZNICTWO

SKUTKI OPÓŹNIONEGO ODEBRANIA Z MAGAZYNU SPRZEDAWCY NABYTEGO TOWARU

Zakłady Przemysłu Jedwabniczego N dostarczyły Centrali Eksportowo-Importowej X w uzgodnionych danych tkaniny przeznaczone na eksport z tym, że wobec określonych trudności magazynowych Centrali tkaniny te nie zostały przewiezione do magazynu Centrali, lecz po upływie umownych terminów dostawy Zakłady Przemysłu Jedwabniczego wezwwały nabywcę do z a d y s p o n o w a n i a t o w a r e m, co Centrala uczyniła jednak ze znacznym opóźnieniem w stosunku do terminów dostawy, ustalonych w zamówieniach.

Z tej przyczyny Zakłady Przemysłu Jedwabniczego obciążły Centralę karami umownymi za zwłokę w odbiorze w wysokości 1578 692,32 zł i o tę sumę wystąpiły przeciwko Centrali na drogę postępowania arbitrażowego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa w Łodzi rozstrzygnęła sprawę w Łodzi roszczenie Zakładów Przemysłu Jedwabniczego o d a l a i i a, a natomiast Główna Komisja Arbitrażowa na skutek odwołania Zakładów część roszczenia, jako sprekludowaną — odrzuciła, co do reszty zaś — z a s a d z i l a o d s k a d o w a n i e u m o w n e, — po odpowiednim jego obniżeniu — w wysokości 200 000 zł.

Od tej właśnie zasadzonej części roszczenia, Minister Handlu Zagranicznym wniosł re w i z j ę n a d z w y c z a j n a.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę p o n o w n i e (w składzie rewizyjnym), orzeczeniem z dnia 18 czerwca 1965 r. nr BO-2680/65 poprzednie swe stanowisko zmieniła, wypowiadając pogląd prawny:

Jeżeli przedsiębiorstwo handlu zagranicznego za dostarczony mu towar z a p l a c i l o, a l e g o n i e o d e b r a l o, p o z o s t a w i a j a c n a p o d s t a w i e p o r o z u m i e n i a s t r o n w m a g a z y n i e s p r e d a w c y, w ó w c z a s n i e j e s t o b o w i a z a n e z a p l a c i t y k a r u m o w n y c h z z w ł o k e w o d b i o r z e, a n a t o m i a s t p o w i n n o u i s c i ć k o s z t y p r z e c h o w a n i a t o w a r u w w y s o k o ś c i o p l a t y, j a k a n a l e ż a ł a b y s i ę p r z e d s i ę b i o r c t w u p r o w a d z a c e m u d o s k l a d o w y.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła m. in.:

„Jak wynika ze złożonego do akt (...) pisma pozwanej Centrali (...) skierowanego do Zjednoczenia Przemysłu Tkanin Jedwabnych i Dekoracyjnych, pozwana Centrala w piśmie tym oświadczyła, iż wyraża zgodę „na odbiór i fakturowanie” tkanin zamówionych na III kwartał 1963 r. z tym, że „tkanina będzie zatrzymana w Zakładzie i spływ jej następować będzie po każdorazowym odwołaniu towaru przez Bazę Centrali”. Powodowe Zakłady nie kwestionują faktu doręczenia im tego pisma. Co do zawartego w tym piśmie i wskazanego wyżej oświadczenia pozwanej Centrali powodowe Zakłady nie zgłosiły żadnych zastrzeżeń, a sporne tkaniny po kontroli „Polcarga”, jakkolwiek pozostawały w magazynach powodowych Zakładów, zostały zafakturowane pozwanej Centrali i należność została zapłacona, które to okoliczności są niesporne (...). Ponadto powodowe Zakłady w późniejszych pismach (...) wyraźnie wskazywały, informującą pozwana Centralę o upływie terminu odbioru zamówionych tkanin, że po tym terminie składowanie towaru w magazynie powodów odbywa się na koszt tej Centrali.

W świetle powyższego przyjąć należy — co słusznie podnosi re w i z j a n a d z w y c z a j n a — że między stronami nastąpiło porozumienie co do pozostawienia w magazynach sprzedawcy po upływie terminu dostawy tkanin zamówionych na III kwartał 1963 r. po ich skontrolowaniu przez „Polcarga”, zafakturowaniu i zaplaceniu należności przez pozwana Centralę.

Skończyły sporne tkaniny po ich zafakturowaniu były składowane w magazynach powodów na mocy tego porozumienia stron, to należało — wbrew temu co przyjął GKA w zaskarżonym rewizji orzeczeniu — uznać za nieuzasadnione stanowisko powodów, że strona pozwana doprowadziła do zwłoki w odbiorze towaru i że w związku z tym zobowiązana jest zapłacić odszkodowanie umowne przewidziane w § 37 ust. 2 lit. b ogólnych warunków dostaw towarów przeznaczonych na eksport (Monitor Polski z 1959 r. nr 92, poz. 494; zm. Monitor Polski z 1963 r. nr 34, poz. 171). Wobec zawarcia przez strony — jak ustalono wyżej — umowy o składowanie spornych tkanin w magazynach powodów, nie przysługuje powodowi roszczenie o zapłatę odszkodowania umownego za zwłokę w odbiorze towaru, lecz jedynie roszczenie o zwrot kosztów przechowania towaru (...).

Zaznacza się, że sprawę przechowywania we własnych pomieszczeniach sprzedawcy przykrotożanego na eksport towaru (...) reguluje postanowienie § 6 ust. 3 powołanych w o. w. d. towarów przeznaczonych na eksport. Zgodnie z tym przepisem sprzedawca w takim przypadku może żądać zwrotu kosztów.

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 15 (760) — 10.IV.1966 r.

Dyrektor musi być działaczem

Rozmawiamy z Zastępcą Dyrektora Ekonomicznego Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego — JERZYM ZIELIŃSKIM.

T.Z.: Jakie czynniki determinowały w przeszłości — Pana zdaniem — pozycję dyrektora przedsiębiorstwa w Polsce? To raz, a po drugie — czy w świetle przeprowadzanych obecnie zmian w zarządzaniu przedsiębiorstwem i zjednoczeniem — można mówić o faktycznie zmieniającej się roli i pozycji dyrektora oraz co utrudnia i ułatwia przekształcenie jego samodzielnej pozycji?

J.Z.: Zaczęło się od tematu, pozornie nie związanego z postawionym przez pana pytaniem. Prowadziłem półtoraroczną batalię o zafiksowanie zasad eksperymentu w naszym zjednoczeniu. Zasady eksperymentu uzyskały wreszcie najwyższy placet. W myśl tych zasad — jako jedyne zjednoczenie w kraju mamy nie limitowany fundusz plac i zatrudnienia. Odtąd niedawno — proszę sobie wyobrazić — zatrudniając dodatkowo 8 (słownie — ośmiu) pracowników (na przeszło 40 tys. zatrudnionych w zjednoczeniu) sam zaasekurowałem się jak tylko mogłem przed podjęciem tej decyzji. Dlaczego? Widzi pan, wprawdzie decyzja taka leży całkowicie w gestii zjednoczenia, zaakceptowana jest w zasadach eksperymentu — ale na zewnątrz dociera głównie informacja nie o sukcesach produkcyjnych, ekonomicznych, ale o wzmroście zatrudnienia, a „kontrafakt” jeszcze się nieprzeżył, że takich posunięć i — w imię trwania eksperymentu — wolano postąpić tak, jak postąpiłem. A nie należało do ludzi zbyt bojaźliwych, „zarzucić” mi się także, że myślę zbyt logicznie. Jednak, przed podjęciem decyzji „wykonałem” tych parę telefonów.

Tu dochodzimy do pierwszej części pytania postawionego przez pana — jakie czynniki determinowały pozycję dyrektora? W moim przekonaniu — brzmieć to może wprawdzie jak truizm, a nawet slogan, jest jednak prawdą wieloletnich moich doświadczeń i obserwacji — tworzyliśmy przez lata klimat, w którym za istotę działania dyrektora zostało uznane wykonywanie poleceń. Mnie uczono, że istotą obowiązku kierownictwa jest rozwiązywanie problemów natury koncepcyjnej i podejmowanie — na ich podstawie — decyzji. Przez lata robiliśmy wszystko — aby odzwierciedlać od tego kierownictwo zakładów. Rezultat jest taki, że dziś pomimo paroletniej już walki z tą postawą — nawet na tych odcinkach, gdzie możemy podejmować decyzje samodzielnie — po prostu uciekamy od niej.

Jeden przykład, który potwierdza moją opinię o niezamierzonym przez zwierzchnika „odzwierciani” kierownictwa od podejmowania samodzielnie decyzji. Istnieje przepis w resorcie przemysłu ciężkiego, w myśl którego każda decyzja dyrektora przedsiębiorstwa o złożeniu zamówień w tzw. sektorze nieuspołecznionym musi być akceptowana przez zjednoczenie. Decyzja takiego dyrektora jest z reguły akceptowana przez jego władzę zwierzchnią, ale odpowiedzialność za nią ciąży już nie na dyrektora, a na zjednoczenie, pomimo że — zawsze w tym konkretnym przypadku — ilość informacji co do słuszności decyzji jest w zjednoczeniu mniejsza niż w przedsiębiorstwie. Tworzy się fikcję odpowiedzialności. Gorzej, tworzy się atmosferę, która przyswaja do odpowiadania jak najdalej od siebie jakiegokolwiek odpowiedzialności za decyzje, atmosferę dla odsuwania od siebie w ogóle jakiegokolwiek decyzji.

W ostatecznym rezultacie — w ciągu tych lat — pozbawiano dyrektorów samodzielności, zrobiono z nich bojowników i strażników wykonywania ogólnych poleceń. Nie przynawano prawa do błędów i ryzyka, wyciągając konsekwencje za każde nienajszczęśliwsze posunięcie, a nie za brak inicjatywy. Doprowadzało to do asekurantstwa myśli i działania.

Rezultaty form i metod działania w tamtych latach, aury tamtego klimatu — owocuje jeszcze i dzisiaj. Zaobserwować można wyraźnie w działalności dyrektorów, że nawet tam, gdzie dano im swobodę decyzji, więcej — gdzie żąda się od nich samodzielnej decyzji — „masowa” ucieczka od jej podejmowania. Dziś jeszcze dyrektor myśli nie ekonomicznie, a administracyjnie — jeśli tak rzecz można określić. Myśli nie jak to zrobić taniej, lepiej, szybciej — a jak, nie poddając się wskazywaniu. Niestety jeszcze dziś wielu dyrektorów ma psychikę asekuranta, a nie działacza gospodarczego. To wada zasadnicza i pomimo że dano już dyrekcyi trochę instrumentów oddziaływania, dano pole do manewru, płaszczyznę, na której można decydować samodzielnie — upłyne jeszcze trochę czasu nim przestawi się prace dyrekcyi na nowe tory, nim przestaną oddziaływać zakorzenione od lat formy i metody działania i myślenia.

T.Z.: Czym według Pana powinien charakteryzować się dyrektor w naszych konkretnych warunkach gospodarczych i przy naszym systemie zarządzania?

J.Z.: W moim przekonaniu, jeśli się stworzy warunki swobody działania dla dyrektora — a do swo-

bodę działania i podejmowania decyzji o jakąś mi chodził mimo znacznego postępu droga jeszcze daleka — dyrektor musi patrzeć koncepcyjnie, działać ekonomicznie — mieć na uwadze dobro przedsiębiorstwa i interes ogólnospołeczny. Słowem, dyrektor musi być twórcą w swoich poczynaniach, a nie tylko wykonawcą poleceń typu administracyjnego. Tyle już zresztą pisało o ogólnych cechach jakimi powinien charakteryzować się dyrektor, że nie ma sensu ich tutaj powtarzać. Nie wolno tylko zapominać o jednym, że w naszych konkretnych warunkach gospodowania i zarządzania, wpływa jeszcze wiele czynników na pozycję i stanowisko dyrektora. Z silami tymi trzeba się liczyć, osiągnąć sztukę dostosowania się do nich, umiejętność manewru w polu decyzji, które one wyznaczają.

Ale spośród wielu cech, które charakteryzować muszą dyrektora — samodzielność myślenia, odwaga podejmowania ryzyka i decyzji, uważać muszę za najistotniejsze. Jeśli w działalności dyrektorskiej przeważa psychika asekuranta — zawsze pozostanie on li tylko urzędnikiem, a dyrektor musi być działaczem gospodarczym. O tym trzeba pamiętać, przez lata zaś tego od dyrektorów nie żądano.

I jeszcze jedno. Nie ma dobrego dyrektora bez talentu współzycia z ludźmi. Powtarzam — talentu. Doświadczenie życiowe nauczy może w jakiś sposób sztuki współzycia z ludźmi — to już wiele. Rezultatem tego jest szacunek u podwładnych i współpracowników — to już dużo. Wydaje mi się jednak, że sam szacunek to dużo ale i mało. Przełożonego powinno się i szanować i... kochać (nie boje się użyć tego słowa). Aby to osiągnąć, w sukces musi położyć talent współzycia. Z tych właśnie racji — dobry dyrektor to zjawisko tak rzadkie, jak dobry prozaik.

T.Z.: Jak przebiegała Pańska kariera nim została uwiedczona obecna pozycja w zjednoczeniu?

J.Z.: Wydaje mi się, że niezbyt ciekawie — strzelaniny i pościgi było mało. Uniwersytet Poznański (Wydział Ekonomiczno-Prawny) kończyłem w czasie wojny na tzw. Tajnym Uniwersytecie Ziemi Zachodniej, a wiele wykładów odbywało się u mnie w mieszkaniu. Z tego okresu satysfakcjonuje mnie jedna rzecz, fakt że będąc studentem II roku byłem już przyjęty przez Taylora do niego na seminarium.

Pracę zawodową zaczynałem w 1945 r. w Centralnym Zarządzie Przemysłu Maszynowego i Elektrotechnicznego w Warszawie, którego twórcą i pierwszym dyrektorem był dr Kręglewski — jedna z wzorcowych właśnie postaci dyrektorskich (przedwojenny dyrektor H. Cegielskiego), zaś jego następcą (również świetny dyrektor) był późniejszy minister dr M. Lesz. Potem poszedłem w świat, pięć lat pracowałem u H. Cegielskiego — nie była szkoła dobrej roboty — byłem dyrektorem administracyjno-finansowym trzykrotnie w przedsiębiorstwie „Centra” w Poznaniu, następnie szefem zaopatrzenia w Centralnym Zarządzie Maszyn i Aparatów Elektrycznych w Warszawie, gdzie znowu, po pewnym okresie czasu, zostałem dyrektorem administracyjno-finansowym. Później „należnikostwo” w Centralnym Zarządzie Zaopatrzenia Przemysłu Maszynowego, dalej — Zjednoczenie Maszyn Ciężkich „Zemak”, gdzie byłem dyrektorem ekonomicznym, a dwa lata temu przeszedłem do Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego. Tu wiele pracy poświęciłem projektowaniu i opracowywaniu wówczas zasadom eksperymentu zarządzania zjednoczeniem.

I jeszcze jedno — dla mnie istotna satysfakcja — osobista nominacja Premiera stałem się członkiem Rady NBP. Jest nas tam czterestna, a współpracę tę uważam za nadzwyczaj interesującą.

T.Z.: Ostatnie już pytanie. Jak Pan ustosunkował się do pomysłu Zakładu Socjologii Pracy Wydziału Filozofii i Socjologii PAN i redakcji „Życia Gospodarczego” na pamiątki „Dyrektora Przedsiębiorstwa”?

J.Z.: Z zadowoleniem, że konkurs został rozpisany, z obawą przed zbyt asekurantkami wypowiedziami. Zaapelować trzeba o szczerze wypowiedzi, odważne sformułowania. Może sam siebie namówię, aby coś napisać. Wydaje mi się jednak, że pomimo moich pewnych obaw, pomysły by były świetne i potrzebne. A wypowiedzi — jakie by nie były — zawsze przyniosą bogaty materiał do uogólnień dla publicysty i działacza gospodarczego, dla dociekających naukowych socjologów. Problem: dyrektor przedsiębiorstwa leżał do tej pory odległym i dobrze się stało, że podjęto myśl konkursu. W walce o pozycję dyrektora, materiały zebrane przez konkurs, przyniesie mogą wiele danych, na podstawie których lepiej niż dotąd będzie można walczyć o słuszną sprawę.

Rozmawiał: TADEUSZ ZAŁSKI

TRUIZMEM jest stwierdzenie, że każde przedsiębiorstwo produkcyjne powinno wiedzieć, ile czego wyprodukowało i gdzie się to podziewa. Przecież chodzi tu o elementarny wymóg prawidłowej gospodarki. A jednak okazuje się, iż u nas wymóg ten nader często jest zaniebdwany.

W poprzednim artykule na ten temat (ZG nr 10/66) pokazywałem jak wielkie rozmiary przybrało w naszych przedsiębiorstwach zaniebdanie podstawowych zasad wewnętrznej ewidencji wyrobów gotowych. Prezentowaliśmy przy tym, jak ów dokumentacyjny balagan sprzątał różnego rodzaju nadużyciom.

I co dalej? Wydałoby się, że chociaż często nie wiadomo, ile czego poszło z produkcji do fabrycznych ma-

wabniczego (w tych ostatnich rozchód niektórych artykułów był wyższy od przychodu nawet o kilkadziesiąt tysięcy metrów). Te „czerwone salda” „likwidowane” dopisując je do ewidencji jako „nadwyżkę magazynową”, nie próbując dojść źródła tego cudownego „rozmnazania”.

REKLAMACJE I ICH SKUTKI

Oczywiście, gdy „pomyłki” w ilości, wartości czy klasyfikacji wysłanych wyrobów zostały zauważone przez odbiorców (choć i oni mogą mieć balagan), a nie były z nimi „uzgodnione” — odbiorcy ci często reklamowali. Ale reklamacje w jednej trzeciej kontrolowanych przedsiębiorstw albo wcale nie były rozpatrywane, albo robiono to z wielomiesięcznym opóźnieniem, albo też uwzględniano je bez badania przyczyn niedoborów i żądań jakichkolwiek wyjaśnień od odpo-

jakiejś elementarnej profilaktyce, zapobiegającej takiemu balaganowi — często w ogóle nie było mowy. A balagan oczywiście sprzątał różnym nadużyciom. Były więc siły żywotnie zainteresowane w utrzymaniu takiej sytuacji. Równocześnie zaś ci, którzy nie mieli nic wspólnego z nadużyciami, czując się „w porządku” często tym bardziej lekceważyli „papierki” i „biurokrację”. W tej sytuacji trudno się tak bardzo dziwić rozmiarom dotychczasowych zaniebdani.

Ale jeszcze trudniej się z nimi pogodzić. Zwłaszcza teraz gdy przystąpiliśmy do racjonalizacji naszego systemu gospodarowania. Gdy samo tylko formalne wykonanie planu ilościowego przestaje już być fetyszem, a chodzi o szeroko pojętą efektywność, możliwą do sprzeczenia tylko przy rzetelnym prowadzeniu ewidencji. Gdy chcemy sięgnąć do samych korzeni różnych niedomagań, a nie tylko zwalczać ich przejawy.

I gdy ujawniono rozmiary ewidencyjnych zaniebdani. Bo chociaż dotychczas zdawaliśmy sobie sprawę z tego, że nie wszystko tu „gra” — nikt chyba nie przypuszczał, jak szerokie i głębokie jest to zjawisko.

CO ROBIĆ?

Wyniki kontroli NIK wywołały duże poruszenie. W wielu przypadkach zdjęto z funkcji różnych pracowników, w niektórych przypadkach spowodowano wszczęcie śledztwa. W wielu zjednoczeniach i resortach odbyły się narady, wysunęto szereg postulatów zmierzających do poprawy istniejącego stanu rzeczy, niektóre resorty opracowały odpowiednie programy działania. Odbija się też specjalna międzyresortowa narada.

Jakie już przyjęto wnioski? Uznano, że wobec niepokojącego nasilenia zaniebdani konieczne jest podjęcie zasadniczych środków zaradczych, zarówno doradczych, jak i długofalowych. Aby jak najszybciej przyczynić się do usuwania elementarnych zaniebdani w dokumentacji i ewidencji, zapewnienia zgodności różnych ewidencji z sobą i ze stanem faktycznym — postanowiono zwiększyć częstotliwość ogólnych kontroli tych spraw oraz częściej wyciągać sankcje służbowe i dyscyplinarne za zaniebdania w tej dziedzinie.

Szczególnie duży nacisk kładziono na przedsięwzięcia długofalowe: podnoszenie kwalifikacji pracowników finansowo-księgowych, mechanizację prac ewidencyjnych, jednolitość systemu ewidencji i sprawozdawczości przy współudziale GUS itd. Obawiam się jednak, że w naszej aktualnej sytuacji kładzenie zbyt dużego nacisku na tego typu dalekosiężne przedsięwzięcia może odwracać uwagę od konieczności jak najszybszej, doradziej poprawy.

Chodzi przecież o to, abyśmy już teraz, nie czekając na jednolity system i elektronowe maszyny liczące, mogli mieć rzetelną ewidencję gospodarczą. Ewidencję pozwalającą stwierdzać co właściwie mamy, czym możemy gospodarować. Bez tego elementarnego wymogu — trudno przecież mówić o podnoszeniu poziomu gospodarki. Tym bardziej, że równocześnie chodzi tu o ewidencję pozwalającą lepiej zabezpieczyć społeczne mienie.

Śmiem wątpić, czy wystarczy tu dodatkowe zarządzania nakazujące wzmocnienie kontroli i sankcje. Nie jestem pewien, czy nie należałoby też pomyśleć np. o jakimś pełniejszym, nie doradczym (od kontroli do kontroli), ale trwałym systemie odpowiedzialności za ewidencję. Aby całe kolektywne kierownictwo przedsiębiorstwa stało odpowiedzialne za pełność i jakość ewidencji tak samo, jak odpowiada już za ilość i jakość produkcji. Jak do tego doprowadzić — to już sprawa do ewentualnej dalszej, bardziej szczegółowej dyskusji.

W każdym bądź razie musimy w końcu zrozumieć to, o czym dawno już wie się w wysoko uprzemysłowionych krajach: że na współczesnym etapie rozwoju gospodarczego ewidencja wcale nie jest mniej ważna np. od technologii.

Ewidencja a rzeczywistość (II)

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

gazynów i co ostatecznie w nim mamy — to w końcu jednak dowiemy się tego przy sprzedaży wyrobów, gdy będą one opuszczać fabrykę. I że tu nie będą już możliwe takie nadużycia. Niestety.

„NA BRAMIE” — NIE LEPIEJ

Niestety — również dokumentacja wydawania i ekspedycji wyrobów gotowych w 41 proc. skontrolowanych przez NIK przedsiębiorstw poważnie szwankowała. I tam znowu niewiele było z niej wiadomo.

Jeśli np. w Gorzowskich Zakładach Wyrobów Papierniczych zlecenia wysyłkowe opiewały na zupełnie inne ilości niż oparte na nich faktury wysyłkowe (przy czym różnice są czasem nawet kilkakrotne), jeśli np. w Zakładach Chemicznych „Gama” dowody wydania z magazynów podają inny towar niż oparte na nich listy przewozowe — to nie wiadomo, co z tymi fantami zrobić. A w wielu przedsiębiorstwach wszystkie te dokumenty często były np. bez podpisów, bez dat, bez podania ilości wydanych wyrobów, pomazane, „poprawiane” i powykrzybowane.

Do tego w większości skontrolowanych przedsiębiorstw stwierdzono brak należytego nadzoru nad ilością wyrobów opuszczających zakład. Przepustki albo były wystawiane byle jak i przez byle kogo, albo w ogóle nie zawierano o nich żadnych danych. Kontrola „na bramie” czasami albo była bardzo powierzchowna, albo zupełnie jej zaniebdywano.

Np. w bolechońskim zakładzie „Stomil” stwierdzono znaczne różnice między ilością wpisaną na dowodach wydania wyrobów a ilością podaną na przepustkach wystawianych w oparciu o te dowody; daty też się nie zgadzały (różnice dochodziły do 2 miesięcy). W szwedzińskiej Centrali Rybnej to samo. A samochody odbiorców wywożące wyroby z katowickich Zakładów Porcelany w ogóle nie były kontrolowane, więc i przepustek zupełnie już nie wystawiano.

WIĘC ILE SPRZEDANO?

Jest jeszcze dalsze ogniwo dokumentacji, które powinno „uchwycić” ilość wyrobów opuszczających zakład — fakturowanie sprzedaży. Ale i tu nie brak było znaczących nieprawidłowości. Stwierdzono liczne przypadki niefakturowania w ogóle wyrobów wysłanych do odbiorcy bądź też fakturowanie ich z kilkumiesięcznym opóźnieniem. Dla odmiany — gdzie indziej wystawiano faktury przed wysłaniem, a nawet przed wyprodukowaniem wyrobów (w celu wykazania w statystykach wyższej wartości sprzedaży). Albo znowu nie zgadzały się daty, ilości, ceny, nie mówiąc już o mnożeniu zwykłych błędów i pomyłek w wyliczeniu, podsumowywaniu itd.

Jako ciekawostkę podajmy fakt, że np. w Cmielowie, gdzie w końcu grudnia 1964 r. zafakturowano niewyprodukowaną jeszcze porcelanę eksportową wartości 1,8 mln zł. — inspektorowi okazano w magazynie porcelanę przeznaczoną dla kraju jako eksportową. W Polskich Zakładach Optycznych wystawiono w grudniu ewidencjonowane w kartotekach i wysłano faktury za wyroby wartości 13 mln zł, wydane dopiero w styczniu. A w szwedzińskiej Centrali Rybnej znaleziono szereg faktur całkowicie już sporządzonych (z dowodami wydania wyrobów, pokwitowaniami odbiorców) i następnie anulowanych, lecz bez egzemplarzy przeznaczonych dla odbiorców (którzy mogli posługiwać się nimi jako dowodami zakupu).

Przy takim porządku w dokumentacji może nawet okazać się, że fabryka... więcej sprzedaje aniżeli produkuje. Tak było w wielu przedsiębiorstwach przemysłu włókienniczego, gdzie ewidencja magazynowa wykazywała... rozchody wyższe od przychodów, czyli tzw. „czerwone salda”.

Stwierdzono je np. w Kaliskiej Fabryce Pluszu i Aksamitu, w Dołnośląskich Zakładach Przemysłu Jedwabniczego w Leśnej, w Łódzkich Zakładach Przemysłu Jedwabniczego „Pierwsza”, w Kaliskich Zakładach Przemysłu Jed-

wiedzialnych za to pracowników. Zaś z tytułu uznanych reklamacji często nie zmniejszano wartości sprzedanej p.odukcji w ewidencji i sprawozdaniach.

Znowu parę przykładów. Odbiorcy krakowskich Zakładów Przemysłu Gumowego reklamowali np. niedobory nie tylko w poszczególnych opakowaniach, ale w ogóle braki całych worków i kartonów wyrobów i nie było wiadomo gdzie to się podziało. Zakłady Mechaniczno-Prześcigowe „Błonie” załatwiali reklamacje w sprawach tysięcy różnych wyrobów bez badania przyczyn, przy czym dział zbytu uznawał reklamacje nawet bez porozumienia z dyrekcją. W Strzegomskich Zakładach Wyrobów Papierowych w zamian za zwrócone wyroby wysyłano do odbiorców partie pobierane bez średnio z oddziałów produkcyjnych, bez ewidencjonowania ich w magazynie, a zwrócone partie księgowano np. jako odpady (za 1/3 ceny zbytu).

Szczególnie dużo takich zwrotów notowano w zakładach przemysłu włókienniczego, przy czym powodem były nader liczne jakościowe różnice dostaw. Zakłady często akceptowały reklamacje odbiorców bez jakiegokolwiek analizy, uznając je na sumy liczone w setkach tysięcy czy nawet milionach złotych. I równocześnie — w części zakładów brakowało dowodów przyjęcia tych materiałów z powrotem do magazynów.

A niezależnie od tego — przy „przeceńnię” tkaninach częstokroć nie zmieniano cen na metkach i szereg pracowników sklepowych skwapliwie z tego korzystał. W tej sytuacji na jedną tylko partię towaru personel mógł sobie „dorobić” — oczywiście kosztem klientów — kilka a nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych.

SZUKAMY PRZYCZYN

Tyle fakty. Tylko niektóre spośród wielu ujawnionych przez NIK, a jednak chyba wystarczających charakterystyką ogrom zaniebdani w naszej ewidencji gospodarczej. Jak więc mogło do tego dojść?

Można by przypuszczać, że powstaniu takiej sytuacji sprzyjała swoista atmosfera niechęci „do papierków”, zrodzona na gruncie często zalewającej nas biurokracji. Ze całkiem zrozumiałą niechęcią do mnożenia rzeczywiście zbędnych, słusznie krytykowanych biurokratycznych czynności — przelano w ogóle na wszelką dokumentację i ewidencję, nawet tę najbardziej potrzebną.

Albo to przecież całkiem różne sprawy. Co innego biurokracja przy załatwianiu różnych drobnych spraw czysto administracyjnych czy porządkowych, a co innego ewidencja wartości rzeczowych. Co innego, „o” przedmiotem obrotu jest sam tylko „papierek”, a co innego, gdy chodzi o materialną produkcję. Już w średniowieczu doskonale zdawano sobie sprawę z potrzeby takiej ewidencji (stara włoska szkoła księgowości) i dziś dla nikogo nie może ulegać wątpliwości, że nie ma ona nic wspólnego z niepotrzebną biurokracją. To po prostu podstawowy wymóg każdej gospodarki, a chyba tym bardziej gospodarki planowej.

Co prawda przy dotychczasowym systemie bodźców niektóre ogniwa naszej administracji gospodarczej mogły nie być specjalnie zainteresowane w rzetelnym prowadzeniu takiej dokumentacji. Gdy fetyszem było formalne wykonanie planu ilościowego — wszystko inne stało się mniej ważne.

W tej sytuacji dyrekcje oraz służba finansowo-księgowa i aparat kontroli wewnętrznej wielu przedsiębiorstw mogły dość długo nie wywiązywać się ze swych obowiązków, gdy chodziło o ewidencję wyrobów gotowych i obrotu nimi. I nie wywiązywały się. Bo przy naszym nadzorze np. nad magazynami i pracą komórek zbytu nie byłoby przecież możliwe, aby różni pracownicy dowolnie manipulowali różnymi zapisami w dokumentach i by potem akceptowano to bez merytorycznego i formalnego sprawdzenia. Najbardziej elementarne wymogi prawidłowej dokumentacji zupełnie lekceważono, i o

Trubuna CZYTELNIKÓW

Deglomeracja „Biura Zbytu Wapna i Gipsu”

Najsłuszniejsza koncepcja czy zasada może wobec braku głębszej, obiektywnej analizy doprowadzić do błędnych i szkodliwych wniosków. „Humanum errare est” — mówi starożytna maksyma. Toteż należy decyzje podejmować po wnikliwej analizie, uwzględniając aspekty i skutki natychmiastowe jak i w najbliższej przyszłości.

Jako przykład błędnej analizy i wniosków, których realizacja — moim zdaniem — musiałaby się odbić ujemnie na życiu gospodarczym, mogę przytoczyć projekt deglomeracji przedsiębiorstwa państwowego „Biuro Zbytu Wapna i Gipsu” z Warszawy do Krakowa.

Przedsiębiorstwo to ma charakter usługowy, a praca jego polega na rozprowadzeniu całej uspołecznionej produkcji wapna we wszystkich jego gatunkach i asortymentach, kamienia wapiennego i gipsu do każdego odbiorcy w kraju i na eksport. Nie jest to praca łatwa, a trudności jej pogłębia defi-

cytowość niektórych asortymentów i konieczność właściwego zaopatrzenia przy wyborze możliwie najkrótszych tras, w odpowiednich wagonach i przy najtańszych taryfach kolejowych. Dzięki właściwemu doborowi personelu, pracującego w tej branży przeważnie po kilkanaście lat, przedsiębiorstwo to wywiązuje się obecnie ze swoich obowiązków ku całkowitemu zadowoleniu nie tylko władz nadzórnych ale również odbiorców i dostawców. Chciałbym tu jeszcze dodać, że przedsiębiorstwo to zatrudnia jedynie 51 pracowników, w tym 39 kobiet i zajmuje część małego lokalu biurowego w starym budownictwie.

Przeprowadzając analizę celem porównania jakie korzyści a jakie straty przyniesie muś projektowana deglomeracja tego przedsiębiorstwa do Krakowa (do której to propozycji notabene władze Krakowa zgłaszają słuszny sprzeciw, gdyż sami w najbliższym czasie projektują przeprowadzić deglomerację) musimy jasno sobie zdać sprawę, że jedyną korzyścią jest opróżnienie kilkupokojowego pomieszczenia biurowego na Pradze, gdy tymczasem straty i koszty związane z deglomeracją są bardzo poważne. I tak koszt deglomeracji przewidywany jest na ok. 900 tys. zł. Na skutek deglomeracji ilość etatów ma być podwyższona z 51 na 56, a fundusz płacy w stosunku rocznym podniesie się z tej racji o 216 tys. zł. Ponadto wobec konieczności załatwiania spraw w Warszawie ilość delegacji służbowych wzrośnie znacznie, podobnie różnów międzymiastowych, nie mówiąc już o zajmowaniu przez delegowanych pokoiów w hotelach, jak wiadomo przepełnionych.

W Krakowie — mimo starań — nie znaleziono dotychczas ani jednego kandydata na pracownika nie mówiąc już o kwalifikacjach, które polegają nie tyle na wyższym wykształceniu pracowników co na wieloletnim doświadczeniu i znajomości warunków odbiorców i specyficznych cech produkcji.

Wszyscy pracownicy dotychczas zatrudnieni pozostają bez pracy i nieliczne propozycje Wydziału Zatrudnienia nie są realizowane głównie ze względu na to, że praco-

wnicy zatrudnieni przeważnie po kilkanaście lat w tej branży nie posiadają kwalifikacji wymaganych przez Wydział Zatrudnienia. Nie bez znaczenia jest fakt, że na 51 pracowników zatrudnionych, kobiet — pracowników umysłowych jest 39.

Wnioski nie są trudne więc do wyprowadzenia.

Nie można uznać, żeby korzyść z opróżnienia kilku pokojów biurowych równoważyć miała a nawet przeważać koszty przeprowadzenia (za które można nabyć lokal spółdzielczy znacznie większy). A czym tłumaczyć powiększenie funduszu płacy o ca 216 tys. w stosunku rocznym?

Nie mniejsze znaczenie powinien mieć fakt trudności zdobycia pracy dla 51 pracowników pozostających bez angażu z kwalifikacjami związanymi ściśle z pracą w deglomerowanym przedsiębiorstwie i brak pracowników wykwalifikowanych w Krakowie, z którego w krótkim czasie może nastąpić dalsza deglomeracja.

A jak się odbiją skutki deglomeracji na odcinku pracy nietrudno przewidzieć, choć cyfrowo nie dadzą się one obliczyć.

JAN GUTOWSKI

ŻYCIE GOSPODARSTWA

Wyniki gospodarcze Jugosławii w 1965 r.

Bilans przemysłowy roku 1965 Jugosławii można określić jako wyraźnie pozytywny. Globalna produkcja przemysłu w warunkach przeprowadzanej reformy gospodarczej, która rzecz zrozumieliśmy, musiała spowodować pewne zakłócenia, wzrosła ogółem średnio o 8 proc. w stosunku do wyników r. 1964. Jest to wprawdzie wzrost o 2 proc. niższy od zaplanowanego, ale plan przyjęty był jeszcze przed rozpoczęciem reformy, poza tym należy uwzględnić przesłanki nie się przemysłu z pogoni za wskaźnikami ilościowymi na wskaźniki jakości. Oznacza to więc, że przy zwiększonych wymaganiach oraz przy surowych kryteriach ekonomicznych i technologicznych przemysł Jugosławii uzyskał stosunkowo wysoki wskaźnik wzrostu.

Tylko wydobywcę węgla pozostało na poziomie 1964 r., inne gałęzie przemysłu i górnictwa podniosły produkcję od 4 do 21 proc. Wzrost o 4 proc. wykazał przemysł materiałów budowlanych, elektrotechniczny i graficzny, o 6 proc. przemysł metali kolorowych, o 7 proc. przemysł tytoniowy, o 8 proc. włókienniczy, drzewny, czarna metalurgia, metalowy i maszynowy, o 9 proc. energia elektryczna, o 10 proc. gumowy, o 15 proc. papierniczy, o 19 proc. wydobywcę ropy naftowej oraz o 21 proc. przemysł chemiczny i stoczni. Zaopatrzenie fabryk w surowce i półfabrykaty było stosunkowo niezłe, w każdym razie lepsze niż w roku 1964.

Dane statystyczne wskazują na dynamiczny rozwój rejonów słabszych gospodarczo; np. w Macedonii, która w Jugosławii należy do republik najmniej rozwiniętych przemysłowo, roczny wzrost produkcji wyniósł 15 proc., gdy w Bośni i Hercegowinie 9 proc. i w uprzemysłowionej Słowenii 4 proc.

Ilość osób, zatrudnionych w gospodarce Jugosławii, wzrosła o 4 proc. i o tyleż zwiększyła się wydajność pracy. Świadczy o tym chociażby w dziedzinie wydajności pracy, przejściowym zapewnieniu, spowodowanym zakłóceniami, jakie towarzyszyły pierwszym miesiącom wprowadzania w życie wielkiej reformy gospodarczej, rozpoczętej w dn. 26 lipca 1965 r.

Azkołkowie trudno jeszcze o głębszą ocenę dotychczasowego przebiegu realizacji tej reformy, to jednak już o bieżące skonstatować można pewien jej wpływ na wyniki roczne. Ujemnym niewątpliwie, aczkolwiek z pewnością przejściowym zjawiskiem, jest pewien spadek zarobków realnych przy równoczesnym zmniejszeniu rozpiętości między płacami nominalnymi i realnymi. Do pozytywnych natomiast skutków reformy zaliczyć można sytuację, powstałą w handlu zagranicznym i na ocena bilansu płatniczego. Eksport z Jugosławii w r. 1965 osiągnął wartość 1364 mld starych dinarów, przekraczając o 22,1 proc. wartość eksportu z 1964 r. Import do Jugosławii spadł o 4 proc.

Wpływy dewizowe, jak oświadczył sekretarz finansów Jugosławii, Kiro Gligorow, wzrosły ogółem o 238 mln dolarów, gdy wydatki dewizowe załadowały o 7 mln dol. Jeszcze w r. 1964 deficyt płatniczy Jugosławii wynosił 233 mln dol., natomiast r. 1965 zamknięty został pierwszą od r. 1945 nadwyżką 8 mln dol., co jest niewątpliwie ogromnym sukcesem. Sukces ten czyni zupełnie realnym plan nagromadzenia do r. 1970 rezerwy dewizowej wysokości 500 mln dol. jako podstawy wprowadzenia wymagalności dinara na dolary i inne waluty zagraniczne. Obecnie rezerwy dewizowe wynoszą około 140 mln dol.

W porównaniu z r. 1964 udział przemysłu w eksporcie Jugosławii wzrósł o 22 proc., udział rolnictwa o 6 proc. Duży sukces stał się udziałem stoczni morskich: w r. 1965 Jugosławia sprzedała za granicę 31 statków towarowych wartości 76,6 mln dol., co stanowi 5,9 proc. całego eksportu jugosłowiańskiego. W porównaniu z r. 1964 eksport statków wzrósł o 34,2 mln dol.

Import artykułów przemysłowych zmniejszył się o 7 proc., gdy import artykułów rolnych wzrósł aż o 17 proc. W wyniku kłopotów powodzi i niepomyślnych warunków atmosferycznych. Import surowców i półfabrykatów ograniczony został o 5 proc., natomiast o 13 proc. wzrósł import artykułów powszechnego użytku.

Ubiegłoroczne wyniki produkcji rolnej stały pod znakiem powodzi i złych warunków atmosferycznych, które to żywiołowe zjawiska odbiły się szczególnie ujemnie na produkcji zbożowej największego śpiżniar Jugosławii — Wojwodiny i Sławonii. W takich warunkach zbiórka zbóż na jesieni ubiegłego roku i zbiory roślin przemysłowych były szczególnie słabe. Zmusiło to rząd Jugosławii do dodatkowego importu pszenicy i kartofli. Większe zbiory, niż w r. 1964, i to załadowa o 2 proc., wykazała tylko uprawa słonecznika, natomiast zbiór kukurydzy okazał się o 15 proc. mniejszy, buraków cukrowych o 7 proc., kartofli o 18 proc. i tytoniu aż o 25 proc.

W gastronomii obroty towarowe były wyższe o 38 proc. niż w r. 1964, a produkt netto zwiększył się w tej gałęzi gospodarki o 46 proc. Napływ turystów zagranicznych do Jugosławii mimo podniesienia cen w hotelach i restauracjach był o 13 proc. większy niż w r. 1964, dochodząc do 2.650.000 osób. Ilość noclegów hotelowych i zarejestrowanych w mieszkaniach prywatnych wzrosła o 11 proc. Ilość turystów krajowych, odwiedzających najbardziej atrakcyjne miejscowości turystyczne, zwiększyła się o 8 proc. osiagając liczbę 5.300.000 osób.

Ogółem biorąc wyniki gospodarcze Jugosławii w r. 1965, z wyjątkiem rolnictwa, użnać można za dobre. Kłęski żywiołowe w rolnictwie daly wyprowadzić spadek zbiorów, jednakże rolnictwo, a zwłaszcza jego sektor społeczny, uzyskało pomyślniejsze warunki gospodarcze dzięki reformie gospodarczej.

Rok 1965 zapoczątkował okres takich przemian strukturalnych w gospodarce, w których decydować mają wyłącznie kryteria ekonomiczne i kryteria jakości.

Zjawiskiem pozytywnym w gospodarce jugosłowiańskiej było ograniczenie inwestycji po przełamaniu oporu organów władz terenowych oraz zmniejszenie konsumpcji zbiorowej.

Godną uwagi jest utrzymanie dużej dynamiki produkcji, mimo zahamowania rozprędu inwestycyjnego i mimo utraty pewnych przywilejów przez niektóre gałęzie przemysłu, głównie przetwórczego, jak subwencje z budżetu federacji, szereg premii itp.

Uwzględniając te dynamiki i prężność rozwoju, pewien spadek realnych zarobków Jugosławii użnać można za zjawisko przejściowe, wzrastające również przejściowo w stosunku do dynamiki produkcji, mimo zahamowania rozprędu inwestycyjnego i mimo utraty pewnych przywilejów przez niektóre gałęzie przemysłu, głównie przetwórczego, jak subwencje z budżetu federacji, szereg premii itp.

W rok 1966 Jugosławia weszła na fał realizowanej konsekwentnie, lecz przy przyzwyczajeniu opinii publicznej do spódnosci, która jest operacją trudną i wymagającą długotrwałych wysiłków. Według wypowiedzi członków działacza jugosłowiańskiego rok bieżący ma być rokiem szczególnie trudnym dla gospodarki i decydującym o powodzeniu reformy. B. O.

ne na wsi jugosłowiańskiej są teraz bardziej skomplikowane niż przed kilku laty. Zdaniem autora artykułu nie można tego zrozumieć, jeżeli na zjawisko to będzie się patrzyło z punktu widzenia przewidywanych już czasów zaprzestanych.

Wbrew zdaniu niektórych działaczy, że zakup prywatnego traktora jest zjawiskiem niepokojącym, autor widzi w tym zjawisku pomyślnie, świadczące o zrozumieniu znaczenia mechanizacji. Według ostatnich danych w Serbii jest 4 do 5 tysięcy prywatnych traktorów. Powinno nas niepokoić nie to — stwierdza się w artykule — a fakt, że spółdzielnie Serbii posiadają zaledwie około 13 500 traktorów, w tym prawie połowę niesprawnych. Gdyby spółdzielnie te posiadały np. 30 tysięcy traktorów — prywatne traktory nie byłyby potrzebne.

Uświadamia to sobie sami rolnicy, gdy minie im pierwszy „traktory zachwyty”. Jest natomiast rzecz zasadnicza — pisał autor artykułu — by sektor społeczny, przede wszystkim spółdzielnie, znalazł sposób skłonięcia rolnika do bardziej ekonomicznego i społecznie uzasadnionego zastosowania środków finansowych. Jego wkład w rozszerzoną reprodukcję mógłby być daleko większy, niż dotychczas, jeżeli pracowałoby się nad tym w sposób bardziej zorganizowany. Według obliczeń planistów gospodarstwa indywidualne są w stanie w następnych pięciu latach zainwestować co najmniej 100 miliardów starych dinarów (odpowiednik 8 mln dolarów), co stanowi już poważną sumę w ramach ogólnych nakładów na rolnictwo.

Jest rzeczą niewątpliwą — czytamy w artykule — że w tak stosunkowo burzliwym kształtowaniu się nowych stosunków społeczno-ekonomicznych, na pierwszy rzut oka przeciwnych sobie, występują także zjawiska ujemne. Należy jednak zrozumieć zasadnicze zjawiska pozytywne w społeczeństwie socjalistycznym i nie uogólniać negatywnych.

Są przykłady zakupu przez wytwórców indywidualnych sprzętu mechanicznego, przy pomocy którego obrabiają za opłatą, czy za jakieś świadczenia, daleko większą powierzchnię ziemi, niż mają do tego prawo, wykorzystując przy tym siłę najemną; inni prowadzą sklep i sprzedają cudzych produktów itd. Ale wszystkie te przypadki można, zdaniem autora artykułu, rozstrzygnąć przy prawidłowym i konsekwentnym zastosowaniu przepisów, przede wszystkim zaś przez prawidłowe opodatkowanie.

Nie ma więc takich zjawisk, które wymagałyby zastosowania jakichś szczególnych środków, jest natomiast rzeczą konieczną obserwowanie i analizowanie dokonywających się zmian celem stosowania przyjętej polityki w sposób twórczy i elastyczny.

W zakończeniu interesującego artykułu jego autor zwraca się przeciw działaczom o dogmatycznej umysłowości, którzy „w imieniu socjalizmu” notują wprawdzie skrzętnie, ile rolnicy otrzymali pieniędzy, ale nie ewidencjonują ich ogromnego wysiłku i ogólnego wkładu w rozwój federacji.

Opracował B. O.

Z PROBLEMÓW JUGOSŁOWIAŃSKIEGO ROLNICTWA

ych i średnich gospodarstw chłopskich. Autor wyraża zadowolenie z faktu, że praktyka polityczna tak wyraźnie, nawet w pojedynczych przypadkach, odbiła się na życiu i sposobie produkcji rolnika i wsi; ubolewa on zarazem, że przykłady takie nie są zbyt liczne.

Podstawy pewnego zaniepokojenia zjawiskiem „kapitalizacji” chłopa autor widzi w niezrozumieniu współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych, w statycznej obserwacji życia, a zwłaszcza w konserwatywnym poglądzie na chłopa i na jego rolę w społeczeństwie socjalistycznym. To tak, jakby nie się zmieniło — zauważa autor — jakby chłop pozostał dla niektórych ludzi wiecznym synonimem spekulacji. W rzeczywistości zmieniło się wiele, ale pewni działacze nie dostrzegają tego, ponieważ to oni właśnie nie podlegają zmianom, wywierając jednak wpływ na stosowanie oficjalnej polityki. Dlatego też nasza praktyka tak brzemienna jest w błędy — zauważa autor — i pisać następnie:

„Jak się wydaje, nie rozumiem się tu dwóch podstawowych prawd: nasz całkowity postęp niemożliwy jest w tym momencie bez wszechogarniającego włączenia chłopa — właściciela 85% gruntów uprawnych — do produkcji rolnej, i to do produkcji intensywniej i o dużej wydajności, jako uzupełnienia sektora socjalistycznego, wiodącego w produkcji rolnej. Jest to niezbędne ze względu na rosnące zapotrzebowanie na żywność, ze względu na konieczność zwiększenia dostaw surowców dla przemysłu i na potrzebę eksportu artykułów rolnictwa. Zwiększenie produkcji i wydajności pracy w gospodarce indywidualnej zwiększy dochody chłopa i jego siłę nabywczą. Oceniając pozytywnie podnoszenie poziomu życiowego chłopa — nie czynimy tego ze względów wyłącznie politycznych, z nadmiernej troski o chłopa, z jakiegoś samarytanizmu czy altruizmu, lecz dlatego, że umożliwia to

równomierniejszy rozwój całokształtu tendencji gospodarczych. Wzmocnienie siły nabywczej chłopa, czyli około 50% ludności, przyczynia się do rozszerzenia rynku, do krącenia bez zakłóceń towarów na daleko szerszym froncie i umożliwia większą produkcję przemysłową. Bez wysokiej siły nabywczej całej ludności, a wsi i tej jej części, która żyje na wsi, nie można w szerszym zakresie rozwijać mocy wytwórczej przemysłu i zwiększyć zatrudnienia ludności. Są to prawidłowości ekonomiczne, które w stosowaniu naszej polityki należy zastosować”.

Autor artykułu widzi w tym również pozytywną odpowiedź na pytanie, czy właściciel gospodarstwa indywidualnego powinien prowadzić rozszerzoną reprodukcję. Warunki rynkowe i potrzeby ogółu powinny zainteresować chłopa nakładami w produkcji, a siła nabywcza gospodarstwa indywidualnego staje się z kolei jednym z bodźców produkcji przemysłowej. Jeżeli w sposób szczerzy nie przeszkadzimy mu w tym — pisał autor artykułu — producent indywidualny zainteresowany będzie zakupem narzędzi pracy, by użyć sobie w pracy fizycznej, by poprawić rasę bydła, by ochraniać rośliny i stan zdrowotny bydła, a nawet by stosować leższą mechanizację itd. O takich inwestycjach zdecydować potrzeby rozwoju produkcji, dążenia do zwiększenia dochodów i w ogóle do podniesienia poziomu życiowego.

Autor artykułu stwierdza, że wcale nie jest rzeczą pozytywną fakt, że dotychczas rolnik nadwytżył swych środków finansowych przeznaczając przeważnie na potrzeby osobiste. Wydatki takie mogłyby być wskazane tylko wówczas, gdyby towarzyszyły im nakłady na rozszerzoną reprodukcję. Stan taki w istocie rzeczy jest następstwem takiego zawężenia rynku, które uniemożliwia stosowanie większych inwestycji w narzędzia pracy. Wyrazem pojawienia się takich potrzeb są właśnie aktualne przykłady zakupu traktorów i innego sprzętu mechanicznego przez bardziej rozwinięte gospodarstwa indywidualne.

Dotychczasowy rozwój gospodarki Jugosławii i przemiany społeczne wywarły także swoje piętno na gospodarstwie indywidualnym, wyrażając się w ośpałości i bezwładzie. Obecnie rolnik stara się wydoszczębiać na drobnej autarkicznej produkcji i dąży do zwiększenia swego udziału w rozwoju społecznym i gospodarczym przez zwiększenie intensywności i wydajności swej gospodarki. W związku z tym stosunki społeczno-ekonomiczne i politycz-

Rozwój francuskiej chemii

Przed wojną chemia francuska nie zajmowała czołowego miejsca w świecie, wyprzedzała ją znacznie niemiecka przemysłowa chemia. Po wojnie o kilka „długości” wszystkich odsadziła Amerykanie i Anglikowie. Sytuacja chemii francuskiej w latach 1945-1965 była więc wcale łatwa. Z tym większym uznaniem należy ocenić postęp, jaki miała miejsce szczególnie w ostatnim dziesięcioleciu. Przemysł chemiczny we Francji w dużym stopniu nadrobił dystans dzielący go od przodujących konkurentów. Sukces ten francuska chemia zawdzięcza szybkiemu przestawieniu się na przetwórstwo ropy naftowej i gazu ziemnego.

Petrochemia stała się już obecnie podstawową częścią przemysłu chemicznego i poprzez to jedną z najważniejszych branż w gospodarce narodowej Francji. W ostatnich czterech latach produkcja przemysłu chemicznego we Francji wzrosła o około 9,4 proc. przeciętnie rocznie. W poszczególnych okresach kraju powstały zupełnie nowe i nowoczesne ośrodki przetwórstwa petrochemicznego. Nie jest chyba przypadkiem, że najpotężniejszy koncern w przemyśle francuskim opiera się właśnie na nowoczesnej chemii.

W ostatnich dniach z obecnym stanem francuskiej chemii zapoznawała się delegacja specjalistów polskiego przemysłu chemicznego pod przewodnictwem ministra Radlińskiego. Przypadkowo złożyło się tak, że na kilka dni przed przybyciem polskich chemików francuska Komisja Planowania podjęła decyzję co do dalszego rozwoju całego przemysłu chemicznego i branż pokrewnych na lata 1966-1970.

Według przewidywań Komisji „przemysł chemiczny we Francji będzie powiększał swą produkcję przeciętnie o 8,4 proc. rocznie. Należy nadmienić, że nie zalicza się bezpośrednio do przemysłu chemicznego (podobnie jak kauczuk i azbest), będzie wzrastała o 8 proc. rocznie produkcja azbestu o 4,3 proc. rocznie. Należy nadmienić, że założenia francuskiej Komisji Planowania nie posiadają mocy obowiązującej dla przemysłu, jednakże przewidywania te są stosunkowo dokładne, gdyż w podkomisjach, opracowujących orientacyjne tempo rozwoju poszczególnych branż, biorą udział przede wszystkim przedstawiciele odpowiedzialnych przemysłów, czy też sami przemysłowcy, a bilanse rozwojowe opracowuje się na podsta-

wie realnych programów inwestycyjnych i postępi zamówień największych jednostek produkcyjnych. Np. w ubiegłych czterech latach rzeczywiste tempo rozwoju przemysłu chemicznego było nieco wyższe od przewidywanego przez Komisję.

Ogółem francuskiego przemysłu chemicznego w 1965 r. wyniosły 20,92 mld franków (mniej więcej około 4,1 mld dol.), według założen w 1970 r. osiągną one około 30 mld franków. W ubiegłym roku wartość eksportu artykułów chemicznych z Francji osiągnęła 1,37 mld F, a wartość importu 3,42 mld F. Bilans dodatni wyniósł więc 6,99 mld F. Zakłada się, że wartość tego eksportu wzrośnie w 1970 r. do 7,66 mld F, a wartość importu do 6,6 mld F, czyli saldo dodatnie powiększy się prawie dwukrotnie do 1,23 mld F.

Bardzo dużą uwagę przywiązują się, w nowym okresie planistycznym, do modernizacji procesów wytwarzania, wzrostu wydajności pracy i obniżki kosztów produkcyjnych. Między innymi świadczy o tym fakt, że wzrosłowa wartość produkcji z ok. 20 mld F w 1965 r. do ok. 30 mld F w 1970 r. będzie towarzyszył nieznaczny przyrost zatrudnionych — w całym pięcioletnim okresie 1966-1970 jedynie o 33,4 tys. osób. W 1965 r. przemysł chemiczny zatrudniał 225 tys. osób.

Przewiduje się natomiast wzmocnienie inwestycji. W poprzednich latach inwestowano przeciętnie rocznie około 1,45 mld F (około 9,4 proc. rocznej wartości obrotów). W nowej pięcioletniej zakładają się, że inwestycje będą osiągały rocznie od 2 do 2,5 mld F (około 10 proc. wartości obrotów). W całym pięcioletnim okresie ogółem inwestycje w chemię wyniosą 12,2 mld franków.

Jeżeli chodzi o produkcję kauczuku i azbestu (nie wliczaną do produkcji chemicznej), to będzie ona wzrastała przeciętnie o 4,3 proc. (w poprzednich latach o 4,5 proc.), przy tym import w tej dziedzinie ma się powiększyć o 50% i nie eksport. Zakłada się jednak utrzymanie dodatniego dla Francji salda w wysokości około 600 mln F w okresie każdego roku pięcioletniego. Wartość produkcji w 1970 r. ma przewidywać się znacznie zwiększone eksportu do 613 mln F w 1970 r. i zmniejszenie importu do 168 mln F. Nakłady inwestycyjne w tym przemysle mają

wynieść dla całej pięcioletniej okolicy 1 mld franków i mają one uruchomić 6 tys. nowych stanowisk roboczych. Z opublikowanych danych można wyliczyć, że jedno nowe miejsce pracy w przemyśle chemicznym kosztuje przeciętnie około 366 tys. franków, w przemyśle produkcyjnym około 170 tys. F, a w przemyśle budowlanym i asfaltu około 118 tys. F. (I dol USA równa się 4,9 F).

Jak z ogólnych założeń wynika, Fran-

cja w dalszym ciągu w pięcioletniu 1966-1970 będzie forsowała rozwój przemysłu chemicznego (przede wszystkim petrochemicznego). Przemysł ten będzie jednak natrafiał na silną konkurencję tak wewnątrz Wspólnego Rynku, jak na rynkach krajów trzecich, gdyż zarówno NRF, Włochy, Belgia, W. Brytania, USA jak i Japonia podjęły znaczne inwestycje w dziedzinie nowoczesnej chemii.

M. DYNER

15 (70) — 10.IV.1966



SPRZEDA

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 sześć.
- 82241 P8 M12x1, 25x95 śruby śred. z łbem sześć.
- 82406 P M8x60 śruby podsadz. 1
- 210034 P8 M6x20 śruby
- 82406 P8 M5x35 śruby

Szczegółowe wykazy materiałów znajdują się do wglądu w Dziale Zbytu Nr tel. 2-01-41 wewn. 761.

ZWIAZEK RADZIECKI - JAPONIA

Podczas niedawnej wizyty w Moskwie Shiina, minister Spraw Zagranicznych Japonii, podpisał nową 5-letnią umowę handlową oraz porozumienie w sprawie uruchomienia bezpośredniej komunikacji lotniczej między Tokio a Moskwą.

Nowa umowa handlowa przewiduje wzrost wymiany handlowej z 358 mln dol. w 1965 roku do 390 mln dol. w 1968 roku i do 450 mln dol. w 1970 roku. Rozmiary wymiany handlowej na każdy rok następny będą ustalone na dorocznym spotkaniu obu stron i będą mogły być znacznie zwiększone.

W związku z nową umową Japonia według informacji prasowych ma otrzymać ze Związku Radzieckiego 4-5 mln ton ropy naftowej, 1,5 mln ton węgla i 1 mln ton surowki żelaza, dostarczając w zamian urządzenia fabryczne, sprzęt techniczny i chemikalia.

W chwili obecnej rozważa się w Japonii możliwość dostaw dla Związku Radzieckiego urządzeń technicznych i ropy za sumę 100 mln dol. Jak wiadomo, Związek Radziecki na zaplanowaną budowę wielkiego rurociągu naftowego od Irkucka do Nachodka, portu północnego koło Władywostoku, długości około 4500 km. I w tym przypadku przemysł japoński liczy się z możliwością zbytu na rury.

Wydaje się, iż obecnie na Dalekim Wschodzie wytworzyły się pomyślne warunki do japońsko-radzieckiej współpracy gospodarczej.

Poważnym ułatwieniem w pogłębianiu zażyłości stosunków gospodarczych będzie niewątpliwie uruchomienie bezpośredniej komunikacji lotniczej między Tokio a Moskwą. Skróci to odcinek drogi biegnącej z Tokio przez Alaskę, Ocean Lodowaty Północny i Kopenhagę do Moskwy z 21 godzin do 12, oraz obniży ceny biletów lotniczych (720-760 dol.) o jakieś 200 dol.

Pewną wymogę posiada także fakt, że wizyta Shiiny jest pierwszą wizytą japońskiego ministra w ostatnim dziesięcioleciu i trzecią z kolei w bieżącym dekadzie. (MP)

POŻYCZKA DLA NIGERII

W połowie lutego Bank Światowy przyznał Nigerii nową pożyczkę w wysokości 100 mln dol. na dalsze finansowanie 5-letniego planu gospodarczego, zapoczątkowanego w 1962 roku i obliczonego na 676 mln funtów.

Przyznanie Nigerii tak poważnej pożyczki w niespełna miesiąc po przewrocie wojskowym — nie jest pozbawione pewnej ironii, zwłaszcza wobec faktu rozwiązania przez kraje kapitalistyczne sprawy utworzenia konsorcjum pomocy dla Nigerii na wzór Pakistanu i Indii. Należy bowiem mieć na uwadze, że i Nigeria jest największym państwem Czarnej Afryki. (MP)

SPADEK ZAPASÓW ZŁOTA W USA

Według finansowania amerykańskiego Ministerstwa Sprawozdania zapasy złota w USA w 1965 roku zmniejszyły się o 1 664,4 mln dol. (o 36,2 mln dol. więcej niż w 1964 roku), z czego 1 566,3 mln dol. odpłynęło za granicę, a 117,9 mln dol. sprzedano na rynku krajowym na miejscowe potrzeby.

Najwięcej złota, bo za 884,2 mln dol. odpłynęło do Francji, a następnie (238 mln dol.) do Międzynarodowego Funduszu Walutowego na powiększenie udziału amerykańskiego w tej instytucji. (MP)

STRATY W TONAZU ŚWIATOWYM

Straty losowe w teglugd światowej w 1965 roku osiągnęły nowy rekord, wynosząc 0,44 proc. tonażu światowego, wobec 0,32 proc. w roku poprzednim. Podaje je w swoim doborowym sprawozdaniu Liverpool Underwriters' Association: 154 statki o ogólnej pojemności 89718 DWT. Blisko połowa tych strat poniosła w 1964 roku, w tym 1965 roku 103 statki, w tym 103 ton. (MP)

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA · W EWG walka trwa nadal

Jeszcze niedawno, większość publicystów prasy zachodniej twierdziła, że wielki zeszłoroczny spór w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej zakończył się i obecnie nastanie niemałe szałanki. Okazało się jednak, że już pierwsza sesja Rady Ministerialnej EWG, odbyta po kilkumiesięcznej przerwie na przełomie lutego i marca br. przy udziale przedstawicieli wszystkich krajów członkowskich, nie miała żadnych cech „entente cordiale”. Sam fakt, że jedynie dwóch ministrów spraw zagranicznych, a mianowicie Francji i Luksemburga, przewodniczyli swym delegacjom, a na czele pozostałych stały osobistości o mniejszym znaczeniu wskazywał, że wiosenna sesja Rady Ministerialnej EWG nie zaczęła się pod pomyślną gwiazdą.

Okazało się, że to pierwsze spotkanie posiadało raczej charakter zwiadowczy, mającego ustalić pozycje „wypadowe i obronne” poszczególnych partnerów, aniżeli roboczej narady. Podczas kilku posiedzeń wymieniono jedynie poglądy na temat wspólnej polityki rolnej, połączenia trzech władz wykonawczych poszczególnych wspólnot (EWG, EWWIS, Euratomu), rundy Kennedy'ego i polityki handlowej w stosunku do krajów socjalistycznych.

Mimo, iż ówczesny klimat polityczny i charakter spotkania nie zapowiadał większych burz, doszło jednak do poważniejszej wymiany „ognia” i to znowu między NRF i Francją. Honorową salwę, rozpoczynającą nową fazę walki, oddała delegacja zachodnioniemiecka, która ostro zaatakowała politykę przyznawania krajom socjalistycznym kredytów przez Francję. Nie wiadomo czy u podstaw tego ataku tkwiły bardziej względy konkurencyjne i zamiar hamowania dostępu Francji na rynki krajów socjalistycznych, czy też chęć przypodobania się Amerykanom. A może jedno i drugie.

Do drugiego zwarcia między tymi samymi delegacjami doszło przy omawianiu spraw finansowania wspólnej polityki rolnej, ostry pojedynek słowny stoczył minister finansów NRF Dahlgren z ministrem spraw zagranicznych Francji Couve de Murville. Już pierwsza sesja wykazała, że nadal głównymi antypodami w sporach w EWG pozostaje NRF i Francja. Z tym większym zainteresowaniem oczekiwano następnej sesji w dniu 22 i 23 marca br., gdyż w międzyczasie gen. de Gaulle śmiało zaatakował NATO.

Na sesję te rząd NRF znowu nie przysłał swego ministra spraw zagranicznych Schroedera, a drugi swego specjalistę do spraw Wspólnego Rynku ministra Schmuckera. Stało się jasne, że nieobecność tych dwóch ministrów jest wyraźną manifestacją ze strony rządu zachodnioniemieckiego. Postawa Bonn spotkała się natychmiast z krytycznymi uwagami Paryża, a dziennik „Le Monde” stwierdził, że to już nie Francja, lecz NRF wydaje się stosować obecnie politykę „pustego krzesła”.

W trakcie posiedzeń Rady Ministerialnej okazało się jednak, że rozdział między Bonn i Paryżem nie sprowadził się jedynie do samej manifestacji „pustego krzesła”. Wbrew pop. przedm. ustaleniom, na co powoływał się szef delegacji francuskiej, iż w pierwszej kolejności zostanie doprowadzone do końca porozumienie w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej, delegacja NRF zażądała łącznego i równoczesnego wypracowania wspólnego stanowiska krajów EWG na posiedzenie GATT zwane „rundą Kennedy'ego”.

Zadanie to przedstawione przez podsekretarza w ministerstwie spraw zagranicznych NRF, Lahra, spotkało się ze strony ministra Couve de Murville z krytyczną uwagą, iż nie można się spodziewać postępu w pracach nad innymi sprawami w EWG, jeżeli się nie dojdzie do porozumienia w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej. W kuluarach, wśród delegacji francuskiej pojawiły się głosy, że jeżeli sprawy te nie załatwią się w najbliższych tygodniach, to w przeciwnym razie Wspólny Rynek znajdzie się znowu w sytuacji z dnia 30 czerwca ubiegłego roku¹. Pamiętamy, że wówczas rozpoczął się właśnie kilkumiesięczny kryzys w funkcjonowaniu wysokiach władz EWG.

Wobec nieustępliwego stanowiska przedstawicieli NRF stało się jasne, że merytoryczna dyskusja nad obydwaymi zagadnieniami zostanie podjęta dopiero na sesji Rady Ministerialnej 4 i 5 kwietnia. Wydaje się, że w obecnej sytuacji zgoda na przyspieszenie decyzji w sprawach finansowania wspólnej polityki rolnej stała się ze strony rządu NRF narzędziem pewnego politycznego nacisku na Francję. W związku z tym na szpalach niektórych dzienników zachodnioniemieckich można znaleźć wypowiedzi tego rodzaju — skoro gen. de Gaulle zaatakował NATO, niech więc teraz poczeka nieco na korzyści, które ma mu przynieść wspólny rynek rolny. W całej prasie zachodniej już wcześniej pojawiły się opinie, że również kwietniowa sesja nie przyniesie istotnych postępów i już obecnie mówi się o konieczności następnego spotkania w dniach 4 i 5 maja.

Podczas poprzednich obrad ujawniły się też znaczne komplikacje w bardziej szczegółowych sprawach, jak ujednolicenie cen mięsa wołowego, a przede wszystkim cen mleka i produktów mleczarstwa. Sprawy te wprawdzie rozważano na spotkaniu ministrów rolnictwa „szóstki” w dn. 8 i 9 marca br., ale osiągnięcie tam porozumienia jest tylko symbolicznym i częściowym kompromisem, gdyż ceny mleka we Włoszech mają pozostać na tym samym poziomie, we Francji mają zostać podwyższone w wysokości, którą ustali francuska Rada Ministrów, a w NRF obniżka ich będzie symboliczna. Podobne kłopoty występują również przy pracach nad ustaleniem cen dalszych artykułów rolnych, które nie są objęte jeszcze wspólną polityką.

W tej sytuacji staje się prawie niemożliwe, by 1 lipca 1967 r. wspólny rynek rolny zaczął funkcjonować w całej rozciągłości. Komisja Hallsteina wysunęła już nawet nowy termin 1 kwietnia 1968 roku. Rzecz jasna, że wobec takiego rozwoju wypadków rząd francuski zakwestionuje dalsze przyspieszenie redukcji cel na towary przemysłowe. „Le Monde” z 24 marca br. pisał, że dyplomacja francuska musi to uczynić chęć utrzymać w swym reku instrument nacisku, przy pomocy którego może wymusić zgodę na wspólną politykę rolną i finansowanie jej.

Tak czy inaczej zanosi się na to, że o dwa i pół lat wcześniejsze, niż to przewidywał Traktat Rzymski, pełne znieśnienie cel na towary przemysłowe na obszarze Wspólnego Rynku opóźni się. Dla przemysłu zachodnioniemieckiego oznaczałoby to zmniejszenie i przesunięcie na później korzyści, na które liczone. Natomiast we Francji opóźnienie to przemysłowi przynajmniej raczej zadowoleniem.

Równocześnie muszą wynikać komplikacje w funkcjonowaniu Wspólnorolnowego Funduszu Rolnego (FEOGA), który w określonym czasie miał przejąć dotacje, udzielane przez poszczególne rządy rolnictwu poszczególnych krajów „szóstki”.

Na poprzedniej sesji delegacja NRF zaskoczyła Francuzów jeszcze dwiema propozycjami. Wysunęła ona możliwość odkupowania od Francji — w ramach wspólnego Funduszu Rolnego — jej nadwyżek zbożowych i równocześnie eksportu swego zboża i maki do krajów socjalistycznych. Drugą niespodzianką było oficjalne wysunięcie kandydatury Hallsteina na przewodniczącego połączonych organów wykonawczych (Wysokich Władz) trzech wspólnot. Rząd francuski, jak wiemy, już dawno pragnie jego odejścia. Jak z tego wynika, role się zmieniły i obecnie w konfliktach wewnątrz EWG stroną atakującą są politycy zachodnioniemieccy.

MIROSLAW DYNER



5-LEŃNI PLAN PAKISTANU

Trzeci plan gospodarczy (1966-1970) Pakistanu, po dwukrotnym odroczeniu terminu z powodu wojny — wszedł w życie z dniem 1 marca bieżącego roku. Przewidziano w tym planie inwestycje wynoszące 52 mld rupii (przeszło 10 mld dol.), z czego na sektor państwowy przypada 32 mld rupii, a na sektor prywatny — 20 mld rupii.

Przystępując do realizacji planu, rząd Ayub-Chana zwrócił się do konsorcjum, udzielającego pomocy Pakistanowi, o wyasygnowanie w tym roku 500 mld dol. na zaplanowane inwestycje.

Na zebraniu konsorcjum, w którym Stany Zjednoczone nie wzięły udziału, zadeklarowano ogółem 155,6 mld dol., a mianowicie (w mln dol.): NRF — 38,1, Japonia — 30, Kanada — 25,5, Anglia — 22, Włochy — 20, Francja — 10 i Holandia — 10.

Ponadto przewiduje się, że Bank Światowy partycypować będzie w finansowaniu planu w kwocie około 35 mld dol., i że USA wznowią swoją pomoc dla Pakistanu i pokryją ewentualny niedobór w wysokości 250 mld dol.

W związku z pomocą w finansowaniu planu, dnia 11 lutego przybyła do Pakistanu misja ekonomiczna Banku Światowego pod przewodnictwem O. J. McDiarmida, mająca zbadać celowość zaprojektowanych inwestycji przemysłowych. (MP)

HANDEL ZAGRANICZNY ZRA

Dane za okres 9 miesięcy 1965 r. o stanie handlu zagranicznego Zjednoczonej Republiki Arabskiej wykazują pewną poprawę w stosunku do r. 1964. Import z 311 mln funtów egipskich w r. 1964 zmniejszył się do 250 mln f.e. w r. 1965, zaś eksport wzrósł z 174 mln f.e. w r. 1964 na 208 mln f.e. w r. 1965. Redukcja importu nastąpiła na skutek zmniejszenia zakupów sprzętu inwestycyjnego i tych artykułów przemysłowych, które produkuje już ZRA. Wzrost eksportu jest głównie wynikiem zwiększenia przez Egipt dostaw bawełny.

Udział krajów socjalistycznych w imporcie do ZRA wzrósł z 20 proc. do 23 proc., a w eksporcie z ZRA z 50 proc. na 56 proc., gdy import ze Stanów Zjednoczonych do ZRA spadł z 30 na 22 proc.

W lutym br. ZRA zawarła z Związkiem Radzieckim umowę w sprawie budowy w ZRA szeregu obiektów przemysłowych w oparciu o kredyty radzieckie, m.in. w zakresie wydobycia ropy naftowej i węgla oraz rozbudowy produkcji żelaza i stali. (B.O.)



Na zdjęciu: wyczerpani walką „marines” po jednym ze starć z wietnamskimi partyzantami pod Bich Nam.

EKONOMIKA ESKALACJI

WACŁAW STANKIEWICZ

STARY dylemat „armaty czy masła” datuje się jeszcze z czasów, kiedy można było mówić o wyborze jednej z tych możliwości. Wybierając politykę agresji, stawiano na produkcję „armat”; państwa pokojowe mogły wybrać „masło”, rezygnując z produkcji zbrojeniowej o masowym charakterze.

Oredzie prezydenta Johnsona w części traktującej o programie budowy „Wielkiej Społeczności” (Great Society), pomija ten prosty fakt, że przysrost środków na podniesienie dobrobytu materialnego mogły być nawet dziesięciokrotnie wyższe, gdyby nie polityka eskalacji w wojnie wietnamskiej. Program „Wielkiej Społeczności” i rozszerzanie skali działań militarnych nie dają się realizować jednocześnie. Gospodarka amerykańska może zapewnić wysoki przysrost produkcji wojennej i pewien przysrost produkcji cywilnej, ale ten drugi będzie zawsze niższy od potencjalnych możliwości.

Gospodarkę kraju, w którym przyspiesza się proces produkcji wojennej, trudno nazwać pokojową. W literaturze fachowej system taki nazywa się gospodarką pogotowia wojennego lub gospodarką militarną. System ten cechuje występowanie pewnych prawidłowości, wynikających w znacznej mierze z charakteru „popytu wojennego”.

PECUNIA NERVUS BELLI

Wiemy już od dawna, że wojen nie wygrywa się przy pomocy pieniędzy, lecz traktujemy wydatki

militarne w ich pieniężnym wyrazie jako wygodny wskaźnik przy analizie procesów zachodzących w systemie gospodarki realizującej cele militarne. Analiza wydatków wojskowych Stanów Zjednoczonych po II wojnie światowej wskazuje na występowanie pewnych istotnych prawidłowości.

Przed wszystkim poziom tych wydatków, mierzony ich udziałem w dochodzie narodowym brutto (Gross National Product GNP), jest bardzo wysoki. Udział ten wynosił przed wojną ok. 1 proc., po wojnie — wahał się w granicach 8—10 proc. Druga cecha, to szybki wzrost wydatków w okresach większych konfliktów politycznych, przy czym w następnym okresie nie następuje powrót do poprzedniego poziomu, lecz tylko pewne krótkotrwałe obniżenie. Najniższy poziom wydatków militarnych zanotowano w roku finansowym 1947/48; wynosiły one wówczas 11,8 mld dol. i były dziesięciokrotnie wyższe niż w roku 1937/38. Szczytowy poziom, w okresie wojny koreańskiej, zanotowano w roku 1952/53, kiedy to wydatkowano 50,4 mld dol. Od tego czasu suma rocznych wydatków militarnych nie obniżyła się nigdy do granicy 40 mld dol., a od roku 1956 występuje dalszy systematyczny wzrost. Od roku 1962 wydatki te stale przekraczają poziom z okresu wojny koreańskiej.

Johnsona w kwestiach polityki cen stali i niektórych metali kolorowych². Rząd uruchomił już posiadane w swej dyspozycji środki nacisku, wprowadził ograniczenia eksportowe i rzucił na rynek znaczne ilości surowców z zapasów mobilizacyjnych.

W tym samym okresie od strony przedsiębiorstw prywatnych wysuwane jest żądanie wprowadzenia kontroli państwowej w dziedzinie plac. W trosce o zachowanie wysokiej marży zysku, zrzeszenia kapitalistyczne sprzeciwiają się żądaniom związków zawodowych podniesienia plac i domagają się nowej ustawy antystrajkowej.

Oficjalna argumentacja rządu amerykańskiego zmierza do wykazania, że poważny wzrost wydatków militarnych rekompensowany jest z nadwyżką przez szybszy wzrost dochodu narodowego brutto (GNP). Sprawa istotnie tak wygląda, jeżeli porównamy wielkość globalne. Przysrost GNP w roku 1965 wyniosła 47 mld dol., a w roku 1966 szacuje się, że wyniesie ok. 50 mld (wartość GNP — 720 mld dol.). Oznaczałoby to, że udział wydatków militarnych w GNP kształtował się będzie na poziomie 8—9 proc., podobnie jak w latach poprzednich. Rzecz przedstawia się jednak zupełnie inaczej, gdy spojrzymy na nią od strony programu „Wielkiej Społeczności”, pomijając nawet fakt, że przysrost bezwzględny wydatków militarnych w nowym roku finansowym zaplanowano wstępnie na 5,8 mld. dolarów, podczas gdy na program socjalny wydatkuje się tylko o 0,6 mld więcej dolarów. W zestawieniach budżetowych rząd USA usuwa ukryć wyraźnie występującą tendencję do zmiany struktury rzeczowej dochodu narodowego brutto (GNP) na korzyść produkcji środków wojny.

WOJENNA ALOKACJA ZASOBÓW

Realizacja nowego programu wojennego, nacisk na powiększenie liczebności sił zbrojnych i szybki wzrost zatrudnienia w gałęziach produkcji wojennej — muszą wywołać pojawienie się tendencji typowych dla procesu mobilizacji gospodarczej. Wystąpił więc wzmożony wpływ ludzi pozostających do dyspozycji poza zatrudnieniem oraz gwałtowny przepływ siły roboczej w kierunku gałęzi związanych z produkcją zbrojeniową. Pociąga to poważne skutki na rynku pracy i stwarza istotne zagrożenie w momencie rekonwersji na tory gospodarki pokojowej.

Obecnie sytuacja na rynku pracy oceniana jest przez ekonomistów amerykańskich jako pomyślna. Przeciętna (roczna) liczba bezrobotnych wynosiła w 1965 r. 3,5 mln; była ona niższa aniżeli w latach poprzednich i wykazała na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia tendencję spadkową. W każdym razie jest to nadal potencjalna rezerwa armii siły roboczej mogąca być wykorzystana dla programu eskalacji wojennej. Szacunki dochodu narodowego opracowane dla 1966 i 1967 roku uwzględniają aktywizację tej rezerwy.

Zarówno wojsko, jak i przemysł wojenny żądają dopływu przede wszystkim męskiej i wykwalifikowanej siły roboczej. Przewidywana konieczność przyjęcia na ich miejsce nowych pracowników. Wzrost zatrudnienia w przemyśle zbrojeniowym pociąga za sobą —

przynajmniej w pierwszym okresie — „polowanie” na specjalistów i robotników wykwalifikowanych. Na fakt ten zwrócił już uwagę doroczna konferencja Narodowego Zrzeszenia Przemysłowców obradująca w Nowym Jorku w grudniu ub. r. Pierwsze oznaki pogoni firm zbrojeniowych za wykwalifikowanymi robotnikami dotknęły już boleśnie budownictwo, a w samych przedsiębiorstwach zbrojeniowych doprowadziły do wzrostu przeciętnej stawki plac i poziomu kosztów własnych.

Proces wojennej alokacji zasobów zarysował się także dość wyraźnie w dziedzinie gospodarki surowcowej. Wzmógł się popyt przemysłu zbrojeniowego nałożyl się tutaj na pewne zjawiska koniunkturalne. Tam, gdzie zarysowały się pierwsze wąskie gardła w podażu surowców strategicznych i ujawnił się nacisk na ceny — podjęta została ingerencja rządu.

Oprócz interwencji przeciwko podwyżce cen stali, znamienne są posunięcia rządowe na rynku metali kolorowych. Popyt ze strony przemysłu zbrojeniowego wywołał nacisk na ceny aluminium, cynku i miedzi, których zapasy w prywatnych przedsiębiorstwach i podaż z importu były dość niskie. W celu przywrócenia zachowanej równowagi, rząd zdecydował się rzucić poważne ilości tych surowców ze swych olbrzymich zapasów strategicznych.

Przemysł aluminiowy, zawsze silnie zrośnięty ze zbrojeniami, ciągnie ogromne zyski z koniunktury wojennej. Kiedy jednak jego firmy ogłosiły pierwsze podwyżki cen, rząd zagroził upłynieniem części swych zapasów strategicznych wynoszących 1,7 mln t. Sytuacja została na razie zażegnana. Podobnie sprawa przedstawia się z podażą cynku. Rząd również wzmógł dostawy cynku dla krajowych producentów, z zapasów mobilizacyjnych. Sprzedano 60 tys. t. tego metalu po dotychczasowej cenie, a dalszą sprzedaż szacuje się na 200 tys. t³. Na rynku miedzi, gdzie dodatkowo reperkusje wywołuje kryzys rolniczy, rząd w odpowiedzi na pierwsze podwyżki cen wprowadził poważne ograniczenia w wywozie tego surowca i wezwał przedsiębiorstwa do tworzenia zapasów. Wprowadzenie kwot eksportowych na miedź może być tylko pierwszym krokiem w dziedzinie rozszerzenia kontroli handlu zagranicznego.

Istnienie deficytu surowców może zmusić rząd do ustalenia priorytetów w dziedzinie zaopatrzenia przemysłu, dyskryminując potrzeby cywilne. Fakt jest zaopatrzenie procesu alokacji zasobów preferującą gałęzią produkcji militarnej. Rzecz jasna, że przed wszystkim w oczy uprzywilejowanie przemysłu amunicyjnego, lotniczego, elektrycznego i maszynowego. Zamówienia wojenne rozkręcają w tych gałęziach znaczne procesy inwestycyjne.

Rosnące straty w walkach i potrzeby materialnego zabezpieczenia planowanej eskalacji w Wietnamie doprowadziły do gwałtownego wzrostu zamówień na konwencjonalne uzbrojenie i wyposażenie. Otwarto ponownie znaczne ilości państwowych zakładów zbrojeniowych — zamkniętych od czasu zakończenia wojny koreańskiej — i przekazano je prywatnym firmom⁴. Ogromne zamówienia realizują firmy lotnicze produkujące helikoptery: Bell Helicopter, Boeing-Vertol i Lockheed. Przewiduje się, że firma Lockheed przypadnie w udziale lwią część zamówień na samoloty transportowe o zdolności przewożenia 500 — 600 osób. Z tymi zamówieniami i bezpośrednimi potrzebami sił zbrojnych wiąże się także kontrakty realizowane przez firmy przemysłu elektronicznego. W przemysle tym wprowadzono już trzyzmienny system produkcji. Nowe zamówienia w przemyśle samochodowym złożone przez Departament Obrony sięgają sumy 150 mln dolarów. Poważnie wzrosła produkcja przemysłu chemicznego zapewniającego dostawy materiałów wybuchowych.

Również przemysł obrabiarkowy zapewnił sobie wysokie zamówienia rządowe. Oblicza się, że co najmniej 20 proc. zamówień napływających w ostatnich miesiącach do tego przemysłu wiąże się z eskalacją wojny w Wietnamie.

Ogólnie biorąc wzrost inwestycji typu wojennego, chociaż wywołuje pewne zjawiska „nakręcające” ogólną koniunkturę gospodarczą, musi ograniczać realizację sumnie głoszonego programu „Wielkiej Społeczności”. Nawet bogata gospodarka amerykańska nie stać jednocześnie na „armatę” i na „masło”. Wraz z eskalacją wysiłku wojennego zmienia się struktura rzeczowa dochodu narodowego USA i utrwała struktura, która może sprzącać wyłącznie zadaniu maksymalizacji produkcji militarnej. Taka gospodarka przestaje już być gospodarką pokojową.

¹ D. Meyer Südwestfalen als Stimulus für Wirtschaft, Industriezeitung z 23.XI.1965 r.

² M. Dynner — Selektowna wojna o ceny. „Życie Gospodarcze” Nr 4, 1966.

³ Effects du nouveau programme de réarmement, Problèmes Économiques z 7.XII.1965 r.

⁴ H. E. Jerome — American Industry Comes To Life In New and Different Defense Program. The Magazine of Wall Street z 2.X.1965 r.

PRASA

o problemach gospodarczych

Problem usług, jeszcze dwa lata temu szeroko dyskutowany, obecnie znalazł się w cieniu innych, niezmiennie ważnych problemów gospodarczych. Owa przerwa w dyskusji nie wypadła w najszczęśliwszym okresie — ubiegłe dwa lata poświęcone były w dużej mierze na przygotowanie zamierzeń i planów rozwojowych zarówno na okres 1966/70 jak i bardziej perspektywicznych, do roku 1980. Dlatego z zadowoleniem trzeba powitać podjęcie tego tematu przez „TY-GODNIK DEMOKRATYCZNY”. Antoni Rajkiewicz opublikował tam obszerny artykuł pt. „Trzecia strefa zatrudnienia”. Wyjaśnijmy od razu, że ta trzecia strefa, to usługi w najszerszym pojęciu tego słowa, obejmujący obrót towarowy, komunikację, gospodarkę komunalną i mieszkaniową, oświatę, kulturę i służbę zdrowia, administrację oraz usługi sensu stricto.

Samo pojęcie trzecia strefa (lub trzeci sektor) pochodzi z literatury zachodniej, a ostatnio przejęta została przez Międzynarodowe Biuro Pracy. Obszerne statystyki na ten temat wykazują, że następuje w ostatnich latach niezwykle dynamiczny rozwój zatrudnienia w tym sektorze. Przekracza ono w najwyższych rozwiniętych krajach połowę ogółu zatrudnionych, a w skali światowej wynosi mniej więcej 27 proc. zatrudnienia, przewyższając znacznie ilość osób pracujących w przemyśle i budownictwie. Proces wzrostu udziału usług w ogólnym potencjale działalności ludzkiej coraz częściej nazywany jest serwisacją. Ekonomici, socjologowie i publicyści zgodnie podkreślają, że serwisacja jest konsekwencją podziału pracy, a od jej dalszego postępu uzależnione są wzrost wydajności pracy i podniesienie stopnia życiowej ludności.

Po tym teoretycznym wstępie popatrzmy jak wygląda sytuacja w Polsce na tle innych kra-

jów. Autor, zgodnie z założeniem swego artykułu, przytacza jedynie dane dotyczące zatrudnienia, jest to jednak dość dobry miernik. Otóż nasz kraj nie może poszczycić się wielkimi sukcesami w tej dziedzinie. Udział zatrudnienia w trzeciej strefie jest bowiem w Polsce nie tylko znacznie (o ponad połowę) mniejszy niż w najwyżej rozwiniętych krajach kapitalistycznych, ale również o dwa punkty niższy od przeciętnej światowej. Dysproporcja taka występuje z reguły w krajach o bardzo wysokim udziale zatrudnienia w strefie pierwszej, obejmującej rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo. Tymczasem u nas zatrudnienie w tym sektorze jest niższe od przeciętnej światowej, natomiast zatrudnienie w przemyśle i budownictwie znacznie wyższe.

Również porównanie z krajami socjalistycznymi nie wypadła na naszą korzyść. Wyższy udział zatrudnienia w usługach wykazują NRD, Związek Radziecki, Czechosłowacja i Węgry. Dodac do tego trzeba, że właśnie w krajach tych zwraca się obecnie uwagę, iż niedorozwój sektora usług osłabia ogólne efekty rozwoju przemysłu i budownictwa. Szczególnie ostro osłabienie tych efektów występuje w dziedzinie podnoszenia poziomu życiowego ludności. Instytut Gospodarkarstwa Społecznego dokonał pewnych szacunków i hipotez, z których wynika, że w roku 1980 około 2/5 zatrudnienia w krajach socjalistycznych ulokowane będzie w usługach. Realizacja tych hipotez jest uzależniona od okresu, w którym kraje socjalistyczne wejdą w fazę silnej serwisacji (szybszy przyrost zatrudnienia w sektorze trzecim niż w przemyśle i budownictwie). Autor uważa, że przyspieszenie rozwoju usług będzie niezbędne dla rozwoju całej gospodarki narodo-

wej. Szczególnie mocno podkreśla on potrzebę rozwoju usług oświatowych, cytując raport ekspertów francuskich, tzw. „Grupy 1985”, gdzie stwierdzono: „kraj jest taki, jakie są jego szkoły”.

Wśród wielu publikacji na tematy związane z Tysiącleciem Państwa Polskiego zwraca uwagę artykuł Ignacego Maleckiego, pt. „Polska technika w perspektywie tysiąclecia” opublikowany w kwietniowym numerze „NOWYCH DROG”. Główny walor tej pracy polega na próbie oceny rozwoju techniki w ciągu ostatnich dwudziestu lat, z perspektywy tysiąclecia. Pozwala to z jednej strony na ocenę pod nowym kątem widzenia historycznych przemian dokonanych w naszym kraju po wojnie, z drugiej strony techniki przed nami. Z tego ostatniego punktu widzenia najciekawsza jest ostatnia część artykułu pt. „Postęp techniczny i badania naukowe”.

Jak wiadomo, tempo postępu technicznego zwiększa się obecnie z roku na rok, zarówno jeżeli idzie o ilość i wagę nowych rozwiązań technicznych, jak i o czas ich wprowadzania do produkcji. Tempo to pozostaje w pewnej, choć niezwykle trudnej do obliczenia korelacji ze wzrostem nakładów na badania naukowe. Wzrost ten wyraża się najczęściej w procentach dochodu narodowego brutto. W roku 1950 nakłady na badania naukowe nie przekraczały nigdzie 0,9 proc., a w większości krajów Europy zachodniej wynosiły 0,5 proc. Już w siedem lat później ZSRR, USA i Wielka Brytania przeznaczały około 1,8-2,2 proc. na badania naukowe, a w roku 1964 — 2,8 — 3,2 proc. Inne kraje zachodnie w roku 1964 przeznaczały na ten cel 1,2 — 1,5 proc. dochodu narodowego brutto. W Polsce wskaźnik ten wynosił w roku 1960 — 0,95, a w roku 1964 — 1,15 proc. Znacznie gorzej wygląda jednak porównanie liczb bezwzględnych — o ile bowiem u nas wydawaliśmy na badania naukowe nieco ponad 6 miliardów na 1 mieszkańca rocznie, to we Francji 14,8, a w Wielkiej Brytanii — 35 miliardów rocznie. S. C.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Przeciw chorobie kesonowej

Wrogiem nr 1 nurka jest tzw. choroba kesonowa. Nagromadzenie we krwi podczas zanurzenia się azotu, przy powrocie na powierzchnię, pod wpływem zmniejszonego ciśnienia gwałtownie się wyzwalia, burząc krew. Prof. Walerian Bogusławski z Gdańskiej Akademii Medycznej zauważył, że im bliżej ciśnienia granicznego, tym bardziej wzrasta się rozprężenie azotu we krwi. Z teoretycznych obliczeń wynikało, że bez szkody, a nawet z korzyścią dla zdrowia można zlikwidować kilka postaciów dekompresyjnych przy powrocie na powierzchnię, przedłużając jednocześnie główny — na głębokości 3 m.

Sprawdzeniem tych obliczeń przeprowadzonych na 2 tys. kontrolowanych nurków, zajął się dr Lesław Łaba z Instytutu Medycyny Morskiej. Stwierdzono, że nowy system dekompresji i opracowane na tej podstawie polskie tabele nurków w pełni chronią przed chorobą kesonową. (BNT — PAP)

Benzyzna z węgla

Firmie Consolidation Coal Co. w Pittsburghu (USA) udało się opracować rzeczywiste ekonomiczne metody produkcji benzyny z węgla. Wprawdzie szczegóły nowej metody nie są znane, wiadomo jednak, że firma ta wykorzystuje pewne elementy znanych już wcześniej procesów otrzymywania benzyny z węgla (Bergius, Fischer-Tropsch, Pott-Broche). Na zlecenie Office of Coal Research firma Consolidation zbudowała w pobliżu Cresap instalację

politechniczną w celu sprawdzenia metody opracowanej w skali laboratoryjnej; koszt instalacji wyniósł około 3,5 mln dol. Przed zawarciem umowy Office of Coal Research poleciło sprawdzić inne firmy wyniki badań nad nową metodą. Według oceny tej firmy metoda Consolidation można produkować benzynę o połowę taniej niż znanymi dotychczas metodami. Ponadto stwierdzono, że już w chwili obecnej widnie możliwości dalszego obniżenia kosztów produkcji.

Jeszcze jest za wcześnie, aby zająć krytyczne stanowisko wobec nowej metody. Wiadomo jednak, że wystąpią pewne trudności aparaturowe. Wszyscy zwracają też uwagę na dość dużą złożoność procesu. (Przemysł Chemiczny 1/66)

Kolorowe jezdnie

W USA wprowadza się nawierzchnie kolorowe: pomarańczowe — przy ograniczeniu prędkości jazdy, czerwone — na poboczach niebezpiecznych skrzyżowań, zielone — przy dozwolonej dużej prędkości jazdy, niebieskie — na drogach dojazdowych do szkół. (Przegląd Techniczny 6/66).

Patent „na atmosferę”

Obróbka cieplno-chemiczna elementów stalowych, nadająca im właściwości mechaniczne i wytrzymałościowe, jest znana od dawna. Właściwości te są jednak trudne do osiągnięcia przy zastosowaniu specjalnego urządzenia, zbudowanego w Centralnym Laboratorium Obróbki Plastycznej w Poznaniu. Opatentowana konstrukcja, kosztująca za granicą ok. 10 tys. dolarów, służy do wytwarzania atmosfery ochronnej, zabezpieczającej metal przed szkodliwym działaniem powietrza w czasie np. hartowania. Poznańska metoda zapewnia wysoką jakość wyrobów metalowych i stwarza możliwości pełnej automatyzacji procesu obróbki. (BNT-PAP)

Aktualności

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

liwości wzrostu spożycia mleka, które spóźniło się tylko o ok. 2 proc. przewyższyło poziom z r. ub. (grg)

FINANSE PGR

Dochody Państwowego Gospodarkarstwa Rolniczego na przestrzeni ostatnich 5 lat uległy prawie podwojeniu. Wzrosły bowiem z ok. 11 mld zł w roku gospodarczym 1959/60 do ok. 20 mld zł w roku gospodarczym 1964/65, a więc o ok. 9 mld zł. Równocześnie wzrosły jednak w tym samym czasie wielokrotnie i nakłady na produkcję. Ostatecznie więc wynik bilansowy, pomimo zwiększenia w tym czasie dotacji celowej budżetu państwa z ok. 350 mln zł do 1,5 mld zł, w roku gospodarczym 1964/65 nie uległ poprawie w porównaniu z rokiem 1959/60.

Przewiduje się jednak, że rok gospodarczy 1965/66 przyniesie poprawę wyniku bilansowego w postaci zysku rzędu kilkuset mln zł w związku z przewidywanym wzrostem dochodów o ok. 1,3 mld zł, przy wzroście nakładów o ok. 300 mln zł, w porównaniu z poprzednim rokiem. Równocześnie należy jednak uwzględnić fakt, że w PGR-ach amortyzację środków trwałych zakupionych przed 1 lipca 1962 r. liczy się według stawek obowiązujących w tamtym okresie, co obniża obciążenie kosztów produkcji odpisami amortyzacyjnymi o ponad 2 mld zł rocznie. Ponadto stawki ubezpieczeniowe pracowników PGR są niższe niż w innych zakładach gospodarki, a fundusz premiiowy dla pracowników PGR częściowo wypłacany jest z budżetu państwa, co daje łącznie obciążenie kosztów produkcji o ok. 1 mld zł rocznie. (grg)

DEFICYTOWE SUROWCE I MATERIAŁY

Ostatni przegląd asortymentów produkcji, na które ceny zbytu nie pokrywają kosztów wytwarzania, wskazuje, że w 5 podstawowych re-sortach przemysłowych pozostało jeszcze sporo takich artykułów. Należą do nich m. in. rudy żelaza i metali nieżelaznych, niektóre półprodukty hutnicze, węgiel brunatny i brykiet z węgla brunatnego, nawozy fosforowe, środki ochrony roślin, sól szara i niektóre inne surowce chemiczne, wyroby inżynierskie, mieszanki paszowe oraz niektóre wyroby przemysłu maszynowego, zwłaszcza wytwarzane przez Zjednoczenie Obrabiarek i Narzędzi oraz Zjednoczenie Ciągłników i Maszyn Rolniczych.

Likwidacja, a co najmniej daleko idące ograniczenie deficytowej wymienionych tu dziedzin produkcji potrzebne jest ze względu na wprowadzone obecnie zmiany w planowaniu i zarządzaniu. Problem jest jednak dość trudny. W wielu przypadkach deficytowa jest bowiem produkcja takich podstawowych wyrobów, jak rudy i półprodukty hutnicze oraz chemiczne. Zmiany cen zbytu na te artykuły wymagałyby z kolei zmian cen na wytwarzane z nich produkty przemysłu maszynowego, chemicznego itp.

Rozwiązanie problemu rentowności produkcji wymaga więc jeszcze wielu wnikliwych analiz. (grg)

WZROST KOSZTÓW INWESTYCJI

Przebieg realizacji planu inwestycyjnego za 1965 r. w 6 podstawowych re-sortach przemysłowych (górnictwa i energetyki, przemysłu ciężkiego, chemicznego, spożywczego i skupu, leśnictwa i przemysłu drzewnego oraz w re-sorcie budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych) wskazuje, że utrzymały się tendencje do wysokiego przekraczania wartości kosztorysowej inwestycji. Przekroczenia te w obiektach rozliczonych z r. ub. szacowane są na ok. 25 proc. Najbardziej niekorzystnie ukształtowała się pod tym względem sytuacja w re-sorcie górnictwa i energetyki (ok. 30 procento prze-

kroczenie wartości kosztorysowej robót).

Stosunkowo najpoważniejszą pozycję w przekroczeniach wartości kosztorysowej obiektów zajmują zmiany cen (ok. 39 proc. ogólnej sumy przekroczeń). Szczególnie wydatnie wystąpiły one w obiektach budowlanych dla przemysłu chemicznego. Druga poważna kwota przekroczeń nowstała w wyniku zmian w programach produkcyjnych (ok. 34 proc. ogólnej sumy przekroczeń). Wystąpiły one zwłaszcza w obiektach przemysłu spożywczego. Trzecia wreszcie, to błędy w wycenie i projektowaniu (ok. 25 proc. ogólnej sumy przekroczeń kosztorysów). Ze szczególną siłą wystąpiły one w obiektach górnictwa i energetyki.

Obawiać się jednak należy, że część wydatków spowodowana błędami w wycenie, wykonaniu, projektowaniu w omawianych zestawieniach została przerzucona na zmiany w programach produkcji. Zazwyczaj bowiem zmiany te prowadzą do obniżenia efektywności inwestowania.

W świetle przedstawionych wstępnych wyników analiz widoczne jest, że przekroczenia kosztów budowy obiektów przemysłowych są dość wysokie. Zasluguja więc na to, abyśmy im poświęcili więcej uwagi. Niezwykle ważne jest szczególnie szybkie zakończenie prac nad programami rozwoju i rekonstrukcji branż, których brak jest przyczyną wielu zmian zakresu rzeczowego inwestycji. Godne rozważenia wydaje się również pogłębienie analizy przyczyn przekroczeń kosztorysów przez Bank Inwestycyjny i organizację kontroli oraz zwiększenie odpowiedzialności biur projektów, wykonawców i inwestorów za wykryte nieprawidłowości. (grg)

JAJCZANE PROBLEMY

Dobre ubiegłoroczne zbiory zbóż i wczesna wiosna sprawiły, że tegoroczna produkcja jaj jest dość wysoka. Zbyt jaja przez sieć handlu uśrednionego jest jednak stosunkowo niski. W magazynach przedsiębiorstw obrotu jajami i drobiem brak jest więc już miejsca. Równocześnie dostawy mięsa, chociaż również wzrosły, są wciąż nie dość wysokie, jak na nasze apetyty.

W tej sytuacji aktywizacja obrotu jajami stała się ważnym zadaniem handlu. Wydaje się, że na początek powinien on przynajmniej wszystkie punkty sprzedaży skłonić do używania aparatów do prześwietlania jaj. Ponadto wskazane jest, aby zakłady gastronomiczne i stołówki pomyślały o szerszym wykorzystaniu jaj do produkcji dań podstawowych.

Równocześnie należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że wysoka produkcja jaj nie jest wyrazem zbyt racjonalnego wykorzystania paszy dla zwierząt. Pochłania ona bowiem na 1 gram białka strawnego znacznie więcej paszy niż np. produkcja mleka czy nawet mięsa wieprzowego. Warto zwłaszcza zastanowić się, czy na wzrost produkcji jaj nie wpłynęła ubiegłoroczna zmiana proporcji cen pomiędzy ceną skupu zbóż, a cenami skupu żywności wieprzowej.

Wysoka, aktualna podaż jaj nie powinna ponadto przesłaniać faktu, że wprowadzone ostatnio obniżki cen skupu jaj przy dość wysokich cenach pasz skłaniają do likwidacji niektórych ferm kurzych. Może to doprowadzić do pogłębienia braków świeżych jaj w okresie zimowym, gdy ich produkcja opiera się głównie na hodowlach w fermach. (grg)

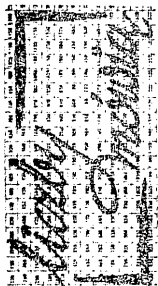


WESOŁYCH ŚWIĄT

wszystkim Czytelnikom i Współpracownikom życzy

REDAKCJA

INWESTYCJE 1961 — 1965



Przedstawione w 7 i 8/66 n-rach ŻG dane obrazujące różne aspekty naszej działalności inwestycyjnej w latach 1946—1964 uzupełnimy najpierw kilkoma liczbami z Małego Rocznika Statystycznego mówiącymi o inwestycjach w roku 1965. Otóż ogólne nakłady inwestycyjne w tym roku licząc w cenach bieżących wyniosły ponad 138 mld zł. W tym przypadają na: przemysł — blisko 56 mld, gosp. komunalną i mieszkaniową — 26 mld, rolnictwo — 22 mld, transport i łączność — ponad 15 mld, oświatę, naukę i kulturę — blisko 6 mld, budownictwo — blisko 5 mld, handel — ponad 4 mld, ochronę zdrowia, opiekę społeczną i kulturę fizyczną — ponad 2 mld. W sumach tych mieści się 14,5 mld inwestycji gospodarki nieuspołecznionej (8,0 mld w gosp. mieszkaniowej i 6,3 mld — w rolnictwie).

Porównując szeszoletnie nakłady inwestycyjne z poprzednimi latami (w przeliczeniu na ceny stałe — z 1961 r.) stwierdzamy, iż w r. 1965 nakłady te były o 10 proc. wyższe niż w r. 1964 i 3,6 raza wyższe niż w roku 1950 oraz przeszło 9 razy wyższe niż w r. 1946.

Mając już dane dotyczące całej ubiegłej pięcioletki możemy też przedstawić strukturę nakładów inwestycyjnych za cały ten okres i równocześnie porównać ją z poprzednią pięcioletką. Otóż licząc w cenach 1961 nakłady inwestycyjne ogółem wyniosły u nas:

w latach 1956—1960 — 417 mld zł
w latach 1961—1965 — 617 mld zł

Zatem ubiegła pięcioletka przyniosła tu wzrost dość znaczny, bo wynoszący prawie 50 proc. A oto jak przedstawiały się w obu tych okresach procentowo

udziały poszczególnych działów gospodarki narodowej:

	1956—1960	1961—1965
przemysł	40,6	41,7
gosp. komun. i mieszcz.	23,8	20,0
rolnictwo	12,2	13,3
transport i łączność	8,5	10,9
oświata, nauka, kultura	4,3	4,5
budownictwo	2,8	3,6
handel	3,0	2,9
ochr. zdr., op. społ. kult. fiz.	2,2	1,5
leśnictwo	0,3	0,3
inne	1,3	0,9
RAZEM PRODUKCYJNE	70,3	74,5
RAZEM NIEPRODUKCYJNE	29,7	25,5

Widzimy zatem, iż w ubiegłej pięcioletce spadł — w stosunku do poprzedniego okresu — udział inwestycji nieprodukcyjnych. Dotyczyło to zwłaszcza gospodarki komunalnej i mieszkaniowej (udział samej gosp. mieszkaniowej spadł z 19,5 do 16,2 proc.). Oczywiście ten spadek udziału nie oznacza zmniejszenia wielkości nakładów, bowiem wobec wspomnianego wyższego wzrostu ogólnej wielkości nakładów — nakłady np. na gospodarkę mieszkaniową wzrosły z 82 mld w latach 1956—1960 do 100 mld w latach 1961—1965, a więc prawie o jedną czwartą.

Rzecz jasna znacznie szybszy i przekraczający 50 proc. wzrost inwestycji notowały te działy, których procentowy udział się zwiększył. Dotyczy to przede wszystkim budownictwa (12 a 22 mld zł), transportu i łączności (40 a 67 mld zł) oraz rolnictwa (51 a 82 mld zł). Sumy przeznaczone na inwestycje w przemyśle wynosiły w obu tych okresach 170 i 257 mld zł.

Jeśli chodzi o procentowy podział nakładów inwestycyjnych według ich rodzajów, to ubiegła pięcioletka przyniosła tu następujące zmiany:

	1956—1960	1961—1965
roboty budowlano-montażowe	60,8	55,5
maszyny i urządzenia	34,1	38,2
inne nakłady inwestycyjne	5,1	6,3

Stwierdzamy tu więc wyraźną poprawę, choć zadowalająca będzie ona wtedy, gdy udział robót budowlano-montażowych spadnie znacznie poniżej 50 proc. Miejmy nadzieję, iż uda się tego dokonać już w bieżącym pięcioletcu.

Na marginesie warto zauważyć, iż jeśli weźmiemy pod uwagę inwestycje w samej tylko gospodarce nieuspołecznionej, to udział nakładów na roboty budowlano-montażowe jest tu znacznie wyższy, bo wynosił on w ubiegłej pięcioletce 80 proc. i nie uległ on zmniejszeniu w stosunku do poprzednich lat. Wynika to oczywiście ze specyfiki tych nakładów, przeznaczonych niemal wyłącznie na gospodarkę komunalną i mieszkaniową oraz na inwestycje rolnicze.

Na zakończenie podamy tu jeszcze procentowy podział nakładów inwestycyjnych wg województw w obu ostatnich pięcioletkach:

	1956—1960	1961—1965
katowickie	17,4	16,1
krakowskie z Krakowem	11,1	10,0
wrocławskie z Wrocławiem	6,5	8,0
Warszawa	9,0	7,5
poznańskie z Poznaniem	5,9	7,4
warszawskie	5,1	6,0
gdąskie	4,8	5,0
bydgoskie	4,2	4,5
rzeczowskie	3,5	4,1
kieleckie	3,4	3,9
lubelskie	3,0	3,2
łódzkie	2,9	3,2
szczęńskie	3,5	3,1
opolskie	3,0	2,6
Łódź	3,0	3,1
zielenogórskie	2,1	2,0
ostreńskie	2,0	2,0
białostockie	2,0	2,0
kozłowski	1,6	1,9
niezależne (labor. kolejowy itp.)	4,4	3,0

Okazuje się więc, że w ubiegłym pięcioletcu zmalał nieco udział naszych potentatów gospodarczych (katowickie, krakowskie, Warszawa, opolskie, Łódź) natomiast wzrósł udział większości pozostałych województw (a zwłaszcza: wrocławskie, poznańskie, warszawskie, kieleckie i rzeczowskie).

(WVG)

REDAKUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nac.), Mirosław Dynor, Henryk Flakierski, Romuald Gadowski (zast. red. nac.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Klier, Tadeusz Kowalik, Marian Krak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszkowski, Zdzisław Madej, Zdzisław Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajetka, Grzegorz Pysarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szudler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zdzisław Wyżniewski, Janusz G. Zielinski.

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

Adres redakcji: Warszawa, ul. Hoza 53. Telefon: redaktor naczelny 28-09-28, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-53-42 i 28-33-54, sekretariat redakcji 28-06-28.

Nie zamierzamy publikować w tym numerze „Prasa Krajowa” Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 21-48-57 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Ogłoszenia przyjmują Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa” Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 21-48-57 oraz Biuro Ogłoszeń i Delegaty RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Cena prenumeraty: kwartał 26 zł, półrocze 50 zł, rok 90 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch” Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO 52 21, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch” Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO 52 21, rocznie — 104 zł. Egzemplarze zeskażowane można nabyć w Punkcie Wysokom Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO 114-6-700041 VII O/M Warszawa.

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

ŻYCIE gospodarcze