CENA 2 ZŁ

ROK XXII

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

17 WRZEŚNIA 1967 r. Nr 38 (835)

W NUMERZE:

PREMIA ZA DEWIZY str. 1

Rozpoczynamy dziś nowy cykl publikacji, penetrujący wnętrze kolejnej dziedziny życia gospodarczego, tym razem — handlu zagranicznego. W lipcu minął rok od wprowadzenia do praktyki gospodarczej nowych zasad rachunku opłacalności dewizowej eksportu. Pora już, aby przyjrzeć się dokładniej, jak system ów działa w konkretnej sytuacji przedsiębiorstwa produkcyjnego.

Pierwszego zwiadu w tej materii dokonuje: WŁODZIMIERZ RADWAN — w artykule „BEZ MITÓW" penetrując Śląską Fabrykę Lamp w Katowicach, a TADEUSZ ZALSKI — opisuje „CZAR DWÓCH EKSPORTOWYCH KÓŁEK" — Zjednoczonych Zakładów Rowerowych w Bydgoszczy.

Helena Otto — EKONOMIKA SKRACANIA CZASU PRACY str. 3

Problemy skracania czasu pracy są bardzo trudne, szczególnie gdy planuje się efektywne skrócenie czasu pracy tygodniowej.

Autorka omawiając reformy dotyczące skracania czasu pracy w krajach socjalistycznych, uważa, że najwyższa już pora, aby na tle doświadczeń i własnych badań zastanowić się nad racjonalnym sposobem przeprowadzenia reformy. A ostrożność wprowadzania reformy skrócenia czasu pracy w innych krajach dowodzi, że sprawa ta związana jest z dużymi kosztami społecznymi, mimo że daje duże efekty.

Jan Kania — DETALICZNIE O DETALU — WARUNKI AKTYWIZACJI SPRZEDAŻY str. 4

W poprzednim artykule, popularną tezą o przemożnym wpływie kadr na pracę handlu znalazła pełne potwierdzenie. Ale nie tylko pracownicy handlu są nieprzygotowani do nowych zadań. Cały szereg trudności — obiektywnych i subiektywnych — przeszkadza w realizacji zadań związanych z aktywizacją sprzedaży prowadzonej w sklepie.

Jakie to są trudności?

Włodzimierz Wowczuk — CHIŃSKIE DYLEMATY GOSPODARCZE str. 7

Wydarzenia polityczne w Chinach powodują wiele rozmaitych dociekań i spekulacji wokół sytuacji gospodarczej tego kraju. Obserwatorzy i eksperci podejmują liczne próby analizy wpływu tzw. rewolucji kulturalnej na tempo wzrostu produkcji przemysłowej, na stan gospodarki rolnej, itp., choć brak jakiejkolwiek informacji zweryfikowanej i danych statystycznych utrudnia ocenę sytuacji.

Artykuł stanowi próbę przedstawienia istniejących ocen ekonomistów i światowej prasy gospodarczej na ten temat.

PREMIA ZA DEWIZY

W lipcu minął rok od czasu wprowadzenia do praktyki gospodarczej nowych zasad rachunku opłacalności dewizowej eksportu. Rachunek ten został powiązany z funduszem nagród dla pracowników przedsiębiorstw przemysłowych oraz central handlu zagranicznego i, co za tym idzie, stał się jednym z elementów określających decyzje podejmowane na operatywnych szczeblach zarządzania. Rozwiązanie to wprowadzone w wyniku realizacji Uchwały V Plenum KC ma charakter powszechny, gdyż wspomnianym wyżej systemem został objęty w zasadzie cały eksport gotowych wyrobów przemysłowych.

Nie jest to jedyna zmiana metod planowania i zarządzania w handlu zagranicznym dokonana już w okresie objętym planem na lata 1966 — 1970, choć — uwzględniając zarówno jej charakter, jak również zakres zastosowania — na pewno najważniejsza. Wcześniej, bo poczynając od stycznia 1966 roku, wprowadzono zmiany w bieżącym planowaniu handlu zagranicznego przechodząc na metodę planowania wartościowego. Mniej więcej w połowie ub. roku wyniki w dziedzinie obrotów handlowych z zagranicą zostały uwzględnione w normalnym rachunku nakładów i efektów Zjednoczenia Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa". Rozwiązanie to idzie dalej niż system nagradzania za opłacalność eksportu, gdyż obejmuje rachunkiem opłacalności również import. Z drugiej jednak strony ma ono znacznie węższy od niego charakter, gdyż wprowadzone zostało na zasadach eksperymentu tylko w tym zjednoczeniu.

Wspomniane wyżej zmiany a przede wszystkim wprowadzenie rachunku opłacalności dewizowej eksportu do systemu podejmowania decyzji na operatywnych szczeblach zarządzania wskazuje, że handel zagraniczny znajduje się, zresztą nie tylko obecnie, na jednym z czołowych miejsc w procesie doskonalenia systemu funkcjonowania całej gospodarki narodowej. Wynika to — jak się wydaje — z następujących przyczyn: doskonalenie metod planowania i zarządzania dokonywane jest u nas w ścisłym związku ze zmianami w rozwoju gospodarczym, dotyczy więc węzłowych problemów tego rodzaju. Charakter naszej gospodarki powoduje, że handel zagraniczny stanowi jeden z tych właśnie węzłowych problemów rozwoju gospodarczego Polski.

Nowe rozwiązania w zakresie funkcjonowania gospodarki narodowej wymagają konfrontacji zasad, na jakich zostały oparte, z tym, jak są one realizowane i jak działają w praktyce gospodarczej. (Drukujemy obok, dla przypomnienia, zasady rachunku opłacalności eksportu, tworzenia funduszu nagród z tego tytułu i działania funduszu aktywizacji eksportu). W sytuacji gdy doskonalenie metod planowania i zarządzania dotyczy poszczególnych węzłowych odcinków rozwoju gospodarki istnieje również potrzeba analizy wzajemnego stosunku poszczególnych rozwiązań w ich praktycznym działaniu. Miejsce jakie zajmuje handel zagraniczny w całokształcie tych zmian, charakter przemian dokonanych na tym odcinku, czy wreszcie rola jaką pełni w nich system nagród za opłacalność eksportu powoduje, że od tego właśnie rozwiązania warto rozpocząć wspomniane wyżej konfrontacje.

Tak oto w skrócie przedstawiają się przesłanki podjęcia na łamach pisma próby zebrania doświadczeń pierwszego roku działania funduszu nagród opartego na wynikach wprowadzonego w połowie ubiegłego roku rachunku opłacalności dewizowej eksportu. Podejmując tę próbę chcemy między innymi poszukać odpowiedzi na następujące pytania:

— w jakim stopniu wyniki rachunku opłacalności dewizowej wykorzystywane są dla optymalizacji struktury asortymentowej eksportu;

— jaka jest siła oddziaływania nagród za opłacalność eksportu w stosunku do innych bodźców materialnego zainteresowania;

— w jakim stopniu wewnętrzne regulaminy podziału nagród wyzwalają inicjatywę załogi oraz poszczególnych jej członków w poszukiwaniu poprawy opłacalności, i od czego to zależy;

— jakie dźwignie poprawy opłacalności wyzwala działanie funduszu nagród;

— czy w dążeniu do poprawy opłacalności przeważa tendencja do maksymalizacji stopy zysku kalkulacyjnego przy niższym voluminie eksportu, czy też dążenie do maksymalizacji masy zysku kalkulacyjnego przy niższej stopie tego zysku lecz szybko wzrastającej wartości eksportu;

— jaki jest stosunek między tendencją do obniżenia cen fabrycznych wynikającą z działania nagród za opłacalność a preferencjami zawartymi w cenach fabrycznych, rentownością i samofinansowaniem przedsiębiorstw;

— w jakim stopniu fundusz aktywizacji eksportu znajdujący się w dyspozycji Ministra Handlu Zagranicznego stanowi uzupełnienie funduszu nagród z tytułu opłacalności.

Nie mnożymy dalej tych przykładów. Może nawet nie na wszystkie z wymienionych wyżej pytań uda się nam znaleźć wyczerpującą odpowiedź. Odpowiedzi tych szukać chcemy przede wszystkim w doświadczeniach i ocenach przedsiębiorstw przemysłowych oraz central handlu zagranicznego, a więc w tych jednostkach gospodarczych, które znajdują się w bezpośredniej orbicie działania nagród za opłacalność eksportu. Będziemy je zbierać siłami redakcji, zapraszając zarazem do zabierania głosu na łamach naszego pisma wszystkich zainteresowanych.

Problemy sytuacji gospodarczej

Nakłady inwestycyjne a efekty rzeczowe

STANISŁAW BUDZISZEWSKI

W aktualnych ocenach tegorocznych postępów robót inwestycyjnych dominują dwie tendencje:

● zadowolenie z wyższego niż w poprzednich latach zaawansowania realizacji rocznego planu nakładów w I półroczu br., a zwłaszcza planu budownictwa mieszkaniowego.

● zaniepokojenie z powodu niskiego zaawansowania realizacji planu nakładów inwestycyjnych w niektórych przemysłach (lekki, spożywczy, częściowo chemiczny) oraz z powodu opóźnień w oddawaniu obiektów do eksploatacji.

Sytuacja nie jest więc bynajmniej jednoznaczna i warto poświęcić nieco uwagi tegorocznym tendencjom w realizacji planu inwestycji i rysującym się odchyleniom od założeń planu rocznego.

*

Planowany na br. wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarce uspołecznionej nie jest zbyt wysoki. W porównaniu z wykonaniem ub. r. wynosi on 5,8 proc. (wzrost nakładów w 1966 r. wynosił 7,5 proc., a w 1965 r. — 10,2 proc.). **Wyższe niż w poprzednich latach zaawansowanie planu nakładów (41,8 proc. w I półroczu br. i 40,2 proc. w I półroczu ub. r.) jest więc rezultatem nie tylko sprawniejszego przebiegu robót, ale i osłabienia dynamiki wzrostu nakładów w planie na br.**

Na odcinkach, gdzie przyjęto zadania nieco bardziej napięte realizacja planu inwestycji napotyka w br. nie mniejsze, niż przed rokiem trudności. Dotyczy to przemysłu lekkiego, rolno-spożywczego, gospodarki wodnej i łączności, przemysłu chemicznego i handlu. Stosunkowo wyższe zaawansowanie planu rocznego nakładów inwestycyjnych osiągnięto w I półroczu br. w resorcie górnictwa i energetyki, budownictwa i materiałów budowlanych, komunikacji i żeglugi oraz rolnictwa.

Niezależnie od różnic w ogólnym zaawansowaniu planu nakładów występują liczne opóźnienia w oddawaniu obiektów do eksploatacji, których łączna wartość kosztorysowa w planie na br. wzrosła o 32 proc. W pierwszym półroczu br. wykonano zaledwie 22,4 proc. rocznego planu oddawania obiektów do eksploatacji (w 1966 r. — 23,3 proc.). W tym w ramach inwestycji priorytetowych na planowane do uruchomienia w I półroczu br. 8 obiektów nie oddano do eksploatacji ani jednego. Przekazano jedynie 2 obiekty z poślizgu z ub. r. Największe opóźnienia w wykonaniu rocznego planu oddawania obiektów do eksploatacji występują w resorcie przemysłu spożywczego i skupu (14,2 proc. planu rocznego w I półroczu), przemysłu chemicznego (16,1 proc.), przemysłu lekkiego (21 proc.), gospodarki komunalnej (5,7 proc.) i komunikacji (21 proc.). Stosunkowo wysoko zaawansowany jest plan oddawania do eksploatacji mieszkań (45 proc. zadań rocznych w I półroczu), gdzie dynamika przyrostu zadań jest niewielka (3,8 proc. więcej izb niż w ub. r.).

*

Jakie czynniki decydują o trudnościach w realizacji planu inwestycji?

Odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa, bo czynników tych jest sporo.

Pierwszy z nich to fakt, że pomimo umiarkowanego, planowanego na br. wzrostu nakładów inwestycyjnych ich realizacja wymaga znacznego zwiększenia wartości robót budowlano-montażowych, bo o 9,5 proc. Takie tempo wzrostu robót jest bardzo trudne do osiągnięcia, a praktyka wykazuje, że wyższe tempo wzrostu robót niż 6 proc. rocznie napotyka liczne trudności. **Fakt więc, że w I półroczu br. wartość robót budowlano-montażowych wzrosła o 11,7**

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Aktualności

SKUP PRODUKTÓW ROLNYCH W SIERPNIU

Skup produktów rolnych w sierpniu br. charakteryzowały na ogół podobne tendencje, jak w lipcu br. W zakresie skupu bydła zanotowano dalszy wzrost jego poziomu, natomiast znaczniej obniżyły się dostawy trzody mięsno-słoninowej. Jeśli chodzi o dostawy bydła, to wyniosły one w sierpniu br. ok. 60 tys. ton, tj. o ok. 30 proc. więcej niż rok temu. Dostawy cieląt zwiększyły się o ok. 7 proc. Skup trzody mięsno-słoninowej wyniósł ok. 44 tys. ton, tj. o 20 proc. mniej niż przed rokiem.

Na uwagę zasługuje fakt obniżenia poziomu skupu mleka o 3 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku. Zjawisko obniżenia dostaw mleka wystąpiło po raz pierwszy od dłuższego okresu czasu. Niżej niż w ub. roku kształtowały się także dostawy jaj (o 24 proc.) i drobiu (o 4 proc.). Znacznie zaś wzrosły dostawy koni (o 67 proc.) i owiec (o 17 proc.).

Wydatny wzrost dostaw dotyczył także zboża, którego w lipcu i sierpniu br. skupiono 1.240 tys. ton.

(m. w.)

INWESTYCJE W LIPCU

Nakłady inwestycyjne w gospodarce uspołecznionej wykazały dalszy wzrost w lipcu br. Jeśli bowiem w okresie I półrocza br. wzrosły one o 13,9 proc. w porównaniu z ich poziomem w analogicznym okresie ub. roku, to w lipcu o 15,6 proc. Interesujący jest przy tym fakt, że nakłady na roboty budowlano-montażowe cechowało dalsze przyspieszenie dynamiki z 11,7 proc. w okresie I półrocza br. do 13,7 proc. w lipcu br. Osłabło natomiast nieco tempo wzrostu nakładów na zakup maszyn i urządzeń z 18,4 proc. w I półroczu do 17,3 proc. w lipcu, ale nadal jest ono bardzo wysokie. (m.w.)

PRODUKCJA, ZATRUDNIENIE I PŁACE W BUDOWNICTWIE

W okresie styczeń-lipiec br. wartość produkcji budowlano-montażowej była o 11,5 proc. wyższa niż przed rokiem, a jej dynamika przekroczyła o ok. 3 punkty założenia planu. Interesujące jest, że najszybciej rosła produkcja na rzecz inwestycji, wolniej nieco w związku z remontami.

Istotną rolę w przyspieszeniu produkcji budowlano-montażowej odegrał wzrost zatrudnienia, który w okresie styczeń-lipiec br. wyniósł 5,1 proc. Jest to znacznie wyższy wzrost niż zakłada plan roczny, wg którego miał on wynieść 2,7 proc. Korzystna sytuacja w zakresie przyrostu zatrudnienia (w latach ubiegłych budownictwo miało trudności z werbunkiem siły roboczej) jest w dużym stopniu rezultatem podwyżek płac. W rezultacie tych podwyżek przeciętna płaca w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych wzrosła o 7,5 proc., a fundusz płac aż o 13 proc. Wyższa dynamika funduszu płac niż produkcji odbiła się zapewne na wzroście kosztów produkcji budowlano-montażowej. (m.w)

PRZYSPIESZENIE WZROSTU OSZCZĘDNOŚCI W PKO

Po dwóch miesiącach słabszego przyrostu oszczędności nastąpiło wydatne zwiększenie jego rozmiarów w

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

Bez mitów

WŁODZIMIERZ RADWAN

Aczkolwiek mowa będzie o „Heliosie", lecz nie o Bogu Słońca z mitologii greckiej, odbywającym swe wędrówki w złotym rydwanie zaprzężonym w czwórkę białych rumaków.

Uprzedzam lojalnie. Opowieść moja będzie całkiem prozaiczna. Jej bohater — chociaż też ma wiele wspólnego ze światłem (co prawda, elektrycznym...) — obraca się jednak w regionach zgoła przyziemnych. Niemniej fama o współczesnym nam „Heliosie" dociera dziś do najbardziej odległych zakątków naszego globu. Ale relacje o nim nie mają nic z legendy. Przeciwnie, jego działalność stanowi — w pewnym sensie — zaprzeczenie pokutujących tu i ówdzie mitów.

Dość jednak mistyfikacji. Czas na prezentację naszego bohatera...

●

„HELIOS" — Śląska Fabryka Lamp w Katowicach powstała już w roku 1931. Produkcja ówczesnych zakładów wynosiła zaledwie 200 — 500 sztuk żarówek dziennie. 5 lat później produkcja dzienna osiąga 5.000—6.000 sztuk, a następnie dochodzi do 17.000 szt. Nie były to już wyłącznie żarówki oświetleniowe. Uruchomiono produkcję żarówek specjalnych: kinowych, reflektorowych, projekcyjnych, choinkowych i innych.

W roku 1937 „Helios" wkracza po raz pierwszy na zagraniczne rynki zbytu i w ten sposób rozpoczyna się nowy rozdział działalności fabryki. Warto przypomnieć, że wspomniane „wyjście w świat" nie przypadło do gustu reprezentantom karteli międzynarodowych, którzy niechętnie spoglądali na „zuchwałe" poczynania nowego konkurenta. Niechęć tę potęgował fakt, iż towar oferowany przez fachowców z „Helios"-u był przedniej marki i szybko zdobywał uznanie odbiorców.

Powojenne dzieje fabryki rozpoczęły się znów od produkcji żarówek. Zgodnie zresztą z zapotrzebowaniem rynku wewnętrznego. Wkrótce jednak powstają pierwsze zespoły produkcyjne, rośnie produkcja żarówek oświetleniowych, a co najważniejsze — rozszerza się asortyment produkowanych przez „Helios" artykułów.

„HELIOS" ponownie zjawia się na rynkach zagranicznych i równie, jak i jego mityczny pierwowzór, spędza sen z powiek innym producentom. W roku 1965 wyprodukowano w fabryce ponad 36 mln szt. żarówek, z czego na eksport przeznaczono ok. 10 mln szt.

Tradycyjne i — trzeba przyznać — dobrze rozbudowane kontakty zakładu z odbiorcami zagranicznymi wpłynęły na poważne zróżnicowanie produkowanego asortymentu. Dziś „Helios" produkuje i eksportuje oprócz żarówek głównego szeregu (od 15 do 1000 W) również żarówki warsztatowe, iluminacyjne, kinowe, tzw. fantazyjne i kolorowe dla egzotycznych odbiorców, a także żarówki sygnalizacyjne (telefoniczne), stanowiące ważną pozycję w ofercie eksportowej fabryki oraz promienniki podczerwieni 250 i 500 W.

●

W roku 1965 wartość produkcji towarowej Śląskiej Fabryki Lamp „Helios" wynosiła (wg cen zbytu) 290.365 tys. zł, natomiast wg cen porównywalnych 183.043 tys. zł. **Udział eksportu kształtował się odpowiednio na poziomie 19,0 proc. i 21,4 proc.**

W roku 1966 wartość produkcji towarowej (wg cen zbytu) przekroczyła kwotę 300 mln zł (wg cen porównywalnych — 193.475 tys. zł). **Udział eksportu podniósł się odpowiednio do 21,1 proc. i 24,5 proc.**

W roku bieżącym następuje dalszy i — trzeba stwierdzić — wyraźny wzrost udziału produkcji eksportowej w globalnej produkcji „Helios"-u. Ale o tym potem, jak głosi porzekadło. Na razie odnotujmy, że „Helios" podważył dosyć rozpowszechnioną opinię o ograniczonych możliwościach rozszerzenia produkcji eksportowej w warunkach zakładu nie dysponującego — mówiąc oględnie — najnowocześniejszym parkiem maszynowym, od lat pomijanego w planach inwestycyjnych, wykonującego rosnące z roku na rok zadania w zasadzie bez przekroczenia funduszu płac. Fenomen? Bynajmniej. Zakład, jak wiele innych. Z tym, że **„Helios" zawsze dysponował elastycznym programem produkcyjnym, szczególną predyspozycją do szybkiego przystosowania swojej produkcji zgodnie z wymogami odbiorców i tych krajowych i tych zagranicznych.**

●

Wprowadzenie nowych metod rachunku opłacalności w handlu zagranicznym i objęcie nowym systemem przedsiębiorstw produkujących na eksport, które nastąpiło z dniem 1 lipca 1966 roku, zostało przyjęte powszechnie, jak to się mówi, z uczuciem mieszanym. Z jednej strony stosowanie zasady zysku kalkulacyjnego przy produkcji eksportowej pozwala ustalić opłacalność eksportu poszczególnych wyrobów lub też całych grup towarowych, zaś odpisy z zysku na cele nagradzania załóg stanowią w szeregu przypadkach skutecznie działający bodziec rozwijania produkcji w pożądanych asortymentach. Z drugiej jednak strony urealnienie kryteriów oceny działalności eksportowej przedsiębiorstw przemysłowych wyłania niekiedy obraz zgoła zaskakujący — przedsiębiorstwa potężne, potentaci eksportu jawią się przed nami w nowej roli. Ich działalność eksportowa nie zawsze wykazuje niezbędną opłacalność.

Nowe metody obliczania opłacalności produkcji eksportowej i wyprowadzanie na tej podstawie zysku (lub straty) kalkulacyjnego, a dalej — ustalanie globalnego funduszu nagród i jego prawidłowy podział — wszystko to zostało przyjęte w fabryce „Helios" z pewną rezerwą. Całą załogę nurtowało jedno pytanie: **co dalej z produkcją bieżącą zakładu w ogóle, zaś z produkcją eksportową w szczególności?** Wiadomo, że wszelkie nowości produkcyjne, a zwłaszcza — broń boże! — zasadnicze zmiany asortymentowe (zmiany norm technicznych, zarobków itp.) wywołują zazwyczaj gorące dyskusje i... pewne obawy. Trzeba przyznać, że w konkretnym przypadku rezerwa była

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Czar dwóch eksportowych kółek

TADEUSZ ZALSKI

CZAR roweru po krótkim regresie, znowu zaczyna świecić pełnią blasku. W krajach superzmotoryzowanych przynosi, nieznane kierowcom samochodów, a coraz częściej poszukiwane — radości. W krajach rozwijających się stanowi jeden z niewielu dostępnych — z racji dochodów — indywidualnych środków transportu. A że producentów, którzy „ważą" w tej branży na świecie — liczyć można na palcach jednej ręki, to wydawać by się mogło, że ich ekonomiczny żywot płynie spokojnym korytem niewielkich, lecz pewnych sukcesów finansowych.

Nikt nie wie jak przedstawia się opłacalność produkcji rowerów przeznaczonych na eksport w innych krajach, tajemnicę tę kryją sejfy i szafy akt producentów. Wiadomo jednak, że produkcja eksportowa polskiego monopolisty w tej branży, Zjednoczonych Zakładów Rowerowych w Bydgoszczy i potężnego, nawet — w skali światowej — eksportera, przy działających od roku kryteriach opłacalności eksportu, nie wykazuje pożądanych wskaźników efektywności.

Dlaczego tak się dzieje? Nim podejmiemy próbę odpowiedzi na to pytanie, najpierw może trochę liczb i danych stanowiących bilet wizytowy przedsiębiorstwa.

●

W r. ub. Zjednoczone Zakłady Rowerowe osiągnęły w produkcji globalnej (w cenach porównywalnych) — 1,33 mld zł, co stanowi 33 proc. wzrostu w stosunku do 1964 r. Zatrudniały w tym czasie 7,7 tys. osób, w tym — 6,2 tys. robotników grupy przemysłowej. Wartość produkcji globalnej na 1 pracownika grupy przemysłowej wyniosła 172 tys. zł (dla porównania w 1964 r. — 157 tys. zł); a na robotnika grupy przemysłowej — 212 tys. zł (w 1964 r. — 195 tys. zł). Wykorzystanie czasu pracy robotników tej grupy wyniosło — 87,3, a współczynnik wykorzystania nominalnego czasu pracy podstawowych maszyn osiągnął 82,2 proc. Ponadto wykonano wszystkie krajowe wskaźniki: produkcyjne — techniczne, wydajnościowe. Według krajowych kryteriów ekonomicznych zakład pracuje dobrze, jeśli nie bardzo dobrze. Dla dopełnienia obrazu podajmy, że grupa wyrobów C w zakładzie nie istnieje. Pozostała produkcja rozbija się fifty-fifty, na wyroby grupy A i B. Niewiele jest chyba przedsiębiorstw przemysłowych w kraju, które mogą się pochwalić takim wskaźnikiem nowoczesności produkcji.

Historia produkcji eksportowej sięga roku 1950, w którym to wyeksportowano, za symboliczne — 0,1 mln zł dew., niewiele ponad 3 tys. rowerów. Dynamika wzrostu produkcji eksportowej jest imponująca. W 1960 r. wyeksportowano już za 3,43 mln zł dew., 1965 r. — 9,0 mln zł dew., w r. ub. osiągnięto — 11,8 mln zł dew., a w pierwszym półroczu br. za eksport uzyskano — 9,1 mln zł dew. Eksport

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

W ubiegłym tygodniu

● **Na zaproszenie przewodniczącego Rady Państwa Edwarda Ochaba przebywał w Polsce z państwową wizytą Prezydent Republiki Francuskiej generał Charles de Gaulle wraz z małżonką (patrz komentarz na str. 7).**

● **Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów Na posiedzeniu tym KERM powziął uchwałę o budowie zakładu prefabrykatów dla budownictwa mieszkaniowego w Rybnickim Okręgu Węglowym. Uchwała określa środki niezbędne dla budowy zakładu oraz terminy i zadania zapewniające realizację tej inwestycji. Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów zatwierdził dane wyjściowe do projektowania rozbudowy huty im. B. Bieruta w Częstochowie Rozbudową objęta została walcownia blach grubych. W celu usprawnienia działalności gromadzkich rad narodowych w dziedzinie ochrony przeciwpożarowej i podniesienia stanu bezpieczeństwa przeciwpożarowego powzięto uchwałę stwarzającą możliwość powołania, w zależności od miejscowych potrzeb, gromadzkich, nieetatowych naczelników straży pożarnych, których zadaniem będzie koordynowanie działalności i sprawowanie opieki organizacyjnej i technicznej nad wszystkimi strażami pożarnymi na terenie gromady.**

● **W Komitecie Centralnym PZPR odbyła się narada sekretrzy ekonomicznych KW z udziałem przedstawicieli niektórych resortów gospodarczych. Tematem narady była realizacja uchwały V Plenum KC w sprawie dalszego rozwoju handlu zagranicznego oraz poprawy jego opłacalności dewizowej. Problematykę tę omawiano w związku z pracami nad planem handlu zagranicznego na rok 1968.**

● **Odbyło się pierwsze — w sesji jesiennej plenarne — posiedzenie Sejmu. Porządek dzienny obejmował informacje przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytwórczości — Włodzimierza Lechowicza na temat aktualnego stanu i zamierzeń w zakresie dalszego rozwoju usług dla ludności miast i wsi. Materiały dotyczące usług zebrane przez 3 specjalnie powołane zespoły poselskie oraz przez wojewódzkie zespoły poselskie wykazują, że wzmożony wzrost usług dla ludności miast i wsi nastąpił dopiero w ubiegłej pięciolatce. W owym okresie rozbudowana została sieć zakładów, wzrosła poważnie wartość świadczonych usług. Bieżący plan pięcioletni przewiduje dalsze rozszerzenie działalności usługowej.**

● **17 września rozpoczną się kolejne, dwudzieste już targi krajowe w Poznaniu. Jak przystało na imprezę jubileuszową, ekspozycja XX Targów Krajowych zajmie powierzchnię większą niż zazwyczaj i zgromadzi pokaźną ilość eksponatów. Szacuje się, że obroty powinny osiągnąć sumę około 38 mld zł, czyli również znacznie większą niż na poprzednich targach. Warto dodać, że na wszystkich poprzednich targach łączna wartość obrotów sięgała 400 miliardów zł. Szczególnie wiele uwagi poświęca się w tym roku realności oferty targowej. Nim eksponat otrzyma prawo zajęcia miejsca na targowej ekspozycji, musi przejść przez kilkanaście kolejnych komisji sprawdzających, czy producent ma szanse podjęcia masowej produkcji oferowanego wzoru. Obok eksponatów typowo handlowych, przewiduje się utworzenie stoisk, gdzie przedstawione będą propozycje przemysłu. Oczywiście stoiska takie będą wyraźnie wyodrębnione dla zaakcentowania wyłącznie pokazowego charakteru eksponatów. Na tegorocznych jesiennych targach dominować będzie — jak zwykle zresztą — kluczowy przemysł lekki. Ponadto zwiększy się udział drobnej wytwórczości, która — jak wykazały doświadczenia — szczególnie dużo transakcji zawiera podczas poznańskich imprez handlowych. Ponadto należy oczekiwać zaprezentowania dużej ilości interesujących eksponatów z działu drobnego sprzętu gospodarstwa domowego.**

● **We Włocławku prowadzi się już szeroko zakrojone prace nad zagospodarowaniem i przygotowaniem terenu pod budowę kolejnej wielkiej fabryki nawozów azotowych. W przyszłym roku rozpocznie się wznoszenie pierwszych obiektów wytwórczych, a w 1970 r. rolnicy otrzymają z Włocławka saletrę amonową. Jak wiadomo, kompletne wyposażenie fabryki kupione zostało we Francji, w firmie Ensa (wchodzącej w skład grupy przemysłowej Schneider). Był to największy kontrakt, jaki kiedykolwiek zawarliśmy z państwem kapitalistycznym. Również Francja nigdy dotąd nie sprzedała tak wielkiego obiektu chemicznego. W stosunkach Wschód-Zachód kontrakt ten ustępuje jedynie porozumieniu między Fiatem i radzieckim przemysłem motoryzacyjnym. Na zakup fabryki otrzymaliśmy wieloletni kredyt. Firma Ensa zobowiązała się jednocześnie do zakupu polskich maszyn, co w pewnym stopniu ułatwi nam spłatę kredytu.**

Konsumpcja usług

CZESŁAW NIEWADZI

POZIOM i udział wydatków na usługi zależy w pierwszym rzędzie od wielkości dochodu Stąd też kraje o wysokim poziomie rozwoju i wysokich dochodach na głowę ludności charakteryzuje odpowiednio wysoki udział wydatków na usługi w stosunku do ogółu wydatków konsumpcyjnych. Ilustracją tego są odpowiednie dane obrazujące strukturę wydatków w niektórych wysoko rozwiniętych gospodarczo krajach kapitalistycznych oraz w krajach będących na średnim etapie rozwoju, zawarte w tablicy 1). Jak wynika z tych danych przeciętnie blisko połowę ogółu wydatków przeznacza ludność Stanów Zjednoczonych na zakup usług w szerokim tego słowa znaczeniu, w tym ok. 20 proc. stanowią wydatki związane z opłatą czynszu i utrzymaniem mieszkań. Na pozostałe usługi przypada zatem blisko 30 procent ogółu wydatków konsumpcyjnych ludności tego kraju.

Tabela 1

Struktura konsumpcji indywidualnej w niektórych krajach kapitalistycznych w 1956 r. i w Polsce w r. 1965

/Wydatki konsumpcyjne ogółem w cenach bieżących w 100/

Kraje /w kolejności malejącego udziału wydatków na usługi/	Wydatki na usługi ogółem	w tym czynsze	w tym opał, energia i pozostałe wydatki na utrzymanie mieszkania	Żywność	Napoje alkoholowe i tytoń	Artykuły przemysłowe /nieżywnościowe/	Wydatki ogółem
1	2	3	4	5	6	7	8
Stany Zjednoczone AP	49	12	8	26	6	19	100
Dania	40	6	8	29	8	23	100
Szwecja	39	9	8	31	8	22	100
Wielka Brytania	35	8	8	33	14	18	100
Francja	34	4	7	38	8	20	100
Włochy	29	5	6	46	11	14	100
Polska /1965 r./	16,4	2,8	3,3	44,9	11,3	27,4	100

ŹRÓDŁA:

Tablicę sporządzono na podstawie danych zawartych w następujących publikacjach: 1) Consumption Trends in Western Europe, Economic Survey of Europe, United Nations, Genewa 1959, cz. V, 2) L. M. Goreux, Income and Food Consumption, Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics Nr 10, 1960 r. Dla Polski dokonano własnych obliczeń i szacunków na podstawie danych zawartych w publikacji, Rocznik Dochodu Narodowego 1960-1965, wyd. GUS, Warszawa 1966 oraz innych materiałów.

Rozpiętość w datach wynika z braku dostępnych źródeł dotyczących większej ilości krajów z lat późniejszych. Nie ma ona jednak zbyt dużego znaczenia, gdyż celem naszym nie jest pokazywanie bezwzględnych różnic w strukturze konsumpcji, a jedynie określenie stanu względnego zapóźnienia Polski w rozwoju usług, wynikającego z badania tych struktur.

UWAGI:

RUBRYKA 2 (bez żywienia zbiorowego) obejmuje również te wszystkie pozycje wydatków, co do których brak jest oddzielnych informacji. Niektóre z nich są wydatkami na artykuły przemysłowe. Dotyczy to w szczególności wydatków na artykuły opałowo-oświetleniowe, które w Polsce w r. 1965 stanowiły 1,7 proc. ogółu wydatków ludności. Wobec niemożności wyodrębnienia tych wydatków dla pozostałych krajów wliczono je tu do wydatków na usługi również w odniesieniu do Polski.

RUBRYKA 3 obejmuje opłatę czynszu. Jako odpowiednik opłaty czynszu w krajach kapitalistycznych przyjęliśmy dla Polski następujące wydatki ludności: komorne i świadczenia (bez opłaty za centralne ogrzewanie, gaz i elektryczność), wydatki inwestycyjne ponoszone przez ludność na budownictwo mieszkaniowe (łącznie z wkładami do spółdzielni mieszkaniowych, kaucjami i opłatami za urządzenia sanitarne), wydatki ludności na kapitalne remonty mieszkań.

RUBRYKA 4 obejmuje wydatki na artykuły opałowo-oświetleniowe, energię elektryczną, gaz i energię cieplną oraz pozostałe wydatki na utrzymanie mieszkania. Te ostatnie w odniesieniu do krajów kapitalistycznych obejmują: usługi domowe, reperację trwałych artykułów gospodarstwa domowego oraz odzieży i obuwia, wydatki na drobne artykuły jak środki czyszczące, zapałki itp. oraz sprzątanie i odnawianie mieszkania, ubezpieczenie mieszkania itp. W odniesieniu do Polski „pozostałe wydatki na utrzymanie mieszkania" obejmują: odnawianie mieszkania, reperację sprzętów domowych, naprawę artykułów użytku kulturalnego oraz opłaty za wodę i kanalizację.

RUBRYKA 5 obejmuje wydatki na zakup artykułów żywnościowych łącznie z żywieniem zbiorowym.

W krajach zachodnioeuropejskich, rozwiniętych gospodarczo udział wydatków na usługi kształtuje się również na wysokim poziomie. Jak wynika z przytoczonych danych (tabela 1) wydatki na usługi stanowią tam od ok. 1/3 do ok. 2/5 ogółu wydatków konsumpcyjnych ludności. W tym wydatki na czynsze, opał, energię itp. wydatki związane z utrzymaniem mieszkania wahają się w granicach od ok. 11 do ok. 17 proc. ogółu wydatków ludności.

W takim kraju jak Włochy, który jest — z omawianych krajów — najbardziej zbliżony poziomem rozwoju gospodarczego do Polski wydatki na usługi stanowią przeciętnie ok. 29 proc. ogółu wydatków ludności.

W Polsce w r. 1965 łączne wydatki ludności na usługi (bez żywienia zbiorowego, które analogicznie jak w przypadku innych krajów wymienionych w tablicy 1 mieszczą się w wydatkach na żywność) stanowiły 16,4 proc. ogółu wydatków, w tym czynsze [1]) i wydatki związane z utrzymaniem mieszkania stanowiły ok. 6,1 proc. A zatem na różnorodne usługi poza opłatą czynszu i utrzymaniem mieszkania, ludność w Polsce wydawała w r. 1965 przeciętnie ok. 10.3 proc. ogółu swych wydatków. tj. blisko 3-krotnie mniej aniżeli w Stanach Zjednoczonych i ok. 2-krotnie mniej aniżeli wydaje ludność na usługi (poza czynszem i utrzymaniem mieszkania) w zachodnioeuropejskich krajach gospodarczo rozwiniętych.

Scharakteryzowane wyżej różnice we względnym poziomie wydatków na usługi w różnych krajach informują nas o tym jaką część ogółu wydatków przeznacza ludność na usługi, a jaką wydatkuje na żywność i pozostałe artykuły. Nie wyczerpuje to problemu. Różnice w poziomie wydatków na usługi w różnych krajach zależą bowiem nie tylko od różnic w poziomie dochodów. Mają na nie również wpływ relacje cen pomiędzy usługami a żywnością i pozostałymi artykułami. Dlatego też porównując strukturę wydatków konsumpcyjnych pomiędzy omawianymi krajami należy pamiętać, że oddają one tylko w przybliżeniu różnice w strukturze konsumpcji wobec zniekształcającego wpływu różnic w relacjach cen pomiędzy usługami a żywnością i artykułami przemysłowymi. Różnice te mają mniejsze znaczenie przy porównywaniu struktury konsumpcji pomiędzy krajami kapitalistycznymi. Natomiast mogą mieć istotne znaczenie przy porównywaniu struktury konsumpcji pomiędzy krajami o różnych systemach społeczno-gospodarczych.

Nasuwa się wobec tego pytanie, czy i w jakim stopniu omawiane różnice we względnym poziomie wydatków na usługi w różnych krajach odzwierciedlają różnice w poziomie konsumpcji usług? Ścisła odpowiedź na to pytanie jest niełatwa jeśli w ogóle możliwa. Tradycyjna metoda typu Laspeyresa i metoda typu Paaschego polegająca na użyciu cen porównywalnych nie wydaje się możliwa do zastosowania dla większej liczby krajów. Pomijając już niezwykłą pracochłonność takich metod i ograniczony zakres szczegółowości dostępnego materiału statystycznego — metody te dają różne wyniki w zależności od tego, czy przyjmiemy jako wagi ceny tego czy innego kraju. Z tych też względów nie podejmujemy tutaj próby takich obliczeń. Natomiast spróbujemy dać odpowiedź (przynajmniej częściową) na postawione wyżej pytania, wykorzystując w tym celu odpowiednie dane dotyczące struktury zatrudnienia w omawianych krajach. Rozumowanie nasze jest następujące:

Ponieważ wielkość (w rozmiarach fizycznych) świadczonych usług zależy głównie (przynajmniej w odniesieniu do przeważającej ich części) od ilości osób zatrudnionych w sferze działalności usługowej[2]), to wysokiemu udziałowi usług w strukturze konsumpcji ludności powinien odpowiadać wysoki udział zatrudnionych w sferze usług. Jeśli zatem przedstawione przez nas dane w tablicy 1 odzwierciedlają nie tylko udział wydatków na usługi w strukturze wydatków ludności lecz również charakteryzują udział usług w strukturze konsumpcji, to pomiędzy udziałem wydatków ludności na usługi a udziałem zatrudnionych w sferze usług musi istnieć korelacja dodatnia, tzn. wysokiemu udziałowi wydatków na usługi w wydatkach ogółem musi odpowiadać odpowiednio wysoki udział zatrudnionych w sferze usług w stosunku do ogółu ludności czynnej zawodowo. Zestawmy zatem odpowiednie dane dla kilku krajów o zróżnicowanej strukturze wydatków na usługi.

Tabela 2

	Udział wydatków na usługi w wydatkach ogółem	Udział zatrudnionych w sferze usług w stosunku do ogółu ludności czynnej zawodowo (w latach 1960—1962)
Stany Zjednoczone AP	49	59,1
Dania	40	46,0
Szwecja	39	41,0
Francja	34	42,0
Włochy	29	34,3
Polska	16,4	24,0

Jak widać z powyższego zestawienia istnieje wysoki stopień zbieżności pomiędzy udziałem wydatków na usługi a udziałem zatrudnionych w sferze usług w wymienionych krajach. Można zatem przyjąć bez obawy popełnienia istotnego błędu, że przedstawione dane w tabeli 1 odzwierciedlają nie tylko różnice w strukturze wydatków lecz również (jeśli chodzi o usługi) oddają w przybliżeniu różnice w poziomie woluminu konsumpcji usług pomiędzy wymienionymi krajami kapitalistycznymi.

Jeśli chodzi o Polskę, to udział wydatków na usługi w wydatkach ogółem nie odzwierciedla w pełni woluminu konsumpcji usług w całości spożycia ludności, gdyż nie obejmuje tej części usług, które świadczone są ludności bezpłatnie. Co prawda, usługi świadczone bezpłatnie na rzecz ludności nie znajdują siłą rzeczy swego odbicia również w strukturze wydatków ludności w omawianych tu krajach kapitalistycznych. Jednakże zakres usług świadczonych w tych krajach bezpłatnie jest mniejszy aniżeli w Polsce. Fakt ten należałoby uwzględnić przy porównywaniu rzeczywistego poziomu konsumpcji usług (w rozmiarach fizycznych) pomiędzy Polską a omawianymi krajami kapitalistycznymi. Porównanie takie wymagałoby również uwzględniania różnic w relacjach cen pomiędzy usługami a żywnością i pozostałymi artykułami. Różnice te nie wydają się być duże jeśli chodzi o kraje kapitalistyczne, natomiast mogą być dość istotne jeśli chodzi o porównanie z naszym krajem. Uwzględnienie tych różnic wpłynęłoby niewątpliwie na podwyższenie udziału usług w strukturze spożycia ludności w Polsce. Jednakże porównanie udziału wydatków na usługi z udziałem zatrudnionych w sferze usług w Polsce sugeruje, że ta korekta in plus nie byłaby zbyt duża i nie wpłynęłaby w sposób istotny na zmniejszenie wykazanych tu różnic w poziomie konsumpcji usług pomiędzy omawianymi krajami.

Analizując dane zawarte w tabeli 1 warto również zwrócić uwagę na ujemną korelację pomiędzy udziałem wydatków na usługi a udziałem wydatków na żywność. Wzrostowi udziału wydatków na usługi towarzyszy wyraźny spadek udziału wydatków na żywność.

Znacznie mniejszy stopień korelacji istnieje pomiędzy udziałem wydatków na żywność a udziałem wydatków na artykuły przemysłowe. Tendencja wzrostu udziału wydatków na artykuły przemysłowe w miarę spadku udziału wydatków na żywność jest stosunkowo słaba co wskazywałoby, że przy wysokim stopniu zamożności społeczeństwa popyt na usługi rośnie silniej aniżeli na artykuły przemysłowe. Jest to jednak problem skomplikowany, wymagający szczegółowego zbadania.

Stosunkowo wysoki udział wydatków na artykuły przemysłowe w Polsce w porównaniu z omawianymi krajami jest odbiciem istotnych różnic w relacji cen żywności do artykułów przemysłowych. Artykuły żywnościowe są u nas relatywnie tańsze w stosunku do artykułów przemysłowych, co automatycznie zwiększa udział wydatków na te ostatnie w strukturze wydatków ludności.

Odwrotnie kształtuje się sytuacja w krajach kapitalistycznych rozwiniętych gospodarczo. Artykuły przemysłowe są tam relatywnie tanie w stosunku do cen żywności. Relacje cen kształtują się jednak różnie w różnych krajach. Szczególnie duża rozpiętość w relacji cen żywności i artykułów przemysłowych występuje w Stanach Zjednoczonych. Relatywnie niskie ceny artykułów przemysłowych znajdują swoje odbicie w niskim udziale wydatków na artykuły przemysłowe w tym kraju (tabela 1). Usługi, przede wszystkim te, które związane są z mieszkaniem są tam relatywnie drogie, co powoduje, że ich udział w wydatkach ludności kształtuje się na stosunkowo wysokim poziomie.

Mimo to istnieje poważna rozpiętość w poziomie konsumpcji usług pomiędzy Polską a rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi wynikająca nie tylko z różnic w poziomie rozwoju gospodarczego lecz również i to w nie mniejszym stopniu ze znacznego opóźnienia rozwoju całej znacznej części sfery działalności usługowej w naszym kraju.

Opóźnienie to spowodowane zostało niepełną realizacją zadań rozwoju sfery usług w kolejnych planach 5-letnich. W niektórych przypadkach rozpiętości pomiędzy planem a wykonaniem były wyjątkowo duże. Stosunkowo największa rozpiętość wystąpiła w zakresie tzw. usług dla ludności. I tak, plan rozwoju usług dla ludności na lata 1961—1965 wykonany został zaledwie w ok. 65 proc. Zamiast planowanego 2,3-krotnego wzrostu wartości usług dla ludności osiągnięto w okresie 1961—1965 wzrost ich wartości o ok. 50 proc.

Potrzeba nadrobienia tych opóźnień jest oczywista. Wynika ona nie tylko ze znaczenia, jakie sfera usług ma dla wzrostu poziomu dobrobytu, ale i z faktu, że dalszy niedorozwój usług może odbić się niekorzystnie na innych działach życia gospodarczego, w tym również na produkcji materialnej.

Nakłady inwestycyjne a efekty rzeczowe

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

proc. w znacznej mierze przypisać wypada nie tylko korzystnym warunkom atmosferycznym i wysiłkom organizacyjnym ale również podejmowaniu przez przedsiębiorstwa budowlane zadań stosunkowo łatwiejszych, bardziej dla nich atrakcyjnych. Odbija się to niekorzystnie na strukturze wykonania planu nakładów.

Szczególne trudności występują w pozyskaniu wykonawców dla mniejszych inwestycji zaliczanych do inwestycji zjednoczeń. Są to bowiem w wielu przypadkach inwestycje polegające na rozbudowie i modernizacji istniejących obiektów, która to działalność jest zazwyczaj oceniana przez przedsiębiorstwa budowlane jako dla nich nieopłacalna. Potrzeby rozwoju gospodarki wymagają tymczasem skoncentrowania wysiłków właśnie na rozbudowie i modernizacji istniejących obiektów. Stąd też większość przyjętych do finansowania przez bank w br. nowych inwestycji zjednoczeń, to inwestycje polegające na rozbudowie i modernizacji. Pozyskanie wykonawców dla tego typu inwestycji jest trudne. Wykonanie więc takich inwestycji postępuje nieco pomyślniej jedynie w tych przypadkach, gdy realizowane są one systemem gospodarczym, w ramach inwestycji przedsiębiorstw.

Znaczny wpływ na realizację planu nakładów inwestycyjnych wywiera też **słabe przygotowanie do realizacji nowych inwestycji.** Jeszcze do końca stycznia br. Bank Inwestycyjny nie mógł przyjąć do finansowania z powodu braków w dokumentacji i zapewnienia dostaw maszyn ok. 70 obiektów, o łącznej wartości kosztorysowej rzędu 10 mld zł. Częściowo jest to spowodowane normalnym na początku pięciolecia spiętrzeniem inwestycji nowo rozpoczynanych, a częściowo również opóźnieniami w podejmowaniu niektórych decyzji.

Przyczyną opóźnień w oddawaniu obiektów do eksploatacji w niektórych przypadkach są **opóźnienia w dostawach maszyn i urządzeń** (huta miedzi w Legnicy, Huta im. Lenina, huta „Warszawa", elektrownia „Pątnów", Zakłady Petrochemiczne w Płocku, niektóre zakłady przemysłu lekkiego i spożywczego i inne). Okazuje się bowiem, że wysokie zaawansowanie realizacji rocznego planu dostaw maszyn i urządzeń w I półroczu br. (ok. 43 proc. planu rocznego) nie jest dość dobrze dostosowane do zaawansowania robót budowlanych i stanu przygotowania do modernizacji obiektów. W niektórych przypadkach zakłócenia w tej dziedzinie związane są z komplikacjami w realizacji planów produkcji, a częściowo z opóźnianiem importu maszyn przez handel zagraniczny.

Odnotowania wymaga ponadto **niższy od planowanego wzrost wydajności pracy w budownictwie** (w I półroczu br. o 6,8 proc. zamiast planowanych 7,8 proc.). Niedostateczne postępy w realizacji planu wzrostu wydajności pracy rekompensowane są przez wyższe od planowanego zatrudnienie robotników (wzrost w I półroczu o 4 proc. zamiast planowanych 1,8 proc.). Osłabia to jednak znacznie wyniki ekonomiczne budownictwa.

Wydatniejsze nadrobienie zaległości w realizacji planu budownictwa w ostatnich miesiącach br. w oparciu o zwiększone zatrudnienie wydaje się dość trudne. **Trzeba się bowiem liczyć ze spiętrzeniem trudności zaopatrzenia w materiały budowlane,** których zapasy zostały w okresie 8 miesięcy br. znacznie uszczuplone.

*

Jakie są możliwości nadrobienia występujących opóźnień w realizacji planu oddawania obiektów do eksploatacji i jakie mogą być skutki tych opóźnień w przypadku utrzymania się dotychczasowych tendencji?

Wobec zarysowanych tendencji w wykonaniu planu rocznego nakładów inwestycyjnych oczekiwać można, że **plan roczny nakładów zostanie nieznacznie przekroczony** (w **granicach 2—3 proc.). Oddawanie obiektów do eksploatacji ukształtuje się jednak prawdopodobnie o 20—25 proc. poniżej planu wartości kosztorysowej. Występuje zatem tendencja do dalszej dekoncentracji nakładów inwestycyjnych.** Obciąży to poważnie zadania planu na rok następny.

Niezależnie więc od ogólnie dość wysokiego w I półroczu br. zaawansowania planu inwestycji **zadania budownictwa pozostają trudne i napięte zarówno w bieżącym jak i w następnym roku tego pięciolecia.**

Skutki opóźnień w oddawaniu obiektów do realizacji dadzą się prawdopodobnie odczuć zwłaszcza w realizacji planów wzrostu produkcji na potrzeby rynku. Na tych odcinkach inwestycji opóźnienia są bowiem stosunkowo większe, a potrzeby wzrostu dostaw już obecnie są bardzo odczuwalne.

Prowadzone obecnie intensywne prace, zmierzające do rozszerzenia zdolności przerobowych przedsiębiorstw budowlanych pozwolą prawdopodobnie na zintensyfikowanie realizacji planu nakładów inwestycyjnych w latach 1968—1970 i częściowo przynajmniej nadrobienie zaległości. W ślad za tym powinien oczywiście pójść wzrost produkcji na potrzeby rynku. Wzrost nakładów inwestycyjnych w znacznym stopniu wpływa bowiem na wzrost dochodów pieniężnych ludności, którym trzeba przeciwstawić odpowiednie dostawy na potrzeby rynku. Chodzi również o zapewnienie planowej realizacji planu rzeczowego w granicach przyjętego do planu poziomu nakładów inwestycyjnych.

Właściwa konstrukcja planu inwestycji na lata 1968—1969 jest więc obecnie jednym z trudniejszych i ważniejszych zadań.

STANISŁAW BUDZISZEWSKI

Książki nadesłane

STANISŁAW LESZCZYŃSKI — NOWOCZESNE KIERUNKI W PRODUKCJI NAWOZÓW FOSFOROWYCH — str. 113, cena zł 12.—, WNT, Warszawa.

Omówiono nowoczesne metody produkcji różnego typu nawozów fosforowych, zalety i wady nowych procesów technologicznych, zagadnienia ekonomiczne produkcji oraz korozję aparatury.

JÓZEF KUCHARSKI, ANDRZEJ MONIUSZKO — OCZYSZCZANIE WÓD I ŚCIEKÓW PRZEMYSŁOWYCH METODĄ KOAGULACJI — str. 219, cena zł 28.—, WNT, Warszawa

W książce przedstawiono podstawy fizykochemiczne procesów oczyszczania wód i ścieków przemysłowych metodą koagulacji oraz charakterystykę używanych koagulantów i innych reagentów z uwzględnieniem najnowszych środków przyśpieszających proces koagulacji.

Niżej drukowany artykuł trafnie zatytułowany i ogólnie zarysowujący problem skracania czasu pracy nie obejmuje wszystkich aspektów zagadnienia. Postulat autorki, aby zastanowić się nad racjonalnym sposobem przeprowadzenia reformy czasu pracy i jej wywód skłania do wniosku, że rozumowanie w płaszczyźnie ekonomicznej nie jest wystarczające i wywołuje kilka pytań natury ogólnej, na które trzeba odpowiedzieć, zanim się przystąpi do ekonomicznej dyskusji nad tematem.

Skrócenie czasu pracy, chociaż zasadza się na przesłankach ekonomicznych i wywołuje określone reperkusje w tej dziedzinie, ma sens przede wszystkim socjalny. Jeśli tak, to zanim przystąpi się do opracowania i realizowania programu skracania czasu pracy trzeba mieć jasność co do tego, jak wykorzystywany jest aktualnie dostępny czas wolny — w skali dnia, tygodnia itd. Czas naprawdę wolny, tj. czas poświęcony na odpoczynek, kształcenie, rozrywki kulturalne itp. zależy od tego, ile czasu pochłaniają pracownikowi dojazdy i powroty z pracy, korzystanie z usług itd. Inaczej: bardziej intensywne (i pożądane dla rozwoju człowieka) wykorzystanie dziś już dostępnego czasu wolnego zależy od poziomu usług, komunikacji, gospodarki komunalno-mieszkaniowej.

Nie można stwierdzić, że w tej dziedzinie zrobiliśmy wszystko, co można. W tej sytuacji skracanie czasu pracy jawi się nam jako alternatywa rozwoju usług, polepszenia warunków bytowania. Celowe jest przeto porównanie efektów ekonomicznych i socjalnych realizacji tych alternatyw. Oto pierwsze z tych ogólnych pytań.

Wiąże się z tym ściśle zagadnienie drugie. Skracanie czasu pracy — dowodzi tego autorka — pociąga za sobą mniejszy lub większy, dodatkowy wzrost zatrudnienia. Jeśli przyjąć, że nie zmieni się struktura płac, to trzeba przewidywać, że ten dodatkowy przyrost zatrudnienia będzie przechwytywany przede wszystkim przez przemysł, a np. handel stanie przed jeszcze większymi trudnościami kadrowymi. Sumując — pogorszy się sytuacja w zakresie podaży usług. Nie ma np. wątpliwości, że skrócenie czasu pracy ogromnie usatysfakcjonuje pracujące dzietne kobiety, ale są wątpliwości, jeśli spróbujemy odpowiedzieć czy zyska na tym wychowanie dzieci, gospodarstwo domowe.

Po trzecie należałoby zdać sobie sprawę, jaka jest skala zapotrzebowania na czas wolny w różnych środowiskach zawodowo-społecznych oraz regionach; ze sposobów i planów wykorzystania czasu wolnego; potrzeb w zakresie tworzenia warunków rekreacji, nauki itp. Słowem: konieczne jest spenetrowanie socjologicznych aspektów zagadnienia.

Nie można też pominąć takiej sprawy jak stan organizacyjny naszej gospodarki, stopnia rytmiczności jej pracy, który znajduje swoje odbicie w rozmiarach godzin nadliczbowych.

Rozważając problem pozyskania dodatkowej siły roboczej z karłowatych gospodarstw rolnych należałoby dysponować bliższymi danymi na ten temat: pamiętać, że rozwiązywanie problemów ekonomiczno-społecznych w naszym rolnictwie i jego stosunków z całą gospodarką jest — jak uczy tego ponad dwudziestoletnie doświadczenie — sprawą bardzo trudną. Zaś problemat lokowania przemysłu blisko nadwyżek wiejskiej siły roboczej należałoby skonfrontować z aktualną i perspektywiczną polityką inwestycyjną.

REDAKCJA

EKONOMIKA SKRACANIA CZASU PRACY

HELENA OTTO

JEDNYM z ważnych i aktualnych problemów ekonomiczno-społecznych, którego rozwiązanie oczekuje nas, jest sprawa skrócenia czasu pracy. Mówił o tym Władysław Gomułka na VI Kongresie Związków Zawodowych. Jak wiadomo ustawowy czas pracy w Polsce wynosi 46 godzin tygodniowo. Odstępstwa od tego wymiaru są na rzecz pracującej i uczącej się młodzieży, pracowników administracji państwowej (42 godziny tygodniowo), pracowników nauki, służby zdrowia oraz pracowników zatrudnionych przy pracach ciężkich i szkodliwych dla zdrowia. Jednocześnie przy 4-brygadowym systemie pracy w zakładach, gdzie pracuje się na 3 zmiany (tzw. praca ciągła) czas pracy wynosi 42,5 godzin tygodniowo. Takich osób pracujących w krótszym wymiarze godzin niż przewiduje ustawa szacuje się na około 10 proc. ogółu zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej poza rolnictwem.

Obiektywna konieczność, a jednocześnie możliwość skracania czasu pracy wynika obecnie z kilku przyczyn. Po pierwsze — z coraz bardziej intensywnego charakteru pracy, która staje się bardziej męcząca i nerwowa; po drugie z konieczności systematycznego dokształcania pracowników celem nadążania za szybkim postępem technicznym. Po trzecie: na określonym etapie rozwoju gospodarczego osiągnięty już poziom społecznej wydajności pracy i dochodów skłania pracowników do większego preferowania wzrostu wolnego czasu kosztem tempa wzrostu swoich dochodów.

U naszych sąsiadów: w ZSRR, CSRS a ostatnio NRD przeprowadza się obecnie reformy w zakresie czasu pracy. Reformy te i zasady ich wprowadzenia różnią się między sobą.

W ZSRR skracanie czasu pracy było wprowadzane w ciągu 3 lat: 1957—1960. Wynosi on teraz 41 godzin tygodniowo (36 godzin dla ciężko pracujących). Obecnie wprowadza się tam 5-dniowy czas pracy tygodniowej bez skracania tygodniowego wymiaru godzin.

W CSRS przy zachowaniu dotychczasowego wymiaru tygodniowego czasu pracy (46 godzin) wprowadza się stopniowo co 2 tygodnie wolną sobotę.

W NRD wprowadza się skrócenie tygodniowego czasu pracy z 45 godzin na 43 i 3/4 godziny z jednoczesnym wprowadzeniem 5-dniowego tygodnia pracy (po 8 i 3/4 godzin dziennie) i zmniejszeniem ilości dni świątecznych. Zatrudnieni na jedną i dwie zmiany będą pracować 43 i 3/4 godzin tygodniowo, zatrudnieni na trzy zmiany — 42 godziny tygodniowo. W związku z tym, że reforma minimalnie skraca faktyczny czas pracy tygodniowej (o 1 i 1/4 godziny), a głównie przedłuża czas pracy dziennej w celu uzyskania wolnej soboty — reforma wprowadzana jest „uderzeniowo" i jak wydaje się bez dodatkowych nakładów inwestycyjnych.

Po reformie czasu pracy jest również Szwecja i NRF. W Szwecji skrócono nominalny czas pracy z 48 na 45 godzin tygodniowo, a skrócenie czasu pracy do 40 godzin tygodniowo będzie przeprowadzone do 1970 r. w ciągu 3 lat. NRF wprowadziła zmianę czasu pracy z 48 na 40 godzin tygodniowo z 5 dniami roboczymi w tygodniu w przeciągu 10 lat stopniowo w 4 etapach (45 godz., 42 1/4 godz., 41 1/4 godz., 40 godzin tygodniowo). Na etapie 45 godzin tygodniowo wprowadzono 5-dniowy tydzień pracy (5 x 9 godzin dziennie).

Problemy skrócenia czasu pracy są bardzo trudne, szczególnie gdy planuje się efektywne skrócenie czasu pracy tygodniowej, a nie tylko skrócenie ilości dni pracy w tygodniu kosztem przedłużenia czasu pracy dziennej. Inne kraje też borykały się z tym problemem, a w NRF, jak wspomniałam wyżej, wprowadzano skrócenie czasu pracy o 8 godzin przez 10 lat.

Obecnie jest już najwyższy czas, aby na tle doświadczeń zagranicznych i naszych własnych badań zastanowić się nad racjonalnym sposobem przeprowadzenia reformy. Ostrożność wprowadzenia reformy skrócenia czasu pracy w innych krajach dowodzi też, że ta sprawa jest związana z dużymi kosztami społecznymi, mimo że daje duże efekty.

Wypowiadane są u nas poglądy, że skrócenie czasu pracy do 40 godzin tygodniowo może być w Polsce przeprowadzone na bazie dodatkowego wzrostu wydajności pracy z pełnym utrzymaniem wielkości produkcji zaplanowanej dla 46-godzinnego tygodnia pracy i przy tym samym poziomie wynagrodzenia oraz przy minimalnym dodatkowym zatrudnieniu, co oznaczałoby, że gospodarka narodowa nie poniesie w związku z reformą prawie żadnych kosztów. Takie założenia byłyby realne przy skróceniu czasu pracy tygodniowej do 5 dni, ale przy jednoczesnym przedłużeniu czasu pracy dziennej i zachowaniu obecnego nominalnego czasu pracy tygodniowej, chociaż należy podkreślić, że praca w czasie 8 godzin jest bardziej wydajna niż w czasie 9 godzin. Jednak w sytuacji, gdy skrócenie czasu pracy tygodniowej wyniosłoby 13 proc. dotychczasowego czasu pracy — reperkusje w skali gospodarki narodowej nastąpią niewątpliwie.

Z tego punktu widzenia ciekawe są dane statystyczne co do skutków realizacji skracania czasu pracy w ZSRR w latach 1957—1960 z 46 do 41 godzin tygodniowo, tj. o 10,9 proc. Okazuje się, że w tym okresie nastąpił dodatkowy wzrost zatrudnienia w gospodarce poza rolnictwem ponad normalne przyrosty zatrudnienia w okresie przed i po reformie o 2,1 mln osób, tj. o 3,8 proc. w stosunku do poziomu zatrudnienia poza rolnictwem środkowego roku rozpatrywanego okresu — 1960 r. (54 550 tys. osób).

Reforma radziecka była przeprowadzona w sposób nierównomierny, a decydującym okresem jej realizacji był 1960 r., w którym od maja do grudnia skrócono czas pracy dla około 3/4 zatrudnionych. W przeliczeniu na ogół zatrudnionych oznaczało to skrócenie czasu pracy (w sposób uderzeniowy) o 8 proc. Wywołany tym przyrost dodatkowego zatrudnienia (ponad normalny) w 1960—1961 wyniósł 1 914 tys. osób, co w stosunku do liczby zatrudnienia w 1960 r. (54 550 tys. osób) stanowi 3,5 proc. Można stąd wyciągnąć wniosek, że skrócenie czasu pracy w sposób uderzeniowy wymagało przyrostu zatrudnienia w skali 44 proc. od wielkości tego skrócenia (3,5 proc. : 8,0 proc. = 44 proc.). Różnica między dwoma podanymi wskaźnikami wynika z tego, że przy dłuższym okresie przeprowadzania reformy można dodatkowe zapotrzebowanie na zatrudnienie kompensować wzmożoną mechanizacją, poprawą organizacji pracy itp., czego nie można zrobić w tym stopniu przy metodzie „uderzeniowej".

Drugim skutkiem tej reformy było zwolnienie dynamiki wzrostu produkcji czystej na 1 zatrudnionego poza rolnictwem w porównaniu z dynamiką tego wskaźnika przed i po reformie.

	Przyrosty zatrudnienia poza rolnictwem tys. osób	Dynamika produkcji czystej na 1 zatrudnionego poza rolnictwem. Rok poprzedni = 100
1958	2 065	108,0
1959	2 376	106,9
1960	2 831	102,8
1961	3 095	100,5
1962	2 047	100,0
1963	2 096	102,9
1964	2 514	103,4

Uwzględniając zachodzące w tym okresie skracanie czasu pracy można ocenić, że dochód narodowy na godzinę pracy wzrastał w tym czasie nadal w tempie 4 proc. rocznie. Niewątpliwie na ukształtowanie się dynamiki produkcji czystej na 1 zatrudnionego wpływały też inne przyczyny, niemniej negatywny wpływ „uderzeniowego" skrócenia czasu pracy w 1960 roku jest bezsporny.

Z przebiegu realizacji reformy skrócenia czasu pracy w ZSRR można wyciągnąć odpowiednie wnioski dla naszych potrzeb. Reformę należy realizować stopniowo po to właśnie, aby umożliwić wprowadzenie takich czynników kompensujących dodatkowe zapotrzebowanie na zatrudnienie jak: mechanizacja, lepsza organizacja pracy itp. Jednocześnie z doświadczenia radzieckiego można wyciągnąć praktyczne wnioski co do skali zapotrzebowania na dodatkowe zatrudnienie bez uwzględnienia wpływu czynników kompensujących.

Jak wspomniałam wyżej dodatkowe zatrudnienie wyniosło 44 proc. skali skrócenia czasu pracy. Wydaje się, że w naszych warunkach ze względu na wyższy w roku 1970 poziom ekonomiczny przemysłu polskiego niż przemysłu radzieckiego w roku 1960, wewnętrzne rezerwy zatrudnienia w zakładach pracy, które stanowią amortyzator przy tego rodzaju reformie będą stosunkowo mniejsze. W związku z tym (rozumując analogicznie jak przy omawianiu tego problemu w ZSRR) można szacować, że dodatkowe zapotrzebowanie na zatrudnienie wyniesie około 50 proc. skrócenia czasu pracy (0,5 proc. x 13,0 proc.) tj. 6,5 proc. co w liczbach absolutnych wyniesie ponad 600 tys. osób.

Przechodząc do bliższej analizy warunków reformy w naszym kraju i nie wdając się chwilowo w rozważania kiedy reforma będzie rozpoczęta i zakończona, rozpatrzmy zmiany, które by ona wywołała. W gospodarce poza rolnictwem można w największym uproszczeniu wydzielić dwie dziedziny pracy: pracę ciągłą i nieciągłą. Praca ciągła wynika z charakteru technologii np. w hutach, cementowniach, lub wynika też z konieczności ciągłego świadczenia usług np. w elektrowniach, komunikacji kolejowej, szpitalnictwie itp. We wszystkich tych dziedzinach trzeba będzie w bardzo dużym stopniu przy skróconym tygodniu pracy zwiększyć ilość zmian roboczych, tzn. zwiększyć ogólne zatrudnienie przy zachowaniu tej samej wielkości produkcji, lub świadczonych usług. Oczywiście można by starać się utrzymać ogólne zatrudnienie na poprzednim poziomie, ale to wymaga posunięć organizacyjno-technicznych, a przede wszystkim mechanizacji pracy na określonych odcinkach oraz zmiany urządzeń przestarzałych na urządzenia bardziej nowoczesne wymagające mniejszej obsługi itp., a taka mechanizacja, czy też wymiana urządzeń kosztuje.

Praca nieciągła, przy której podstawowe urządzenia przestają pracować po zakończeniu zmiany występuje np. w przemyśle maszynowym i w innych przemysłach przetwórczych. W tych dziedzinach skrócenie czasu pracy urządzeń w wyniku krótszego tygodnia pracy niewątpliwie spowoduje względny spadek produkcji (o ile nie ma możności wzrostu współczynnika zmianowości jak np. w przemyśle włókienniczym).

Oczywiście w jakimś stopniu może wzrosnąć godzinowa wydajność produkcji dzięki lepszej kondycji pracowników, jednak w większości przypadków trudno przypuszczać, aby ten wzrost wydajności skompensował skrócenie ogólnej ilości godzin pracy. Tak więc w tych dziedzinach dla podtrzymania poziomu produkcji zajdzie w wielu przypadkach konieczność powiększenia ilości urządzeń i wzrostu zatrudnienia na tych dodatkowych urządzeniach. W takiej sytuacji z ogólnego funduszu inwestycyjnego, którym rozporządzaliśmy przy dotychczasowym tygodniu pracy należałoby przy przejściu na skrócony czas pracy tygodniowej przeznaczyć określoną część na dodatkowe nakłady na instalowanie urządzeń w dziedzinie pracy nieciągłej, oraz na dodatkowe nakłady na postęp techniczny potrzebny dla rekompensaty dodatkowego zapotrzebowania na siłę roboczą w całej gospodarce.

Zgodnie z poprzednimi rozważaniami zapotrzebowanie to przy skróceniu czasu pracy tygodniowej z 46 na 40 godzin wyniosłoby ponad 600 tys. osób. Przy poziomie nakładów inwestycyjnych produkcyjnych poza rolnictwem w okresie lat 1971—1975 około 600 mld zł koszty inwestycyjne związane ze skróceniem czasu pracy, tj. potrzebne dla kompensaty ogólnego dodatkowego zapotrzebowania na siłę roboczą oraz dla stworzenia dodatkowego majątku trwałego w dziedzinie pracy nieciągłej można szacować na sumę około 80 mld zł. Jest to suma wielka, która w warunkach realizacji reformy czasu pracy w latach 1971—1975 oznaczałaby zwalnianie średniorocznego tempa wzrostu dochodu narodowego o około 0,8 proc. Oprócz obawy co do poważnego oddziaływania na obniżkę tempa wzrostu dochodu narodowego, można również wyrazić wątpliwość czy będziemy w stanie dokonać na tak wielką skalę inwestycji w zakresie postępu technicznego kompensującego dodatkowe zapotrzebowanie na siłę roboczą. Wydaje się, że pojawić się też może przy tym pewne napięcie na rynku pracy oraz brak personelu kwalifikowanego w niektórych zawodach.

W związku z tym powstaje problem, czy nie należy rozciągnąć reformy na dłuższy okres czasu np. 10, 15 lat. Moim zdaniem istnieją jednak poważne argumenty, aby tej reformy nie rozciągać w czasie, a zrealizować ją w latach 1971—1975, być może nawet przy kosztach społecznych niższych niż podane wyżej.

Argumentem za dokonaniem zmiany czasu pracy w tym okresie są bardzo ważne dwa czynniki: a) jak wynika z bilansu siły roboczej przyrost zasobów siły roboczej w okresie 1971—1975 określa się na 1 950 tys. osób, a w okresie 1976—1980 tylko na 1 050 tys. osób, b) na wsi w roku 1970 będzie nadal istnieć duży odsetek gospodarstw karłowatych dających rękojmię uzyskania dodatkowej siły roboczej. Istnieje realna możliwość wyciągnięcia w następnym planie 5-letnim z karłowatych gospodarstw znacznej części siły roboczej przy względnie ograniczonych nakładach na gospodarkę mieszkaniową, jeśli np. przemysł będzie się rozwijał blisko tych nadwyżek siły roboczej w wielu małych i średnich miastach.

Na zakończenie tych rozważań należy zwrócić uwagę na fakt, że nawet przy założeniu realizacji całej reformy stopniowo i etapami trzeba się liczyć z możliwością powstawania okresowych spadków w produkcji poszczególnych gałęzi i dysproporcji rozwojowych między poszczególnymi gałęziami. Prawdopodobnie dla amortyzacji tych spadków i dysproporcji potrzebne będzie zwiększenie skali rezerw na wielu odcinkach.

Powyższy artykuł miał na celu zasygnalizowanie konieczności przeprowadzenia szeroko rozwiniętego rachunku kosztów skracania czasu pracy. Rachunek taki należy przeprowadzić w zakładach, jak i w zjednoczeniach, oraz w całej gospodarce narodowej. Jak widać z tego krótkiego omówienia oddziaływanie reformy skrócenia czasu pracy na całość gospodarki narodowej będzie poważne i może być w zależności od sposobu przeprowadzenia mniej, lub bardziej efektywne. Dlatego, moim zdaniem, istnieje konieczność potraktowania problemu skrócenia czasu pracy nie jako zagadnienia głównie zatrudnieniowego, ale jako ogólnego zagadnienia ekonomicznego, które wymaga szczegółowego przebadania jego wpływu na poziom techniczny gospodarki i tempo postępu technicznego, na kapitałochłonność rozwoju gospodarki, na ewentualne tempo przepływu ludności ze wsi do miasta itd. Tylko po zbadaniu szeregu wariantów w tym zakresie można będzie ustalić optymalny z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia zakres oraz tempo skracania czasu pracy.

Studium podyplomowe

Studium Gospodarki Środkami Produkcji Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Krakowie rozpoczyna swą pracę w roku 1967/68 (Zarządzenie Ministra Oświaty i Szkolnictwa Wyższego z dnia 9 czerwca 1967 r.). Studium przyjmuje do grona słuchaczy zarówno ekonomistów, jak inżynierów, i pragnie stworzyć im warunki nieskrępowanej współpracy w ramach programu, który zresztą sami będą mogli odpowiednio kształtować w przyszłości. Te same założenia kierowały doborem wykładowców, którymi są pracownicy nauki zarówno uczelni technicznych, jak i ekonomicznych, a więc Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Akademii Górniczo-Hutniczej, Politechniki. Przewiduje się również współudział wykładowców zagranicznych przy specjalnych zagadnieniach.

Ze względu na charakter i aspiracje naukowo-dydaktyczne Studium, przewiduje się przyjęcie ograniczonej liczby słuchaczy (40 miejsc), którzy reprezentują wszelkiego rodzaju służby ekonomiczne i techniczne, związane z gospodarką środkami produkcji w aparacie produkcji przemysłowej na wszystkich szczeblach, o organach i organizacjach zaopatrzenia oraz zbytu środkami produkcji. Pożądany jest również udział ekonomistów i inżynierów w gronie słuchaczy.

Materiał wykładany na Studium obowiązuje wszystkich słuchaczy jednakowo, z tym jedynie wyjątkiem, iż uznano za celowe polecić ekonomistom poszerzenie swej wiedzy z dziedziny procesów technologicznych a inżynierom z ekonomii, w szczególności z teorii wzrostu ekonomicznego.

Czas trwania Studium obejmuje 3 semestry, z tym, iż pierwsze dwa semestry obejmują zasadniczy materiał nauczania, ujęty w 8 wydrębnionych przedmiotach obowiązujących każdego słuchacza, po których wysłuchaniu składa się egzaminy, względnie uzyskuje się zaliczenie. Trzeci semestr poświęcony jest jedynie na zajęcia seminaryjne i na przygotowanie pracy dyplomowej. W pierwszym semestrze 1967/68 zajęcia odbywać się będą co dwa tygodnie, w soboty i w niedziele. Rozpoczęcie zajęć przewiduje się w październiku. Zgodnie z Zarządzeniem Ministra Oświaty i Szkolnictwa Wyższego, absolwenci Studium otrzymują świadectwo Podyplomowego Studium Gospodarki Środkami Produkcji. O przyjęcie na Studium mogą ubiegać się osoby, które:

- posiadają dyplom magistra ekonomii lub magistra inżyniera, zaś w wyjątkowych przypadkach, uzasadnionych charakterem pracy zawodowej, także dyplom inżyniera lub dyplom ukończenia wyższych ekonomicznych studiów zawodowych.
- pracują co najmniej 2 lata w uspołecznionych zakładach pracy i uzyskały skierowanie na Studium z zakładu pracy.

Kandydaci na Studium powinni złożyć w terminie do dnia 30 września 1967 r. w Kierownictwie Studium w Katedrze Ekonomiki Obrotu Towarowego WSE w Krakowie, ul. Rakowicka 27 II p. następujące dokumenty: 1) Podanie, 2) Skierowanie zakładu pracy, 3) Odpis dyplomu ukończenia studiów wyższych, 4) Ankietę personalną (skróconą), 5) Życiorys, 6) 3 podpisane fotografie.

O przyjęciu na Studium decydować będzie Komisja Rekrutacyjna. W razie nadmiaru kandydatów o przyjęciu decydować będzie kolejność zgłoszeń oraz szczególna przydatność Studium ze względu na rodzaj wykonywanej pracy.

Żywocik gospodarczy

● W Opolskich Zakładach Jajczarsko-Drobiarskich zajmujących się m. in. zarzynaniem drobiu dziennie gromadzi się 2,5 kg towarów z tak zwanego odzysku gospodarczego. Są to przedmioty znalezione w kurzych i kaczych żołądkach. Poza przedmiotami bezużytecznymi codziennie gromadzi się dużą ilość bilonu polskiego i niewielką zagranicznego, od czasu do czasu trafia się coś z biżuterii, a ostatnio znaleziono niezwykle cenny denar z okresu Mieszka I.

● Autoryzowana Stacja Obsługi Motocykli TOS Spółdzielni Pracy Usług i Robót Komunikacyjnych Wrocław wystawiła dla Garnizonowego Klubu Oficerskiego rachunek za wymianę koła napinacza łańcucha. Opiewa on na 168 zł. Wedle rachunku monter pracował przez 4 godziny a 28 zł. jedna godzina. Adresaci rachunku wiedzą, że operacja techniczna polega na odkręceniu śruby co trwa minutę. Wizyta rzemieślnika trwała 15 minut, bo człowiek, nim ruszy narzędziem musi chwilę pogwarzyć i zapalić papierosa, nie jest bowiem maszyną, która nie gwarzy i nie pali. Brak żenady w wystawianiu przez placówki świadczące usługi rachunków opiewających na nieprawdopodobny czas pracy — jest żenujący. Po cóż jednak wzywa się takich fachowców dla odkręcenia jednej śruby? A bo mają oni monopol na podobne roboty w ten sposób zapewniony, że w sklepie nie można uzyskać tej części, którą ów monter przykręcał i wielu innych. Dawanie stacjom obsługi pierwszeństwa w zaopatrzeniu w części zamienne godzi w interesy klientów.

● Szczytowym osiągnięciem polskiego handlu było wystawienie najbardziej reprezentacyjnego z reprezentacyjnych sklepów lokowanych w centrum stolicy mianowicie pawilonu CEPELII na rogu Marszałkowskiej i Al. Jerozolimskich. Niestety i tu są dziury w całym. Mianowicie w dachu. Dach pawilonu od razu po otwarciu zaczął przeciekać i we wnętrzu robi się w czasie deszczu osiemnaście wielkich kałuż. Towary, szczególnie dywany są więc wciąż zwijane i rozwijane, a więcej ich idzie do przeceny, niż jest sprzedawanych wedle specjalnie wysokich cen. W sprawie owego dachu odbyło się już wiele narad. Dwukrotnie też przeprowadzono ekspertyzy. Postanowiono, że blaszany dach trzeba pokryć papą, co będzie mniej wytworne i trochę marnotrawcze, ale trudno. Mijają kwartały, a nikt z rolką papy nie wlazł na ten dach. Cudzoziemcy przywykli do egzotyki miejsca, znaczonej stojącymi na podłodze miskami i wiadrami do łapania deszczówki. Wykonawcą dachu, mającym teraz co innego, niż ten dach na głowie jest PRW Warszawa-Praga. Nie wiemy co te litery znaczą, ale je publikujemy jako znak ostrzegawczy dla inwestorów.

● Kilka jadowitych węży zwiedziło Zakłady Materiałów Izolacyjnych w Grudziądzu. Przybyły one w transporcie korka importowanego z Maroka. Natychmiast trzeba było w fabryce zgromadzić odpowiednie szczepionki. Węże były jednak grzeczne i dały się wymordować.

● W krakowskim Biurze Projektów Budownictwa przeprowadzono pod kierunkiem mgr Leona Lubeckiego kalkulację obalającą dogmat o nieopłacalności wznoszenia u nas budynków wyższych niż 10 pięter. Autorzy twierdzą, że najbardziej opłacalne są budynki 15-piętrowe. W rachunku ciągnionym metr powierzchni użytkowej w drapaczu chmur jest tańszy, niż w 10-piętrowym, lub niższym. Koszty eksploatacyjne rosną zaś tylko o 2 proc., co jest kompensowane przez oszczędność gruntów i uzbrojenia terenu. Odtąd polskie miasta może zaczną wyciągać się w górę.

● Uwagę celników w Żurawicy zwrócił budzik stojący koło łóżka jadącej wagonem sypialnym z ZSRR Elżbiety C. pielęgniarki z Krakowa. Wskazywał on błędną godzinę, a wskazówki nie poruszały się. Okazało się po bliższym zbadaniu, że budzik nie ma werku, ale zamiast tego szczelnie jest wypełniony brylantami.

● Pogrzeb pewnego pracownika jednego z wrocławskich przedsiębiorstw przebiegł w rzeczywiście przygnębiającej atmosferze, ponieważ główny księgowy zakwestionował rachunek za wieniec od firmy na grób zmarłego inżyniera. Wieniec taki — w myśl obowiązujących przepisów — wyjaśniał księgowy, winien być zakupiony w państwowej, a nie prywatnej kwiaciarni jak się stało. Firmy państwowe mają bowiem pierwszeństwo w zaopatrywaniu przedsiębiorstw państwowych. Główny księgowy oddalił argumenty: że wieńce prywatne są ładniejsze i że sprawunek załatwiał nieświadomy przepisów przyjaciel zmarłego, a nie fachowy zaopatrzeniowiec. Rada Zakładowa zbuntowała się na tym tle wobec księgowości, wzięła w obronę poszkodowanego twierdząc, że wieniec nie jest materiałem zaopatrzeniowym i sprawunku tego, przez wzgląd na jego szczególność nie dotyczą przepisy ogólne. Nic jednak Rada nie wskórała wobec czego gościowi, który wieniec kupił zwróciła 700 zł. z funduszy — co nie bez racji — mieszkaniowych.

● Z radością witamy zapowiedź technicznego przełomu w naszych pracach redakcyjnych. Urzędowa nasza agencja prasowa przyniosła wiadomość o sukcesie słynnej firmy „H. Cegielski" gdzie skonstruowano nowy typ nożyczek do cięcia papieru. Zamiast prostych dźwigni posiadają one obracające się współbieżnie obrotowe. Nożyczki tną szybciej od tradycyjnych i nie męczą ręki, gdyż wymagają mniejszej siły nacisku. „Pisanie" artykułów i redagowanie pisma przebiegać więc teraz będzie szybciej i bez zmęczenia.

● Ponieważ polskie tkaniny obiciowe były miernej na ogół jakości sprowadzaliśmy poważne ilości tkanin zagranicznych, wykupywanych w pierwszej kolejności przez prywatną klientelę i przemysł meblarski. I oto nagle, z dnia na dzień Lubuskie Zakłady Tkanin Dekoracyjnych i Dywanów robić zaczęły obicia lepsze i ładniejsze od zagranicznych, co zresztą nie było wielką sztuką. Powstały poważne kłopoty. Odbiorcy zaczęli preferować krajowe obicia a zakontraktowane już czy nawet zakupione zagranicą transporty tkanin nie znajdują nabywców. Zdarzenie to uświadomiło nam rzadkość antyimportowego sukcesu opartego nie o nakaz, ale zwycięstwo krajowego wytwórcy w wolnej konkurencji z zagranicą.

● Z nastaniem bieżącego roku w Polsce było 12,180 zakładów gastronomicznych o 735 tysiącach miejsc i w ciągu 1966 r. liczba miejsc wzrosła o 30 tysięcy. Mimo to znowu nie drgnął wskaźnik liczby miejsc na 10 tys. mieszkańców. Przyrost miejsc nie jest większy, niż przyrost liczby potencjalnych konsumentów, czyli innymi słowy mówiąc ludzi. W NRD wskaźnik liczby miejsc w zakładach gastronomicznych na 10 tys. obywateli jest prawie dziesięciokrotnie wyższy, niż u nas.

● W handlu ukazała się nowość — przyprawa p. n. glutasól, która wydobywa z potraw ich walory smakowe. Nikt tego nie kupuje. Panuje opinia, że nowość nie chwyciła, ponieważ wprowadzeniu jej nie towarzyszyła żadna reklama i nikt o owej glutasoli nie słyszał. Podejrzewamy wszakże, że ludzie wcale nie chcą wydobywać właściwości smakowych tego, co się u nas jada więc większe wzięcie mają przyprawy tłumiące owe właściwości n. p. musztarda.

● Rolników zmartwionych niemożnością nabycia traktora pocieszamy, że za to pewno będą mogli nabywać od razu poduszkowce made in Katedra Mechanizacji Rolnictwa SGGW — pięciometrowej długości i trzymetrowej wysokości maszynę fruwającą nad ziemią i służącą jako sala pociągowa oraz do spryskiwania i opylania upraw. Poduszkowcem będzie też można jeździć na targ nie dotykając ziemi z takąż szybkością jak furmanka, a nawet trochę większą (do 30 km/godz.). W poznańskim zaś Przemysłowym Instytucie Mechanizacji Rolnictwa skonstruowano pługo-frezarkę, urządzenie, które jednocześnie orze i bronuje.

Detalicznie o detalu

WARUNKI AKTYWIZACJI SPRZEDAŻY

JAN KANIA

W POPRZEDNIM artykule (Ż.G. nr 37/67) omówiłem niektóre zagadnienia związane ze sprawami personalnymi. Próbowałem wykazać zależność aktywizacji sprzedaży od kwalifikacji pracowników. Obecnie chciałbym wskazać na inną grupę czynników, które wpływają w pewnym stopniu na wyniki pracy, na poziom kultury obsługi nabywców i intensyfikację sprzedaży.

Na problem ten spróbuję spojrzeć od strony trudności z jakimi borykają się sprzedawcy. Realizacja określonych zadań przebiega zawsze w określonych warunkach fizycznych i organizacyjnych oraz przy określonym poziomie mechanizacji pracy. Należy zastanowić się, w jakim stopniu zewnętrzne warunki pracy sprzyjają czy też utrudniają prowadzenie aktywizacji sprzedaży. Chciałbym wskazać tu na szereg czynników, które moim zdaniem sprawiają poważne trudności w realizacji stawianych przed sprzedawcami zadań. Trzeba tu jednak zaznaczyć, że stopień trudności jest względny. Ta sama sytuacja dla jednego człowieka będzie sprawiała trudność, będzie przeszkadzała lub też uniemożliwiała wykonywanie czynności, dla innego może nią nie być. Stąd też podział trudności na obiektywne i subiektywne.

Z jednej strony mamy do czynienia z niepełnym przygotowaniem personelu do realizacji różnych zadań, z drugiej natomiast występują sytuacje przekraczające czasami możliwości sprzedawcy. Zobaczmy jakiego typu trudności przeszkadzają w realizacji zadań związanych z aktywizacją sprzedaży prowadzoną w sklepie, w jakim stopniu, w obecnych warunkach może prowadzić sprzedawca aktywizację sprzedaży.

Jedną z przyczyn hamujących proces aktywizacji jest zbyt szczupła sieć sklepów oraz niewystarczająca ilość sprzedawców, a co za tym idzie przeciążenie pracowników sklepowych. Chociaż wzrost zatrudnienia w handlu detalicznym jest wyższy od przyrostu ludności należy go uznać za niewystarczający. Wskaźnik wzrostu ludności w roku 1965 w stosunku do 1955 wynosi 114,5, natomiast wskaźnik wzrostu zatrudnionych w handlu detalicznym w r. 1965 w stosunku do 1955 wynosi 142,2. Istniały zbyt poważne braki w zatrudnieniu, aby można było przy powolnym wzroście zatrudnienia usunąć istniejące dysproporcje, które zarysowują się szczególnie ostro przy porównaniu z sytuacją za granicą. W Europie Zachodniej w roku 1950 ok. 10 proc. ogółu zatrudnionych stanowili pracownicy handlu. W Polsce w r. 1955 stosunek ten wynosił 5,9 proc. a w 1965 tylko 5,6 proc. Powolny wzrost zatrudnienia utrudnia w poważnym stopniu osiągnięcie zasadniczej poprawy poziomu kultury sprzedaży i rozszerzenia zakresu usług świadczonych nabywcom. Wprowadzenie nowoczesnych metod sprzedaży — takich jak samoobsługa i preselekcja tylko częściowo wpłynęło na poprawę kultury sprzedaży. Zanotowano jednak w tym czasie wyraźny wzrost wydajności pracy. Jeżeli wzrost zatrudnienia w r. 1965 w stosunku do 1955 wynosił 142,2 to wskaźnik wzrostu obrotów w porównywanym okresie wzrósł do 225,8. Wzrost obrotów był wynikiem częściowo modernizacji punktów sprzedaży, wprowadzenia nowych metod pracy, zmiany struktury obrotów a częściowo wynikiem wzrostu intensyfikacji pracy sprzedawców, co rzutowało z kolei na obniżenie zakresu świadczonych nabywcom usług oraz przeciążeniu pracowników.

Przy obecnym obciążeniu sprzedawców trudno jest wymagać czasami radykalnego podwyższenia zakresu świadczonych usług. O tym natomiast, że pracownicy sklepów są nadmiernie obciążeni świadczyć mogą wyniki badań przeprowadzonych przez zespół pracowników IHW pod kierownictwem dr O. Haubold w wybranych sklepach branży ogólnospożywczej, odzieżowej i artykułów gospodarstwa domowego w Warszawie, Łodzi, Katowicach i Lublinie.*) Czas, który sprzedawca może poświęcić klientowi wchodzącemu do sklepu jest, jak wynika z przeprowadzonych badań, niezmiernie krótki. Wynosi on przeciętnie w sklepach spożywczych niecałe pół minuty, w sklepach odzieżowych ok. 2/3 minuty, a z artykułami gospodarstwa domowego przeciętnie ok. 38 sekund.

Wiadomo jest, że sprzedawca nawiązuje kontakt tylko z częścią nabywców. Trzeba jednak zaznaczyć, że część czasu, który wchodzi w zakres obsługi nabywców, jest wykorzystywany na obserwację sali sprzedażowej i pilnowanie towaru (dotyczy to sklepów samoobsługowych i preselekcyjnych). Biorąc to pod uwagę rzeczywisty czas jaki może przeznaczyć dla poszczególnych odbiorców nie będzie wiele różnił się od przytoczonych czasów przeciętnych. Czy można w tym czasie przeprowadzić rozmowę sprzedażową, przyjąć podstawowe informacje od klienta odnośnie poszukiwanego towaru oraz udzielić, objaśnić, poradzić, zademonstrować oferowany artykuł? Nie trzeba chyba przeprowadzać dowodu, że czas ten jest niewystarczający. Szczególnego znaczenia nabiera ten problem w sklepach odzieżowych i z artykułami gospodarstwa domowego.

Dokonanie zakupu odzieży czy jakiegoś sprzętu gospodarstwa domowego wymaga zastanowienia się, uzyskania informacji o samym towarze. Odpowiednio dobrana i przekazana przez sprzedawcę informacja stanowi ważny element w podejmowaniu przez klientów decyzji. W obecnych warunkach przez sklepy przechodzi ogromna ilość osób. Na jednego sprzedawcę w ciągu dnia przypada 626 klientów w sklepach spożywczych, 478 w sklepach odzieżowych i 528 w sklepach z art. gospodarstwa domowego. Z tego zawiera transakcje kolejno 80,1 proc., 6,9 proc. i 30 proc. Interesujący jest przy tym fakt, że wyjątkowo mały procent osób wchodzących do sklepu odzieżowego i z art. gospodarstwa domowego dokonuje zakupu.

Przyczyną tego stanu rzeczy jest z jednej strony nie zawsze dostateczny wybór poszukiwanych towarów. Nabywca musi wędrować od sklepu do sklepu aby znaleźć coś odpowiedniego dla siebie. Brak towarów może być wynikiem niewielkiej podaży poszczególnych grup artykułów, co ma miejsce przy niepełnym nasyceniu rynku w artykuły danej branży. Zdarza się jednak, że odczuwane braki są wywołane względami organizacyjnymi. Często jest taka sytuacja, że artykuł znajduje się w magazynach, jest nawet reklamowany, a nie można go jednak dostać w sklepie.

Nierytmiczne dostawy do sklepu powodują nadmiar nabywców w jednym dniu czy w określonych godzinach, przy przerwach w pracy w innych porach dnia. Sytuacja taka jest typowa m. in. dla sklepów mięsnych. Brak pełnego i ciągłego zaopatrzenia sklepów w towary wywołuje u nabywców niezadowolenie, a jednocześnie powoduje rezygnację z dodatkowych świadczeń. Sprzedawcy — widząc kolejkę rezygnują również ze świadczenia dodatkowych usług (rozmowy, udzielanie dodatkowych informacji, uprzejmego sposobu bycia, itp.). Wiedzą, że towar zostanie sprzedany, niezależnie od ich sposobu zachowania się. Często nie dostrzegają zależności między poziomem świadczonych przez siebie usług a uzyskiwanymi obrotami. Wykonanie planu uzależniają głównie od dostaw atrakcyjnych artykułów.

Pewną poprawę tego stanu rzeczy można osiągnąć przez zapewnienie sprawniejszej łączności między punktem sprzedaży a hurtownią. Chodzi tu o informowanie na bieżąco hurtu o potrzebach i o szybkie dostawy zamawianych towarów do sklepu.

Innym problemem, który odgrywa ważną rolę przy aktywizacji sprzedaży, to brak informacji o sprzedawanych towarach. Zakłada się, że sprzedawca powinien informować nabywcę o jakości towaru, o sposobie jego użytkowania, jeżeli występuje brak w sklepie takiego czy innego artykułu, to powinien wiedzieć kiedy będzie dostarczony względnie w jakim sklepie można go ewentualnie znaleźć.

Z przyczyn od siebie niezależnych nie może w wielu przypadkach tego czynić, bo sam nie jest o tym poinformowany. Sprzedawca, jeżeli posiada jakieś wiadomości o sprzedawanych towarach, to często pochodzą one od klientów względnie z własnego doświadczenia — jeżeli jest użytkownikiem danego artykułu. Trudno wymagać od sprzedawcy, aby w czasie rozmowy sprzedażowej przekonywał nabywców o zaletach towaru jeżeli on nie wie, z jakiego surowca dany artykuł jest zrobiony, jakimi danymi technicznymi charakteryzuje się jakiś przyrząd, jak należy posługiwać się nim, jakie może mieć zastosowanie, jaką ma przewagę nad innymi podobnymi artykułami, jakie elementy zostały ulepszone w porównaniu do poprzedniego modelu, itp. Są to podstawowe, niezbędne informacje, które sprzedawca powinien posiadać i przekazywać nabywcom jeżeli chce dobrze handlować.

Dużą winę za ten stan rzeczy ponoszą producenci, którzy nie dołączają do towaru szczegółowej informacji poza zwykłą metką, która zawiera najczęściej tylko cenę i ewentualnie rozmiar, jak w przypadku odzieży. Zamieszczone czasami symbole niewiele mówią sprzedawcy, a jeszcze mniej nabywcy. Trudno wyobrazić sobie sprzedaż towarów a szczególnie towarów nowych, nieznanych nabywcom bez poinformowania ich o cechach oferowanego artykułu.

W warunkach, kiedy podaż przewyższa popyt, szczegółowa informacja wychodząca od sprzedawcy może stać się ważnym środkiem w aktywizacji sprzedaży. Przedsiębiorstwa handlowe powinny w sposób systematyczny prowadzić szkolenie pracowników handlu z zakresu towaroznawstwa. Jedną z form takiego szkolenia mogą być krótkie zebrania przed rozpoczęciem pracy, na których informować można m. in. o towarach nowo wprowadzanych do stoiska lub sklepu, zapowiadać dostawy towarów jakie ukażą się w najbliższym czasie w sprzedaży ,itp. Sprzedawca byłby na bieżąco poinformowany o nowych towarach i wiedziałby co w najbliższym czasie otrzyma. Sprzedawcy dotychczas nie posiadają zupełnie informacji z tego zakresu.

Innym rodzajem trudności, które wpływają ujemnie na intensyfikację sprzedaży jest obowiązująca pracowników sklepów odpowiedzialność materialna. Dotychczasowy system odpowiedzialności materialnej pozwala przedsiębiorstwu przerzucić pewną część ryzyka handlowego na pracowników. Przykładowo można tu wymienić ryzyko norm i limitów, ustalonych nie zawsze na właściwym poziomie, ryzyko pomyłek w sprzedaży i przy odbiorze towaru, ryzyko kradzieży przez klientów, itp. Wyłania się problem, czy pracownik może odpowiadać materialnie za całe powierzone mu mienie, czy powinien odpowiadać za szkody, których przyczyn, a zatem i winy pracownika nie można ustalić. Samo domniemanie winy wydaje się być krzywdzące dla pracownika.

Obecny system odpowiedzialności jest wygodny dla przedsiębiorstw, ale niekorzystny dla pracowników. Przyczynia się z kolei do przerzucania przez sprzedawcę ciężaru odpowiedzialności częściowo na konsumenta w celu uzupełnienia niskich norm ubytków oraz zabezpieczenia się przed „mankiem". Często świadomie rezygnują z prowadzenia intensyfikacji sprzedaży na korzyść zapewnienia pełnego bezpieczeństwa towaru. Sytuacja taka jest częściowo zrozumiała, jeżeli weźmiemy pod uwagę fakt, że sprzedawca z własnych skromnych poborów, stanowiących źródło alimentacji rodziny musi pokrywać straty powstałe np. na skutek kradzieży dokonywanych przez klientów.

Wiele nieporozumień między konsumentem a sprzedawcą powstaje w trakcie składania reklamacji. Personel sklepu często żąda, aby zgłoszony do reklamacji towar spełniał pewne warunki, tzn., że powinien posiadać nienaruszoną metkę, nie powinien być używany, itp. Klient jest zobowiązany do posiadania dowodu zakupu artykułu w danym sklepie. Artykuł reklamowany, który nie spełnia tych wymagań niechętnie lub wcale nie jest przyjmowany przez pracowników sklepowych, ponieważ przepisy ograniczają swobodę postępowania sprzedawcy. Pewien wpływ na ten stan rzeczy ma obawa przed nieprzyjemnymi konsekwencjami, jakie mogą wyniknąć w czasie załatwiania reklamacji niezgodnie z przepisami. Jeżeli sprzedawca przyjmie towar bez metki względnie towar, którego sprzedaży nie prowadził, może być posądzony o świadome odrywanie metek w celu sprzedania po wyższych cenach lub też o sprzedaż towarów dostarczanych bez rachunków. W jednym i drugim przypadku grożą sprzedawcy przykre konsekwencje.

Klient natomiast nabywając towar nie zakłada, że będzie musiał go zwrócić i w związku z tym nie gromadzi wszystkich paragonów, metek. Sytuację taką potwierdzają przeprowadzone przez Wydział Łączności z Konsumentami Biura Handlu „Społem" badania ankietowe wśród osób składających reklamacje. Poza tym nabywcy zgłaszali pod adresem sprzedawców uwagi i pretensje, że nie zostali dokładnie poinformowani o właściwościach towaru, a dokładniej mówiąc o ich brakach, o tym, że np. sukienki kurczą się po praniu i nie nadają się do noszenia, że piżamy i podomki farbują nawet na sucho, itd. Z cytowanych badań wynika również, że personel sklepu w wielu przypadkach nie jest zorientowany w przepisach dotyczących zasad reklamowania. To wszystko powoduje zatargi między konsumentem a sprzedawcą.

Często winę za niedociągnięcia w produkcji, za nie zawsze uzasadnione przepisy dotyczące reklamacji, ponoszą nie sprzedawcy, ale oni muszą przyjmować skargi, muszą wysłuchiwać uwag czynionych przez nabywców nie zawsze w sposób kulturalny.

Wymienione tu przykładowo sytuacje utrudniają w poważnym stopniu czynności oraz wywołują u sprzedawców stany emocjonalne określane potocznie jako zdenerwowanie. Jeżeli występują trudności w pracy, jeżeli klienci robią sprzedawcy nieuzasadnione uwagi, doprowadza to do konfliktów. Sytuacje konfliktowe, stałe zdenerwowanie, przejawia się na zewnątrz w mimice, gestykulacji, podnoszeniu głosu itp. Stanom takim może też towarzyszyć obniżenie poziomu organizacji czynności, a w przypadku handlu obniżenie poziomu kultury sprzedaży. Przejawy takiego obniżenia mogą być różne. Najczęściej jest to uproszczenie obsługi, ograniczenie do elementów podstawowych, niezbędnych, które polegają na podaniu towaru i ewentualnie zainkasowaniu pieniędzy.

Intensyfikacja sprzedaży towarów, a szczególnie niektórych grup wymaga z jednej strony przygotowania kadr do realizacji nowych zadań. Z drugiej jednak strony należy dążyć do usuwania trudności wynikających z niepoprawnej organizacji pracy i niecałkowicie dostosowanych przepisów do obecnych warunków pracy.

Poważny wpływ na przebieg procesu sprzedaży ma lokalizacja sieci, jej nasycenie oraz wielkość zatrudnienia pracowników sklepowych. Rozładowanie kolejek, podwyższenie kultury sprzedaży, która w rezultacie doprowadzić może do intensyfikacji sprzedaży, jest w poważnym stopniu uzależniona od tej materialnej bazy, od organizacji pracy i od ludzi, których trzeba przygotować do nowych zadań.

Poprawa aktualnego stanu wymaga więc wielokierunkowego działania, które w efekcie doprowadzić może do jego zmiany.

*) O. Haubold: Obciążenie czasu pracy personelu sklepowego. Cz. I Ocena ogólna. Instytut Handlu Wewnętrznego 1967 r. Opracowania i materiały 52.

PREMIA ZA DEWIZY • PREMIA ZA

Czar dwóch eksportowych kółek

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

obejmuje rowery (kilka asortymentów), motorowery i części wymienne. Główne kierunki eksportu — to kraje kapitalistyczne, a zwłaszcza kraje rozwinięte gospodarczo. I tak, we wspomnianym już 1965 r. wyeksportowano do krajów socjalistycznych za 2,2 mln zł dew., do krajów kapitalistycznych — resztę, z tym, że do krajów wysoko rozwiniętych za 5 mln zł dew.

O wzrastającym znaczeniu produkcji eksportowej w przedsiębiorstwie świadczy fakt, że jeśli w 1955 r. udział tej produkcji w produkcji ogółem wynosił — 2,2 proc., w r. ub. sięgnął już — 22,7 proc., w roku bieżącym przekroczy — 25 proc. Z największym udziałem eksportu mamy do czynienia w produkcji rowerów dziecięcych, których ponad 50 proc. „idzie" na eksport, w motorowerach wskaźnik ten osiąga — 28 proc., w rowerach — 23 proc., zaś w częściach wymiennych do rowerów — 59 proc. I jeszcze jedno. W 1964 r. wprowadzono do produkcji 9 nowych asortymentów wyrobów, eksport objął wszystkie. W 1965 r. wprowadzono 8 nowych asortymentów. Ditto. W r. ub. wprowadzono do produkcji 5 nowych asortymentów, z czego na eksport „poszło" cztery.

Według nowych zasad rachunku opłacalności dewizowej eksport fabryki skierowany do krajów kapitalistycznych mieści się we wskaźnikach dopuszczenia do eksportu — jak wspomniano — nie wykazuje jednak pożądanych wskaźników opłacalności. W rezultacie eksport ten nie przynosi zalodze satysfakcji w postaci nagród za opłacalność.

Powtórzmy pytanie: dlaczego tak się dzieje?

*

Od której strony by nie sięgać do interesującego nas problemu, niby Feniks z popiołów powstaje sprawa cen i kosztów własnych. Zatrzymajmy się najpierw przy cenach, a z dwóch układów cen — a więc cen fabrycznych, w ramach których manipulacja leży w granicach możliwości przedsiębiorstwa i cen kooperacyjnych, na których wysokość zakład ma stosunkowo mały wpływ — prześledźmy najpierw ewolucje tych pierwszych.

O powadze, z jaką podszedł zakład do problemu opłacalności produkcji eksportowej ; świadczą właśnie m. in. przesunięcia w sferze cen fabrycznych. Dwa przykłady zmian na tym odcinku, przykłady poszukiwań możliwości opłacalności produkcji eksportowej. W rowerze turystycznym obniżono od r. ub. cenę fabryczną aż o 80 zł na sztuce (z 980 zł na 900), zaś w rowerach turystyczno-sportowych, młodzieżowych, Cantilever'ach średnio o 30 zł, zaś w rowerze „Polo" o 150 zł. A narzut zysku dla całej produkcji eksportowej obniżono do 2—3 proc., podczas gdy górna granica zezwala na zysk w granicach 5 proc. Informacja centrali handlu zagranicznego dla ZZR-Universal, powiada, że jest to, jak dotąd, jedyne przedsiębiorstwo, które w imię opłacalności produkcji eksportowej poszło na tak znaczną obniżkę cen fabrycznych, na tak znaczną obniżkę zysku. Jak dotąd operacja ta poprawiła nieco przelicznik opłacalności, ale ani za rok ubiegły, ani za rok bieżący — jak świadczą wszystkie znaki na ziemi i na niebie — zakład nagród za opłacalność eksportu nie dostanie. Wysiłki centrali handlu zagranicznego w walce o wyższe ceny na rynkach przynoszą pewien rezultat na eksporcie niektórych asortymentów, w innych, pomimo wysiłków, od r. ub. notuje się nawet spadek uzyskiwanych cen dewizowych, jak w rowerach turystycznych, czy w rowerach turystyczno-sportowych. Nieznaczny wzrost uzyskany za „Cantilevery" i rowery młodzieżowe w ogólnym rachunku nie jest w stanie sprawić satysfakcji.

W ostatecznym rezultacie, aby przy nowych kryteriach rachunku opłacalności dewizowej eksportu, w eksporcie rowerów turystycznych wypracować zysk kalkulacyjny i co za tym idzie uzyskać nagrodę za opłacalny eksport, należałoby obniżyć dalej koszt produkcji; podobnie w produkcji rowerów młodzieżowych, rowerów turystyczno-sportowych, nie mówiąc już o Cantileverach o sumy nie do osiągnięcia przez sam zakład produkcyjny. Ruszyć ten problem można tylko wspólnie — z kooperantem.

O roli i znaczeniu kooperacji przy produkcji rowerów i motorowerów rozpisywać się nie ma sensu. Wystarczy powiedzieć, że w wartości produktu finalnego, wartość „włożona" przez kooperanta sięga 35, a nawet 40 proc. Oto ranga problemu cen fabrycznych i uzyskiwanego zysku... u kooperanta.

Przy dwóch układach cen kooperacyjnych, przy tzw. cenach cennikowych i cenach kooperacyjnych — na wysokość tych pierwszych zakład — praktycznie rzecz biorąc — nie ma żadnego wpływu. Wysokość tych drugich, kontrolowana jest przez producenta finalnego, raz na pół roku, ale i tu od informacji o osiąganym przez kooperanta na danym wyrobie zysku (informacja, która psuje tylko wątroby i układy trawienia — żółć bowiem zalewa) do wpływu na wysokość cen — droga daleka. Jeden przykład. Drobny, wydawać by się mogło, na pierwszy rzut oka — marginesowy. Ceny klocka pedałowego. W sumie to niewiele a 2,85 zł sztuka. Wiadomo, że zysk kooperanta sięga tu 100 proc. 4 lata toczą się boje o jej (tzn. ceny) obniżenie. Zróbmy proste obliczenie. Cenę jednej sztuki obniżyć by można o 50 proc. Przy stu tysiącach rowerów eksportowanych rocznie dałoby to poważne sumy. A przecież jeden to z najmniej ważnych i najtańszych detali i podlegających cenie... kooperacyjnej. A cena cennikowa np. motoru do motoroweru! Informacje uzyskane w zakładzie głoszą, że i przy obniżce 300 zł na sztuce, producent motor-

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

raczej uzasadniona. W III i IV kwartale ub. roku udział wyrobów nieopłacalnych w całości puli eksportowej zakładu przekraczał 30 proc. Per saldo jednak, uwzględniając eksport wyrobów wykazujących opłacalność, przedsiębiorstwo wypracowało zysk. Załoga, a ściślej mówiąc zatrudnieni przy produkcji eksportowej bądź związani z tą produkcją, otrzymali do podziału za III kw. ub. roku 85,3 tys. zł. Wartość dostaw eksportowych w tym okresie wynosiła 792,1 tys. zł dew. Natomiast w IV kwartale — już po pierwszych wstępnych manewrach asortymentowych — fundusz nagród zwiększył się do 135,6 tys. zł. Wartość dostaw eksportowych — 1.133,2 tys. zł. Tak więc przy wzroście dostaw o 168,3 proc. fundusz nagród zwiększył się o 159 proc.

Sukces czy nie sukces? Niektórzy potraktowali premie, jako dodatek do pensji zasadniczej, jako jeszcze jeden element składający się na całość zarobków pracowniczych. Inni poczuli się urażeni, dowodząc, że również przyczynili się do produkcji eksportowej, chociaż — być może — nie bezpośrednio. Trzeba przyznać, że tylko nieliczni dostrzegli szansę zarówno dla zakładu, jak i dla siebie. Zaczęli oni liczyć i przymierzać kolejne warianty do profilu produkcyjnego zakładu, do posiadanych maszyn i urządzeń, jak się rzekło, w większości raczej przestarzałych. Przeanalizowali możliwości manewru masą asortymentową. Odbyli spotkania i narady z przedstawicielami przedsiębiorstwa h. z. „Elektrim". W trakcie tych konsultacji i przymiarek „Helios" (kto wie, czy nie po raz pierwszy) zainteresował się bliżej cenami uzyskiwanymi przez „Elektrim" na rynkach zagranicznych. Rozległy się nawet narzekania, że zakład nie ma właściwie wpływu na wysokość tych cen. Z kolei „Elektrim" zwrócił uwagę, że nieopłacalność dotyczy przede wszystkim krótkich serii, wydłużenie których w warunkach zapewnionego zbytu bądź na rynkach zagranicznych, bądź nawet na rynku wewnętrznym, automatycznie obniża koszty wytwarzania, pozwoli na obniżenie ceny fabrycznej i, co za tym idzie, wpłynie dodatnio na zysk przedsiębiorstwa produkcyjnego, zwiększy też fundusz nagród za opłacalność eksportu. Wspólnie stwierdzono, iż należy, co sił w starych maszynach, preferować określone wyroby, legitymujące się dobrymi wskaźnikami efektywności. Wyroby, na które — wedle prognozy handlowej — istnieje i istnieć będzie popyt. Ta edukacja ekonomiczna była czymś zupełnie nowym i, jak się wydaje, gdyby nawet **skonkretyzowanie problemu przez producenta u handlowca** oraz **podjęcie wspólnych wysiłków w dziedzinie podniesienia opłacalności eksportu**, nie przyniosły natychmiastowych rezultatów, to i tak można by mówić o nowych pradach.

Ale i konkretne wyniki nie kazały na siebie czekać. Pierwszy kwartał br. przynosi dalszy wzrost wartości dostaw na eksport, a wraz z tym wzrost (prawie 2-krotnie) funduszu nagród.

II kwartał br. potwierdza optymizm zwolenników nowego systemu. Wartość dostaw eksportowych „Helios"-u wzrosła w tym czasie (w porównaniu do okresu stanowiącego początek funkcjonowania systemu) o 267 proc., zaś fundusz nagród zwiększył się o 468 proc. (!)

Należy stwierdzić, że o wzroście funduszu nagród nie decydowało li tylko zwiększenie wartości masy towarowej skierowanej, w tym czasie na eksport. Jej struktura asortymentowa uległa istotnym przeobrażeniom. Wzrósł udział wyrobów o wyższym wskaźniku pracochłonności. Zmiany te zadecydowały o tym, że fundusz nagród wzrastał znacznie szybciej niż produkcja na eksport.

W ciągu I półrocza fundusz nagród z tytułu wypracowanego zysku kalkulacyjnego w produkcji eksportowej przekroczył 600 tys. zł. czyli tyle, ile wynosił fundusz zakładowy (w części do podziału) za cały rok ubiegły.

Udział wyrobów nieopłacalnych w całości eksportu zakładu zmalał do 1,9 proc. w I kwartale br. i 1,0 proc. w II kwartale br.

Przykład „Helios" potwierdza w zasadzie tezę, że nagrody z tytułu nowego funduszu stanowią w wielu przypadkach — przy prawidłowym ich podziale — najsilniejszy ze stosowanych w przemyśle pozapłacowych bodźców ekonomicznych. „Przy prawidłowym ich podziale..." Jak wygląda właśnie ten podział w naszym zakładzie?

Przy analizie odpowiednich statystyk nasuwają się pewne wątpliwości, których przeprowadzone w zakładzie rozmowy, niestety, nie rozpraszają. Na ponad 800 osób zatrudnionych, 500 osób uznano za uprawnione do premii eksportowej, co — oczywiście — nie dowodzi jeszcze, że premię otrzymują. Niemniej jednak w I kw. br. premię otrzymało 172 robotników grupy przemysłowej i 58 pracowników umysłowych, co nie oznacza, że chodzi w tym przypadku li tylko

BEZ

o pracowników administracyjnych, w grupie tej znajdują się reprezentanci pionu inżynieryjno-technicznego, dozoru i kontroli technicznej.

W II kw. br. ilość nagrodzonych wzrosła w pierwszej grupie do 248 osób, zaś w drugiej do 70 osób.

Rozpiętość nagród wynosi od 600 zł do 5000 zł. Pewne (szlachetne skądinąd) tendencje do równego podziału, występujące wśród załogi (poparte nawet autorytetem Rady Robotniczej) zostały, że tak powiem, skanalizowane w ramach i paragrafach odnośnego zarządzenia instancji nadrzędnej.

Muszę szczerze Czytelnikowi wyznać, że w tym przypadku wszystko budzi moje wątpliwości — zarówno szlachetne odruchy załogi, jak i ingerencja po linii administracyjnej. **Obecnie ok. 50 proc. wartości naszego eksportu obejmuje nowy system nagradzania z tytułu efektywności. Zysk kalkulacyjny netto — pomyślany jako zasadnicze kryterium opłacalności eksportu — powinien wywierać rosnący wpływ na ekonomikę naszego eksportu, a pośrednio i na całą naszą gospodarkę narodową. Stąd płynie nakaz zdecydowanego dążenia do utrzymania bodźcowego charakteru nowego funduszu nagród.**

Egalitarne tendencje wśród załogi wypływają z różnych, jak sądzę, źródeł, lecz następnie zlewają się w nurt wspólny, nurt niebezpieczny dla samej idei nowego systemu.

ków też wyszedłby nieźle na swoje. Ale to już zakładowe marzenia.

Pomimo jednak zarysowanych przeszkód i kłopotów cel produkcji eksportowej: jej opłacalność przy nowych kryteriach oceny znajduje się w centrum zainteresowania władz przedsiębiorstwa. Uruchomienie produkcji nowych, bardziej opłacalnych asortymentów to jeden z elementów mogących poważnie wpłynąć na średni wskaźnik opłacalności uzyskiwany przez zakład. Zrozumiano to w przedsiębiorstwie, stąd wiele nowego w tej materii. Podjęto produkcję opłacalnego w eksporcie roweru „Polo" eksport w r. b. — 2,1 tys. sztuk); idzie pełną parą produkcja opłacalnego roweru składanego (w r. b. eksport — 10 tys. sztuk) i polskiego „Realey'a". Zawarto na ostatnich targach poznańskich korzystne transakcje na eksport roweru turystycznego do Węgier itp. itp. Ale cóż z tego, skoro udział w eksporcie tych opłacalnych asortymentów sięga zaledwie 30,7 proc. całego eksportu za 1 półrocze (w r. ub. zaledwie 4 proc.), a pozostałych 70 proc. „zżera" całą nadwyżkę opłacalności. A jako rezultat ostateczny, przewidywany jest spadek strat kalkulacyjnych z 14,7 mln zł w r. ub. do 4,5 mln zł w r. b. To już jest coś, ale do pełnej satysfakcji (tej bardziej konkretnej) z produkcji eksportowej daleko.

Zrobiono interesujące wyliczenie. Gdyby wszyscy kooperanci, których wyroby podlegają tzw. cenie kooperacji, ograniczyli się do 5 proc. zysku na każdym wyrobie, koszt własny roweru obniżyć by można o 30 zł. Dużo to i mało. Przecież, aby tylko „wyjść na zero" przy eksporcie rowerów turystycznych, koszt produkcji obniżyć by trzeba było znacznie więcej. A co dopiero mówić o rowerach młodzieżowych czy „Cantileverach". Pozostałe sumy uzyskać można li tylko przez obniżkę kosztów własnych. Tak doszliśmy do drugiego warunku uzyskania opłacalności produkcji eksportowej.

*

Trudno kierować produkcją w Zjednoczonych Zakładach Rowerowych. Nie dość, że rozrzucone po różnych krańcach Polski (Bydgoszcz, Poznań, Czechowice), co już wpływa na operatywność informacji, decyzji planowania i na koszt transportu (w sensie ujemnym), to i jądro zakładu w Bydgoszczy jest... wielozakładowe. Rozrzucone po mieście w odległościach i po 15 km od siebie. A że są to wydziały, które mają układ technologiczny, nie są więc przedmiotowo zamknięte, kooperacja między nimi odgrywa istotną rolę. Stąd, kiedy się spytać w dyrekcji o koszt transportu, twarze rozmówców bledną. To pierwszy element — poważnego zawyżenia kosztu własnego. Dalej. Zakład to stary, maszyny tak przeciążone, że pracują na styk technologicznej i technicznej wytrzymałości. Remont bieżący czy generalny którejś — to zakładowy dopust boży. Ponad dwudziestoletnia już tradycja produkcji każe przypuszczać, że w dziedzinie organizacji wewnątrzzakładowej, organizacji stanowiska pracy czy transportu — jeśli drzemią jeszcze jakieś rezerwy, to nie takie, aby przyniosły satysfakcjonującą eksport obniżkę kosztów wytwarzania. Bowiem, w 1964 r. produkowano tu to i tyle ile przewidywano na końcowe lata bieżącego pięciolecia. Niedostateczne zaplecze magazynowe, transportowe i laboratoryjne dopełniają obrazu. Wydaje się, że bez istotnego impulsu w postaci inwestycji uzyskanie skoku w obniżce kosztów, który by satysfakcjonował wskaźnik opłacalności eksportu, oczekiwać nie można. Własne, skromne zresztą środki przedsiębiorstwa są tu niewystarczające. Ustalono jednak — mając na uwadze przyszłość — kierunki działania zmierzające do obniżki kosztu wytwarzania, a tym samym osiągnięcia opłacalności eksportu.

Jakie to są kierunki? Zakładowi ekonomiści sugerują konieczność koncentracji produkcji, jeszcze szerszego niż dotąd wprowadzania do produkcji nowych asortymentów; maksymalnego eliminowania kooperacji; zmniejszenia zużycia materiałów; modernizacji sposobu wysyłek itp. itp. Ale są to zamierzenia, na które nie staje zakładowi sił i środków. Jak dotąd to tylko sygnał i zbożne życzenie.

*

Od której strony by nie podchodzić do omawianego przeze mnie przypadku produkcji eksportowej w Zjednoczonych Zakładach Rowerowych, dwa problemy zajmują najbardziej eksponowane miejsce: ceny (w szerokim słowa znaczeniu) i koszty własne. Przy okazji wielu akcji naszego tygodnika problemy kosztów własnych, rezerw tu ukrytych wysuwane były na plan pierwszy. Nie ma chyba powodów wracać do nich szerzej, choć i w omawianym przeze mnie przypadku przewijają się one na poczesnym miejscu. Ale chyba nigdy dotąd problem cen, cen fabrycznych, kooperacyjnych i cennikowych nie skupił na sobie tyle uwagi, co przy analizie problemu opłacalności eksportu. Dopiero teraz z całą siłą wychodzą na światło dzienne sprawy dotyczące wysokości cen fabrycznych finalnego producenta (których „śrubowanie" daje określone wskaźnikowo korzyści przy produkcji na kraj), sprawy statyczności cen kooperacyjnych i cennikowych (co również obojętne jest producentowi przy wyrobach przeznaczonych na rynek krajowy) i walki o wpływ na ich wysokość jako jednego z podstawowych elementów kosztów własnych. A więc problem cen w całej swej okazałości i przy całym swym skomplikowaniu: rediviva!

Pisząc te słowa, po licznych rozmowach w zakładzie, nasunęła się refleksja. Co „pcha" ten zakład — pracujący przy krajowych kryteriach ocen — bardzo dobrze — do iluzorycznej jak dotąd, pogoni za premią z opłacalności eksportu? Pieniędzy żadnych jeszcze nie widzieli, podejmując akcję obniżki cen fabrycznych „podkładają" się pod wskaźniki krajowe, a więc premie kwartalne, uznaniowe itp. Spodziewane pieniądze? Wątpliwe, na razie bowiem to bodziec abstrakcyjny. Ambicja zawodowa, tradycja dobrej roboty? Wszystko skłania, aby tym dwóm impulsom przypisywać poczynania na cierniowej drodze do opłacalności eksportu. Ale wniosek byłby to tak niecodzienny, że aż boję się o jego sformułowanie.

TADEUSZ ZALSKI

Zasady rachunku opłacalności

W nowych zasadach rachunku opłacalności dewizowej eksportu, za miarę opłacalności przyjęto zysk kalkulacyjny obliczany według następującej formuły:

$M^r D - C > 0$

gdzie:

M^r — jest granicznym wskaźnikiem opłacalności dewizowej eksportu dla poszczególnych obszarów geograficznych,

D — jest wartością dewizową eksportu netto lub jego ceną dewizową netto (wartość nominalna po potrąceniu kosztów dewizowych takich jak prowizje, bonifikaty czy upusty oraz dyskonto jeśli transakcja dokonywana jest na warunkach kredytowych),

C — są to społeczne koszty poniesione na eksport danego towaru.

Graniczny wskaźnik opłacalności eksportu pozwala na wyrażenie wpływów dewizowych w walucie wewnętrznej, a więc na porównanie ich ze społecznymi kosztami wydatkowanymi na ten cel. Został on wyznaczony w oparciu o różne kryteria jako granica powyżej której eksport przestaje być sam przez się opłacalny.

Warunkiem dopuszczenia do eksportu towarów przekraczających tę granicę może być tylko to, że służą one zakupom importowym, zapewniającym taką oszczędność pracy społecznej, która rekompensuje straty ponoszone w eksporcie lub realizuje inne cele społeczne czy polityczne. Rachunek ekonomiczny rozumiany jest więc jako podstawa dla decyzji gospodarczej, a nie narzędzie realizacji polityki ekonomicznej.

Za społeczne koszty eksportu przyjęto: cenę fabryczną, marżę centrali handlu zagranicznego oraz jednolity narzut podatku obrotowego.

Ceny fabryczne oparte są u nas o średniobranżowe koszty produkcji i zawierają zysk przedsiębiorstw na ostatniej fazie produkcji. Przyjęcie w rachunku opłacalności ceny fabrycznej, a nie indywidualnych kosztów produkcji poszczególnych przedsiębiorstw podyktowane było dążeniem do uchwycenia społecznego kosztu eksportu.

Wprowadzenie narzutu surowcowego wynika stąd, że na poziom cen fabrycznych wpływają ceny surowców, w których nie zawsze liczone są pełne nakłady wydatkowane na ich uzyskanie, i nie zawsze odpowiadają one relacjom cen występującym na rynku światowym. Narzut surowcowy jest różnicą między ceną zakupu (zbytu) materiałów zużywanych do produkcji eksportowej a ich ceną kalkulacyjną, w której uwzględnia się oba wspomniane wyżej elementy. Narzuty surowcowe mogą być dodatnie lub ujemne. Są one ustalane różnie dla materiałów dewizowych importowanych, eksportowanych i nie będących przedmiotem handlu zagranicznego.

Marża centrali handlu zagranicznego nie wymaga komentarza. W odróżnieniu od podatku obrotowego, który w zakresie produkcji krajowej jest nie tylko formą akumulacji na rzecz państwa, lecz również czynnikiem różnicowania cen zbytu, jednolity narzut podatku obrotowego w ramach opłacalności eksportu jest tylko formą akumulacji państwa, występującą jako jednolita stawka dla wszystkich towarów.

Dla uproszczenia rachunku opłacalności dewizowej eksportu na operatywnych szczeblach zarządzania — narzut surowcowy, marża centrali handlu zagranicznego oraz jednolity narzut podatku obrotowego zostały zagwarantowane w formie jednego przelicznika ustalonego dla poszczególnych grup towarowych. W rezultacie społeczne koszty eksportu obliczane są przez przemnożenie obowiązujących cen fabrycznych przez odpowiedni przelicznik.

Fundusz nagród

PODSTAWĄ tworzenia funduszu nagród za opłacalność eksportu jest zysk kalkulacyjny wypracowany przez daną jednostkę gospodarczą w okresie kwartalnym. W działalności poszczególnych jednostek gospodarczych mogą jednak występować nie tylko transakcje wykazujące zysk kalkulacyjny, lecz również straty. W związku z tym za podstawę funduszu nagród przyjęto nie sumę dodatnich wyników, lecz saldo zysku z całokształtu działalności eksportowej. Wprowadzenie tej zasady ma na celu stworzenie silnych bodźców materialnych dla poszukiwania takiej struktury asortymentowej eksportu, która zapewni maksymalizację zysku, a zatem i funduszu nagród.

W przekroju geograficznym stawki odpisu na fundusz nagród zostały zróżnicowane. Fundusz nagród tworzy się przez przemnożenie zysku kalkulacyjnego osiągniętego z eksportu do danej grupy krajów przez ustaloną dla tego obszaru geograficznego stawkę odpisu na fundusz nagród. Fundusz nagród jest więc rezultatem całokształtu działalności, w związku z czym wyniki uzyskane w poszczególnych obszarach podsumowuje się, wyprowadzając saldo funduszu nagród wypracowane przez daną jednostkę gospodarczą. Celem tej zasady jest stworzenie silnego bodźca dla poszukiwania takiej struktury geograficznej eksportu, która zapewnia maksymalizację zysku, a w ten sposób i funduszu nagród.

Dla towarów, które nie wykazują jeszcze zadowalającej opłacalności przewidziano możliwość przejściowego zastosowania „warunków ulgowych" w zakresie tworzenia funduszu nagród. Pierwsza forma tej ulgi to zastosowanie w miejsce tzw. przelicznika p, przelicznika p^1, w którym z ceny fabrycznej potrąca się pełną, normatywną stopę zysku oraz nie dolicza się jednolitej stawki narzutu podatku obrotowego (w praktyce oznacza to, że liczy się tylko koszty produkcji). Lista towarów w stosunku do których można stosować przelicznik p^1 została centralnie ustalona, stawka odpisu na fundusz nagród jest w tym przypadku zmniejszona i wynosi tylko 60 proc. stawki podstawowej.

Drugą formą ulgi jest przelicznik p^2, w którym dopuszcza się potrącenie z ceny fabrycznej różnicy między normatywną stopą zysku a zyskiem w wysokości 5 proc. Stosowanie tego przelicznika nie zostało zawężone do określonych towarów. W tym przypadku stawka odpisu na fundusz nagród jest też zmniejszona i wynosi 80 proc. stawki podstawowej.

Fundusz nagród za opłacalność eksportu dzieli się na część A przeznaczoną na nagradzanie pracowników przedsiębiorstw przemysłowych wytwarzających finalne wyroby na eksport i ich kooperantów oraz część B przeznaczoną na nagrody dla pracowników odpowiedniego biura branżowego centrali handlu zagranicznego.

W przedsiębiorstwach przemysłowych nagradzaniem za opłacalność eksportu objęci są robotnicy i pracownicy umysłowi zatrudnieni bezpośrednio w produkcji eksportowej, pracownicy zarządu przedsiębiorstwa oraz komórek związanych z organizacją i kontrolą jakości produkcji eksportowej. Przyjęto, że: minimum 75 proc. sumy nagród otrzymać powinni pracownicy zatrudnieni bezpośrednio w produkcji eksportowej; nagroda nie może być niższa niż 600 zł w kwartale, a w skali rocznej nie może przekraczać czteromiesięcznej płacy zasadniczej pracownika.

Fundusz aktywizacji

OPARCIE nagród za opłacalność eksportu na zobiektywizowanym rachunku efektywności dewizowej, nie może być oczywiście jedyną formą stymulowania kierunków rozwoju eksportu. Weźmy dla przykładu sprawę nowo uruchomionej produkcji, która ma szansę rozwinąć się w poważną pozycję eksportową, lecz w początkowym okresie nie wykazuje jeszcze zysku. Dla rozwinięcia tego eksportu po pełnym rozruchu produkcji trzeba już obecnie wprowadzić go na rynki zagraniczne. Podobnie przedstawia się sytuacja przy wprowadzaniu danego towaru na nowy rynek zbytu, dopuszczeniu do eksportu wyrobów, które nie wykazują zysku pozwalając na import zapewniający wyższą oszczędność pracy społecznej czy tp.

Stymulowanie tego typu eksportu zostało wprowadzone również do systemu podejmowania decyzji na szczeblach operatywnych, jednak poza funduszem nagród za opłacalność eksportu, a mianowicie przy pomocy specjalnego funduszu aktywizacji eksportu, znajdującego się w dyspozycji ministra handlu zagranicznego. Rola funduszu aktywizacji eksportu polega więc na tym, że stymuluje on w sferze operatywnych decyzji gospodarczych wzrost eksportu, który choć nie wykazuje bezpośrednio opłacalności dewizowych jest uzasadniony względami polityki handlowej.

Mamy tu więc do czynienia z dualizmem wyrażającym się z jednej strony w oddziaływaniu na wzrost opłacalności eksportu, z drugiej — w stymulowaniu eksportu uznanego za gospodarczo uzasadniony w oparciu o inne kryteria. Dualizm ten zapewnia jednak wymierność kosztów ponoszonych z tego tytułu.

MITÓW

Zdaję sobie sprawę w jakich warunkach funkcjonować zaczyna nowy system. Staram się też zrozumieć źródła pewnych intencji i inicjatyw. Ale sygnalizuję problem, który — według mego przekonania — będziemy musieli wcześniej czy później rozwiązać.

Regulamin premiowy nosi charakter raczej ogólny. Nie jest to na pewno dokument doskonały i nie wymagający żadnych korekt. Starając się zrozumieć intencje ustawodawcy, pragnę jednak wyrazić przekonanie, że nie wyklucza on bynajmniej twórczej interpretacji przepisów, stosownie do specyfiki konkretnego zakładu i nawet branży produkcyjnej. Jedynie wówczas fundusz nagród nie zatraci swego bodźcowego charakteru, będąc, jak dowodzi casus „Helios", silnym czynnikiem oddziaływającym w kierunku poprawy opłacalności eksportu, a nawet wpływając na jakość i nowoczesność całej produkcji zakładu. Jest to środek mocny — trzeba go umiejętnie dawkować i już na pewno nie rozcieńczać...

Jest to jeszcze jeden mit, że można pogodzić sprzeczne i wykluczające się nawzajem tendencje. Z tym mitem na razie nie poradził sobie nasz „Helios", ale nie jest on pod tym względem wyjątkiem. A może jednak zdecyduje się kiedyś na radykalne podejście do tego — przyznaję otwarcie — bardzo trudnego problemu? Szczęście sprzyjało mu wówczas, kiedy obalił mit o roli małego zakładu, który na wielkiej arenie międzynarodowej może rzekomo występować jedynie w epizodach. Przecież to właśnie „Helios" obalił też uprzedzenia i opinie głoszące, że zakład produkcyjny nie jest w stanie w sposób zdecydowany wpłynąć na zwiększenie produkcji eksportowej, na przesunięcia w strukturze asortymentowej, że od tego jest zjednoczenie, ministerstwo, wreszcie handel zagraniczny.

Wielką szansą dla naszego zakładu, jak i dla wielu innych, jest nowy system obliczania efektywności eksportu. Szansę, którą — dodajmy — w pierwszej (chyba najtrudniejszej) fazie „Helios" niemal w pełni wykorzystał.

*

Rozmowy w zakładzie wywołały wrażenie, że kierownictwo już dziś poszukuje odpowiedzi na pytania, które dla innych jeszcze nawet nie istnieją.

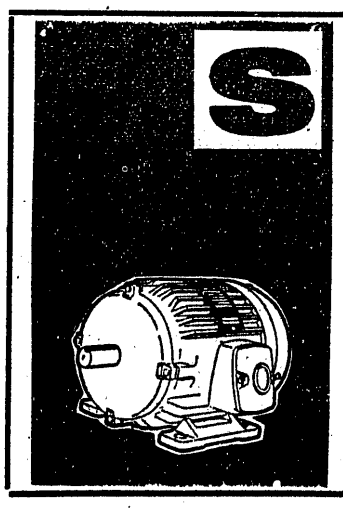
Przede wszystkim mówi się o dalszych manewrach w asortymencie produkcyjnym, które odegrały tak ważną rolę w przedsięwzięciach zakładu. W tym celu potrzebne jest **docelowe uporządkowanie zakładu**, ale bez zbytniej rozbudowy. Nowe wydajne linie technologiczne (być może w ramach inwestycji szybkorentujących), nie zaś prowadzone pod szyldem modernizacji ciągłe powielanie starej techniki — oto główne zamierzenia inwestycyjne. Może ktoś powie, że skromne aż do przesady. A może zakład jeszcze nie pozbył się trapiącej go kiedyś zmory deglomeracji (tak, tak — jakiś „esteta" na szczeblu stwierdził w swoim czasie, że zakład rzekomo szpeci swym wyglądem dzielnicę) i stąd ta pewna powściągliwość? Chyba nie! W rozmowach przekonałem się, że kierownictwo zakładu i jego pion inżynieryjno-techniczny, to ludzie raczej zdecydowani, a przede wszystkim młodzi i dynamiczni.

Wyniki produkcyjne w roku bieżącym tworzą solidne podstawy wyjściowe dla nowych przedsięwzięć, przede wszystkim w zakresie produkcji eksportowej, której udział w całości produkcji zakładu wynosi za 7 miesięcy br. — 43,8 proc.! „Helios" zbliża się więc do limitów ustalonych dla tych, którzy mają prawo ubiegać się o status zakładu wydzielonego. Status ten (oby został „Heliosowi" przyznany jak najrychlej) rozszerzy wydatnie margines samodzielności zakładu, umożliwi operatywne tworzenie i elastyczną realizację programów produkcyjnych — a o to wszak nam chodzi. Z tej samodzielności „Helios", jak się wydaje, zdaje egzamin raczej pomyślnie. Nawet na tak newralgicznym odcinku, jak fundusz płac. O ile w r. ub. nawet miało miejsce pewne przekroczenie funduszu płac o 300 tys. zł (w tym limit chorobowy wynosił 100 tys., a związany był z uruchomieniem nowego gabinetu lekarskiego i wykryciem szeregu chorób dotychczas nieznanych pacjentkom-pracownicom), to w roku bieżącym, mimo już wspomnianych osiągnięć, fundusz płac nie został przekroczony.

Niemniej jednak wydaje się, że postulat pod adresem instancji nadrzędnych o konieczności wspólnej z zakładem wnikliwej analizy produkcji eksportowej w przekroju asortymentowym i wyprowadzenia z tej analizy realnych limitów zatrudnienia zasługuje na uwagę. Tym bardziej, że projekt planu na rok 1968 zakłada wzrost produkcji żarówek telefonicznych o większym wskaźniku pracochłonności przy równoczesnym zmniejszeniu produkcji żarówek głównego szeregu i innych. Powoduje to wzrost łącznej pracochłonności technologicznej na rok przyszły o ponad 95,0 tys. rob./godz. w stosunku do przewidywanego wykonania planu za br. przy zakładanej oszczędności na robociźnie bezpośredniej (postęp techniczny i organizacyjny).

Wprowadzenie nowego asortymentu (a raczej rozszerzenie jego produkcji), czyli żarówki telefonicznej, na którą istnieje stały popyt tak na rynkach krajów socjalistycznych, jak i kapitalistycznych, zwiększa co prawda eksportowe szanse „Heliosa", ale zniekształca przyszłe proporcje wzrostu wydajności pracy. Również wzrost produkcji skrętek, stanowiących półfabrykat na potrzeby własne i nie przynoszących w ten sposób dodatkowej wartości eksportowej, wymaga pewnej korekty limitów zatrudnienia. Wydaje się, że o tych sprawach w końcowym rachunku powinny decydować efekty produkcyjne, efekty eksportowe w konfrontacji z obiektywnymi kryteriami relacji na rynkach światowych.

WŁODZIMIERZ RADWAN



S

SILNIKI ELEKTRYCZNE

różnych mocy

w dużym wyborze

SPRZEDA

ŁÓDZKIE PRZEDSIĘBIORSTWO Budownictwa Miejskiego nr 1

Łódź, ul. Piotrkowska nr 55.

Zgłoszenia kierować do Działu Zaopatrzenia przedsiębiorstwa telefon 317-63 lub 291-40 do 44.

KR-49-0

ORZECZNICTWO

SKUTKI DOSTARCZENIA OWOCÓW ŚWIEŻYCH W NIEDZIELĘ

Stosownie do porozumienia telefonicznego Ogrodniczego Zakładu Handlowego w A z Zakładami Spożywczymi N w dniu 23 lipca 1965 r. Ogrodniczy Zakład miał dostarczyć w dniu następnym (w sobotę) do godz. 18 do magazynu przetwórni Zakładów Spożywczych swoim transportem 10 000 kg świeżych czereśni.

Zamiast w sobotę 24 lipca czereśnie zostały dostarczone dopiero nazajutrz tj. w niedzielę 25 lipca i wyładowane w tym dniu do magazynu przetwórni.

W poniedziałek dnia 26 lipca odbiorca wezwał rzeczoznawcę PIH i po uzyskaniu jego ekspertyzy odmówił zapłaty części należności (w wysokości 43 204,70 zł) za dostarczone czereśnie z powodu stwierdzonej w tym dniu mniejszej ich wartości, poza tym odbiorca potrącił również 2 850,24 zł tytułem odszkodowania umownego za dostarczenie towaru z wadami oraz koszt ekspertyzy PIH w wysokości 130 zł.

O należności te w łącznej sumie 46 184,94 zł Ogrodniczy Zakład Handlowy wytoczył Zakładom Spożywczym proces arbitrażowy, zarzucając, iż odbiorca nie dochował przewidzianego w branżowych warunkach dostaw warzyw i owoców świeżych terminu odbioru jakościowego i wezwania Państwowej Inspekcji Handlowej, ponieważ dokonał tego dopiero dnia następnego po otrzymaniu owoców.

Spór przeszedł wszystkie instancje arbitrażowe. Okręgowa Komisja Arbitrażowa żądanie dostawy czereśni oddaliła, zaś Główna Komisja Arbitrażowa orzeczenie I instancji zatwierdziła. Wobec założenia przez Centralę Spółdzielni Ogrodniczych rewizji nadzwyczajnej, sprawa została ponownie rozpoznana przez **Główną Komisję Arbitrażową**, która w składzie rewizyjnym poprzednie swe stanowisko utrzymała w mocy, wypowiadając ostatecznie w orzeczeniu z dnia 19 grudnia 1966 r. nr BO-10933/66 następujący pogląd prawny:

Jeżeli dostawca — wbrew umowie — dostarczył odbiorcy przy użyciu własnych środków transportu owoce świeże w niedzielę, zamiast w dzień powszedni w normalnych godzinach pracy, to nie może skutecznie stawiać odbiorcy zarzutów, że nie dochował on terminów dokonania odbioru jakościowego i wezwania PIH do przeprowadzenia ekspertyzy, przewidzianych w branżowych warunkach dostaw warzyw i owoców świeżych(...) (Monitor Polski z 1959 r. Nr 86, poz. 456 z pożn. zmianami).

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

„Niesporne jest, że zgodnie z porozumieniem telefonicznym stron z dnia 23 lipca 1965 r. — potwierdzonym pisemnie przez powodowego dostawcę — samochód czereśni świeżych w ilości około 10 000 kg miał być dostarczony przez powodowego dostawcę loco przetwórnia pozwanego odbiorcy w K dnia 24 lipca 1965 r., to jest w sobotę do godziny 18. Niesporne jest również, że faktycznie ten transport czereśni został dostarczony przez powodowego dostawcę do przetwórni pozwanego w niedzielę 25 lipca 1965 roku; czereśnie zostały w dniu dostarczenia wyładowane z samochodu do magazynu przetwórni, zaś sprawdzenie ich jakości przez rzeczoznawcę PIH nastąpiło — z uwagi na wykonanie dostawy w dniu świątecznym — dopiero w poniedziałek 26 lipca 1965 r.

W świetle tych okoliczności faktycznych nie można dopatrzeć się istotnego naruszenia prawa w przyjęciu przez GKA i OKA, że w konkretnym przypadku działanie pozwanego odbiorcy w zakresie ustalenia jakości owoców było prawidłowe i że miarodajne dla rozliczenia spornej dostawy są orzeczenia rzeczoznawcy PIH z daty 26 lipca 1965 r. Powodowy dostawca, dostarczając towar — wbrew umowie stron — w niedzielę, postąpił niezgodnie — na co już słusznie wskazała OKA w motywach orzeczenia — z postanowieniem § 44 ust. 3 ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym (Monitor Polski z 1963 r. nr 34, poz. 172), w myśl którego w przypadku użycia środka transportowego dostawcy towar powinien być dostarczony do miejsca wskazanego w umowie w normalnych godzinach pracy. To postanowienie o.w.d. w obrocie krajowym, w braku odpowiedniego przepisu w branżowych warunkach dostaw warzyw i owoców świeżych(...) (Monitor Polski z 1959 r. nr 86, poz. 456), winno mieć zastosowanie przy wykonywaniu spornych dostaw (§ 6 ust. 2 zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 2 kwietnia 1963 r. w sprawie przydziałów, rozdzielników i uzgodnień dostaw oraz ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej — Monitor Polski nr 34, poz. 172). Gdy tym samym, wskutek dostarczenia owoców, których spór dotyczy, do magazynu odbiorcy w niedzielę, powodowy dostawca uniemożliwił natychmiastowe ustalenie jakości owoców w drodze ekspertyzy rzeczoznawcy PIH, brak podstaw do stawiania zarzutów, że odbiorca nie dochował przewidzianych w przepisach b.w.d. warzyw i owoców

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

DOKOŃCZENIE ZE STR. 5

świeżych (...) terminów dokonania odbioru jakościowego i wezwania PIH do przeprowadzenia ekspertyzy(...).

Z powyższych względów zespół rewizyjny GKA nie znalazł podstaw do zmiany zaskarżonego rewizją orzeczenia Głównej Komisji Arbitrażowej, którym zatwierdzono orzeczenie Okręgowej Komisji Arbitrażowej oddalające roszczenie powoda o zapłatę reszty należności(...)".

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PRZYWILEJE PATENTOWE DLA XX TARGÓW KRAJOWYCH — JESIEŃ 1967 R. W POZNANIU

W myśl zarządzenia Prezesa Urzędu Patentowego z dnia 29 lipca 1967 r. (Monitor Polski nr 48, poz. 240) wystawienie wynalazku, wzoru użytkowego lub wzoru zdobniczego albo zamieszczenie znaku towarowego na towarze wystawionym na XX Targach Krajowych — jesień 1967 r., mających się odbyć od dnia 17 września 1967 r. do dnia 24 września 1967 r. w Poznaniu daje prawo do uzyskania w Urzędzie Patentowym patentu na wynalazek, rejestracji wzoru użytkowego lub zdobniczego z pierwszeństwem według daty ich wystawienia na wspomnianych targach w wymienionym wyżej okresie czasu albo do uzyskania rejestracji znaku towarowego z pierwszeństwem według daty wystawienia na tychże targach i w tymże okresie czasu towarów, na których został umieszczony znak towarowy.

BEZPIECZEŃSTWO I HIGIENA PRACY W PRZEMYSŁACH PIWOWARSKIM I ZIEMNIACZANYM

Ostatnio ukazały się dwa rozporządzenia Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu:

1) z dnia 15 lipca 1967 r. w sprawie bezpieczeństwa i higieny pracy w zakładach przemysłu piwowarskiego (Dz. U. Nr 31, poz. 156).

2) z dnia 31 lipca 1967 r. w sprawie bezpieczeństwa i higieny pracy w zakładach przemysłu ziemniaczanego (Dz. U. Nr 33, poz. 163).

Rozporządzenie pierwsze, składające się z 92 paragrafów, poza przepisami ogólnymi, zawiera unormowanie warunków pracy: w słodowniach, w browarach, przy rozlewaniu, magazynowaniu i transporcie piwa, w działach pomocniczych i przy siarkowaniu chmielu. Rozporządzenie wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 1968 r., niektóre zaś przepisy począwszy od 1 stycznia 1969 r.

W rozporządzeniu drugim, składającym się z 84 paragrafów, obok przepisów ogólnych zamieszczone zostały przepisy dotyczące ochrony pracy przy produkcji: krochmalu, syropu i cukrów skrobiowych, preparatów krochmalowych, płatków i suszu ziemniaczanego oraz innych przetworów, a także przy magazynowaniu. Rozporządzenie wejdzie w życie również od 1 stycznia 1968 r. z tym, że wejście w życie niektórych przepisów ma nastąpić od 1 stycznia 1969 r., zaś przepisu dotyczącego mechanizacji transportu i paczkowania — od 1 stycznia 1970 r.

UBEZPIECZENIE TRZODY CHLEWNEJ

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 25 lipca 1967 r. w sprawie upoważnienia niektórych powiatowych rad narodowych do wprowadzania obowiązkowego ubezpieczenia trzody chlewnej (Dz. U. Nr 32, poz. 158) stanowi, że w celu zebrania doświadczeń w zakresie obowiązkowego ubezpieczenia trzody chlewnej od padnięcia i dobicia z konieczności na skutek choroby lub wypadku zwierzęcia, Minister Finansów określi trzy powiaty, na których terenie może być wprowadzone takie ubezpieczenie.

Wprowadzenie ubezpieczenia na terenie poszczególnego powiatu może nastąpić w drodze uchwały właściwej rady narodowej.

Obowiązkowe ubezpieczenie trzody chlewnej od padnięcia i dobicia z konieczności na skutek choroby lub wypadku zwierzęcia obejmuje zwierzęta o wadze od 20 kg, znajdujące się w posiadaniu osób fizycznych.

Rozporządzenie normuje poza tym m. in. takie zagadnienia, jak: 1) odpowiedzialność PZU, 2) dowód ubezpieczenia, 3) obowiązki właścicieli zwierząt podlegające obowiązkowemu ubezpieczeniu, 4) sposób ustalenia wysokości odszkodowania i 5) terminy płatności odszkodowania.

Opracował: JÓZEF ZIELINSKI

BURAK BURAKOWI NIERÓWNY

WŁADYSŁAW WOŁOCH

Marian Zaręba w artykule pt. „Egzorcyzmy przeciwko niegospodarności" („Ż. G." nr 29/67) zwraca uwagę na niegospodarność przemysłu cukrowniczego związaną z agrotechniką buraka cukrowego. Przejście na uprawę buraków plennych o mniejszej zawartości cukru podraża koszt produkcji cukru i w dodatku (zdaniem M. Zaręby) obniża wydajność cukru z 1 hektara. Jeśli buraki cukrowe wysokoplenne istotnie zmniejszą wydajność cukru z określonej powierzchni upraw w porównaniu z burakami wysokocukrowymi, to trzeba bić na alarm o zmianę kierunku w produkcji buraka cukrowego.

Nikomu w Polsce nie jest obojętne, ile cukru wydaje każdy hektar, szczególnie w warunkach, gdy produkcja zbóż jest za mała, a każdy zaoszczędzony hektar ziemi uprawnej w produkcji buraka cukrowego będzie przysparzał nam ziarna zbożowego. Trudno się jednak zgodzić z twierdzeniem M. Zaręby, że jakoby burak cukrowy wysokoplenny zmniejszał wydajność cukru z uprawianego obszaru.

Spadek wydajności cukru z 1 hektara z 37,7 q w 1930 r. do 35,5 q w 1966 r. — nie jest bynajmniej przyczyną wprowadzenia odmian buraków cukrowych wysokoplennych. W okresie przed drugą wojną światową w Polsce nikomu się nie śniło o wprowadzeniu odmian buraków wysokocukrowych a mimo wszystko (jak podaje Zaręba) w 1938 roku wydajność cukru z 1 ha zmniejszyła się z 37,7 q w roku 1930, do 31,4 q. Widocznie inne przyczyny towarzyszyły w corocznych różnicach plonu cukru z 1 hektara.

Na nieznaczny wzrost cukrowości w burakach cukrowych, niezależnie od odmiany, ma wpływ charakter gleby, podglebia i podłoża. Największą cukrowość w zasadzie posiada burak cukrowy, wyprodukowany na lessach i borowinach, najmniejszą na glinach piaszczystych.

Rozszerzenie upraw buraka cukrowego z konieczności przesunęło część plantacji na gleby lżejsze, a więc w warunki mniej odpowiednie dla tej rośliny. W Polsce w 1938 r. na 100 ha użytków rolnych produkowano 125 q buraka cukrowego, podczas gdy w 1964 r. na 100 ha użytków rolnych przypada 625 q.

Nie można pominąć faktu, że w okresie międzywojennym 90 proc. powierzchni uprawy buraka cukrowego znajdowało się w gospodarstwach wielkotowarowych — obszarniczych przygotowanych już od lat do produkcji buraka cukrowego. Po drugiej wojnie światowej w wyniku reformy rolnej uprawa buraka cukrowego przeszła w ręce chłopów początkowo nie przygotowanych do produkcji cukrowej rośliny. Nic też dziwnego, że nastąpił regres w plonach cukru z 31,65 q w 1938 r. do 22 q/ha w 1946 r.

Od 1946 r. następuje systematyczny wzrost wydajności cukru z 22,65 w 1946 r. do 37,69 q/ha w 1964 r. Wprawdzie w okresie tego czasu w poszczególnych latach towarzyszą wahania plonu cukru są one jednak powodowane nie zmianą odmian, lecz warunkami klimatycznymi. Jeśli w 1961 r. plon cukru wynosił 36,57 q/ha w 1962 roku 30,42 q/ha, w 1963 roku 35,98 q/ha, to tak wysokie różnice w plonach cukru absolutnie nie były spowodowane zmianą odmian buraka cukrowego, o tym zdecydowały plony korzeni buraka cukrowego i wskaźnik zawartości cukru, który dla poszczególnych lat był zmienny przy uprawie tych samych odmian. I tak wydajność cukru ze 100 kg buraka cukrowego wynosiła: 1961 rok — 13,30 kg; 1962 rok — 13,06 kg; 1963 rok — 12,54 kg.

O zmiennej wydajności cukru z określonej jednostki wagowej zadecydowały warunki klimatyczne, okres wegetacji buraka cukrowego, okres wyczekiwania na jego przerób. Jak wiadomo stosunkowo późny sprzęt buraka cukrowego ma wyraźny wpływ na poprawę cukrowości. Burak cukrowy sprzątnięty z pola o 51 dni wcześniej niż 1 października, a więc 15 września, zmniejsza plon cukru z 1 ha o przeszło 10 q.

Stały wzrost masy towarowej buraka cukrowego zmusił przemysł cukrowniczy w ostatnich latach do wydłużenia cyklu produkcji cukru w poszczególnych cukrowniach przez przyśpieszenie kampanii od 15 lub 25 września. Przerobiony z konieczności tonaż buraka cukrowego na cukier w okresie od 15 września do 5 października nie wpływa korzystnie na ogólny przeciętny plon cukru w okresie całej kampanii. Wydłużenie cyklu produkcji cukru do 1 lutego lub do 15 lutego powoduje biologiczne straty cukru.

Względy naukowej organizacji pracy w rolnictwie, harmonogram dostaw buraka cukrowego do punktów skupu, propaganda rolnicza i agitacja w zakresie wykonywania wcześniejszych siewów zbóż ozimych i w wielu rejonach zły stan dróg zmuszają plantatorów do wcześniejszego sprzętu buraka cukrowego.

Jest to niewyczerpalna lista strat cukru wynikających z przyczyn zupełnie obiektywnych, mianowicie takich, że dotychczasowy ilościowy stan cukrowni szczególnie w województwach wschodnich i południowych nie zabezpiecza szybszego przerobu korzeni buraczanych.

Niewątliwie, że wprowadzone do uprawy poszczególne odmiany buraka cukrowego mają wpływ na mniejszy lub większy plon cukru. Nie można jednak postawić tezy, że wysokocukrowy burak ma pełne uzasadnienie ekonomiczne dla przemysłu cukrowniczego.

Według doświadczeń opracowanych ostatnio, burak wysokoplenny odmiana A Janasz AJ—4 daje przeciętny towarowy plon cukru 51,25 q z 1 ha, podczas gdy odmiany wysokocukrowe jak np. A Janasz A-2 daje mniejszy plon cukru z 1 ha o 151 kg w porównaniu z odmianą wysokoplenną. Wysokoplenna odmiana PZHR 4 o najmniejszej biologicznej zawartości cukru wydaje z 1 ha o 193 kg cukru więcej w porównaniu z wysoką cukrową odmianą MLR.

Odmiana buraka cukrowego A Janasz AJ-3 nie jest zaliczona do wysokocukrowych o przeciętnej biologicznej zawartości cukru w kilkuletnich doświadczeniach odmianowych wysunęła się na pierwsze miejsce pod względem technicznego plonu cukru (52,63 q/ha) i właśnie ta odmiana dobrze plonująca jest szeroko wprowadzana do uprawy, z której mają pożytek przemysł cukrowniczy i rolnicy, bowiem oni otrzymują wysokie plony korzeni i liści.

W miarę wzrostu kultury rolnej i postępu technicznego w rolnictwie z konieczności trzeba będzie wprowadzać odmiany buraka cukrowego wysokoplenne z uwagi na fakt, że reagują one lepiej na racjonalną uprawę, pielęgnację i nawożenie, podczas gdy odmiany wysokocukrowe nadają się do uprawy ekstensywnej. Progresje plonów buraka cukrowego odmian wysokoplennych przy intensyfikacji nawożenia przynosi dalszy dodatkowy wzrost plonu cukru, czego nie można się spodziewać od odmian wysokocukrowych.

Postęp techniczny w rolnictwie dyktuje często kierunek upraw i rejonizację odmian. Dla przykładu można podać, że objęcie rejonizacją pszenicy ozimej „Bezostnaja 1", która daje wprawdzie dobre plony ziarna, ale równocześnie bardzo niskie plony słomy, wprowadzana jest u nas do uprawy tylko dlatego, że nie wylega, że sprzęt jej może być zawsze zmechanizowany. Podobnie ma się sprawa z odmianą plenną buraka cukrowego Polimano JHAR, która genetycznie daje nasiona jednokiełkowe, a więc ułatwia przerywkę i zmniejsza nakład pracy w produkcji buraka cukrowego.

Wprowadzenie poszczególnych odmian buraka cukrowego do rejonizacji musi być uzależnione również od występowania groźnej choroby chwościka, na którą poszczególne odmiany bardzo różnie reagują, a więc rejonizacja buraka cukrowego musi być poprzedzana dokładnym badaniem w zakresie występowania chwościka.

Przytoczone niewyczerpujące przykłady wskazują, że o wprowadzeniu poszczególnych odmian buraka cukrowego decydują różnorodne czynniki. Wydaje się, że obrana droga przez przemysł cukrowniczy łączy interes państwa z interesem rolnika w ogólnokrajowej gospodarce narodowej.

W odniesieniu do produkcji pasz jako produktu ubocznego przy produkcji cukru z buraka cukrowego, z którego robi problem M. Zaręba, to po pierwsze; niewiele jest badań co do jakości pasz z poszczególnych odmian buraka cukrowego, po drugie, że są to badania wstępne nieudowodnione, po trzecie, że pasze pochodzące z buraka cukrowego obok liści to wysłodki, na które obecnie w przeciwieństwie do cukru jest eksport nieograniczony. Nikt na Zachodzie nie pyta się o biologiczną i chemiczną wartość wysłodków buraczanych, bierze je w każdej ilości i po dobrej cenie.

W procesie produkcji cukru z korzeni buraka cukrowego ubytek biologicznego cukru jest duży. Ponad 3 proc. cukru pozostaje w odpadkach przemysłowych szczególnie takich jak melasa i wysłodki. W okresie 20 lat mimo modernizacji wielu cukrowni i wprowadzaniu nowych urządzeń technicznych straty cukru w technologicznym przerobie wcale się nie zmniejszają. W 1950 r. ubytek cukru wynosił 2,83 proc., podczas gdy w 1964 r. ubytek cukrowy zwiększył się do 3,26 proc.

Przyczyną dużego ubytku cukru w technologicznym przerobie jest prawdopodobnie zbyt długi okres kampanii cukrowniczej trwającej od 15 września do połowy zimy. W 1950 r. 76 cukrowni przerobiło 6.396 tys. ton korzeni buraczanych, to w 1964 r. 77 cukrowni przerobiło 12.421 tys. ton czyli dwukrotnie więcej. W okresie 17 lat wybudowano tylko jedną nową cukrownię w kraju i niektóre po części zmodernizowano.

POZORNA SPRZECZNOŚĆ

JERZY KISIELNICKI

System zapłaty za buraki (opłata wg zawartości cukru, czy też wg jego wagi) wiąże się ściśle z problemem uprawy odmian buraków — nisko lub wysoko plennych. Problemem tym zajmują się ekonomiści i technicy nie tylko w Polsce. Na tle zapłaty za buraki jak i wyboru właściwej odmiany uprawy istnieją od dawna między rolnictwem a przemysłem kontrowersje.

Rolnictwo przy obecnym systemie zapłaty, który nie uwzględnia jakości surowca, zainteresowane jest w wyprodukowaniu z jednostki powierzchni jak największej ilości masy korzeni i liści. Przemysł natomiast dąży do otrzymania surowca o wysokiej zawartości cukru, co z kolei powoduje obniżkę kosztów produkcji (koszt surowca wraz z kosztami zakupu stanowi ponad 70 proc. całości kosztów produkcji cukru) oraz skrócenie kampanii cukrowniczej w wyniku wyprodukowania większej ilości cukru w krótszym okresie czasu.

Zapłata za buraki wg ich wagi spowodowała nawet pewien paradoks w charakterystyce wielkości cukrowni. Cukrownia, która produkuje cukier jako swój główny produkt charakteryzowana jest nie wg jego ilości, ale wg ilości buraków, którą może przerobić.

Zgadzając się z zasadniczymi tezami przedstawianymi w artykule M. Zaręby [1]) dotyczącymi wyboru właściwych odmian buraków cukrowych do uprawy, chcielibyśmy poruszyć tu niektóre sprawy wiążące się z tym zagadnieniem.

Ustalenie typu odmiany buraka, który powinien być uprawiany i przerabiany wiąże się ściśle z zagadnieniem modernizacji i rekonstrukcji przemysłu cukrowniczego. Przerób buraków plennych charakteryzuje się niską zawartością cukru, wiąże się z koniecznością inwestycji, w przechowalnictwie oraz w początkowych stacjach technologicznych jak: płuczka, dyfuzja, stacja oczyszczania soku. Natomiast przerób buraków niskoplennych o wysokiej zawartości cukru wiąże się z inwestycjami w końcowych stacjach technologicznych jak: warniki, wirówki, suszarnie cukru itp.

Obecnie aparatura przemysłu cukrowniczego projektowana jest na przerób buraków o zawartości cukru (polaryzacji) około 17 proc., przy czym zawartość ta została osiągnięta ostatnio w kampanii 1960 roku (obecnie jest ona o wiele niższa — w kampanii 1966/67 wynosiła 14,90). Stan taki powoduje niewykorzystanie części aparatury zakładu (końcowych stacji technologicznych) przy równoczesnym przeciążeniu pozostałej aparatury. W wyniku takiego stanu następują: trudności w przerobie buraków, obniżeniu ulega jakość cukru, zostają zwiększone koszty przerobu na skutek podwyższenia strat surowca w przerobie i nadmiernego zużycia materiałów pomocniczych tzw. kampanijnych (tkanin filtracyjnych, kamienia wapiennego itp.).

Rolnictwo broniąc się przed uprawą buraków niskoplennych, argumentuje wiążącym się z tym zmniejszeniem powierzchni uprawy buraków cukrowych (mniejsza ilość buraków potrzebna będzie na wyprodukowanie tej samej ilości cukru), co z kolei spowoduje pogorszenie bilansu paszowego, zmniejszenie dochodu rolników, obniżenie poziomu kultury rolnej.

Czy rzeczywiście przejście na uprawę buraków wysokocukrowych powoduje automatycznie obniżenie areału uprawy? Wydaje się, że nie, a to z tej przyczyny, że buraki można przeznaczać nie tylko na cukier, ale i do bezpośredniego spasania czy też w postaci suszu buraczanego. Burak cukrowy jest paszą najwydajniejszą z jednostki powierzchni. Ekonomiczna strona produkcji buraków cukrowych na paszę zbadana została w Czechosłowacji [2]), co ze względu na zbliżone warunki może być dla nas w znacznym stopniu porównywalne.

Wartość paszowa uzyskana z hektara dla poszczególnych roślin kształtowała się następująco:

Roślina	Wartość paszowa z ha
Buraki cukrowe	100
Buraki pastewne	61
Ziemniaki	44
Jęczmień	38
Owies	34
Kukurydza (kiszona)	64
Koniczyna (siano)	43

Rozwiązanie takie wymaga jednak dokonania korekty cen. Plantator, który może sprzedać każdą ilość buraków cukrowych przemysłowi nie jest zainteresowany w przeznaczeniu buraków na paszę. Przy obecnej relacji ceny buraków do innych pasz, siano, owies, otręby, śruta, plantator woli wyprodukowane buraki dostarczyć do cukrowni a bazować na relatywnie tańszych paszach [3]).

Wprowadzenie do powszechnej uprawy buraków wysokocukrowych wiąże się z efektywną kontrolą ich jakości głównie na podstawie procentowej zawartości cukru w burakach. Czy kontrola taka jest niemożliwa? Chyba nie. Obecnie przemysł cukrowniczy zaopatruje poszczególnych plantatorów w nasiona, stąd możliwość a nawet konieczność wprowadzenia do uprawy takich odmian buraków, których wartość gospodarcza obliczona z punktu widzenia gospodarki narodowej jest największa.

Właściwie sterowana polityka nasienna pozwoli nie tylko na preferowanie jednej odmiany, ale na uzależnienie stosowanej odmiany od warunków danego rejonu. Przykładowo w rejonach, w których występuje nierównoważony bilans paszowy można preferować odmiany bardziej plenne, natomiast w innych mniej plenne a o wyższej zawartości cukru. Oczywiste jest, że kontrola jakości buraka przeznaczonego do przerobu wymaga poniesienia pewnych kosztów i wiąże się ze zmianami organizacyjnymi.

Koszt ten to zakup polarymetrów automatycznych — ciągłych, które wykonują jedno oznaczenie zawartości cukru w próbie w ciągu 5—10 sek. (około 100 razy szybciej niż obecną tradycyjną metodą). Urządzenia tego typu stosowane są na szeroką skalę w Anglii, Francji, NRF i innych krajach.

Również w krajach RWPG prace nad przejściem na system zapłaty wg cukrowości są obecnie znacznie zaawansowane [4]). Z uwagi na dość znaczny koszt urządzenia do ciągłego oznaczenia zawartości cukru (przykładowo koszt jednego polarymetru automatycznego z kompletnym wyposażeniem Schmidt-Haensch wynosi około 22,5 tys. marek czyli ok. 5,5 tys. dolarów), instalowanie tej aparatury wymaga pociągnięć organizacyjnych. Zmiany te winny polegać głównie na zmniejszeniu punktów odbioru (każdy punkt odbioru winien być dla prawidłowej pracy wyposażony w taki automat).

Możemy jednak stwierdzić, że czym prędzej zapadnie decyzja w sprawie generalnego unormowania polityki nasiennej w zakresie uprawy buraka cukrowego tym szybciej zostaną osiągnięte korzyści w gospodarce narodowej. Sprzeczność interesów rolnictwa i przemysłu jest tylko pozorna i może być zmieniona w pełną zgodność co jednak wymagać będzie pewnego wysiłku i dobrej woli obu stron. Rozjemcą natomiast winien być obiektywny rachunek ekonomiczny, w którym kryterium byłaby ocena z punktu widzenia nie jednej czy też z drugiej strony ale z punktu widzenia interesu całej gospodarki.

[1]) M. Zaręba: „Egzorcyzmy przeciwko niegospodarności", Życie Gospodarcze 1967 nr 29.

[2]) K. Cizek: „Ekonomika produkcji roślin pastewnych w Czechosłowacji", Nowe Rolnictwo, 1960 nr 20 i 21.

[3]) Z. Kowalewski: „Produkcja buraków cukrowych w Polsce na tle tendencji na rynku światowym", Prace Instytutu Przemysłu Cukrowniczego tom IV, W-wa WPLiS 1967.

[4]) Materiały z sympozjum RWPG na temat odbioru buraków wg cukrowości odbytego w dniach 24—29.IV.1967 w Budapeszcie.

STRZECHA ZA 50 MILIONÓW

JAN BĄBIŃSKI

Ogień pozostał po dziś dzień jednym z najgroźniejszych żywiołów. Pożary w miastach należą u nas już raczej do rzadkości. Za to pali się wieś. I to na potęgę. Spośród 1 700 pożarów, które w zeszłym roku nawiedziły ziemię Łódzką, aż 1 614 szalało na wsi.

Różne są przyczyny tej sytuacji. Statystycznie rzecz biorąc co dziesiąty zaledwie pożar jest dziełem brzdąca bawiącego się zapałkami. Przygniatająca większość ma swe źródło w nieostrożności dorosłych, w wadach instalacji kominowych, elektrycznych itd.

Nie jest w stanie jej zapobiec potężnie rozbudowana sieć straży pożarnych. W gromadach województwa łódzkiego rozmieszczono 1 570 jednostek straży pożarnej. Promień działania straży typu „M" (całkowicie zmechanizowanej) nie przekracza 10 kilometrów. Promień działania straży typu „KM" konno-mechanicznej) mieści się w 5 kilometrach. Miejscowa straż wchodzi do akcji najpóźniej w ciągu 10 minut. Straże drugiego rzutu, a więc z bardziej oddalonych miejscowości, przybywają na miejsce pożaru średnio w ciągu 20 minut.

Pewnym problemem jest woda. Spośród 3 700 wsi województwa łódzkiego 303 zupełnie nie dysponuje tak zwaną wodą gaśniczą. Dostateczną ilość wody do ugaszenia każdego pożaru posiada co druga wieś. Inna sprawa, że w tym zakresie obserwuje się wyraźne i szybkie zmiany na lepsze.

Niestety, nie widać tego rodzaju poprawy w podstawowej dziedzinie omawianej sprawy, tj. zabudowie wsi oraz pokrycia dachów. Statystyki wykazują, że największy odsetek spalonych budynków przypada na te województwa, gdzie jest najwięcej słomianych strzech. Mówią o tym poniższe liczby:

Województwo	Budynki wiejskie pokryte słomą w proc. ogółu budynków w 1963 r.	Liczba spalonych budynków na każde 10 tys. w 1966 r.
białostockie	56	14,9
bydgoskie	39	10,2
koszalińskie	7,3	7,0
opolskie	1,8	1,0
łódzkie	65,5	12,0
warszawskie	68	20,0
wrocławskie	1,6	2,3

Dążąc do poprawy tej sytuacji przeciwdziała się zagęszczeniu zabudowy. W każdej wsi wydzielono budowlane działki. Nie wolno również (pod karą) kryć dachów strzechą. Ale...

Przedziwny to widok. Budynki nowiutkie, z cegły i pustaków — a pokryte słomą. Gospodarzy, którzy po dawnemu trzymają się strzechy, mimo obowiązujących zakazów, można by wyliczyć setkami. Urząd mówi do chłopa — kryj porządnie, dachówką...

Tymczasem rolnikowi nie wszystko jedno, czy kryje dachówką, eternitem, czy też papą. Rolnik unika dachówki. Wie, że dachówka swój ciężar ma i trzeba pod nią stawiać mocną i kosztowną konstrukcję. Już lepsza jest papa. Ale wtedy bez desek nie obejdzie się żadną miarą. A że podaż budulca jest daleko niedostateczna (wyrywkowe badania wykazały, że zapotrzebowanie na budulec jest pokrywane w pow. brzezińskim w 50 procentach, w kutnowskim w 40, a w rawskim tylko w 30 procentach) — o deski jest dziś tak samo trudno jak o oponę do wozu. Przy tym drewno wciąż drożeje.

Rolnik szuka więc eternitu. (Pokrycie dachu eternitem jest bardzo proste. Konstrukcja dachu może być najzwyklejszym szkieletem z cienkich listew). Niestety właśnie najtrudniej na rynku o eternit. Dlatego ten i ów nie wytrzymuje nerwowo i sięga po staropolską słomę.

Gdybyśmy dysponowali dostateczną ilością eternitu, wtedy bez większych wysiłków można by zlikwidować słomiane strzechy. A jest ich na łódzkiej ziemi jeszcze 402 tys. To one stanowią ów problem, który kosztuje nas 50 milionów zł. Tyle bowiem wynoszą czyste straty spowodowane pożarami w ciągu roku w samym tylko województwie łódzkim.

Na łódzką wieś jak przed wiekami, wciąż jeszcze pada żenujący cień słomianej strzechy. Może by więc zacząć świętą wojnę z pożarami od rugowania strzech na dachach? Może by za te 50 milionów, które co roku idą z dymem w jednym tylko województwie, uruchomić wytwórnię materiałów ogniodpornych, która pracowałaby tylko na potrzeby wsi? Wydatek zwróciłby się w ciągu dwóch lat. A potem już sypał nadwyżkami. A może jest jeszcze inne rozwiązanie tego problemu?

Jest swoistym paradoksem, że wielki kompleks problemów związanych z pożarami na wsi, sprowadza się w dużym skrócie do cienkiej azbestowo-cementowej płytki zwanej eternitem.

CHIŃSKIE DYLEMATY GOSPODARCZE

WŁODZIMIERZ WOWCZUK

WYDARZENIA polityczne w Chinach, których świadkami jesteśmy w ostatnim okresie, powodują również fale rozmaitych dociekań i spekulacji wokół sytuacji gospodarczej tego kraju. Obserwatorzy i eksperci na całym świecie podejmują liczne próby analizy wpływu tzw. rewolucji kulturalnej na tempo wzrostu produkcji przemysłowej, na stan gospodarki rolnej, wreszcie na ewentualne koncepcje i kierunki rozwoju gospodarki chińskiej w najbliższym przynajmniej czasie. Zasadniczą trudnością toczących się wokół wymienionych spraw dyskusji pozostaje brak jakiejkolwiek oficjalnej informacji, zweryfikowanych danych statystycznych oraz programowych dokumentów. Publikacja oficjalnych materiałów gospodarczych w Chinach została zaniechana praktycznie w latach 1958—1960, czyli w okresie poważnych trudności na tle załamania się polityki „wielkiego skoku".

Pewnym i stosunkowo niezłym źródłem informacji, aczkolwiek w specyficznych warunkach chińskich — jest to źródło informacji pośredniej — są statystyki dotyczące chińskiej wymiany towarowej z zagranicą. Z tym, że pochodzą one również ze źródeł przede wszystkim zachodnich.

Według obliczeń ekspertów obroty towarowe Chin kształtowały się w ostatnich latach następująco: (w mln dol.)

	1964	1965	1966
Obroty ogółem	3.235	3.715	4.215
w tym			
eksport	1.760	1.970	2.125
import	1.475	1.745	2.090

Z przytoczonych statystyk wynika, że Chińczycy — niezależnie od takiej, czy innej sytuacji wewnętrznej — konsekwentnie dążą do utrzymania równowagi swoich obrotów towarowych z zagranicą. Uzyskiwana systematycznie pewna nadwyżka eksportu nad importem umożliwiła przedterminowe spłacenie kredytów zagranicznych (Związkowi Radzieckiemu), jak również pozwala na sporadyczne zakupy złota (głównie w Londynie) i franków szwajcarskich. Ale o stanie rezerw złota i walut w Chinach niewiele by się dało powiedzieć.

Jeśli chodzi o kierunki geograficzne chińskiego handlu zagranicznego, to jesteśmy świadkami jego reorientacji.*) Udział krajów kapitalistycznych w chińskiej wymianie towarowej z zagranicą wzrósł z 65 proc. w roku 1964 do 75 proc. w roku 1966. Natomiast wymiana towarowa z krajami socjalistycznymi — mimo okresowych trendów zwyżkowych — wykazuje raczej ogólną tendencję spadkową.

Odnotujmy jednocześnie pewien sygnał. „Die Weltwoche" pisze: „Liczba umów (zawieranych przez Chiny z firmami zachodnimi — W.W.) zawieranych każdego roku z poszczególnymi dostawcami, w drugiej połowie ub. roku znacznie się zmniejszyła".

Można, jak się wydaje, pokusić się na wysunięcie hipotezy, iż wspomniane zmiany kierunków geograficznych chińskiego handlu zagranicznego wiążą się z przestawieniem określonych elementów w planach rozwoju gospodarczego kraju, porzuceniem — przynajmniej w najbliższych latach — koncepcji forsownej industrializacji, jedynym źródłem finansowania której — w istocie rzeczy — było i pozostaje nadal niedoinwestowane i stosunkowo małowydajne rolnictwo. Lista importu chińskiego, na której znajdujemy m. in. zakłady przemysłu chemicznego, środki transportu, poważne ilości nawozów sztucznych, środków owadobójczych, maszyn rolniczych itp., przemawia w pewnym sensie za tą tezą. Poza jedną wielką stalownią, którą ma wybudować w Chinach konsorcjum międzynarodowe (z przewagą kapitału zachodnioniemieckiego), nie planuje się obecnie budowy innych większych ośrodków lub zakładów przemysłowych.

Do czołowych partnerów handlowych Chin należy zaliczyć przede wszystkim Japonię. Japończycy są szczególnie zainteresowani rozwojem współpracy gospodarczej z Chinami. Uważnie śledzą oni przebieg wydarzeń w Chinach, wyciągając na podstawie drobiazgowej analizy wnioski zarówno co do ogólnej sytuacji gospodarczej Chin, jak i perspektyw i form kontaktów handlowych z tym krajem.

„Problémes Economiques" w nr 100 z marca br. informowało: „...między rokiem 1961 a 1964 handel chińsko-japoński niemal co roku ulegał podwojeniu, co stanowi dowód, że między dwoma gospodarkami istnieje naturalna odskocznia do wzmagania obrotów".

Dodajmy, że w latach następnych wymiana towarowa między Japonią a Chinami Ludowymi zwiększała się również w szybkim tempie. Jej wartość wynosiła w latach 1965 — 469,2 mln dol., zaś w roku 1966 — 621,6 mln dol., co daje Japonii zdecydowanie pierwsze miejsce na liście partnerów handlowych Chin. Świadomie pomijamy Hongkong, który w statystykach chińskich obrotów towarowych znajduje się na pierwszym miejscu, lecz spełnia w praktyce rolę wielkiego pośrednika, rolę swoistego składu konsygnacyjnego i punktu przeładunkowego w chińskim handlu zagranicznym.

Brytyjska Rada d. s. Rozwoju Handlu Międzynarodowego opublikowała ostatnio statystyki dotyczące wymiany towarowej Chin z krajami kapitalistycznymi w roku bieżącym.

W ciągu pierwszych 5 miesięcy br. eksport chiński wzrósł w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Dotyczy to przede wszystkim Włoch i NRF. Pewne zmniejszenie chińskiego eksportu nastąpiło w obrotach z W. Brytanią i Francją. Zwiększyły się jednak zakupy chińskie w W. Brytanii. W dalszym ciągu Chińczycy utrzymują pewną przewagę wywozu nad przywozem, aczkolwiek w I kw. br. wystąpił deficyt, sięgający kwoty 46,7 mln. dol., z tym, że w II kw. miała miejsce poprawa.

★

Sytuacja gospodarcza Chin Ludowych przykuwa szczególną uwagę amerykańskich ekspertów. Ostatnio ukazało się sprawozdanie wspólnej komisji ekonomicznej obu izb Kongresu Stanów Zjednoczonych pt. „Mainland China in the World Economy", które podejmuje próbę analizy etapów rozwoju gospodarki chińskiej i na tej podstawie usytuowania Chin na aktualnej i przyszłej mapie gospodarczej świata. Pewne akcenty sprawozdania, jak się wydaje, sugerują możliwość zmian w przyszłych amerykańsko-chińskich stosunkach handlowych.

Na wstępie autorzy stwierdzają, że „w Chinach poczyniono poważne postępy w zakresie inwestycji w takich dziedzinach jak oświata, medycyna, służba zdrowia, badania naukowe, dokształcenie się pracowników w różnych formach organizowanych przez komuny i fabryki".

Mówiąc o „poważnych zmianach i przesunięciach zarówno jeśli chodzi o kierunki wymiany towarowej z zagranicą, jak i jej strukturę", sprawozdanie Kongresu USA — dodajmy nie bez racji — stwierdza: „...amerykańskie embargo na niestrategiczną wymianę handlową z ChRL nie wpłynęło w jakiś zasadniczy sposób na zahamowanie tempa wzrostu gospodarki chińskiej" i nieco dalej „...wszelkie działania przeciwko jakiemukolwiek poważniejszemu zwiększeniu wymiany handlowej między Stanami Zjednoczonymi a ChRL nie dałyby pożądanych skutków, gdyż Chiny dysponują alternatywą, mianowicie stosunkami handlowymi z zachodnią Europą i Japonią...". M. in. wspomniana „alternatywa" spowodowała w swoim czasie „wybuch gniewu i oburzenia" Stanów Zjednoczonych na W. Brytanię, NRF i Japonię, które — jak informowało pismo „Les Echos" — dostarczają Chinom drogą okrężną nawet komputery, znajdujące się na liście towarów ściśle strategicznych.

Autorzy sprawozdania zwracają również uwagę na inny aspekt chińskiego handlu zagranicznego, bezpośrednio dotyczący wewnętrznej sytuacji tego kraju, a mianowicie **import zboża,** którego wartość wynosi 300—400 mln dol. rocznie.

„Poziom importu wyposażenia dla przemysłu (chińskiego) będzie jednak w dużym stopniu zależny od tego, w jakiej mierze chińskie rolnictwo będzie w stanie zabezpieczyć samowystarczalność pod względem zbóż. Gdyby jednak okazało się, że Chiny w dalszym ciągu będą zmuszone importować zboża, a zwłaszcza pszenicę, to i wówczas konieczność intensywnej modernizacji przemysłu metalurgicznego, chemicznego, maszynowego oraz rozbudowy transportu, będą czyniły Chiny bardzo atrakcyjnym i rozwijającym się rynkiem dla wielu nowoczesnych produktów i myśli technicznej państw zachodnich".

W zestawieniu z innymi, uprzednio przytoczonymi fragmentami sprawozdania ekonomistów z Kongresu USA twierdzenie to może stanowić jak gdyby propozycję (pod adresem odpowiednich czynników amerykańskich i nie tylko amerykańskich...) pewnej rewizji dotychczas obowiązujących poglądów w tej dziedzinie.

★

W naszym przeglądzie problematyki gospodarczej Chin Ludowych odnotujmy jeszcze jeden, jak się wydaje, ciekawy głos.

Na łamach „Far Eastern Economic Review" Colina Mac Dougall pisze:

„Kluczowym problemem Chin jest w istocie rzeczy problem, jak wyżywić 700, czy 800 mln osób, a równocześnie czerpać z rolnictwa na inwestowanie w przemyśle i potrzeby eksportu".

Chiny Ludowe od lat należą do najpoważniejszych na świecie importerów zboża, głównie pszenicy i mąki. Eksport chińskiego ryżu i soji, nie wyrównuje bilansu w tej grupie towarowej. Chiny kupują zboże zarówno dla potrzeb własnych, jak i reeksportują pewne ilości do Albanii, ZRA i sporadycznie do niektórych innych krajów. Kupują zboże za gotówkę (najwyżej na warunkach krótkoterminowego kredytu kupieckiego), reeksportują zaś w postaci bądź darów, bądź też na warunkach kredytu wieloletniego. Sytuacja ta nie pozostaje bez wpływu na bilans płatniczy Chin Ludowych.

Zbiory własne w rolnictwie chińskim wynosiły w r. 1966 — według szacunkowych danych — ok. 190 mln ton. Obecnie źródła chińskie informują o 10-procentowym wzroście zbiorów zbóż w stosunku do roku ubiegłego. Eksperci zachodni natomiast obliczają, że w r.b. nastąpi spadek produkcji zbożowej w Chinach o ok. 4 do 5 proc. Jak jest w rzeczywistości? Wydaje się, że w obliczu burzliwych wydarzeń w niektórych prowincjach Chin w ostatnim okresie, nawet władze centralne mają zapewnione trudności z ustaleniem faktycznych wskaźników wzrostu lub spadku produkcji zbożowej. Zresztą nie należy się temu zbytnio dziwić. W Chinach nie zostały dotychczas wypracowane dostatecznie precyzyjne metody gromadzenia informacji i „obróbki" danych statystycznych, mogących służyć za tworzywo dla analiz i wniosków natury ekonomicznej. Szczególnie wymownym przykładem może być w tym zakresie brak zweryfikowanych informacji o aktualnej liczbie mieszkańców Chin, przyroście naturalnym lub też prognozach demograficznych.

Jeśli przypomnimy przy tej okazji o zastrzeżeniach poczynionych na wstępie, a dotyczących braku zweryfikowanych danych z innych dziedzin rzeczywistości gospodarczej Chin, to tym bardziej stają się zrozumiałe ogromne trudności, jakie napotkać musi każdy, kto zapragnie zapoznać się nawet powierzchownie ze złożoną problematyką gospodarczą tego ogromnego kraju.

Próbę prognozy rozwoju gospodarczego Chin w ciągu najbliższych 20 lat podjął japoński profesor Shigeru Ishikawa. Zakłada on 5,5—7,7 procentowe tempo wzrostu gospodarki chińskiej w tym okresie. Przyjmuje zarazem, że ludność, która wynosi obecnie 700—750 mln, wzrośnie w roku 1985 do ok. 1 mld. Dochód narodowy w przeliczeniu na jednego mieszkańca Państwa Środka będzie więc nadal na bardzo niskim poziomie. Natomiast globalny poziom produkcji przemysłowej Chin zbliży się w roku 1985 do obecnego poziomu niektórych rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Aktualna wartość produktu społecznego brutto w Chinach — według ekspertów zachodnich — wynosi 75—80 mld dol.

Wracając do stwierdzenia, iż kluczowym problemem Chin na najbliższą przyszłość pozostają problemy wyżywienia (czyli, jak mówi się „sprawa trzeciego posiłku dziennie"), które można rozwiązać jedynie poprzez zwiększenie własnej produkcji rolnej, należy jednocześnie podkreślić, że czynnikiem decydującym w tym kontekście pozostaje **model chińskiego rolnictwa,** przyjęcie tej czy innej koncepcji rozwojowej tego podstawowego działu gospodarki chińskiej.

*) „Życie Gospodarcze" nr 17/1966 r. — Handel zagraniczny Chin z krajami kapitalistycznymi.

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA

Po wizycie Prezydenta de Gaulle'a

Do banalnych prawd należy stwierdzenie, że współpraca gospodarcza stanowi logiczne uzupełnienie dobrych stosunków politycznych między narodami, przy czym współzależność w tej dziedzinie przybiera różne formy. Czasami kontakty handlowe, czy kooperacja przemysłowa torują drogę do zbliżenia politycznego, a niekiedy bywa na odwrót: mężowie stanu i dyplomaci w pewnym sensie wyprzedzają ekonomistów i przedsiębiorców, przygotowując grunt dla ich współdziałania, przerzucając mosty przyjaźni.

Wydaje się, że w wypadku stosunków polsko-francuskich zachodzi właśnie ta druga alternatywa. Prawidłowości geografii politycznej, pozycje obydwu krajów w Europie, wspólne tradycje walki w okresie drugiej wojny światowej, mające głębsze korzenie w historycznej przeszłości — wszystko to zadecydowało najpierw o zbieżnościach podstawowych celów w dziedzinie polityki zagranicznej Polski i Francji, mimo różnic społeczno-ustrojowych i ideologicznych oraz odmiennych pod niektórymi względami koncepcji rozwiązań problemów szczegółowych.

Z drugiej jednak strony zbliżenie polityczne w ostatnich latach, którego niezwykle wymownym wyrazem była niedawna wizyta prezydenta de Gaulle'a w Polsce i towarzysząca jej atmosfera uczuciowa, stanowi niewątpliwie zapowiedź wszechstronnego rozwoju kontaktów na frontach nie tylko politycznych, lecz również gospodarczych i kulturalnych. Było to zresztą kilkakrotnie podkreślane w wypowiedziach szefa państwa francuskiego i przywódców polskich w pamiętnych dniach wrześniowej wizyty.

Trzeba stwierdzić, że współpraca ekonomiczna obydwu krajów, chociaż osiąga stałe postępy, wyraźnie nie nadąża za rozwojem stosunków politycznych. W tej dziedzinie rozpiętość między uzyskanymi wynikami a istniejącymi możliwościami wciąż wskazuje na konieczność podejmowania coraz intensywniejszych wysiłków.

Według danych zaczerpniętych z dziennika „Le Monde"[1]), francuski eksport do Polski zwiększył się ze 175,9 mln F w roku 1965 do 322,4 mln F w roku 1966. Wzrost ten nastąpił przede wszystkim dzięki podwojeniu wartości dostaw pszenicy i jęczmienia. Natomiast francuski import z Polski wzrósł w tym samym czasie w stopniu znacznie mniejszym — ze 154 do 205 mln F.

Kraj nasz znalazł się w roku ubiegłym na trzecim miejscu wśród socjalistycznych partnerów Francji jako odbiorca jej towarów (po ChRL i ZSRR), a na czwartym miejscu jako dostawca towarów do Francji (po ZSRR, ChRL i Rumunii).

Strona francuska słusznie zwraca uwagę, że inne uprzemysłowione kraje Europy zachodniej, zwłaszcza W. Brytania i NRF, znacznie wyprzedzają Paryż pod względem stosunków ekonomicznych z Warszawą. Również kontakty gospodarcze włosko-polskie wydają się przejawiać większy dynamizm niż francusko-polskie i gdyby nie poważne dostawy zbóż, Francja znajdowałaby się jako partner handlowy Polski daleko za Włochami.

Jest rzeczą oczywistą, że realia te nie odpowiadają ani randze ekonomicznej Francji i Polski, ani nie stanowią dostatecznego wsparcia gospodarczego dla zacieśniającej się współpracy politycznej między Paryżem a Warszawą. Zdają sobie zresztą z tego sprawę miarodajne koła zarówno nad Sekwaną jak i nad Wisłą.

Wyrazem gotowości obydwu stron do rozszerzenia wzajemnych kontaktów gospodarczych jest podpisany w październiku 1965 roku pierwszy długoterminowy polsko-francuski układ handlowy na pięcioletni okres 1965-69. Warto w związku z tym zaznaczyć, że strona polska zrealizowała już w trzech czwartych przewidziane w tym układzie zakupy sprzętu inwestycyjnego we Francji, zamawiając w firmie Schneider fabrykę nawozów azotowych wartości 300 mln F. Strona francuska obiecała zwiększenie zakupów wyrobów przemysłowych.

Jednakże wciąż jeszcze są to tylko skromne początki. Wydaje się, że prawdziwy przełom, otwierający drogę do nowego etapu w historii polsko-francuskiej współpracy gospodarczej mamy przed sobą. Zapowiedzią jego jest chyba przebieg wizyty prezydenta de Gaulle'a w naszym kraju, w trakcie której niejednokrotnie padały słowa o roli wymiany towarowej, współpracy naukowo-technicznej i kooperacji w różnych gałęziach przemysłu. Na doniosłość tej roli wskazali w swych przemówieniach wygłoszonych z trybuny Sejmu PRL zarówno szef państwa francuskiego jak i pierwszy sekretarz KC PZPR.

Generał de Gaulle i towarzyszące mu osoby mieli okazję przekonać się podczas podróży po Polsce, jak wielkie przemiany gospodarcze zaszły w naszym kraju, jak bogate możliwości reprezentuje on z punktu widzenia opartego na wzajemnych korzyściach partnerstwa.

Charakterystyczne są pod tym względem słowa prezydenta Republiki Francuskiej, który w przemówieniu pożegnalnym przed kamerami TV do narodu polskiego wskazał na pewną analogię między drogami rozwoju ekonomicznego obydwu krajów. Polska, podobnie jak Francja, pozostając „wierne rolnictwu" są wielkimi producentami w zakresie węgla, stali maszyn i chemii.

Jeśli nad Sekwaną ktokolwiek żywił jeszcze reminiscencje Polski ekonomicznie słabej i znajdującej się dopiero we wstępnym stadium rozwoju przemysłowego, Polski, która ma do zaofiarowania tylko surowce, a skazana jest na import sprzętu inwestycyjnego, to po ostatniej konfrontacji z rzeczywistością naszego kraju, jaką była niewątpliwie francuska wizyta, odesłał te pojęcia do lamusa.

Czynnikiem sprzyjającym perspektywom pomyślnego i ujętego w nowym wymiarze rozwoju polsko-francuskiej współpracy gospodarczej powinna być żywiona przez obydwa kraje wiara w przyszłość naszego kontynentu, Europy bez sztucznych barier Wschód—Zachód, dążącej do stworzenia własnego systemu zbiorowego bezpieczeństwa.

JAN SIERZPUTOWSKI

[1]) „Le Monde" z 7 września br.

ze świata

ZSRR A SOCJALISTYCZNE KRAJE AZJI

W Związku Radzieckim zostały opublikowane materiały dotyczące współpracy gospodarczej ZSRR z socjalistycznymi krajami Azji.

Do r. 1965 Związek Radziecki udzielił ChRL, KRLD, MRL i DRW kredytów na ogólną kwotę 3 mld 550 mln rbl. Termin spłat wynosi od 12 do 15 lat, zaś oprocentowanie 1,5 — 2 proc.

Ponadto kraje te otrzymały bezzwrotną pomoc w wysokości ok. 500 mln rbl.

Chińska Republika Ludowa — była największym odbiorcą radzieckich kredytów i radzieckiej pomocy gospodarczej. Od chwili podpisania 11.II.1950 r. Umowy o Przyjaźni, Sojuszu i Pomocy Wzajemnej, Związek Radziecki bądź budował od podstaw, bądź uczestniczył w rekonstrukcji około 200 chińskich fabryk i obiektów przemysłowych. W r. 1959 udział Chin w handlu zagranicznym ZSRR wynosił ok. 20 proc., natomiast udział ZSRR w handlu zagranicznym Chin sięgał 50 proc.

Od roku 1962 następuje systematyczny spadek radziecko-chińskich obrotów towarowych: z 675 mln rbl do 283 mln rbl w roku 1966.

Mongolska Republika Ludowa — zwiększyła natomiast swoje obroty towarowe ze Związkiem Radzieckim. O ile w roku 1946 ich wartość wynosiła 63 mln rbl., to w roku 1965 już 170 mln rbl. Udział ZSRR w handlu zagranicznym Mongolii kształtuje się aktualnie w granicach 80 proc. W eksporcie radzieckim dominują maszyny i urządzenia oraz artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego. Eksport mongolski to przede wszystkim produkcja gospodarki hodowlanej, koncentraty wolframu i niektóre inne towary.

Koreańska Republika Ludowo-Demokratyczna — od chwili swego powstania pomyślnie rozwijała współpracę gospodarczą z ZSRR. Wymiana towarowa między obu krajami zwiększyła się z 48 mln rbl w roku 1948 do 160 mln rbl w roku 1955. Korea Ludowa jest szczególnie zainteresowana w imporcie radzieckich maszyn i urządzeń oraz paliw.

W latach 1953—1957 Związek Radziecki udzielił KRLD bezzwrotnej pomocy gospodarczej, która wynosiła ok. 300 mln rbl, w ramach tej pomocy wybudowano 21 zakładów przemysłowych i szereg obiektów komunalnych. Natomiast wartość radzieckiej pomocy kredytowej dla Korei Ludowej sięga kwoty 855 rbl. Kwota spłaconych dotychczas kredytów wynosi 45 mld rbl.

W r. ub. między ZSRR a KRLD miały miejsce negocjacje dotyczące przyszłej współpracy gospodarczej obu krajów. Umowa gospodarcza przewiduje, iż wymiana towarowa wzrośnie do roku 1970 o prawie 80 proc. w stosunku do poziomu obrotów z roku 1966.

Demokratyczna Republika Wietnamu — zawarła swoje pierwsze porozumienie handlowe z ZSRR w roku 1955. O ile wartość obrotów towarowych ZSRR—DRW wynosiła w tym czasie 3,3 mln rbl, to w roku 1960 już 43 mln rbl, zaś w roku 1965 — 95 mln rbl. Wartość radzieckiego eksportu w roku 1965 wynosiła 68 mln rbl, zaś importu 27 mln rbl.

Udział ZSRR w handlu zagranicznym DRW kształtował się w roku 1965 na poziomie ok. 37 proc.

Większość radzieckich dostaw towarowych do Wietnamu odbywa się na warunkach kredytowych. Również na warunkach kredytowych Związek Radziecki szkoli wietnamskich specjalistów, jak również przeprowadza w Wietnamie badania geologiczne.

Wartość radzieckiej pomocy gospodarczej dla Wietnamu (bezzwrotnej) wynosiła do roku 1964 kwotę ok. 100 mln rbl. (ww)

DEFICYT BUDŻETOWY USA

Ubiegły 1966—67 rok budżetowy USA, który się skończył dnia 30 czerwca, został zamknięty deficytem 8900 mln dol., większym o 8100 mln dol., niż przewidziano w preliminarzu budżetowym przyjętym przez Kongres. Wydatki bowiem ustalone w preliminarzu na 112 800 mln dol. wzrosły do 125 700 mln dol., a dochody z przewidywanych 111 000 mln dol. zwiększyły się tylko do 115 800 mln dol.

Tajemnica deficytu tej wielkości jest prosta — wojna w Wietnamie, której roczne koszty przekraczają już 20 mld dol. (MP)

AMERYKAŃSKI DRENAŻ MÓZGÓW

Przeszło 2 tys. inżynierów, naukowców, lekarzy i pielęgniarek przybyło z Anglii do Stanów Zjednoczonych w 1966 r. Na przestrzeni ostatnich 10 lat liczba imigrantów tej kategorii z Anglii do USA uległa podwojeniu i wykazuje tendencję do dalszego wzrostu.

Dla rozwoju Stanów Zjednoczonych imigracja naukowców, stwierdza sprawozdanie komisji kongresu amerykańskiego ma duże znaczenie. Z nowego naryhku inżynierskiego w 1966 roku prawie dziesiąta część przypada na inżynierów przybyłych do USA z innych krajów. Więcej niż połowa cudzoziemskich naukowców pracuje na polu badań naukowych, jako że imigracyjni naukowcy częstokroć mają wyższe kwalifikacje od amerykańskich.

Amerykański drenaż mózgów nie ogranicza się tylko do krajów gospodarczo rozwiniętych. W ubiegłym roku około 6 tys. osób z krajów rozwijających się otrzymało w USA dyplomy uniwersyteckie, ale w ciągu tegoż samego roku 4390 osób z wyższym wykształceniem przybyło z tych samych krajów do USA w charakterze imigrantów.

Prasa londyńska podaje, że jeden z wybitnych uczonych angielskich, dr Peter Murray, zastępca dyrektora w zakładzie energii atomowej w Harwell, opuszcza z końcem czerwca Anglię i udaje się do Stanów Zjednoczonych, gdzie obejmie kierownictwo działu atomowego w Westinghouse Electric Corporation, kompanii będącej głównym konkurentem angielskich wytwórni na polu eksportu sprzętu technicznego do zakładów atomowych.

W rozmowie z przedstawicielami prasy dr Murray oświadczył: „Jest to pod wieloma względami, łącznie z wynagrodzeniem, lepsze stanowisko", ale wysokości swojego uposażenia w USA nie podał. Jako zastępca dyrektora zakładu w Harwell otrzymywał 4 500 funtów rocznie.

Przy tej okazji „Financial Times" stwierdził, że w 1966 roku 12 angielskich naukowców termojądrowych wyemigrowało do Stanów Zjednoczonych. (MP)

BUDOWA KABLA MIĘDZY JAPONIĄ A SYBERIĄ

Rząd japoński zatwierdził w początkach sierpnia japońsko-duński projekt budowy kabla podmorskiego z Nauetsu w północnej Japonii do portu Nachodka koło Władywostoku. Budowa kabla, której koszt wyniesie około 10 mln dol., zostanie ukończona w maju 1969 roku.

Rzecznik rządu japońskiego mówiąc na konferencji prasowej o decyzji w sprawie budowy kabla nadmienił, iż kabel ten nie tylko umożliwi rozmowy telefoniczne między Japonią a Syberią, ale również ułatwi nawiązanie poprzez Związek Radziecki łączności z Danią. W związku z tym przewiduje się zawarcie odpowiedniej umowy między kompanią japońską i Great Northern Telegraph Company of Denmark. (MP)

SPADEK PRODUKCJI WĘGLA W HOLANDII

Wobec coraz większego zastosowania ropy naftowej i gazu ziemnego zarówno w przemyśle, jak i w gospodarstwie domowym przemysł węglowy nawet w krajach będących stałymi importerami węgla przechodzi poważny kryzys. Przykładem tutaj może służyć Holandia.

Całkowite wydobycie węgla w Holandii w 1961 roku wynosiło 12,6 mln ton, w 1965 roku — 11,4 mln ton, a w 1969 roku według oceny ekspertów spadnie do 6,5 mln ton, czyli do połowy produkcji z 1961 roku.

Odkrycie bogatych złóż gazu ziemnego w Morzu Północnym przyczyniło się znacznie do pogłębienia kryzysu węglowego w Holandii. Ostatnio np. holenderskie kopalnie węgla postanowiły zmniejszyć produkcję węgla dla gospodarstw domowych o 10 proc., ponieważ zapasy tego gatunku węgla od połowy 1965 roku wzrosły na kopalniach ze 190 tys. ton do 430 tys. ton. Po wprowadzeniu wymienionej decyzji w życie 1600 górników straciło pracę. (MP)

PROBLEMY GOSPODARCZE INDII

Zgodnie z opublikowanymi ostatnio oficjalnymi danymi dochód narodowy Indii w latach 1966/67 kształtował się (w cenach bieżących) w wysokości 229,5 mld rupii, natomiast w latach 1965/66 wynosił on 201,9 mld rupii.

Roczny wzrost dochodu narodowego wyniósł w ten sposób 13,7 proc., jednakże miało to miejsce głównie w związku ze zwyżką cen. Należy liczyć, iż realny wzrost dochodu narodowego wynosił w tym okresie 3,2 proc.

W związku z powyższym warto przypomnieć, że w latach 1965/66 dochód narodowy zmalał w stosunku do lat 1964/65 na ok. 3,7 proc., natomiast ludność kraju w tym samym okresie zwiększyła się o 4,9 proc.

W przemyśle Indii notuje się spadek tempa wzrostu, który wynosił w okresie sprawozdawczym zaledwie 2,5 proc. wobec 5,4 proc. w latach 1965/66.

Nieurodzaje w ciągu dwóch ostatnich lat oraz postępujący w tempie zatrważającym wzrost ludności Indii zmusiły czynniki oficjalne do zwiększenia importu zbóż i artykułów rolno-spożywczych. Odbiło się to ujemnie na bilansie handlu zagranicznego kraju, powodując dalsze pogłębienie chronicznego deficytu płatniczego i wzrost zadłużenia Indii wobec zagranicy. Najprawdopodobniej India nie będzie w stanie w roku bieżącym wywiązać się ze swych zobowiązań płatniczych względem wierzycieli, do których zaliczają się w pierwszym rzędzie USA, W. Brytania, ZSRR, NRF, Japonia i inne kraje, jak również Bank Światowy i jego agendy. (ww)

ANGLIA ZMNIEJSZA WYDATKI NA ZBROJENIE

W „Białej Księdze", poświęconej sprawom obrony państwa, rząd labourzystowski Anglii ogłosił program stopniowego zmniejszenia sił obronnych kraju. Do połowy lat 70-tych stan liczebny armii zostanie zmniejszony o 75 tys. do 342 tys. osób i ponadto zredukuje się 80 tys. osób cywilnych, zatrudnionych w różnych agendach wojskowych, głównie za morzem.

W wyniku przeprowadzonych redukcji, przewidywany na 1970—71 rok budżet wojskowy będzie wynosił od 1900 mln do 2000 mln funtów, a w połowie lat 70-tych spadnie do 1800 mln funtów rocznie. Wydatki w ubiegłym 1966—67 roku wyniosły 2100 mln funtów.

„Biała Księga", omawiając zobowiązania militarne Anglii, wychodzi z założenia, że konieczne jest utrzymanie solidarności politycznej z NATO oraz pogotowia zbrojnego na kontynencie europejskim.

W „Białej Księdze" przewiduje się wycofanie z NRF jednej brygady piechoty i jednego szwadronu lotniczego, co by rocznie zaoszczędziło Anglii 5,5 mln funtów w dewizach.

Największe cięcia będą dokonane w Malajzji i Singapore, gdzie na ogólną liczbę 80 tys. żołnierzy i pracowników cywilnych, 40 tys., tj. połowa, będzie zredukowana. „Biała Księga" zapowiada także całkowite wycofanie w 1968 roku sił zbrojnych angielskich z Południowej Arabii i Adenu. (MP)

EKSPORT DO USA NAFTY KANADYJSKIEJ

Jednym ze skutków kryzysu politycznego na Bliskim Wschodzie jest wzrost eksportu nafty kanadyjskiej do rejonu amerykańskiego nad Oceanem Spokojnym. Eksport do wymienionego regionu podniósł się o 47 proc., osiągając rekordowy poziom 245 tys. baryłek dziennie. Trzy wielkie amerykańskie kompanie naftowe, operujące na wybrzeżu Pacyfiku: Shell, Momii i Texaco, zwiększyły swoje zakupy ropy kanadyjskiej w czerwcu o 35 tys. baryłek dziennie, a w lipcu — o dalsze 30 tys. baryłek każda.

Zdolności przesyłowe rurociągu naftowego Trans Mountain Pipeline z Edmonton w Kanadzie do Vancouver i Anacortes (stan Washington), wynoszące 225 tys. baryłek dziennie, są wyzyskiwane w całej pełni.

W celu zwiększenia przelotowości rurociągu, Zarząd Trans Mountain zapowiedział już budowę wielu dodatkowych stacji pomp. (MP)

PRASA

o problemach gospodarczych

Problem polepszenia jakości produkcji przemysłowej nie schodzi już od kilku lat z łamów prasy. I choć klasycznych bubli jest coraz mniej — temperatura dyskusji nie maleje, a zarzuty stawiane producentom nadal są liczne i ostre. Szybciej bowiem od efektów, które przynosi walka z brakami, z produkcją „nietrafioną", rosną wymagania jakościowe stawiane przez odbiorców zarówno krajowych„ jak i zagranicznych. Powstaje przy tym nieraz wrażenie, że niska jakość — to cecha typowo polska, że jeżeli gdzie indziej wytwarza się tandetę — to robi się to świadomie. A jak jest naprawdę?

W ostatnim numerze „POLITYKI" **Antoni Gutowski** publikuje artykuł pt. **„Świat bez defektów?"**. Jest to próba pokazania walki o wysoką jakość w innych krajach, a również skali zjawiska, występującego jak się okazuje, także w krajach najwyżej rozwiniętych gospodarczo. Otóż w USA straty spowodowane defektami produktów przemysłowych wynoszą 80 mld dolarów rocznie. W Anglii na samą walkę z brakami (nie licząc wartości zdefektowanej produkcji) wydaje się 1 mld funtów szterlingów. W światowej produkcji samochodów ilość pojazdów z defektami jest obecnie równa ilości wozów wytworzonych w ogóle w r. 1938. Gdyby podobny stan utrzymywał się nadal przez kilkaset lat, zasoby naszego globu nie wystarczyłyby na samo usuwanie defektów...

Nic więc dziwnego, że od kilkunastu już lat trwa poszukiwanie środków zaradczych, które w ostatnim okresie przybrało charakter „pospolitego ruszenia" pod znakiem jakości. W większości rozwiniętych krajów powołano specjalne urzędy i instytuty do walki o wysoką jakość, przy czym są to nieraz instytucje na szczeblu ministerstw. Poszczególne firmy i organizacje przemysłowe zaczęły poszukiwać metod zminimalizowania ilości braków. Poszukiwania te idą w kierunku znalezienia kompleksowej metody sterowania jakością oraz dotarcia do każdego stanowiska roboczego i zainteresowania każdego robotnika w produkcji bez braków. Zapomniane już u nas hasło z pierwszej połowy lat pięćdziesiątych „ja nie wypuszczę braku" robi obecnie — w rozmaitych formach — światową karierę. W Związku Radzieckim zastosowano tzw. metodę saratowską — od nazwy Saratowskiej Fabryki Maszyn, gdzie w r. 1962 zastosowano specjalny system, oparty na bodźcach materialnych i moralnych, mający na celu poprawę jakości. W USA podobna metoda, zastosowana z doskonałym wynikiem w fabryce rakiet „Martin Orlando", a oparta w dużej mierze na akcji psychologicznej i szkoleniu uzyskała nazwę „Zero defects". Obecnie zaczyna ona robić karierę w Europie zachodniej.

Walka z brakami toczy się więc obecnie — i to w podobnych formach na całym świecie. Chodzi o to, aby i u nas ten „front jakościowy" nie pozostał w tyle, byśmy mogli dołożyć — jak pisze autor — swoją cegiełkę w budowę świata bez defektów.

Trzy tygodnie temu zamieściliśmy w „ŻG" komentarz na temat ewolucji, jaką przechodzi nasze średnie szkolnictwo ogólnokształcące. Postulowaliśmy w nim nieśmiało dokonanie pewnej minimalnej specjalizacji w szkolnictwie ogólnokształcącym stopnia licealnego (na 3 typy) oraz lepsze powiązanie ciała pedagogicznego tych szkół z wyższymi uczelniami, z wymaganiami, jakie stawiają one przed absolwentami licealnymi, tak, by nauczyciele mogli lepiej dostosować swą pracę do tych wymagań oraz pomóc uczniom w wyborze kierunków dalszego kształcenia. Obecnie w „POLITYCE" **Leszek Kołodziejczyk** pisze o reformie szkolnictwa średniego, dokonywanej aktualnie we Francji. Otóż w kraju tym, przeżywającym podobne do naszych kłopoty z wyżem demograficznym, postanowiono wprowadzić w szkołach typu licealnego specjalizację w 5 kierunkach, przy czym zaczynać się ma ona już od szóstego roku nauczania! W szkołach typu półśredniego specjalizacja jest 3-kierunkowa. Przy tym wszystkim decydujący głos w wyborze kierunku oraz typu szkoły mają mieć nauczyciele, którzy znając zdolności i zainteresowania ucznia najlepiej powinni wiedzieć w jakim kierunku ma on szanse osiągnąć najlepsze rezultaty. Dodać do tego warto, że obok reformy szkół średnich dyskutowana jest obecnie we Francji, i to dość gwałtownie, potrzeba reformy szkół wyższych, których organizacja tkwi korzeniami w epoce napoleńskiej (np. system katedr).

Warto, by i nasze władze oświatowe zapoznały się z francuskimi projektami, bo choć wiele spraw u nas wygląda inaczej — wiele ich pomysłów można by zastosować i w naszym szkolnictwie średnim.

Jeżeli już jesteśmy przy sprawach kształcenia warto zasygnalizować artykuł **Marii Osiadacz** pt. **„Walka o każdego"** zamieszczony w „PRAWIE I ŻYCIU", a mówiący o realizacji uchwały Rady Ministrów, dotyczącej obowiązku nauki dla młodzieży w wieku do 18 lat, zamieszkałej w Warszawie, która nie pracuje oraz nie uczęszcza do żadnej szkoły.

S.C.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Klejone ubrania?

W Bydgoskich Zakładach Przemysłu Odzieżowego przeprowadza się próby, mające na celu zastąpienie szycia klejeniem poszczególnych elementów ubrań; pozwoli to na znaczne przyspieszenie produkcji odzieży oraz podniesienie jej trwałości. Fachowcy twierdzą, iż w związku z rozwojem wytwórczości tkanin syntetycznych i nowoczesnej chemii, w przyszłości będziemy powszechnie nosić ubrania klejone.

(BNT—PAP)

Nagroda roku

ADAC — Zachodnioniemiecki Automobilklub przyznał doroczną „nagrodę bezpieczeństwa" w dziedzinie samochodowej, firmom Bosscha i Hella za wypuszczenie na rynek reflektorów przeciwmgielnych, których siła światła jest 100 razy mocniejsza od dotychczas stosowanych („Motor" nr 23/67).

Lotniczy silnik Wankla

Przemysł lotniczy Stanów Zjednoczonych skonstruuje prototyp silnika lotniczego z wirującym tłokiem. Blok wykonany jest ze stopu miedzi z chromem, wskutek czego silnik waży tylko 70 kG. Moc silnika wynosi około 400 KM, co daje doskonały stosunek mocy do ciężaru równy 5,71 KM/kG. Konstruktorzy zapowiadają, że w przyszłości wskaźnik ten może być dwa razy większy dzięki zastosowaniu stopów aluminiowych. Silnik jest chłodzony powietrzem. W opracowanym następnym prototypie ma być zastosowane chłodzenie cieczowe, zmniejszony hałas w czasie pracy oraz zwiększony moment obrotowy przy małych prędkościach („The Enginner" nr 5801/67).

Kieszonkowy radiotelefon

Najmniejszy i najnowocześniejszy z rodziny polskich radiotelefonów — tranzystorowy aparat o symbolu „FM", skonstruowany został przez zespół naukowców Politechniki Gdańskiej pod kierunkiem prof. dr Leonarda Knocha. Aparat waży zaledwie 1 kg, jest niewrażliwy na zakłócenia przemysłowe, dysponuje 4 kanałami, a porozumiewać się można przy jego pomocy na odległość 5 km. Odbiorcami radiotelefonów są koniińscy górnicy. (BNT—PAP).

11,5 mln ton

W roku ubiegłym zużycie benzyny w Niemieckiej Republice Federalnej wyniosło ok. 11,5 mln ton. Stanowi to wzrost w porównaniu z 1965 r. o ponad 14 proc. Z ilości tej — 65,7 proc. zużył samochodowy ruch drogowy; 13,3 proc. rolnictwo, 9,5 proc. — żegluga i 4,5 proc. inne pojazdy. („Motor" nr 23/67).

„Kosmiczne" towarzystwo

W Instytucie Związków Wielocząsteczkowych AN ZSRR wynaleziono nowe dwa gatunki tworzyw sztucznych, które oznaczono symbolami PM i PFG. Te nowe materiały syntetyczne zachowują elastyczność nawet w temperaturze —183 st. C (temp. ciekłego tlenu). Tworzywa te są niepalne i nie miękną do temp. 327 st. C, a ich wytrzymałość mechaniczna jest bliska stali niskowęglowej. Znalazły już zastosowanie m.in. w kosmonautyce. (WIT—AR).

Wielopiętrowa „fabryka warzyw"

W Politechnice Gdańskiej opracowany został projekt dzisiaj graniczący z fantazją, ale w przyszłości realny. Chodzi o tzw. szklarnię hydroponiczną, którą autor projektu — mgr inż. Andrzej Banaszek umieszcza w 40-metrowym wieżowcu. Glebę dla warzyw, rozlokowanych na kilkunastu piętrach, stanowiłby przepływający w korytkach roztwór chemiczny. Specjaliści rolnictwa twierdzą, że z agrotechnicznego punktu widzenia projekt jest zupełnie możliwy do realizacji. Otwartą sprawą pozostaje opłacalność. Przy obniżce kosztów energii, warzywa mogą być tańsze od hodowanych w dzisiejszych szklarniach. (BNT-PAP).

Światowa straż pogody

Obecnie działa na świecie 8 000 stacji lądowych, 3 000 meteorologicznych samolotów, 4 000 statków dokonuje w ciągu 24 godzin na dobę 100 000 obserwacji pogody. Usprawnienie tej służby nastąpi przez sztuczne satelity Ziemi i elektroniczne maszyny cyfrowe. Ulepszony system przewidywania pogody ma przynieść światu oszczędności rzędu 17 mld dolarów rocznie. (PT nr 25/67).

102 mln stali

W roku bieżącym produkcja stali w ZSRR osiągnie 102 mln ton. Realność tego planu potwierdza przykład I kwartału br.: wytopiono w tym czasie 25 mln ton stali. Do 1970 r. ZSRR osiągnie produkcję 124—129 mln ton stali rocznie. („Motor" nr 28/67).

Etylen-acetylen

W USA opracowano nową metodę otrzymywania acetylenu w mieszaninie z wodorem, opartą na pirolizie metanu. Pod ciśnieniem normalnym w temp. 1 600 do 1 800 st. C proces pirolizy gazu ziemnego przebiega z wydajnością 90 proc. Cena tak otrzymanego acetylenu jest konkurencyjna z ceną etylenu: w przybliżeniu wynosi 0,55 FF za kg, a w przypadku wykorzystania wodoru w procesach petrochemicznych, cena ta spadnie do 0,33 FF („Przemysł Chemiczny" nr 6/67).

„Fenix"

Warszawska Fabryka Maszyn i Urządzeń Przemysłu Spożywczego wypuszcza w br. pierwszą serię automatycznych zamykarek do okrągłych puszek i słoików typu „Fenix". Jest to urządzenie o dużej wydajności: zamyka ok. 3 tys. sztuk puszek na godzinę lub ok. 2 tys. sztuk słoi na godzinę. Wydajność tego automatu można dowolnie regulować, a szybkość i łatwość wymiany głowic zamykających gwarantują dużą jego uniwersalność. (BNT—PAP).

227-gramowy most

Na corocznie organizowanym w Denver konkursie modeli mostów, w roku 1966 pierwszą nagrodę przyznano konstrukcji modelu mostu, który miał ciężar zaledwie 227 g, a nośność aż 467 kG. Co ciekawsze, model nie był wykonany z ultralekkich a wysokowytrzymałych metali, takich jak np. beryl, ani też z włókna szklanego. Cztery filary mostu sporządzone były z 48 beleczek drewna balsa (impregnowanego tworzywem sztucznym). Model wypróbowano jedynie pod obciążeniem statycznym (PT nr 25/67).

Syntetyczne arterie

Po kilku latach współpracy dwaj Polacy, dr Zygmunt Wesołowski z Nowego Jorku i inż. Walter Golaski z Filadelfii opracowali metodę wytwarzania sztucznych arterii z tworzyw Weavenit i Microknit. Arterie, mające najbardziej ze wszystkich dotychczas produkowanych zbliżoną strukturę do arterii naturalnych, mogą otworzyć nowy etap w chirurgii. Wynalazek obu Polaków wykorzystywany jest już na skalę przemysłową przez firmę Bearings Products Company w Filadelfii, będącą własnością inż. Golaskiego. (PT nr 28/67).

Plastykowa szyba

Trzech warszawskich specjalistów z Warszawskiego Biura Studiów i Projektów Typowych Budownictwa Przemysłowego, opatentowało nowy typ szyby wielowarstwowej. Całkowitym novum tego wynalazku jest materiał: płyta piankowa i przezroczyste tworzywo sztuczne. Z takiej lekkiej i o bardzo dużych zaletach izolacyjnych płyty robi się ażurową konstrukcję o dowolnych wymiarach, a następnie okleja się ją przezroczystym tworzywem sztucznym. Tak zbudowana „szyba" jest nietłukąca, dobrze izolująca, bardzo lekka i można jej nadawać dowolnie kształtować. (BNT—PAP).

Więcej gazu i ropy

W ciągu ostatnich 4 lat odkryto tak znaczne zasoby gazu ziemnego, że ich łączne zasoby się podwoiły. Wliczyć w to należy zasoby w rejonie Morza Północnego i u wybrzeży Australii. Podobnie też zasoby ropy naftowej usposabiają optymistycznie — szacuje się je na 47 mld ton, czyli o 5,7 mld więcej niż w roku 1961. Zdaniem ekspertów, odkryte u wybrzeży Australii nieprzebrane (i nieprzebadane) złoża gazu ziemnego mogą zrewolucjonizować gospodarkę energetyczną tego kontynentu. (PT nr 25/67).

Konkurent diamentu

W Leningradzkim Instytucie Materiałów Ściernych opracowano technologię produkcji nowego materiału, ściernego, który przewyższa swoimi własnościami bezkonkurencyjny dotychczas diament. Nowy materiał ścierny, nazwany Elbor, ma twardość 10 wg skali Moscha, przy czym jego wytrzymałość na wysoką temperaturę jest dwukrotnie wyższa.

(WIT—AR)

Aktualności

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

sierpniu br. Wkłady oszczędnościowe w sierpniu br. wzrosły o 836 milionów złotych, tj. o ponad 150 mln zł więcej niż w czerwcu i lipcu br. łącznie. W okresie od 1.I. do 31.VIII. br. osiągnęły one wzrost o 6 miliardów 803 miliony złotych.

Liczba książeczek oszczędnościowych zwiększyła się w sierpniu br. o 139 tysięcy sztuk, a od początku bieżącego roku łącznie — o 1 milion 513 tysięcy sztuk.

Tytułem odsetek i premii właściciele książeczek oszczędnościowych otrzymali w bieżącym roku 1 miliard 259 milionów złotych.

Na kwotę tę składają się dopisane do książeczek odsetki i premie pieniężne w wysokości 1, miliarda 19 milionów złotych oraz równowartość wylosowanych 2.630 samochodów, 319 motocykli, 135 motorowerów, 124 skierowań na wczasy krajowe i wycieczki zagraniczne. (m.w.)

W PERSPEKTYWIE – PRZESUNIĘCIA W SPOŻYCIU TŁUSZCZÓW

Struktura spożycia tłuszczów w ostatnich latach (1965—1967) ukształtowała się pod wpływem wydatnego wzrostu skupu mleka, a tym samym i wzrostu dostaw masła na rynek. Usunięcie braków zaopatrzenia w masło sprawiło, że jego sprzedaż wzrosła o 17 proc. w 1965 r., o 12 proc. w 1966 r. i o 13 proc. w okresie 7 miesięcy br. Równocześnie nastąpił spadek sprzedaży tłuszczów roślinnych (o ok. 3 proc. w 1966 r. i o 5 proc. w okresie 7 mies. br.). Zahamowaniu uległ również wzrost sprzedaży tłuszczów wieprzowych. W okresie braków zaopatrzenia w masło sprzedaż tłuszczów roślinnych i smalcu była bowiem wyższa, bo tłuszcze te zastępowały z konieczności masło.

Możliwość dobrego zaopatrzenia rynku w masło w latach 1965—1967 i okresowo znaczne jego nadwyżki sprawiły, że straciły na aktualności zabiegi o intensyfikację sprzedaży zwłaszcza tłuszczów roślinnych. Sądząc jednak z obserwowanego od sierpnia br. spadku skupu mleka przypuszczać trzeba, że w najbliższych miesiącach możliwości wzrostu dostaw masła nie będą już tak duże. Powstanie zatem potrzeba zwiększenia intensyfikacji podaży i sprzedaży, zwłaszcza margaryny i olejów roślinnych. Sprzedaż smalcu wzrosła bowiem w ostatnim okresie dość wydatnie i dalszy wzrost dostaw również ulegnie zapewne osłabieniu w związku z osłabieniem tempa wzrostu hodowli trzody i przestawieniem na hodowlę świni mięsnej.

Aktywizacja sprzedaży tłuszczów roślinnych nabierze więc zapewne w niezbyt odległej perspektywie większego znaczenia. Chodziło już będzie nie tylko o upłynnianie nadwyżek i lepsze wykorzystanie istniejących możliwości produkcyjnych, ale i o osłabienie nacisku na inne tłuszcze.

Przygotowanie do tej zmiany sytuacji na rynku artykułów tłuszczowych wymaga zwłaszcza zainstalowania urządzeń pozwalających na zmniejszenie wielkości paczek z margaryną i poprawę ich opakowania oraz poprawy jakości samej margaryny. Poprawy wymaga też asortyment dostaw olejów roślinnych, który często jest dosyć ograniczony. Pomyśleć wypadnie chyba również o podjęciu kampanii, zmierzającej do szerszej popularyzacji spożycia tłuszczów roślinnych. (grg)

WARUNKI OBROTU CZĘŚCIAMI DO SAMOCHODÓW

Liczba prywatnych samochodów osobowych dochodzi już do 300 tys. i w najbliższym czasie będzie szybko rosła. W tej sytuacji szczególnego znaczenia nabiera rozwój produkcji części zamiennych i akcesoriów oraz usprawnienie obrotu nimi. Dotychczas produkcją części zamiennych do samochodów zajmuje się kilka instytucji: zakłady przemysłu kluczowego podległe MPC (do samochodów krajowych), zakłady drobnej wytwórczości i spółdzielnie pracy oraz rzemiosło (do samochodów krajowych i zagranicznych). Ogółem jednak produkcja nie zaspokaja potrzeb i występują znaczne braki w zaopatrzeniu, jak również zaniedbania w jakości produkcji. Nie brak też przypadków niewykorzystywania możliwości produkcyjnych.

Niektóre oceny mówią np., że możliwości produkcji części zamiennych i akcesoriów przez rzemiosło są wykorzystywane w 30 proc. Poprawie jakości i lepszemu wykorzystaniu możliwości produkcyjnych przeszkadza brak dokumentacji, zaopatrzenia materiałowego i odpowiedniej organizacji zbytu.

Niezbędne wydaje się przeto podjęcie prac nad ustaleniem programu produkcji części zamiennych i akcesoriów, ustaleniem zakresu zadań dla poszczególnych pionów oraz objęcie tym programem rzemiosła, które również powinno pracować w oparciu o odpowiednie zamówienia i dostarczoną mu dokumentację. (grg)

● „Rok turystyki" w wielu krajach zachodniej Europy nie jest zbyt pomyślny.

Hiszpania po raz pierwszy od 10 lat notuje spadek przyjazdów turystów zagranicznych. Według ekspertów hiszpańskich trzy są przyczyny zahamowania przyjazdu turystów zagranicznych: zwyżka cen o 40 proc. w ciągu ostatnich 4 lat, restrykcje zastosowane przez rząd brytyjski w wywozie dewiz oraz kryzys na Bliskim Wschodzie. Równocześnie wydatki dokonywane przez turystów w tym roku zmniejszyły się poważnie.

Sytuacja turystyczna w Grecji jest także mniej pomyślna. W rezultacie puczu wojskowego liczne hotele i restauracje w Atenach są prawie puste. Turystyka w bież. roku przysporzy skarbowi greckiemu 25 proc. mniej dochodów niż w ub. roku.

Duże zaniepokojenie panuje w Austrii, gdzie ilość turystów zagranicznych od początku bież. sezonu poważnie spadła.

Również Włochy są zaniepokojone. Czynniki turystyczne Włoch oczekiwały w tym roku poważnego napływu turystów zagranicznych. Tymczasem mniej turystów zagranicznych spędza wakacje we Włoszech.

W Szwajcarii tak dużej ilości wolnych łóżek w hotelach od wielu lat nie notowano. W czerwcu zostały anulowane wszystkie wycieczki na Bliski Wschód, dla których Szwajcaria przewidziana była jako etap.

● Europejskie towarzystwa lotnicze osiągają nienotowane dotychczas zyski. I tak towarzystwo lotnicze BOAC (British Oversoas Air ways Corporation) w roku 1966/67 osiągnęło największe w historii swego istnienia zyski — 23,9 mln funtów. Obroty niemieckiego towarzystwa lotniczego „Lufthansa" w 1966 r. przekroczyły po raz pierwszy miliard DM, a zysk — 53,5 mln DM. „Lufthansa" w 1966 r. przewiozła 3 688 tys. pasażerów. Również duńskie towarzystwo lotnicze KLM, po wieloletnich kłopotach, rok 1966/67 zamknęło świetnymi wynikami finansowymi, dzięki wzrostowi ilości pasażerów na trasach międzykontynentalnych, a zwłaszcza na trasach północno-atlantyckich.

Mimochodem

WSTECZNA MOC OBOWIĄZUJĄCA

Niemal powszechną regułą w minionym okresie było zjawisko publikacji aktów normatywnych ustawodawstwa gospodarczego z wstecznie lub z bieżąco obowiązującą mocą. Do nielicznych można zaliczyć przypadki ogłoszenia aktów normatywnych z przyszłą mocą obowiązującą. Akt normatywny ze wsteczną mocą dezorganizuje rytmiczną partię (przedsiębiorstwa, zjednoczenia, resortu), zwiększa pracochłonność i zaciemnia prawidłowe wyniki sprawozdawcze. Wpływać może na wyniki działalności gospodarczej w postaci zwiększenia lub obniżenia rentowności przedsiębiorstwa. Zakłóca prawidłową organizację pracy i bieżącą oraz perspektywiczną politykę ekonomiczną przedsiębiorstwa branży i resortu. Oto przykłady:

Wsteczna moc zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych w sprawie rodzajów maszyn, urządzeń i konstrukcji zaliczanych lub nie zaliczanych do produkcji towarowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych z dnia 3 stycznia 1966 r. ogłoszonego w Dzienniku Budownictwa Nr 4 z dnia 18.04.1966 r. spowodowała zmianę planu techniczno - ekonomicznego przedsiębiorstw, zjednoczeń i ministerstwa resortowego, a także korektę z wykonania tego planu za miniony okres sprawozdawczy danego roku we wszystkich wymienionych jednostkach.

Bieżąca moc ustaw zarządzeń itp. aktów normatywnych utrudnia także organom administracji przedsiębiorstw ich wprowadzenie w życie. Typowym przykładem są tutaj podejmowane decyzje przez poszczególne ministerstwa resortowe dotyczące komasacji lub rozdzielania przedsiębiorstw.

Z reguły decyzje te dyktowane były usprawnieniami w zakresie doskonalenia form organizacji pracy i metod zarządzania, wzrostem zadań specjalizacji produkcji oraz względami rachunku ekonomicznego. Pozostawianie łączonym przedsiębiorstwom odpowiedniego czasu pozwoliłoby na: rozwiązanie stosunku służbowego z pracownikami komasowanych jednostek (do daty powołania nowo otwartego przedsiębiorstwa), dokonanie doboru odpowiednio kwalifikowanej kadry pracowników oraz dostosowanie dla potrzeb powołanego przedsiębiorstwa właściwej organizacji i właściwych form zarządzania. Rozwiązanie umów o pracę następowało z reguły dopiero w przededniu daty połączenia, a nowe umowy o prace zawierało się w przededniu upływu okresu rozwiązania umów o prace. W okresie najbliższych trzech miesięcy w nowo utworzonym przedsiębiorstwie następowało dublowanie stanowisk kierowniczych i szeregowych. Ponadto niepewna perspektywa zatrudnienia na określonym stanowisku ograniczała zainteresowanie pracownika bieżącą pracą zawodową, nie mówiąc o kontroli koordynacji czy organizacji pracy.

Po upływie opisanego okresu „bezkrólewia" nowo powołane kierownictwo w gorączkowym tempie usuwało zaległości, nieprawidłowości i zaniedbania. O prawidłowych rozwiązaniach organizacyjnych nie mogło być mowy pod naporem bieżącej pracy.

TADEUSZ KARYŃSKI
Warszawa

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Henryk Fiakierski Romuald Gadomski (zast. red. nacz.), Jan Główczyk (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany, Janusz G. Zieliński.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępcy redaktora naczelnego 21-55-57 i 28-83-92 sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-92, 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 1-6-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym, konto PKO Nr 114-6-700041 VII O/M Warszawa.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa", Marszałkowska 3/6.

ŻYCIE gospodarcze

Zam. 1246. T-34