

Środki własne a potrzeby gospodarki

GRZEGORZ PISARSKI

JAK wiadomo, nowy system finansowy umożliwił przedsiębiorstwu gromadzenie środków własnych na finansowanie zapasów oraz inwestycji i kapitalnych remontów. Gromadzenie środków własnych na inwestycje przedsiębiorstw służących finansowaniu, przede wszystkim rekonstrukcji urządzeń produkcyjnych, staje się ważnym czynnikiem unowocześnienia produkcji i poprawy wyników ekonomicznych. Ważną zaletą inwestycji przedsiębiorstw jest przy tym fakt, że okres ich realizacji jest stosunkowo krótki. Szybko dają więc one określone efekty w postaci większej, tańszej lub lepszej produkcji, względnie w postaci przyrostu potencjału usługowego.

Aby jednak inwestycje przedsiębiorstw w rzeczywistości zapewniały realizację tych wszystkich walorów, które są im przypisywane, środki własne przedsiębiorstw, służące finansowaniu inwestycji, muszą być wydrukowane w sposób naprawdę celowy i przemyślny. Dla uzasadnienia wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw nie wystarczy, zwłaszcza przy rachunku efektywności przeprowadzanych w skali mikroekonomicznej z punktu widzenia jednego przedsiębiorstwa. Trzeba również uwzględnić potrzeby dyktowane aktualnymi warunkami rozwoju całej gospodarki.

Dlatego też ważnym zadaniem resortów, zjednoczeń i banków jest zapewnienie odpowiedniej selekcji inwestycji przedsiębiorstw. Pierwszym etapem takiej selekcji jest odpowiednie zróżnicowanie wskaźników podziału zysku pomiędzy budżet państwa i przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa, których potrzeby rekonstrukcji są większe, otrzymują wskaźniki podziału zysku, zapewniające im większe możliwości gromadzenia środków własnych. Selekcja taka nie może oczywiście być zbyt ścisła, chociażby ze względu na trudności przewidzenia, jakie zyski mogą osiągnąć dane przedsiębiorstwa oraz ze względu na luki w programach rekonstrukcji branż. Drugim etapem selekcji jest więc operowanie kredytem bankowym dla zwiększenia możliwości inwestowania tych przedsiębiorstw, których inwestycje są szczególnie ważne dla prawidłowego rozwoju całej gospodarki.

W ostatnich latach, gdy nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw dynamicznie rosły (z 9,4 mld zł w 1961 r. do 13,1 mld zł w 1966 r. i ok. 14 mld zł w br.) przedstawiony instrument ich regulacji można było uznać za wystarczający. Obecnie jednak sytuacja uległa zmianie.

Dotychczasowy przebieg realizacji założeń inwestycyjnych planu pięcioletniego sprawił, że poważnie zaawansowana jest budowa wielu dużych obiektów, o szczególnie istotnym znaczeniu dla rozwoju naszej gospodarki. Są to zwłaszcza inwestycje przemysłu chemicznego, niezbędne dla dalszego rozwoju rolnictwa, inwestycje surowcowe, które mają umożliwić ograniczenie importu drogich metali (np. miedzi), lub zapewnić korzyst-

ny wzrost eksportu lub zapewnić wzrost dostaw artykułów szczególnie poszukiwanych na rynku krajowym (np. inwestycje w przemyśle lekkim). Wobec znacznego stopnia zaawansowania tych inwestycji bardzo ważne jest skoncentrowanie wysiłków, aby zostały one jak najszybciej zakończone i daly odpowiednie efekty produkcyjne. Każda złotówka przeznaczona obecnie na sfinansowanie robót na tych dużych i znaczących obiektach jest szczególnie efektywna, bo zapewnia przybliżenie okresu, w którym otrzymamy poważne przyrosty produkcji z tych nowych inwestycji. W tych warunkach efektywność nakładów na inwestycje kontynuowane dystansuje wiele, nawet tych najbardziej efektywnych inwestycji innego typu. Niebędąc okazuje się więc ograniczenie inwestycji nowo rozpoczynanych oraz inwestycji przedsiębiorstw w przyszłym roku. Zwiększa na tych odcinkach gdzie inwestycje te, pod względem zapotrzebowania na materiały, siłę roboczą i moce przerobowe przedsiębiorstw budowlano-montażowych konkurują z inwestycjami podstawowymi o charakterze priorytetowym.

Ograniczenie nakładów na inwestycje przedsiębiorstw wymaga uruchomienia dodatkowych instrumentów ekonomicznego oddziaływania na przedsiębiorstwa i znacznego zaktywizowania zjednoczeń w sterowaniu tymi instrumentami, a także właściwego zrozumienia przez przedsiębiorstwa aktualnej sytuacji i odpowiedniego się do niej przystosowania.

Przed wszystkimi ogniwami gospodarki poczynając od przedsiębiorstw, poprzez zjednoczenia aż po resorty i banki, staje więc problem wzmocnienia selekcji inwestycji przedsiębiorstw. Chodzi bowiem o to, aby ograniczając ogólne ich rozmiary, utrzymać lub nawet rozszerzyć najcenniejszą część tych inwestycji, tj. inwestycje szczególnie ważne w obecnym układzie sytuacji gospodarczej.

Do takich specjalnie ważnych inwestycji należą obecnie np. nakłady na rozwój produkcji eksportowej, na rozszerzenie poszukiwanej produkcji rynkowej, wszędzie tam gdzie pozwala na to baza surowcowa (np. w przemyśle meblarskim), na modernizację produkcji rynkowej zwłaszcza tam, gdzie jest to niezbędne dla rozszerzenia rynku zbytu odpowiednio do możliwości produkcji (np. artykuły metalowe trwałego użytku itp.). Ważne jest również zapewnienie odpowiednich środków na rozwój działalności usługowej, zwłaszcza w dziedzinie usług dla rolnictwa, w handlu i w gastronomii. Oznacza to, że im mniej środków możemy przeznaczyć aktualnie na inwestycje przedsiębiorstw, tym większe i trudniejsze zadania spadają na zjednoczenia i ognia administracji terenowej.

Instytucje bankowe w ramach nowego systemu finansowego, dysponują prawdziwie szeregiem instrumentów ekonomicznych, pozwalających na odpowiednie sterowanie inwestycjami przedsiębiorstw. Prawidłowe zastosowanie tych instrumentów zależne jest jednak przede wszystkim od współdziałania zjednoczeń i administracji terenowej z oddziałami banków finansujących. Tylko zjednoczenia mogą bowiem zapewnić właściwą selekcję zamierzeń inwestycyjnych przedsiębiorstw, wybierając najważniejsze z nich i włączając do programu rekonstrukcji branż. Gospodarka terenowa powinna natomiast podjąć prace, zmierzające do zainicjowania zamierzeń inwestycyjnych przedsiębiorstw przez organizowanie wspólnych inwestycji oraz sygnalizowanie o możliwościach terminowego wykonania robót w ramach istniejącego potencjału przedsiębiorstw budowlanych.

W celu zacieśnienia współpracy zjednoczeń z bankami na odcinku selekcji inwestycji przedsiębiorstw, zjednoczenia zostały zobowiązane do uzgadniania z bankiem podziału norm finansowych na przedsiębiorstwa oraz projektów rozdyponowania swoich funduszy rezerwowych. Chodzi bowiem o zapewnienie koordynacji polityki kredytowej banków z polityką finansową zjednoczeń. Właściwe pełne dostosowanie się zjednoczeń do wymagań jakie stawia przed nimi zapewnienie wła-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

W NUMERZE:

Jan Głowczyk — POPYT A PRODUKCJA str. 1

Pod względem globalnym, ilościowym jesteśmy w stanie bez trudu pokryć tempo wzrostu siły nabywczej, równocześnie jednak napotykamy odcinkowe zachwianie równowagi rynkowej. W rezultacie — pomimo ogólnie stabilnego stanu w gospodarce — rośnie zakres popytu „odołanego” w postaci znacznego przyrostu oszczędności i w postaci tzw. pieniądza wolnego. Sytuacja ta wynika z niedostawiania się przez handel i przemysł produkujący na rynek do przeobrażeń zachodzących w strukturze popytu i do zmieniających się kierunków rozdyponowania siły nabywczej.

Co powinien czynić przemysł i handel, aby skutecznie sprostać tej sytuacji?

Grzegorz Pisarski — ŚRODKI WŁASNE A POTRZEBY GOSPODARKI — str. 1

Gromadzenie środków własnych na inwestycje przedsiębiorstw służących finansowaniu rekonstrukcji urządzeń produkcyjnych staje się ważnym czynnikiem unowocześnienia produkcji i poprawy wyników ekonomicznych. Jednak dla uzasadnienia wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw nie wystarczy prosty rachunek efektywności przeprowadzony w skali mikroekonomicznej. Dlatego też ważnym zadaniem resortów, zjednoczeń i banków jest zawsze zapewnienie odpowiedniej selekcji inwestycji przedsiębiorstw.

Marek Mislak — PREMIA ZA DEWIZY — ALE NIE ZAGUBIĆ CELU — str. 3

Autor polemizuje z poglądami dotyczącymi stosowania metody równego bądź proporcjonalnego podziału

na nagród z tytułu efektywności eksportu. Podkreśla, że niebezpieczeństwem egalitaryzmu przy podziale funduszu nagród, stwierdza, że przy powoływaniu nowego systemu chodziło o stworzenie silnego, jednokierunkowego bodźca preferującego opłacalny eksport działającego w przemyśle i w handlu zagranicznym. I pod tym kątem widzenia trzeba rozpatrywać sposoby i metody, zarówno podziału jak i stworzenia omawianego funduszu.

Mieczysław Mieszkowski — O FUNKCJONOWANIE GOSPODARKI MONOPOLISTYCZNEJ (II) — MODEL FUNKCJONOWANIA KAPITALIZMU MONOPOLISTYCZNEGO — str. 7

Artykuł stanowi próbę konstrukcji statycznego modelu funkcjonowania jednego ze stadiów kapitalizmu: kapitalizmu monopolistycznego.

CENA 2 ZŁ
ROK XXII

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
17 GRUDNIA 1967 r. Nr 51 (848)

POPYT A PRODUKCJA

JAN GŁÓWCZYK

W BIEŻĄCEJ pięcioletniej zarysowała się tendencja szybszego wzrostu funduszu płac i innych elementów siły nabywczej ludności, niż obrotów w handlu wewnętrznym. Zjawisko to, występujące już w roku 1966, pogłębiło się w ciągu roku bieżącego na tyle, że możemy mówić o powstaniu istotnej dysproporcji. Wystarczy tu przypomnieć, że w czasie gdy obroty w handlu wewnętrznym tylko o około 9,5 proc. podniosły się w stosunku do roku ubiegłego, w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego, przyczyną tej tendencji są złożone. Najogólniej jednak biorąc można stwierdzić, że u ich podstaw tkwią równocześnie dwa czynniki. Po pierwsze nie w pełni prawidłowe wiązanie wzrostu siły nabywczej ludności, w tym zwłaszcza funduszu płac, z ilościowym wzrostem produkcji. Po drugie przyczyną leżącą w strukturze produkcji, w tym w szczególności niezgodność struktury podaży ze strukturą popytu.

W powyższej sytuacji niezbędne więc staje się przede wszystkim sterowanie siłą nabywczą w taki sposób, aby była ona rezultatem produkcji oddziałującej na równowagę rynkową, tzn. rezultatem efektywnej produkcji eksportowej i poszukiwanej produkcji rynkowej. Równocześnie niezbędne stało się opieranie przyrostu produkcji, w większej mierze niż to miało miejsce dotychczas, na wzroście wydajności pracy. Wymaga to poprawy struktury zatrudnienia, a zwłaszcza ograniczenia nadmiernej liczby pracowników nieprodukcyjnych, szczególnie administracyjnych. Chodzi nam więc o istotną poprawę dyscypliny pracy, co musi iść w parze z usprawnieniami organizacyjnymi i postępem technicznym.

Równoległe do tego kierunku działania, polegające na lepszym dostosowaniu tempa wzrostu siły nabywczej do faktycznie uzyskiwanych efektów produkcyjnych, potrzebne jest także lepsze dostosowanie struktury produkcji rynkowej do struktury efektywnego popytu, do jego charakteru zgodnego z obecnym, zaawansowanym już poziomem rozwoju naszej gospodarki. Nie ulega bowiem wątpliwości, że sygnalizowane na wstępie zbyt wolne tempo wzrostu obrotów handlowych w stosunku do wzrostu siły nabywczej ludności ma swoje źródło również w zbyt wolnym przestawianiu produkcji w stosunku do szybkich zmian popytu. Świadczy o tym fakt, że chociaż pod względem globalnym bez trudu jesteśmy w stanie pokryć nawet nadmierne obecnie tempo wzrostu siły nabywczej, to równocześnie napotykamy odcinkowe zachwianie równowagi rynkowej, jak i odcinkowe narastanie zapasów niektórych towarów — i to często nie niszczących charakteru typowych dla poprzednich lat bąbli. W rezultacie, pomimo ogólnie stabilnego stanu w gospodarce, rośnie zakres popytu „odołanego” w postaci znacznego przyrostu oszczędności i w postaci tzw. pieniądza wolnego. Obok więc środków wymienionych poprzednio a oddziałujących na lepszą strukturę wzrostu siły nabywczej, ważnym zadaniem producentów staje się lepsze rozczepienie popytu rynkowego i szybsze reagowanie nań poprzez podejmowanie zgodnych z potrzebami decyzji produkcyjnych.

Wydaje się, że zarówno producenci, jak i w niemałej mierze handel w swej polityce zamówień zbyt długo traktowali nasz rynek wewnętrzny z pozycji tzw. rynku producenta. Nie brali pod uwagę, że wzrost dochodów ludności, szybki zwłaszcza w ostatnich latach, jak również szybki wzrost dostaw rynkowych na licznych odcinkach, zmienia tu stopniowo sytuację w kierunku rynku nabywcy. Powoduje to, że klient w coraz większym stopniu przekształca się z petenta w odbiorcę wymagającego, który, zwłaszcza na rynku artykułów przemysłowych, gotów jest oddać decyzję kupna, jeśli nie oferuje mu się towaru żadanego zarówno z punktu widzenia asortymentu, jak i jakości oraz walorów użytkowych. Problemy te stawiane przed producentami i handlem, poczynając od IV Zjazdu PZPR, nie znalazły niestety pełniejszego odzwierciedlenia w działalności ogniw odpowiedzialnych za zaopatrzenie rynku wewnętrznego.

Nie wzięto również w dostatecznej mierze pod uwagę wpływu, jaki na strukturę popytu wywierać muszą w toku bieżącej pięcioletniej istotne przegrupowania w strukturze ludności, chociaż uwzględnienie tego czynnika było również postulowane przy formułowaniu zadań bieżącego planu pięcioletniego. Chodzi tu po prostu o to, że nie jest dla handlu ani producentów rynkowych obojętne, w jakich grupach ludności następują przyrosty lub ubytki, ponieważ nawet taka sama ilość nabywców prezentuje na rynku różne potrzeby, w zależności od tego czy są to dzieci, nastolatki czy ludzie dorośli. Siła występowania zmian w strukturze popytu na rynku jest tym większa, im szybsze jest ogólne tempo wzrostu siły nabywczej, a to właśnie ma u nas miejsce.

Przypomnijmy, że w latach 1961—1966 liczba ludności wzrosła u nas o ok. 2 miliony, z czego — w znacznej mierze dzięki migracji — około 1,5 mln przypadało na miasta. Najistotniejsze jednakże w ramach tego przyrostu ludności są zmiany, jakie nastąpiły w grupach wiekowych: miało miejsce ubytek dzieci w wieku od 0 do 9 lat o 1 mln, przybyło zaś nastolatków w wieku 10 do 19 lat o 1 mln 700 tys., ludności w wieku 20—39 lat o 470 tys. i w grupie powyżej 60 lat — o 830 tys. W ramach tego 2-milionowego przyrostu ubyło więc milion dzieci i przybyło 3 mln ludzi dorosłych i nastolatków. Musiało się to wyrazić w istotnych zmianach w strukturze zapotrzebowania, częściowo w grupie artykułów żywnościowych, a zwłaszcza w grupie artykułów przemysłowych. Tym bardziej, że w ślad za zmianami w strukturze ludności nastąpił szybki przyrost zatrudnienia charakteryzujący się w dodatku również istotnymi przesunięciami strukturalnymi. Nie są zaś one bez znaczenia, ponieważ zmiany w strukturze wieku ludności rzutują na rynek pośrednio, poprzez wpływ na strukturę wydatków dotychczas czynnych zawołowo, natomiast zmiany w strukturze zatrudnienia rzutują na rynek bezpośrednio, ponieważ wiążą się z nimi siła nabywcza kreuje często nowe kierunki popytu.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

200 lat ustawy budżetowej

MARIAN KRZAK

W R. 1768 dochodzi do przyjęcia przez Sejm pierwszego budżetu obejmującego wydatki i dochody. Budżet ten jest nawet dosyć szczegółowy, jak na owe czasy. Sejm z r. 1768 przyjął „Tabelle intrat i expensy rocznej ordynaryjnej i extraordinaryjnej skarbów koronnego i litewskiego”.

Zestawienie cyfrowe poprzedza „Ostrzeżenie percepty i expensy wszystkich intrat obojgu narodów”, które stanowi w nuce dzisiejszą ustawę skarbową, poprzedzającą jego część cyfrową. „Nie došlo jednak w Polsce do periodycznego uchwalania budżetów dochodów i wydatków, co w Anglii datuje się już od r. 1688. Jednakże w rozwoju instytucji budżetowych Polska zajmuje drugie miejsce, po Anglii”.

Przeczytaliśmy obszerny cytat ze znanego przed wojną podręcznika Romana Rybarskiego pt. „Nauka o skarbowości”. Jak wynika z tego cytatu, autor wysoko ocenił fakt wydania przed dwustu laty pierwszej ustawy budżetowej. Ocenił ją spotykamy także u wcześniejszych badaczy rozwoju skarbowości w Polsce, a przede wszystkim u Rossmana w obszernym cyklu artykułów przedstawiających „Rys historyczny budżetu w Polsce” (Ekonomista 1895 r.).

Ustawa budżetowa z 1768 r. nie doznała się pełnej realizacji. Nie pozwoliły na to wydarzenia dziejowe, jakie rozegrały się w epoce stanisławowskiej, a zwłaszcza uniemożliwiła jej realizację konfederacja barska i pierwszy rozbiór Rzeczypospolitej szlacheckiej. Jednakże dokument ten — z jednej strony — odzwierciedla długą i bogatą tradycję rozwoju skarbowości polskiej, jaką istotnie trudno spot-

kać w historii innego europejskiego kraju poza Anglią. Z drugiej strony dokument jest — jak wydaje się — ostatnim prądem, które w drugiej połowie XVII wieku znamionowały kryzys ustroju feudalnego w Polsce i walkę o stworzenie nowoczesnego państwa narodowego o pewnych cechach burżuazyjnych. Trudno niehistorykowi przedstawić syntetycznie podłoże, z którego wyrósł reformy skarbowe epoki stanisławowskiej. Temat ten zastępuje na oddziale marksistowskie opracowanie. Warto jednak pokrótce przypomnieć pewne fakty, wskazujące na bogatą tradycję i jak na owe czasy nowatorskie myśli w zakresie skarbowości.

Konferyjne Sejm Extraord. Warszawa.

Ostrzeżenie Percepty i Expensy, wszystkich Intrat Skarbów Obojga Narodów, podług niższej opinii fanych Tabeli.

Expensa z Intrat Rzpłey będąc wyznaczone w Tabelach to przyłączonych, zgadamy, ażeby ułożenie ich spełniać do skutku przyprowadzone było; Chcemy przystym, ażeby te wszystkie Podatki na Extraordinaryne postanowione Expensa wybierane nie były, tylko potąd, potąd tych wydatków potrzeba będzie; to jest: potąd długi Rzpłey wypłacone nie będą, potąd żyć będą Osoby, którym Pensye w tych Tabelach są naznaczone, potąd skończony nie będą Reparaty w nich także wyrażone; ale ich przedk wydatki się skończą, przez zakończenie ich przyczyn, Intraty podobnie, w proporcji Expens ustalących ustaw, także y kończyć się powinny, których to umniejszenia Podatkom zachowujemy sobie moc ułożenia na każdym Sejmie Ordynaryjnym, w Trakcie Materyi Ekonomicznych, wypłacenie expens w tychże Tabelach, y osobami Konstytucyjnymi wyznaczonych następować nie powinno, potąd Percepty z Czopowego y Szelężnego w Koronie, a w W. X. Litewskim znowu ułożonych Podatków, na tym Sejmie ustanowionych, do Skarbów wchodzić nie będą. Deklarujemy także, iż Subsidia Nam przey Rzpłę ofiarowane, y na teraźniejszym Sejmie uchwalone, Nam tylko, a nie Naszym Należcom Krolom Polskim, służby powinny.

NIECO FAKTÓW HISTORYCZNYCH

Narodził się skarbowość polskiej wiąże się z paktem koszykim (z 1374 r.), w którym król (Ludwik Węgierski) zobowiązał się, że nie może bez zgody szlachty ustanawiać większych ciężarów ponad ustalone w przywilejach. Gospodarka pieniężna uzyskana wówczas przewagę nad gospodarką naturalną, co znalazło wyraz w formie podatku 2 grosze od łanu gruntów włościańskich. Była to pierwsza forma dzisiejszego podatku gruntowego, a pakt koszycki oznaczał wprowadzenie zasady, że bez zgody parlamentu

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Aktualności

INWESTYCJE PO DZIESIĘCIU MIESIĄCACH

Z końcem października br. nakłady inwestycyjne w gospodarce społecznej wyniosły prawie 110 mld zł, co stanowi 77,2 proc. wykonania NPG na 1967 r. W porównaniu z pierwszymi dziesięcioma miesiącami ub. r. poziom nakładów był wyższy o 13,6 proc. Zaawansowanie NPG w dziedzinie robót budowlano-montażowych wynosi 77,3 proc. W zakresie maszyn, urządzeń, sprzętu i inwentarza NPG wykonano w 74,5 proc., a więc o 16,1 proc. więcej niż w tym samym okresie ubiegłego roku.

Wysoka dynamika utrzymuje się również w dziedzinie inwestycji grupy B i inwestycji przedsiębiorstw (59,9 proc. NPG i 19,4 proc. wzrostu w stosunku do okresu styczeń-październik 1966 r.). W zakresie inwestycji grupy A wykonano planu do końca października wynosi 73,8 proc. Inwestycje priorytetowe zostały wykonane w stosunku do aktualnego planu rocznego w 74,8 proc. Naj-

niższy procent wykonania planu notuje się w Ministerstwie Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego (69,1 proc.) i w Centralnym Urzędzie Gospodarki Wodnej (69,7 proc.), najwyższy zaś w Ministerstwie Komunikacji (88,9 proc.) i w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego (79,2 proc.).

W ramach inwestycji mieszkaniowych (budownictwo rad narodowych, zakładowe i spółdzielcze) w okresie pierwszych dziesięciu miesięcy 1967 r. przekazano przeszło 74,7 tys. mieszkań o powierzchni użytkowej 2 980 tys. metrów kwadratowych, co stanowi wykonanie NPG w 77,6 proc. Wzrost w stosunku do okresu styczeń-październik 1966 r. o 11,5 proc. (ks)

*) Według starego schematu organizacyjnego.

SKUP PRODUKTÓW ROLNYCH W LISTOPADZIE BR.

Skup produktów rolnych — z wyjątkiem trzody chlewnej — w listopadzie br. ukształtował się nieco korzystnie niż w październiku br. Poziom dostaw byłaby do punktu skupu był o blisko 16 proc. wyższy niż przed rokiem. Oznacza to pewne przyspieszenie wzrostu tych dostaw w stosunku do poprzednich miesięcy. Dostawy trzody mięsno-słoniowej były natomiast niższe niż w

tem samym czasie ub. roku o blisko 11 proc., a więc nastąpił w tym zakresie dalsze osłabienie dostaw. Nastąpiła natomiast poprawa w skupie mleka i jaj. Jest bowiem w poprzednim miesiącu dostawy mleka niewiele przekroczyły poziom ubiegłoroczny, a w wrześniu br. były nawet niższe niż przed rokiem, to w listopadzie wzrosły one o ok. 9 proc. Wpłynęła na to zapewne m.in. poprawa stanu pastwisk w drugiej połowie października br. i w listopadzie br. Wzrosł także skup jaj o ponad 27 proc., co oznacza zupełne odwrócenie tendencji, jaka miała miejsce w poprzednich miesiącach, w których notowano poważne obniżenie dostaw.

Interesujące jest utrzymanie wysokiego tempa wzrostu skupienia koni, o czym już donosiliśmy. W listopadzie br. skup koni wzrósł o 133 proc. w porównaniu z jego poziomem w analogicznym okresie ub. roku.

Jeśli chodzi o zboża, to w listopadzie br. podobnie, jak w poprzednich miesiącach, ich dostawy poważnie wzrosły. Gospodarka chłopska dostarczyła zboża o 7 proc. więcej niż przed rokiem, a PGR więcej o 28 proc. (m. w.)

ROZWÓJ OSZCZĘDNOŚCI

W okresie minionych 3 kwartałów suma wkładów oszczędnościowych PKO i SGP wzrosła o 1,732 mld złotych. W 1966 r. analogiczny

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

● Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Na posiedzeniu tym KERM zatwierdził, przy udziale przewodniczącego Prezydium WRN we Wrocławiu, podstawowe kierunki rozwoju turozowskiego okręgu przemysłowego oraz ustalił środki, zmierzające do zapewnienia prawidłowego rozwoju całokształtu gospodarki w tym okręgu. Uchwała przewiduje m. in. budowę nowych obiektów przemysłowych; rozbudowę i modernizację niektórych istniejących zakładów; dalszy rozwój rolnictwa, zwłaszcza hodowlę bydła i trzody chlewnej na potrzeby tego okręgu; budowę, przebudowę lub modernizację dróg i istniejących linii kolejowych; zwiększenie budownictwa mieszkaniowego oraz różnych typów budownictwa handlowego, szkolnego, obiektów służby zdrowia i urządzeń w zakresie gospodarki komunalnej.

● Zapewnienie właściwych kierunków inwestowania, problemy gospodarki siłą roboczą i funduszem plac w przyszłym roku oraz sprawy dyscypliny pracy — były głównym tematem narady sekretarzy ekonomicznych komitetów wojewódzkich KC PZPR, która odbyła się w KC PZPR (szczegółowe sprawozdanie z narady podała prasa codzienna).

● Problemy poprawy bezpieczeństwa, higieny pracy i warunków socjalnych załóg w przemyśle i budownictwie regionu krakowskiego były przedmiotem plenarnego posiedzenia KW PZPR w Krakowie. Na plenarnym posiedzeniu KW PZPR w Olsztynie omówiono zadania w dziedzinie pracy polityczno-ideowej na terenie Warmii i Mazur. Nad zadaniami wynikającymi z uchwały IX Plenum KC PZPR dla rolnictwa w woj. bydgoskim obradowało w Bydgoszczy wspólne plenum KW PZPR i KW ZSL. Odbyło się wspólne posiedzenie sekretariatów Komitetu Warszawskiego i Warszawskiego Komitetu Wojewódzkiego PZPR, na którym dokonano oceny rozwoju filii stołecznych zakładów pracy na terenie województwa warszawskiego.

● Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO osiągnął w dniu 30 listopada 1967 r. 64 miliardy 83 miliony złotych, w tym na książeczkach oszczędnościowych — 61 miliardów 394 miliony złotych, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych — 2 miliardy 689 milionów złotych. W listopadzie wkłady na książeczkach oszczędnościowych wzrosły o 1 miliard 126 milionów złotych, a łącznie w okresie 11 miesięcy br. — o 9,9 miliardów 442 miliony złotych. Liczba książeczek oszczędnościowych zwiększyła się w listopadzie o 165 tysięcy sztuk, a łącznie od I.I. do 30.XI.br. — o 2 miliony 77 tysięcy sztuk. Tytułem odsetek i premii właścicieli książeczek oszczędnościowych otrzymali w bieżącym roku 1 528 milionów złotych. Na kwotę tę składają się dopisane do książeczek odsetki i premie pieniężne w wysokości 1 miliarda 201 milionów złotych oraz równowartość wylosowanych 3 589 samochodów, 431 motocykli, 185 motorowerów i 188 skierowań na wczasy krajowe i wycieczki zagraniczne.

● Wymiana towarów między Polską a Czechosłowacją — jednym z czołowych partnerów naszego handlu zagranicznego — ma w przyszłym roku powiększyć się o ok. 13 proc. Wzrost taki zakłada podpisany w Warszawie protokół o wymianie towarów i płatnościach między obu państwami. Polska dostarczać będzie do Czechosłowacji maszyny i urządzenia, w tym o- brabiarki do metali i drewna, maszyny budowlane i drogowe, maszyny włókiennicze, rolnicze, samochody dostawcze, autobusy, wyroby elektroniczne silno- i słaboprądowe, przyrządy pomiarowe i narzędzia, sprzęt medyczny i także węgiel kamienny, wyroby hutnicze, sody kalcyonowane, wapno palone, konfekcje i wyroby włókiennicze, farmaceutyki, kosmetyki, artykuły konsumpcyjno- przemysłowe, warzywa i owoce oraz inne towary. W przyszłym roku kontynuowana będzie przez nas budowa w CSRS cukrowni, podjęte zostaną prace polskie przedsiębiorstwa dalsze prace budowlane. Czechosłowacja dostarczać będzie obrabiarki do metali, maszyny włókiennicze, garbarskie i obuwnicze, przyrządy pomiarowe, sprzęt medyczny, urządzenia energetyczne i sprzęt elektrotechniczny, słaboprądowe, narzędzia, samochody ciężarowe i osobowe, maszyny rolnicze oraz części zamienne, produkty naftowe, kaolin, mączny przemył, wyroby hutnicze, sody i siarki fosforobrazowe, chemikalia, wyroby sztuczne, jedł. oraz obuwie, galanterie tekstylną i metalową, różne artykuły konsumpcyjno- przemysłowe. Protokół przewiduje ponadto wzajemne dostawy kooperacyjne, wymianę wyrobów walcowanych i metalowych, międzyresortową wymianę hutniczą, wymianę między ministerstwami handlu wewnętrznego i organizacjami spółdzielczymi.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

ciwych kierunków inwestycji przedsiębiorstw wymaga dobrego zapoznania się z instrumentami, którymi będą się w najbliższym czasie posługiwały banki, w dążeniu do wzmocnienia swojego wpływu na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw.

Trudności regulowania przez bank inwestycji przedsiębiorstw występują zwłaszcza wówczas, gdy okazuje się, że przedsiębiorstwo nagromadziło znaczne środki, a potrzeby jego rekonstrukcji lub rozwoju nie są zbyt pilne, gdy bardziej racjonalne byłoby przeznaczenie tych środków na finansowanie rozwoju innego przedsiębiorstwa. Wówczas samo ograniczenie kredytu bankowego na inwestycje okazuje się niewystarczające. Istnieje zatem potrzeba uruchomienia całego zespołu dodatkowych środków.

Pierwszym z posunięć banku jest wprowadzenie systemu terminowych lokat nadwyżek środków finansowych dla tych przedsiębiorstw, które będą nimi dysponowały. Zamiast zatem lokować te środki w niezbyt efektywne inwestycje można je ulokować w banku na cały 1968 r. otrzymując w zamian odsetki w granicach 5,4 proc., a przy lokacie dłuższej niż roczna nawet — 7,2 proc. Stworzona została w ten sposób zachęta do gromadzenia przez przedsiębiorstwa środków na większe przedsięwzięcia inwestycyjne i odpowiedniego ich przygotowania do realizacji w późniejszym okresie.

Oczywiście z góry można przewidzieć, że nie wszystkie przedsiębiorstwa zechcą skorzystać z tego rodzaju możliwości i postanowią przeznaczyć nagromadzone środki

na finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych już w przyszłym roku. W takim przypadku, jeżeli analiza banku i ocena zjednoczenia wykazała, że projektowane inwestycje są nie dość efektywne, niegodne z najpóźniejszych potrzebami rozwoju gospodarki, względnie nie mają szans na szybką realizację ze względu na brak materiałów lub mocy przerobowych, uruchomienie zostanie następnym narzędziem oddziaływania aparatu bankowego.

Narzędziem tym jest możliwość ograniczenia kredytu bankowego na finansowanie zapasów przedsiębiorstwa. Obecny system finansowy przewiduje bowiem, że 60 proc. środków obrotowych przedsiębiorstwa jest finansowane przy pomocy kredytu bankowego. Z chwilą zatem, gdy przedsiębiorstwo zamierza podjąć nie dość efektywne inwestycje, celowe jest ograniczenie przez bank również kredytów obrotowych. Uzasadnieniem takiego posunięcia może być chociażby obawa, że ma- łoz efektywne przedsięwzięcia ograniczą możliwości finansowe przedsiębiorstwa, które nie będzie w stanie zapewnić odpowiedniego pokrycia dla zaciągniętych już kredytów obrotowych.

Poza tym banki zamierzają w szerszym stopniu uwzględniać w przyszłym roku fakt, że przedsiębiorstwa nie działają u nas same, a są połączone w określone zespoły działające w ramach zjednoczeń.

ŚRODKI WŁASNE A POTRZEBY GOSPODARKI

Wspólnie powinny one zatem koordynować swoje plany rozwoju i ustalać kolejność, w jakiej powinny być zaspokajane ich potrzeby rozwoju, stosownie do środków na inwestycje, znajdujących się w ich dyspozycji. Uzasadnione wydaje się zatem również wprowadzenie przez bank zasady, że udzielenie kredytu inwestycyjnego przedsiębiorstwu danej branży, nie mającym odpowiednich środków własnych, uzależnione będzie od ulokowania w banku środków przez te przedsiębiorstwa, które mają ich nadwyżki.

Przedstawione założenia w dziedzinie sterowania przez bank rozwojem inwestycji przedsiębiorstw jest oczywiście w pełni uzależnione od współdziałania ze strony zjednoczeń. Bez wypracowania odpowiedniej koncepcji inwestycji przedsiębiorstw i bez ścisłego określenia obowiązujących w tej mierze w danej branży priorytetów, nie może być bowiem mowy o racjonalnym i skutecznym zastosowaniu instrumentów finansowych. Od tego więc jak zostanie zorganizowana współpraca zjednoczeń z bankami w znacznej mierze będzie zależało powodzenie zamierzeń dotyczących ekonomicznego sterowania inwestycjami przedsiębiorstw.

Jeżeli natomiast zjednoczenia nie staną na wysokości zadania i nie potrafią przedłożyć odpowiednio zredukowanego, ale uwzględniającego najważniejsze przedsięwzięcia, programu inwestycji przedsiębiorstw,

wówczas konieczne może okazać się zastosowanie ograniczeń o charakterze bardziej administracyjnym, dyktowanych koniecznością utrzymania się w granicach ustalonych limitów inwestycji przedsiębiorstw.

Wszystko to nie oznacza oczywiście, że jakieś przedsiębiorstwo może zostać pozbawione nagromadzonych środków na inwestycje. Może natomiast nastąpić odroczenie ich wykorzystania do chwili, gdy potrafi ono zaprezentować odpowiednio efektywne, uzasadnione potrzeby gospodarki zamierzenia.

W związku z tym wszystkie przedsiębiorstwa, a zwłaszcza te, które mają już koncepcje, aktualnie niezbędnych, uzasadnionych potrzebami gospodarki, przedsięwzięcia inwestycyjnych powinny pamiętać, że „uruchomienie” przez bank środków na te inwestycje wymaga spełnienia określonych warunków. Podstawowym z nich jest odpowiednie przygotowanie inwestycji do realizacji, a zwłaszcza należyte opracowanie dokumentacji. Prace nad przygotowaniem odpowiedniego zespołu dokumentacji nie powinny zatem być zbyt hamowane.

Można oczywiście dyskutować czy wszystkie z zamierzonych przedsięwzięć, zwiększających wpływ banku na inwestycje przedsiębiorstw, są w pełni „zgrane” z nowym systemem finansowym. Nie

sposób jednak zaprzeczyć, że bank finansujący przedsiębiorstwa, pokrywający znaczną część jego zapotrzebowania na środki obrotowe i udzielający kredytów na inwestycje, może również stawiać im określone warunki, pod którymi tych kredytów udziela. Jest to jeden z istotnych atrybutów oddziaływania banków na gospodarkę w większości krajów świata. A już sam fakt, że stworzyliśmy możliwość gromadzenia przez przedsiębiorstwa środków własnych na inwestycje zakładał przecież, że racjonalnym wykorzystaniem tych środków sterował będzie aparat bankowy.

Istota problemu poięga więc obecnie nie na samym rozszerzeniu skali ingerencji banku w zamierzenia inwestycyjne przedsiębiorstw. Chodzi przede wszystkim o to, aby ingerencja ta zapewniała pożądane zwiększenie efektywności inwestycji przedsiębiorstw. Ważne jest również, aby w przyszłości nie służyła ograniczeniu tych inwestycji w takim stopniu, że gromadzenie przez przedsiębiorstwa środków na inwestycje utracił swoją atrakcyjność, która jest przecież ważnym czynnikiem funkcjonowania nowego systemu finansowego. Aby temu zapobiec, konieczne jest oczywiście zachowanie określonych priorytetów dla podejmowania inwestycji przez przedsiębiorstwa, które nagromadziły znaczne środki własne. W tym celu niezbędne wydaje się stałe dążenie, aby już przy konstrukcji planu zapewnione były właściwe proporcje pomiędzy skalą nowych inwestycji, a rozmiarami inwestycji odtworzeniowych, zapewniających rekonstrukcję majątku produkcyjnego, na którą składa się prawie całość inwestycji przedsiębiorstw.

GRZEGORZ PISARSKI

POPYT A PRODUCCJNCI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Ilustrując tę tezę, można powiedzieć tak: dziecko, które przekształca się w nastolatka powoduje oczywiście zmianę w strukturze wydatków rodziców; jednakże w momencie, kiedy nastolatek zaczyna pracować i dysponuje własnym zarobkiem, nawet niezbyt wysokim, musi to wywołać istotniejszą przesunięcia w strukturze wydatków rodziny, ponieważ nowo zatrudniony wywiera znacznie większy wpływ na rozdyponowanie własnego zarobku, niż poprzednio na rozdyponowanie zarobków rodziców.

W latach 1961—1966 liczba zatrudnionych w gospodarce społecznej wzrosła o ok. 1 mln 830 tys. W ramach tego ogólnego wzrostu jednym z najbardziej dynamicznych czynników był wzrost zatrudnienia uczniów, który wyniósł ok. 260 tys. Udział tych ostatnich w zatrudnieniu ogółem zwiększył się z 1 proc. w roku 1960 do 3,7 proc. w roku 1966. Oczywiście uczniowie tylko w części ilustrują wpływ, jaki na przyrost zatrudnienia miała w tym okresie młodzież.

Drugim bardzo ważnym elementem jest rola w przyroście zatrudnienia ludzi przechodzących ze wsi do miasta. Pośrednią ilustracją tego problemu mogą być następujące wielkości: w roku 1966 w stosunku do roku 1960 liczba ludności w wieku 20—59 lat wzrosła w Polsce o 470 tys., podczas gdy na wsi spadła o 270 tys., a w mieście wzrosła o 740 tys. Można z tego wnioskować o skali przepływu ze wsi do miast oraz o zmianach w strukturze popytu związanych z przechodzeniem z wiejskiego na miejski styl życia.

Następny element to rola kobiet we wzroście zatrudnienia. Ilość pracujących kobiet w gospodarce społecznej (łącznie z uczniami) zwiększyła się w latach 1961—1966 o 734 tysiące, a ich udział w zatrudnieniu ogółem wzrósł z 32,8 proc. w roku 1960 do 36,4 proc. W roku 1966. Tak znaczny wzrost udziału zatrudnienia kobiet świadczyć musi o tym, że nastąpił on nie tylko w rezultacie zatrudnienia młodzieży, lecz także aktywizacji zawodowej kobiet dorosłych. Znajduje to zresztą wytyumaczenie w przesunięciu się głównych roczników wyżu demograficznego z grupy dzieci do grupy nastolatków.

Szybki i na znaczną skalę wzrost zatrudnienia, w tym zatrudnienia młodzieży i kobiet, wyraził się statystycznie w zmniejszeniu ilości osób znajdujących się na utrzymaniu jednego pracującego z 1,5 osoby w roku 1960 do 1,2 osoby w roku 1966. Nie trzeba wyjaśniać, jak wzrost zatrudnienia w tych rodzinach, w których miał on miejsce, wpłynął na strukturę wydatków, a tym samym na strukturę popytu, z którym „wychodzą” one na rynek; nawet wówczas, kiedy nowo zatrudniony otrzymał placę niezbyt wysoką, powiększył tysiąc złotych. Musiałoby to zrewolucjonizować strukturę wydatków tych rodzin w większym stopniu niż nawet znacz-

na podwyżka płacy głównego żywiciela.

W omawianym okresie rosła jednak również szybko placę przeciętna zarówno w rezultacie przeprowadzanych na szeroką skalę regulacji płacowych, w tym plac najniższych, jak i w rezultacie największego ilościowo przyrostu zatrudnienia w działach o relatywnie wyższej przeciętnej płacy. Jak już wspomnieliśmy, przyrost zatrudnienia w gospodarce społecznej wyniósł w latach 1961—1966 1 mln 830 tys. osób, w tym poza rolnictwem i leśnictwem 1 mln 700 tys. osób (łącznie z uczniami). Na przemysł, budownictwo i transport, a więc działy o relatywnie wyższej przeciętnej płacy przypadło z tego 1 mln 100 tys. osób. W samym zaś przemyśle przy przyroście zatrudnienia o ok. 800 tys. osób, na przemysł grupy A, charakteryzujący się najwyższą przeciętną placą, przypadło 75 proc. zatrudnionych.

W rezultacie tej struktury przyrostu zatrudnienia oraz regulacji plac, przeciętna plac brutto w gospodarce społecznej (licząc łącznie z uczniami) wzrosła z 1 663 zł w roku 1960 do 2 018 zł w roku 1966. Jest to wzrost znaczny, bo rzędu 23 proc. w ciągu 6 lat. Wprawdzie realny wzrost przeciętnej plac jest znacznie niższy, wydaje się jednak, że na zmiany struktury popytu w poważnej mierze wpływa poziom plac nie tylko realnych, lecz i nominalnych. Tym bardziej, że wraz ze wzrostem przeciętnej plac brutto nastąpiły również istotne przesunięcia w ugrupowaniu zatrudnionych według wysokości plac. Świadczy o tym następujące zestawienie, które przecież nie uwzględnia szeroko przeprowadzonej regulacji plac w roku 1966:

Zatrudnieni w grupach miesięcznych w zł	1960 r.	1966 r.
do 700	4,2	—
701—1 200	22,8	15,8
1 201—1 500	19,3	14,7
1 501—2 000	25,4	25,8
2 001—5 000	27,6	42,0
powyżej 5 001	0,7	1,7

Tak więc w roku 1960 prawie połowa zatrudnionych (dokładnie 46,3 proc.) zarabiała do 1 500 zł, a w roku 1966 — już tylko 30,5 proc., przy czym zanika zupełnie grupa zarobków do 600 zł i od 601 do 700 w wyniku podwyższenia plac najniższych. Bez zmiany został udział zatrudnionych o zarobkach do 1 500 zł do 2 000 zł, który poprzednio i w 1960 roku wynosił około 1/4 ogółu zatrudnionych. Również zaś dynamicznie, jak spada udział zarabiających do 1 500 zł, rośnie udział zarabiających od 2 001 do 5 000 zł. Nastąpiło tu po prostu odwrócenie proporcji: w 1960 r. 48 proc. zarabiających do 1 500 zł i 28 proc. zarabiających od 2 001 do 5 000 zł, w 1966 r. 30 proc. zarabiających do 1 500 zł i 42 proc. zarabiających od 2 001 do 5 000 zł. Jest rzeczą w pełni zrozumiałą, że te daleko idące przegrupowania w wysokości przeciętnej plac i w strukturze zatrudnionych ocenianej wysokością plac, jak również w ilości osób będących na utrzymaniu jednego pracującego (przy-

jęm — z 1,5 osoby na 1,2 osoby) zachodzące w dodatku na tle ogólnych przesunięć w strukturze zatrudnienia i w strukturze wieku ludności, musiały w nowy sposób ukształtować charakter popytu rynkowego. Dodajmy, że przesunięcia te następowały w stosunkowo krótkim czasie i w dodatku niejednokrotnie nie ewoluowały lecz skokowo. Stąd między innymi wynikały dość gwałtowne niejednokrotnie wzrosty i zahamowania popytu na poszczególne artykuły, a więc zmiany nietypowe i na pozór niejednokrotnie nieuzasadnione, obok bardziej równomiernie nasilających się tendencji, związanych po prostu z rozwojem gospodarczym, stopniem nasylenia (lub nienasylenia) rynku określonymi towarami.

Wszystko to prowadzi do wniosku o potrzebie rozwinięcia zarówno przez producentów, jak i przez handel bardziej nowoczesnych badań rynku i popytu, i to badań obliczonych przede wszystkim na wyprzedzanie zmian, z jakimi na rynku liczyć się musimy również i w przyszłości. Mimo bowiem czynionych wysiłków i niezbędnych również w tej dziedzinie postulatów, trudno jest liczyć w szybkim czasie na to, że handel i przemysł będą błyskawicznie reagowały na każde drgnięcie popytu rynkowego; trudno jest jednocześnie zgodzić się z tym, aby podstawową metodą dokonywania zamówień przez handel była niedoskonała zresztą statystyka zapasów, co oznacza niewykorzystywanie walorów gospodarki planowej i reagowania na zjawiska rynkowe nie ex ante, lecz ex post, czyli ze stratami poniesionymi w związku z wytworzeniem złych, produkcyjnie niefektywnych. Oczywiście jest rzeczą, że w pewnych granicach, trudno jest precyzyjnie przewidzieć wszelkie możliwe odchylenia popytu zwłaszcza w sytuacji, kiedy niemały wpływ wywiera nań moda, szczególnie oddziałująca na klienta młodzieżowego. Dlatego w jakiej mierze liczyć się trzeba z tym, że będziemy mieli stale do czynienia z marginesem błędów pływającym stąd, iż popyt, w sensie jego przewidywania, niecałkowicie daje się wykomponować w założenia planowe. Rzecz jednak w tym, że skala błędów może być tu znacznie mniejsza pod warunkiem lepszego funkcjonowania producentów pracujących na rynek i handlu, a także lepszego dyskontowania w praktyce istniejącej już wiedzy o przyczynach zmian popytu oraz istniejących już instrumentów badania popytu. Jest rzeczą naturalną, że myślicy kategoriąmi gospodarki narodowej i rozumiejący konieczność ekonomiczną klient tym lepiej pojmie, czego nie możemy ostarczyć na rynek ze względów w pełni obiektywnych (dotąd, do- dając nie spełnienie zostaną niezbędne warunki w produkcji) im mniej będzie możliwości do uniknięcia subiektywizmu w decyzjach produkcyjnych przemysłu i decyzjach zamawiających handlu.

W dyskusjach z przedsiębiorstwami i zjednoczeniami oraz przedstawicielami handlu spotykamy się często z szerokim wahaniem wyjaśnień dotyczących sytuacji rynkowej, w których niemała rolę odgrywały stwierdzenia, że pierwotną przyczyną zahamowania obrotów w ostatnich latach, zwłaszcza w niektórych grupach towarowych, jest niedostatek siły nabywczej. Operuje się przy tym ce- nami poszczególnych towarów i poziomem plac, zwykle placami niższymi, twierdząc że tendencje rynkowe kształtują się normalnie, zgodnie z siłą nabywczą. Mówi się wobec tego czasami, że jedynym wyjściem jest obniżanie cen na poszczególne towary, co z kolei jest

nielatywne ze względu na poziom kosztów. W ten sposób kolo się za- myka, ponieważ do przyczyn kształtowania się wysokich kosztów produkcji towarów rynkowych, a więc do postępu technicznego, wydajności pracy, lepszej organizacji produkcji, specjalizacji i koncentracji — to jest przyczyn zależnych m. in. od wielkości serii w jakiej wytwarza się dany towar — zbyt rzadko się dociera. Tego sposobu myślenia nie można zaakceptować. Nie znaczy to jednak, że należy rezygnować z elastycznej polityki cen, jako instrumentu aktywnego kształtowania popytu. Jednakże aktywna polityka cen musi oddziaływać nie tylko na konsumenta, lecz również na producenta, tzn. zachęcać do innowacji i zniechęcać do wytwarzania produkcji nie mającej zbytu. Krótko biorąc, na obniżkę cen wyrobów natrafiających na barierę zbytu przemysł musi zapracować przez wprowadzenie nowych wyrobów o wyższych walorach użytkowych.

Staraliśmy się wykazać, że poszukiwanie przyczyn zwolnienia dynamiki obrotów handlu we wnętrzu po stronie siły nabywczej jest w aktualnej sytuacji nieuzasadnione. Sygnalizowaliśmy istotne zmiany w poziomie plac i strukturze zatrudnienia według poziomu zarobków. Zwracaliśmy uwagę na to, że nie należy operować tylko placami, lecz sumą dochodów poszczególnych rodzin (wzrost zatrudnienia! planowej i reagowania na zjawiska rynkowe nie ex ante, lecz ex post, czyli ze stratami poniesionymi w związku z wytworzeniem złych, produkcyjnie niefektywnych. Oczywiście jest rzeczą, że w pewnych granicach, trudno jest precyzyjnie przewidzieć wszelkie możliwe odchylenia popytu zwłaszcza w sytuacji, kiedy niemały wpływ wywiera nań moda, szczególnie oddziałująca na klienta młodzieżowego. Dlatego w jakiej mierze liczyć się trzeba z tym, że będziemy mieli stale do czynienia z marginesem błędów pływającym stąd, iż popyt, w sensie jego przewidywania, niecałkowicie daje się wykomponować w założenia planowe. Rzecz jednak w tym, że skala błędów może być tu znacznie mniejsza pod warunkiem lepszego funkcjonowania producentów pracujących na rynek i handlu, a także lepszego dyskontowania w praktyce istniejącej już wiedzy o przyczynach zmian popytu oraz istniejących już instrumentów badania popytu. Jest rzeczą naturalną, że myślicy kategoriąmi gospodarki narodowej i rozumiejący konieczność ekonomiczną klient tym lepiej pojmie, czego nie możemy ostarczyć na rynek ze względów w pełni obiektywnych (dotąd, dodając nie spełnienie zostaną niezbędne warunki w produkcji) im mniej będzie możliwości do uniknięcia subiektywizmu w decyzjach produkcyjnych przemysłu i decyzjach zamawiających handlu.

Zdajemy sobie oczywiście sprawę z trudności do przełamania w krótkim czasie ograniczeń surowcowych, niedoinwestowania poszczególnych działów produkcji rynkowej, mimo następującej szybko poprawy zaopatrzenia i nasilającego się tempa inwestowania w przemysł i lekielniczy i spożywczy. Jest więc niezbędne zrozumienie tego rodzaju uwarunkowań i przez konsumenta, który musi brać pod uwagę, iż nie wszystkie potrzeby i nie natychmiast jesteśmy w stanie zaspokoić. Jedną z drugiej strony przemysł i handel zbyt często powołują się na czynniki obiek-

tywne i tracą energię na ich wyszukiwanie, zamiast bardziej aktywnie wykorzystywać rzeczywiste obiektywne możliwości, które istnieją w wielu działach produkcji i obrotu towarowego. Okazuje się nawet, że przydzielane środki surowcowe i inwestycyjne nie zawsze są należycie wykorzystywane ze względu na nieprzygotowanie programy rozwoju branż, niedoświadczenie do szybkiego wcielenia przydzielonych środków i pełnego zdyktowania nowo tworzonych mocy oraz ze względu na brak rozeznania faktycznych potrzeb rynku. Wtenczas przechodzi się na „drugą linię obrony”, w sferę partykularnej obrony interesów, przetrwania winy z przemysłu do handlu lub odwrotnie; albo po prostu załatwia się sprawę poprzez odesłanie jej do kaprysów poddy i klienta, który chce kupić to co chce, a nie to co mu się oferuje.

Wydaje się więc, że obok tego co jest niemożliwe, istnieje znaczny zakres nie wykorzystanych sposobów poprawy sytuacji rynkowej zgodnie z interesami i możliwościami gospodarki narodowej oraz klienta, chociaż — powiedzmy jasno — może to być czasami niezgodne z krótkowzrocznie zresztą pojmowanymi interesami poszczególnych producentów lub ogólnego handlu. A że możliwości poprawy zaopatrzenia istnieją, świadczy radykalna zmiana sytuacji na rynku tych artykułów, gdzie wysiłek producenta siedzi w parze z dobrą współpracą handlu i z rozeznaniem potrzeb rynku.

Nie wszystkie problemy dadzą się oczywiście rozwiązać szybko i radykalnie. Jest to w pełni zrozumiałe. Niezbędne jest wykorzystanie prostszych rezerw i stosowanie bardziej długofalowych zabiegów inwestycyjnych oraz organizacyjnych. Potrzebne są także zmiany w metodach oceny działalności producentów oraz w warunkach współpracy przemysłu i handlu. Chodzi jednak o to, aby uzyskać bardziej precyzyjne rozeznanie potrzeb, możliwości i środków, ująć to wszystko w czasie, w konkretny plan działania i konsekwentnie go realizować. Taki właśnie postulat w stosunku do ogniw odpowiedzialnych za produkcję i zaopatrzenie rynku sformułowany został w referacie przedstawionym na X Plenum KC PZPR, w którym czytamy:

„Obok zadań, które ujęte są w planie na 1968 r., i doraźnych środków, podejmowanych dla poprawy sytuacji rynkowej, uważamy za konieczne opracowanie programu na lata 1968—70, programu obejmującego całokształt środków niezbędnych dla wzrostu produkcji rynkowej; podnoszenia jej jakości i nowoczesności, lepszego dostosowania jej struktury i asortymentu do potrzeb konsumentów oraz dla ogólnej poprawy zaopatrzenia ludności.”

JAN GŁÓWCZYŃSKI

TEMAT nagród kwartalnych oraz nagród i premii w ogóle jest tematem drażliwym. Wyplata nagród we wszystkich zakładach pracy, to niekiedy cząstkę cięgi konfrontacji indywidualnych nadziei z rzeczywistością, potrzeb ekonomicznych i swolności rozumianych zasad społecznego współzycia. W praktyce nader często, przejawia się to w tendencjach do wyrównywania nagród, wypłacania „po równo” lub ściśle proporcjonalnie do płac podstawowych.

Skutek jest jednak w tym przypadku obezwładniający. Kierownictwa zakładów pracy faktycznie pozbawiają się wówczas znaczących możliwości pobudzania pracowników do lepszej, wydajniejszej pracy.

Nie są to obawy abstrakcyjne. Potwierdza je historia zdecydowanej większości nagród i premii pozapłacowych: za postęp techniczny, obniżkę kosztów własnych, o szczególności materiałowej, poprawę jakości i wiele innych. Minimalnie wykorzystują swoje prawa kierownictwa przedsiębiorstw i ich jednostki nadzorne w dziedzinie różnicowania wypłat z tytułu funduszu premiowania pracowników umysłowych. Tendencje do spłaszczania wypłat w znacznym stopniu deaktywizują fundusz zakładowy, który w liczbach globalnych stanowi największe źródło pozapłacowych dochodów pracowników, a zarazem jego udział w tych indywidualnych dochodach poszczególnych nagradzanych pracowników jest stosunkowo niewielki.

W świetle tych faktów propozycje Kazimierza Golinowskiego (patrz artykuł „Elitarizm nagradzania za efektywność eksportu” ZG nr 46 (1967 z 12.XI.1967 r.) dotyczącej zniesienia niektórych barier dzielących uprawnionych od nieuprawnionych do otrzymywania nagród za efektywność eksportu, abstrahuje od intencji autora, wyrażającą szczególną uwagę i wnioskującą analizę ze względu na zawartą w nich nader dyskusyjną treść.

Nie ma obecnie w Polsce drugiego takiego funduszu nagród, który mógłby wywoływać jednocześnie tyle sprzecznych ocen i opinii jak to miało miejsce szczególnie w pierwszej fazie uruchomienia funduszu nagradzania za efektywność eksportu.

Przy powoływaniu do życia tego funduszu nagród chodziło o stworzenie jednokierunkowego silnego bodźca preferującego opłacalny eksport i to działający zarówno w przemyśle, jak i w centrach hz. Kontrowersje powiększał fakt, że fundusz ten powstaje niezależnie od metod, jakimi uzyskane zostaje opłacalność, a działa w warunkach pewnego napięcia również i ilościowego w „handlu zagranicznym”, co zmusza nieraz do wykonywania trudnych zadań, które — przy obecnym systemie przeliczników — nie przyniosą premii. W pewnym więc sensie jest to nowy typ bodźca ekonomicznego. Nagroda należy się za efekt, a nie za wysiłek, jakim ten efekt osiągnięto.

Kraj nasz nie charakteryzuje się zbyt wysokim udziałem obrotów towarowych z zagranicą w przeliczeniu na głowę ludności. Dalszy rozwój gospodarki polskiej w szczególności rozwój przemysłu wymaga przede wszystkim przyspieszenia rozwoju powiązań ekonomicznych, produkcyjnych i naukowo-technicznych z zagranicą. Jednocześnie najbardziej trześciwy element tych powiązań, obroty handlowe, nie będą mogły się rozwijać w dostatecznym tempie bez produkcji eksportowej odpowiedniej pod względem asortymentu, jakości i nowoczesności, i oczywiście pod względem ceny.

Znana jest rzecz, że nie ma bodźców działających idealnie. W dziedzinach znacznie prostszych niż efektywność eksportu napotyka się nieprzezwyciężalne trudności pełnego zobiektywizowania bodźców. Fundusz nagradzania za eksport też nie jest na pewno doskonały i nieledwo w nim można będzie w przyszłości usprawnić. Pozostają jednak sprawy, które będą sprawiały zawsze określone kłopoty, bądź też wywoływały kontrowersje. Zasadnicza kwestia sprowadza się, jak się wydaje, do przyjęcia pożądanego hierarchii celów, osiągnięć których fundusz ten ma szczególnie sprzyjać. Stawiane są cele będą łatwiejsze do osiągnięcia, jeśli fundusz nagród za efektywność eksportu zachowa swój bodźcowy charakter.

I tak na pierwszym planie postawiłbym w przeciwieństwie do K. Golinowskiego — niebezpieczeństwo egalitaryzmu nagradzania za eksport. Niedostateczne różnicowanie nagradzania za efektywność eksportu doprowadza bowiem zarówno do rozproszenia środków przeznaczonych na ten cel, jak i do zagubienia podstawowego związku pomiędzy indywidualną działalnością poszczególnych pracowników mających wpływ na rozwój i efektywność eksportu i nagrodami, które z tej działalności wynikają. Nagroda przekształca się w dodatek do płacy, traktowany przez pracowników jak rzecz naturalna, jak dar przyrody.

Mozemy odnotować już dzisiaj pewne tendencje egalitarne w nagradzaniu za eksport. Uwydatniły się one dotychczas przede wszystkim w odniesieniu do robotników, których średnie nagrody z tytułu efektywności eksportu w drugim półroczu ub. r. i w pierwszym półroczu ub. r. kształtowały się na poziomie 700—800 zł, a więc zaledwie na poziomie 100—200 zł wyższym od 600 zł, które stanowią, zgodnie z obowiązującymi przepisami, naj-

niższą dopuszczalną jednoosobową nagrodę kwartalną za efektywność eksportu.

Miały miejsce także przypadki wręcz nieliczenia się z wyżej wspomnianymi przepisami określającymi dolną granicę nagrody kwartalnej. Przykładowo w Dolnośląskiej Fabryce Maszyn Włókienniczych „Befama” wypłacono nagrody w wysokości 200 zł, 300 zł, 400 zł, 450 zł i 500 zł/17 przypadków. W Głucholskiej Fabryce Mebli, najniższa nagroda dla robotników grupy przemysłowej wynosiła 300 zł, zaś dla pracowników umysłowych — 400 zł. W zakładach Przemysłu Dzierżawskiego „Opolanka” w Opolu najniższa nagroda robotników grupy przemysłowej wynosiła 200 zł, zaś pracowników umysłowych 245 zł. Podobne przypadki wystąpiły w Koneckich Zakładach Odlewniczych, Zakładach Mechanicznych im. K. Świerczewskiego, w Słupskiej Fabryce Narzędzi Rolniczych, Zakładach Przemysłu Bawełnianego im. Kunickiego w Łodzi, Zakładach Płyt Pilśniowych i Włókowych w Nidzie itp. itd.

W zaprezentowanych wyżej przykładach naruszenie obowiązujących przepisów znalazło wyraz w oficjalnych dokumentach. Były jednak zjawiska dość częste, z którymi autor zetknął się osobiście, że

ki tworzenia funduszy premiowania pracowników umysłowych czy zakładowych i inne (bardziej szczegółowe i ściślej związane z rodzajem pracy wykonywanej przez poszczególnych pracowników) warunki i przesłanki podziału tych funduszy.

Niezmiennie jednak trudno jest ustalić znaczenie wkładu w efektywność eksportu pracowników zajmujących się np. zaopatrzeniem materiałowym. Oczywiście, że bez dobrego zaopatrzenia materiałowego nie mogłaby bowiem ulec załamaniu cała produkcja eksportowa i nie tylko eksportowa. Z drugiej strony — jak należy ocenić trud organizatorski zaopatrzeniowca jeśli nie wystąpią zasadnicze trudności w dostawach materiałowych? Kryteria oceny są tutaj znacznie trudniejsze do sprecyzowania aniżeli w przypadku technologów czy konstruktorów. Kunst zawodowy zaopatrzeniowca, jego indywidualne umiejętności i wysiłki, trudniejsze są do zobiektywizowanej weryfikacji i sprecyzowania w złotych należnej premii za efektywność eksportu, niemniej w określonych przypadkach mogą one (i jakże często) odgrywać rolę niemal decydującą.

Jeszcze większe komplikacje wiąże się z nagradzaniem za efektywność eksportu pracowników zajmujących się kosztami. Ich praca polega przecież m. in. na kontroli efektywności eksportu. Oni właśnie powinni stać na straży interesów ogólnonarodowych i z całą skrupulatnością uwzględniać w kalkulacji kosztów produkcji eksportowej m. in. wszystko to co niekiedy w ostrocznym rachunku prowadzić może właśnie do obniżenia bazy nagradzania za eksport.

Z drugiej strony jednak właśnie kosztowcy mogą podpowiadać planistom pożądaną kierunkowość w szczegółowych programach struktury asortymentowej produkcji eksportowej, w programach struktury zużycia produkcyjnego surowców, dewizowych i innych, co w konsekwencji może mieć także decydujący wpływ na efektywność eksportu tym razem pozytywny i realny.

Niemniej jednak skomplikowane problemy w porównaniu z zasadami podziału funduszu nagradzania za efektywność eksportu wywołują zasady tworzenia tego funduszu. Na pierwszy plan wysuwa się tutaj sprawa zmian efektywności eksportu wywołanych tzw. przyczynami niezależnymi od przedsiębiorstwa, a ściślej mówiąc decydującymi jednostek nadzoru lub wręcz zmianami w koniunkturze na rynkach światowych.

Niedawna historia korekty zysku dla potrzeb funduszu zakładowego obfitowała — jak wiadomo — w podstawowe trudności rozdzielenia przyczyn na całkowite i częściowe zależne i niezależne od przedsiębiorstwa. Tendencje egalitarne nie ograniczają się bowiem w naszej gospodarce do zasad podziału nagród i premii. Dotyczą one także zasad ich tworzenia. Są na to liczne przykłady. Jeśli jakimś przedsiębiorstwem grozi nieosiągnięcie pożądanego wzrostu zysku lub innego wskaźnika, który miał być podstawą utworzenia określonego funduszu nagród czy premii — uruchamiane są bardzo silne tendencje do „polubownego” rozwiązania trudności, które nierazkiedy prowadzą do korekty podstawowych wskaźników planu rocznego w trzecim lub czwartym kwartale roku sprawozdawczego, a zdarza się, że i po zakończeniu roku sprawozdawczego.

Problem ten w odniesieniu do nagradzania za eksport postawić trzeba chyba następująco: fundusz ten, w celu zachowania wyraźnych preferencji dla opłacalnego eksportu, może nawet zawierać pewne elementy renty. Korygowanie tych preferencji grozi w dalszej konsekwencji daleko idącym zamazaniem podstawowego celu — aktywizacji opłacalnego eksportu, którego przebieg ten fundusz ma służyć.

Problem ten w odniesieniu do nagradzania za eksport postawić trzeba chyba następująco: fundusz ten, w celu zachowania wyraźnych preferencji dla opłacalnego eksportu, może nawet zawierać pewne elementy renty. Korygowanie tych preferencji grozi w dalszej konsekwencji daleko idącym zamazaniem podstawowego celu — aktywizacji opłacalnego eksportu, którego przebieg ten fundusz ma służyć.

I tutaj trzeba się zgodzić z K. Golinowskim, że dzieje się źle, gdy wąska grupa pracowników technicznych czerpie korzyści za nie swoje zasługi.

Mozemy w związku z tym należałoby wydzielić z funduszu nagród za efektywność eksportu określoną część (może to nawet być — w zasadzie — w niektórych przypadkach część pokazań), przeznaczoną na nagrody za postęp w zakresie przygotowywanej do uruchomienia produkcji eksportowej w dziedzinie konstrukcji i technologii znajdujący swój konkretny wyraz w efektywności wywozu i to nie tylko efektywności bieżącej. Wówczas nagradzanie pracowników tych pionów podlegałoby jeszcze jednej weryfikacji, już ściślej związanej z charakterem wykonywanej przez nich pracy. Pozostali pracownicy przedsiębiorstwa nie mieliby w tych warunkach uzasadnionych powodów do niezadowolenia.

Rozwiązanie powyższe ma wiele odpowiedników w założeniach innych konstrukcji bodźców. Inne są np. szczegółowe warunki i przesłan-

ki tworzenia funduszy premiowania pracowników umysłowych czy zakładowych i inne (bardziej szczegółowe i ściślej związane z rodzajem pracy wykonywanej przez poszczególnych pracowników) warunki i przesłanki podziału tych funduszy.

Niezmiennie jednak trudno jest ustalić znaczenie wkładu w efektywność eksportu pracowników zajmujących się np. zaopatrzeniem materiałowym. Oczywiście, że bez dobrego zaopatrzenia materiałowego nie mogłaby bowiem ulec załamaniu cała produkcja eksportowa i nie tylko eksportowa. Z drugiej strony — jak należy ocenić trud organizatorski zaopatrzeniowca jeśli nie wystąpią zasadnicze trudności w dostawach materiałowych? Kryteria oceny są tutaj znacznie trudniejsze do sprecyzowania aniżeli w przypadku technologów czy konstruktorów. Kunst zawodowy zaopatrzeniowca, jego indywidualne umiejętności i wysiłki, trudniejsze są do zobiektywizowanej weryfikacji i sprecyzowania w złotych należnej premii za efektywność eksportu, niemniej w określonych przypadkach mogą one (i jakże często) odgrywać rolę niemal decydującą.

Jeszcze większe komplikacje wiąże się z nagradzaniem za efektywność eksportu pracowników zajmujących się kosztami. Ich praca polega przecież m. in. na kontroli efektywności eksportu. Oni właśnie powinni stać na straży interesów ogólnonarodowych i z całą skrupulatnością uwzględniać w kalkulacji kosztów produkcji eksportowej m. in. wszystko to co niekiedy w ostrocznym rachunku prowadzić może właśnie do obniżenia bazy nagradzania za eksport.

Z drugiej strony jednak właśnie kosztowcy mogą podpowiadać planistom pożądaną kierunkowość w szczegółowych programach struktury asortymentowej produkcji eksportowej, w programach struktury zużycia produkcyjnego surowców, dewizowych i innych, co w konsekwencji może mieć także decydujący wpływ na efektywność eksportu tym razem pozytywny i realny.

Niemniej jednak skomplikowane problemy w porównaniu z zasadami podziału funduszu nagradzania za efektywność eksportu wywołują zasady tworzenia tego funduszu. Na pierwszy plan wysuwa się tutaj sprawa zmian efektywności eksportu wywołanych tzw. przyczynami niezależnymi od przedsiębiorstwa, a ściślej mówiąc decydującymi jednostek nadzoru lub wręcz zmianami w koniunkturze na rynkach światowych.

Niedawna historia korekty zysku dla potrzeb funduszu zakładowego obfitowała — jak wiadomo — w podstawowe trudności rozdzielenia przyczyn na całkowite i częściowe zależne i niezależne od przedsiębiorstwa. Tendencje egalitarne nie ograniczają się bowiem w naszej gospodarce do zasad podziału nagród i premii. Dotyczą one także zasad ich tworzenia. Są na to liczne przykłady. Jeśli jakimś przedsiębiorstwem grozi nieosiągnięcie pożądanego wzrostu zysku lub innego wskaźnika, który miał być podstawą utworzenia określonego funduszu nagród czy premii — uruchamiane są bardzo silne tendencje do „polubownego” rozwiązania trudności, które nierazkiedy prowadzą do korekty podstawowych wskaźników planu rocznego w trzecim lub czwartym kwartale roku sprawozdawczego, a zdarza się, że i po zakończeniu roku sprawozdawczego.

Problem ten w odniesieniu do nagradzania za eksport postawić trzeba chyba następująco: fundusz ten, w celu zachowania wyraźnych preferencji dla opłacalnego eksportu, może nawet zawierać pewne elementy renty. Korygowanie tych preferencji grozi w dalszej konsekwencji daleko idącym zamazaniem podstawowego celu — aktywizacji opłacalnego eksportu, którego przebieg ten fundusz ma służyć.

Problem ten w odniesieniu do nagradzania za eksport postawić trzeba chyba następująco: fundusz ten, w celu zachowania wyraźnych preferencji dla opłacalnego eksportu, może nawet zawierać pewne elementy renty. Korygowanie tych preferencji grozi w dalszej konsekwencji daleko idącym zamazaniem podstawowego celu — aktywizacji opłacalnego eksportu, którego przebieg ten fundusz ma służyć.

I tutaj trzeba się zgodzić z K. Golinowskim, że dzieje się źle, gdy wąska grupa pracowników technicznych czerpie korzyści za nie swoje zasługi.

Mozemy w związku z tym należałoby wydzielić z funduszu nagród za efektywność eksportu określoną część (może to nawet być — w zasadzie — w niektórych przypadkach część pokazań), przeznaczoną na nagrody za postęp w zakresie przygotowywanej do uruchomienia produkcji eksportowej w dziedzinie konstrukcji i technologii znajdujący swój konkretny wyraz w efektywności wywozu i to nie tylko efektywności bieżącej. Wówczas nagradzanie pracowników tych pionów podlegałoby jeszcze jednej weryfikacji, już ściślej związanej z charakterem wykonywanej przez nich pracy. Pozostali pracownicy przedsiębiorstwa nie mieliby w tych warunkach uzasadnionych powodów do niezadowolenia.

Rozwiązanie powyższe ma wiele odpowiedników w założeniach innych konstrukcji bodźców. Inne są np. szczegółowe warunki i przesłan-

IRMA „Burton of England” reklamuje się w całej Europie jednakowo. Z gazetowych szpał uśmiecha się do nas przystojniak o pociągłej twarzy, w przeciwieństwie do „kularach”. Obok lapidarny napis: Odkrycie, bardzo lekkie ubranie według najlepszych wzorów „Old England”. To wszystko. A cena garnituru? 55 dolarów. Proszę nie sądzić, że cena jest zawrotna. Absolutnie. Na rue de la Paix pod numerem 16 w Paryżu widziałem ubranie w cenie 1300 franków, więc za 250 dolarów.

Ale nawet garnitury średniej klasy zadziwiają jakością wykonania. Nigdzie śladu stębnówki, Guzik, podszewka — wszystko jest znakomicie ze sobą zgrane, dostosowane do barwy i nawet spłotu tkaniny. Zamiast staroświeckiej waty używa się tam różnych rodzajów pianek i elastycznych wkładek. Pomyślano też o kieszeni. Wiadomo, kieszeń to punkt najsłabszy w męskiej konfekcji. Włóczył ręce do kieszeni, wsunął do kieszeni groszaki. Otóż to, kieszeń łatwo się opuszcza, de-

formuje, psuje wygląd całego ubrania. Więc w tych droższych garniturach sprzedawanych w domach towarowych Paryża kieszenie wzmacniane są od wewnątrz superelastyczną taśmą i jeszcze czymś innym, tak że zachowują zawsze jednako- wą, niezmienną formę.

Samym krojem, nawet mistrzowskim, takich efektów nikt już nie uzyska. Ubranie musi zachowywać jednakową linię, a do tego potrzebne są hydrauliczne prasę. To na nie zakłada się każdą część garnituru, więc rękawy, kołnierzy czy też klapy. Na tej stalowej formie tkanina poddawana jest torturze ognia i pary, z której wychodzi ukształtowana raz na zawsze.

Kłapa jest nieskazitelnie gładka, pierś ma te wszystkie wypukłości, jakie mieć powinna, boki się nie gniotą. W termicznie wykończonym garniturze kołnierzy nigdy nie będzie „piał”. Cały garnitur leży idealnie na każdej figurze. Termiczna obróbka, proszę darować to wyrażenie, wyróżnia się jeszcze jedną, jak- że istotną zaletą: Ubranie po tym zabiegu nie defasonuje się nigdy. Nigdy nie zmienia kształtu ani wyglądu.

Zakłady w Bytomiu już stosują termiczną metodę wykańczania garniturów. Czy to oznacza, że produkcja tych i innych polskich zakładów odzieżowych może w powodzeniem konkurować na rynkach zagranicznych?

ZPO imienia Próchnika w Łodzi cieszą się zasłużoną renomą. Produkują duże ilości jesieniek. Także na eksport. Ale nie wszystkim zagranicznym odbiorcom łódzkie jesieniki odpowiadają. Pewien kupiec kanadyjski założył jedną z takich jesieniek i... usiadł. — Ludzie — zawołał importer z Montrealu — przecież ja nie chcę chodzić z ciężkim workiem na plecach. Widząc zdziwienie na twarzach wyjaśnił: uszyta według najnowszych wzorów, zestawienie kolorów, australijskiej wełny, ale... waży 3 kilogramy. Dwa razy więcej, niż jesienki o jakich Kanadyjczycy przywykli. W Montrealu więcej się jeździ niż chodzi, a w samochodzie jest przecież ciepło.

Byłoby nonsensem winić za to krawców z Zakładów Próchnika. Ale wylania się pilna potrzeba lepszej synchronizacji pracy przemysłu odzieżowego i wełnianego.

Fabryki wełniane muszą również dostosować swą produkcję do wymagań określonych rynków. Im szybciej to zrobią, tym lepiej. Bo Kanada pachnie nie tylko żywicą. Pachnie też dolarami. Trzeba by tylko umieć złożyć. Poza tym nie chodzi o zwykłą kwestię, o ten rynek. To zresztą kwestia, która w jakiejś

Byłoby nonsensem winić za to krawców z Zakładów Próchnika. Ale wylania się pilna potrzeba lepszej synchronizacji pracy przemysłu odzieżowego i wełnianego.

Fabryki wełniane muszą również dostosować swą produkcję do wymagań określonych rynków. Im szybciej to zrobią, tym lepiej. Bo Kanada pachnie nie tylko żywicą. Pachnie też dolarami. Trzeba by tylko umieć złożyć. Poza tym nie chodzi o zwykłą kwestię, o ten rynek. To zresztą kwestia, która w jakiejś

Byłoby nonsensem winić za to krawców z Zakładów Próchnika. Ale wylania się pilna potrzeba lepszej synchronizacji pracy przemysłu odzieżowego i wełnianego.

Fabryki wełniane muszą również dostosować swą produkcję do wymagań określonych rynków. Im szybciej to zrobią, tym lepiej. Bo Kanada pachnie nie tylko żywicą. Pachnie też dolarami. Trzeba by tylko umieć złożyć. Poza tym nie chodzi o zwykłą kwestię, o ten rynek. To zresztą kwestia, która w jakiejś

Byłoby nonsensem winić za to krawców z Zakładów Próchnika. Ale wylania się pilna potrzeba lepszej synchronizacji pracy przemysłu odzieżowego i wełnianego.

Fabryki wełniane muszą również dostosować swą produkcję do wymagań określonych rynków. Im szybciej to zrobią, tym lepiej. Bo Kanada pachnie nie tylko żywicą. Pachnie też dolarami. Trzeba by tylko umieć złożyć. Poza tym nie chodzi o zwykłą kwestię, o ten rynek. To zresztą kwestia, która w jakiejś

mierze łączy się z opłacalnością eksportu, pojmowaną bardzo szeroko. Sprzedaż za granicę konfekcji jest bardziej dla nas korzystna niż sprzedaż tkanin. Tona wełny kosztuje dziś na światowych rynkach 2.800 dolarów. Koszt tak zwanego wkładu surowcowego na jedno ubranie waha się więc w granicach 3 — 4 dolarów. Ubranie można sprzedać bruckelskim, czy też paryskim kupcom za 15 dolarów, ale można za nie uzyskać nawet 50 dolarów. Zależy od tego, jaką tkaninę tkacz z tej wełny nam utkał. Także od tego, jak krawiec skroili tkaninę i jaki nadał wygląd ubranu.

Różnica jest wtedy znacząca. Nie tylko w samym wyglądzie garnituru, ale w ilości dewiz, jakie można uzyskać za importowaną wełnę.

Do eksportowego zaprzęgu potrzebny jest jeszcze jeden czynnik, czyli technologia oraz dobra organizacja pracy. Czy tę dźwignię już uruchomiono? Czy ją uwzględni-

Do eksportowego zaprzęgu potrzebny jest jeszcze jeden czynnik, czyli technologia oraz dobra organizacja pracy. Czy tę dźwignię już uruchomiono? Czy ją uwzględni-

Oplacalny eksport

JAN BABIŃSKI

Aby nie zagubić celu

MAREK MISIAK

dokonywało się rozdziału premii pomiędzy mniejszą liczbę pracowników z cichym założeniem, że oni następnie podzielią się tymi nagrodami z pozostałymi pracownikami. Ostatecznie po rozdziale przypadła na jednego pracownika kwoty tak niewielkie, że mogły one zostać jedynie — weśmiano upłynnione jeszcze w dniu wypłaty pieniędzy, które „wpadały” jakby przypadkowo.

W przypadku pracowników umysłowych spłaszczenie nagród za efektywność eksportu było w omawianym okresie znacznie mniejsze. Nagrody wypłacane w tej grupie pracowniczej były średnio mniej więcej dwukrotnie wyższe w porównaniu z robotnikami.

Są przy tym przesłanki do wnioskowania, że istotnym czynnikiem wpływającym na utrzymanie dość wysokiego poziomu indywidualnych wypłat w grupie pracowników umysłowych było ograniczenie kręgu uprawnionych do nagradzania.

Nagroda przypadająca na jednego uprawnionego do nagradzania była w przypadku robotników około pięciokrotnie niższa w porównaniu z pracownikami umysłowymi. Jednocześnie stopień objęcia wypłatami pracowników uprawnionych do nagradzania był w przypadku pracowników umysłowych znacznie wyższy w porównaniu z robotnikami. Jeśli w grupie robotników nagradzanych był co trzeci pracownik spośród uprawnionych do nagradzania, to w grupie pracowników umysłowych na trzech uprawnionych do nagradzania dwóch było nagradzanych.

Takie są realia towarzyszące pierwszemu próbowi uruchomienia funduszu nagród za efektywność eksportu. Sprawa jednak wymaga przede wszystkim oceny merytorycznej. Rozumiem, że w przedsiębiorstwach mogą zaistnieć rozmaite sytuacje zależne częstokroć od specyfiki produkcji, które nie mogą być przewidziane w ogólnych paragrafach i przepisach. Pracownicy w pionie głównego technologa, czy głównego konstruktora, którzy są uprawnieni do nagradzania za efektywność eksportu mogą w pewnych przypadkach być konsumentami „manny” spadającej z nieba, bo może być taka sytuacja, że w danym okresie prawdziwie eksport się rozwija, ale nie uruchamia się ani nowej technologii, ani nowych konstrukcji wyrobów, maszyn czy urządzeń, produkowanych w zakładzie.

I może być tak, że właśnie od pracowników zajmujących się np. zaopatrzeniem zależy w danym momencie realizacja produkcji eksportowej. Albo, że efektywność tej produkcji jest zasługą kosztowców, którzy odpowiednio wpływają na cały program produkcyjny, jego realizację, czy... ewidencjonowanie.

I tutaj trzeba się zgodzić z K. Golinowskim, że dzieje się źle, gdy wąska grupa pracowników technicznych czerpie korzyści za nie swoje zasługi.

Mozemy w związku z tym należałoby wydzielić z funduszu nagród za efektywność eksportu określoną część (może to nawet być — w zasadzie — w niektórych przypadkach część pokazań), przeznaczoną na nagrody za postęp w zakresie przygotowywanej do uruchomienia produkcji eksportowej w dziedzinie konstrukcji i technologii znajdujący swój konkretny wyraz w efektywności wywozu i to nie tylko efektywności bieżącej.

Wówczas nagradzanie pracowników tych pionów podlegałoby jeszcze jednej weryfikacji, już ściślej związanej z charakterem wykonywanej przez nich pracy. Pozostali pracownicy przedsiębiorstwa nie mieliby w tych warunkach uzasadnionych powodów do niezadowolenia.

Rozwiązanie powyższe ma wiele odpowiedników w założeniach innych konstrukcji bodźców. Inne są np. szczegółowe warunki i przesłan-

Trwocik gospodarczy

między godziną 10 a 12-tą, jako widny znak niewinności przemysłu, a winy gastronomii wprawnej w gotowaniu zupy na gwoździu czy gulaszu na uchwyście.

● Znalazł się klient, który kupił w sklepie ubranie tak byle zaobowiązuje sprawunkiem, że postanowił złożyć wizytę dyrektorowi warszawskich zakładów odzieżowych i serdecznie podziękować za tak wspaniałą produkcję. Ubranie było drogie, ale piękne. Dyrektor przejął penta, wysłuchał opowieści o tym, jak przemiarza on niezliczoną ilość kłopotów i w ogóle nie było ubrania w jego rumazie. O tym jak nagłe wszedł do magazynu odzieżowego, gdzie sprzedawca był jakby od parryskiego Lafayette’a, dobrał mu ubranie, na poczekaniu sprawił wykonanie poprawek itd. „Jak się zapłacił to człowiek jednak ma”. — powiedział klient. Dyrektor zaś odparł na to: „Kochanie, się pan! Wpierw obejrzyj na fabryce metkę, następnie różni specjalści badali garnitur i orzeczenie brzmiało: tylko metka jest z fabryki, która odwiedziła wczasy. Ubranie uszyte jest gdzieś indziej, zapewne prywatnie. Metka opiewa na 2780 zł. W rzeczywistości ubranie jest z lichej zerkówki i powinno kosztować niewiele ponad tysiąc. Mało że ten

między godziną 10 a 12-tą, jako widny znak niewinności przemysłu, a winy gastronomii wprawnej w gotowaniu zupy na gwoździu czy gulaszu na uchwyście.

● Znalazł się klient, który kupił w sklepie ubranie tak byle zaobowiązuje sprawunkiem, że postanowił złożyć wizytę dyrektorowi warszawskich zakładów odzieżowych i serdecznie podziękować za tak wspaniałą produkcję. Ubranie było drogie, ale piękne. Dyrektor przejął penta, wysłuchał opowieści o tym, jak przemiarza on niezliczoną ilość kłopotów i w ogóle nie było ubrania w jego rumazie. O tym jak nagłe wszedł do magazynu odzieżowego, gdzie sprzedawca był jakby od parryskiego Lafayette’a, dobrał mu ubranie, na poczekaniu sprawił wykonanie poprawek itd. „Jak się zapłacił to człowiek jednak ma”. — powiedział klient. Dyrektor zaś odparł na to: „Kochanie, się pan! Wpierw obejrzyj na fabryce metkę, następnie różni specjalści badali garnitur i orzeczenie brzmiało: tylko metka jest z fabryki, która odwiedziła wczasy. Ubranie uszyte jest gdzieś indziej, zapewne prywatnie. Metka opiewa na 2780 zł. W rzeczywistości ubranie jest z lichej zerkówki i powinno kosztować niewiele ponad tysiąc. Mało że ten

między godziną 10 a 12-tą, jako widny znak niewinności przemysłu, a winy gastronomii wprawnej w gotowaniu zupy na gwoździu czy gulaszu na uchwyście.

między godziną 10 a 12-tą, jako widny znak niewinności przemysłu, a winy gastronomii wprawnej w gotowaniu zupy na gwoździu czy gulaszu na uchwyście.

● Znalazł się klient, który kupił w sklepie ubranie tak byle zaobowiązuje sprawunkiem, że postanowił złożyć wizytę dyrektorowi warszawskich zakładów odzieżowych i serdecznie podziękować za tak wspaniałą produkcję. Ubranie było drogie, ale piękne. Dyrektor przejął penta, wysłuchał opowieści o tym, jak przemiarza on niezliczoną ilość kłopotów i w ogóle nie było ubrania w jego rumazie. O tym jak nagłe wszedł do magazynu odzieżowego, gdzie sprzedawca był jakby od parryskiego Lafayette’a, dobrał mu ubranie, na poczekaniu sprawił wykonanie poprawek itd. „Jak się zapłacił to człowiek jednak ma”. — powiedział klient. Dyrektor zaś odparł na to: „Kochanie, się pan! Wpierw obejrzyj na fabryce metkę, następnie różni specjalści badali garnitur i orzeczenie brzmiało: tylko metka jest z fabryki, która odwiedziła wczasy. Ubranie uszyte jest gdzieś indziej, zapewne prywatnie. Metka opiewa na 2780 zł. W rzeczywistości ubranie jest z lichej zerkówki i powinno kosztować niewiele ponad tysiąc. Mało że ten

między godziną 10 a 12-tą, jako widny znak niewinności przemysłu, a winy gastronomii wprawnej w gotowaniu zupy na gwoździu czy gulaszu na uchwyście.

między godziną 10 a 12-tą, jako widny znak niewinności przemysłu, a winy gastronomii wprawnej w gotowaniu zupy na gwoździu czy gulaszu na uchwyście.

ciąg. Skąd, żeby pan Parfion dał tej wozit byle kogo po ulicach. To raczej jego należy teraz wozit po Polsce jako wzór świadczyciela usług.

● Furda latające talarze. Prawdziwie sensacyjną wiadomością przynosi „Gazeta Białostocka” w numerze 280: wczoraj na białostockim targu panował azyjczyński ruch. Można było nabyć jesienne plody rojne. Dużo było ziemniaków, kapusty, marchwi i cebuli. „Były też w dużej ilości ogórki kiszzone. Można było również nabyć różne gatunki jabłek.” Istny Sezam.

● Nowa budynkowa kwiatolarnia „Niezapominajka” urządzono bardzo szybko. W środku sklepu wbudowano ozdobny basenik. Władze handlowe płacily za te cuda i plaki, ale Władom bowiem, że czym droższe jest urządzenie sklepu, tym niższe zyski, jeśli wliczą do kalkulacji amortyzację wnętrza. Okazało się jednak, że basenik przynosi większe zyski, niż handel kwiatami. Przyjeżdża w Bydgoszcz wrzucić do tego baseniku monetę, tak jak do rzymskiej fontanny z Trevi. Dzienny utarg z baseniku jest wielce satysfakcjonujący. Deficytowe plaki kwiatowe sprzedawcy powinni co rychlej zafundować sobie takie baseniki.

№ 51 (848) — 17.XII.1987 г.

Odpowiedzialność materialna a usprawnienia organizacji obrotu

JACEK MARECKI

W DAŻENIU do podniesienia sprawności funkcjonowania handlu detalicznego zwrócić należy uwagę na niektóre przepisy o ochronie mienia, a zwłaszcza na zasady odpowiedzialności materialnej i karnej pracowników. W okresie bowiem, gdy mianko i niedobory zawińione były w handlu poważnym problemem społecznym i ekonomicznym nastąpiło daleko idące zastrzeżenie przepisów. Obecnie więc przepisy te niekiedy hamują nawet niezbędne postępy w usprawnianiu pracy punktów sprzedaży detalicznej. Chodzi tu zwłaszcza o te przepisy, które sprawiają, że prawie każdy wykazany w czasie inwentaryzacji niedobór traktowany jest jako niedobór zawińiony, jeżeli tylko przekracza tzw. „limit na ubytki”.

Ważne jest więc, abyśmy podjęli wysiłki niezbędne dla należytego odróżnienia niedoboru, które są wynikiem przestępczej działalności, i które trzeba zwalczać z całą bezwzględnością prawa, od niedoborów będących wynikiem drobnych niedopatrzeń i innych trudności nie mających nic wspólnego z przestępczą działalnością.

NIEDOBORY NIE ZAWSZE ZAWIŃIONE

Wiadomo dobrze, że pracownicy handlu odpowiadają materialnie za powierzone im rzeczy, towary, a w przypadku gdy brakuje towarów są większe odpowiedzialności oni również karne. Nie każdy brak jest jednak przez nich zawińiony. W toku normalnej pracy sklepu powstają bowiem liczne straty, będące naturalnym elementem ryzyka handlowego (ubytki naturalne, pomyłki przy odbiorze towaru, inkasowaniu pieniędzy, drobne kradzieże klientów itp.).

Dlatego też początkowo dla poszczególnych rodzajów towarów ustanawiane były normy ubytków, określone procentowo w stosunku do obrotu. Zarządzenia z 1961 i 1962 r. wprowadziły wskaźnik „syntetyczny”, w którym — obok ubytków wynikłych ze zmian fizykochemicznych towarów — uwzględniano pewien (minimalny zresztą) margines na inne straty, będące wynikiem ryzyka handlowego (np. drobne kradzieże w sklepach samoobsługowych). Pod-

stawą wyliczenia norm ubytków naturalnych były przeprowadzone w stosunkowo wąskim zakresie badania w latach 1954 i 1955.

Każde przedsiębiorstwo ustala wprawdzie we własnym zakresie limity ubytków dla każdej placówki operatywnej, jednak związane jest ono wskaźnikiem generalnym, ustalonym dla danej branży. Wątpliwe jest jednak, czy podstawa określania limitów ogólnych odpowiada poziomowi bazy materiałowo-technicznej naszego handlu. Problem ten jest ciągle dyskusyjny zarówno w praktyce gospodarczej, jak i w opracowaniach naukowych. Jeśli więc limit ubytków czy ryzyka handlowego jest błędnie ustalony, a każdy niedobór ponad określone normy jest uważany za zawińiony, a więc rodzący określone skutki dla pracownika materialnie odpowiedzialnego, to pracownicy handlu zmuszeni są do maksymalnego ograniczania tego ryzyka poprzez różnego typu posunięcia, hamujące sprawność obsługi klientów. Przykładem może tu być zamykanie sklepów w czasie odbioru towaru z magazynu, unikanie odbioru towarów w godzinach nocnych, gdy łatwiej o pomyłki, utrudnianie klientów dostępu do towaru, próby sprzedaży towarów niepełnowartościowych po niezmiennych cenach, unikanie gromadzenia większych zapasów sezonowych itp.

Nie można bowiem zapominać, że w praktyce gospodarczej i sądowej przyjęto zasadę, iż ubytki przekraczające ustalone normy są zawińione, stanowią więc mianko, rodzące odpowiedzialność cywilną, karną i dyscyplinarną pracownika materialnie odpowiedzialnego.

Inna jest tymczasem wymowa winy dokonania zaboru mienia, a inna winy niedopełnienia obowiązku. Złodziej mienia społecznego, złodziej działający wewnątrz przedsiębiorstwa — musi być wyeliminowany z wszelkich stanowisk, stwarzających sposobność i możliwość dokonywania zaboru, natomiast sprawca szkody innej, wywołanej dokształcenia fachowego, by w sposób prawidłowy zarządzał mieniem mu powierzonym, a jeśli nie nadaje się do zarządzania mieniem, wykorzystany będzie na innym stanowisku — jednak bez piętna przestępstwa.

Istotną więc rzeczą jest właściwe określenie mianka. Najwłaściwsze wydaje się przyjęcie sformu-

wania, które określa mianko jako: ponadnormatywny niedobór w mieniu społecznym, będący wynikiem niedopełnienia obowiązków, lub przekroczenia uprawnień pracownika, któremu powierzono zarządzanie, jeśli udowodniony zostanie związek przyczynowy pomiędzy powstałą szkodą a działaniem lub zaniedbaniami pracownika.

Wszelkie inne niedobory, nie posiadające tych cech, nie mogą być określane jako mianko. Jeśli powstały w wyniku zaboru — to należy je sądzić zgodnie z ustawą o zagarnięciu mienia, jeśli mieszczą się w granicach ryzyka handlowego — to nie są czynem przestępczym, a jeśli przekraczają normy ubytków i ryzyka — to sprawca nie musi być tzw. osobą materialnie odpowiedzialną. Może nim być np. kierownik sklepu o zabezpieczeniu wentylacji w magazynie, może nim być zaopatrzeniowiec, jeśli mimo sprzeciwu kierownika sklepu dostarczył w nadmiernych ilościach towar łatwo psujący się itp.

Właściwe rozróżnienie wymowy ekonomicznej i społecznej niedoborów w handlu sprzyjać powinno znacznemu usprawnieniu obrotu, umożliwiając pracownikom handlu zwrócenie większej niż dotychczas uwagi na problemy zaopatrzenia i usprawnienia sprzedaży, bez nadmiernej obawy o ewentualne mianko.

Na sprawność funkcjonowania punktów sprzedaży detalicznej w znacznej mierze rzutują oczywiście nie tylko same zasady kwalifikacji niedoborów, ale również związana z nimi odpowiedzialność cywilna, karna i dyscyplinarna.

ZASADY ODPOWIEDZIALNOŚCI

Odpowiedzialność cywilna pracowników handlu za mianko i niedobory wynika z ogólnych przepisów prawa cywilnego, ustawy o odpowiedzialności materialnej oraz z przepisów resortowych, szczególnie z zarządzenia MHW o rozliczaniu osób materialnie odpowiedzialnych.

Zasada ta obowiązuje również przy braku odpowiedzialności wspólnej, jeśli w placówce mianowano również zastępcę kierownika i łącznie powierzono mu składniki majątkowe. Zarówno zarządzenie MHW w sprawie odpowiedzialności cywilnej pracowników handlu, jak i ustawa o odpowiedzialności materialnej majątkowej przyjmują, że istnieje domniemanie winy za spowodowanie niedoboru. Zgodnie bowiem z brzmieniem końcowego ustępu art. 239 kodeksu zobowiązań, jak i art. z ustawy o odpowiedzialności materialnej wynika, że ciężar dowodu, iż pracownik nie ponosi odpowiedzialności za niedobór przerezuwany zostaje na tego pracownika.

Kodeks zobowiązań został uchylony, a odpowiedzialność cywilna pracowników handlu wynika obecnie — do czasu opracowania Kodeksu Pracy — z Kodeksu Cywilnego, obowiązującego od 1965.

Kodeks ten zmienia w sposób zasadniczy konstrukcję prowadzenia dowodu. Bez względu na to, czy odpowiedzialność majątkowa pracownika wynika z ustawy, czy z czynu zawińionego — ciężar udowodnienia, że szkoda powstała, i że spowodował ją pracownik, spoczywa na przedsiębiorstwie. Inny jednak przepis kodeksu cywilnego dopuszcza wyjątki od tej generalnej zasady. Przewiduje on bowiem, że w przypadku, gdy wymagają tego szczególne potrzeby obrotu między

jednostkami gospodarki uspołecznionej, Rada Ministrów lub z jej upoważnienia inny naczelny organ administracji państwowej, może regulować stosunki tego obrotu w sposób odbiegający od przepisów niniejszego kodeksu.

Takim właśnie aktem normatywnym, wydanym przez „naczelny organ administracji państwowej” (działającej z upoważnienia Rady Ministrów) jest Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z 1959 r. Obowiązuje również nieuchylona ustawa o wspólnej odpowiedzialności.

Nadal więc cały ciężar dowodu spoczywa na pracowniku handlu, sprawa pozostała więc bez zmian.

Szerokie stosowanie przez przedsiębiorstwa handlowe ustawy o wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników w punktach sprzedaży detalicznej, nie ułatwia bynajmniej rozwiązania wielu istotnych problemów, związanych z usprawnieniem obrotu. Wraz z jej wprowadzeniem ogół pracowników sklepu zostaje zainteresowany w minimalizowaniu wszelkich możliwości powstawania ubytków, co — jak wiadomo — nie sprzyja wcale intensyfikacji sprzedaży.

Poza tym podpisanie przez pracowników umowy o wspólnej odpowiedzialności związane jest z przyznaniem im wielu gwarancji, których naruszenie przez przedsiębiorstwo daje pracownikowi możliwość uchylenia się od odpowiedzialności. Jedną z tych gwarancji jest decydujący wpływ pracowników na skład załogi sklepu. W ten sposób ograniczone zostały w poważnym stopniu możliwości przenoszenia pracowników pomiędzy punktami sprzedaży, stosownie do potrzeb, dyktowanych dążeniem do usprawnienia sprzedaży. Powstają ponadto trudności w zatrudnieniu uczniów, zwerbowaniu pracowników na pół etatu na okresy szczególnego natężenia ruchu itp.

W świetle przepisów tej ustawy, przedsiębiorstwo ma obowiązek przeprowadzenia inwentaryzacji w razie zmiany w załodze chociażby jednego sprzedawcy. Stąd tak często zamknięte sklepy „z powodu remanentu”.

Wprowadzenie wspólnej odpowiedzialności miało ułatwić przenoszenie pracowników pomiędzy poszczególnymi stoiskami tego samego punktu sprzedaży, stosownie do natężenia ruchu. Rozbicie bowiem odpowiedzialności materialnej na poszczególne stoiska stwarzało niekorzystną sytuację. Niedokrotnie jedno stoisko były przeciążone pracą w niektórych godzinach, a pracownicy innych stoisk — w danej chwili wolni — nie mogli im pomóc, gdyż podwładzali do zasady materialnej odpowiedzialności. Wspólna odpowiedzialność całej załogi miała te nieprawidłowości usunąć.

Opierając się jednak na badaniach przeprowadzonych w 1966 r., należy stwierdzić, że tym odcinku nie osiągnięto poważniejszych wyników. Pracownicy większych stoisk, mimo podpisania umowy o wspólnej odpowiedzialności całej załogi sklepowej, prowadzą wewnętrzne rozliczenie stoisk i rozliczają się przed kierownikiem sklepu tylko ze swoich stanowisk pracy. Nie dopuszczają tym samym innych pracowników do sprzedaży.

Projekt nowego kodeksu karnego wyraźnie zmierza do zastrzeżenia odpowiedzialności pracowników handlu za niedobory. Mianko traktuje on bowiem jako przestęp-

stwo skutkowe. Oznacza to, że ani przedsiębiorstwo, ani prokurator, ani sąd nie muszą udowodnić pracownikowi, w czym leży jego wina — jaki jest związek przyczynowy powstałego niedoboru z jakimś jego działaniem lub zaniechaniem. Wykazany niedobór (obojętnie, jakie jego przyczyny) jest dowodem winy, a w każdym razie pracownik będzie musiał udowodnić, że nie jest winien.

Niemniej surowa jest odpowiedzialność dyscyplinarna pracowników handlu za niedobory. Jak wiadomo, nawet jeśli nie wszczęto postępowania karnego, przy pewnym poziomie mianka pracownik zostaje zwolniony z pracy w danym przedsiębiorstwie, zarejestrowany w tzw. „Rejestrze Mankowiczów” i w świetle przepisów MHW i innych central handlowych, eliminowany w ogóle z pracy w handlu. Eliminacja z pracy w handlu następuje zresztą również i przy niższych niedoborach, jeśli powtórzą się trzykrotnie. W drodze więc administracyjnej pracownik zostaje pozbawiony prawa wykonywania zawodu.

Przedstawione ostre zasady odpowiedzialności pracowników handlu za niedobory sprawiają m.in., że do rzadkości należą przypadki zwalniania kierowników sklepów i sprzedawców za złe prowadzenie punktu sprzedaży, za brak troski o zaopatrzenie i niedbałą obsługę. Zwolnienia z pracy są związane prawie wyłącznie z przypadkami naruszenia mienia. W konsekwencji troska kierowników sklepów o sprzedawców o należyłą obsługę klientów, o odpowiednie zaopatrzenie i właściwą prezentację towaru, schodzi na plan dalszy. Sprawa podstawowa jest natomiast eliminowanie niedoborów.

DOŚWIADCZENIA INNYCH

Stosowane, podobnie jak u nas, ostre sankcje karne za ujawnione niedobory, zostały w innych krajach demokracji ludowej zaniechane, głównie ze względu na dążenie do usprawnienia obsługi klientów.

W Węgierskiej Republice Ludowej, Czechosłowacji i NRD, odpowiedzialność materialna pracownika handlu oparta jest wyłącznie o odpowiednie przepisy kodeksu pracy. Jest to więc odpowiedzialność wynikająca ze stosunku pracy. Sady karne rozpatrują sprawy szkód wyrządzonych przez pracowników tylko w przypadku kradzieży, zaboru lub innego celowego szkodliwego działania pracownika. Sprawy niedoborów wynikłych przy inwentaryzacji, jeśli nie zachodzi podejrzenie zaboru, rozpatrują przede wszystkim sądownie komisje rozjemcze, a następnie sądy pracy.

Odpowiedzialność pełna istnieje jedynie przy sklepach i stoiskach jednoosobowych, we wszystkich innych placówkach jest ona ograniczona. Odpowiedzialność materialna obowiązuje tylko wówczas, gdy zachodzi wina pracownika i gdy między powstałą szkodą a działaniem lub zaniechaniem pracownika istnieje związek przyczynowy. Ciężar dowodu winy spoczywa na pracodawcy.

W związku z tym przyjęto zasadę, że odpowiedzialność pracowników handlu za niedobory musi wynikać z obiektywnie dowiedzionej winy pracownika w postępowaniu przed komisją rozjemczą lub sądem pracy. Komisja lub sąd musi ustalić, które obowiązki zostały przez pracownika naruszone, i czy na skutek naruszenia tych

obowiązków szkoda powstała. Jeśli nawet szkoda powstała, ale nie można ustalić związku przyczynowego pomiędzy powstałą szkodą, a naruszeniem obowiązków, nie można obciążać odpowiedzialnością pracownika.

W przypadku, jeśli wina nie została pracownikowi dowiedziona, lub nie ustalono związku przyczynowego, pracownik w ogóle materialnie nie odpowiada. Jeśli wina zostanie dowiedziona, to pracownik odpowiada wyłącznie do wysokości jednomiesięcznych poborów. Reszta niedoborów odpisywana jest w ciężar kosztów.

*

Oczywiście, przyjęcie podobnych założeń w zakresie odpowiedzialności pracowników handlu u nas, bez odpowiedniego przygotowania, nie byłoby słuszne.

Gdybyśmy w obecnym stanie organizacyjnym znieśli (jak niektórzy proponują) materialną odpowiedzialność, mogłoby to spowodować niepowetowane szkody materialne i rozczuchowanie tych pracowników, którzy chcieliby liberalniejszy stan normatywny wykorzystać dla przestępczych działań. Wystarczy np. wskazać, że niedobory w sklepach powstają często wskutek przestępczych działań niektórych konwojentów.

Aby temu przeciwdziałać, aby uchronić uczciwych pracowników detalu od odpowiedzialności, a również przedsiębiorstwa od szkód, konieczne staje się dalsze rozszerzenie dostaw w kontenerach, a tam gdzie to jest niemożliwe, dostawy w takich godzinach, by umożliwić kierownikowi sklepu dokonanie pełnego ilościowego i jakościowego odbioru.

Jeślibyśmy mieli wprowadzić jednolitosową odpowiedzialność kierownika lub solidarną odpowiedzialność kierownika i zespołu zastępcy (przy sklepach 2-zmianowych), to należałoby w handlu (podobnie jak w zakładach produkcyjnych) wprowadzić kontrolę wejścia i wyjścia pracowników sklepowych. Technika tej kontroli może być oczywiście różna w zależności od wielkości placówki operatywnej.

Przy obsadach wieloosobowych inkasno należności musi następować bądź przez wydzielone stanowiska kasjerek, bądź przez kierownika sklepu, a wydawanie towarów trzeba by powierzyć specjalnie przygotowanej paczkarce.

Obecnie obowiązujące normy ubytków wymagają weryfikacji poprzez badania naukowe, a sama ich wysokość niekiedy nie jest mu- siałaby być podawana do wiadomości sprzedawców.

Do czasu wydania przepisów ogólnych (Kodeks Pracy, zasady odpowiedzialności do wysokości 1-miesięcznych poborów, zasady prowadzenia dowodu) można by — w oparciu o przepisy obowiązujące w innych krajach demokracji ludowej, eksperymentalnie — w jednym województwie lub w kilku wybranych przedsiębiorstwach handlowych — wprowadzić zmienne przepisy o odpowiedzialności materialnej pracowników. Przedsiewzięcie to należałoby jednak bezwarunkowo poprzeczyć całym zespołem zmian organizacyjnych, a po sześciomiesięcznej próbie opracować wyniki eksperymentu.

1) Por. „Teoria handlu socjalistycznego”, Praca zbiorowa pod redakcją A. Walkera, PWE, Warszawa 1966.
2) Badania przeprowadzone w 13 przedsiębiorstwach handlowych w różnych miejscowościach objęły łącznie 126 sklepów.

Dobry rok w górnictwie węgla kamiennego

BIEŻĄCY rok przyniósł wyraźny postęp w działalności i efektach naszego przemysłu węgla kamiennego. Ilościowo — wzrostowi produkcji towarzyszy poprawa jej jakości, polepszyło się zaspokojenie potrzeb odbiorców, przy czym znacznie wzrósł eksport. A zadowoliliśmy to wzrostowi wydajności pracy, koncentracji wydobycia, szerokiej działalności inwestycyjnej, poprawie warunków pracy. Oto nieco danych na te tematy.

WIELKOŚĆ I STRUKTURA PRODUKCJI

Podczas bieżącego roku nasze górnictwo wydobędzie najprawdopodobniej 124 miliony ton węgla kamiennego, tj. o 2,7 proc. więcej niż w roku ubiegłym (i o 0,5 mln ton więcej od planowanych założeń). W tym 95,5 mln ton węgla energetycznego oraz 28,4 mln ton węgla gazowego i kokсового (udział tych ostatnich wzrósł z 22 do 23 proc.).

Szczególnie przy tym korzystny jest stosunkowo bardzo szybki wzrost produkcji szlachetnego węgla ortokoksowego stosowanego przy produkcji koks metalurgicznego i najbardziej poszukiwanego przez naszych zagranicznych odbiorców (bardzo opłacalny eksport): w szybko rozbudowywanym Rybnickim Okręgu Węglowym uzyskamy ok. 3,3 mln ton tego surowca, tj. o 9 proc. więcej niż przewidziano w rocznym planie (a warto wiedzieć, iż w planie 5-letnim zakładano na rok bieżący wydobycie tylko 2,6 mln ton; tak więc na tym odcinku zadanie stawiane przed górnictwem w krótkim czasie znacznie zwiększone).

POPRAWA JAKOŚCI

Jeśli chodzi o jakość węgla — to mimo wzrostu mechanizacji prac, powodującej kruszenie węgla, udało się utrzymać udział asortymentów grubych w wysokości 32 proc. Sytuacja ta nie jest jednak zadowalająca dla odbiorców (np. odbiorcy wjeżdżają nadal skarżą się na duże ilości miálu) i pewną poprawę przyniesie tu uruchomienie budowanej obecnie brzołkietowni Jankowice (największa w Europie), która będzie produkować rocznie 1

mln ton brzołkietów dla pieców domowych i lokomotyw.

Poprawa jakości służy też zwiększeniu udziału węgla wzbogaconego mechanicznie z 39 proc. w roku ubiegłym do 42 proc. w roku bieżącym. Stało się to możliwe dzięki oddaniu do eksploatacji kilku dalszych nowych zakładów przerobczych oraz intensyfikacji wykorzystania czynnych już placówek (dowieziono do nich znacznie więcej, niż w ub. r. węgla z tych kopalń, które nie miały własnych, płuczek). W związku z tym zmalało nieco zaspokojenie węgla rynkowego i wzrosła jego kaloryczność — tak, że średnia cena zbytu węgla uległa zwiększeniu z 332 do 333 zł za tonę.

KRAJOWE ZUŻYCIE I EKSPORT

Wzrost produkcji umożliwił pełne zaspokojenie aktualnych potrzeb gospodarki oraz utrzymanie zapasów na poziomie (30 dni) gwarantującym równomierne dostawy. Na cele wytwórcze przemysłu przeznaczono ponad 73 mln ton (o 2,5 ton więcej, niż w ubiegłym roku), komunikacja dostaje ok. 8,4 mln ton (tj. o 0,6 mln ton mniej, niż w ub. roku; zadowoliliśmy tu z wzrostu udziału trakcji spalinalowej i elektrycznej), a na cele bytowe-komunalne przeznaczona się ok. 20,1 mln ton, w tym ponad 14 mln ton poprzez sprzedaż rynkową, co pozwala na pokrycie całego zapotrzebowania (poza normami przydziałowymi sprzedano na wolnym rynku blisko 3 mln ton węgla grubego). W związku z taką dogodną sytuacją szereg działaczy postuluje w ogóle odstąpienie od systemu przydziałów na rzecz sprzedaży wolnorynkowej.

Równowaga w bilansie krajowych potrzeb, poprawa jakości i wzrost zaspokojenia ze strony zagranicznych odbiorców — wszystko to umożliwiło nam dalsze zwiększenie eksportu do 24 mln ton (tj. o 1,3 mln ton więcej, niż w ub. roku i o 0,9 mln ton więcej od aktualnego planu). Tym samym eksport ten osiąga znowu poziom ilościowy

notowany w latach najwyższej koniunktury polskiego węgla na światowych rynkach (1948—1955), choć teraz konkurencja jest znacznie trudniejsza. Eksport do krajów kapitalistycznych przekroczył — po raz pierwszy od 15 lat — 10 mln ton, a szczególne nadzieje na dalszy jego wzrost wiążemy z szybkim wzrostem produkcji węgla koksującego.

WZROST WYDAJNOŚCI A KŁOPOTY Z ZATRUDNIENIEM

Według NPG wydajność ogólna miała wzrosnąć z 1513 kg na pracownikodniówkę w r. 1966 do 1532 kg w r. bieżącym, a wzrosła do 1560 kg, czyli przysporzył był dwukrotnie większy od planowanego (w tym najwyższe wydajności osiągały w br. kopalnie: Lenin, Andaluja, Siersza). Wydajność uzyskiwana w naszych kopalniach węgla kamiennego jest wyższa, aniżeli w innych krajach socjalistycznych i niektórych europejskich krajach kapitalistycznych, ale jest ona niższa aniżeli np. w Anglii czy NRF, które uzyskują sto-unkowo wysokie wskaźniki dzięki zamykaniu najmniejszej wydajnych kopalń i pokładów. O znaczeniu wzrostu wydajności pracy w naszym górnictwie węglowym najlepiej świadczy fakt, iż w ciągu minionego dziesięciolecia wzrost produkcji o 33% uzyskano bez zwiększenia, a nawet przy spadku zatrudnienia; wydajność pracy wzrosła w tym czasie o ok. 40%.

Spadek zatrudnienia ostatnio jest jednak zbyt duży (np. zatrudnienie w grupie przemysłowej zmalało z 312 tys. w ub. roku do 304 tys. w roku bieżącym) i w dość znacznej ilości kopalń występują poważne niedobory kadr w stosunku do planowanych limitów. Mimo nasilenia akcji werbunkowej nie daje ona zadowalających rezultatów: zawodów górników nie jest już tak atrakcyjny finansowo, jak przed paru jeszcze laty, gdy proporcje zarobków między przemysłem węglowym i in-

nyimi działami przemysłu układały się dla górnictwa pomyślniej.

KONCENTRACJA WYDOBYCIA

Osiągnięcie tak dużego wzrostu wydajności pracy i wielkości produkcji stało się możliwe w dużym stopniu dzięki dalszej koncentracji produkcji w bardziej wydajnych pokładach. I tak np. w stosunku do roku 1965 — w pierwszej połowie br. liczba oddziałów wydobywczych zmalała z 601 do 543, a średnia dzienna liczba pródków węglowych z 3021 do 2545. Średnie dzienne wydobywanie się ślany wzrosło w tym czasie od 345 do 391 ton (dzięki dalszej koncentracji — w roku 1970 wielkość ta ma wzrosnąć do ok. 460 ton).

Na koncentrację wydobycia i w ogóle polepszenie ekonomicznych efektów działalności naszego górnictwa poważny wpływ ma zwiększenie wydobycia z tzw. filarów ochronnych (wokół sztybów, pod zabudowanymi terenami itp.), co stało się możliwe dzięki znacznemu postępowi nowej techniki górniczej. W roku bieżącym już 40% węgla kamiennego wydobywa się z tych filarów (a szereg zakładów opiera swe wydobycie niemal wyłącznie na takiej eksploatacji), dzięki czemu można przedłużyć żywotność wielu kopalń i zwiększyć produkcję górnictwa przy poważnie ograniczonych nakładach inwestycyjnych na budowę nowych zakładów. Na ogół udaje się eksploatować filary ochronne bez powodowania nadmiernych szkód górniczych i nakładów na ich usuwanie za stosunkowo niskie (w b.r. wyniosła one ok. 1 mld zł, które przeznaczona się na naprawę ok. 5 tys. obiektów i wybudowanie szeregu obiektów zastępczych; w przeliczeniu za 1 tonę wydobycia wydatki te wyniosły ok. 8 zł).

INWESTYCJE

Mimo koncentracji wydobycia i eksploatacji filarów ochronnych — wzrost produkcji wiąże się ze sporymi nakładami inwestycyjnymi

(zwłaszcza, że mamy tu do czynienia z bardzo dużym zakresem inwestycji odtwarzających moce produkcyjne wyczerpujących się pokładów). Stąd też w bieżącym roku m. in. została ukończona 3 nowe poziomy wydobycze (a 12 już czynnych ulega poważnej rozbudowie), 18 sztybów i chodników, 4 zakłady przerobcze, 1 płuczka, 11 urządzeń wyciągowych itd. Poza tym w ciągu roku wykonano 168 km przekopów i chodników, z tego sporo w budowanych obecnie nowych kopalniach w Rybnickim Okręgu Węglowym.

W związku ze zwiększeniem planów górnictwa dotyczących wydobycia węgla koksującego — rozszerzono program budowy szeregu kopalń tego okręgu. Przewiduje się, że dzięki nowym rozwiązaniom organizacyjno-technicznym kapitałochłonność przyrostu zdolności produkcyjnej powinna być stosunkowo bardzo niska: kosztem ok. 1 mld dodatkowych nakładów skoncentrowanych w 7 kopalniach na wprowadzenie tzw. „nowych technologii” uzyskamy do roku 1975 dodatkowo ok. 8 mln ton najsłabszego gatunku — węgla kokсового. W związku z tym rozmiar pierwotnie planowanych nakładów inwestycyjnych w górnictwie węgla kamiennego została zwiększona już w roku 1968 z 8,1 do 8,7 mld zł).

BEZPIECZEŃSTWO I WARUNKI PRACY

Dzięki poważnym środkom przeznaczanym na dalszą poprawę bezpieczeństwa pracy — ilość wypadków pierwszej kategorii przypadających na 1 mln ton wydobycia zmalała z 1,6 w roku 1966 do 0,8 w III kwartałach br. Analogicznie wskaźnik pożarów zmalał z 0,47 do 0,32, a wskaźnik tępów z 0,4 do 0,3. I nadal realizowany jest bardzo obszerny program przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych mających przynieść dalszą pod tym względem poprawę.

Duży nacisk kładzie się przy tym na ogólną poprawę technicznych warunków pracy (zmniejszenie za-

pylenia, polepszenie oświetlenia i wentylacji, wyciszenie hałasu, ulepszenie odzieży roboczej, usprawnienie przewozu ludzi itp.). Na uwagę zasługuje też wprowadzenie już w 10 kopalniach wysokokalorycznych posilków regeneracyjnych (stopniowo ma to nastąpić we wszystkich zakładach przemysłu węglowego) oraz znaczne zwiększenie dostaw wód mineralno-odwytocznych i herbat ziołowych. Ochronie zdrowia załóg górniczych służy też dalsza rozbudowa górniczych ośrodków leczniczo-zapobiegawczych, zakładów rehabilitacyjnych, urządzeń higieniczno-sanitarnych (sama tylko rozbudowa łaźni kosztuje corocznie ok. 60 milionów).

*

Zadania stawiane przed górnictwem węglowym ostatnio szybko ulegały zwiększeniu. W przyszłym roku górnictwo ma wydobyć 128 mln ton węgla kamiennego (w planie 5-letnim zakładano 126,5 mln ton). Plan 5-letni zakładają na rok 1970 wydobycie 129 mln ton, a już dziś — choć to dopiero drugi rok realizacji tego planu — przewiduje się wzrost tej wielkości do 137 mln ton (w tym zamiast 4,2 mln t. najwyższego stopnia typu węgla koksującego ma się osiągnąć wydobycie 7,2 mln ton). Tak znaczne wyprzedzenie założeń bieżącego planu 5-letniego przy równoczesnym braku pełnych załóg w wielu kopalniach powoduje, że zadania stawiane przed górnictwem są bardzo napięte.

W ich realizacji ma pomóc m. in. dalszy postęp techniczny, którego zresztą zadowoliliśmy się również. Ale postępowanie tym, w górnictwie węgla kamiennego szczególnie znamienne, zajmijmy się bliżej przy innej okazji.

WSG

ŻYCIE GOSPODARSTWA

W Legnicy

ZARZĄD Wrocławskiego Oddziału Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w ramach przygotowań do walnego zgromadzenia oddziału, uzyskuje coraz lepsze efekty w działalności, której głównym celem jest podnoszenie autorytetu, roli i znaczenia ekonomistów, dalsze integrowanie tej grupy społeczno-zawodowej oraz rozwijanie ścisłej współpracy z NOT i TNOiK.

Wśród tych problemów na uwagę zasługują dynamika rozwoju i wzrost aktywności środowiska ekonomistów Legnicy — miasta uznanego za centrum rozszerzającego się międzyregionalnego gospodarczego.

W pierwszej połowie 1966 roku na terenie miasta działały — bardzo zresztą aktywne — dwa koła PTE o łącznej liczbie 36 członków; w Hucie Miedzi im. Henryka Wałęckiego — jednym w kraju zakładzie o pełnym cyklu produkcyjnym, zezwalającym na otrzymanie z koncentratów miedzi wlewów, które są przetwarzane w przemysł kablów na drut — gdzie przewodniczącym koła jest dyrektor ekonomiczny huty Jan Lesniak oraz w Zakładach Energetycznych, w których działalnością koła kieruje mgr Mieczysław Buczak.

Bogate doświadczenia w dziedzinie podnoszenia rangi społecznej zawodu ekonomisty, wspólnych akcji z zakładowymi kołami NOT i współdziałania z zarządami robotniczymi w racjonalizacji gospodarki przedsiębiorstw, skuteczne zaangażowanie się w procesy gospodarcze i umiejętne dostrzeganie podstawowych dźwigni przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego regionu przez wybitnych praktyków-ekonomistów — sekretarza ekonomicznego KP PZPR Zygmunta Małeckiego oraz dyrektora naczelnego ZPDZ „Milana” — Mieczysława Skowrona — spowodowały to, że według stanu na dzień 14 listopada 1967 roku na terenie miasta i powiatu działało już 15 koł, w których zrzeszonych jest 227 członków.

Ten dynamiczny wzrost ilościowy i tworzenie w zakładach produkcyjnych należytych warunków dla pełnego udziału ekonomistów w realizacji postępu ekonomicznego, wpłynęły zasadniczo na ogólnie pomyślne wyniki gospodarstwa regionu.

O ile na przykład w 1966 roku ponad 45 proc. zakładów produkcyjnych różnych gałęzi działających na terenie miasta i powiatu nie wykonało planu — trzech kwartałów, to w analogicznym okresie br. pomimo zdecydowanie bardziej napiętych zadań tylko 9,3 proc. zakładów nie osiągnęło planowanych wskaźników. Ogólnie zaś plan produkcji globalnej za trzy kwartały br. w cenach porównywalnych przemysłu miasta i powiatu wykonał w 101,3 proc. podczas gdy w 1966 roku zadania analogicznego okresu wykonano zaledwie w 98,3 proc.

Te korzystna sytuacja w przemyśle osiągnięta w znacznym stopniu w drodze działania zakładowych komisji sprawności, których trzon (32,3 proc.) stanowili ekonomiści. Szczególne preferencje w pracach komisji uzyskiwały problemy dotyczące: struktury zatrudnienia, organizacji pracy oraz rytmiczności produkcji.

Zgłoszone wnioski, a przede wszystkim ich opracowanie i praktyczne zastosowanie (te wymierne) przyniosły przedsiębiorstwu około 22 mln zł oszczędności w skali roku i podniosły znacznie autorytet ekonomistów zarówno w tej małej społeczności zakładowej, jak i w społeczeństwie całego regionu.

Tak więc konkretna i świadoma praca ekonomistów stworzyła przesłanki takiej właśnie dynamiki rozwoju Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego na terenie miasta i powiatu.

W tej sytuacji konieczne stało się powołanie terenowego organu koordynującego działalność koł, która wykracza poza ich kompetencje i możliwości. Komisja koordynacyjna składająca się z przedstawicieli poszczególnych koł przygotowała Walne Zgromadzenie członków PTE miasta i powiatu, które odbyło się w dniu 24 listopada br.

W rzeczowej dyskusji skoncentrowano się głównie na omówieniu udziału ekonomistów w rozwiązywaniu podstawowych problemów przedsiębiorstwa i regionu, współpracy z innymi towarzystwami, potrzebie podnoszenia kwalifikacji ekonomistów i krzewienia wiedzy ekonomicznej wśród załóg zakładów pracy, rozwoju towarzyszywa i ruchu ekonomistów. Wymieniono doświadczenia osiągnięte w stosowaniu nowych rozwiązań ekonomicznych i praktycznego funkcjonowania komisji ekonomicznej w przedsiębiorstwie. Zwrócono uwagę na ścisłą zależność pomiędzy intensyfikacją gospodarki regionu, a strukturą, stanem i poziomem siły roboczej.

Na zakończenie przyjęto uchwałę, której realizację powierzono nowo wybranemu zarządowi.

JAN BINEK

RECENZJE

MICHELA CROZIERA teoria biurokracji

ADAM SĘDEK

ROZWOJOWI współczesnego kapitalizmu, zwanego „neokapitalizmem”, towarzyszy wzrost zainteresowania tymi jego aspektami, które nie występowały w fazie kapitalizmu wolnokonkurencyjnego. Problematyce tej poświęcony jest szereg prac uczonych anglosaskich, stosunkowo najbardziej w Polsce znanych (Simon, March, Mills, Bendix, Lipset). Zagadnienia te są również przedmiotem zainteresowania naukowców francuskich. Wskazują na to publikacje Serga Malietta o przemianach strukturalnych w łonie klasy robotniczej, Jean Meynau o technokracji, Ernesta Mandela czy Alberta Sauvy'ego. Do tego nurtu problemowego należy wydana niedawno w języku polskim książka Michela Croziera o biurokracji.

Termin „biurokracja” zawdzięcza swą karierę Maxowi Weberowi, który użył go dla określenia „takiej racjonalizacji wszelkiej działalności zespołowej, która między innymi wyraża się w nadmiernej koncentracji jednostek produkcyjnych i w ogóle wszelkich organizacji oraz w rozwoju w ich ramach systemu bezosobowych przepisów dotyczących zarówno określenia funkcji i podziału odpowiedzialności, jak i ustalenia przebiegu kariery zawodowej”. Według Webera biurokratyczny system organizacji winien odznaczać się: 1) ciągłością, 2) podziałem władzy na podstawie bezosobowych przepisów, 3) istnieniem hierarchii i kontroli, 4) oddzieleniem życia prywatnego od wykonywanej funkcji, 5) zniesieniem dziedziczenia funkcji, 6) istnieniem procedury określonej przepisami.

Weberowska koncepcja biurokracji odwoływała się do taylorowskiego modelu analizy zachowania ludzkiego czyli do modelu akcentującego ścisły związek między efektywnym funkcjonowaniem organizacji a standaryzacją jednostki. Ideologicznym odpowiednikiem taylorizmu była filozofia „one best way”, jednego racjonalnego rozwiązania. Filozofia ta wykluczała element dowolności w stosunkach między ludzkimi i tym samym zakładała niestnienie stosunków władzy w strukturze organizacyjnej. Przyszłość wykazała wadliwość kon-

cepcji weberowskiej, okazało się bowiem, że nie tylko nie ma jednoznacznych związków pomiędzy efektywnym funkcjonowaniem organizacji a standaryzacją jednostki, lecz przeciwnie, że jednym z koniecznych warunków postępu jest rozwój osobniczej inicjatywy. Okazało się także, że w praktyce społecznej filozofia „one best way” została wykorzystana do zapewnienia dyrekcji całkowitej władzy nad wszystkimi pracownikami instytucji.

Prekursorami nowego spojrzenia na omawianą problematykę byli Merton, Selznick i Gouldner, którzy zaczęli analizować strukturę biurokratyczną przez pryzmat jej dysfunkcji i opierając się na badaniach empirycznych sformułowali pogląd, że „uciążliwe cechy biurokracji wynikają faktycznie z oporu istoty ludzkiej wobec narzuconego jej mechanistycznego schematu”.

Do tych koncepcji nawiązuje Michel Crozier nazywając biurokrację „powolnością, ociepialnością, rutyną, skomplikowaną procedurą, niedostępną organizację biurokratycznej” do potrzeb, które powinny zaspokajać, oraz frustracją, jaką z tego powodu doznają członkowie organizacji. Jej klienci lub ci, którzy jej podlegają lub też, mówiąc językiem Mertona, „dysfunkcje” jakie mają miejsce w organizacji. Punktem wyjścia rozważań Croziera jest refleksja nad problemami zarządzania wynikającymi z funkcjonowania organizacji. Każda organizacja, bez względu na swą strukturę i cele, wymaga od swych członków by postępowali w sposób, który nie będzie uniemożliwiał jej funkcjonowania. „Konformizm ten uzyskuje się częściowo w drodze przymusu, częściowo przez odwołanie się do dobrej woli. Oba te rodzaje motywacji zawsze taczają się ze sobą, ale proporcje między nimi, a zwłaszcza ich forma, mogą się bardzo różnić. Sposób uzyskania niezbędnej konformizmu stanowi zawsze podstawowy problem zarządzania każdą organizacją”. W przeciwnieństwie do dawnych, organizacje nowoczesne zmierzają do minimalizacji elementów przymusu i adaptacji norm umożliwiających współpracę między członkami organizacji. Współ-

czesne metody zarządzania odwołujące się do akcentowania struktury łączności, organizacji produkcji, technicznego zarządzania stanowiskami, bodźców ekonomicznych etc., nie mają jedynie na celu racjonalizacji funkcjonowania organizacji, lecz także są elementem skomplikowanej walki o wpływy w łonie organizacji. Konflikt o wpływy wyraża się w dążeniu podwładnych do zwiększenia własnej swobody działania i do zwiększenia tym samym swojej pozycji przetargowej w walce (np. o miejsce). Przełożeni ze swej strony starają się wzmocnić swą władzę za pomocą drogi racjonalizacji. Jak i droga przetargowa. Oba strony żądają przepisów, aby zmusić się wzajemnie do ich przestrzegania, zarazem jednak każda walczy o własną sferę swobodnego działania, by móc przepisy omijać. Jest to jeden z czynników zmian. Innym istotnym czynnikiem zmian w łonie organizacji są bodźce zewnętrzne. Mimo niechęci, organizacja zmuszona jest na te bodźce reagować. „Organizacja ulega naciskowi mnożących się informacji, które powodują, że organizacja musi się przystosować do nich, a to zmusza do brania pod uwagę własnych błędów i do ich naprawiania”. Crozier proponuje „nazywać biurokratycznym systemem organizacyjnym każdy system organizacyjny, w którym obwładają — informację — poprawa funkcjonuje źle, co uniemożliwia szybkie poprawienie i przystosowanie do nowych programów działania w celu naprawienia popełnionych błędów” czyli „organizacja biurokratyczna to taka organizacja, która niezdolna jest do ulepszenia swojej działalności na podstawie popełnionych błędów”.

Opierając się na tych definicjach formułuje Crozier model „błędnej koła” systemu biurokratycznego, którego elementami są: zakres przepisów bezosobowych, centralizacja decyzji, izolacja każdej warstwy i rozwój równoległych stosunków władzy. „Bezosobowe przepisy określają w najdrobniejszych szczegółach różne funkcje i narzucają sprawującym je osobom określone zachowanie w możliwie dużej liczbie, ewentualnych przypadków. Również wybór osób powołanych do pełnienia poszczególnych funkcji następuje z pewnym opóźnieniem. (...) Jest to o tyle istotne, że rozwój statystyki wpływa w określonym stopniu na nowe funkcje społeczno-ekonomiczne państwa, związane z procesem planowania, który wymaga informacji statystycznej.

Osobiście uważam, (...) że zasadnicze problemy występują w następujących dziedzinach. Pierwsze, to określenie przez informację statystyczną potencjalnych możliwości gospodarczych. Idzie tu o wyśię statystyki poza tradycyjną rejestrację zasobów. Drugie — to jest zbieranie informacji dotyczących współzależności techniczno-ekonomicznych w gospodarce...”

Planowanie — stwierdza J. Palejka — powinno być wyposażone w bazę informacyjną we wszystkich tych dziedzinach, w których pojawiają się problemy wyboru. Dla prawidłowego planowania rozwoju ekonomicznego ważne jest, również poznanie następstw społeczno-kulturalnych różnych rozwiązań gospodarczych. Tymczasem nie mamy dostatecznych informacji, studiów, które by mówiły o tych następstwach. Nie przeprowadziliśmy również dostatecznych badań socjologicznych i społecznych. Bez wyników tych badań planista podejmie decyzję w sposób „rzecznielniczy” lub bez rozważania.

Autor na zakończenie stwierdza, że w zasadzie każdy postęp w dziedzinie instrumentów analityczno-planistycznych powinien być poprzedzony postępowaniem w dziedzinie bazy informacyjnej. Jest to szczególnie ważne w chwili obecnej, kiedy wiele zmienia się w systemie planowania, przede wszystkim zmienia się i to w sposób bardzo zasadniczy, system szczegółowego planowania z „dolu” do „góry” i na odwrót. W tej sytuacji dla wszystkich badań rozwojowych, przy których trzeba samodzielnie na szczeblu centralnym rozstrząsać „za” i „przeciw” takich lub innych porcji ekonomicznych, następstwa dla rozwoju takich czy innych przedsięwzięć ekonomicznych, planista pracujący w centrali musi sam, w oparciu o informacje statystyczne, konstruować co najmniej wstępne, hipotetyczne warianty różnych możliwych typów rozwoju gospodarczego. Wobec tego niezbędne są dane analityczne, których głównym źródłem jest statystyka zasobów. I tu właśnie napotyka się bardzo poważne przeszkody, których przyczyną jest głównie brak dostatecznej ilościowego rozważania współzależności.

W świetle tego staje się oczywiste, że zadaniem statystyki jest nie tylko gromadzenie i porządkowanie danych pierwotnych, lecz również przetwarzanie i pokazywanie różnych aspektów gospodarki i różnych tendencji jej rozwoju. (Ks)

dokonywany jest na podstawie tych przepisów”. Te przepisy gwarantują członkom organizacji zupełną niezależność i całkowite bezpieczeństwo, bowiem nie w nich nie jest pozostawione dowolności lub inicjatywy indywidualnej. W tych warunkach stosunki osobistej zależności w znacznej mierze zanikają. Rola przełożonego ogranicza się do kontrolowania, czy przepisy są przestrzegane, zaś podwładny traci możliwość wywierania nań nacisku, bowiem jego zachowanie jest całkowicie określone przez przepisy. „Obowiązujące przepisy chronią każdego członka organizacji przed naciskiem zarówno ze strony przełożonych, jak i podwładnych, ale ochrona ta jest również izolacją, a skutki jej są podwójne. Z jednej strony pracownik pozbawiony jest wszelkiej inicjatywy i całkowicie poddany przepisom narzuconym z zewnątrz. Z drugiej zaś — jest zupełnie wolny od wszelkich więzów zależności osobistej”. „Jeśli chce się utrzymać stosunki bezosobowe, jest rzeczą niezbędną, aby wszystkie decyzje, które nie zostały wyeliminowane przez ustanowienie bezosobowych przepisów, były podejmowane tam, gdzie wiadomo, że ci, którzy za nie ponoszą odpowiedzialność, są zabezpieczeni od zbyt osobistych nacisków ze strony tych, których decyzje te dotyczą”. „Jeżeli nacisk na rzecz bezosobowości jest silny, to ta tendencja do centralizacji będzie nieodparta. Konkretnie przejawia się ona w priorytecie danym wewnętrznym problemom „politycznym” jak walka z protekcjonizmem i dowolnością, ochrona równowagi pomiędzy różnymi częściami systemu — przed problemami przystosowania się do środowiska, gdyż te ostatnie wymagałyby podejmowania decyzji na szczeblu, na którym lepiej się zna ich specyfikę i ich ewolucję”. „Centralizacja jest zatem drugim ośrodkiem eliminowania dowolności, osobistej władzy człowieka w obrębie organizacji. Cena, którą organizacja musi za to zapłacić, jest większa sztywność systemu. Ci, którzy decydują, nie znają bezpośrednio problemów, które mają rozstrzygać, a ci, którzy pracują w terenie i znają owe problemy, nie mają niezbędnej władzy, aby przystosować te decyzje do potrzeb i wprowadzić innowacje, które stały się konieczne”. Konsekwencją rozwoju stosunków bezosobowych i centralizacji decyzji jest to, że „każda grupa hierarchiczna, każda warstwa zostaje całkowicie odizolowana od wszystkich innych warstw, zarówno połączonych niżej, jak i wyżej w hierarchii organizacji. Biurokratyczna organizacja tego typu składa się zatem z szeregu warstw znajdujących się jedna nad drugą i mających bardzo małą łączność między sobą”. „Takiej izolacji poszczególnych warstw towarzyszy szczególnie silny nacisk grup koleżeńskich, złożonej ze wszystkich członków danej warstwy”. Nacisk grupy koleżeńskich stanowi istotny element „rytualizmu” biurokratów. „Izolacja poszczególnych warstw pozwala jej sprawować kontrolę nad pełnym zakresem swoich interesów i na ignorowanie ogólnych celów organizacji. W tej sytuacji rytualizm pozwala grupie na afirmację swojej odrębności, wzmacnia jej wewnętrzny spójność.

Tendencja do rozszerzania zakresu przepisów bezosobowych i centralizacji decyzji dotyczących interpretacji tych przepisów nie może do końca wyeliminować źródeł niepewności. Wokół tych pozostałych sfer niepewności powstają również stosunki władzy, tzn. pewna władza uzyskuje grupy mogące kontrolować stale źródła niepewności. Crozier, ilustrując to zjawisko, pisze: „nieznani urzędnicy niskiego stopnia mogą spełniać decydującą rolę przy rozwiązywaniu ważnych spraw po prostu dlatego, że zajmują pozycję strategiczną w za dobrze uregulowanym systemie organizacyjnym”. Te cechy składają się na błędne koło, stanowiące element konieczny równowagi biurokratycznego systemu organizacyjnego. Dysfunkcjonalne skutki zachowania biurokratycznego członka organizacji „nie mogą doprowadzić do reformy systemu i do wprowadzenia większej elastyczności w stosunkach między ludzkimi” gdyż „jedynym środkiem działania będącym w dyspozycji kierowników, którzy znajdują się na szczycie piramid mogłoby przeprowadzić zmiany, jest opracowywanie nowych przepisów i wzmacnianie centralizacji. Z drugiej strony, osoby i grupy, które z tymi trudnościami mają do czynienia, bezpośrednio w terenie, nie wywierają nacisku na otrzymanie większej autonomii, ale przeciwnie, starają się wykorzystywać istnienie doczekliwych dysfunkcji do polepszenia swojej pozycji wobec klientów i wobec organizacji. Prowadzona przez nich walka przeciwko centralizacji nie ma na celu stworzenia lepszych warunków przystosowania organizacji do otoczenia, lecz zachowanie i wzmocnienie sztywności, która ich ochrania”. Ten tryb interpretacji różni się od koncepcji mertonowskiej uznaniem aktywnej roli członków organizacji i odrzuceniem „biernych reakcji czynnika ludzkiego”.

Istnienie biurokratycznego „błędne koła” stawia w interesującej perspektywie problem zmian systemu organizacyjnego, które w warunkach szybkiej ewolucji społeczeństwa przemysłowych są coraz częściej niezbędne. Zmiany te nie mogą dokonywać się stopniowo i planowo, nie mogą być wprowadzane przez kompetentną władzę hierarchiczną, gdyż system biurokratyczny nie dopuszcza do spontanicznej inicjatywy niższych szczebli dążąc do tego, by decyzje o najbardziej istotnych zmianach podejmowane były na wierzchołku hierarchii. Dysfunkcja staje się możliwa do usunięcia dopiero wówczas, gdy zagraża samemu istnieniu organizacji, czyli gdy wywołuje ona kryzys odczuwany przez wszystkich członków organizacji. Kryzys taki pociąga za sobą mechanizm indywidualnej inicjatywy i tym samym łamiąc bezosobowy charakter przepisów, Dlatego właśnie kryzysy utrwalają obawę przed reformatorstwem i towarzyszącą bezpośredniej władzy dowolnością utwierdzając w ten sposób dawne modele władzy. Konkludując Crozier formułuje tezę, że „system biurokratyczny jako całość można uważać za strukturę ochronną, która stała się niezbędną wskutek wrażliwości jednostek na zakłócenia w dziedziny działań społecznych”. Tezę tę podbudowują rozważania nad francuskimi warunkami kulturowymi, utrwalającymi, zdaniem autora, modele zachowań biurokratycznych.

Oprócz dwustopniowej analizy socjologicznych badań ankietowych przeprowadzonych w Paryskiej Agencji Obliczeniowej w Monopoli Przemysłowej, Crozier zajmując się francuskimi wzorami kulturowymi. Omawia przy tym dokładnie studium Lucien Bernota i René Blancarda o wsi w jednym z podpariskich departamentów i studium Lawrence Wylle o wsi Vaulouse. Najważniejszym autorytetem dla Croziera jest jednak Tocqueville, za którym doszukuje się on źródeł współczesnej apatii i atomizacji w polityce fiskalnej monarchii XVII i XVIII wieku, która „ostatecznie stłumiła wszelką chęć przejawiania inicjatywy i wszelką możliwość zorganizowanej działalności, szczególnie na późnych szczeblach”. Podobne wnioski odnośnie społeczeństwa francuskiego wyciąga Crozier z oceny francuskiego systemu wychowania i francuskiego ruchu robotniczego.

Z powyższego omówienia wynika, że ambicją Croziera był opis zasadniczych prawidłowości rządzących światem „wielkich instytucji”. Realizując swój zamiar zastosował dyrektywę metodologiczną funkcjonalizmu: podstawowym problemem uczynił badanie funkcji spełnianych przez organizację. Doceniając w pełni zapładniające i twórcze refleksje autora nad funkcjonalnym aspektem systemu biurokratycznego trudno wstrzymać się przed zanotowaniem kilku krytycznych uwag.

Każda struktura społeczna można analizować w dwóch aspektach: funkcjonalnym czyli wypuklającym zbiór cech umożliwiających jej istnienie i konfliktowym czyli wypuklającym zbiór cech nadających charakter strukturalnego konfliktu. Nurt współczesnej socjologii, który najkonsekwentniej akcentuje konfliktowość społeczeństw kapitalistycznych i wszystkich instytucji w tych społeczeństwach jest nurt marksistowski (np. Lelio Basso). Crozier kilkakrotnie pisze o marksizmie. Dowiadujemy się, że postępowanie historyczne jest dziełem ich cechom ujemnym, że „marksistowski pogląd, na zmiany odpowiada dość dobrze dwóm właściwościom, z jednej strony sceptycyzmowi wobec możliwości człowieka i bezsilności krytyce dobrych intencji, z drugiej zaś strony — cudownej wizji o przyszłym porządku społeczeństwa, w której każdy znajduje swoje osobiste marzenia”. Sam marksizm nazywa Crozier filozofią ewolucji operującą się na szeregu funkcjonalistycznych schematach, dzięki którym wychodzi poza ekstrapolację tradycyjnej filozofii historii. Konsekwentnie stosując metodę funkcjonalistyczną Crozier zauważa, że „we wszystkich naszych rozważaniach odsuwamy na bok problem własności środków produkcji, sadzimy bowiem, że nasz schemat jest słuszny bez względu na panujący ustrój prawny i system społeczny”. Tak więc „dziedzina form i systemów organizacyjnych jest, jeśli nie jedyną, to jedną z najważniejszych dziedzin, w których grupy i społeczeństwa odbywają praktykę, to znaczy nieustannie przepracowują swój system społeczny i kulturowy”.

Sądząc, że autor — azy o biurokracji absolutyzuje w ten sposób funkcjonalny aspekt mechanizmów społecznych zapożnając konfliktowy charakter struktury klasowej. Zada na „wielką organizację” nie funkcjonuje w społecznej próżni. Organizacja, zwłaszcza funkcjonująca w społeczeństwie kapitalistycznym nie jest zatem tworem samolotnym, którego mechanizm można zrozumieć poprzez jego wewnętrzną analizę. Organizacja funkcjonuje jako element struktury społecznej umożliwiający funkcjonowanie tej struktury. Jest tedy miejscem na którym odbywa się podstawowy konflikt społeczeństwa klasowego — dążenie producentów do władzy nad własną pracą i jej produktami. W tej perspektywie ewidentnym staje się niedowład operacyjnej definicji władzy stosowanej przez Croziera. Zasadnicze wątpliwości budzą także rozważania o udziale robotników w zarządzaniu przedsiębiorstwem w warunkach systemu kapitalistycznego. Postulat udziału klasy robotniczej w zarządzaniu wysuwany od lat przez lewicę robotniczą odnosił się do sytuacji po obaleniu ustroju kapitalistycznego. Nawet najzagorzalszy zwolennik tego postulatu nie spodziewał się, że producenci mogą brać efektywny udział w organizowaniu takiego procesu produkcyjnego, którego istotą są prywatne stosunki własnościowe, a więc ich wyzysk.

Jak widać z powyższego, zastrzeżenia recenzenta mają charakter generalny. Nie wynika z nich wszakże, by książka Michela Croziera nie była pozycją bardzo wartościową, z którą winien zapoznać się każdy, interesujący się mechanizmami neokapitalizmu.

*) Michel Crozier „Biurokracja anatomia zjawiska” PWE, str. 467, tłum. S. Łypczewicz

Związki planowania ze statystyką

POD tym tytułem ukazał się w „Wiadomościach Statystycznych” nr 12/1967 artykuł p. Józefa Palejki. Z pewnego punktu widzenia — pisze autor — planowanie można przedstawić jako proces przetwarzania informacji. W przeszłości zbyt często przecenialiśmy problematykę metod planowania, a nie docenialiśmy w pełni bazy informacyjnej, która w sposób zasadniczy decyduje o ostatecznych efektach planowania.

Baza informacyjna dla planowania nie sprowadza się wyłącznie do statystyki. W skład jej wchodzi cztery grupy zagadnień: informacje o zasobach w ramach danej ekonomii, informacje o zasobach spoza granic danej gospodarki krajowej, informacje o potencjalnych możliwościach i informacja planistyczna (przyszłościowa). W naszym systemie planowania przykladowo — zdaniem J. Palejki — bardzo dużą wagę do informacji typu pierwszego i ostatniego, natomiast nieco mniej do informacji interesujących w dziedzinie organizowania bazy informacyjnej dla planowania leżały dwa pozostałe typy informacji. Te właśnie dziedziny bazy informacyjnej są wyraźnie niedostatecznie zorganizowane. Dotyczy to w szczególności niezwykle ważnej informacji zewnętrznej.

Oczywiście nasza statystyka obejmuje informacje płynące ze źródeł zewnętrznych i informacje o możliwościach potencjalnych. Jednakże są to dane, które w zasadzie mają na celu informowanie opinii publicznej o tym, co się dzieje na świecie, w małym zaś stopniu przydatne są one dla potrzeb planowania i zarządzania.

Głównym zadaniem statystyki jest umożliwienie poznania rzeczywistości, tzn. — stanu obecnego i tendencji rozwojowych — pisze autor. W tym kontekście staje się jasne, że jedna z podstawowych i ciągłych aktualnych spraw jest zapewnienie możliwie największej zgodności między obrazem statystycznym a faktycznym stanem rzeczywistości. Oczywiście trzeba pamiętać, że obraz statystyczny rzeczywistości charakteryzuje się z natury rzeczy pewnymi uproszczeniami, od których nie można odejść. Dla osiągnięcia możliwie największej omawianej zgodności ważne jest posiadanie prawidłowej i precyzyjnej informacji pierwotnej i —

co jest szczególnie istotne — dobrane zakresu informacji, jej języka, koncepcji i miar statystycznych. Wydaje się, że nie ma i nie może być w tej dziedzinie stałych rozwiązań.

Ogólnie można zauważyć — stwierdza J. Palejka — że proces rozwoju statystyki wyraża się w dwóch zasadniczych elementach: zakres pozyskiwanych informacji statystycznych i wykorzystanie tych informacji. Patrząc na rozwój statystyki historycznie, można zaobserwować dość ścisły związek między zmieniającym się zakresem badań statystycznych a funkcjami państwowymi.

Autor pisze dalej: „Tradycyjne dziedziny statystyki, to takie jak demografia, fiskus i pewne usługi społeczne. Ten zakres statystyki związany był z tradycyjnymi funkcjami państwa. Demografia była potrzebna przede wszystkim dla celów wojskowych, żeby wiadomo było, ile żołnierzy można dysponować, statystyka fiskalna była potrzebna dla celów, których nie potrzebujemy tutaj wyraźnie precyzować, statystyka usług z kolei była związana z funkcjami państwa w dziedzinie rozwoju różnych usług społecznych, szkolnictwa itp. To były podstawowe, tradycyjne dziedziny statystyki, tak mocno zakorzenione, że nie baliśmy się powiedzieć, iż jeszcze dzisiejsza nasza statystyka jest pod przymocem wpływem tych tradycyjnych dziedzin. Dlatego też przy przeglądaniu roczników statystycznych, może już nie dzisiaj, ale jeszcze kilka lat temu, widać, że demografia i budżet, ubezpieczenia itp. to olbrzymie ośdetek danych, jakie tam się znajdowały. Natomiast w wielu innych, niezwykle ważnych dziedzinach społeczno-ekonomicznych i w zakresie problematyki ekonomicznej, potrzebnej dla planowania, informacji było niezwykle mało, a czasem nie było w ogóle. Właściwie można powiedzieć, że nowe zapotrzebowanie pod adresem statystyki powstawało równoległe z rozszerzaniem się funkcji państwowych, a przede wszystkim z obejmowaniem tymi funkcjami całego procesu rozwoju i planowania. Wpływ rozwoju planowania i rozszerzania się funkcji publicznych można prześledzić w rozwoju statystyki. Na ogół jednak wydaje się, że dostosowanie się aparatu statystycznego do tych nowych funkcji

WYDAJE się, że rozwój kapitalizmu można podzielić na trzy główne, wyraźnie zarysowane stadia: stadium kapitalizmu wolnokonkurencyjnego, monopolistycznego i państwowo-monopolistycznego. W niniejszych szkicach chciałbym w ogólnym zarysie omówić: funkcjonowanie gospodarki monopolistycznej, ewolucję tej gospodarki i jej przekształcanie się w gospodarkę państwowo-monopolistyczną, strukturę kapitalizmu państwowo-monopolistycznego oraz mechanizm jego funkcjonowania.

Pierwszy szkic, co chciałem podkreślić, przedstawia próbę konstrukcji statycznego modelu funkcjonowania kapitalizmu monopolistycznego. Jego konfrontacja z rzeczywistymi stosunkami produkcji miałyby już charakter historyczny i dotyczyłaby ostatnich lat XIX i pierwszych lat XX wieku.

Punktem wyjścia naszych rozważań powinna być krótka charakterystyka modelu rozwiniętego kapitalizmu wolnokonkurencyjnego oraz powstania gospodarki monopolistycznej. Ograniczone ramy niniejszych szkiców zmuszają nas do pominięcia tych spraw (znacznej części czytelników są one zresztą dobrze znane). Przedstawimy więc główne kontury modelu funkcjonowania kapitalizmu monopolistycznego.)

W poszczególnych gałęziach produkcji, zwłaszcza w przemyśle ciężkim kształtuje się grupa przedsiębiorstw o wysoko skoncentrowanych środkach produkcji. Przedsiębiorstwa te obejmują znaczną bądź przeważającą część produkcji danych gałęzi przemysłu. Tworzą one związki monopolistyczne, które skupiają w swych rękach znaczną część produkcji, mogą mieć wpływ na ceny. Ustalamy one ceny monopolowe z reguły wyższe od poprzednich cen zbytu wyznaczanych przez poziom cen produkcji.

Wzrost cen produktów zmonopolizowanych przedsiębiorstw prowadzi do ogólnego wzrostu kosztów produkcji. Przedsiębiorstwa zmonopolizowane nabywają teraz od przedsiębiorstw zmonopolizowanych dobra inwestycyjne, półfabrykaty i surowce po wyższych niż poprzednio cenach; oznacza to wzrost poziomu kosztów wytwarzania w tych przedsiębiorstwach. A że monopolie także wymieniały między sobą wytwarzane przez siebie produkty, wywołuje to wzrost kosztów wytwarzania w zmonopolizowanych przedsiębiorstwach.

Wzrost kosztów wytwarzania w zmonopolizowanych gałęziach produkcji oznacza spadek ich stopy zysku. Oczywiście gałęzie te chciałyby zrekomensować obniżenie stopy zysku wzrostem cen, lecz nie posiadają monopolu — nie mają wpływu na ceny. A że popyt pozostał bez zmiany bądź nawet się zmniejszył, przeto ceny te nie wzrosły; nadal ich poziom jest wyznaczany przez cenę produkcji. Co się dotyczy monopolu, to ich zyski wzrosną powyżej poprzedniego poziomu wyznaczonego przez przeciętną stopę zysku. Wzrosną jednak mniej niż wynosił nadwyżka ceny monopolowej ponad cenę produkcji, gdyż jednocześnie wzrosły w monopolach koszty produkcji. (Tylko wtedy, gdyby na początku istniał jeden monopol, lub gdyby dane monopolie nie musiały prowadzić między sobą wymiany towarowej — zyski ich wzrosłyby o tę sumę, o jaką podniesiono ceny).

Wzrost stopy i masy zysku przedsiębiorstw zmonopolizowanych dokonał się kosztem obniżenia masy i stopy zysku przedsiębiorstw niezmonopolizowanych. Dodatkowe zyski monopolu płyną także ze zwiększonego wyzysku klasy robotniczej. Robotnicy kupują teraz część produktów po wyższych niż poprzednio, zmonopolizowanych cenach. Wskutek tego ich realne płace uległy obniżeniu, kreując część zysków monopolu. Ponadto zyski monopolu uzyskiwane wskutek podniesienia cen płyną z wyzysku pozostałych konsumentów (oprócz klasy robotniczej), przejmowania części dochodów gospodarci drobnotowarowej oraz z wyzysku innych krajów, jeśli monopolie zbývają część produkcji poza granicami swojego państwa, zwłaszcza jeśli występują na zewnątrz jako monopolie międzynarodowe.

Dawna przeciętna stopa zysku przestała istnieć; podział wartości dodatkowej nie kształtuje się proporcjonalnie według wielkości kapitału. Obecnie istnieją dwie grupy stop zysku, nowa obniżona przeciętna stopa zysku w przedsiębiorstwach niezmonopolizowanych i wyższa od poprzedniej przeciętna stopa zysku monopolu. Oczywiście, nie istnieje jakaś przeciętna stopa zysku monopolu. W obrębie tej grupy stop zysku istnieje hierarchia stop zysku, której gradację określa wiele czynników, przede wszystkim siła danego monopolu (stopień monopolizacji).

Ulega również zmianie układ cen. Powstają dwie grupy cen. Ceny zmonopolizowanych produktów są wyższe od poprzednich cen produkcji. Poziom cen poszczególnych produktów wytwarzanych przez monopolie będzie ustalany tak, by przynosiły one maksimum zysku. Kalkulacja monopolu musi uwzględniać wiele obiektywnych czynników, a przede wszystkim elastyczność popytu za dane dobro. Teoretycznie wysokość ceny monopolowej, która przynosi maksimum zysku, wyznacza przecięcie się krzywej utargu krańcowego z krzywą kosztu krańcowego.

Suma cen produkcji niezmonopolizowanych gałęzi pozostaje niezmieniona. Jednakże ceny produkcji poszczególnych dóbr wytwarzanych w tych gałęziach ulegną pewnej zmianie. Nie uległyby zmianie, gdyby niezmonopolizowane gałęzie tworzyły jedną całość. Ponieważ jednak tak nie jest, a gałęzie te mają różny skład organiczny kapitału, ich koszty produkcji, wskutek powstania cen monopolowych, wzrosną w niejednakowym stopniu. A więc ceny jednych produktów (gałęzi) ulegną pewnej wyższości, inne zaś — pewnemu obniżeniu; w gałęziach o przeciętnym składzie organicznym (dla gałęzi niezmonopolizowanych) cena produkcji po-

waha tego rodzaju usprawnień techniki i organizacji produkcji, które mogłyby przynieść wzrost produkcji, wywołujący konieczność obniżenia cen i spadek stopy zysku. Jeżeli jednak dane usprawnienia przyniosą określony wzrost produkcji, to nie muszą to, jak dawniej, pozostałe przedsiębiorstwa do zastosowania tych samych usprawnień, gdyż cena danego produktu pozostaje niezmieniona. Monopole nie dopuszczają także do swej gałęzi konkurencyjnych kapitałów, które przyciągałyby możliwościami obniżenia kosztów, a więc perspektywą wzrostu zysku, chciałyby założyć w niej nowe przedsiębiorstwo i zwiększyć tym samym apa-

Utrudnienie realizacji produktu społecznego i jego przyrostu, niepełne wykorzystanie wartości dodatkowej i zahamowanie tempa wzrostu produkcji prowadzi do powstania zjawiska chronicznego niepokojącego aparaty wytwórczego oraz powstania strukturalnego bezrobocia, które obejmuje dość pokaźny odsetek siły roboczej. Zjawiska te są wyrazem, używając terminologii P. Barana, powstania potencjalnej nadwyżki ekonomicznej, tzn. części produktu społecznego, który mógłby być, lecz nie jest wytwarzany. Jest to skutkiem zespołu omówionych przyczyn, które sprawiają, że tempo wzrostu produkcji zostało zahamowane.

Choć prowadzą one w znacznym stopniu do zahamowania tempa wzrostu produkcji, to jednak nie można ich pominąć jako endogenicznego czynnika wzrostu gospodarczego w okresie panowania monopolu. Nie można również abstrahować od bezpośredniego przepływu kapitału. Wprawdzie wejście nowych kapitałów do gałęzi stało się wysoce utrudnione, praktyka wykazuje jednak, że jest możliwe. Prowadzi to w konkretnych wypadkach do wzrostu produkcji i inwestycji.

Bardziej istotna rola przypada nowym formom konkurencji, które mogą mieć zarazem charakter konkurencji wewnątrzgałęziowej, jak i międzygałęziowej. Monopole znoszą typową dla kapitalizmu XIX wieku konkurencję za pomocą cen; obecnie tego rodzaju konkurencja należy raczej do wyjątków. Monopole współzawodniczą między sobą jakością produktów, nowymi towarami, wzorem-modelem produktów, różnicowaniem produktów, warunkami sprzedaży itp. Większa część tych form konkurencji ma niezbyt znaczny wpływ na pobudzenie wzrostu produkcji i inwestycji oraz zwiększenie globalnego popytu. (Np. ulepszenie jakości produktu wymaga z reguły inwestycji, może jednak nie zwiększać produkcji danego dobra prowadząc jedynie do przemieszczenia popytu). Nicco inaczej przedstawia się sprawa w wypadku pojawienia się nowego produktu. Jeśli jest on substytutem istniejącego dobra i monopolie danej branży z obawy przed deprecjacją kapitału trwałego będą wstrzymywały się z wprowadzeniem go do produkcji — jego wytwarzania podejmą się monopolie pokrewnej branży. Jeśli jest zupełnie nowym produktem, to po sprawdzeniu i upewnieniu się, że przewidywany zbył uzasadnia jego produkcję na masową skalę — wolne kapitały podejmą się jego wytwarzania. Prowadzi to w konsekwencji do wzrostu produkcji i inwestycji oraz zwiększenia globalnego popytu.

Endogeniczne czynniki wzrostu produkcji i inwestycji oraz powiększenia popytu tkwiące w mechanizmie funkcjonowania monopolu są, jak widzimy, dość rachityczne. Najważniejszy z nich, konkurencja nowymi towarami, ma już charakter na wpół egzogeniczny. W tej sytuacji, w niezbyt długim czasie po okresie „podboju” gospodarki przez monopolie i ugruntowania ich pozycji — tendencje stagnacji cechujące mechanizm funkcjonowania monopolu dosięgły do głosu. To, że przez długi czas może być inaczej, jest zasługą czynników egzogenicznych.

Najważniejszymi z tych czynników są odkrycia w dziedzinie nauki i techniki, zwłaszcza te, które prowadzą do powstania i rozwoju nowych gałęzi produkcji. Rozwój tych gałęzi może być potężnym, bezpośrednim czynnikiem wzrostu gospodarczego. Może też wzmocnić siłę działania elementów stymulujących produkcję, inwestycje i popyt, które tkwią w mechanizmie funkcjonowania monopolu. Innym tego rodzaju czynnikiem są możliwości ekspansji zewnętrznej, które rozwiązuje kwestię względnej nadmiaru kapitału. (W początkowych okresach ekspansji kapitału monopolistycznego czynnik ten miał stosunkowo dość istotne znaczenie).

Działanie zespołu wymienionych endogenicznych i egzogenicznych czynników może prowadzić i prowadziło w ciągu długich okresów do rozwoju siły wytwórczych. Towarzystwo mu jednak nieuchronnie rozszerzanie się procesu monopolizacji gospodarki, który wraz z elementami ewolucji kapitalizmu monopolistycznego sorawil, że tendencje stagnacji cechujące mechanizm funkcjonowania gospodarki stały się dominujące. Tezy te wymagają bliższego omówienia.

1) Fragment większej całości. Brak miejsca zmusza nas także do opuszczenia bogatej literatury przedmiotu.

2) Ponadto do grupy podstawowych czynników egzogenicznych zalicza się zwykle przyrost demograficzny. Odgrywa on jednak stosunkowo mniejszą rolę w pobudzeniu rozwoju gospodarczego. Z tej grupy czynników naturalniejsze są niewątpliwie innowacje techniczne, które M. Kalecki nazywa „czynnikami na „wpół egzogenicznymi”” oraz taki czynnik, jak wojny i ich następstwa gospodarcze.

1) Fragment większej całości. Brak miejsca zmusza nas także do opuszczenia bogatej literatury przedmiotu.

2) Ponadto do grupy podstawowych czynników egzogenicznych zalicza się zwykle przyrost demograficzny. Odgrywa on jednak stosunkowo mniejszą rolę w pobudzeniu rozwoju gospodarczego. Z tej grupy czynników naturalniejsze są niewątpliwie innowacje techniczne, które M. Kalecki nazywa „czynnikami na „wpół egzogenicznymi”” oraz taki czynnik, jak wojny i ich następstwa gospodarcze.

- Podkładki,
- wkręty,
- wiertła,
- noże tokarskie,
- tarcze ściernie,
- nity aluminiowe,
- stale różnych wymiarów i gatunków

SPRZEDADZA

przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym
NAKIELSKIE ZAKŁADY MECHANICZNE
I ODLEWNI

Nakło n/Notecia ul. Potulicka 1.

Szczegółowe wykazy materiałów znajdują się do wglądu dla zainteresowanych w dziale zaopatrzenia tel. 216.

KS-63-0

ORZECZNICTWO

ODMOWA PRZYJĘCIA ARTYKUŁÓW PRZEZNAČONYCH NA EKSPORT

Spółdzielnia Pracy A wystąpiła do Okręgowej Komisji Arbitrażowej z żądaniem zasądzenia na jej rzecz od Centrali Eksportowo-Importowej N 121 239,04 zł tytułem należności za partię słoików x, wyprodukowanych na zlecenie pozwanego Centrali z przeznaczeniem na eksport. Słoiiki te, jak twierdziła powodowa Spółdzielnia, zostały pozostawione w Spółdzielni i powodu ich niewyeksportowania. Centrala Eksportowo-Importowa odmówiła uregulowania dochodzonego roszczenia, stojąc na stanowisku, że nie jest zobowiązana do zapłaty za sporne słoiki, gdyż w przedmiocie tej dostawy o odstąpiła od umowy z winy Spółdzielni, a to wskutek wad jakościowych tych słoików.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa uwzględniła roszczenie Spółdzielni do wysokości 96 991,04 zł, tj. po odjęciu wykazanej w fakturze kwoty podatku obrotowego.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznając spór na skutek odwołania pozwanej Centrali, orzeczenie OKA zmieniła i roszczenie w całości oddaliła.

Z kolei, od orzeczenia GKA Centralny Związek Spółdzielców Pracy wniosł rewizję nadzwyczajną.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpatrzywszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 15 maja 1967 r. nr BO-4233/67 rewizję nadzwyczajną CZSP oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny: Jeżeli producent zobowiązał się wykonać artykuł przeznaczony na eksport wedle ściśle określonych wymogów jakościowych, to nabywca może odmówić przyjęcia tego artykułu i odstąpić od umowy, gdy przedmiot dostawy nie odpowiada wspomnianym wymogom określonym w umowie, niezależnie od tego, czy osiągnięcie tak ścisłych parametrów mieściło się w możliwościach produkcyjnych producenta (dostawcy).

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

„(...) Zgodnie z zamówieniem pozwanego Centrali Eksportowo-Importowej N przyjętym do wykonania przez powodową Spółdzielnię Pracy, Spółdzielnia ta zobowiązana była wykonać na eksport do kraju K w terminie do 29 grudnia 1965 r. 800 000 szt. słoików typu X. W zamówieniu tym zostało zastrzeżone, że słoiki pod względem jakości mają być wykonane ściśle według rysunku odbiorcy, zatwierdzonych wzorów oraz ustaleń zawartych w notatce z dnia 28 kwietnia 1965 r. W notatce tej, spisanej wspólnie przez strony przy współudziale przedstawiciela kontrahenta zagranicznego, określono dokładnie wymogi jakościowe i wymiary słoików. W szczególności pojemności słoików — wg ustaleń tej notatki — miała wynosić 79 do 80 ml, a waga 70 do 75 gramów.

Jak zostało ustalone w wyniku kontroli przeprowadzonej przez Centralny Inspektorat Standaryzacji na zlecenie pozwanej Centrali N z dnia 19 grudnia 1965 r., na 160 szt. słoików ze spornej partii zbadaanych pod względem zgodności pojemności i wagi z warunkami określonymi w umowie, a w szczególności w notatce z dnia 29 kwietnia 1965 r., tylko 80 szt., to jest 50 proc., odpowiadało tym warunkom. Pozostałe zaś 80 szt. (50 proc.) wykazywało pojemność mniejszą (4 szt.) lub większą (76 szt.) od ustalonej w umowie z uwzględnieniem dopuszczalnej tolerancji. Również waga 50 szt. słoików odbiegała od przewidzianej w umowie.

W tych warunkach, przy tak dużej ilości słoików nie odpowiadających pod względem jakości warunkom umowy, w przyjęciu przez GKA, że pozwana Centrala N miała podstawę do uznania przedmiotu spornej dostawy za wadliwą, nie można dopatrzeć się istotnego naruszenia prawa.

Wprawdzie w końcowych wnioskach sprawozdania z kontroli spornych słoików przeprowadzonej dnia 19 grudnia 1965 r. Centralny Inspektorat Standaryzacji zamieścił — na co powołuje się rewizja nadzwyczajna — propozycję dopuszczenia tych słoików do eksportu, wskazując na to, że: „tolerancje pojemności całkowicie przekraczają normalne możliwości produkcyjne na półautomatach”. Stwierdził jednakże należy, że skoro powodowa Spółdzielnia Pracy — jako producent — zobowiązała się wykonać sporne słoiki według ściśle określonych wymogów jakościowych — w szczególności w zakresie pojemności — to niezależnie od tego, czy osiągnięcie tak ścisłych parametrów mieściło się w możliwościach produkcyjnych tej Spółdzielni, gdy sporne słoiki pod względem wymogów jakościowych zostały wyprodukowane niezgodnie z warunkami umowy, pozwany nabywca uprawniony był do odmowy ich przyjęcia i do odstąpienia od umowy w części dotyczącej wykonania tej dostawy (§ 15 ogólnych warunków dostaw towarów przeznaczonych na eksport — Mon. Pol. z 1959 r., Nr 92, poz. 494).

DOKONCZENIE NA STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 51 (146) — 17.XII.1967 r.

Zaznaczyć należy, że okoliczności faktyczne danej sprawy uzasadniają odpowiednie przez uznanie Centralę N — jako nabywcę — od umowy w części dotyczącej — dokonania spornej dostawy bez uprzedniego wyznaczenia powodowemu sprzedawcy terminu w celu dostarczenia zamiast towaru wadliwego takiej samej ilości towaru wolnego od wad. Wyznaczenie bowiem takiego terminu byłoby bezcelowe, skoro pozwany nabywca również w późniejszym terminie nie mógł spodziewać się dostawy słoików ściśle odpowiadających pod względem wymogów jakościowych — a w szczególności pojemności — warunkom umowy, bowiem — jak już wskazano wyżej — Centralny Inspektorat Standaryzacji w orzeczeniu z dnia 19 grudnia 1965 r. ustalił, że „tolerancje pojemności całkowite przekraczają normalne możliwości produkcyjne na półautomatach”. (...)”

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ZAKRES DZIAŁANIA MINISTRÓW PRZEMYSŁU CIĘKIEGO I PRZEMYSŁU MASZYNOWEGO

W związku z utworzeniem urzędu Ministra Przemysłu Maszynowego ustawą z dnia 21 listopada 1967 r., ogłoszoną w nr 43 Dziennika Ustaw (poz. 215), w tymże samym numerze Dziennika Ustaw ukazały się także dwa rozporządzenia Rady Ministrów: w sprawie zakresu działania: Ministra Przemysłu Ciężkiego (poz. 216) i Ministra Przemysłu Maszynowego (poz. 217).

W myśl pierwszego z tych rozporządzeń, zakres działania Ministra Przemysłu Ciężkiego obejmuje sprawy przemysłowe w: hutnictwa żelaza i stali, hutnictwa metali nieżelaznych, górnictwa rud metali, materiałów ogniotrwałych, koksochemicznego, maszyn ciężkich, urządzeń chemicznych, taboru kolejowego, budowy okrętów, wyrobów metalowych, wyrobów odlewniczych i instalacyjnych.

Ponadto, do zakresu działania Ministra Przemysłu Ciężkiego należą także sprawy obrotu i gospodarowania surowcami wtórnymi żelaza, metali nieżelaznych i materiałów ogniotrwałych oraz zagadnienia topników hutniczych i prac geologicznych w zakresie określonym szczegółowymi przepisami.

W zakresie działania Ministra Przemysłu Ciężkiego pozostają przedsiębiorstwa i jednostki organizacyjne, zgrupowane w następujących zjednoczeniach: 1) Zjednoczenie Kopalnictwa Rud Żelaza, 2) Zjednoczenie Budownictwa Kopalni Rud, 3) Zjednoczenie Hutnictwa Żelaza i Stali, 4) Zjednoczenie Górnictwa-Hutnictwa Metali Nieżelaznych, 5) Zjednoczenie Przemysłu Materiałów Ogniotrwałych, 6) Zjednoczenie Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich, 7) Zjednoczenie Przemysłu Budowy Urządzeń Chemicznych, 8) Zjednoczenie Przemysłu Taboru Kolejowego, 9) Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego, 10) Zjednoczenie Przemysłu Wyrobów Metalowych, 11) Zjednoczenie Przemysłu Wyrobów Odlewniczych oraz 12) Instytut Odlewnictwa.

W myśl drugiego rozporządzenia, do zakresu działania nowo utworzonego urzędu Ministra Przemysłu Maszynowego — należą sprawy przemysłu: elektronicznego i teletechnicznego, elektrotechnicznego i kablowego, precyzyjnego, automatyki i aparatury pomiarowej, maszyn włókienniczych, motoryzacyjnych, silnikowych, lotniczych, urządzeń chłodniczych, maszyn budowlanych, ciągników i maszyn rolniczych, obrabiarkowego i narzędziowego oraz urządzeń technologicznych dla procesów wytwarzania stosowanych w budowie maszyn.

Ministrowi Przemysłu Maszynowego podlegają przedsiębiorstwa i inne jednostki organizacyjne, zgrupowane w następujących zjednoczeniach, podlegających dotychczas Ministrowi Przemysłu Ciężkiego: 1) Zjednoczenie Przemysłu Elektronicznego i Teletechnicznego, 2) Zjednoczenie Przemysłu Automatyki i Aparatury Pomiarowej, 3) Zjednoczenie Przemysłu Precyzyjnego, 4) Zjednoczenie Przemysłu Motoryzacyjnego, 5) Zjednoczenie Przemysłu Maszyn i Aparatury Elektrycznych, 6) Zjednoczenie Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego, 7) Zjednoczenie Przemysłu Lotniczego, 8) Zjednoczenie Przemysłu Maszyn Włókienniczych, 9) Zjednoczenie Przemysłu Maszyn Budowlanych, 10) Zjednoczenie Przemysłu Obrabiarkowego i Narzędzi, 11) Zjednoczenie Urządzeń Technologicznych, 12) Zjednoczenie Przemysłu Ciągników i Maszyn Rolniczych oraz podległe dotychczas Ministrowi Przemysłu Ciężkiego, 13) Instytut Elektrotechniki, 14) Instytut Organizacji Przemysłu Maszynowego, 15) Centrala Handlowa Artykułów Metalowych i Elektrotechnicznych.

Oba rozporządzenia, podobnie jak i ustawa, weszły w życie 25 listopada 1967 r.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI



Nr 11 (161) — 15.XII.1967 r.

PANSTWOWE Gospodarstwa Rolne w ostatniej 5-letniej dekadzie poprawiły wyniki produkcyjne i finansowe. W tym okresie produkcja globalna wzrosła o 35 proc., podczas gdy w gospodarstwach chłopskich o 13 proc. Sukces ten był w dużym stopniu wynikiem poważnych inwestycji ze strony państwa (zwłaszcza związanych z mechanizacją prac) oraz poprawy organizacji i kierowania działalnością gospodarstw. Poważny wpływ miało też większe zaangażowanie się samych załóg pracowniczych w wykonywaniu zadań PGR.

Tu dochodzimy do bardzo istotnej sprawy — do roli robotników rolnych w podnoszeniu poziomu produkcji PGR. Ludzie tylko wtedy dobrze pracują, jeśli czują się naprawdę związani z tym, co się dzieje w gospodarstwie. Bardzo duże znaczenie ma dostarczanie dla pracowników związek między ilością i jakością wykonanej pracy a otrzymywanym wynagrodzeniem. Jeszcze do niedawna związek ten nie był zbyt widoczny. Ważnym i słusznym krokiem władz było wprowadzenie tzw. funduszu premiowego, którego wysokość zależy od wykonania założonego wzrostu produkcji w ciągu 5 lat od 1963 do 1968 roku. Pod koniec każdego roku gospodarczego pracownikom PGR wypłaca się dodatkową sumę wynagrodzeń w zależności od wykonania planów wzrostu produkcji w danym roku. Należy zaznaczyć, że planowane zadania są ustalane oddzielnie dla każdego gospodarstwa.

Poza płacą duży wpływ ma stosunek załóg do realizowanych zadań mających mieszkaniową, placówkową, zaopatrzeniową w żywność, możliwości życia kulturalnego itp. a więc mówiąc krótko warunki życia w PGR. Sprawy warunków życia robotników rolnych znajdują coraz więcej zrozumienia i zaczynają być traktowane jako jeden z głównych czynników wpływających na wyniki gospodarowania PGR. Dało temu wyraz IX Plenum KC PZPR zarówno w oficjalnych dokumentach, jak i w wypowiedziach dyskusyjnych.

W niniejszym artykule chcemy zapoznać czytelników ze stanem warunków bytowych pracowników PGR i ze zmianami, jakie dokonywały się w ciągu ostatnich lat. Posługujemy się zarówno danymi ogólnokrajowymi, jak i badaniami w 202 rodzinach robotników fizycznych stałych w 36 PGR powiatów: plockiego (woj. warszawskie) i lubińskiego (woj. wrocławskie), przeprowadzonymi w Zakładzie Badań Rejonów Uprzemysłowianych PAN w 1966 roku.

PLACE, DOCHODY

Przeciętna płaca miesięczna pracowników PGR w latach 1963—65 wzrosła od 1409 do 1637 zł (łącznie z funduszem premiowym). Szczególnie wyraźny wzrost w większości gospodarstw przyniosło wprowadzenie systemu premiowego. Dzięki wypłatom premii w latach 1963—65 zanotowano średni wzrost rocznych zarobków o ponad 10 proc. Rok gospodarczy 1965/66 był jeszcze korzystniejszy. W niektórych gospodarstwach premie sięgały połowy całorocznego wynagrodzenia. W tym roku pracownicy uzyskiwali najczęściej 3—4 tys. zł premii. Bardzo istotnym efektem wprowadzenia funduszu premiowego było zaktualizowanie samorządów robotniczych, które znacznie wnikliwiej zajęły się rozpatrywaniem możliwości powiększenia funduszu premiowego. W ten sposób w wielu PGR załogi zaczęły się poczuwać do odpowiedzialności za postęp w swych zakładach pracy.

Wysokość zarobków zależy w PGR od stanowiska pracy. Z badań w powiatach Lubin i Płock wynika, że najbardziej wzrosły płace pracowników mechanizacji i przemysłowców, osiągając w roku gospodarczym 1964/65 miesięcznie 1800—2000 zł. W ostatnim okresie nastąpiły zmiany w systemie premiowania, uzależniające zarobki m.in. od kwalifikacji. Niewykwalifikowani pracownicy z brzydalowych otrzymywali średnio około 1250 zł miesięcznie, a zmiany wysokości ich zarobków w ciągu 5 lat były niewielkie. Znacznie le-

piej niż pracownicy połowi zarabiają robotnicy hodowli (ok. 1600—1800 zł).

Poza pensją pracowników stałym PGR przysługują korzyści z gospodarstwa przydomowego: 2 świnie, kilkadziesiąt sztuk drobiu, 25-arowy ogródek warzywny. Pracownicy zależnie od wyniku finansowego otrzymują pewne ilości mleka po niższej cenie lub nawet bezpłatnie (jeśli mlekt z pracowników nie posiada własnej krowy). Przybliżony dochód miesięczny z tych dodatkowych świadczeń wyniósł w PGR lubińskich w roku 1964/65 około 630 zł, a w plockich około 700 zł. Są to więc pozycje zupełnie poważne w budżecie rodzin, stanowią bowiem ponad 20 proc. dochodów ogólnych.

Oprócz płacy i gospodarstwa przydomowego rodziny robotników rolnych uzyskują dochody z pracy sezonowej a także z pracy poza PGR, m.in. w mieście, przemysłowej. Całkowity dochód w omawianych PGR wynosił w roku 1964/65 przeciętnie 3000 zł miesięcznie na rodzinę i około 600 zł w przeliczeniu na 1 członka rodziny.

Suma pieniędzy przypadających na jednego członka rodziny zależy od stanu liczebnego rodziny i jest najwyższa w rodzinach małych 2—4-osobowych. Wielodzietność, tak często spotykana w rodzinach PGR, jest jedną z najważniejszych przyczyn pogarszających sytuację bytową. Dobrze, jeśli członkowie rodziny wielodzietnej mogą podjąć pracę poza gospodarstwem.

W PGR lubińskich i plockich odsetek rodzin, z których członkowie pracują w przemyśle lub w mieście wynosi 13—15 proc. Najczęściej pracę taką podejmują członkowie rodzin wieloosobowych, których głowy rodzin są pracownikami połowymi. A ich wiek przekracza 50 lat. Ta dodatkowa praca wyraźnie podnosi stopę życiową tych rodzin.

Spróbujmy porównać średnie wynagrodzenie pracowników PGR z wynagrodzeniem w innych dziedzinach gospodarki. W 1965 r. przeciętna płaca miesięczna na 1 zatrudnionego w gospodarstwie gospodarki rolniej wynosiła 1443 zł, a w przemyśle państwowym 2074 zł, a w budownictwie państwowym 2279 zł. Przeciętna płaca w PGR wynosiła w roku 1964/65 — 1477 zł (bez funduszu premiowego). Jeśli

do tej sumy dodamy przybliżoną wartość dodatkowych przychodów około 600 zł — to otrzymamy razem około 2100 zł. Wynikałoby z tego, że wynagrodzenie w gospodarstwach państwowych było podobne, jak w przemyśle państwowym, a niższe niż w budownictwie. Ten pozytywny obraz psuje niestety duży jeszcze udział niskopłatnych pracowników połowych i niewykwalifikowanych oraz większy niż przeciętnie w miastach odsetek rodzin wielodzietnych w PGR. Poza tym wielkość świadczeń socjalno-kulturalnych jest w

W PGR lubińskich za złe uznano 18 proc. mieszkań, a w plockich 28 proc. W powiecie Płock można mówić o zachodzącej poprawie, gdyż w podobnych badaniach przeprowadzonych 2,5 roku wcześniej za złe uznano aż 40 proc. mieszkań. Na warunki mieszkaniowe również bardzo silny wpływ ma liczebność rodziny. Oczywiście najgorsze są warunki mieszkaniowe rodzin wielodzietnych. Często bowiem rodziny o bardzo różnej liczbie osób dysponują podobnymi typami mieszkań.

W mieszkaniach oceniano m.in. stan mebli. Okazało się, że sytuacja w ociepleniach od siebie powiatów Lubin i Płock jest podobna. Meble są wyraźnie lepsze w mieszkaniach robotników PGR leżących na bliżej ośrodków przemysłowo-miejskich. Ważnym symptomem modernizacji gospodarstwa domowego jest wdrażanie liczba rodzin robotników rolnych posiadających własne pralki elektryczne. W 1966 roku pralki te spiekano w 60 proc. mieszkań. Żelazka elektryczne są już niemal u wszystkich rodzin. Mimo wszystko, można więc mówić o poważnym postępie w gospodarstwach domowych robotników PGR.

MAREK IGNAR

Warunki życia w PGR

OCHRONA ZDROWIA

Liczba wiejskich ośrodków zdrowia jest jeszcze zdecydowanie zbyt mała i różnie dość wolno. W 1963 roku ośrodków takich było 1628 a w 1965 — 1784. Najtrudniejszą sytuację w zakresie leczenia mają PGR leżące w rejonach, gdzie jest zbyt rzadka ogólna sieć zatrudnienia przy jednoczesnej dużej koncentracji gospodarstw państwowych. Chodzi tu o takie województwa, jak kashubskie, olsztyńskie czy szczecińskie. W 1966 r. jeszcze 22 proc. gospodarstw było oddalone o ponad 7 km od najbliższego ośrodka leczenia. Na terenie samych PGR było w tym czasie 421 punktów lekarskich i 96 gabinetów dentystycznych. Jak na ponad 5,5 tys. gospodarstw państwowych nie są to liczby imponujące. Program na lata 1966—70 przewiduje zorganizowanie w PGR 230 punktów lekarskich i blisko 60 ośrodków zdrowia. Kłopoty z zapewnieniem opieki lekarskiej na wsi wynikają w znacznej mierze z niedostatecznej liczby lekarzy i dentystów. Sytuację powinna poprawić decyzja, która już weszła w życie, o przyznaniu dodatkowego wynagrodzenia dla lekarzy dojeżdżających do PGR. W gospodarstwach lubińskich 67 proc. robotników uznało, że warunki leczenia są dobre, zaś w plockich mniej — bo 52 proc. W PGR leżących bliżej ośrodków miejskich warunki leczenia są wyraźnie lepsze.

Za mało robotników PGR korzysta z leczenia sanatoryjnego. W latach 1963—65 w sanatoriach przebywało około 13 tys. pracowników PGR, z tego zaledwie czwarta część stanowili robotnicy fizyczni. Do rzadkości należały także wycieczki na wczasy, choć w ostatnich latach zarysowuje się pewna poprawa pod tym względem.

KULTURA

Warunki życia kulturalnego w wielu PGR, zwłaszcza oddalonych od ośrodków miejskich, są jeszcze bardzo ograniczone. Dlatego podjęte zostały starania zmierzające do poprawy warunków. W ostatnich latach spośród placówek kulturalnych w gospodarstwach państwowych szczególnie szybko rozwijały się klubo-kawiarnie, które spełniają bardzo pozytywną rolę w upowszechnieniu kultury. Dzięki nim wzrosło zainteresowanie imprezami artystycznymi, książką, prasą i telewizją. Obecnie niemal każde PGR znajdujące się w zasięgu telewizji, wyposażone jest

przynajmniej w jeden odbiornik, bardzo często umieszczony właśnie w klubo-kawiarni. W 1963 r. było w PGR około 130 klubo-kawiarni, a ostatnio ich liczba osiągnęła już ok. 2 tysiące. W okresie 1963—65 liczba kin związkowych w PGR wzrosła z 229 do 300, domów kultury z 11 do 31, liczba zespołów artystycznych z 51 do 719. W około połowie państwowych przedsiębiorstwach rolnych w 1965 roku działały biblioteki o łącznej liczbie 95 tys. czytelników.

Istotnym symptomem poziomu kulturalnego rodziny jest m.in. obecność lub brak książek własnych w mieszkaniu. W PGR pow. Lubin 24 proc. a w pow. Płock 31 proc. rodzin posiada swoje książki biblioteczne. Są to wskaźniki bardzo niskie. Znacznie wyższy jest odsetek rodzin kupujących lub prenumerujących gazety (84—89 proc.). Największym powodzeniem wśród robotników PGR cieszą się takie pisma jak: „Robotnik Rolny”, „Przyjaciółka”, „Gromada”. Bardzo dużą popularność wśród robotników PGR zdobywa sobie telewizja. Już prawie w każdej rodzinie ktoś ogląda jej program (z 93 proc. rodzin). Oczywiście znacznie częściej ogląda telewizję młodzież i dzieci niż starsi członkowie rodzin. Z pracowników gospodarstw lubińskich 24 proc. posiada już własne telewizory, z plockich — mniej bo 11 proc. Odbiorniki radiowe posiada 82 proc. rodzin, adaptery 21—24 proc. a motocykle 23 proc. rodzin lubińskich i 11 proc. plockich.

Przedstawione tu informacje wykazują, że poziom życia kulturalnego w PGR ulega rzeczywistej poprawie, ale trzeba sobie zdawać sprawę, że niedobory w tej dziedzinie są jeszcze bardzo duże.

WAŻNIEJSZE WNIOSKI

Ogólnie można stwierdzić, że w ostatni okres przyniósł wyraźną poprawę w warunkach bytowych pracowników PGR. A realizowanie programu poprawy sytuacji bytowej na lata przyszłe powinno przynieść osiągnięcie przynajmniej stanu zadowalającego. Pod względem wynagrodzeń duże znaczenie miało wprowadzenie funduszu premiowego, który spowodował większe zainteresowanie załóg wykonywaniem założonych zadań i wzrost przeciętnej płacy. Niskie są jeszcze zarobki niewykwalifikowanych robotników połowych.

W artykule stwierdziliśmy, że zarówno dochody na jednego członka rodziny, jak i warunki mieszkaniowe są bardzo zależne od liczby osób w rodzinie.

W warunkach mieszkaniowych szczególnie wiele zmian na lepsze powinien przynieść okres do roku 1970. Jakość mieszkań — to dotąd jedna z najdotkliwszych bolączek robotników wiejskich PGR i dlatego tak ważne jest pełne wykonanie założonych planów budownictwa mieszkaniowego.

W zakresie ochrony zdrowia obok budowy nowych ośrodków zdrowia na wsi, bardzo ważnym zadaniem wydaje się upowszechnienie wśród robotników PGR leczenia sanatoryjnego i korzystania z wczasów. Jeśli chodzi o życie kulturalne na szczególną uwagę zasługuje pożyteczna akcja uruchamiania klubo-kawiarni oraz dość duża powszechność telewizji w środowisku robotników rolnych.

Do najważniejszych i chyba najtrudniejszych zadań w dziedzinie kultury trzeba zaliczyć stworzenie kadry odpowiednio przygotowanych ludzi, którzy potrafiliby właściwie kierować życiem kulturalnym. Wiele jest do zrobienia w zakresie upowszechnienia czytelnictwa książek; w związku z tym potrzebne są nowe biblioteki.

W tym świetle łatwo pojąć zainteresowanie władz państwowych zagadnieniem żywienia w stołówkach wyrażające się powołaniem międzyresortowej komisji koordynującej, której zadaniem jest ujednolicienie zagadnienia stołówek.

● Przed wszystkim liczba stołówek i stołujących się w zakładach pracy powinna ulec zwiększeniu. Nie mogą mieć miejsca przypadki, aby w nowo wybudowanych, niejednokrotnie supermodernicznych zakładach pracy, nie było pomieszczeń, w których można by urządzić stołówkę. Z tych względów nie powinno się wyłączać zezwoleń na budowę obiektów przemysłowych bez stołówek dla pracowników.

● Istniejące zakłady pracy powinny zostać zobowiązane albo do wygospodarowania odpowiednich pomieszczeń, albo po prostu do ich budowania.

● Tam, gdzie to jest już zupełnie niemożliwe ze względu na warunki lokalowe, należałoby organizować dowóz posiłków w kontenerach z zewnątrz.

● W warunkach, gdzie przeważają zakłady małe lub średnie powinno się decydować na tworzenie stołówek międzyzakładowych.

Oczywiście, na więcej w tym względzie mają do powiedzenia samych dyrektorów zakładów pracy. Od ich zaangażowania zależy szybkie rozwiązanie tych tak ważkich, a naprawdę niecierpiących zwłoki problemów.

Trudno w obecnej sytuacji mówić o rozwiązaniach w postaci jakiegokolwiek „złotego środka”. W każdym razie należy mieć na uwadze, że dobry obiad i posiłek regeneracyjny w stołówce przyzakładowej niechcący przyniesie poprawę zdrowia pracowników, poprawę ich samopoczucia, a tym samym zwiększenie wydajności pracy.

(M.S.)

STOŁÓWKI PRZY Zakładowe

W EDEUG GUS na terenie naszego kraju w 1966 r. istniało 19 446 stołówek prowadzonych przy szpitalach, sanatoriach, domach dziecka, szkołach, przedszkolach, żłobkach i domach wczasowych. Stosunkowo najwięcej jest ich w miastach wojewódzkich przy instytucjach, mniej przy zakładach produkcyjnych. W innych miejscowościach stołówki pracownicze, to na ogół rzadkość.

Według ostatniego „Rocznika Statystycznego” na koniec 1966 r. upowszechnionych stołówek i bufetów pracowniczych (przy zakładach pracy) było 3 849. Nie jest to wiele zważywszy, że kilka lat temu, dosłownie w 1954 r. funkcjonowało 9 500 stołówek nadzorowanych przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego. Wprawdzie w ostatnich dwóch latach po raz pierwszy od dłuższego czasu zanotowano wzrost liczby stołówek przyzakładowych, ale liczba korzystających z tej formy żywienia wciąż jeszcze stanowi zaledwie 4,4 proc. ogółu zatrudnionych w gospodarstwie upowszechnionej. Równocześnie ok. 60 proc. robotników z różnych względów odżywia się nieregular-

nie, a badania przeprowadzone przez służbę zdrowia skłaniają do mniemania, że ok. 40-60 proc. robotników przystępuje do pracy na czczo.

Niezadowoleni są na ogół pracownicy i ich rodziny korzystający z zakładowych stołówek z powodu nieodpowiednich warunków lokalowych, organizacji i poziomu żywienia (urozmaicenie, smak, świeżość, estetyka, godzin wydawania posiłków) a zarazem stosunkowo wysokich cen. Z drugiej strony — jak wyraźnie wynika z badań ankietowych przeprowadzonych przez organa związkowe w sprawie odżywiania załóg w różnych zakładach pracy na terenie kraju — większość kierownictwa przedsiębiorstw wykazuje brak poważnego zainteresowania żywieniem swoich załóg. Stołówki wręcz sprawiają im kłopot.

Niejednolita jest sytuacja poszczególnych stołówek. Stołówki założone przed 1953 r. korzystają z dotacji państwowych. Większość jednak oblicza ceny posiłków na podstawie kosztów własnych, nie wliczając w nie akumulatorów. Dodajmy, że tam gdzie jeszcze działają Oddziały Zaopatrzenia Robotniczego, prowadzące własne gospodarstwa rolne, własne tuczarnie trzody i własne przetwórstwo mięsa, tam stołówki stoją na wysokim poziomie.

Ta strona działalności zakładów pracy nie wiąże się ściśle z produkcją, chociaż pośrednio na pewno, okazuje się łatwiejsza do rozwiązania w mniejszych zakładach pracy, o nielicznej załodze. Tymczasem się oburzają liczebnością pracowników, ich rozmieszczeniem w wielką ilość wydziałów i działów, a zatem pomieszczeń czysto produkcyjnych, które rzekomo nie pozwalają niczego dobrać — nie trafia do przekonania. Również brak lokal, ostre przepisy sanitarnego,

mała liczba zgłoszeń (zgodnie z uchwałą CRZZ wystarczy 80 osób), nie tłumaczy obecnego stanu rzeczy. Wszystko to — prawdę mówiąc — nie zwalnia kierownictwa zakładów pracy od myślenia o załodze tym bardziej, że właśnie wielkie przedsiębiorstwa mają szersze możliwości wypracowania funduszu na potrzeby socjalne.

Zakładanie i reaktywowanie stołówek przyzakładowych, aczkolwiek bardzo ważne, nie wyczerpuje jednak problemu. Szczególnie mocno akcentowaną przez żywieniców sprawą są posiłki regeneracyjne. Mają one szczególne znaczenie w okresie zimy czy jesieni dla budowlanych, leśników, drogowców, w komunikacji i łączności (dla pracujących pa otwartym powietrzu), a jednocześnie dla grup narażonych na zarażenie. Im w szkodliwszych warunkach, im cięższej ludźmi pracują, tym większego znaczenia nabiera sprawa podtrzymania odporności organizmu przez regularne, a nawet specjalne odżywianie. Niestety posiłki regeneracyjne usiłuje zalecać przez lekarzy i żywieniców wprowadzono dopiero w 100 zakładach pracy na terenie całego kraju, przy czym korzysta z nich zaledwie część potrzebujących.

Z uwagi na specyfikę zatrudnienia, na stopień wysiłku koniecznego do wykonania pracy oraz na występujące niejednokrotnie w związku z pracą szkodliwe czynniki, w Instytucie Żywności i Żywienia w Warszawie zestawiono w trzech porządkach „odżywczych” serię receptur posiłków wzorcowych. Za górną granicę jednego posiłku przyjęto 1000 kalorii zakładając, że posiłek o wyższej wartości obciążałby nadmiernie organizm ludzki w czasie pracy. Podstawowym czynnikiem regenerującym sprawność mięśni oraz uodporniającym jest białko zwierzęce. Dlatego szeroki wachlarz proponowanych dań odżywczych został oparty na wspo-

mnianych trzech poziomach właśnie o białko.

Upowszechnienie tego rodzaju form żywienia, które — nawiasem mówiąc — gwarantuje ustawą o BHP w odniesieniu do grup robotników zatrudnionych w warunkach szkodliwych dla zdrowia, nie jest łatwą z uwagi na duże trudności organizacyjne.

Lekarze, zwłaszcza przemysłowi (szczególnie na Śląsku) wprost alarmują o rewizji receptur stołówek, o szerszą propagandę lejszej diety. Jedną trzecią ich podopiecznych powinna absolutnie zmienić tradycyjny sposób odżywiania. Należy podkreślić, że są to bynajmniej niebiałe liczby.

Inne zagadnienie związane jest z odpłatnością za posiłki. Wśród robotników mniej zarabiających cena obiadu, w którą wkałkulowuje się wszystkie koszty, bywa zbyt wysoka. O obniżkę powinny zatroszczyć się dyrekcje zakładów pracy. Wydaje się słuszne postulowanie, żeby część kosztów pokrywały przedsiębiorstwa.

Dyskusyjna jest także sprawa godzin wydawania posiłków. Doświadczenie uczy, że jeśli z istniejących stołówek zbyt mało osób korzysta, to jedną z przyczyn tego stanu jest niewygodna pora podawania posiłków. Należy dążyć do tego, aby pożywienie nie odbywało się wyłącznie do zakończenia pracy. Prawdziwa przecież wartość posiłku polega na spożyciu go już po 3—4 godzinach pracy i to nie w warunkach pośpiechu. Żywienicowi i fizjologowie nie bez powodu wskazują na płynące stąd zagrożenie zdrowotności, na mniejszą wydajność w pracy, szybsze wyczerpanie się rezerw organizmu.

W ARTYKULE „Zbiórki poczuć frustracji” („ZG” nr 46) przedstawiliśmy najogólniej zjawisko frustracji warstwy chłopskiej, tak charakterystyczne dla wsi krajów zachodnioeuropejskich, a zwłaszcza dla wsi francuskiej, modernizującej się w tempie wyjątkowo szybkim i zarazem stanowiącej od kilku lat stałą już niemal arenę strajków, demonstracji, buntów chłopskich. Jak natomiast przebiegały społeczne procesy modernizacji gospodarki chłopskiej w Polsce? Czy z punktu widzenia racjonalnej polityki gospodarczej i społecznej ujawniają się w procesach syntezy modernizacji naszej gospodarki jakieś istotne kwestie społeczne?

W tradycyjnym modelu chłopskiej kalkulacji ekonomicznej występuje zatarcie, identyfikacja dwuletniej, ekonomicznej funkcji opłaty własnej pracy rolnika — funkcji dochodowej i kosztowej. W tym modelu kalkulacji chłopskiej opłata własnej pracy żywej traktuje się przede wszystkim jako dochód — w zasadzie nie dostrzega się jej funkcji kosztowej. Emancypacja kosztowej funkcji opłaty własnej pracy w gospodarstwie, ewolucja od dochodowej do kosztowej kalkulacji w gospodarstwie chłopskim, uwarunkowana jest ogólnymi przeobrażeniami społeczno-ekonomicznymi i procesami modernizacji rolnictwa.

W miarę rozwoju towarowej, intensywniejszej gospodarki w rolnictwie, w miarę zanikania w gospodarstwie elementów gospodarki naturalnej, kalkulacja staje się coraz istotniejszym czynnikiem gospodarowania. Wydaje się jednak, że rozstrzygający wpływ na kształtowanie się kalkulacji kosztowej w gospodarstwie chłopskim ma kontakt ekonomiczny, społeczny i kulturowy ludności chłopskiej ze społeczeństwem globalnym. W trakcie tego kontaktu chłop ma niejako stałą możliwość porównań korzyści materialnych, jakie daje praca w rolnictwie i poza rolnictwem. Migracja do miasta osób z najbliższej rodziny, ze wsi oczywiście, wzmacnia te tendencje. A już prawdziwe reakcje łańcuchowe wywołują fakty zarobkowania poza rolnictwem, fakty zamieszkania na wsi. Szanse zarobkowania poza rolnictwem stwarza możliwość wyboru między dodatkowymi nakładami pracy żywej i uśrednionymi w gospodarstwie, a zatrudnieniem poza gospodarstwem. Praca własna zaczyna się liczyć, jest mierzona i kalkulowana.

Wyodrębnienie się kosztowej i dochodowej funkcji pracy w gospodarstwie chłopskim stanowi ogólnieekonomiczne to dla rolników nad stopniem usatysfakcjonowania chłopów polskim poziomem osiągniętych dochodów i funduszem spożywczym w porównaniu z ludnością nirolniczą. Nie jest to zresztą jedyny czynnik, który należałoby w tej kwestii uwzględnić. Porównawcze analizy dochodów ludności rolniczej i nirolniczej w Polsce są ciągle jeszcze słabo zaawansowane i ustawicznie budzą kontrowersje. Słabo także są zaawansowane badania socjologiczne nad stopniem zadowolenia chłopów, ze względu na ich poziom dochodów i spożywa na porównaniu z ludnością nirolniczą. Dlatego też nasze rozważania zmierzają do przybliżenia na przykład stosunkom w NRF i jest korzystniejszy dla naszej ludności chłopskiej niż francuskiej. Kształtuje się na poziomie tzw. zasady parytetu dochodów, postulowanej m. in. przez francuskiego ekonomistę M. Lattière'a. Lattière bierze pod uwagę przede wszystkim niższą jakość pracy wykonywanej w rolnictwie i jej niższe koszty reprodukcji, a z drugiej strony uciążliwość pracy rolniczej. Uwzględnia też inne czynniki, w konkluzji swych analiz stwierdza, że dochód z pracy rolniczej powinien wynosić około 75 proc. dochodów z pracy pozarolniczej.

Analiza ta przeprowadzona jest jednakże w oparciu o wiele problematyczne założenia. I tak na przykład wątpliwa metodologicznie jest procedura określania relatywnego poziomu dochodów chłopskich ze względu na przeciętny dochód, uzyskiwany z pracy pozarolniczej. Należałoby chyba raczej porównywać dochody chłopskie z dochodami określonej grupy pracowników pozarolniczych, zajmujących zbliżoną do rolników indywidualnych (zwłaszcza średniorolnych) i w zasadzie dostępną dla nich pozycję w systemie pracy zbiorowej — a więc, powiedzmy, z dochodami robotników kwalifikowanych.

W polskiej literaturze ekonomicznej nie podjęto dotychczas rozwiniętej i uzasadnionej próby sformułowania zasady parytetu dochodów w odniesieniu do ludności rolniczej w naszym kraju. Na jakim poziomie powinny kształtować się dochody ludności rolniczej, aby zapewniły odpowiednią stopę inwestycji na rolnictwo, zakładając planach narodowych reprodukcję gospodarstw chłopskich i zarazem pozwalając przynajmniej utrzymać istniejącą różnicę w poziomie funduszu spożywcza między ludnością rolniczą i nirolniczą, lub między chłopami średniorolnymi i robotnikami wykwalifikowanymi? Sprzeciwianie tej kwestii wydaje się mieć istotne znaczenie dla sformułowania przesłanki racjonalnej polityki kształtowania dochodów ludności chłopskiej, a w konsekwencji

i aktywności produkcyjnej rolników oraz ich stabilizacji — zwłaszcza zaś stabilizacji młodych rolników — w zawodzie.

Osiągnięty obecnie poziom dochodów ludności chłopskiej stanowi niewątpliwie istotny postęp w stosunku do lat międzywojennych. Jest niewątpliwie, że bezpośrednio po wojnie, w okresie odbudowy dynamiki dochodów ludności chłopskiej była wysoka. W okresie przyspieszonej industrializacji tendencja ta została zahamowana. W latach 1952-53—1955-56 fundusz spożywczy przypadający na 1 członka rodziny w tym funduszu zmniejszył się — został uzupełniony dochodami z pracy poza gospodarstwem. Począwszy od 1956 r. dynamika dochodów ludności chłopskiej wzrasta. W ostatnim siedmioletcu — jak stwier-

CHŁOPI I MODERNIZACJA

Wymiary społecznej satysfakcji

RYSZARD TURSKI

dza się w referacie na X Plenum KC PZPR — tempo wzrostu dochodów ludności chłopskiej i nirolniczej jest podobne.

Jednakże kształtowanie się tempa wzrostu dochodów nie wyjaśnia w pełni postawionych na wstępie problemów. Chodzi o to stopę życiową (bezwzględny poziom dochodów) i o jej charakter — warunki pracy i bytowania, czynniki istotne dla stabilizacji młodych rolników w zawodzie. Zasada „parytetu dochodów” i „parytetu konsumpcji” — w wyniku działania przedstawionych czynników i tendencji — przynosi stopniowo do sfery świadomości, do sfery postaw i zachowań, i w konsekwencji wywiera wpływ na decyzje życiowe. Tendencja do zrównania się lub przynajmniej zbliżenia w poziomie stopy życiowej, z ludnością miejską — a zwłaszcza robotniczą — wydaje się być jedną z najbardziej aktywnych, jakie zrodziły się w warunkach Polski Ludowej wśród ludności chłopskiej.

Rolnicy indywidualni, porównując swoją sytuację materialną z sytuacją materialną robotników czy urzędników coraz częściej i coraz bardziej wnikliwie, zyskują świadomość swego zacofania bytowego. Wydaje się jednak, że należy zachować dużą wstrzemięźliwość w ocenie tendencji tego zjawiska, a zwłaszcza jego negatywnych skutków społecznych. W każdym razie nie sądzę, aby przez analogię do rolników zachodnioeuropejskich można było mówić o zbiorowym poczuciu frustracji warstwy chłopskiej w Polsce. Samopoczucie „moralne” chłopów polskich określa bowiem nie tylko porządek względny niezadowolenia, poczucia upośledzenia (pod względem bytowym, kulturalnym, warunków pracy itd. — w porównaniu z ludnością nirolniczą), ale także i skrytalizację, a rozwijającą się porządek bezwzględny zadowolenia, poczucia wszechstronnego awansu, postępu w porównaniu z dalszą i najbliższą przeszłością.

Podsumowując wyniki wielu badań socjologicznych, można stwierdzić, że rolnicy — zwłaszcza zaś rolnicy starszego pokolenia — mają skrytalizowaną świadomość zasadniczego, uniwersalnego awansu warstwy chłopskiej w ostatnim dwudziestolecu. Oceniają wysoko wzrost dostępu swej warstwy do dóbr i wartości powszechnie pożądaných, a zwłaszcza do pracy (w rolnictwie, poprzez zwiększenie arealu ziemi, i poza rolnictwem), do oświaty i kultury ogólnonarodowej, do wyższego standardu życiowego, do uczestnictwa w życiu społecznym kraju, do udziału w społecznym systemie uznania (prestżu). Koncentracja procesów tego awansu w krótkim stosunkowo czasie zdaje się wzmacniać jego psychologiczne efekty w świadomości chłopów, żyjących do niedawna jeszcze na ogół w stagnacyjnych układach społecznych, w warunkach bardzo słabego tempa zmian społecznych. Zbiorowe poczucie zadowolenia warstwy chłopskiej z osiągniętego awansu nie jest — jak się wydaje — w jakiś istotny sposób podważane omawianym poprzednio poczuciem względnego upośledzenia; jest być może zakłócone, ale zachowuje swą autonomię.

Rezultaty kilku socjologicznych badań — reprezentacyjnych i monograficznych — zdają się podpowiadać hipotezę, że w hierarchii wartości współczesnych chłopów polski chłop zajmuje wysokie miejsce poczucie społeczno-zawodowej niezależności, samodzielności. I nie jest to już poczucie niezależności dawnego typu, wypełnione treściami tradycyjnego chłopskiego indywidualizmu. Kształtuje się w procesie porównań z sytuacją robotni-

ków przemysłowych czy urzędników, którzy według dominującego nurtu opinii chłopskiej są „zależni” w pracy, nie mogą w pełni wyznaczyć swych walorów osobistych, mają ograniczone pole dla przejawiania inicjatywy, aktywności na rzecz poprawy ich pozycji zawodowej, materialnej. Szczególnie w świadomości młodego pokolenia rolników zdaje się być wysoko ceniona szansa własnego wysiłku, samodzielności w kształtowaniu ich zawodowej, materialnej, społecznej pozycji w środowisku wiejskim i w społeczeństwie globalnym.

Poczucie społeczno-zawodowej samodzielności — w przeciwieństwie do zbiorowego poczucia awansu — kształtuje porządek chłopskiego zadowolenia już nie ze względu na odniesienie porównawcze do przeszłości, lecz do teraźniejszości; zrodziła je rzeczywistość nowego sy-

skłonności do pasywności, rezygnacji, izolacji.

W każdym razie nie ma obecnie żadnych podstaw empirycznych, aby — jak to czyni się nieraz — uzasadniać za pomocą hipotezy o chłopskim kompleksie niższości stanowiąco, iż chłop są bardzo słabym, mało aktywnym partnerem realizowanej u nas od dziesięciu lat państwowej polityki rolnej.

Zgłaszana jest również czasem hipoteza, że poczucie względnego upośledzenia, kompleksu niższości wywodzi się z polskiej chłopskiej reakcji kompensacyjnej, wyrażającej się w postawie konsumpcyjnej. Znajdujący się pod presją poczucia upośledzenia, kompleksu niższości wobec ludności nirolniczej, chłop polski szuka satysfakcji, rekompensaty społecznej na szlakach nadmiernej w stosunku do ich dochodów, ostentacyjnej, prestiżowej konsumpcji. Niektórzy autorzy skłonni są s. d. i. że aspiracje konsumpcyjne ludności rolniczej — zwłaszcza w zakresie artykułów przemysłowych — autonomizowały się, stały się niejako celami samymi w sobie, ze redukcją inne aspiracje, szczególnie zaś produkcyjne, zawodowe.

Ocenę tego typu zdają się znajdować w słabym kontakcie z realnymi faktami; zresztą są one z reguły sformułowane w ten sposób, że trudno byłoby zapewne przyporządkować im jakieś reprezentacyjne fakty. Wyniki badań socjologicznych nad postawami, aspiracjami ludności chłopskiej nie potwierdzają tezy o autonomizacji czy generalizacji aspiracji konsumpcyjnych. Przeciwnie, pozwalają stwierdzić, że aspiracje konsumpcyjne, istotnie krystalizujące się, motywują działania w innych dziedzinach aktywności, zwłaszcza zaś w dziedzinie aktywności zawodowej, produkcyjnej; są jednym z czynników społecznych procesów modernizacji rolnictwa.

Wyniki badań socjologicznych nad postawami w omawianym tu zakresie zgodne są z danymi obiektywnymi. Analizując proporcje podziału dochodu rolniczego na konsumpcję i inwestycje produkcyjne i nieprodukcyjne w latach 1961—1965, H. Chojnacka stwierdza: „W całym okresie bieżącej pięcioletki, mimo trudnej sytuacji produkcyjnej i dochodowej, obserwujemy stałe utrzymywanie rosnącego trendu inwestycyjnego, co częściowo kosztom stagnacji bądź nawet obniżenia poziomu konsumpcji”²⁾.

Kwestionując wybiorczych naszym zdaniem — oceny negatywnych skutków społecznych, zawodowych a więc i gospodarczych, chłopskiego poczucia względnego upośledzenia (w porównaniu z ludnością nirolniczą), mieliśmy na uwadze nie tylko ogólne potrzeby demitologizacyjne. Wyłania się jednakże i inny, wielce istotny, autentyczny problem. Istnieje obawa, że ewentualny proces zwiększania się rozpiętości w poziomie życia, w skali dostępu do wartości i dóbr powszechnie pożądaných ludności chłopskiej i nirolniczej, doprowadzi może do ukształtowania się zbiorowego poczucia frustracji rolników, do krystalizacji szeregu negatywnych skutków społecznych, zawodowych, gospodarczych. Najogólniej mówiąc: jeśli proces względnie upośledzenia chłopów będzie się pogłębiał, to pozostawanie w rolnictwie indywidualnym będzie nie tyle rezultatem świadomego wyboru zawodu, ile raczej koniecznością, podyktowaną takimi czy innymi okolicznościami. Młode pokolenie rolników satysfakcjonują się bowiem w coraz mniejszym stopniu omawianym poprzednio bezwzględnie porządkiem zadowolenia. Układem odniesienia porównawczego dla definicji ich położenia, ich samopoczucia społecznego staje się coraz bardziej teraźniejszość, sytuacja ludności nirolniczej³⁾. I w miarę jak w rolnictwie chłopskim pozostawają będą jednostki coraz „świeższe”, coraz bardziej zorientowane w zjawiskach życia społecznego, coraz silniej wciągnięte w mechanizmy porównawczych układów odniesienia — tym większą niewątpliwie rolę będzie odgrywał porządek względnego niezadowolenia.

¹⁾ Por. B. Gałęski, Chłopi i zawód rolnika, Warszawa 1963, s. 77-82.

²⁾ H. Chojnacka, Dochody wsi w latach 1961-1965, „Życie Gospodarcze”, nr 34, 1965 r.

³⁾ W literaturze polskiej najszersze omawia ten problem M. Pohoński — Między wsią do miast, Warszawa 1963.

Symposium polsko-węgierskie

Współpraca handlu z przemysłem

W DNIACH 11 i 12 grudnia br. odbyło się w Warszawie polsko-węgierskie sympozjum naukowe, którego tematem były zagadnienia współpracy między przemysłem i handlem. Sympozjum to zorganizowane zostało na podstawie umowy zawartej przez ministerstwa handlu obu krajów. W roku przyszłym podobne sympozjum odbędzie się w Budapeszcie, a jego tematem będą problemy analizy rynku.

Na obecnym sympozjum strona węgierska przygotowała trzy referaty: 1) Kontakty przemysłu i handlu w nowym systemie kierowania gospodarką — dr Imre János z Instytutu Handlu Wewnętrznego w Budapeszcie; 2) Zmiany w planowaniu przemysłu i handlu w nowym mechanizmie gospodarczym — Imre Fabricki z Państwowego Urzędu Planowania w Budapeszcie; 3) Stosunki umowne między przedsiębiorstwami przemysłowymi oraz przedsiębiorstwami handlowymi — dr László Soos z Mini-

Trubuna CZYTELNIKÓW

CZY ZJEDNOCZENIA PRZESZKADZAJĄ PRZEDSIĘBIORSTWOM?

W YJASNIENIE umieszczone w nr 45 „Życia Gospodarczego” pt. „Czy zjednoczenia przeszkadzają przedsiębiorstwom?” do mojego artykułu z nr 40 „Życia Gospodarczego” (pod tym samym tytułem) zmusza mnie do przypomnienia, że 1) każdy, kto pamięta treść mojej wypowiedzi w dyskusji nie może zaprzeczyć, że odpowiadała ona streszczeniu, jakie podałem w publikacji w nr 40 „Życia Gospodarczego”; 2) że na posiedzeniu innej, uczestnik dyskusji podał barwny przykład regulacji ruchu ulicznego na skrzyżowaniu Nowego Świata i Świętokrzyskiej, który dotyczył zakłóceń jakie systematycznie do pracy przedsiębiorstw wprowadzają zjednoczenia. Ta właśnie wypowiedź spowodowała moją publikację, zamieszczoną w nr 40 „Życia Gospodarczego”, o czym napisałem w pierwszych jej zdaniach.

Tak wygląda stan rzeczywisty. Powołując się na protokół z posiedzenia — którego, mimo że by-

łem zaproszony na posiedzenie, do dnia dzisiejszego nie otrzymałem i z tego powodu nie mogłem się doń ustosunkować — nie jest dla sprawy najistotniejsze.

Choćby nawet przypuścić, że jest prawdą, że w toku posiedzenia reprezentowaliśmy — przewodniczący posiedzenia i ja — literalnie te same poglądy, to nie przynosi to nikomu ujmy i jest przejęte w zebrań naukowych. Natomiast nie odpowiada rzeczywistości, że odepisałem w moim artykule jakieś fragmenty protokołu, ponieważ go nie otrzymałem i nie znam. Dodaję, że artykuł napisałem bezpośrednio po posiedzeniu, które odbyło się 17 czerwca 1967 r. i kilka dni po tej dacie był już dostarczony redakcji.

Nawiązując do „trudności”, na jakie rzekomo natrafił Autor wyjaśnienia we współpracy ze mną, w konkluzji tej sprawy należałoby stwierdzić, że byłoby to bardzo smutne i wtrąciłoby nas wszystkim w kompletną monotonię, gdyby oceny książek mieli przeprowadzać tylko i wyłącznie ich autorzy, filmów i sztuk teatralnych ich twórcy, a posiedzeń ich przewodniczący.

JOZEF WOLSKI
Warszawa

DYSKUSYJNA ARGUMENTACJA

Wielokrotnie poruszane na łamach „Życia Gospodarczego” zagadnienie usankcjonowania tytułu zawodowego ekonomisty, jak również różne wypowiedzi na ten temat są znane ogółowi Czytelników. Autorzy wypowiedzi, w przeważającej części z wyższym ekonomicznym wykształceniem, postulują ustanowienie tytułu ekonomisty dla posiadaczy dyplomów, tj. dla siebie. Głosów polemicznych ośmal nie dostrzegłem, aczkolwiek argumentacja niektórych autorów jest co najmniej dyskusyjna, a często nawet prymitywna. Przykładem może być wypowiedź mgr. Mikołaja Morozę zamieszczoną w „Życiu Gospodarczym” z dnia 15.11.1967.

Argumentacja autora na rzecz uregulowania sprawy dyplomowania biegłych księgowych, przykład lepszych szans zarobkowych pracownika ze średnim wykształceniem wskutek większej praktyki — jest niesłuszna. Zastanówmy się o co chodzi — chyba o właściwą rangę zagadnień ekonomicznych w naszym życiu gospodarczym, a nie o dogodzenie ambicjom pewnej grupy osób. Rzetelna wiedza, uzdolnienia organizacyjne, postawa moralna i wszechstronne zaangażowanie powinno być miernikiem przydatności przy kwalifikowaniu na kierownicze stanowiska.

Dyplom wyższej uczelni ułatwia zdobycie wiedzy i ewentualnie przyspiesza proces dojrzewania i rozwoju uzdolnień, ale absolutnie nie kwalifikuje do automatycznego obsadzania dyplomantami kierowniczych stanowisk. Jedynie efektywna praca może być podstawą oceny wartości pracownika i to jest jedyny logiczny argument.

Obecnie odczuwamy gwałtowny brak ekonomistów, ale zdajemy sobie sprawę, że absolwent wyższej uczelni ekonomicznej bez praktyki lub z krótką praktyką nie jest wcale ekonomistą, jest zaledwie kandydatem na ekonomistę z tym, że na kierownicze stanowiska może się nigdy w ogóle nie nadawać. Brak dyplomu absolutnie nie dyskwalifikuje jednostki, mamy wielu znanych ogólnie praktyków, którzy spełniają kierownicze funkcje w naszym życiu gospodarczym nie posiadając dyplomu. Znamy mł. są przypadki, gdzie z doświadczeń

praktyka korzystano przy pracach doktorskich w zakresie ekonomii.

Rzeczywiście coś tu nie jest w porządku w takim sformułowaniu, gdzie w imię „sprawiedliwości” żąda się specjalnego tytułu zawodowego nie legitymując się kwalifikacjami. Ukończenie studiów daje tytuł zawodowy magistra i automatycznie dodanie tytułu ekonomisty nie ma uzasadnienia. Na marginesie, chciałbym wiedzieć, co oznacza takie sformułowanie jak „...po skończeniu ogólnokształcącej szkoły do pracy i po pewnym czasie otrzymuje uprawnienia dyplomowanego biegłego księgowego”? Mgr. Moroz wie chyba, że nikt nie otrzymuje dyplomu biegłego bez egzaminu przed Państwową Komisją Egzaminacyjną, a otrzymanie dyplomu biegłego niekorzystnie ceną wyżej niż dyplom magistra. Z własnej praktyki wiem, że osiągnięcie tytułu biegłego nie jest łatwe, z 40 proc. odsłuw przy egzaminie przed 6 laty (w Łodzi) znakomitą większość stanowili kandydaci na biegłych z wyższym wykształceniem i to nie dlatego, że dyplom wyższej uczelni przedstawia małą wartość, ale przeważnie dlatego, że zarobki posiadaczy dyplomu ufnę w swoją wszechwładzę nie przysiedliś faldów przed egzaminem.

Uważam, że rzeczą „odną rozważ” jest ustanowienie zawodowego tytułu ekonomisty, ale tylko w wyniku pomyślnie zdanych egzaminów przed specjalnie powołaną Państwową Komisją Egzaminacyjną. Doceniam w pełni znaczenie studiów, jest oczywiste, że człowiek z wyższym wykształceniem ma szanse szybciej osiągnąć kierownicze stanowiska, łatwiej mu jest osiągnąć potrzebne wszechstronne kwalifikacje, ale nonsensem jest postulować nadawanie tytułów i obsadzanie stanowisk w imię „sprawiedliwości”.

W swoim czasie dyskutowano czy PTE nie powinno być organizacją elitarną grupującą tylko ludzi z wyższym ekonomicznym wykształceniem, dziś w szeregu wypowiedzi widzę znowu „ciągotki” do stworzenia innej elity, ale jest sprawą bezsporną, że postulaty mgr. Morozę ekonomistów z prawdziwego zdarzenia na pewno nam nie przysporzą.

CZESŁAW ALEKSZUK
Łódź

PROGRAMY rekonstrukcyjne przebiegły drogą przewidzianą trybem opracowań i w pewnym zakresie weszły w stadium realizacji. Rekonstrukcja branży warzywno-owo-owej potraktowana została ogólnie; praktycznie zaś zajęto się głównie zagadnieniami handlu detalicznego. W mniejszym zakresie już zgola w minimalnym zajęto się problematyką przebiegów towarowych; skróceniem zbędnych ogniw pośrednictwa i przeładunków, racjonalizacją transferu masy towarowej.

Wśród kilku monografií regionalnych opracowanych dla branży owocowo-warzywniej, na uwagę zasługują projekty programu dekonstrukcji dla województw: katowickiego, wrocławskiego i szczecińskiego. Należy jednak stwierdzić zarazem, że zawarte w nich postulaty czekają dopiero na realizację.

Nie należy do rzeczy prostych i łatwych dokonanie obiektywnej oceny branży, w stosunku do której stosuje się reżim przepisów, wskaźników, dyrektyw i która działa w trudnych ekonomicznych warunkach. Rynek produktów ogrodniczych silnie podlega wahaniom podaży i popytu. Trudne również jest w tej sytuacji określenie kierunków dalszego rozwoju obrotu warzywami i owocami. Ale jest to konieczne, aby zaspokoić wzrastające zapotrzebowanie na warzywa i owoce, wynikające z tempa przyrostu funduszu spożycia.

Ogólnie można stwierdzić, że w ciągu ostatnich dwóch lat tempo wzrostu produkcji ogrodniczej zaspokaja zwiększone potrzeby ludności. Wypada zająć się sprawnością aparatu skupu i przetworstwa oraz handlu detalicznego, od którego zależy to, czy zwiększona produkcja ogrodnicza dotrze do konsumenta.

Produkcja ogrodnicza i obrót warzywami i owocami były wielokrotnie przedmiotem ocen, uchwał oraz zaleceń, mających na celu poprawę sytuacji rynkowej, która w rezultacie doprowadziła do pewnych zmian na lepsze. Trzeba jednak stwierdzić, iż fakt dużej ilości gestoriów na rynku owocowo-warzywnym rozprasza pojęcie odpowiedzialności za sprawy związane z organizacją produkcji i ciągłością zaopatrzenia. Nie rozwiązała tego również Uchwała KERu nr 184 z 20.VII.1965 r., która nałożyła na Centralę Spółdzielni Ogrodniczych obowiązki skupu wiodącego w zakresie produkcji i obrotu produktami ogrodniczymi. Mimo braku zarządzeń wykonawczych do tej uchwały i swobody działania pozostałych uczestników obrotu, fakt odpowiedzialności CSO za te zagadnienia jest niezaprzeczalny.

Nie wydaje się możliwe, by jakkolwiek koncepcja rekonstrukcji branży owocowo-warzywniej mogła być opracowana bez uwzględnienia tego faktu. W tym zapewne kryje się obecny stan wyczekiwania lub przeprowadzania pewnych ekspe-

rymentów, co do których istnieje duże ryzyko niepowodzenia, głównie z powodu braku koordynacji produkcji ogrodniczej i obrotu w skali ogólnokrajowej.

Należy tutaj podkreślić fakt niezwykle istotny dla dalszych rozważań — brak jak dotąd krajowego bilansu produkcji ogrodniczej,

rzysz gruntowych. Nakłady na rozwój produkcji ogrodniczej (utrzymanie służby produkcyjnej oraz działalności instruktorów rolnych Rad Narodowych) w przeciwieństwie do wzrostu kontraktacji pod względem ilościowym nie spowodowały dotychczas radykalnej poprawy na tym odcinku.

nia. Rozwiązanie problemu zależy od wielkości funduszu przeznaczanego na spożycie, siły nabywczej ludności i ciągłości podaży.

Przeciętne spożycie na 1 osobę w gospodarstwach domowych kształtuje się w kraju w wysokości około 58,7 kg warzyw i przetworów i około 41,8 kg owoców i

tach, a zatem przy równoczesnym rozwijaniu działalności detalicznej, przejmowaniu funkcji hurtownika, mimo równoległego działania Spółdzielczości Ogrodniczej i Przedsiębiorstwa CSO, Ogrodniczego Zakładu Handlowego.

Podjęcie roli hurtownika ma również miejsce w warunkach dysponowania przez jedno z przedsiębiorstw (występujących na danym rynku) lepszym zapleczem magazynowo-technicznym lub większymi możliwościami inwestycyjnymi w tym zakresie.

W aktualnej ocenie rynku pod tym względem można uogólnić sprostowanie w sposób następujący:

1. Duże rynki cechujące się skoncentrowanym popytem konsumpcyjnym wykazują znaczącą tendencję integracji pionów handlowych niejednokrotnie w wyniku działania pozaekonomicznego.

2. Czynności hurtownika spełniające funkcjonalnie przez Spółdzielczość Ogrodniczą, reprezentują niski poziom usług w zakresie przygotowania towaru do obrotu. Wynika to przede wszystkim z uniwersalnego zakresu działania tych przedsiębiorstw, technicznie nieprzystosowanych do tej roli.

3. Twierdzenie, że dotychczasowa tradycja forma hurtu nie spełnia zadania na dużych rynkach zbytu, znajduje potwierdzenie w praktyce m. in. w województwie katowickim, gdzie brak po prostu zapotrzebowania na działalność hurtową, która ograniczałaby się jedynie do funkcji ognia pośrednictwa. Z drugiej strony motywy natury społeczno-gospodarczej wskazują, że rozwiązanie problemu zaopatrzenia takich rynków powinno odpowiadać nie tylko sytuacji obecnej, ale z wyprzedzeniem potrzeb określonych perspektywicznymi planami rozwoju spożycia. O wielkości tego problemu świadczy m. in. przewidywane potrzeby (uwzględniając wzrost ludności i wzrost spożycia) woj. katowickiego w 1985 r. w wysokości około 420 000 ton warzyw i 260 000 ton owoców.

4. Należy przyjąć, że dalszy rozwój organizacyjny branży i przyszy jej model nie zmieni zasady swobodnego wyboru partnerów na rynku, z tym, że jedynymi kryteriami w tym zakresie powinny być przesłanki ekonomiczne. Niewspółmiernie mało poświęca się uwagi znaczeniu targowisk w zaopatrzeniu dużych rynków konsumpcji, szczególnie tam gdzie istnieją lub są szanse dla powstania naturalnego zaplecza żywicielskiego. O rozmiarach dostaw warzyw i owoców przez producentów rolnych w formie targowiskowej decydują takie warunki jak: położenie, wielkość i rodzaj urządzeń targowiskowych, przestrzenie powiązania z innymi ośrodkami produkcji, zapewniające preferencje cenową dostawom. Zazwyczaj warunki te nie są spełniane.

5) Sytuacja regionów reprezentujących wysokie potrzeby w zakresie pokrycia popytu na warzywa i owoce, zarazem pozbawionych odpowiedniego zaplecza produkcyjnego, wytacza przynajmniej na okres najbliższych 15-20 lat organizacyjną formę hurtu, cechującego się wysoką specjalizacją, a więc hurtu instytucjonalnego, realizującego w sposób maksymalny zasady usług handlowych. Organizacja rynku wiąże się z pojęciem odpowiedzialności za jego zaopatrzenie, w granicach wynikających z układu porozumień pomiędzy jego uczestnikami. Dotyczy to również szeroko pojętej koordynacji pomiędzy sferą produkcji ogrodniczej a potrzebami spożycia, przetworstwa i eksportu, w tym przypadku w pojęciu zarówno regionalnym, jak i ogólnokrajowym, prowadzenie badań rynku, współdecydowanie w polityce cen. Rozstrzygnięcia o równości racjonalizacji przebiegów towarowych: skróceniu dróg i czasu ich trwania, wyeliminowaniu zbędnych przewozów, zagwarantowaniu ciągłości zaopatrzenia.

Wydaje się, że w opracowywanych regionalnych programach organizacyjno-technicznej rekonstrukcji handlu detalicznego i przebiegów towarowych, nie zaakcentowano wyraźnie postulatów pod adresem branży warzywno-owo-owej, pomimo że jest to jeden z czołowych problemów rynku. Nie można również stwierdzić, że dotychczas zrobiono już wszystko co tylko jest możliwe do zrobienia w tej branży.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

Nasuwa się natomiast pewne uwagi co do zagadnienia ekonomicznej efektywności tego przedsięwzięcia z punktu widzenia interesów dostawców, którymi byli Spółdzielnia Ogrodnicza w Warszawie i Błoniu; uwagi, które nie oznaczają braku możliwości szukania lepszych rozwiązań, rozwiązań ogólnie niezbędnych zarówno z punktu widzenia interesów samej produkcji ogrodniczej, jak i ogółu konsumentów. Handel czeka na rekonstrukcję obrotu warzywno-owo-owego, rekonstrukcję celową i rozsądną, zapewniającą interesy wszystkich uczestników rynku na równi z interesami produkcji ogrodniczej.

Wydaje się, że w opracowywanych regionalnych programach organizacyjno-technicznej rekonstrukcji handlu detalicznego i przebiegów towarowych, nie zaakcentowano wyraźnie postulatów pod adresem branży warzywno-owo-owej, pomimo że jest to jeden z czołowych problemów rynku. Nie można również stwierdzić, że dotychczas zrobiono już wszystko co tylko jest możliwe do zrobienia w tej branży.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

Nasuwa się natomiast pewne uwagi co do zagadnienia ekonomicznej efektywności tego przedsięwzięcia z punktu widzenia interesów dostawców, którymi byli Spółdzielnia Ogrodnicza w Warszawie i Błoniu; uwagi, które nie oznaczają braku możliwości szukania lepszych rozwiązań, rozwiązań ogólnie niezbędnych zarówno z punktu widzenia interesów samej produkcji ogrodniczej, jak i ogółu konsumentów. Handel czeka na rekonstrukcję obrotu warzywno-owo-owego, rekonstrukcję celową i rozsądną, zapewniającą interesy wszystkich uczestników rynku na równi z interesami produkcji ogrodniczej.

Nasuwa się natomiast pewne uwagi co do zagadnienia ekonomicznej efektywności tego przedsięwzięcia z punktu widzenia interesów dostawców, którymi byli Spółdzielnia Ogrodnicza w Warszawie i Błoniu; uwagi, które nie oznaczają braku możliwości szukania lepszych rozwiązań, rozwiązań ogólnie niezbędnych zarówno z punktu widzenia interesów samej produkcji ogrodniczej, jak i ogółu konsumentów. Handel czeka na rekonstrukcję obrotu warzywno-owo-owego, rekonstrukcję celową i rozsądną, zapewniającą interesy wszystkich uczestników rynku na równi z interesami produkcji ogrodniczej.

Wydaje się, że w opracowywanych regionalnych programach organizacyjno-technicznej rekonstrukcji handlu detalicznego i przebiegów towarowych, nie zaakcentowano wyraźnie postulatów pod adresem branży warzywno-owo-owej, pomimo że jest to jeden z czołowych problemów rynku. Nie można również stwierdzić, że dotychczas zrobiono już wszystko co tylko jest możliwe do zrobienia w tej branży.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

Nasuwa się natomiast pewne uwagi co do zagadnienia ekonomicznej efektywności tego przedsięwzięcia z punktu widzenia interesów dostawców, którymi byli Spółdzielnia Ogrodnicza w Warszawie i Błoniu; uwagi, które nie oznaczają braku możliwości szukania lepszych rozwiązań, rozwiązań ogólnie niezbędnych zarówno z punktu widzenia interesów samej produkcji ogrodniczej, jak i ogółu konsumentów. Handel czeka na rekonstrukcję obrotu warzywno-owo-owego, rekonstrukcję celową i rozsądną, zapewniającą interesy wszystkich uczestników rynku na równi z interesami produkcji ogrodniczej.

Wydaje się, że w opracowywanych regionalnych programach organizacyjno-technicznej rekonstrukcji handlu detalicznego i przebiegów towarowych, nie zaakcentowano wyraźnie postulatów pod adresem branży warzywno-owo-owej, pomimo że jest to jeden z czołowych problemów rynku. Nie można również stwierdzić, że dotychczas zrobiono już wszystko co tylko jest możliwe do zrobienia w tej branży.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

O szansach w tym zakresie świadczy chociażby organizacja „Zielonego pociągu” relacji Warszawa — Katowice, który kursował w okresie od 16.VI. do 4.IX. br. Mimo niewątpliwie eksperymentalnego charakteru tego przedsięwzięcia podjętego z inicjatywą Prez. WRN w Katowicach i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, pociągami specjalnymi dostarczono 746 wagonów świeżych warzyw, łącznie 4 657 ton, o wartości według cen detalicznych 16 454 tys. zł. Jeżeli uwzględnimy fakty, że czas trwania przewozu w tej relacji trwał 7 godzin, nie zatem dziwnego, że jakość tych dostaw i sukcesywność zaopatrzenia, poprawiły sytuację zaopatrzenia większych ośrodków konsumpcji regionu katowickiego.

INTERESUJĄCYM zjawiskiem koniunktury gospodarczej w świecie kapitalistycznym w latach sześćdziesiątych — jest niewątpliwie — jeśli abstrahować od przypadku japońskiego — osiągnięcie dość wysokiego tempa wzrostu przez gospodarkę amerykańską. Powszechnie uznaje się, że wskaźniki uzyskiwane w tym czasie przez ekonomikę amerykańską należą do najpomyślniejszych w okresie pokojowym.

Tempo wzrostu gospodarczego USA w latach 1960—1966 obrazuje tabela (dla porównania zawiera ona także dane dla niektórych innych krajów wysoko rozwiniętych):

WSKAŹNIKI WZROSTU GOSPODARCZEGO W LATACH 1960—1966

Procentowy roczny wzrost:	USA	W. Brytania	Francja	NRF
---------------------------	-----	-------------	---------	-----

produkcji przemysłowej				
1960—1965	5,7	3,1	5,1	5,7
1965	8,4	2,9	1,8	5,7
1966	9,0	0,8	6,3	1,5
dochodu narodowego brutto				
1960—1965	4,7	3,4	5,1	4,9
1965	5,3	2,3	3,4	4,9
1966	5,4	1,2	5,0	2,9

Z całego okresu 1960—1966 wyróżnia się zwłaszcza ostatnie dwa lata. W roku 1965 produkcja przemysłowa USA wzrosła o 8,4%, a roku 1966 — wzrost ten wyniósł 9%. Rok 1967 jest — jak wynika z dotychczasowych danych — okresem zahamowania tendencji wzrostowych. Spośród szeregu czynników, określających przebieg koniunktury, decydujące znaczenie ma działalność inwestycyjna. Dynamika inwestycji w USA w rozpatrywanym okresie była dość duża. Inwestycje brutto w latach 1961—1966 wzrosły z 71,7 mld dolarów w r. 1961 (był to rok stagnacyjny w gospodarce USA) do 118 mld w roku 1966. Szczególnie intensywny wzrost inwestycji przypada na lata 1965 i 1966. Wielkość inwestycji brutto w gospodarce USA w latach 1961—1966 oraz ich tempo wzrostu obrazuje poniższe zestawienie:

INWESTYCJE BRUTTO W GOSPODARCE USA W LATACH 1961—1966

	Inwestycje w mld dol.	Przyrost w %
--	-----------------------	--------------

1961	71,7	-4,2
1962	83,0	15,5
1963	87,1	4,9
1964	94,0	7,9
1965	107,4	14,3
1966	118,0	9,9

Drugim z kolei czynnikiem kształtującym koniunkturę w USA był popyt konsumpcyjny. Osobowe wydatki konsumpcyjne (na dobra trwałe, nietrwałe oraz usługi) wzrosły na przestrzeni ostatnich czterech lat z 375 mld dol. w roku 1962 do 465 mld dol. w roku 1966, a więc o około 24%.

Tempo wzrostu wydatków konsumpcyjnych (ponad 7 proc. rocznie) — aczkolwiek bardziej równomierne — było jednak wolniejsze aniżeli w dziedzinie działalności inwestycyjnej.

W porównaniu ze wzrostem tej działalności — znaczenie wzmagania się globalnej konsumpcji społecznej jako czynnika kształtującego koniunkturę, było niewątpliwie słabsze. Jeszcze mniejsze znaczenie dla procesów koniunkturalnych posiadał eksport mimo iż przyrost eksportu w omawianych latach kształtował się średnio na poziomie 10%, a więc dość wysokim (z uwagi jednak na stosunkowo małą rolę eksportu w funkcjonowaniu gospodarki amerykańskiej nie można temu czynnikowi przypisywać istotnego znaczenia w rozwoju koniunktury). Natomiast coraz większego znaczenia nabierały czynniki militarne.

Wydatki na broń i sprzęt wojenny w latach 1960—1966 wzrosły z 11,3 mld dolarów (+10,7%) w 1960 do 21,3 mld dolarów (+7,7%) w 1966. Dane za lata budżetowe 1967 i 1968 mają charakter wstępny. Już teraz można stwierdzić, że wydatki te będą wyższe od podanych wyżej. Wskazuje na to sumy faktycznie poniesionych wydatków za sześć miesięcy roku 1967 w sumie 37,3 mld dolarów.

Analiza tempa wzrostu wydatków zbrojeniowych USA w latach 1966—1967 uzasadnia tezę, że koniunktura gospodarcza w tym okresie posiadała w dużej mierze cechy koniunktury zbrojeniowej. Odnosi się to oczywiście w większym stopniu do roku 1966. Rok 1967 jest w gospodarce USA — jak wynika ze statystyk — rokiem tendencji stagnacyjnych. Wydatki zbrojeniowe w tym roku spełniały więc rolę nie tyle czynnika pobudzającego wzrost produkcji przemysłowej, ile hamującego jej tendencje spadkowe.

Rok 1966 wyróżnia się spośród innych lat ostatniego cyklu koniunkturalnego najbardziej intensywnym wzrostem rządowych zakupów dóbr i usług, przy czym wynikało to głównie z powiększenia wydatków militarnych. Ogólna suma zakupów rządowych wzrosła z 136,2 mld dol. w roku 1965 do 153,0 mld dol. w r. 1966. Zakupy dokonywane przez Departament Obrony, które do roku 1965 pozostawały na niezmiennym poziomie ok. 50 mld dolarów — wzrosły w roku 1966 do 60 mld dolarów. Przyjmuje się, że tempo to utrzymano także w roku 1967. Struktura rządowych zakupów dóbr i usług w latach 1964—1967 (dla roku 1967 według szacunków, dokonywanych na podstawie wielkości zakupów w I kwartale) obrazuje tabela:

WYDATKI ZBROJENIOWE USA W LATACH 1962—1965

	Wydatki w mld dol.	Przyrost w %
--	--------------------	--------------

1962	51,1	—
1963	52,8	3,3
1964	54,2	2,7
1965	56,2	-7,4

Wydatki te ponownie szybko rosły w roku budżetowym 1966. Już w maju 1966 roku Johnson wystąpił z żądaniem zwiększenia w związku z wojną wietnamską budżetu wojskowego USA. W rezultacie rok budżetowy 1966 (kończący się 30 czerwca 1966 r.) zamknięty został sumą 38,5 mld dolarów wydatków wojskowych, a według innych danych — sumą 64,4 mld dolarów. (Przyrost ok. 23,3 proc.) Intensywny wzrost tych wydatków następuje także w następnych latach. Na rok 1967 (koniec czerwca 1967) przewidziano

71,3 mld dolarów (+10,7%) w 1966, a rok budżetowy 1968 (koniec czerwca 1968) 76,8 mld dolarów (+7,7%). Dane za lata budżetowe 1967 i 1968 mają charakter wstępny. Już teraz można stwierdzić, że wydatki te będą wyższe od podanych wyżej. Wskazuje na to sumy faktycznie poniesionych wydatków za sześć miesięcy roku 1967 w sumie 37,3 mld dolarów.

Analiza tempa wzrostu wydatków zbrojeniowych USA w latach 1966—1967 uzasadnia tezę, że koniunktura gospodarcza w tym okresie posiadała w dużej mierze cechy koniunktury zbrojeniowej. Odnosi się to oczywiście w większym stopniu do roku 1966. Rok 1967 jest w gospodarce USA — jak wynika ze statystyk — rokiem tendencji stagnacyjnych. Wydatki zbrojeniowe w tym roku spełniały więc rolę nie tyle czynnika pobudzającego wzrost produkcji przemysłowej, ile hamującego jej tendencje spadkowe.

Rok 1966 wyróżnia się spośród innych lat ostatniego cyklu koniunkturalnego najbardziej intensywnym wzrostem rządowych zakupów dóbr i usług, przy czym wynikało to głównie z powiększenia wydatków militarnych. Ogólna suma zakupów rządowych wzrosła z 136,2 mld dol. w roku 1965 do 153,0 mld dol. w r. 1966. Zakupy dokonywane przez Departament Obrony, które do roku 1965 pozostawały na niezmiennym poziomie ok. 50 mld dolarów — wzrosły w roku 1966 do 60 mld dolarów. Przyjmuje się, że tempo to utrzymano także w roku 1967. Struktura rządowych zakupów dóbr i usług w latach 1964—1967 (dla roku 1967 według szacunków, dokonywanych na podstawie wielkości zakupów w I kwartale) obrazuje tabela:

RZĄDOWE ZAKUPY DÓBR I USŁUG W LATACH 1964—1967 (MLD DOL.)

	Ogółem	W tym Dep. Obrony	Zakupy (w % całości zakupów)
--	--------	-------------------	------------------------------

1964	128,9	50,0	38,8
1965	136,2	50,1	36,8
1966	153,0	60,0	39,2
1967	165,1	69,7	42,2

Zamówienia państwowe o charakterze militarnym wykazywały w połowie lat sześćdziesiątych szczególnie dużą dynamikę wzrostu. W roku

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamówienia zbrojeniowe dla koncernu General Mo-

1965 wzrosły one w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a w roku 1966 wzrost ten wyniósł już 24%.

Główne korzyści z tych zamówień odnoszą oczywiście największe koncerny przemysłowe, będące tradycyjnymi dostawcami uzbrojenia dla armii amerykańskiej. Koncern General Electric, który w roku 1965 otrzymał zamówienia zbrojeniowe na sumę 824 mln dolarów, uzyskał zwiększenie tych zamówień w roku 1966 do sumy 1,1 mld dolarów. Produkcja tego koncernu w znacznym stopniu związana jest bezpośrednio z działaniami wojennymi w Wietnamie, obejmując silniki samolotowe, karabiny maszynowe i działka lotnicze, urządzenia kontrolne samolotów oraz różne typy wyposażenia elektronicznego. W koncernie tym wytwarza się także urządzenia systemów kierowania rakietami oraz silniki atomowe dla okrętów. Dwukrotnie w związku z wojną wietnamską wzrosły zamów

PRASA o problemach gospodarczych

Uchwały X Plenum KC PZPR zaktywizowały dziennikarską penetrację różnych odcinków spożywczo, a których istnieją potencjalne — a nie w pełni wykorzystywane — możliwości intensyfikacji. W niniejszym przeglądzie chcemy omówić dwa artykuły z ostatniej „KULTURY” dotyczące rynku księgarskiego i motoryzacyjnego.

Adam Budzyński w publikacji pt. „Między obfitością a niedostatkiem” podaje następujące liczby, charakteryzujące sytuację na rynku księgarskim: niezaspokojone zapotrzebowanie na książki szacowane było w roku 1965 na 102 mln złotych, w roku 1966 — na 200 mln zł. Równocześnie wzrost zapasów książek niesprzedanych wyniósł w r. 65 — 32 mln zł, a w r. 66 — 152 mln zł. Autor zastrzeża się, że pewien wzrost zapasów przy szybko rosnących obrotach jest nieunikniony, nie mniej w naszych warunkach dynamika produkcji wydawniczej nie leży w żadnej proporcji do dynamiki książek niesprzedanych. Jakże są przyczyny takiego stanu rzeczy?

Autor twierdzi, że przyczyny te można dość sprawnie i precyzyjnie rozdzielić między trzy czynniki — wydawnictwa, Dom Książki i odbiorców. Wydawnictwa nie prowadzą żadnych badań rynku, co więcej, niebystro liczą się z sugestiami księgarzy. Mało jest nowych form edytorstwa, niedostateczna poprawa jeśli chodzi o jakość i estetykę książek. Wydawnictwa nie dość szybko dostrzegają zmiany zachodzące na rynku, polegające między innymi na tym, że książki droższe, ale lepiej wydane są sprzedawane szybciej, niż książki tanie, ale liche. Dalej autor zarzuca naszym wydawcom brak rzetelności i inicjatywy oraz znacznie większe liczenie się z planami i normatywami, niż z zapotrzebowaniem rynku. Dom Książki ma z kolei za małą sieć księgarń i powiększenie jej niewiele powoli. Nie potrafi przy tym pokonać oporów władz terenowych przeciwko szeroko uprawianemu na całym świecie ulicznemu kolportażowi książki. Nie tylko zresztą brak jest lokalni, ale i w pełni wykwalifikowanych kadr. Wydawnictwa pracy księgarza wzrosła w ciągu ostatnich pięciu lat o 43 proc., przekraczając rozsądne optimum. Pracownia księgarń nie można bowiem traktować tylko jako handlowca, ale również jako działacza frontu kultury, mającego do spełnienia istotną rolę w dziedzinie jej upowszechniania. Prócz tego istnieje sprzeczność między bodźcami w wydawnictwach a bodźcami w Domu Książki. Tak na przykład wydawnictwa chcą wyeksportować maksimum książek w końcu roku, żeby wykonać plan. Księgarnie nie chcą natomiast przyjmować książek w końcu roku, bo ich premia zależy między innymi od zmniejszenia wielkości zapasów, obliczanych właśnie w tym okresie. I wreszcie odbiorcy. Chodzi tu rzecz jasna nie o odbiorcę indywidualnego, choć próby kształtowania jego gustów i upodobań przez wydawnictwa są więcej niż skromne, ale o odbiorcę zbiorowego, który zakupuje od 27 do 40 proc. całej produkcji książek. Tymczasem limity finansowe na te

cele u. głównych odbiorców, jakimi są rady narodowe i biblioteki szkolne — maleją. W bibliotekach szkolnych np. w 1961 r. limit na jednego ucznia wynosił 16 zł, a w roku ubiegłym już tylko 6 zł.

Generalne uporządkowanie produkcji i sprzedaży książek, a przede wszystkim właściwe zgranie planu poszczególnych ogniw w tym systemie, oraz działających tam bodźców może nawet przy istniejących jeszcze trudnościach z papierem i bazą poligraficzną przynieść daleko idącą poprawę w zaspokojeniu potrzeb czytelniczych społeczeństwa.

Jan Paweł Gawlik w artykule pt. „Motocykl a sprawa polska” zajął się szeroko problemami jednośladowej motoryzacji. Uważa on, że nasz przemysł motoryzacyjny gruntownie przegapił światowe tendencje w tej dziedzinie. Polegają one na tym, że spadkowi popularności motocykla przemysł w większości krajów przeciwstawił ogromny skok jakościowy, co np. spowodowało, że Japończycy zwiększyli swój eksport motocykli w ciągu tylko dwóch lat z pół miliona do jednego miliona sztuk. Z krajów nam bliższych — Czesi, Niemcy i Węgrzy rozpoczęli intensywną modernizację, wypuszczając motocykle o fantastycznych osiągach (Jawa 250 o mocy 16,5 konia, MZ 250 o podobnym osiągu, a węgierska „Pannonia” zapowiada „dwieście pięćsetkę” o mocy 21 KM). Tymczasem nasz najmocniejszy motocykl — SHL 175 nie może przekroczyć mocy 9 KM. Motocykle są dyskryminowane jednak nie tylko w produkcji. Mimo że jeżdżą ich po naszych drogach ponad półtora miliona, nie ma ani jednego warsztatu, który by posiadał nowoczesne urządzenia diagnostyczne dla ustawienia światła motocyklowego, wyważenia kół i ustawienia tzw. geometrii motocykla, a więc rzeczy decydujących o bezpieczeństwie jazdy. Rzecz jasna, że tych podstawowych parametrów nie bada się również w czasie przeglądów technicznych w wydziałach komunikacji, zastępując to wymogiem pomazania lakierem na czerwono światła stop. Motocykl nie tylko w opinii przemysłu i usług stał się wyrobem niemożliwym, wstydliwym, również i poważna część społeczeństwa uważa posiadacza dwóch kółek za uciążliwy dopust boży, powodujący zamieszanie na jezdniach oraz niepotrzebny hałas i smród. Co do tych dwóch ostatnich zarzutów — autor byłby nawet skłonny zgodzić się, ale uważa, że pretensje skierowane są pod tym adresem, bo ostatecznie tłumiki produkuje przemysł, on również zmusza posiadaczy motocykli do wlewania dwukrotnie więcej oleju do benzyny, niż w nowoczesnych silnikach. Generalnie rzecz biorąc motoryzacja motocyklowa uważana jest za gorszą, kłopotliwą i w gruncie rzeczy niepotrzebną, choć przecież ona właśnie jest i jeszcze przez wiele lat będzie formą dostosowaną do możliwości finansowych szerokiej rzeszy społeczeństwa.

S. C.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Radiotelefony w samochodach

W coraz większej liczbie samochodów ciężarowych należących do Warszawskiego Przedsiębiorstwa Transportu Budownictwa — instalowane są radiotelefony. Już obecnie 150 ciężarówek tego przedsiębiorstwa obsługujących prace budowy Warszawy i woj. warszawskiego ma zapewnioną stałą łączność ze swoimi bazami i ekspozyturami. (Motor 42/67)

Buty z automatów

3,5 mln par obuwia rocznie dawał będzie nowo budowana fabryka w Ussuryjsku na Dalekim Wschodzie. Składa się ona z 19 automatyzowanych linii produkcyjnych. Część wyposażenia fabryki pochodzi z importu. Będzie to jedna z największych fabryk obuwicznych ZSRR. (Przegląd Techniczny nr 43/67)

Tworzywa we Francji

Produkcja tworzyw sztucznych we Francji w przeliczeniu na jednego mieszkańca wyniosła w 1965 r. ok. 12 kg. Planuje się czterokrotny wzrost produkcji w ciągu najbliższych pięciu lat. W 1970 r. produkcja tworzyw sztucznych ogółem wyniesie wówczas ok. 1,5 mln ton. (Przegląd Techniczny nr 45/67)

Olbrzymi skok

W roku 1948 — w Czechosłowacji — przypadało na tysiąc obywateli — około 10 samochodów osobowych, a rok temu już 35 samochodów. W związku z tym CSRS rozbudowuje sieć dróg. Na ten cel wyasygnuje się kwotę ponad 17 mld koron. (Motor nr 47/67)

„Rosnący” gips

Nowe metody wytwarzania materiału budowlanego o nazwie gipsogips opracował inż. Stanisław Grzegorzewicz z Zakładu Badań i Doświadczeń Zjednoczenia Budownictwa „Warszawa”. Produkcyjność tego materiału według pomysłu warszawskiego wynalazcy przypomina nieco przygotowywanie ciasta, ponieważ w mieszance składników „rosną” tak jak na drożdżach. Gazogips otrzymywany nową metodą ma równomiernie rozłożone porowatość i dzięki temu lepsze właściwości. (BNT-PAP)

Kopuła z tworzywa

W Wielkiej Brytanii zbudowano po raz pierwszy w świecie kopułę z tworzywa sztucznego. Zastosowano do tego celu żywicę poliestrową wzmoczoną włóknami szklanymi. Kopuła o barokowej architekturze

ma szerokość 3,18 m, wysokość 6,23 m i ciężar 1500 kg. Koszt jej jest pięciokrotnie niższy od wykonanej z materiałów tradycyjnych. Kopuła jest odporna na działanie wiatrów o prędkości do 160 km/godz. („Plastiques-Batiment” nr 6/67)

Elastyczna woda

Po dodaniu polietylenu w niewielkiej dawce (0,2-0,5 proc.) woda uzyskuje zdumiewające właściwości. Jeżeli zacznie się przelewać nieco tego roztworu z jednej zlewki do drugiej, to jego strumień nie zatrzyma się nawet wówczas, gdy pierwszą zlewki odchyli się wstecz do pozycji pionowej. Strumień będzie płynął nadal dopóki pierwsza zlewka się nie opróżni. Efekt przypomina rzucanie ciężkiej liny przez burzę statku, kiedy to jego ciężar i rozpiętość pociągają za sobą całą resztę zwoju. Płyn już natychmiast pociągnie za sobą ten, który jeszcze pozostał. Odkrycie to zostało dokonane przez naukowców z Davida Jamesa, 27-letniego asystenta na Wydziale Inżynierii Mechanicznej w Kalifornijskim Instytucie Technologii. James posłużył się w tym celu urządzeniem, które przecięcia strumienia przy czym wszystkie segmenty przeciętego strumienia płynęły w zlewki, kończąc przepływ. (Horyzonty Nauki nr 13)

Resory z gumy

W żaralskiej FSO konstruktorzy wykonali z gumy resory samochodowe. W czasie kilkumiesięcznych prób w samochodzie „Syrana” resory z gumy spisały się wyśmienicie. Wykazują bezwzględnie wyższe nad stałą (na próbach) nawet wtedy, gdy zostały specjalnie poddane i ponadto, a pojazd poruszały się po nierównościach z dodatkowym 600-kilogramowym obciążeniem. Praktycznie biorąc „nie mała prawa” pęknięć. Rzecz dużej wagi resor z gumy nie wymaga żadnej konserwacji. (BNT-PAP)

Do 50 krajów

Do 50 krajów dostarcza Związek Radziecki ropę naftową. Po maszynach i urządzeniach technicznych, ropa naftowa znajduje się na drugim miejscu na liście eksportowej ZSRR. Od 1968 r. ZSRR wyeksportował zagranicę 73 mln ton ropy naftowej i produktów naftowych, w tym 41 mln ton do krajów kapitalistycznych. (Motor 45/67)

Elektromotory projektują tkaniny

Niecodziennie zastosowanie elektrycznych maszyn cyfrowych znalazł naukowcy z Instytutu Włóknienia w Łodzi. Zastosowali oni elektromotory oraz fotokolorymetry do projektowania receptur nowych zestawów kolorystycznych dla tkanin. Główną zaletą elektronicznego systemu jest znaczne przyspieszenie układania nowych receptur, co zwiększa zdolność dostosowania się przemysłu do szybko zmieniających się kapryśnych modów. Przemysłowe zastosowanie nowej metody przewidziano na 1969 r. (BNT-PAP)

Las w taśmie

W Szwecji praktykuje się bardzo oryginalny sposób sadzenia lasów. Sadzonki drzew układa się w określonych odstępach na taśmie papierowej, od góry przykrywa je drugą taśmą, a całość zwijając się w rulon. Prace te wykonuje maszyna. Sam agregat do sadzenia drzewek zabiera sześć rulonów sadzonek o długości 70 m każda, zasilając 1400 sadzonek. Specjalny leśniczy agregatu rozciąga i składowa na boki i w powtórza szczególną w sposób ciągły taśmę. Po pewnym okresie papier butwieje, ale wówczas jest już niepotrzebny (PT nr 46/67).

NSU — Wankel

Od września br. produkowany jest w ilości 50 sztuk dziennie nowy model samochodu NSU, wyposażony w silnik z wirującym tłakiem. Jest to NSU Ro80. Ciężar własny tego samochodu, w cenie 14 800 DM odpowiada swojej klasie samochodów MERCEDES 230 Automatic lub BMW 2000 Automatic. Nowe NSU wyposażone zostało w silnik Wankla o dwóch komorach, każda o pojemności 49,5 cm³, co wg przeliczeń FIA, odpowiada silnikowi konwencjonalnemu pojemności 2000 cm³. Silnik osiąga moc 115 KM przy 5500 obr./min., co umożliwia uzyskanie prędkości 200 km/h. (X)

Czosnek — rewelacyjny antybiotyk

Badania poznańskich naukowców wykazały, że znany z wielu zalet pospolity czosnek posiada rewelacyjne właściwości antybiotyczne. Poznańskim naukowcom, którzy badali walory czosnku jako skutecznego środka przeciwdrobnoustrojowego, udało się zarazem wyeliminować jego nieprzyjemny zapach, zachowując wszystkie bakterioobójcze właściwości. Sok z czosnku np. wywiera działanie bakteriobójcze na czynniki hamujące rozwój całej plejady zakaźników, a zwłaszcza tych, których najbardziej się obawiamy z uwagi na ich wielkie niesczące właściwości dla ustroju ludzkiego np. gronkowców (zwłaszcza złośliwych). Zarazki te obecnie skutecznie bronią się przed antybiotykami. Szeroką inną właściwość czosnku, którą odkryli, to jego działanie przeciwnowotworowe. Zjedzenie czosnku w ilości 100 g dziennie zmniejsza ryzyko zachorowania na raka. (BNT-PAP)

Dźwiękochłonny beton

W jednym z radzieckich instytutów badawczych opracowano sposób produkcji ekonomicznego i wytrzymałego betonu dźwiękochłonnego. Jest on wykonywany z żwiru o ziarnistości 1-3 mm, który zostaje zmieszany z cementem marki 500-700 w stosunku wagowym 1:4. Do mieszaniny dodaje się wodę w ilości 6-7 proc. Wody w tym czasie ilość wody zależy od wilgotności i porowatości żwiru. Po wymieszaniu w betoniare, gotowa masa jest wlewana do formy i wibrowana w ciągu 1-2 sekund. Wpływność dźwiękochłonności elementu o grubości 180 mm wynosi 0,4 — 0,5. („Stroitelnye Materialy” nr 9/67).

„Poduszkowiec” z Rzeszowa

W rzeszowskiej WSK skonstruowano pierwszy w kraju miniaturowy „poduszkowiec” do przesuwania z miejsca na miejsce ciężkich urządzeń, elementów maszyn itp. „Poduszkowiec”, który zaprojektował inż. Krzysztof Magryś, jest urządzeniem prostym, łatwym w obsłudze i tanim. Do przesunięcia np. matrycy kutej ważącej ok. 800 kg trzeba było kilku ludzi. Przy pomocy „poduszkowca”, na którym kładzie się matrycę — czynność tę może wykonać z łatwością jeden pracownik. Kilka „poduszkowców” znalazło już zastosowanie w rzeszowskiej WSK. (BNT-PAP)

Elektrownie jądrowe

Budowa elektrowni jądrowych w świecie postępuje w zawrotnym tempie. Aktualnie w eksploatacji znajduje się 58 silowni atomowych o łącznej mocy 8803 MW, z wierzących 75 reaktorów różnego typu. W najbliższym czasie uruchomione będą dalsze 62 elektrownie. Wówczas moc ogólna elektrowni jądrowych w świecie wzrośnie prawie czterokrotnie, osiągając 32 240 MW. (PT nr 46/67).

Zmienia barwę światła

W Anglii zastosowano szybkoobrotowy reflektor, który zmienia kolor światła na żółty. W zależności od szybkości obrotu reflektor ten zmienia barwę światła. Pozwala to bez szkodzenia na widoku, wskazać na szybkość pojazdu i co więcej, szybkość ta może być notowana przez obserwatorów znajdujących się poza pojazdem. (Motor 46/67)

Aktualności

DOKONCZENIE ZE STR. 1

przyniesie wkładów wyniósł 7,004 mln zł, a w 1965 r. — 4,976 mln zł. W PKO najwyższą dynamikę wykazywały wkłady terminowe (wzrost o 40 proc. w porównaniu ze stanem na koniec III kwartału 1966 r.). Wkładów mieszkaniowych (które wzrosły również o 40 proc.). Zwiększyły się także wkłady premialne, bo o 22 proc. Natomiast wkłady na książeczki obligacyjnych zwiększyły się o 13 proc. Oznacza to, że w przyszłości oszczędności dominują wkłady o bardziej trwałym charakterze. W październiku listopadzie br. przyniesie wkładów w PKO wartość ok. 1,892 mln zł, tj. o blisko 200 mln zł więcej niż przed rokiem, a stan wkładów na koniec listopada wyniósł 61,393 mln zł. W Spółdzielniach Oszczędnościowo-Pożyczkowych wkłady na koniec września br. wynosiły 11,1 mln zł. Tutaj także najwyższą dynamikę wykazywały wkłady terminowe, które wzrosły o blisko 38 proc. w porównaniu z ich poziomem przed rokiem. (m. w.)

Książki nadesłane

ZARYS EKONOMETRII — Praca zbiorowa pod redakcją J. Kowalskiego. Wydawnictwo PWE, Warszawa 1967. 350 str., 35 zł.

Podręcznik przeznaczony jest dla ludzi specjalizujących się w zagadnieniach ekonomiki przedsiębiorstwa. Z tego względu większość poruszanych problemów omawiana jest w ujęciu mikroekonomicznym.

REFORMY GOSPODARSTWA W KRAJACH SOCJALISTYCZNYCH — Wybor tekstów — wyboru do omówienia, przedmowa i uwagi wstępne opatrzonej Zbigniewa Lewandowicza i Marek Misiak — str. 492, cena 2 zł 26 — PWE, Warszawa 1967.

W zbiorze przedstawione są zagadnienia zmian w planowaniu i zarządzaniu w państwach socjalistycznych. Dla każdego z tych krajów zamieszczono, oprócz krótkiego wstępu charakterystycznego ogólnego założenia reformy na tle warunków jego rozwoju gospodarczego, wyjątki z przemówień przedstawicieli najwyższych władz, wskazujące z reguły na potrzebę reformy i zadania przed nią stawiane, oraz wyjątki z podjętych uchwał (oprócz NRD), zawierające najważniejsze postanowienia.

ADOLF GAWEL — REWIZJA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARSTWA PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO — wyd. II — str. 424, cena 2 zł 33 — PWE, Warszawa 1967.

W drugim wydaniu uwzględniono obecnie obowiązujące przepisy, dotyczące gospodarki finansowej przed-

siębiorstw, a także wprowadzono szereg zmian i uzupełnień wynikających z uwag recenzentów i listów czytelników.

EUGENIUSZ TEREBUCHA — RACHUNEK KOSZTÓW PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO — str. 449, cena 2 zł 42 — PWE, Warszawa 1967.

W opracowaniu przedstawiono przede wszystkim zagadnienia podstawowe, dotyczące wszystkich przedsiębiorstw przemysłowych, a ponadto w niektórych wypadkach podano przykłady rozwiązań specyficznych, występujących w przedsiębiorstwach określonej branży.

MIECZYSLAW KLIMAS — ELEMENTY KONTROLI WEWNĘTRZNEJ W PRZEDSIĘBIORSTWIE — wyd. II — str. 278, cena 2 zł 18 — PWE, Warszawa 1967.

Praca poświęca te elementy kontroli wewnętrznej, które występują w pracy komórek działu rachunkowości, przy uwzględnieniu ich ścisłej zależności i związku z całością działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, a tym samym — częściowo chociażby — wypełnienie luki w literaturze tego zakresu. W drugim wydaniu zastosowano metodę teoretycznego rozwiązywania poszczególnych problemów, a następnie wyciągania praktycznych wniosków z przeprowadzonych rozważań.

BOHDAN JAŁOWIECKI — POLKOWICE — Przemiany społeczne lokalnej pod wpływem uprzemysłowienia — str. 106, cena 2 zł 25 — Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław — Warszawa — Kraków 1967.

Praca przedstawia przemiany, jakim ulega niewielka społeczność lokalna pod wpływem intensywnego industrializacji. Jej skutkiem jest powstanie procesów urbanizacji, w którego wyniku jednostki i całe grupy ludzkie przyswajają sobie miejski styl życia.



W listopadzie zakończony został II etap modernizacji walcowni żelaznicy w chorzowskiej hucie „Rostółsko”. Prace nad przebudową tego obiektu rozpoczęły w roku ubiegłym, zakończone są do największych przedsięwzięć remontowych w historii polskiego hutnictwa. Modernizacja walcowni żelaznicy jest etapem kompleksowego unowocześnienia jednej z największych a zarazem najstarszych polskich hut. Na zdjęciu: fragment prac w hali nowej walcowni żelaznicy. CAF — Jakubowski

już 3 mld lei. Nad morzem ogółem będzie 30 tys. miejsc, z tego 20 tys. w hotelach, a pozostałe w campingach, willach, domkach typu bungalow itd. Mamaia na koniec bież. roku dysponować będzie 46 hotelami różnej wielkości z przeszło 20,5 tys. miejsc ogółem.

Do 1970 r. na Wybrzeżu w Mangalia powstanie nowe sezonowe miasto na 32,5 tys. miejsc. Pierwsze budynki liczące 9 tys. miejsc oddane zostaną do użytku w sezonie letnim 1969 r. Mangalia będzie jednym z największych obiektów turystycznych Rumunii, wybudowanych w okresie obecnego planu 5-letniego.

Warto dodać, że sezon letni w Rumunii trwa średnio 130 dni. W 1967 r. kraj ten planuje osiągnąć wpływy z turystyki w wysokości 30 mln dol. rocznie.

● „Aeroflot” podpisał w Moskwie pięć porozumień z „Alitalia”, określających współpracę handlową i techniczną między oboma towarzystwami lotniczymi. Są to następujące porozumienia: o zyskach pochodzących z ruchu pasażerskiego i towarowego dokonywanego przez każde z towarzystw z wyłączeniem ruchu pocztowego, charterowe ustalenia wykonawstwa tego rodzaju lotów oraz poziom kwotacji, o zaopatrzeniu w paliwo i smary, o pomocy i opiece nad pasażerami na ziemi podczas tranzytu, o świadczeniach i opłatach na lotniskach.

● Ilość pasażerów na międzynarodowych trasach lotniczych ma wzrosnąć w 1975 r. do 670 mln, a w 1980 r. do 770 mln osób (4-krotnie w porównaniu z 1965 r.). Jeszcze większa ekspansja nastąpi w przewoźnictwie lot-

nym towarów, który ma wzrosnąć 6-krotnie do 1975 r. i 10-krotnie do 1980. Przez wprowadzenie odrzutów do daleko większej pojemności zwiększy się także ilość startów i lądowań z 15 do 30 mln. Ilość pasażerokilometrów zwiększy się 5-krotnie, osiągając w 1980 r. 580 mld. Lotniska o większym znaczeniu do 1975 r. będą miały 3-5, a w 1980 r. 4-8 razy większą frekwencję pasażerów.

Tymczasem lotniska na świecie nie są przygotowane do sprostania szybkiemu wzrostowi ruchu lotniczego. Pomimo wejścia do eksploatacji coraz szybszych samolotów, szczególnie na krótkich trasach silnie zamieszkałych, standard szybkości ruchu na lotniskach znacznie się obniżył. Powód leży w niedostosowaniu zmniejszenia czasu lotu do odpowiedniego zmniejszenia

czasu spędzanego na terenie lotnisk.

● W ciągu 185 dni trwania Światowej Wystawy w Montreale odwiedziło ją 50,3 mln osób. Przy obsłudze wystawy zatrudnionych było 25 tys. ludzi. 80 restauracji wydało 92 mln posiłków. Na pierwszym miejscu opinia zwiedzających stawiała pawilon czeskosłowacki za jego elegancję, smak i oryginalność. Najbardziej uczęszczany był pawilon radziecki — odwiedziło go 13 mln osób, podczas, gdy pawilon Kanady — 11 mln, USA — 9 mln, Francji — 8,5 mln i Szwajcarii — 5 mln osób. Wystawa kosztowała 404,8 mln dol. Deficyt według przewidywań wyniósł 250 mln dol. Mimo to Kanada zrobiła na wystawie świetny interes. Z samej tylko turystyki uzyskała o 50 mln dol. więcej niż w latach ubiegłych.



● Liczba turystów zagranicznych w europejskich krajach socjalistycznych wzrosła z 3,8 mln w 1960 r. do ponad 13 mln osób w 1966 r. Największymi krajami turystycznymi są Jugosławia i Czechosłowacja. Na nich koncentruje się połowa turystów zagranicznych. Ponad 45 proc. turystów udających się do krajów socjalistycznych pochodzi z Zachodu. Z tej ilości 20 proc. odwiedza Jugosławię, 10 proc. ZSRR i 5 proc. Czechosłowację. Turysty z krajów zachodnich stanowią ponad 80 proc. turystów w Jugosławii, z górą 80 proc. w ZSRR i 20 proc. w Czechosłowacji.

● W chwili obecnej na terenie Rumunii znajduje się 125 tys. łóżek w hotelach. W bieżącym planie 5-letnim kraj ten uzyska dalszych 4,5 tys. łóżek. Inwestycje turystyczne wyniosły

REDAGUJE ZE „POL”: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dynner, Henryk Flakierski, Romuald Gadomski (zast. red. nacz.), Jan Głowczyński (redaktor naczelnik), Mieczysław Kabał, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańskowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikolajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pałeski, Grzegorz Piskarski, Antoni Rakielczyk, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marek Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyceziały, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 22-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 22-05-28, zastępcy redaktora naczelnego 22-05-27 i 22-05-32 sekretarz redakcji 22-05-32, redaktorzy 22-05-42 i 22-05-54, sekretariat redakcji 22-05-28.

OGŁOSZENIA PRZYJMIE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 22-48-92, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich, centrala Kół Portu 28 i Wydział Ogłoszeń RSW „Prasa” w Warszawie, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 28 zł, półrocznie 52 zł, rocznie 96 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-10004. 114-070041 VII O.N. Warszawa.

Druk: Pracownia Zakłady Graficzne RSW „Prasa”, Marzankowska 3/5.

ZACIE gospodarcze