

W POŁOWIE września ubiegłego roku rozpoczęliśmy cykl publikacji pod hasłem — PRZEDSIĘBIORSTWO — SZUKA ZARZĄDZANIA. I choć minęło już przeszło pięć miesięcy, w czasie których opublikowaliśmy trzydziestą publikację z tego cyklu — jeszcze go nie zakończyliśmy. Bowiem starając się naświetlić różne aspekty sztuki zarządzania przedsiębiorstwem musieliśmy zająć się całym wachlarzem frapujących dziś dla działaczy gospodarczych tematów.

I tak np. wiele uwagi poświęciliśmy sprawom zatrudnienia i wydajności pracy: źródłom tendencji do nadmiernego wzrostu zatrudnienia i proporcjom między zatrudnieniem a wydajnością pracy, jej miernikami, bodźcami do optymalizacji zatrudnienia i wzrostu wydajności itd. Podobnie szeroko zajmowaliśmy się zagadnieniami rytmiczności produkcji: przyczynami, przejawami i skutkami arytmii, możliwościami poprawy istniejącego stanu rzeczy, np. poprzez ulepszenie planowania wewnątrzzakładowego itd.

Problemy to nader istotne i gdy nasz cykl będzie dobiegał końca — spróbujemy dokonać jakiegoś reasumie tych kwestii. A na razie chcielibyśmy już teraz zwrócić uwagę na jedną tylko sprawę, dość istotną w naszym cyklu — sprawę organizatorskich usprawnień, które od razu pozwalają polepszyć efektywność pracy różnych przedsiębiorstw. Wszystkie bowiem tematy omawialiśmy wyłącznie na konkretnych przykładach najrozmaitszych przedsiębiorstw i na ogół staraliśmy się koncentrować na tych sprawach, których rozwiązanie zależy od samych przedsiębiorstw, od inicjatyw ich załóg, a zwłaszcza kierownictwa. Wychodziliśmy bowiem z założenia, że jest to sprawa szczególnie dziś ważna dla całej naszej gospodarki, a w świetle uchwał VII Plenum KC PZPR — założenie to okazało się jak najbardziej słuszne.

Podnoszenie poziomu organizacyjnego w poważnym stopniu zależy od warunków zawartych w systemie zarządzania, planowania i bodźców. Ale ulepszenie tego systemu to proces ciągły, a oprócz niedomagań organizacyjnych typu „systemowego” nader jeszcze często mamy do czynienia ze zwykłym bałaganem organizacyjnym, stanowiącym rezultat po prostu złej pracy kierownictwa przedsiębiorstwa, rezultat nieprzepracowania elementarnych zasad organizacji pracy. Bardzo wymownym przykładem takiego nieporządku dostarcza np. nasze budownictwo, co również znalazło wyraz w niektórych publikacjach naszego cyklu.

Nasz cykl potwierdził więc występującą na VII Plenum KC PZPR tezę, że niezależnie od potrzeby zmian systemowych można wyzwać poważnie nieraz rezerwy w tych przedsiębiorstwach, które dzięki inicjatywie swych kierownictw dokonują różnych usprawnień organizacyjnych. A gdzie szukać tych rezerw, jakiego rodzaju mają to być usprawnienia?

Otóż często chodzi tu o bardzo proste pojęcia organizacyjne, o stosowanie elementarnych wymogów zdrowego rozsądku. W naszym cyklu można znaleźć wiele takich przykładów.

Np. pokazaliśmy, jak to we Wrocławskiej Fabryce Urządzeń Mechanicznych poprawiono rytmiczność produkcji w drodze bardzo prostego zabiegu: po prostu zaczęto

codziennie kontrolować zaopatrzenie montażu w detale na najbliższe dni i z odpowiednim wyprzedzeniem w czasie troszczyć się o uzupełnienie ewentualnych luk; rygorystyczne i systematyczne przestrzeganie tego elementarnego wymogu organizacyjnego od razu przyniosło dużą poprawę.

Bardzo prosty był też pomysł, według którego Mielecka Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego radykalnie zmieniła organizację pracy robotników: dawniej każdy sam

PROSTE REZERWY

wykonywał powierzone mu zadanie od początku do końca, tracąc przy tym ok. półtorej godziny dziennie na „spacery” po narzędziach, dokumentacji itp. i na oczekiwanie na nie, natomiast po stworzeniu brzozy pracy zespołowej w każdej z nich tylko jeden „pomocznik”, niewykwalifikowany pracownik był „od chodzenia i czekania”, zaś fachowcy cały czas poświęcali pracy produkcyjnej; zastosowanie elementarnej zasady podziału pracy dało znaczny wzrost wydajności.

A np. w Zakładach Cegliskiego słynną już reformę transportu wewnątrzzakładowego również zaczęto od sprawy bardzo prostej: od koncentracji wszystkich środków tego transportu i decyzji jego wykorzystywania w jednym ręku, dzięki czemu nie było już „jeżdżenia wszystkich we wszystkich kierunkach” z połową „pustych przebiegów” i ciągłym nawalaniem różnych ogniw, ale uproszczone harmonijny ruch według rozkładów jazdy w zamkniętym obwodzie, co niezależnie od późniejszej mechanizacji tego transportu pozwoliło na duży wzrost wydajności pracy.

Podobnych przykładów wydawałoby się być bardzo prostych, a jednak poprzednio niedostrzeganych możliwości usprawnień — było w naszym cyklu więcej. I wyrażnie dowiodło one, jak często jeszcze zaniedbuje się u nas najprostsze wytyczne dobrej organizacji pracy, jak wielkie jeszcze mamy tu rezerwy.

Wiele tego rodzaju rezerw można też uruchomić poprzez stworzenie odpowiednich bodźców w drodze lepszego gospodarowania posiadanymi funduszami. Oto dalsze przykłady z naszego cyklu:

W Kieleckich Zakładach Precyzyjnych „Iskra” zmieniono wymagania w stosunku do służb remontowych zwiększając wynagrodzenia za pracę przy poszczególnych remontach, ale też domagając się rocznej gwarancji za wyremontowane urządzenia (i bezpłatnego już usuwania usterek w okresie gwarancyjnym); w rezultacie remonty teoretycznie trwały nieco dłużej, ale zlikwidowano zmore wiecznego usuwania „usterek” poromontowanych i rzeczywisty czas remontów został wydawnie skrócony, co ma duży wpływ na wyniki pracy.

A znowu w hucie Baildon część funduszy premialnych przeznaczono

no do dyspozycji mistrzów, którzy sami wyznaczają wielkość nagród za różne zadania związane z polepszeniem jakości, obniżką kosztów, przyspieszeniem produkcji, za wykonanie robót pomocniczych w godzinach pracy (a nie w nadgodzinach) itp.; nie tylko podniosło to autorytet mistrzów, ale też wydawnie poprawiło organizację pracy, a zwłaszcza wykorzystanie czasu pracy i jej jakość.

W naszym cyklu można też znaleźć przykłady usprawnień dokonanych w skali obejmującej więcej niż jedno przedsiębiorstwo. Np. zorganizowanie w Bielsku-Białej międzyzakładowego Ośrodka Montażu i Wypożyczalni Uniwersalnych Przyrządów Składanych znacznie poprawiło zaopatrzenie w narzędzia wielu zakładów i przyspieszyło wiele procesów produkcyjnych, gdyż korzystanie z usług wyspecjalizowanej wypożyczalni wypadło wielokrotnie taniej i jest wielokrotnie szybsze, niż produkcja takich narzędzi we własnych przedsiębiorstwach. A więc i tu chodzi o sprawę bardzo prostą i choć rezerwy tego rodzaju wyzwała się dopiero w drodze koordynacji działań różnych jednostek organizacyjnych — jest to rezerwa dostępna dla każdego przedsiębiorstwa.

Oczywiście, nie zawsze akurat takie właśnie możliwości jakie podaliśmy tu przykładowo, istnieją w każdym innym przedsiębiorstwie. Ale nawet tych kilka przypomnień tu przykładowo pokazuje, jak szeroki jest wachlarz tego rodzaju rezerw organizacyjnych. Podciąganie poziomu organizacyjnego na wyższy poziom jest prostsze i łatwiejsze niż przedsięwzięcie w danym zakresie pracujących zawsze jest możliwe. Możliwe i — konieczne. Bo musimy w końcu zrozumieć, że na dłuższą metę reformy całego systemu mogą owocować tylko na gruncie elementarnego porządku organizacyjnego.

Wiele może dać tu obecna działalność zakładowych komisji, którym ostatnio poświęciliśmy w naszym cyklu sporo uwagi. Jeśli jednak problemy te mają stać się przedmiotem jak największego zainteresowania i ambicji aktywów poszczególnych przedsiębiorstw — trzeba spełnić jeszcze jeden bardzo istotny warunek. Otóż bodźcem działania musi tu być bardzo szeroka wymiana doświadczeń, dostarczająca wzorów konkretnych usprawnień. Nasz cykl może stanowić tylko niewielki przyczynek do takiego upowszechnienia doświadczeń, chodzi tu o działalność o znacznie szerszym zasięgu.

Upowszechnianiem najważniejszych doświadczeń muszą zająć się resorty i zjednoczenia poprzez organizowanie odpowiednich narad, publikacji itp. Powołanie do życia zakładowych komisji usprawniających stwarza duży popyt na tego rodzaju wzory do naśladowania, lecz niestety jak dotychczas — wiele resortów i zjednoczeń nie przywiązuje do tej sprawy należytej uwagi. A przecież, choć usprawnienie organizacji jest przede wszystkim sprawą samych przedsiębiorstw — bez tego rodzaju odgórnej pomocy i troski nie może się tu obyć.

Resorty i zjednoczenia, a zwłaszcza ich służby ekonomiczne, muszą ich najpełniej włączyć się do ruchu, który zaczyna już obejmować coraz więcej przedsiębiorstw. Jest to istotny warunek powodzenia sprawy mającej dziś podstawowe przebiegi znaczenia dla polepszenia efektów naszej działalności gospodarczej.

(WSG)

- 1) Sylwester Hetkowski — „W budownictwie — dzień jak co dzień” ZG nr 42/66; Andrzej Warecki — „Remont kapitalny” ZG nr 4/67.
- 2) Krzysztof Krauss — „Jaki pan...”, ZG nr 48/66.
- 3) Henryk Weber — „Efekty już są”, ZG nr 1/67.
- 4) Henryk Weber — „W transporcie jak w lustrze” ZG nr 44/66.
- 5) Krzysztof Krauss — „Rezerwy na zapieczęcie” ZG nr 40/66.
- 6) Tadeusz Lubieński — „Panie wytykaj — mistrz funduje” ZG nr 32/66.
- 7) Andrzej Warecki — „Usprawnienie dla każdego” ZG nr 7/67.

W NUMERZE:

Jan Niegowski — **HANDEL ZAGRANICZNY 1966 — NIEŁATWY START** — str. 1

W dzisiejsze handlu zagranicznego start do nowej 5-letniej okazy się niełatwy. Po kilku bowiem latach „starych” lat naszych stosunków handlowych z zagranicą nastąpił rok „chudysz”. Dlatego też potrzebna jest szersza analiza przyczyn zarysowujących się trudności, a przede wszystkim spadek dynamiki obrotów oraz warunków wysokiej aktywności w zakresie eksportu maszyn i urządzeń.

Zygmunt Królak — **CZY ROK 1967 ZAKOŃCZY HEGEMONIĘ DOLARA? (II)** — str. 1

W poprzednim numerze publikowaliśmy pierwszą część rozważań na temat roli i miejsca dolara w aktualnym systemie walutowym w świecie zachodnim. Obecnie autor

przedstawia szeroko dyskutowane projekty reform kapitalistycznego systemu walutowego.

Zygmunt Zonik — **O KLUBO-KAWIARNIACH „RUCH”-u** — str. 3

„Musimy sobie wszyscy zdawać sprawę z tego, że jeżeli ten ruch klubowy w naszym kraju się uda, będzie to sukces na skalę światową” — powiedział prof. J. Chalasiński. Od strony działalności kulturalnej sukces może nie w takim wymiarze zostać odnotowany. Jak przedstawia się jednak sytuacja ekonomiczna tej kosztownej (ponad miliard zł) imprezy?

Włodzimierz Wólczyk — **POLSKA—JAPONIA — KONFRONTACJE GOSPODARCZE 1967** — str. 7

Egzystencja Kraju Wschodzącego Słońca uzależniona jest od „wielkiego boga”, któremu na imię: handel zagraniczny. Dynamizm rozwoju gospodarczego tego kraju stwarza przesłanki do poszukiwania partnerów tego kraju stwarzających dla handlu zagranicznego. Jak wygląda dotychczasowa sytuacja handlowa pomiędzy Polską a Japonią, jak przedstawia się perspektywy dalszego ich rozwoju?

Rok XXII

Cena 2 zł

Handel zagraniczny 1966

NIEŁATWY START

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
19 LUTEGO 1967 R. Nr 8 (805)

JAN NIEGOWSKI

DOKONUJĄC porównania wskaźników rozwoju handlu zagranicznego w ubiegłym roku z jego dynamiką w końcowych latach poprzedniego 5-lecia oraz zastanawiając się nad liczbami, ilustrującymi wzrost obrotów zagranicznych na tle trendu dochodu narodowego i produkcji przemysłowej, można by dojść do wniosku, że po kilku względnie „łustych” latach naszych stosunków handlowych z zagranicą nastąpił rok „chudysz”. Dynamika globalnych obrotów zarówno po stronie eksportu, jak i importu uległa zdecydowanemu zahamowaniu. Jeśli w latach 1963—65 średnioroczny wskaźnik przyrostu obrotów ogółem (w cenach bieżących) wynosił 8,9 proc., w tym eksportu 10,5 proc., to w roku 1966 globalna wartość naszej wymiany handlowej z zagranicą zmniejszyła się tylko o 4,3 proc., w tym eksportu zaledwie o 2,0 proc. Nastąpiła także zmiana w relacjach między wzrostem dochodu narodowego i produkcji przemysłowej a dynamiką obrotów oraz eksportu: w ciągu ostatnich trzech lat poprzedniego pięcioletnia średni przyrost obrotów i eksportu wyprzedzał rozwój dochodu narodowego i produkcji przemysłowej, natomiast w r. 1966 relacje te uległy odwróceniu. Handel zagraniczny ustąpił pod względem dynamiki dochodów narodowych i produkcji materialnej.

Komentując te zjawiska, trzeba przede wszystkim zwrócić uwagę, że zostały one przewidziane w samej konstrukcji planu gospodarczego. Nie tłumaczy to, oczywiście, przyczyn, ale pozwala na stwierdzenie, że wspomniany układ wskaźników nie powinien być zaskakującym, bo wiązał się już z określonymi założeniami planu. Zasadniczą przyczyną zwolnienia tempa obrotów handlu zagranicznego w r. 1966 była sytuacja w wymianie z krajami socjalistycznymi, wymiana ta wzrosła bowiem jedynie o 1,6 proc., podczas gdy w ciągu poprzednich trzech lat jej średnioroczna dynamika wyrażała się wskaźnikiem 9,1 proc. Zahamowanie dynamiki obrotów z krajami socjalistycznymi dotyczyło również eksportu, jak i importu, przy czym w dziedzinie eksportu istotną rolę odegrało tu zmniejszenie poniżej poziomu osiągniętego w r. 1965 wywozu surowców, paliw, materiałów oraz artykułów rolnospożywczych,

a także znacznie mniejszy niż w poprzednich latach przyrost eksportu maszyn i urządzeń, które — stanowiąc obecnie połowę globalnego wywozu do tych krajów — w istotny sposób rzutują na łączną dynamikę eksportu. Przyczyną zwolnienia tempa obrotów z krajami socjalistycznymi nie można sprowadzać wyłącznie do wielkości woluminu eksportu i importu, wynikającej z kontyngentów zawartych w umowach wieloletnich, i protokołach rocznych oraz do określonych tendencji w dziedzinie zmian struktury towarowej wymiany, realizowanych na tle ogólnej polityki gospodarczej kraju. Niepoślednią rolę odegrała tu również zmiana cen w obrotach między krajami członkowskimi RWPG. Wzajemne porozumienie tych krajów w sprawie nowej bazy cen, bardziej zbliżonej do układu cen światowych, wprowadzane w życie w znacznej części w r. 1966, przyniosły w sumie obniżkę cen i tym samym wpłynęły na zmniejszenie wartościowych wskaźników wzrostu wymiany we wszystkich grupach towarowych, w tym również w grupie maszyn i urządzeń. W tej chwili nie dysponujemy jeszcze danymi ilustrującymi wzrost obrotów w r. 1966 w cenach stałych, nie ulega jednak wątpliwości, że dają one nieco inny obraz niż wskaźniki wartościowe, potwierdzając, że pod względem woluminu dynamika obrotów z krajami socjalistycznymi była w poprzednim roku szybsza.

Jedną z przyczyn zwolnienia tempa wzrostu wymiany handlowej, była, jak już wspomnieliśmy, zmiana struktury towarowej obrotów. Zmiana ta dotyczy nie tylko krajów socjalistycznych ale przede wszystkim kapitalistycznych. Chodzi tu o zasadnicze manewry strukturalne, stanowiące jeden z głównych członów koncepcji planu handlu zagranicznego na lata 1966—1970, opracowanego zgodnie z wytycznymi V Plenum KC PZPR. Zarówno czynniki wewnętrzne (m.in. potrzeba lepszego zaopatrzenia przemysłu w surowce oraz rynku wewnętrznego w wiele podstawowych artykułów, głównie żywiec i mięso), jak i zewnętrzne (sytuacja koniunkturalna na rynkach niektórych towarów, narastające trudności zbytu i pogarszająca się opłacalność eksportu pewnych artykułów wobec dyskryminacyjnej polityki, zwłaszcza EWG) podyktowały konieczność położenia jeszcze większego niż dotąd nacisku na przebudowę struktury w kierunku zwiększenia udziału maszyn i urządzeń oraz towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego, kosztem ograniczenia udziału paliw, surowców i materiałów oraz artykułów rolnospożywczych. Tendencja ta nie jest w naszym handlu zagranicznym nowa. Jeśli jednak dotychczas była realizowana głównie w oparciu o zróżnicowany przyrost eksportu wszystkich grup

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Aktualności

OBROTY I ZATRUDNIENIE W HANDLU

Wzrostowi obrotów w handlu i gastronomii w 1966 r., szacowanemu w cenach porównywalnych na 6,3 proc., towarzyszył wzrost zatrudnienia w granicach 2 proc. Nastąpił więc dalszy wzrost obrotów w przeliczeniu na 1 pracownika handlu.

Nie jest to zjawisko jednoznacznie pozytywne. Istnieje bowiem obawa, że systematyczny, dość szybki wzrost obrotów w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w handlu hamuje postępy w kulturze obsługi ludności i sprawności pracy sieci handlowej. Po prostu więcej czasu trzeba poświęcać na zakupy, bo trudniej „dopaść się” do lady sklepowej.

Do podobnych wniosków skłania również niski wzrost liczby społecznie użytecznych sklepów handlowych. W 1966 r. wzrosła ona tylko o ok. 500, tj. o niecały 1 proc. Sklep sklepowi wprawdzie nie jest równy i bardziej mierzalny byłby przyrost powierzchni handlowej sklepów, ale podana tendencja utrzymuje się od dłuższego czasu. Nie można przy tym zaniedbać, że w 1966 r. oddawane były do eksploatacji wyłącznie „Super-Samy”. Nie brak było wśród tych 500 sklepów i małych pawilonów handlowych na wsi i małych sklepików w mieście. Oznacza to, że również rozwój sieci handlowej, po prostu nadążał za wzrostem obrotów. (grg)

DOCHODY NA WSI I W MIEŚCIE

W pracach nad planem pięcioletnim widać wyraźnie, że przyspieszenie równomiernie ukształtowanie wzrostu dochodów realnych ludności miejskiej i wiejskiej w warunkach rosnących nakładów na produkcję rolną. Wstępne szacunki kształtowały się w następujący sposób: że w 1966 r. problem ten został pomyślnie rozwiązany dzięki dobrym wynikom produkcji rolniczej. Wzrost przeciętnej płacy realnej w 1966 r. został przez GUS szacowany na ok. 3 proc., a wzrost dochodów realnych ludności chłopskiej, przeznaczonych na spożycie i inwestycje nieprodukcyjne oszacowano na

5 proc. Dochody wsi przeznaczane natomiast na inwestycje produkcyjne wzrosły o 6 proc. Dane te nie są w pełni porównywalne. Realny wzrost dochodów wsi jest bowiem podobny lub wyższy również w przeliczeniu na zatrudnionego w rolnictwie. Natomiast realne dochody ludności pozarolniczej liczone w globalnej ich kwocie, a nie w przeliczeniu na jednego zatrudnionego są znacznie wyższe niż wspomniany 3-procentowy wzrost przeciętnej płacy realnej i wynosią prawdopodobnie ok. 6—7 proc.

W każdym jednak razie, jeżeli chodzi o dochody wsi w 1966 r., to problemem jest nie ich poziom, ale fakt, że tempo wzrostu dochodów przeznaczonych na inwestycje produkcyjne było stosunkowo niewiele wyższe niż tempo wzrostu dochodów przeznaczonych na spożycie (w granicach 1 punkta). Szybsze tempo wzrostu inwestycji produkcyjnych było niewątpliwie trudne do osiągnięcia ze względu na brak materiałów budowlanych. Istniały jednak pewne możliwości wzrostu zakupów maszyn rolniczych, które nie zostały przez rolników w pełni wykorzystane. (grg)

NA CO WYDALIŚMY 36 MLD ZŁ

Według wstępnych szacunków nominalne dochody pieniężne ludności były w ub. r. o ok. 35,7 mld zł (ponad 9 proc.) wyższe niż w 1965 r. Złożyły się na to głównie wzrost wynagrodzeń za pracę (o 19 mld zł) i wzrost wypłat z tytułu skupu produktów rolnych (o ok. 1 mld zł, tj. również o 9 proc.). Wzrost wypłat z tytułu kredytów (o ok. 3 mld zł, tj. o ok. 11 proc.). Z osiągniętego przyrostu dochodów ludność przeznaczyla na zwiększenie zakupów towarów tylko ok. 18 mld zł, tj. niecałe 30 proc. dochodów. Wydatki na zakup usług wzrosły o 5,4 mld zł. Podatki i opłaty oraz składki na rzecz organizacji społecznych wzrosły o ok. 3 mld zł, a spłaty kredytów wzrosły o ok. 3 mld zł. W konsekwencji dało to znaczny przyrost zasobów pieniężnych (w postaci wkładów oszczędnościowych i gotówki u ludności). Przyrost ten był w 1966 r. o ok. 5,3 mld zł, tj. o ok. 45 proc. wyższy niż w 1965 r. Następna, najbardziej dynamiczna, pożyteczna wydatków był „zakup” usług (wzrost o ok. 19 proc.) oraz spłaty kredytów (wzrost o 14 proc.). Wydatki na zakup towarów wzrosły tylko o 6,4 proc.

Ogólnie można więc powiedzieć, że niecałkowicie w ub. r. do czynienia było z tendencją do oszczędzania.

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

Czy rok 1967 zakończy hegemonię dolara? (II)

ZYGMUNT KRÓLAK

WJESZCZE trudniejszej od dolara sytuacji znajduje się druga rezerwa waluta świata kapitalistycznego — funt sterling. W. Brytania, która w gospodarce wewnętrznej napotyka coraz większe trudności, znajduje się pod dużym presją gospodarki zewnętrznej. Posiadane przez ten kraj rezerwy złota w wysokości miliarda funtów sterlingowych pokrywają tylko około 1/6 wielkości brytyjskich zobowiązań krótkoterminowych. W niezwykle trudnej sytuacji może znaleźć się W. Brytania jesienią br. Z olbrzymiej pożyczki, zaciągniętej w listopadzie 1964 roku dla ratowania funta w Międzynarodowym Funduszu Walutowym, pozostaje do spłaty około 900 mln dolarów (1£=ok. 2,8 dolara). Nie może ona pozwolić sobie na spłatę własnym złotem, nie może liczyć na zakup złota za dolary od USA (bo to z kolei pogłębiłoby trudności tego kraju), nie może również spodziewać się uzyskania dalszej pomocy ze strony głównych

państw europejskich, a możliwości kredytowe w MFV są wyczerpane. Właściwie pozostaje liczyć tylko na dalszą tolerancję ze strony innych głównych krajów kapitalistycznych, czyli na ciche zawieszenie terminu spłaty. Niewątpliwie krucha to podstawa, gdyż kraje niechętnie dalszemu kredytowaniu W. Brytanii mogą zażądać spełnienia przez nią wielu zupełnie „nieprzychylnych” warunków, które, uderzając w funt, musiałaby odbić się również i na dolarze USA. Na te niezachęcające perspektywy nakładają się jeszcze cienie brytyjskiego deficytu bilansu płatniczego w roku 1966, który według wstępnych danych wyniósł około 400 mln dolarów. I to przy polityce ograniczeń rozwoju gospodarki wewnętrznej oraz przy utrzymywaniu aż do grudnia ub. roku dodatkowego cła importowego. Utrzymanie pożyczki funta jest również poważnym problemem dla USA. Pozostawienie funta bez pomocy ze strony USA oznaczałoby podkopanie pozycji dolara. W roku 1967 problem losu

walut anglosaskich nabiera podstawowego znaczenia w rozgrywkach między krajami kapitalistycznymi.

W praktyce rozgrywki te chyba sprowadzać się będą do wysiłków utrzymania hegemonii dolara z jednej strony, a z drugiej strony — do zdyskontowania przez kontynentalne zachodnioeuropejskie kraje (a zwłaszcza Francję) osiągniętych gospodarczych i poprawy sytuacji finansowej zaakcentowanej wysokimi stanami rezerw walutowych.

Na przestrzeni ostatnich 5 lat o pracowno wiele różnorodnych projektów reformy obecnego, kapitalistycznego systemu walutowego, których główne kierunki można by sprowadzić do 3 zasadniczych grup:

3. Podwyższenie ceny złota i powrót do waluty złotej, monetarnej w zakresie rozliczeń międzynarodowych.

Jest rzeczą oczywistą, że na rozpatrywanie jakiegokolwiek projektu reformy kapitalistycznego systemu walutowego będzie ciążył przede wszystkim aspekt polityki zagranicznej. Pierwsze rozwiązanie popiera głównie USA. Wynika to z tego prostego faktu, że aktualny system walutowy krajów kapitalistycznych, zinstytucjonalizowany poprzez utworzenie w roku 1944 w Bretton Woods międzynarodowego systemu walutowego, zapewnia w sposób najpełniejszy supremację dolara i zmusza inne kraje do podtrzymywania tej waluty.

Faktycznie jednak interesy gospodarcze poszczególnych krajów skłaniają główne państwa kapitalistyczne (poza W. Brytanię) do prowadzenia w coraz większym stopniu własnej polityki zwiększania zapasów złota (kosztom zmniejszenia rezerw

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

● Główny Urząd Statystyczny opublikował wstępne dane o wykonaniu Narodowego Planu Gospodarczego i o rozwoju gospodarki narodowej w 1966 roku. (Pełny tekst komunikatu zamieszcza prasa codzienna). Plan produkcji globalnej wykonano w 101,5 proc. Produkcja przemysłu wzrosła o 7,4 proc., w tym o 7,5 proc. — środków wytwarzania oraz 6,8 proc. — przedmiotów spożycia. Najszybsze tempo notowano, podobnie zresztą jak w poprzednich latach — w przemyśle maszynowym, elektrotechnicznym, środkach transportu i metalowym oraz w przemyśle chemicznym. W przemyśle ciężkim uruchomiono 660 nowych wyrobów, a w przemyśle chemicznym 330 wyrobów i asortymentów m. in. polietylen wysoko ciśnieniowy, nowoczesne barwniki i laki, syntetyczne środki piorące. Miniony rok był pomyślny dla rolnictwa. Szacuje się, że produkcja globalna była wyższa o 5,5 proc. (roślinna o 5,8 proc., zwierzęca o 5,2 proc.). A oto jak kształtowały się plony (szacunki): 4 boza — 19 q z ha, ziemniaki — 169 q z ha (wzrost o 10 proc.), buraki cukrowe — 312 q z ha (wzrost o ponad 20 proc.). W czerwcu 1966 r. mieliśmy: 10,4 mln sztuk bydła (wzrost o 4,4 proc.), 14,3 mln sztuk trzody chlewnej (wzrost o 3,4 proc.), 3,2 mln sztuk owiec. Wyniki spisu grolniowego wykazują dalszy wzrost pogłowia zwierząt gospodarskich. W minionym roku skupiono 2,8 mln ton zboż, 1370 tys. ton żywywa (w przeliczeniu na mięso), 4632 mln litrów mleka (wzrost o 11 proc.). Dochody realne ludności chłopskiej uzyskane z produkcji rolniczej, a przeznaczone na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne były — według wstępnych obliczeń — o ok. 5 proc. wyższe. Nakłady inwestycyjne wyniosły 132 mld zł i były o 7,6 proc. wyższe. Na remonty budynków mieszkalnych przeznaczono 4,2 mld zł (o 4,2 proc. więcej). Kolejce przewiozły 340 mln ton ładunków i ponad 974 mln pasażerów. Przedsiębiorstwa uspołecznionego transportu samochodowego przewiozły prawie 241 mln ton ładunków, a autobusy PKS prawie 902 mln pasażerów — Rurociągiem „Przyjaźń” przetransportowano blisko 8 mln ton ropy naftowej (o 28 proc. więcej). Pod polską banderą pływały statki o łącznym tonażu 1,437 tys. DWT. W morskich portach handlowych przeładowano prawie 27 mln ton towarów. Sprzedaż detaliczna towarów wzrosła o 6,7 proc. Znacznie wzrosły dostawy mięsne i przetworów mięsnych. Poważnie zwiększyły się dostawy owoców cytrusowych. Nastąpił także dalszy wzrost produkcji i dostaw większości artykułów trwałego użytku oraz wyrobów odzieżowych i północznych, obuwia skózanego i gumowego oraz tkanin bawełnianych i liniowych. Niemniej na rynku notowano braki niektórych asortymentów odzieży i obuwia. Obróty handlu zagranicznego wzrosły o 4,3 proc.: eksport — o 2 proc., a import o 6,6 proc. Sprzedaliśmy za granicę towary wartości 9,088 mln zł dew., a kupiliśmy za 9,976 mln zł dew. Dochód narodowy wzrósł — według wstępnych szacunków — o ok. 6 proc., chociaż w planie zakładano wzrost tylko 3,7 proc. Część dochodu narodowego przeznaczona na spożycie wzrosła o około 6,5 proc., a w planie zakładano 4,7 proc. Ludność naszego kraju liczyła na koniec ub. roku 31,8 mln osób. W 1966 roku nastąpiło zrównanie liczby ludności miejskiej i wiejskiej. Przysrost naturalny zmniejszył się z 10 promille do 9,4 promille. Liczba zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej wzrosła w dalszym ciągu i osiągnęła ponad 8,582 tys. osób (o 3,5 proc. więcej). Przeciętna płaca wzrosła o ponad 4 proc. i wynosiła 2,080 zł. Przeciętna płaca realna wzrosła o ok. 3 proc. Wydatki budżetu państwa na oświatę, naukę i kulturę wyniosły 29,1 mld zł i były prawie o 13 proc. wyższe. Na ochronę zdrowia, opiekę społeczną i kulturę fizyczną wydatkowano 23,6 mld zł (o 11 proc. więcej), a na ubezpieczenia społeczne — 32,5 mld zł (o ponad 5 proc. więcej).

● Na posiedzeniu Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów powzięto uchwałę ustalającą jednolite zasady gospodarki finansowej państwowych biur projektów. Uchwała nowelizuje dotychczasowe przepisy w tej sprawie, kładąc nacisk na poprawę jakości i terminowości opracowywania dokumentacji. Określa również zasady odpowiedzialności finansowej za niedotrzymanie terminów opracowania dokumentacji, ujawnione wady i związane z tym prace poprawkowe i dodatkowe. W celu zwiększenia w latach 1968—1970 produkcji dla potrzeb rynku krajowego oraz na eksport pasmanterii, koronek i firanek powzięto decyzję budowy kilku nowych zakładów oraz rozbudowy i modernizacji niektórych zakładów już istniejących.

● W Katowicach obradowała X Wojewódzka Konferencja Sprawozdawczo-Wyborcza PZPR. Obrady poświęcone były sprawom jakości, nowoczesności, rezerw i organizacji pracy oraz problemom pracy ideowo-politycznej i wychowawczej. Na konferencji obzerne przemówienie wygłosił I Sekretarz KC PZPR WŁADYSŁAW GOMUŁKA (tekst przemówienia przynosi prasa codzienna). Problemem gospodarczym i ocenie działalności partyjnej poświęcone były również konferencje PZPR w Olsztynie i Koszalinie.

PROCES organizowania służb ekonomicznych, poza swoim głównym przebiegiem, ma ogół zgodny z intencjami władz i potrzebami życia narodem wywołal również, wprawdzie nieznaczne, ale bardzo kontrowersyjne i budzące wiele wątpliwości opinie.

Do takich wypadów zaliczyć wypowiadz zawartą w jednym z numerów Z.G. (1), w której między innymi uważa się za konieczne „podporządkowanie głównemu ekonomicznemu całości ewidencji i sprawozdawczości”. Nowelizację uchwały Rady Ministrów nr 187 oraz, że powinna ulec zasadniczej zmianie funkcja głównego księgowego.

Można by pominąć tę wypowiedź, ale można również ustosunkować się do niej, ponieważ — być może — podziela ją również inni i treść wypowiedzi dowodzi, że potrzebne jest wyjaśnienie niektórych zagadnień z tym spraw. Nim przejdę do istoty tematu, wypadałoby zapoznać się przynajmniej ogólnie ze schematem współdziałania służb ekonomicznych i głównego księgowego, który uważa się za przyjęty w intencjach władz, jak i praktycznym działaniu.

Ujmując lapidarnie można powiedzieć, że przedmiotem działalności służby finansowo-księgowej jest rachunkowość, tj. wierne odwzorowanie procesów gospodarczych, czyli faktów dokonanych, które mogą być wyrażone przy pomocy wartości. Natomiast przedmiotem służby ekonomicznej jest rachunek ekonomiczny, który jest przewidywaniem zdarzeń bliższej i dalszej przyszłości oraz określa spodziewane efekty zamierzonych poczyną. Aby stworzyć podstawę optymalnego wyboru. Takie schematyczne rozgraniczenie w czasie przedmiotów działania nie jest z pewnością kompletne, ale wystarczająco trafne, aby wyznaczyć sfery działania i pozwolić na lepsze zrozumienie różnic w sposobie patrzenia, a także metodach pracy tych dwu specjalności ekonomicznych.

Pomimo różnic służby te mają jednak wiele punktów stychnych i podana jest wzajemna znajomość problematyki oraz współdziałanie. Rachunek ekonomiczny, o ile ma być rzetelny musi tkwić korzeniami w rzeczywistości, a więc korzystać z danych ewidencji. Z kolei rachunkowość dla oceny rzeczywistości potrzebuje planów i założeń rachunku ekonomicznego. Ponadto w prezentacji danych rachunkowość winna się, w miarę możliwości, dostosowywać do potrzeb rachunku ekonomicznego. Bieżące śledzenie procesów gospodarczych, zwane inaczej analizą bieżącą powinno wydaję się należeć do zadań jednej jak i drugiej specjalności i nie trzeba, żeby ta funkcja była monopolizowana, pożądaną jest nawet pewne współzawodnictwo.

Dałem powyżej i pierwszeństwo argumentacji merytorycznej przed formalną, gdyż ta pierwsza była raczej i pozostaje podstawą prawnego uregulowania statusu głównego księgowego i głównego ekonomisty. Ale podkreślić trzeba, że w praktyce właśnie strona formalna ma duże znaczenie, gdyż zasady prawne mają moc wykonawczą, niezależnie od tego czy ich treść jest dobrze rozumiana i aprobowana.

KONTROLA WEWNĘTRZNA

Wracając do wypowiedzi, od której rozpocząłem swoje rozważania należy stwierdzić, że zasadniczą jej słabością jest sprowadzenie zadań rachunkowości i pionu głównego księgowego do ewidencji i sprawozdawczości, pomijając czy lekceważąc inne jej funkcje, przede wszystkim kontrolno-prewencyjne. Wprawdzie w dalszych zdaniach wspomina się o tych zadaniach, ale znów w sposób dezaprobujący.

Istotnie, rola rachunkowości w sprawowaniu kontroli wewnętrznej

jest przez wielu niechętnie widziana, gdyż „... rzekomo utrudnia działaczom gospodarczym rozwijanie skrzydeł do lotu...”, powtarzając zdanie swego czasu już opublikowane. Jest to jednak najważniejsze zadanie rachunkowości, a w obowiązującym głównego księgowego) wymierzone jest na pierwszym miejscu. Jedyne niezłomne twierdzenie, że kontrolę wewnętrzną może wykonywać kierownik księgowości przez parafowanie dokumentów.

Po pierwsze, kontrola wewnętrzna sprawowana przez rachunkowość to cały system czynności kontrolnych rozkładających się na wielu pracowników przedsiębiorstwa i to nie tylko finansowo-księgowych.

Znajduje to wyraz w tzw. regulaminach kontroli wewnętrznej, instrukcjach obiegu dokumentacji itd. Bardzo niepożądane i raczej nawiązujące do przeszłości, a nie do przyszłości, jest jedna osoba, tj. główny księgowy, lub ktoś inny, może sam sprawować skuteczną kontrolę wewnętrzną w przedsiębiorstwie. Ale głównemu księgowemu powierzono specjalistyczne kierownictwo w organizowaniu takiego systemu w powiązaniu z dokumentami, które do niego systematycznie wpływają.

Prawidłowa organizacja przedsiębiorstwa jest sama w sobie podstawowym warunkiem samokontroli i dlatego główni księgowi i inni kierownicy pracownicy rachunkowości zabiegają o nią i są poważnie najważniejszymi inicjatorami i koordynatorami we wprowadzaniu np. normatywnego rachunku kosztów, którego powodzenie jednak nie tylko od nich zależy.

Po drugie, aby kontrola mogła być skuteczna i obiektywna wymaga ona pewnej niezależności i opieki, co można osiągnąć przez wyższe jej usytuowanie w hierarchii służbowej. Umożliwiła to jednocześnie bezpośrednie przekazywanie wyników kontroli kierownikowi. Jest to zasada zalecana nie tylko przez klasyczną literaturę organizacyjną, ale przede wszystkim przez praktyczną praktykę zarządzania. Przykładów jest wiele od działu kontroli technicznej w przedsiębiorstwie poczynając, a na Najwyższej Izbie Kontroli kończąc. Jedną z metod stopniowania kontroli i uczynienia jej nieskuteczną, a przez to i niepotrzebną jest właśnie pozabawienie jej tych atrybutów.

KONTROLA GOSPODARNOSCI

Podnosi się czasem obiekcje, że kontrola sprawowana przez służbę finansowo-rachunkową i głównego księgowego w przedsiębiorstwach a również rewizje zjednoczeń to tylko sprawdzanie dokumentów pod względem legalności i rzetelności i że wobec tego należałoby pomyśleć o stworzeniu kontroli zajmującej się gospodarnością i efektywnością działania. Nie można się z takimi opiniami pogodzić, gdyż w rzeczywistości w przeobrażającej mierze kontrole wewnętrzne, jak i tzw. resortowe zajmują się również gospodarnością. Wprawdzie kontrolo-

wanie gospodarności nie jest obowiązkiem, a uprawnieniem głównych księgowych, z którego oni — jak dowodzą liczne przykłady — korzystają. Np. samo prezentowanie danych o wszystkich rodzajach działalności przedsiębiorstwa i jego wydziałów oraz dobry podział analityczny wykazujący oszczędności i przekroczenia kosztów, a także straty — jest niewątpliwie już jedną z form kontroli gospodarności.

Można natomiast pogodzić się z opinią, że rachunkowo-finansowa kontrola gospodarności jest w wielu przypadkach niewystarczająca. Jak wiadomo rachunkowość w przedsiębiorstwie gromadzi wszystkie ważniejsze dokumenty informujące o przebiegu procesu gospodarczego.

sunku do księgowych, zawód ten zyskuje, zwłaszcza w społeczeństwach wysoko uprzemysłowionych, coraz wyższą rangę.”).

PRZEDSIĘBIORSTWA DUŻE I MAŁE

Przyjmując w ujęciu, że główne zadanie służb ekonomicznych to rachunek ekonomiczny, należałoby zastanowić się, gdzie i w jakim nasileniu podejmowane są decyzje, które takiego rachunku wymagają. Przemysł kluczowy, a szczególnie ciężki z natury rzeczy wymagający bardziej scentralizowanych metod zarządzania, pozostawia małym przedsiębiorstwom niewiele z ważniejszych decyzji do podejmowania we własnym zakresie.

opinia, ażeby dla „wyprofilowania poszczególnych pionów” poświęcać sprawy kontroli wewnętrznej i rachunkowości. Zresztą do sfery zbrożnych życzeń można zaliczyć te „piony”.

W dużych przedsiębiorstwach przemysłowych i ich zjednoczeniach jest dość często kilka pionów dyrekcyjnych. Poza tradycyjnymi jak: techniczny, ekonomiczny, itp. są również piony inwestycyj, produkcyj, kooperacji, eksportu o wyraźnej przewadze zagadnień techniczno-produkcyjnych. Powołane one zostały przez jednostki nadrzędne pod naciskiem potrzeb i trudno jest liczyć, że zostaną w jakiś sposób zlikwidowane i uszczuplone do tych, które proponuje się w cytowanym na wstępie opracowaniu. Gdy chce się poprawić rzeczywistość, to trzeba się z nią liczyć. W tej sytuacji reprezentowanie spraw ekonomicznych w kierownictwie dużych przedsiębiorstwach i zjednoczeń przez dwie osoby a nie jedną nie powinno wyjść na zło, a raczej na dobre tym sprawom, chociażby nawet dla równowagi przewagi reprezentacji techniczno-produkcyjnej.

Albo główny księgowy i główny ekonomista powinni się traktować jako sojuszników, a nie jako konkurentów i rywali. Do takiego współdziałania potrzebne są umiejętności współpracy i nieco taktu, wzajemne zrozumienie i przede wszystkim dobra wola.

Twierdzenie, że po wyprofilowaniu pionów zniknie wielotorowa ewidencja i sprawozdawczość traci nieporozumieniem. Prowadzone bowiem w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach ewidencja i sprawozdawczość nie wynikają z ilości i nazw pionów, lecz z obowiązujących przepisów i instrukcji zewnętrznych oraz z własnych potrzeb. W tych jednostkach różne komórki, szczególnie analizujące, korzystają z informacji znajdujących się u nich, jak i w innych działach i pionach. Na ogół obowiązuje podział pracy i nie dubluje się ewidencji, przynajmniej w jakiego zorganizowanych przedsiębiorstwach. Zresztą kto może obiecać oszczędności etatowe na ewidencji i sprawozdawczości po „wyprofilowaniu pionów”?

Chyba, że autorzy przewidują wprowadzenie dodatkowej ewidencji i sprawozdawczości, ale może niepotrzebnie wchodzi w sferę domysłów. Wydaje się, że ewidencji i sprawozdawczości jest wystarczająco dużo, aby jej nie powiększać. Natomiast można i należałoby dla potrzeb wewnętrznych lepiej „ekspluatować” te dane, które gromadzą się w różnych miejscach i pionach. Również negując koncepcje uproszczenia planowania i ewidencji kosztów, ale potrzebne są w tej sprawie, jak i w innych, konkretne propozycje, które godziłyby ze sobą możliwości wykonania, dopuszczalność niedokładności oraz potrzeby kalkulacji i analizy, a nie ogólnikowe sformułowania, jak np. „prace służby ekonomicznej utrudniają stosowany system rozliczeń kosztów produkcji, który jest przystosowany do potrzeb księgowości, a nie pionu ekonomicznego”).

Konkretnych propozycji na razie brak. Podnosi się za to sprawę porządkowania komórek i pionów, oczywiście dla określenia hierarchii, a pomija się obowiązki i odpowiedzialność, a wszystko to niesie za sobą tylko posmak intencji ambijonalnych.

1) Z. G. nr 4/1967 W. W. i T. J. „Organizacja służb ekonomicznych”.

2) Bronisław Lewiński „Z liczydem w herbie” Trybuna Ludu nr 10/66.

3) Uchwała nr 187 R. M. z dn. 12.5.1959 (MP nr 58, poz. 278).

4) Bronisław Lewiński cyt. artykuł.

5) Tadeusz Bieda „Co dalej?” — Z. G. nr 4/67.

Kontrowersje współdziałania

STEFAN PARADOWSKI

Służba finansowo-księgowa, ma więc wgląd i bieżącą informację o pracy całego przedsiębiorstwa. Ma ona w tej sytuacji najlepsze warunki i jest najbardziej predysponowana do wykonywania funkcji kontroli wewnętrznej nie tylko pod względem legalności i rzetelności, ale i gospodarności.

Ale od kontroli tej, jak zresztą i od każdej innej, nie można zbyt wiele oczekiwać, co najmniej z dwóch powodów: 1) nadmierna koncentracja kontroli i odpowiedzialności za nią jest raczej szkodliwa, gdyż zdejmuje takie obowiązki z kierowników odpowiedzialnych za poszczególne odcinki, a poczucie gospodarności nie należałoby nikogo pozabawiać; 2) kontrola powinna być fachowa, a na ogół nie ma pracowników, którzy znaliby się na wszystkim.

Ten ostatni aspekt należałoby mieć na uwadze szczególnie przy organizowaniu kontroli o charakterze ogólniejszym, a taką jest kontrola wewnętrzną. Trudność tę można pokonywać na wzór, chyba najbardziej zaawansowanej i doświadczonej instytucji, jaką jest Najwyższa Izba Kontroli, przez tworzenie zespołów kontrolnych składających się z różnych specjalistów uzupełniających się nawzajem. Ale czy byłoby celowe i możliwe tworzenie podobnych zespołów na stałe w przedsiębiorstwach? Prawdopodobnie tylko w bardzo dużych. Natomiast w pozostałych należałoby odpowiednio wzmacnić istniejącą już kontrolę wewnętrzną na stałe jak i przez ewentualne dokooptowywanie do niej, w miarę doradnych potrzeb, innych specjalistów i tworzenie w ten sposób kompleksowych zespołów kontrolnych.

Stan naszej rachunkowości nie jest gorszy niż w innych krajach socjalistycznych, a w niektórych przypadkach nawet lepszy, pomimo uboższego wyposażenia w maszyny i narzędzia. Jest to ważne osiągnięcie, w którym niewątpliwą rolę odegrała właśnie uchwała R. M. nr 187 określająca rangę i obowiązki głównego księgowego oraz powołując bieżących księgowych.

Zresztą czy tylko u nas istnieją potrzeby takiego traktowania tej specjalności? Można w tym miejscu przypomnieć taką oto opinię: „Niezależnie od emocjonalnego sto-

sie. Decyzje o zwiększeniu mocy produkcyjnych, nowe uruchomienia, specjalizacja produkcji itp. muszą być skoordynowane z poczynaniami branży i muszą zapadać co najmniej na szczeblu zjednoczenia branżowego.

Przesłównością przygotowywane w tych jednostkach mają charakter długotrwały i brzemienny w skutkach, a wobec tego optymalny ich wybór ma duże znaczenie pod każdym względem. Jeśli tak, to w tych jednostkach jak najszybciej należałoby wprowadzić rachunek ekonomiczny i koncentrować kadry ekonomiczne. To samo dotyczy dużych przedsiębiorstw.

W małych natomiast przedsiębiorstwach, a także może częściowo i średnich, gdzie możliwości wyboru i podejmowania ważniejszych decyzji są mniejsze, głównie ze względu na znany niedobór wyszkolonych kadr ekonomistów, wyodrębnienie służb ekonomicznych jest mniej uzasadnione. Czynności ekonomiczne określone uchwałą R. M. nr 224 występują jednak również tam i nie należałoby ich zaniedbywać. Czynności takie mogą być powierzane głównym księgowym, lub innym predysponowanym do tego pracownikom. W przedsiębiorstwach małych bowiem, przeważa „czynności” rachunkowo-kontrolnych jest niewątpliwa.

Dałem ponownie pierwszeństwo argumentacji rzeczowej, aczkolwiek formalnie wspomniana uchwała R. M. nr 224 przewiduje również, że stanowisko głównego ekonomisty powinno istnieć w dużych przedsiębiorstwach oraz zjednoczeniach. Dlatego też co najmniej dziwne wydaje się wypowiedzi, ażeby zlikwidować stanowisko głównego księgowego i wszystko podporządkować głównemu ekonomście, a więc stanowisku, które nie dla wszystkich przedsiębiorstw przewidziano. Po mieszanu przy tym pojęcia służby jako zespołu opracowującego jednorodne zagadnienia z pionami organizacyjnymi i postawiono jakby znak równości pomiędzy przedsiębiorstwami małymi i dużymi.

Inaczej sytuacja uклада się w dużych przedsiębiorstwach, głównie wielozakładowych i zjednoczeniach przemysłowych, gdzie pracy jest dosyć tak dla pionu głównego księgowego, jak i głównego ekonomisty. I trudno jest zgodzić się z

rakter obiektywny i związane są większym stopniem przetwórstwa i uszlachetniania produkcji. W przemysle lekkim np. do zwiększenia pracochłonności przyczyniła się zmiana surowców na tańsze, ale wymagające większych nakładów pracy w obróbce, w przemyśle chemicznym wzrost pracochłonności wystąpił przy produkcji opion, co związane jest z polepszeniem ich jakości.

Tendencja wzrostu pracochłonności znajduje potwierdzenie w rozpiętości dynamiki produkcji mierzonej wartością produkcji globalnej i nowymi miernikami. Np. w latach 1964—65 przedsiębiorstwa eksperymentujące przemysłu maszynowego osiągnęły wzrost produkcji (globalnej) o 13,6 proc., a w innych miernikach o 21,1 proc. To samo dotyczy innych jednostek stosujących nowe mierniki.

W okresie 1961—65 najwyższe tempo wzrostu notujemy w grupie pracowników inżyniersko-technicznych (o 35,4 proc.) — napływ młodych i wysoko kwalifikowanych roczników oraz w grupie zatrudnionych w produkcji nakładów (o 130,2 proc.) co uwarunkowane jest obfitą podażą siły roboczej przy ograniczonych możliwościach inwestycyjnych. W 1965 r. liczba godzin przepracowanych przez jednego zatrudnionego zmniejszyła się o 33 w porównaniu z 1960 r., co łącznie ze znacznymi stratami czasu pracy jest wynikiem wzrostu zatrudnienia.

Postępując się wzorem na funkcję produkcji Cobb Douglasa autor szacuje jaką część przysrosti produkcji na 1 zatrudnionego wynika ze zwiększenia wartości produkcyjnego majątku trwałego. W całym przemyśle 78 proc. przysrosti produkcji wynika ze zwiększenia się wartości majątku trwałego przypadającego na 1 zatrudnionego, zaś tempo (przeliczenia roczna) wzrostu wydajności pracy z tytułu postępu technicznego i organizacyjnego wynosi 1,1 proc. W latach 1949—59 na Zachodzie Europy osiągnęto od 1,1—2,5 proc. rocznie.

Dowodzą to, że bezinwestycyjne źródła wzrostu produkcji były w naszym przemyśle na ogół słabo wykorzystywane oraz przedstawienie naszego przemysłu na intensywnie metody wytwarzania przebiega z trudem i większość zadań w tej dziedzinie jest jeszcze przed nami.

Z. M.

niebezpieczeństwo zapadnięcia na chorobę zawodową — to w razie stwierdzenia po stronie zakładu pracy uchybień nakazem zawartym w przepisach dotyczących regulowanej dziedziny bhp i ujawnienia u pracownika choroby zaliczonej do chorób zawodowych, której związek przyczynowy z wymienionymi uchybieniami nie został stanowczo wykluczony opinią biegłego lekarza, przysądzić trzeba domniemanie, że upośledzenie zdrowia pracownika spowodowane zostało naruszeniem przez podmiot zatrudniający jego obowiązkiem w zakresie zorganizowania takich warunków pracy, jakich wymaga ustawodawca.

Sąd Wojewódzki, w ramach przysługującego mu uprawnienia swobodnej oceny wiarygodności i mocy dowodów, z racją stwierdził szereg istotnych zaniedbań, jakich dopuścił się zakład pracy w przedmiocie określonych postanowieniami rozporządzenia Ministrów Pracy i Opieki Społecznej oraz Zdrowia z dn. 2.VI.1952 r. w sprawie bezpieczeństwa i higieny pracy w kesoach (Dz. U. Nr 31, poz. 208). Domniemanie, o jakim była mowa, pozwany nie usiłował nawet obalić. Powołując się więc przezeń w postępowaniu rewidującym na rzekomy brak związku przyczynowego pomiędzy stanem zdrowia powoda a naruszeniem przez zakład pracy postanowień dopiero co wmiarkowanego rozporządzenia pozostać musiało bezskuteczne.

Wbrew zdaniu skarżącego nie ma też podstaw do przypisania powodowi przyczynienia się do powstania szkody.

Ważna bardzo przy robotach kesoowych sprawa reżimu wyświecywania, tj. obniżenia nadciśnienia powietrza w służbie, z zachowaniem koniecznego czasu przy powrocie do ciśnienia normalnego po pracy w nadciśnieniu różnych stopni, pozostawać musi w wyłącznej gestii prowadzącego prace przedsiębiorstwa i zatrudnionego przez nie lekarza. Samo dopuszczenie do sytuacji charakteryzujących się tym, że pracownik ma coś do powiedzenia i do zasugerowania w przedmiocie rozluźnienia bądź złagodzenia nakazanych przez prawo w tej mierze rygorów, dowodzi winy zakładu pracy z wyłączeniem możliwości upatrywania w zachowaniu się pracownika przyczynienia się. Podobnie wyłącznie zakład pracy decyduje o czasie i sposobie zatrudnienia dopuszczalnym z uwagi na stale kontrolowany (według przepisu rozporządzenia) z 4 pkt 1 nie rzadziej niż raz na tydzień) stan zdrowia pracownika wykonującego pracę w kesoach. W fakcie przeto kontynuowania przez powoda pracy w kesoach przez okres ponad roczny nie sposób dopatrzeć się przyczynienia się z jego strony do powstania szkody. Idąc w odmiennym kierunku sugestii biegłego inż. G. nie nadaje się podzielenia. (...)”

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

GOSPODARKA PALIWAMI DO SILNIKÓW ORAZ OLEJAMI I SMARAMI

Ukazała się uchwała Nr 373 Rady Ministrów z dnia 2 grudnia 1966 r. w sprawie usprawnienia gospodarki paliwami płynnymi do silników spalinowych, olejami mineralnymi i smarami (Monitor Polski z 1967 r. Nr 3, poz. 12).

Uchwała zawiera m. in. szereg upoważnień dla ministrów i prezydentów wojewódzkich rad (rad narodowych miast wyłączonej z województw), w szczególności do opracowania i wprowadzenia — w terminie do 6 miesięcy — w podległych im jednostkach organizacyjnych — wyczerpujących instrukcji w zakresie organizacji gospodarki paliwowo-smarowniczej, zgodnie z ramowymi wytycznymi wydanymi przez Ministra Przemysłu Chemicznego. Jednak jeśli chodzi o zużycie paliw płynnych, olejów mineralnych i smarów w eksploatacji pojazdów samochodowych to nadal obowiązują normy zużycia wydane przez Ministra Komunikacji, zaś w zakresie zużycia olejów transformatorowych i turbinyowych stosowanych do celów energetycznych — normy zużycia wydane przez Ministra Górnictwa i Energetyki.

Minister Przemysłu Chemicznego koordynuje gospodarkę produktami naftowymi w kraju i gospodarce paliwowo-smarowniczą we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej w związku z czym uchwała przyznała mu istotne uprawnienia, dotyczące kontroli, nadzoru technicznego, informacji i wydawania zarządzeń w przedmiotach objętych uchwałą.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI



Nr 8 (205) — 19.11.1967 r.

CALOKSZTALT zagadnień związanych z formami i metodami oddziaływania przez Państwo na kierunki rozwoju indywidualnej gospodarki rolnej jest przedmiotem wielu dyskusji. Nie ulega jednak wątpliwości, że państwo dysponuje wieloma instrumentami oddziaływania na decyzje gospodarce indywidualnych rolników. Chodzi tu o takie elementy polityki gospodarczej, jak np.: ceny skupu, system kontraktacji, polityka inwestycyjna oraz system zaopatrywania wsi w środki produkcji i dobra inwestycyjne. Coraz częściej podnoszona jest też rola kredytu jako instrumentu oddziaływania na rozwój produkcji rolnej.

Dla Banku Rolnego i SOP, zajmujących się udzielaniem kredytów dla rolnictwa, nie jest to niczym nowym. Złożenia polityki kredytowej wobec rolnictwa są od dawna opracowywane w porozumieniu z Komisją Planowania, resortem rolnictwa i Ministerstwem Finansów. Są one też okresowo weryfikowane i różnicowane stosownie do specyficznych potrzeb rozwoju rolnictwa na różnych terenach kraju.

kształtu zagadnień związanych z procesami intensyfikacji produkcji rolnej, ale również do warunków atmosferycznych. W oparciu o różnego rodzaju bilanse materiałowe można w przybliżeniu ustalić wielkość nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą i na inwestycje. Trudno jest natomiast przewidzieć jak wielką kwotą środków własnych będą rolnicy dysponowali i na jakie cele przeznaczą swoje dochody (na produkcję bieżącą, na inwestycje, czy na konsumpcję). Sprawy komplikują ponadto przychody ludności rolnej z pracy poza rolnictwem.

Chcąc więc ustalić niezbędną wysokość pomocy kredytowej nie wystarczy znajomość potrzeb produkcyjnych i inwestycyjnych, ale muszą być również znane możliwości ich zaspokojenia w postaci dostaw środków do produkcji bieżącej i dostaw dóbr inwestycyjnych oraz zakres możliwości sfinansowania ich zakupów ze środków własnych rolników. Kredyt spełnia w tym przypadku funkcję uzupełniającą własne środki finansowe.

Musimy również pamiętać, że kredyt jest jedynie wstępnym źród-

by wybudować jedynie 160 stanowisk, a więc przy pomocy kredytu należałoby sfinansować budowę aż 740 stanowisk. Jeśli nawet przyjąć, że usunięte zostaną trudności budowlane, to istnieje poważna wątpliwość czy rolnicy zechcą w takiej skali korzystać z kredytu.

Praktyka dotychczasowa wskazuje, że takie założenia są błędne, mimo poważnego potaniaenia kredytu, jakie nastąpiło na przestrzeni ostatnich lat i wprowadzonych ulg inwestycyjnych. Kredyt może uzupełniać środki własne inwestorów indywidualnych, ale nie może i nie powinien ich w pełni zastępować. Obciążenia z tytułu spłat kredytów mogłyby być zbyt wysokie i z tego faktu sami rolnicy zdają sobie sprawę.

Na zakończenie wyjaśnienia wymaga zupełnie nieuzasadnione stwierdzenie W. Łacha, że Bank Rolny i SOP nie prowadzą analizy efektywności udzielanych kredytów. Trudno odgadnąć co W. Łach rozumie pod tym stwierdzeniem, należy jednak wyjaśnić co następuje.

FOLIAŁY PLANÓW GROMADZKICH CZY POLITYKA KREDYTOWA

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

Że byłoby jednak gdyby realizowane dotychczas z dużym powodzeniem założenia polityki kredytowej wobec rolnictwa przekształciły się miały w system sformalizowanych, biurokratycznych, powiatowych, a nawet gromadzkich planów. W związku z tym zwrócić należy uwagę na artykuł Wiktora Łacha pt.: „O ściślejsze powiązanie kredytu z zadaniami rolnictwa.”

Autor tego artykułu stwierdza m. in., że badania bezpośrednie przeprowadzone w województwach, wrocławskim i rzeszowskim wykazały, że wieloletnie plany rozwoju rolnictwa, zwłaszcza na szczeblu powiatu i gromady nie są odpowiednio powiązane z planami kredytowymi, że Bank Rolny i spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (SOP) nie sporządzają 5-letnich planów kredytowania gospodarstw chłopskich, nie prowadzą analizy efektywności udzielanych kredytów. W ślad za tym idzie oczywiście postulat uruchomienia całej biurokratycznej machiny wieloletnich planów kredytowych, w następstwie czego oddziały Banku Rolnego i SOP musiałyby się zająć konstrukcją nieprzydatnych do niczego planów, zamiast badać celowość przyznania kredytu w konkretnych przypadkach i możliwości wygospodarowania przez rolnika środków na jego spłatę i konfrontować z możliwością zaopatrzenia w materiały budowlane oraz z wytycznymi polityki kredytowej.

Czy zachodzi zatem, jak twierdzi W. Łach, uzasadniona konieczność opracowywania perspektywicznych i wieloletnich planów kredytowych w przekrojach powiatowych lub obejmujących mikroregiony (kilka gromad), które są obsługiwane przez SOP?

Dotychczas nie opracowuje się perspektywicznych planów kredytowych w ogóle nawet na szczeblu centralnym, a plany 5-letnie jedynie w skali krajowej. Pięcioletnie plany kredytowe mają przy tym charakter orientacyjny, szacunkowy. Zmiany wprowadzane są nawet w rocznych planach kredytowych. Odczytanie w realizacji wypłat kredytów w stosunku do ustaleń planu 5-letniego na lata 1961—1965 wyniosły w zakresie kredytów inwestycyjnych 5,5% kwoty pierwotnie planowanej, a w zakresie kredytów obrotowych 26,6%. Różnice, chociaż mniejsze, występują również w stosunku do ustaleń planów rocznych urealnianych przez kwartalne plany kredytowe.

Różnice te są zupełnie zrozumiałe. Należy bowiem pamiętać, że kredyty dla rolnictwa mają między innymi łagodzić niekorzystne skutki dla realizacji planów rozwoju produkcji rolnej, spowodowane wahaniami w urodzajach, a tym samym i w przychodach wsi. W przypadku słabszych urodzajów zwiększony dopływ kredytu umożliwiłby ma wykorzystanie oddanych do dyspozycji rolników środków produkcji. W przypadku natomiast lepszych urodzajów większy wzrost kredytów staje się niecelowy, chociażby ze względu na brak odpowiednich ilości środków produkcji jakie możemy sprzedać rolnikom.

Zdolność nabywcza wsi kształtuje się bowiem przede wszystkim dochody z produkcji rolnej, a więc osiągane wyniki produkcyjne, które z kolei są uzależnione nie tylko od calo-

ści finansowania nakładów na produkcję i na inwestycje, że musi on być z przyszłych przychodów spłacony i to wraz z odsetkami. Kredyt może więc sprzyjać intensyfikacji produkcji rolnej, ale aby rolnik podjął odpowiednią decyzję produkcyjną i inwestycyjną musi być przekonany, że nakłady z tą decyzją związane będą dla niego opłacalne, że dadzą mu wzrost przychodów, które pozwolą na spłatę zaciągniętego kredytu.

Kredyt w określonym przedziale czasowym może wprawdzie spełniać funkcję dochodową (różnica między wypłatami a spłatami kredytów), ale dochód ten powoduje automatycznie wzrost zadłużenia kredytobiorcy. Wzrost zadłużenia można uznać za prawidłowy, jeśli jest on równoważony wzrostem wartości majątku trwałego, poczynionych nakładów na produkcję bieżącą (np. zapasów), czy też gdy jest on przejściowy, spowodowany wyjątkowo nieprawidłowością byłoby gdyby powstały przez wzrost zadłużenia dochód gospodarstwa został przeznaczony na konsumpcję.

Wszystko wskazuje więc, że dla opracowania terenowych, perspektywicznych, lub wieloletnich planów (programów) kredytowania rolnictwa, potrzebny jest przede wszystkim prawidłowy szacunek dochodów wsi, którego forma mogłaby być zbliżona np. do opracowywanych, dotąd jedynie na szczeblu centralnym bilansów realnych dochodów i wydatków ludności chłopskiej. Jest to warunek wstępny, bez spełnienia którego podjęcie przez oddziały Banku Rolnego opracowywania wieloletnich programów kredytowych wydaje się co najmniej niecelowe. Jak dotychczas terenowe bilanse realnych dochodów i wydatków ludności chłopskiej nie są opracowywane nawet w skali rocznej i mało jest prawdopodobne, aby udało je się opracować z odpowiednim wyprzedzeniem z dokładnością potrzebną dla prawidłowego planowania kredytów dla wsi.

Brak możliwości i celowości wieloletniego planowania wypłat kredytów potwierdza również przykład gromady Zaleszyny podany przez W. Łacha. Z przykładu tego wynika, że na 900 stanowisk inwentaryzowanych, które winny być wybudowane do 1970 r., instytucje budowlane i środki zadeklarowane przez rolników stwarzają możliwość wybudowania 160 nowych stanowisk.

Można więc powiedzieć, że sam Autor widzi dwie „bariery” utrudniające realizację założonego programu. Bariery pierwsza, to ograniczone możliwości wykonania budowy i przypuszczalnie zaopatrzenia w materiały budowlane. Bariery druga, to środki finansowe zadeklarowane przez rolników. Można stwierdzić, że usunięcie bariery pierwszej jest zupełnie niezależne od kredytu. Bariery ta warunkuje natomiast rozmiary pomocy kredytowej. Uruchomienie zbyt wysokich kredytów kredytowych mogłoby bowiem wywołać niepożądane reperkusje.

Poważne wątpliwości budzi również możliwość usunięcia przy pomocy kredytu bariery drugiej. Z przytoczonych przez Autora danych wynika, że na 900 stanowisk, przy pomocy środków własnych można

Oddziały Banku Rolnego i SOP jeszcze przed udzieleniem kredytu badać celowość jego wypłaty, zwracając uwagę na zakres kredytów inwestycyjnych, a następnie sprawdzając czy kredyt został zgodnie z jego przeznaczeniem wykorzystany. Jest to jedno z pierwszoplanowych, dyrektywnych zadań Banku. W praktyce kredytowej obowiązuje również zasada, że kredyty udzielone na zakup artykułów przemysłowych do produkcji bieżącej (nawozów sztucznych, środków ochrony roślin itp.) są realizowane w formie bezgotówkowej, aby nie mogły być wykorzystywane na inne cele.

Być może, że pod określeniem badania efektywności udzielonych kredytów W. Łach rozumie badania typu naukowego, które wykazywałyby czy i w jakim stopniu kredyt przyczynił się do wzrostu produkcji rolnej w kredytowanych gospodarstwach. Również tego typu badania są prowadzone w oparciu o określoną reprezentację grup gospodarstw w różnych rejonach kraju. Metoda badawcza nie może się jednak w tym przypadku ograniczać do problemów kredytowych, a musi obejmować całokształt czynników, od których uzależniony jest wzrost produkcji rolnej w konkretnych gospodarstwach czy rejonach. Prowadzenie tego typu badań na szerszą skalę przerasta możliwości Banku, a zainteresowanie instytucji naukowych i wyższych uczelni tym problemem było dotychczas minimalne.

Rozumienie pojęcia badania efektywności udzielonych kredytów w skali jeszcze szerszej, a mianowicie: na jakie tereny, na jakie cele, do jakich grup gospodarstw kredyt winien być kierowany i adresowanie tak pojętego zadania tylko do instytucji bankowych byłoby również nieporozumieniem. Polityka kredytowa nie może bowiem działać samodzielnie, a musi wspierać założenia polityki rolnej, do której należy wybór najbardziej efektywnych kierunków produkcji i inwestycji rolnych. Określeniu konkretnych wytycznych polityki kredytowej, mających współdziałać z założeniami polityki rolnej, jak już wspomnieliśmy na wstępie, poświęca się szczególnie wiele uwagi.

Za bezpodstawne uznać również należy stwierdzenie W. Łacha, że brak wieloletnich planów kredytowych na szczeblu powiatu i gromady jest sprzeczny z tezami IV Plenum KC PZPR. W. Łach niesłusznie podciąga zapewne kredyt rolny pod stwierdzenie zawarte w uchwale, że dyrektywnym wskaźnikiem jest „zaopatrzenie w środki produkcji”. Podczas gdy wiadomo, że z samego kredytu, bez cegły i cementu, nikt jeszcze chlewu nie wybudował, ani też samym kredytem ziemi pod pszenicę użyźnić się nie da. Podobnie zresztą jak foliały gromadzkich, czy powiatowych planów kredytowych nie zastąpią opadów decydujących często o dochodach wsi i zapotrzebowaniu na kredyt. Można i trzeba planować konkretne przedsięwzięcia, zapewniające rozwój produkcji rolnej, ale kredyt jest i powinien pozostać elastycznym narzędziem wspierającym ich realizację.

9 „Życie Gospodarcze”, nr 42 z 16.10. 1966 r.
9 Por. „IV Plenum KC PZPR” Wydawnictwo „Książka i Wiedza” — 1965 r. str. 108.

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA ·

Rozmowy nad Tamizą

Jak można było oczekiwać, w dyskusjach, które premier A. Kosygin przeprowadził podczas swej wizyty w W. Brytanii, poczesne miejsce zajmowały również tematy gospodarcze. Nie ma w tym nic dziwnego, jeśli weźmiemy pod uwagę renomę radzieckiego męża stanu, cieszącego się opinią wybitnego ekonomisty i świetnego „menażera” oraz rolę handlu i innych form współpracy ekonomicznej, jak również naukowo-technicznej, w stosunkach między obydwojma krajami.

W roku 1966 brytyjski eksport do ZSRR osiągnął wartość blisko 126 mln £, a import z ZSRR — 50 mln £. Znaczna rozpiętość między tymi sumami jest w dużej mierze rezultatem utrzymywanych przez Zjednoczone Królestwo do końca listopada ub. r. restrykcji przywozowych w postaci dodatkowych opłat celných, podyktowanych dążeniem do redukcji ujemnego salda bilansu płatniczego i wzmocnienia przez to pozycji funta sterlinga.

Trzeba jednak stwierdzić, że widoki na zrównoważenie i rozszerzenie zakresu radziecko-brytyjskiej wymiany towarowej są coraz pomyślniejsze. W. Brytania wyraziła gotowość przyznania ZSRR długoterminowego kredytu w wysokości 100 mln £, podlegającego spłacie w ciągu 15 lat. Firmy angielskie zamierzają zawrzeć z radzieckimi partnerami szereg poważnych transakcji. M. in. projektuje się wybudowanie w ZSRR przez znaną spółkę Leyland fabryki autobusów o mocy produkcyjnej 50 tys. pojazdów rocznie. Koncern BMC planuje wybudowanie w ZSRR fabryki samochodowego odgrywania dostaw kompletnych obiektów dokonywane przez spółki brytyjskie. Przykładów tego rodzaju można przytoczyć więcej.

Jednakże rozmowy gospodarcze, jakie przeprowadził w trakcie swej wizyty premier Kosygin, wykraczały tym razem poza sferę bilateralnych stosunków brytyjsko-radzieckich. W pewnym momencie rozmowy te nabrały zasięgu międzynarodowego i dotyczyły spraw bardzo istotnych dla światowego układu sił ekonomicznych oraz otwierających się w tej dziedzinie perspektywy.

Szef rządu radzieckiego, niezależnie od przedstawienia niezwykle interesującej propozycji nadania wymianie handlowej obydwojmu krajów charakteru planowego, przez ujęcie jej w ramy programów wieloletnich, co miaoby stanowić wzór dla rozwoju stosunków gospodarczych również z innymi państwami zachodnioeuropejskimi, wystąpił z inicjatywą, która wywołała duże zainteresowanie opinii światowej.

Podczas przyjęcia w klubie Federacji Przemysłu Brytyjskiego A. Kosygin zaproponował nawiązanie ściślejszej współpracy naukowo-technicznej między ZSRR a Europą zachodnią, w szczególności zaś W. Brytanią i Francją. Chodził w tym wypadku o szeroko zakrojoną wymianę doświadczeń i połączenie oraz skoordynowanie wysiłków, prowadzące do utworzenia czegoś w rodzaju ogólnoeuropejskiej „wspólnoty technologicznej”. Tak przynajmniej skomentowana została wypowiedź premiera Kosygina, który oświadczył m. in.:

„Gdyby połączyć bogactwa naturalne Europy i Związku Radzieckiego, to przewyższyłyby one bogactwa Stanów Zjednoczonych. W dziedzinie postępu technicznego w żadnym razie nie ustępujemy USA. W wielu zakresach wiedza naszych uczonych i specjalistów (tj. radzieckich, przyp. red.) przewyższa wiedzę ekspertów amerykańskich... Uważam, że istnieją realne możliwości owocnej współpracy między państwami europejskimi w tej dziedzinie i powinniśmy sprawę tę przedyskutować”.

Słowa te padły na szczególnie podatny grunt, nie tylko w W. Brytanii, ponieważ ostatnio zachodnioeuropejskie koła polityczne i gospodarcze zaalarmowane zostały wzmaganiem się konkurencji amerykańskiej, dysponującej — jako głównym atutem — zdecydowaną przewagą techniczną. Charakterystyczna jest pod tym względem wypowiedź wiceprzewodniczącego Komisji EWG, Roberta Marjolina: „Jeśli sześć krajów EWG będzie wciąż importerami wynalazków, a jednocześnie eksporterami kadr naukowych, skąpa się one same na zaoferowanie, które wkrótce spowoduje ich nieuchronne stacjonowanie się”.

Niemal równocześnie brytyjski premier Harold Wilson ostrzegł przed perspektywą „niewolnictwa przemysłowego”, polegającego na coraz większym uzależnieniu Europy zachodniej od dostaw nowoczesnego wyspecjalizowanego sprzętu z USA, a francuski minister Alain Peyrefitte wyraził obawę, iż „stary kontynent” może w stosunku do USA stać się obszarem równie zaoferowanym, jak obecnie są kraje słabo rozwinięte w porównaniu z Europą.

Z opublikowanego niedawno studium OECD wynika, że podczas gdy Stany Zjednoczone zatrudniały w dziedzinie prac badawczo-rozwojowych 1.159.500 osób, to pięć krajów zachodnioeuropejskich (W. Brytania, Belgia, Holandia, Francja i NRF) zatrudnia łącznie w tej dziedzinie tylko 518.300 osób. Wydatki na prace badawczo-rozwojowe w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynoszą w USA 93,70 dol. rocznie w porównaniu z 24,80 dol. średnio we wspomnianych pięciu krajach, w tym w W. Brytanii 33,50 dol. a we Francji 23,60 dol.

W stosunku do wartości dochodów narodowych brutto wydatki te wynoszą w USA 3,1%, w W. Brytanii 2,2%, we Francji 1,5%.

O przewadze Ameryki nad Europą zachodnią świadczy również t. zw. bilans technologiczny, czyli saldo wpływów i wydatków związanych z zagraniczną wymianą patentów i licencji. W wypadku USA bilans ten zamyka się dodatnim saldem około 1 mld dolarów rocznie, natomiast Europa zachodnia notuje w tej dziedzinie saldo ujemne rzędu około 400 mln dolarów.

W USA na milion robotników zatrudnionych poza rolnictwem przypada blisko 400 komputerów w porównaniu z 90 we Francji oraz z 70 we Włoszech.

Wydaje się, że dane te zilustrują podatny grunt, na który padły zacytowane wyżej słowa premiera Kosygina.

JAN SIERZPUTOWSKI

1970
1969
1968

Co jutro
przyniesie
Wam
pożytek?



HANNOVER-MESSE 1967

Do roku 1970 pozostają tylko trzy lata. Jest to krótki okres dla tych, którzy planują perspektywicznie, tak jak to czynicie Wy i Wasi pracownicy. Codziennie stoicie wobec nowych problemów i szukacie ich rozwiązania.

Dlatego też powinniście odwiedzić Targi Hanowerskie w roku 1967.

Prosimy zanotować datę: od 29 kwietnia do 7 maja. Znajdziecie w Hanowerze panoramę gospodarki światowej w przejrzystym układzie branżowym. Jest to zwyczaj stosowany i wypróbowany w Hanowerze przez ponad dwadzieścia lat.

Przyjeżdżając więc do Hanoweru. Obejrzyjcie dzisiaj to, co jutro przyniesie Wam korzyść.

TARGI HANOWERSKIE 1967
29 kwietnia — 7 maja

Ważna wskazówka: Wniosek o wizę wjazdową do Niemieckiej Republiki Federalnej należy skierować do Ambasady Stanów Zjednoczonych Ameryki, Travel Permit Office, Warszawa, Jezuitska 2. Czas oczekiwania na wizę wynosi co najmniej 4 tygodnie. Prosimy zatem o wcześnie złożenie wniosku, w miarę możliwości już po przeczytaniu niniejszego ogłoszenia.

Prosimy zwracać się o karty wstępu na piśmie pod adresem: Deutsche Messe- und Ausstellungs-AG, D 3 Hannover-Messegeleände.

Konfrontacje gospodarcze 1967

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

O DLEGŁOŚĆ z Warszawy do Tokio „w linii prostej” wynosi ok. 14 tys. km; statek potrzebuje ok. 45 dni by dopłynąć ze Szczecina do Jokohamy, czy Kobe; samolot pokonuje dzielącą nas kraje przestrzeń w ciągu 18 godzin. Znacznie mniej czasu wymaga sprawnie działające połączenie telefoniczne lub dalekopisowe. Czy Japonia lub rzeczywiście krajem dalekim? Czy Japonia, której powojenne dzieje i sukcesy gospodarcze fascynują cały świat, pozostaje dla nas — mieszkańców obszaru środkowoeuropejskiego — jedynie krainą egzotyczną, niemal bajkową? Bajki zaś, jak wiadomo, są bardzo komunikatywne i pozostawiają trwałe ślady w pamięci ludzkiej. Niemniej jednak „Hino moto-no kuni”, czyli Kraj Wschodzącego Słońca, nie jest już dziś, nawet w najbardziej potocznych opiniach i wyobraźni naszej, tym czym był, powiedzmy, w latach trzydziestych lub tuż po wojnie. Proces przewartościowania pojęć o tym kraju na przestrzeni ostatnich lat cechowało tempo, jak się wydaje, równie szybkie jak i tempo rozwoju gospodarczego Japonii.

Szczególną uwagę nas — zainteresowanych w szerokim stosowaniu zasad międzynarodowej współpracy gospodarczej oraz w dążeniu do konsekwentnej rozbudowy kontaktów handlowych ze wszystkimi krajami — zwraca aktywna postawa Japonii w tych dziedzinach. Wiemy już dziś, że egzystencja tego kraju, mającego liczną ludność i nader skąpe zasoby surowcowe, uzależniona jest od „wielkiego boga”, któremu na imię handel zagraniczny. Japonia, jak wiadomo, jest krajem wyspiarskim. Polska zaś — kontynentalnym. Ale obydwie kraje znajdują się na wielkich szlakach handlowych Euroazji.

Z DZIEŁÓW NIEZBYT ODLEGŁYCH

Kroniki „cywilnych” kontaktów polsko-japońskich notują wydarzenia z czasów... Konfederacji Barskiej, kiedy Maurycyusz August hr. Benjowski — wieziony caratu i zesłany na Kamczatkę — w roku 1771 po buncie i ucieczce na galionie pod banderą Rzeczypospolitej Polskiej dobił do gościnnych brzegów Japonii.

Przebywający w okresie późniejszym na Wyspach Japońskich Ju-

lian Marchlewski pisał z wyjątkową sympatią o pracowitym ludzie Jamato.

W roku 1924 w Tokio powstało „Towarzystwo Japońsko-Polskie”, które za swój cel stawiało nawiązanie stosunków naukowych, kulturalnych i ekonomicznych z Polską. Odpowiednik tej organizacji powstał też w Warszawie. Wówczas notowane są pierwsze kontakty handlowe między Polską a Japonią.

W roku 1928 wartość polskiego eksportu do Japonii wyniosła 357 tys. jenów, czyli 173 tys. dol. „al par”.

Przemysłowcy polscy szukali jednak sposobów rozszerzenia stosunków handlowych z dalekim partnerem. Znany podówczas działacz gospodarczy dr E. Banasinski, mówiąc o formach i metodach zbliżenia krajowego przemysłu do nieznanego prawie rynku japońskiego, pisał m. in. „Metoda ta jednak nie mogą służyć bezrefleksyjnym listom i ofertom, a musi przede wszystkim stawiać się jak najszerszy pokaz naszej wytwórczości z uwzględnieniem całej jego historii i rozwoju, ekspansji, jego siły produkcyjnej”.

Po wojnie w roku 1957 Polska i Japonia zawarły Traktat o Handlu i Żegludce, a w roku 1958 w Tokio zostało otwarte Polskie Przedstawicielstwo Handlowe. Z grona krajów socjalistycznych byłymy więc jedni z pierwszych (tuż za Związkiem Radzieckim) na rynku japońskim, który mimo to przez następne lata pozostawał dla wielu naszych handlowców rynkiem nieznanym.

OKRES DOŚWIADCZEŃ, JEDNAK POZYTYWNYCH

Na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych wartość polsko-japońskich obrotów towarowych nie sięgała poziomu, o którym można było mówić z uznaniem. Właściwie były to niemal wyłącznie sporadyczne transakcje, których roczna wartość niewiele przekraczała poziom obrotów sprzed lat trzydziestu.

Mimo zasługujących na odnotowanie wysiłków z obu stron (kilka razy przebywały w Japonii ekipy akwizycyjne polskich przedsiębiorstw h. z., jak również delegacje reprezentujące świat japońskiego biznesu) nie sposób było mówić o rozwinętych stosunkach handlowych, o właściwym wyko-

rzystaniu zasad międzynarodowego podziału pracy. Wartość obrotów towarowych w tym okresie między Polską a Japonią dawała nam przedostatnie miejsce na liście socjalistycznych partnerów handlowych Japonii.

Nie będziemy dziś wracać do prezentowanych na tych łamach opinii*) na temat niewykorzystanych możliwości rozszerzenia współpracy gospodarczej z Japonią. W miarę jak zdobyliśmy wszelką pewną sumę wiedzy o tym atrakcyjnym partnerze, poznaliśmy lepiej rozległe możliwości nowoczesnego przemysłu japońskiego. Zaprezentowana też została — nie we wszystkich zapewne szczegółach — nasza oferta handlowa. Nabyte wiadomości stopniowo i powoli (może zbyt wolno) torowały drogę do celu, którym jest, jak się wydaje, nowoczesna koncepcja współpracy gospodarczej, odzwierciedlająca szeroką gamę potencjalnych możliwości obu krajów.

Dziś znaleźliśmy się w przededniu okresu, kiedy niezbędny staje się wysiłek zmierzający do zdyskontowania „zobowiązań” w latach minionych doświadczeń.

PROBLEMY Z ZAKRESU I STRUKTURY OBROTÓW

Statystyki mówią, że obroty towarowe między Polską a Japonią kształtowały się w ostatnich latach następująco (w tys. dol.):

	1963	1964	1965	1966 (bez grudnia)
Eksport	1 344	2 079	1 944	3 000
Import	1 177	2 468	5 400	1 700

Nawet pobieżna analiza wymienionych liczb budzi pewne refleksje, nasuwa określone pytania. Rok 1965. Zakupiliśmy w Japonii licencje i urządzenia do produkcji poliniosu. Nasz eksport „nie nadążył” jednak z pokrywaniem powstałej różnicy. Rok 1966. Zawarty został kontrakt na dostawę naszego węgla. Import japoński pozostał na niezmienionym w zasadzie poziomie. A jak kształtują się nasze obroty w roku 1967?

O ile można w tym przypadku mówić o strukturze obrotów, to sprzedawaliśmy dotychczas do Japonii głównie półfabrykaty chemiczne, farmaceutyki i artykuły rolnospożywcze. Kupowaliśmy natomiast: artykuły chemiczne, opony, pewne maszyny, obrabiarki. A propos obrabiarek... Wyeksportowaliśmy do Japonii również kilka frezarek. Japończycy żywo interesowali się w swoim czasie polskimi maszynami górniczymi oraz naszymi osiągnięciami w zakresie hydrotransportu. Upięknio kilka lat... nasze modele nieco się zestarzały, zaś zainteresowanie Japończyków przyszło. Jeszcze jedna szansa, której nie wykorzystano.

Czy w pełni wykorzystaliśmy zainteresowanie odbiorców japońskich obejmujących np. dywany, produkty krajowej, pakulę prasowane, odpady lniane itp.?

Czy weszliśmy na rynek japoński z wyrobami przemysłu ludowego i artystycznego? A nasze płyty, prezentujące światowej sławy nagrania?

Czy naprawdę tylko „wielki eksport” załatwia problem wkręcenia i usytuowania się na rynku? A co z „małym eksportem”, który również rzutuje na zakres obrotów i ich wartość?

Nie są to pytania — naszym zdaniem — retoryczne. Wymieniliśmy tylko drobna część artykułów, którymi interesowali się Japończycy, o pomysłowych perspektywach lokacyjnych.

O NOWY KSZTAŁT WSPÓŁPRACY

Mówiliśmy o doświadczeniach lat ubiegłych. Wspomnieliśmy również o potrzebie wypracowania nowej koncepcji stosunków handlowych i współpracy gospodarczej z Japonią. Jest to wszelkie partnerstwo, które z niezmiennym powodzeniem kontynuując zapoczątkowaną na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych ofensywę handlową na rynkach światowych. Eksport Japonii wzrósł z 2 501 mln dol. w roku 1956 do 10 mln dol. w roku 1966. Realny produkt globalny Japonii za okres 1965-66, który kończy się 31 marca każdego roku, szacowany był na 24 663,0 mld jenów, czyli ok. 68 500 mln dol.

Obrót towarowy Japonii z krajami socjalistycznymi w r. ub. kształtował się w granicach 1 300 mln dol. (w r. 1965 — 1 040 mln dol.).

A więc gospodarka japońska wykazuje nadal wysokie tempo dynamiki rozwojowej, zaś handel zagraniczny pozostaje elastycznym i precyzyjnym instrumentem oddziaływania na procesy zachodzące w ekonomice państwa wyspiarskiego. Chłonnny rynek wewnętrzny zgłasza rosnące zapotrzebowanie na nader szeroki asortyment towarów. Wydaje się, że po pewnych recesyjnych objawach w r. 1965, jesteśmy świadkami nowego etapu wzrostu koniunktury. Stąd pilną konkretną wnioską dla każdego potencjalnego partnera handlowego Japonii.

Wkroczyliśmy z naszym węglem koksującym na rynek japoński. Jest to kraj, który importuje rocznie 18,5 mln ton węgla. Zapotrzebowanie na ten artykuł, w świetle prognoz rozwoju przemysłu japońskiego, będzie systematycznie wzrastać. Eksperci oceniają, że wzrost popytu na węgiel w Japonii potrwa przez najbliższe 15 lat.

Japonia znajduje się na trzecim miejscu na świecie (za USA

i ZSRR) pod względem produkcji stali. Ale wysoki popyt na stal w Japonii spowodował wzrost cen na rynku krajowym i... elastyczne mechanizmy gospodarcze niezwłocznie uruchomiły źródła importu. Dziś importy japońskie (za zachętą rządu) dokonują interwencyjnych zakupów wyrobów stalowych, głównie kesika, w Australii, KRDL i w Europie.

To tylko kilka przykładów, mających swoją wymowę.

Z kolei jesteśmy zainteresowani importem japońskim, który mógłby w przypadku dalszego i pomysłowego rozwoju obrotów towarowych między naszymi krajami obejmować także pozycje, jak: stal szlachetna, wyposażenie statków, wyroby przemysłu elektronicznego, przyrządy półprzewodnikowe, aparatura fotograficzna i filmowa i inne wyroby przemysłowe i konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego.

Problemy importu japońskiego wymagają — naszym zdaniem — wnikliwego potraktowania. Zwracaliśmy swego czasu na to uwagę, pisząc m. in.: „Zarysowują się konkretne kierunki działania w procesie powstawania i kształtowania polityki handlowej względem tak atrakcyjnego partnera, jakim jest dla nas Japonia, partnera, który w określonych okolicznościach jest w stanie wypełnić pewne marginesy powstające na tle postępującej integracji i jej reperkusji dla naszego handlu z zagranicą na tradycyjnych rynkach europejskich”.

Naszym zdaniem jednak sama wymiana towarowa nie rozwiązuje złożonych problemów współpracy gospodarczej we współczesnym świecie.

Oferując na rynkach zagranicznych węgiel, stärke, a wkrótce i miedź, decydujemy się w ten sposób na poważne inwestycje, które obciążają nasz dochód narodowy obciążają, zaś na korzyść trzeba nieraz czekać wiele lat. Dostawy sprzętu inwestycyjnego na dogodnych warunkach finansowych, jak to przewiduje praktyka międzynarodowa w okresie powojennym, stają się więc czynnikiem wpływającym na rozwój stosunków gospodarczych.

Wydaje się, że warto również rozważyć możliwość zawarcia porozumień licencyjnych, czy też kooperacyjnych połączeń z uruchomieniem produkcji kierow-

nej następnie na określone rynki zbytu (europejskie lub pozaeuropejskie). Problem podziału wpływów z takiego eksportu jest sprawą czysto techniczną. Japończycy, zapewne orientując się w rosnącej możliwościach technicznych i produkcyjnych polskiego przemysłu. Mamy kadry wysoko kwalifikowanych fachowców z różnych branż. Udział wyrobów przemysłowych w naszym eksporcie sięga obecnie 50 proc. Nawiązaliśmy ostatnio ciekawe związki kooperacyjne z uprzemysłowionymi krajami europejskimi.

Porozumienie o współpracy naukowo-technicznej oraz wymiana informacji przemysłowej, byłoby jak się wydaje, równie atrakcyjną co i pożyteczną dla stron formą kontaktów.

Jeśli wolno trochę pofantazjować, to nawiązanie rzeczowych kontaktów (o formach organizacyjnych można dyskutować) w zakresie żegludki na liniach łączących porty bałtyckie z portami Azji Południowo-Wschodniej, jest jak się wydaje, sprawą do przemyślenia.

Dialog podjęty między nami a naszym atrakcyjnym partnerem powinien być — naszym zdaniem — kontynuowany. Zakres naszych stosunków handlowych i formy współpracy gospodarczej powinny jednak w pełni odzwierciedlać możliwości stron, być zespołem czynników adekwatnych do warunków panujących we współczesnym świecie. Na podkreślenie zasługuje tu fakt, że Japonia jest krajem konsekwentnie dążącym do liberalizacji handlu zagranicznego, do zniesienia dyskryminacji i ograniczeń w międzynarodowej wymianie towarowej.

P.S. 16 stycznia br. w Tokio odbył się zjazd przedstawicieli ponad stu firm przemysłowo-handlowych, na którym powołano do życia (w miejsce dotychczasowej Japan — Soviet and East Europe Trade Association) Stowarzyszenie Rozwoju Handlu z ZSRR i Krajami Europy Wschodniej. Uczestnicy zjazdu zadeklarowali swoje poparcie dla wysiłków rządu japońskiego, zmierzających do rozszerzenia handlu i współpracy gospodarczej z wymienionymi krajami socjalistycznymi.

*) „Japonia — rynek niezany”. „Życie Gospodarcze” nr 18 z 3.V.1964 r.
**) Tamże.

Trubuna CZYTELNIKÓW

Mały wybór towarów w małych sklepach

NIE ulega wątpliwości, że na wielkość sprzedaży artykułów konfekcyjnych w dużym stopniu wpływa wielkość i rozmieszczenie sklepów detalicznych. Ilość sklepów odzieżowych i mieszanych, prowadzących m. in. sprzedaż artykułów odzieżowych wg stanu na 31.12.1965 r. wyniosła około 7 000. Przeciętna wielkość sklepu odzieżowego wynosiła 70 m², z czego na powierzchnię sal sprzedażowych przypadło średnio 50 m². Liczba powszechnych domów towarowych (dużych jednostek handlowych) wyniosła około 50 (bez wiejskich domów towarowych), co stanowiło 0,7% ogólnej liczby sklepów odzieżowych. Dane te świadczą o dużym rozdrobnieniu odzieżowej sieci detalicznej w Polsce, o tym, że w przeważającej mierze dominują sklepy odzieżowe małe.

Zbyt mała powierzchnia większości sklepów detalicznych odzieżowych uniemożliwiała pełne prezentowanie asortymentu, zwłaszcza że właśnie te małe sklepy są często wielobranżowe np. konfekcyjno-dziwiarskie, konfekcyjno-galanteryjne itp. Z konieczności więc w sklepach tych prezentowane są poszczególne fragmenty asortymentu odzieżowego i z tego powodu nabycie określonego artykułu o konkretnym rozmiarze staje się w wielu przypadkach niemożliwe.

W tej sytuacji racjonalne w swym działaniu stają się duże domy handlowe, w których pełna prezentacja artykułów odzieżowych jest możliwa. Duża przestrzeń sal sprzedażowych i magazynowych umożliwia pełne demonstrowanie asortymentu konfekcyjnego pod względem rozmiarowym. Cóż, kiedy ilość dużych domów towarowych jest niewystarczająca, a lokalizacja ich przypada z reguły na duże ośrodki miejskie. Pozostaje duża ilość sklepów drobnych odzieżowych zarówno w dużych, jak i małych miastach i osiedlach. W małych sklepach wielobranżowych w dużych miastach, tam gdzie ta sieć jest rozbudowana, należałoby wprowadzić daleko idącą specjalizację wąskoasortymentową.

Wprowadzenie daleko posuniętej specjalizacji małych sklepów odzieżowych umożliwiłoby tworzenie szerokiego asortymentu sprzedażnego; zatem zwielokrotnienie szans nabycia konkretnego asortymentu np. poprzez utworzenie sklepów z samymi ubraniami, z samymi płaszczami, sukienkami czy bielizną. Oczywiście, że tak postawione zagadnienie dotyczyłoby asorty-

mentu odzieżowego o sprzedaży całorocznej, a co z artykułami sezonowymi? Wydaje się, że i tu znaleźć można by wyjście poprzez tworzenie sklepów prowadzących wyłącznie sprzedaż artykułów sezonowych np. sukien damskich bawelnianych w sezonie wiosenno-letnim oraz sukien damskich wełnianych czy kostiumów wełnianych w sezonie jesienno-zimowym itp. Zapasy artykułów niesezonowych z reguły są zwracane do hurtu, na ich miejsce wprowadzać należałoby artykuły aktualnego sezonu.

Taki tryb postępowania umożliwiłby przy istniejącej strukturze sieci detalicznej handlu detalicznego odzieżowego względnie pełną prezentację asortymentową artykułów konfekcyjnych w zakresie rozmiarowym. Byłoby to możliwe w dużych miastach, w których rozwinęta jest sieć sklepów odzieżowych, gdzie możliwa jest szeroka informacja o tym, jakie artykuły znajdują się w danych sklepach, o jakich rozmiarach czy wzrostach.

Jak postępować jednak w odniesieniu do małych sklepów odzieżowych w małych miasteczkach czy osadach, tam, gdzie nie ma rozbudowanej sieci sklepów prowadzących m. in. sprzedaż artykułów odzieżowych, z reguły wielobranżowych, i z tego powodu ubogich asortymentowo. Rzecz jasna, że sklepy, które posiadają do sprzedania kilka ubrań, kilka płaszczy czy kilka par spodni, nie mogą spełnić swej funkcji w zakresie zaopatrzenia ludności małych miast czy osiedli w artykuły odzieżowe, podobnie zresztą, jak i ludność wsi. Istnieje fikcja polegająca na tym, że są sklepy z artykułami odzieżowymi, ale funkcja ich w zrozumieniu zaspokajania określonych potrzeb jest znikoma.

Z wielu przeprowadzonych kontroli wynika, że w dalszym ciągu występują braki w zaopatrzeniu rynku w określone asortymenty odzieżowe o konkretnych rozmiarach, nie podjęto natomiast działania wyjaśniającego te niedostatki.

Artykuły odzieżowe to artykuły o popycie okresowym, stąd gdy chcemy je nabyć dajmy do tego, aby wybór był najkorzystniejszy tak pod względem jakości, ceny czy rozmiaru. Tę możliwość stwarzają duże sklepy czy domy handlowe wyspecjalizowane, prezentujące szeroki asortymentowy zestaw. I dlatego nie dziwnego, że ludność małych osiedli czy wsi korzysta z tego w większości przypadków. Z tego też względu należałoby wyeliminować ze sprzedaży artykuły konfekcyjne o szerokim zestawie asortymentowym ze sklepów małych, wielobranżowych położonych w drobnych osiedlach czy osadach, ze sklepów w których rzeczywiście nie ma warunków na specjalizację wąskoasortymentową z uwagi na zbyt małą ilość sklepów detalicznych.

Co w tej sytuacji należałoby postulować? Wydaje się, że konieczne jest zrekonstruowanie sieci handlu detalicznego artykułami odzieżowymi. Istniejące kilka tysięcy sklepów w tym zakresie w Polsce należałoby dostosować do potrzeb podyktowanych koniecznością pełnej prezentacji asortymentu artykułów konfekcyjnych. Na pewno nie potrzeba tak wielkiego rozdrobnienia sieci artykułów konfekcyjnych. Rekonstrukcja tej sieci powinna polegać na tworzeniu dużych sklepów (domów handlowych). Należałoby również przyspieszyć proces zamiany sklepów wielobranżowych na specjalistyczne tam, gdzie to jest celowe. Rekonstrukcja handlu detalicznego w ogóle powinna być dokonana pod kątem maksymalnego wykorzystania istniejących możliwości w tym zakresie, uwzględniających asortymenty wymagające przestrzennej prezentacji i dalece zróżnicowane. Asortyment artykułów konfekcyjnych powinien wyznaczać strukturę sieci detalicznej, a nie odwrotnie jak to ma miejsce obecnie, że sieć detaliczna, jej struktura, przesądza o wachlarzu, który z tego powodu bywa niepełny i zawężony.

JERZY GLINKOWSKI

**ŻYCIE
GOSPODARZE**

Nr 8 (805) — 19.II.1967 r.

Treppunkt Leipzig, Bugra-Haus

W miesiącu marcu 1967, jak co roku

SPOTKANIA W LIPSKU, BUGRA-HAUS

W czasie Wiosennych Targów Lipskich od 5 do 14 marca 1967 r. przedstawiamy zainteresowanym i specjalistom przemysłu poligraficznego m. in.:

nowości i udoskonalenia techniczne z naszego obszernego programu dostaw:

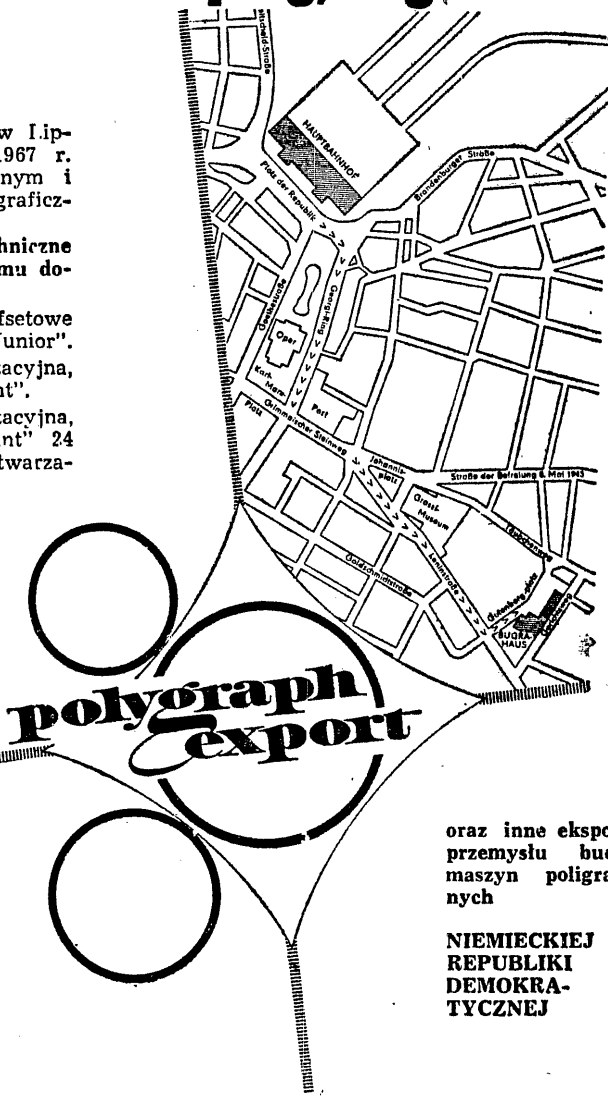
- Rolkowe maszyny offsetowe „Ultraset” 72 i „Ultraset-Junior”.
- Jednobarwna maszyna rotacyjna, offsetowa „Planeta-Brillant”.
- Dwubarwna maszyna rotacyjna, offsetowa „Planeta-Variant” 24 do druku ozdobnego i odtwarzania.
- Wysokociśnieniowy automatyczny cylinder zatrzymujący „Vistoria” 8 20.
- Oryginalny lipski automat drukarski „OM I”.
- Sklejarka do składanych pudełek „FKM”

z automatem do układania stosów.

- Pozioma, dwukolorowa kamera reprodukcyjna „Lit-Star”.
- Pionowa kamera reprodukcyjna „Pegasus”.
- Original-Perfecta krajkarka szybkobieżna „SEYPA” 132.

POLYGRAPH - EXPORT

Spółka eksportowa maszyn i urządzeń poligraficznych, Sp. z o.o.
108 Berlin, NRD Friedrichstr. 61.
Skrytka pocztowa 1265, Telefon 20 06 01, Dalekopis 0112310.
Adres telegraficzny: POLITYPE Berlin.



oraz inne eksponaty
przemysłu budowy
maszyn poligraficznych

NIEMIECKIEJ
REPUBLICY
DEMOKRA-
TYCZNEJ

