

Aby system funkcjonował

Od początku bieżącego roku obowiązują w przemyśle kluczowym i budownictwie oraz w dziedzinie inwestycji — nowy system finansowy. Przypomnijmy, że jego celem jest:

- podniesienie znaczenia efektywności działalności gospodarczej;
- zwiększenie odpowiedzialności za gospodarkę środkami znajdującymi się w dyspozycji przedsiębiorstw i jednostek;
- lepsze dostosowanie produkcji do potrzeb odbiorców.

Byłoby chyba naiwnością przypuszczać, że nowy system finansowy jak „rozdziła czarodziejska” od razu poprawi sytuację, a cele będą szybko osiągnięte. Przedsiębiorstwo tego rodzaju ma znaczenie wieloletnie, a samo wdrażanie nowych zasad musi potrwać pewien czas. Akty prawne w tym zakresie ukazywały się w końcu ub. roku. Co prawda poprzedziła je szeroka akcja szkoleniowa, która objęła tysiące ekonomistów i finansistów przedsiębiorstw i jednostek oraz dość szeroki krąg polityczno-gospodarczy, jednak pełne zrozumienie zasad i „regul gry” może być ugruntowane dopiero w praktyce.

Również nasze pismo w szeregu artykułów omawiało zasady nowego systemu finansowego. Jednakże obecnie warto zwrócić uwagę na niektóre aspekty wprowadzania go w życie, trzeba się bowiem o nowy system troszczyć tak, jak o „nowo narodzone dziecko”. Jeśli później ma być ono „pociechą”.

Przed wszystkim warto przestrzec przed zniecierpliwieniem, które, niestety, nierazko towarzyszy nam, gdy wprowadzamy nowe przedsięwzięcia. A zwłaszcza nie należy systemu zmieniać, gdy jeszcze nie nabral pełnego życia. Nie znaczy to, iż trzeba odłożyć wszelkie prace związane z dalszymi ulepszeniami naszej gospodarki finansowej; od tej sprawy jeszcze wrócimy. Obecnie warto zastanowić się, co jeszcze trzeba uczynić, aby nowy system finansowy „zapuścił korzenie”.

Podkreślić należy, że w bieżącym roku reguły gry związane z nowym systemem finansowym w przedsiębiorstwach kluczowych będą działły tylko częściowo. Następuje bowiem „używanie startu” w gospodarce finansowej wszystkich przedsiębiorstw w drodze rozliczenia niedoborów i nadwyżek środków obrotowych z budżetem. Budżet też udzieli dotacji przedsiębiorstwom przemysłowym na finansowanie rozwoju, bo akumulowane przez przedsiębiorstwa zyski dopiero w przyszłym roku będą mogły być użyte na finansowanie przyrostu zapasów i inwestycji. Sprawy dokonanie rozliczeń jest warunkiem, ażeby rzeczywiste przedsiębiorstwa objęte nowym systemem miały jednakowe warunki finansowe w swej przyszłej działalności gospodarczej.

Rok bieżący powinien zostać w pełni wykorzystany także na dalsze ugruntowanie zasad systemu. Pomimo szerokiej akcji szkoleniowej i instruktażowej pewne fakty wskazują, że w niektórych przedsiębiorstwach, a nawet w jednostkach, zasady nie są gruntownie przyswojone. Poza tym nie wszędzie przestrzegane są reguły postępowania. Ujawniło się to przy zatwierdzaniu planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw.

Zwrócimy uwagę na niektóre braki w tym zakresie:

- Zdarzały się przypadki, że niektóre przedsiębiorstwa przedstawiły plany finansowe sporządzone wg starego systemu finansowego; np. przedstawiały plany finansowania normatywnych zapasów, chociaż one znieśliśmy i np. traktowały szacunki inwestycji jako limity; tymczasem wg nowego systemu wielkość inwestycji przedsiębiorstwa jest pochodną wielkości środków finansowych, a te z kolei zależą od wielkości zysku.

- W szeregu jednostek przy podziale wskaźników kształtowania się funduszy własnych pozostawiono zbyt dużą wielkość nierozdzielonych rezerw finansowych, co w konsekwencji mogło stworzyć w przedsiębiorstwach poczucie braku stabilizacji.

- Najistotniejszym mankamentem, który się ujawnił, był niedostateczne opracowanie dwuletnich planów gospodarczych i finansowych, a zwłaszcza nieprzypięcie należycie uwagi do ustalenia dwuletnich norm podziału zysku. Temu ostatniemu zagadnieniu warto poświęcić nieco uwagi, gdyż ustalanie norm podziału wieloletnich środków finansowych i w związku z tym niezbędne planowanie wieloletnie (dwuletnie i pięcioletnie) jest warunkiem zapewnienia stabilizacji finansowej w przedsiębiorstwach i jednostkach. Wprawdzie w ubiegłym roku były warunki szczególnie trudniące planowanie dwuletnie (brak planu pięcioletniego i wprowadzenie w końcu roku nowego systemu finansowania), jednak w tym roku na tę sprawę powinno się położyć największy nacisk.

Prawidłowe ustalenie stabilnych norm wieloletnich (dwuletnich dla podziału zysku i pięcioletnich dla amortyzacji) będzie w dużym stopniu przesądzało o ugruntowaniu, a więc i o powodzeniu nowego systemu. Trzeba przy tym podkreślić, że nie może być należytych norm bez planu wieloletniego.

Drugim istotnym czynnikiem jest pomyślne przeprowadzenie reformy cen fabrycznych. Wprowadzenie prawidłowo ustalonych cen fabrycznych jest bowiem warunkiem skuteczności działania wskaźnika rentowności jako podstawowego wskaźnika wskaźnika dyrektywy. Jak wiadomo, chodzi tu przede wszystkim o wskaźnik rentowności netto (wyróżający stosunek zysku bilansowego do kosztu sprzedanej produkcji). Dopiero konsekwentne zastosowanie tego wskaźnika „neutralizuje” przedsięwzięcia „przed niepożądaną tendencją do preferowania „wygodnych” asortymentów oraz zwiększających zainteresowanie obniżką kosztów i sprzedaży produkcji.

Równocześnie więc z wprowadzeniem prawidłowych cen fabrycznych niezbędne jest rozszerzenie zastosowania wskaźnika rentowności netto. Dotychczas bowiem jeszcze w stosunku do wielu jednostek obowiązują wskaźniki rentowności brutto, czyli po prostu relatywne wskaźniki akumulacji finansowej. Na przykład w planie na 1966 r. w przemyśle lekkim na 12 jednostek — czyli w 5 obowiązuje wskaźnik rentowności netto.

Umocnienie nowego systemu finansowego zależy więc od tego, jak kompleksowo elementy planu, organizacji, finansów i budżetów są ze sobą wzajemnie powiązane i harmonizowane. W planowaniu gospodarczym oznacza to, że przy wyznaczaniu rozmiarów inwestycji trzeba liczyć się z faktem iż w przypadku zjednoczeń i przedsiębiorstw rozmiary nakładów inwestycyjnych będą w pewnym stopniu zależne od wielkości środków pochodzących z zysku i amortyzacji. Wymaga to zapewnienia określonych rezerw inwestycyjnych w planie i elastycznej polityki kredytowej. W systemie budżetowym należy dążyć do powiązania elementów premialnych z podstawowymi wskaźnikami dyrektywnymi, jakim jest rentowność. Jeśli w przypadku funduszu zakładowego mamy powiązanie z rentownością, to w zakresie funduszu premialnego pozostaje jeszcze pole otwarte i w interesie prawidłowego działania systemu finansowego należałoby zasady premialności w pełni harmonizować z tym systemem. Pozostaje także nie rozstrzygnięta do końca sprawa organizacji zjednoczeń i ich statutu działania.

Słowem — jest jeszcze wiele zadań, które trzeba wykonać, ażeby nowy system finansowy w pełni „zagral” i na tę sprawę obecnie na wszystkich szczeblach naszego zarządzania należy zwrócić maksimum uwagi. Sprawa jest tym bardziej ważna, że obecnie sporządza się projekt planu i budżetu na lata 1967-1968, a w planie tym konsekwencje nowego systemu powinny być w pełni uwzględnione.

Nie znaczy to, że nie należy pracować nad dalszymi ulepszeniami systemu finansowego. Ale najlepszą metodą w tym przypadku jest metoda eksperymentu. Do piero po wypróbowaniu nowych instrumentów można szerzej zastanawiać dotychczasowe. Najgorzej natomiast byłoby, gdybyśmy poświęcając mało uwagi należałemu stosowaniu znajdujących się w ręku i dopiero co wypracowanych instrumentów, myśleli o nowych. Przecież to zasadzie dobrej roboty.

Ma. K.

W NUMERZE:

INWESTYCYJNA REFORMA — (Rozmowa z Naczelnym Dyrektorem Banku Inwestycyjnego, mgr inż. Januszem Anuszeńskim, — str. 1

Od wprowadzenia w życie nowego systemu upłynęło zaledwie 6 miesięcy. Niemniej jednak można już dziś stwierdzić, że system ten stwarza poważne i realne możliwości skutecznego oddziaływania Banku na poprawę efektywności procesu inwestycyjnego. — str. 1

Zbigniew Wyczasany — TRUSKAWKI

Wbrew początkowym, nader optymistycznym prognozą, uważa się, że zbiory truskawek będą mniejsze niż w roku ubiegłym i gorzej jakościowo. A pomimo pewnej poprawy w organizacji handlu detalicznego, która wyraźnie podniosła wielkość sprzedaży truskawek na rynek wewnętrzny — za rysowane w ub. r. trudności ulegną dalszemu zaostrzeniu.

Władysław Dziak — PROBLEMY HODOWLI 1966-1970 — str. 6

Artykuł dyskusyjny. Szukając odpowiedzi na pytanie: jaka powinna być optymalna struktura hodowlana zwierząt różnych, M. Rakowski susponował znaczne powiększenie rolniczej produkcji mleka kosztem produkcji bułki. Koncepcja ta zakłada znaczny wzrost skupu mleka i wzrost produkcji jego przetworów. Ale tu — zdaniem autora — tkwi jej poważna słabość.

Cena 2 zł

Rok XXI

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
26 CZERWCA 1966 R. Nr 26 (771)

INWESTYCYJNA REFORMA

(ROZMOWA Z NACZELNYM DYREKTOREM BANKU INWESTYCYJNEGO, MGR INŻ. JANUSZEM ANUSZEŃSKIM)



REDAKCJA: W „Życiu Gospodarczym” zamieściliśmy ostatnio wiele publikacji nawiązujących do problemu reformy systemu inwestycyjnego. Podkreślaliśmy tam generalnie celowość przyjmowanych kierunków rozwiązań. Co, Waszym zdaniem, można powiedzieć o charakterze tych rozwiązań? Jak one wypadają w konfrontacji z istniejącymi trudnościami procesów inwestycyjnych?

J. ANUSZEŃSKI: Muszę najpierw zauważyć, że opinie tego typu nie mogą wynikać z prostego zestawienia przyjętych zasad z rzeczywistymi warunkami i zjawiskami występującymi w działalności inwestycyjnej. Sens reformy systemu inwestycyjnego polega na tym, że finansowanie inwestycji podporządkowuje się rachunkowi ekonomicznemu. To znaczy, że wyniki ocenić będą z punktu widzenia efektywności ekonomicznej, a nie tylko formalnej ich zgodności, np. z przepisami czy programem rzeczowym. Czyli między skutkiem a jego oceną umieszczamy niejako myślącego i rachującego człowieka. To uwaga ogólna, metodologiczna.

A co dzieje się w praktyce? Od wprowadzenia w życie nowego systemu finansowania inwestycji upłynęło zaledwie 6 miesięcy. Stwierdziłbym już, że system ten stwarza duże i realne możliwości skutecznego oddziaływania na poprawę efektywności procesu inwestycyjnego. Dotyczy to przede wszystkim inwestycji zjednoczeń. Przykładem niech będzie fakt, że w wyniku analizy zgłoszonego zapotrzebowania na nakłady inwestycyjne w grupie inwestycji zjednoczeń, Bank w porozumieniu ze zjednoczeniami oraz w oparciu o opinie Komitetów Kredytowych doprowadził do poprawy koncentracji nakładów przy kontynuowanych inwestycjach zjednoczeń o około 1 mld zł.

Ponadto w wyniku badań celowości i efektywności inwestycji oraz przygotowania ich do realizacji Bank odmówił przyjęcia do sfinansowania (w ciągu tylko 4 miesięcy — do 30 kwietnia br.) 386 zadań inwestycyjnych, których rozpoczęcie planowano w rb. Wartość kosztorysowa tych inwestycji wynosi 5,6 mld zł, z czego w br. miało być wydatkowane 1,4 mld zł. Łącznie stanowi to 21 proc. ilości i 20 proc. wartości kosztorysowej. W ten sposób zmniejszono poważnie nacisk na plan inwestycyjny nie tylko w roku bieżącym, ale także w latach następnych i zapobieżono realizacji wielu inwestycji niecelowych lub zbyt mało efektywnych. Bank odmówił również skredytowania nakładów w wysokości 214 mln zł przeznaczonych na opracowanie dokumentacji przyszłościowej, ponieważ brak było wystarczającego uzasadnienia dla projektowania tych obiektów.

Nowy system finansowania inwestycji centralnych przy pomocy kredytów pozwala też Bankowi na skuteczniejsze, niż to miało miejsce dotychczas, oddziaływanie na skrócenie cyklu oraz obniżenie planowego kosztu tych inwestycji. Kredyty na przyspieszenie realizacji dają możliwość szybszego oddania do użytku nie kredytowanych inwestycji centralnych.

REDAKCJA: Jak s pozycji Banku inwestycyjnego ocenia się aktualne możliwości szybkiego wprowadzenia przyjętych zasad?

J. ANUSZEŃSKI: W nowym systemie finansowania pokładamy wiele nadziei. Spodziewamy się, że przyczyni się on w poważnym stopniu do polepszenia efektywności inwestowania. Nadzieje te uzasadnia przyjęcie słusznych z teoretycznego punktu widzenia i znanej nam dotychczasowej praktyki zasad finansowania inwestycji. W jakim stopniu spełnia się nadzieje nasze, a tym samym możliwość szybkiego wprowadzenia w życie przyjętych zasad, pokaże w pełni dopiero najbliższe lata. Dla pełnej oceny funkcjonowania nowego systemu potrzebna jest znajomość wielu zjawisk i danych możliwych do uzyskania dopiero w rok lub czasem nawet w kilka lat po zakończeniu większej ilości inwestycji — trzeba przy tym mieć na uwadze, iż cykl realizacji wielu inwestycji trwa kilka lat.

Mimo przyjęcia słusznych z pewnością zasad ogólnych, szereg szczegółowych rozwiązań systemu będzie wymagało z pewnością modyfikacji dla zwiększenia skuteczności i szybszego wprowadzania w życie. Modyfikacje te w oparciu o obserwację funkcjonowania systemu będą

mogły być oczywiście wcześniej wprowadzone w życie, a więc przed pełną oceną działania systemu. Byłoby jednak zbyt pochopne z naszej strony wydawać już dzisiaj sąd o wpływie nowego systemu finansowania inwestycji na cykl i koszt budowy. Wpływ nowych zasad finansowania inwestycji na zapobieganie przekraczaniu planowanych kosztów i zapewnienie terminowości oddawania inwestycji do użytku i planowanych efektów rzeczowych — będzie się sprawdzać dopiero po dłuższym okresie wprowadzania i stosowania nowego systemu.

Jakkolwiek obserwuje się stopniowy wzrost zainteresowania służb inwestycyjnych elementami budżetowymi zawartymi w systemie finansowania inwestycji, co pozwala oczekiwać, że będą skuteczne, to jednak z całą stanowczością trzeba podkreślić konieczność spełnienia warunków niezbędnych dla prawidłowego funkcjonowania systemu.

REDAKCJA: Jakie warunki są niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania systemu?

J. ANUSZEŃSKI: W instrukcjach do opracowania projektu NPG oraz budżetu Państwa na 1967 r. zostały już w zasadzie uwzględnione nowe rozwiązania. Ugodniono je z obowiązującymi obecnie zasadami finansowania inwestycji. Niezależnie od tego konieczne wydaje się:

- zaktualizowanie prac, które prowadzą do poprawnego opracowania programów rozwoju branż. Powinny być wyznaczony realny termin, w którym możliwe będzie oparcie tych programów na opracowaniach monograficznych poszczególnych przedsiębiorstw i branż oraz powiązanie ich z perspektywicznymi i wieloletnimi planami rozwoju gospodarki narodowej przy uwzględnieniu wariantowości, rozwiązań oraz tempa rozwoju branży. Ponieważ obecnie wiele programów organizacyjno-technicznych rekonstrukcji branż i generalnych założeń inwestycji nie zostało zatwierdzonych (władze opracowane) i ponadto w niektórych zjednoczeniach istnieje przeświadczenie o małym znaczeniu tych zatwierdzeń, gdyż programy muszą być elastyczne i aktualizowane — konieczne wydaje się przyjęcie zasady zatwierdzania omawianych dokumentów i ich kolejnych aktualizacji;

- jak najradykalniejsze wprowadzenie we wszystkich resortach nowych zasad określania zakresu rzeczowego zadań inwestycyjnych i opracowywania dokumentacji inwestycyjnej zgodnie z postanowieniami zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z dnia 30.VII.1965 r. Szczególnie ważna jest tu zmiana dotychczasowego trybu planowania i dokumentowania inwestycji, np. w branży węgla kamiennego przez wprowadzenie zasady ustalania zadań inwestycyjnych w powiązaniu z określonymi efektami rzeczowymi i ekonomicznymi uwzględnionymi w odpowiednio wyodrębnionej dokumentacji projektowo-kosztorysowej;

- wprowadzenie zasady ustalania norm podziału amortyzacji z 5-letnim wyprzedzeniem (jak w postaci

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

Aktualności

GOSPODARKA W MAJU

Pierwsze, wstępne dane za maj br. wskazują na następujące tendencje rozwoju sytuacji gospodarczej.

- Nieznaczne przyspieszenie dynamiki produkcji ogólnego przemysłu (4,4 proc. wzrostu w porównaniu z majem r. ub. i 7,1 proc. wzrostu w okresie 5 miesięcy), nieco powyżej dynamiki planu rocznego (6,5 proc.) przy niższym tempie wzrostu w dynamicznej produkcji przedsiębiorstw Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego oraz Przemysłu Spożywczego i Skupu.

- Nadal szybszy niż w planie rozwój wzrost zatrudnienia w przemyśle (o ok. 4 proc. zamiast planowanych 2,8 proc.), przy słabszym wzroście wydajności pracy (2,8 zamiast 3,1 proc.).
- Dobry stan zbóż ozimych, upraw pastwisk i pastwisk oraz średni stan ziemniaków, co powinno skutkować złagodzeniem nieumiejętności czerniowej psuhy.
- Korzystne tendencje rozwoju hodowli, zwłaszcza bydła młodego i znaczny wzrost kontraktacji bydła rezerwowego na kwartał I trzedy na lipiec (o 10 proc.).

- Ponowne przyspieszenie dynamiki skupu produktów rolnych po okresowym jej osłabieniu w kwietniu br. (4,4 proc. wzrostu w maju i ok. 4,5 proc. w okresie 5 miesięcy br.), a zwłaszcza nadal wysoki skup mleka.

- Prawie pełne zaspokojenie potrzeb transportu przez PKP i PKS (przy wzroście przewozów w okresie 5 miesięcy na PKP — o 4,8 proc. i na PKS — o 15,2 proc.).
- Znacznie wyższa od planowanej dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych (o 8,4 proc. w okresie 4 miesięcy br. przy planie rocznym — 5,5 proc.), a zwłaszcza wysoki wzrost nakładów na roboty budowlano-montażowe (o 12 proc.) i wzrost liczb obiektów oddawanych do eksploatacji.

- Wysoki wzrost siły nabywczej ludności (w okresie 5 miesięcy br. ok. 4 proc. wzrostu w maju i 5,5 proc. w okresie 5 miesięcy br.).
- Wzrost od planowanego wzrostu sprzedaży w uśrednionym handlu detalicznym (7,3 proc. wzrostu w okresie 5 miesięcy, i ponad 10 proc. w maju przy planie rocznym 5,5 proc.), nie powodując dotychczas pogorszenia w zaopatrzeniu rynku.

- Słaba dynamika obrotów handlu zagranicznego, pomimo nieznacznego jej przyspieszenia w kwietniu i maju br. (eksport w okresie 5 miesięcy, na poziomie r. ub., pomimo wzrostu o 10 proc. w maju, a import o 3 proc. wyższy niż w okresie 5 miesięcy r. ub. przy wzroście w maju o 5,5 proc.). Równocześnie zdolano jednak utrzymać wyższą dynamikę eksportu do krajów kapitalistycznych (8,4 proc. wzrostu w okresie 5 miesięcy, i 15 proc. w maju przy wzroście w maju o 5,5 proc. i 10 proc. w maju br.), co wskazuje na pewien postęp w wykorzystaniu nadwyżek w krajach socjalistycznych.

Ogólnie więc można uznać, że tendencje majowe rozwoju gospodarki były korzystne, chociaż nie przyspieszyły jeszcze rozwoju, nie przewidywały nieprawidłowości, jakie wystąpiły na początku br.

EKSPORT PRZEMYSŁU LEKKIEGO

Trudności z wykonaniem planowych zadań, jakie odczuwał przemysł lekki w pierwszych miesiącach br. w wyniku kłopotów zaopatrzeniowych, nie miałyby już umiarkowania w jego działalności. W ciągu czterech miesięcy br. bowiem eksport przemysłu lekkiego wzrósł o 19,8 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku, licząc w złotych dewizowych. Wzrost ten osiągnięty został w wyniku zwiększenia wpływów z tytułu eksportu do krajów socjalistycznych o 16,8 proc., natomiast do krajów zachodnich o 22,1 proc.

Warto przy tym podkreślić, że poważne zwiększenie wpływów osiągnięte zostało głównie dzięki poprawie efektywności eksportu artykułów przemysłu lekkiego. I tak np. wywóz za granicę tkanin lnianych i pakulanych ukształtował się na poziomie znacznie niższym w porównaniu z osiągniętym w ciągu czterech miesięcy ub. roku, natomiast wpływy wzrosły o 5 proc., ilościowy eksport tkanin jedwabnych zwiększył się o 28,8 proc., wpływy zaś o 40,7 proc. Tendencja ta wyrażała się we wszystkich rodzajach tkanin, również w eksporcie obuwia, wyrobów dziewiarsko-ponczosznich i konfekcji.

Najbardziej wzrastającymi wpływami z tytułu eksportu do krajów socjalistycznych następujących artykułów: tkanin wełnianych i wełnopodobnych, tkanin jedwabnych i dekoracyjnych oraz artykułów techniczno-galanterijnych. Natomiast w eksporcie do krajów zachodnich szybki przyrost wpływów zapewnia głównie wywóz konfekcji z tkanin dekoracyjnych oraz artykułów techniczno-galanterijnych. Natomiast w eksporcie do krajów zachodnich szybki przyrost wpływów zapewnia głównie wywóz konfekcji z tkanin dekoracyjnych oraz artykułów techniczno-galanterijnych. Natomiast w eksporcie do krajów zachodnich szybki przyrost wpływów zapewnia głównie wywóz konfekcji z tkanin dekoracyjnych oraz artykułów techniczno-galanterijnych.

Dane te świadczą, że przyniosły pewne rezultaty wysiłki podjęte przez resort przemysłu lekkiego dla poprawienia efektywności eksportu w drodze zwiększania wywozu artykułów bardziej opłacalnych i o wyższym stopniu przerobu.

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

TRUSKAWKI

ZBIGNIEW WYCZASANY

MOCNYM uderzeniem rozpoczęły truskawki tegoroczny zielony sezon, wnosząc do monotonna rytmu życia gospodarczego ożywienie i znajome obawy towarzyszące wszelkiego rodzaju urodzajom.

Gwałtowny i często żywiołowy rozwój plantacji truskawek w ostatnich latach sprawił, że w produkcji tych smacznych owoców staliśmy się światową potęgą. Już w ubiegłym roku plony truskawek i rekordowy ich skup (112 tys. ton) wysunęły nas na drugie — po Stanach Zjednoczonych — miejsce w świecie. Ogólny areal zajęty pod uprawę truskawek wynosi u nas obecnie 32 tys. hektarów i jest większy o 20 proc. od powierzchni upraw w roku ubiegłym.

Zwiększony areal upraw i sprzyjające wiosną warunki roślin w warunkach klimatycznych wskazywały na możliwość pobicia ubiegłorocznego rekordu. Przeprowadzone w czasie kwitnienia plantacji truskawek szacunki zbiorów zapowiadały, iż skup może osiągnąć poziom co najmniej 130 tys. ton. Te radośnie raczej wieści spędzaly sen z powiek wielu odpowiedzialnym za rynek truskawkowy działaczom. Wprawdzie w ubiegłym roku udało się z wielkim trudem zagospodarować skupione owoce, ale przez miniony rok niewiele się zmieniło na lepsze w transporcie, zwłaszcza w transporcie chłodniczym, w przemyśle drzewnym produkującym opakowania, a nade wszystko w możliwościach przetworczych przemysłu owocowego. Co więcej, przemysł

owocowo-warzywny już z góry zapowiedział, że wobec poważnych rezerwów półwyrobów i wyrobów gotowych z truskawek (pulp, mrożone, soków i dżemów) ze zbiorów ubiegłorocznych, ogranicza w bieżącym sezonie skup owoców przez siebie niekontraktowanych.

NIE 130 LECZ 100

W tej sytuacji postanowiono zwiększyć uwagę skierowaną na bieżące zaopatrzenie rynku w świeże truskawki, a także na rozszerzenie eksportu.

Dotychczasowy przebieg kampanii truskawkowej wskazuje, że nie padną już rekordowe wielkości skupu. Majowe chłody, a w niektórych rejonach kraju nawet przymrozki, wprowadziły pierwszą ko-

rektę urodzajów. Długotrwałe upały w czerwcu — druga. Dziś, w drugiej połowie czerwca, mówi się, że dobrze będzie, jak zdoła się skupić 100 tys. ton truskawek.

Tegoroczne truskawki zawiodły także jakościowo. W okresie pierwszej większej podżęży wiele owoców, zwłaszcza z plantacji podwarzawskich i kieleckich, dotknięte było szarą zgnilizną. Po kilku godzinach od zerwania truskawki zmieniały się w zgniałą masę, nie nadającą się do konsumpcji ani do przemysłowego przetworstwa. Punkty skupu, po poniesieniu znacznych strat, wstrzymały odbiór tych truskawek.

Upalna pogoda sprawiła, że większość truskawek w zbyt szybkim

w ubiegłym tygodniu

● Prezes Rady Ministrów skierował do przewodniczących prezydów wojewódzkich i powiatowych rad narodowych pismo w sprawie rozszerzenia uprawnień miejskich rad narodowych miast nie stanowiących powiatów. (Dokładne omówienie też zawartych w piśmie podaje prasa codzienna).

● W Warszawie zakończyła pracę X sesja Polsko-Czechosłowackiego Komitetu Współpracy Gospodarczej i Naukowo-Technicznej. Komitet ocenił przebieg polsko-czechosłowackiej współpracy gospodarczej w okresie między IX i X sesją. Istotne miejsce w pracach sesji zajęły sprawy wymiany towarowej. Umowa wieloletnia na lata 1966—1970 przewiduje wzrost obrotów towarowych z Czechosłowacją w porównaniu z poziomem osiągniętym w pięcioletniu 1961—1965 o ok. 7 proc. Trzeba podkreślić, że w trakcie realizacji umów wieloletnich następuje z reguły przekroczenie obrotów planowanych na poszczególne lata, i tak np. w porównaniu z umową wieloletnią 1961—1965 planowany przyrost obrotów na lata 1966—1970 sięga ponad 40 proc. Również podpisany w styczniu br. protokół o wymianie towarów i płatnościach na rok 1966 zakłada wzrost obrotów, w stosunku do odpowiedniego wycinka umowy wieloletniej, o ok. 19 proc. Zalecenia komitetu dotyczące wymiany towarowej w szczególności koncentrują uwagę na problemach kontraktacji tegoż towarów maszyn i urządzeń oraz przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Z przemysłowych artykułów konsumpcyjnych na uwagę zasługują tutaj przede wszystkim wymiana wyrobów przemysłu włókienniczego, odzieżowego i skórzanego, a także wymiana artykułów rynkowych trwałego użytku. Poważne zadania stawia ponadto realizacja dostaw części zamiennych do samochodów ciężarowych z Czechosłowacji do Polski. Komitet stwierdził zadowalający przebieg realizacji wzajemnych dostaw związanych z wykonywaniem umowy o współpracy przy rozwoju wydobycia i produkcji miedzi. Również zgodnie z planem postępują prace związane z budową kopalni rudy miedzi w Lubinie i Polkowicach oraz z montowaniem i przekazywaniem do eksploatacji linii produkcyjnych w zakładach azotowych w Puławach. Występuje obustronna tendencja do rozszerzenia zakresu wspomnianej umowy. W kwietniu 1966 r. strona polska przekazała specyfikację zapotrzebowania na dostawy towarów z CSRS w ramach rozszerzenia pierwotnego kredytu o około 10 mln rubli. Prace związane ze specyfikacją wzajemnych dostaw do 1970 r. na tej powyższej umowie — będą kontynuowane w najbliższym czasie. Podjęte zostały ustalenia na temat produkcji i eksportu ciagników klasy 1,4 t. Dokonano podziału zadań w produkcji zespołów ciagnika. Zaakceptowano warunki kooperacji oraz omówiono zasady organizacji eksportu ciagników. Komitet określił ponadto dziedzinę, w których rozwija się kooperacja i podział pracy w przemyśle maszynowym, hutniczym, chemicznym oraz w górnictwie. Zatwierdzone zostały zasady przygotowania i zawierania umów specjalizacyjnych i kooperacyjnych pomiędzy organizacjami przemysłu i handlu zagranicznego obu krajów. Komitet przyjął do wiadomości kompleksowy program działania dla zapewnienia przewozów kolejowych między Polską i Czechosłowacją w okresie do 1970 r. i polecił stałej polsko-czechosłowackiej komisji transportowej — śledzenie jego realizacji.

● W Warszawie podpisana została umowa handlowa między Polską i Australią. Jest to pierwsza umowa handlowa między obu krajami. Regulacje ona wzajemne stosunki handlowe; w jej ramach oba kraje przynajmniej sobie wzajemnie klauzule największego uprzywilejowania.

● W Warszawie podpisana została umowa o wymianie towarów rynkowych na br. pomiędzy resortami handlu wewnętrznego Polski i Rumunii. Przewiduje się, że wartość wymiany wyniesie łącznie po obu stronach ok. 16 mln zł dew. (jest to wielokrotnie więcej niż w 1965 r.). Zgodnie z protokołem wzajemna wymiana obejmie: artykuły spożywcze, kosmetyczne, artykuły trwałego użytku. Rynek krajowy otrzyma m.in.: tkaniny relonowe (odpowiednik stilonu), bawełniane, meblowe, wyroby dziane, obuwie gumowe, ubrania treningowe. W zakres wymiany homogenicznej, tj. towarów z tej samej grupy, wejdą m.in. spirytualia, cukierki, obuwie skórzane, papierosy. Celem zacieśnienia współpracy i kontaktów obu resortów została ponadto podpisana umowa o rozwinięciu wymiany doświadczeń i wzajemnych konsultacji wchodzących w zakres kompetencji obu resortów, w wyniku czego nastąpi wymiana dokumentacji, grup fachowców i konsultantów.

● W dniach od 7 do 20 bm. obradowała w Warszawie XIII sesja Polsko-Chińskiej Komisji Współpracy Naukowo-Technicznej. W czasie obrad oceniono przebieg dotychczasowej współpracy i podjęto szereg uchwał dla jej realizacji w latach 1966—1967, m.in. w dziedzinie przemysłu ciężkiego, chemicznego, a także budownictwa, górnictwa węgla kamiennego i rolnictwa.

W

PRACY Michała Winiewskiego „Fundusze spożywcze społecznego” a stopa życiowa ludności”) zawarty jest zasób wiedzy, informacji i opinii, który służy lub powinien służyć jako podstawa do konstruowania decyzji od makro-politycznych po robocze.

Winiewski prezentuje poszczególne fundusze spożywcze społeczne, drobniogłowo charakteryzując ich wielkość, cyfrowo wyrażalne znaczenie i dzieje w piętnastolecie 1950—1965 i formułuje ważną uwagę, że dobrodziejstwo korzystania z funduszu spożywcze społecznego (z wyjątkiem spożywcze zbiorowego) nie jest egalitarne, nie ma mocy poważnego zmniejszenia dysproporcji w poziomie życia pochodnej od rozpiętości zarobków. Konsumpcja funduszy spożywcze społecznego dokonuje się wedle różnych grupowych preferencji odmiennych, niż preferencje placowe, ale odległych od ideału „każdemu według potrzeb”. Np. wieś partycypuje w korzyściach płynących z funduszu spożywcze społecznego w mniejszym stopniu niż miasto. Jej udział wynosi jedną piątą udziału miasta. W miarę wzrostu zamożności rodziny zwiększają się również jej dochody z funduszy społecznych, a w rodzinach wieloosobowych na jednego członka rodziny przypada mniejsza częśćka wpływów z funduszy, niż na jednego członka rodziny małej.

Tak więc fakty przeczą obiegowemu przekonaniu, że fundusze spożywcze społeczne są środkiem urzeczywistniania jakiejś abstrakcyjnej, zmitologizowanej sprawiedliwości absolutnej, przeciwstawnej mechanizmowi rozdzielania wynagrodzenia za pracę, pochodnego od jakości czy rodzaju tej pracy i innych mierzonych głównie dobrem pracy, a nie pracownika czynników.

Fundusze spożywcze społecznego w szerokim, właściwym Winiewskiemu ujęciu stanowią od 1/5 do 2/5 całego spożywcze ludności. Same dopłaty ze względów społecznych do cen artykułów deficytowych wyniosły w r. 1963 4,5 miliarda złotych, co stanowiło wielkość równą około 3 proc. plac. Trudno jednak w tym miejscu poświęcać uwagę, że dopłacaniu do jednych towarów towarzyszy pobieranie marży kompensacyjnej te dopłaty przy sprzedaży innych towarów. Dopłaty do gospodarki mieszkaniowej wyniosły do roku ubiegłego 6—7 proc. funduszu plac. Ogółem pełne fundusze spożywcze społeczne w ubiegłym roku wyniosły według szacunków autora pracy (brocho może przesadać) w łaskawości dla dystrybutorów — 170,1 miliarda złotych. Po odliczeniu funduszy spożywcze zbiorowego (obrona, administracja), nakładów na

nauczę, jako zaliczalnych wymienienie do inwestycji produkcyjnych i tych części funduszy spożywcze społecznego, które przeznaczane są na place — spożywcze ludności z omawianych funduszy wynosi około 20 proc. całego spożywcze.

Druga część pracy, zatytułowana „Dynamika i struktura funduszy spożywcze społecznego” na ostatnich kartach przynosi załączek rozmyślań, mających potencjalnie szerszy teoretyczny wymiar, niż całe dwutomowe analityczne studium Winiewskiego. Niestety praca tylko dotyka wielkich spraw polityczno-społecznych, spraw modelu ustrojowego i tu wątek się urywa, wzbudza

pytania o tendencje do ograniczania ulg i dopłat. Taki proces zdaje się mieć przed sobą przyszłość, co Winiewski wiąże przyczynowo z prawidłowościami sterującymi ekonomiką przedsiębiorstw, dążących do rentowności i upatrzujących w deficytowych hamulec rozwojowy. Obserwacja ta jest przekonująca. Istotnie współczesne procesy ekonomiczne sprawiają, że zasada świadczenia usług deficytowych, czy bezpłatnych wobec ograniczonych rozmiarów dotacji, skłania zainteresowane przedsiębiorstwa, organizacje itd. do równoległego rozbudowywania działalności komercyjnej, lub do

praktycznego protestu małego roli niektórych funduszy spożywcze społecznego. Opracowanie teoretycznych uzasadnień pozwoli zastępować inercyjny bieg zdarzeń świadomym programem sterowania procesem konsumpcji społecznej, wystrzegając pamięć o placowych, kompensatach dziś nie najprawdopodobniej choćby dlatego, że względnie małe udziały świadczeń bezpłatnych i niskopłatnych nie jest rejestrowane, albo jest odnotowywane z dużym opóźnieniem.

Istnieje wszakże i druga strona zagadnienia. Niektóre dobra rozdzielane za pośrednictwem funduszy spożywcze społecznego, które dziś, lub jutro można by rozdzielać za pośrednictwem pieniądza, wskutek przynależności do dóbr preferowanych — tak są dla ludzi pożądanymi, niezbędne i masowo konsumowane, że pośrednictwo pieniądza traci sens. Po coż bowiem zabezpieczać ludziom możliwość dokonywania wolnego wyboru, skoro charakter tego wyboru jest z góry znany i wiadomy? Jednocześnie tendencją rozwojową ekonomiczno-społecznego systemu światów ustrojowych odmiennych od naszego jest — mówiąc w pewnym uproszczeniu — wzrost roli funduszy spożywcze społecznego. Trudno to uznać za obojętne dla naszej w tym względzie strategii i taktyki. I na koniec — co podkreśla zresztą Winiewski — globalnie, ogólnospołecznie nieszkodliwa komercjalizacja konsumpcji (to znaczy dawanie ekwiwalentów placowych za zmniejszone świadczenia z funduszy spożywcze społecznego) może zwiększać rozpiętość w dochodach pomiędzy grupami społeczno-ekonomicznymi. Taki bowiem byłby rezultat równomiernego wzrostu plac na cele kompensacyjne. Wzrost nierównomierny, preferujący grupy gorzej uposażone zachwieje znowu proporcjami placowymi, niwecząc pewne bodźce i wprowadzając zakłócenia w systemie cyrkulacji ludzi na rynku pracy.

Wymieniłem tu tylko niektóre, różnej zresztą wagi i z różnych płaszczyzn wzięte aspekty sprawy, które trzeba uwzględnić przy konstruowaniu teorii i programu podziału funduszy na konsumpcję w socjalizmie. A jest to przecież jeden z głównych sposobów kreacji modelu społecznego. Obecna polityka dzielenia funduszy służących spożyciu jest pragmatyczna, wynikająca ze zjawisk i konieczności doroznych, nie oparta o szersze horyzonty teoretyczne i długofalowe zasady programowe.

Jednocześnie następują liczne i ważne fakty dokonane. Wskazuje to na nagłą konieczność podjęcia szerokiej w zasięgu i doborze uczestników a zakrojonej na czas dłuższy dyskusji nad tymi sprawami. Praca Michała Winiewskiego „Fundusze spożywcze społecznego” wzbogaca wiedzę stanowiącą podstawę do takiej wymiany myśli.

*) (Wydane przez Instytut Pracy).
*) A także niedawno opublikowana praca K. Szemberga pt. „Społeczny fundusz spożywcze w Polsce” PWE 1965.

Trzyciek gospodarczy

● Mimo oficjalnie obowiązującej zasady decentralizacji po cichu trwa proces centralizacji. Olsztyn jest pierwszym miastem wojewódzkim, w którym zaprzestano się w ogóle produkowania lodów. Zaopatrzanie Olsztyna w lody ma przebiegać oczywiście Warszawa. Poinformowani podobnych zabiegów badz zmonopolizowanie przez Warszawę wytwórstwa wody sodowej, rozprawdane następnie według wiele znaczącego rozdzielnika.

● Centralny Instytut Informacji Naukowo-Technicznej i Ekonomicznej, z siedzibą w Warszawie, zlecił zaskładowych komórek informacji broszurkę pod lakonicznym tytułem: „Wytęcznie i wskazówki dla zakładu pracy w sprawie stosowania niektórych wybranych form informacji ogólnodostępnej i słuchowej w zakresie upowszechniania osiągnięć techniki”. Broszurka zawiera: klasyfikację form propagandy, wyjaśnienie do czego służy książka lub czasopismo techniczne (że do czytania), wyjaśnienie że dla wyświetlania filmu potrzebny jest ekran lub biała ściana, a sale trzeba zaciemnić. Wskazuje, że ekran się ustawia i sale zaciemnia przed a nie po seansie. Definiuje co to jest przezroczystość, z wyjaśnieniem z czego jest zrobiona i do czego służy. Definiuje wyjaśniając co to jest odczyt: „jest to powszechnie stosowana, najbardziej znana i najpopularniejsza forma upowszechniania informacji żywego słowa”. Wskazuje, że praktyczne typy: magnetofon kupuje się w sklepie itd. Edycja ta stanowi przykład skrajnej działalności pozornej Instytutu. Napuszony bełkot pseudonaukowy adresowany jest do dzikusów. Ale to przecież tylko ekstremistyczny przykład obywateli powszechnych: wydawania broszurek, których nikt nie czyta i czytać nie powinien i propagandy. Definiuje typ: magnetofon kupuje się w sklepie itd. Edycja ta stanowi przykład skrajnej działalności pozornej Instytutu. Napuszony bełkot pseudonaukowy adresowany jest do dzikusów. Ale to przecież tylko ekstremistyczny przykład obywateli powszechnych: wydawania broszurek, których nikt nie czyta i czytać nie powinien i propagandy.

● Dotychczas na szwedzkim ławorcu, przy wyjściu podróżni oddawali bilety uśmiechniętym po to funkcjonariuszom. Szwedzka dyktacja kolei za przykładem innych uznana, że jest to za droga metoda kontroli. Skasowano odpowiednie etaty. Teraz przy wyjściu stół funkcjonariusze kolei, do których obowiązku należy pilnowanie, aby podróżni, wychodząc, wrzucali wykorzystane bilety do koszy na śmieci. Do spełniania tych funkcji zaangażowano młodych, sprawnych fizycznie mężczyzn, gdyż skłanianie podróżnych do niezaspokajania dworca odbywa się przez szarpanie wychodzących za rękawy.

● Punkty skupu odmówiły przysługującego im zniżek, z istniejących warunków, które dają im niejakie aktualnie garbusy — mieszkańcy ogrodów zoologicznych. Rzeczoznawcy orzekli, że siersie jest nietypowa i nie widnieje w cenniku.

● Jednym z niewielu warszawskich rzemieślników o ambicjach naukowo-teoretycznych, jest Józef Rydz, najdłuższy mistrz-parasolnik, który opublikował dzieło pt. „Parasolnictwo”.

● Przy wrocławskiej szkole podstawowej nr 84 kilka lat temu zabudowano, nakładem kolosalnych pieniędzy, amfiteatr. Nie pomysłowo tylko wprzód, czemuś, kto nie służył naczelnemu. Wobec tego postanowiono przerobić amfiteatr w kryty basen pływaków. Z basenu, jak wiadomo, hardly już łatwo będzie zrobić tramwaj.

TRUSKAWKI

DOKOŃCZENIE NA STR. 1

tempie dojrzewa, nie osiągając odpowiedniej wielkości. Owoce są drobne, zaschnięte, przejrzałe, w znacznej części nie nadające się do transportu na dalsze odległości. Wiele punktów skupu ograniczyło w tej sytuacji odbiór truskawek niekontraktowanych oraz obniżyło cenę skupu. Nietrudno sobie wyobrazić rozgoryczenie producentów, u których marnują się setki ton truskawek.

Z pomocą plantatorom nie przychodzi też przemysł. Twierdzi on, że nie wszystkie truskawki nadają się do przetworstwa. Dla zapewnienia wysokiej jakości swoim przetworom przemysł zorganizował własną bazę zaopatrzeniową, kontraktując tylko określone gatunki truskawek. Owoce gorszej jakości, których na rynku jest pod dostatkiem, przemysł nie chce przerabiać także i dlatego, iż za mało posiada zbiorników na moszczę i pulpy. Wypełnienie tych zbiorników obecnie ograniczy możliwości tego przemysłu w wyrobie moszczu jabłkowy, które są i lepsze i tańsze.

Nie najlepiej przedstawia się także zamierzona intensyfikacja eksportu. Spodziewając się wysokich zbiorów truskawek planowano wyeksportowanie w bieżącym sezonie około 5 tys. ton świeżych truskawek (w ubiegłym roku sprzedano za granicę 3 tys. ton). Sądząc z dotychczasowych meldunków, eksport świeżych truskawek utrzyma się raczej na ubiegłorocznym poziomie. Istnieje bowiem duże trudności ze zgromadzeniem partii owoców najwyższej jakości. Pewna poprawa w realizacji zadań eksportowych może nastąpić z chwilą rozpoczęcia zbiorów szlachetniejszych odmian truskawek w rejonach Polski północnej. Wiele zależy jednak od pogody. Upały i tam spowodować mogą pogorszenie jakości owoców.

W HANDLU POPRAWA...

W truskawkowej kampanii stosunkowo najlepiej wykazywał się handel wewnętrzny. Potrafił on, pomimo ogromnych trudności, tak przygotować się do zwiększonej po-

daży truskawek, że w stosunku do ubiegłego roku zamierza nawet podwoić sprzedaż świeżych owoców. W ciągu całego ubiegłorocznego sezonu handel detaliczny sprzedał za ledwie 33 tys. ton owoców. Natomiast w roku bieżącym przewidywana wielkość sprzedaży wyniesie 50—55 tys. ton. Prognoza ta opiera się na dotychczasowych wynikach: do 17 czerwca handel zdołał sprzedać już 25 tys. ton truskawek.

Stosunkowo nieźle wyniki handel wewnętrzny zawiązcza przede wszystkim wcześniejsze przygotowanie się do kampanii. Handel pokonał nierozważne opory wydziałów architektury i szeroko wyszedł ze sprzedaży w kioskach i na ulicznych straganach. W wyniku tego prostego posunięcia detaliczna sieć zwiększyła się w skali krajowej o 2 tysiące punktów. Warto tu wskazać, że rozszerzenie sieci detalicznej sprzedaży truskawek objęło głównie mniejsze miasta, osiedla mieszkaniowe w dużych miastach, a także ośrodki czasowe i turystyczne. Na intensyfikację sprzedaży truskawek wpłynęło również szereg posunięć o charakterze organizacyjno-ekonomicznym: zwiększono fundusz plac za godziny nadliczbowe, zwiększono normy na ubytki naturalne (z 4 proc. na 9 proc.), co umożliwiło przeprowadzanie dodatkowych przecen truskawek w detalu, zwłaszcza w godzinach wieczornych, tak aby nie dopuszczać do powstawania rezerwuów w sklepach, powodujących obniżanie zamówień na dzień następny. Istotne znaczenie miało też wprowadzenie premiowania sprzedawców za intensyfikację sprzedaży truskawek (20 groszy za kilogram sprzedanych owoców). Wreszcie wspomnieć trzeba o zwiększonym zużyciu truskawek w gastronomii i w produkcji cukierniczej.

...ALE STARE GRZECHY CIAŻA

Handel w dążeniu do maksymalizacji sprzedaży truskawek nie ustępuje jednak od wręcz kryminalnych praktyk. Pomimo dostarczenia przez punkty skupu około 50 proc. truskawek w II wyborze, handel detaliczny nagminnie sprze-

dawał wszystkie owoce w cenie wyboru I. Do tej nagannej praktyki zaczęła nieuczciwych sprzedawców system dostaw. Owoce dostarczane są do punktów sprzedaży w łubiankach. Niedobór tych opakowań zmuszał handel do sprzedawania truskawek luzem. Nietrudno było w tych warunkach mieszać owoce I i II wyboru i sprzedawać je w cenie wyboru. I.

W toku tegorocznej kampanii truskawkowej nie zdołano, niestety, uporać się z problemem opakowań. Przemysł drzewny, który produkuje łubianki, już wiosną oświadczył, że nie jest w stanie z braku odpowiedniej ilości surowca i mocy przerobowych zasopkół zapotrzebowania obrotu. W rezultacie do tegorocznego sezonu przystąpiło z deficytem łubianek w ilości 3 mln sztuk. Aby jednak umożliwić zbiór owoców oraz ich transport do miejsc przeznaczenia, zdecydowano się na bardzo napiętą rotację łubianek. Rotację tę ustalono na 2,7 doby. Jest to rotacja wyliczona teoretycznie i przyjmując, optymalne warunki pracy transportu i handlu detalicznego.

Obserwując przebieg kampanii truskawek nie sposób nie zwrócić uwagi na fakt, że do przewozu tak delikatnego towaru, jakim są truskawki, nie mamy odpowiedniego transportu. Nieliczny tabor chłodniczy niemal w całości pracuje dla potrzeb eksportu, a podstawową masę truskawek przewozi się w zwykłych samochodach ciężarowych. Masowy wysyp truskawek spowodował, że pomimo zmobilizowania znacznej ilości transportu PKS, niemal całego transportu spółdzielczego ogrodniczej, a nawet częściowo i samochodów wojskowych, punkty skupu i handel obsługiwane są nierytmicznie. Dostarczanie owoców do miast odbywa się często w porze największych upałów, tj. w godzinach południowych.

Jak można wnosić z licznych sygnałów, obok transportu i braku dostatecznej ilości opakowań, po-

ważne zahamowania w przebiegu kampanii truskawkowej wynikają także z pracy punktów skupu. Plantatorzy generalnie narzekają na niedostateczną obsadę punktów skupu, zbyt małą ilość wag, niesprawdliwą klasyfikację itp. Do powszechnych zjawisk należy kilkugodzinne (nierzaz przez całą noc) wyciekawanie plantatorów na odbiór owoców.

SPÓŁDZIELCZOŚĆ OGRODNICZA NIE SPEŁNIŁA OCZEKIWAŃ

Snując uwagi w sprawie kampanii truskawkowej trzeba na koniec wspomnieć o spółdzielczości ogrodniczej, na której spoczywa obowiązek koordynacji produkcji. Doświadczenia z ostatnich dwóch lat wskazują, wydaje się, dość wyraźnie, na fakt, że zamiary przerosły siły. Jedną z zasadniczych przyczyn perturbacji na truskawkowym rynku wynika z niezbyt racjonalnej rejonizacji upraw truskawek oraz niedostatecznego rozwoju plantacji odmian szlachetnych (Senga, Cambridge, Favourite, Regina i inne). Prawie 50 proc. plantacji znajduje się w woj. warszawskim, kieleckim i lubelskim, przy czym te największe bazy zapowiadają truskawki najmniej pożądane — nietrawne i nieprzystdatne do przemysłowego przetworstwa. Spółdzielczość ogrodnicza okazała się w wielu przypadkach bezsilna w prowadzeniu właściwej rejonizacji plantacji. Przykładem może tu służyć rejon magnuszewski, w którym znajdują się znaczne obszary truskawek typu ananas. Już w ubiegłym roku występowały tu poważne trudności z odbiorem tego gatunku truskawek; trudności te pogłębiły się znacznie w bieżącym roku, co jest spowodowane faktem, iż obszar zajęty w tym rejonie przez truskawkę typu ananas powiększył się w stosunku do stanu z roku ubiegłego o 100 proc.

Równocześnie mamy całe połacie kraju, w których uprawa truskawek jest zupełnie nieznaną, a małe i większe ośrodki miejskie w tych rejonach prawie zupełnie pozbawione są dostaw świeżych truskawek.

W tych warunkach konieczne staje się przeanalizowanie dotychczasowej polityki na truskawkowym rynku. Żywiłowy rozwój plantacji był korzystnym zjawiskiem jeszcze przed pięćmioma laty. Z chwilą jed-

nak, gdy aparat skupu, handel detaliczny, przetwórstwo, a także rozszerzający się eksport napotykały olbrzymie trudności, wynikające głównie z podażą nieodpowiedniego gatunku truskawek, trzeba temu żywiołowemu rozwojowi nadać właściwy kierunek. Chodzi o rozwiązanie upraw takich gatunków truskawek, które są nam najbardziej potrzebne oraz o dekoncentrację istniejących baz produkcyjnych. Jeżeli w okresie najbliższych lat uda nam się zrealizować taką politykę, będziemy mieli nie tylko lepsze truskawki, ale i okres ich podażi wydłuży się o kilka tygodni (różne warunki klimatyczne na terenie kraju sprawiają, iż owoce nie dojrzewają jednocześnie), nie mówiąc już o spokojniejszej pracy aparatu skupu i obrotu.

Na przykładzie kampanii truskawkowej 1966 wyraźnie też widać pogłębienie się dysproporcji pomiędzy możliwościami podażi i przetwórstwa przemysłowego oraz chłodni. Dysproporcja ta, podobnie jak i w innych dziedzinach, prowadzi do olbrzymich strat społecznych. Brak korelacji pomiędzy rozwojem plantacji truskawkowych a rozbudową chłodni sprawia, iż tylko nieznaczna część zbiorów udaje się zamrozić i przygotować na zimę. A mrozonki truskawkowe to towar głównie eksportowy! Wybudowana ostatnio chłodnia CSO w Górze Kalwarii jest jak pierwsza jaskółka, która jeszcze wiosny nie czyni. Przemysł ciężki jest chyba w stanie skutecznie przyszyć z pomocą truskawkowej branży, tym bardziej, że mrozenie owoców jest jednym z najtańszych, a równocześnie najbardziej opłacalnym sposobem zagospodarowywania nadwyżek w okresie szczytowej podażi owoców. W tym sezonie niewiele da się już zrobić, ale przecież myśleć trzeba o przyszłości, wyciągając odpowiednie wnioski z dotychczasowych kampanii truskawkowych.

ZBIIGNIEW WYCZESANY

OD REDAKCJI

W zamieszczonej w nr 25 z 15.VI. 1966 r. recenzji Winiewskiego „Fundusze spożywcze społeczne”, pt. „Statystyka handlu zagranicznego 1965 r.” wypada liczyć obrażającą udział maszyn i urządzeń w ogólnym produkcie przemysłowym w eksporcie w 1965 r. Powinno być 46,7 proc.

U PROGU SEZONU
WCZASOWEGO

Komisja Handlu Wewnętrznego przygotowała handlu i gastronomii do sezonu turystyczno-wypoczynkowego. Zespoły poselskie dokonały pod tym kątem wizytacji 8 województw: białostockiego, olsztyńskiego, szczecińskiego, koszalińskiego, rzeszowskiego, krakowskiego, zielonogórskiego i wrocławskiego. Rezultatem wizytacji były sprawozdania.

Wszędzie stwierdzono duży postęp w porównaniu z latami ubiegłymi. Wybudowano i unowocześniono wiele placówek handlowych i gastronomicznych. Pospiesz się ich stan higieniczno-sanitarny, czystość, estetyka. W wielu jednak miejscowościach zanotowano znaczne opóźnienia budowy, usterki jakościowe itp.

Już jednak obecnie wysunięto szereg zastrzeżeń co do zaopatrzenia i funkcjonowania tych placówek w niedalekiej przyszłości. W pełni sezonu. W okresach szczytu mogą wystąpić braki w zaopatrzeniu w mięso, ryby i ich przetwory, w warzywa, pieczywo, wyroby cukiernicze, mleko i przetwory oraz jaja. We wszystkich niemal miejscowościach rady narodowe wskazują na dylemat: kogo w pierwszej kolejności — ludność miejscową czy turystów, których często traktuje się jak intruzów.

Niedostateczna jest także baza magazynowa, rysuje się niedobór środków transportowych. W niektórych miejscowościach, np. w Białymostku, wciąż jest za mało noclegów. Z dużym naciskiem wskazywano na duże trudności handlu i gastronomii, wynikające z limitów zatrudnienia i funduszu płac. Dotyczy to także piekarni i zakładów masarskich. Z powodu tych ograniczeń wiele placówek pracuje jednoosobowo. Szereg zakładów jest zamkniętych z powodu braku etatów. Problem zatrudnienia jest więc jednym z najważniejszych, jeśli chodzi o możliwie sprawną organizację masowego wypoczynku.

Komisja uchwała, na zakończenie szereg dezyderatów pod adresem: Przewodniczącego Komisji Planowania, Ministra Handlu Wewnętrznego, Prezesa Centralnego Związku Spółdzielni Mieszkaniowych, Prezesa Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, Przewodniczącego Komitetu Pracy i Płac oraz łącznie — Przewodniczącego Komisji Planowania i Ministra Finansów.

ZA MAŁO MIEJSC
W INTERNATACH

Komisja Oświaty i Nauki: sytuacja w internatach i domach studenckich. Ministrowie: Oświaty — W. Tułowiecki i Szkolnictwa Wyższego — H. Jabłoński przedłożyli Komisji informacje na ten temat, z których wynika, że w ubiegłych latach zaznaczył się pewien postęp, ale do rozwiązania problemu daleko. W internatach i domach studenckich panuje nadmierne zęszczenie. Wyposażenie wielu obiektów jest niedostateczne, zarówno podstawowe, jak i np. sportowo-rekreacyjne. To samo można powiedzieć o opiece lekarskiej.

W dyskusji podkreślono, że fundusze przeznaczone na ten cel w bieżącej pięcioletniej zalogacji jedynie sytuację nie usuną trudności. Przewodniczący Komisji pos. A. Werblan (PZPR) stwierdził m.in., że rozmiar budoownictwa internatów i domów studenckich ograniczają nie środki finansowe, lecz możliwości produkcyjne przedsiębiorstw budowlanych. Tym większe znaczenie przywiązywać trzeba do tego, co jest w planie. Zwracano także uwagę na wygospodarowanie wewnętrznych rezerw. M.in. można by uzyskać dodatkowo w internatach i domach studenckich ok. 12 tys. miejsc, wykwaterowując stamtąd zamieszkujące wciąż osoby postronne.

Komisja przyjęła proponowane przez podkomisję szkolnictwa średniego i zawodowego oraz przez podkomisję szkolnictwa wyższego i nauki dezyderaty. Postuluje one: zwiększenie nakładów inwestycyjnych na budowę internatów oraz zapewnienie mocy przerobowej przedsiębiorstw budowlanych, upowszechnienie stosowania typowej dokumentacji internatów, rozważenie możliwości podwyższenia dziennej stawki żywieniowej w internatach, poprawę opieki lekarskiej nad młodzieżą uczącą się oraz ujednolicenie w internatach szkół wszystkich typów systemu, zatrudniania wychowawców, rozwiązanie sprawy dostaw mebli dla domów studenckich, wprowadzenie projektów typowych w budownictwie domów studenckich i stołówek, poprawę warunków mieszkaniowych studentów szkół wyższych podległych resortowi oświaty oraz przedyskutowanie przez sejmową Komisję Zdrowia i Kultury Fizycznej sprawy zdrowotności i opieki lekarskiej nad studentami. Komisja zleciła obu podkomisjom opracowanie projektu dodatkowych dezyderatów, wynikających z przebiegu dyskusji. (wd)

przed znacznie większymi stratami? I — jak zdziwiony był zapewne twórca pasków, gdy w majestacie prawa dowiedziono mu, że „rzeczywiście koszty” jego produkcji były znacznie niższe niż te, które rzeczywiście ponosił.

Wiedziony impulsem — włączyłem wycinek do swego prasowego archiwum. Obecnie, po 2 latach, sięgnąłem do akt sądowych. Co? W wyniku rewizji Sąd Najwyższy wyrok uchylił, a sąd wojewódzki — uniewinnił rzemieślnika, a wobec dyrektora sprawę umorzył. Z kolei rewizję wnosił prokurator... Zapewne niedługo dowiemy się wreszcie, czy oskarżony dostawca zasłużył na owe 15 lat więzienia — czy na przeprosiny i zadośćuczynienie za dotychczas przestępstwa w więzieniu lata? Czy dyr. S. nie dogadł powierzonego mu mienia — czy też był po prostu dobrym dyrektorem? Co mu się należy: premia — czy wyrok?

EFEKTYWNOŚĆ —
CZY ASEKURACJA?

Spraw identycznych, jak opisana jest wiele. Oto sprawa „Korczak i S-ka” (długopisy). Oskarżenie: wyłudzenie 1,6 mln zł. Wyrok uniewinniający (i znów — rewizja prokuratora). Sprawa Kowalczyk i Pusza — wyrok uniewinniający. Dalej — szereg jakże podobnych wypadków, znakomicie przedstawionych przez Szeligę na łamach „Polityki” („Afer, których nie było”) itp.

Sprawy takie najczęściej ciągną się całe lata. Kończą — uniewinnieniem. Oskarżeni odsiadują długie miesiące (jeśli nie lata) w więzieniu. Procesowa infamia pada na niewinnych, a dyrektorzy przedsiębiorstw zaczynają traktować kooperacyjne kontakty z sektorem prywatnym jak grę w dwa ognie, przy użyciu — miast piłki — miny przeciwczołowej. Ostatecznie lepiej pójść sobie ten lub inny wskaznik, a nawet zaważyć plan produkcji, niż narażać się na śledztwo — rozprawę — więzienie. Cóż z tego, że potem uniewinnia?

*

Rozważając te kwestie, trzeba jednak zdawać sobie sprawę, że w sferze produkcji rzemieślniczej wypadki przestępstw skarbowych nie są przecież zjawiskiem rzadkim; że zdarza się tu łapownictwo; że styk sektora nieuspołecznionego z uspołecznionym tworzy dogodny grunt dla korupcji. Zdecydowana, bezprawną walka z tym rodzajem przestępstw gospodarczych jest bezwzględna koniecznością. Chodzi więc o to, by perspektywa konsekwencji karnych skutecznie odstraszająca jednostki od inicjatywy i gospodarności.

Nie widzę powodów do narzekania na nasz aparat wymiaru sprawiedliwości. Przyczyna nie leży, moim zdaniem, w sferze działalności sądu, lecz w sferze nie sprężynowaniach pojęć ekonomicznych.

Wydaje się konieczne określenie, jaką rolę spełniać musi w naszej gospodarce każda cena — tak artykułów rynkowych, jak w obrocie kooperacyjnym; czym wobec tego jest komisja cen narzędziem polityki cenowej państwa — czy kontrolerem akumulacji producenta? Jeśli raz jednym — raz drugim — to kiedy i w jakiej mierze?

Dalej. Sprezycowania wymagają wiedzące mierniki oceny pracy przedsiębiorstwa. Wytyczyłoby to dyrektorowi kierunki, w których może działać i określiło hierarchię celów — uwalniając go od obawy przed „karą za inicjatywę”.

Rozgraniczenia wymaga pole działania organów cenowych i fiskalnych; wzajemne zorygowanie sobie między przez te organy daje bardzo niedobre skutki.

Wreszcie, pożądane, byłoby również autorytatywne stwierdzenie, czy prywatny wytwórca, uzyskawszy oficjalnie zatwierdzonej ceny na podstawie sporządzonej w dobrej wierze kalkulacji, może spać spokojnie? Bez obawy, że po pięciu latach inna komisja, inni biegli ustalą inną kalkulację, jego zaś postawia poza prawem?

Rozstrzygnięcie tych kwestii umocni jednocześnie pozycję dyrektora przedsiębiorstwa, wytyczy mu pole dopuszczalnego manewru. Dopomocze w podejmowaniu decyzji pod kątem efektywności ekonomicznej, a nie asekuracji przed podejrzeniami. Jednocześnie — sądy będą mogły wyrokować o winie, nie będąc zmuszone do każdorazowego rozwiązywania łamigłówek z dziedziny kryteriów ekonomicznej oceny działalności przedsiębiorstw.

Wzrost produkcji przemysłu terenowego podczas ubiegłego pięcioletnia, choć tak znaczny, był jednak niższy aniżeli w całym przemyśle uspołecznionym. Średnie roczne tempo wzrostu produkcji w przemyśle terenowym wyniosło 7,3 proc., podczas gdy w całym przemyśle uspołecznionym kształtowało się ono na poziomie 8,6 proc. (s)

W rewizji sprawy „Calypso” pełnomocnik jednego z oskarżonych obliczył czarno na białym, że gdyby przyjął ustalenia sądu co do kalkulacji, owe 10 proc. „wukacowskiego” zysku z paroletniej produkcji, oskarżonych, wyniosłoby nie, spełnia 250 tys. zł, zaś podatek dochodowy, liczony przez władze finansowe od zysku przyjętego w ich przepisach, na 25 proc. — też ówczesne miliona złotych.

Warto też zastanowić się nad jeszcze jedną kwestią. Jeżeli bowiem cena wyrobów prywatnych miałaby zależeć wyłącznie od precyzyjnie skalkulowanych kosztów, a każde ich obniżenie — miałoby pociągnąć za sobą obowiązek proporcjonalnego obniżenia ceny — wytwórcza straciłaby natychmiast jakikolwiek zainteresowanie w doskonaleniu procesu produkcyjnego, w

biegłych (bo inni mieli inne w tej mierze zdania) określili czas 24 czynności i wyprowadzili „prawidłową” kalkulację. A jeśli dany robotnik szlifował 110 sekund? Albo jeśli rzemieślnik ustalając kalkulację myślał, że profilowanie trwać będzie 23 sekundy? Przebieg całej pracy kalkulacji musi być dokonany przed rozpoczęciem produkcji, a więc kiedy rzemieślnik może sobie najwyżej wyobrazić, ile to trwać może.

Nie, nie ludźmy się. Rzemieślnik, ślusarz z podstawowym wykształceniem, nie analizuje poszczególnych czynności, ani nie robi ich chronometrażu. Zapewne nie wie w ogóle, co to analiza czasu czynności, co chronometraż, co normy techniczne uzasadnione. Po prostu, na fachową intuicję i doświadczenie, określa pracochołność i koszt

PREMIA —
czy
wyrok?

(Artykuł dyskusyjny)

ANDRZEJ MOZŁOWSKI

robotniczy tak, aby „wyszedł na swoje”. I jeszcze trochę doda, żeby WKC miała z czego obciąć. Jego wniosek cenowy, to po prostu wniosek i nic więcej; „chciałbym tyle a tyle”. Komisja Cen natomiast ustala cenę biorąc — lub biorąc w ogóle — pod uwagę kalkulację. Wiadomo przecież, że cena jest w naszej gospodarce narzędziem kształtowania poziomu i struktury spożycia, struktury produkcji i handlu zagranicznego, czynnikiem stabilizacji rynku itp.

W związku z czym komisja cen uwzględnia relacje cen rynkowych, sytuację surowcową gospodarki, zapotrzebowanie społeczne na dany artykuł, aktualną politykę rynkową państwa itp. elementy, nie mając nie wspólnego z konkretną kalkulacją ceny danego mistrza ślusarskiego, wytwórcy szezołekt czy producenta grzebielni. Nie musi się mu też tłumaczyć: „Obciąłmy cenę, bo zawyżyłeś czas frezowania krzyżów o 23 sek. na sztuce”. Mówi się po prostu: obcinamy cenę o 12 zł, bo taką cenę uważamy za słuszną. Czy się producent zmienił z kosztami i zyskiem w tej cenie, czy nie — komisji nie obchodzi.

Gdy zaś chodzi o produkcję finalną, przeznaczoną na rynek, lecz o dostawę kooperacyjną, gdy więc trudno o ustalenie ceny w relacji do cen analogicznych wyrobów, bo takowych nie ma — zadanie komisji sprowadza się po prostu do tego, aby uspołeczniony kontrahent nie przepłacił. A jednocześnie by nie ustalić ceny tak niskiej, przy której wytwórca nie podejmie produkcji, zostawiając odbiorcę na lodzie tu kalkulacja ma walor pomocniczej informacji dla wyznaczającego cenę. Te same cele przyświecają uspołecznionemu odbiorcy, i dlatego też państwo przeniosło nań — z WKC — uprawnienia do samodzielnego określenia płaconych prywatnemu kooperantowi cen. Uspołeczniony odbiorca płaci tyle, ile może bez narazenia rentowności transakcji; możliwie najmniej. On również nie usprawiedliwia się przed dostawcą, gdy chce płacić mniej niż sugeruje kooperant, nie wytyka mu błędów w kalkulacji. Ani nie martwi go myśl, że może się dostawca zbyt ubogacić? Od wzbogacenia się władze finansowe...

W tym ujęciu zarzuty „wprowadzenia komisji cen w błąd” przez rzemieślnika mogą się wydać dyskusyjne. (Oczywiście, wykluczam próby przekupstwa, fałszowania dokumentów, produkcję z kradzieżnego, za pół darmo kupionego surowca itp. przestępstwa kryminalne. Nie o nie tu chodzi).

A teraz... jak to właściwie jest z tym wzbogacaniem?

Właśnie. Tu dochodzimy do następnego paradoksu. W sprawie „Calypso” sąd dopatrzył się zawyżenia ceny, a więc nielegalnego, przekraczającego kalkulacyjną 10 proc. zysku. Stąd już prosta droga do oskarżenia o wyłudzenie od odbiorcy dużej gotówki.

Ale przepraszam: przecież Minister Finansów określił granicę legalnego zysku dla tej branży na 25-30 procent! Stara historia: WKC obliczając cenę przyjmuje przez siebie ustalony zysk wytwórcy, owe 10 proc., a fiskus, mierząc podatek — swój, 30-procentowy. Jak więc zysk jest legalny? Określony przez cennik, czy skarb? Kto właściwie: prezes WKC, czy Minister Finansów?

...działając z chęcią zysku wyłudził od wspomnianych przedsiębiorców 2 360 974,61 zł... w ten sposób, że po przedstawieniu WKC we Wrocławiu za wytycznych kalkulacji kosztów produkcji oknie i listew osłonowych, w sposób podstępny podał cenę jednego kompletu do skrzynki radiowej typu „Calypso” na kwotę 35,40 i 44,35 zł... Podczas gdy ich prawidłowa cena obliczona wg kosztów produkcji... winna wynosić 13,50 i 19,85 zł.

12 LAT WIEZIENIA, 200 TYS. ZŁ GRZYWNY.

...Jako dyrektor Jaworskiej Fabryki Mebli... w celu przysporzenia korzyści majątkowych braciom Józefowi i Alfredowi S. ... nie dopełnił... obowiązku rozstrzygnięcia należytej pieczy nad powierzonym mu mieniem... przysłał w 3 przetargach niekorzystne dla fabryki oferty...
3 LATA WIEZIENIA — 10 TYS. ZŁ GRZYWNY.

*

Ot, jedne z wielu spraw. Zacytowane wyżej fragmenty pochodzą z wyroku sądu wojewódzkiego we Wrocławiu. Obrona wniosła rewizję do Sądu Najwyższego; o wyniku dowiemy się za parę miesięcy.

Nie zamierzam ani podważać wyroku sądu, ani rozważać kwestii w tej konkretnej sprawie: winny — nie winny? Chciałbym natomiast zanalizować założenia, na których — wyrokując — opierał się sąd. Chciałbym dotknąć kłębówiska nieporozumień i wieloznaczności nawiązań wokół praktyki cenowej stosowanej przez przedsiębiorstwa uspołecznione — dyrektorskiej samodzielnosci i prawa do ryzyka, kontrowersyjnych zadań komisji cen i organów fiskalnych, pozycji rzemieślnika-wytwórcy w jego styku z odbiorcą uspołecznionym — oraz konsekwencji tych nieporozumień dla gospodarki narodowej.

Zastanówmy się: po przetargu dyrektor fabryki zawiera umowę z rzemieślnikiem o kooperacyjną dostawę. Wojewódzka Komisja Cen zatwierdza cenę sprzedaży. Jakość dostaw nie budzi żadnej wątpliwości. Dyrektor, ani żaden ze współoskarżonych pracowników fabryki nie pobiera w związku z tym żadnych tzw. korzyści majątkowych (czytaj: łapówek).

Po czym — idzie siedzieć. Za to, że przysłał niekorzystne dla fabryki oferty.

Co to znaczy: niekorzystne? Co jest dla fabryki bardziej, a co mniej korzystne: Zwiększenie zysku — kosztem przekroczenia kosztów osobowych? Poprawa jakości — związana z wyższym kosztem własnym? Dostawy terminowe — ale gorszej jakości? Czy może odwrotnie? Co najważniejsze: Akumulacja? Wykonanie planu produkcji? A może zbytu? Czy zysk? Wzrost wskaźnika wydajności? Oszczędności materiałowe? Wiadomo, że osiągnięcia na każdym z tych odcinków muszą dokonywać się kosztem jakiegoś innego elementu, bo z powietrza nic się nie bierze.

Nad ustaleniem tego, co najważniejsze — czyli co najkorzystniejsze gospodarczo — od lat pracują najcięższe głowy we wszystkich krajach socjalistycznych. Do dziś syntetyczne mierniki oceny pracy przedsiębiorstwa są problemem dalekim od autorytatywnego rozstrzygnięcia.

A jednak sądy rozstrzygać muszą. Sąd nie może powiedzieć — My się na tym proszę pańów, nie znamy... Sąd ma do dyspozycji ekspertów, biegłych, kogo chce. Fakt, iż każdy biegły może być innego zdania, że ekonomistów nie ustallili obowiązującego, generalnego kryterium oceny gospodarczości przedsiębiorstwa — nie zwolni żadnego kompletu sędziowskiego z konieczności wyrokowania.

W opisywanym przypadku oskarżony — i skazany — dyrektor wybrał ofertę najtańszą. Nie musiał zresztą. Tu mogą wchodzić w grę i takie czynniki, jak zaufanie do punktualności dostawcy w wywiązywaniu się z umowy, przekonanie o rzetelności jego roboty itp. Łatwo jest zarzucić — ex post — że można by było wtedy, przed

6 laty, znaleźć jakieś rozwiązanie korzystniejsze(?) dla fabryki. Udobnie to — znacznie trudniej. Ale odpowiednio przez oskarżonego, że nie mógł wtedy zdecydować lepiej, że np. nie można było utargować ceny, albo że żaden inny dostawca nie wywiązałby się jeszcze lepiej z zamówienia — jest rzeczą praktycznie niemożliwą.

Cóż, jednak w tym konkretnym przypadku było niekorzystne dla fabryki w transakcji z oskarżonymi?

W motywacji wyroku czytamy: „Jeżeli... ceny towaru przyjęte przez uspołecznionego odbiorcę... nie wymagały zatwierdzenia przez komisję cen, to oznacza to przede wszystkim, że ciężar całej troski o realność placówek cen i ich celowość gospodarstwa spoczywa na nabywcy, podczas gdy poprzednio (w okresie gdy oskarżeni w okresie 5 wygrzywali przetargi ciężar troski o celowość gospodarstwa towaru przerzucono był pierwszoplanowo na komisję cen, co oczywiście też nie zwalniało nabywcę od badania rzetelności ceny... ale co ten obowiązek niejako osłabiał”.

Tu dochodzimy do sedna sprawy. Nie tej sprawy sądowej, lecz sprawy jednego z kryteriów działania socjalistycznego przedsiębiorstwa. Z założenia sądu wynika bowiem, że na przedsiębiorstwie spoczywa obowiązek (raz pełny, raz — dzielony z WKC) badania rzetelności kalkulacji cenowych dostawcy. A więc nie wysokość ceny, nie ekonomiczny interes uspołecznionego zakładu ma decydować o wyborze dostawcy, lecz troska o to, by dostawca ten nie wzbogacił się powyżej określonych norm. Zamiast by fabryka starała się kupować od kooperantów jak najlepszy towar po jak najniższej cenie — ma kupować towar... najrzetelniej skalkulowany. Konsekwentnie rozumując, powinna odrzucić ofertę dostawcy, który dzięki najwyższemu kwalifikacjom, nowoczesniejszemu maszynom czy lepszej organizacji produkcji zapłacił najniższą cenę, jeśli dopatrzy się zawyżenia przezeń któregoś z elementów kalkulacji — i zdecydować się na ofertę droższą (gorszą), lecz kalkulacyjnie bezbłądną.

Dodajmy, że o bezbłądności kalkulacji w sposób nie budzący wątpliwości nikt dziś nie potrafi zdecydować. Fabryka musiałaby mieć sztab kalkulatorów, towaroznawców i technologów, biegłych w rzemieślniczej technologii i organizacji produkcji; i to bez żadnej gwarancji, że inni biegli nie podważą kiedyś ich orzeczeń.

A podważyć każde takie orzeczenie można łatwo. Ocena właściwej wagi netto i okucia w właściwej sprawie, dokonana przez sześciu sądowych biegłych, dała... sześć różnych wyników, w granicach od 15,04 dkg do 18,3 dkg. Proszę teraz pomnożyć różnicę wagi przez paręset tysięcy okuc...
KTO WAŻNIEJSZY: PREZES CZY MINISTER?

Sądowe badanie kalkulacji, którego znakomity przykład odczytujemy w aktach sprawy, nazwijmy ją umownie „Calypso”, badanie przeprowadzone niezwykle rzetelnie i wnikliwie, musiało opierać się wyłącznie na szacunkach, domniemaniach, wielkościach wybieranych „na zdrowy rozum” lub przez analogię, na przetykanych założeniach, na określeniach tak enigmatycznych, jak „powinna kształtować się... „zasadniona” („słuszną”) cena itp. Sąd przyjmuje opinie biegłego: rzemieślnik powinien płacić przy takiej robocie najemnemu pracownikowi 10,80 zł/godz. Powinno... A jeśli zapłacił 15 zł? Jeśli za 10,80 nie znalazł chętnych? Przecież przecież zostawiają mu całkowitą dowolność w umowie o wynagrodzenie za pracę...

Sąd ustalając kalkulację przysłał, że profilowanie jednej taśmy „powinno” trwać 15 sekund. Ciecic... — też 15 sek. A szlifowanie — 90 sek. I tak w oparciu o opinie jednego z

SILNIKI



- SILNIKI SZJKd o mocy od 0,6 kW do 2,8 kW,
- SILNIKI SZJd o mocy od 0,6 kW do 4,5 kW,
- SILNIKI SZDb o mocy od 7,5 kW do 15 kW

oraz inne

LAMPY RADIOWE:

z zimną katodą, EL301, Vs-10-0, EL-34

oraz inne

Ponadto

WYPOSAŻENIE elektryczne i elektroniczne do obrabiarek jak:

- przekątniki,
- wyłączniki,
- bezpieczniki,
- druty nawojowe
- kondensatory
- oporniki i inne

SPRZEDA

Instytucjom państwowym i spółdzielczym

CENTRALNE BIURO KONSTRUKCYJNE OBRABIAREK

Pruszków, ul. Sienkiewicza 19

Szczegółowy wykaz materiałów do wglądu dla zainteresowanych w dziale zaopatrzenia telefon 56-60-61 wewn. 161.

KL-260

O kilku lat waga naszej gospodarki zwrócona jest na poprawę konkurencyjności eksportowanych towarów i na poprawę efektywności handlu zagranicznego. Pojęcia te obejmują zarówno jakość towarów, jak i ich nowoczesność, uzyskiwaną cenę, termin dostaw, informację techniczną i reklamę, a w przypadku maszyn i urządzeń również i takie sprawy jak serwis techniczny, remonty gwarancyjne itp.

Oceniając coroczną ekspozycję towarów polskiego przemysłu, wystawianych na Międzynarodowych Targach Poznańskich, musimy przede wszystkim mieć na oku wyższe wymienione sprawy. W roku bieżącym pod tym względem należy odnotować znaczny postęp, uzyskany przez kilka podstawowych branż przemysłowych i przez reprezentujące je centrale handlu zagranicznego.

Postęp ten widać przede wszystkim w porównaniu z ubiegłymi rokami w przemyśle maszynowym. O ile jeszcze przed dwoma laty można było żywić wiele obaw co do perspektyw eksportowych tego przemysłu, to po obejrzeniu obecnej jego ekspozycji i po wysłuchaniu wyjaśnień specjalistów i centrali handlu zagranicznego obawy te w znacznym stopniu ustępują, a nawet można przyznać, że w niektórych wyrobach, np. w prasach wieloczołowych, osiągnięto poziom światowy.

Wydaje się, że w dochodzeniu do poziomu światowego podstawowe branże przemysłu maszynowego znajdują się wreszcie na prawidłowej drodze. Jak można było zauważyć — ani nie rezygnuje się z własnych konstrukcji, ani też nie produkuje się jedynie na podstawie własnych rozwiązań bez względu na ich jakość, czy też na wysokość kosztów produkcji i eksploatacji. Szerog nowości tegorocznej ekspozycji, znajdujących uznanie zagranicznych specjalistów — to dzieło polskich konstruktorów i technologów, między innymi znanego już inż. Nowaka — twórcy wielu udanych pras.

Osiągnięcie światowego standardu, czy też jego wyprzedzenie nie jest jednak, jak wiadomo, łatwą sprawą. Wówczas, gdy własne konstrukcje nie zadowalają, czy gdy nie można liczyć na ich sukces eksportowy, należy korzystać z licencji. Kilka branż już wprowadziło tę zasadę. Jeżeli licencja jest wartościowa, wówczas jej zakup

XXXV MTP

TARGOWE IMPRESJE

MIROSLAW DYNER

szybko się opłaca. Np. zakup licencji angielskiej na produkcję turbiny 120 MW okazał się bardzo udany i obecnie jest już ona przedmiotem eksportu. Na tegorocznych targach można było zauważyć niejedną tego rodzaju ekspozycję, chociażby okrętowe pompy, produkowane w oparciu o szwedzką licencję Alfa-Laval.

Inną jeszcze ciekawą formą są umowy kooperacyjne. Prowadzą one do szybkiego dostosowania się do wymogów kooperanta, do opłacania nowych tajemnic produkcyjnych. Kilka ciekawych ekspozycji, będących owocem umów kooperacyjnych, można było zobaczyć w ekspozycji urządzeń i maszyn budowlanych, wystawianych przez „Polimex”.

Mimo istnienia osiągnięć poszczególnych zakładów produkcyjnych i poszczególnych konstruktorów — należałoby zwrócić uwagę na dziedzinę, w której musimy szybko poczynić dalsze postępy w zaopatrzeniu produkowanych u nas maszyn i ich zespołów w urządzenia samostwierdzające (najczęściej elektroniczne). Obecnie w wielu krajach u przemysłowców, gdzie występuje brak siły roboczej, jedynie urządzenia i obrabiarki sterowane poprzez odpowiedni program mają szansę zbytu i uzyskania wysokich cen.

W tym roku prawie wszystkie centrale, reprezentujące przemysł maszynowy, przygotowały swe ekspozycje niezwykle starannie. Całość programu i oferty eksportowej została przedstawiona przejrzysto i bardziej logicznie niż w ubiegłych latach. Na szczególną pochwałę zasługiwała ekspozycja przemysłu maszynowego w hali nr 1. Należałoby się jednak zastanowić nad sposobem eksponowania niektórych obrabiarek i urządzeń produkcyjnych, gdyż wystawienie tylko ich samych nie daje obrazu ich możliwości produkcyjnych. Zwiedzając niedawno międzynarodowe targi opakowań w Düsseldorfie zauważyłem, że niektórzy wystawcy obok urządzeń produkcyjnych montują całą gamę

otrzymanych poprzez nie wyrobów i szczegółowo informują, jakie korzyści w dziedzinie obniżki kosztów produkcji przynosi dane urządzenie. Sprawy te nawet dla fachowca nie są widoczne na pierwszy rzut oka, tym bardziej, że wiele urządzeń i obrabiarek pracuje pod osłonami.

W wielu przypadkach w kształtowaniu programu produkcyjnego zakładów pracy coraz większą rolę zaczynają odgrywać fachowcy, pracujący w centralach handlu zagranicznego. Bliższa ich współpraca z przemysłem, wspólne narady, wyjazdy zagranicę łącznie z fachowcami z przemysłu zaczynają przynosić dobre rezultaty. Nie jest to zjawisko powszechne, ale już dostrzegalne. Na szczególnie dobrą notę zasługuje pod tym względem bez wątpienia „Metalexport”. Dynamizm tej centrali handlu zagranicznego w organizowaniu nowych form zdobywania rynków eksportowych, w dziedzinie łączności z klientami, w wystawiennictwie, w obsłudze wyeksportowanych maszyn zasługuje na szczególne podkreślenie. Centrala ta wychodzi z założenia, że nie wystarczy tylko eksportować na poszczególne rynki, lecz że na rynkach tych trzeba być stale obecnym. Temu zadaniu mają służyć stałe punkty wystawcze, firmy (spółki) o mieszanym kapitale sprzedające w sposób ciągły nasze obrabiarki, maszyny i urządzenia, załatwiające reklamacje i obsługujące techniczną wyeksportowanych jednostek.

Współpraca tej centrali z przemysłem i z poszczególnymi producentami przyniosła również kilka ciekawych rozwiązań organizacyjnych. M. in. postanowiono utworzyć Biuro Obsługi Technicznej, które prowadzone ma być przez przemysł w celu załatwiania reklamacji i organizowania serwisu zagranicznego. Obecnie uruchomiono za granicą już 45 stacji obsługi technicznej. Pojawili się również nowi stosunek do zadań akwizycyjnych, nie wystarcza bowiem jedynie skonstruo-

wanie i wyprodukowanie dobrego urządzenia czy maszyny — należy je szybko sprzedać, wykorzystując osiągniętą czasowo przewagę nad konkurencją. W tym celu tworzy się biura akwizycyjne dla tych poszczególnych grup maszyn, w których wyprzedziliśmy poziom światowy, jak to ma miejsce np. w prasach wieloczołowych.

Wiele inicjatyw wykazuje również „Polimex”, m. in. w umowach licencyjnych i kooperacyjnych, aktywizujących obustronne obroty towarowe i podnoszących poziom techniczny wytwarzanych przez nasz przemysł urządzeń. Obydwe wymienione centrale, jak się można było zorientować, mają określony program działania. Program ten prowadzi do podniesienia konkurencyjności sprzedawanych przez siebie maszyn i urządzeń i do zwiększenia ilościowego i wartościowego tego eksportu.

Jeżeli większość central handlu zagranicznego zwiększyła swój wysiłek akwizycyjny na rynkach krajów kapitalistycznych, to wydaje się, że na rynkach krajów socjalistycznych pozostaje pod tym względem wiele do zrobienia. Wiele z tych krajów odchodzi od dawnego stylu kontraktów importowych, a więc jeżeli nie przygotowujemy się z czasami do zachodzących zmian, to mogą nas czekać nieprzyjemne niespodzianki. Większość importerów z krajów socjalistycznych kupuje obecnie tylko dobre i nowoczesne urządzenia, wymaga zapewnienia odpowiedniego serwisu technicznego itp. Tego samego musimy i my wymagać przy zakupach importowych do Polski. Nie mogą powtarzać się takie fakty, że wiele wartościowych urządzeń nie działa, gdyż nasi partnerzy nie są w stanie dostarczyć zużytych części zamiennych, czy też dokonać fabrycznych napraw; tak np. dzieje się ze sprzętem laboratoryjnym, sprzedawanym z NRD i z Węgier. Cenną inicjatywę pod tym względem podjęła (prawie od roku) firma Zeiss z NRD, zapewniając we wszystkich krajach socjalistycznych odpowiedni serwis dla eksportowanych przez nią wyrobów.

Jeżeli można mówić o znacznym postępie w dziedzinie oferty eksportowej, przygotowanej przez nasz przemysł maszynowy, to nieco w tyle pozostała oferta eksportowa przemysłu chemicznego. Być może, że nie wyeksponowano jej odpo-

wiednio, pawilon „Ciechu” np. od trzech lat nie wykazuje żadnych większych zmian. Być może też, że nie zauważyłem odpowiedniej propagandy eksportowej dla siarki, tego naszego towaru przyszłości.

Wiele natomiast pomysłowości i znaczny postęp wystawienniczy wykazywały centrale eksportujące towary konsumpcyjne zarówno rolne, jak i przemysłowego pochodzenia. Oferta eksportowa wyrobów z porcelany i ze szkła urzekła wielu zagranicznych gości i kupców. Wiele nowych i dobrych artykułów można też było zobaczyć w pawilonie „Universalu”.

Od dłuższego czasu jedną z centralnych spraw w naszym handlu zagranicznym jest zwiększenie stopnia przetwórstwa eksportowanych towarów i poprzez to powiększanie wpływów dewizowych. Tegoroczna ekspozycja Międzynarodowych Targów Poznańskich wykazała, że na tej drodze wiele przemysłów poczyniło znaczne postępy. Na uznanie pod tym względem zasługuje przemysł mięsny, centrala „Animex” i jej agenci zagraniczni. Przed kilku laty nasz eksport mięsa, przede wszystkim świń żywych i bitych, został poważnie zagrożony przez autarkiczną politykę rolną EWG. Zejście z tego rynku groziło nam utratą poważnych sum dewizowych.

Przemysł mięsny szybko wycofał z tego niezbędne wnioski i przestawił się na eksport konserw mięsnych, nie objętych wysokimi cłami. Obecnie można pogratiulować wprowadzenia na niektóre rynki EWG znakomitych konserw marki „Yano”. Jeżeli dalej będziemy rozwijać przetwórstwo mięsne i stopień uszlachetnienia tego rodzaju towarów, to można mieć nadzieję, że wytrzymamy ataki konkurencji. Na rynkach obcych w tej dziedzinie decyduje jakość smakowa towarów i sposób ich podania. Jakość polskich konserw w przeważającej większości przypadków jest lepsza niż innych, pozostaje jednak konieczność polepszenia ich sposobu opakowań. W tej dziedzinie konkurencja poczyniła znowu znaczne postępy.

W konferencji prasowej, udzielonej dziennikarzom na MTP, minister handlu zagranicznego Witold Trampeński stwierdził, że artykuły rolnospożywcze uważamy nadal za cenny produkt eksportowy, jednak do eksportu będą wchodziły artykuły w wysokim stanie przetworzenia i artykuły roślinne. Jeżeli przemysł mięsny notuje duże osiągnięcia, to nie można tego powiedzieć o innych przemysłach, bazujących w swej wytwórczości na produktach rolnych. Np. mleczarstwo mogłoby stanąć do konkurencji w eksporcie serów, gdyby produkowano je w tych asortymentach, które znajdują popyt i uzyskują wysokie ceny na rynkach zagranicznych. Niestety, co roku oglądamy te same gatunki. Na tym odcinku nie się nie dzieje, a przecież na rynku wewnętrznym mleka i masła mamy w bród. Od tej strony nie ma więc

żadnych zahamowań eksportowych. Jeżeli tyle inwestujemy w rolnictwo, to dlaczego nie zbierając śmiertelki dewizowej z „rzeki mleka”? Przemysł rolnospożywczy, mając za sobą pomyślnie rozwijającą się produkcję rolną i hodowlaną, powinien w krótkim czasie przygotować dalszy atak na światowe rynki zbytu. Mamy niepowtarzalne pod względem smakowym surowce rolne, przy odpowiednim ich przetworzeniu i odpowiadającym światowym standardom opakowaniu produktów spożywczych bez wątpienia możemy poprzez ich eksport powiększyć wpływy dewizowe.

Dobrym przykładem w dziedzinie powiększania stopnia przetwórstwa jest działalność eksportowa spółdzielczości pracy. Oferta przedstawiona z tej dziedziny przez centralę „Coopexim” jest z roku na rok coraz lepsza i bardziej atrakcyjna. Wiele kolekcji przygotowanych na XXXV MTP zasługuje na bardzo wysoką notę. Centrala ta celuje również w dobrej, kupieckiej obsłudze klientów. Solidność jej jest naleyście oceniana przez zagranicznych kupców.

Na zakończenie tych kilku obserwacji, poczynionych w związku z tegorocznymi Międzynarodowymi Targami Poznańskimi, jeszcze dwie uwagi ogólnej natury. Pierwsza odnosi się do lakierowania i wybarwiania wielu produktów. Należy niezwłocznie poprawić lakierowanie maszyn i obrabiarek, szpachlowanie nie może przebiegać poprzez lakier, a ten musi dawać odpowiednią powłokę. Zapytywani producenci jako winowajcę wskazywali przemysł barwników i lakierów. To samo odpowiadał i inni zmuszeni barwić skórę, drzewo i inne materiały, skazywali się na braki w wielu kolorach. W niektórych jakości jest dobra, a w wielu jeszcze złe.

Druga uwaga odnosi się do pawilonów targowych. Większość z nich nadaje się do przebudowy lub do wyburzenia. Na MTP robi się potwornie ciasno. Na brak powierzchni wystawowej narzekają nie tylko zagraniczni wystawcy. Wydaje się, że należałoby na terenie targów wybudować kilka nowych i to nowoczesnych pawilonów, umożliwiających zarówno stosowanie nowych form wystawiennictwa, jak i przeprowadzanie rozmów handlowych z klientami w bardziej normalnych warunkach. Obecnie większość pawilonów pozbawiona jest jakiegokolwiek wentylacji (nie mówiąc już o regulowaniu temperatury pomieszczeń, która w czasie upałów przypomina tropikalne warunki).

Nasi architekci mogą mieć wdzienne pole do popisu, gdyż w prawie całej Europie hale targów międzynarodowych są przestarzałe. Znalezione interesujące rozwiązania i wybudowanie nowoczesnej hali, czy też piętrowego budynku wystawowego może za sobą pociągnąć znaczne zamówienia zagraniczne.

Wzornictwo przemysłowe w NRD

NIE ulega wątpliwości, że kraje socjalistyczne muszą wiele nadrobić w dziedzinie wzorcowania formy produktu. Byłoby niewłaściwe osiągnięcia lub po prostu wzornictwo przemysłowe odczytywać tylko według obrotów handlu zagranicznego, czyniąc tym samym rynki zewnętrzne jedynymi sędziami estetycznej jakości naszych produktów. Wzorujący, a wraz z nimi przemysł, stoją niewątpliwie przed skomplikowanym zadaniem uwzględnienia specyfiki naszego i światowego rynku, nawyków użytkowników, przede wszystkim problemów komercyjnych, gdy chodzi o nawiązanie lub rozszerzenie istniejących ekonomicznych kontaktów z partnerem handlowym.

Praktyka handlu zagranicznego wskazuje jednak często, że klient jest absolutnie gotów korygować swe pojęcia o formie produktu, jeżeli zamiast form konwencjonalnych proponuje mu się przekonująco nowe kształty.

W przeszłości w dziedzinie kształtowania formy produktu w NRD było bardzo dużo inicjatyw jednostkowych, dotyczących wyłącznie pojedynczych produktów, a przede wszystkim produktów spożywczych. Efekty danej inicjatywy zależały jednak nie tylko od zdolności poszczególnych wzorcowanych. Znamość rzeczy kierownictwa przedsiębiorstwa i galezi przemysłu odgrywała wielką rolę. Prowadzi to do tego, że niektóre branże osiągnęły dobry poziom estetyczny, inne zaś pozostawały w tyle.

Zaistniała więc konieczność zorganizowania odpowiedniej instytucji. Centralny Instytut Wzornictwa powstał w styczniu 1965 r., wyłączony z zasięgu Ministerstwa Kultury i podporządkowany Niemieckiemu Urzędowi Wystaw i Kwalifikacji Towarów (DAMW). Jednocześnie ustalono też z Urzędem Standardyzacji gwarancję stosowania zarządzeń standardyzacyjnych dla nowości w dziedzinie form.

Miało to dwojakie znaczenie: ● Wzornictwo zostało jednoznacznie podporządkowane organizmowi gospodarczemu, ● DAMW — odpowiedzialna za jakość produktu — uznaje wzorec jako istotny składnik użytkowej wartości produktu.

Zasady wzornictwa określają właśnie to, że my „estetykę” musimy pojmować inaczej aniżeli znane nam sztuki plastyczne. Estetyka kształtu produktu wyraża się w wartościach funkcjonalnych. Estetykę jako szczególną formę asymilacji rzeczywistości odczuwa-

my w każdej dziedzinie naszego otoczenia — przy warsztacie, w fabryce, w stołówce, w komunikacji, w mieszkaniu i w mieście. Jest więc konieczne, by nie ograniczać się do ustalania zasad estetycznego „porządku” dla poszczególnych przedmiotów, lecz planować kształtowanie estetyczne kompleksowo dla całości otoczenia (np. miejsce pracy, miejsce zamieszkania itp.).

Tak gigantyczne zadanie nie może być wykonane przez poszczególne wzorcowujące. Centralny Instytut Wzornictwa został więc na początku roku 1966 rzeczowo i personalnie zreorganizowany w kierunku kompleksowego wzorcowania. Został podzielony na Oddziały, przy czym kształtowanie poszczególnego wyrobu jest podporządkowane zespołowi. Dla przykładu:

— Oddział „Stosunki środowiska pracy”
— Sektor „budowy maszyn i inwestycji”
— „Środki komunikacji”
— „Przyrządy i urządzenia”
— Oddział „Czas wolny i obręb mieszkalny” kieruje sektorem „meble i oświetlenie”, „uksztaltowanie przestrzeni” i sektorem „przedmioty gospodarstwa domowego”.

Ponieważ sam tylko Instytut nie mógłby sprostać temu zadaniu, ukonstytuowano na początku 1966 r. „Radę Wzornictwa”, do której należą obok produujących plastików NRD także technicy, naukowcy oraz działacze państwowi i działacze gospodarki narodowej. Rada jest organem doradczym i dała DAMW oraz wiodącym instytucjom gospodarczym zalecenia, które

następnie są rozpracowywane przez siedem roboczych grup.

Zadania stawiane grupom roboczym podporządkowane są celowi kompleksowego kształtowania otoczenia.

— Grupa 1 wytycza kierunki metodologiczne, przy pracach pozostałych grup oprócz na zasadach naukowych. Wywiera ona wpływ na uwzględnienie wzornictwa przy zestawianiu planów gospodarki narodowej.

— Następna grupa zajmuje się naukową informacją i opracowuje zasady teoretyczne kształtowania kompleksowego np. środowiska pracy, środowiska odpoczynku itd.

— Grupa „związki branżowe” koordynuje reprezentowane w Radzie związki techników, architektów, plastyków, grafików.

— Grupa handlu studiuje problemy rynku wewnętrznego i zagranicznego w aspekcie wzornictwa.

— Inna grupa pracuje nad systemem kształcenia specjalizacji pracowników komórek wzorcowujących.

— Grupie „organizacje społeczne” postawiono zadanie, by przy pomocy organizacji masowych oddziaływała na wychowanie estetyczne społeczeństwa.

— Ostatnia grupa (oświata narodowa) dopiero się tworzy. Będzie ona opracowywała zasady, na których ma być oparte traktowanie problemów wzornictwa w systemie kształcenia szkolnego.

W praktyce istnieją jednak jeszcze pewne przeszkody, konflikty, utrudniające realizację zamierzeń. Jesteśmy jednak przekonani, że znaleźliśmy właściwe formy organizacyjne.

GERHART MÜLLER

SPÓŁDZIELNIA PRACY „METAL” Wrocław, pl. Engelsa 21

przyjmie zamówienia
na rok 1967

NA PIECE C.O.

TYPU „S”

0 POWIERZCHNI

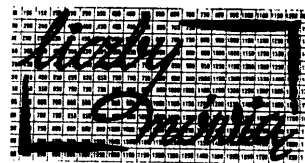
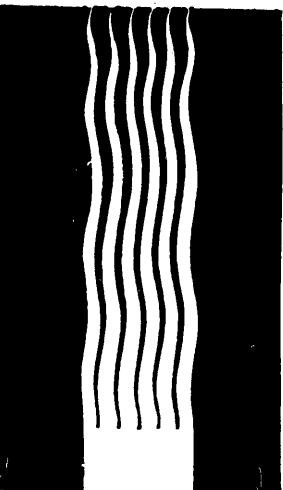
OGRZEWCZEJ

OD 0,3—1,2 M²

● Informacji udziela Dział
Zbytu, tel. 277-47.

● Oferty kierować pod wy-
żej podanym adresem.

● Zamówienia realizujemy
według kolejności zgło-
szeń. KR-27-o



Ile pijemy?

Skoro u nas mowa o piću bez bliższego określenia, czego ono dotyczy — wiadomo, że nie chodzi tu o mleko, herbatę lub wodę sodową. Ale czy znaczy to, że spożycie napojów alkoholowych rzeczywiście jest u nas takie duże? Zobaczymy, co mówią na ten temat liczby zawarte w wydanej ostatnio przez GUS interesującej publikacji pt. „Spożycie alkoholu w Polsce”.

Porównajmy przede wszystkim spożycie napojów alkoholowych przypadające średnio na jednego mieszkańca Polski w przedwojennym i powojennym dwudziestolecu. Oto zestawienie obrazujące roczne spożycie głównych napojów alkoholowych (pierwsza pozycja — to spirytus, oraz wódki czyste i gatunkowe w przeliczeniu na spirytus 100%) w niektórych latach obu tych okresów, w litrach na 1 mieszkańca naszego kraju:

	spirytus w wódkach	wino	piwo
1924	2,1 litra	0,3 litra	5,7 litra
1929	1,6 „	0,1 „	8,4 „
1932	0,8 „	0,1 „	3,1 „
1938	1,3 „	0,1 „	4,4 „
1947	2,3 „	0,1 „	6,4 „
1950	2,3 „	0,3 litra	13,9 „
1955	2,3 „	2,5 „	18,9 „
1960	2,4 „	4,5 „	22,8 „
1965	2,6 „	4,5 „	24,0 „
1933—1937*)	0,9 „	0,1 „	3,4 „
1961—1965*)	2,5 „	4,9 „	23,5 „

*) przeciętne roczne.

Widzimy więc, że w okresie przedwojennym spożycie tych napojów wykazywało różne wahania. Najwyższe było przy tym w pierwszych latach, najniższe zaś w latach kryzysu gospodarczego, a pod koniec znowu zaczęło trochę rosnąć.

W okresie powojennym spożycie to stale kształtuje się na poziomie znacznie większym od przedwojennego. Jeśli chodzi o wódkę — spożycie to od razu po wojnie było stosunkowo wysokie i od tego czasu rosło raczej powoli, przy czym w latach podwyżek cen wódek notowano krótkotrwałe zahamowania tego wzrostu. Natomiast spożycie wina produkcji przemysłowej (liczby niniejsze nie obejmują napojów alkoholowych produkcji domowej) przez pierwsze kilkanaście lat rosło bardzo szybko: dopiero w latach 1961—1965 wielkość ta ustabilizowała się na poziomie niemal pięćdziesięciokrotnie wyższym niż w latach 1933—1937. Podobnie rzecz miała się z piwem, którego spożycie po kilkunastu latach szybkiego wzrostu ustabilizowało się — jeśli porównamy te same okresy — na poziomie siedmiokrotnie wyższym.

W ostatnim wyniku wzrósł udział wina oraz piwa w spożyciu napojów alkoholowych i w roku 1965 struktura ta (po przeliczeniu wszystkich napojów na odpowiednio mniejszą ilość 100%-owego spirytusu) przedstawiała się następująco:

spirytus i wódki czyste	53%
wódki gatunkowe	10%
wina i miody pitne	15%
piwo	22%
razem	100%

A więc mimo wszystko, prawie dwie trzecie alkoholu spożywamy w spirytusie i wódkach, a tylko około jednej szóstej w winie.

Oczywiście wszystkie te liczby dotyczą przeciętnych dla całego kraju, a część województw dość daleko odbiega od tych średnich. Oto niektóre dane, z tego zakresu, za rok 1965, w litrach w przeliczeniu na 1 mieszkańca poszczególnych województw:

● najwyższe spożycie spirytusu i wódek (w przeliczeniu na spirytus 100%) notowano w: Warszawie (4,2 l), Łodzi (3,7 l), Krakowie (3,2 l), woj. katowickim (3,2 l), Wrocławiu (3,1 l) i woj. szczecińskim (3,1 l), natomiast najniższe spożycie w województwie rzeszowskim (1,7 l), poznańskim (1,9 l), bydgoskim (1,9 l), zielonogórskim (2,2 l), i krakowskim (2,2 l).

● najwyższe spożycie wina mamy w zielonogórskim (7,7 l), koszalińskim (7,6 l), szczecińskim (6,8 l), olsztyńskim (6,8 l) i wrocławskim (6,5 l), a najniższe we Wrocławiu (2,7 l), woj. białostockim (3,2 l), lubelskim (3,3 l), Łodzi (3,4 l), Krakowie (3,5 l), Poznaniu (3,6 l), woj. łódzkim (3,6 l), i woj. katowickim (3,7 l).

● najwyższe spożycie piwa wykazano w woj. opolskim (43,8 l), katowickim (36,7 l), olsztyńskim (34,6 l), Wrocławiu (33,7 l), wrocławskim (32,7 l), gdańskim (32,7 l) i koszalińskim (32,6 l), zaś najniższe w kieleckim (9,4 l), łódzkim (11,5 l), warszawskim (13,3 l), poznańskim (16,0 l) i lubelskim (17,0 l).

Stwierdzamy tedy predyspozycję wielkich skupisk miejskich do stosunkowo dużej konsumpcji wódek, a równocześnie w ośrodkach tych spożywa się stosunkowo najmniej wina. Natomiast ziemie zachodnie i północne wyraźnie przodują w spożyciu wina i piwa.

Jak więc ostatecznie kształtuje się łączne spożycie napojów alkoholowych na jednego mieszkańca w poszczególnych województwach? Przeliczywszy wszystkie napoje na 100% spirytus w litrach otrzymamy następujące zestawienie:

Warszawa	5,8 litra
szczecińskie	5,2 „
katowickie	5,0 „
Kraków	4,9 „
koszalińskie	4,9 „
Łódź	4,8 „
Wrocław	4,8 „
opolskie	4,6 „
olsztyńskie	4,5 „
gdańskie	4,4 „
wrocławskie	4,4 „
ŚREDNIA KRAJOWA	4,1 „
zielonogórskie	4,0 „
Poznań	3,9 „
białostockie	3,7 „
łódzkie	3,6 „
warszawskie	3,6 „
lubelskie	3,5 „
krakowskie	3,4 „
bydgoskie	3,2 „
poznańskie	3,2 „
kieleckie	3,0 „
rzeszowskie	2,8 „

Tu już wyraźnie widać prymat stolicy (którą tylko częściowo może usprawiedliwiać fakt, iż część konsumpcji przypada na przyjeżdżających tu „w delegację” mieszkańców innych województw) oraz innych wielkich miast, a także ziem zachodnich i północnych (jak wiadomo — również w stosunkowo wysoko zurbanizowanych). Z ziem tych jedynie zielonogórskie, choć przoduje w spożyciu wina — to jednak znalazło się poniżej średniej krajowej w ogólnym spożyciu alkoholu. Podobną lokatę Poznań (jedynie wielkie miasto poniżej średniej krajowej) jak i stosunkowo małe spożycie w woj. poznańskim i bydgoskim trzeba zapewne tłumaczyć przyszlusłowia oszczędności mieszkańców tych ziem. Natomiast wszystkie województwa centralne i południowo-wschodnie, stosunkowo mniej uprzemysłowane, uplasowały się poniżej średniej krajowej.

(WSG)

Jak „odetkać” rynek?

KRZYSZTOF KRAUSS

W EDŁUG ocen handlowców po osiągnięciu w roku 1970 maksymalnego poziomu sprzedaży lodówek (ok. 320 tys. sztuk) rynek nasyca się, nie będzie w stanie wchłonąć większej masy sprzętu. Podobne są oceny perspektywy zbytu maszyn do szycia, odkurzaczy, pralek itp.

Miedzy aktualnymi aspiracjami przemysłu, jego zdolnościami produkcyjnymi a tak zarysowującymi się — według prognoz handlowców — perspektywami zbytu zachodzi głęboka sprzeczność. Bo co będzie robił przemysł po roku 1970? Zresztą nawet do roku 1970 zamierzenia przemysłu w przysięgającej większości artykułów tzw. trwałego użytku wybiegają daleko ponad szacunki popytu rynkowego. W bieżącej pięciolatce przewiduje się tu wzrost produkcji rynkowej o 60 proc. Aktualne projekty zakładają, że do roku 1970 produkcja lodówek wzrośnie o ok. 155 proc., pralek domowych o ok. 12 proc., odkurzaczy o ok. 120 proc., maszyn do szycia o 20 proc.

Przemysł chce więc produkować więcej niż tego domaga się handel. Nie o to mu jednak chodzi, by wypychać magazyny. A na koniec ubiegłego roku zapasy pralek w hurtie wynosiły 92 tys., lodówek — blisko 100 tys.

Szansa dla tego przemysłu jest na pewno eksport. Przy wysokiej jakości produkcji, dobrej akwizycji i odpowiedniej polityce asortymentowej może stać się prawdziwą kopalnią dewiz. Tym wartościowszą, że chodzi o grupę towarów, których wywóz — wobec względnie nasyconego rynku wewnętrznego — nie stwarza luk w zaopatrzeniu ludności. Eksport stwarza dodatkowy popyt a jest zarazem surowym egzaminatorem walorów technicznych wyrobów, platformą konfrontacji osiągniętego standardu produkcji, ekonomiczności produkcji.

W roku 1961 sprzedaż za granicę wyrobów rynkowych przemysłu ciężkiego osiągnęła poziom 126 mln zł dewizowych, z czego ok. 26 proc. przypadało na odbiorców dolarowych. W roku 1965 rozmiar eksportu wzrósł o ponad 80 proc., na rynki dolarowe — o ok. 125 proc. Bieżący rok zapowiada tu dalszy wzrost obrotów: rozszerzenie eksportu w ogóle o ok. 10 proc., w tym dolarowego o ponad 20 proc. Zamierzenia na bieżącą pięciolatkę — tak, jak to planuje przemysł — zakładają podwojenie rozmiarów eksportu.

Ok. 200 mln zł dewizowych uzyskanych w roku ubiegłym za eksport wyrobów rynkowych przemysłu ciężkiego nie jest jeszcze sumą zbyt wielką. Ale jest to ok. trzykrotnie więcej niż wynosiła wpływ dewizowe za sprzedawane za granicę obrabiarki, ponad dwukrotnie więcej niż wynosiła wpływ za eksportu traktorów, lecz ledwie czterdziście kilka procent tego, co otrzymujemy za mięso i przetwory mięsne, ok. 20 proc. tego, co wpływa do państwowej kasy za wyeksportowany węgiel. Faktem jest jednak także, że nie ma takiej dru-

giej dziedziny eksportu, gdzie dynamika rozwoju sprzedaży w ostatnich latach byłaby równie silna jak tu.

Czy sprzedaż opłacalna? Oczywiście, różnie to się w różnych przypadkach przedstawia. Bywa, że uzysk dewizowy nie jest zbyt rewelacyjny — wówczas, gdy albo reprezentowana klasa jakości odbiega znacznie od standardów światowych i to utrudnia uzyskanie atrakcyjnej ceny, albo zbyt wysokie koszty produkcji przekreślają konkurencyjność polskich wyrobów. Takich wyrobów jest jednak ostatnio w eksporcie coraz mniej i niemal z reguły przeliczenia dewizowe wypadają korzystnie.

Co najchętniej kupują odbiorcy zagraniczni? Pomijając poczytniejsze i prostsze, takie jak np. naczynia emaliowane i ocynkowane, kupują przede wszystkim kuchnie gazowe i węglowe, lodówki, rowery i motorowery. Nawet radia, na które — nie bez powodu — narzekamy u nas, znajdują coraz częściej dewizowych odbiorców. Dobrą opinię uzyskała na przykład przygotowane dla angielskiego kontrahenta radiodiodniarki stolowe, kombinacja odbiornika lampowego i tranzystorowego.

Więc kryją się tu jeszcze duże możliwości rozszerzenia zbytu, złagodzenie dysproporcji, jaka zaczyna się zarysowywać między zdolnościami produkcyjnymi krajowego przemysłu a popytem zewnętrznym. Eksport w rachubach przemysłu jest więc pozycją ważną. Ale nie najważniejszą. Wbrew temu, co wynikałoby z aktualnych prognoz sprzedaży — przemysł liczy jednak na istotne rozszerzenie rynku wewnętrznego. Biorąc chłonność tego rynku nie jest pojęciem stabilnym.

Wynika to choćby z porównań międzynarodowych, na które chętnie — broniąc swych ambicji — zamierzają rozwojowcy — powołuje się przemysł: że pod względem nasycenia gospodarstw domowych w lodówki Polska osiągnęła ok. 50 proc. poziomu Austrii i Czechosłowacji, ok. 25 proc. poziomu Francji, ok. 15 proc. poziomu NRF. Nawet w pralkach, gdzie — w porównaniu z innymi krajami stan wyposażenia gospodarstw domowych jest bardzo wysoki — na 1000 mieszkańców przypada jednak w Polsce o ok. 30 proc. mniej pralek niż np. w Czechosłowacji.

Poza sprawą cen, które wywołują się z czasów odmiennej zupełnie sytuacji rynkowej (np. ceny na pralki ustalono przy poziomie rocznym produkcji 50 tys. sztuk, a od tej pory produkcja wzrosła około dziesięciokrotnie) i stają się coraz częściej barierą wzrostu produkcji, na obecne ograniczenie perspektyw zbytu rzutują coraz silniej paradoksy, jakie towarzyszą narodzinom przemysłu sprzętu zmechanizowanego. Paradoksy te, długo tłumione głębokim deficytem tej grupy towarów na rynku krajowym, teraz — po doświadczeniu względnej równowagi popytu i podaży — ujawniają się z całą siłą.

Paradoks pierwszy polega na tym, że twórcą tej produkcji był przemysł o najskromniejszych niemalże zaplecach konstrukcyjno-technologicznych w całym resorcie przemysłu ciężkiego. Tak się bowiem składało, że zakłady zaliczane do przemysłu precyzyjnego i pokrewnych, w których obecnie koncentruje się produkcja rynkowego sprzętu zmechanizowanego, pracowały przed laty niemal wyłącznie na licencjach i w szerokim zakresie korzystały z konsultacji doradców zagranicznych. Własne ośrodki konstrukcyjno-technologiczne były więc mniej potrzebne niż w innych przemysłach, rozwijały się wolniej i w mniejszym zakresie niż w pozostałych branżach.

Paradoks drugi, pogłębiający tę sytuację, polegał na tym, że — w okresie najostrejszego deficytu towarów trwałego użytku i spontanicznego podejmowania tej produkcji przez zakłady dysponujące w tym czasie wolnymi zdolnościami wytwórczymi — za identyczną produkcję chwytano się jednocześnie kilka, a nawet kilkanaście fabryk. Do produkcji pralek przystąpiło np. 11 fabryk, lodówek — co najmniej 5 itd.

Efektom było nie tylko to, że każdy robił po trochu, traktując produkcję rynkową jako swego rodzaju margines działalności. Przede wszystkim jednak tak rozproszona produkcja i w dodatku ulokowana w zakładach o skromnym zapleczu technicznym była pozbawiona rzetelnej opieki fachowej. W Zakładach Mechanicznych im. gen. Władczyka (główny producent maszyn do szycia) na jeden asortyment produkcji przypadało po... 0,5 technologia i 0,25 konstruktora. W fabrykach pralek — na ten asortyment przypadało po... 0,5 konstruktora. Siłą rzeczy była to więc produkcja konstrukcyjnie często prymitywna i nieurozmaicona.

„Zatkanie się” rynku polegało nie tylko na tym, że w ogóle sprzętu zmechanizowanego jest w naszych gospodarstwach za dużo. Poza względnie jeszcze wysoką ceną większości wyrobów zapora rozwoju produkcji stał się jej skromny wachlarz. Ci, co mieli kupić pralki — przy obecnym poziomie cen — jakie, jakie produkuje nasz przemysł, już je w zasadzie kupili. Teraz gros zakupów koncentruje się w nowych gospodarstwach domowych, a tych nie powstaje tak dużo, jak dużo pralek jest w stanie dostarczyć przemysł. Podobnie dzieje się w pozostałych grupach asortymentowych. W dalszym ciągu jednak na marginesie zainteresowań przemysłu pozostają ci potencjalni nabywcy, którzy owszem, refleksywaliby jeszcze na pralki, lodówki, maszyny do szycia itp., ale inne!

Możliwość tworzenia konstrukcji pochodnych od sprzętu podstawowego są wręcz nieograniczone. Choćby odkurzacze: wiadomo, szczotka, rura, pojemnik i urządzenie ssące. Poza klasycznym odkurzaczem spotykamy w naszych mieszkaniach na świecie wymyślono już dziesiątki innych. A więc np.: niewielki odkurzacz zasilany z akumulatora do czyszczenia samochodu; odkurzacz ze specjalnym urządzeniem wibrującym czyszczącym mieszkanie i jednocześnie trzępiącym dywany bez ich zdejmowania z podłogi; mechaniczne urządzenia do czyszczenia butów i ubrań; a nawet (co jest już urządzeniem bardziej zbliżonym do... froterki), mechaniczne, zasilane z baterii, szczoteczki do zębów.

Nie zawsze są to oczywiście wyroby nadające się do zbytu masowego. Niekiedy wystarczy seria produkcyjna kilku — kilkunastu — kilkudziesięciu sztuk. Ale w sumie wprowadzenie na rynek tych wyrobów rozszerza dość wyraźnie

globalne możliwości produkcyjne przemysłu i odczuwalnie — pomimo swej pozornie „marginesowości” — uzupełnia zaopatrzenie rynku, wzbogaca je.

Dążąc do rozszerzenia chłonności rynku wewnętrznego, przemysł koncentruje więc swoją uwagę na wzbogaceniu oferowanego nabywcom asortymentu. Widoczne jest to choćby już w tym roku.

W najbliższych miesiącach wchodzi do seryjnej produkcji małe, ale pralki „kawalersko-campingowe” przeznaczone bądź to dla jedno — dwuosobowych rodzin, bądź też dla zmotoryzowanych amatorów dłuższych wakacyjnych pobytów za miastem. W przygotowaniu są pralki — automaty dla rodzin dobrze sytuowanych, skomplikowane, supernowoczesne maszyny do prania. Wkrótce ukazać się w sprzedaży pralki o napędzie ręcznym, przeznaczone dla nieelektryfikowanej wsi. Przemysł precyzyjny poza planem przygotowuje tzw. termoboksy, czyli torby-lodówki o wadze nieznacznie przekraczającej 1 kg, przeznaczone dla weekendowiczów. Dla tej samej grupy odbiorców — tyle, że zmotoryzowanych — lub dla kawalerskich gospodarstw domowych, przeznaczony jest inny typ turystycznej lodówki, o pojemności 16 l, zasilanej z sieci, akumulatora lub gazem. Na liście nowości znajdują się m. in. lampa turystyczna na gaz propan-butan, uniwersalny turystyczny promiennik gazowy, turystyczna kuchnia gazowa, domowa kuchnia na gaz propan-butan z promiennikiem do ogrzewania pomieszczenia, rower składany z silnikiem wyznaczonym, narty wodne z silnikiem, składana przyczepa campingowa itd.

Dwa są jednakże warunki niezbędne do tego, by rozszerzenie i unowocześnianie asortymentu produkcji stało się praktyką trwałą. Po pierwsze — stworzenie zaplecza technicznego z prawdziwego zdarzenia, zajmującego się wyłącznie, a nie marginesowo, przygotowaniem produkcji sprzętu zmechanizowanego, rozwijaniem inicjatyw w tej dziedzinie, czuwające nad

dotrzymywaniem standardów światowych i wychwytywaniem w porę wszelkie rozsądne nowinki z zagranicy. Po drugie — obniżenie kosztów wytwarzania, co wiąże się z koncentracją produkcji w wybranych, najlepiej przygotowanych do jej prowadzenia zakładach. Aby nie z przypadku, a świadomego wyboru produkcja ta trafiała do określonych wytwórców.

Krótko mówiąc, chodzi o środki koordynujące i inicjujące politykę w tej dziedzinie, patrolujące przemysłowi artykułów rynkowych trwałego użytku. Takich ośrodków praktycznie dotychczas nie było. Każde zjednoczenie, w którego składzie znajdowały się zakłady zaangażowane w produkcję rynkową, rządziło się we własnym zakresie, niewiele interesując się tym, co robią sąsiedzi, a i nie przejmując się zbytnio swoimi w tej materii zobowiązaniami — produkcja rynkowa była sprawą drugorzędą wobec głównych zadań produkcyjnych branż.

Teraz powstają w przemyśle ciężkim „sztaby produkcji rynkowej”. „Predom” przy Zjednoczeniu Przemysłu Precyzyjnego, patrolujący produkcję sprzętu zmechanizowanego, „Medom” przy Zjednoczeniu Przemysłu Wyrobów Metalowych patrolujący produkcję naczyń kuchennych i innej tego rodzaju „metalowej galanterii” oraz ośrodek, nie mający jeszcze nazwy przy Zjednoczeniu Przemysłu Kablowego i Sprzętu Elektrycznego, patrolujący produkcję sprzętu oświetleniowego i grzewczego. Ośrodki te mają stać się dysponentami polityki w tym zakresie w stosunku do wszystkich zakładów, bez względu na ich organizacyjną przynależność, na zasadzie branżowych porozumień.

Tu ma się koncentrować myśl techniczna i ekonomiczna. Tu rozdzielić się mają inicjatywy, które służąby poszerzeniu obecnych możliwości rynkowych i lepszemu zapożyczeniu potrzeb odbiorców. Czy nowe formy organizacyjne zdadzą egzamin? Zobaczymy.

W KINACH I TEATRACH CORAZ LUŹNIEJ

W związku z szybkim upowszechnieniem telewizji rok ubiegły przyniósł nam dalszy — i notowany już od 1958 roku — spadek liczby widzów w kinach. Według danych GUS choć liczba seansów wzrosła w stosunku do roku 1964 o 1,1 proc., a ilość kin — o 1,4 proc. — ilość widzów zmalała o 2,2 proc. (do 173,1 mln osób). Jednakże wpływy ze sprzedaży biletów wzrosły o 2,9 proc., gdyż przeciętna cena biletu zwiększyła się z 6,2 zł do 6,5 zł (w tym w kinach miejskich z 6,8 do 7,2 zł, zaś w kinach wiejskich mamy cenę niezmienną 3,5 zł). Jak z tego widać — nasze kina bronią się przed zmniejszeniem wpływów jak mogą, najprawdopodobniej poprzez zwiększenie stopnia eksploatacji najbardziej „kasowych” filmów.

Ogółem, w stosunku do roku 1957, kiedy ilość widzów w kinach osiągnęła u nas stan maksymalny — rok ubiegły przyniósł zmniejszenie tej liczby o 25 proc.

Jeśli chodzi o teatry dramatyczne — w roku ubiegłym przy spadku ilości przedstawień (w stosunku do roku 1964) o 2,5 proc., ilość

widzów zmalała o 5,8 proc. Liczba przedstawień i widzów w operach spadła aż o ponad 8 proc., wzrosła natomiast liczba widzów w operetkach (o 5,5 proc.) i to przy zmniejszonej (o 5,4 proc.) ilości przedstawień. Wzrosła też liczba widzów w teatrach lalkowych (o 1,1 proc.) i na koncertach symfonicznych (o 3,4 proc.) oraz na występach zespołów pieśni i tańca (o 15 proc.), ale wzrost ilości przedstawień był — znacznie — większy (kolejno: 3,0 proc., 13,3 proc. i 46,2 proc.).

Ogółem na wszelkiego rodzaju przedstawieniach i koncertach liczba widzów i słuchaczy zmalała o 2,2 proc., a więc procentowo identycznie jak w kinach (w liczbach bezwzględnych — do 18,3 mln osób). Różnicę tę z „nawąską” nadrobił wzrost liczby widzów na imprezach estradowych aż o 20,6 proc. (do 11,6 mln). Choć z punktu widzenia finansów kultury jest to może zjawiskiem pozytywnym — chyba trudno cieszyć się „wypieraniem” stałych teatrów przez imprezy „Artosu”.

(a)

kane efekty inwestycyjne. Również w zakresie wykonawstwa inwestycyjnego Bank będzie wykorzystywał jednorazowe bądź kilkukrotne rozliczenia obiektu, jako instrument, który powinien sprzyjać skróceniu cyklu budowy obiektów. W tej dziedzinie już wyraźnie przejawiać się będzie ekonomiczna rola Banku poprzez oddziaływanie kredytem i jego odpowiednim oprocentowaniem zarówno w przypadku stwierdzenia pozytywnych, jak i negatywnych wyników.

Następny kierunek naszych prac w Banku inwestycyjnym, to lepsze wykorzystanie analizy ekonomicznej efektywności inwestycji dla oceny inwestycji przyjmowanych przez Bank do finansowania. Chodzić tu będzie nie tylko o rachunek efektywności poszczególnych inwestycji, ale także dopracowanie się tego rachunku w skali poszczególnych gałęzi i branż z uwzględnieniem możliwości przeprowadzania porównań międzygałęziowych.

VI Plenum KC PZPR, które określa kierunki i warunki, jakie muszą być spełnione dla najlepszego zrealizowania nowego systemu planowania, zarządzania i finansowania gospodarki narodowej w uchwale swej między innymi nałożyło poważne zadania na Bank inwestycyjny. Te zadania będą realizowane w naszej pracy tak, aby w działaniu o lepsze, sprawniejsze i bardziej efektywne rozwiązania w całym procesie inwestycyjnym pracownicy naszego Banku znaleźli się w jednym szeregu z zalogami robotników, techników, inżynierów i ekonomistów, czyniąc nowy system finansowania, kredytowania i kontroli inwestycji oraz budownictwa coraz bardziej skutecznym, sprawnym narzędziem realizacji polityki inwestycyjnej Partii i Rządu.

M. I. S.

ORZECZNICTWO

WARUNKI WYPŁATY PRZEZ PZU ODSZKODOWANIA Z TYTUŁU UBEZPIECZENIA OD KRADEŻY Z WŁAMANIEM

Między Miejskim Domem Towarowym Powiatowego Związku Gminnych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w N. i Państwowym Zakładem Ubezpieczeń toczył się spór o odszkodowanie z powodu kradzieży, jakiejkolwiek w tym wspominanym Miejskim Domu Towarowym, ubezpieczonym w PZU od kradzieży z włamaniem.

Mianowicie w dniu 12 sierpnia 1964 r. sprawca kradzieży wszedł do sklepu, kiedy ten był czynny i ukrył się w szafie stojącej na klatce schodowej. Po zamknięciu sklepu i wyjściu personelu sklepowego sprawca wyszedł ze swej kryjówki, po czym dokonał kradzieży różnych towarów, wyrzucając je przez okno II piętra do oczekujących na zewnątrz dwóch współwózków. Remanent pokradzieżowy wykazał nie doboru towarów na zł 58,976,12 zł. Sprawcom kradzieży odebrano i zwrócono poszkodowanemu towarów łącznej wartości zł 12,242,70, o resztę zaś szkody MDT wystąpił z roszczeniem arbitrażowym przeciwko PZU, powołując się na wiążącą strony umowę ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i rabunkiem.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa uważała, iż nie chodzi tu o kradzież z włamaniem — roszczenie MDT oddaliła.

Na skutek odwołania MDT sprawa przeszła do Głównej Komisji Arbitrażowej, która orzeczeniem z dnia 31 marca 1965 r. nr III-1677/65 podtrzymała stanowisko OKA, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Państwowy Zakład Ubezpieczeń odpowiada za kradzież z włamaniem tylko w ramach tzw. ogólnych warunków ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i rabunkiem, zatwierdzonych decyzją Ministra Finansów, przy czym pojęcie kradzieży z włamaniem w myśl tych warunków nie jest jednoznaczne z pojęciem kradzieży z włamaniem w rozumieniu prawa karnego.

Jeżeli sprawca kradzieży nie dążył do ubezpieczonego lokalu przez sforsowanie jego drzwi wejściowych odpowiednio zabezpieczonych, lecz np. na skutek wybiłszy okna albo gdy w wyniku nieuwagi obsługi pozostał w nim ukryty już przed zamknięciem lokalu, wówczas PZU nie odpowiada z tytułu ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i rabunkiem.

W uzasadnieniu GKA zaznaczyła m. in.:

„Spór sprowadza się do rozstrzygnięcia: czy opisana (...) kradzież ma charakter kradzieży z włamaniem w rozumieniu § 3 ust. 1 o. w. u., za szkodę powstałą w wyniku której to kradzieży PZU odpowiada w myśl zawartej umowy ubezpieczenia, czy pojęcie „kradzieży z włamaniem” jest równoznaczne w rozumieniu prawa karnego i ogólnych warunków ubezpieczenia oraz czy — jak to twierdzi odwołujący się — ustalenia prawomocnego wyroku karnego co do spełnienia przestępstwa obowiązują sąd cywilny, a zatem również komisje arbitrażowe.

Przez umowę ubezpieczenia Zakład Ubezpieczeń zobowiązuje się spełnić określone świadczenia w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku. Stosownie do § 2 ust. 1 o. w. u. PZU odpowiada m. in. za szkody spowodowane wskutek kradzieży z włamaniem. Pojęcie kradzieży z włamaniem określone zostało przepisem § 3 ust. 1 o. w. u. w ten sposób, że za wypadek kradzieży z włamaniem przedmiotów ubezpieczonych w zamkniętym lokalu uważa się wypadek, gdy sprawca kradzieży włamał się do lokalu objętego ubezpieczeniem lub otworzył wejście za pomocą podrobionego lub dopasowanego klucza lub narzędzi nie przeznaczonych w zwykłym porządku rzeczy do ich otwierania. W świetle powyższego istotnym jest, aby sforsować wejście do ubezpieczonego lokalu. Sforsowanie wejścia do lokalu pozostaje w związku z przepisem § 25 tych o. w. u., według postanowień którego wejście do ubezpieczonego lokalu musi nadal posiadać tzw. minimalne zabezpieczenia szczególne w postanowieniach tych opisane, gdyż wszelkie uchybienia przeciwko warunkom minimalnego zabezpieczenia lokalu ubezpieczonego zwalniają PZU od odpowiedzialności za szkodę.

Z powyższego więc wynika, że PZU odpowiada za kradzież z włamaniem tylko w ramach § 3 ust. 1 o. w. u. gdy zachowane zostały warunki z § 25 o. w. u. Pojęcie zatem kradzieży z włamaniem w rozumieniu prawa karnego i warunków ubezpieczeniowych nie jest jednoznaczne. Dla przykładu spełnione będą przesłanki z art. 2 § 2 lit. b ustawy z dnia 18 czerwca 1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej (Dz. U. nr 36, poz. 228), gdy sprawca włamania wyważył drzwi, wybił okno, lub sforsuje jakiegokolwiek zamknięcie, np. zamek zwykły, podcasył go według postanowień warunków ubezpieczeniowych sforsowanie tego rodzaju zamknięcia, jako nie odpowiadających minimalnym zabezpieczeniom ubezpieczonego lokalu, nie byłoby uważane za kradzież z włamaniem.

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

INWESTYCYJNA REFORMA

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

nowieniach uchwały nr 278/65). Można również rozważyć przyjęcie zasady określania stałych norm na okresy 5-letnie. Rozwiązanie tej kwestii jest konieczne dla zapewnienia odpowiedniej perspektywy przy programowaniu i planowaniu inwestycji przez zjednoczenia oraz przy przyznawaniu kredytów bankowych.

REDAKCJA: Czy to wyczerpuje sprawę w całości?

J. ANUSZEWSKI: Niezupełnie, należałoby także zastanowić się nad:

● przyjęciem zasady, że kredyt na dokumentację przyszłościową będzie określany jedynie w planie kredytowym, a nakłady na tę dokumentację będą zaliczane do nakładów inwestycyjnych dopiero po włączeniu inwestycji do planu;

● zrewidowaniem zasady realizacji i finansowania inwestycji wspólnych — np. przemysłu i gospodarki terenowej w zakresie budowy obiektów komunalnych. Dotychczasowy tryb postępowania powoduje liczne komplikacje w planowaniu nakładów inwestycyjnych, ich ewidencjonowaniu oraz w stosowaniu zasad finansowania inwestycji przy przekazywaniu udziałów;

● zweryfikowaniem trybu rozdziału robót budowlano-montażowych w sensie bezwzględnej zapewnienia realizacji robót w obiek-

tach kontynuowanych i obejmowania bilansem tylko robót nowo rozpoczętych, które znajdują pokrycie w potencjale wykonawczych niezaangażowanych w realizację zadań kontynuowanych. Równocześnie należy możliwie szybko wprowadzić przygotowywane obecnie nowe zasady umów o roboty budowlano-montażowe, które powinny zapewnić odpowiednią dyrektywność zawartych w umowach ustaleń dotyczących terminów oddawania obiektów. W konsekwencji przedsiębiorstwa powinny być zainteresowane odpowiednim zapewnieniem realizacji robót w obiektach kontynuowanych, zgodnie z umowami obejmującymi całość robót. Powodzenie nowego systemu finansowania inwestycji będzie zależało w dużym stopniu nie tylko od spełnienia warunków, o których mówiliśmy przed chwilą, ale również w bardzo dużym stopniu od postawy, jaką w praktyce zajmą względem niego wszyscy uczestnicy działalności inwestycyjnej — przedsiębiorstwa, zjednoczenia, resorty.

Można liczyć, że system spełni oczekiwane nadzieje i okaże się skutecznym. Podkreśliłbym jeszcze, że dla wydawnego podniesienia poziomu ekonomicznej efektywności inwestycji konieczną rzeczą jest — oprócz wprowadzania w życie bardzo konsekwentnie ustalonego systemu finansowania — wydane podniesienie jakości programowania rozwoju gałęzi, perspektywicznego planowania inwestycji opierającego się na programach rekonstrukcji i perspektywicznego planowania roz-

woju całej gospodarki. Sprawy te są mocno akcentowane w uchwale VI Plenum KC PZPR.

REDAKCJA: Jakże — Waszym zdaniem — są główne problemy metodologiczne i praktyczne związane z realizacją uchwały VI Plenum KC PZPR?

J. ANUSZEWSKI: Bank Inwestycyjny z natury rzeczy interesuje się żywotnie wszystkimi ustaleniami VI Plenum, jako że kontrola swą Bank obejmuje cały proces inwestycyjny; w związku z finansowaniem i obowiązkiem kontroli efektywności inwestycji interesuje nas problematyka techniczna, technologiczna i organizacyjna, a na tym tle ekonomiczna. Niektóre jednak zagadnienia wymagają szczególnej uwagi naszego aparatu i odpowiedniego działania.

Są to — po pierwsze — pogłębienie znajomości problematyki rozwoju branż, gałęzi i regionów gospodarczych oraz próba analizy powiązań międzygałęziowych i międzybranżowych w kontekście rozwoju naszej gospodarki. Prace te wiążą się przede wszystkim z przygotowaniem odpowiednich materiałów przez zjednoczenia i resorty. Wiąże się one również ze ścisłą naszą współpracą z Narodowym Bankiem Polskim. Z Zarządzeniem tego Banku podpisałbym niedawno porozumienie o wzajemnej współpracy, w której wprawdzie zagadnieniem jest współpraca w zakresie finansowania zamierzeń wynikających z programów rekonstrukcji i generalnych założeń inwestycji. Chodzi przy tym o pogłębienie zna-

omości problemów branż i powiązań międzybranżowych.

Będziemy szczególnie uwagę zwracać na rozwój branż poprzez zwiększenie udziału inwestycji rekonstrukcyjnych i modernizacyjnych oraz na ograniczenie budowy nowych obiektów przemysłowych. Nasz przemysł w tej części wybudowany po wojnie pracuje już jednak 15 czy 20 lat, a postęp techniczny obecnie rozwija się znacznie szybciej niż kiedykolwiek. Dzisiaj dla techniki dwudziesto- czy piętnastoletni okres, to czas poważnego moralnego starzenia się maszyn i urządzeń oraz produktów, które wytwarzamy. Inny słowy — modernizacja to nie tylko ograniczenie robót budowlano-montażowych, ale racjonalne gospodarowanie.

Drugim, wężowym zagadnieniem w pracy naszego Banku jest analiza rozmiarów aktualnego frontu robót inwestycyjnych oraz możliwości ustalenia właściwej koncentracji środków na optymalnej ilości obiektów. W pracach tych należy przede wszystkim pogłębiać i usprawnić badania dotyczące informacji o treści zadania inwestycyjnego. Dane o zadaniach inwestycyjnych odpowiednio przetworzone dawać nam będą szybką i częstotliwą informację, która będzie w sumie prowadzić do odpowiednio szybkiego alarmowania i oddziaływania na proces inwestycyjny.

Ważnym problemem jest terminowość projektowania oraz podniesienie odpowiedzialności projektantów i biur projektowych za uży-

№ 26 (771) — 26.VI.1966 г.

ŚWIAT EKONOMIA POLITYKA FUNT SZTERLING „NA HOLE”

Rząd Labour Party nie może jakoś doczekać się pomyślnej i trwałej passy. U podstaw trudności, z którymi musi on walczyć, tkwi niezdrowa sytuacja gospodarcza W. Brytanii, powodowana w większym stopniu czynnikami strukturalnymi niż koniunkturalnymi, jak również związana z tym słabość funta szterlinga.

Przez dwadzieścia miesięcy od chwili objęcia władzy jesienią 1964 roku premier Wilson i jego współpracownicy muszą przełamywać powtarzające się co pewien czas mniej lub bardziej gwałtownie kryzysy funta. Permanentne zagrożenie waluty brytyjskiej nie daje możliwości „zaczepienia oddechu” i przystąpienia wreszcie do realizacji programu reform społeczno-gospodarczych, zapowiedzianego przed blisko dwu laty w manifestacji wyborczej.

Troska o funta i bilans płatniczy, przy równoległym występowaniu niebezpiecznych tendencji inflacyjnych, zmusza władzę brytyjską do stosowania polityki restrykcyjnej, hamującej ogólną aktywność gospodarczą w Zjednoczonym Królestwie, które pod względem tempa wzrostu dochodu narodowego pozostaje w tyle za innymi krajami wysoko przemysłowymi.

Z drugiej strony trzeba przyznać, że w przeprowadzaniu akcji doraźnych, mających na celu zapobieżenie krytycznym, a niespodziewanym sytuacjom, rząd labourzystowski radzi sobie nieźle. Akcje te — zdecydowane i energiczne — dają z reguły zamierzone rezultaty. Znajdują one także oparcie w solidarnej pomocy kredytowej grupy najbogatszych państw świata zachodniego, zaniepokojonych losami funta szterlinga jako jednego z filarów międzynarodowego systemu walutowego i broniących go we własnym interesie.

Niedawne zachwianie pozycji funta — trudno powiedzieć które z kolei w ciągu ostatnich dwóch lat, bo było ich naprawdę sporo — nastąpiło w specjalnych okolicznościach. Należały do nich przede wszystkim: długotrwały strajk marynarzy floty handlowej, którego nieuchronną konsekwencją musi być poważne zmniejszenie wpływów dewizowych, czerpanych z eksportu towarów i opłat frachtowych; dewaluacja indyjskiej rupii, stwarzająca perspektywę zmniejszenia brytyjskich dostaw handlowych do byłej kolonii; zbliżanie się terminu wygaśnięcia krótkookresowej pomocy finansowej, udzielonej Zjednoczonemu Królestwu we wrześniu ub. roku przez zagraniczne banki centralne oraz Bank Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei. (BRM).

Strajk marynarzy, który uniemożliwił jedną trzecią brytyjskiej floty handlowej i stworzył w całym kraju stan socjalnego napięcia, jest ciem szczególnie dokliwym dla polityki ekonomicznej gabinetu Wilsona. Nie tylko dlatego, że dewizowe straty wywołane tym strajkiem oceniano po czterech tygodniach jego trwania na przeszło 250 mln funtów. Kampania podjęta przez związek marynarzy jest również wyzwaniem rzuconym rządowi w dziedzinie polityki płac. Ustępstwa na rzecz strajkujących, których postulaty są zresztą najzupełniej słuszne i uzasadnione, musiałby pociągnąć za sobą coś w rodzaju reakcji łańcuchowej. Inne związki zawodowe także wystąpiłyby z żądaniem podwyżek płac.

A z drugiej strony władze brytyjskie nie mogą doprowadzić do zakończenia strajku bez pójścia na kompromis. Świadcza o tym zresztą propozycje Komisji Rozjemczej, która częściowo zaakceptowała postulaty związku marynarzy, domagającego się skrócenia tygodnia roboczego z 56 do 40 godzin i takiego podwyższenia stawek za godzinę nadliczbową, które przyniosłoby wzrost realnych zarobków o 17 proc. Strajkujący chcą jednak, żeby nastąpiło to natychmiast, a Komisja Rozjemcza proponuje rozwiązanie stopniowe z tym, że tydzień roboczy miałby być skrócony obecnie do 48 godzin, a w przyszłym roku do 40 godzin, podczas gdy średnie zarobki wzrosłyby o 9,5 proc. w ciągu dwóch lat.

W stosunku do rządowej wytycznej niedopuszczania do większego wzrostu płac w całej gospodarce brytyjskiej niż o 3,5 proc. w skali rocznej, oznacza to dość poważne odstępstwo i świadczy raczej o ugodowym nastawieniu władz. Ale związek marynarzy odrzucił ten kompromis, obstając przy swych pierwotnych postulatach.

O katastrofalnych skutkach, jakie może mieć przedłużanie się strajku, świadcza m. in. niezadowalające wyniki brytyjskiego bilansu handlowego za miesiąc maj br. Ujemne saldo tego bilansu wyniosło 30 mln £. Import zwiększył się do najwyższego z notowanych dotychczas w skali miesięcznej poziomów 519 mln £, zaś eksport i reeksport wyniosły łącznie 438 mln £. Gdyby brać pod uwagę tylko te pozycje, to deficyt bilansu handlowego wyniósłby więc 81 mln £. Jednakże na zredukowanie jego wpływnie właśnie bezpośrednio związane z żegluga pozycje „niewidoczne” — głównie dochody czerpane z ubezpieczeń i frachtów.

W tej sytuacji zarysowujący się nowy kryzys funta mógł mieć wyjątkowo ostry i niebezpieczny przebieg. I tym razem — podobnie jak przed kilku miesiącami — z odeszczą przyszedł tzw. klub bazylejski.

Dnia 14 czerwca br., gdy notowania funta szterlinga zniknęłyby coraz gwałtowniej, w siedzibie Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei ogłoszono komunikat o nowej pomocy kredytowej dla Wielkiej Brytanii. W komunikacie tym stwierdzono, że porozumienia, jakie Bank Angielski zawarł we wrześniu ub. roku z bankami centralnymi Belgii, NRF, Włoch, Japonii, Kanady, Holandii, Austrii, Szwecji i Szwajcarii oraz samym Bankiem Rozrachunków Międzynarodowych, zostają zastąpione nowymi porozumieniami o kredytach typu „swap”, udzielonymi na znacznie dogodniejszych warunkach. Kredyty te mogą być odnawiane — w razie potrzeby — co trzy miesiące. Jednocześnie utrzymano porozumienie istniejące od jesieni ub. r. między Bankiem Angielskim a amerykańskim Federal Reserve System o kredytach, również typu „swap”, na sumę 750 mln dolarów. Francja, która w roku ubiegłym nie brała udziału w operacji ratowania funta, obecnie zaofiarowała na warunkach oddzielnych i bez pośrednictwa BRM kredyt w wysokości 100 mln dolarów. Łącznie ocenia się nową pomoc międzynarodową dla waluty brytyjskiej na sumę 2 mld dolarów, która stanowi coś w rodzaju drugiej linii rezerwy Zjednoczonego Królestwa.

Funt szterling raz jeszcze wydobyl się z opresji. Wymierzone przeciwko niemu akcje spekulacyjne oczywiście straciły natychmiast rozmach. Notowania poszły w górę.

Ale powstaje kwestia jak długo jedna z dwóch podstawowych walut światowych może być „holowana” przez zewnętrzną pomoc, która mimo wszystko nie wykracza poza ramy aktywności.

Tym większego znaczenia nabiera więc przeprowadzenie w W. Brytanii głębokich reform strukturalnych, uzdrawiających gospodarkę, umacniających jej pozycję konkurencyjną na rynkach międzynarodowych i stwarzających przesłanki dla szybkiego wzrostu wydajności w warunkach stabilizacji.

Rząd Labour Party, licząc na dużą przewagę głosów, jaką dysponuje obecnie w parlamencie, chce podjąć te reformy w najbliższych miesiącach. Czy tylko będzie mógł? Strajk marynarzy to przykład niespodzianek, z jakimi gabinet Wilsona powinien się liczyć również w przyszłości. Perspektywy bilansu płatniczego bynajmniej nie są różowe, choćby ze względu na tendencję do zbyt szybkiego wzrostu importu, przy regresji eksportu. Wyłania się także kwestia zniesienia specjalnych dotąd przyzwozowych, wynoszących obecnie 10 proc. tego kroku domagają się partnerzy handlowi W. Brytanii, a zwłaszcza kraje EFTA. Trudno będzie pogodzić zniesienie wspomnianych dotąd z poprawą relacji importu i eksportu.

Skrepowany chwiejną pozycją finansową na zewnątrz, zmuszony do ciągłej czujności wobec niebezpieczeństwa nowych ataków na funta, hamowany presjami inflacyjnymi wewnątrz kraju, gabinet Wilsona stoi w obliczu niezwykle ciężkiego zadania. Ale wydaje się, że tym razem nie będzie już mógł uchylić się przed jego realizacją. Zjednoczone Królestwo czeka na zapowiedziane reformy.

JAN SZERPUTOWSKI



W AUSTRALII MNIEJ PSZENICY

Płony pszenicy w Australii były w bieżącym sezonie o 30% niższe niż w sezonie poprzednim — podała w końcu maja do wiadomości Federalny Urząd Statystyczny w Canberra. Wyniosły one 288 mln bushli (bushel = 36,3 litrów) wobec 369 mln bushli w 1964-65 roku. W wyniku dotkliwej suszy zbiory pszenicy z 1 akra z 26,5 bushli spadły do 15,4 bushli. W prowincji Nowej Południowej Walii, będącej głównym producentem pszenicy, plony zmniejszyły się o 48 mln bushli. Natomiast zapotrzebowanie na pszenicę australijską nie uległo zmniejszeniu. W pierwszych 6 miesiącach bieżącego roku finansowego 62% eksportu australijskiej pszenicy wchłonęły kraje socjalistyczne, wobec 46% w roku poprzednim. Eksport do Chin wyniósł 47,2 mln bushli, do Związku Radzieckiego — 16,5 mln bushli, do północnej Korei — 2,6 mln bushli. Z krajów kapitalistycznych największym odbiorcą australijskiej pszenicy była Anglia, która importowała 11,7 mln bushli. (MP)

PRZECIW IMPORTOWI STALI

Na dorocznym zebraniu Amerykańskiego Instytutu Żelaza i Stali (American Iron and Steel Institute), które odbyło się w Nowym Jorku w końcu maja, bodaj głównym punktem obrad była sprawa „nieuczciwego” importu stali do USA.

Stany Zjednoczone z eksportera stali w 1957 roku (nadwyżka eksportu nad importem) wyniosła w wymienionym roku 4 mln ton. W następstwie tego w importera tego metalu, importując w 1955 roku 8 mln ton stali.

W związku z taką sytuacją przewodniczący instytutu, będący jednocześnie prezesem amerykańskiego czolowego koncernu stalowego U. S. Steel wystąpił z żądaniem zapewnienia opieki (protection) przeciwko nieuczciwej konkurencji zamożnych producentów stali. Wieleprze zaś koncernu Inland Steel R. M. Buddington rozwinąć się szeroko nad zasadami równości w walce konkurencyjnej (equality of competition) domagał się od rządu niezłomnego przeciwdziałania kroków, które by zlikwidowały nieuczciwą konkurencję.

Jak dotychczas te i inne apele przemysłu stalowego nie spotkały się z poważniejszym odzwiekim w kołach rządowych — stwierdził „Financial Times”. (MP)

REFORMA gospodarcza, przeprowadzana obecnie w Jugosławii, nie stanowi jednego aktu. Jest to proces podstawowych przemian całokształtu życia gospodarczego, dokonywanych etapami w ciągu kilkuletniego okresu. Reforma ta ma w istocie rzeczy charakter gospodarczej rewolucji, przeprowadzanej w kraju socjalistycznym. Zasięgiem swym obejmuje ona całe społeczeństwo i całe państwo, złożone z 6 republik i 2 krajów autonomicznych, przy czym na wszystkie te organizmy polityczno-terytorialne składają się różne rejony gospodarcze: jedne bardziej rozwinięte przemysłowo, inne wciąż jeszcze zacofane i ubogie.

Skala zadań reformy i jej wszechobejmujący charakter czyni z niej zjawisko wyjątkowe, rzec można nawet pionierskie. Przygotowanie jej wymagało wielu lat różnorodnych studiów, naukowych badań i eksperymentów.

Aby bliżej scharakteryzować konkretne zadania i cele reformy, jej mechanizm oraz dotychczasowe rezultaty, należałoby zwrócić uwagę na te słabości życia gospodarczego Jugosławii, które stały się przeszkodą dalszego jej rozwoju. Generalnym i politycznym zadaniem reformy jest przyspieszenie dalszego socjalistycznego rozwoju kraju w oparciu o wykorzystanie wszystkich jego mocy wytwórczych i o wysoką wydajność pracy, celem zaś tego rozwoju jest podniesienie stopy życiowej ludu pracującego Jugosławii. Innymi słowy, po pierwszym etapie uprzemysłowienia, po stworzeniu aparatu produkcyjnego, a więc materialnej bazy budowy socjalizmu, i po przygotowaniu niezbędnych kadr do obsługi tego aparatu, ma nastąpić etap właściwego ekonomicznego wykorzystania powstałych możliwości. Chodzi tu więc o przejście od pojęć ilości produkcji do pojęć jej jakości, chodzi o dokonanie dialektycznego skoku w gospodarce.

Jakie słabości życia gospodarczego stały się barierą dalszego rozwoju? Odpowiedź na to pytanie wymaga nieco szerszego spojrzenia krytycznego na gospodarkę Jugosławii, a w każdym razie na jej węzłowe zagadnienia.

W okresie uprzemysłowienia Jugosławii cała uwaga jego inicjatorów i realizatorów zwrócona była na sprawy zakresu i wielkości produkcji; sprawa kosztów produkcji i jej jakości nie powodowała wówczas bólu głowy. Ze względu na gwałtowny wzrost produkcji, a nawet droga i jakościowo słaba, znajdowała odbiorców. Zaś wzniesienie każdej nowej fabryki i uruchomienie każdego nowego miejsca pracy spotykało się z powszechnym aplauzem, jako że dawało ubogim masom chłopięcym zatrudnienie i stwarzało awans gospodarczy danego regionu. Był to więc okres rozwoju ekstensywnego, charakteryzującego się niskim poziomem wydajności pracy, lecz wielce dynamicznego: stopa rocznego wzrostu całego dochodu narodowego wynosiła 8-10 proc., zaś produkcji przemysłowej kraju (1947-1952) dochód narodowy i produkt społeczny wzrastał o 2 proc., zaś później, według danych Instytutu Badań Ekonomicznych ONZ, Jugosławia w latach 1952-1961 osiągnęła najwyższą w świecie przeciętną stopę wzrostu dochodu narodowego, a mianowicie 8,8 proc., zdyktowaną następnie przez Japonię i Bułgarię (według danych wymienionego Instytutu w tabeli wzrostu produktu społecznego w przeliczeniu na 1 mieszkańca Polska w latach 1952-1962 osiągnęła przeciętny wskaźnik wzrostu rocznego 5,33, zajmując 12 miejsce po Austrii i przed Czechosłowacją, zaś w produkcji przemysłowej wskaźnik przyrostu rocznego 10,68, zajmując 7 miejsce po ZSRR i przed Włochami). Roczna stopa wzrostu jugosłowiańskiej produkcji rolnej w latach 1952-1962 według statystyki jugosłowiańskiej wynosiła 4,52 proc., zaś według obliczeń FAO — 3,69. Przy rozwijaniu gospodarki w sposób ekstensywny Jugosławia, według obliczeń ekonomistów ONZ, znalazła się w grupie tych średnio rozwiniętych państw, w których roczny dochód narodowy w przeliczeniu na 1 mieszkańca kształtował się na poziomie 500 dolarów, gdy w państwach środkowej Europy na poziomie 740 (w ZSRR — 1090, w zachodniej Europie — 1270 dol., w krajach nierozwiniętych — 150 dol.).

Zwrócić należy tu uwagę na charakter dotychczasowego uprzemysłowienia Jugosławii. Był to w dużym stopniu proces żywiołowy. O wznoszeniu obiektów inwestycyjnych decydowały najczęściej nie organizacje producentów (fabryki, kopalnie, gospodarstwa rolne itp.), a administracyjne władze centralne i lokalne, przy czym te ostatnie kierowały się często ambicjami politycznymi czy patriotyzmem lokalnym. Stąd wcale nierzadkim zjawiskiem była budowa zakładów produkcyjnych bez zaplecza surowcowego i bez rynku zbytu dla produkowanych wyrobów, stąd zbędne dublowanie jednorodnego charakteru zakładów pracy.

Żywiołowość takiego uprzemysłowienia, która pochłaniała rocznie około 1/3 produktu społecznego, nie pozwoliła na przemysłowe, solidne i celowe określenie rozwoju gospodarczego, co znów odbiło się ujemnie na strukturze gospodarki jugosłowiańskiej. W rezultacie tego przemysł przetwórczy, biorąc generalnie, rozbudowany został nadmiernie, gdy jego baza surowcowa pozostała wąska, technicznie przestarzała i niewydolna. To z kolei odbiło się na kształtowaniu się cen na rynku wewnętrznym. Nożyce między cenami artykułów przemysłowych i surowców rozwarły się szeroko, czyniąc nieopłacalnym wy-

dobycie surowców przemysłowych. Podobnie kształtował się układ cen między artykułami przemysłowymi i rolnymi. W sumie wadliwa struktura gospodarki stała się hamulcem dalszego rozwoju Jugosławii.

Jeśli w stosunku do okresu przedwojennego prawie wszystkie wskaźniki rozwoju gospodarczego Jugosławii okazały się imponujące, co tyle w stosunku do aktualnych potrzeb społeczeństwa, które zorganizowało socjalistyczne państwo, wskaźniki te są stanowczo niewystarczające. W dodatku gospodarka jugosłowiańska znalazła się w swego rodzaju przejściowym impasie.

Wymaganiach. Eksport wielu artykułów wymagał poza tym dużych dotacji państwowych, zadaniem których miało być pokrycie strat producentów w związku z różnicą między indywidualną wydajnością pracy w fabrykach Jugosławii i przeciętną wydajnością pracy w krajach rozwiniętych gospodarczo.

Problem likwidacji deficytu bilansu płatniczego stał się częścią składową podstawowych zadań rozwoju zwłaszcza z uwagi na konieczność silniejszego włączenia się Jugosławii do międzynarodowego podziału pracy. To z kolei wymagało zarówno wyprowadzenia go-

Przesłanki reformy gospodarczej w Jugosławii

ROMUALD GADOMSKI

Tendencje inflacyjne zwichnęły jej wagą równowagę gospodarczą, zaś rozpad inwestycyjny doprowadził w tej sytuacji do szybkiego wzrostu cen przy chronicznym niedoborze surowców. W następstwie tego powstał cały łańcuch trudności gospodarczych i społecznych, które z kolei wywołały takie ujemne zjawiska, jak lokalny nacjonalizm, tendencje do autarkicznego zamknięcia się gospodarczego w granicach jednej republiki, czy tendencje do egzystowania kosztem całej federacji. Chodziło tu oczywiście o zapewnienie sobie możliwości jak największej części dochodu narodowego federacji. Ponadto ekstensywności gospodarki towarzyszyła niska wydajność pracy, wysokie koszty produkcji, niewykorzystanie mocy wytwórczych i przestarzała technologia.

Nie więc dziwnego, że na VIII Zjeździe Związku Komunistów Jugosławii w styczniu 1964 r. zapadła decyzja przestawienia gospodarki na tory intensyfikacji, co oznaczało konieczność przeprowadzenia głębokiej reformy gospodarczej. Uchwały VIII Zjazdu ZKJ głosiły, że dalszy rozwój ekonomiczny kraju oparty być powinien wyłącznie o przesłanki ekonomiczne, a więc w pierwszym rzędzie o znacznie zwiększoną wydajność pracy. Oznaczało to przestawienie się na nowoczesne procesy technologiczne i odpowiadającą im organizację produkcji oraz na ilościowe ograniczenie załóg produkcyjnych do niezbędnego minimum.

Należałoby stwierdzić przy okazji, że świadomość takich zadań znalazła już wyraz w częściowej reformie, przeprowadzanej w latach 1961-1963, kiedy to w przedsiębiorstwach zastosowana została zasada wynagradzania za pracę w zależności od indywidualnego wkładu tej pracy. Wówczas to właśnie przedsiębiorstwa gospodarcze uzyskały nieco większe, niż poprzednio, możliwości modernizacji i rekonstrukcji swoich mocy wytwórczych, rozpoczynając jednocześnie proces podziału pracy według kryteriów ekonomicznych, proces specjalizacji i kooperacji przemysłowej itd. Doświadczenia tego okresu dały z różnych powodów tylko wyniki częściowe, lecz dowiodły zarazem, że przyjęty kierunek przemian jest właściwy. Okazało się w każdym razie, że stworzony już potencjał gospodarczy daje możliwość dalszego rozwoju, dalszego rozwoju pod warunkiem zastosowania silniejszych bodźców ekonomicznych wobec załóg produkcyjnych i zapewnienia nieprzerwanego zaopatrzenia zakładów pracy w surowce i półfabrykaty, w wyniku rozwoju bazy surowcowej na warunkach opłacalności. Doświadczenie doprowadziło również do sformułowania tezy, że w następnym okresie po przeprowadzeniu reform gospodarczych, wzrost produktu społecznego powinien w 75 proc. wynikać z podniesienia wydajności pracy i tylko w 25 proc. ze zwiększenia zatrudnienia.

Jest to zadanie ambitne i bardzo trudne jeśli weźmie się pod uwagę faktyczny poziom wydajności pracy w porównaniu ze stanem rzeczy w świecie. Według obliczeń jugosłowiańskiego Zakładu Badań Wydajności Pracy wydajność ta w przemysle Jugosławii w r. 1960 była przeciętnie dwu do pięciokrotnie niższa, niż w przemyśle Stanów Zjednoczonych, W. Brytanii, Szwecji, Francji i Czechosłowacji, zaś w zakresie niektórych wytworów przemysłowych nawet 7,5 razy niższa. Nie lepiej wygląda to w rolnictwie.

To wymowne porównanie nie wymaga komentarzy i tłumaczy dążenie do zerwania z gospodarką ekstensywną. Przemawia za tym również dobitnie deficyt jugosłowiańskiego bilansu płatniczego pod koniec 1964 r., wywołany koniecznością importu surowców, półfabrykatów, maszyn, artykułów powszechnego użytku i pszenicy, oraz trudnościami eksportu, spowodowanego niską stopą produkcyjną i chłonnością rynków wewnętrznego o dość niewysoko-

rozszerzonej reprodukcji itd. Wynika z tego również, że wykorzystanie „rezerw wewnętrznych” zależy głównie od modernizacji gospodarki i od szybkiego zastosowania w niej nowoczesnej techniki i technologii produkcji.

Zmiana struktury gospodarczej Jugosławii polegała na stworzeniu wszystkim gałęziom gospodarki jednakowych możliwości rozwoju. Chodzi tu zwłaszcza o likwidację dysproporcji w sytuacji i w perspektywach rozwoju przemysłu i rolnictwa z jednej strony oraz przemysłu i jego bazy surowcowej z drugiej. W ogólnych ramach przemysłu odpowiedni układ cen oparty o rzeczywiste przesłanki ekonomiczne zdopingujeć ma rozwój przemysłu maszynowego, elektronicznego i chemicznego, zaś konkretnie np. w przemyśle chemicznym w związku z rosnącymi potrzebami rolnictwa ogromne możliwości rozwoju uzyskują zwłaszcza fabryki nawozów sztucznych i środków ochrony roślin. Potrzeby eksportowe handlu zagranicznego również dają duże możliwości rozwoju tych dziedzin produkcji, które posiadają szanse umieszczenia swych wyrobów na rynku międzynarodowym. Wszystkie zmiany strukturalne związane są z perspektywnym planem rozwoju gospodarczego Jugosławii w myśl wytycznych VIII Zjazdu ZKJ.

Analiza mocy produkcyjnej szeregu przedsiębiorstw, przeprowadzona w Chorwacji, która należy przecież do nieźle gospodarczo rozwiniętych republik Jugosławii, wykazała duże możliwości podniesienia wydajności pracy, zwiększenia akumulatywności gospodarki i podniesienia poziomu życia mieszkańców bez nowych nakładów inwestycyjnych, lecz przy zastosowaniu odpowiednich bodźców materialnych na rzecz intensyfikacji produkcji pod warunkiem jej modernizacji. A więc i ta analiza możliwości szybszego rozwoju widzi w szybkim tempie technicznym gospodarki i w oparciu jej struktury. Położenie akcentu na szybkość wdrażania postępu technicznego ekonomii chorwackiej uzasadniał nader szybkimi przemianami technicznymi na całym świecie.

Główne założenia reformy gospodarczej w Jugosławii sprowadzić można zatem do następujących: zmiana struktury gospodarki wraz ze zmianą proporcji podziału dochodu narodowego, stworzenie możliwości rozwojowych i akumulacyjnych dla szeregu gałęzi gospodarczych (rolnictwo, gospodarka surowcowa, energetyka, transport itp.), modernizacja aparatu techniki produkcji i procesów technologicznych w oparciu o ekonomiczne możliwości zakładów pracy, stworzenie obiektywnych przesłanek podniesienia wydajności pracy, a w związku z tym podniesienie zarobków świata pracy i jego poziomu życiowego. Oznacza to dalszą decentralizację gospodarczą w oparciu o samorząd producentów, a więc dalsze przesunięcie kompetencji gospodarczej spod władzy administracji centralnej na załogi zakładów pracy i ich organy, czyli zastąpienie w gospodarce subiektywnego czynnika polityczno-administracyjnego czynnikami obiektywnymi przesłanek ekonomicznych.

Takie ogromne zadania reformy mają niewątpliwie charakter rewolucyjny. Reforma ma tak gruntownie przetworzyć gospodarkę państwa socjalistycznego, by mogła się ona rozwijać szybko, by nadążała za ogólnoswiatowym rozwojem gospodarczym, zapewniając swemu społeczeństwu odpowiedni poziom życiowy. Hasłem do rozpoczęcia reformy gospodarczej w Jugosławii stała się ustawa, uchwalona w lipcu 1965 r. przez Federalne Zgromadzenie Narodowe. Operacja rozpoczęta została pod swego rodzaju narkozą, którą było ogólne zmrozenie cen i zmiana stosunku dinara do dolara. Dopiero pod tą „narkozą” ustalony został nowy układ stosunku cen produktów różnych gałęzi i dziedzin gospodarczych w myśl założeń, narzuconych uchwałami VIII Zjazdu ZKJ i przyjętych następnie przez Zgromadzenie Narodowe.

Od rozpoczęcia reformy nie upłynęło jeszcze 1 rok, a więc nie czas na ocenę jej wyników. Na razie wiadomo tylko, że nie przebiega ona łatwo i bez zgrzytów. Pozytywnym niewątpliwie efektem jest duża aktywizacja handlu zagranicznego Jugosławii z akcentem na wzrost eksportu artykułów przemysłowych. Zwiększony o 21,1 proc. w porównaniu z 5 miesiącami roku ub. eksport przyczynił się do poważnego zmniejszenia deficytu płatniczego Jugosławii. Na rynku wewnętrznym w Jugosławii osiągnięta została pewna równowaga między popytem i podażą, a w zakładach pracy nastąpił wzrost wydajności pracy przeciętnie o około 7 proc. przy wzroście produkcji przemysłowej o ok. 8 proc. W fabrykach odbywa się modernizacja i przestawianie się na produkcję wielkoseryjną i specjalizowaną. Nastąpił również pewne ograniczenie rozmachu inwestycyjnego, który w zasadzie podporządkowany został konkretnym potrzebom zakładów pracy. Posunięcia reformy odbiły się również pomyślnie tak na pracy spółdzielni rolniczych i dużych gospodarstwach rolnych, jak i na gospodarstwach indywidualnych, które uzyskały bodźce zwiększenia produkcji.

W Jugosławii toczy się wielka batalia gospodarcza. Obserwuje ją cały świat

Walka o podniesienie naszej gospodarki na wyższy poziom, który można nazwać nowoczesnością, oczywiście w szerokim, a nie tylko technicznym sensie tego słowa — wymaga działań wielokierunkowych. Nie najmniej ważnym frontem tego działania jest podniesienie poziomu kadr, przede wszystkim kadr kierowniczych (znowu w szerokim sensie tego słowa, od majstra, jeżeli chodzi o przemysł, poczynając).

Wieloletni Wernik przedstawia ten front w artykule pt. „Ucieczki i co z nich wynika” opublikowanym przez „TYGODNIK DEMOKRATYCZNY”. Koncentruje się on na ilości i rozmieszczeniu kadr z wyższym wykształceniem. Już suche dane statystyczne przyniosą w tym względzie niezwykle ciekawy materiał. W ciągu lat 1958-1964 ilość osób z wyższym wykształceniem zatrudnionych w całej gospodarce uśrednionej wzrosła o ok. 70 tys., podnosząc wskaźnik ich udziału w globalnym zatrudnieniu z 3,8 proc. do 4,3 proc. A więc postęp dość istotny. Niestety, za tymi ogólnymi danymi kryją się różne przemieszczenia, które muszą

napawać znacznym niepokojem. Generalnie biorąc zmniejszył się bowiem udział zatrudnienia osób z dyplomami wyższych uczelni w szeroko pojętym dziale usług. Nawet w dziedzinach tak predysponowanych do obsadzenia przez pracowników z wyższym wykształceniem, jak nauka, oświata i kultura — procent ich zmniejszył się z 17,9 na 17,7. Spadek jest niby niewielki, ale jeżeli zastanowimy się nad specyfikacją dziedziny — zmusza do zastanowienia. Tym bardziej, że wyższe uczelnie przygotowały w zasadzie dostateczną liczbę absolwentów (wydaliły humanistyczne, matematyczno-przyrodnicze uniwersytety i szkoły artystyczne wypuściły ponad 30 tys. osób z dyplomami), ale tylko 2/3 tej liczby trafiło do omawianej dziedziny. Równocześnie poważnie zmniejszył tam się udział pracowników ze średnim wykształceniem ogólnokształcącym, a zwiększył — z wykształceniem podstawowym. Nie trzeba używać wielkich słów o znaczeniu nauki czy oświaty dla dalszego rozwoju naszego kraju, żeby podkreślić konieczność powzięcia środków zaradczych, zwiększa-

jących ilość pracujących tam kadr o najwyższych kwalifikacjach.

Problem dotyczy nie tylko oświaty i kultury. Sporo w ostatnich czasach pisaliśmy w „ZG” o potrzebie poprawy pracy handlu wewnętrznego, zwracając uwagę na podstawową słabość tego działu — ilości i jakości kadr. Mimo wysiłków MHW w omawianym siedmioleciu udział pracowników z wyższym wykształceniem spadł z 2,2 proc. do 2,0 proc. W gospodarce komunalnej — z 1,6 proc. do 1,5 proc. W dziale instytucji finansowych — z 8,6 proc. do 6,8 proc.

Autor nie analizuje bliżej przyczyn tego zjawiska. Są one zresztą bardzo złożone. W istniejących jednak warunkach na jednym z pierwszych miejsc trzeba wymienić proporcje płac. Sytuacja jest bowiem taka, że generalnie biorąc w całej gospodarce istnieje pewien niedobór kadr z wyższym wykształceniem, rzędu kilkudziesięciu tysięcy osób. Ułatwia to wędrowki w poszukiwaniu lepszych zarobków i znalezienie pracy nawet na stanowisku niezupełnie zgodnym z formalnym wykształceniem. Sformułowanie „niezupełnie zgodne” jest w tym przypadku bardzo łagodne. Autor podaje przykłady nieraz dość szokujące. Oto np. 17 proc. księgowych zatrudnionych w przemyśle chemicznym ma wykształcenie techniczne. W przemyśle metalowym 9 proc. ekonomistów również legity-

muje się wykształceniem technicznym. A jednocześnie na 110 tys. zbadanych stanowisk, wymagających wykształcenia inżynierskiego tylko 35 proc. obsadzonych było przez inżynierów, a 27 proc. przez techników. Tak więc gospodarka kadrami, na których przygotowanie wydajemy miliardy złotych nie jest jeszcze najlepsza.

Przejdźmy teraz do spraw nieco innych, na pograniczu ekonomii i kultury, a właściwie odwrotnie — kultury i ekonomii. W „ZYCIU LITERACKIM” publikowany jest cykl pod wspólnym tytułem „Kultura w planach, cyfrach, wyobraźni” pióra Tadeusza Robaka. Aktualny odcinek poświęcony jest deklamacji kultury na przykładzie telewizji. Autor rozpoczyna od tego, że deklamacja kultury jeszcze w ogóle nie ma, ponieważ jednak działanie z reguły jest porządzone przez słowa — warto zacząć o niej mówić i pisać. Dlaczego jednak nie ma deklamacji kultury, skoro zaczęto „rozgłaszać” przemysł i naukę? Wyjaśnienie, zdaniem autora, tego zjawiska jest proste. Deklamacja przemysłu dokonywana jest nie tyle z myślą o ośrodkach małych, niedoinwestowanych ile z powodu niemożności strawienia nowych inwestycji produkcyjnych przez gospodarkę komunalną i mieszkaniową wielkich miast. Tak więc umieszczenie w stolicy jeszcze jednej Huty Warszawa zmuszałoby do wielkich nakładów towarzyszących, natomiast parę redakcji czy jeszcze jeden teatr zmieścił się bez trudu, nie wywołując krytycznej sytuacji w tramwajach czy pogorszenia zagęszczenia ilości osób na izbę mieszkalną. Na centralizacji kultury cierpią jednak ośrodki poza-stołeczne. Jest to dość oczywiste, teoretycznie więc z jej deklamacją nie powinno być większych kłopotów. Jej warunkiem jest jednak „deklamacja” środków zarówno na inwestycje, jak i na bieżące prowadzenie działalności kulturalnej. Na przykładzie telewizji, posiadającej 8 ośrodków terenowych autor pokazuje na jakie zasadnicze trudności napotyka taka deklamacja pieniędzy.

Na koniec coś z tej samej branży. W „KULTURZE” Krzysztof Teodor Toeplitz dość ostro krytykuje metody dystrybucji dwóch naszych gigantów filmowych — „Popiołów” i „Faraona” — za granicą. Zastosowana przez „Film Polski” metoda — wziąć pieniądze od pierwszego, który je daje i mieć kłopot z głową — przyniosła zdanemu autora dość kiepskie rezultaty handlowe, natomiast wręcz fatalne — propagandowe.

I wreszcie ciekawe pozycje z pozostałej prasy. W „POLITYCE” Zygmunta Szeliga kontynuujemy cykl pt. „Wizje nowoczesności”. Zastanawia się tym razem nad strukturą produktu finalnego oraz nad proporcjami wzrostu produkcji przemysłowej i spożycia, dochodząc do bardzo interesujących wniosków. W tym samym tygodniku STANISŁAW BIELECKI („Morze bez wiatru”) zastanawia się nad perspektywami rozwojowymi województwa katowickiego, dochodząc do wniosku, że bez szerszego oparcia się o morze, jako gospodarczą specyfikę regionu (a na to się obecnie nie zajął) — jego dalszy rozwój będzie chętlawy, a dysproporcja dzieląca te tereny od reszty kraju nie ulegnie zmniejszeniu.

W „PRAWIE I ZYCIU” Tadeusz Kur omawia dwie sprawy sądowe, w których odpowiadali pracownicy za rozliczanie w delegacjach służbowych biletoch po cenach wyższych, niż faktycznie za nie płaćli. Przy okazji wychodzi generalny problem rozliczania kosztów delegacji służbowych — więc dotyczy chyba połowy wszystkich zatrudnionych. Jak się okazuje przepisy w tej sprawie są dość enigmatyczne, co nie uchroniło jednego (skądinąd nienaganego) pracownika od kary bezwzględnej więzienia, drugiego zaś, notorycznego i wielokrotnie karanego kombinatora uwolniło od odpowiedzialności karnej. Jest to jeszcze jeden sygnał, wskazujący na konieczność dokonania dość radykalnych zmian w dotychczasowym systemie rozliczania kosztów podróży.

J. C.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Pasażerskie giganty

Era gigantycznych samolotów pasażerskich, zapoczątkowana radzieckim samolotem typu AN-20, nastąpi już niebawem. Koncern amerykański „Lockheed” zapowiada budowę 902-miejscowego, trzykondygnowego samolotu pasażerskiego do obsługi linii Nowy Jork — Londyn, w oparciu o wersję wojennego transportowca L-500, którego pierwszy lot ma nastąpić w 1968 r. W Związku Radzieckim za kilka lat pojawi się 70-miejscowy AN-22. Drugi koncern amerykański — Douglas — zapowiada samolot 550-osobowy, który ma być wykonany do 1970 roku, o ile znajdą się na niego nabywcy. Szybkość podniesienia wszystkich gigantów powietrznych ma wynosić ok. 1000 km/godz. (Przegl. Techn. 17/66).

Silicony odsłaniają tajemnice

Silicony — to jedne z najbardziej tajemniczych i jednocześnie najbardziej obiecujących substancji chemicznych. W Instytucie Tworzyw Sztucznych w Warszawie nad silikonami pracuje od 10 lat specjalna pracownia. Efektem jej działalności było zorganizowanie oddziału półtechnicznej produkcji tych związków w Zakładach Chemicznych w Sarzynie. Produkuje on oleje, emulsje, lakiery i inne substancje zawierające silikon. M. in. na olejach silikonowych „choch” zegarki używa się ich do impregnacji tyńków, produkcji izolacji, impregnatów, lakierów żaroodpornych i in. Po opanowaniu przemysłowej produkcji kaprawa, lecz bardzo przydatnych związków silikonowych, przed chemią — zarówno tą „wielką”, jak i stosowaną w domowym gospodarstwie — otwiera się nie la- da perspektywa. Zgodnie opinie ekspertów stwierdzają, że silikon należy do największych rewelacji odkrytych w całej historii chemii, obfitujących przecież w wiele sensacji. (BN-T PAP).

Zapobieganie wypadkom lądowym

Tak zwane wypadki lądowe na autostradach — kolejno wypadające na siebie jadące samochody przy wypadku jednego z pojazdów — przysparzają wiele strat i kłopotów drogowym. W Anglii zamierza się zapobiegać tego rodzaju zjawiskom przez zaopatrzenie każdego samochodu korzystającego z autostrady w nadajnik o zasięgu 150 m, który przy awarii samochodu lub nagłym hamowaniu uruchamia automatycznie światła



NIE KIEM, TO PAKA

W poprzednich latach właściciele „Syren” tak głośno bialił nad fatalnym zapachem stocznego handlu w akcesoriach samochodowych, że wreszcie ich lamenty wreszcie kogoś trzeba. W tym roku zapotrzebowanie na części zamienne do samochodów „Syren” miało być lepsze, ponad nawet rzeczywistość. Trudno to jednak sprawdzić. Dla odmiany bowiem nie ma gdzie kupić od tych części. Specjalistyczny sklep z częściami zamiennymi do „Syren” — „Syren” zamknięty. Przyczyna? Renowacja wnętrza... W pełni samochodowego sezonu! Próżno pytać, jak można było dopuścić do zamknięcia tego sklepu, skoro drugi z kolei punkt sprzedaży akcesoriów samochodowych przy ul. Kruczej przeprowadza... też remont. Co prawda tylko w jednym dziale, ale akurat w tym, który normalnie sprzedaje części do samochodów. Z czterech sklepów, zajmujących się sprzedażą akcesoriów samochodowych aż dwa są nieczynne. A pozostały? Sklep przy ul. Próżnej jest czynny. Tule, że zapotrzebowanie na części do naprawy samochodów „Hamot” (ul. Wolka 50). Potrzebna ta placówka ciężej się wzięciem. Przeciętnie więc wykupuje w sklepie te części, które szybko podlegają wymianie, m. in. błotniki tylne do „Syren”. Indywidualni klienci nie ma czego szukać w sklepie przy ul. Próżnej. Chyba, że interesują go rzadziej wymieniane części. W ponadmilionowej stolicy, praktycznie przez biorąc, pracuje normalnie jeden sklep z częściami zamiennymi do samochodów (przy ul. Nowolipskiej). Ruch tu, jak na oświadczenie. Nie przeto dziwnego, że często brakuje wielu elementów, które w tym, który normalnie sprzedaje części do samochodów. Z czterech sklepów, zajmujących się sprzedażą akcesoriów samochodowych aż dwa są nieczynne. A pozostały? Sklep przy ul. Próżnej jest czynny. Tule, że zapotrzebowanie na części do naprawy samochodów „Hamot” (ul. Wolka 50). Potrzebna ta placówka ciężej się wzięciem. Przeciętnie więc wykupuje w sklepie te części, które szybko podlegają wymianie, m. in. błotniki tylne do „Syren”. Indywidualni klienci nie ma czego szukać w sklepie przy ul. Próżnej. Chyba, że interesują go rzadziej wymieniane części.

W poniedziałkowej stolicy, praktycznie przez biorąc, pracuje normalnie jeden sklep z częściami zamiennymi do samochodów (przy ul. Nowolipskiej). Ruch tu, jak na oświadczenie. Nie przeto dziwnego, że często brakuje wielu elementów, które w tym, który normalnie sprzedaje części do samochodów. Z czterech sklepów, zajmujących się sprzedażą akcesoriów samochodowych aż dwa są nieczynne. A pozostały? Sklep przy ul. Próżnej jest czynny. Tule, że zapotrzebowanie na części do naprawy samochodów „Hamot” (ul. Wolka 50). Potrzebna ta placówka ciężej się wzięciem. Przeciętnie więc wykupuje w sklepie te części, które szybko podlegają wymianie, m. in. błotniki tylne do „Syren”. Indywidualni klienci nie ma czego szukać w sklepie przy ul. Próżnej. Chyba, że interesują go rzadziej wymieniane części.

BW.

Nadgorliwość

Na podstawie wyników badań statystycznych władze drogowe w USA żądają ograniczenia prędkości karetek pogotowia do 50 km/godz. Stwierdzono bowiem, że zbyt szybka jazda powoduje dużą liczbę wypadków śmiertelnych, większą niż liczba ludzi uratowanych dzięki pomocy. (Przegl. Techn. 13/66).

Unifikacja w elektronice

Coraz więcej zunifikowanych i znormalizowanych „cegiełek” kryją skrzynki naszych telewizorów i radioodbiorników. W przemyśle elektronicznym na 428 typów elementów konstrukcyjnych i podzespołów wyeliminowano 308 rodzajów, ograniczając różnorodność stosowanych części o 72 proc. Unifikacja i typizacja w przemyśle elektronicznym daje nie tylko bezpośrednie korzyści ekonomiczne, ale i znacznie ułatwia konserwację i naprawy tego sprzętu. (BN-T PAP).

Prąd elektryczny z mleka kokosowego

Podobno są już stosowane w praktyce ogniwa elektryczne w transystorowych aparatach radiowych, pracujące... na mleku kokosowym. Można one zasilać aparat radiowy w okresie 45 dni przy 50 godzinach użytkowania z przerwami. Są to oczywiście ogniwa biologiczno-chemiczne, a do wytwarzania prądu przyczynia się specjalny rodzaj bakterii zawartych w mleku kokosowym. Według informacji przedstawicieli amerykańskiego ministerstwa handlu, wspomniane ogniwa opracowano na zlecenie wojska. W specjalnym wykonaniu ogniwo kokosowe może wytwarzać prąd o mocy 150 watów w okresie tysięcy godzin. Zbliżeni przewidują, że kokony zaliczone będą do artykułów strategicznych. (Przegl. Techn. 14/66).



„Truskawki” — patrz artykuł Zbigniewa Wyczesanego zamieszczony na str. 1



Zatrudnienie i płace w latach 1956 — 60

Liczba ludności Polski na koniec 1960 r. wynosiła 29 751 tys. osób. Równocześnie w latach 1956—1960 zaszły istotne zmiany w jej strukturze. Odsetek ludności miejskiej z 43,8 proc. w 1955 r. wzrósł do ponad 48,1 proc. w 1960 r. A zatem ludność miejska wzrosła z 12,1 mln osób do 14,1 mln, tj. o 2 mln osób, czyli o 16,5 proc.

Równocześnie w omawianym pięcioletniu zaszły zmiany w źródłach utrzymania ludności wyrażające się w obniżeniu udziału osób utrzymujących się z rolnictwa. W 1960 r. udział ten wynosił 38,2 proc. ogółu ludności.

Przyrost zatrudnienia w gospodarce uśrednionej w latach 1956—1960 wyniósł 563 tys. osób, a więc o połowę mniej niż zakładano (stan zatrudnienia wyniósł 90,9 proc. poziomu założonego na ostatni rok planu 5-letniego). Mniejszy niż przewidywano w planie poziom zatrudnienia był wynikiem aktywnej polityki ekonomicznej, oddziaływającej zarówno na podaż, jak i na popyt na siłę roboczą.

Na zmniejszenie podaży siły roboczej wpłynęły następujące czynniki:

- 1) zasadnicza zmiana polityki w stosunku do gospodarstwa chłopskiego, co w sposób wydatny zahamowało odpływ siły roboczej z tych gospodarstw;
- 2) szybki wzrost płac realnych (o ponad 29 proc.) — spowodowało to pewne osłabienie aktywności zawodowej kobiet i młodzieży; korelowała z tym polityka oświatowa, zachęcająca do przedłużania nauki poza szkołę podstawową — w efekcie o 15 proc. wzrosła ilość młodzieży uczącej się w szkołach średnich wszelkich typów;
- 3) zmiany w polityce socjalnej, przede wszystkim istotna podwyżka rent, co umożliwiło odejście z pracy tysiącom ludzi w wieku emerytalnym;
- 4) zmiany w polityce fiskalnej w stosunku do rzemiosła i drobnej wytwórczości prywatnej oraz zniesienie limitowania liczby chałupników — stworzyło to szersze możliwości zatrudnienia w tym sektorze gospodarki.

Równocześnie z niespotykaną dotychczas aktywnością prowadzono politykę racjonalizacji zatrudnienia, co miało decydujący wpływ na popyt na siłę roboczą. Racjonalizacja zatrudnienia została wysunięta przez XI Plenum KC PZPR w r. 1958 na czoło wszystkich zadań gospodarczych. Dokonano daleko idącego ograniczenia przyrostu zatrudnienia zarówno w przemyśle, jak i administracji, przeprowadzono rewizję norm, zwracając rów-

nocześnie uwagę na problemy regionalnego i gałęziowego rozmieszczenia siły roboczej.

Największy przyrost zatrudnienia (62,1 proc.) wystąpił w zakładach budowlanych po 1950 r. W zakładach rozbudowanych po 1950 r. zatrudnienie wzrosło o 13,1 proc. W pozostałych zakładach przemysłowych w ciągu 5 lat zatrudnienie w zasadzie utrzymało się na niezmiennym poziomie. Zatrudnienie w budownictwie w latach 1956—1960 kształtowało się poniżej poziomu planowanego. W PGR-ach nastąpiło zmniejszenie zatrudnienia, głównie z powodu: 1) reorganizacji i likwidacji przestarzałych zakładów, 2) zwiększenia i lepszego wykorzystania parku maszynowego, 3) lepszego wykorzystania terenów, 4) ograniczenia hodowli trzody chlewnej. W transporcie i łączności niższy niż planowano stan zatrudnienia był następstwem lepszej organizacji w PKP.

W tych samych latach wzrost produkcji przemysłowej o 59,6 proc. osiągnięto przez zwiększenie zatrudnienia tylko o 10,2 proc. w porównaniu z 1955 r. Łącznie w omawianym 5-leciu przeszło 83 proc. przyrostu produkcji przemysłowej uzyskano w drodze zwiększenia wydajności pracy. Najwyżej wzrosła wydajność w nowo w zakładach.

W latach 1956—1960 w gospodarce uśrednionej osobowy fundusz płac brutto w 1960 r. wyniósł 141,6 mld zł, a zatem wzrósł o 13,6 mld zł. Bezosobowy fundusz płac w gospodarce uśrednionej wzrósł z 2 657 mln zł w 1955 r. do 3 379 mln zł w 1960 r., tj. o 27 proc.

Sredni roczny przyrost płac nominalnych w przemyśle w okresie planu 5-letniego wyniósł 9 proc., przy czym najniższy był w przemyśle skórzano-obuwianym (o 7,9 proc.), a najwyższy w przemyśle wytwarzania energii elektrycznej i ciepłej (o 11,9 proc.). Sredni roczny wzrost przeciętnej nominalnej płacy w całej gospodarce uśrednionej w omawianych latach wyniósł 9,2 proc. Z tego na podwyżki płac dokonane centralnie przypadało 3,9 proc., a na wzrost płac bezpośredni w zakładach pracy — 5,3 proc. Wzrost ten nie przebiegał równomiernie w poszczególnych latach planu 5-letniego, lecz był wyższy w latach 1956—1957 i w 1959.

Szczególnie szybko wzrosły płace realne w pierwszych latach realizacji planu 5-letniego. Różnie natomiast przedstawiał się wzrost płac realnych w poszczególnych kategoriach zatrudnionych. Zmniejszeniu uległ udział pracowników zarabiających do 1 000 zł miesięcznie z 53,8 proc. ogólnej liczby zatrudnionych w 1955 r. do

18,1 proc. w 1960 r. Równocześnie nastąpił wzrost udziału pracowników zarabiających powyżej 1 000 zł z 46,2 proc. w 1955 r. do 83,9 proc. w 1960 r., w tym w grupie zarabiających od 1 501 do 2 000 zł z 10,8 proc. w 1955 r. do 25,2 proc. w 1960 r., a ponad 2 000 zł z 6,4 proc. do 28,1 proc. W 1955 r. odsetek zarabiających mniej od przeciętnej płacy wynosił ok. 55 proc. zatrudnionych, natomiast w 1960 r. przy równocześnie wzroście przeciętnej płacy o ok. 600 zł miesięcznie w porównaniu z 1955 r., odsetek zarabiających poniżej przeciętnej płacy zmniejszył się do 52 proc. ogółu zatrudnionych.

W okresie planu 5-letniego podwyższono najniższą płacę wynoszącą w 1955 r. 360 zł miesięcznie do 500 zł, a następnie do 600 zł miesięcznie w 1959 r. Podwyżka płac objęto ponad 200 tys. osób. Równocześnie w 1960 r. całkowicie zwolniono od podatku od wynagrodzeń pracowników zarabiających poniżej 850 zł miesięcznie. W 1960 r. obniżoną skalą podatku od wynagrodzeń objęto 3 mln pracowników.

W latach 1956—1960 wprowadzono wiele zmian w zasadach wynagradzania, wzbogacając system płac o nowe elementy mające charakter bodźców dla wzrostu wydajności pracy i efektywności gospodarowania. Nastąpiło też obniżenie udziału robotników pracujących w systemie akordowym na rzecz systemu dniówkowo-premiewego. Obniżenie to było następstwem między in. wyeliminowania fikcyjnego akordu stosowanego przy pracach trudno wymiernych, a także zapoczątkowania reformy norm i płac w przemyśle maszynowym i elektrotechnicznym. Zmiany polegały na zwiększeniu udziału płac zasadniczych w ogólnym zarobku. Poważniejsze zmiany w tym zakresie nastąpiły w zasadach wynagradzania pracowników umysłowych.

Rozwinięto szereg form wynagradzania związanego z wynikami pracy całego przedsiębiorstwa, jak rozszerzenie funduszu zakładowego oraz zreformowanie zasad tworzenia i podziału tego funduszu. Pogłębienie oddziaływania funduszu zakładowego jako bodźca dla wzrostu produkcji i gospodarności przedsiębiorstwa polegało na ściślejszym powiązaniu zachęty materialnej z wynikami pracy przedsiębiorstwa.

W niektórych gałęziach przemysłu poczyniono także próby uzależnienia wynagrodzenia od pełniejszego uruchomienia rezerwy wydajności pracy. Poza funduszem zakładowym i funduszem premiewym stosowano w dalszym ciągu wiele różnorodnych form dodatkowego wynagradzania. W zasadach wynagradzania wprowadzono w latach 1956—1960 „widelkowy” system płac. System ten charakteryzowała duża rozpiętość stawek wynikających z osobistego zaszczerdowania. Było to wyrazem tendencji do uelastycznienia systemu płac. Tendencja ta znajdowała wyraz w rozszerzaniu systemu widelkowego oraz w odchodzeniu od płac stabilnych.

M.S.

REDAKUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. naczel.), Mirosław Dynar, Henryk Flakier, Romuald Gadomski (zast. red. naczel.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krasak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszkowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiek, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pa-jestka, Grzegorz Piskorski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyncler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany, Janusz G. Zieliński.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 28-24-11. Telefon: redaktor naczelny 28-06-28, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-83-42 i 28-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28.

OGŁOSZENIA PRZYMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa” Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 21-48-57 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Prenumerata krajowa przyjmuje urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO nr 1-4-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 28 zł, półrocznie 52 zł, rocznie 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO nr 1-4-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysokowym Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO nr 114-6-700941 VII O/M Warszawa.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa” W-wa, Marszałkowska 3/5.