

*Życie
Gospodarcze*
Dwutygodnik

22

Rok X

20 listopada 1955 r.

Nr 22/249

POLSKIE WYDAWNICTWA GOSPODARCZE

T r e ś ć

Zadania państwowego przemysłu drobnego w planie 5-letnim — Mikołaj Olszewski	873
Problem systemu norm i plac w przemyśle maszynowym może być rozwiązany — Ludwik Kazalski	877
Pilne zagadnienia z organizacji plac (Z praktyki Huty im. Lenina) — Józef Maciejewski	882

MATERIALY I PRZYCZYNKI

Czy „Fablok” zdąży na start 5-latk? — Juliusz Mikołajski	886
Rozrachunek gospodarczy na statkach żeglugi morskiej — Henryk Mąka	889
Planowanie dwuletnie w budownictwie mieszkaniowym — Jerzy Przeździecki	892

REPORTAŻE

Kto rozproszy chmury nad „Szczakową”? — Tadeusz Gorzkowski	895
---	-----

DYSKUSJA

Młode kadry ekonomistów w przemyśle — o sobie	899
--	-----

KONSULTACJA

Budżet państwa a budżety terenowe — Zbigniew Pirożyński	902
--	-----

KORESPONDENCI „ŻYCIA GOSPODARCZEGO” PISZA

Garść uwag czytelnika o czasopiśmie gospodarczych — Kazimierz Sowa	905
---	-----

Z POCZTY REDAKCYJNEJ

Załoga browaru w Żywcu odpowiada	906
Inżynierski czy inżynieryjny?	907

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH

Przodujące przedsiębiorstwo w walce o postęp techniczny — W. Wasilenko	907
---	-----

WIADOMOŚCI GOSPODARCZE Z ZAGRANICY

Budowa nowoczesnej sieci komunikacyjnej w Chinach — Wang Shou-tao	908
Plan rozwoju czechosłowackiej gospodarki narodowej w pierwszym roku drugiej pięcioletki — Jarosław Dvoracek	911
Przemysł i koniunktura w Niemczech zachodnich — Leon Siennicki	912
Organ finansjery amerykańskiej o „cieplarnianych elementach” gospodarki francuskiej — (m. z.)	915
Burma dąży do rozwoju swej gospodarki narodowej — (stb)	916

BIBLIOGRAFIA

Wydawnictwa książkowe	
------------------------------	--

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe W a r s z a w a ul. Poznańska 15 —
REDAGUJE KOLEGIUM. Redakcja: Warszawa, ul. Koszykowa 54, tel. 8-83-82. Godz. przyjęć 8.30—9.30. — Warunki prenumeraty: rocznie 96 zł, półrocznie 48 zł, kwartalnie 24 zł, miesięcznie 8 zł. Prenumeratę przyjmują na wsl listonosze i placówki pocztowe, a w miastach wyłącznie placówki pocztowe.

Zaległe egzemplarze sprzedają sklepy Przedsiębiorstwa Sprzedaży Prasy Antykwarycznej „Ruch” w Warszawie, ul. Wilejska 14 i Puławska 108. Poza Warszawę pisma dostarcza Biuro Wysyłkowe Przedsiębiorstwa Sprzedaży Prasy Antykwarycznej „Ruch”, ul. Puławska 108.

Zam. PWG, CP1—/CZ24/54. Podpisano do druku 14.XI.55 r. Druk uk. 16.XI.55 r. Nakł. 6405. Pap. druk. sat. VII 60 g A1.
Ark. wyd. 8. Zakłady Graficzne Dom Słowa Polskiego. Zam. nr 6418-C Warszawa B-6-125295.

Mikołaj OLSZEWSKI**Minister Przemysłu Drobного i Rzemiosła**

Zadania państwowego przemysłu drobnego w planie 5 - letnim

CHCĄC w krótkim, syntetycznym ujęciu podsumować osiągnięcia przemysłu drobnego w latach 1950—1955, trzeba stwierdzić, że był to okres nie tylko gospodarczego rozwoju i umocnienia się uspołecznionego przemysłu drobnego, lecz również określenia jego roli i zadań, a co za tym idzie i wykrystalizowania się jego struktury organizacyjnej.

Wyodrębnienie organizacyjne spółdzielczości pracy, które nastąpiło w IV kwartale 1954 roku, stworzyło nową sytuację, która pozwoliła na pogłębienie metod kierownictwa państwowym przemysłem drobnym. Ten nowy etap rozwoju, będący zarazem nowym etapem w dziedzinie struktury organizacyjnej państwowego przemysłu drobnego wiąże się oczywiście z jego osiągnięciami w toku wykonywania zadań planu 6-letniego.

Rozwój przemysłu drobnego zarówno od strony wartości produkcji, jak i powiększenia się asortymentu oraz branż (dzięki obejmowaniu szeregu nowych dziedzin produkcji) — stanowiły przesłanki dla decyzji rządowych, które ukształtowały aktualną strukturę organizacyjną w dwóch zasadniczych pionach — przemysłu planowanego centralnie (zwanego przemysłem wyodrębnionym) oraz przemysłu terenowego kierowanego bezpośrednio przez rady narodowe.

Państwowy przemysł drobny wkracza w okres planu 5-letniego z poważnymi osiągnięciami. Mówi nam o tych osiągnięciach wzrost produkcji, który w roku 1955 wynosi 519% w porównaniu z rokiem 1950.

Świadomość tych osiągnięć w minionym sześciolecu nie może jednak osłabiać krytycznej oceny pracy państwowego przemysłu drobnego. Oparcie się na bazie uspołecznionych, a będących poprzednio własnością prywatną, drobnych, często zdewastowanych i niedostatecznie wyposażonych przedsiębiorstw, fabryczek i warsztatów — zadecydowało o sytuacji technicznej państwowego przemysłu drobnego, o jego technicznym zacofaniu, którego nie można było skutecznie przezwyciężyć stosunkowo małymi nakładami inwestycyjnymi. Szybki rozwój, wyrażający się wzrostem produkcji, nakładaniem coraz to nowych zadań i opanowywaniem coraz to nowych gałęzi przemysłu — powodował brak dostatecznego pogłębienia pracy, zbyt małą troskę o jakość produkcji, o wzbogacenie asortymentu nowymi pozycjami, o lepsze wykorzystanie surowców miejscowych i wtórnych.

Analiza tych braków i niedociągnięć, obok szczegółowego rozpatrzenia możliwości i perspektyw rozwojowych, stanowiła ważny materiał dla opracowania projektu planu 5-letniego, wiążąc ten projekt w sposób bezpośredni z wynikami wykonania planu 6-letniego.

Zadania ogólne

Porównując założony w projekcie planu 5-letniego wzrost wartości produkcji państwowego przemysłu drobnego, wyrażający się we wskaźniku 171 dla roku 1960 w stosunku do planu 1955 roku, z ogromnym wzrostem produkcji w latach 1950—1955 trzeba pamiętać, że przemysł ten po okresie gwałtownego rozwoju i zwiększenia zakładów wchodzi obecnie w nowy okres, charakteryzujący się przede wszystkim pogłębianiem metod pracy oraz podniesieniem poziomu organizacyjnego i technicznego.

Dlatego też wśród zadań ogólnych, jakie stawia przed państwowym przemysłem drobnym projekt planu 5-letniego, wskazać należy — obok wzrostu wartości produkcji o 71% przy wzroście zatrudnienia robotników o 16,2% — poważne zadanie podniesienia wydajności o 47%. Ten wysoki wzrost wydajności ma swe głębokie uzasadnienie w założonych w projekcie planu nakładach inwestycyjnych oraz w innych zamierzeniach, mających na celu dźwignięcie na wyższy poziom techniki w przedsiębiorstwach.

W problematyce państwowego przemysłu drobnego w najbliższym okresie, a co za tym idzie i w projekcie planu 5-letniego jest to zagadnienie centralne. Dalszy rozwój tego przemysłu, który już tylko w minimalnym stopniu opierać się może na procesie uspołecznienia dalszych zakładów, wymaga rozbudowy i rekonstrukcji istniejącej bazy produkcyjnej oraz budowy nowych zakładów przemysłowych.

Zgodnie z zasadą osiągania jak największych efektów produkcyjnych przy jak najmniejszych nakładach szczególną uwagę zwrócono przy opracowywaniu 5-letniego planu inwestycyjnego właśnie na rozbudowę i rekonstrukcję zakładów. Na ten cel przewiduje się blisko dwie trzecie sum przeznaczonych na inwestycje limitowe centralnie planowane, a udział ten będzie jeszcze wyższy, jeśli uwzględni się nakłady na inwestycje pozalimitowe, które z reguły nie są przeznaczone na nowe budownictwo.

Problemem pierwszorzędnej wagi, warunkującym w znacznej mierze realizację wszelkich innych za-

mierzeń w dziedzinie techniki, jest wzmocnienie kadry technicznej państwowego przemysłu drobnego. Sytuacja na tym odcinku przedstawia się bardzo niepomysłnie. Ilość zatrudnionych obecnie w tym przemyśle inżynierów i techników jest niedostateczna.

Wychodząc z właściwego zrozumienia specyficznych zadań przemysłu drobnego, projekt planu 5-letniego określa nie tylko ogólny wskaźnik wzrostu produkcji oraz środki zabezpieczające ten wzrost, lecz również kierunki samego rozwoju.

Przede wszystkim chodzi o położenie nacisku na dalszy rozwój produkcji artykułów masowego spożycia, o coraz większy udział artykułów produkowanych na zaopatrzenie rynku, na zaspokojenie potrzeb ludności. Jak wiadomo — przemysł drobny jeszcze do niedawna w niedostatecznej mierze doceniał to zagadnienie. Pewien zwrot w tej dziedzinie nastąpił w roku 1953. Projekt planu 5-letniego zmierza do dalszego konsekwentnego realizowania wytycznych II Zjazdu Partii, dlatego też produkcja grupy „B” (przedmiotów spożycia) wzrosnąć ma w latach 1955—1960 o 89%, produkcja zaś grupy „A” (środków produkcji) tylko o 46%.

W związku z tym zasadniczym kierunkiem rozwojowym pozostaje różnorodne kształtowanie się dynamiki w poszczególnych gałęziach przemysłu. Największy wzrost produkcji występuje w dotychczas najslabiej rozwiniętych przemysłach wytwarzających artykuły masowego spożycia, jak np. w przemyśle spożywczym, skórzanym, czy włókienniczym.

W konsekwencji podniesienia na wyższy poziom techniki dokonać się powinien w okresie wykonywania planu 5-letniego zasadniczy przełom w zakresie jakości produkcji oraz walki o obniżenie kosztów własnych. Te problemy będą pozostawać w centrum uwagi kierownictwa oraz szerokiego aktywu państwowego przemysłu drobnego. Dotychczasowe wyniki pracy w tej dziedzinie uznać bowiem trzeba za niezadowalające.

Zadania przemysłu wyodrębnionego

Pragnąc w sposób właściwy scharakteryzować zadania państwowego przemysłu drobnego w nadchodzącej pięciolatce, nie można ograniczyć się tylko do omówienia zadań ogólnych.

Należy osobno przeanalizować problemy przemysłu wyodrębnionego oraz przemysłu terenowego, wskazując na te elementy, które dla każdego z tych zasadniczych pionów organizacyjnych kształtują się odmiennie, w zależności od ich specyficznych zadań oraz odmiennego charakteru.

Przemysł wyodrębniony stanowi pion organizacyjny, najbardziej zbliżony do przemysłu kluczowego. Jest on objęty planowaniem centralnym, asortyment produkcji tego przemysłu ma znaczenie ogólnokrajowe.

Cechą charakterystyczną projektu planu 5-letniego dla przemysłu drobnego planowanego centralnie jest założenie szybszego wzrostu produkcji w grupie „B” — wynoszącego w 1960 roku 179% w stosunku do roku 1955 niż w grupie „A”, w której wskaźnik wzrostu wynosi 165. W związku z tym udział grupy „B” podniesie się z 60% w roku 1955 do 68% w roku 1960. O tej proporcji decyduje wyższy wskaźnik wzrostu produkcji od przeciętnego w takich zarządach, jak np. CZ Przemysłu Sprzętu Gospodarskiego

(188%), ZP Zabawkarskiego (281%), ZP Wikliniarskiego (238%).

Najważniejsze zamierzenia organizacyjne w stosunku do przemysłu wyodrębnionego polegają na prawidłowym wyprofilowaniu i typizacji zarządów przemysłu, a w szczególności zakładów pracy. Ważnym krokiem w kierunku racjonalnej organizacji produkcji, właściwego wykorzystania maszyn i urządzeń, wyeliminowania zbędnej kooperacji będzie specjalizacja zakładów. I tak np. w Wadowickiej Fabryce Sprężyn zostanie zgrupowana produkcja sprężyn ze Stalinogrodzkiej Fabryki Sprężyn i Oddziału Sprężyn Warszawskiej Fabryki Sit; cała produkcja łóżek metalowych różnych typów zostanie skoncentrowana w zakładach w Niemczy; produkcja wszystkich wag pomostowych będzie skoncentrowana w fabryce tarczyńskiej, innych zaś typów wag — w Lublinie; produkcja przenośników transportowych, wykonywanych dotychczas również w Bydgoszczy i Włocławku, będzie skupiona w Brzegu.

Okres planu 5-letniego będzie dla przemysłu wyodrębnionego okresem szerokiego rozwinięcia produkcji, opanowanej już w ostatnich latach planu 6-letniego oraz wprowadzenia na rynek nowych artykułów w oparciu o opanowanie nowych procesów technologicznych.

Tak więc CZ Przemysłu Sprzętu Gospodarskiego podnieść ma produkcję żelazek z 130 tys. sztuk (w roku 1955) do 200 tys. sztuk (w roku 1960), kuchenek elektrycznych z 82 tys. sztuk do 150 tys. sztuk, maszynek do parzenia kawy — do 50 tys. sztuk, grzałek rurkowych — do 100 tys. sztuk, odkurzaczy z 15 tys. do 80 tys. sztuk, froterek z 5 tys. do 20 tys. sztuk, pralnic typu domowego z 6 tys. do 30 tys. sztuk, maszyn do szycia — do 23 tys. sztuk itd. Jak z tego widać, dalszy kierunek rozwojowy tej gałęzi przemysłu skierowany będzie przede wszystkim na zaspokojenie najbardziej masowych i najpilniejszych potrzeb i ma się przyczynić do unowocześnienia gospodarstw domowych.

ZP Zabawkarskiego ma przed sobą niezmiernie poważne zadanie. Produkcja zabawek w Polsce stoi — poza zabawkami typu ludowo-artystycznego — na niezmiernie niskim poziomie. Przedsiębiorstwa podległe ZP Zabawkarskiego powinny stworzyć typ nowoczesnej zabawki o wysokich walorach estetycznych i wychowawczych, charakteryzującej się najwyższym poziomem jakości. Chodzi tu przede wszystkim o zabawki metalowe oraz o zabawki z mas plastycznych.

Plan asortymentowy ZP Sportowego uwzględnia potrzeby wynikające z planowanego rozwoju poszczególnych dyscyplin sportu i turystyki.

Druga grupa zarządów przemysłu obejmuje produkcję innego typu, przeznaczoną nie bezpośrednio na rynek, lecz dla zaspokojenia potrzeb różnych dziedzin gospodarki narodowej.

Poważny będzie rozwój produkcji maszyn rolniczych, która osiągnie w roku 1960 poziom 273% w stosunku do roku 1955. Produkcja ta zostanie skoncentrowana w jednym centralnym zarządzie.

CZ Przemysłu Sprzętu Medycznego ma przed sobą szczególnie ważne i trudne zadania. Od ich właściwego rozwiązania w poważnej mierze zależy poziom naszej służby zdrowia. Oceniając dotychczasowe osiągnięcia w tej dziedzinie produkcji oraz cyfry projektu planu 5-letniego (a trzeba pamiętać, że

jest to u nas całkowicie nowa gałąź (przemysłu), produkcja najważniejszych grup asortymentowych wzrosła jak następuje: sprzęt dla chirurgii — 189%, sprzęt dla stomatologii — 190%, sprzęt elektromedyczny — 335%, aparaty rentgenowskie — 223%. Z nowych asortymentów należy wymienić: elektrokardiografy, lampy do operacji ocznych, aparaty rentgenowskie diagnostyczne czterowentylowe itp.

CZ Przemysłu Maszyn i Urządzeń zwrócić ma specjalną uwagę na unowocześnienie produkowanych dotychczas maszyn młyńskich, spichrzowych i piekarskich. Poza tym nastąpi duży wzrost produkcji takich maszyn i urządzeń, jak wialnie zbożowe, tryjery, łuszcarki, odsiewacze. Uruchomiona też zostanie produkcja mlewników.

Znaczny wzrost produkcji zakłada się w maszynach do obróbki wiórowej i plastycznej oraz urządzeń dźwigowo-transportowych.

Działalność CZ Przemysłu Torfowego zostanie poważnie rozszerzona przez włączenie drugiego obok torfu, paliwa miejscowego — węgla brunatnego.

Omawiając przykładowo zadania niektórych tylko zarządów przemysłu wyodrębnionego w planie 5-letnim można się zorientować, że są to zadania niezmiernie różnorodne i trudne, wymagające opanowania skomplikowanych procesów produkcyjnych oraz „nasylenia” tego przemysłu bardziej nowoczesną techniką. Toteż problematyka techniczna przemysłu wyodrębnionego jest szczególnie nasiloną w planie 5-letnim.

Trzeba sobie bowiem jasno powiedzieć, że wykonanie zadań postawionych przed tym przemysłem uzależnione jest od unowocześnienia zakładów, od wyposażenia ich w szereg nowych maszyn i urządzeń, od postawienia ich na wysokim poziomie organizacyjnym. Trzeba odejść od rzemieślniczych metod produkcyjnych, które tu jeszcze nieraz pokutują, a oprzeć się na wzorach organizacji w pełnym tego słowa znaczeniu — przemysłowej. Trzeba, by przemysł wyodrębniony korzystał w jak najszerszej mierze ze wzorów zagranicznych, by korzystał z doświadczeń i osiągnięć nauki.

Projekt planu 5-letniego uwzględnia te założenia i zmierza do stworzenia właściwych warunków zabezpieczających realizację zadań. Przede wszystkim udział przemysłu wyodrębnionego w ogólnej sumie nakładów na inwestycje limitowe w latach 1956—1960 wynosić będzie 55%, co stanowi więcej niż udział tego przemysłu w ogólnej wartości produkcji państwowego przemysłu drobnego.

Również i proporcja nakładów na nowe budownictwo (50%) oraz na rozbudowę i rekonstrukcję (50%) kształtuje się w planie inwestycyjnym przemysłu wyodrębnionego odmiennie niż dla przemysłu terenowego.

Wzrost produkcji, wzbogacenie asortymentowe oraz podniesienie jakości produkcji w przemyśle wyodrębnionym związane są w dużym stopniu z szeregiem poważnych zamierzeń inwestycyjnych, takich jak inwestowanie zakładu w Jaworze — produkującym kuchnie węglowe, w Rzeszowie — wyrabiającym froterki i odkurzacze, budowa nowej fabryki maszyn pralniczych, rozbudowa fabryki maszyn do szycia w Przemyśle, rozbudowa fabryki rowerków dziecięcych w Ostrowie Wielkopolskim, rozbudowa zakładów w Suchedniowie, Chorzowie i Wieluniu (łańcuchy Galla), rozbudowa odlewni „Wulkan” w Czę-

stochowie, budowa nowej fabryki tkanin drucianych w Zgierzu, budowa nowych fabryk narzędzi lekarskich, mebli stalowych, sprzętu elektromedycznego oraz termostatów, rozbudowa fabryk sprzętu medycznego w Nowym Tomyslu, rozbudowa zakładu sprzętu okrętowego w Gniewie i innych.

Szereg zamierzeń technicznych w planie 5-letnim zmierza do osiągnięcia przełomu jakości produkcji. Tak np. dla poprawy jakości narzędzi i sprzętu medycznego zostaną wprowadzone nowoczesne metody technologii, obróbki plastycznej i termicznej. Zastosowane zostaną nowe typy pieców hartowniczych oraz aparatura pomiarowo-kontrolna. W zakresie obróbki wykończeniowej zamierzone jest szerokie wprowadzenie powłok natryskowych oraz powłok z lakierów krystalicznych, lakierowanie piecowe i elektropolerowanie. Temu celowi służyć będzie również modernizacja galwanizerni.

CZ Przemysłu Sprzętu Gospodarskiego zorganizować ma w planie 5-letnim laboratorium elektrottermiczne w Szczecinie, stację prób dla urządzeń chłodniczych i laboratorium chłodnicze w Bydgoszczy, stację sycenia lodówek w Poznaniu, laboratorium tworzyw sztucznych w Rzeszowie, stacje prób dla silników w Warszawie i w Poznaniu oraz w paru miastach izby pomiarów.

Już z krótkiego podanego przeglądu wynika, że zamierzenia techniczne stojące przed przemysłem wyodrębnionym są niezmiernie trudne i odpowiedzialne. Toteż ich realizacja wymagać będzie poważnego wzmocnienia kadry inżyniersko-technicznej. Projekt planu 5-letniego przewiduje wzrost udziału pracowników inżyniersko-technicznych w ogólnym zatrudnieniu przemysłu wyodrębnionego z 6,6% (według NPG na rok 1955) do 8,4% w roku 1960.

Zadania przemysłu terenowego

Przemysł terenowy wkroczył właściwie w okres planu 5-letniego bezpośrednio po przeprowadzonej 1. X. 1955 roku reorganizacji, w wyniku której kierownictwo przemysłu terenowego na szczeblu wojewódzkim — rozproszone dotychczas w kilku jednostkach organizacyjnych — zostało scalone w jednym organie prezydium wojewódzkiej rady narodowej — w wojewódzkim zarządzie przemysłu.

Ta zmiana organizacyjna będzie mieć decydujące znaczenie dla dalszego rozwoju państwowego przemysłu terenowego.

Istotną cechą charakterystyczną przemysłu terenowego jest — w samym założeniu — ściśle jego powiązanie z potrzebami terenu. Oznacza to, że plan produkcyjny tego przemysłu powinien przede wszystkim uwzględniać te potrzeby rynku lokalnego, na których zaspokojenie przez przemysł kluczowy w ich ogromnym zróżnicowaniu nie można liczyć. Ważną rolą i zadaniem przemysłu terenowego jest właśnie uwzględniać te potrzeby miejscowe, tradycje, zwyczaje i wymagania, dostarczać wsi i miastu licznych artykułów masowego spożycia zgodnie z potrzebami miejscowymi. W ten sposób — nie dublując masowej produkcji przemysłu kluczowego, przeznaczonej dla całego kraju — przemysł terenowy powinien odegrać niezmiernie doniosłą i pożyteczną rolę w poprawie zaopatrzenia ludności.

Powiązanie z ekonomiką terenu powinno występować w działalności przemysłu terenowego również przez coraz to lepsze, coraz pełniejsze wyko-

rzystanie przez ten przemysł wszelkich rezerw — przede wszystkim zaś rezerw siły roboczej, nie wykorzystanej mocy produkcyjnej, surowca miejscowego i wtórnego. W ten sposób przemysł terenowy powinien stać się ważnym elementem aktywizacji gospodarczej. Jest to rola szczególnie ważna na terenach gospodarczo słabych.

Dlatego też trzeba postawić pytanie, jakie są najważniejsze warunki umożliwiające realizację tych zadań?

Odpowiedź na to pytanie można zawrzeć w dwóch głównych punktach:

1) trzeba, aby przemysłem terenowym istotnie kierowały w coraz silniejszym stopniu rady narodowe, by stale pogłębiała się świadomość odpowiedzialności, jaką one ponoszą za pracę i rozwój tego przemysłu;

2) trzeba, aby pogłębiony został i rozszerzony zakres planowania terenowego, by nasza metodologia planowania uwzględniła odrębność przemysłu terenowego i stworzyła szerokie możliwości kształtowania planu produkcyjnego tego przemysłu zgodnie z potrzebami terenu poprzez organa władzy terenowej.

Organizacyjne warunki prawidłowego kierownictwa przez rady narodowe — zostały już stworzone. Obecnie, należy właśnie do wojewódzkich rad narodowych pełne wykorzystanie tych możliwości. A zatem od prawidłowego kierownictwa rad narodowych zależeć będzie czy państwowy przemysł terenowy właściwą treścią wypełni wytyczne planu 5-letniego.

Wartość produkcji przemysłu terenowego osiągnąć ma w roku 1960 poziom 170% w porównaniu z rokiem 1955 z tym, że wzrost produkcji w grupie „B” będzie szybszy niż w grupie „A”. Udział grupy „B” wzrośnie z 63% do 71%. W ten sposób jeszcze silniej niż dotychczas będzie zaakcentowany charakter przemysłu terenowego jako producenta artykułów przeznaczonych na zaspokojenie potrzeb ludności, przede wszystkim artykułów masowego spożycia.

Wzrost wartości produkcji roku 1960 w porównaniu z rokiem 1955 wynosi np. w przemyśle spożywczym — 226%, włókienniczym — 275%, skórzanym — 225%, chemicznym — 185%. Poważnie wzrasta również produkcja materiałów budowlanych — do 171%. Niżej natomiast kształtuje się ten wzrost w takich przemysłach jak metalowy (148%), drzewny (147%).

Założenia planu 5-letniego przewidują dzięki rozwojowi przemysłu terenowego planową aktywizację szeregu województw. W woj. białostockim, lubelskim, olsztyńskim, zielonogórskim, koszalińskim, szczecińskim i opolskim rozwinie się przemysł zwłaszcza wielobranżowy i spożywczy, w województwach zaś warszawskim, kieleckim, łódzkim, lubelskim, białostockim, szczecińskim — terenowy przemysł materiałów budowlanych.

Skonkretyzowane zostały w projekcie planu 5-letniego liczne zamierzenia, mające na celu rozwinięcie produkcji drogą uruchomienia nowych zakładów. Przykładowo można tu wymienić uruchomienie w woj. białostockim zakładu przetwórstwa tworzyw sztucznych, produkcji ceraty obrusowej i linoleum, produkcji pledów, kocy i materiałów burkowych, zakładu garbarskiego skór futerkowych oraz hodowli srebrnych lisów, nutrii itp.

W woj. lubelskim uruchomiony będzie zakład produkcji z mas plastycznych systemem wtryskowym

oraz prasowanym, produkcja tkanin drapanych, artykułów dziewiarskich i dziecięcych, cztery zakłady metalowe w pow. Zamość, Chełm, Krasnystaw i Parczew.

Ustalone zostały kierunki rozwojowe dla przemysłu spożywczego w poszczególnych województwach, np. w woj. białostockim rozwijać się ma przede wszystkim przemysł owocowo-warzyny i runa leśnego, rybny oraz cukierniczy, w woj. lubelskim przemysł owocowo-warzyny, w woj. olsztyńskim przemysł owocowo-warzyny i runa leśnego, mięsny w oparciu o dziczyznę oraz przemysł rybny.

Terenowy przemysł materiałów budowlanych w pięciolatce obejmować będzie te same zakłady produkcyjne i w zasadzie ten sam profil produkcyjny, co obecnie. W przemyśle tym główny nacisk pójdzie w kierunku usunięcia wąskich gardeł oraz takiego usprawnienia produkcji, by w oparciu o tę samą bazę produkcyjną osiągnąć poważny wzrost produkcji, wyrażający się w stosunku do roku 1955 wskaźnikiem wzrostu ilości cegły — 138, dachówki — 143, sączków — 186.

Jakimi środkami rozporządzać będzie państwowy przemysł terenowy dla wykonania tych zadań?

Przemysł terenowy powinien w swej pracy oprzeć się na rezerwach miejscowych. Na pierwszym miejscu wymienić tu należy wciąż jeszcze niedostatecznie wykorzystywane rezerwy surowców miejscowych i wtórnych. Na zagadnienie to powinny rady narodowe zwrócić szczególną uwagę. Kierując państwowym przemysłem terenowym trzeba zdawać sobie sprawę z tego, jaka jest polityka zaopatrzeniowa w stosunku do tego przemysłu.

Czerpanie ze źródeł surowców miejscowych i wtórnych, umiejętność wykorzystania dotąd nie wykorzystanych możliwości — to nie doraźne posunięcia, do których uciekać się należy tylko wtedy, gdy zawiedzie zaopatrzenie ze źródeł centralnych, lecz właśnie metoda, podstawowy element systemu zaopatrzenia przemysłu terenowego. Właśnie przydziały ze źródeł centralnych — w niezbędnym zakresie — powinny stać się elementem uzupełniającym zaopatrzenie.

Jest rzeczą oczywistą, że takie postawienie sprawy wymaga od kierownictwa i aktywu przemysłu terenowego wzmoczenia pomysłowości produkcyjnej, nowatorskiego podejścia do spraw zaopatrzenia i produkcji, zerwania z wygodnymi przyzwyczajeniami. Trzeba będzie w większym niż dotychczas stopniu korzystać z doświadczeń Instytutu Przemysłu Drobno- i Rzemiosła, którego cenne osiągnięcia w tej dziedzinie powinny znacznie wzrosnąć po zamierzonym przekształceniu go w Instytut Surowców Miejscowych i Wtórnych.

Dalszym podstawowym warunkiem wykonania przez państwowy przemysł terenowy zadań w okresie pięciolatki będzie podniesienie na wyższy poziom jego poziomu technicznego.

Temu celowi służy 5-letni plan inwestycyjny, przewidujący wzrost nakładów inwestycyjnych również i dla przemysłu terenowego z tym, że przeważają tu w sposób decydujący nakłady na rozbudowę i rekonstrukcję, tzn. na podniesienie stanu technicznego istniejących zakładów.

Ważkim elementem w planie inwestycyjnym państwowego przemysłu terenowego będzie fundusz rozwoju przemysłu terenowego. Celowe i umiejętne wykorzystanie z tego źródła pozwoli w dużej mierze ra-

dom narodowym wpływać na rozwój techniczny podległego im przemysłu.

W trosce o podniesienie w przemyśle terenowym kultury technicznej plan 5-letni przewiduje unowocześnienie wyposażenia technicznego i wprowadzenie nowych wysokosprawnych obrabiarek, mechanizację ciężkich i pracochłonnych robót, a zwłaszcza transportu wewnątrzzakładowego. W szeregu zakładów nastąpi pełne oprzyrządowanie produkcji i zastosowanie sprawdzianów kontrolnych, zapewniających wysoką jakość i sprawną kontrolę. Zorganizowane zostaną w tym celu narzędziownie. W dążeniu do lepszego wykończenia produkcji zostanie zwrócona uwaga na wprowadzenie powłok szlachetnych w przemyśle metalowym i polerowni w przemyśle meblarskim, na budowę suszarni drewna w szeregu zakładów. Również w celu podniesienia jakości wyrobów zostanie wprowadzone w odlewniach przemysłu terenowego mechaniczne formowanie odlewów, mechaniczne przygotowanie mas formierskich oraz stosowanie aparatury pomiarowo-kontrolnej, utworzone zostaną laboratoria odlewnicze (Stalinogród, Gdańsk, Warszawa).

W terenowym przemyśle spożywczym przewiduje się dla podniesienia jakości wytwarzanych artykułów — dłuższe leżakowanie i unowocześnienie filtrowania wina, mechaniczne płukanie owoców i jarzyn, zastosowanie aparatów próżniowych przy produkcji konserw owocowych i jarzynowych, wprowadzenie w szerokim zakresie pasteryzacji.

W przemyśle terenowym materiałów budowlanych najważniejsze zamierzenia techniczne idą w kierunku mechanizacji ukopu gliny, zmechanizowania tran-

sportu wewnętrznego i zewnętrznego oraz mechanizacji produkcji cegły.

Czynnikiem, który powinien odegrać znaczną rolę w rozwoju techniki i przyczynić się do usprawnienia i unowocześnienia procesów produkcyjnych w przemyśle terenowym, będą pracownice konstrukcyjno-technologiczne powołane do życia, jako komórki pomocnicze przy wojewódzkich zarządach przemysłu.

*

Przegląd węzłowych zagadnień, wysuwających się na plan pierwszy wśród zadań państwowego przemysłu drobnego w okresie realizowania planu 5-letniego, prowadzi do ogólnego stwierdzenia, że na tym odcinku, zwłaszcza w przemyśle terenowym mamy do czynienia z odrębną i wymagającą odrębnego traktowania problematyką.

Toteż, mając na względzie stojące przed tym przemysłem zadania oraz dotychczasową praktykę, trzeba na zakończenie postawić jeszcze jeden postulat o zasadniczym znaczeniu: państwowy przemysł drobny należy traktować inaczej niż przemysł kluczowy, stosować tu trzeba odmienne, bardziej elastyczne i zdecentralizowane metody kierownictwa, planowania i sprawozdawczości.

Na tym odcinku zrezygnować trzeba z wygodny sztywnych przepisów, jednakowych lub prawie jednakowych dla różnych gałęzi przemysłu i pionów organizacyjnych.

Uwzględnienie w sposób właściwy odrębności cechujących państwowy przemysł drobny — pozwoli na lepsze rozwiązanie w okresie planu 5-letniego dotychczas nie rozwiązanych zagadnień oraz na pełniejsze wykonanie zadań przez ten przemysł.

Ludwik KAZALSKI

Problem systemu norm i płac w przemyśle maszynowym może być rozwiązany

KILKA tylko tygodni pozostało do zakończenia zadań szóstego roku planu 6-letniego; kilka tygodni, które wypełnione ofiarną walką i pracą naszych robotników, techników i inżynierów przygotowują realny i prawidłowy start do wykonania zadań nowego planu 5-letniego.

W ciągu tych kilku tygodni trzeba dokonać analitycznego przeglądu zakresu i form działania bodźców ekonomicznych w dziedzinie płac — bodźców, których założeniem w planie 6-letnim było stworzenie warunków do szybkiego wzrostu produkcji, przy czym przyrost ten w 65% powinien być osiągnięty dzięki wzrostowi wydajności pracy. Jest oczywiste, że jednym z poważnych czynników — wpływających na szybszy rozwój produkcji, oparty na odpowiednim wzroście wydajności pracy — jest system norm i płac w gospodarce narodowej.

Powstaje pytanie, czy system norm i płac w ostatnim roku planu 6-letniego spełnia w pełni te zadania? Na pytanie to można odpowiedzieć przecząco. Jeśli wyraźnie sprecyzujemy sobie, że założeniem polityki płac jest opracowanie takich taryf i systemów płac, które mogłyby stać się poważną dźwignią wzrostu wydajności pracy i intensywnego wykorzystania

dnia roboczego, stwierdzić będziemy mogli, że zagadnienie płac w kraju dojrzało do tego, aby stało się jednym z centralnych problemów, do którego rozwiązania powołana została Państwowa Komisja Płac.

Charakterystyka stanu istniejącego

Naczelnym postulatem racjonalnej polityki płac w ustroju socjalistycznym powinno być ustalenie prawidłowych i ekonomicznie słuszných proporcji przy układaniu taryf płac i stawek płac dla rozmaitych gałęzi gospodarki narodowej.

Poszczególne prace różnią się stopniem uciążliwości i szkodliwości. Do kategorii prac ciężkich i uciążliwych należą np. niektóre prace w przemyśle węglowym, hutniczym czy chemicznym. Dlatego też przy planowaniu podziału funduszu płac dla poszczególnych gałęzi przemysłu państwo ludowe — chcąc zapewnić stałe, wykwalifikowane kadry dla decydujących o rozwoju gospodarki narodowej gałęzi produkcji — przyznaje pracownikom tych gałęzi wyższe płace oparte na uprzywilejowanych taryfach płac oraz ponadto szereg uprawnień socjalnych wynikających z Karty Górniczej, Karty Stoczniowca itp.

Pobieżna nawet analiza wykazuje, że założone w trakcie realizacji planu 6-letniego odpowiednie proporcje między taryfami płac w górnictwie, hutnictwie, budownictwie i przemyśle maszynowym zmieniły się ostatnio gruntownie, w wyniku czego górnik pracujący w ciężkich warunkach pod ziemią zarabia prawie to samo, co robotnik odpowiedniej kwalifikacji zatrudniony w przemyśle maszynowym.¹⁾ Podstawową przyczyną tego stanu jest sprawa norm pracy, których niewłaściwa metoda opracowania doprowadza do różnorodnego „napięcia” tych norm w rozmaitych gałęziach gospodarki narodowej. Ustawienie pewnej metodyki opracowania norm przez przemysł górniczy, w wyniku których średnie wykonanie norm wynosi 130—140% przy nieopanowaniu tej metodyki przez przemysł maszynowy, gdzie średnie wykonanie normy wynosi 200—220%, doprowadzić musiało do zrównania zarobków górników i metalowców.²⁾ Sprawa ta ma podobny aspekt przy porównaniu innych dziedzin gospodarki narodowej oraz rozmaitych gałęzi wewnątrz danego przemysłu.

Zagadnienie to stało się również w całej ostrości w przemyśle maszynowym. Z zestawienia na tablicy 1 wynika bowiem niezbicie, że przy pracy na normach szacunkowych robotnik o niższej kwalifikacji może zarabiać więcej niż robotnik o dużo wyższych kwalifikacjach pracujący na normach ustalonych metodą analityczną (techniczną).

Tablica 1
Obliczenie zarobku robotnika

	Kategoria roboty	Stawka płac w zł/godz.	Norma szt/godz.	Wskaźnik wykonania normy w %	Rzeczywiste wykonane ilość szt/godz.	Zarobek robotnika w złotych	Stawka w gr/szt.
Przy pracy na normach ustalonych metodą szacunkową	3	2,50	10	200	20	50	25
Przy pracy na normach ustalonych metodą analityczną	7	3,92	10	120	12	47	39,2

Analiza tego zestawienia prowadzi przede wszystkim do dwóch wniosków:

1) robotnik nie jest zainteresowany materialnie w podnoszeniu swych kwalifikacji zawodowych;

2) najlepiej nawet opracowana taryfa płac przy nie uporządkowanej metodzie opracowania norm pracy nie stworzy prawidłowych bodźców materialnych do walki o wzrost wydajności pracy i o jej jakość.

Z niewłaściwych metod normowania wynika jeszcze dodatkowy problem w dziedzinie nieskutecznego działania bodźców materialnych opartych o obowiązujące systemy płac.

W wyniku powszechnej rewizji norm i płac wprowadzono w przemyśle maszynowym od dnia 1. 7. 1953 r. uporządkowany system premiowania wykwalifikowanych robotników, których praca nie może być normowana. Dla nastawiaczy maszyn i urządzeń, mechaników wydziałowych, ślusarzy remontowych i energetycznych itp. wprowadzono system premio-

wania ustalający średnią wysokość premii na 50% przy wykonaniu planu przez powierzone im odcinki pracy w 100%. Założenia te były słuszne w perspektywie opanowania takich metod opracowania norm pracy, przy których średnie wykonanie normy przez robotników akordowych kształtowałoby się na poziomie 130—140%. W tych warunkach robotnicy wykwalifikowani, zatrudnieni na dniówkę przy obsłudze i zabezpieczeniu produkcji, mogliby osiągnąć wyższy zarobek niż robotnicy zatrudnieni w produkcji bezpośredniej przy pracach normowanych. Nieopanowanie jednak metod technicznego normowania utrzymało bardzo wysoki wskaźnik przekraczania norm (przeciętnie 200—220%), w wyniku czego zarobki słabiej wykwalifikowanych robotników bezpośrednio produkcyjnych są często wyższe od zarobków wykwalifikowanych specjalistów.

Wszystkie te rozważania nasuwają kilka wniosków ogólnych:

1. Centralnym zagadnieniem w kraju stać się powinna sprawa technicznego normowania pracy we wszystkich gałęziach przemysłu i wewnątrz tych przemysłów.

2. Do uporządkowania płac należałoby podejść kompleksowo i to w taki sposób, aby na podstawie uporządkowanych i ujednoliconych metod normowania pracy:

ustalić prawidłowe proporcje między taryfami płac dla poszczególnych gałęzi przemysłu (przemysł węglowy, hutniczy, maszynowy, chemiczny, budownictwo itp.),

opracować racjonalne dla poszczególnych gałęzi przemysłu taryfy płac oparte na ujednoliconych w metodzie opracowania normach pracy oraz na prawidłowych regulaminach premiowania dla robotników wykwalifikowanych, pracujących przy pracach dniówkowych.

Zagadnienie technicznego normowania pracy

Przy realizacji nowego planu 5-letniego na jedno z czołowych miejsc wysuwa się zagadnienie podniesienia wydajności pracy. Aby móc to osiągnąć, konieczne jest planowanie oraz dokładna ewidencja ilości i jakości wykonanej pracy, do czego z kolei potrzebne są prawidłowo opracowane normy. Prawidłową, technicznie uzasadnioną normę pracy można ustalić na podstawie dokładnego poznania wszystkich elementów procesu produkcyjnego. Ustalenie normy w sposób technicznie uzasadniony odbywa się przy pomocy metody analitycznej. Tylko tak opracowana norma pracy zabezpiecza gospodarkę planową.

Tymczasem w większości zakładów przemysłu maszynowego, a w tym przede wszystkim zakładów produkcji jednostkowej, małoseryjnej i seryjnej, normowanie pracy oparte jest na tzw. metodzie sumarycznej, obejmującej zasady normowania całej operacji technologicznej bez rozbijania jej na elementy składowe. Opracowane tą metodą normy pracy są albo normami szacunkowymi (opartymi na doświadczeniu technologa, technika normowania względnie majstra), albo normami statystycznymi (opartymi na statystyce czasów wykonania). Tablica 2 ilustruje z pewnym przybliżeniem stan i poziom normowania pracy w wydziałach produkcyjnych i pomocniczych zakładów przemysłu maszynowego.

¹⁾ Wg danych Departamentu Zatrudnienia i Płac Ministerstwa Górnictwa.

²⁾ Przy doprowadzeniu do porównywalności tych zawodów przy 8-godzinny dzień pracy.

Tablica 2

	Wydziały produkcyjne				Wydziały pomocnicze			
	ilość norm oprac. metodą		ilość normogodzin oprac. metodą		ilość norm oprac. metodą		ilość normogodzin oprac. metodą	
	sumaryczną	analityczną	sumaryczną	analityczną	sumaryczną	analityczną	sumaryczną	analityczną
	w procentach							
Stan na I.I. 1953 r.	93,0	7,0	94,0	6,0	96,0	2,0	98,5	1,5
Stan na I.VII 1953 r. (po powszechnej rew. norm)	91,5	8,5	92,0	8,0	97,0	3,0	97,0	3,0
Stan na I.I. 1954 r.	91,0	9,0	91,8	8,2	97,0	3,0	97,0	3,0
Stan na I.I. 1955 r. (po dokonaniu rewizji bieżących)	88,0	12,0	87,0	13,0	96,0	4,0	96,3	3,7

Z zestawienia tego niezbicie wynika konieczność zwiększenia do maksimum ilości opracowanych metodą analityczną norm pracy, szczególnie w zakresie robót obrabiarkowych, dla których metodyka jest już dostatecznie opanowana. Toteż w obecnej chwili prowadzone są pod kierunkiem Ministerstwa Przemysłu Maszynowego intensywne prace instytutów naukowo-badawczych w zakresie opracowania technicznie uzasadnionych normatywów czasów dla robót obrabiarkowych, spawalniczych, kowalskich, odlewniczych itp. Zatwierdzone dla poszczególnych gałęzi przemysłu normatywy czasu stanowią będą podstawę do jednolitego opracowania technicznych norm pracy metodą analityczną.

Normatywy te są pilnie potrzebne, gdyż — jak wykazują wrywkowe badania w zakładach przemysłu maszynowego — normy szacunkowo-statystyczne hamują postęp techniczny i wzrost wydajności pracy. Robotnicy, uzyskując bowiem minimalnym nierzadko wysiłkiem wysokie wykonanie normy i dość wysokie zarobki, nie walczą o lepsze wykorzystanie dnia pracy. Personel zaś kierowniczy i inżyniersko-techniczny, kontentując się wysokim wykonaniem normy przez robotników, nie prowadzi generalnej walki o lepszą organizację produkcji i pracy.

Istniejący stan zilustrować może tabela, z której wyraźnie wynika, że np. w Warszawskiej Fabryce Motocykli wskaźnik wykonania norm na przestrzeni 8 miesięcy 1955 r. ukształtował się na wysokim poziomie.

Tablica 3

Przeciętne wykonanie norm w Warszawskiej Fabryce Motocykli w 1955 r. (w %)

Sty-czeń	Luty	Marzec	Kwiecień	Maj	Czer-wiec	Lipiec	Sier-pień
224	224	219	225	220	218	225	228

Przeprowadzone w tym zakresie wrywkowe fotografie dnia roboczego potwierdziły słuszność stwierdzenia, że opracowana w sposób szacunkowy norma pracy musi doprowadzić do dużych strat

czasów i tym samym do braku troski ze strony kierownictwa i samego robotnika o lepsze wykorzystanie dnia roboczego i wyższą wydajność pracy.

W tablicy 4 podany został bilans czasu roboczego jednego z przodujących robotników tego zakładu, który w okresie miesiąca poprzedzającego okres przeprowadzania fotografii dnia roboczego osiągnął 285% (średnio za 6 miesięcy 1955 r. — 282%) normy.³⁾

Tablica 4

Bilans czasu obliczonego na podstawie indywidualnej fotografii dnia roboczego

Symbol literowy grupy czasów	Wyszczególnienie	Czas rzeczywisty (wg pomiarów) w minutach	Wskaźnik (w %) udziału w ogólnym czasie badania	Wielkość obowiązującego normatywu czasu w min.	Uwagi
t _{gl}	Czas główny	216,5	45,0	—	
t _{po}	Czas pomocniczy	28,5	5,6	—	
t _w	Czas wykonania	245,0	50,6	—	t _w = t _{gl} + t _{po}
t _{org}	Czas obsługi organizacyjnej	22	4,6	10,0	
t _t	Czas obsługi technicznej	25	5,2	12,0	
t _{nat}	Czas na odpoczynek i potrzeby naturalne	23	5,0	10,0	
t _{in}	Czas innych przerw zależnych od robotnika	58	12,1	—	bume-lan-ctwo
t _{tot}	Czas przerw z przyczyn organizacyjno-technicznych	65	13,7	—	
T _{pz}	Czas przygotowawczo-zakończeniowy	42	8,8	25,0	
	Razem	480	100	—	—

Wynikający z tabeli wskaźnik wykorzystania dnia roboczego — 50,6% — przy wykonaniu normy w 285% świadczy wyraźnie o „wartości” normy opracowanej metodą szacunkową.

Całkiem inne efekty ekonomiczne uzyskuje się dzięki wprowadzeniu norm pracy opracowanych metodą analityczną. Wpływają one bezpośrednio na:

- 1) lepszą organizację produkcji i pracy;
 - 2) lepsze wykorzystanie dnia roboczego przez robotników;
 - 3) wzrost stopnia wykonania normy i tym samym na wzrost wydajności pracy;
- oraz pośrednio na:

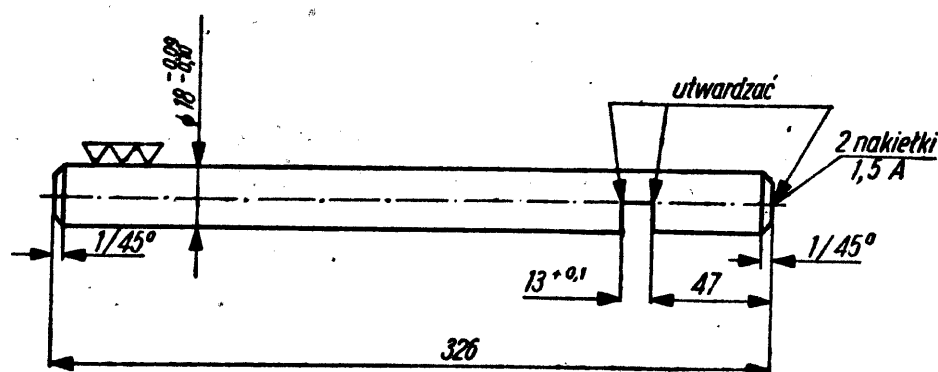
- 1) podniesienie kwalifikacji zawodowych robotników;
- 2) zmniejszenie ilości braków.

Wszystko to powoduje oczywiście obniżenie kosztu bezpośredniej robocizny, a więc i kosztów własnych.

Tezy te można uzasadnić przez przykładowe porównanie efektów ekonomicznych wynikających z obowiązków i zaprojektowanych norm pracy w Zakładach Mechanicznych 1 Maja w Pruszkowie.

³⁾ Wykwalifikowany frezer zaszeregowany w 6 grupie kwalifikacyjnej, posiadający 10 lat praktyki w swoim zawodzie.

Zestawienie ujęte w tablicy 5 dotyczy planu operacyjnego dla jednej z części (F-88) obrabianych w gnieździe wałków w wydziale mechanicznym (rys. 1) z uwzględnieniem istniejących norm szacunkowych i norm analitycznych zaprojektowanych dla istniejących warunków organizacyjno-technicznych zakładu.



Rys. 1 Obróbka wałka F-88

Tablica 5

Wyciąg z planu operacyjnego dla wałka F-88

	Normy szacunkowe opracowane przez zakład		Normy analityczne zaprojektowane		Kategoria roboty wg taryfikatora kwalifikacyjnego	Stawka płac, S, w zł/godz.
	Czas przygot. zakończ.	Czas jednostkowy	Czas przygot. zakończ.	Czas jednostkowy		
	w minutach					
Ciąć materiał wg kwitu	18	2,2	11,5	2,06	2	2,31
Nawiercić nakietki	15	3,0	9,8	6,58	5	3,15
Toczyć i fazować	24	21,0	9,8	6,20	5	3,15
Frezować rowek	30	4,8	8,1	2,62	4	2,80
Ogradować i cechować	—	1,8	—	1,72	3	2,50
Utwardzić wg rysunku	12	4,8	3,0	4,0	5	3,15
Płaskować	—	—	—	1,0	5	3,15
Prostować w razie potrzeby	—	1,8	—	1,5	5	3,15
Szlifować wg tolerancji	30	12,0	8,8	11,11	7	3,92
Razem	129	51,4	51,0	36,79	—	—
Stawka jednostkowa w złotych	6,90	2,79	2,57	2,02	—	—

Przyjmując za podstawę obróbkę wałków w ilości 20 sztuk można obliczyć korzyści osiągane z wprowadzenia do dokumentacji warsztatowej norm opracowanych metodą analityczną.

Przede wszystkim ulegnie poważnej zmianie pracochłonność obróbki. Przy stosowaniu norm szacunkowych czas obróbki 20 wałków wynosi 129 minut + 51,4 min. $\times$ 20, a więc łącznie 19,28 godzin. Stosując zaś normę analityczną pracochłonność obróbki 20 wałków wyniesie 51 min. + 36,8 min. $\times$ 20, czyli 13,1 godzin. Z tak znacznego zmniejszenia pracochłonności wynika wzrost planowanej przepustowości danego wydziału o 47%. To jest pierwsza korzyść z wprowadzenia norm analitycznych.

Następna korzyść — to znaczna obniżka kosztów robocizny bezpośredniej. Koszty te przy normie szacunkowej wynoszą: 6,90 zł + 2,79 zł $\times$ 20, czyli 67,20 zł, a przy normie analitycznej — 2,57 zł + 2,02 zł $\times$ 20, czyli 42,97 zł. Obniżka zatem kosztów dla partii 20 wałków wyniesie 19,72 zł, czyli 31,5%.

Nie ulega wątpliwości, że wprowadzenie norm analitycznych uzależnione być powinno od wprowadzenia nowej taryfy płac, która poprawiłaby istniejącą rozpiętość między współczynnikami kwalifikacyjnymi i rozwiązała jednocześnie problem zarobku robotnika przy przewidywanym dużo niższym wykonaniu normy.

Taryfy płac

Prawidłowe regulowanie płacy zgodnie z zasadą podziału według pracy wymaga określenia kwalifikacji robotnika, to znaczy stopnia jego przygotowania i przysposobienia do wykonania prac danego zawodu i specjalności. Im wyższych kwalifikacji wymaga praca, tym wyżej powinna być opłacana. Z tego powodu robotników należy dzielić na kategorie w zależności od kwalifikacji, co ujmowane jest w tzw. taryfach płac i taryfikatorach kwalifikacyjnych.

W tablicy 6 przedstawiona została podstawowa taryfa dla robotników akordowych przemysłu maszynowego, pracujących we wszystkich wydziałach z wyjątkiem odlewni, kuźni i narzędziowni.

Tablica 6

Obowiązująca w przemyśle maszynowym taryfa płac dla robotników akordowych

	Kategorie zaszerzgowania								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Stawka płac w zł/godz.	2,18	2,31	2,50	2,80	3,15	3,50	3,92	4,40	4,93
Współczynnik kwalifikacyjny	1,00	1,06	1,15	1,28	1,44	1,60	1,80	2,02	2,26
Wzrost bezwzględny współczynnika kwalifikacyjnego	—	0,06	0,09	0,13	0,16	0,16	0,20	0,22	0,24
Wzrost względny (w %) współczynnika kwalifikacyjnego	—	6	8,5	11,3	12,5	11	12,5	12,2	11,9

Taryfa ta wykazuje niedostatecznie progresywny wzrost współczynników kwalifikacyjnych oraz zupełny brak wzrostu współczynnika kwalifikacyjnego przy przejściu z grupy 5 do 6, od której właściwie rozpoczyna się rzeczywiście kwalifikowana praca.

W świetle poprzednich rozważań wynika konieczność opracowania nowej taryfy płac, zabezpieczającej odpowiednie progresywne narastanie współczynników kwalifikacyjnych oraz takie stawki płac, aby można było wprowadzić techniczne normy pracy, opracowane metodą analityczną.

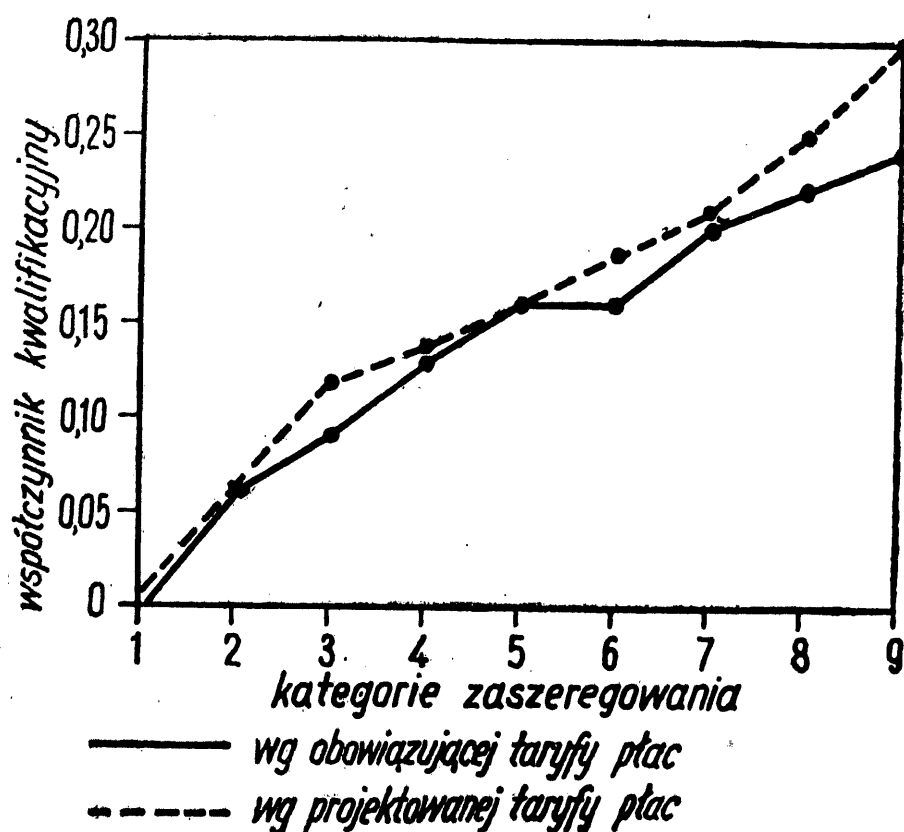
Na tablicy 7 przedstawiony został projekt nowej taryfy płac dla robotników akordowych, którą mogłaby obowiązywać od momentu wprowadzenia technicznych norm pracy metodą analityczną w zakładach przemysłu maszynowego.

Tablica 7

Projektowana taryfa płac dla robotników akordowych w przemyśle maszynowym

	Kategorie zaszeregowania								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Stawka płac w zł/godz;	3,00	3,18	3,54	3,96	4,44	5,01	5,64	6,39	7,29
Współczynnik kwalifikacyjny	1,00	1,06	1,18	1,32	1,48	1,67	1,88	2,13	2,43
Wzrost bezwzględny współczynnika kwalifikacyjnego	—	0,06	0,12	0,14	0,16	0,19	0,21	0,25	0,30
Wzrost względny (w %) współczynnika kwalifikacyjnego	—	6	11,3	12	12	13	13,0	13,9	14

Różnice między obowiązującą i projektowaną taryfą płac jeszcze lepiej ilustruje wykres przedstawiający wzrost bezwzględnego współczynnika kwalifikacyjnego w obu koncepcjach.



W tablicy 8 przedstawione zostało uproszczone obliczenie wzrostu funduszu płac w wyniku wprowadzenia nowej taryfy płac przy następujących założeniach:

1) obliczenie zostało dokonane dla jakiegoś przeciętnego w skali przemysłu maszynowego zakładu zatrudniającego w wydziałach produkcyjnych 1 000 robotników pracujących w akordzie;

Skutki finansowe przy wprowadzaniu nowej taryfy płac

Tablica 8

	Kategorie roboty									Razem
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1. Liczba robotników	40	100	200	250	150	120	100	40	—	1000
2. Współczynniki kwalifikacyjne obowiązującej taryfy płac	1,00	1,06	1,15	1,44	1,60	1,80	2,02	2,26	—	—
3. Współczynniki kwalifikacyjne nowej taryfy w przeliczeniu do stawki taryfy obecnej	1,39	1,46	1,62	1,82	2,04	2,30	2,58	2,93	3,34	—
4. Iloczyn pozycji 1×2	40	106	230	320	216	192	180	80,8	—	1364,8
5. Iloczyn pozycji 1×3	55,6	146	324	454	306	276	258	117,2	—	1936,8
6. Stosunek pozycji 5/4 · 100	139	138	141	142	142	144	144	145	—	140 %

2) robotnicy, wykonujący określone w planach technologicznych roboty, posiadają odpowiednie kwalifikacje (zgodnie z obowiązującym taryfikatorem kwalifikacyjnym);

3) średnie zaszeregowanie roboty (w pobliżu grupy 5) odpowiada przeciętnym warunkom w całym przemyśle maszynowym.

Przy równoczesnym wprowadzeniu technicznych norm pracy, opracowanych metodą analityczną oraz nowej taryfy płac skutki finansowe będą w szczególności dużo mniejsze, gdyż zmniejszy się liczba robotników akordowych z powodu zwiększonej planowanej wydajności pracy⁴⁾.

Poniżej podaje się w tablicy 9 rzeczywiste skutki finansowe, które pociągają za sobą równoczesne wprowadzenie nowej taryfy płac i norm pracy opracowanych metodą analityczną.

Z tablicy tej jasno wynika, że podwyżka stawek taryfowych przy równoczesnym wprowadzeniu technicznie uzasadnionych norm analitycznych nie tylko nie powiększy wydatkowanego funduszu płac, lecz nawet spowoduje pewne jego zmniejszenie. Olbrzymią natomiast korzyścią będzie prawidłowe ustawienie systemu płac i norm pracy, przyczyniające się do wzrostu wydajności pracy i podnoszenia kwalifikacji robotników.

Jest jasne i oczywiste, że w miarę pomyślnej realizacji planów gospodarczych i szybkiego wzrostu wydajności pracy zaistnieje realna możliwość opracowania nowej taryfy płac, która w zastosowaniu z normami technicznie uzasadnionymi będzie mogła zabezpieczyć prawidłowe działanie bodźców ekonomicznych w dziedzinie płac.

*

Reasumując całość omówionych zagadnień należy wymienić następujące, główne problemy i kierunki prac, jakie powinny być prowadzone w celu usprawnienia systemu norm i płac w zakładach przemysłu maszynowego.

Jeśli chodzi o robotników zatrudnionych przy pracach normowanych:

⁴⁾ W przypadku uwzględnienia zmniejszenia czasów (norm pracy) wg danych wynikających z przykładu przytoczonego w tablicy 5 fundusz płac robotników akordowych będzie mniejszy od funduszu płac istniejącego przy normach szacunkowych i obowiązującej taryfie płac.

1. Uporządkowanie metodyki opracowania technicznych norm pracy metodą analityczną przy pomocy specjalnie powołanego centralnego ośrodka normowania przy Ministerstwie Przemysłu Maszynowego.

2. Opracowanie normatywów czasów poszczególnych robót przy szerokim współudziale branżowych instytutów naukowo-badawczych MPM.

robotników wykwalifikowanych (nastawiaczy, mechaników wydziałowych, ślusarzy remontowych i energetycznych itp.) z ustaleniem odpowiednich wskaźników premiovych.

2. Wprowadzenie tych ramowych regulaminów w oparciu o regulaminy szczegółowe dla poszczególnych zakładów.

Tablica 9

Skutki finansowe przy równoczesnym wprowadzeniu nowej taryfy płac i norm pracy opracowanych metodą analityczną

	Kategorie zaszeregowania									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Razem
1. Liczba robotników akordowych pracujących na normach szacunkowych (obecnie istniejących)	40	100	200	250	150	120	100	40	—	1000
2. Liczba robotników akordowych pracujących na normach analitycznych (proponowanych)	25	65	132	162	100	85	68	28	—	665
3. Współczynniki kwalifikacyjne taryfy płac obecnie obowiązujących	1,00	1,06	1,15	1,28	1,44	1,60	1,80	2,02	2,26	—
4. Współczynniki kwalifikacyjne taryfy płac nowej w przeliczeniu na stawki płac 1 kategorii taryfy obecnie obowiązującej	1,39	1,62	1,62	1,82	2,04	2,30	2,58	2,93	3,34	—
5. Iloczyn pozycji 1×3	40	106	230	320	216	192	180	80,8	—	1364,8
6. Iloczyn pozycji 2×4	34,75	94,9	213,84	294,84	204	195,5	175,44	82,04	—	1295,3
7. Stosunek w procentach pozycji $\frac{6}{5} \cdot 100$	87	90	93	89	95	101	97	101	—	95%

3. Opracowanie, pod kierunkiem wymienionego centralnego ośrodka normowania, technicznych norm pracy metodą analityczną dla poszczególnych zakładów i gałęzi przemysłu.

4. Wprowadzenie tych norm analitycznych w poszczególnych zakładach równocześnie z nową taryfą płac.

Jeśli chodzi o wykwalifikowanych robotników zatrudnionych przy pracach nie normowanych:

1. Po dokonaniu w poszczególnych zakładach analizy pracy robotników akordowych pracujących na normach analitycznych oraz wysokości wykonania tych norm — opracowanie (zrewidowanie dotychczasowych) ramowych regulaminów premiowania dla

Aparat kierowniczy zakładów przemysłu maszynowego powinien poprzez stałą i systematyczną walkę dokonać szeregu posunięć organizacyjno-technicznych zmierzających do:

1) uporządkowania organizacji produkcji i pracy;

2) pełnej realizacji planu przedsięwzięć organizacyjno-technicznych, zawartych w planie technicznym każdego zakładu;

3) zabezpieczenie żelaznej dyscypliny płac i norm w poszczególnych wydziałach przez opracowanie prawidłowej dokumentacji warsztatowej i stałą systematyczną kontrolę jej obiegu.

Józef MACIEJEWSKI

Pilne zagadnienia z organizacji płac (Z praktyki Huty im. Lenina)

JEDNYM z istotnych zagadnień, wymagających dogłębnej rewizji z punktu widzenia rzeczywistych potrzeb praktyki, jest zagadnienie metod/zaszeregowania i techniki wynagradzania pracowników umysłowych w przedsiębiorstwach uspołeczniionych w ogólności, a w hutnictwie i budownictwie w szczególności.

Sięgając — w toku codziennej pracy — do źródeł tych niedomagań można stwierdzić, że przyczyna ich tkwi na ogół w niskim jeszcze poziomie organizacyjnym tego odcinka działalności naszych przedsiębiorstw. Stan na tym odcinku jest często sprzeczny nie tylko z ogólnymi zasadami nowoczesnej organizacji zarządzania, z obowiązującą zasadą pra-

widłowego stosowania bodźców materialnego zainteresowania, ale jest sprzeczny z wysokim poziomem naszej nowej techniki produkcyjnej.

Niedomagania te dają się odczuć coraz dotkliwiej w dużych przedsiębiorstwach, a szczególnie w naszych nowych wielkich kombinatach zatrudniających często wiele tysięcy pracowników.

W hutach będących w budowie lub rozbudowie stosowane są dwa zasadnicze układy zbiorowe dla wynagradzania pracowników umysłowych: układ zbiorowy pracy w budownictwie i układ zbiorowy pracy w hutnictwie żelaza. Często jednak, w zależności od wielkości i typu przedsiębiorstwa, stosuje się obok tych dwóch podstawowych układów zbiorowych je-

szcze szereg innych układów płac, jak np. układ płac dla przedsiębiorstw nadzorowanych przez Centralny Zarząd Przemysłu Materiałów Ogniotrwałych, układ wynagradzania pracowników biur projektowych, odrębne tabele płac dla straży przeciwpożarowej, dla pracowników oddziałów zaopatrzenia robotniczego, pracowników kadr i kontroli, kierowników świetlic itp., niezależnie od różnorodnych systemów i tabel płac stosowanych dla wynagradzania pracowników fizycznych.

Każdy z tych układów płac charakteryzuje się odrębną konstrukcją, różną ilością grup zaszeregowania, inną progresją między grupami zaszeregowania, innymi dodatkami i także odrębnym systemem i regulaminem premiowania.

Chcemy tu, w oparciu o konkretny materiał analityczny, wykazać jak zagadnienie to kształtuje się w największym kombinacie metalurgicznym, jakim jest Huta im. Lenina.

Przeprowadzając krótkie rozpoznanie tego odcinka, nie chcemy jednak komplikować zagadnienia. Dlatego też ograniczymy się jedynie do analizy systemów płac pracowników umysłowych, wynagradzanych według układów budowlanego i hutniczego, gdyż te dwa układy obejmują dominującą ilość etatów pracowników umysłowych tych przedsiębiorstw, których uwagi nasze dotyczą.

Układ Zbiorowy Pracy w Budownictwie

Układ ten dzieli się — w zakresie wynagradzania pracowników umysłowych — na następujące podstawowe tabele płac dla: pracowników inżyniersko-technicznych, pracowników administracyjnych i pracowników finansowo-księgowych.

Tabela płac dla pracowników inżyniersko-technicznych oparta jest na 14 grupach płacy zasadniczej, o rozpiętości od 388 zł dla grupy 12, do 1 333 zł dla grupy 1b.

Jeżeli przeanalizujemy istniejącą progresję płacy między grupami zaszeregowania tej tabeli, to stwierdzimy rażące i rzucające się w oczy dysproporcje oraz zupełny brak prawidłowości progresji między poszczególnymi grupami (rys. 1 A).

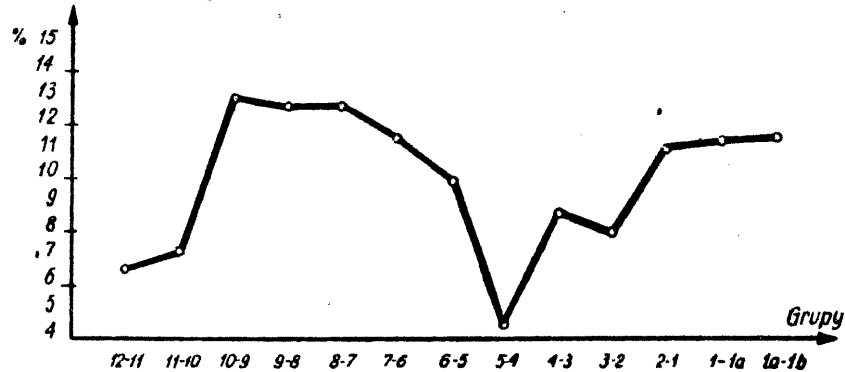
Kolejne przyrosty procentowe płacy od grupy do grupy, zamiast przedstawiać regularną linię progresji według jakiejś przyjętej zasady zgodnej z polityką płac, wahają się w tej tabeli w szerokich granicach od 4,6 do 13,1%. Brak wszelkiej systematyki w ciągłości progresji jest tu wyraźnie widoczny, zwłaszcza przy przejściu z grupy 5 do 4, gdzie spada ona nagle z 10,1 do 4,6%.

Do obliczenia całkowitego miesięcznego wynagrodzenia brutto, a więc sumy składającej się z płacy zasadniczej, dodatku funkcyjnego i premii, stosuje się tu 10 różnych dodatków funkcyjnych o rozpiętości od 114 do 450 zł oraz 8 współczynników premiowania w granicach od 0,6 do 1,1, a w niektórych przedsiębiorstwach nawet do 1,5 i wyżej. W ramach tej tabeli otrzymuje się po uwzględnieniu poszczególnych elementów płac aż 220 różnych wariantów normalnego wynagrodzenia, tj. wynagrodzenia uzyskanego przy 100% wykonania planu produkcji.

Jeżeli przyjrzymy się bliżej rozpiętości tego wynagrodzenia przyjmując, że system premiowania przy

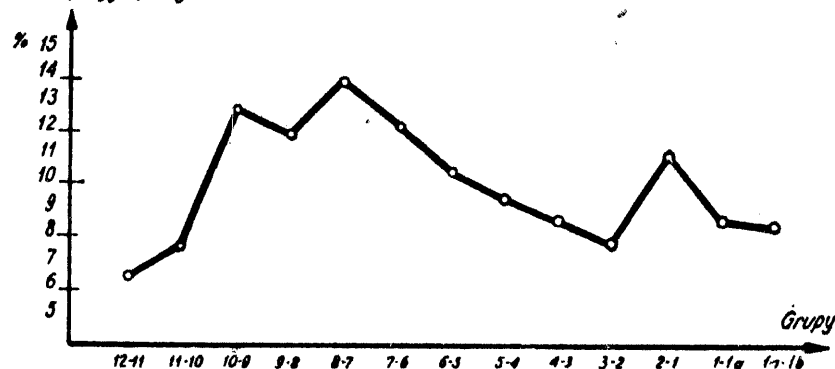
100% wykonania planu przewiduje premię 60%, to zobaczymy, że np. wynagrodzenie 1 600 zł może być uzyskane w ramach tej jednej tabeli płac aż w 4 grupach zaszeregowania, mianowicie w 2, 3, 4 i 5. Wynika to na skutek stosowania rozmaitych współczynników premiowania i różnych dodatków funkcyjnych, związanych ściśle z warunkami płacy w tych grupach.

A- dla pracowników inż.-tech.
Przyrost międzygrupowy



Grupa zas.	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	1a	1b
Płaca zas. zł.	388	414	444	502	566	638	712	784	820	892	964	1072	1194	1333
Przyrost międzygrup.	zł. 26	30	58	64	72	74	72	36	72	72	108	122	139	
	% 6,7	7,3	13,1	12,8	12,8	11,6	10,1	4,6	8,8	8,1	11,2	11,4	11,6	

B- dla pracowników administracyjnych
Przyrost międzygrupowy



Grupa zas.	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	1a	1b
Płaca zas. zł.	364	388	418	472	528	602	676	748	820	892	964	1072	1194	1333
Przyrost międzygrup.	zł. 24	30	54	56	74	74	72	72	72	72	108	122	139	
	% 6,6	7,7	12,9	11,9	14	12,3	10,6	9,6	8,8	8	11,2	11,4	11,6	

Rys. 1
Analiza progresji płacy zasadniczej w Układzie Zbiorowym Pracy w Budownictwie.

Fakt, że takie samo wynagrodzenie, przy jednakowej wydajności może być uzyskane w kilku grupach zaszeregowania, a więc przy różnych kwalifikacjach, świadczy o tym, że podważony został najbardziej zasadniczy cel progresji płacy według grup zaszeregowania, jakim jest stworzenie materialnej zachęty do podnoszenia przez pracownika swych kwalifikacji zawodowych, niezbędnych dla dalszej realizacji zadań naszego socjalistycznego budownictwa.

Tabela płac dla pracowników administracyjnych, obliczona według układu budowlanego, obejmuje także 14 grup płacy zasadniczej o rozpiętości od 364 do 1 333 zł. Analiza progresji między poszczególnymi grupami wykazuje tu analogiczną nieregularność w przyrostach procentowych, jak w tabeli płac dla pracowników inżyniersko-technicznych. Przyrosty płacy między grupami wahają się w tym przypadku w granicach od 6,6 do 14% (rys. 1 B).

Wymieniona tabela, po uwzględnieniu przewidzianych dodatków funkcyjnych, współczynników premiowania i dodatków wyrównawczych, daje 61 wariantów normalnego wynagrodzenia jedynie dla pracowników administracyjnych. Również i w tym przypadku taka sama kwota normalnego wynagrodzenia,

np. 1 000 zł, może być uzyskana zarówno dobrze w grupie 4, jak i w grupie 5, 6 lub 7.

Tabela płac dla pracowników finansowo-księgowych („FIN”) przewiduje 13 grup płacy zasadniczej, o rozpiętości od 418 do 1 249 zł. Tabela ta przy stosowaniu 2 skal premiovania: 30 i 50%, 5 rodzajów dodatków funkcyjnych w granicach od 70 do 227 zł oraz 4 różnych dodatków wyrównawczych daje 17 wariantów normalnego wynagrodzenia.*) Trzeba w tym miejscu zaznaczyć, że płace według tej tabeli stoją w wyraźnej dysproporcji z płacami tabeli pracowników inżyniersko-technicznych, a nawet administracyjnych.

Stan ten powoduje duże przeszkody w zaangażowaniu wykwalifikowanych pracowników księgowości. Pociąga to za sobą nie tylko powstawanie zaległości w działach księgowości, ale nie pozwala także na należyte zorganizowanie rozrachunku gospodarczego, który stanowi podstawę tak ważnego zagadnienia, jakim jest analiza i kontrola kosztów własnych.

Bez wyrównania tych dysproporcji niewątpliwie trudno będzie ustawić te zagadnienia w sposób organizacyjnie właściwy.

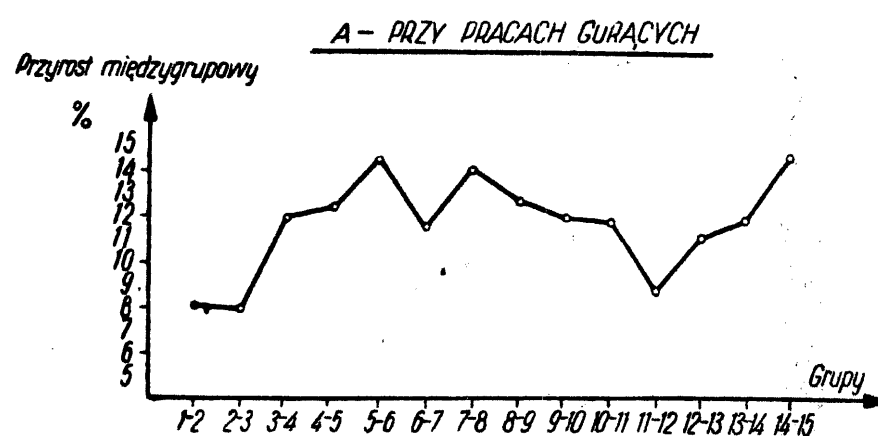
Jeżeli dodamy wszystkie wymienione elementy płacy, to w sumie otrzymamy w ramach układu budowlanego jedynie tylko w zakresie wynagrodzenia pracowników umysłowych: 41 różnych grup zaszeregowania, 11 różnych dodatków funkcyjnych, 4 różne dodatki wyrównawcze oraz 10 różnych współczynników premiovania. Po uwzględnieniu wszystkich tych elementów płacy daje to razem, przy 100% wykonania planu, 298 możliwych wariantów wynagrodzenia brutto. Wynagrodzenie pracownika umysłowego, np. w wysokości 1 000 zł, może występować w ramach tego jednego układu aż w 8 różnych grupach zaszeregowania. Anormalność tego zjawiska jest oczywista i nie wymaga bliższych wyjaśnień.

Układ Zbiorowy Pracy w Hutnictwie Żelaza

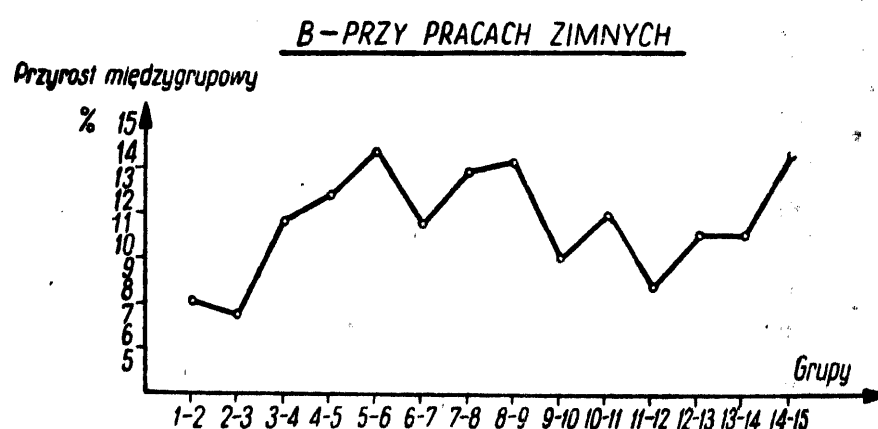
Układ ten zawiera w zakresie wynagrodzenia pracowników umysłowych, tj. inżyniersko-technicznych i administracyjnych dwie zasadnicze tabele płac, z których pierwsza obejmuje pracowników zatrudnionych przy pracach gorących, a druga — przy pracach zimnych. W każdej z tych tabel jest 15 grup zaszeregowania o następującej rozpiętości płacy zasadniczej: od 370 zł dla grupy 1 do 1 731 zł dla grupy 15 — przy pracach gorących (rys. 2 A), a od 366 zł dla grupy 1 do 1 681 zł dla grupy 15 — przy pracach zimnych (rys. 2 B). Tabele te stosuje się w hutnictwie w większości wydziałów ruchowych i działów funkcjonalnych przedsiębiorstwa.

Rozpatrując charakterystyczne elementy wymienionych tabel płac widzimy, że analiza progresji, wahaającej się między 8,1 a 14,80% wykazuje w tym układzie co prawda mniej rażące, ale podobne nieprawidłowości jak w poprzednio omówionym układzie budowlanym. Obliczenie premii i całkowitego wyna-

godzenia brutto jest tu oparte na wskaźniku wykonania planu oraz na 7 różnych co do wielkości współczynnikach premiovania, mieszczących się w granicach od 0,4 do 1,3. Elementy te składają się na to, że w ramach układu hutniczego otrzymuje się w rezultacie 98 wariantów wynagrodzenia przy 100% wykonania planu (80% premii).



Grupa zas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Płaca zasadn.	370	400	432	464	544	624	696	790	890	996	1114	1213	1348	1508	1731
Przyrost zł	30	32	52	60	80	72	94	100	106	118	99	135	160	223	
międzygrup. %	8,1	8	12	12,4	14,7	11,5	14	12,7	11,9	11,8	8,7	11,1	11,9	14,8	



Grupa zas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Płaca zasadn.	366	388	418	468	528	606	676	768	878	966	1082	1178	1309	1464	1681
Przyrost zł	22	30	50	60	78	70	92	110	88	116	96	131	155	217	
międzygrup. %	8,2	7,5	11,6	12,8	14,8	11,6	13,8	14,3	10	12	8,8	11,1	11,1	14,8	

Rys. 2
Analiza progresji płacy zasadniczej w Układzie Zbiorowym Pracy w Hutnictwie Żelaza.

Podsumowując powyższe wyniki widzimy, że ogółem dla układu budowlanego i hutniczego wypada 5 tabel płacy zasadniczej różniących się pod względem budowy, które razem zawierają: 71 różnych grup zaszeregowania, 11 różnych dodatków funkcyjnych, 4 różne dodatki wyrównawcze oraz 17 różnych współczynników premiovania.

Uwzględniając różnorodność powyższych elementów płac łatwo przekonać się przy pomocy zestawienia, że tworzą one aglomerat 396 wariantów normalnego wynagrodzenia li tylko dla pracowników umysłowych przedsiębiorstwa. Jeżeli do tego doda się jeszcze istniejące możliwości wynagrodzenia dyrektora, jego zastępców i kierowników zakładów, to otrzymamy w sumie przeszło 400 wariantów.

Tak się przedstawia sprawa teoretycznie. W praktyce jednak liczba ta jest znacznie większa. Wynika to z tego, że w układzie hutniczym ilość płac zasadniczych dla pracowników umysłowych nie jest równa ilości grup zaszeregowania, lecz rozciąga się poprzez całą rozpiętość siatki płac. W ten sposób między maksymalną płacą zasadniczą 1 731 zł a płacą

*) Uchwałą nr 781 Prezydium Rządu podwyższono wynagrodzenia niektórych pracowników finansowo-księgowych, zatrudnionych w przedsiębiorstwach gospodarki społecznej.

minimalną równą 366 zł powstaje dodatkowo około 370 wariantów płac zasadniczych przyjmując, że płace zasadnicze zaokrąglane są do 5 zł.

Jeżeli w świetle wykazanych cyfr weźmiemy pod uwagę wpływ współczynników premiowania na kształtowanie się ilości wariantów normalnego wynagrodzenia, to otrzymamy w rezultacie dla samego układu hutniczego nie 98 — jak to poprzednio teoretycznie wykazaliśmy — lecz znacznie powyżej tysiąca wariantów. Ilość niewątpliwie olbrzymia. Łącznie zaś z układem budowlanym i innymi jeszcze obowiązującymi specjalnymi tabelami płac oraz szeregiem różnych regulaminów premiowania wytwarza się sytuacja, która obliczenie zarobków pracowników umysłowych w dużym przedsiębiorstwie, jak np. w nowoczesnym kombinacie przemysłowym, zamienia na niebywałą żonglerkę cyfr, sprzeczną z zasadami ekonomiki i organizacji zarządzania.

Tu właśnie tkwi punkt centralny zagadnienia. Polega ono na tym, że premia, a co za tym idzie i wynagrodzenie brutto każdego pracownika umysłowego musi być — pomijając świadczenia i potrącenia — obliczane indywidualnie dla każdego pracownika. Jest rzeczą zrozumiałą, że wymaga to przy kilku tysiącach pracowników umysłowych, zatrudnionych w przedsiębiorstwie, olbrzymiego nakładu żmudnej i terminowej pracy obliczeniowej, a tym samym i dużego aparatu biura rozliczania płacy.

Nie są to jednak wszystkie niedomagania. Wypada tu jeszcze nadmienić, że sytuacja tego rodzaju doprowadza nie tylko do dysproporcji między pracą a płacą, ale utrudnia także w poważnym stopniu planowanie funduszu płac i kontrolę prawidłowości obliczeń zarobkowych; ponadto rodzi biurokracyzm i wywołuje częste pomyłki oraz opóźnienia w przygotowaniu list płac. Poza tym powoduje ciągłą płynność kadr między poszczególnymi zakładami, a nawet wydziałami i działami przedsiębiorstwa w zależności od tego, który układ zbiorowy lub które elementy płacy są w danej sytuacji bardziej korzystne dla pracownika.

W tych warunkach nierzadko się zdarza, iż w tym samym przedsiębiorstwie praca wymagająca takich samych lub nawet niższych kwalifikacji w jednej komórce organizacyjnej jest lepiej wynagradzana niż w drugiej i to tylko dlatego, że obowiązują w nich różne układy zbiorowe lub różne tabele płac, co obok szeregu trudności technicznych wytwarza antagonizm i często zniechęcenie wśród pracowników przedsiębiorstwa.

W tym stanie rzeczy prawidłowość ustalania etatów, porównywanie lub powiązanie elementów ilości, wydajności i kwalifikacji pracy ze słuszną płacą staje się problemem niezmiennie trudnym do zrealizowania. Toteż zagadnienie porównywalności poszczególnych elementów oceny pracy i ujednolicenia kryteriów tej oceny jest postulatem niewątpliwie pilnym i bardzo istotnym.

W socjalistycznym systemie płac, jak wiemy, praca jest wynagradzana nie tylko według ilości, ale i według jakości. Wylania się więc tu także problem ustalania jednolitej metody oceny jakości i kwalifikacji pracy, a zatem problem jednolitych zasad zaszeregowania.

Zagadnienie to rozwiązywane jest w praktyce na

ogół w samych zakładach pracy w sposób często bardzo dowolny. Brak naukowego opracowania metod oceny kwalifikacji sprawia, że przy zaszeregowaniu według stosunkowo swobodnej oceny można się często spotkać z subiektywnym podejściem do tej sprawy. Kto te rzeczy zna z codziennej praktyki, ten temu nie zaprzeczy.

Słusznie więc podkreśla się pilną potrzebę opracowania jednolitych metod i kryteriów oceny kwalifikacji pracy. Jeżeli będziemy mogli posługując się jedną miarą kwalifikować z jednej strony pracę z drugiej zaś pracownika, będzie można przez porównanie tych ocen także lepiej realizować podstawową zasadę: „właściwy człowiek na właściwym miejscu”.

Jednolite kryteria oceny kwalifikacji i metod zaszeregowania nie wyczerpują wprawdzie całego problemu. Niemniej wprowadzenie tych mierników do aparatu analitycznego gospodarki socjalistycznej oznaczałoby pokaźny krok naprzód w dziedzinie metodologii prawidłowej oceny kwalifikacji ludzi i ich pracy. Ważność teoretyczna i praktyczna zagadnienia polega na możliwości porównywania możliwie każdej pracy, obojętnie w jakiej dziedzinie gospodarki jest wykonywana. Istotą bowiem tego zagadnienia jest porównywalność. Jest to sprawa zasadnicza.

Nieprawidłowości i trudności istniejące w tej tak ważnej dziedzinie wynikają niewątpliwie z przejęcia różnych przedwojennych systemów płac, dostosowywanych po wojnie kilkakrotnie do potrzeb gospodarki naszego kraju. Dotyczy to nie tylko hutnictwa i budownictwa, ale także innych gałęzi gospodarki narodowej, jak również organizacji płac pracowników fizycznych. Z biegiem czasu różne dodatki i deputaty, dawane w pierwszym okresie po wojnie w naturze, zostały zastąpione ekwiwalentem pieniężnym przez wprowadzenie do systemu płac różnych dodatkowych elementów płacy. Skutkiem tego płaca zasadnicza, służąca jako baza obliczeniowa dla premii, wynosi na ogół tylko małą część wynagrodzenia całkowitego.

Wynik obecnie jest taki, że płaca zasadnicza przestała być atrakcją i skutecznym bodźcem materialnym do podwyższenia kwalifikacji zawodowych.

Układ zbiorowy dla hutnictwa żelaza — dostosowany do warunków starego hutnictwa — nie stwarza np. także podstaw do odpowiedniego wynagradzania pracowników fizycznych, zatrudnionych w służbie utrzymania ruchu, agregatów i urządzeń w wysokim stopniu zmechanizowanych. Zarobek tych pracowników, zaszeregowanych do siatki A i wynagradzanych według systemu dniówkowo-premiowego, w stosunku do zarobków pracowników technologicznych jest nieproporcjonalnie niski i pozbawiony bodźca materialnego, sprzyjającego zainteresowaniu się wynikami produkcji. Np. zarobek rzemieślnika w grupie 7 B, przy 180% wykonania normy, wynosi przy 200 godzinach zaledwie 1216 zł. Dysproporcja ta powoduje niebywałą płynność kadr tej kategorii pracowników fizycznych, dochodzącą do 50% i utrudnia w poważnym stopniu zabezpieczenie utrzymania ruchu, a więc urządzeń w stanie bezawaryjnym. Podobnie przedstawia się sytuacja na odcinku płac rzemieślników obróbki wiorowej i służby energetycznej.

Jest rzeczą jasną, że stosowanie akordów z uwagi na charakter pracy służby utrzymania ruchu jest w szerszym zakresie niemożliwe. Możliwe natomiast jest wprowadzenie zasad progresywnego systemu

premiowania, w zależności od skrócenia planowanych przerw i postojów, w kierunku ścisłego powiązania zarobków tych pracowników z wykonaniem planu produkcyjnego wydziału, jak również opartych na pełnych i właściwie opracowanych taryfikatorach kwalifikacyjnych.

Sytuacja więc i na tym odcinku wymaga rewizji i znalezienia wyjścia, które usunęłoby istniejące niedomagania.

Opierając się na dotychczasowych doświadczeniach, czerpanych z praktyki naszych nowych, wielkich kombinatów przemysłowych należałoby naszym zdaniem:

zmniejszyć istniejącą olbrzymią ilość wariantów wynagrodzeń wynikających ze stosowania różnych systemów płac do ilości, która okaże się niezbędna dla zachowania elastyczności systemu płac z jednoczesnym ujęciem rozpiętości płac zasadniczych w kilkanaście grup zaszeregowania;

usunąć z odcinka płac istniejące dysproporcje i ustalić jednolite zasady wynagradzania zarówno dla pracowników inżyniersko-technicznych jak i administracyjnych, zatrudnionych w inwestycji, produkcji i w wydziałach usługowych lub pomocniczych; opracować dla pracowników fizycznych aktualny

taryfikator z właściwą i pełną nomenklaturą stanowisk pracy, porównywalnych pod względem kwalifikacji w poszczególnych dziedzinach gospodarki narodowej;

powiązać taryfikator we właściwym stosunku z wynagrodzeniem i zapewnić prawidłową progresję płacy między grupami zaszeregowania, gwarantującą materialną zachętę do podwyższenia kwalifikacji zawodowych i awansu;

oprzeć wynagrodzenie na możliwie jednolitych zasadach premiowania, zapewniających w pełni wykonanie planów we wszystkich wskaźnikach.

Rzecz jasna, że problematyka poruszona w powyższej krótkiej analizie, opartej na doświadczeniach z praktyki Huty im. Lenina, nie została wyczerpana. Lecz wszystko przemawia za tym, że dojrzała potrzeba głębokiej naukowej analizy tego zagadnienia, potrzeba szerokiej dyskusji na ten temat, która pozwoliłaby na wyciągnięcie w pełni konsekwencji poznawczych, pozwalających na dalszy krok naprzód w kierunku stworzenia coraz to lepszych proporcji między elementami pracy i płacy w oparciu o zasadę: „od każdego według jego zdolności, każdemu według jego pracy“.

MATERIAŁY I PRZYCZYNKI

Czy „Fablok” zdąży na start 5-latki?

FABLOK — obecna pełna nazwa „Fabryka Lokomotyw im. F. Dzierżyńskiego” — to stary zakład: powstał on w 1921 roku jako pierwsza w Polsce fabryka lokomotyw. Przed wojną niewiele było w Fabloku roboty; 7 parowozów na miesiąc — to był dobry miesiąc, przy tym były to różne parowozy; „seria” składała się nierzadko z jednego parowozu, albo co najwyżej z kilku. Robiło się różne parowozy, trochę dla potrzeb PKP, od czasu do czasu „skapnęło” jakieś zamówienie eksportowe. Wielkość produkcji pozostawała daleko w tyle za mocą produkcyjną zakładu — techniczną i moralną, ukrytą w wysokich kwalifikacjach, ambicji, zapale i wielkim przywiązaniu do swego zakładu fablokowskiej załogi.

Drzemiącą, olbrzymią moc produkcyjną Fabloku obudziła dopiero władza ludowa. Zniszczone kolejnictwo potrzebowało parowozów. Dla produkcji Fabloku z każdym rokiem otwierały się coraz to nowe zagraniczne rynki zbytu. Wysoko ocenił fablokowską produkcję Związek Radziecki podejmując przed kilku laty import parowozów Fabloku. Produkcja eksportowa osiągnęła dziś około 17% produkcji globalnej, a w okresie pięciolatki wzrośnie do około 25%.

Poważnym przemianom w okresie powojennym uległ profil fablokowskiej produkcji. W ciągu ostatnich kilku lat zasadniczą produkcję Fabloku stanowią małe parowozy normalnotorowe oraz parowozy wąskotorowe — eksportowe Kp-4, „Lasy”, normalnotorowe parowozy przemysłowe „Śląsk” i „Ferrum” oraz szereg innych. W ciągu ostatnich lat zmniejsza się ilość typów produkowanych parowozów: w 1950 roku produkowano 13 typów parowozów (w tym 3

typy wyprodukowano po 1 parowozie), w 1951 roku — 10 typów, w 1952 i 1953 produkowano po 9 typów, w 1954 roku — 8 typów, a na 1955 rok planowano produkcję 7 typów; wykonano jednakże 10 typów, w tym 2 prototypy: lokomotywy spalinowej i lokomotywy bezogniowej; produkcja tych lokomotyw przewidziana jest w planie 5-letnim.

Duża różnorodność produkowanych typów parowozów — szczególnie przy występujących „wąskich gardłach” w dziale mechanicznym i montażowym (o czym będzie jeszcze mowa) — nie sprzyja produkcji. Tak skomplikowaną produkcję trudno uchwycić w jednolite ramy organizacji produkcji. Serie produkowanych niektórych typów są niekiedy bardzo krótkie; i ten czynnik ujemnie wpływa na organizację pracy.

Mamy w Polsce 2 fabryki parowozów — ZISPO w Poznaniu i Fablok w Chrzanowie. Sytuacja w ZISPO jest odmienna; produkuje się tam tylko 2 typy ciężkich parowozów normalnotorowych — eksportowych Er i ciężkich parowozów towarowych używanych na PKP Ty-45; serie są wielkie; inaczej zatem można zorganizować produkcję.

„Fablok — to maszyny i ludzie...” — mówią słowa popularnej piosenki „Dziewczęta z Fabloku”.

Ale Fablok to nie tylko parowozy. Fablok produkuje hamulce kolejowe; Fablokwowi dodano produkcję przemysłowych sprężarek powietrznych, bo... nie umiał ich podobno kto inny robić; w Fabloku produkuje się nawet meblowe komplety kuchenne (produkcja uboczna).

Widać z tego, że Centralny Zarząd Taboru i Sprzętu Kolejowego — TASKO i Ministerstwo Przemysłu

si Maszynowego dbają o wykorzystanie wszelkich możliwych rezerw produkcyjnych tkwiących w Fabloku. Gdyby jednakże z taką samą troską, jak o komplety kuchenne, TASKO traktował produkcję parowozów w Fabloku, to być może Fablok wykonałby plan produkcji w 1951, 1952 i 1953 roku. Niestety planów tych Fablok w tych latach nie wykonał — w 1951 roku do planu zabrakło 6%, a w 1952 roku — 11%, a w 1953 roku — 12%.

Olbrzymim wysiłkiem po raz pierwszy od wielu lat załoga Fabloku wykonała plan produkcji w 1954 roku, przekraczając go nawet o 3%. Wykona go również — ale nie trzeba o tym zapominać, że również ogromnym wysiłkiem — w bieżącym roku.

Gdzie leżą trudności wykonania planów w Fabloku? Leżą głównie w źle zorganizowanej kooperacji.

Fablok to zakład kooperujący z kilkudziesięciu innymi zakładami produkcyjnymi. Do podstawowych zakładów kooperujących z Fablokiem należą: huty dostarczające materiał na zestawy kołowe oraz blachy na konstrukcje ram parowozowych, szereg odlewni żeliwa i staliwa dostarczających odlewów poszczególnych części parowozów obrabianych w Fabloku oraz przede wszystkim sosnowiecka fabryka kotłów dostarczająca gotowe kotły parowozowe.

Nieustanne kłopoty z kooperantami, to pierwszy najpoważniejszy element trudności w wykonawstwie planów. Dostawy są złe, nieterminowe, a co gorsze — niekiedy „planowo” nieterminowe, tzn., że plan dostaw części nie wiązany jest z harmonogramami produkcji parowozów.

Historia dostaw kotłów dla Fabloku jest długa i nie budująca. Np. w roku 1952 z braku kotłów na 100 zaplanowanych parowozów typu „Las” wyprodukowano tylko 64, typu „Ferrum” na zaplanowanych 45 wykonano 25. Również brak dostaw kotłów w I półroczu 1953 roku spowodował niewykonanie planów produkcji kilku typów parowozów. I tak na zaplanowanych na 1953 rok 50 parowozów typu OI-49 wykonano tylko 34, typu „Ferrum” na zaplanowanych 30 wykonano 23, typu „Śląsk” na zaplanowanych 15 wykonano 11.

Druga grupa kooperantów „z bożej łaski” — to odlewnie. Przez 30 lat było prawie dobrze. Większość odlewów części parowozów, a głównie pokrywy cylindrów, tuleje suwakowe, maźnice i inne dostarczała odlewnia w Myszkowie. I na raz za sprawą „genialnych” posunięć TASKO i MPMasz. kooperan-

ci odlewów zaczęli się zmieniać jak rękawiczki. Szczególnie odnosi się to do armatury hamulcowej; w ciągu roku kooperację tej armatury potrafiło przerzucić do 5 po kolei odlewni.

Nowi kooperanci, nie mający opanowanej produkcji skomplikowanych i specjalnych odlewów, zaczęli „nawalać” na całym froncie. Prym wśród nich zaczął wieść poznański Pomet. Jest to odlewnia nowa, nie mająca opanowanej specjalnej produkcji. Jednym z pierwszych jej zadań było odlewanie części dla Fabloku. Drogo zapłacił Fablok za ten eksperyment i za naukę odlewnictwa załogi poznańskiego Pometu. A poza tym co 365 km z Pometu do Fabloku, to nie 75 km z Myszkowa do Fabloku.

Drugim „specjalistą” od odlewów okazał się Pafawag. A oto kilka przykładów. W początkach bieżącego roku na 36 dostarczonych przez Pafawag cylindrów do parowozów Kp-4, 24 nadawało się tylko na szmelc. W sierpniu br. Fablok otrzymał 18 tulei suwakowych do parowozów Tx, ale wszystkie 18 nie nadawały się do montażu. Jeden z robotników pracujących przy obróbce tylnych pokryw do cylindrów różnych parowozów był wyjątkowo pechowy. Z 40 pokryw, które otrzymał ostatnio do obróbki, żadna nie nadawała się do montażu. Pokrywy te odlał Pomet; swoim wyglądem odlewy te w niczym nie przypominały profilu pokrywy cylindra, a wyglądały za to jak bezkształtne, popękane, z dziurami bryły żeliwa. Jak nie wstyd poznańskim pometowcom wysyłać takie produkty Fabloкови!

Zmora złych i nieterminowych dostaw z kooperacji straszy w Fabloku i co gorsze, nie można zaobserwować tendencji zmniejszania się jej rozmiarów. Zmora nie boi się tych, których się bać powinna. TASKO i Ministerstwo Przemysłu Maszynowego zamiast ją łepić, z beztroską przyglądają się spustoszeniom, które zmoza sieje.

Straty wynikające z tych spustoszeń idą w miliony złotych. Tylko w ciągu 9 miesięcy bieżącego roku w Fabloku przepracowano niezaplanowaną, astronomiczną ilość przeszło 70 tys. roboczogodzin na obróbkę złych metali pochodzących z kooperacji, w tym przeszło 30 tys. roboczogodzin bezowocnie zużytych do momentu wykrycia braków dyskwalifikujących detal oraz blisko 40 tys. roboczogodzin straconych na doprowadzenie detali do stanu użyteczności.

	Stracono roboczogodzin na obróbkę detali do momentu wykrycia braków dyskwalifikujących detal				Stracono roboczogodzin na obróbkę detali w celu doprowadzenia ich do stanu użyteczności				Razem stracono roboczogodzin na obróbkę detali z kooperacji w ciągu 9 miesięcy
	I kw.	II kw.	III kw.	Razem za 3 kwartały	I kw.	II kw.	III kw.	Razem za 3 kwartały	
Ogółem z winy wszystkich kooperantów	10 640	10 376	10 310	31 326	15 486	12 440	11 051	38 977	70 303
W tym z winy:									
MZM (Myszków)	1 153	415	270	1 838	5 755	4 757	3 216	13 728	15 566
Pafawag	3 354	1 369	1 723	6 446	2 299	1 040	641	3 980	10 426
Pomet	1 306	3 555	2 411	7 272	3 785	3 657	4 084	11 526	18 798
Huta im. Dzierżyńskiego	1 196	1 011	2 494	4 701	1 590	1 848	1 609	5 047	9 748

Wszystkich tych czynności nie przewidywano w planie produkcji Fabloku; do czynności tych trzeba pozaplanowo angażować maszyny, energię, robotników, dodatkowy fundusz płac. Wydaje się rzeczą logiczną, że koszty ponoszone przy tej „dodatkowej produkcji” powinni ponosić ci, którzy tej produkcji nie dokończyli i dostarczyli właściwie półfabrykaty — albo wręcz szmelc. Okazuje się jednak, że nie tak łatwo przekonać kooperantów o słuszności tej tezy — płaci więc za to Fablok. Bo co ma robić? Przerwać produkcję parowozów?

Trudności kooperacyjne — których tylko część tu pokazano — to pierwsza zasadnicza grupa trudności, na które codziennie napotyka Fablok w realizacji swych zadań planowych. Drugą grupę stanowią trudności nie z zewnątrz, a trudności lokalne, przejawiające się przede wszystkim w „wąskich gardłach” zakładu.

Fablok bez rozbudowy i powiększenia bazy technicznej daje dziś kilkakrotnie większą produkcję niż przed wojną. Fakt ten sprawił pojawienie się „wąskich gardeł”. Występują one w obydwu zasadniczych wydziałach zakładu: w wydziale mechanicznym i w wydziale montażowym. Trudności wynikające z „wąskich gardeł” pogłębia dość paradoksalna sytuacja; piętrzą się przy tym trudności w prawidłowym ustawieniu organizacji pracy.

Chodzi mianowicie o to, że nie „pasują do siebie” moce produkcyjne wydziału mechanicznego i montażowni. Przy dwuzmianowej pracy wydziału mechanicznego nie nadąża on za trzymianową pracą montażowni; przy trzymianowej pracy wydziału mechanicznego — nie nadąża montażownia. Problem ten jest z punktu widzenia organizacji pracy bardzo istotny; trudno go rozwiązać.

W ten sposób nagminną bolączką Fabloku jest brak wyprzedzenia produkcji i dostaw poszczególnych elementów parowozów w stosunku do ich montażu. Montażownia chcąc wyzyskać każde stanowisko montażowe i każdą minutę wyrывa dosłownie — nie rzadko jeszcze gorące — elementy do montażu. Kierownictwu i załodze Fabloku śnią się przygotowane do montażu kotły, ramy parowozów, resory i inne części złożone na składowisku i oczekujące na montaż. Gdyby tak złapać wyprzedzenie! Ale to proste i logiczne z punktu widzenia prawidłowej organizacji pracy zagadnienie pozostaje tylko w sferze marzeń.

Dla wszystkich jest jasne: „Trzeba Fablok rozbudować”.

Wprawdzie na okres planu 6-letniego planowane były 63 miliony złotych dla Fabloku na rozbudowę zakładu. Należało przecież powiększyć montażownię, doprowadzić do przyrównania zdolności produkcyjnych wydziałów mechanicznego i montażowego, zlikwidować „wąskie gardła”. Plan był, ale w ciągu 6 lat Fablok otrzymał z tego na inwestycje około... 3 miliony złotych. 21-krotnie mniej!

Również na najbliższe lata planu 5-letniego Ministerstwo Przemysłu Maszynowego skreśliło z planu inwestycyjnego rozbudowę montażowni. „Może w 1958 roku coś się zrobi” — powiadają w ministerstwie.

„Ale co będzie do tego czasu?” — pyta załoga. Załoga rozumie, że plan, że ważne zamówienia eksportowe, że pilne potrzeby gospodarki narodowej. Rozumie i daje z siebie maksimum wysiłku. „Ale

jak długo? Kiedy się zmieni?” — pyta słusznie załoga. Natomiast Ministerstwo Przemysłu Maszynowego ma na trudności Fabloku zawsze jednakową odpowiedź: „Dacie sobie jakoś radę, macie przecież ambitną załogę”. I tak płyną lata, a Fablok sapie ze zmęczenia.

A tymczasem w istniejącej montażowni panuje niesamowity tłok: parowóz na parowozie, jeden robotnik dosłownie siedzi na plecach drugiego. Nie ma gdzie ustawić wiertarek, spawarek i innych narzędzi. W montażowni o kilku stanowiskach montażowych buduje się dzisiaj dwadzieścia kilka parowozów jednocześnie. Tylko wysokie kwalifikacje załogi i trochę szczęścia sprawiło, że w tych warunkach nie było jeszcze poważniejszego wypadku. Istniejące w montażowni warunki pracy nie mają nic wspólnego z warunkami bhp.

Innym curiosum „troski” TASKO i MPMasz. o Fablok może być sprawa gazociągu. Nie dalej jak kilometr od zakładu biegnie rurociąg gazowy. Kuźnia Fabloku opalana jest gazem. Wystarczyłoby podciągnąć ten jeden kilometr gazociągu do Fabloku. Ale TASKO i MPMasz. zarządziły budowę skomplikowanych generatorów gazowych, pożerających węgiel najwyższej jakości. Czy to taniej wyniesie — można mieć poważne wątpliwości.

*

Z takim balastem różnorodnych trudności wszedł Fablok na finisz 6-latki. A finisz ten — trzeba przyznać — jest wyjątkowo ciężki. Plan napięty jest do wysokich granic; ujawniło się również, w tym okresie spiętrzenie wszystkich klasycznych trudności występujących w Fabloku.

Na II półrocze ostatniego roku planu 6-letniego Fablok otrzymał bojowe i ciężkie zadanie: dostarczyć w ciągu 6 miesięcy naszemu kolejnictwu 40 ciężkich parowozów górskich typu Tkt-48. Zadanie tym trudniejsze, że wykonanie tych 40 parowozów rozbito następująco: 10 w III kwartale i 30 w IV kwartale. Załoga Fabloku знаła produkcję Tkt-48 sprzed kilku lat. Ale obecny Tkt-48 okazał się nie ten sam, bo aż z 327 zmianami konstrukcyjnymi.

Zadanie wyprodukowania tych parowozów możliwe jest do wykonania pod warunkiem powiązania planu produkcji parowozów z planem kooperacji części. Niestety planów tych Ministerstwo Przemysłu Maszynowego nie zsynchronizowało: produkcja parowozów zacząć się miała od lipca br., a produkcja kotłów do tych samych parowozów od... września(?). W ten sposób MPMasz. dało plan nie zabezpieczający niezbędnych dostaw dla jego wykonania.

Plan produkcji tych 40 ciężkich parowozów — sporządzonych przez MPMasz. i TASKO — jest błędny od początku do końca. Plan MPMasz. zakłada np., że 5 kotłów wysłanych zostanie do Fabloku po 16 grudnia br., a ostatni kocioł z sosnowieckiej fabryki kotłów wysłany ma być 25 grudnia br. Produkcja parowozów Tkt-48 trwać musi co najmniej 16 dni. Jakim cudem ma być skończony jeszcze w planie 6-letnim, przed końcem roku parowóz, dla którego kocioł nadejdzie do Fabloku w ostatnich dniach grudnia, wie chyba tylko planowanie Ministerstwa Przemysłu Maszynowego. Bo ani kierownictwo, ani załoga Fabloku tego nie wie.

Jak na utrapienie — do tej niesamowitej sytuacji włączyli się kooperanci, nie przerażając się faktem, że produkcja 40 parowozów Tkt-48 w II półroczu br. objęta jest specjalną uchwałą rządu.

Na zaplanowanych 10 parowozów Tkt-48 na październik, do dnia 22 października Konstal w Chorzowie nie dał jeszcze resorów do piątego parowozu. Pomiędzy 22 października dostarczył tylko 7 tylnych pokryw cylindrów — jednego z pierwszych elementów montażu — ale w tym 2 wybrakowane, a więc praktycznie dał tylko 5.

W rezultacie do 22 października — na 10 zaplanowanych parowozów do końca miesiąca — wykonano tylko 2. Spiętrzenie więc na ostatnie dni i godziny planu 6-letniego zaczyna przybierać groźne rozmiary.

Ministerstwo Przemysłu Maszynowego widząc swój błąd chciało ratować sytuację zezwoleniem na przyjęcie na ten gorący okres dodatkowych 60 robotników. Sprzeciwiła się temu sama załoga Fabloku. „Po co nam w takim okresie nowi, niewykwalifikowani robotnicy; będą tylko przeszkadzać“.

I wtedy partia rzuciła hasło: „Wszyscy fachowcy do produkcji“. Pierwszy odpowiedział na apel partii I sekretarz oddziałowej organizacji partyjnej wydziału mechanicznego — Koźmin; za nim 40 innych partyjnych i bezpartyjnych fachowców z administracji, biur, z kontroli technicznej, ze stanowisk majsterskich; stanęli dawni robotnicy Fabloku — niezwykle pierwszy raz po 10 latach — znów przy maszynach. Fablok rozpoczął prawie beznadziejną walkę z czasem.

Na apel CRZZ o przedterminowe wykonanie zadań planu 6-letniego i stworzenie dogodnych wa-

runków startu do pięciolatki odpowiedziała prawie cała załoga. Zadanie: wykonać plan 1955 roku w produkcji towarowej w 103%, a w produkcji globalnej w 106%. Ale mimo heroicznego wysiłku fablokwskiej załogi nie ma perspektyw na nadgonienie zaległych za ubiegłe lata procentów do wykonania planu 6-letniego. Przewiduje się, że plan 6-letni Fablok wykona w 99%; zabraknie 1% do pełnego planu.

Wynika z tego, że Fablok nie stawia się w terminie na starcie pięciolatki. Kto jest temu winien? Wcale, albo prawie wcale nie jest temu winien sam Fablok.

Przed Fablokiem stają w przyszłym roku — w pierwszym roku pięciolatki — poważne zadania wzrostu produkcji globalnej o 15%. Zachodzi pytanie, czy wykonanie tego zadania wobec istniejących w Fabloku trudności jest realne. Tak, jest realne, ale pod dwoma warunkami. Po pierwsze, że zostanie wykonany plan stycznia 1956 roku i rytmicznie wykonane będą plany wszystkich następnych miesięcy oraz po drugie, że radykalnie uzdrowiona zostanie sytuacja w zakresie kooperacji.

Niestety, jeszcze dziś Ministerstwo Przemysłu Maszynowego nie martwi się o zabezpieczenie wykonania planu stycznia. Wiadomo, że ma być wyprodukowanych m. in. 5 parowozów Tkt-48, ale nie jeszcze nie wiadomo o planie dostaw kotłów do tych parowozów. Mgliście jeszcze w ogóle zarysowują się zadania Fabloku w pięciolatce. Towarzysze z MPMasz.! Tak nie można organizować produkcji. Nie utrudniajcie ambitnemu Fablokwowi wykonania jego zadań produkcyjnych. Załoga Fabloku będzie miała do was słuszny żal, że m. in. dzięki wam nie stawia się 1 stycznia 1956 roku na starcie pięciolatki.

Juliusz Mikołajski

Rozrachunek gospodarczy na statkach żeglugi morskiej

ZAGADNIENIE kosztów własnych jest jednym z najistotniejszych zagadnień w każdym przedsiębiorstwie. W przedsiębiorstwie żegludowym, w którym dużą część działalności odbywa się poza granicami kraju, nabiera ono przy tym specjalnego charakteru, gdyż wiąże się z obrotem dewiz. Walka o obniżkę kosztów własnych i zwiększenie socjalistycznej akumulacji w żegludze wymaga zatem lepszego wykorzystania istniejących dźwigni rozwoju i doskonalenia eksploatacji. Najlepszym systemem gospodarowania, stwarzającym doskonale warunki do wszechstronnej walki o obniżkę kosztów własnych, jest rozrachunek gospodarczy, którego zadanie polega na stworzeniu warunków do wykonania i przekroczenia planu. W Centralnym Zarządzie Polskiej Marynarki Handlowej (któremu podlegają dwa przedsiębiorstwa żeglugowe: Polska Żegluga Morska z siedzibą w Szczecinie i Polskie Linie Oceaniczne z siedzibą w Gdyni) dobrze zrozumiano tę prawdę.

Wprowadzenie rozrachunku gospodarczego na nasze statki w roku 1951 poprzedzone były długotrwałymi dyskusjami, których przedmiotem były różnorodne zagadnienia metodologiczne i praktyczne w dostosowaniu do konkretnych warunków pracy naszych statków. Początki nie były oczywiście łatwe. Specyfika pracy floty uniemożliwiła przyjęcie i zastosowanie typowych i ustalonych dla przedsiębiorstw przemysłowych form rozrachunku gospodarczego. Formy

te nie mogły być zastosowane w żegludze morskiej, gdyż statek:

nie posiada wydzielonych środków trwałych, sam będąc środkiem trwałym przedsiębiorstwa armatorskiego;

nie ma osobowości prawnej, nie może więc korzystać z kredytów bankowych we własnym imieniu;

samodzielnie nie załatwia transakcji przewozowych;

nie jest samodzielny w wykonywaniu planowych zadań eksploatacyjnych;

nie ma samodzielnego systemu rachunkowości i nie sporządza bilansu.

Taki właśnie układ stosunków prawno-ekonomicznych pobudzał do znalezienia odpowiednich form, które ustawiłyby pracę załogi na torze prowadzącym do wytkniętego celu — obniżki kosztów własnych świadczonych usług transportowo-przewozowych. Wprowadzony w 1951 roku tzw. raport wyników nie wytrzymał jednak próby życia.

Ówczesny raport wyników zupełnie nie uwzględnił prawa wartości, obejmował tylko minimalny zakres wskaźników ilościowych, a pomijał całkowicie ich stronę wartościową. A tymczasem rozrachunek gospodarczy oznacza przecież metodę planowej działalności opartej o świadome wykorzystanie prawa wartości. W metodzie tej chodzi przede wszystkim o stworzenie warunków sprzyjających do mobilizacji

załogi do systematycznego obniżania nakładów pracy żywej i do zwiększania akumulacji.

Odcinkowe wyniki z tego rodzaju raportów, opracowane przez I, II stawerda lub I mechanika nie przyniosły jednak Polskiej Żegludze Morskiej żadnej korzyści. Nic nie dawały one również załodze statku. Nie odzwierciedlały bowiem najważniejszego: czy kolejny rejs przynosił zysk, czy stratę. Weźmy taki przykład: z raportu wyników wynikało, że statek był w rejsie nie 10 dni — jak zaplanowano, lecz 12. Przyczyny? Tych raport nie uwzględniał. Te dwa dodatkowe dni trwania rejsu mogły przynieść stratę wynikłą z powodów zależnych od załogi (np. opóźnione wyjście z portu wskutek nieterminowego przybycia załogi na statek) lub niezależnych od załogi (sztorm), albo też mogły wynikać z tego, że statek zawinął dodatkowo do jeszcze jednego portu, dzięki czemu przewiózł więcej masy towarowej i przyniósł zysk, a nie stratę.

Raport wyników był więc formą bez treści. Nie spełniał on roli systemu racjonalnego gospodarowania. Załogi statków, którym rozrachunek gospodarczy powinien dać najwięcej korzyści (pokazywać efekt każdego rejsu, wielkość uzyskanych oszczędności w materiałach, w złotych obiegowych, w dewizach itp.) traktowały raport wyników jako jeszcze jeden wymysł „biurokratów” z administracji PZM.

Po tych nieudanych próbach, na początku 1953 roku Centralny Zarząd PMH opracował nowy projekt innej formy rozrachunku gospodarczego, obejmującego tym razem również wartościową kontrolę niektórych wskaźników zależnych od załogi statku. Ale i ta forma rozrachunku gospodarczego nie spełniła pokładanych w niej nadziei. Całą pracę buchalteryjną wykonywać musiała załoga statku. Nie mając zaś odpowiednich dokumentów i rachunków (statek jest przecież w ciągłym ruchu i wobec tego dokumenty przychodziły do administracji PZM), załogi obok cyfr kosztów planowanych wstawiały cyfry przypuszczalnych kosztów rzeczywistych. Nic więc dziwnego, że taka forma rozrachunku gospodarczego również nie przynosiła nikomu korzyści, tym bardziej że zdarzało się wiele wypadków pospiesznego „odwalania” tej pracy lub nawet niewykonywania jej wcale.

W tej sytuacji dyrekcja PZM na początku bieżącego roku wystąpiła do CZ PMH z propozycją zmiany tej formy rozrachunku gospodarczego. Wprowadzony wkrótce i obecnie obowiązujący system okazuje się najlepszy spośród dotychczas stosowanych. Polega on na całkowitym przeniesieniu technicznej strony rozrachunku gospodarczego ze statków do administracji PZM (która w oparciu o dokumentację nadchodzącą od różnych kontrahentów krajowych i zagranicznych jest w stanie dokonać analizy każdego rejsu) oraz objęciu rozrachunkiem wszystkich elementów kosztów, na które bezpośredni wpływ ma załoga statku (jest to 43% wszelkich kosztów w żegludze). Rozrachunkiem objęto więc: gospodarkę energetyczną (bunkier, oleje); gospodarkę pozostałymi materiałami (liny i inny sprzęt pokładowy); konserwację maszyn i urządzeń (remonty bieżące, średnie, awaryjne i przestoje); gospodarkę czasem; gospodarkę prowiantem.

Każdy z działów administracji PZM objął opiekę nad poszczególnymi dziedzinami kosztów. Tak np. dział energetyczny zajął się gospodarką energetycz-

ną, sekcja gospodarki materiałowej zajęła się gospodarką materiałową, dział techniczny — sprawą konserwacji maszyn i urządzeń itd. Sekcja kosztów własnych PZM zestawia natomiast wszystkie te koszty, obliczając ostateczny wynik działalności statku w każdym rejsie, w każdym miesiącu i kwartale oraz ostateczny wynik działalności całego przedsiębiorstwa. Analiza wszystkich pięciu grup kosztów daje jasny obraz wyników gospodarczych każdego statku. Otrzymywany co jakiś czas od administracji PZM wyciąg tej analizy wraz z omówieniem osiągnięć i niedomagań w ostatnim okresie pozwala załodze statku wyciągnąć szereg wniosków, umożliwiających likwidację wytkniętych niedociągnięć i słabości.

Po otrzymaniu takiej „cenzurki” toczą się zwykle w kabinach i messach wszystkich statków PZM dyskusje o konieczności szybszego, sprawniejszego i lepszego wykonania i przekroczenia zadań żeglugowych. Załogom większości jednostek PZM nie wystarczy bowiem fakt realizacji planów rejsowych. Poważnie zastanawiają się one nad możliwościami zmniejszenia kosztów własnych każdego rejsu. Ambicją wszystkich członków załogi, od kapitana do młodszego marynarza, od starszego mechanika do motorzysty, od intendenta do młodszego stewarda — jest osiągnięcie jak najlepszych wyników. Jeżeli bowiem w całym zespole nie będzie bezpośredniego zainteresowania dla spraw obniżki kosztów własnych, to szczery wysiłek jednej części załogi może być zniweczony przez tych jej członków, dla których sprawa ta jest zupełnie obojętna. Dlatego też prawie cała załoga, zachęcona premiami za gospodarcze osiągnięcia, interesuje się codziennie przebiegiem podróży pod kątem osiąganych wyników.

Szczególnie dobre wyniki w dziedzinie obniżki kosztów uzyskuje zwykle załoga maszynowa, do której należy gospodarka energetyczna oraz konserwacja maszyn i urządzeń. Jedną z najpoważniejszych pozycji w kosztach eksploatacji statku jest bunkier (węgiel dla parowców lub olej napędowy dla motorowców). A z gospodarką bunkrem nie było najlepiej. W II kwartale ubiegłego roku np. przodujące załogi statków PZM zaoszczędziły 280 ton węgla, a takie jednostki jak „Brygada Makowskiego”, „Wieczorek”, „Kołobrzeg” i „Pstrowski” wykazały przepały 159 ton. Ostra walka wydana przepałam na I konferencji partyjno-ekonomicznej PZM przyniosła doskonałe wyniki. Już w I kwartale br. statki zaoszczędziły łącznie 550 ton węgla, tj. więcej niż przez cały rok 1954. Nawet wspomniane jednostki — po usunięciu usterek w maszynach — uzyskały oszczędności. W I kwartale br. Polska Żegluga Morska wypłaciła załogom maszynowym za racjonalne gospodarowanie węglem 41 tys. zł tytułem premii.

Wiele z przodujących w oszczędzaniu bunkru statków (jak np. s/s „Olsztyn”) nie poddaje już kotłów remontom stoczniowym a na doroczny przegląd dla Morskiego Rejestru Statków przygotowuje kotły we własnym zakresie. Samoremonty urządzeń i maszyn, przeprowadzone w czasie trwania rejsów przyczyniły się w dużym stopniu do polepszenia stanu technicznego maszynowni wielu statków. Dowodem tego może być przodujący statek PZM s/s „Jedność Robotnicza”. Zgodnie z odpowiednimi przepisami statek ten powinien przejść we wrześniu 35-dniowy remont w stoczni, gdzie miał być poddany całkowitemu przeglądowi urządzeń i remontom poszczególnych

mechanizmów. Zgodnie z planem remont ten miał kosztować 780 tys. zł. Załoga zrezygnowała jednak z usług stoczni i postanowiła przeprowadzić remont w warsztatach okrętowych PZM. I istotnie, dzięki wspólnej, wyteżonej pracy robotników warsztatów oraz załogi statku (a zwłaszcza starszego mechanika W. Włodarskiego, III mechanika B. Śmierzchałskiego, st. marynarza T. Zjadacza i palaczy St. Nowaczyka oraz R. Borowickiego) remont przeprowadzono w ciągu 16,5 dni kosztem 117 tys. zł. Zaoszczędzono więc 663 tys. zł oraz 18,5 doby, w czasie których statek odbył dodatkowy rejs, przynosząc państwu nie zaplanowany, poważny zysk w dewizach. W odpowiedzi na wezwanie, jakie rzucili marynarze „Jedności Robotniczej” załogom statków, poszły w ich ślady inne jednostki, a m. in. s/s „Wigry”.

Oczywiście nie wszystkie statki mogą zrezygnować z remontu stocznioowego. Załoga każdego z nich może jednak przyczynić się do szybszego i tańszego dokonania remontu. Statek linii regularnych PZM m/s „Pilica” zaoszczędził np. dzięki inicjatywie swej załogi i robotników Stoczni Remontowej w Gdańsku 1 129 tys. zł oraz 51 dni czasu, który mógł przeznaczyć na dodatkowe rejsy. Podobnie, milion złotych oraz 2 doby zaoszczędził we wrześniu br. statek m/s „Wisła”, a s/s „Śląsk” — 690 tys. zł oraz 7 dni czasu. Sukcesy te tym bardziej godne są podkreślenia, że w roku ubiegłym przekroczono każdą pozycję remontów.

Niezwykle ważnym zagadnieniem w żegludze jest także gospodarka czasem. Walka o skrócenie cyklu przewozów prowadzona jest zarówno na odcinku czasu pływania, jak i czasu postoju w portach. Skrócenie czasu pływania osiąga się albo przez umiejętną nawigację, w rezultacie której możliwie skraca się drogę, a tym samym czas pobytu statku w morzu, albo też przez zwiększenie szybkości statku. Najważniejsze jednak w tej dziedzinie postępy można osiągnąć przez skrócenie czasu przeznaczonego na obsługę statku w portach. Oczywiście na szybkość obsługi w portach obcych zasadniczo statek nie ma żadnego wpływu. Mimo jednak dyskryminacyjnych posunięć państw kapitalistycznych, szykan przy dostawach bunkru, zaopatrzenia i przy dokonywaniu remontów, załogi naszych statków walkę tę prowadzą. Trudności z szybką obsługą w obcych portach powinny być dopingiem dla tym energiczniejszej walki o skrócenie czasu postoju w portach krajowych.

W żegludze nieregularnej (tramping) czas postoju statku w porcie decyduje o ilości przewozów świadczonych handlowi zagranicznemu i tranzytowi. W żegludze regularnej postoje są tym groźniejsze, że niejednokrotnie opóźnione wyjście statku z portu krajowego naraża go na dalsze opóźnienia w kolejnych portach zagranicznych i w rezultacie łamie regularność linii, a w następstwie przynosi wielkie straty nie tylko flocie, ale i organizacjom naszego handlu zagranicznego.

Jeśli chodzi o plany Polskiej Żeglugi Morskiej, to największy wpływ ma na nie Szczecin, który jest portem macierzystym statków PZM i do którego najczęściej statki te zawijają.

Zmniejszenie postojów statków zależy jednak nie tylko od pracowników portu szczecińskiego. Poważnie mogą też w tym pomóc centrale handlu zagranicznego przez terminowe dostarczenie ładunków. Wiele zależy także od marynarzy. Nieraz bowiem statki

po zakończonym załadunku oczekują na powrót załogi. „Brygada Makowskiego” w dniu 22 lipca oczekiwała np. 16 godzin na powrót załogi. Statek „Wigry” 11 lipca oczekiwał 6 godzin, „Soldat” w dniu 27 lipca oczekiwał 6 godzin i 45 min. Są to tylko nieliczne przykłady, gdyż prawie wszystkie trampy węglowe tracą w ten sposób każdorazowo po kilka lub kilkanaście godzin. Załogi statków nie zawsze bowiem pamiętają, że zdyscyplinowany marynarz to nie tylko karny członek załogi, ale zarazem dobry gospodarz, wykazujący maksymalną troskę i inicjatywę o jak najlepsze wykorzystanie statku. A że z tym nie jest najlepiej, świadczą zdarzające się wypadki niewykorzystania zdolności przewozowej statku. Zbyt częste było przemieszczanie towarów wewnątrz ładowni w kolejnych portach, leżących między miejscem przyjęcia i oddania towarów, co powodowało przestoje, a tym samym naruszenie regularności rejsów, nie mówiąc już o dodatkowych kosztach. Stąd też wynikały często uszkodzenia i braki w przewożonych ładunkach, za co PZM musiała płacić właścicielom ładunków tzw. klejmy (odszkodowania).

Niemale znaczenie dla obniżki kosztów eksploatacji statków ma także gospodarka prowiantem. Marynarze zwrócili np. uwagę, że o ile od załogi pokładowej czy maszynowej wymaga się odpowiednich świadectw i dyplomów, o tyle załogi hotelowe przyjmuje się do pracy „jak leci”. Poważne sumy asygnowane na wyżywienie załóg nie zawsze idą więc w odpowiednią ręce. Często się bowiem zdarza, że dział kadr PZM w ostatniej chwili przed odejściem statku instruuje kucharza-amatora, który nie tylko nie umie gotować, ale nie ma zielonego pojęcia o tej pracy. Jeden właśnie z takich kucharzy nie potrafił nawet usmażyć jajek, a do „rozebrania” sandacza zabierał się z toporem, tasakiem i nożycami... Obniżyć koszt w wyżywieniu załogi potrafi tylko dobry i uczciwy kucharz-fachowiec przez racjonalną gospodarkę prowiantem. Dotyczy to zwłaszcza statków małych, które najczęściej zdane są na łaskę i niełaskę kucharzy-amatorów.

Wszystkie te elementy, mające zasadniczy wpływ na kształtowanie się kosztów eksploatacji statków, są uważnie śledzone w administracji PZM, a zwłaszcza w sekcji kosztów własnych. Tutaj też prowadzi się dla każdego statku z osobną odpowiednią konta z rozbić na poszczególne podróże. Ostateczny efekt każdej podróży jest więc po otrzymaniu raportów eksploatacyjnych ze statków oraz wszelkich rachunków i rozliczeń od krajowych i zagranicznych kontrahentów — stosunkowo łatwy do obliczenia. Dzięki rozrachunkowi można zawsze stwierdzić, która podróż przyniosła przedsiębiorstwu zysk, a która stratę.

Z kont prowadzonych w PZM dla poszczególnych statków wynika np., że zbudowany w Stoczni Szczecińskiej i przekazany do eksploatacji Polskiej Żegludze Morskiej w dniu 1 maja br. rudowęglowiec s/s „Malbork” 90% podróży do portów skandynawskich, zachodnio-europejskich oraz północno-afrykańskich odbył poniżej średnich kosztów eksploatacji ustalonych przez PMH, że koszt jednej przewiezionej tony, ustalony przeciętnie dla „Malborka” na 50 zł, załoga obniżyła o 20%, że statek ten wykonał w dniu 7 października swój plan roczny, że w III kwartale załoga „Malborka” zaoszczędziła 60 ton węgla, 50 kg farb ochronnej, wiele dewiz z powodu ograniczenia zbędnych zakupów bunkru, wody i pomocni-

czych urządzeń zagranicą, że w tym samym III kwartale s/s „Malbork” przewiózł 860 ton ładunku ponad plan, przynosząc państwu dodatkowy zysk w dewizach. Podobne konta mają s/s „Wigry”, m/s „Nysa” i inne jednostki.

Oczywiście nie wszystkie statki PZM mają tak piękne zapisy na swych kontach. S/s „Wieluń” np., mimo ustalenia średniego kosztu przewiezienia jednej tony ładunku na 58 zł, podwyższył go do 70 zł, s/s „Poznań” natomiast z 86 podniósł ten koszt do 101 zł. W pewnym sensie jest to o tyle wytłumaczone, że są to statki stare, eksploatowane już kilkadziesiąt lat. W głównej mierze winą za przekroczenie kosztów spoczywa jednak na załodze. Taki sam bowiem stary s/s „Toruń” obniżył np. planowany koszt przewiezionej tony o 7 zł.

Rozrachunek gospodarczy prowadzony na statkach PZM nie zadowala jeszcze wszystkich fachowców. Pozwala jednak stwierdzić dewizową rentowność każdego rejsu, dzięki czemu PZM przyjmując zlecenie na przewóz towarów może zastanowić się, czy przyniesie on przedsiębiorstwu zyski czy też nie. Zagadnienie jest tym ważniejsze, że nasza flota handlowa pokrywa obecnie zaledwie około 25% zapotrzebowania naszego handlu zagranicznego na przewóz morski. Ogromną część przewozu dokonują zatem armatorzy zagraniczni. Analiza każdego rejsu pozwala ustalić, jakie przewozy i dokąd są najkorzystniejsze, a jakie zlecać zagranicznym armatorom. Doświadczenie wykazało np., że większe zyski przynoszą przewozy drobnicy, a mniejsze — przewozy towarów masowych. Nic dziwnego też, że PZM wykazuje tendencje do przyjmowania zamówień na przewozy drobnicy z pominięciem towarów masowych, które jako mniej rentowne przekazywane są do rea-

lizacji statkom zagranicznym, co nie oznacza bynajmniej niewykorzystania naszych rudowęglowców. Zwiększenie liczby najbardziej rentownych rejsów naszych statków, przy jednoczesnym stałym wzroście przewozów własną flotą, oznacza dla gospodarki narodowej przy towarach własnych — oszczędność dewiz, a przy towarach obcych — przyływ dewiz.

Czy w ten sposób ujęty rozrachunek gospodarczy wzmaga zainteresowanie załogi kosztami własnymi i czy przyczynia się do ich obniżki? Niewątpliwie tak. Świadczy o tym fakt, że kontrolowanie wskaźniki polepszają się z miesiąca na miesiąc, zmniejsza się nieustannie liczba godzin nadliczbowych zużytych na pracę nieprodukcyjną. Wzrasta w porównaniu z okresem ubiegłym ilość dziesiątków tysięcy kilogramów zaoszczędzonego węgla, smarów i olejów, dziesiątków tysięcy ton zaoszczędzonej wody słodkiej, zmniejsza się wielkość strat spowodowanych przekroczeniem planowanych norm czasu trwania rejsu. Zmiany te świadczą o zmniejszeniu się kosztów przewozów, w czym niewątpliwie i rozrachunek gospodarczy ma swój udział.

Dzięki rozrachunkowi gospodarczemu, który mobilizuje załogi statków i administrację PZM do opłacania finansowo-gospodarczej strony przewozów, zwiększa odpowiedzialność i stwarza materialne zainteresowanie w wynikach eksploatacji oraz pobudza do przestrzegania inicjatywy w wykorzystywaniu rezerw przewozowych i do troszczenia się o usprawnienie metod pracy — jest to możliwe do osiągnięcia. Ta kontrola za pomocą złotówki umożliwia dokonanie analizy działalności przedsiębiorstwa, pozwala na zapobieżenie na czas powstałym trudnościom.

Henryk Mąka

Planowanie dwuletnie w budownictwie mieszkaniowym

PLAN rozwoju gospodarczego Polski na lata 1956—1960 powinien przynieść poważny wzrost budownictwa miejskiego, a szczególnie budownictwa mieszkaniowego. Sytuacja mieszkaniowa ludności miast w okresie planu 6-letniego, przy szybkim procesie wzrostu miast, mimo że przyniosła poprawę niektórym szerokim grupom ludności, które otrzymały nowe mieszkania, przeciętnie uległa pewnemu pogorszeniu. Taka sytuacja wymaga bezwzględnie znacznego wzrostu budownictwa mieszkaniowego i uczynienia w latach 1956—1960 pierwszego zdecydowanego kroku w kierunku podniesienia w tym zakresie poziomu materialnego i kulturalnego ludności.

Analiza krzywej wzrostu budownictwa mieszkaniowego, realizowanego przez inwestorów uspołecznionych w okresie planu 6-letniego, wykazuje szybki wzrost budownictwa w pierwszych latach planu oraz pewne zahamowanie tempa wzrostu w latach ostatnich. Fakt ten wskazuje, że obecne warunki i metody budownictwa utrudniają lub wręcz uniemożliwiają realizację znacznie większych programów budowlanych niż te, jakie faktycznie wykonywano w ciągu ostatnich lat. Objaw ten jest wysoce niepokojący, ponieważ stały wzrost budownictwa ogólnego, w tym również mieszkaniowego powinien być być oczywistą i bezpośrednią konsekwencją rozwoju naszej ekonomiki, a z drugiej strony sam wzrost jest warunkiem tegoż dalszego rozwoju.

Przyczyny tego zjawiska tkwią w wyczerpaniu się źródeł rezerw, które pozwoliły szybko pośnosić rozmiary budownictwa w pierwszym okresie; przede wszystkim osiągnięte zostały — przy określonym poziomie techniki — granice napływu kadr i produkcji materiałów budowlanych. Ponadto poważny wpływ miały takie zjawiska ujemne, jak wciąż nierównomierna produkcja budowlana, braki w planowaniu, szczególnie niedostateczna koordynacja planów inwestorów i przedsiębiorstw budowlanych, drugoplanowe traktowanie stanów surowych do kończenia w latach następnych oraz niedostateczny postęp w przygotowaniu uprzemysłowienia budownictwa.

Wstępne założenia do programu budownictwa mieszkaniowego na lata 1956—1960 przewidują znaczny wzrost rozmiarów budownictwa w stosunku do okresu planu 6-letniego. Tak więc ogólne rozmiary budownictwa będą o 65% większe, przeciętny roczny zakres budownictwa wzrośnie o 95%, a w ostatnim roku planu 5-letniego, w roku 1960, rozmiary budownictwa mieszkaniowego będą o 125% większe niż w roku 1955.

Założony rozmiar zadań dla budownictwa jest tego rzędu, że nie można oczekiwać, aby nieodzwonnie zwiększenie zdolności produkcyjnej przedsiębiorstw wykonawczych można było osiągnąć wyłącznie drogą ulepszeń organizacyjno-technicznych, czy innych posunięć o podobnym charakterze.

Liczne wypowiedzi kierowników i wybitnych pracowników naszego budownictwa wskazywały na konieczność przejścia do nowych metod wykonawstwa budowlanego, metod określanych ogólnie pojęciem uprzemysłowienia budownictwa. Ostatecznym wyrazem słuszności tych poglądów była uchwała Prezydium Rządu o uprzemysłowieniu budownictwa mieszkaniowego.

Uprzemysłowienie budownictwa jest głównym środkiem jego rozwoju, jednak nie wyczerpuje ono całości dróg postępu. Niezbędny kierunek rozszerzenia budownictwa mieszkaniowego w okresie lat 1956—1960, polegający na objęciu tą działalnością większości miast i miasteczek oraz na rozproszeniu dzięki temu znacznej jego części pomiędzy budowy o stosunkowo małym zakresie, ograniczy możliwości zastosowania nowych uprzemysłowionych metod. Niezbędnymi środkami będą więc równoległe: z jednej strony — postęp techniczny zapewniający wzrost wydajności pracy w ramach tradycyjnych metod budowy, z drugiej — postęp organizacyjny w zakresie metod planowego kierowania budownictwem.

Postęp organizacyjno-techniczny ma szczególne znaczenie, jeśli chodzi o zapewnienie pomyślnych warunków dla założonych procesów budownictwa uprzemysłowionego. Nie bez zasadniczego znaczenia jest oczywiście również zagadnienie prawidłowych metod planowania.

Dla ułatwienia określenia roli i zadań planowania w budownictwie należy wskazać na dwie wyraźnie różne dziedziny planowania — planowanie inwestycyjne, a więc określenie zadań, terminów ogólnych i środków finansowych dla aparatu budownictwa oraz planowanie produkcji wszystkich ogniw wykonawstwa wraz z wynikającymi z niego planami zaopatrzenia techniczno-materiałowego, postępu technicznego, zaopatrzenia w środki transportowe i maszyny budowlane, zatrudnienia i wzrostu wydajności pracy z planem finansowym i planem obniżki kosztów własnych. Planowanie produkcji budowlanej wraz ze wzrostem uprzemysłowienia zazębiać się będzie coraz ściślej i uzależniać od koordynacji z planami produkcji nowych elementów budowlanych, planami produkcji maszyn i sprzętu budowlanego oraz z planami produkcji mających im służyć środków wytwórczości.

Punktem wyjściowym jest jednak planowanie zadań i ich lokalizacja. Rodzaj, ilość, jakość i rozmieszczenie przestrzenne zadań budowlanych są podstawą dla wyboru tych środków, które zapewnić mogą ich realizację.

Planowanie zadań dla budownictwa, ażeby mogło spełnić swoją główną rolę i stworzyć pełną możliwość odpowiedniego przygotowania budowy, powinno wyprzedzać termin rozpoczęcia budowy o kilka lat. Czasokres wyprzedzenia powinien być jednak roczny w zależności od roli, jaką planowanie tych zadań ma spełniać.

Plany wieloletnie, określające ogólne kierunki i proporcje rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, powinny ustalać dla budownictwa ogólną perspektywę rozwoju oraz lokalizację podstawowej części budownictwa. Plan 6-letni takich wskaźników nie zawierał. Ustalenie więc perspektywy — opartej o lokalizację poważnej części budownictwa — będzie podstawą do wybrania metod realizacji tych zadań,

organizacji i rozmieszczenia przedsiębiorstw budowlanych, rozwoju produkcji materiałów i maszyn budowlanych i rozwoju potencjału biur projektowych.

Określenie zadań perspektywicznych, powiązanych z programem poprawy warunków mieszkaniowych, jest również nieodzowne dla ustalenia planów rozwoju budowy istniejących miast, a w szczególności ich przebudowy urbanistycznej w poszczególnych okresach oraz — co jest bardzo istotne w naszych warunkach — rozbudowy miejskich urządzeń wodnych, kanalizacyjnych, gazowych, elektrycznych i ogrzewczych. Koordynacja planów budownictwa ogólnego — na pierwszym miejscu mieszkaniowego — z planami uzbrojenia terenu jest imperatywnym wymogiem ekonomii i zwykłej gospodarności.

Jak dotychczasowa praktyka wykazuje, brak wieloletnich planów budowy urządzeń komunalnych i budownictwa mieszkaniowego jest źródłem wielu trudności opóźniających i podrażających budownictwo. Plany perspektywiczne z uwagi na ich charakter wytycznych kierunkowych nie mogą oczywiście być podstawą dla szczegółowego planowania produkcji budowlanej. Dotychczas roczne plany inwestycyjne były jedyną podstawą, na której opierało się planowanie produkcji i zaopatrzenie przedsiębiorstw wykonawczych. Plany prac biur projektowych formułowano na podstawie przyjętych zleceń inwestorów udzielanych z zasady na podstawie rocznych planów inwestycyjnych i przewidywań co do zakresu budownictwa w latach następnych.

Roczne plany inwestycyjne opracowywane w roku poprzedzającym rok realizacji, a zatwierdzane ostatecznie częstokroć dopiero po rozpoczęciu roku planowanego, musiały być brane za podstawę planów budownictwa, co powodowało ciągłą płynność ustaleń i konieczność dokonywania wielu poprawek i zmian. Określając w zasadzie zadania na okres jednego roku oraz część zadań na rok dalszy — budownictwo w stanie surowym przechodzące na rok następny — roczne plany inwestycyjne nie stwarzały odpowiednich warunków do przygotowania terenu pod budowę, do organizacji właściwego zaplecza dla przedsiębiorstw wykonawczych i do realizacji budowy w sposób rzeczywiście planowy, odpowiadający wymogom technicznym organizacji robót.

Szczególnym brakiem rocznych planów inwestycyjnych było skupienie głównej wagi na efektach przewidzianych do oddania. Przesuwanie na drugi plan zarówno przez inżynierów, jak i przez przedsiębiorstwa wykonawcze budynków rozpoczynanych (stanów surowych) pozbawiało w roku następnym podstawy dla szerokiego frontu budowy i powodowało nierytmiczność budownictwa.

Niekorzystne proporcje między budownictwem przechodzącym z roku poprzedniego (tzw. kontynuacja) a budownictwem stanu pełnego (rozpoczętego i kończonego w jednym roku kalendarzowym) i stanami surowymi (rozpoczętymi w jednym roku i przeznaczonymi do zakończenia w następnym) były często powodem dużych trudności budownictwa.

Niedostateczny stopień zaawansowania robót w obiektach stanu surowego był jedną z głównych przyczyn spiętrzania się robót wykończeniowych pod koniec roku, jak również brak odpowiedniego frontu robót w okresie zimowym. Szczególnie to ostatnie zakłócało ciągłość zatrudnienia na budowach.

Aby uniknąć tego rodzaju zakłóceń w produkcji

oraz zapewnić ciągłość i rytmiczność budownictwa, konieczne jest ustalenie zadań na okres dłuższy niż jednego roku — przynajmniej na okres dwuletni.

Dwuletni program budownictwa powinien spełniać następujące podstawowe warunki: określać szczegółowo zadania inwestycyjne, ustalać właściwe etapowanie budowy i racjonalną strukturę rzeczową budownictwa, zabezpieczać proporcjonalne do zakresu rzeczowego środki finansowe oraz zachować zgodność w swych zasadniczych wielkościach i kierunkach z wieloletnim planem budownictwa przy jednoczesnym utrzymaniu dostatecznej stabilności.

Pełna zgodność zakresu finansowego i rzeczowego w planach inwestycyjnych jest nieodzownym wymogiem i wpływa bezpośrednio na realność planów przedsiębiorstw wykonawczych, w szczególności planów produkcji, zaopatrzenia, obniżki kosztów i wydajność pracy. Ważnym jest ażeby już w kilkuletnich programach osiągnąć dostateczną precyzję w tym zakresie. Zasadniczą pomocą powinna tu być dokumentacja projektowo-kosztorysowa, której wstępne fazy — projekty I stadium wraz ze zbiorczymi zestawieniami kosztów budowy — opracowane będą w oparciu o wytyczne planu wieloletniego.

Program dwuletni nie musi być dokładnym odbiciem danego wycinka planu wieloletniego. Niemniej jednak powinna istnieć zasadnicza zgodność między tymi dwoma planami co do podstawowych wielkości, rozmieszczenia i kierunków budownictwa.

Programy dwuletnie powinny być wprowadzane w życie sukcesywnie i wzajemnie się zazębiać. Zadania wyrażone w budownictwie stanów surowych drugiego roku programu powinny być podstawą ustalenia zadań dla pierwszego roku następnego programu, co zagwarantowałoby ciągłość planowania budownictwa i harmonijny jego rozwój na poszczególnych placach budów.

Programy dwuletnie powinny cechować pełna realność. Niewątpliwy stały wzrost zadań, który charakteryzować będzie plany budownictwa, wymaga, ażeby programy były opracowywane przy współudziale

przedsiębiorstw wykonawczych i projektowych. Współdziałanie takie wpłynie w sposób istotny na wartość i realność programu oraz umożliwi tym instytucjom wcześniejsze i gruntowniejsze zaznajomienie się z wyznaczonymi dla nich zadaniami.

Okres dwuletni jest — wydaje się — optymalnym okresem dla utrzymania stabilności planów budownictwa. Jest on bowiem na tyle krótki, że nie pozwala na dużą ilość zmian i odchyłeń od pierwotnych założeń, ale jednocześnie dostatecznie długi dla zabezpieczenia nieodzownych warunków przygotowania i rozwoju poszczególnych placów budów.

Skonkretyzowanie pełnych zadań budownictwa na okres dwóch lat — co oznacza, że część ich (stany surowe roku drugiego) przejdzie do zakończenia jako wielkość niezmienna na rok trzeci — będzie stwarzało dostateczną perspektywę umożliwiającą planowe i racjonalne przygotowanie inwestycji i wykonawców do zrealizowania ustalonych zadań. W tym kierunku została już podjęta uchwała Prezydium Rządu o planowaniu dwuletnim oraz wydana instrukcja Przewodniczącego PKPG. Stanowi to pierwszy krok na drodze do szczegółowego kilkuletniego planowania budownictwa mieszkaniowego. Sprawa ta wymagać będzie dalszego pogłębienia metod planowania i usprawnienia pracy wszystkich ogniw planujących.

Łącznie z planem wieloletnim budownictwa programy dwuletnie będą niewątpliwie zasadniczym instrumentem umożliwiającym dalszy szybki rozwój oraz obniżenie kosztów budownictwa. Walka o ten szybki i pomyślny rozwój budownictwa mieszkaniowego toczy się na wielu odcinkach — uprzemysłowienia, normalizacji technicznej, rozwoju zaplecza technicznego i innych. Ważnym jest, ażeby uchwycić główne ogniwo koordynujące wysiłki we wszystkich dziedzinach. Takim ogniwem wydają się być plany średniookresowe dwuletnie, które powinny się stać przedmiotem szczególnej uwagi w najbliższym okresie.

Jerzy Przeździecki

Trzeba, aby nasz nowy plan 5-letni w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego był jak najbardziej stabilny, realny i żeby dawał podstawę inwestorowi do wieloletniego planowania inwestycji budownictwa mieszkaniowego na poszczególnych osiedlach.

Kto rozproszy chmury nad „Szczakową”?

POCIĄG, z którego przed chwilą wysiadłem, zniknął mi z oczu w mlecznej mgie jesiennego poranka. Szedłem wskazaną mi krótszą drogą do cementowni, w stronę lasu. W pewnej chwili, obejrzałem się za siebie. Szedł za mną szybkim krokiem mężczyzna niosący duży koszyk w ręku. Zaczekałem na niego.

— Proszę pana, czy dojdę tą drogą do cementowni — zagadnąłem, kiedy był już blisko.

— Tak, przejdzie pan kawałek tego lasu i zaraz ją będzie widać. Ja również idę w tę stronę.

— Pracuje pan tam?

— Nie, ja pracuję w hucie szkła, a teraz idę na grzyby. Mam urlop. Baloniki do żarówek się robi.

— Coś nie tego się je robi, kiedy brak żarówek na rynku — odpowiedziałem.

— Panie, to nie nasza wina, tylko to Jaworzno „nawala”.

— Jak to Jaworzno, elektrownia?

— No tak. W ciągu tygodnia to prawie co drugi dzień na jakieś trzy godziny wyłączają nam prąd. Automaty stają i to co było w robocie trzeba wyrzucić, to już szmielec — ostatnim wyrazem towarzyszyło wymowne machnięcie ręką.

— Zresztą — zaczął ponownie — w cementowni mają własną elektrownię i też o cement trudno. Chciałem postawić sobie komórkę, złożyłem podanie do prezydium o parę woreczków jeszcze w maju, i nic.

— Pan zapewne orientuje się — chciałem krótko wyjaśnić — jak wielkie jest nasze budownictwo i ile pochłania ono cementu, a...

— Wiem, wiem — przerwał mi — ale proszę pana, zapewne ci, co układają plany naszego budownictwa powinni wiedzieć dokładnie jaką ilością cementu mogą dysponować...

— A co pan przypuszcza, że nie wiedzą — przerwałem mu tym razem ja z kolei.

— No panie, na tę cementownię na przykład, do której pan idzie, nakładają takie plany, których ona nigdy, przy obecnym stanie w jakim się znajduje, nie wykona. To znaczy, że nie wiedzą.

— Skąd pan wie o tym. Dlaczego nie wykona?

— Wiem od mego syna, który w niej pracuje, a dlaczego — to pan sam zobaczy, bo już i cementownia. Ja idę w lewo. Dowidzenia.

— Dowidzenia. A ile pan zaplanował sobie grzybów zebrać? — spytałem go jeszcze żartem.

— O panie, ja planuję realnie, bo wiem, że grzybów jest dużo. Pelen koszyk, proszę pana.

*

Cementownia w Szczakowej, wybudowana w drugiej połowie XIX wieku, jest jednym z najstarszych

zakładów przemysłu cementowego w kraju. Jest również jednym z największych obiektów tego przemysłu. I niestety — jest jedną z najgorzej pracujących cementowni.

Zakład ten nie został od razu wybudowany w tych rozmiarach, w jakich obecnie się znajduje. Powiększał się on w ciągu lat w zależności od tego, jak pęczniały portfele członków kapitalistycznej spółki, która go budowała. W rezultacie przeprowadzanych co pewien okres nowych inwestycji stał się zbiorem różnorodnych typów maszyn i urządzeń, stosowanych w danym czasie przez przemysł cementowy.

Cementownia w Szczakowej, wytwarzająca cement, a ostatnio dolomit hutniczy i stabilizowany, pracuje przeszło 80 lat. Ten jej podeszły wiek i różnorodność typów zespołu maszynowego wydaje się, leżą u podstaw niewywiązywania się z nałożonych na nią zadań produkcyjnych. Może stwierdzenie to nie byłoby słuszne, gdyby zakład traktowany był w istocie jako mocno przestarzały i gdyby jego poważnie nadgryziony zębem czasu zespół maszynowy poddany był gruntownej renowacji. Niestety, tak nie jest. Plany produkcyjne dla cementowni „Szczakowa” układa się prawdopodobnie według pełnej mocy produkcyjnej jej agregatów, jaką posiadały one „kiedyś, gdy jeszcze były w „sile wieku”. Dziś, dla „Szczakowej” tamte czasy należą do przeszłości.

Z chwilą odzyskania niepodległości „Szczakowa” jako jedna z pierwszych cementowni w kraju zaczęła produkować dla jego odbudowy cement. Jej załoga, wspólnie ze swoim kierownictwem — biorąc pod uwagę stan w jakim znajdował się wówczas zakład po rabunkowej eksploatacji kamieniołomów i urządzeń produkcyjnych przez okupanta — ustaliła zdolność produkcyjną zakładu w stosunku do 1939 roku na 94%. Ówczesne władze przemysłu cementowego zaakceptowały ten wniosek.

W latach planu 3-letniego opracowano dla „Szczakowej” plan modernizacji. Głównym jego założeniem było usunięcie mało już wydajnych, przestarzałych, pamiętających prawie, że XIX wiek pieców obrotowych 1, 2, 3 i 4, a w ich miejsce wybudowanie nowoczesnego pieca o długości 114 m, podobnego do pieca Nr 6. Jednocześnie plan modernizacji przewidywał unowocześnienie młynów węglowych i inne inwestycje na terenie zakładu. Poza jego granicami na tzw. Sadowej Górze, z uwagi na kończący się zwolna surowiec w starym kamieniołomie, rozpoczęto (w 1947 r.) prace geologiczne w celu zbadania tamtejszych złóż kamienia wapiennego. Wszystko zdawało się wskazywać na to, że pracująca ofiarnie od zarania Polski Ludowej załoga „Szczakowej” otrzyma wszelką już w tym okresie konieczną pomoc i niezbędne warunki dla lepszej realizacji z każdym rokiem rosnących planów produkcyjnych.

Stało się jednak inaczej. Zamówiony, w myśl wspomnianego planu modernizacji, dla „Szczakowej” nowoczesny piec obrotowy został zainstalo-

wany — w cementowni „Groszowice“. Co było powodem tak nagłej zmiany decyzji ze strony Centralnego Zarządu Przemysłu Cementowego? Czy kierowano się zamierzeniami wpływającymi z polityki w skali całego przemysłu? Różnie o tym mówią najbardziej zainteresowani, pokazując z żalem i z rozczarowaniem na miejsce, gdzie miał stanąć ów piec. Fakt jest faktem, że ta niezrozumiała dla cementarzy ze „Szczakowej“ nagła zmiana spowodowała pierwszą chmurę na szczakowskim niebie.

Oczywiście, zaniechano już i następnych inwestycji, które były zaplanowane w powiązaniu z tą pierwszą.

Nastąpiły lata planu 6-letniego. W jego pierwszym okresie rozpoczęto wstępne prace przy otwarciu nowego kamieniołomu na Sadowej Górze.

Rozpoczęcie tych prac podyktowane było coraz bardziej komplikującą się sytuacją w zakresie zaopatrzenia cementowni w surowiec. Dotychczasowy stary kamieniołom noszący ślady wieloletniej kapitalistycznej eksploatacji i rabunkowego wydobywania wapienia w okresie okupacji, gonił resztkami surowca.

Wybudowano wtedy 2 km toru, zakupiono 26 nowych wagonów 10-tonowych o rozpiętości kół 1000 mm wraz z odpowiednim parowozem, przeprowadzono wiele innych prac. Inwestycje te kosztowały ogółem 4 miliony złotych.

I co dalej? Rozpoczęte prace przy otwarciu kamieniołomu przerwano. Bank odmówił dalszego finansowania, ponieważ nowy kamieniołom, na podstawie wydanego w międzyczasie zarządzenia PKPG, zaliczono do grupy nie uprawnionej do korzystania ze środków inwestycyjnych. W starym kamieniołomie tymczasem roboty odkrywkowe na polecenie CZ zupełnie przerwano. CZ stał na stanowisku, że nie oplaca się przeprowadzać dalszych odkrywek z uwagi na niedalekie już otwarcie nowego kamieniołomu oraz z uwagi na to, że złoża kamienia wapiennego w starym kamieniołomie zalegają pod grubą warstwą dolomitu.

Jeszcze ciemniejsza chmura nadciągnęła nad wysokie, miejscami wybrzuszone od starości kominy szczakowskiej cementowni. Jej załoga zrazu bezradna stanęła wśród steranego wiekiem swego zespołu maszynowego, mając przed sobą pustoszejący kamieniołom. Jednak wówczas jeszcze nie upadła na duchu. Większość jej członków zacisnęła zęby i zaczęła z dzikim uporem bić się o wykonanie — mimo wszystko — narastających planów, o cement dla kraju, o dolomit dla hut, o lepsze zarobki dla siebie.

Szczególny nacisk położono na remonty. Wiadomo bowiem dobrze w „Szczakowej“, że na pracujących tam, w tak wysokim stopniu zużytych agregatach, niewiele się wywołuje.

Ale sprawa remontów w tej cementowni nie była i nie jest prosta. W zakładzie tym bowiem co maszyna, co jakiś agregat, to inny typ. Żeby nie być gołosłownym podaję kilka przykładów. „Szczakowa“ posiada: 6 pieców obrotowych, w tym 4 typy, 6 młynów węglowych — 6 typów, 3 młyny cementu — 3 typy, 8 koparek — 6 typów, 2 pakowaczki — 2 typy, 6 kotłów parowych — 3 typy, 4 turboge-

neratory — 4 typy, 7 pieców dolomitowych — 4 typy, 10 lokomotyw — 10 typów.

Ta różnorodność typów jest dodatkową trudnością dla zakładu w zdobywaniu części zamiennych, tym bardziej, że jak wiadomo z zaopatrzeniem w nietypowe części nie jest łatwo. I cementownia w Szczakowej miała i ma bardzo poważne trudności ze zdobywaniem różnych części zamiennych i materiałów do zawsze pilnych, nieraz po prostu gardłowych remontów. Bardzo źle jest np. z młynami surowcowymi, których mielniki bardzo szybko się zużywają, a zamiennych ustawicznie brak.

Jakość wielu dostaw budzi również wśród pracowników wydziału mechanicznego sporo poważnych zastrzeżeń. Zmalała np. ostatnio wytrzymałość żeliwa ognioodpornego, które dawniej produkowane było z domieszką ołowiu, a obecnie wcale go nie zawiera. Pochodzące z huty „Sosnowiec“ młynki do granulowania dolomitu prażonego wiele straciły ze swej pierwotnej jakości. Płyty do chłodziaków przychodzą nie według zamówionych rozmiarów i trzeba je w rezultacie przycinać na miejscu. Bywają też dostawy zupełnie nieodpowiednie. Odlewy hutnicze z reguły są o wiele za ciężkie niż tego wymaga ich potrzeba, huty przysyłają je np. zamiast o wadze 80 kg w 120 kg. Tego rodzaju dostawy powodują konieczność dalszej obróbki w wydziale mechanicznym, co niewątpliwie wpływa na wzrost kosztów własnych zakładu, tym bardziej, że cementownia płaci oczywiście za tę różnego rodzaju nie zamówioną przez siebie nadwagę.

Widzimy więc, że samo przygotowanie materiałów remontowych (których ponadto cementownia nie otrzymuje w zaplanowanych ilościach) nie przebiega w „Szczakowej“ łatwo.

A jak przebiegają remonty? Akcja remontowa, co należy wyraźnie stwierdzić, w tej cementowni nie jest należycie postawiona. Składa się na to ciągle „brak czasu“ zarówno na remont kapitalny, jak i na remonty średnie. Wszystkie terminy, jakie kiedykolwiek wyznaczano „Szczakowej“ na przeprowadzenie kapitalnych i średnich remontów były zawsze niewystarczające. Zawsze miano na widoku tylko produkcję, a zapominano jak gdyby o tym, czym należy ją wykonywać. Ten ciągły pośpiech za wynikami produkcyjnymi doprowadził do tego, że obecnie w „Szczakowej“ ani tych efektów nie można uzyskać, ani też znaleźć jakiegoś agregatu produkcyjnego czy też urządzenia pomocniczego, które by pracowało bez zarzutu. W tej cementowni obecnie gdziekolwiek monter młotkiem ruszy... tam się pruszy.

Nieustanne podtrzymywanie zespołu maszynowego „Szczakowej“ na chodzie tylko przy pomocy remontów bieżących, a unikanie remontów średnich i kapitalnych, wydaje się, powodowane było ze strony załogi i jej kierownictwa obawą wypadnięcia na dłuższy okres z planowej produkcji.

Jakie były tego następstwa? Do pewnego czasu cementownia przy pomocy przeprowadzanych na chybcika remontów goniła plan. Osiągała jednak jego wskaźniki z coraz większym trudem, ale nie należała wtedy jeszcze do najgorzej i najstaniej pracujących zakładów przemysłu cementowego. Wówczas

i Centralny Zarząd nie miał do tego rodzaju praktyki remontowej zdecydowanych zastrzeżeń.

Dziś jest już inaczej. W tabeli osiągniętych efektów gospodarczych przez poszczególne cementownie „Szczakowa” lokowana jest na ostatnim miejscu. Nie przemyślana w odpowiednim czasie, krótkowzroczna dążność do utrzymania za wszelką cenę ciągłości produkcji przy pomocy remontów bieżących, a więc do naprawiania tylko tego co się już prawie rozlażyło — dało z nawiązką smutne wyniki.

Pierwsze poważniejsze załamanie nastąpiło w 1952 r. Coraz częstsze przerwy w dostawach surowca, prawie codzienne awarie agregatów i urządzeń naprawianych od przypadku do przypadku, powiększające się z każdym miesiącem trudności organizacyjne i kadrowe, powodowane między innymi zmianami kierownictwa i odejściem wielu wykwalifikowanych pracowników do innych przemysłów — spowodowało pierwsze poważniejsze niewykonanie planu. Za nim przyszły następne. Już wyraźnie źle się działo w tym zakładzie. Nadciągała trzecia z kolei chmura nad „Szczakową”.

I przyszła. W roku bieżącym podobnie jak i w poprzednim cementownia nie tylko, że nie wykonała planowej produkcji, ale wyprodukowała cementu i dolomitu jeszcze mniej niż w 1954 roku. W dodatku na jej koncie zapisano 66,7% ogólnego przekroczenia kosztów produkcji w skali całego przemysłu cementowego.

Tak więc poważnie przekroczone koszty własne — o 4125 tys. zł — to druga obok niewykonania planu — 86,7% — plama działalności cementowni w Szczakowej.

Jakie koszty złożyły się na tak wysokie przekroczenie? Pierwszym składnikiem jest fundusz płac, który na wszystkich odcinkach produkcyjnych został przekroczony przede wszystkim z powodu nadmiernych godzin nadliczbowych. Według rocznego planu miano wydać na robociznę 4,6 mln zł, a już w pierwszym półroczu wypłacono ponad 3 mln zł.

Również na wielu innych odcinkach planowany wskaźnik kosztów własnych w Szczakowej został przez jej załogę przekroczony. Na przykład przy urobku surowca w kamieniołomie przekroczono koszty o 4 zł na tonie, koszt wyprodukowania 1 tony klinkieru wyniósł o 23,67 zł więcej od planowanego. W produkcji dolomitu stabilizowanego koszt wyprodukowania 1 tony podskoczył o 27 zł itd.

Na przykładzie cementowni w Szczakowej widać niezwykle jaskrawo, jak niewykonanie planu produkcji wpływa na wzrost kosztów.

I nie tylko na wzrost kosztów. Stałe, od kilku lat niewykonywanie planu produkcji wpływało również demobilizująco na samą załogę, pozbawioną od dawna energicznego kierownictwa. Ustawicznie zmieniający się dyrektorzy, jak również główni inżynierowie zakładu po prostu nie mogli zorientować się w jakim kierunku należy działać, by wyprowadzić cementownię z pogłębiającego się impasu. Nie umieli oni stworzyć wspólnej płaszczyzny z załogą, w której coraz częściej dochodziły do głosu elementy chwiejne i słabo uświadomione. Załoga stawała się coraz bardziej płynna. Wielu jej członków, w niepewnej perspektywie, jaka rysowała się przed zakładem, nie widziało

jasnej drogi dla siebie. Ludzi tych — zdolniejszych robotników, brygadzystów, techników i inżynierów — zaczął coraz bardziej niepokoić powiększający się z każdym miesiącem, kwartałem i półroczem znak zapytania, jaki stawał wyraźnie przed produkcją i przed ich zarobkami. Woleli nie czekać aż przyjdzie któryś tam z kolei nowy dyrektor i możliwe, że wyprowadzi zakład z narastających zewsząd trudności lub że może w końcu władze przemysłu cementowego w jakiś zasadniczy sposób zaradzą narastającemu złu. I odchodzili, czasem do innych cementowni, a częściej do innych przemysłów.

Zostawali inni, którzy „jakoś” mogli zarobić pomimo że zakład planu nie wykonywał, względnie ci, którym było wszystko jedno — będzie plan wykonany, czy nie. Ta kategoria członków załogi szczakowskiej cementowni nie miała żadnego uznania dla swych brygadzystów, a podobnego pokroju brygadziści — dla autorytetu kierownictwa średniego, czy też wyższego. A powodem tego było to, że w „Szczakowej” nikt autorytetu nie posiadał. W takiej sytuacji trudno było mówić nieraz o jakiejś współpracy i poczuciu odpowiedzialności za powierzone sobie zadania. Dyscyplina pracy dla pewnej części załogi i nawet członków dozoru nie istniała, jak nie istniały związane za jej łamanie żadne następstwa.

Ci, którzy tamte dni przetrwali i robili co do nich należało, a nieraz i więcej, i dziś jeszcze trwają. Ale płynność kadr po dawnemu jest duża. W październiku br. ponad 100 ludzi brakowało do pełnej obsady, w tym kilku inżynierów i techników.

*

— Czy obecnie jest lepiej — pytam obecnego z kolei siódmego dyrektora „Szczakowej”.

— Trudno to wychodzi, ale zdaje się, że trochę lepiej — dostaję odpowiedź. A po pewnym namyśle dyrektor dodaje — stabilizuje się.

Nie zrozumiałem kto i co się stabilizuje — załoga czy dawne stare zło w zakładzie. Poszedłem więc do I sekretarza podstawowej organizacji partyjnej.

— Jak załoga. Co robicie towarzyszu, by jakoś wreszcie zaczęło tu u was grać wszystko jak należy?

— Trudno tu coś konkretnego zrobić, jak tu wszystko nie gra — odpowiedział.

— Nasze maszyny i urządzenia ze starości słabo grają. Surowiec w dalszym ciągu słabo gra. Plany nie grają. Za to koszty tak grają na wysoką nutę, że aż w całym przemyśle cementowym słychać.

Prawdę powiedział I sekretarz. Poszedłem z kolei do rady zakładowej.

— Istnieje w cementowni współzawodnictwo? Odbywają się u was narady produkcyjne? — zacząłem tu z innej beczki.

— A są, a jakże, co miesiąc oddziałowe i kwartalne.

Dowiedziałem się więc, że są co miesiąc narady kwartalne, a o współzawodnictwie nic nie usłyszałem z tej prostej przyczyny, bo go w „Szczakowej” nie ma.

By sprawdzić jak to już jest właściwie z tymi naradami, wróciłem jeszcze raz między załogę do wydziałów.

W wydziale dolomitowym nie pamiętają niestety

kiedy była ostatnia narada. W mechanicznym powiedzieli, że w maju lub w czerwcu. W wydziale cementowym — że w lipcu.

Naprawdę — „Szczakowa“ to trudny zakład.

W I kwartale br. kiedy wyniki uzyskiwane w zakresie obniżki kosztów coraz bardziej oddalały się od planowanego wskaźnika i kiedy kompletna bezradność i apatia ogarnęła bez wyjątku już wszystkich — trzech ludzi z aktywu polityczno-gospodarczego zakładu w imieniu załogi zwróciło się z otwartym listem do Ministra Przemysłu Materiałów (Budowlanych i Dyrektora Centralnego Zarządu Przemysłu Cementowego. W liście tym przedstawiono krytyczną sytuację zakładu, oddano nastroje jego załogi i prosiło o jak najszybsze przyjscie „Szczakowej“ z konkretną pomocą.

Załodze chodziło o natychmiastowe podjęcie na nowo prac inwestycyjnych w nowym kamieniołomie oraz o kontynuowanie przerwanej odkrywki w starej kopalni kamienia wapiennego.

Otwarty list do pewnego stopnia odniósł zamierzony skutek. Przystąpiono do przerwanych przed laty prac na Sadowej Górze i do usuwania resztki skrywki w starym kamieniołomie. Ale oczywiście „Szczakowa“ nie byłaby „Szczakową“, gdyby te prace gładko dla niej przebiegały.

Zakład otrzymuje już pierwsze partie nowego surowca z Sadowej Góry, ale nie przy pomocy wspomnianego zakupionego taboru kolejowego, a samochodami wynajętymi od obcego przedsiębiorstwa. Nieplanowane koszty mają więc dodatkową pożywkę. Powodem tych transportów samochodowych jest nieprzydzielenie do dzisiaj cementowni szyn na poszerzenie toru na nowej trasie surowcowej, które zamówiono jeszcze w czerwcu br.

Obecny park wagonowy i parowozowy „Szczakowej“ to — podobnie jak wszystkie jej urządzenia i maszyny — mocno sfatygowane środki lokomocji. Parowozy (z 1900 roku) posiadają ponadto niewielką moc. Zaprojektowano więc, że należy położyć na torowisku trzecią szynę, tak aby tor miał prześwit 1000 mm i mógł po nim kursować stojący już od kilku lat bezczynnie, nowiutki parowóz posiadający o wiele większą moc od dotychczas eksploatowanych, astmatycznych samowarków. Parowóz ten mógłby z powodzeniem prowadzić o wiele dłuższy skład wagoników-wywrotek z surowcem. Wprowadzenie tego bardzo prostego projektu w życie pozwoliłoby „Szczakowej“ zapoczątkować nareszcie zniżkę kosztów, a jednocześnie gwarantowałoby ciągle, rytmiczne dostawy surowca. Niestety, jak dotychczas jest jeszcze odwrotnie i to z powodu kilkuset metrów szyn.

Sposób w jaki robotnicy z obcych firm dokonują skrywki w starym kamieniołomie również naraża cementownię na dodatkowe koszty. Po dokonaniu bowiem skrywki zrzucają oni cały nakład w dół, do kamieniołomu, skąd robotnicy cementowni muszą go sami usuwać, aby oczyścić teren robót.

Tak więc jak dotychczas, cementownia w Szczakowej planu produkcji w dalszym ciągu nie wykonuje i również w dalszym ciągu podraża jeszcze bardziej koszty swojej produkcji.

Nasuwa się tutaj pytanie, czy mój rozmówca, idący na grzyby, nie miał racji mówiąc — „na tę cementownię nakładają takie plany, których ona nigdy, przy obecnym stanie w jakim się znajduje, nie wykona“.

Zestawmy dwa fakty. Przed wojną w 1938 roku, moc produkcyjna cementowni w Szczakowej określona była dość prymitywnie, na oko. Już wtedy jej maszyny i aparaty nie były oczywiście pierwszej młodości. W okresie okupacji ich eksploatacja na skutek rabunkowej gospodarki uległa wzmożeniu, jakoś więc zespołu maszynowego nie poprawiła się, a przeciwnie — obniżyła. To jeden fakt.

Na przestrzeni lat powojennych nie przeprowadzono w „Szczakowej“ większych prac modernizujących jej zespół maszynowy, ani też, poza zainstalowaniem 2 pieców dolomitowych i nie ukończonymi dotychczas urządzeniami pomocniczymi, nieodzownymi przy produkcji dolomitu, nie dokonano innych inwestycji — a wyznaczone jej plany produkcyjne rosły z roku na rok. Plan produkcji ustalony w ujęciu wartościowym np. na 1955 rok wynosi w cenach niezmiennych wyżej o 23%, niż umożliwiała to przedwojenna zdolność produkcyjna zakładu. To drugi fakt.

Niezwykle trudna sytuacja, w jakiej znajduje się ten zakład, była m. in. tematem obrad konferencji partyjno-ekonomicznej przemysłu cementowego, odbytej w kwietniu br. W wyniku dyskusji, jaka się wówczas na ten temat wywiązała, w punkcie 10 uchwały konferencji postanowiono, że Centralny Zarząd otoczy specjalną opieką walczącą ze szczególnymi trudnościami natury technicznej, produkcyjnej i organizacyjnej cementownię „Szczakowa“ oraz zapewni jej odpowiednie środki do wykonania zadań planowych.

Od powzięcia tej uchwały minęło już 6 miesięcy, a cementownia w Szczakowej nie odczuła dotychczas konkretnego przejawu obiecanego zainteresowania się nią ze strony swych władz, ani też nie otrzymała od Centralnego Zarządu odpowiednich środków, które ułatwiłyby jej realizację planu.

Centralny Zarząd jak dotychczas zdobył się tylko na jedno, postanowił w kwietniu przyszłego roku zarządzić w dziale cementowym „Szczakowej“ planowy postój na dokonanie w nim kapitalnych remontów. A o dziale dolomitowym w ogóle zapomniano, chociaż on również nie wykonuje planów i wymaga gruntownego remontu, choćby z uwagi na panujące w nim niezwykle ciężkie warunki bezpieczeństwa i higieny pracy.

Tak oto w dużym skrócie wygląda stan rzeczy w „Szczakowej“. Jest jasne, że stan ten trwać dłużej nie może i że cementownia musi wyjść ze wszystkich trudności, które zepchnęły ją do rzędu zakładów najgorzej pracujących. Uzdrowić nienormalną działalność „Szczakowej“ można będzie w drodze radykalnego przełomu. Realnej i efektywnej pomocy w tym kierunku muszą udzielić zarówno Centralny Zarząd Przemysłu Cementowego, jak i Ministerstwo Przemysłu Materiałów Budowlanych.

Młode kadry ekonomistów w przemyśle — o sobie

OD DŁUŻSZEGO już czasu toczy się na łamach „Życia Gospodarczego” dyskusja na temat ekonomistów, która koncentruje się, jak wiadomo, wokół trzech zagadnień:

— czy przemysł (mowa o zakładach produkcyjnych) potrzebuje ekonomistów takich, jakimi są obecni absolwenci wydziałów przemysłowych WSE i jaka jest ich sytuacja w przedsiębiorstwach,

— czy konieczna jest i w jakim kierunku ma iść reorganizacja tego rodzaju studiów,

— jak uregulować sprawę tych ekonomistów, którzy są już zatrudnieni w przemyśle.

Wypowiedź niniejsza zawiera spostrzeżenia i uwagi absolwentów wydziałów przemysłowych z różnych lat i różnych szkół ekonomicznych. Przesyłamy ją, ponieważ wydaje nam się, że dotychczas wiele spraw zostało nie dość wyraźnie postawionych, a stanowisko zajęte przez Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego nasuwa wnioski, że nie podeszło ono właściwie do istoty zagadnienia.

Należy na wstępie stwierdzić, że wśród dużej części absolwentów wydziałów przemysłowych WSE, pracujących w przemyśle, panuje rozgoryczenie. Odpowiedź na to, czy rozgoryczenie to jest uzasadnione i jakie są jego przyczyny jest równocześnie odpowiedzią na najważniejsze punkty toczącej się dyskusji. Rozpatrzmy je kolejno.

Na pytanie, czy przemysł potrzebuje obecnych absolwentów, WSE, nasuwa się krótka odpowiedź — nie. Odpowiedź ta jest być może zaskakująca, szczególnie w zestawieniu z wieloma miarodajnymi wypowiedziami, w których stwierdza się, że ekonomiści są równie potrzebni w przemyśle jak technicy i inżynierowie, mieliśmy jednak możliwość przekonać się niejednokrotnie, że dyplom ukończenia WSE nie jest traktowany jako dyplom zawodowy. Zgłaszający się do pracy absolwent WSE, jeśli nie jest skierowany nakazem pracy, otrzymuje bardzo często odpowiedź: „potrzebujemy inżynierów, techników, kwalifikowanych rzemieślników, ale pracowników umysłowych mamy dosyć”. Nie my więc dajemy tę nagetywną odpowiedź, dają ją przedstawiciele przemysłu.

Zestawmy fakty. Jak wynika z oficjalnych i miarodajnych oświadczeń, przemysł potrzebuje pracowników, których określa się jako „ekonomistów”. Pracownicy tacy kształcą się w WSE, absolwenci tych szkół nie przedstawiają jednak dla przedsiębiorstw przemysłowych wartości specjalistów i są odpowiednio do tego traktowani.

Jak wyjaśnić te fakty?

Trudno posądzać o złą wolę wszystkich tych, którzy nie uważają absolwenta WSE za specjalistę; gdyż pogląd ten jest zbyt powszechny, aby był nieuzasadniony. Trudno również nie zgodzić się z tym, że ekonomika przemysłu stanowi pewną specjalność, będącą przedmiotem studiów na wydziałach przemysłowych WSE. Pozostaje tylko jeden wniosek, który wywoła być może wiele sprzeciwów, ale wynika niedwuznacznie z zestawienia powyższych faktów.

Typ ekonomisty będącego absolwentem WSE nie odpowiada potrzebom przemysłu, a uzyskany dyplom nie daje możliwości określenia, jakie stanowisko powinien on zajmować i jaka jest jego rola w przedsiębiorstwie. Jeśli weźmie się pod uwagę, że uzyskanie tego rodzaju dyplomu wymagało trzech lat studiów wyższych, to pytanie, czy może być mowa o rozgoryczeniu i zniechęceniu, jest chyba zwrotem retorycznym.

Przyczyną, dla której ekonomista nie jest w przemyśle traktowany jako fachowiec, jest brak znajomości technologii danej gałęzi produkcji, nieznanostwo danych technicznych o istniejących urządzeniach — ogólnie mówiąc, brak koniecznego wykształcenia technicznego. Aby poznać i opanować ekonomikę produkcji, trzeba wprawdzie poznać gruntownie jej technologię, technikę oraz posiadać dużo wiadomości monograficznych o danej gałęzi przemysłu. Wiadomości tych obecnie słuchacz WSE nie otrzymuje lub otrzymuje ich bardzo mało, bez nich zaś i bez podstaw technicznych ekonomika staje się pustym dźwiękiem. Znajomość ekonomii politycznej, statystyki, zasad rozrachunku gospodarczego itd. jest ekonomistom w przemyśle — rzecz jasna — nieodzownie potrzebna i konieczna, jednakże nie może ona stanowić, tak jak się to dzieje obecnie, całego zakresu posiadanych wiadomości, a powinna być uważana za uogólnienie nadające charakter kierunkowi studiów.

Jeżeli ktoś miałby zastrzeżenia co do słuszności tego, co wyżej napisano o przydatności ekonomistów w przemyśle, to postaramy się naświetlić zagadnienie dokładniej, przedstawiając faktyczną sytuację tych absolwentów uczelni ekonomicznych, którzy zatrudnieni są bezpośrednio w przemyśle.

Formalnie biorąc, studia techniczne i ekonomiczne są, a przynajmniej powinny być, równorzędne. A tymczasem... zaraz po otrzymaniu nakazu pracy absolwent WSE ma okazję przekonać się, że jest „młodszym bratem” swego kolegi ze szkoły inżynierskiej lub politechniki. Weźmy przykład z resortu hutnictwa.

Rozpoczynający pracę inżynier otrzymuje wynagrodzenie według X grupy uposażenia. Ekonomista posiadający nominalnie również wyższe studia zawodowe, trwające ten sam okres, otrzymuje grupę VIII lub IX i „w zamian za to” obniżony współczynnik i pułap premii. Podkreślamy — taka jest reguła, istniejące bardzo nieliczne wyjątki potwierdzają ją tylko.

W dalszym ciągu pracy zawodowej różnice w wynagrodzeniu pomiędzy inżynierem i ekonomistą zwiększają się nadal na niekorzyść tego ostatniego. Po okresie nakazu pracy inżynierowie posiadają zwykłe grupy XII i wysokie współczynniki premii (do 1,1), ekonomiści zaś grupy X i współczynniki premii do 0,8 oraz niższy pułap premii. Należy tu wspomnieć też o pewnym „curiosum” istniejącym w tej dziedzinie w resorcie hutnictwa. Pracownicy, posiadający dyplomy inżynierów lub techników i pewien określony staż zawodowy, otrzymują dodatkowe wy-

nagrodzenie z tytułu Karty Hutnika. Pracownicy z dyplomami ekonomistów o specjalizacji ekonomiki hutnictwa i zatrudnieni w hutnictwie dodatku tego nie dostają.

Wszystkie przytoczone fakty świadczą o jednym: praca ekonomisty jest niżej ceniona w przemyśle niż inżyniera i technika.

Musimy przyznać, że istniejące różnice w wynagrodzeniu są często uzasadnione z dwóch powodów: po pierwsze, pracownicy inżyniersko-techniczni mają większy wpływ na produkcję niż ekonomiści;

po drugie, inżynierowie i technicy zajmują stanowiska bardziej odpowiedzialne, których ekonomista o obecnym profilu zawodowym objąć nie może.

Wynikałoby z tego, że ekonomiści zatrudnieni w przemyśle powinni pogodzić się z rolą pracowników drugiej kategorii lub — przekształcając się w pracowników inżyniersko-technicznych po zrobieniu odpowiednich dyplomów — zrezygnować ze stanowiska i pracy ekonomisty.

Zwracamy uwagę Ministerstwa Szkolnictwa Wyższego i rektoratów WSE, że bez względu na to, co się mówi i pisze o znaczeniu pracy ekonomistów, taka jest ich obecna sytuacja i takiego wyboru muszą dokonywać.

Jest jednak i trzecie rozwiązanie, którym — jak już wskazywaliśmy — jest oparcie nauki ekonomiki branżowej o nauki techniczne i rzetelną wiedzę o przemyśle. Obecnie wprowadzona reforma, w wyniku której ekonomista o specjalizacji ekonomiki przemysłu otrzymuje tytuł magistra nie będąc nadal inżynierem, posiada niewielkie znaczenie i w najlepszym wypadku stanowi połowę rozwiązania i to tylko dla tych ekonomistów, którzy rozpoczęli studia po jej wprowadzeniu.

Należy tu przy okazji podkreślić, że podziwiamy beztróskę, z jaką odniesiono się do tych absolwentów, którzy kończąc wcześniej studia nie mogli i nie mogą nadal uzyskać dyplomu magisterskiego. Do zagadnienia tego powrócimy jeszcze. Na razie pragniemy omówić do końca sprawę obecnej sytuacji ekonomistów.

Stwierdziliśmy już, że dyplom ukończenia WSE nie jest traktowany jako dyplom zawodowy, a jego posiadacz — jako specjalista. Co gorsze — bardzo często dyplom ukończenia WSE nie jest traktowany nawet jako dyplom ukończenia studiów wyższych, chyba że jest to dyplom studiów drugiego stopnia i absolwent posiada tytuł naukowy (magisterium).

Nie jest to przyjemne, ale stwierdzić musimy, że niejednokrotnie słyszeliśmy już określenie, że ekonomista to „kwalifikowana siła biurowa“, a studia ekonomiczne to „wyższe studia dające niższe kwalifikacje“. Można twierdzenia takie skwitować milczeniem (jak robi to obecnie duża część ekonomistów) można jednak również zapytać — jaki zasób wiadomości przynosi do zakładu absolwent WSE?

W zakresie wiadomości technicznych ustępuje on wiedzą nie tylko inżynierom, ale również pracownikom ze średnim wykształceniem ogólnym, posiadającym 3-4-letni staż zawodowy w danej gałęzi produkcji. My twierdzimy, że wiadomości te są podstawowe w zakresie planowania, organizacji pracy lub nawet rozrachunku gospodarczego. Czy wobec tego, że WSE uwyglądają je w swych programach w tak małym stopniu, że absolwent tych uczelni posiada w tym zakresie przygotowanie nie przekraczające

średniego, nie należałoby stwierdzić, że istotnie pod tym kątem widzenia nie dają one zbyt wiele przyszlenu ekonomistom?

Poważna część programu poświęcona jest w szkołach ekonomicznych naukom społecznym, takim jak ekonomia polityczna, założenia filozoficzne marksizmu, historia ruchów robotniczych itp. Przedmioty te w programach WSE muszą mieć pozycję odpowiadającą ich znaczeniu, szczególnie dla studiów tego typu. Zachodzi jednak pytanie, czy mogą one być traktowane jako przygotowanie zawodowe dla tych, którzy mają pracować w dziedzinie ekonomiki przemysłu? Zresztą i w tym przypadku zakres wiadomości pracowników nie posiadających tego rodzaju studiów nie zawsze jest mniejszy ze względu na szeroko rozwinięte szkolenie ideologiczne przy zakładach pracy. Często są wypadki, że absolwent WSE biorący udział w szkoleniu ideologicznym przerabia powtórnie te same materiały („Manifest Komunistyczny“, „Historię WKP(b)“ itd.). Nie będziemy mnożyć przykładów. Stwierdzimy tylko, że atmosfera otaczająca ekonomistów i stosunek do nich pionu technicznego jest bardzo często oparty na takich właśnie określeniach, jakie wyżej przytoczyliśmy. A przytoczyliśmy te określenia celowo, bo sytuacja ekonomistów przypomina obecnie bardzo sytuację króla z bajki Andersena. Podczas gdy w oczach pracowników naukowych uczelni ekonomicznych i Ministerstwa Szkolnictwa Wyższego posiadają oni efektowne „szaty“ studiów wyższych, kierownictwo zakładów przemysłowych z reguły szat tych nie dostrzega.

Jakie możliwości ma ekonomista nie posiadający dyplomu naukowego, aby wyjść z tej „niezbyt“ przyjemnej sytuacji? W okresie dwustopniowego systemu studiów mógł on pocieszać się, że nieposiadanie dyplomu naukowego przejściowo tylko sprawia wrażenie, że nie posiada on pełnego wykształcenia wyższego. Obecnie, z uwagi na to, że pracownicy z dyplomami naukowymi będą również kierowani do przemysłu, nie może na tym poprzestać i powinien starać się o uzupełnienie swych studiów. I ekonomiści starają się o to. Świadczą o tym setki podań na studia zaoczne II stopnia. O czym jednak świadczy stanowisko komisji rekrutacyjnych, które załatwiając pozytywnie dziesiątą część tych podań nie odpowiadają na pytanie „co mają robić pozostali kandydaci?“.

Stwierdzić należy, że koledzy nasi obierają również inne wyjście, które jednak nie daje najlepszego świadectwa ani ekonomistom, ani tym bardziej tym, którzy ich wykształceniem kierowali. Rezygnując mianowicie z obranego kierunku rozpoczynają oni studia... od nowa. Część zapisuje się do wieczorowych lub zaocznych szkół inżynierskich, jeżeli charakter wykonywanej pracy na to pozwala, część zaś cofa się nawet z powrotem do poziomu szkoły podstawowej i rozpoczyna naukę w technikum. Uzyskany poprzednio dyplom z WSE jest w takich przypadkach nie tylko zbędny, ale traktowany jest niejednokrotnie jako przeszkoda.

Zatrzymaliśmy się dłużej nad zobrazowaniem „czarnych stron“ sytuacji ekonomistów, gdyż dziwi nas, że z tych wielu jaskrawych i powszechnie chyba znanych faktów nie wyciągnięto dotychczas właściwych wniosków.

Zdaniem naszym wnioski te streścić można w dwóch punktach:

— konieczna jest reorganizacja studiów w zakresie ekonomiki przemysłu,

— konieczne jest uregulowanie „problemu ekonomistów” (absolwentów wydziałów przemysłowych WSE z lat ubiegłych) pracujących w przemyśle.

Reorganizacja toku studiów powinna iść w tym kierunku, aby wiadomości z zakresu rozrachunku gospodarczego, planowania, organizacji i ekonomiki były uogólnieniem ścisłych i konkretnych studiów technicznych z danej dziedziny przemysłu. Należy położyć znacznie większy niż dotychczas nacisk na wiadomości monograficzne o danym przemyśle, które nie mogą być dla ekonomisty — tak jak dotychczas — tajemnicą. Uzyskany dyplom może być dyplomem naukowym, ale musi być (mowa o tych, którzy studiują ekonomikę przemysłu) dyplomem zawodowym nadającym stopień „inżyniera-ekonomisty” lub „inżyniera ekonomiki przemysłu”. Pragniemy podkreślić, że jeżeli sugerujemy „technizację” studiów z zakresu ekonomiki przemysłu, to nie dlatego, że stawiamy wyżej stanowisko lub tytuł inżyniera, ale dlatego, że zarówno potrzeby przemysłu, jak i praktyka życiowa wykazały, że ekonomika nie przestając być odrębną dziedziną nauki musi być oparta o nauki techniczne. Jeżeli chodzi o organizacyjną formę tego rodzaju studiów, to istnieją dwie możliwości. Pierwsza z nich — która wydaje nam się zresztą mniej odpowiednia — to utworzenie wydziałów ekonomiki przemysłu przy politechnikach. Możliwość druga — która znalazła praktyczne zastosowanie już w latach ubiegłych — to odbycie studiów częściowo na politechnice, a następnie uzyskanie dyplomu magisterskiego w WSE.

Pozostaje jeszcze do omówienia pytanie, na które dotychczas ani Departament Studiów Ekonomicznych WSE, ani rektoraty uczelni ekonomicznych nie dały odpowiedzi, nie wiedząc (czy może nie chcąc wiedzieć), że jest ona od dłuższego już czasu oczekiwana — jak postąpić z tymi ekonomistami, którzy posiadają dyplomy pierwszego stopnia i są zatrudnieni w przemyśle. Zdaniem naszym, jedynie słusznym rozwiązaniem, które zapobiec może „ucieczce” zdolnych i ambitnych pracowników na stanowiska techników i inżynierów i skieruje planowanie oraz organizację przemysłu na właściwy tor, to danie im możliwości uzupełnienia wiadomości technicznych drogą szkolenia zaocznego lub wieczorowego, uzyskanie tytułu inżyniera, a następnie po złożeniu pracy magisterskiej i odbyciu odpowiednich konsultacji i egzaminu, uzyskanie dyplomu naukowego. Należy tu jednak zrobić dwa zastrzeżenia. Możliwość dokształcenia się powinien posiadać każdy ekonomista, który tego pragnie i posiada odpowiedni staż zawodowy (2—3 lata) oraz zda ewentualny egzamin wstępny. Czas trwania tego rodzaju studiów uzupełniających nie powinien być dłuższy od około dwóch lat.

W zakończeniu naszej wypowiedzi trudno nam wstrzymać się od krytyki pod adresem tych, którzy wykształceniem naszym kierowali oraz tych, którzy stykając się często z faktami świadczącymi o tym, że studia z zakresu ekonomiki przemysłu nie spełniają swojej roli, a uzyskane dyplomy (szczególnie pierwszego stopnia) tylko oficjalnie traktowane są bez zastrzeżeń jako dyplomy studiów wyższych, nie zrobili przez szereg lat nic, aby ten stan zmienić.

Przebieg niniejszej dyskusji budzi u nas niewesołe refleksje. Przede wszystkim bowiem dyskusja tego rodzaju nie jest pierwszą. Już w latach 1952—1953 pracownicy naukowcy WSE musieli sobie zdawać sprawę, że studia z zakresu ekonomiki przemysłu nie spełniają swojej roli, gdyż wówczas już mówiło się o reorganizacji i nadaniu absolwentom tego kierunku stopnia inżyniera. Dlaczego tych projektów nie urzeczywistniono? Stworzono sytuację taką, że pomimo iż wykształcenie tego rodzaju krytykują sami absolwenci wydziałów przemysłowych WSE, odnosi się doń nieufnie kierownictwo zakładów pracy, wysuwają zastrzeżenia pracownicy naukowcy uczelni technicznych, sprawa od kilku lat nie znajduje rozwiązania.

Dotychczasowe wypowiedzi ze strony ekonomistów wnoszą do dyskusji bardzo niewiele momentów, które moglibyśmy określić jako pozytywne i istotne. Odnosi się to głównie do wypowiedzi Ministerstwa Szkół Wyższych oraz H. Musiałowicz.

W związku z tymi wypowiedziami pragniemy postawić kilka pytań pod adresem kierowników katedr ekonomiki i planowania przemysłu oraz Departamentu Studiów Ekonomicznych MSW:

1. Czy znany jest im fakt, że duża część absolwentów WSE rozpoczyna naukę od nowa, aby uzyskać dyplom technika lub inżyniera?

2. Czy znane są im fakty świadczące o tym, że absolwenci WSE tylko oficjalnie uważani są w przemyśle za specjalistów posiadających wyższe wykształcenie (traktowanie ekonomistów w wielu wypadkach jako „dodatku do maszyny do liczenia”, przyznawanie wynagrodzenia takiego, jak dla pracowników z wykształceniem średnim — technicznym lub ogólnym, udzielanie odpowiedzi tym, którzy nie posiadają nakazu pracy: „pracowników umysłowych, administracyjnych mamy dosyć” itd.)?

3. Czy, jeśli studia z zakresu ekonomiki przemysłu będąc uogólnieniem wiadomości technicznych i monograficznych o danym przemyśle tracą one przez to swój odrębny charakter?

4. Czy ekonomista pracujący w przemyśle powinien znać odbywający się tam proces produkcyjny w takim stopniu, aby w pewnych szczególnych wypadkach umiał nim kierować?

5. Czy nie mając dostatecznych wiadomości, aby móc kierować danym procesem produkcyjnym, można go planować, organizować i decydować jakie rozwiązania techniczno-organizacyjne mogą dać i dają najlepszy efekt ekonomiczny?

6. Czy ci absolwenci wydziałów przemysłowych WSE, którzy nie posiadają ani stopnia zawodowego (inżynier), ani naukowego (magister), mogą liczyć się z tym, że Departament Studiów Ekonomicznych MSW oraz WSE dadzą im realne możliwości uzupełnienia tych studiów?

Z uwagi na to, że odpowiedzi na powyższe pytania oczekujemy już od dłuższego czasu (około 4 lat) oraz na to, że oprócz niżej podpisanych oczekuje również na nią bardzo wielu naszych kolegów, mamy nadzieję, że ją otrzymamy.

Absolwenci poszczególnych WSE:

Antoni Warchalski, Zdzisław Trzepieczyński, Zbigniew Wasilkowski, Stanisław Najdek, Adolfina Wasilkowska, Kazimierz Suchecki, Irena Winczokiewicz, Kazimierz Karolczyk, Ryszard Kruszelnicki, Maria Skorek, Marian Witkowski, Wacław Krupa, Maria Radtke, Stefan Nowak.

Budżet państwa a budżety terenowe

ORGANIZACJA systemu budżetowego Polski Ludowej opiera się na organizacji organów władzy i administracji państwowej.¹⁾ Ogólną strukturę oraz funkcje naczelných i terenowych organów władzy państwowej ustala Konstytucja Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej. Zgodnie z Konstytucją, najwyższym organem władzy państwowej jest Sejm Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej, terenowymi organami władzy państwowej są rady narodowe w gromadach, osiedlach, miastach, dzielnicach większych miast, powiatach i województwach; rady narodowe kierują w swoim zakresie działalnością gospodarczą, społeczną i kulturalną, wiążąc potrzeby terenu z zasadami ogólnopaństwowymi. Podstawową zasadą ustroju rad narodowych jest zasada centralizmu demokratycznego. Centralizm przejawia się w hierarchicznym podporządkowaniu rad narodowych niższych stopni radom narodowym wyższych stopni. Demokratyzm polega na przedstawicielskim charakterze rad, które wybierane przez masy są przed nimi odpowiedzialne. Stąd podwójne podporządkowanie rad narodowych: w linii poziomej (element demokratyzmu) i w linii pionowej (element centralizmu); rady są odpowiedzialne bezpośrednio przed wyborcami (linia pozioma) i równocześnie są podporządkowane radom wyższego stopnia (linia pionowa).

Na tej ogólnej podstawie oparta jest organizacja systemu budżetowego. Konstytucja wymienia dwa jej podstawowe ogniwa: uchwalany przez Sejm budżet państwa i uchwalane przez rady narodowe budżety terenowe.

B u d ż e t p a ń s t w a obejmuje dochody i wydatki państwa, tj. dochody i wydatki naczelných organów państwowych i podporządkowanych im organizacji gospodarczych i instytucji (**b u d ż e t c e n t r a l n y**), a nadto zbiorczo dochody i wydatki rad narodowych (**b u d ż e t y t e r e n o w e**). Przez uchwalenie budżetu państwa Sejm ustala dochody i wydatki naczelných organów państwowych (budżet centralny) oraz określa granice (limity) dochodów i wydatków rad narodowych.

B u d ż e t y t e r e n o w e obejmują dochody i wydatki organizacji gospodarczych i instytucji, których działalnością kierują rady narodowe. W związku z trzystopniową organizacją rad narodowych istnieją trzy stopnie budżetów terenowych:

1) budżety województw obejmują: dochody i wydatki organizacji gospodarczych i instytucji, których działalnością kierują wojewódzkie rady narodowe (budżety wojewódzkie), a nadto zbiorcze dochody i wydatki rad narodowych niższych stopni, tj. powiatów i miast stanowiących powiaty;

2) budżety powiatów obejmują dochody i wydatki organizacji gospodarczych i instytucji, których działalnością kierują powiatowe rady narodowe (budżety powiatowe), a nadto zbiorcze dochody i wydatki rad narodowych niższego szczebla, tj. miast, osiedli i gromad;

3) budżety miast, osiedli i gromad obejmują dochody i wydatki organizacji gospodarczych i instytucji, których działalnością kierują rady narodowe miast i gmin, osiedli i gromad wchodzących w skład powiatów.

Budżety miast stopnia wojewódzkiego (m.st. Warszawa i m. Łódź) oraz miast stopnia powiatowego (miast stanowiących powiaty) obejmują dochody i wydatki organizacji gospodarczych i instytucji, których działalnością kierują rady narodowe, a w miastach podzielonych na dzielnice — nadto zbiorczo dochody i wydatki dzielnicowych rad narodowych. W tych ostatnich — dzielnicowe rady narodowe uchwalają budżety dzielnic, które obejmują dochody i wydatki dzielnicowych organizacji gospodarczych i instytucji.

Czteroszczeblowa organizacja systemu budżetowego realizuje zasadę centralizmu demokratycznego, ponieważ każda rada narodowa uchwała i samodzielnie wykonuje swój budżet, jednak budżet ten jest uchwalany w granicach budżetu rady narodowej wyższego stopnia lub budżetu państwa. W ten sposób w budżecie każdej rady narodowej szczególne właściwości, potrzeby i inicjatywa terenu wiążą się z zadaniami ogólnopaństwowymi, określonymi w budżecie państwa. Budżet państwa zabezpiecza jednolitość planowania, jedność kierownictwa finansami państwowymi. Równocześnie jednak — przez swą wielostopniową organizację — budżet państwa stwarza szerokie możliwości włączenia rad narodowych do współdziałania w zarządzaniu — w wydzielonym im zakresie — finansami państwowymi oraz wykorzystania funkcji finansów socjalistycznych dla rozwoju aktywności gospodarczej i inicjatywy terenu. Lenin wskazuje, że „centralizm rozumiany w sensie prawdziwie demokratycznym, zakłada stworzoną po raz pierwszy w historii możliwość pełnego i bez przeszkód rozwoju nie tylko szczególnych właściwości terenu, lecz i miejscowych poczynąń, miejscowej inicjatywy, różnorodność dróg, metod i środków zmierzających do wspólnego celu”.²⁾ Uprawnienia budżetowe rad narodowych w Polsce Ludowej zabezpieczają rozwój działalności gospodarczej i kulturalnej w terenie.

Możliwość wykorzystania przez rady narodowe budżetów terenowych, jako jednego z narzędzi kierowania działalnością gospodarczą i kulturalną w terenie, zależy przede wszystkim od zakresu budżetów terenowych. Im szerszy zakres budżetu terenowego, tym większe możliwości ich wykorzystania dla gospodarczego i kulturalnego rozwoju terenu.

Porównanie wielkości budżetów terenowych i budżetu centralnego nie odzwierciedla w sposób dostateczny zakresu budżetów terenowych i ich znaczenia w ramach budżetu państwa. Wydatki budżetów terenowych stanowią bowiem tylko 1/6 wydatków budżetu centralnego. Jednak szereg zadań o znaczeniu ogólnopaństwowym, wymagających znacznych środków

¹⁾ Początek konsultacji w nr 21/1955.

²⁾ W. I. Lenin — Dzieła, t. IV (wyd. ros.), s. 181.

ków pieniężnych, finansowanych jest wyłącznie z budżetu centralnego.

Podstawowe zadania rozwoju przemysłu ciężkiego i lekkiego, rolnictwa socjalistycznego i transportu realizowane są przez organizacje gospodarcze podległe ministerstwu i w związku z tym finansowane z budżetu centralnego. Natomiast z budżetów terenowych finansowany jest drobny przemysł, powiatowe przedsiębiorstwa budowlane, miejskie przedsiębiorstwa remontowo-budowlane, organizacje handlowe o znaczeniu lokalnym (miejski handel detaliczny, miejski handel mięsem), zakłady żywienia zbiorowego, urządzenia rolne, melioracje rolne, drogi kołowe lokalne, urządzenia komunalne i gospodarka mieszkaniowa.

Zadania socjalne i kulturalne należą w znacznych rozmiarach do zakresu działania rad terenowych. Z budżetów terenowych finansowana jest bowiem większość urządzeń oświatowych i wychowawczych, urządzeń służby zdrowia, pomocy społecznej oraz szereg instytucji kulturalnych. Wydatki budżetów terenowych na oświatę np. stanowią w roku bieżącym 87,9% ogólnej sumy wydatków budżetu państwa na te cele, na zdrowie — 64,4%. Natomiast szkolnictwo wyższe i prace naukowo-badawcze oraz ubezpieczenia społeczne finansowane są wyłącznie z budżetu centralnego. Mimo to prawie 1/3 środków wydatkowanych w ramach budżetu państwa na cele socjalne i kulturalne przypada na budżety terenowe.

Zadania państwowe w zakresie obrony narodowej i bezpieczeństwa publicznego, sądy powszechne i prokuratura finansowane są wyłącznie z budżetu centralnego.

W związku z takim podziałem zadań między budżet centralny a budżety terenowe struktura wydatków budżetów terenowych różni się od struktury wydatków budżetu państwa. Podczas, gdy w budżecie państwa (1955 r.) na pierwsze miejsce wysuwają się wydatki na gospodarkę narodową (52,9%), w budżetach terenowych głównym kierunkiem finansowania są usługi socjalne i kulturalne (53,7%).

Wydatki budżetów terenowych w roku 1955 *)

	mld zł	%
Gospodarka terenowa	5,7	33,8
W tym:		
Rolnictwo	1,6	9,6
Gospodarka komunalna i mieszkaniowa	3,1	18,4
Usługi socjalne i kulturalne	9,1	53,7
W tym:		
Oświata	4,3	25,5
Zdrowie	3,9	22,9
Administracja	1,8	10,9
Rezerwy budżetowe	0,3	1,6
Razem	16,9	100,0

*) Wg limitów ustawy budżetowej na rok 1955.

Wydatki na gospodarkę terenową stanowią 1/3 wydatków budżetowych, przy czym podstawowe zna-

czenie mają wydatki na rolnictwo oraz na gospodarkę komunalną i mieszkaniową.

Jak z tego widać, finansowana z budżetów terenowych działalność gospodarcza, socjalna i kulturalna ma duże znaczenie dla rozwoju gospodarczego i kulturalnego kraju, dla wyrównania dysproporcji, które istnieją jeszcze w zagospodarowaniu poszczególnych rejonów pozostawionych nam w spuściznie po obszarniczo-kapitalistycznych rządach Polski przedwrześniowej i rujnującej gospodarce hitlerowskiego okupanta. Rady narodowe mają możliwość — wykorzystując działanie terenowego systemu budżetowego — przyspieszenia rozwoju gospodarczego i kulturalnego całego kraju. Znaczna część bowiem zadań państwowych, a w szczególności zadań związanych z zaspokojeniem potrzeb materialnych i kulturalnych realizowana jest w terenie, pod kierownictwem rad narodowych i finansowana z budżetów terenowych.

Zakres działania rad narodowych i ich budżetów, określony w 1950 r. w związku z powołaniem rad narodowych jako organów jednolitej władzy państwowej w terenie, wzrastał w okresie realizacji planu 6-letniego. Radom narodowym przekazano szereg przedsiębiorstw i urządzeń socjalnych i kulturalnych podległych dotąd bezpośrednio ministerstwu. W szczególności radom narodowym podporządkowano szereg przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych o znaczeniu lokalnym, jak np. punkty sprzedaży mięsa, zakłady gastronomiczne, młyny gospodarcze, przemysł spożywczy, wytwórnie materiałów budowlanych itp. Radom przekazano szereg urządzeń socjalno-kulturalnych, jak np. ambulatoria służby zdrowia, niektóre żłobki i przedszkola, domy kultury, szkolnictwo zawodowe służby zdrowia, szkolnictwo pedagogiczne, szkolnictwo artystyczne itp. Proces rozszerzania zakresu działania rad narodowych i przekazywania im organizacji gospodarczych oraz instytucji socjalno-kulturalnych, a zatem proces zwiększania zakresu budżetów terenowych nie może być uznany za zakończony. Wydaje się, że rady narodowe mogłyby bezpośrednio zarządzać niektórymi szkołami zawodowymi prowadzonymi przez ministerstwa, teatrami o znaczeniu lokalnym, muzeami regionalnymi i innymi urządzeniami o znaczeniu lokalnym. Przekazanie radom dalszych urządzeń gospodarczych i kulturalnych zwiększyłoby możliwość oddziaływania rad narodowych i reprezentowanej przez nie ludności oraz dostosowania działalności tych urządzeń do potrzeb ludności. Rada narodowa o wąskim wycinkowym zakresie działania nie ma bowiem dostatecznej podstawy dla oddziaływania na gospodarczy i kulturalny rozwój terenu. Nie można więc ograniczyć się do przekazania radom dalszych urządzeń gospodarczych i kulturalnych, lecz należałoby również poddać rewizji dotychczasowy podział zadań między radami stopnia powiatowego i wojewódzkiego. Wydaje się, że w ciągu ubiegłych lat proces przekazywania urządzeń gospodarczych i kulturalnych przez rady narodowe wyższych stopni na rzecz rad narodowych niższych stopni był wyraźnie niedostateczny; odwrotnie, w wielu przypadkach występowały tendencje koncentrowania zadań na szczeblu wojewódzkim i powiatowym, co prowadziło do ograniczonego zakresu działania i zakresu budżetów rad narodowych niższych stopni.

Dysproporcje między zakresem działania rady

i zakresem jej budżetu a ilością urządzeń gospodarczych i kulturalnych o znaczeniu lokalnym, mieszczących się na terenie podległym radzie, występują zarówno w miastach stanowiących powiaty, zwłaszcza w wielkich miastach, jak i w miastach wchodzących w skład powiatów.

Zadania realizowane w ramach budżetów terenowych wiążą się z zadaniami realizowanymi w terenie bezpośrednio przez ministerstwa i podległe im organizacje w ramach budżetu centralnego. Realizacja tych ostatnich zadań, jak np. rozbudowa przemysłu kluczowego, będąca warunkiem naszych dalszych sukcesów w budowie socjalizmu, jest uzależniona w znacznym stopniu od tego, czy i w jaki sposób ludność pracująca jest obsługiwana przez urządzenia i w jakim stopniu zaspokaja jej potrzeby i usługi finansowe z budżetów terenowych. Przez rozwijanie terenowej gospodarki i urządzeń rady narodowe mogą włączyć się do realizacji zadań ogólnokrajowych i przyspieszyć ich wykonanie.

Możliwości wzrostu budżetów terenowych i wzrostu finansowanych z nich zadań zależą w pierwszym rzędzie od tego, czy rady narodowe rozporządzają odpowiednimi środkami pieniężnymi, czy wzrastają dochody budżetowe rad narodowych. Skąd czerpią rady narodowe środki pieniężne?

Dochody rad pochodzą z gospodarki uspołecznionej, gospodarki nieuspołecznionej i od ludności. Pobiera je aparat finansowy i administracyjny rad narodowych. Należy przy tym zwrócić uwagę, że aparat finansowy rad (wydziały finansowe) działa bezpośrednio na rzecz budżetów terenowych, gdyż realizuje ich dochody. Równocześnie jednak aparat ten działa na rzecz budżetu centralnego, ponieważ wszystkie dochody podatkowe są wymierzane i pobierane przez wydziały finansowe prezydów rad narodowych.

Dochody pobierane bezpośrednio na rzecz budżetów terenowych nazwane są dochodami własnymi budżetów terenowych. Są nimi nadwyżki środków obrotowych i wpłaty z zysków przedsiębiorstw terenowych oraz inne dochody z terenowej działalności gospodarczej, podatki terenowe (od nieruchomości, od lokali, targowy, miejski od zbytku mieszkaniowego, od posiadania psów, od rybołówstwa, od polowania), opłaty za usługi socjalne i kulturalne finansowane z budżetów terenowych i opłaty administracyjne pobierane przez jednostki finansowane z budżetów terenowych.

Dochody pobierane bezpośrednio na rzecz budżetów terenowych (tzw. dochody własne) pokrywają w 1955 r. w 18,4% wydatki budżetów terenowych w skali ogólnokrajowej. Jednak znaczenie ich jest różne na poszczególnych stopniach budżetów terenowych. Rola ich w budżetach wojewódzkich i powiatowych jest nieznaczna. Natomiast w poważnej części są nimi pokryte budżety miast, zwłaszcza miast o rozwiniętej gospodarce terenowej. Oznacza to, że rozwój gospodarki terenowej, wzrost rentowności przedsiębiorstw terenowych przyczynia się do wzrostu dochodów budżetów terenowych. Tak zwane dochody własne zabezpieczają zaledwie w części potrzeby wydatkowe rad narodowych. Podstawowym źródłem pokrycia wydatków budżetowych rad narodowych są dochody pobierane przez aparat finansowy rad narodowych na rzecz budżetu centralnego i po-

średnio — w postaci udziałów w dochodach budżetu centralnego — zaliczane na pokrycie wydatków budżetowych rad narodowych. Są nimi podatek obrotowy od operacji nietowarowych od przedsiębiorstw terenowych, podatek obrotowy od przedsiębiorstw powiązanych z budżetem centralnym, podatek obrotowy od operacji nietowarowych i dochodowy od spółdzielczości, podatek obrotowy, dochodowy i gruntowy od gospodarki nieuspołecznionej i od wzbogacenia wojennego oraz dochodu Funduszu Ziemi.³⁾

Udziały ustanowione na tych dochodach dostarczają w 1955 r. ponad 72,5% pokrycia wydatków budżetów terenowych.

Udziały budżetów terenowych w dochodach budżetu centralnego są ustalane w procentach planowanych i realizowanych dochodów. System udziałów umożliwia w wysokim stopniu pokrycie wydatków rad narodowych. Jest on dostatecznie elastyczny, ponieważ udziały procentowe mogą być w miarę potrzeby corocznie podwyższane bez zmiany rodzaju dochodów, na których są ustanowione. Stwarza wspólne zainteresowanie stopnia centralnego i stopni terenowych w osiągnięciu i przekroczeniu planowanych dochodów.

Dochody budżetów terenowych na rok 1955 *)

	mld zł	%
Dochody własne	3,1	18,4
W tym:		
Z gospodarki uspołecznionej	1,8	10,5
Podatki i opłaty od ludności	0,9	5,2
Udziały	12,3	72,5
W tym:		
Z gospodarki uspołecznionej	7,4	43,5
Z gospodarki nieuspołecznionej	4,9	29,0
	15,4	90,9
Dotacje wyrównawcze	1,5	9,1
R a z e m	16,9	100,0

*) Wg limitów ustawy budżetowej na rok 1955.

Dochody realizowane przez rady narodowe bezpośrednio lub pośrednio na rzecz budżetów terenowych nie pokrywają w pełni wydatków budżetowych. W 1955 r. 9,1% wydatków budżetowych rad narodowych wymaga pokrycia dotacjami wyrównawczymi udzielanymi radom z budżetu centralnego. System równoważenia budżetów terenowych przy pomocy dotacji jest — w porównaniu z systemem udziałów — prostszy technicznie. Ma jednak szereg zasadniczych wad, które skłaniają do stosowania go tylko w ograniczonym zakresie. System dotacji stwarza bowiem w toku wy-

³⁾ Udziały w tych dochodach w 1955 r. — licząc średnią dla wszystkich województw łącznie — wynoszą: w podatkach od państwowych przedsiębiorstw terenowych — 60,6%, a w podatku obrotowym od przedsiębiorstw powiązanych z budżetem centralnym — 5,6%, łącznie od przedsiębiorstw państwowych 6,1%, w podatkach od spółdzielczości — 75,6%, w podatkach z gospodarki nieuspołecznionej w mieście — 90,8%, w podatku gruntowym — 74,3%, w dochodach Funduszu Ziemi — 100%.

konywania budżetu zależność finansową rad narodowych niższego stopnia od rad narodowych wyższego stopnia i od organów centralnych oraz osłabia aktywność aparatu rad korzystających z dotacji w realizacji dochodów budżetowych. Dlatego rola dotacji wyrównawczych była w latach ubiegłych systematycznie ograniczana. Podczas gdy w 1951 r. dotacje wyrównawcze stanowiły pokrycie 42% wydatków budżetowych, w 1955 r. udział ich zmalał do 9%. Konieczność utrzymania dotacji wyrównawczych w tych rozmiarach wynika w naszych warunkach przede wszystkim z nierównomiernego kształtowania się dochodów budżetów terenowych w poszczególnych miesiącach i kwartałach roku budżetowego. Podatek gruntowy np., który w 1955 r. dostarcza środków na pokrycie prawie 1/5 wydatków budżetów terenowych, realizowany jest w 4 ratach, przy czym wpływy w drugim półroczu są z reguły wyższe niż wpływy pierwszego półrocza.

Udziały budżetów terenowych w dochodach budżetu centralnego oraz dotacje budżetu centralnego dla budżetów terenowych są określane w planach zrównoważenia budżetów terenowych. Plany zrównoważenia budżetów terenowych uchwalane są łącznie z budżetem państwa, budżetami województw, powiatów i miast podzielonych na dzielnice. W planach tych następuje ustalenie udziałów i dotacji dla budżetów niższych stopni na dany rok budżetowy.

Przez określenie granic wydatków budżetowych rad narodowych oraz zrównoważenie budżetów terenowych za pomocą udziałów i dotacji budżet państwa spełnia

rolę koordynującą w stosunku do działalności rad narodowych. Budżet państwa koordynuje finanse rad narodowych z finansami ogólnopaństwowymi i zabezpiecza w określonych granicach środki finansowe na realizację zadań gospodarczych i socjalno-kulturalnych w terenie. Nie ogranicza to jednak roli i znaczenia budżetów terenowych. Dla rad narodowych i ich prezydów budżety stanowią jedno z podstawowych narzędzi kierowania działalnością gospodarczą i socjalno-kulturalną w terenie. Budżety terenowe zabezpieczają realizację podejmowanych przez rady zadań. Umożliwiają podsumowanie i skontrolowanie w wartościach pieniężnych zadań planowanych przez rady, ponieważ każda suma planowanych i pobieranych dochodów oraz każda suma planowanych i dokonywanych wydatków odpowiada określonym zadaniom gospodarczym lub socjalno-kulturalnym. Planowanie i kontrola wykonania zadań finansowych umożliwia wykrywanie rezerw, które tkwią w gospodarce terenowej i które w związku z postępem technicznym, ruchem racjonalizatorskim, wzrostem wydajności pracy i stale rosnącą aktywnością klasy robotniczej będą stale się pojawiać. System budżetów terenowych stwarza poważne możliwości przeznaczenia zmobilizowanych przez rady i ich aparat rezerw na rozszerzanie działalności gospodarczej i socjalno-kulturalnej zarówno w trybie planowania budżetowego, jak i w trybie wykonywania budżetu, co w rezultacie prowadzi do pełniejszego zaspokojenia potrzeb ludności, do dalszego wzrostu poziomu materialnego i kulturalnego mas pracujących.

KORESPONDENCI „ŻYCIA GOSPODARCZEGO” PISZĄ

Garść uwag czytelnika o czasopismach gospodarczych

UKAZUJĄCE się u nas czasopisma gospodarcze posiadają liczne osiągnięcia i zalety. Zaliczyć do nich należy przede wszystkim stale podnoszący się poziom opracowań, co prowadzi do poprawności rzeczowej publikowanych materiałów.

Na dobro omawianych czasopism należy zaliczyć również fakt, iż coraz silniej i głębiej wrastają one w najbardziej aktualne problemy życia praktycznego, stając się tym samym pomocą dla tych pracowników, którzy chcą i umieją z nich korzystać jako z narzędzi samokształcenia. Równocześnie spełniają one rolę zwierciadła praktyki, co jest szczególnie cenne dla pracowników nauki. Pośród zalet i osiągnięć wspomnieć trzeba również o dbałości o stronę techniczno-redakcyjną, co uderza właściwie we wszystkich czasopismach, chociaż z drugiej strony, dałoby się jeszcze wiele na tym odcinku uczynić.

Istnieje również pewne „ale“, które trzeba omówić obszerniej, by nie być posądzonym o lakoniczne uogólnienia.

Nie wszystkie czasopisma zachowują konsekwentnie cechy charakterystyczne dla tego typu publicystyki. Granica między dziennikiem a książką jest wyraźna. Dziennik chwytła i podaje to co jest aktualne dziś, a jutro może się już zmienić, czyli po prostu wszystko co jest w ruchu, co jest dynamiczne, co fermentuje i dojrzewa. Książka ma działać w sposób bardziej trwały, co oczywiście nie może

wykluczyć oddziaływania czynnika czasu, z tym jednak, iż oddziaływanie to nie posiada w książce znaczenia tak przemożnego jak w dzienniku. Czasopismo powinno zajmować stanowisko pośrednie. Czasowo powinno ono reagować mniej więcej tak szybko jak dziennik, a rzeczowo (w treści i gruntowości sformułowań) powinno się zbliżać do książek. Jeśli się z tym zgodzimy, wówczas stwierdzić trzeba, iż pod względem czasowym występują w czasopismach gospodarczych opóźnienia i to nieraz znaczne. Wynikają one nie z nieregularnego ich ukazywania się, gdyż regularność ta nie pozostawia właściwie nic do życzenia, lecz z innych, trudnych do sprecyzowania przyczyn.

Do usterek naszych czasopism gospodarczych należy zaliczyć również i to, że brak pomiędzy nimi tematycznej linii demarkacyjnej. Linie taką można by w przybliżeniu ustalić, biorąc za podstawę tytuł czasopiśma oraz stopień syntetyzowania i analizowania poszczególnych grup zagadnień. Wspomniana usterka prowadzi w prostej linii do przypadkowości tematyki.

Występują również usterki językowe, które m. in. prowadzą do niejasnych lub wręcz niezrozumiałych sformułowań. Z tym wiąże się zagadnienie terminologii. Na tym odcinku dzieje się niedobrze. Brak ciągłości terminologicznej, jest werbalizm, są dobrotnie i złośliwie nowotwory językowe. Trzeba jak najszybciej ustalić zasięgi znaczeniowe przynaj-

mniej podstawowych, a bijących się ze sobą na łamach różnych czasopism terminów, takich jak np. wskaźnik, współczynnik, środki, fundusze. Można i trzeba wszcząć na ten temat dyskusję.

Wyda się również, iż czasopisma gospodarcze w zbyt skromnym zakresie korzystają z ilustracji, które przecież w znacznej mierze ożywiają ich treść.

Innowacją, którą trzeba chyba wprowadzić, jest dołączanie do czasopism ulotek bibliograficznych, drukowanych chociażby na makulaturze, posiadających dwa podzielone pola. Pola te przyjmują treść identyczną, a mianowicie: nazwisko i imię autora, tytuł artykułu, rozmiar artykułu, nazwę, rocznik i numer czasopisma. Ulotka przeznaczona jest do cięcia i porządkowania według dwu przekrojów: alfabetycznego i rzeczowego. Koszt druku ulotki będzie minimalny, a pożytek z niej bardzo poważny, tym większy, iż „Przegląd bibliograficzny wydawnictw gospodarczych” jest drukowany dwustronnie, do cięcia więc się nie nadaje.

Pożyteczną innowacją byłoby też wkomponowanie w którąś ze stron okładek czasopism pieczętki obiegowej, która ułatwiłaby właściwy obieg czasopism w instytucjach i przedsiębiorstwach.

Wypada również poruszyć zagadnienie artykułów dyskusyjnych. Odnosi się wrażenie, że redakcje czasopism drukując elaboraty z podtytułem „artykuł dyskusyjny” chcą po prostu zabezpieczyć sobie możliwość zdystansowania się w stosunku do nich, jeśli tylko zajdzie tego potrzeba. Wydaje się, że tego rodzaju praktyka jest nie do przyjęcia. Przeciwnie, należy postawić tezę, iż redakcję czasopisma obowiązuje zajęcie jasnego stanowiska w stosunku do ogłoszonego artykułu dyskusyjnego. W przeciwnym wypadku czytelnik jest dezorientowany, tym więcej, iż dyskusja ogranicza się bardzo często do opublikowania jednego jedynego artykułu.

Wypada wreszcie poruszyć zagadnienie autorów. Zbyt częste powtarzanie się nazwisk autorów jest dalszą usterką, gdyż m. in. rwie więź, która powinna łączyć czasopisma z jego konsumentem. Ten ostatni nawet wtedy, gdyby mógł i chciał się wypowiedzieć, nie czyni tego, gdyż pozostaje pod słusznym lub niesłusznym wrażeniem stałego, zamkniętego kręgu autorów, którzy autora nowego widzą niechętnie i patrzą na niego specjalnie krytycznie. Używanie przez autorów pseudonimów zmienia sytuację tylko w stopniu nieznacznym. Inteligentny i uważny czytelnik zorientuje się w tym stosunkowo łatwo, gdyż zdradza ją autora ulubione sformułowania (zwłaszcza sloganowe) oraz obrona terminologia.

Stosunek redakcji do autorów wymaga rewizji. Sakramentalna niemal klauzula „nie zamówionych artykułów nie zwraca się” nie może oznaczać, iż autor nie zamówionego (a często i zamówionego) artykułu nie wie, czy, a jeśli tak — to kiedy ukaże się przesłany przezeń artykuł. Mało tego, wobec nieprzesyłania egzemplarzy autorskich i wobec nowego „systemu” prenumeraty („wspaniały” i któryś z rzędu eksperyment PPK „Ruch”) autor musi często wyzebrać u kogoś egzemplarze czasopisma z własnym artykułem.

Czy naprawdę niemożliwe jest:

1) wysyłanie krótkich zawiadomień do autorów o losach artykułów przez nich przesłanych?

2) przesyłanie im egzemplarzy autorskich?

Czy źle pomyślana oszczędność usprawiedliwia nie-najlepsze obyczaje?

Wszystkie powyższe uwagi nie pretendują ani do gruntowności, ani do zupełności, lecz mogą jedynie wskazać na te wszystkie cechy i problemy czasopism gospodarczych, które jednemu ze stałych czytelników rzucają się w oczy.

Kazimierz Sowa
Kraków

Z POCZTY REDAKCYJNEJ

Załoga browaru w Żywcu odpowiada

W nr 17 „Życia Gospodarczego” zamieściliśmy artykuł p. E. Mączyńskiego pt. „Browar w Żywcu powinien produkować więcej piw ciężkich”.

W związku z tym artykułem redakcja nasza otrzymała od załogi browaru list, który świadczy, że krytyczne wypowiedzi autora na temat trudności pracy zakładów spotkały się z żywym oddźwiękiem wśród załogi.

Treść listu przytaczamy z małymi skrótami:

„Artykuł... był szczegółowo dyskutowany na naradzie aktywu gospodarczego, jak również na naradzie produkcyjnej całej załogi. Wypowiedzi członków załogi — tak pracowników zatrudnionych w produkcji jak i w aparacie zbytu — potwierdzają słuszość spraw przedstawionych w wymienionej publikacji. Artykuł zawiera ściśle fakty i bardzo trafnie obrazuje sytuację.

Już obecnie zakład nasz przedstawia się na produkcję piw gatunkowych (ciężkich) i zapewne zmiana profilu produkcji przyczyni się do poprawienia sytuacji gospodarczej naszych zakładów i wpłynie na lepsze zaspokajanie potrzeb konsumentów piwa.

Wierzmy również, że artykuł redaktora Mączyńskiego będzie brany pod uwagę przez Centralny Zarząd naszego przemysłu przy ustalaniu planu produkcji na rok 1956.

Jeśli sprawami poruszonymi w artykule zainteresują się CRS i PSS, to zapewne niedomagania w dystrybucji istniejące w bieżącym roku nie powtórzą się”.

List został podpisany przez dyrektora zakładu, sekretarza podstawowej organizacji partyjnej i przewodniczącego rady zakładowej.

Szkoda, że w tej sprawie nie otrzymaliśmy ani wypowiedzi CZ Przemysłu Piwowarsko-Słodowniczego, ani Ministerstwa Przemysłu Rolnego i Spożywczego. A przecież zagadnienia, którymi żyje załoga browaru w Żywcu powinny być im również bliskie.

Trudności produkcyjne żywieckich zakładów piwowarsko-słodowniczych nie są odosobnione; występują one również na terenie innych browarów.

Zmiana profilu produkcji piw gatunkowych — o której czytamy w wypowiedzi zakładu — przyczyni się częściowo do ich usunięcia. To mało.

Należy bowiem zdecydowanie jeszcze usprawnić dystrybucję piwa — szczególnie na wsi. Warto by więc dowiedzieć się, jakie konkretne środki zamierzają przedsięwziąć CRS i PSS, aby istniejące mankamenty dystrybucji piwa nie miały miejsca w przyszłości.

Wypowiedź w tej sprawie chętnie zamieścimy na łamach naszego czasopisma.

Redakcja.

INŻYNIERSKI CZY INŻYNIERYJNY?

Na zapytania naszych współautorów i korespondentów, dlaczego w ich opracowaniach uporczywie poprawiamy przymiotnik inżynierski na inżynierski — odpowiadamy, że „Słownik poprawnej polszczyzny” Stanisława Szobera (wyd. z 1948 r.) pod hasłem „inżynier” (str. 115—116) podaje:

Inżynier — inżynierski (nie: inżynierski), — inżynieria.

Przymiotnik: inżynierski jest związany z rzeczownikiem: inżynieria (= sztuka inżyniera), ale nie ma potrzeby go używać, bo zawsze można go zastąpić przymiotnikiem: inżynierski, utworzonym od rzeczownika: inżynier; inżynierski = odnoszący się do inżyniera, wykonany przez inżyniera; inżynierski = odnoszący się do sztuki inżyniera, wykonany przy pomocy tej sztuki. Różnica znaczenia tak mała, że uwydatnianie jej byłoby zbędne.

Roboty inżynierskie (nie: inżynierskie).

Redakcja

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH

W. WASILENKO

Kierownik działu ekonomicznego
dziennika „Leningradskaja Prawda”.

Przodujące przedsiębiorstwo w walce o postęp techniczny

LENINGRADZKIE Zakłady im. Kirowa — to największe w Związku Radzieckim przedsiębiorstwo produkujące suwnice i dźwigi. Buduje ono elektryczne suwnice mostowe o nośności 30 do 100 ton oraz dźwigi bramowe o nośności 3,5 i 10 ton. Długość ramion dźwigowych sięga 40 m, a rozpiętość suwnic mostowych dochodzi do 30 metrów.*)

Zakłady budują dziesięciotonowe dźwigi bramowe chwytakowe, które przenoszą nie tylko materiały sypkie, lecz również ładunki wielkowymiarowe. Poza tym, dźwigi te można wymontować z bram i zainstalować na pontonach, przekształcając je w ten sposób w dźwigi pływające. Zakłady budują także szereg innych dźwigów specjalnych, w tej liczbie magnetyczne, kuzienne itp.

Kiedy przed załogą zakładów stało zadanie znacznego zwiększenia produkcji wyposażenia dźwigowego, jego kierownictwo gospodarcze zastanowiło się nad tym, w jaki sposób można to osiągnąć. Z pomocą pospieszyła organizacja partyjna i związkowa. We wszystkich wydziałach zaczęto usilnie poszukiwać możliwości wykrycia nie ujawnionych rezerw produkcyjnych. Wśród robotników na nowo rozgorzało współzawodnictwo socjalistyczne. Brygadziści ślusarskiego oddziału konstrukcji metalowych, komunista Rozanow, zgłosił nową, interesującą koncepcję: zaproponował on mianowicie przeprowadzenie montażu dźwigów nie w pionowym ustawieniu i w warunkach układania jednej sekcji na drugą, lecz w położeniu poziomym, dokonując montażu całego dźwigu na ziemi. Myśl tę podtrzymali inżynierowie, którzy pomogli ją urzeczywistnić w praktyce. Efekty prześcignęły wszelkie oczekiwania. Przy zastosowaniu bowiem tej metody brygady ślusarzy zaczęły montować dwa razy więcej dźwigów niż poprzednio.

Niemal równocześnie z Rozanowem zgłosił wniosek racjonalizatorski technik normowania wydziału konstrukcji metalowych, Czerepin. Wystąpił on z ini-

cjatywą zmiany technologii spawania kabin dźwigów, co również przyspieszyło proces produkcyjny i podniosło jakość. Robotnicy, technicy i inżynierowie zgłosili jeszcze wiele innych wniosków, które stały się znakomitą uzupełnieniem przedsięwzięć organizacyjno-technicznych opracowanych przez zarząd przedsiębiorstwa w celu zwiększenia produkcji.

W wyniku, poprawiły się wszystkie wskaźniki techniczno-ekonomiczne zakładów. Nastąpił dalszy wzrost wydajności pracy, obniżyły się koszty własne produkowanych wyrobów, poprawiła się jakość produkcji.

Uchwały lipcowe Plenum Komitetu Centralnego KPZR otworzyły nowe perspektywy i możliwości przed załogą zakładów. Plenum zażądało od kierownictwa gospodarczego i od instancji partyjnych wzmocnienia poszukiwań nowych rezerw, zwiększenia produkcji i szybkiego ich uruchomienia.

Z jeszcze większym zapałem zaczęła pracować twórcza myśl robotników i inżynierów. W owym czasie narodził się projekt zorganizowania działów o zamkniętym cyklu produkcyjnym. Opowiedziano o tym posługując się przykładem wydziału mechanicznego. Maszyny były tam dawniej ustawione według rodzajów: jedną grupę stanowiły tokarki, drugą — karuzelówki, trzecią — frezarki, a czwartą — wiertarki. Wiele części wymagało przede wszystkim obróbki na tokarkach, następnie na wiertarkach i strugarkach, potem znowu na tokarkach. Powodowało to, że części „błądziły” po wydziale i trzeba było je często transportować z jednego końca na drugi i z powrotem. W rezultacie traciło się niepotrzebnie czas, środki, pracę ludzką, a części — mimo to — wpływały do montażu z opóźnieniem.

Obecnie park maszynowy został w wydziale przedstawiony w taki sposób, że części wpływając do obróbki rozpoczynają swą wędrówkę w jednym końcu wydziału i kończą ją w drugim. Pozwoliło to na zlikwidowanie zbędnych przewozów części wewnątrz wydziału, przy czym jednocześnie usprawniona została obsługa stanowisk pracy robotników pracujących na obrabiarkach. Stworzenie działów pracy

*) Tłumaczenie artykułu autora radzieckiego, napisanego dla czytelników „Życia Gospodarczego”.

o zamkniętym cyklu produkcyjnym opłaciło się sobie, gdyż przedsiębiorstwo uzyskało wielkie korzyści ekonomiczne.

Niedawno Kolegium Ministerstwa Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich oceniło przedsięwzięcia organizacyjno-techniczne wprowadzone do zakładów im. Kirowa w odpowiedzi na apel lipcowy Plenum KC KPZR.

Przedsięwzięcia te, zrealizowane przez załogę w ścisłej współpracy z pracownikami naukowymi Wszechzwiązkowego Instytutu Projektów i Technologii, przyniosły następujące efekty ekonomiczne: produkcja zakładów zwiększyła się w ciągu ostatnich miesięcy o dalsze 40 %, nakłady czasu na mechaniczną obróbkę części dźwigów obniżyły się o jedną trzecią, wydajność pracy robotników zwiększyła się o 35 %.

Jakież to przedsięwzięcia tak pomyślnie odbiły się na pracy zakładów? Przede wszystkim podbudowane one były szeregiem środków mających na celu zorganizowanie produkcji większej ilości wyrobów według zasady produkcji seryjnej. Wtedy to konstruktorzy przystąpili do tzw. unifikacji poszczególnych węzłów i części dźwigów. Rysunek każdej części został starannie zbadany przez technologów, mechaników, metalurgów i naukowców z instytutu.

Przegląd konstrukcji węzłów i części dźwigów pozwolił na zredukowanie ilości typowymiarów o 46 %, a ilości stosowanych gatunków metali — o 50 %.

Opracowano dla przedsiębiorstwa 116 typowych procesów technologicznych, pozwalających na ujednolicenie obróbki ponad 750 rodzajów części. Inżynierowie

wydziałów i oddziałów wspólnie z pracownikami naukowymi przeprowadzili klasyfikację części maszyn produkowanych przez zakłady, wyodrębniając dwie kategorie: części wchodzące w skład wszystkich dźwigów oraz części tzw. zmienne, tj. stosowane przy montażu w zależności od warunków technicznych ustalonych przez zleceniodawców oraz od innych czynników. Przeprowadzono specjalizację wydziałów przedsiębiorstwa.

Te i jeszcze inne przedsięwzięcia pozwoliły na zaniechanie stosowania metody planowania według otrzymanych zamówień i zapewniły wykonanie 70 % części i półfabrykatów w produkcji seryjnej. Ponad trzykrotne zmniejszenie ilości rodzajów części znacznie ułatwiło kierowanie produkcją.

W wyniku całej tej pracy zmieniona została struktura produkcyjna przedsiębiorstwa.

Kolegium Ministerstwa Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich stwierdziło w podjętej uchwale, że nowa technologia i udoskonalenie organizacji produkcji w zakładach im. Kirowa otworzyły szerokie perspektywy dla dalszego wzrostu produkcji, obniżenia nakładów produkcyjnych i podniesienia wszystkich wskaźników techniczno-ekonomicznych. Wszystko to mogło być przy tym wykonane na tej samej powierzchni produkcyjnej, przy nie zmienionym parku maszynowym i przy udziale nie zwiększonej załogi.

Kolegium Ministerstwa zaleciło rozpowszechnienie doświadczeń zakładów im. Kirowa we wszystkich innych przedsiębiorstwach podległych temuż ministerstwu. (f)

WIADOMOŚCI GOSPODARCZE Z ZAGRANICY

WANG SHOU-TAO

Budowa nowoczesnej sieci komunikacyjnej w Chinach

PIERWSZY 5-letni plan Chin Ludowych — wraz z podjętą na szeroką skalę industrializacją kraju, której trzonem jest przemysł ciężki — przewiduje odpowiedni rozwój transportu i komunikacji. Wydatki na budowę i rozbudowę różnych rodzajów transportu zajmują w planie 5-letnim drugie miejsce po inwestycjach przemysłowych i wyrażają się kwotą 7 849 mln yuanów, co stanowi 18,36 % całości sum inwestycyjnych.*)

W ciągu pięciu lat — od 1953 do 1957 roku — będzie zbudowanych i przebudowanych około 10 tys. km kolei, naprawionych i zbudowanych przeszło 10 tys. km dróg bitych, zwiększy się tonaż floty handlowej mniej więcej o 400 tys. ton, zostaną uruchomione nowe linie lotnictwa cywilnego długości 17 200 km.

W 1957 roku przewozy towarowe w porównaniu z 1952 rokiem wzrosną jak następuje: na kolejach — dwukrotnie, w żegludze rzecznej — 4,4-krotnie, w przybrzeżnej żegludze morskiej — 2,9-krotnie, w transporcie samochodowym — 4,7-krotnie, w lotnictwie — 3,3-krotnie. Wprowadzenie tego planu w życie zmieni poważnie przestarzały charakter transportu odziedziczony po dawnych Chinach.

*) Tłumaczenie artykułu opublikowanego w czasopiśmie „People's China”, nr 18/1955 r.

Te olbrzymie zadania w dziedzinie rozwoju nowoczesnego transportu są podyktowane wielkością terytorium Republiki Chińskiej. Transport bowiem w miarę swojego rozwoju powinien jeszcze bardziej przyczynić się do zacieśnienia węzłów politycznej, ekonomicznej i kulturalnej jedności różnych dzielnic kraju. Dawne Chiny wskutek ciężkiego wyzysku imperialistycznego i biurokratycznego kapitału zostały zatrzymane w swoim rozwoju i zachowały aż do ostatnich czasów feudalne stosunki i rozbięcie na dzielnice; środki komunikacji w tym olbrzymim kraju były zatem słabo rozwinięte. Wprawdzie koleje rozpoczęto budować w Chinach 80 lat temu, parowa zaś żegluga istnieje od 70 lat, a transport samochodowy — od 40 lat, to jednak wszystkie te rodzaje transportu rozwijały się bardzo powoli. W 1946 roku, kiedy reakcyjny rząd Kuomitangu kontrolował największą ilość kolei, długość czynnych linii kolejowych wynosiła wszystkiego 15 812 km. Długość zaś dróg kołowych w momencie wyzwolenia Chin kontynentalnych nie przekraczała 75 tys. km.

Ponadto drogi komunikacyjne w różnych dzielnicach kraju były rozbudowane bardzo nierównomiernie. Większa część kolei i dróg bitych znajdowała się w strefie przymorskiej, a wielkie terytoria wewnętrzne były nieomal pozbawione współczesnych

środków komunikacji. Techniczne urządzenia i sprzęt transportowy były bardzo przestarzałe. Prawie wszystkie koleje były jednotorowe, a wymiary tuneli i mostów — bardzo różnorodne. Liczono około 120 różnych typów parowozów i około 200 różnych przekrojów szyn kolejowych. Statki parowe i samochody, przeważnie bardzo zużyte i przestarzałe, były różnych typów i marek. Koryta rzek i porty w większości przypadków znajdowały się w stanie pierwotnym. Prawie wszystkie prace załadunkowe i wyładunkowe wykonywano ręcznie, maszynowego sprzętu było niewiele i o mechanizacji załadunku lub wyładunku nie mogło być mowy. Drogi kołowe nie miały przeważnie sztucznej nawierzchni i podczas kiepskiej pogody nie zapewniały normalnego ruchu.

Dorobek pięciu lat

Odbudowę i rozbudowę transportu w Chinach Ludowych rozpoczęto zatem od bardzo słabej podstawy. Jednakowoż dzięki należytemu kierownictwu Komunistycznej Partii Chin i Rządu Ludowego oraz dzięki braterskiej pomocy Związku Radzieckiego, a przede wszystkim dzięki energicznemu poparciu całego narodu oraz usilnej pracy robotników i pracowników wszystkich rodzajów transportu osiągnęliśmy w ciągu pięciu lat duże sukcesy. W końcu 1954 roku ogólna długość uruchomionych linii kolejowych przekroczyła 25 400 km, długość dróg bitych wynosiła przeszło 142 tys. km, tonaż statków handlowych zwiększył się dwukrotnie w porównaniu z 1949 rokiem, stolicę połączono liniami lotniczymi ze wszystkimi dużymi miastami republiki, uruchomiono trzy międzynarodowe linie lotnicze, zapewniające szybką regularną komunikację Chin ze Związkiem Radzieckim. W 1954 roku obrót ładunków w obrębie wszystkich rodzajów transportu zwiększył się w porównaniu z 1950 rokiem jak następuje: na kolejach — przeszło 2,3-krotnie, w transporcie wodnym — 6,3-krotnie, w transporcie samochodowym — 5-krotnie.

W warunkach dyktatury demokracji ludowej gruntownie zmienił się również charakter transportu. Teraz koleje, lotnictwo cywilne i przeważająca część innych współczesnych rodzajów transportu znajduje się w rękach państwa, służy interesom budownictwa socjalistycznego i potrzebom narodu. Na koleje przypada 80% wszystkich ładunków towarowych kraju.

Wymienione dane odzwierciedlają najlepiej rolę, jaką odgrywa transport w socjalistycznym budownictwie Chin.

Zgodnie z wymaganiami socjalistycznej industrializacji rozbudowie transportu udziela się szczególnie dużo uwagi w północno-zachodnich i południowo-zachodnich Chinach, w Mongolii Wewnętrznej i innych dzielnicach kraju, gdzie współczesne rodzaje transportu były bardzo słabo rozwinięte. To zaś prowadzi do usunięcia nierównomiernego rozmieszczenia dróg komunikacyjnych w kraju.

W 1953 roku zapoczątkowano budowę 12 nowych linii kolejowych. Do chwili obecnej zakończono już układanie torów na międzynarodowej magistrali Chining — Erhlien — Ułan Bator, łączącej Chiny i ZSRR poprzez Mongolską Republikę Ludową. Otwarcie ruchu bezpośredniego na tej linii nastąpi w najbliższej przyszłości. Szybko również posuwa się naprzód budowa kolei Lanchow — Sinkiang, drugiej międzynarodowej magistrali, która w najkrótszej

drodze połączy Chiny i ZSRR. W roku przyszłym tor na chińskim odcinku będzie już ułożony aż do złóż naftowych w Yumen. Wymienione magistrale stanowią największe budowle w dziejach budownictwa kolejowego w Chinach.

Ostatnio został otwarty ruch na linii kolejowej, łączącej Litang w prowincji Kwangsi z miastem Chianchiang na półwyspie Leichow, jak również na linii Fengtai — Shacheng w prowincji Hopei. Budowa kolei na północ od Chengtu w prowincji Szechuan do Paoki w prowincji Szensi została doprowadzona już do granicy Szensi i w końcu 1956 roku kolej ta zostanie oddana do użytku. Będzie ona ważną arterią łączącą południowo-zachodnie i północno-zachodnie rejony Chin.

Ponadto już rozpoczęto, albo w najbliższej przyszłości zostanie rozpoczęta budowa linii kolejowych: 1) od Paotow do Lanchow, która połączy dwa duże rejony przemysłowe Mongolii Wewnętrznej i północno-zachodnich Chin, 2) od Yingtian w prowincji Kiangsi do Amoy w prowincji Fukien — kolej ta będzie miała duże znaczenie dla rozwoju gospodarczego obydwu prowincji, 3) od Pekinu do Chengteh — kolej ta będzie jeszcze jedną ważną arterią, łączącą rejony położone na północ i południe od wielkiego muru chińskiego. Rozpoczęto również prace nad budową wielkiego mostu kolejowego na rzece Jangtse, który jednocześnie będzie służył do ruchu samochodowego i pieszego. Połączy on dwie linie kolejowe: Pekin — Hankow i Hankow — Kanton, biegnące z północy na południe.

Jednocześnie z rozbudową kolejnictwa odbudowano w okresie rządów ludowych przeszło 23 tys. km wybudowano przeszło 10 tys. km dróg bitych. Z tych dróg szczególnie ważne znaczenie mają dwie wielkie autostrady: Sikiang — Tybet (2 200 km) i Chinghai — Tybet (2 100 km), przy których budowie trzeba było pokonać trudności nieomal bez precedensu w dziejach budownictwa drogowego w świecie. Inne drogi bite obsługują Yunnan, Kweichow i prowincje nadmorskie.

Koleje i drogi bite łącząc prowincje przygraniczne ze stolicą i głównymi ośrodkami życia gospodarczego i politycznego kraju wzmacniają więź polityczną Chin Ludowych i przyczyniają się skutecznie do usunięcia zacofania w prowincjach położonych na „krańcach świata”. Dzięki nowoczesnej sieci dróg komunikacyjnych ludność Chin bez różnicy narodowości bierze coraz aktywniejszy udział w budownictwie socjalistycznym.

Transport wodny

Możliwości rozwojowe transportu wodnego w Chinach są nieomal nieograniczone. Długość morskiego wybrzeża przekracza 12 tys. km. Wiele dużych, wygodnych i nie zamarzających portów naturalnych, jak Dairen, Chingwangtas, Tientsin, Tsingtao, Szanghaj, Amoy, Chianchiang i Kanton, ogromnie ułatwiają żeglugę morską. Ponadto sieć wielkich rzek, żeglownych na długości 95 tys. km, tworzy naturalne zaplecze dla żeglugi morskiej. W ciągu ostatnich lat wszystkie morskie i rzeczne porty zostały uporządkowane, a niektóre z nich przebudowane i rozszerzone. Dalsze prace nad rozbudową portów morskich są w toku. Zakończono np. pierwsze stadium budowy nowego portu w Tanku koło Tientsina. Do tego por-

tu podczas przypływu mogą zawijać statki oceaniczne o pojemności do 10 tys. ton.

Reakcyjny rząd Kuomintangu jeszcze w 1937 roku zaplanował budowę portu w Whampoa w południowych Chinach, ale w ciągu z górą 10 lat nic nie zostało w tym kierunku zrobione. Tymczasem w Chinach Ludowych już w 1950 roku, to jest w drugim roku po wyzwoleniu kraju, port w Whampoa był gotów. W chwili obecnej prowadzi się roboty nad budową nowoczesnego portu handlowego w Chanchiang na półwyspie Leichow naprzeciwko wyspy Hainan. Port ten stanowi punkt końcowy linii kolejowej Litang-Chanchiang i razem z portem Whampoa ma odegrać poważną rolę w handlu zagranicznym Chin. W przeciwieństwie do dawnych Chin, kiedy prace załadunkowo-wyładunkowe były wykonywane ręcznie, obecnie każdy ważniejszy port jest zaopatrzony w pewną ilość sprzętu mechanicznego do wymienionych prac.

Na wewnętrznych drogach wodnych wykonuje się prace o wielkim znaczeniu. Prowadzone są roboty nad uporządkowaniem koryta rzeki Jangtse na szczególnie trudnym odcinku między miastami Ichang i Chungking. Wzdłuż brzegów rzeki na tej przestrzeni ustawiono udoskonalone boje, dzięki czemu zostało nareszcie rozwiązane zagadnienie nawigacji w nocy. Rozpoczęto prace nad uporządkowaniem prawie zupełnie niezeglownej dotychczas rzeki Żółtej. Dopiero po zakończeniu prac regulacyjnych rozwój żeglugi na tej drugiej co do wielkości rzece w Chinach stanie się możliwy.

Przemiany i usprawnienia

W dawnych Chinach transport znajdował się w ręku imperialistów i kliki Czangkaiszeka, którzy uczynili zeń źródło zysków i ograbiania narodu chińskiego. Po wyzwoleniu kraju transport i wszystkie drogi komunikacyjne zostały znacjonalizowane, zarządzanie nad nimi zdemokratyzowano i oparto na socjalistycznych zasadach. Dzięki temu można było cały transport przestawić na służbę państwu i narodowi.

W 1953 roku rozpoczęto wprowadzać w życie system racjonalnych przewozów najpierw węgla, a następnie innych masowych ładunków, bilansując produkcję i konsumpcję według stref. Zabroniono albo poważnie ograniczono przewozy zbyt dalekie, jak również transport takich samych lub podobnych ładunków w kierunkach przeciwnych. W wyniku tych i innych zarządzeń nastąpiło bliższe powiązanie ze sobą produkcji, zaopatrzenia i transportu oraz skoordynowanie pracy między głównymi i lokalnymi liniami kolejowymi, między różnymi rodzajami transportu, jak również między centralnymi a lokalnymi ośrodkami życia w republice.

W czasie ostatnich pięciu lat wśród pracowników transportu wytworzył się nowy stosunek do pracy, rozwinęło się socjalistyczne współzawodnictwo, zwiększyła się wydajność pracy. W 1952 roku na kolejach w całym kraju nabrał charakteru masowego ruch mający na celu doprowadzenie przebiegu parowozów towarowych do 500 km na dobę oraz osiągnięcie pełnego załadunku wagonów i zwiększenie składu pociągów towarowych. W wyniku tego ruchu dzienny (dobowy) przebieg parowozów towarowych zwiększył się o 26,4% w porównaniu z 1950

rokiem, czyli o 67,5% w stosunku do maksymalnych wskaźników uzyskanych w kolejnictwie do czasu wyzwolenia kraju. Przeciętny zaś ciężar pociągów towarowych podniósł się o 22,6%, czyli o 67,7% w stosunku do maksymalnego wskaźnika, kiedykolwiek osiągniętego na kolejach dawnych Chin. Dzięki również wielkiej aktywności i inicjatywie pracowników transportu zostały ujawnione duże rezerwy w kolejnictwie i innych gałęziach transportu, co umożliwiło zaspokojenie zasadniczych potrzeb państwa w tej dziedzinie.

Ponadto w grę wchodzi jeszcze jeden czynnik, którego znaczenia w pracy nad ulepszaniem naszego transportu nikt nie może pomniejszyć, a mianowicie — wydatna pomoc Związku Radzieckiego i krajów demokracji ludowej. Zastosowanie w Chinach doświadczeń radzieckich dało znakomite wyniki, np. linia kolejowa Changchun, która była poprzednio pod wspólnym zarządem chińsko-radzieckim, stanowi wzór do naśladowania dla innych linii kolejowych w Chinach. Radzieckie metody szeroko zostały zastosowane również w transporcie wodnym przyczyniając się znacznie do zwiększenia wydajności pracy i na tym polu.

Socjalistyczne przemiany

W gospodarce transportowej Chin obok sektora socjalistycznego, obejmującego przeszło 90% całości transportu, istnieje również sektor kapitalistyczny oraz jednoosobowe jednostki gospodarcze trudniące się przewozem. W odniesieniu do przedsiębiorstw zarówno kapitalistycznych, jak i jednoosobowych stosuje się w ostatnich latach politykę socjalistycznych przekształceń. Pod koniec pierwszej pięcioletki prawie wszystkie przedsiębiorstwa sektora kapitalistycznego w obrębie transportu samochodowego i żeglugi zostaną przekształcone na przedsiębiorstwa państwowo-kapitalistyczne i wprowadzone w orbitę planowania państwowego. Pomimo tego jednak istnieje jeszcze wielka ilość środków transportowych stanowiących własność prywatną ludności. Są to dżonki o ogólnym tonażu przeszło 3 milionów ton oraz duża liczba dwukołowych wozów, tzw. arh. Te prywatne środki transportu mają obecnie duże znaczenie i w okresie przejściowym do socjalizmu będą w dalszym ciągu odgrywać poważną rolę, której nie można nie doceniać. W stosunku do jednoosobowych przedsiębiorstw transportowych, jak również do indywidualnych chłopskich środków transportowych dokonuje się stopniowo przemian socjalistycznych w drodze uspołdzielczania.

W celu pomyślnego wykonania przez transport ciągle zwiększających się zadań jest rzeczą konieczną wprowadzenie w życie szeregu zarządzeń, które by przyczyniły się do dalszego rozwoju transportu i umożliwiły stałe zwiększanie zdolności przewozowej. Na kolejach będzie się stosowało ciężkie nowoczesne parowozy, bardziej pojemne wagony i szyny o większym przekroju. Będzie się budowało linie dwutorowe, a linie jednotorowe będą stopniowo przebudowywane na dwutorowe. Główne linie kolejowe zostaną zelektryfikowane oraz będzie zastosowana automatyczna blokada linii. Wybuduje się nowe i przebuduje się stare zakłady naprawcze parowozów i wagonów. W transporcie wodnym będą kontynu-

wane prace nad uporządkowaniem koryt rzecznych, będzie się budowało statki nowych typów, nowoczesne porty itp.

Przemysłowe budownictwo w Chinach jest wykonywane na bazie najnowszej techniki, oddanej nam do dyspozycji przez Związek Radziecki. Szczególnie szybko rozwija się przemysł ciężki, będący podstawą wszelkich innych gałęzi przemysłu. Już obecnie mamy szereg zakładów wytwarzających parowozy, wagony, okręty i samochody; budujemy ciągle nowe zakłady tego typu. Budujące się teraz wielkie zakłady samochodowe będą produkowały pod koniec pięciolatki 30 tys. samochodów rocznie, a po zakończeniu

budowy zdolność produkcyjna zakładów wzrośnie do 90 tys. rocznie.

Wszystko wskazuje, że w gospodarce transportowej Chiny dokonały dużego postępu. Jednakże w warunkach ciągle wzrastających potrzeb osiągnięte wyniki stanowią zaledwie pierwszy krok. Plan 5-letni stawiając wielkie zadania otworzył przed transportem nieograniczone, wspaniałe perspektywy rozwoju. Toteż pracownicy różnych gałęzi transportu są zdecydowani nie tylko wypełnić, ale również przekroczyć ustalone dla nich w planie 5-letnim zadania i w ten sposób zaopatrzyć kraj w nowoczesne socjalistyczne usługi transportowe.

Jarosław DVORACEK

Plan rozwoju czechosłowackiej gospodarki narodowej w pierwszym roku drugiej pięciolatki

NA SIERPNIOWEJ konferencji kierowniczych pracowników gospodarczych Czechosłowacji prezes Państwowego Urzędu Planowania, minister inż. Otakar Simunek, nakreślił główne wytyczne państwowego planu rozwoju gospodarki narodowej Czechosłowacji na rok 1956. Rok ten będzie pierwszym rokiem drugiego pięcioletniego planu rozwoju czechosłowackiej gospodarki (1956—1960), który będzie planem dalszej budowy socjalizmu w Republice Czechosłowackiej.

Plan na rok 1956 wychodzi z założenia, że już w latach ubiegłych wybudowane zostały w Czechosłowacji mocne i niezachwiane podstawy dla budowy socjalizmu. Czechosłowacja rozszerzyła swoją bazę wydobywania paliw i surowców, w znacznym stopniu zwiększyła produkcję środków wytwórczości i położyła fundamenty pod budowę socjalizmu na wsi.

Punktem wyjściowym dla ustalenia liczb kontrolnych planu na rok 1956 był plan na rok 1955 i osiągnięte przy jego realizacji wskaźniki. Wyniki realizacji planu na rok 1955 w pierwszym półroczu są korzystne. Plan globalnej produkcji przemysłowej w tym okresie wykonany został z nadwyżką 3,1%, przy czym w stosunku do pierwszego półrocza roku poprzedniego (tj. 1954 r.) produkcja globalna wzrosła o 11%. Wydajność pracy podniosła się o 8%, zaś koszty własne porównalnej produkcji towarowej w pierwszym półroczu 1955 r. były o 5% niższe od kosztów wykazywanych w tym samym okresie roku poprzedniego.

Plan na rok 1956 stanowi, że w porównaniu z planem na rok 1955 globalna produkcja przemysłowa ma wzrosnąć o 9,7%, przy czym tempo rozwoju produkcji środków wytwórczości ma być szybsze niż tempo produkcji przedmiotów spożycia. Produkcja przemysłowa grupy „A” ma podnieść się o 9,8%, zaś produkcja grupy „B” — o 9,4%.

W roku 1956 najważniejsze zadania nakłada się na przemysł ciężki, przede wszystkim na przemysł budowy maszyn, którego produkcja globalna ma wzrosnąć o 13%. Wydobywanie węgla kamiennego ma podnieść się o 5,4%, węgla brunatnego o 10,7%, produkcja energii elektrycznej o 10,5%. Produkcja surowki ma być o 11,3%, a stali — o 13,1% większa niż w roku 1955. W przemyśle budowy maszyn prze-

widywany jest znaczny wzrost produkcji traktorów, maszyn rolniczych, urządzeń dla przemysłu włókienniczego, spożywczego, jak również produkcji samochodów osobowych.

O ile chodzi o dalsze dziedziny przemysłu, to wysokie tempo rozwoju zakłada się dla przemysłu chemicznego, którego produkcja globalna ma wzrosnąć o przeszło 11%. Wzrost ten dotyczy głównie produkcji materiałów pędnych, nawozów sztucznych oraz sztucznych tworzyw.

Wzrośnie również produkcja przemysłu lekkiego (o 7,1%) i produkcja przemysłu spożywczego (o 5,7%).

Rolnictwo czechosłowackie ma podnieść swoją produkcję w stosunku do roku 1955 o 8,3%, przy czym produkcja roślinna wzrośnie o 8,4%.

Prezes Państwowego Urzędu Planowania podkreślił w swoim przemówieniu, iż w 1956 roku w dalszym ciągu podnosić się będzie indywidualne spożycie ludności, a jednocześnie podniesie się poziom zaspokojenia potrzeb kulturalnych oraz stanu zdrowotności.

Rzecz oczywista, iż warunkiem dalszego podnoszenia się poziomu życiowego czechosłowackich mas pracujących będzie postępujący wzrost wydajności pracy i obniżenie kosztów własnych produkcji. Plan przewiduje, że wydajność pracy wzrośnie o 7,8%, a obniżka kosztów własnych osiągnie 3,35% w stosunku do roku 1955.

W planie na rok 1956 szczególne znaczenie przypisuje się rolnictwu, budownictwu i przemysłowi budowy maszyn. Zarówno budownictwo, jak i przemysł budowy maszyn posiadają istotne znaczenie w rozbudowie inwestycyjnej, na którym to odcinku Czechosłowacja chce dopiąć zasadniczego zwrotu.

Wszystkie zadania planu na rok 1956 mają być zrealizowane na podstawie dalszego wzrostu wydajności pracy i umocnienia systemu oszczędności w całej gospodarce narodowej. Prezes Państwowego Urzędu Planowania wskazał na konieczność ujawniania dotychczas nie wykorzystanych rezerw i wydania tego rodzaju zarządzeń, aby rezerwy te mogły być należycie wykorzystane. W większej mierze trzeba stosować nową technikę i do produkcji wprowadzić nowe wysokowydajne metody technologiczne.

Przez stosowanie nowej techniki i rozpowszechnianie nowatorskich metod produkcji należy w zakładach pracy pokonywać przestarzałe normy techniczno-ekonomiczne. Ludzie produkcji wzmogą swój wkład w realizację planu drogą socjalistycznego współzawodnictwa międzyzakładowego i wewnątrzzakładowego. Opracowanie planu w każdym zakładzie musi stać się sprawą wszystkich pracowników i ma być wyrazem ich inicjatywy. Trzeba jeszcze dodać, że przed ludźmi produkcji i czechosłowacką gospodarką narodową postawione zostało zadanie podniesienia produkcji o 9,7% nie tylko w stosunku do zaplanowanych na rok 1955 wskaźników, ale i w stosunku do

wszelkich nadwyżek, jakie będą osiągnięte w tym roku, czyli że wskaźnik 9,7% nie stanowi maksimum, lecz jest minimum planu rozwoju produkcji przemysłowej Czechosłowacji w roku przyszłym.

Czechosłowackie życie gospodarcze ma obecnie wszelkie warunki ku temu, aby wielkie zadania pierwszego roku drugiej pięciolatki zostały pomyślnie zrealizowane. Prezes Państwowego Urzędu Planowania min. inż. Otákar Simunek, wyraził przeświadczenie, że pierwszy rok nowej pięciolatki będzie dalszym krokiem do rozwinięcia gospodarczej siły Republiki i podniesienia poziomu życiowego jej ludności.

Leon SIENNICKI

Przemysł i koniunktura w Niemczech zachodnich

IMPERIALIZM niemiecki, odrodzony po drugiej wojnie światowej w Niemczech zachodnich, przybrał szereg swoistych cech, które odróżniają go od imperializmu niemieckiego z okresu przedwojennego. Odrębności te kształtowały się w nowych zmieniających warunkach, spośród których uznać należy za najważniejsze:

1. Powstanie Niemieckiej Republiki Demokratycznej, a więc państwa, które wywłaszczyło obszarników i zlikwidowało u siebie panowanie monopolu. W wyniku tego faktu różne przedwojenne trusty niemieckie utraciły około 40—50% zainwestowanego kapitału, co wydatnie osłabiło początkową moc odradzania się imperializmu niemieckiego.

2. Szeroko zakrojona pomoc ze strony monopolistycznego kapitału amerykańskiego, który stał się niebezinteresownym inicjatorem i głównym partnerem odradzającego się imperializmu niemieckiego.

3. Powstanie nowego rynku demokratycznego, w związku z czym nastąpiło zaostrzenie się sprzeczności między krajami obozu imperialistycznego na zwiężonym światowym rynku kapitalistycznym. Tu odrodzony imperializm niemiecki z wyraźnym powodzeniem odzyskuje utracone w czasie wojny pozycje.

Jakie są perspektywy rozwoju odrodzonego imperializmu niemieckiego?

Na pytanie to nie można udzielić wszechstronnej odpowiedzi bez gruntownej analizy procesu działania w Niemczech zachodnich podstawowego prawa ekonomicznego kapitalizmu monopolistycznego. Analizę taką opracuje konferencja teoretyczna, w której wezmą udział wszyscy czołowi ekonomiści Niemieckiej Republiki Demokratycznej.¹⁾ Jej wyniki będą miały niewątpliwie duże znaczenie dla pokojowego zjednoczenia Niemiec na zasadach demokratycznych.

Obecny stan koniunktury w Niemczech zachodnich wzbudza szczególne zainteresowanie przede wszystkim na odcinku produkcji przemysłowej. Przemysł bowiem gra najważniejszą rolę zarówno w całokształcie przygotowań NRF do forsownych zbrojeń, jak i w ekspansji monopolu zachodnio-niemieckich w kierunku pozyskania zagranicznych rynków zbytu dla towarów, tanich źródeł surowcowych i możliwości korzystnego lokowania kapitału. Wiadomo, iż w ciągu

ostatnich kilku lat odrodzony imperializm niemiecki potrafił znacznie zwiększyć produkcję przemysłową, a pod względem eksportu — doścignąć a nawet prześcignąć niektóre kraje obozu imperialistycznego. Jak w tej dziedzinie przedstawia się sytuacja w roku bieżącym?

W pierwszym półroczu 1955 roku wzrost produkcji przemysłowej w Niemczech zachodnich utrzymywał się nieprzerwanie i w stosunku do analogicznego okresu 1954 roku wyniósł 16,4%. To znacznie szybsze — w porównaniu z innymi krajami kapitalistycznymi — tempo wzrostu produkcji przemysłowej związane było z szeregiem różnych przyczyn. Do końca ubiegłego roku Niemcy zachodnie zwracały główną uwagę na rekonstrukcję swego przemysłu i odzyskiwanie swych pozycji na rynkach zagranicznych — wymagało to ogromnych nakładów inwestycyjnych. Ze względu na ogólne warunki polityczne Niemcy zachodnie nie brały jeszcze udziału w wyścigu zbrojeń. Lecz w 1955 roku, po ratyfikacji układów paryskich, zmienione zostały różne zakazy i ograniczenia, obowiązujące przedtem niektóre gałęzie przemysłu zachodnio-niemieckiego. Przystąpiono do budowy statków handlowych (o nie ograniczonym tonażu), okrętów wojennych o określonym tonażu, samochodów transportowych, helikopterów. Zniesiono zakaz produkcji sprzętu wojennego, uchwalono ustawę o tworzeniu pierwszych kontyngentów armii zachodnio-niemieckiej, odpowiednio podniesiono wydatki w budżecie państwowym itd. Z jednej strony przyczyniło się to do uruchomienia zwiększonych mocy na cele produkcji zbrojeniowej, z drugiej zaś wywołało spekulację na giełdach, ujawniło oznaki deficytu w obrębie zasobów materialnych na cele produkcji pokojowej, spowodowało tendencję w kierunku wyższych cen.

Równocześnie z tymi zjawiskami na światowym rynku kapitalistycznym zaostrzała się konkurencja. Zmusiło to monopole zachodnio-niemieckie do wzmożenia walki o obniżkę kosztów produkcji, do modernizacji przemysłu i powiększenia środków trwałych. A zatem musiały wzrosnąć rozmiary nakładów inwestycyjnych, co zresztą ułatwione było poprzez udzielanie kredytów rządowych i bankierskich, przeważnie kredytów długoterminowych.

W Niemczech zachodnich, równolegle ze wzrastającym budownictwem mieszkaniowym (w 1955 r. za-

¹⁾ Patrz „Zeszyty teoretyczno-polityczne” nr 10/1955 r., J. L. Schmidt „W związku z konferencją teoretyczną w Niemczech zachodnich”.

projektowano budowę 550 tys. nowych mieszkań wobec 541 tys. w 1954 r.) rozwija się budownictwo przemysłowe. Rozwój budownictwa przemysłowego świadczy o kontynuowaniu procesu inwestycyjnego w przemyśle z myślą o dalszej wysokiej koniunkturze. Świadczy jednak także o obawach kapitalistów co do tego, iż w miarę wykonywania programu zbrojeniowego może okazać się, że w Niemczech zachodnich zabraknie materiałów dla budownictwa ogólnego lub że materiały znacznie podrożeją.

Na wzrost produkcji przemysłowej Niemiec zachodnich w ubiegłym półroczu oddziaływał w dużej mierze wysoki poziom eksportu, widoczny z następujących danych ²⁾:

Handel zagraniczny NRF
(w milionach zach.-niem. marek)

	1954 r.				1955 r.	
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.
Import	4 111	4 589	4 806	5 831	5 506	5 881
Eksport	4 941	5 190	5 593	6 311	5 886	6 189
Saldo	+ 830	+ 601	+ 787	+ 480	+ 380	+ 308

Zmniejszenie się aktywnego bilansu handlowego w pierwszej połowie 1955 roku jest wynikiem stopniowej likwidacji zamrożonych aktywów, jakie na rachunku Niemiec zachodnich powstały w ciągu lat poprzednich w stosunkach handlowych z szeregiem krajów kapitalistycznych. Częściowe zniesienie przez NRF ograniczeń importowych umożliwiło odmrożenie wspomnianych aktywów oraz stworzyło przesłanki dla dalszego wzrostu eksportu zachodnio-niemieckiego.

W eksporcie, który za pierwsze półrocze 1955 wzrósł w porównaniu z analogicznym okresem 1954 roku o 19%, najbardziej zwiększył się eksport wyrobów gotowych (o 21%), stanowiąc w całości eksportu zachodnio-niemieckiego około 78%. W szczególności zaznaczył się wzrost wywozu samochodów, urządzeń energetycznych, maszyn (zwłaszcza rolniczych, włókienniczych, papierniczych, poligraficznych) oraz statków handlowych, instrumentów precyzyjnych i optycznych, wyrobów przemysłu hutniczego i chemicznego. Nie powiększył się natomiast eksport obrabiarek do skrawania metali, silników, dźwigów i sprzętu transportowego — co wobec wydatnego wzrostu produkcji tych wyrobów przypisać należy zwiększeniu się zapotrzebowania na nie rynku wewnętrznego. Okoliczność tę potwierdza również fakt zwiększenia rozmiaru importu obrabiarek oraz różnego rodzaju dźwigów i sprzętu transportowego.

Czynnikami rozwoju produkcji przemysłowej w pierwszej połowie 1955 roku był wzrost zatrudnienia (w stosunku do pierwszego półrocza 1954 wyniósł on w przemyśle 8%), jak również podniesienie płac przy utrzymujących się prawie na tym samym poziomie kosztach utrzymania (w okresie porównywanych półroczy wskaźnik cen detalicznych podniósł się o 1%). Ten stan rzeczy spowodował wzrost obrotu towarowego w handlu detalicznym o 9%, przy czym miała tu swój wpływ sprzedaż towarów na raty. Według danych urzędowych (Bank Deutscher

Laender) zadłużenie ludności z tytułu sprzedaży ratalnej na 1 kwietnia 1955 r. wyniosło 2 miliardy marek zachodnio-niemieckich.

Ogólnie występująca w NRF ekspansja kredytowa, sprzyjająca wprowadzeniu rozwojowi przemysłu, wywołała jednak tendencje inflacyjne. Znalazło to swój wyraz we wzroście obiegu pieniężnego, zwiększeniu wydatków państwowych, w tendencji do wyższej cen detalicznych. Zachodnio-niemiecki rząd federalny podjął kroki w kierunku zwalczania tendencji inflacyjnych. Bank Deutscher Laender, który dotychczas prowadził politykę taniego kredytu niejednokrotnie zniżając stopę dyskontową, w dniu 3 sierpnia br. podniósł ją z 3 do 3,5%.

Wzrost produkcji przemysłowej w Niemczech zachodnich (według poszczególnych kwartałów), jaki wystąpił w pierwszej połowie 1955 roku w porównaniu z ubiegłym rokiem, ilustrują następujące dane ³⁾:

Wskaźniki wzrostu produkcji przemysłowej w NRF
(1936 r. = 100)

	1954 r.				1955 r.	
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.
Cała produkcja przemysłowa	159	177	176	198	185	206
W tym:						
Przemysł wydobywczy	136	133	135	142	144	143
Przem. przetwórczy	160	175	175	192	189	207
Przem. metalowy	188	211	201	230	236	268
Przem. lekki	158	165	165	187	173	184

Wzrost globalnej produkcji przemysłowej (w okresie między pierwszym półroczem 1955 a tymże półroczem 1954) nastąpił w Niemczech zachodnich głównie w wyniku wzrostu produkcji w przemyśle hutniczym, budowy maszyn, samochodowym, elektrotechnicznym oraz w wyniku zwiększenia rozmiarów budownictwa. W tym samym czasie wzrosła również produkcja przemysłu lekkiego (o przeszło 9%). Na wzrost produkcji przemysłu lekkiego wpłynęło rozszerzone budownictwo mieszkaniowe oraz zwiększony popyt na artykuły długotrwałego użytkowania, związany — jak to już wspomniano — ze wzrostem stanu zatrudnienia i wykorzystywaniem kredytu konsumpcyjnego.

Dane dotyczące produkcji przemysłowej w Niemczech zachodnich za III kwartał 1955 roku nie zostały dotychczas opublikowane. Prowizoryczne wskaźniki wykazują jednak dalsze tendencje wzrostu produkcji przemysłowej (w nieco zwolnionym tempie). Tak więc wskaźnik produkcji przemysłowej (1936 r. = 100) wynosił w sierpniu 199, a we wrześniu 215. Inne fragmentaryczne dane świadczą o dalszym trwaniu koniunktury w Niemczech zachodnich. Przytoczymy niektóre z tych danych:

W okresie styczeń-wrzesień 1955 roku monopole zachodnio-niemieckie zainwestowały zagranicą 300 milionów marek, tzn. o 120 milionów więcej niż w analogicznym okresie 1954 roku. Obecnie łączna

²⁾ Źródło: „Aussenhandel der Bundesrepublik Deutschland“, czerwiec 1955 r.

³⁾ Źródło: „Wirtschaft und Statistik“, lipiec 1955 r.

suma zagranicznych inwestycji zachodnio-niemieckich wynosi 700 milionów marek.

Ruch budowlany osiągnął we wrześniu najwyższe nasilenie po wojnie. Spośród pół miliona murarzy i pomocników murarskich pozostaje w Niemczech zachodnich bez pracy około 1500 murarzy. W okresie styczeń-sierpień wydano zezwolenie na budowę 360 tys. mieszkań.

W Niemczech zachodnich zatrudnionych jest obecnie 18,3 milionów osób. W ciągu ostatnich siedmiu lat liczba zatrudnionych wzrosła o 4 miliony osób. Spośród obecnej liczby pół miliona bezrobotnych — co czwarty bezrobotny jest przesiedleńcem.

Według danych statystycznych zachodnio-niemieckiego związku przemysłowców, w 1954 roku udział płac w dochodzie narodowym wyniósł w Niemczech zachodnich 63%, przy czym Niemcy zachodnie w tym względzie znalazły się tuż za USA (67,5%) i Wielką Brytanią (64,1%).

Jak świadczą publikowane dane cyfrowe, koniunktura w Niemczech zachodnich trwa nieprzerwanie. Mimo tak pomyślnej sytuacji w kołach przemysłowych i rządu federalnego wyrażane są ciągle obawy o dalsze utrzymanie obecnej koniunktury. Wyrazem takich obaw była debata w Bundestagu (tzw. Koniunkturdebatte), przeprowadzona w drugiej połowie października. Dłuższe exposé na temat sytuacji gospodarczej w Niemczech zachodnich wygłosił minister gospodarki — Erhard.

Min. Erhard nie bez dumy podkreślał osiągnięcia, nie zwrócił jednak większej uwagi na ujemne strony opracowanego przez siebie bilansu. Oceniając pozytywnie sytuację finansową w kraju, min. Erhard dojrzał tylko to, że Bank Deutscher Laender, który w okresie reformy walutowej nie dysponował żadnymi rezerwami finansowymi, wykazuje dzisiaj rezerwy w złocie i dewizach łącznej wartości 12,5 miliarda DM; nie widział natomiast konieczności obniżenia obciążeń podatkowych, zwłaszcza podatku obrotowego, które dotkliwie odbijają się na sytuacji materialnej ludzi pracy.

Do ludzi w Niemczech zachodnich min. Erhard ma jednak pretensję. Nie podoba mu się ich postawa w procesie gospodarczym — postawa, która w ostatnich tygodniach... wywołuje zaniepokojenie rządu federalnego. O co tu chodzi? Okazuje się, że w aparacie gospodarczym i wśród konsumentów osłabło przeciwstawianie się wyższym cenom. Wypływa stąd wniosek, że gospodarce narodowej grozi poważne niebezpieczeństwo — wysunięcie nadmiernych żądań w sprawie podwyżki płac.

Erhard zajął niemniej mętne stanowisko w sprawie rozmiarów inwestycji, co jest przedmiotem szczególnie silnej krytyki ze strony opozycji parlamentarnej. Erhard stwierdził, że wartość inwestycji stanowi obecnie 27% rocznego produktu społecznego brutto. Jeżeli inwestycje pozostaną nadal na tym niezwykle wysokim poziomie, najwyższym w skali międzynarodowej, rząd federalny — zaznaczył Erhard — nie będzie zmierzał do ich radykalnego dławienia, ale również nie zgodzi się na takie ich rozwinięcie, które

„musiałoby prowadzić do zaostrzenia sytuacji na rynku pracy i wzmogłoby tendencje zmierzające do wytrącenia gospodarki z równowagi“.

Wyjątkowo mgliste sformułowanie wypowiedział Erhard na temat konsumpcji oznajmiając, że rząd federalny nie może się zgodzić z polityką świadomego obniżania konsumpcji, ale również nie dopuści do nadmiernego jej rozszerzenia. Krótko mówiąc, deklaracja w rodzaju: ni to, ni owo. Podobnie mgliste były sformułowania Erharda w 11-punktowym programie „opanowania koniunktury“. Z przykazań tych zasługuje na podkreślenie punkt 9, który brzmi:

„Rząd podejmie niezwłocznie przygotowania, zmierzające do przyciągnięcia zagranicznych sił roboczych oraz niemieckich sił roboczych pozostających za granicą, które zdecydowały się na powrót do Republiki Federalnej. Siły te zostaną skierowane do tych działów, w których występuje krytyczna sytuacja pod względem sił roboczych“.

„Koniunkturdebatte“ w Bundestagu nikogo nie utwierdziła w przeświadczeniu, że obecna koniunktura w Niemczech zachodnich ma perspektywę zakrojoną na dłuższą metę. Świadczą o tym liczne wypowiedzi. Tak więc przemysłowcy zachodnio-niemieccy zdecydowanie odrzucają rządowe projekty wprowadzenia podatku od produkcji zbrojeniowej. Wypowiadają się również przeciwko pobieraniu na rzecz skarbu państwa podatku od super-zysków. Tego rodzaju opodatkowanie — zdaniem przemysłowców — może załamać wzrastającą obecnie koniunkturę w przemyśle.

Przewodniczący zachodnio-niemieckich przemysłowców z przemysłu odzieżowego, Becker, oświadczył, że najbardziej pilnym hasłem tej gałęzi przemysłu jest — inwestować i racjonalizować. „Wysokie wymagania — mówił Becker — jakie stawia nam państwo, uniemożliwiają prowadzenie takiej polityki. Trzeba więc, aby nastąpiła przede wszystkim widoma obniżka podatku dochodowego. Apel Erharda o obniżenie cen, jeśli chodzi o przemysł odzieżowy, został skierowany pod złym adresem“.

Program Erharda w zakresie „opanowania koniunktury“ nie spotkał się z pozytywną oceną ani w Niemczech zachodnich, ani też wśród monopolistów amerykańskich. Oceniając sytuację ekonomiczną Niemiec zachodnich, jeden z tygodników finansjery amerykańskiej pisze, że „sytuację tę zdają się w tej chwili cechować głównie trzy czynniki — wzrost kosztów utrzymania, stagnacja w zakresie wydobycia węgla i coraz większy brak rąk roboczych. Dalsze podnoszenie się kosztów utrzymania może sprawić, że ruch na rzecz podwyżki płac nabierze niepokojących rozmiarów“.

Po „Koniunkturdebatte“ w Bundestagu perspektywę dalszego rozwoju koniunktury w Niemczech zachodnich przesłoniła mgła niepokojących obaw, wyrażanych przez najbardziej zainteresowanych w tej sprawie przedstawicieli odrodzonego imperializmu niemieckiego.

(hs)

Organ finansjery amerykańskiej o „cieplarnianych elementach” gospodarki francuskiej

DZIENNIK amerykański „Wall Street Journal” z 27.9. br. zamieścił artykuł pióra W. H. Chamberlina, poświęcony gospodarczej odbudowie Francji.

Na wstępie autor stwierdza we Francji stabilizację cen, jaka daje się zauważyć od trzech lat, wzrost produkcji przemysłowej i zarobków oraz dobre zbiory w ciągu kolejnych dwóch lat. Francja produkuje obecnie o 70% więcej niż w 1938 i o 35% więcej niż w rekordowym przedwojennym roku 1929. Francja przewyższyła ciężki kryzys bilansu płatniczego i jej obecne rezerwy złota i dolarów obliczane są na 1,7 miliardów dolarów — najwyższa suma od końca wojny.

Francja otrzymała po wojnie od USA miliard dolarów. Na sumę tę złożyły się następujące pozycje: pomoc gospodarcza — obecnie prawie zlikwidowana, pomoc na prowadzenie wojny w Indochinach, zakup broni we Francji oraz pokrycie przez USA kosztów utrzymania wojsk stacjonujących we Francji i w amerykańskich bazach w Maroku.

W dalszym ciągu artykułu autor pisze, że Francja z dłużniczki w stosunku do Europejskiej Unii Płatniczej przekształciła się w jej wierzycielkę, co podniosło jej zapasy złota (w październiku br. Francja po raz pierwszy od roku wykazała deficyt w EUP w wysokości 20,1 mln dol. — dopisek redakcji). Nadwyżka importu nad eksportem zmniejszyła się z 435 milionów dolarów w 1953 r. do 236 milionów dolarów w roku 1954. Francuskie zapasy złota zaczynają, choć powoli, wychodzić z ukrycia, co wpłynęło na poprawę sytuacji rynku pieniężnego. Wartość złotego napoleona spadła z 4 000 frs. w roku 1953 do 2 500 frs. Można zaobserwować pewną „repatriację” kapitałów francuskich; według obliczeń wyniosła ona w 1953 roku 500 milionów dolarów, a w 1954 roku — około 720 milionów dolarów.

Następnie autor zwraca uwagę na element ciągłości we francuskiej polityce finansowej i gospodarczej wskazując, że obecny premier Edgar Faure był w gabinecie Laniel'a, a później Mendes-France'a, ministrem gospodarki i finansów. Główne elementy polityki gospodarczej Faure'a to: fundusz gwarancyjny dla rolnictwa, reforma podatków w stosunku do drobnych producentów oraz subsydia inwestycyjne dla północnej Afryki.

Innym jeszcze elementem ciągłości we francuskiej polityce gospodarczej jest plan rozwoju gospodarki narodowej, zwany czasami planem Hirscha, od nazwiska jego autora — Etienne Hirscha. Ten ostatni był bliskim współpracownikiem Monneta w jego planowaniu gospodarczym zaraz po wojnie i w opracowaniu szczegółów planu Wspólnoty Węgla i Stali. Plan Hirscha ma na celu uzupełnienie luk w planie Monneta, który kładł główny nacisk na odbudowę i modernizację podstawowych gałęzi przemysłu, jak węgiel, stal, koleje i energetyka, zaniebując budownictwem mieszkaniowym i rolnictwem. Plan Hirscha, obejmujący okres lat 1953—1957, przewiduje wzrost produkcji rolniczej o 20%, budownictwa mieszkaniowego o 60%, produkcji przemysłowej o 28%, wzrost stopy życiowej o 18% i zrównoważenie bilansu płatniczego Francji.

Autor przytacza odpowiedź Hirscha na zapytanie

jak można połączyć planowanie gospodarcze z istnieniem wolnego rynku:

„Perswazja jest jednym z rodzajów naszej broni. Zwołujemy razem przedstawicieli dyrekcji i robotników i usiłujemy ich przekonać, że dla swego dobra i dobra kraju powinni oni przedsięwziąć te czy inne kroki w celu wzrostu produkcji i zwiększenia indywidualnej wydajności pracy. Mamy również bardziej konkretne narzędzia planowania w postaci kredytu i polityki skarbowej”.

Autor podkreśla, iż Francja istotnie ma półsocjalistyczną gospodarkę, gdyż w rękach rządu znajdują się kopalnie węgla, koleje, większość przemysłu energetycznego oraz większe banki i instytucje ubezpieczeniowe. Poza tym rząd francuski uzyskał duże kapitały ze sprzedaży w prywatne ręce artykułów otrzymanych w ramach planu Marshalla. Przyznając, że Francja znacznie zwiększyła swą zdolność produkcyjną w okresie powojennym, Hirsch zaznaczył jednocześnie, że brak konkurencji jest największą słabością francuskiego systemu gospodarczego, bo obowiązująca ustawa wymierzona przeciwko ograniczeniom handlu nie jest zbyt rygorystycznie stosowana.

W dalszym ciągu autor zauważa, że te „gospodarcze horyzonty” Francji, jaśniejsze niż kiedykolwiek w latach powojennych, nie są bez „chmur”, gdyż poprawa bilansu handlowego Francji ma w sobie pewne „cieplarniane” elementy. Wypływa to przynajmniej częściowo z szeregu posunięć zmierzających do zdławienia importu i popierania eksportu, gdyż taka polityka prędzej czy później musi wywołać kontrakcję, a nawet już wywołała — jeżeli chodzi o Szwajcarię.

Jak niedawno zauważył h. premier Mendes-France, inwestycje przemysłowe Francji są znacznie mniejsze niż jej dwóch największych konkurentów — Niemiec i Wielkiej Brytanii. Autor w tym miejscu zwraca uwagę na fakt, że największa francuska organizacja związkowa w rękach komunistów i częste strajki są dużą trudnością w życiu gospodarczym Francji. Krajowa rada przedsiębiorców zwróciła się do związków z apelem podkreślając, że żądana przez nie podwyżka płac może pociągnąć za sobą inflację, związki natomiast twierdzą, że podczas gdy produkcja wzrosła o 70% w porównaniu z okresem przedwojennym, siła nabywcza nie wzrosła w takim samym stosunku. Rząd stara się pośredniczyć w tych konfliktach przyznając, że niektóre płace powinny być podwyższone, ale sprzeciwia się żądaniu objęcia zwyczajną 22%, wywalczoną przez stoczniovców i metalowców w St. — Nazaire, wszystkich kategorii pracowników.

W zakończeniu artykułu autor pisze: „Optymiści sądzą, że Francja dopiero zaczyna rozwijać swój przemysł i rolnictwo. Pesymiści natomiast boją się, że chronicznie niezrównoważone budżety, dodatkowe wydatki związane z kryzysem w Afryce północnej i presja w kierunku uzyskania dużej podwyżki płac — mogą podważyć trwającą od trzech lat stabilizację cen. Jest to może decydujący element w gospodarczym obrazie Francji — zagadnienie, czy można będzie uniknąć dalszej zwyczajki cen w kraju, o którym można powiedzieć, że jest najdroższy w Europie, po tej stronie żelaznej kurtyny”.

(m. z.)

Burma dąży do rozwoju swej gospodarki narodowej

W STYCZNIU 1948 roku, po stu z górą latach jarzma kolonialnego, Burma odzyskała niepodległość. Ze względu na wielkie bogactwa naturalne Burma była przez wiele lat obiektem intensywnej eksploatacji cudzoziemskiego kapitału, głównie kapitału angielskiego. Do II wojny światowej Burma zajmowała drugie (po Chinach) miejsce w świecie w dziedzinie wydobywania i eksportu koncentratów wolframu i pierwsze miejsce w południowo-wschodniej Azji pod względem eksportu ryżu. Na Burmę przypadało wówczas 37% światowego eksportu ryżu luszczzonego.

Czteroletnia wojna z Japonią w straszliwy sposób zniszczyła kraj. Według oszacowań państwowej komisji do zniszczeń wojennych straty Burmy w tej wojnie wyniosły sumę około 24 miliardów kyatów (1 780 mln funtów szterlingów), nie dają one jednak należytego wyobrażenia o stopniu zrujnowania kraju przez japońskich najeźdźców. W latach 1946 — 1947 produkcja globalna Burmy kształtowała się na poziomie o 40% niższym od poziomu przedwojennego. Ogromne przestrzenie ziemi uprawnej zostały zarzucone i ugorowały. Obszar zasiewów ryżu z 12,8 mln akrów zmniejszył się do 8,2 mln akrów w 1947 roku. Gwałtownie spadło wydobywanie wolframu, cyny, cynku i ropy naftowej. Podupadł przemysł leśny, pogorszył się znacznie transport, skurczył się poważnie eksport. Toteż czołowy polityk burmański i premier Burmy U Nu nazajutrz po objęciu władzy mógł tylko oświadczyć, iż nowa republika rozpoczyna swoje życie polityczne i ekonomiczne nieomal od zera.

Nie od razu jednak można było przystąpić do odbudowy zniszczonej gospodarki narodowej. Burmę rozdzierały walki wewnętrzne, powstania mniejszości narodowych (przede wszystkim Karenów), spiskowe działania kolonialistów. Wydawało się, że rząd burmański nie poradzi sobie z panującym rozprężeniem; że chaos i anarchia będą potęgowały się i że Burma dostanie się z powrotem pod jarzmo kolonialne.

W 1950 roku U Nu proklamował „plan pokoju” na przestrzeni jednego roku, w myśl którego przystąpiono do mobilizowania wszystkich sił Federacji Burmańskiej pod hasłem uzyskania wewnętrznego pokoju, niezbędnego warunku odbudowy gospodarczej kraju. Był to proces bardzo powolny, przynoszący jednak stopniowe uspokojenie stosunków w kraju; w sierpniu 1952 roku rząd Burmy wystąpił z tzw. planem pyidawtha, będącym w istocie rzeczy burmańską wersją programu podniesienia dobrobytu.

W wykonaniu tego programu między innymi powołano do życia szereg przedsiębiorstw państwowych, jak Korporacja Rozwoju Rolnictwa, Korporacja Rozwoju Przemysłu i Górnictwa, Rada Żeglugi Przybrzeżnej, a Bank Federacji Burmańskiej przystąpił do emitowania własnej waluty i kontrolowania działalności banków cudzoziemskich. Ponadto utworzono Radę Społeczno-Ekonomiczną, której przewodnictwo objął sam premier — U Nu.

W 1953 roku następuje znaczna poprawa w sytuacji gospodarczej Burmy. Obszar zasiewów ryżu zwiększył się do 10,4 mln akrów, a zbiory ryżu podniosły się do 5,9 mln ton wobec 3,9 mln ton w 1946 — 1947 roku. Również wzrosło wydobywanie ropy naftowej i metali nieżelaznych, a przede wszystkim produkcja drewna. Wzrosły też rezerwy walut zagranicznych osiągając w 1953 roku sumę 1,2 mld kyatów.

W 1954 roku sytuacja zaczęła się pogarszać. Przede wszystkim spadła cena światowa na ryż, a ryż jest głównym artykułem spożycia i wywozu Burmy, jak również podstawowym źródłem dopływu obcej waluty. Od tego, jaki jest urodzaj ryżu, zależy położenie ludności pracującej oraz możliwość nabywania nowych towarów i sprzętu przemysłowego przez przedsiębiorstwa państwowe i prywatne. Jeżeli zaś zbiory ryżu są dobre, to wtedy wylaniają się trudności innego rodzaju — jak i dokąd skierować nadwyżkę ryżu, skoro USA swoją pszenicą zalewają Indie i Daleki Wschód po dumpingowych cenach.

W tych warunkach zapasy walut w Burmie zaczęły raptownie topnieć. Od września 1953 roku do września 1954 roku z 1 186 mln kyatów zmniejszyły się one do 760 mln kyatów, a do sierpnia 1955 roku spadły poniżej 400 mln kyatów.

Rząd Burmy zdaje sobie doskonale sprawę, że obecny charakter gospodarki narodowej nie może zapewnić podniesienia poziomu życia ludności. W przeszłości, mówił premier U Nu, Burma nie może dopuścić do tego, aby jej cała gospodarka zależna była tylko od ryżu. Burma musi również rozwijać swój przemysł.

Brak jednak środków, doświadczenia i wykwalifikowanych sił technicznych hamuje ekonomiczny rozwój republiki. Pomimo tego rząd Burmy z podziwu godną wytrwałością wprowadza w życie pięcioletni program rozwoju rolnictwa oraz siedmioletni program rozwoju przemysłu, który przewiduje do 1960 roku budowę 65 przedsiębiorstw, głównie w gałęziach przemysłu przetwórczego.

Możliwości rozwoju gospodarczego Burmy ostatnio zwiększyły się znacznie wobec zawarcia przez rząd burmański umów handlowych z Chinami Ludowymi, Związkiem Radzieckim, Jugosławią oraz szeregiem krajów demokracji Ludowej. Do wojny Burma znajdowała się całkowicie w orbicie handlowej imperium brytyjskiego. Teraz, kiedy przed Burmą stworzyły się nowe perspektywy handlu w skali światowej, rząd republiki zdobył nowe możliwości niwelowania obaw społeczeństwa burmańskiego, powstałych na podłożu obecnych trudności finansowych i będących wynikiem realizacji stosunkowo szerokiego programu inwestycyjnego. Trudności te znalazły swój wyraz m. in. w deficycie budżetu państwowego za rok 1954 — 1955, który wyniósł 190,61 mln kyatów (około 14,3 mln funtów ang.).

(stb)

BIBLIOGRAFIA

WYDAWNICTWA KSIĄŻKOWE

Marian Weralski — FINANSE I KREDYT POLSKIEJ RZECZYPOSPOLITEJ LUDOWEJ. Część II System Budżetowy. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1955, s. 96, cena zł 3,80.

Część druga podręcznika „Finanse i kredyt Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej” omawia zagadnienia systemu budżetowego oraz ubezpieczeń społecznych i gospodarczych według stanu prawnego na dzień 1 września 1955 r.

Autor po wykazaniu zasadniczych różnic istniejących między budżetem socjalistycznym a kapitalistycznym, precyzuje pojęcie budżetu socjalistycznego, omawia strukturę i zakres budżetu PRL oraz takie z tym związane zagadnienia, jak metody, tryb planowania i ogólne zasady wykonania budżetu, rachunkowość i sprawozdawczość budżetową, ubezpieczenia społeczne i gospodarcze.

Podręcznik przeznaczony jest dla techników finansowych — wydziały finansów państwa i bankowości.

J. Pajestka — WYTWARZANIE I PODZIAŁ DOCHODU NARODOWEGO W SPOŁECZEŃSTWIE SOCJALISTYCZNYM. „Książka i Wiedza”, Warszawa 1955, s. 40, cena zł 0,80.

W broszurze określone zostało pojęcie dochodu narodowego i omówione zagadnienie powstawania dochodu narodowego, czynniki wzrostu oraz podział dochodu narodowego, jak również wzrost dochodu narodowego będący warunkiem stałego podnoszenia stopy życiowej ludności.

N. Barkowski — KREDYTOWANIE NAKŁADÓW NA MECHANIZACJĘ I ROZSZERZENIE PRODUKCJI ARTYKUŁÓW POWSZECHNEGO SPOŻYCIA. Przełożył z jęz. rosyjskiego Arkadiusz Tołkaczew. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1955, s. 84, cena zł 6,20.

Praca wskazuje na znaczenie, jakie dla gospodarki narodowej posiada krótko terminowe kredytowanie nakładów przeznaczonych na środki trwałe w gałęziach wytwarzających artykuły powszechnego spożycia, wskazując równocześnie najracjonalniejsze formy i metody kredytowania tych nakładów.

Praca zbiorowa pod redakcją M. Drozdowicza — TOWAROZNAWSTWO OWOCÓW I WARZYW. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1955, s. 245, cena zł 27,80.

Autorzy podają wiadomości towaroznawcze z zakresu branży owocowo-warzywnej, uwzględniając anatomię, skład chemiczny, fizjologię i jakość

owoców i warzyw oraz ich opakowanie, pakowanie, transport i przechowywanie.

Książka ma pomóc pracownikom zatrudnionym w handlu owocami i warzywami w wykonywaniu ich codziennej pracy. Powinna również zainteresować pracowników skupu, może służyć także jako pomoc dla studiujących zagadnienia z zakresu branży owocowo-warzywnej.

Praca zbiorowa — SPRAWOZDAWCZOSC I STATYSTYKA. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1955, s. 438, cena zł 27,50.

Książka składa się z czterech części. Część pierwsza omawia zadania, przedmiot i organizację sprawozdawczości w przemyśle oraz sprawozdawczość statystyczną z wykonania planów: produkcji, zatrudnienia, wydajności pracy, funduszu płac, zaopatrzenia materiałowego i zużycia materiału, planu wykorzystania czasu pracy maszyn i urządzeń itp. Część druga dotyczy tych samych problemów w zakresie inwestycji. Część trzecia obejmuje zagadnienia sprawozdawczości w rolnictwie, jej zakres i organizację. W części czwartej jest mowa o obrocie towarowym, rodzajach obrotu towarowego i statystyce obrotu towarowego.

Franciszek Doleżał, Stanisław Lewin — PLANOWANIE W CEGIELNI. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1955, s. 210, cena zł 16. —

W pracy ujęta jest problematyka planowania i organizacji pracy w zakładzie przemysłu ceramicznego — cegielni — w ścisłym powiązaniu z zagadnieniami technicznymi. Poszczególne rozdziały książki dotyczą tych problemów w odniesieniu do samej cegielni, do bazy surowcowej, wyrobowni, pieców. Poruszone zostały również sprawy jakości wyrobów gotowych i ich ekspedycji. Końcowy rozdział dotyczy analizy działalności cegielni.

Książka odda usługi personelowi kierowniczemu cegielni oraz planistom, pomoże im w powiązaniu teoretycznych wiadomości z dziedziny planowania z technicznymi zagadnieniami przemysłu ceramicznego.

Jadwiga Bodecka-Celczyńska — TECHNOLOGIA PRZYZRZĄDZANIA POTRAW. Część II. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1955, s. 212, cena zł 8,70.

Przeznaczona do użytku szkolnego książka zawiera wiadomości o przyrządzaniu potraw oraz z zakresu organizacji zakładów żywienia zbiorowego.

Kazimierz Wiśniewski — TOWAROZNAWSTWO PIEKARSKIE. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1955, s. 332, cena zł 14,20.

Zawarte w książce wiadomości z zakresu towaroznawstwa piekarskiego pomogą pracownikom piekarń w uzupełnieniu ich kwalifikacji zawodowych. W książce zawarte są ogólne oraz szczegółowe wiadomości towaroznawcze z branży piekarniczej.

M. Smit — POŁOŻENIE KLASY ROBOTNICZEJ W STANACH ZJEDNOCZONYCH, ANGЛИI I FRANCJI PO DRUGIEJ WOJNIE ŚWATOWEJ. Przełożył z jęz. rosyjskiego Z. Nicman i B. Strumiński. „Książka i Wiedza”, Warszawa 1955, s. 220, cena 7,80.

Książka jest skróconym przekładem książki A. Smita wydanej przez Instytut Ekonomiki Akademii Nauk ZSRR w 1953 roku.

Książka obrazuje położenie i walkę klasy robotniczej w Stanach Zjednoczonych, Anglii i Francji w latach 1946 — 1952. Autor analizuje przyczyny pauperyzacji klasy robotniczej w tym okresie — bezrobocie, spadek realnych płac i pogorszenie się warunków bytowych proletariatu, najważniejsze czynniki wzrostu wyzysku. Poza tym omawia antyrobotnicze ustawodawstwo oraz powojenny ruch strajkowy w Stanach Zjednoczonych, Anglii i Francji.

J. Turczyński — ZAOSTRZENIE SIĘ NIERÓWNOMIERNOŚCI ROZWOJU KAPITALIZMU W WYNIKU DRUGIEJ WOJNY ŚWATOWEJ. Przełożył z jęz. rosyjskiego Cz. Wulak i J. Zieliński. „Książka i Wiedza”, Warszawa 1955, s. 366, cena zł 14,30.

Praca składa się z czterech rozdziałów, które traktują o nierównomierności ekonomicznego i politycznego rozwoju kapitalizmu w epoce imperializmu, o nierównomierności rozwoju krajów kapitalistycznych w wyniku drugiej wojny światowej, o zaostrzaniu się wewnętrznych sprzeczności imperializmu amerykańskiego i wzmożeniu ekspansji ekonomicznej w okresie powojennym. Obszernie omówione zostało zagadnienie ekonomicznego współzawodnictwa socjalizmu i kapitalizmu oraz rozwój i rozkwit ekonomiki Związku Radzieckiego i krajów demokracji ludowej.

Praca pod redakcją M. Rozentala i J. Judina — KRÓTKI SŁOWNIK FILOZOFICZNY. Przekład z czwartego uzupełnionego i poprawionego wydania rosyjskiego. „Książka i Wiedza”, Warszawa 1955, s. 756, cena zł 20.

Życie Gospodarcze

KOMUNIKAT

Przypominamy, że prenumeratę naszego czasopisma na rok 1956 przyjmują na terenie miast wszystkie urzędy pocztowe, na terenie wsi wszystkie urzędy pocztowe i listonosze w terminie od dnia 11 listopada do 10 grudnia 1955 r.

Ponieważ została skasowana prenumerata na okres miesięczny, poczta przyjmować będzie prenumeratę wyłącznie na okres kwartalny, półroczny lub roczny. Pożądane jest zaprenumerowanie czasopisma na okres roczny.

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze oraz nasza redakcja nie przyjmują wpłat ani zgłoszeń na prenumeratę.

Wszelkie reklamacje dotyczące prenumeraty należy zgłaszać natychmiast do urzędu pocztowego lub listonosza, u którego została opłacona prenumerata.

Redakcja