

ŻYWIÓŁ MODY

SA dialogi, w których zwycięstwo jednej ze stron przesądzone jest z góry. Należy do takich spór przemysłu włókienniczego, odzieżowego i obuwniczego z modą. Reprezentantom interesów tych branż wydaje się, że dyskutując z grupką osób zajmujących się w Polsce kształtowaniem i lansowaniem mody. Zdłużenie. W istocie podejmują spór z żywiołem.

Twórcy mody siedzą, jak wiadomo, w Paryżu, Rzymie czy Londynie, nie podlegają służbowo naszej administracji przemysłowej i zajmują się zmianianiem co kilka miesięcy obowiązującej i u nas limitu i tworzeniem nowych fasonów. Czynniki to, nie kłopotując się w ogóle trudnościami polskiego przemysłu, któremu z wielu przyczyn trudno jest i nieopłacalnie każdorazowej modzie sprostać. W tej sytuacji reprezentanci zainteresowanych dziedzin wytwórcstwa radzi by zapuścić żelazną kurtynę pomiędzy światowymi ośrodkami dyktatu mody — a Polską. Nie możemy to sami stanowić mody dostosowując tempo jej przemian do możliwości naszego przemysłu i zasobności kieszeni konsumentów? Za takim postępowaniem można by wytoczyć sto rozumnych argumentów. Przeciwnie — tylko dwa. Jeden — to, że postępowaliśmy w ten sposób przez długie lata i że sytuacja, w której istniał dyktat i rynek producenta, a nie konsumenta, powodowała szczególne monotonię stroju, mundurowość społeczeństwa, indolentną slamazarnię przemysłu. Drugi — że taka operacja się nie uda już dziś, choćby milicja miała tropić posiadaczy paryskich żurnali, a celnicy nie upuszczać do Polski osób ubranych wedle paryskiego sztytu.

„Standard” mody podnosi młodzież. A rynek konsumenta to przede wszystkim i coraz bardziej rynek młodzieżowy. Wydatki na odzież i obuwie stanowią 14 proc. ogółu wydatków przeciętnej statystycznie rodziny. Nie ma tu żadnej różnicy pomiędzy rodzinami inteligencji i robotników. A więc istnieje między środowiskową unifikacją rozmiarów konsumpcji. Różnicę się ona kwalifikuje, jeśli zastosować kryterium podziału wedle wieku. Młodzież pracująca, licząca 18—24 lata, wydaje na odzież i obuwie 36 proc. zarobków, czyli prawie trzykrotnie więcej niż przeciętna rodzina, tedy jeszcze o wiele więcej — pięć, sześć razy więcej — niż starsze pokolenie, bo w pojęciu „przeciętnej rodziny” mieści się i konsument młodzieżowy. Dziewczęta pracujące, mieszkające się w tej grupie wieku, na to, by się ubrać i obuwać — wydają 69 proc. swoich zarobków. Jedynym tej różnicy powodem i motorem napędowym kolosalnego preferowania przez młodzież jednej koleiny spożycia jest chęć nadążania za modą.

W pięćdziesięciu latach — w zasadzie nie wzrosła liczba konsumentów w grupie wieku 18—24 lata. Ilość młodzieży pracującej, a więc dysponującej zarobkami posustawiała w r. 1965 ta sama co w r. 1960. W obecnej pięćdziesiątce 1966/1970 skok ilościowy jest gwałtowny. Liczba pracujących młodzieży wzrosła o 1 milion i wyniesie 3 miliony. Ma to kapitalne znaczenie dla całej struktury rynku i kształtu popytu. Przede wszystkim jednak — jak wynika z przytoczonych uśrednionych procentów — zwiększy to przeogromnie popyt na odzież i obuwie, wystrzegając wielkość popytu na rzeczy najmłodniejszej, wprost z żurnala.

W 1964 roku sprzedano w Polsce obuwia i odzieży za 20,7 miliarda złotych. W ubiegłej pięćdziesiątce coroczny przyrost wartości sprzedanych towarów tych branż wynosił nieco ponad miliard złotych. W obecnej pięćdziesiątce do tego zwiększenia się liczby młodzieży dysponującej zarobkami, doliczyć trzeba ów milion młodzieży wydającej 36 proc. posiadanych pieniędzy na odzież i obuwie. Jeśli nawet pamiętać o tym, że początkujący pracownicy otrzymują płacę na ogół poniżej krajowej średniej, to i tak prognoza popytu musi zakładać jego wzrost rzędu pięciu miliardów, czyli 1/4 całych obrotów sprzedanych lat. Oznacza to corocznie co najmniej zdwojenie dotychczasowego przyrostu popytu. Zarazem jest to popyt bardzo wyraźnie zaadresowany: rzeczy modne.

Wydaje się, że kierunek tego popytu jest w ogóle nieodwracalny, szczególnie w sytuacji, kiedy zainteresowanie dobrami trwałego użytku, związane ściśle z posiadaniem mieszkani, przychodzi na ogół po 24-letnią granicę wieku, która tu operujemy. Niezaspokojenie tego popytu na rzeczy modne wydaje się zaś i z przyczyn gospodarczych, i społecznych niemożliwe. Omawiana preferencja urzeczywistnia się kosztem wydatków na żywność. To dobrze i zwracanie tego procesu byłoby szkodliwe. Jeśli nie żywność — to artykuły trwałego użytku — to popyt ów jest w ogóle na gruncie poza odzieżowo-obuwniczym niezaspokojalny. Nie ma grupy towarowej, którą można by przeznaczyć na substytut. Tedy grozi spójnicie marnotrawcze, przeznaczanie pieniędzy na użytki i użycie, co byłoby socjalnie niepożądane.

— Nie można — i to jest natomiast — zaspokajać popytu ilościowego, nie zaspokajając popytu jakościowego, tj. nie oferując młodzieży rzeczy najmłodniejszych w rozumieniu mody światowej, ściśle światowo-młodzieżowej. Po pierwsze bowiem moda odzieżowa stała się i jest również w Polsce

W NUMERZE:

Wiesław Rydygier — ZMIANY W HANDLU ZAGRANICZNYM — GŁÓWNE KIERUNKI REFORMY — str. 1

Wprowadzenie od 1 lipca br. nowego rachunku opłacalności dewizowej eksportu, a także nowego systemu nagród dla pracowników przemysłu i handlu zagranicznego, a wcześniej — uporządkowanie cen zbytu na importowane maszyny i urządzenia, stworzenie kredytów dewizowych na produkcję eksportową — stanowią kolejny wyraz dostosowywania metod planowania i zarządzania do nowego etapu rozwoju handlu zagranicznego. Autor, omawiając nowe rozwiązania w handlu zagranicznym, stwierdza, że dotychczasowe zmiany stanowią początek prac nad zasadniczą reformą systemu funkcjonowania handlu zagranicznego, nakreślonej na V Plenum KC PZPR.

Jan Rem — TURYSTYKA CONTRA GOSPODARKA POWIATU — str. 3

Czy w obecnych warunkach powiat może żyć z turystyki? Autor, opierając się na przykładzie jednego z najbardziej atrakcyjnych turystycznie po-

wiatów w kraju — Głuszyca, dochodzi do wniosku, iż rozwój turystyki przynosi więcej korzyści, niż koszty. Powiat, jako jednostka budżetowa, nie ma bowiem z turystyki nic, natomiast spadają na miejscowe władze liczne dodatkowe obowiązki.

Witold Skymanderski — FOTOGRAFIA DNIA — str. 4

Od kilku lat prowadzi się w Łódzkiej Fabryce Transformatorów i Aparatury Elektrycznej ELTA badania, wykorzystania czasu pracy. Z każdym rokiem obserwuje się korzystniejsze wyniki, niemniej wciąż jeszcze straty czasu roboczego są poważne. Np. w czerwcu br. na wydzielonej mechanicznej straży wyniosła średnio w ciągu 8 godz. dnia pracy 65 minut, na wydzielonej montażowej 45 minut. Autor widzi możliwości zmniejszenia tych strat głównie poprzez lepszą organizację produkcji.

Mieczysław Lesz — METODY MATEMATYCZNE NA USŁUGACH REKONSTRUKCJI BRANŻY — str. 4

W związku z publikowaniem ostatnio na łamach naszego pisma artykułami na temat rekonstrukcji branż, autor nawiązuje w swoim artykule do sprawy od strony możliwości zastosowania metod matematycznych, stwierdzając, iż wiele opracowań na temat rekonstrukcji poszczególnych przedsiębiorstw i branż jest niepełnych, gdyż nie zostały poddane próbie, czy spełniają warunki optymalności.

Cena 2 zł

Rok XXI

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
28 SIERPNI 1966 R. Nr 35 (780)

ZMIANY W HANDLU ZAGRANICZNYM GŁÓWNE KIERUNKI REFORMY

WIESŁAW RYDYGIER

PIERWSZEGO lipca wprowadzony został do praktyki gospodarczej nowy rachunek opłacalności dewizowej eksportu oraz o-

paraty na wynikach tego rachunku przemysłu i handlu zagranicznego. Równoległe z tym podjęto uchwałę wprowadzającą ten rachunek do prac nad rocznymi planami handlu zagranicznego i trybu ich zatwierdzania. Uchwała ta stanowi niezwykle ważne uzupełnienie dotychczasowej metody planowania handlu zagranicznego, która weszła w życie zaledwie sześć miesięcy wcześniej. Również w końcu półroczu dokonano poważnego kroku naprzód w zakresie uporządkowania cen zbytu na importowane towary na ważnym odcinku maszyn, urządzeń oraz usług związanych z tym importem. W tym samym czasie stworzono instytucję kredytów dewizowych na produkcję eksportową zapewniającą szybką realizację ponadplanowych wpływów dewizowych oraz wydano instrukcję w sprawie warunków i trybu udzielania tych kredytów przez Bank Handlowy.

Wszystkie te zmiany dokonane zostały w ciągu zaledwie sześciu miesięcy. Są one wynikiem Uchwały V-go Plenum, która — jak wiadać — realizowana jest z dużym rozmachem. A przecież zmiany te stanowią początek, nie zaś zakończenie prac nad reformą systemu funkcjonowania handlu zagranicznego nakreślonej na V Plenum. Znaczenie nowych rozwiązań, które przybrały już w bieżącym roku formę odpowiednich aktów normatywnych, polega jednak nie na ich ilości, ani nawet tempie, z jakim są one wprowadzane w życie. Wynika ono przede wszystkim z tego, że zmiany te stanowią wyraz dostosowywania metod planowania i zarządzania do nowego etapu rozwoju handlu zagranicznego, odzwierciedlenie głębokich przeobrażeń, jakie dokonują się w polityce gospodarczej na tym odcinku naszej ekonomiki. W tym sensie są one nie-

jako punktem zwrotnym, tworzą bowiem — w istocie rzeczy — zrebę nowego mechanizmu funkcjonowania handlu zagranicznego.

ETAPY UPZEMYSŁOWIENIA A OBROTÓW ZAGRANICZNYCH

W dotychczasowym rozwoju naszego kraju polityka gospodarcza w dziedzinie handlu zagranicznego miała do rozwiązania różne zadania. Następnie, często z większym lub mniejszym opóźnieniem, zmieniały się instrumenty działania, które wykonywały określone zadania metod planowania i zarządzania.

W okresie powojennej odbudowy gospodarczej oraz w pierwszym etapie uprzemysłowienia kraju polityka gospodarcza w dziedzinie handlu zagranicznego na plan pierwszy wysuwała zaopatrzenie gospodarki narodowej w niezbędne dla rozwoju kraju towary z importu. Charakter tych potrzeb, które słusznie określa się mianem „importu niezbędnego” powodował, że w zakresie eksportu na plan pierwszy wysuwała sprawę ich pokrycia odpowiednią masą towarową, podczas gdy koszty tego eksportu (jego opłacalność) znajdowały się na drugim planie. Wynikało to stąd, że import niezbędny nie miał alternatywy w postaci produkcji krajowej. Ponadto warunkując realizację ambitnych zamierzeń w dziedzinie uprzemysłowienia kraju, dawał on efekty gospodarcze tego rzędu, które czyniły opłacalnym uzyskanie go nawet za cenę eksportu nie wykazującego bezpośredniej opłacalności. W naszych konkretnych warunkach wiązało się to z wreszcie z posiadaniem w eksporcie takiego towaru jak węgiel, na który w owym czasie istniało duże zapotrzebowanie rynków zagranicznych, a jego ceny dewizowe utrzymywały się na wysokim poziomie. Przy korzystnych, w stosunku do innych krajów, warunkach produkcji węgla, był to eksportu wysocy opłacalny, przy czym jego udział w ogólnej wartości naszego wywozu wynosił około 35%.

Ilościowe cele w rozwoju eksportu dominowały również w latach 1959—65. Wznowionym zadaniem polityki gospodarczej w dziedzinie handlu zagranicznego było w tym okresie uchwycenie równowagi płatniczej — w obliczu deficytu, jaki wytworzył się w bilansie handlowym na skutek spadku wpływów z eksportu węgla oraz wzrastających potrzeb gospodarki narodowej na import. Z tych właśnie względów na czoło zadań handlu zagranicznego została wysunięta aktywna polityka eksportowa, jako „zadanie b-lan-sowe, równoważące potrzeby importowe kraju. Tak sformułowany cel polityki gospodarczej nie stwarzał jednak poważniejszego niebezpieczeństwa pogorszenia efektywności obrotów. Ze względu na niski udział wartości eksportu w dochodzie narodowym. Świadczyło to, że rezerwy wzrostu opłacalnego eksportu są jeszcze dalekie od wyczerpania. W tej więc sytuacji aktywizacja eksportu rozszerzając możliwości importowe kraju była — nawet w ujęciu bilansowym — równoznaczna z szerszym wyzyskaniem korzyści międzynarodowego podziału pracy.

Lata 1959—65 charakteryzują się jednak również stopniową zmianą celów polityki gospodarczej w dziedzinie handlu zagranicznego oraz dostosowywaniem do tych zmian metod planowania i zarządzania. W okresie tym zaczynamy bowiem zbierać pierwsze poważniejsze efekty industrializacji, co wraz z dalszym szybkim rozwojem gospodarki zwiększa poważnie zakres importu niezbędnego, rozszerzając możliwości wyboru między importem i własną produkcją. Wysiłki podjęte w celu aktywizacji eksportu zaczynają również przynosić zamierzone efekty. Wraz z wydatkami przyspieszeniem tempa wzrostu eksportu zwiększają się jednak także jego opłacalne rezerwy, możliwe do uruchomienia w oparciu o posiadane już noce pro-

DOKONCZENIE NA STR. 2



W latach 1950—1965 oddano do użytku w szkołach podstawowych ponad 39 tysięcy izb lekcyjnych (z tego około jednej czwartej przypadła na takie piękne — jak na naszym zdjęciu — Szkołę Tysiąclecia). Na rozbudowę sieci naszego szkolnictwa nie zatujemy publicznego gniewu, gdyż więcej szkół — to lepsze warunki nauki dla uczniów i pracy dla nauczycieli. Jednakże, jak wynika z doświadczeń, stworzenie wygodniejszych warunków nauki nie eliminuje niepożądanego i szkodliwego społecznie zjawiska, jakim jest drugoroczność w szkole. Zagadnienie to skupia uwagę pedagogów, działaczy oświatowych, lekarzy, a ostatnio także ekonomistów. Drugoroczność bowiem kosztuje i to niemało, bo ponad 60 mln zł rocznie. O problemie tym pisał Mieczysław Zak w artykule pt. „Koszty drugoroczności w szkole”, zamieszczonym na str. 5.

Otóż dyskusja w tej płaszczyźnie jest po prostu jawna. Tego archaicznego punktu widzenia na społeczny cel produkowania okryć dla ludzi nie podziela bowiem zasadnicza masa konsumentów, operująca własnym, nowszym stereotypem dobrobytu, który — chce się czy nie — panuje i będzie panować. I który — chce się czy nie — został wytworzony poza Polską i poza zasięgiem wpływów naszej myśli społecznej. Dlatego nad fenomenem mody i wadami tego żywiołu mogą sobie radzić socjologowie i psychologowie dla własnej przyjemności i satysfakcji oraz dla rozbudowywania dobrobytu myślowego. Producentom zaś w ogóle nie przyszło uświadomienie się w spory, w których ich przegrana jest zawiniona z góry. Oczywiście respektowanie w praktyce produkcyjnej wymagań mody światowej nie wyklucza przepuszczania wzorów tworzonych przez paryską kolekcję przez nasz filtr adaptacyjny. Zresztą Polska czyni to ze smakiem i umiarem.

J. R.

Aktualności

WYPŁATY Z FUNDUSZU PŁAC W LIPCU BR.

Jak wynika z danych bankowych, wypłaty z tytułu funduszu płac w gospodarce społecznej w lipcu br. były o 6,8 proc. wyższe niż rok temu. Oznacza to, że dynamika funduszu płac ulegała pewnemu osłabieniu, bo w pierwszym półroczu br. poziom wypłat był o ok. 8 proc. wyższy. Należy jednak przypuszczać, iż drugie półrocze przyniesie spójnienie dynamiki wypłat w związku z ostatnimi regulacjami płac.

CENY TARGOWISKOWE W LIPCU BR.

Informacje o cenach targowiskowych w lipcu br. wskazują, że ceny niektórych towarów żywnościowych były niższe na targowiskach niż w handlu hurtowym. Dotyczy to jaj (o 25 gr na szt.) oraz masła (o prawie 12 zł na 1 kg). W porównaniu z ubiegłym rokiem ceny targowiskowe weszły w nieco obniżający się (o 1 proc.), a ceny towarów warzyw o prawie 3 proc. niższe niż w ubiegłym roku, a zwłaszcza cebuli — o blisko

50 proc. i buraków ćwikłowych — o 20 proc. Zanotowano natomiast niższe niż w ub. roku ceny ziemniaków (o 20 proc.), kapusty (o 30 proc.) i marchwi (o 1 proc.). Nie ma danych co do cen owoców na targowiskach, jeśli jednak przyjąć, że ceny owoców na targowiskach mają tę samą tendencję, co w handlu hurtowym, to ich poziom jest o co najmniej 20 proc. niższy niż rok temu. W sumie wydaje się, że poziom cen artykułów żywnościowych od czerwca br. ulegał obniżaniu.

LEPIJ WYKORZYSTAĆ TABOR CHŁODNICZY

Wiadomo, że z wzrostem połowów ryb morskich nie nadąża rozwój zapiecia lodowego, a zwłaszcza chłodzi, transportu chłodzi, wyposażenia sieci detalicznej itp. W tej sytuacji więc ogromne znaczenie ma prawidłowe wykorzystanie istniejących środków.

Przeprowadzone ostatnio kontrole w przedsiębiorstwach „Centrali Rybnej”, „Daimorze” oraz „Szkunerze” stwierdziły poważne nieprawidłowości w gospodarce chłodzi, w tym w transportie samochodowym.

Rzecz się zwiastuje z oczywistością, iżle wykorzystanie ładowności samochodów-chłodzi, wynoszącej 40—50 proc. Kontrole stwierdziły również występowanie znacznych przestępstw, dochodzących do 20 i więcej godzin. W rezultacie wymienione przedsiębiorstwa ponosiły poważne straty w eksploatacji samochodów-chłodzi,

KŁOPOT Z DROBIĄZGAMI

Wieloletnie wysiłki organizacji handlowych nie doprowadziły do nasycenia rynku w dziedzinie „1000 drobiazgów”. Przemysł, zwłaszcza terenowy przemysł państwowy i spółdzielczy, ograniczył bądź zaniedbał produkcję wielu poszukiwanych na rynku drobiazgów. Wymownym przykładem jest brak na rynku wkrętów do drzewa, haków itp. „Arged” w tej sytuacji zmuszony był do zaimportowania pewnych ilości tych „skomplikowanych” drobiazgów. Jak wynika z informacji zamieszczonej w „Życiu Warszawy”, ostatnio dotarły do stolicy całokształtowe dostawy śrubek z ZSRN oraz śwoździków z NRD.

Dla pobudzenia przemysłu handlowego od czasu do czasu wydawano wzorów, których produkcję mogły podjąć nasz przemysł. Ostatnio „Arged” zorganizował taki pokaz w Chorzowie, gromadząc przeszło 4 tys.

DOKONCZENIE NA STR. 8

W ubiegłym tygodniu

● „Postęp w nauce o żywności — kluczem przyszłości człowieka” — pod takim hasłem rozpoczął się 22 bm. w Sali Kongresowej PKiN w Warszawie II Kongres Nauki i Technologi Żywności. Na to wielkie międzynarodowe spotkanie naukowe przybyło ponad 1500 naukowców i praktyków z 50 krajów świata. Na czele komitetu honorowego warszawskiego kongresu stanął wiceprezes Rady Ministrów — E. Szary, przewodniczący Komitetu Nauki i Techniki.

Na kongres zgłoszono 660 doniesień naukowych i technicznych oraz 30 referatów. Najliczniejsze delegacje przyjechały z USA — 90 osób, ZSRR — 120 osób i W. Brytanii — 100 osób. Polska naukę i przemysł reprezentuje ok. 400 specjalistów, którzy przedstawiają prawie 100 prac.

● Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów podjął ostatnio uchwałę, przewidującą utworzenie sieci państwowych magazynów usługowych. Będą one miały na celu przechowywanie krótkotrwałych i sezonowych nadwyżek zapasów, które nie mogą być zagospodarowane przez przedsiębiorstwa produkcyjne — z braku odpowiednich magazynów. Pierwsze takie obiekty będą budowane w latach 1968—70. Zobowiązano prezesa Urzędu Rezerw Państwowych do utworzenia przedsiębiorstwa „Państwowe Magazyny Usługowe”, które zajmie się pracami przygotowawczymi, a następnie — eksploatacją nowych obiektów.

Niedobór magazynów może być częściowo złagodzony przez lepsze wykorzystanie istniejących obiektów (zagospodarowanie czasowo wolnych powierzchni magazynowych). Działalność tę — w myśl uchwały KERu — będzie centralnie koordynował Urząd Rezerw Państwowych. Mają być stosowane bodźce ekonomiczne zachęcające właścicieli magazynów do zgłaszania okresowo wolnych powierzchni.

● W I półroczu br. rolnicy wpłacili na fundusz gromadzkich ok. 100 mln zł więcej niż w tym samym czasie ub.r. Wiąże się to głównie z podwyższeniem wymiaru funduszu przez GRN, na podstawie przysługujących im uprawnień.

Do kas gromadzkich w I półroczu wpłynęło ok. 50 proc. całkowitej należności. Znacznie lepiej niż w latach poprzednich realizują obecnie świadczenia na rzecz funduszu rolnicy województw białostockiego, lubelskiego i krakowskiego.

W ub. 5-leciu świadczenia na rzecz funduszu wyniosły łącznie 4 618 mln zł. W gotówce wpłynęło 3 587 mln zł, zaś wartość wykonanych przez chłopów prac szacuje się na 1 051 mln zł. Fundusz gromadzkich przeznaczony jest m.in. na budowę dróg lokalnych, obiektów komunalnych, kulturalnych, dofinansowanie czynów społecznych, robót melioracyjnych itp.

● 23 sierpnia obchodzono Dzień Lotnictwa. Dzień ten jest świętem całego polskiego lotnictwa, w tym również cywilnego. Z tej okazji podsumowano wyniki działalności PLL „Lot” w pierwszym półroczu br.

Dotychczasowe dane o pracy PLL „Lot” świadczą, że b. rok będzie niewątpliwie dla przedsiębiorstwa rokiem wyjątkowo pomyślnym. W pierwszym półroczu — w porównaniu z tym samym okresem ub.r. — przewoźnicy pasażerskie wzrosły o 16 proc. W lipcu br. padł rekord przewoźników pasażerskich. W tym miesiącu z usług „Lot” skorzystało ponad 66 700 osób, w tym na liniach zagranicznych 27 200. Zakupiliśmy w bież. roku w ZSRR 10 turbosmigłowych samolotów AN-24 oraz 2 nowe samoloty Il-18 (jeden 100-miejscowy — w wersji turystycznej i jeden 62-miejscowy).

W maju br. otwarto kolejną linię zagraniczną z Warszawy do Mediolanu (samoloty kursują w każdy poniedziałek), niezależnie od istniejącego już połączenia Warszawa—Rzym.

● 22 sierpnia br. dzierżawiony przez „Orbis” prom „Vistborg”, łączący szwedzki port Ystad ze Słowińskiem, przewoził 10-tyśięcny pasażerów. Ożywiony ruch skandynawskich turystów na tej trasie potwierdza celowość uruchomienia własnej komunikacji promowej poprzez zakup lub budowanie odpowiedniego statku.

● Jak oświadczył w wywiadzie dla PAP minister przemysłu spozycznego i skupu F. Piśula, poważnie usprawniono w porównaniu z ubiegłymi latami skup zboża. Wzrosła liczba punktów skupu oraz ich powierzchnia składowa. W licznych placówkach skupu wprowadzono tzw. małą mechanizację. Zainstalowano więcej dźwigi, podnośniki, transportery, wózki, wagi itp. urzędzenia. Obecnie mamy już ponad 60 proc. punktów skupu zmechanizowanych. Prace w tym zakresie woj. wrocławskich, gdzie wskaźnik ten wynosi 90 proc.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

dukcyjne. Na tym tle podejmuje się szereg środków, które uważa się za niezbędne do osiągnięcia celów zmian metod planowania i zarządzania.

Wysarczy tu wspomnieć o utworzeniu i zasadach działania rezerwy dewizowych i funduszy na inwestycje szybko rentujące się w eksporcie, o zniesieniu jednolitości cen zbytu towarów produkowanych dla kraju i na eksport, o przyjęciu za wskaźnik dyrektywy w tzw. zakładach wydzielonych wartości produkcji w złotych dewizowych itp. Na okres ten przypada również bardzo dynamiczny i owocny rozwój metod badania opłacalności dewizowej handlu zagranicznego, choć pozostały one czynnikiem analitycznym, nie określającym bezpośrednio decyzji gospodarczych. Ponieważ zmiany te wynikały z przyczyn makroekonomicznych i nie wpłynęły jeszcze na kryteria oceny działalności gospodarczej w dziedzinie handlu zagranicznego, nie zapoczątkowały one również przebudowy ukształtowanych w ubiegłych latach nawyków w pracy oraz świadomości dobrej roboty na tym odcinku naszej gospodarki.

SKŁADNIKI RACHUNKU EKONOMICZNEGO

Obok wspomnianych wyżej przyczyn, u podstaw zmian metod planowania i zarządzania zapoczątkowanych w bieżącym roku znajdują się jeszcze dwie niezwykle istotne przesłanki. Pierwsza z nich, to wspomniane już poważne zwiększenie wartości eksportu w stosunku do wartości dochodu narodowego, co powoduje, że wyniki w dziedzinie handlu zagranicznego mają obecnie niewspółmiernie większy wpływ na ogólną sytuację gospodarczą kraju. Drugą przyczyną jest wzrost roli intensywnych czynników w rozwoju całej gospodarki narodowej oraz konieczność dalszej, szybkiej przebudowy struktury towarowej eksportu, wyrażająca się w malejącej roli surowców i artykułów rolno-spożywczych w stosunku do wyrobów gotowych (znaczenie trudniej uchwytne) z punktu widzenia cen i opłacalności. Wszystko to powoduje, że celem przeprowadzanych obecnie zmian metod planowania i zarządzania w handlu zagranicznym jest ujęcie jego dalszego rozwoju w ramy realnie działającego rachunku ekonomicznego.

W rachunku tym za kryterium opłacalności przyjęto zysk kalkulacyjny, a więc wielkość absolutną, a nie względną, jaką były stosowane dotychczas wskaźniki opłacalności. Zysk stanowi różnicę między wpływami dewizowymi za eksport przeliczonymi na złote obrotowe w oparciu o graniczny kurs opłacalności eksportu oraz społecznymi kosztami produkcji eksportowej. Pierwszym elementem tych kosztów jest cena fabryczna, która (poza towarami wykonywanymi na indywidualne zamówienie) reprezentuje średnie koszty danej branży produkcji, a nie poszczególne przedsiębiorstwa. Ponieważ znajdujemy się dopiero u progu reformy cen fabrycznych, a znaczna ich część nie odzwierciedla jeszcze faktycznych nakładów pracy społecznej, są one w rachunku opłacalności dewizowej korygowane przy pomocy tzw. narzutów surowcowych. Jest to drugi element społecznych kosztów produkcji eksportowej, wprowadzony w celu ich możliwie obiektywnego określenia.

Ponieważ w eksporcie istotne są nie tylko koszty produkcji, lecz również koszty handlowe, ceny fabryczne powiększane są w rachunku opłacalności dewizowej o marżę przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Ostatnim elementem składającym się na społeczny koszt eksportu jest jednolity narzut podatku obrotowego. W odróżnieniu od podatku obrotowego, który jest czynnikiem kształtowania krajowych cen zbytu, wspomniany wyżej narzut stanowi czystą formę akumulacji.

Przedsiębiorstwa przemysłowe i centralne handlu zagranicznego znają ceny fabryczne i ceny dewizowe. Pozostałe elementy rachunku, a więc kursy graniczne oraz przeliczniki do cen fabrycznych, wyznaczone zostały na szczeblu centralnym; te ostatnie w postaci zagregowanego przelicznika obejmującego stawkę narzutu surowcowego, marżę centrali handlu zagranicznego oraz jednolity narzut podatku obrotowego dla poszczególnych grup asortymentowych. Upraszczają to poważnie rachunek opłacalności dewizowej eksportu do stosowanych metod, spraważając go w istocie rzeczy do trzech prostych działań arytmetycznych.

„I FUNDUSZ NAGRÓD

Rachunek ten wprowadzony został obecnie do systemu decyzji, podejmowanych na szczeblach operacyjnych, a więc w przedsiębiorstwach przemysłowych i centralach handlu zagranicznego, przez powołanie go z nowo utworzonym funduszem nagród. Fundusz ten tworzy się z określonych procentowo odpisów od zysku kalkulacyjnego, co uzależnia go od wyników osiągniętych w zakresie opłacalności dewizowej, a więc od poziomu cen zagranicznych i krajowych kosztów produkcji. Zysk przyjęty jest tu jako pozycja wynikowa, jako saldo zysków i strat wszystkich eksportowanych w danym czasie towarów przez określoną jednostkę gospodarczą. Rozwiązanie to zmniejsza do stworzenia możliwości silnych

ten nie tylko nie zwiększy funduszu nagród, lecz — zgodnie z zasadą saldowania zysków i strat — obniży je, zarówno producent jak i eksporter będą go unikać. Podobnie przedstawia się sytuacja z innymi tego typu przypadkami, jak wprowadzenie danego towaru na nowy rynek zbytu, czy dopuszczenie do eksportu wyrobów, które choć nie wykazują zysku, pozwalają na import zapewniający oszczędność pracy społecznej itp.

Włączenie wszystkich tych elementów do rachunku opłacalności przekreśliłoby jego obiektywny charakter. W systemie podejmowania decyzji powinny być one jednak uwzględnione, ale poza wspomnianym rachunkiem i opartym na nim funduszem nagród. Taką właśnie rolę przysądzić odrębnemu funduszowi nagród za aktywizację eksportu, który jest w dyspozycji Ministerstwa Handlu Zagranicznego. Jest on przeznaczony na nagrody za eksport nowo uruchamianej produkcji, za dostawy pionierskie dla nowych rynków zbytu, za transakcje związane, kompensacyjne, re-eksportowe, wymienne oraz podk-

Weryfikacja ta powinna prowadzić do ustalenia zasadności zakładanych rozmiarów importu kraju, a więc do wyboru między przywozem i produkcją antyimportową, bądź też do określenia zakresu eksportu nie wykazującego zysku kalkulacyjnego, jeżeli pozwala on na import zapewniający większe korzyści ekonomiczne, bądź realizację innych celów polityki gospodarczej. Ten właśnie element wprowadzają do prac nad planem i trybu jego zatwierdzania decyzje podjęte w połowie roku. Nie trzeba chyba wskazywać, że mamy tu do czynienia z tą samą niezwykle ważną zasadą obiektywności rachunku ekonomicznego, który nie przesądza jednak automatycznie decyzji gospodarczych, lecz stanowi podstawę do ich podejmowania.

Warto natomiast podkreślić, że stanowi to istotną zmianę w stosunku do dotychczasowej metody badania opłacalności dewizowej eksportu, w której graniczny wskaźnik opłacalności uzależniony był od wielkości importu założonego w planie, a import ten nie był weryfikowany w zestawieniu

z elementami nowego rachunku opłacalności dewizowej. Wydaje się też, że zmiany w zakresie planowania bezpośredniego i pośredniego w dziedzinie handlu zagranicznego nie pozostaną bez wpływu na te zagadnienia w skali całej gospodarki narodowej. Nie mnożymy jednak dalej przykładów. Do problemu tego wrócimy w następnym artykule, poświęconym bardziej szczegółowemu omówieniu planowania pośredniego w handlu zagranicznym, a więc np. rachunku opłacalności dewizowej oraz związanego z wynikami tego rachunku funduszu nagród za opłacalność eksportu. W tym miejscu warto natomiast zwrócić uwagę na inny problem, również o ogólniejszym znaczeniu.

*

Jak wspomniano — zapoczątkowana w bieżącym roku reforma stanowi załączek tworzenia nowego mechanizmu funkcjonowania handlu zagranicznego. Wprowadza ona nowe, nie stosowane do tej pory kryteria oceny w systemie podejmowania decyzji. Wspomniano również, że omawiane tu zmiany metod planowania i zarządzania wynikają z przesłanek makro- a nie mikroekonomicznych. Czy w tych warunkach można uznać, że są one zgodne z tradycją działania aparatu gospodarczego, że jest on do nich w pełni przygotowany?

Pierwsze doświadczenia z wprowadzania tych nowych zasad do praktyki gospodarczej prowadzą do innego wniosku. Wskazują one mianowicie, że obecnie warunkiem prawidłowej realizacji nowych celów polityki gospodarczej w dziedzinie handlu zagranicznego staje się nie tempo zmian systemu planowania i zarządzania, lecz zdolność adaptacji aparatu gospodarczego do już dokonanych zmian. Warunkuje to zresztą nie tylko tempo, z jakim będą rozwijać się dalsze ognia omawianej tu reformy, lecz także prawidłowość, z jaką będą one wprowadzane do praktyki gospodarczej.

I nie jest to chyba tylko specyfika handlu zagranicznego, lecz zjawisko ogólniejszej natury rzucające pod tym kątem snop światła na tempo zmian metod planowania i zarządzania w całej gospodarce narodowej oraz często „papierowy”, bo nie wykraczający poza uchwały czy wyrażenia charakteru wielu słusznych i już podjętych decyzji.

WIESŁAW RYDYGIER

1) Bliższe omówienie tego zagadnienia zawarte jest w artykule tegoż autora, w „Życiu Gospodarczym” nr 27 z 1965 roku.

2) Zagadnienie to było przedmiotem dość namietnej dyskusji na łamach „Życia Gospodarczego” — vide nr 37, 38, 49, 50 z r. 1964 oraz nr 2, 4, 7, 8, 10, 14 i 15 z r. 1965.

a działalność PTE

SKOLENIE

Jedną z form pracy Terenowego Koła PTE w Jarosławiu jest organizowanie i prowadzenie szkolenia ekonomicznego. W roku bieżącym w okresie od marca do maja zorganizowano szkolenie z zakresu podstawowych wiadomości ekonomicznych. Szkoleniem objęto pracowników komórek ekonomicznych, doradców i pracowników nowo przyjętych do pracy.

Szkolenie przeprowadzono systemem referatowo-dyskusyjnym, a wykładowcy rekrutowali się z pracowników Zakładu Miernych, Wojewódzkiego Zjednoczenia Przemysłu Mięsnego w Rzeszowie oraz pracowników naukowych uczelni krakowskich. Z zagadnień jakie były objęte szkoleniem wymienić należy: rolę i zadania przedsiębiorstwa, zmiany w systemie planowania i zarządzania, eksport a efektywność produkcji, finansowanie inwestycji i kapitałowych remontów, analiza kosztów produkcji itp.

O dużym zainteresowaniu zagadnieniem podnoszenia kwalifikacji oraz potrzeby uzupełniania wiadomości z zakresu nowych osiągnięć nauki i techniki świadczy fakt, że wspomniane powyżej koło przyjęło do swego programu na rok przyszły szkolenie specjalistyczne poszczególnych służb na zakładzie.

JERZY STĘPNIK

GŁÓWNE KIERUNKI REFORMY

bodźców poprawy opłacalności w drodze zmiany struktury asortymentowej eksportu danej jednostki gospodarczej. Warto również wspomnieć o silnym akcentcie na sprawę jakości produkcji. Znajdując się w tym, że wartość reklamacji potrącana jest nie z wartości eksportu, ani nawet z zysku, lecz z funduszu nagród.

Utworzony w ten sposób fundusz nagród dzielony jest następnie między pracowników trzech operacyjnych ogniw decydujących o eksporcie i jego opłacalności: przedsiębiorstwa produkującego finalny wyrób, jego kooperantów oraz odpowiedniego biura branżowego centrali handlu zagranicznego. Zasady tworzenia funduszu nagród zmierzają w kierunku wywołania dążeń do maksymalizacji cen dewizowych, do poprawy opłacalności przez zmiany struktury asortymentowej i geograficznej oraz przez obniżkę cen fabrycznych eksportowanych towarów. Ten ostatni efekt jest czymś zupełnie nowym. Wszystkie dotychczasowe systemy bodźców, a także dyrektywne wskaźniki produkcji zachęcały bowiem do podwyższania cen, a nie ich obniżania. Siła oddziaływania w tym kierunku nagród za opłacalność eksportu będzie oczywiście uzależniona od ich wielkości w stosunku do normalnych premii uzależnionych od poprawy rentowności, a także wpływu obniżki cen fabrycznych na wielkość środków obrotowych i innych funduszy przedsiębiorstwa. Istotny jest jednak już sam fakt, że przedsiębiorstwa zaczynają przeprowadzać tego typu kalkulacje.

Oparcie funduszu nagród na zysku kalkulacyjnym ma jednak również inne ważne implikacje. Zysk kalkulacyjny jest wynikiem rachunku, mierzącego do uchwycenia obiektywnych wyników w zakresie opłacalności dewizowej. Oparcie funduszu nagród na zysku oznacza więc działalność przedsiębiorstw przemysłowych i central handlu zagranicznego w tym właśnie kierunku.

Wprowadzenie rachunku ekonomicznego do systemu podejmowania decyzji gospodarczych nie oznacza jednak, że powinien on być przesądzać automatycznie. Weźmy dla przykładu sprawę nowo uruchamianej produkcji, która ma szansę rozwinąć się w poważną, zyskując eksportową, lecz w początkowym okresie nie wykazuje jeszcze zysku. Dla rozwinięcia tego eksportu po pełnym rozrochu produkcji trzeba jednak już obecnie wprowadzić go na rynek zagraniczny. Fundusz nagród za opłacalność eksportu nie zachęca jednak bynajmniej do wprowadzania tych towarów na rynek zagraniczny. Przeciwnie. Ponieważ aktualnie eksport

owane ważnymi względami traktatywnymi. Wypełnia on więc wspomnianą wyżej lukę w systemie podejmowania decyzji na szczeblach wykonawczych, pozwalając na zachowanie obiektywnego charakteru rachunku opłacalności.

Zmiany metod planowania i zarządzania w handlu zagranicznym, przeprowadzone w pierwszej połowie bieżącego roku, wprowadzają jednak rachunek opłacalności nie tylko na szczebel wykonawczy, a więc do przedsiębiorstw przemysłowych i central handlu zagranicznego (tzw. planowanie pośrednie), lecz również do trybu przygotowania i zatwierdzania Narodowego Planu Gospodarczego (planowanie bezpośrednie). Jest to drugie, niezwykle ważne ogniwo wprowadzenia rachunku opłacalności do systemu podejmowania decyzji, a za razem ważne uzupełnienie i rozwinięcie wprowadzonej z początkiem bieżącego roku metody bieżącego planowania handlu zagranicznego w oparciu o wskaźniki wartościowe.)

ZASADA OBIEKTYWNOŚCI RACHUNKU

Określenie zadań planu w możliwie dużych agregatach wartościowych wyrażonych w złotych dewizowych oraz utworzenie w ramach tych zadań reguł doboru towarów na eksport dla przedsiębiorstw przemysłowych i central handlu zagranicznego w postaci rachunku opłacalności i związanego z nim funduszu nagród, a nawet uzupełnienie ich funduszem nagród za aktywizację eksportu, nie zapewnią bowiem jeszcze ujęcia dalszego rozwoju handlu zagranicznego w ramy realnie działającego rachunku opłacalności dewizowej.

Wartość eksportu dla poszczególnych jednostek gospodarczych jest przecież funkcją ogólnego zapotrzebowania kraju na import. Jeśli więc presja eksportowa jest duża, a z reguły tak właśnie bywa w rozwijającej się szybko gospodarce, zadania wartościowe w eksporcie mogą być wyższe, niż możliwości ich pokrycia przez poszczególne jednostki gospodarcze towarami wykazującymi zysk kalkulacyjny. Na poszczególnych szczeblach zarządzania jest to w pełni uchwytne, mimo że plan nie jest szczegółowo specyfikowany (zdolność produkcyjna oraz możliwości ich przedstawiania, a także perspektywy zbytu są przecież w krótkim okresie czasu na ogół określone). Stawia to potrzebę weryfikacji zadań wartościowych w eksporcie już na etapie przygotowywania i zatwierdzania planu w oparciu o wyniki rachunku opłacalności dewizowej.

z opłacalnością zastąpienia go produkcją krajową.)

KIERUNEK DALSZYCH ZMIAN

Przedstawione wyżej zmiany nie są — jak wspomniano — zakończeniem reformy metod planowania i zarządzania w handlu zagranicznym, uchwalonej na V Plenum. Wśród innych zagadnień, nad którymi zostały podjęte prace, bądź które znalazły już częściowo wyraz w wydaniu odpowiednich aktów normatywnych, warto może wymienić te, które stanowią dalszą charakterystykę kierunku zmian metody planowania i zarządzania w handlu zagranicznym.

● A więc przede wszystkim porządkowanie cen importowanych towarów, co w zakresie maszyn i urządzeń znalazło już wyraz w wydaniu odpowiedniego aktu normatywnego. Zakończenie tych prac stanowi warunek wstępny dla rozszerzenia decyzyjnego rachunku opłacalności dewizowej importu, i to zarówno na szczebel operacyjny, jak również w pracach nad Narodowym Planem Gospodarczym.

● Uwzględnienie opłacalności dewizowej w zadaniach dyrektywnych planu dla central handlu zagranicznego, uzależnienie od tego kryterium oceny całokształtu działalności gospodarczej tych przedsiębiorstw (eksport i import) oraz ich systemu premiowego.

● Zmiana systemu rozliczeń finansowych handlu zagranicznego z budżetem państwa, czyli problematyka tzw. rachunku różnic cen. Z zagadnieniem tym wiąże się oczywiście sprawa metody liczenia wyników handlu zagranicznego w rachunku dochodu narodowego.

● Kompleks problemów instytucjonalnych, takich jak: przystosowanie profilu i sposobu funkcjonowania Ministerstwa Handlu Zagranicznego do zmian w metodzie budowy planu i nowych form transmisji zawartych w nim zadań do niższych szczebli zarządzania, uwzględnienie tych elementów w zakresie stosunków między przemysłem i handlem zagranicznym itp.

Znaczenie przeprowadzanych obecnie zmian metod planowania i zarządzania w handlu zagranicznym nie ogranicza się jednak tylko do tego odcinka naszej gospodarki. O ich wpływie na kształtowanie cen fabrycznych wspomniano już wcześniej, przy omawianiu zasad tworzenia funduszu nagród za opłacalność eksportu. Z punktu widzenia prawidłowego ukształtowania relacji cen poszczególnych towarów równe, jeśli nie większe znaczenie powinny mieć doświadczenia zdobyte w oparciu o wprowadzenie narzutów surowcowych — jednego

Zakłady Naprawcze Taboru Kolejowego „Oleśnica” w Oleśnicy, ul. Moniuszki 20

SPRZEDAŻA przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym:

- odkuwki-pierścienie ze stali St3s, St4s wym. od 210×30 — 1332×934
- świnki kołnierzone
- kołnierze na króćce aparatury chemicznej różnych wymiarów
- pierścienie Simmers
- uszczelki miedziano-azbestowe
- węgliki splekane

Szczegółowe wykazy materiałów do uupłynnienia znajdują się do wglądu w Dziale Zaopatrzenia, tel. 106.

KG — 51-0

Książki nadesłane

Z. FEDOROWICZ — FINANSY W GOSPODARSTWIE SOCJALISTYCZNYM — wyd. IV zmieniłone — str. 576, cena zł 47. — PWE, Warszawa 1965.

Czwarte wydanie podręcznika dla studentów wyższych szkół ekonomicznych, zmieniłone, w dostosowaniu do nowego programu nauczania. W systematycznym wykładzie przedstawione są zagadnienia ogólnej teorii finansów, finansów przedsiębiorstw socjalistycznych, budżetu państwa oraz banków i kredytu. Rozważania w zakresie poszczególnych zagadnień mają głównie charakter teoretyczny.

BRONISŁAW PIŁAWSKI — OBLICZANIE EFEKTÓW EKONOMICZNYCH POSTĘPU TECHNICZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE — wyd. II — str. 392, cena zł 27. — PWE, Warszawa 1965.

W książce podjęto próbę opracowania odpadów przedsiębiorstwa metalurgicznego, efekty ekonomiczne, które są następstwem użycia w istniejącym rozwiązaniu technicznym. Autor stara się głównie określić pod-

stawy wynagrodzenia twórcy wynalazku lub projektu racjonalizatorskiego.

STANISŁAW DMOCHOWSKI — UBEZPIECZENIE MIENIA PAŃSTWOWEGO W GOSPODARSTWIE PLANOWYM — str. 176, cena zł 15. — PWE, Warszawa 1965.

W opracowaniu niniejszym autor zajmuje się aktualnym, nie rozstrzygniętym dotychczas definitywnie przez teorię i praktykę ubezpieczeń socjalistycznych, problemem organizacji i środków finansowych na równanie szkód losowych w mieniu państwowym.

STUDIA EKONOMICZNE — Praca zbiorowa — zeszyt 15 — str. 204, cena zł 24. — PWE, Warszawa 1965.

Kolejny zeszyt publikacji Zakładu Nauk Ekonomicznych PAN. Poza pracami Zakładu zawiera przekład fragmentu pracy Karola Marksa „Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie” publikowany po raz pierwszy w języku polskim.

ZBIGNIEW CHRZANOWSKI — ODPADY Z PRZEMYSŁOWEGO PRZEROBU SKÓR — str. 94, IPDRZ, Warszawa 1965.

Celem niniejszej pracy jest zainteresowanie producentów i odbiorców odpadów skórzanych wykorzystaniem opracowania techniczno-ekonomicznego w tym zakresie. Praca ta zawiera informacje wstępne w celu późniejszego dokonania ściśle kon-

trolowanych eksperymentów w wybranych dziedzinach produkcji.

WŁADYSŁAW BIALON, STEFAN ZGORZELSKI — STAN I KIERUNKI MECHANIZACJI PRACY W USŁUGACH BŁACHARSKICH — str. 72, IPDRZ, Warszawa 1965.

Praca „Stan i kierunki mechanizacji pracy w usługach blacharskich” rozpatruje problem możliwości zmechanizowania narzędzi używanych w usługach.

HALINA BALICKA-KOZŁOWSKA — KONSTANTY KRZCZKOWSKI — BUDZĄC ZYCIA SPOŁECZNEGO — str. 344, cena zł 45. — Książka i Wiedza, Warszawa 1965.

Przedmiotem niniejszej pracy jest postać Konstantego Krzeczowskiego i jego twórczość na tle środowiska, w którym działał, i w zestawieniu z ówczesnym stanem badań społecznych.

WACŁAW STANKIEWICZ — ROZWÓJ PIERWSZEJ MYŚLI WOJENNO-EKONOMICZNEJ — str. 380, cena zł 25. — Wyd. MON, Warszawa 1965.

Obszerne, krytyczne studium angielskiej myśli wojenno-ekonomicznej. Autor, poświęcając główną uwagę problemom ekonomii wojennej w okresie pierwszej i drugiej wojny światowej, sporo uwagi zwraca na historię kształtowania się angielskiej myśli wojenno-ekonomicznej.

ci GUS: Mały Rocznik Statystyczny 1939, Rocznik Statystyczny 1965, Mały Rocznik Statystyczny 1966 oraz „Statystyka Szkolnictwa” (4/66 zeszyt 4 z serii „Statystyka Polski - Mac

N IC lepszego w każdym razie nie było. Sukałemu bardziej obiektywnego miernika, który pokazywałby jak wygląda wykorzystanie czasu w ciągu roboczego dnia fabryki, ale nie analizował. Dobowy wykres pobrał mocy przez zakład nie prowadzi się, stopień wykorzystania maszyn to owszem, ale w ciągu miesiąca, dziennych analiz też nie ma.

Pozostali więc tylko tzw. mi-gawkowcy fotografici. Spora część przez komórkę normowania pracy przy głównym techniku. Może nie najlepsze, bo operując się tylko na ludzkich obserwacjach, ale w końcu jedyny. Później, kiedy rozmawiałem w wydziałach produkcyjnych mówiono o tych badaniach z niejaką rezerwą, a o obserwatorach: zapisywacze, wypełniacze. Dlaczego? Wyniki badań nie najlepiej o tych wydziałach świadczy — może jest to powód, może zresztą ludzie z produkcji nie lubią żadnej kontroli? Wszystko jedno.

Badania wyglądają tak: Pracownik komórki normowania przez kilkanaście dni obserwuje pewną ilość stanowisk pracy, co kilka minut odwiedza każde z tych stanowisk i za każdym razem notuje przy pomocy znaku co robotnik robi. Jeżeli go nie ma przy maszynie — u-stala powód, jeżeli nie pracuje, też pyta dlaczego. Potem dodaje się to wszystko i oblicza średnią. To, co z tego wychodzi nazywa się mi-gawkową fotografią albo bilansem dziennym wykorzystania czasu pracy. Oto jak wyglądał taki średni dzień pracy w miesiącu czerwcu br. w Fabryce Transformatorów i Aparatury Trakcyjnej „ELTA” w Łodzi.

Jeszcze jedno: badania wykorzystania czasu pracy prowadzi się w zakładach „ELTA” od kilku lat. Bilans przedstawia się z roku na rok korzystnie, jednak przyznać trzeba, że zmiany nie są duże, a o niczym co można by nazwać rewolucją w tej dziedzinie nie ma mowy. Dlatego można wyniki czer-wcowych obserwacji uznać za ty-powe.

Poza tym godzi się zaznaczyć, że mówić tu będziemy nie o całej „El-cie” a tylko o dziale Z-3, produkującym aparaty trakcyjne. Dlaczego — to wyjaśnimy niżej.

Na razie wracamy do prezenta-cji dnia, atoli przestrzegamy: komu się wydaje, że wszystko w naszych przedsiębiorstwach szłoby idealnie, gdyby nie mała ilość złośliwych nieo-kreślonych bliżej sił zewnętrznych i obiektywnych niech nie czyta da-lej, dozna bowiem srogoego rozczarowania.

Najlepiej przeczą przedstawicieli przy pomocy tabeli, która pokazuje, ile procent dziennego czasu przeznaczają na jakie czynności. Weźmy dla przykładu najjaśniejsze dla Z-3 wydziały tzn. mechaniczny i mon-tażowy.

Nazwa	Udział składników w %						Wykorzysta-nie dnia
	tpz	tw	tu	txot	txi	txos	
Mechaniczny ogółem	5,2	71,8	9,6	8,3	5,1	86,6	13,4
Tokarki podługowe	4,0	73,6	8,8	9,5	4,1	86,4	13,6
Tokarki rewolwerowe	4,9	72,7	10,2	6,4	5,8	87,8	12,2
Tokarki - szlifierki	7,2	68,2	9,6	9,6	5,4	85,0	15,0
Prasy	6,5	73,2	9,6	8,1	2,6	89,3	10,7
Ślusarnia ogółem	7,5	69,7	7,0	11,1	4,7	84,2	15,8
Ślusarze /obróbka ręczna/	8,1	69,0	6,9	11,8	4,2	84,0	16,0
Montażowy ogółem	4,0	70,2	8,4	12,3	5,1	82,6	17,4

Objaśnienia:
tpz — czas przygotowania-zakodowa-nia i uprzedzenia stanowiska pracy
tw — czas wykonywania czyli właści-wej pracy
tu — normowany czas na niezbędny wycozynek
txot — straty techniczne-organizacyjne (z winy przedsiębiorstwa)
txi — straty z winy robotnika.
Uwaga: Kolumna „straty” jest sumą tylko txot i txi, wszystkie inne czasy liczone są w kolumnie „praca”.

Już na pierwszy rzut oka widać, że rozkurd czasu jest w tych wydziałach duży, bo 13,2% strat jak w przypadku wydziału mechanicznego, to przecież, przy 8-godzinny dniu pracy, 65 minut, a w wydziale montażowym (17,4%) — 83 mi-nuty czyli prawie półtorę godziny.

Warto więc dokładnie się przy-zrzeć, na co się właściwie ten czas „rozkurza”.

W wydziale mechanicznym jako całości 2,3% dziennego czasu poże-rają postoje z powodu braku narzę-dzi i przyrządów. Zaraz za nimi idą „transport materiałów i części” oraz „szukanie i czekanie na mi-strza” po 1,62%. Przy obróbce ręcznej jednakże, gdzie robotnicy większość detali donoszą sobie sa-mi, straty z tytułu „transportu ma-

teriałów i części” wynoszą już 5,5%. Trudniej też widocznie znaleźć tam mistrza, bo czekanie na niego zaj-muje 2,8% dnia. Pojawia się też nowa pozycja — „szukanie różnych pomocy”.

W wydziale montażu „szukanie różnych pomocy” trwa jeszcze dłu-żej, bo 3,53%, „transport materia-łów i części” zjada 2,77% dnia, zdarzają się też „postoje z braku pracy na stanowisku” — 2,53% cza-su pracy. Mistrzowie natomiast po-trafiają na montażu być prawie wszędzie jednocześnie, bowiem cze-kanie na nich zajmuje tylko 1,26%.

Przedstawimy też czarną księgę win przedsiębiorstwa, weźmy się za robotników.

FOTOGRAFIA DNIA

WITOLD SZYMANDERSKI

Otóż robotnicy rozmawiają. Roz-mowy nie związane z pracą (choćż nie wiem jak obserwator to mie-rzył, bo jak zakwalifikował np. ta-ką rozmowę: Antoś, czy nie widziałeś gdzie klucza francuskiego nu-mer taki a taki, albo: czy nie wiesz stary dlaczego trzynasta pen-sja była taka mała), pochłaniają na wydziale mechanicznym 2%, a na wydziale montażu 2,5% roboczego dnia. Na ten czynnik wypada jed-nak chyba machnąć ręką, nie wia-domo bowiem, jak absolutne mil-czenie oddałoby się na tzw. stosun-ki między ludzkimi i czy robotni-cy-ryby byłby bardziej wydajni. Poza tym jednak robotnicy póź niej zaczynają i wcześniej kończą pra-cę. Na wydziale mechanicznym gi-nie w ten sposób 1,9% dnia, a na wydziale montażu 0,83%. Na obu wydziałach również są straty cza-sowe w wysokości 1% na skutek nie określonej bliżej bezczynności.

Kierownictwo zakładu wszyst-kich szczebli zapytane, dlaczego straty czasowe są tak duże, zaczy-nają najchętniej od niedyscyplinowa-nia robotników. Dyrektor roz-toczył przede mną miraż „szczę-śliwości fabrycznej”, która ma na-stąpić w wyniku liczebnego wzmo-cnienia dozoru i patrzenia robotni-ko-m uważnie na ręce. Słuchałem jednym uchem, bo dużo poważniej-sze wydawały mi się, choćby tylko z racji swej wielkości, straty organi-zacyjno-techniczne. O nich jed-

nako następne. Chcemy to ominąć i przekazywać wyrób ze stanowi-ska na stanowisko bezpośrednio. To powinno dać pewne oszczędno-ści, bo rozdzielnie nie działają naj-lepiej.

O rozdzielniach mówią szerzej kierownicy wydziałów. — Panie —po-wiada jeden — u nas w rozdzielni robot pracuje po prostu za mało ludzi. Przecież od tej rozdzielni za-leży rytm pracy na wydziale i jak ona pracuje źle, powstają straty. Doprowadziliśmy już do tego, żeby na miejsce pracy dostarczać nie tylko samą robotę ale również całą dokumentację. Ale np. narzędzi nie dostarcza się na stanowisko, bo nie ma komu tego robić. Co się dzieje, do rozdzielni nikt nie chce iść pracować, tam jest IV albo naj-wyżej V grupa uposażenia plus 15% premii, a w końcu to muszą być ludzie z jakimiś kwalifikacjami. A jak już kto je ma, to bardziej mu się opłaci pracować bezpośrednio w produkcji. Tu jest wyraźny an-tybodec materialny i póki się tego nie zmieni, rozdzielnie nie rusza.

Tak z wyżki kierownika wydzia-łu widać już dużo, z dyrektorskie-go fotela wyglądają oni jeszcze mgliście. Dlatego tam się to nazy-wa „niedogranie planowania dal-szych stopni”, tu zaś po prostu: za 1300 zł nikt robić w rozdzielni nie będzie.

Więc póki co, straty muszą być, bo największe ich składniki: „trans-port części”, „szukanie różnych po-mocy”, „postoje z braku narzędzi” i „postoje z braku pracy na stano-wisku” zależą właśnie od tego, jak pracuje rozdzielnia robotów.

Niby wszyscy zdają sobie w „El-cie” sprawę dlaczego każdy robot-nik wydziału aparatury trakcyjnej marnuje godzinę pracy dziennie, ale mimo to niektórzy z kierowni-ko-m próbują mniej, a może sami siebie, przekonując, że oni właściwie nie mają wpływu, niewiele mogą poprawić wykorzystanie dnia pra-cy, bo straty wynikają z samego rodzaju produkcji. — Gdybyśmy mogli uruchomić taśmę — marzą — albo gdyby nam pozwolono te pro-dukcyjne, którą mamy, wykonywać seriami. Np. teraz dostarczamy pod-zespoły do produkcji lokomotyw dla „Pafawagu”. „Pafawag” co ja-kiś czas wypuszcza lokomotywę, my musimy zdążyć mu dostarczyć cały zestaw aparatów i, jak tylko do-starczymy, zaczynamy od nowa, dla następnej lokomotywy. Gdybyż można robić przez miesiąc tylko jed-nę podzespół, przez następny inne a w końcu roku dostarczyć „Pafa-wagowi” wszystkie aparaty potrze-bne mu do rocznej produkcji loko-motyw. Wtedy można by organi-zować produkcję co się zowie.

A tak — moi rozmówcy bezrad-nie rozkładają ręce. I tylko ich ma-terialistycznemu światopoglądowi należy przypisać, że nie wskazują na niębo. Jako jedynę źródło ewen-tualnej pomocy. — Zresztą — nie-kiedy natchnają mi się do ucha — tych analiza dnia pracy, na których się pan opiera, nie można brać za-pewnie poważnie — mówią. Zapisy-wać też człowiek, odwrócić się — nie zauważył czegoś — i potem są błędy. Wyniki ich badań trzeba brać z dużą poprawką.

Wiem przecież tyle samo, zresztą nawet badacz, czyli komórka nor-

mowania pracy nie upiera się, że te wyniki są absolutnie pewne. Py-tam więc kierowników zakładu, dia-czego nie pokusa się o wprowa-dzenie pewniejszych sposobów spo-rządzania bilansów wykorzystania czasu. Złazszcza, że główny tech-nolog od dłuższego już czasu stara się o samostanowienie przy maszy-nach zainstalowanych rejestratorów poboru mocy, które pokazywałyby bez pudła ile czasu robotnik efek-tywnie przepracował. Ale kierow-nictwo zakładu nie godzi się na to. Dlaczego?

— To duża inwestycja — mówi dyrektor — nie stać nas na to.

— Nie jesteśmy widocznie jesz-cze na tym etapie, żeby nam to było potrzebne — wtórują kierow-nicy.

— A poza tym po co nam takie rejestraty — pyta retorycznie dy-rektor — jeśli nie będziemy mogli i tak wykorzystać ich informacji. — Bo logiczne wykorzystanie tych rejestratorów do końca to jest rów-nież systematyczne korygowanie norm w taki sposób, żeby robotnik musiał pracować cały czas przezna-czony na pracę — żeby ją wykonać — mówi jeden z kierowników. A wiadomo przecież, że norm nie mo-zemy ruszyć.

Sprawa norm, które się ładnie nazywają „technicznie uzasadnione” może się obserwatorowi wydać dziwna. Robotnicy wydziału mecha-nicznego tracił w czerwcu średnio godzinę dziennie z przyczyn orga-nizacyjnych i prywatnych. Tymcza-sem wydział wykonał w tym mie-siacu normę w 102 proc. Prawda, że na niektórych stanowiskach za-brakowało paru procent, np. frezarki wykonały tylko 93 proc., a tokarki rewolwerowe 96 proc., ale na wszyst-kich innych norm była przekro-czona: na szlifierkach 107 proc., na obróbce ręcznej 106 proc., a na zgrzewarkach punktowych aż 132 proc. W świetle tych danych „tech-nicznie uzasadnienie” norm wygląda podejrzanie, bo odnosi się wrażenie, jakoby straty były planowane z gó-ry.

Dlatego pytam: czy jeżeli można przekraczać normy przy tak du-żych stratach czasowych to nie zna-czy to, że są one za duże? I czy nie należałoby w związku z tym obciążyć norm, żeby podnieść wy-dajność?

Głupie pytania przynioszą czasem nieoczekiwane odpowiedzi. Oto co usłyszałem: — Teoretycznie ma pa-n rację, ale czy pan spłd z księży-cą — zapytał mnie jeden z kierowni-ko-w. Czy myśli pan, że my mo-żemy sobie pozwolić na tak niepopu-larne wśród robotników posunięcie jak obcięcie norm? Pomijając już fakt, że to jest w końcu politycz-ny, niebezpieczny, przecież pozbawilibyśmy się w ten sposób fachow-ców. Na łódzkim rynku pracy jest deficyt kwalifikowanych robotni-ko-w, zwłaszcza ze specjalności me-chanicznych. Musimy o nich wal-czyć, a co pan myśli, robotnik za-nim przyjdzie do pracy, dobrze się zbentuje, ile procent normy może u nas wyrobić — to przecież okre-sla jego zarobki. Nasze normy i tak są wysokie, znam przedsiębiorstwa — mówi ten kierownik — w któ-rych dobry specjalista może wyrobić i 150 proc. normy. Jasne, że one się tym głośno nie chwala, ale ro-botnicy dobrze wiedzą, co i jak. I jeśli mają swobodę wyboru, zawsze wybiorą tamte przedsiębiorstwa a nie nasze.

Tak, problem znany: Łódź — mia-sto zamknięte, przemysł się rozwija, robotników niektórych specjalności brakuje, więc kupuje się ich jak można, czasem kosztem wydajności.

Znam wprawdzie mniejsze miasta, gdzie jest nadwyżka siły roboczej, nawet poszukiwanych w Łodzi fa-chowców, przyjechaliby pewnie, zawsze to awans — większe mia-sto. Ale nie mogą. Chwila marzenia: gdyby tak otworzył niektóre mia-sta zamknięte, umożliwił swobodny przepływ siły roboczej, o ileż łatwiej i normalniej można by podnieść wy-dajność. Ale tu wraca się głos we-wnetrzny: to nie rozumiem słusznej idei dekomunalizacji, nie znasz trud-ności komunalnych w wielkich mia-stach... Stop. Nie można porwać się z motyką na słońce, wracamy do spraw możliwych.

Bardzo to dobrze świadczy o kie-rownictwie „Elty”, że przyczyny marnotrawstwa czasu widzą w wa-dach własnego systemu organizacyj-ne-go. W całej Polsce słyszy się na-rzekania na „średności obiektyw-ne”, toteż jak trudno uspokajająco działa znalezienie takiej ogól od-po-wiedzialności, gdzie mówią: u nas jest źle i to poprawimy. A że wol-no. Cóż, nie tylko to ich wina, a poza tym nie obcina się u nas jesz-cze na ogół premii za złą organi-zację pracy.

ani możliwe, ani celowe powszech-ne zrównanie płac ekonomistów z pla-cami inżynierów, ponieważ taki postulat nie bierze pod uwagę zakresu czynności na poszczególnych stanowiskach pracy, stopnia złożoności pracy i odpowiedzial-ności. Inaczej mówiąc, zrównanie po-ziomu wynagrodzeń jest możliwe, a nawet niezbędne tylko w przypadkach zło-żonego zakresu pracy.

Na marginesie listu Ob. Sipałło gra-nicmy dodać, że rola i znaczenie ek-onomistów jako grupy zawodowej nie za-leży tylko od zmian natury formalnej (status ekonomisty), ale przede wszy-stkim od poziomu ich pracy zawodo-wej, inicjatyw i klimatu społecznego, jaki sami mogą wytworzyć dzięki swo-im umiejętnościom. Ranga zawodu ek-onomisty w ostatnim czasie wzrosła znacz-nie, właśnie dzięki tym czynnikom. Ze swej strony Komitet pragnie zapewnić, że nie uznaje różnic w ocenie pra-cy i wysiłku poszczególnych grup zawo-dowych. Ta ocena może być tylko jedna-kowa, oparta o te same kryteria.

Dyrektor Zespołu
(mgr JANUSZ OBODOWSKI)

Metody matematyczne na usługach rekonstrukcji branży

MIECZYSLAW LESZ

W IELE się u nas mówi i pisze o programach rekonstrukcji. Wiele też wykonano na ten te-mat opracowań dla po-szczególnych przedsię-biorstw i dla poszczególnych branż. Opracowania te mają jednak ten wspólny niedostatek, że nie były poddane próbie czy spełniają wa-runek optymalności. Niekiedy (b-rzadko) opracowuje się co prawda dwa lub nawet więcej wariantów rekonstrukcji branży, ale nie ma-my przecież żadnej gwarancji, że wśród rozpatrywanych wariantów znajduje się wariant optymalny.

Metody programowania, a w szczególności wykorzystanie pro-gramów dualnych otwiera nowe możliwości w pracach nad rekon-strukcją branży.

Aparat programowania pozwala na znalezienie w wielu wypadkach rozwiązania optymalnego bez po-trzeby obliczania i badania wielu rozwiązań wariantowych; trzeba tylko zbudować ogólny matematy-czny model zagadnienia.

W modelu tym należy przede wszystkim uwzględnić ograniczenia wynikające z ograniczeń zdolności produkcyjnych, można jednak tak-że uwzględnić ograniczenia surow-co-we wynikające np. z optymaliza-cji planu nadrzędnego, np. planu całej gospodarki narodowej. Jako cel można przyjąć zadanie osiągnięcia określonej wartości produk-cji po rekonstrukcji przy minima-lizacji nakładów inwestycyjnych, poniesionych w czasie rekonstruk-cji. Można jako cel postawić ma-ksymalizację zysku przy warunku ograniczenia od góry nakładów in-westycyjnych (np. dla artykułów ry-nkowych o wysokiej akumulacji) oraz warunku wykonania co naj-mniej minimalnej ilości określo-nych asortymentów.

Dla rozwiązania postawionego tak zadania można wykorzystać dane z programu dualnego.

Rozwiązanie programu dualnego daje nam jak wiadomo oceny war-tości poszczególnych ograniczeń („waskich gardeł”) zwane niekiedy „cenami dualnymi”. Cena dualna mówi nam o ile wzrośnie wartość funkcji celu jeżeli określone ogra-niczenie będzie podniesione („roz-luźnione”) o jednostkę. Im więk-sza jest cena dualna jakiegoś ogra-niczenia, tym większa jest „wrażli-wość” funkcji celu na zmianę te-go ograniczenia. Tę właściwość mo-żna wykorzystać dla planów re-konstrukcji. Nie zaprzatamy sobie uwagi tymi ograniczeniami, które w programie dualnym otrzymamy ocenę zero. Znaczą to bowiem, że dane ograniczenie nie limituje wzrostu funkcji celu. Koncentru-jemy naszą uwagę na tych ograni-czeniach, które otrzymały najwyż-sze ceny dualne, ponieważ ich roz-luźnienie poprzez rekonstrukcję ro-kuje najszybsze dojście do żądanej wartości funkcji celu.

Każda rekonstrukcja kosztuje. Wiadomo są koszty związane z roz-szerzeniem odpowiedniego ogranicze-nia o jednostkę. Dlatego przy wybo-rze wariantów rekonstrukcji należy wybierać taki wariant, który mi-nimalizuje iloraz nakładów inwe-stycyjnych na rozszerzenie ograni-czenia o jednostkę przez cenę du-alną danego ograniczenia. W ten sposób ustalimy, jakie nakłady są niezbędne dla zwiększenia warto-ści funkcji celu o jednostkę i wy-bieramy wariant najtańszy. Ten wariant możemy bardziej szczegó-łowo opracować (przy małych róż-nicach nakładów między np. dwo-ma wariantami opracowujemy ty-lko te dwa warianty). Nie ma już natomiast potrzeby opracowywania większej ilości wariantów, które odpadają przy wstępnej ocenie. Stosując zaproponowaną tu meto-dę należy jednak być ostrożnym. Rozluźniając określone ogranicze-nie w rezultacie rekonstrukcji o-kreślonego ognia produkcyjnego zwiększamy pole rozwiązań dopusz-czalnych programu. Może się wów-czas okazać, że jakieś inne ograni-czenie dawniej „nieaktywne” (tj. o cenie dualnej równej zero) „zak-tywizowało się”, tj. przy nowych granicach pola rozwiązań dopusz-czalnych znalazło się wewnątrz te-go pola (cena dualna jego jest już różna od zera).

Z tych właśnie względów przy bardzo znacznym zakresie rekon-strukcji (np. przy podwojeniu pro-dukcji) lepiej od razu zbudować nowy model zakładający teoretycz-ne potencjalne rozszerzenie wszy-stkich ograniczeń. Te rozszerzenia ograniczeń tj. zwiększenia zdolno-ści produkcyjnych wystąpią w pro-gramie jako dodatkowe zmienne decyzyjne. Taki program liniowy należy rozwiązać.

Pewną trudność stanowi ta oko-liczność, że przyrost zdolności pro-dukcyjnych nie może być dowol-nie dzielony (inwestycje nie są do-wolnie podzielne). Jeżeli istnieje minimalna „cegiełka” zdolności pro-

dukcyjnej (np. jedna obrablarka) wówczas rozwiązanie musi być w liczbach całkowitych. Jak wiadomo nie ma jednak jednoznacznych me-tod rozwiązywania programów w liczbach całkowitych. Aby uży-skać takie rozwiązania trzeba znów wykorzystać zjawisko dualizmu w programowaniu. Można wprzó-d rozwiązać program w liczbach nie-całkowitych, a potem rozwiązując zaokrąglić częściowo w górę czę-ściowo w dół. Mając rozwiązanie dualne, można od razu sprawdzić jak wpływają na wartość funkcji celu te zaokrąglenia. Różnica mię-dzy wartością zmiennej przed za-okrągleniem i po zaokrągleniu po-mnożona przez cenę dualną daje przyrost (lub ubytek) funkcji celu. Gdyby się okazało, że funkcja ce-lu po zaokrągleniu wartości zmiennych zbyt się zmieniła — można by wówczas zaokrąglenia poprawić. Zaproponowaną tu metodę moż-na zastosować do wielu zagadnień rekonstrukcji branży jak np.:

1) Ustalenie „waskich gardeł” w sieciach wysokiego napięcia przez rozwiązanie programu dualnego do programu minimalizacji jednostko-wych kosztów prądu.

2) Ustalenie kierunków rekon-strukcji odlewni przez rozwiązanie programu dualnego do programu optymalnej alokacji produkcji od-lewniczej.

3) Ustalenie kierunków rekon-strukcji walcowni przez rozwiąza-nie programu dualnego do planu optymalnego rozdziału półfabryka-tów na walcownię (oddzielnie dla zgniataczy, walcowni bruzdowych, walcowni blach itd.).

4) Ustalenie najbardziej celowych kierunków rekonstrukcji papierni przez rozwiązanie programu dual-ne-go do planu optymalnego roz-działu zamówień różnych gatun-ko-w papierni na poszczególne ma-szyny papiernicze.

5) Ustalenie kierunków rekon-strukcji przemysłu drutów i lin, przemysłu kablowego itp. przez rozwiązanie programu zbliżonego do opisanego w niniejszej pracy.

6) Ustalenie kierunków rekon-strukcji przemysłu włókienniczego przez rozwiązanie programu dual-ne-go do programu optymalnego rozdziału surowca na maszyny przedziałnicze i przędzy na krosna.

Przedstawiona tu metoda opar-owana w Komitecie Nauki i Tech-niki bynajmniej nie jest jedyną. W Związku Radzieckim, w Sybe-ryjskim Oddziale Akademii Nauk w Nowosybirsku, została oparo-wana metoda polegająca na usta-leniu w pierwszym etapie pracy wielu możliwych wariantów i kom-binacji różnych elementów tych wariantów.

Program tak opracowany jest następnie rozwiązyany, przy czym zmienne mogą przyjmować tylko wartości zero lub jeden, to zna-czy, że określony wariant albo wchodzi do rozwiązania optymal-ne-go, albo nie wchodzi.

Metoda radziecka nadaje się szczególnie dla takich branż, gdzie warianty są ściśle od siebie ogra-niczone, gdzie nie może być zbyt wiele wariantów i gdzie między dwoma wariantami nie może być wariantów pośrednich. Tak jest np. w górnictwie, gdzie albo przewo-dzi się budowę nowego poziomu albo nie, albo wymienia się maszynę wyciągową by zwiększyć zdol-ność wydobywczą szybu, albo nie itd.

Właśnie tą metodą opracowano w Związku Radzieckim program rekonstrukcji Donieckiego i Ku-znieckiego Zagłębia Węglowego. W tym drugim przypadku rozpatro-no 143 warianty (łącznie z kombi-nacjami elementów wariantów).

Metoda ta ma jednak ten niedo-statek, że nigdy nie wiadomo czy wariant optymalny nie znajduje się poza wariantami rozpatrywa-nymi.

W niektórych przypadkach decy-dujący dla programu rekonstruk-cji jest plan geograficznego roz-mieszczenia nowych zakładów pra-cy. Ma to szczególne znaczenie w tych branżach, gdzie o koszcie o-gólnym decydują koszty transpo-rtu, a nie różnice w kosztach wy-twarzania. Tak jest np. w prze-myśle cementowym. Jak wiadomo, w Polsce wszystkie cementownie znajdują się w południowej czę-ści kraju (jeżeli pominąć małąka ce-mentownię koło Wejherowa), a średnia odległość przewozu cemen-tu sięga u nas 300 km. Dla rekon-strukcji można wówczas wykor-zystać zwykły model transportowy zamknięty; funkcja celu ma wów-czas minimalizować koszty trans-portu. Są też opracowane bardziej skomplikowane programy, które uwzględniają i koszty produkcji względnie ich różnice w różnych wariantach, i koszty transportu, minimalizując sumę tych kosztów.

Metody matematyczne związane z rekonstrukcją branży winny znaleźć szerokie zastosowanie w naszych opracowaniach.

LISTY

W SPRAWIE PŁAC SŁUŻB EKONOMICZNYCH

Uchwała RM nr 224 z dnia 29. VII. 1966 r. w sprawie postępu ekonomicz-ne-go w gospodarce uposażeniowej i or-ganizacji służb ekonomicznych była dla ekonomistów pracujących pod nazwą pracowników inżynierjno-technicznych pierwszym odgłosiem mających nastąpić przemian w zarządzaniu gospodarką narodową. Uchwała ta, po której spodzie-wano się uregulowania statusu ekono-mistów pod każdym względem (poza na-tężeniem nowych obowiązków) — nie doprowadziła dotychczas do zrównania pod względem płacowym zwykłych pra-cowników służb ekonomicznych z pra-cownikami służb technicznych.

4 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 35 (780) — 28.VIII.1966 r.

Wytężniami Przewodniczącego Komitetu Pracy i Płac nr 28 z dnia 28. XI. 1965 r. została uregulowana tylko sprawa stanowiska „Głównego Ekonomisty” (lub równorzędnego stanowiska) i zmie-niona jedynie nomenklatura stanowisk niższych.

Ponieważ takie niejednoznaczne ure-gulowanie sprawy płacowej w obowią-zujących taryfikacjach utrudnia, a na-wet uniemożliwia wprowadzenie pew-nych postanowień tej Uchwały w ży-cie, zwraca się z uprzejmą prośbą o wyrażenie, czy w tej sprawie są opu-blikowane inne akty normatywne albo czy takie są w przygotowaniu.

BOLESŁAW SIPAŁŁO

WYJAŚNIENIE KOMITETU PRACY I PŁAC

Ogólne obowiązujące systemy płac stosowane w przemyśle i budownictwie przewidują w zasadzie jednakość moż-liwości zarobkowe dla pracowników służb technicznych i ekonomicznych. Jeśli przyjąć za podstawę stanowiska w zarządzie przedsiębiorstwa, które w tym wypadku są bardziej porównywalne pod względem zakresu działalności i od-po-wiedzialności.

Motywacją to są jednakowe, zarówno jeśli chodzi o wynagrodzenia zasadni-cze, jak i uprawnień do premii. Wyja-

tek od tej zasady stanowią niektóre przedsiębiorstwa przemysłu maszynowe-go. Przedsiębiorstwa te na podstawie uchwały Rady Ministrów uzyskały wy-szy poziom płac zasadniczych dla okre-szonych stanowisk służby technicznej. Podobna sytuacja istnieje w przemyśle wydobywczym (kopanie węgla), gdzie od wielu lat wyżej wycenia się prace służby technicznej niż ekonomicznej.

Wytężne nr 26 Przewodniczącego Komitetu Pracy i Płac z dnia 28. XI. 1965 r. wprowadziły nowe stanowisko pra-cy „Zastępcę dyrektora, główny ekono-mista”, określając dla niego wynagrodze-nie równe płacy naczelnego inżyniera. Do tego jedynie upoważniła Komitet uchwała Rady Ministrów nr 224 z dnia 29. VII. 1964 r. Zmiana nomenklatury stanowisk zawarta w tych „Wytęż-nych” nosila charakter porządkowy i nie miała zastąpić postulowanego przez Ob. Sipałłę generalnego zrównania płac służby technicznej i ekonomicznej.

Komitet Pracy i Płac jest rzecznikiem takiego zrównania wszędzie tam, gdzie zachodzi tego potrzeba. Jest to oczy-wicie możliwe dopiero przy kolejnych regulacjach płac w przemyśle i innych działach gospodarki narodowej, w miarę możliwości finansowych. Warto tu jednak zauważyć, że nie jest w pełni

GOSPODARKA narodowa potrzebuje wielu wykształconych, o dużych kwalifikacjach i inteligentnych pracowników, umiających dostosowywać się do tempa zachodzących zmian. Wzrost wydatków na oświatę staje się dzisiaj koniecznością ekonomiczną we wszystkich bez wyjątku krajach.

Wiadomo jednak, że środki finansowe na szkolnictwo i oświatę, podobnie jak i na inne cele, są ograniczone pewnymi możliwościami. Inwestując więc poważne sumy w oświatę, ekonomiści stawiają jednocześnie pytanie, czy za te same pieniądze nie można by osiągnąć lepszych rezultatów i czy środki przeznaczone na rozwój oświaty są wykorzystywane celowo i oszczędnie. Jednym z najczęściej dyskutowanych zagadnień jest sprawa wielkości strat ekonomicznych wynikających z drugoroczności w szkołach. Zdania na ten temat są podzielone. Różnice w ocenie wielkości kosztów tego zjawiska są bardzo duże. Warto by zatem przyjrzeć się bliżej temu zjawisku i podjąć nieco ryzykowną próbę szukania metody uściślenia rachunku ekonomicznego wysokości tych strat.

POJĘCIE DRUGOROCZNOŚCI

Używany termin „uczniowie drugoroczni” nie jest bynajmniej jednoznaczny. Nie zawsze wiadomo bowiem, czy chodzi w danym przypadku o uczniów pozostawionych na drugi rok w tej samej klasie, czy też o uczniów powtarzających klasę drugi rok. A przecież każdy z tych terminów oznacza inne pojęcia i inne wielkości. Wydaje się, że tych właśnie terminów należy używać dla lepszego porozumienia się, zaś terminem „drugoroczność” należałoby określać tylko pojęcie ogólne, szersze, obejmujące swoim zakresem obydwie te zjawiska.

W roku szkolnym 1964-65 w klasach VIII—XI liczba pozostawionych na drugi rok wynosiła 35 226 (8,9 proc. liczby uczniów), a liczba powtarzających klasę 24 690 (5,8 proc. liczby uczniów). Z grupy uczniów w liczbie 35 226 pozostawionych w czerwcu na drugi rok w tej samej klasie, tylko 24 690 uczniów powtarza klasę, reszta — tj. 10 536 uczniów — opuściła szkołę w okresie wakacyjnym (tzw. odświew międzyszkolny).

Problem zapobiegania niepowodzeniom szkolnym oraz cały główny sens walki z drugorocznością polega w przede wszystkim na zredukowaniu do minimum liczby uczniów pozostawionych na drugi rok oraz zmniejszeniu odświewu w szkołach. Zagadnienie powtarzania klasy jest zjawiskiem wtórnym — można dodać — zjawiskiem dodatnim w pewnym sensie. Uczeń powtarzający klasę w szkole podstawowej dziennie kosztuje na pewno znacznie mniej, niż dokształcanie go na kursach lub w szkole dla pracujących. Jednym z zadań szkoły jest niedopuszczanie do odświewu, a odświew jest wtedy mniejszy, im mniej będzie uczniów pozostawionych na drugi rok i im więcej spośród nich będzie powtarzać klasę. Szkoła powinna więc zatrzymać możliwie najwięcej uczniów pozostawionych na drugi rok.

Pokazywanie tylko liczby uczniów powtarzających klasę, jak to czynią niekiedy autorzy książek lub artykułów o zapobieganiu drugoroczności, nie daje pełnego obrazu wielkości zjawiska drugorocz-

Koszty drugoroczności w szkołach

MIECZYSLAW ŻAK

ności i może prowadzić do niewłaściwych wniosków.

ROZMIARY DRUGOROCZNOŚCI

Problem drugoroczności jest bardzo złożony. Przyczyny tego zjawiska wiążą się często z warunkami domowymi ucznia i warunkami pracy w szkole, ze zdrowiem ucznia i jego zdolnościami, z programami nauczania i metodami stosowanymi przez nauczycieli, dojazdami do szkół i opieką na stacjach lub internatach itd., itd. Wprawdzie dzięki wysiłkom nauczycieli, aparatu administracji szkolnej, rad narodowych oraz na skutek pewnej poprawy warunków pracy szkół, drugoroczność zmniejsza się stopniowo i konsekwentnie z roku na rok, jednakże nie straciła ona jeszcze swego charakteru masowego. Zagadnienie to ilustruje następujące zestawienie.

	Pozostawieni w tej samej klasie na drugi rok		Powtarzający klasę drugi rok	
	Liczby bezwzględne w tysiącach	%	Liczby bezwzględne w tysiącach	%
1. SZKOŁY PODSTAWOWE				
Rok 1959/60	450,0	11,2	422,8	8,8
1960/61	423,2	9,2	396,5	7,9
1961/62	407,2	8,7	383,4	7,5
1962/63	361,0	7,5	334,9	6,5
1963/64	319,5	6,6	303,2	5,8
1964/65	301,4	5,8	282,6	5,4
2. LICEA OGÓLNOKSZTAŁCĄCE				
Rok 1959/60	33,8	16,2	21,3	8,1
1960/61	35,7	14,5	23,4	7,9
1961/62	38,1	13,2	26,0	7,7
1962/63	33,5	11,1	22,5	5,9
1963/64	24,8	9,4	24,4	6,0
1964/65	35,2	8,9	24,7	5,8

Powyżej przedstawiony układ liczb daje nam obraz wielkości zagadnienia drugoroczności w szkołach ogólnokształcących oraz wskazuje na pewną prawidłowość procesów zachodzących w działalności szkół. Widzimy, że zarówno w szkołach podstawowych, jak i liceach ogólnokształcących znacznie szybciej zmniejsza się procent pozostawionych uczniów na drugi rok, niż procent powtarzających klasę. Wiadomym znakiem tego zjawiska jest znaczne zmniejszenie się procentu odświewu w szkołach, który w liceach ogólnokształcących spadł z 18,4 w 1957 roku do 6,0 proc. w 1965 r., a w szkołach podstawowych z 3,4 proc. do 1,3 proc. w okresie tych lat.

KOSZTY DRUGOROCZNOŚCI

Problem drugoroczności w szkołach wciąż niepokoi rodziców, nauczycieli i władze szkolne. Problemowi temu poświęcono w naszej literaturze pedagogicznej wiele miejsca. Na szczególną uwagę zasługują, zdaniem wielu pedagogów,

badania przeprowadzone w okresie dwudziestolecia międzywojennego przez grupę osób pod kierunkiem prof. H. Radlińskiego, a po wojnie przez prof. J. Konopnickiego (tzw. eksperymenci polski) i przez doc. Cz. Kupisiewicza. Wiele badań w tym zakresie prowadzi się w Związku Radzieckim, w NRD i innych krajach socjalistycznych oraz w krajach zachodnio-europejskich.

Niemal wszyscy autorzy prac poświęconych problemowi niepowodzeń w nauce szkolnej zwracają uwagę na czynnik ekonomiczny. Niektórzy obliczają, że roczne straty wynikające z drugoroczności w samym tylko szkolnictwie podstawowym sięgają do pół miliarda złotych. Inni zaś wskazują na to, że ogromna większość repetentów uczy się w klasach już istniejących i nie wiadomo więc, czy uczniowie powtarzający klasę w ogóle pociągają za sobą jakiegokolwiek

Spróbujmy zatem przeprowadzić następujący sposób rozumowania: w poszczególnych klasach powinno być w zasadzie tyle oddziałów, ile było ich w klasie poprzedniej ubiegłego roku. A jak wygląda rzeczywistość?

Oto na przykład w klasach czwartych szkoły podstawowej w roku szkolnym 1964/65 było w skali krajowej 358,4 tys. uczniów, 9 753 oddziałów, a na 1 oddział przypadało przeciętnie 36,7 uczniów. W następnym roku — 1965/66 w klasach piątych było 378,2 tys. uczniów, 10 312 oddziałów, a na 1 oddział przypadało przeciętnie 36,5 uczniów. Liczba uczniów wzrosła więc o 17,8 tys., oddziałów o 559, a obciążenie klasy piątej zmniejszyło się przeciętnie o 2. Liczba uczniów w klasie piątej mogła wzrosnąć w skali krajowej tylko na skutek drugoroczności w tej klasie, zaś przyczyną liczby oddziałów (o 559) mógł być spowodowany koniecznością rozszerzenia nadmiernie obciążonych klas czwartych w niektórych szkołach (np. z powodu braku etatu w roku ubiegłym, napływu uczniów z powodu ruchu ludności itp.) bądź też z powodu uczniów powtarzających klasę.

Obliczenia wskazują, że na rozszerzenie uczniów w klasie piątej z 36,7 do 36,5 przypadają 62 oddziały, reszta zaś, tj. 497 oddziałów została zorganizowana dodatkowo z powodu uczniów powtarzających klasy. W ciągu ostatnich dwóch lat na 2 481 oddziałów zorganizowanych dodatkowo 1 339 przypada na oddziały klas (w miastach z 36,2 w 1964/65 r. do 35,5 w roku szkolnym 1965/66) i 1 142 oddziały z powodu uczniów powtarzających klasy (z tego 1 003 oddziały przypada na szkoły w miastach i 139 oddziałów na szkoły na wsi).

W roku szkolnym 1964/65 powtarzało klasę 303 201 uczniów, zorganizowano 1 394 oddziały dodatkowych, z których na oddziały klas (w mieście z 36,4 do 36,2) przypada 408, zaś z powodu uczniów powtarzających klasę 986 oddziałów. Gdyby nawet ktoś nie uznał za słusne odliczanie oddziałów nowo utworzonych na oddziały klas, to i tak ma wyraźnie zarysowane ramy kosztów drugoroczności.

Przeciętny koszt utrzymania jednego oddziału w szkołach w mieście kształtuje się obecnie w wysokości około 45,2 tysięcy rocznie (zagadnienie bezpośrednich kosztów drugoroczności w minimalnym stopniu dotyczy szkół na wsi), a zatem bezpośredni koszt drugoroczności w szkołach podstawowych wynosi w bieżącym roku 51,6 mln złotych (1 142 x 45 200 zł.), z tego na wydatki osobowe przypada 40,2, a na wydatki rzeczowe 11,4 mln złotych rocznie.

Wydaje się, że obliczenia te wskazują jakiś bardzo przybliżony koszt drugoroczności, który jest pokrywany co roku bezpośrednio z budżetu Państwa przeznaczonego na szkoły podstawowe. Nawet nie biorąc już pod uwagę innych względów, już sama ta kwota uzasadnia potrzebę dalszego kontynuowania badań oraz upowszechniania doświadczeń i osiągniętych wyników w sprawie zapobiegania drugoroczności w szkołach.

RACHUNEK KOSZTÓW I NIETYMIERNYCH STRAT

Zagadnienie drugoroczności skupia uwagę pedagogów, psychologów, lekarzy, działaczy oświatowych, a

ostatnio i ekonomistów w naszym kraju i za granicą. Chodzi bowiem o wszechstronne i gruntowne zbadanie tego złożonego, a tak bardzo niepożądanego i szkodliwego społecznie zjawiska. W związku z analizą tego problemu nasuwają się następujące pewne uwagi ogólne:

● **wysokość kosztów drugoroczności zależy jest w dużym stopniu od wielkości odświewu i zagęszczenia uczniów w klasie.** Zależność ta sprawia, że stosunkowo duża drugoroczność w szkołach podstawowych na wsi nie pociąga za sobą prawie żadnych faktycznych i bezpośrednich skutków finansowych. Niskie obciążenie klas (około 20 uczniów na oddział) oraz odświew (około 2,3 proc.) sprawiają, że w zasadzie wszyscy uczniowie powtarzający klasę znajdują miejsce w istniejących klasach i nie ma potrzeby organizowania dodatkowych oddziałów. W liceach ogólnokształcących jest wprawdzie dość duże obciążenie klas (38,2 na oddział), ale odświew w tych szkołach (około 6 proc.) równoważy liczbę uczniów powtarzających klasę (5,8 proc.). Stosunkowo rzadko są organizowane w liceach dodatkowe oddziały z powodu repetentów. Jednakże straty społeczne oraz koszty pośrednie wynikające z drugoroczności w szkołach średnich są znacznie wyższe niż w szkołach podstawowych;

● **z obliczeń wynika, że przy obecnej kształtuacji wskaźników promowania uczniów, wskaźników odświewu oraz obciążenia klas w szkołach podstawowych w mieście i na wsi bezpośrednie koszty drugoroczności w tych szkołach są spowodowane przez 12,8 proc. uczniów powtarzających klasę, z tego 27,7 proc. w szkołach w mieście, i 1,7 proc. na wsi;**

● **próba uściślenia kosztów wynikających z drugoroczności wykazuje, że w 1965 roku faktyczne koszty pokrywane bezpośrednio z budżetu Państwa przeznaczonego na szkoły podstawowe kształtują się w wysokości około 52 mln złotych rocznie.** Oczywiście tym rachunkiem nie są objęte koszty wynikające pośrednio z faktu drugoroczności, jak na przykład koszty oświaty dorosłych, koszty inwestycji, koszty utrzymania w internatach i domach dziecka uczniów powtarzających klasę drugi rok, koszty wynikające z opóźnienia rozpoczęcia pracy produkcyjnej itd., itd. Te zagadnienia wymagałyby odrębnego zbadania.

Ale obok tych kosztów wynikających z drugoroczności, których wysokość można w przybliżeniu obliczyć, istnieją drugi rachunek niewymiernych strat. Uczniowie powtarzający klasę wywierają często niekorzystny wpływ na pozostałych uczniów, tłumia zainteresowania nauką, zniechęcają do pracy, utrudniają normalny przebieg pracy dydaktyczno-wychowawczej, przez co obniżają poziom i wyniki nauczania. Z drugiej zaś strony stosunek otoczenia do uczniów pozostawionych na drugi rok wywołuje często u nich kompleks niższości, pomniejsza wiarę w siebie, odbiera energię i siły do pracy. Niepowodzenia dziecka w pierwszych latach nauki mogą ujemnie oddać się na dalszym kształceniu, a w konsekwencji na dalszym jego życiu.

Ten rachunek kosztów drugoroczności, kosztów bardziej dotkliwych i bolesnych, pokrywają już sami uczniowie. Płacą nierzaz przez całe życie.

ORZECZNICTWO

DO JAKIEJ WYSOKOŚCI ODPOWIADA SPRAWCA ZABORU MIENIA SPOŁECZNEGO

Kujawskie Zakłady Naprawy Samochodów w N. wystąpiły z pozwem do Sądu Wojewódzkiego o 230 000 zł przeciwko kilkunastu b. swym pracownikom którzy kradli, bądź udzielali pomocy w kradzieży różnych części samochodowych, które były następnie spełniane po wysokich cenach prywatnym odbiorcom.

Pozwani zostali już poprzednio skazani za te czyn prawomocnym wyrokiem sądu karnego. Sąd Wojewódzki zaś zadził od pozwanych oświadczenie bądź solidarnie odpowiedzialnie sumy.

Niektórzy z pozwanych wniesli rewizję od wyroku Sądu Wojewódzkiego zarzucając m. in. niesłuszne zasądzenie od nich sum wyższych od rzeczywistej wyrażonej przez nich szkody, jak też zasądzenie odsetek za czas przed wniesieniem pozwu do sądu.

Sąd Najwyższy ogłoszonym dopiero ostatnio wyrokiem z dnia 2 grudnia 1964 r. nr I PR 408/64 rewizję pozwanych oddalił, zajmując następujące stanowisko prawne o dużym znaczeniu praktycznym:

1. **Sprawca zaboru mienia powinien zwrócić poszkodowanej jednostce wszystko, co uzyskał, tzn. powinien zwrócić także kwoty, które uzyskał ze sprzedaży zabranej rzeczy i nie może skutecznie bronić ich zarzutem, że wartość zabranej rzeczy w świetle obowiązujących w danej jednostce cen była niższa.**

2. **Jeżeli pozwany wyrządził szkodę czynem karnym wówczas odsetki należą się już od chwili wyrządzenia szkody, nie zaś dopiero od dnia wniesienia pozwu.**

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

(...) W związku z zarzutami rewizji pozwanych (...) wyłania się pytanie, czy sprawcy szkody obowiązani są do wydania poszkodowanemu powodowi całej korzyści, jaką uzyskali przez czyn niedozwolony jako sprawcy szkody.

Na to pytanie należy dać odpowiedź, że sprawca zaboru mienia winien zwrócić poszkodowanemu wszystko, co uzyskał (...). Za tą tezą przemawia okoliczność, że sprawca szkody nie może być w lepszej sytuacji od prowadzącego cudze sprawy bez zlecenia (...). Niedopuszczalne jest, aby sprawca zaboru mienia mógł niesłusznie uzyskać korzyść z majątku poszkodowanego i aby to mogło stanowić jego wzbogacenie. W konsekwencji pozwani winni zwrócić stronie powodowej także kwoty, jakie uzyskał ze sprzedaży skradzionych części samochodowych i nie mogą obecnie skutecznie bronić się zarzutem, że wartość samochodowych części, uzyskanych w drodze przestępstwa jest niższa. Wysokość kwot uzyskanych przez pozwanych za skradzione przedmioty Sąd ustalił w oparciu o dowody zebrane w aktach sprawy karnej. Sąd Wojewódzki trafnie przyjął, że wysokość wyrządzonej przez pozwanych szkody określona w wyroku karnym wiąże Sąd cywilny (art. 7 k.p.c.). Dotyczy to pozwanego M., który sprzedał S. skradzione przez pozwanego S., M., M., S. i M. części samochodowe za kwotę około 88 000 zł. Jako też pozwanych S. i S., którzy sprzedali temuż S. pochodzące z kradzieży części samochodowe uzyskując po „około” 40 000 zł (...).

Sąd Wojewódzki w niniejszej sprawie mając powyższe na uwadze (...) mógł określić wysokość przypadającego od pozwanych odszkodowania, zwłaszcza że S. słuchany w sprawie karnej, podał dokładnie wysokość kwot wypłaconych poszczególnym pozwaniom za części samochodowe. Ustalenia sądu karnego co do wysokości wyrządzonej szkody odnoszą się również do pozwanych S., S. M. i Z. Zarzuty ich rewizji z przyczynionych powodów również nie mogą być skuteczne.

Nie są zasadne również rewizje pozwanych M., Ch. i F. od części wyroku orzekającej o obowiązku zapłaty odsetek od zasądzonych kwot od tych pozwanych, począwszy od dnia 17.I.1958 r. Pozwani wyrządzili szkodę czynem karnym, dlatego też słusznie Sąd orzekł, że odsetki należą się od chwili wyrządzenia szkody (art. 243 k.w.), a więc inaczej niż w innym stosunku zobowiązaniowym.

Z przytoczonych powodów należało wszystkie rewizje oddalić z mocy art. 383 k.p.c. (...).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

TRANSPORT SUBSTANCJI TRUJĄCYCH ŚRODKAMI WODNYMI

Minister Żeglugi rozporządzeniem z dnia 29 czerwca 1968 r. (Dz. U. Nr 29, poz. 177) ustalił warunki transportu substancji trujących śródlądowymi drogami wodnymi.

Przewożenie substancji trujących na statkach pasażerskich jest zabronione.

DOKONCZENIE NA STR. 6

ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 35 (780) — 25.VIII.1968 r.

Inwestycje w pierwszym półroczu

Jak wynika ze szczegółowych danych GUS — w I półroczu br. nakłady inwestycyjne w gospodarce społecznej wyniosły 32,4 mld zł., tj. o 7,8 proc. więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Z tym jednak, że nakłady poniesione na roboty budowlano-montażowe wzrosły tu o 9,8 proc., a nakłady na maszyny i urządzenia tylko o 4,8 proc. W rezultacie procent wykonania rocznego planu nakładów na roboty budowlano-montażowe był w pierwszym półroczu nieco wyższy, aniżeli w analogicznym okresie ubiegłego roku, a odwrotnie — na rzecz miały się z wykonaniem planu nakładów na maszyny i urządzenia. (Ostatnio jednak — jak donosiliśmy — następuje przyspieszenie dynamiki nakładów na maszyny i urządzenia).

Ogółem poniesiono 40,8 proc. nakładów przewidzianych aktualnym rocznym planem inwestycyjnym (tj. o 0,7 proc. więcej niż w I półroczu ub. roku). Z tego

● plan nakładów inwestycji planu centralnego został wykonany w 40,0 proc. (w tym inwestycje centralne — w 40,1 proc., inwestycje zjednoczeń — w 38,9 proc., inwestycje przedsiębiorstw — w 40,3 proc., inwestycje jednostek budżetowych — w 33,4 proc.).

● plan nakładów inwestycji planu terenowego — wykonano w 43,0 proc. (w tym jednostki państwowe podległe radom narodowym — w 43,0 proc., zaś jednostki spółdzielcze — w 33,4 proc.).

przemysł — 22,6 mld zł. (40,7%)
budownictwo — 2,1 „ „ (45,5%)
rolnictwo — 7,4 „ „ (43,3%)
leśnictwo — 0,3 „ „ (47,8%)
transport — — — — —
i łączność — 6,4 „ „ (41,0%)
obróć towarową — 1,7 „ „ (40,4%)
gosp. komunalna i mieszkaniowa — 8,0 „ „ (38,8%)
oświata, nauka, kultura — 2,4 „ „ (37,4%)
ochrona zdrowia, opieka społeczna — 1,0 „ „ (35,3%)
inne — 0,5 „ „ (35,0%)

Dodajmy jeszcze, że nakłady na budownictwo mieszkaniowe w gospodarce społecznej (6,4 mld zł.) były o 0,3 proc. wyższe, aniżeli w analogicznym okresie ubiegłego roku. Aktualny roczny plan nakładów został tu w I półroczu br. wykonany w 39,7 proc.

Tyle jeśli chodzi o wykonanie planu nakładów inwestycyjnych. Bardziej jednak istotne od wielkości nakładów inwestycyjnych są uzyskiwane za nie efekty, a jak się okazuje — realizacja tego rocznego planu przekazywania inwestycji do użytku nie przebiega pomyślnie.

W pierwszym półroczu br. aktualny roczny plan przekazywania do użytku inwestycji w gospodarce państwowej (bez budownictwa mieszkaniowego i rolnictwa) został wykonany w 23,5 proc. Rzecz jasna zgodnie z dotychczasową praktyką przewidywano pewną koncentrację oddawania obiektów do użytku w drugim półroczu, ale nie do tego stopnia, gdyż plan półroczny został tu wykonany tylko w 78,9 proc. (w tym gdy chodziło o inwestycje priorytetowe — w 72,3 proc.).

Półroczne plany oddawania obiektów do użytku zostały z nadwyżką wykonane jedynie przez Min. Rndownictwa i Przemysłu Mat. Budowlanych (w 112,5 proc.) i prawie w pełni wykonane przez Min. Przemysłu Lekkiego (99,4 proc.). Natomiast nader niski stopień wykonania zadań wśród resortów przemysłowych notowały Ministerstwa: Górnicwa i Energetyki (70,0 proc.) oraz Przemysłu Ciężkiego (72,3 proc.). Niesadowalające wskaźniki osiągnęły też Ministerstwa: Przemysłu Spółtworczego i Skupu (78,3 proc.) oraz Przemysłu Chemicznego (82,5 proc.).

Co do efektów budownictwa mieszkaniowego — w I półroczu oddano do użytku 198,4 tys. izb mieszkalnych, tj. o 8,4 proc. więcej niż w I półroczu ub. r. W tym budownictwo spółdzielcze oddało o 37,2 proc. izb więcej, budownictwo nieuspołecznione o 12,5 proc. Izb więcej, a budownictwo rad narodowych o 15,3 proc. Izb mniej, aniżeli w analogicznym okresie ubiegłego roku. Ogółem w miastach oddano do użytku 198,4 tys. izb mieszkalnych (o 3,3 proc. więcej, aniżeli w I półroczu ub. roku), a na wsi — 42,0 tys. izb (o 32,7 proc. więcej). Założenia NPG w zakresie budownictwa typu miejskiego zrealizowano w ciągu półroczu — jeśli chodzi o izały — w 39,8 proc.; jest to stopień nieco wyższy od uzyskanego w analogicznym okresie ubiegłego roku.

W naszej działalności inwestycyjnej istotne znaczenie ma również sanotowanie w I półroczu pewne zmniejszenie stanu maszyn i urządzeń niezagospodarowanych (tj. nie przekazanych do montażu lub — gdy nie wymagały montażu — do eksploatacji). Ich wartość w II najistotniejszych tu resortach (przemysł i komunikacyjny) w końcu czerwca br. wyniosła 5,7 mld zł., tj. o 17,0 proc. mniej niż w końcu czerwca ub. roku. Największe zmniejszenie stanu niezagospodarowanych maszyn i urządzeń notowano w resorcie przemysłu ciężkiego (o 29 proc.) i przemysłu chemicznego (o 23 proc.); również w większych pozostałych resortach przemysłowych spadki były tu wyraźne (tylko w Min. Przem. Lekkiego, Min. Łączności i Min. Żeglugi notowano wzrost tego stanu). W sumie wskazywałoby to na poprawę gospodarki maszynami i urządzeniami w naszej działalności inwestycyjnej.

Trubuna CZYTELNIKÓW RACJONALIZACJA NA OPAK

PONIEWAŻ pracuję w przedsiębiorstwie, które od kilku lat jest przedmiotem najróżniejszych eksperymentów, pragnę o nim opowiedzieć. Wydaje mi się, że przy słusnym eksperymencie, w rozumieniu ekonomistów, powinienem postawić cudzoziemcy, a nie techniki, rozstrzygniętych na wyższym szczeblu, na razie się od tego powstrzymuję. Pracuję w Przedsiębiorstwie Budowlano-Montażowym Przemysłu Średniego „Szkobudowa” w Jarosławcu koło Olskusa. Zgodnie z nazwą i powołaniem od kilkunastu lat budowaliśmy i modernizowaliśmy nasz przemysł szklarski od przedwojennych manufaktur począwszy, na takich kolosach jak Huta Sandomierz — kończąc. Wyśliśmy na rynek zagraniczne budując — z mniejszym i większym powodzeniem — kilka hut szkła w różnych krajach, jako jedno z nielicznych wszechstronnie w tej dziedzinie wyspecjalizowanych przedsiębiorstw w świecie. Dla dynamicznie rosnących potrzeb całego kraju i eksportu, zbudowaliśmy we własnym zakresie bazę i zakład budowy maszyn i konstrukcji w Jarosławcu, gdzie w 1962 r. skonstruowano całość potencjału przedsiębiorstwa. Powstały centralne magazyny aparatury pomiarowej dla całej branży, projektowaliśmy także same dła materiałów ogniotrwałych i wyrobów hutniczych — dające do zmniejszenia nadmiernych zapasów gromadzonych przez każdą hutę z osobna i czekających nierzaz miesiącami na zużycie.

I tu przyszło pierwsze uderzenie — powołano po dwa lata oddział w Sosnowcu. Zasadniczo przyszło nagłe — z mocą obowiązującej antychizacji, a może nawet wstecz. Reorganizacja, podział funkcji, konieczność dublowania stanowisk, wzrost kosztów własnych, zwolnienie kilkunastu pracowników, potem ponowne ich poszukiwanie, jakże korzystnie odnosiła z tego branża i gospodarka narodowa — nie spełniała operatywność w inwestycjach i remontach rzeczy chyba nie wzrosła. W rok później powołano Biuro Eksploatacji w Warszawie z pełnomocnictwem do kierowania i nadzoru nad naszym działem eksportu. O ile dła zatrudniający kilkadziesiąt osób wraz z ekspozyturą w Warszawie realizowała równoległe budownictwo hut na terenie w bezpośrednim kontakcie z głównym wykonawcą, jakim jest „Szkobudowa”, o tyle Biuro po przejęciu od nas rozpoczęło budowę nowego, jednego huty na w. swych rektach jedynie kilka drobnych ścieżek, a apocryficznie wyszytkowe, które

wypełnialiśmy w 12 egzemplarzach, obecnie — w kilkudziesięciu — wypełniamy w 17 egz. Na tej ilości papieru można by wydrukować ładną nowelę. Wydaje mi się, że jest to jakoś akurat na odwrót do wskazanych przez „Zycie” korzyści wynikających z przybliżenia wykonawcy do kontrahenta, między których prócz Centrali Handlu Zagranicznego — wewnętnie jeszcze jednego podmiotu.

Przebieg uderzenia przeżyłem dzisiaj, 23 lipca 1968 r. Na naradzie w Dyrekcji opracowywaliśmy nowy schemat organizacji Przedsiębiorstwa Remontowego i Budowlano-Montażowego „Szkobudowa” w Jarosławcu dla zakładu budowy maszyn szklarskich z wydziałem aparatury i automatyki, który ma obowiązywać od... 1 lipca 1968 r., bo w Sosnowcu powstało drugie przedsiębiorstwo samodzielnne, o tej samej nazwie z innym tylko numerem, powołane z datą 1 lipca.

Dla tej samej tysięcznej zalogi powstają dwa oddziały dyrekcyjno-administracyjne z głównymi księgowymi, mechanikami, energetykami, działami kontroli, transportem itd. itp. I to wszystko w dobie, kiedy tyle się mówi o przemysłowym programowaniu rozwoju branż i przedsiębiorstw. Już pobieżny rachunek zważył watek, że przy dokonywaniu w naszym naszym koszty zakładowe w przybliżeniu w dwójnasób, bo muszą pozostać prawie wszystkie komórki funkcjonalne zarządczej i administracyjnej przy zmniejszonej o połowę zdolności produkcyjnej i o 2/3 produkcji. Najpierw więc przy zatwierdzeniu limitów cen zakład będzie pracował ze stratą, a od nowego roku ceny maszyn i urządzeń, płacących z państwowej księgi inwestycyjnej, wzrosną o kilkanaście co najmniej procent, bez zmian w sposobie ich wytwarzania i jakości.

Czy tych kilkanaście milionów rocznie to taka bagatelka? A dzielenie planu produkcyjnego, majątku trwałego, konieczność dodania dla samowystarczalności kilkunastu tysięcy nowych pracowników i tworzenie odrębnego biura bez jakiegokolwiek przygotowania, ma uzasadnienie ekonomiczne czy organizacyjne? I to także, aby zmiany obowiązujących w naszym w tym dokonywane w połowie roku? A ileż pracy planistów i zespołów roboczych opracowujących piękne perspektywy alternatyw rozwoju na przyszłość, która z nich — to proszę — w koszt?

JOŚ.

Statki przewożące substancje trujące nie mogą przewozić jednocześnie środków spożywczych, paszy ani karmy przeznaczonych dla zwierząt.

Nadawca ładunku powinien w terminie 7 dni przed wysyłką towaru dostarczyć przewoźnikowi dane dotyczące szczególności właściwości substancji trującej, środków przeciwdziałających oraz instrukcje i wskazówki dla osób zatrudnionych przy transporcie oraz załadunku i wyładunku substancji trującej w miejscach i warunkach, w których nie zachodzi możliwość zetknięcia się tych substancji z innymi artykułami, a w szczególności ze środkami spożywczymi lub paszą albo karmą przeznaczoną dla zwierząt.

Poza tym nadawca obowiązany jest dołączyć do dokumentów przewozowych oświadczenie stwierdzające, że ładunek substancji trującej powierzonej do transportu na śródlądowych drogach wodnych jest właściwie opakowany i oznaczony oraz znajduje się w stanie odpowiednim do transportu.

Załadunek i wyładunek substancji trujących powinien być dokonywany w miejscach i warunkach, w których nie zachodzi możliwość zetknięcia się tych substancji z innymi artykułami, a w szczególności ze środkami spożywczymi lub paszą albo karmą przeznaczoną dla zwierząt.

Składowanie wszelkich substancji trujących w portach rzecznych jest dozwolone tylko w magazynach wyznaczonych specjalnie do tego celu.

NADZÓR PAŃSTWOWY NAD LOTNICTWEM CYWILNYM

W myśl zarządzenia Ministra Komunikacji z dnia 21 lipca 1966 r. w sprawie organizacji państwowego nadzoru nad lotnictwem cywilnym (Monitor Polski Nr 37, poz. 187) organem nadzoru państwowego nad zachowaniem przepisów prawa lotniczego jest Centralny Zarząd Lotnictwa Cywilnego w Ministerstwie Komunikacji.

W skład Centralnego Zarządu w sprawach wspomnianego tu nadzoru wchodzi:

- 1) Inspektorat Kontroli Cywilnych Statków Powietrznych,
- 2) Inspektorat Lotnisk,
- 3) Inspektorat Ruchu Lotniczego,
- 4) Inspektorat Personelu Lotniczego.

Zarządzenie określa szczegółowo zakres działania poszczególnych inspektoratów.

REALIZACJA RESORTOWEGO BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO W FORMIE SPÓŁDZIELCZEJ

W celu ujednolicenia praktyki przy podejmowaniu resortowego budownictwa mieszkaniowego w formie spółdzielczej, została wydana przez Przewodniczącą Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, Ministra Finansów oraz Ministra Gospodarki Komunalnej wspólna instrukcja z dnia 27 czerwca 1966 r. w sprawie realizacji resortowego budownictwa mieszkaniowego w formie spółdzielczej (Monitor Polski Nr 34, poz. 177).

Planowanie spółdzielczego budownictwa resortowego może nastąpić w granicach nakładów inwestycyjnych ustalonych w narodowym planie gospodarczym dla poszczególnych resortów i przezińców rad narodowych.

Ustalenie ośrodków realizacji budownictwa resortowego w formie budownictwa spółdzielczego dokonuje w trakcie opracowywania wieloletnich planów inwestycyjnych, zgodnie z otrzymanymi wytycznymi, właściwa jednostka nadzorcza nad zakładem pracy, na którego rzecz lokale z tego budownictwa mają być przekazane. Ustalenie co do realizacji spółdzielczego budownictwa resortowego na rzecz organów centralnych dokonuje właściwy minister (kierownik urzędu centralnego).

Na podstawie ustalonego programu spółdzielczego budownictwa resortowego oraz ustaleń i wytycznych jednostki nadzorczej zakład pracy zawiera z wybraną przez siebie lub wskazaną przez oddział Centralnego Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego spółdzielnią umowę, ustalającą warunki budowy mieszkań.

Zawarcie umowy przewidzianej przez zakład pracy ze spółdzielnią budownictwa mieszkaniowego powinno nastąpić w terminie pozwalającym spółdzielni m. in. na uwzględnienie zgłoszeń pracowników - kandydatów na członków spółdzielni.

Zakładowi pracy przysługuje prawo skierowania innego pracownika na miejsce pracownika już zarejestrowanego na kandydata lub przyjętego na członka spółdzielni, jeżeli mieszkanie przydzielone pracownikowi już przyjętemu na członka nie zostało jeszcze zasiedlone lub zostało zwolnione w związku z ustaniem członkostwa spółdzielni (z powodu wystąpienia, skreślenia, wykluczenia). Zakład pracy w uzasadnionych wypadkach ma prawo dokonywać zmian w liście pracowników skierowanych na członków spółdzielni.

Przeniesienie nakładów przydzielonych zakładowi pracy przez jednostkę zwierzchnią na rzecz spółdzielni budownictwa mieszkaniowego zabezpiecza bank finansujący inwestycję po zatwierdzeniu narodowego planu gospodarczego na dany rok.

Zakłady pracy realizujące budownictwo mieszkaniowe w formie państwowego budownictwa resortowego mogą w trakcie realizacji (przed zakończeniem i rozliczeniem budowy) dokonać zmiany tego budownictwa na spółdzielcze budownictwo resortowe.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

POŁETATY • POŁETATY • POŁETATY • POŁETATY • POŁETATY • POŁETATY

KOMENTARZ p. J. R. pod tytułem „Połetaty” zamieszczony w 33 numerze „Życia Gospodarczego” jest jak najbardziej na czasie. Wielu znajdzie się takich, którzy by się nie zgodzili nieomal ze wszystkimi twierdzeniami i wywodami autora. I żałować tylko można, że ten cenny artykuł nie pojawił się choćby pół roku temu. Ponieważ na ów komentarz zwróciła uwagę i prasa w numerach niedzielnych i zalekała owo

Nie takie to proste

go Polskie Radio — jest obawa, że przeczytali go nie tylko ekonomiści i dyrektorzy przedsiębiorstw handlowych, ale i wielu zainteresowanych pracą na tzw. półetatach. Zacznie się więc ujadanie na dyrektorów przedsiębiorstw, zwłaszcza, iż autor napisał, że nie robi się wiele, aby sytuację półetatów polepszyć: „przeciwieństwo czegoś się robi, aby kandydatów do objęcia półetatu nie było”. Z kontekstu nie trudno wywnioskować, że tym „coś niecoś” obciążać należy konto właśnie i przede wszystkim kierowników przedsiębiorstw handlowych.

Autor artykułu pisze, że wprawdzie istnieje w handlu limit zatrudnienia, ale przyjęcia na niepełny etat są z niego wyłączone, wyodrębnione. Otóż nie takie to proste. Proste i jasne było to w roku 1965 i dlatego w oymże roku wiele przedsiębiorstw skorzystało z tego dobrodziejstwa półetatów. Były przedsiębiorstwa, gdzie półetaty stanowiły 10% ogółu operatywu. I nikt nie miał pretensji o to, zwłaszcza gdy zwiększanie stanu załogi operatywu półetatami nie powodowało przekroczenia funduszu płac, co stawiano jako warunek. Potrzeba gospodarza spotkała się z potrzebą społeczną. Dzięki wprowadzeniu półetatów przedsiębiorstwa wykonywały plany obrotu z dużą nadwyżką, klienci mogli być szybciej i sprawniej obsłużeni, personel sklepów mógł w okresie ogórkowym wykorzystać słońce i urlopy, nikt nie sarknął na brzemienne i karmiące, a zatrudnieni na półetatach, przeważnie dawni pracownicy, emeryci wdzięczni byli losowi, że odsunął od nich dogryzający im jad zębności i nieprzydatności społecznej. Dyrektorów zaś, którzy akcje półetatów rozszerzyli spotykały pochwały i wyróżnienia.

Ze zdarzeniem ostatniej kartki w kalendarzu za 1965 r. odwróciła się sytuacja półetatów. Dotychczas było to za proste — więc skomplikowano sprawę. Przedsiębiorstwa otrzymały limit zatrudnienia na 1966 r. z wyjaśnieniem, że „przy ocenie wykonania planu zatrudnienia w okresach miesięcznych i narastającym od początku roku 1966 jako uzasadnione przekroczenie planu zatrudnienia może być uznany tylko przyrost pracowników niepełnozatrudnionych (bez przeliczenia na pełne etaty) w stosunku do ilości niepełnozatrudnionych osób wykazanych w sprawozdaniach analogicznego okresu roku 1965”. Jeśli więc przykładowo biorąc w roku 1965 za pierwsze półrocze limit zatrudnienia wynosił 200 osób, zaś wykonanie wraz z 15 półetatami 215 osób, to to wszystko było w porządku, co więcej zasługiwało na wyróżnienia, pochwały i nagrody. Natomiast w roku 1966 gdy limit wynosił 205 osób, zaś wykonanie wraz z 16 półetatami — 221 osób, to to samo przedsiębiorstwo dopuszcza się przestępstwa, bo przekracza limit zatrudnienia o 15 osób wtedy, gdy wolno mu zatrudnić ponad limit tylko 1 pracownika czyli razem 206 osób.

Podobnie, gdyby to samo przedsiębiorstwo przy limicie 205 osób zatrudniło dodatkowo tylko 5 półetatów to znaczy razem 210 osób to również wystąpił przekroczenie o 5 osób, dla którego brak będzie usprawiedliwienia, ponieważ liczba półetatów w roku 1966 wyniosła 5 osób znalazła w stosunku do ubiegłorocznej, która wynosiła za ten okres 15 zatrudnionych na półetatu. Nie na wiele zda się fakt, że np. podwyższony o 5% w stosunku do ubiegłorocznego stan załogi wykonał obroty o 10% wyższe.

Z punktu gospodarczego może ten rachunek jest nieco zawyżony i nie zawsze znajduje ekonomiczne uzasadnienie, ale tym gorzej dla tych, którym on nie wydaje, gdyż za przekroczenie limitu zatrudnionych wstrzymuje się premie dyrektorowi, jego zastępcy i głównemu księgowemu. W ten sposób niektóre dyrekcje nie otrzymują premii pełnej od początku roku. To zaś stwierdzenie, które autor komentarza przytacza a mianowicie, że „zwiększenie o pewien procent ilości półetatów stanowi jeden z warunków uzyskania przez dyrekcję przedsiębiorstwa premii”, przesyła przedsiębiorstwom jednostki nadzorcze co kwartał. Ale jednocześnie co miesiąc otrzymuje przedsiębiorstwo zawiadomienie, że kierownik przedsiębiorstwa wstrzymuje się premie, względnie obniża się ją w związku z przekroczeniem limitu zatrudnienia aż do czasu zlikwidowania istniejącego przekroczenia.

Tak to więc wygląda sprawa półetatów w przedsiębiorstwach handlowych. A może to właśnie jest przyczyną spadku liczby półetatów w 1966 r.?

J. O.

(Nazwisko i adres znane redakcji)

Pisać łatwo

CHCIAŁBYM przekazać kilka uwag na temat półetatów, w związku z publikacją w numerze ŻG z dnia 14.VIII.66. w rubryce „Nasz komentarz”. Autor artykułu p. J. R. dziwi się, dlaczego jest tak niepokojąco niski stan zatrudnienia na półetatach w handlu detalicznym. Po wycieszeniu wszystkich „za” podaje w sposób nieprzekonywujący (bo sam jest nieprzekonywany) kilka anemicznych „przeciw” i kończy artykuł takim stwierdzeniem: „Dla zlikwidowania zaś oporów kierowników placówek i przedsiębiorstw handlowych, gastronomicznych i usługowych konieczne jest głębsze zbadanie przyczyn ich niechęci do angażowania na półetaty. Trudno bowiem znaleźć stosowne środki zaradcze, kiedy resortowi handlu wiadomo tylko tyle, że kierownicy ci bezrozumnie opierają się przyjmowaniu półetatów”.

Ośmielię się wyrazić pogląd, że byłoby o wiele lepiej, gdyby autor (i ci wszyscy, którzy głowią się nad tym tajemniczym zjawiskiem) spróbował wcześniej zbadać te przyczyny, a dopiero później zabrał się do pisania na ten temat. Aby nie było wątpliwości ujawniam, że jestem jednym z owych bezrozumnych kierowników, co to zdaniem resortu i autora operują się przyjmowaniem półetatów. I po przeczytaniu uwag autora jest mi lżej, bo dowiedziałem się, że takich ja bezrozumnych jest więcej, ba, nawet wcale dużo w całym kraju. Czyżby bezwiednie należało do jakiegoś tajnego stowarzyszenia malcontentów, którzy parafrazując chwałebne intencje resortu w sprawie usprawnienia pracy handlu? Myślę, że chyba nie; takiego stowarzyszenia nie ma.

Wobec tego jak to się dzieje, że tak solidarnie, acz bezwiednie ogromna rzesza handlowców staje okoniem wobec pożytecznych dyrektyw z góry? Dla mnie sprawa jest jasna, a ponieważ dla autora, p. J. R. nie, dlatego piszę ten list. A więc po kolei.

Autor neguje w sposób stanowczy twierdzenie pracodawców, czyli wyższych ranga handlowców, że nie ma chętnych do pracy na półetatach. Neguje według założenia: teoria głosi, że powinni być chętni, więc być muszą. („To nie jest prawda, bo to nie może być prawdą”). W myśl zasady: jeżeli teoria nie potwierdza się w praktyce, tym gorzej dla praktyki. Przypnie, że w oparciu o wiedzę o sytuacji społecznej, którą z pewnością dysponuje autor, pewnik taki wydaje się słuszny. Tylko, że po pierwsze z tą ogromną rzeszą ludzi tęskniących za pracą na półetatach, to lekka przesada, a po wtóre, jak mówi pismo święte „wielu jest powołanych a mało wybranych” (czy też odwrotnie). Przecież nie ma, bo nie może być jakiegos odstępstwa w wypadku półetatów od uregulowanych mnożstw przepisów zasad, jakim to kryterium ma odpowiadać człowiek, dopuszczany do tzw. mienia. A gdy już nawet ktoś

będzie tym wybranym i prześwietlonym (czy nie ma domu, auta, drogich ubiorów, bogatych krewnych, oraz czy w porządku jest jego „hipoteka” w centralnym rejestrze dwóch ministerstw itp.) czyż zdecyduje się on pracować za — powiedzmy — 500—800 zł miesięcznie, ponosząc równocześnie ryzyko konieczności spłaty manka, gdyby takie nie z jego woli i winy wynikło? Jeśli w dodatku jest to matka, co robi ona z dzieckiem w tym czasie, bo przecież gdy ma babcię lub odda dziecko do żłobka, to będzie szukać całego etatu, a na pomoc domową nie zarobi. Poza tym czy zechce codziennie pracować tylko w najgorętszych godzinach — szczytu? Z wynagrodzeniem też nie jest to takie proste. W sklepie są różne czynności, nie tylko bezpośrednia obsługa klientów. Czy pozostały personel zgodzi się z tym, aby półetatawiec zarobił za 4 godziny stosunkowo dużo więcej od reszty obsady, która ma też inne obowiązki, nie mniej ważne i pracochłonne (sklepy ogólnospółdzielcze). A jak z odpowiedzialnością materialną? Czy półetatawiec ma odpowiadać tylko za połowę tego, za co odpowiada inny sprzedawca, a zarabiać więcej w stosunku do zatrudnionego na pełnym etacie? Krewm! zaufani — zgoda, ale wtedy gdy obsada mała, jedno lub dwuosobowa. A co będzie z krewm kierownika lub innego członka zespołu przy 6-cio lub większej obsadzie?

Personel musi wzajemnie darzyć się pełnym i całkowitym zaufaniem; jeśli są najmniejsze choćby zastrzeżenia do czwójki osób, kierownictwo przedsiębiorstwa musi reagować zmianą członka personelu, którego reszta załogi nie chce. Jeśli tego nie zrobi, biada mu przy powstaniu większego manka. A manka niestety są, i nawet bardzo często bez jakiegokolwiek winy personelu. Chętnie poprosiłbym autora artykułu (oraz tych wszystkich, którzy zalecają kierownikom przedsięwzięcie wywieranie odpowiedniego nacisku na kierowników placówek wladnych angażować personel, by sięgali po formę zatrudnienia na półetacie) do uczestniczenia w spotkaniu z personelem wieloosobowego sklepu, jakie się odbywa zawsze w biurze dyrekcyj w wypadku stwierdzenia poważniejszego manka. Takich kilka rozmów wyciełoby zapewne każdego, dającego rady o potrzebie stosowania nacisku przy doborze personelu, który odpowiada materialnie za kilkunasto lub kilkumilionowe mienie.

Sprawa następna i chyba najważniejsza, to limity zatrudnienia i funduszu płac. Owszem, półetaty nie są limitowane, wprost przeciwnie: ich wzrost stanowi jedno z zadań stawianych przed przedsiębiorstwem. Wolno je więc przekroczyć w stosunku do planu zatrudnienia, ale broń Boże nie wolno przekroczyć funduszu płac, który jest jednym z najbardziej i najostrzej kontrolowanych wskaźników dyrekcyjnych. Jeśli przedsiębiorstwo ma luz, to wszystko w porządku: półetatawiec dla funduszu płac niegroźni. Ale które przedsiębiorstwo ma luz? Na pewno nie mieszane (przemysłowo-społeczne), którym różne specjalistyczne pionierzy odebrały obroty drogiemi artykułami przemysłowymi, a plan mimo to rośnie. Mowa tu o różnych eldnoch, zuriach, moźdzyszach, wphm-ach, tublerach, fotofitykach i innych. Pozostało do wykonania obroty „droższe” czyli wyżej opła-

cane przez przedsiębiorstwo dla personelu bo przecież inny musi być wskaźnik prowizyjny dla pracowników sprzedających lodówki czy meble, a inny dla sprzedającego piekarniki. Stąd z funduszem płac nie jest wesoło, ledwo, ledwo go starczy, przy wielkiej ekwilibrystyce w ciągu roku. Nadmieniam, że jest to przykład nie tylko z jednego przedsiębiorstwa. I co wówczas począć? Przyjąć półetatawców po to, aby otrzymały środki, które z biedą wystarczają na zagwarantowanie płac dla dotychczasowego personelu?

Powie ktoś: półetatawiec wpływa na wzrost obrotów, a to z kolei na korektę funduszu płac. Zgoda, ale nie w takim stopniu, aby pokryło to wzrost wypłat wyższych od przeciętnych, bo sam autor zakłada przecież, że półetatawiec zarobi więcej. Zresztą kierownik sklepu zarobi też więcej, bo przecież ma wynagrodzenie od całego obrotu sklepu, no i pozostali sprzedawcy też, bo kasa w sklepie jest wspólna. A jeśli półetatawców nie spowodują wzrostu obrotów, a jedynie skrócą czas oczekiwania ludzi w kolejkach (pozytywne) i zmniejszą wydajność pracy pozostałego personelu (negatywne?), to co wówczas? Ich wynagrodzenia odrojdzone zostaną z tego bochenka, który przeznaczony jest dla dotychczasowej załogi, czyli półetatawcy muszą dostać o tyle mniej, lub będzie przekroczenie funduszu płac, a to już nieszczęście. Coż więc z samych etatów, bez środków? Niech no tylko wraz z półetatami będą odpowiednie środki, zaraz mikroprocent podskoczy.

A co do emerytów, to chyba całkiem trochę nieelegancko. Emeryt — jak wiadomo — jest człowiekiem po 60-ce. Ma się go zatrudniać jako półetatawca w godzinach „szczytu”. Niech sobie jeszcze trochę pobiega. Za 500 złotych. A część wyczu demograficznego (w spódnickach) niech jeszcze trochę poczeka na pracę, chyba że chce na półetaty, to proszę bardzo, wtedy sobie staruszkowie odpoczną. Oj życie, życie, jakie ty stwarzasz problemy i kłopoty, szczególnie dla tych, co o tobie piszą. Pół biedy jeszcze, gdy pisać może publicysta, dziennikarz czy teoretyk. Jakoś on sobie z tym poradzi, albo przejdzie do porządku dziennego. Gorzej, gdy pisać mają ludzie od decydowania i regulowania stosunków gospodarczych, wtedy ich kłopoty spowodowane knabrym życiem są o wiele większe. Albo na odwrót.

W. K.

(Nazwisko i adres znane redakcji)

P. S. Już po napisaniu listu przeczytałem w dzisiejszej prasie o nowych rewelacyjnych decyzjach Kolegium MHW, w celu usprawnienia pracy handlu. Jednym z głównych akcentów ma być zwiększenie nacisku w kierunku znacznego wzrostu zatrudnienia na półetatach. No cóż, pewnie tego listu nie wysył, przecież to się nie godzi pisać coś takiego, co jest sprzeczne z intencjami mojej najwzrzej zwierzchności, a jakby tak Redakcja mnie wysłała, miałbym się z przysną. Chyba żebyście dla „draki” wydrukowali te moje wywody pod byle jakim pseudonimem i nikomu nie zdradzili autora to proste bardzo, ale na to jesteście zbyt poważni.

Pomyślne zbiory w Jugosławii

Jak donosi prasa wszystkich prawie krajów europejskich wszędzie notuje się w tym roku dobre zbiory. Szczególnie pomyślnie odbyły się zbiory pszenicy w Jugosławii, w której dobiega zapowiadają się również zbiory roślin olejnych, buraków cukrowych i owoców.

Brak jeszcze oficjalnych danych o wynikach zbiorów pszenicy, ale zniwa wszędzie zostały już zakończone. Opublikowane dotychczas dane częściowe z różnych okręgów Jugosławii, a zwłaszcza z obszarów zbożowych oraz radosne prognozy wskazują, że istotnie ten rok gospodarczy zakończy się w Jugosławii dla rolnictwa doskonale. Potwierdza to m.in. korespondent PAP w Belgradzie, red. Albrecht.

Z częściowych danych stan zbiorów przedstawiać się ma następująco: Tegoroczne zbiory pszenicy zapewnią 4,5 mln t pszenicy, tj. około 1 mln t więcej niż w r. ub. i o 0,5 mln t więcej, niż w uważanym za rekordowy rok 1959. Jest to duży sukces. Podkreśla go w dodatku fakt, że na jesieni r. ub. i na wiosnę roku bieżącego areal zasiewu pszenicy był o 300 000 ha mniejszy, niż w r. ub.

Z danych republikańskich wynika, że rolnictwo Serbii (głównie Wojwodiny) zbiera ogółem 2,5 mln t pszenicy na areale mniejszym o 257 000 ha, zaś rolnictwo Sławonii (największy okręg Chorwacji) zbiera już o 13 000 wagonów (30-tonowych) więcej, niż w r. 1959 i o 1000 wagonów mniej, niż przewiduje plan na odległy rok 1970.

Na tak pomyślny sukces zdaniem działaczy gospodarczych Jugosławii, wpłynęły decydująco następujące czynniki: sprzyjające warunki do zbiorów warunki atmosferyczne, pełna mechanizacja ro-

lno i w wielkości spółdzielczych, należyte stosowanie środków agrotechnicznych i użycie dużej ilości nawozów sztucznych, zwiększenie zalet kooperacji rolnej między spółdzielniemi i gospodarstwami społecznymi i rolnikami indywidualnymi, korzystna cena pszenicy (od r. ub. podniesiona o 100 proc.).

Dalsze dane mówią, że sektor socjalistyczny rolnictwa zbiera pszenicę z arealu, który wynosił 27 proc. ogólnego obszaru zasiewów pszenicy w całym kraju, zaś produkcja pszenicy w tym sektorze wyniosła 31 proc. zbiorów globalnych, dostarczając 59 proc. pszenicy towarowej. Do dn. 1.8.r.b. skup pszenicy towarowej w Serbii objął 76 proc. planu skupu, czyli 460 285 t, w czym zbioru radzieckiego gatunku o nazwie „Bezostaja” wyniosł 38,6 proc. Warto zaznaczyć, że w dobrym dla rolnictwa Serbii roku 1963 skup osiągnął w tym okresie 57,7 proc. planu. Dane te świadczą o poważnym wzroście towarowości pszenicy w Wojwodinie, która przecież obok Sławonii jest w Jugosławii głównym producentem pszenicy.

Przeciętne plony pszenicy w całej Jugosławii wyniosły 25 q z 1 ha, przeciętne plony gospodarstw społecznych 27 q z 1 ha, prywatnych gospodarstw 22 q. Blisko 70 proc. zasiewów dokonano gatunkami pszenicy sprowadzonymi głównie z Włoch i ZSRR.

Jeszcze ciekawiej wygląda obraz zbiorów w poszczególnych rejonach zbożowych. W Serbii tylko nieliczne gospodarstwa społeczne zbierały z 1 ha poniżej 40 q. Kombinaty rolniczo-przemysłowe w Wojwodinie zbierały przeciętnie po 42 q z 1 ha mimo strat spowodowa-

nych gradem. Kombinaty „Osijek” z powierzchni 6 000 ha i „Wukowar” o powierzchni 4 000 ha zbierały średnio po 52 q z 1 ha, „Bejce” z powierzchni 8 300 ha po 47 q, zaś „Bacski Maglie” z 1 000 ha po 35 q z 1 ha.

Rolnicy indywidualni także podnieśli wysokość plonów. Np. w gminie wukowarskiej niektórzy z nich zbierali po 42 q pszenicy z 1 ha, w osijeckiej po 38 q i w Warani po 37 q. Większość gospodarstw indywidualnych uzyskała przeciętnie po 33 q z 1 ha.

Jakość tegorocznej pszenicy fachowcy oceniają wysoko w odróżnieniu od niskiej jakości, spowodowanej zbyt obfitymi opadami, w roku ubiegłym. Wskaż. Niekładna ziarna jest dobra, wahała się między 78 i 80, wilgotność ziarna nie przekracza 15 proc.

Wśród braków tegorocznej kampanii zniwielni „Borba” wymienia niedostatek odpowiednich magazynów zbożowych i nieprzygotowanie odpowiednich środków płatniczych na nadspodziewanie dobre skup pszenicy. Prasa przewiduje, że w Serbii zabraknie tego roku pomieszczeń składowych na 50 000 wagonów ziarna oraz, że w przyszłości stan ten ulegnie dalszemu pogorszeniu, gdyż akcent inwestycyjny skupia się na mechanizacji rolnictwa, zaniedbując rozbudowę i mechanizację składow. „Borba” stwierdza, że obecnie ok. 12 000 wagonów pszenicy przechowywane jest w składowach tymczasowych, które nie posiadają urządzeń do suszenia ziarna.

W sumie dane te mówią o bardzo pomyślnej sytuacji rolnictwa. Wrześnie zbory kukurydzy również zapowiadają się rekordowo.

Walutowa debata KLUBU DZIESIECIU

TRADYCYNIA kanikuła letnia przerwała prowadzoną od szeregu miesięcy dyskusję w łonie tzw. Klubu Dziesięciu, zrzeszającego najbogatsze kraje świata zachodniego, na temat reformy międzynarodowego systemu walutowego. Ostatnim przedkwestyjnym akordem tej wielkiej debaty była konferencja ministrów finansów i gubernatorów banków centralnych dziesięciu państw, która obradowała pod koniec ubiegłego miesiąca w Hadze.

Zanim jeszcze uczestnicy konferencji przybyli do stolicy Holandii było jasne, że nie mogą oni osiągnąć pełnego porozumienia, a jedynie chcą sprecyzować swoje stanowiska i uzgodnić te sprawy, co do których nie ma zasadniczych różnic poglądów.

Było również jasne, a obrady w Hadze potwierdziły to w całej rozciągłości, że rokowania będą prowadzone przez szereg lat. Na razie nie ustalono jeszcze nawet zasad proceduralnych, na jakich ma się opierać ta maratonska debata.

Stany Zjednoczone reprezentował na konferencji minister finansów, Henry Fowler, Francję zaś minister finansów, Michel Debré. To oni właśnie nadawali ton rozmowom, zajmując skrajnie różne stanowiska.

USA chciałyby takiej reformy międzynarodowego systemu walutowego, która przez stworzenie dodatkowych rezerw płynności odciążyłaby dolara i funta sterlinga od ich dotychczasowych funkcji i pozwoliła sfinansować deficyty bilansów płatniczych USA i W. Brytanii. Zyszczeniem Stanów Zjednoczonych jest również, żeby rokowania na ten temat były prowadzone na szerszym forum niż Klub Dziesięciu, z udziałem rozwijających się krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej.

Inaczej zapatrjuje się na tę kwestię Francja. Minister Debré raz jeszcze przedstawił pogląd, iż nie ma w tej chwili problemu niedostatecznej płynności międzynarodowego systemu walutowego. Stworzenie dodatkowych rezerw jest niecelowe, dopóki bilanse płatnicze USA i W. Brytanii zamykają się saldami ujemnymi. Francja uważa także, że pertraktacji w tej sprawie nie należy rozszerzać poza Klub Dziesięciu.

Jedynym właściwym pozytywnym rezultatem konferencji haskiej była decyzja kontynuowania rozmów w przyszłości. Francja, nie rezygnując ze swych postulatów, będzie w tych dyskusjach uczestniczyć, ponieważ i ona przynajmniej, że z czasem, po przywróceniu równowagi finansów płatniczych amerykańskiego i brytyjskiego, może stać się konieczne stworzenie dodatkowych rezerw walutowych, która uzupełniłaby lub wyręczyła dolara i funta. W żadnym jednak razie operacja taka nie powinna, zdaniem Francji, służyć wyrównywaniu pasywów płatniczych jakiegokolwiek kraju.

Istotne w tym przypadku jest stanowisko innych państw zachodnio-europejskich, zwłaszcza NRF, Holandii, Włoch i Belgii. Odnosi się wrażenie, że na ogół przejawiają one skłonność do popierania stanowiska francuskiego, ale nie chcą narazić się USA.

Z konferencji haskiej najwięcej pożytku wyciągnął brytyjski kanclerz skarbu, James Callaghan. Miał on okazję zapewnić pozostałym partnerom z Klubu Dziesięciu, iż rząd Jej Królewskiej Mości zdecydowany jest bronić pozycji funta sterlinga, nawet kosztem nalożenia hamulców na wewnętrzny koniunkturalny gospodarkę i ucieknienia się do tak drastycznych środków, jak zamrożenie cen i płac. Oświadczenie Callaghana zostało przyjęte z zadowoleniem przez delegatów innych państw „dziesiątki”, dla których permanentne kryzysy funta od dłuższego już czasu są źródłem wielu niepokojów i kłopotów.

Tyle o konferencji w Hadze. Nie wzbudziła ona sensacji, choćby dlatego, że nie wniosła nowych elementów do monotonnej i nużącej debaty, która jednak pewnego dnia może doprowadzić do bardzo dosłownych wydarzeń w zachodnim świecie finansowym.

Sedno sprawy tkwi nie w kontrowersjach francusko-amerykańskich i dyplomatycznych próbach łagodzenia ich, lecz w niezaprzeczalnym fakcie, iż obecny międzynarodowy system walutowy, oparty na dolarze i funcie, nie zdaje egzaminu.

W ostatecznym rachunku problem sprowadza się do tego, czy można będzie obejść się bez zmiany ceny złota, wyszyczącej od dziesiątków lat 35 dolarów za uncję, chociaż siła nabywcza dolara systematycznie zmniejsza się.

Dla nikogo nie jest też tajemnicą, że parokrotnie, wstrząsające co pewien czas funtem sterlingiem, są przejawem kryzysu nie tylko pieniądza brytyjskiego, lecz również dolara, a tym samym całego podłoża, na jakim wybudowany został zachodni system walutowy. Eventualne podwyższenie ceny złota, skądinąd logiczne i uzasadnione prawami ekonomicznymi, byłoby równoznaczne z dewaluacją dolara wraz ze wszystkimi jej następstwami.

Waszyngton, kierując się przede wszystkim przesłankami natury presztopo-politycznej, z góry wykluczył taką możliwość. Na żądanie USA eksperci Klubu Dziesięciu przy opracowywaniu projektów reformy międzynarodowego systemu walutowego, w ogóle nie biorą pod uwagę zmiany ceny złota, chociaż to właśnie byłoby bolesnym wprowadzaniem, lecz najskuteczniejszym sposobem uzdrowienia sytuacji.

Natomiast Francja, która przez usta swego prezydenta dała wyraz poglądowi o potrzebie powrotu do tzw. gold standardu, broni konsekwentnie swej linii i chociaż nie podejmuje ostatnio ataków frontalnych, to jednak stanowczo sprzeciwia się wszelkim sztucznym zabiegom, które przerzuciłyby finansowy ciężar obrony obecnego systemu na barki innych zachodnich partnerów USA.

Ciekawe, że i Wielka Brytania — drugi, słabszy filar tego systemu — również zaczyna jakby skłaniać się ku poglądom francuskim. Premier Wilson, podczas rozmowy z prezydentem Johnsonem w Waszyngtonie pod koniec ubiegłego miesiąca, miał oświadczyć — jak podał paryski dziennik „Le Monde” — iż przewidywanie na długą metę trudności stojących przed funtem i dolarem wymagałoby rewaluacji ceny złota.

Pozycja USA staje się więc coraz bardziej nieprzyjemna. Klub Dziesięciu, będąc się stale wzmagając. Dlatego właśnie USA chciałyby przenieść debatę walutową na szerszy grunt i włączyć do niej uzależnione od amerykańskich kapitałów kraje biedne.

JAN SIERZPUTOWSKI

WOSTATNIM plebiscyście Europa zachodnia, a zwłaszcza kraje EWG, stały się szczególnie atrakcyjnym polem działania kapitałów amerykańskich. Świadczą o tym chociażby następujące dane porównawcze: w okresie 1950 — 1963 inwestycje amerykańskie w Ameryce Łacińskiej wzrosły o 95%, w Kanadzie — o 283%, w Europie zachodniej natomiast o 497% — czyli pięciokrotnie, zaś na obszarze EWG — o 602%!

Koncerny amerykańskie, zgarniające olbrzymie zyski, szukają coraz nowych terenów do inwestowania. Pragną one uniknąć kłopotów z amerykańskim ustawodawstwem antymonopolistycznym, na które byłyby narazone rozciągając swe panowanie na jeszcze większe połacie rynku USA. Ale obok tej negatywnej pobudki działają, rzecz jasna, motywy pozytywne, jakimi są przede wszystkim niższe płace i korzystne stawki podatkowe w krajach EWG. Kapitały amerykańskie przyciąga finalizująca się unia celna na obszarze wysoko rozwiniętych przemysłowo, gdzie właśnie popyt na kapitały jest ogromny.

Gwałtowna ekspansja kapitału amerykańskiego w Europie, która w publicystyce została ochrzczone nazwą „inwazji dolarowej”, stwarza szereg problemów zarówno dla samych koncernów amerykańskich, jak i dla krajów europejskich, na których terenie one operują. Problemem tym poświęcono niemało prac i artykułów prasowych, ale jak się wydaje, pierwsze syntetyczne ujęcie stosunku EWG do inwestycji amerykańskich znaleźć można w niedawno wydanej ciekawej i rzeczowej pracy Rainera Hellmanna, kierownika redakcji europejskiej WVD (Vereingter Wirtschafts Dienst) w Brukseli.

Interesujący w pracy Hellmanna jest nie tylko szeroki wachlarz zagadnień ekonomicznych związanych z tym tematem, nie tylko wielkie bogactwo informacji i danych statystycznych, lecz również wskazanie na polityczne i społeczne problemy.

STAN INWESTYCJI AMERYKAŃSKICH W EWG

Nie ma jednoznacznych danych na temat rozmiarów inwestycji amerykańskich w Europie. Są one wyolbrzymiane lub pomniejszane — zależnie od intencji różnych autorów bądź uwypuklających niebezpieczeństwa zagrażające z tej strony gospodarce europejskiej, bądź też bagatelizujących ich groźbę. Nie kryjąc się ze swym przychylnym stosunkiem do inwestycji amerykańskich Hellman podaje następujące liczby: na początku 1965 wynosiły one na obszarze EWG — 5,4 miliarda dolarów, co stanowiło wzrost ośmiokrotny w porównaniu ze stanem w r. 1950; w Europie inwestycje amerykańskie wzrosły łącznie z 1,7 miliarda dol. w 1950 do 12,1 mld dol. na początku 1965, czyli nastąpił tu wzrost 6 i półkrotny. Według przewidywań przemysł amerykański zainwestuje w bieżącym roku o 40% więcej niż w 1965! Ma to być suma ok. 3,5 mld dol. Uprzywilejowanym i preferowanym terenem inwestycji amerykańskich jest głównie NRF, gdzie w ciągu ostatnich 3 lat wynosiły one ok. 300 mln. dol. rocznie. Około 40% ogółu inwestycji amerykańskich na obszarze Europy przypada na NRF. Liczba filii przedsiębiorstw amerykańskich w NRF wzrosła z 350 w 1957 r. do 1.100 obecnie!

Bezpłatnie inwestycje amerykańskie nie są równomiernie rozłożone na kraje EWG. Jak wspomnieliśmy najwięcej przypada na NRF, na Francję w końcu 1964 przypadało 26,6%, na Benelux — 19,3%, na Włochy — 15,6%. Właściwy punkt ciężkości inwestycji

USA spoczywa na północnym centrum przemysłowym EWG — na NRF, Francji i krajach Beneluxu.

STRUKTURA INWESTYCJI AMERYKAŃSKICH W EWG

Inwestycje amerykańskie koncentrują się w tych sektorach gospodarczych — jak stwierdza autor omawianej książki — w których przedsiębiorstwa amerykańskie już zdobyły pewien wpływ. Prawie wszystkie konflikty i dyskusje wokół udziału firm amerykańskich w EWG rozgrywały się w kilku takich kluczowych sektorach, jak ropa naftowa, chemia, przemysł samochodowy i budowa maszyn rolniczych, przemysł aluminiowy, elektronika i budowa maszyn biurowych, wreszcie przemysł spożywczy.

Struktura inwestycji amerykańskich w EWG różni się wyraźnie od charakteru inwestycji na innych kontynentach. W Ameryce Łacińskiej i Afryce ich punkt ciężkości spoczywa na przemyśle wydobywczym (ropa naftowa i górnictwo). Nawet w Kanadzie 10% ogółu inwestycji amerykańskich ułożonych jest w górnictwie. W EWG natomiast dominującą pozycję w inwestycjach amerykańskich zajmuje przemysł przetwórczy: udział jego w globalnej sumie inwestycji USA w EWG wzrósł z 49% w końcu 1957 do 57,3% w końcu 1964 r.

STRUKTURA INWESTYCJI AMERYKAŃSKICH W EWG

Inwestycje amerykańskie koncentrują się w tych sektorach gospodarczych — jak stwierdza autor omawianej książki — w których przedsiębiorstwa amerykańskie już zdobyły pewien wpływ. Prawie wszystkie konflikty i dyskusje wokół udziału firm amerykańskich w EWG rozgrywały się w kilku takich kluczowych sektorach, jak ropa naftowa, chemia, przemysł samochodowy i budowa maszyn rolniczych, przemysł aluminiowy, elektronika i budowa maszyn biurowych, wreszcie przemysł spożywczy.

Struktura inwestycji amerykańskich w EWG różni się wyraźnie od charakteru inwestycji na innych kontynentach. W Ameryce Łacińskiej i Afryce ich punkt ciężkości spoczywa na przemyśle wydobywczym (ropa naftowa i górnictwo). Nawet w Kanadzie 10% ogółu inwestycji amerykańskich ułożonych jest w górnictwie. W EWG natomiast dominującą pozycję w inwestycjach amerykańskich zajmuje przemysł przetwórczy: udział jego w globalnej sumie inwestycji USA w EWG wzrósł z 49% w końcu 1957 do 57,3% w końcu 1964 r.

STRUKTURA INWESTYCJI AMERYKAŃSKICH W EWG

Inwestycje amerykańskie koncentrują się w tych sektorach gospodarczych — jak stwierdza autor omawianej książki — w których przedsiębiorstwa amerykańskie już zdobyły pewien wpływ. Prawie wszystkie konflikty i dyskusje wokół udziału firm amerykańskich w EWG rozgrywały się w kilku takich kluczowych sektorach, jak ropa naftowa, chemia, przemysł samochodowy i budowa maszyn rolniczych, przemysł aluminiowy, elektronika i budowa maszyn biurowych, wreszcie przemysł spożywczy.

Struktura inwestycji amerykańskich w EWG różni się wyraźnie od charakteru inwestycji na innych kontynentach. W Ameryce Łacińskiej i Afryce ich punkt ciężkości spoczywa na przemyśle wydobywczym (ropa naftowa i górnictwo). Nawet w Kanadzie 10% ogółu inwestycji amerykańskich ułożonych jest w górnictwie. W EWG natomiast dominującą pozycję w inwestycjach amerykańskich zajmuje przemysł przetwórczy: udział jego w globalnej sumie inwestycji USA w EWG wzrósł z 49% w końcu 1957 do 57,3% w końcu 1964 r.

CZYNNIKI HAMUJĄCE

Obok wskazanych wyżej okoliczności wyraźnie sprzyjających ekspansji kapitału amerykańskiego w EWG działają również czynniki hamujące ich rozmach. Po pierwsze,

inwestorzy amerykańscy żywią pewne obawy co do trwałości koniunktury w EWG. Po wtóre, nie wiadomo czy do końca okresu przejściowego, czyli w roku 1970, „głuch” EWG będzie zakończony i czy bariery celne między krajami EWG zostaną w latach 1970—72 całkowicie zniesione, co stanowiłoby przesłankę jeszcze większego dopływu inwestycji amerykańskich. Po trzecie, może zabraknąć taniej siły roboczej. Ta okoliczność nie miałaby jednak większego wpływu, gdyż przedsiębiorstwa amerykańskie nie inwestują w sektorach wymagających dużej liczby siły roboczej.

„Inwazja dolarowa” w Europie

Wreszcie, po czwarte, ewentualny sukces rundy Kennedy'ego poważnie zmniejszyłby atrakcyjność EWG jako rynku inwestycji.

ROLA INWESTYCJI AMERYKAŃSKICH W ROZWOJU GOSPODARCZYM EWG

Rzecz znamienna: Hellman stwierdza wyraźnie, że inwestycje amerykańskie nie pomagają w rozwoju gospodarczym krajów, w których działają. „Władze europejskie — pisze autor — uskarżają się na ogół, że przedsiębiorstwa USA nie obierają jako terenu swych inwestycji słabiej uprzemysłowionych rejonów. Produkują one przeważnie wyroby konsumpcyjne i dlatego lokują się w wielkich centrach konsumtów lub w ich pobliżu. Inwestorzy amerykańscy nie chcą być w Europie dbającymi o infrastrukturę pionierami w starym stylu”.

Na potwierdzenie swej tezy Hellman przytacza przykład Włoch, gdzie w latach 1959—1963 jedna trzecia zarejestrowanych inwestycji obcych przypadała na okręgi rozwojowe, zaś w roku 1964 już tylko niespełna 5 proc., albowiem przedsiębiorstwa amerykańskie interesowały się wyłącznie wielkimi projektami w uprzemysłowionej północnej części Włoch.

Ten wzgląd — obok innych — wpłynął na stopniowe ochłodzenie postawy krajów EWG względem inwestycji amerykańskich. Jak wiadomo, sygnał do kampanii przeciwko dominacji kapitału amerykańskiego w Europie dała Francja na początku 1963 r. Ale od początku 1965 r. objawy niezadowolenia i niechęci dały się zaobserwować we Włoszech, w Beneluxie a nawet — w NRF. Stwierdzono przede wszystkim, że przez wykupywanie czynnych zakładów, nie zagrożonych bankrutem, sam dochód narodowy nie zwiększa się.

Bardzo charakterystyczne jest jednak stwierdzenie przez Hellmanna, że znaczenie polityczne, którym kierują się kraje EWG, ułatwiały infiltrację kapitału amerykańskiego. „Ileokroć pojawia się ewentualność zmniejszenia liczebności amerykańskich sił zbrojnych w Europie — pisze on — tylekroć zyskuje na znaczeniu argument polityczny, że znaczne lokaty kapitałów amerykańskich stanowią najlepszą i najpewniejszą gwarancję pozostania Ameryki. Przede wszystkim zaś w NRF uważa się inwestycje USA za powód wojskowej obecności amerykańskiej w Europie środkowej i zachodniej”.

WZAJEMNE KŁOPOTY

Problem „hiring and firing” — jak pisał miesięcznik „Fortune” w sierpniowym numerze 1965 — to

najczęstszy powód sporów między Europą i Ameryką. Zwiększa we Francji redukcje w firmach amerykańskich przy reorganizacji koncernów doprowadziły do poważnych reperkusji politycznych.

Rzecz w tym, że przedsiębiorstwa amerykańskie — mówiąc po prostu — stosują znacznie brutalniejsze metody najmu i zwalniania pracowników niż kapitaliści europejscy. Przedsiębiorstwa europejskie starają się w miarę możliwości uniknąć masowych zwolnień. Hellman nie rozwija tej kwestii, ale wiadomo, że wiąże się to z odmienną sytuacją klasy robotniczej w Europie i rolą związków zawodowych.

Europejczyków razi też straszenie i ton, panujące w zakładach amerykańskich czy zamerykanizowanych. Związkowi zawodowi wskazują na niewłaściwy stosunek do załogi w tych zakładach, na lekceważenie narodowych praktyk społecznych.

Hellman zwraca uwagę, że EWG ułatwia infiltrację kapitału amerykańskiego utrudniając poszczególne państwa ewentualną walkę z nim. EWG pozabawia bowiem rządów krajów członkowskich — co najmniej częściowo — tych środków, przy pomocy których państwa mogłyby regulować dopuszczanie obcych towarzystw lub je kontrolować oraz bronić się przed skutkami obcych inwestycji. Co prawda formalnie każde państwo członkowskie EWG zachowuje prawo do przeciwdziałania, pośrednio jednak kompetencje ich wobec inwestycji z krajów trzecich są podważone przez:

a) swobodę ruchu kapitałów między państwami EWG, z czego pośrednio korzystają działające na terenie któregoś z krajów EWG przedsiębiorstwa krajów trzecich,

b) swobodny obrót towarowy między państwami EWG — również w tym wypadku korzystają z tego filii przedsiębiorstw amerykańskich,

c) przeniesienie autonomii celnej poszczególnych państw na całą wspólnotę.

W tej sytuacji jednym z aktualnych zadań EWG — jak sądzi Hellman — jest wypracowanie wspólnej polityki wobec inwestycji zagranicznych (tj. amerykańskich).

Czy taka polityka jest możliwa? „Gospodarka amerykańska — odpowiada na to sam autor omawianej książki — jest tak potężna i wzajemnie powiązana z gospodarką Ameryki z Europą — tak ściśle, że wszelkie jednostronne ograniczenia europejskie i wszelkie prowokacje odbiłyby się na samej Europie”.

Udział firm amerykańskich w gospodarce europejskiej jest już obecnie tak wielki, że ich reakcja na próby ograniczenia ich działalności mogłaby mieć poważne reperkusje. Szczególna wrażliwość Europy zachodniej na inwestycje koncernów amerykańskich wywołała się ze świadomości, iż pochodzą one od mocarstwa, które pod względem militarnym, politycznym i gospodarczym jest w stanie wywrzeć wpływ na każde państwo europejskie z osobna i na EWG jako całość. Wrażliwość ta jest więc przede wszystkim zjawiskiem politycznym, i wtórnie dopiero — gospodarczym.

Sprawa ta jest częścią dyskusowanego obecnie w zachodnioeuropejskich kołach politycznych szerszego problemu: czy Europa ma i może stać się samodzielną sferą wpływów w zakresie polityki światowej, czy też ma ona znaleźć swe miejsce jako współdecydujący czynnik polityczny w ramach atlantyckiego partnerstwa z USA.

Problematyka poruszona przez Hellmanna długo nie będzie schodziła z porządku dnia ekonomiki i polityki europejskiej i światowej. W ramach artykułu można było ledwie nasykować najistotniejsze kierunki rozważań autora, który dysponując bogatym materiałem źródłowym zarysował w sposób syntetyczny aktualny stan inwestycji amerykańskich na obszarze EWG i związane z tym problemy.

* Rainer Hellman: Amerika auf dem Europamarkt, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden - Baden, 1966.

NAJWIĘKSZA ELEKTROWNIA ATOMOWA

Zarząd państwowego przedsiębiorstwa Tennessee Valley Authority, będącego w Stanach Zjednoczonych największym konsumentem węgla, zaplanował budowę w Brown Ferry (Północna Alabama) największej w świecie elektrowni atomowej o mocy 2.200 MW.

Przedsiębiorstwo Tennessee Valley Authority, zawiadzające swoje powstanie Rooseveltowi, wytwarza około 8 proc. energii elektrycznej kraju i zapatrjuje w tę energię 7 stanów południowo-wschodnich. Nowa elektrownia zwiększy zdolność produkcyjną Tennessee Valley do 21 tys. MW.

MODERNIZACJA ŁĄCZNOŚCI W BULGARI

W związku z modernizacją i rozbudową środków łączności w kraju z firmami japońskimi i włoskimi umówy na dostawę nowoczesnych urządzeń telekomunikacyjnych.

Japońskie przedsiębiorstwo „Fujitsu Limited” w Tokio dostarczy Bulgarii jeszcze w tym roku urządzenia wartości 100.000 funtów sterlingów. Umowa obejmuje dostawę 20 „modułów elektronicznych” za cenę ok. 3 mln f. szt.

Niezależnie od tego medialniści przedsiębiorstwa „Societa Generale di Telefunia e Electronica” dostarczy Bulgarii sprzęt telekomunikacyjny wartości ok. 800 mln lirów. Chodzi tu głównie o sprzęt łączności radiowej o zasięgu powyżej 300 km oraz o automatyczne centrale telefoniczne dla celów automatycznej łączności telefonicznej między miastami Bulgarii. (B. O.)

SPADEK ODPIYU KAPITAŁÓW Z USA

Odpiływ kapitałów z USA na finansowanie bezpośrednich inwestycji amerykańskich poza granicami kraju w I kwartał tego roku wyniósł nominalnie 570 mln dol. — podaje w swoim sprawozdaniu First National Bank of Chicago. Po uwzględnieniu jednak różnych czynni-



ków sezonowych, faktyczny odpiływ Dyrekcyj Banku oblicza na 630 mln dol., czyli na 2500 mln dol. w stosunku rocznym. A zatem był on znacznie mniejszy niż w 1964 roku i 3,51 mln franków w 1963 roku — podaje ostatnio w swoim sprawozdaniu francuskie Ministerstwo Finansów.

To polepszenie bilansu płatniczego Francja zawiadza przede wszystkim poprawie bilansu handlowego, który w roku ubiegłym został zamknięty dodatnim saldem w wysokości 1.817 mln franków, podczas gdy 1964 roku wykazał deficyt w sumie 43 mln franków.

POPRAWA BILANSU PŁATNICZEGO FRANCJI

Na przestrzeni ostatnich trzech lat bilans płatniczy Francji wykazał największą nadwyżkę w 1965 roku wynoszącą 4.748 mln franków wobec 3.229 mln franków w 1964 roku i 3.51 mln franków w 1963 roku — podaje ostatnio w swoim sprawozdaniu francuskie Ministerstwo Finansów.

Ekspert kapitałowy, wynoszący w 1965 roku 1.451 mln franków, został pokryty z nadwyżką wpływami od inwestycji zagranicznych w sumie 2.073 mln franków. Poprawie bilansu płatniczego sprawozdanie Ministerstwa Finansów przypisuje

je powolny w latach 1963 i 1964 wzrost gospodarczy, który pomógł przetrwać przedsięwzięciom francuskim do zwiększenia wysiłków na polu eksportu. (MP)

ZNACZNY WZROST EKSPORTU KANADY

Eksport Kanady w ciągu pierwszych 6 miesięcy tego roku wyniósł 4.766,6 mln dol., czyli zwiększył się o 19,1 proc. w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego, ogłoszone urzędowo w Ottawie w początkach sierpnia.

Eksport w I półroczu osiągnął rekord i wykazał, oświadczył kanadyjski minister handlu Robert Winter, że kanadyjscy producenci przetrwali na rynku zagranicznym jak nigdy dotychczas. W swej wypowiedzi min. Wintera podkreślił, że wzrost zapotrzebowania w USA na dobra kanadyjskie przyczynia się w niemałym stopniu do pominięcia układowania bilansu handlowego. Ekspert bowiem do Stanów Zjednoczonych w pierwszych 6 miesiącach tego roku zwiększył się o 294 mln dol., czyli o 25 proc. (MP)

PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA W KRAJACH EWG

Według ostatniego miesięcznego sprawozdania Komisji Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej produkcja przemysłowa w 6 krajach EWG w I półroczu 1965 wzrosła o 6 proc.

Wzrost produkcji objął głównie przemysł dóbr użytku trwałego oraz chemię. Natomiast produkcja stali i żelaznicy nie zwiększyła się wcale, a wydobycie węgla uległo nawet pewnemu ograniczeniu.

ZAMIERZENIA EKSPORTOWE JAPONII

Najwyższa Rada Eksportu Japonii wyłożyła plan eksportu na rok gospodarczy 1966/67 określając na 9.783 mld dolarów, co oznacza zaplanowanie zwiększenia eksportu o 11,9 proc. w porównaniu z ubiegłym rokiem gospodarczym.

Obecny na posiedzeniu Rady japoński premier Sato stwierdził, że Japonia biała jest już realizacją zadania osiągnięcia 20 mld dolarów w obrotach handlu zagranicznego. Premier zwrócił również uwagę na potrzebę zastąpienia eksportu artykułów przemysłowych artykułami przemysłu maszynowego.

Zadania zwiększenia eksportu w poszczególnych dziedzinach wyglądały następująco: w mln dolarów: w nawiasie ubiegłoroczna realizacja eksportu; rolnictwo i rybołówstwo 545 (509), żelazo i stal 1.340 (1.365), maszynowne 2.170 (1.813), maszynowne lekkie 1.332 (1.182), artykuły chemiczne 667 (521), artykuły przemysłowe lekkie 946 (871), włókna i wyroby tekstylne 1.899 (1.517), celuloza i papier 85 (79) itd.

Łączny dochód z usług przewidywany wzrost o 19 proc., przy deficycie 533 mln dol. (B. O.)

JAPANEŃSKI KREDYT DLA JUGOSŁAWII

Pod koniec lipca w Belgradzie podpisana została umowa w sprawie udzielenia Jugosławii przez rząd japoński kredytu towarowego w wysokości 5 mln dolarów na 7 lat.

«PILMET» Zakłady Metalowe Im. Gen. K. Świerczewskiego we Wrocławiu, ul. Metalowców 25

przedsiębiorstw państwowym i spółdzielczym następujące materiały:

- pierścienie Simmera 40X62X10
- ściernice WSA 175 Ø 32 46 MEA i inne
- frezy różnych wymiarów
- rury Ø 13X1 M-63 i Ø 46X5 M-63
- noże Pitlera różne
- noże NNpb i NN Pc
- noże NNZa
- noże Fellowsa NNMa M-1, 25
- wiertła NWKa, NWKw, NWKMa
- elektrody EZM — Ø 2,5
- paski etermitowe
- pierścienie Reschiga Ø 25X25 gat. I

Szczegółowe wykazy materiałów do upłynięcia znajdują się do wglądu w Dziale Zaopatrzenia, telefon 340-25, wewn. 277.

KG-49-4

I znów wysunęła się na czoło publikacji z ostatnich dni sprawa papieru. Tym razem (po znanym artykule Kwiatkowskiego w „Życiu Literackim”) inicjatywę podjęła „POLITYKA”, organizując dyskusję wszystkich speców — od leśników poczynając, na wydawcach kończąc. Tytuł dyskusji — „Papierowy cud”, odzwierciedla podstawową tezę — nie tylko musimy mieć więcej papieru, ale i musimy — i to bez żadnych cudów. A oto przytoczone przez redakcję i dyskusję fakty: w produkcji papieru jesteśmy w świecie na dalekim, właściwie nawet kompromitującym dalekim, miejscu. Przemysł papierniczy rozwijał się po wojnie stosunkowo słabo, słabiej niż w dwudziestolecie przedwojennym, będąc pod tym względem niechlubnym wyjątkiem. Przyczyną tego były inwestycje były niewielkie, przy czym wykazywały niespójność w innych branżach wahan. Równocześnie jest to jedna z bardziej dochodowych gałęzi gospodarki, w ubiegłej pięcioletniej sumy wpłacone przez nią do budżetu o ponad 40 proc. przekraczają nakłady inwestycyjne.

Tyle redakcja. A co dyskutanci? Po pierwsze rozbił on mit braku surowca. To prawda, że nie możemy zwiększyć wykorzystania surowca grubego — nasze lasy są na ogół młode; musimy czekać nim porosną i pogrubieją. Jednak już obecnie można by wykorzystywać około 2 mln metrów sześciennych drobniaków — nie robimy zaś tego, bo brak ludzi i sprzętu. Tymczasem ta drobniak zlikwidowałaby wszystkie dotychczasowe kłopoty surowcowe przemysłu papierniczego. Prócz tego w wielu krajach lasy rosną szybciej niż u nas — gdyż stosuje się inne gatunki drzew oraz szereg nowoczesnych zabiegów pielęgnacyjnych. Wreszcie można szerzej wykorzystywać inne surowce, m. in. słomę i... makulaturę. Wymaga to jednak wielu prac badawczych, unowocześnienia technologii itp. — a u nas nie bardzo kto ma się zaimować tymi problemami.

Redakcja dodała od siebie surowcową kropkę nad „i”. Jest nią eksport papierów, przy równoczesnym imporcie celuloz, wynikający z niedostatecznych mocy przerobowych. Eksport papierów jest niekiedy koniecznością, ratującą bilans handlowy — ale równocześnie to anachronizm ekonomiczny...

Czy jednak bez wielkich inwestycji nie można już zwiększyć mocy produkcyjnych papieru? Dyskutanci twierdzą, że tak, pod warunkiem zmian w metodach dystrybucji papieru. Obecnie papiernie zmieniają na poszczególnych maszynach asortyment po 2-3 razy na dobę (ze względu na taki układ zamówień odbiorców), tracąc na to około 15 proc. czasu. Scentralizowanie zamówień (może ich rozdziału dokonywać przy pomocy maszyn matematycznych — hutniczo ma tu znakomite doświadczenie) może te straty jeżeli nie wyeliminować — to znacznie ograniczyć.

Drugim źródłem oszczędności może być poprawa jakości. Obecnie co najmniej 4 proc. produkcji marnuje się, idzie na odpad z powodu rozmaitych wad. Ale przedstawiciele przemysłu natychmiast zinterpretowali — postęp techniczny, uszlachetnianie papieru, poprawa jakości — wszystko to wymaga pieniędzy na modernizację i mechanizację prac — a tych pieniędzy nie ma.

Trudne do obliczenia, ale b. poważne rezerwy kryją się w tzw. gramaturze, w tym, że papier u nas produkowany jest za grubo i za ciężki. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy — to wskaźniki, plany w tonażu, niska gramatura nikomu się nie opłaca. Choć w NRD stosuje się wskaźniki tzw. tonometry, co nasuwa wiele antydołów. Do tego trzeba tylko wyposażyć maszyny w odpowiednie liczniki, a tych u nas brak.

Wreszcie druk — nasza czcionka jest duża, a przy tym mało czytelna — zmiana wykończenia pozwoliłaby przy polepszeniu czytelności zwiększyć ilość znaków drukarskich na tej samej powierzchni papieru o ok. 15 proc. W samych wydawnictwach książkowych dałoby to ok. 4,5 tys. ton papieru, nie mówiąc już o prasie...

Jak więc widać, możliwości jest wiele. Ich wykorzystanie jest tym bardziej konieczne, że jak swego czasu pisaaliśmy, inwestycje papiernicze nie rokują przewidywaną istniejącą niedoborów w najbliższych, a nawet i nieco dalszych latach. Są to bowiem inwestycje — o czym w czasie dyskusji nie mówiono — o długim cyklu zwrotu, kapitałochłonne, a więc często przegrzewają w konkurencji z innymi gałęziami. Jednak rachunek efektywności inwestycji po pewnych granicach musi uwzględniać nie tylko proste porównanie z innymi dziedzinami gospodarki, ale i niewymierne bezpośrednio straty społeczne. Tym bardziej, że perspektywy importu papieru są b. ograniczone, w zasadzie większe ilości można obecnie (a prawdopodobnie i w przyszłości) kupić tylko na trudnych dla nas, dolarowych rynkach. A papier ciągle jeszcze jest podstawą materialną rozwoju i ulepszenia oświaty i kultury...

Na koniec coś z innej beczki. Wśród wielu plag, na które narzeka współczesny obywatel naszego kraju na jednym z pierwszych miejsc znajdują się ogonki, w których stoją z licznymi i nader różnych okazami „POLITYKA” wraz z ZG Ligii Kobiet i Komitetem do spraw Gospodarstwa Domowego, choć nie mają większego wpływu na ilość i długość rozmaitych kolejek — postanowili przynajmniej zbadać ich rodzaj oraz dojść po co najczęściej i najdłużej się stoi. W tym celu rozpisanie ankietę, a jej wyniki zreferował Zygmunst Szeliga. Badanie to ma charakter pionierski i choć niektórym wydawać by się mogło

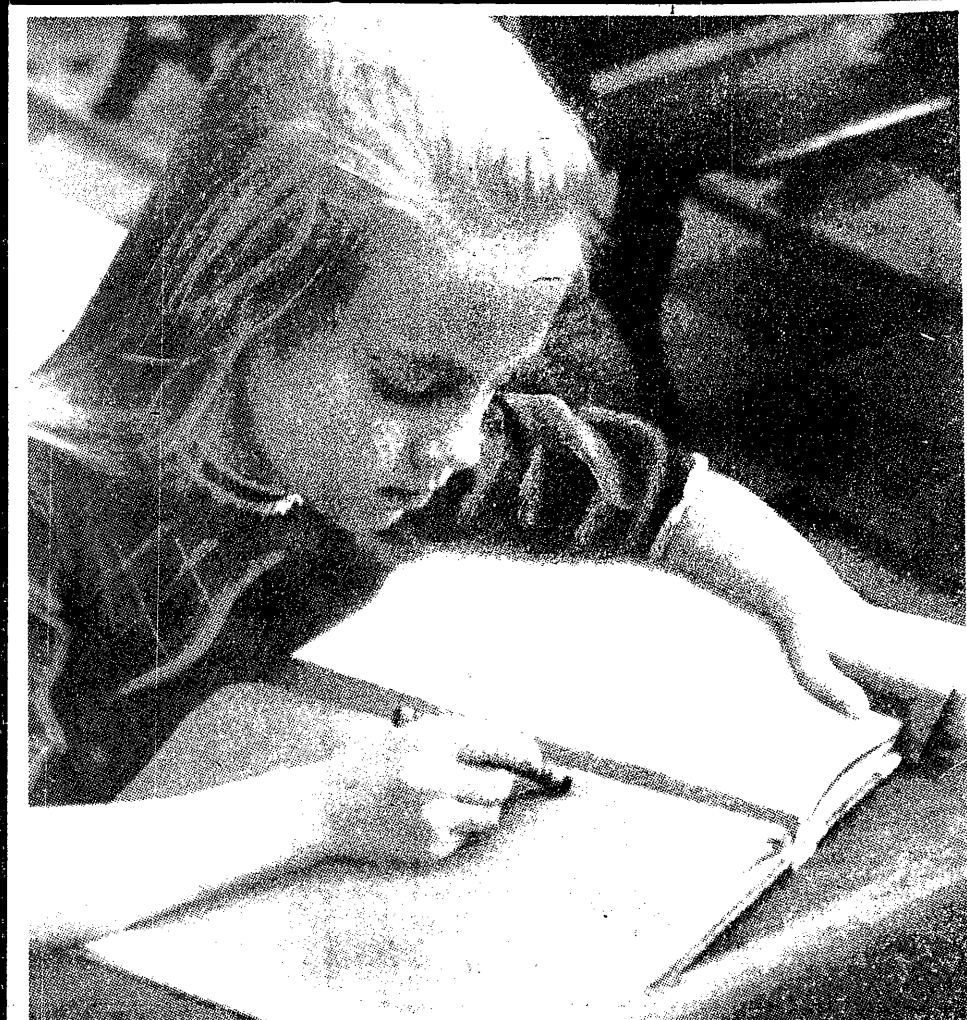
mało poważne — zasługuje jak najbardziej na uwagę, dotyczy bowiem zjawiska niezwykle ciekawego, masowego i społecznie szkodliwego. Aż dziwne, że do badań ankietowych wzięła się redakcja i organizacja społeczna, a nie np. MHW, przed którego agendami stoi największa ilość i najdłuższych ogonków. Nie warto się jednak spierać o to, kto powinien podjąć inicjatywę badań — warto natomiast skorzystać z ich wyników.

Ankieta dotyczyła zakupów. Wynika z niej, że najwięcej czasu na te cele muszą poświęcać mieszkańcy średnich miast, najmniej — wsi. Najbardziej czasochłonne są zakupy artykułów spożywczych. Przeciętna rodzina poświęcała na nie w ciągu 2 tygodni około 230 minut, w czym najwięcej na zakup mięsa i wędlin. Dalej idą sklepy obuwnicze — 69 minut, odzieżowe — 60 minut, wókiennicze — 44 minuty itd. Jak się okazuje na jeden zakup trzeba u nas poświęcać prawie pół godziny — 27 i pół minuty. Jeden zakup mięsa — 40 minut, jeden zakup w sklepie ogólnospożywczym — 22 minuty, zakup obuwniczy —

51 minut, odzież — 44 minuty, artykułów mydlarsko-farbiarskich — 19 minut.

Poszerzone badania na ten temat mogłyby dostarczyć cennych danych dotyczących potrzeby rozszerzenia sieci handlowej poszczególnych branż, a również konieczności dokonania usprawnień w samej technice sprzedaży. Dlaczego np. więcej czasu trzeba poświęcić na zakup obuwniczy niż odzież, choć przecież przymierzanie butów jest mniej czasochłonne niż przymierzanie ubrania? Sprawa warta jest zbadania, gdyż summa summarum chodzi o niebagatelną — jak obliczył Szeliga — ilość 2 i pół miliona godzin rocznie, pochłanianą przez robowanie zakupów. Gdyby czas ten można było ograniczyć chociaż do połowy, o ile więcej byłoby przeczytanych książek, obejrzanych filmów, a w konsekwencji uśmiechniętych i wypoczętych obywateli. Dodać należy, że przede wszystkim zwiększyłaby się ilość uśmiechniętych kobiet, co ostatecznie też nie jest bez wpływu na to, jak się na tym świecie żyje...

J. C.



nej zakładu, uzupełnienia w maszyny i urządzenia itp. (w)

BUDOWA BEZ DYREKCJI BUDOWY

Zjednoczenie Przemysłu Izolacji Budowlanej z siedzibą w Chorzowie rozpoczęło w miejscowości Trzemeszno, w woj. bydgoskim budowę kolejnej fabryki płyt azbestowo-cementowych (tzw. eternit), służących do krycia dachów. Wydadnię nowego zakładu wynosić będzie 8,2 mln metrów kwadratowych płyt rocznie. Fabryka w Trzemesznie, zatrudniająca ponad 450 osób, została oddana do użytku w październiku 1987 r., a ok. 20 wyrobów — w latach 1988-1990. Przedsiębiorstwo uzależniałoby ponadto podjęcie produkcji od uzyskania surowca, a tymczasem z przemysłu NRD receptury i technologii przetwarzania, dostarczenia opakowań jednostkowych, powiększenia powierzchni produkcji.

W lipcu br. wypłaty kasowe i bezgotówkowe z tytułu skupu produktów rolnych wyniosły 5,4 mld zł i były o 19,9 proc. wyższe niż przed rokiem. Nastąpiło więc wydatne zwiększenie dynamiki przychodów wsi z tytułu dostaw produktów rolnych. W szczególności w lipcu br. wzrost dostaw byłby (o 30,7 proc.), nieco (trochę o 1,0 proc.), mleka (o ponad 3 proc.). Należy jednak stwierdzić, że w przypadku mleka mamy do czynienia z osłabieniem tempa skupu, bo w I półroczu br. wzrost skupu mleka przekraczał 10 proc. Nie bez znaczenia dla wzrostu przychodów wsi były dokonane korzystne zmiany cenników skupu żywności w sklepach spożywczych na wielu terenach już od 1 lipca br.

SKUP PRODUKTÓW ROLNYCH W LIPCU BR.

Warto podkreślić, że wysoka efektywność produkcji fabryki w Trzemesznie pozwoli na zwrot nakładów inwestycyjnych w wysokości 120 mln zł w bardzo krótkim okresie zaledwie 9 miesięcy. (w)

(m. w.)

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Geografia nauki

Wedle danych GUS — rozmieszczenie pracowników naukowych i pomocniczych w placówkach naukowo-badawczych na terenie kraju wygląda następująco. Absolutnym monopolistą jest tutaj stolica — Łódź — z województwem 57,7 proc., ogółu. Następny co do liczności ośrodka — to woj. katowickie i zatrudniające 11,1 proc. pracowników. Kraków łącznie z woj. krakowskim skupia 8,2 proc. zatrudnionych. Łódź wraz z woj. łódzkim 5,4 proc. Bardzo duża jest grupa województw upośledzonych pod względem rozwoju nauki. Aż 11 województw ma zatrudnienie pracowników placówek naukowo-badawczych poniżej 1 proc. W skali krajowej. Najuboższe są województwa: wrocławskie — 1 proc., zielonogórskie, koszalińskie i białostockie — po 0,2 proc., kieleckie — 0,3 proc., oraz olsztyńskie, rzęsawskie i szczecińskie — po 0,1 proc.

Na terenie 5 największych miast i 2 województw (Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań, Wrocław oraz województwa katowickie i warszawskie) skupia się 89,2 proc. wszystkich pracowników naukowo-badawczych i inżynierów-techników i administracyjnych, zatrudnionych w przedsiębiorstwach, laboratoriach, zakładach doświadczeniowych itp. Ponad 5,5 proc. naukowców i innych pracowników instytucji zatrudniających czterech największych potencjał badań naukowych i technicznych: Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego — 19 proc. ogółu pracowników, PAN — 13,5 proc., Ministerstwo Zdrowia i Opieki Społecznej — 10,6 proc., i Ministerstwo Przemysłu Chemicznego — 8,4 proc.

Przytoczone liczby są dowodem nierównomierności rozwoju badań naukowych i naukowo-technicznych w poszczególnych regionach naszego kraju. Istnieje województwa o sporym potencjale przemysłowym i rolnym, jak wrocławskie, białostockie, koszalińskie, gdzie nie ma w placówkach naukowych i naukowo-technicznych profesora czy docenta. Dane opracowane przez GUS będą z pewnością pomocne w planowaniu rozmieszczenia nauki w Polsce. (BNT-PAP)

Deszcz z drutu

Prasę obiegła wiadomość, że w USA w stanie Nowy Jork podjęto próbę wywołania opadu atmosferycznego za pomocą cienkiego drutu o długości 1800 m, przez który przepuszczono silny prąd. Próba była udana. Okazuje się jednak, że pierwsze badania w dziedzinie regulowania stanu elektrycznego atmosfery i wywołania opadów atmosferycznych są dziełem Polaka — inż. Hieronima Łukomskiego z Warszawy, który już przed 20 laty pomysłem tym usiłował bezskutecznie zainteresować szerokie grono naukowców.

Badania nad tym zagadnieniem podjął on w 1959 r. na stacji doświadczalnej Zakładu Geofizyki PAN w Józefowie. Stacja została następnie przejęta przez PIM. Przeprowadzone tu wstępne próby sztucznego wytworzenia elektrycznych ładunków przestrzennych w atmosferze i oddziaływanie na nią ładunków na mgły i chmury nie dały jednak spodziewanego rezultatu. Zainstalowana bowiem w Józefowie aparatura o mocy 5 KW wytworzała mniejsze ładunki przestrzenne 100 razy mniejsze niż trzeba. Wyraźnie zmiany w mgłach lub chmurach mogłyby wywołać tylko wysyłane w przestrzeń ładunki o dużym natężeniu. Do tego potrzebne jest jednak wysokie napięcie.

Teoretyczne rozważania inż. Łukomskiego — co potwierdzają wyniki naukowe polscy — warte są bliźszego zbadania, a także podjęcia badań naukowych w tym zakresie. Może więc znajdzie się w Polsce „mecenasa” wytworzącego deszcz z drutu? (BNT-PAP)

Jedwabna wełna

Uczony japoński prof. Shiro-toto osiągnął statystyczny sukces w wieloletnich usiłowaniach nadania przedziwnego charakteru wełny. Tkaniny wykonane z jedwabnej wełny są

gładkie, a równocześnie puszyste i elastyczne jak guma. Nadawanie przedziwnego charakteru dla wełny następuje po uprzednim wyprężeniu jedwabiu w kąpieli olejowej w temperaturze 150 st. C. Metoda produkcji wełny jedwabnej — opatentowana dopiero w skali laboratoryjnej — będzie miała kolosalne znaczenie dla przemysłu jedwabniczego, z którym dość skutecznie konkuruje przemysł włókien sztucznych. (Przegląd Techniczny nr 22/86).

Polskie krosno automatyczne

W Katedrze Tkactwa Politechniki Łódzkiej zbudowano pod kierunkiem dr. Janusza Szoslandy pierwsze polskie krosno pneumatyczno-mechaniczne. Jest ono wyposażone w dwie dysze: tłoczącą i ssącą. Wątek przenoszony dotychczas przez czółenko, czerpie się z dyszy, nieruchomych zwłoków. Strumień sprężonego powietrza podaje nitkę przenośnikowi, który wprowadza ją między nitki osnowy. Daje to korzyści w postaci wzrostu wydajności krosna, zmniejszenia zużycia części, a także pozwala wyeliminować cykl produkcyjnygo pracochłonne cewienie wątków. System pneumatyczno-mechaniczny opracowany w Politechnice Łódzkiej może być zastosowany w większych krosnach pracujących obecnie w naszym włókiennictwie, po stosunkowo niewielkich i niezbyt kosztownych przeróbkach. W Katedrze dr. Szoslanda trwają tymczasem dalsze prace nad budową trzech nowych, udoskonalonych wersji krosna dyszowego. Nad podobnym zagadnieniem pracują również specjaliści z Centralnego Biura Technicznego Przemysłu Maszyn Włókienniczych. Problem konstrukcji krosien bezczółkowych został uznany za priorytetowy przez Komitet Nauki i Techniki. (BNT-PAP)

na WOKANDZIE

Inżynier Marian Cz., kierownik działu produkcji taśmy magnetycznej Filmowego Ośrodka Doświadczalnego i Usługowego nie zapobiegł kradzieżom w swoim dziale. Wprawdzie sam nie był współuczestnikiem korzyści z przestępstwa, jednak za brak nadzoru, pociągnięty do odpowiedzialności karnej zasiadł na ławie oskarżonych, a w konsekwencji pozbawiony został wolności.

Inżynier Marian Cz. z tolerancją graniczącą z niedbalstwem odnosił się do zabierania folii do produkcji taśmy magnetycznej przez kilku niesolidnych — jak się okazało — pracowników działu. Nie przeprowadzał prawidłowej konfrontacji dokumentów, nie podpisywał we właściwej chwili zapotrzebowania na folię, nie sprawdzał konieczności bieżących zamówień folii z miesięcznym limitem. Tolerował nawet pobieranie tego surowca z magazynu awansem i godził się niejednokrotnie na wystawianie zapotrzebowania już po pobraniu folii z magazynu. Warunki sprzyjające kradzieżom były tym bardziej korzystne, że kierownik nie kontrolował nawet na bieżąco zużycia folii.

Jego latwość i brak odpowiedniego nadzoru rozczulił kombinatorów do zauważania zużycia surowca w produkcji, a zarazem do ponadprogramowego podnoszenia ilości „wyprodukowanych” braków. Mimo występujących powaznych ubytków surowca, inż. Marian Cz. nie przeprowadził rozliczeń. Głównym „macherem” okazał się Jan S., pracownik Wytwórni Filmowej „Czołówka”. Namówił on do kra-

Lekkomyślność i kradzieże

dzienią pracowników działu produkcji taśmy magnetycznej i magazynu FODiU. W ciągu niespełna sześciu miesięcy 1985 roku wspólnie ukradli oni 43 rolki folii, lub taśmy magnetycznej, wartości wielu tysięcy złotych.

Serię kradzieży ukryto z pomocą zaniżania zapisów w tzw. „dzienniku obrotów”. Magazynierzy zaś przecenili — metodą zauważania o rozchody skradzionej, a rzekomo wydanej do produkcji ilości folii, pokrywali powstałe niedobory magazynowe.

Kradnący doskonale orientowali się, że folia jest artykułem reglamentowanym, sprzedawanym z zagranicy za drogie dewizy, wyłącznie na potrzeby Filmowego Ośrodka Doświadczalnego i Usługowego i że z tych względów cena tego surowca kształtuje się bardzo wysoko.

W tym samym okresie popyt na folię na rynku wewnętrzny był duży, szczególnie ze strony prywatnych producentów początków dziesięciolecia. Ci, nie bacząc na fakt, że pochodzili ona z kradzieży, jak najchętniej ją nabywali, tym więcej, że cena wolnorynkowa za tego rodzaju folię z paczek zagranicznych wahała się od 500 do 700 złotych za kilogram, a złodzieje z FODiU pozbawiali się jej dużo taniej. Intratnemu procederowi dodatkowo sprzyjały trudności w legalnym nabywaniu tego surowca. Pokusa zatem była silna zarówno dla złodziei, jak i dla nieuczciwych producentów.

Wraz ze wzrostem popytu na folię uderzał fakt nagłych jednorazowych zapotrzebowań w magazynie FODiU, naturalnie daleko wyższych, niż wskazywało na to normalne zużycie surowca.

Niestety, nawet tego rodzaju sygnały nadużyć nie dotarły do świadomości inż. Mariana Cz. Szczęście, że proceder trwał stosunkowo krótko.

Po ujawnieniu przestępstwa inż. Marian Cz. z rozczarowaniem, a nawet poniekąd z determinacją przyjął fakt, że zarówno w magazynie, jak i w samym dziale produkcji taśmy magnetycznej istnieją poważne braki surowca.

Potępienie w formie uzasadnionego aktu oskarżenia, a następnie surowego wyroku skazującego winnych od 2 do 8 lat więzienia, wysokich grzywn, przepadku majątku własnego w całości i utraty praw publicznych oraz obywatelskich praw honorowych, dokądnego zarówno inż. Mariana Cz., złodziei z jego działu, nieuczciwych prywatnych producentów, jak i paserów.

*

Powracając zdarzenie; właśnie inż. Marian Cz. z racji zwierzchnictwa powołany do zapobiegania przestępstwom na swoim odcinku pracy, zaniedbał zupełnie nadzór w tej dziedzinie. Nie ulega też wątpliwości, że swoim postępowaniem stworzył klimat korzystny dla działalności przestępczej.

Zastanawiając się brakiem spostrzegawczości czy odpowiednich kwalifikacji do pełnienia obowiązków ochrony mienia społecznego, nie umniejsza winy ani na jotę. Kierownik, który pozwala na niszczenie i rozkradanie majątku ze szkoda jednostki gospodarki społecznej czy efektów pracy przez podległą personel, nie spełnia należycie swych obowiązków. Fakt ten nie wymaga komentarza. Musiał więc inż. Marian Cz. jako szczególnie odpowiedzialny za zarządzanie mieniem społecznym, ponieść zasłużone konsekwencje karne.

N.A.

REDAKCJA ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chęłkowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. naczel.), Mirosław Dynner, Henryk Flakierski, Romuald Gadomski (zast. red. naczel.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabań, Jerzy Kieć, Tadeusz Kowalik, Marian Krawiec, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańskowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikolajczyk, Marek Misiak, Zofia Marecka, Marian Ostrowski, Józef Paszkiewicz, Grzegorz Piskorski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szware, Wiesław Szynkler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyżyszan, Janusz G. Zieliński.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 28-06-28, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-53-42 i 28-34-54, sekretariat redakcji 28-06-28.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa” Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 21-48-57 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-8-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartał 28 zł, półrocznie 52 zł, rocznie 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Zagranicznych „Ruch” Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-8-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wskazywom Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-70041 VII O/M Warszawa.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa” W-wa, Marszałkowska 3/8.

Zam. 1205. M-78