

TADEUSZ OCIOŚYŃSKI

Nie będzie chyba przesadą, jeśli na wstępie niniejszych rozważań wyrażę pogląd, że polska myśl ekonomiczna oraz jej wyraz praktyczny — polska polityka gospodarcza, nie daly sobie jeszcze dotychczas należycie rady z tym doniosłym kompleksem zagadnień, które w swej wielostronnej całości stanowią problem polskiej polityki żeglugowo-morskiej. Objawy tego swoistego „niedotarcia” spraw żeglugowych w gospodarce, opinii społeczeństwa dają się zauważyć w Polsce na każdym kroku. Nie jest więc np. w wielu przypadkach dostatecznie zrozumiana samodzielna rola floty narodowej, jako czynnika pomnażania dochodu narodowego; nie jest w pełni doceniona rola floty jako dostarczyciela dewiz, a zwłaszcza nie zawsze dobrze pojmujemy, jakie warunki, jakie flota narodowa powinna mieć zapewnione, aby swoje zadania „eksportu niewidzialnego” mogła skutecznie i optymalnie wykonać, nie osiągając przy tym poglądów co do tego, że flota narodowa w pełni zasługuje na to,

znakomicie usprawnić przez planowy, międzynarodowy podział pracy (specjalizację), ale nie stało jeszcze w tej skali zagadnienie szczególnych możliwości oraz szczególnych praw i zadań Polski do rozwijania i doskonalenia pod kątem tym szerszych zadań swoich środków transportu morskiego.

W takich warunkach problematyka morska w Polsce musi dopiero szukać, musi ciągle wywalczać sobie właściwe miejsce.

Czyn w tej dziedzinie jesteśmy obecnie? Nie ma tu potrzeby przytaczania nadmiernej ilości wskazań, jednakże niektóre dane porównawcze dobrze będzie przypomnieć. A więc gdy na każdy tysiąc mieszkańców w Szwecji przypada ok. 390 BRT własnej floty, w Danii — 385 BRT, w NRF — 64 BRT, we Francji — 70 BRT, to w Polsce tylko ok. 10 BRT. Udział polskiej floty handlowej w obsłudze ładunków własnych portów sięga obecnie ok. 20 proc., gdy w NRF zdołano już doprowadzić go do poziomu ponad 33 proc. z dalszą tendencją wzrostu, zaś w wielu innych europejskich krajach waha

ŻYCIE

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA-29 CZERWCA 1958 R. CENA 2 ZŁ Kr 26/354

W numerze:

Polski przemysł okrętowy a koniunktura światowa — IZABELA ROJANOWSKA, str. 3.

Port morski i jego miasto — BOLESŁAW KASPROWICZ, str. 5.

Mit pol'kiego Manchesteru — JERZY IDZIKOWSKI, str. 6.

PROBLEMY PEŁNEGO ZATRUDNIENIA

MIECZYSLAW KABAJ

Rozważyliśmy problem pełnego zatrudnienia w gospodarce kapitalistycznej? Stworzyliśmy realną podstawę, na której można przystąpić do analizy nowego, bardzo złożonego problemu pełnego zatrudnienia w gospodarce socjalistycznej.

Gospodarka socjalistyczna liczy sobie kilkadziesiąt lat. Teoria zatrudnienia stanowi w ekonomii marksistowskiej wciąż jeszcze „białą plamę” lub jakiś „dziewiczy obszar”. Fakty i zjawiska czekają na uogólnienie.

Na niczym nie można się tutaj oprzeć. Wszystko trzeba analizować od podstaw. A kiedy taki jest stan naszej wiedzy — to zaczynać trzeba od formułowania hipotez naukowych; od stawiania pytań, ujmowania stanów i procesów, szukania kierunków i problemów. Zanim można będzie poznać i rozstrzygnąć wprawdzie najęzy jest postawić.

Gdy nie ma utartych szlaków myśli ludzkiej łatwo można zabłądzić — popełnić błąd w rozumowaniu.

Artykuł ten nie stawia sobie zadania ogólnej oceny mechanizmu, dzięki któremu socjalizm urzeczywistnia lub może urzeczywistnić pełne zatrudnienie. Mowa w nim tylko o niektórych dyskusyjnych problemach definicji pełnego zatrudnienia w socjalizmie. Warto o tym pamiętać śledząc poniższe rozważania.

Rozmawianie to dotyczyć będzie krajów likwidujących swe zacofanie socjalistyczną drogą rozwoju, a więc krajów o stosunkowo małym zasobie środków materialnych posiadających trudności w pełnym wykorzystaniu siły roboczej. Prześlanki te nie wykluczają różnych sytuacji na rynku pracy.

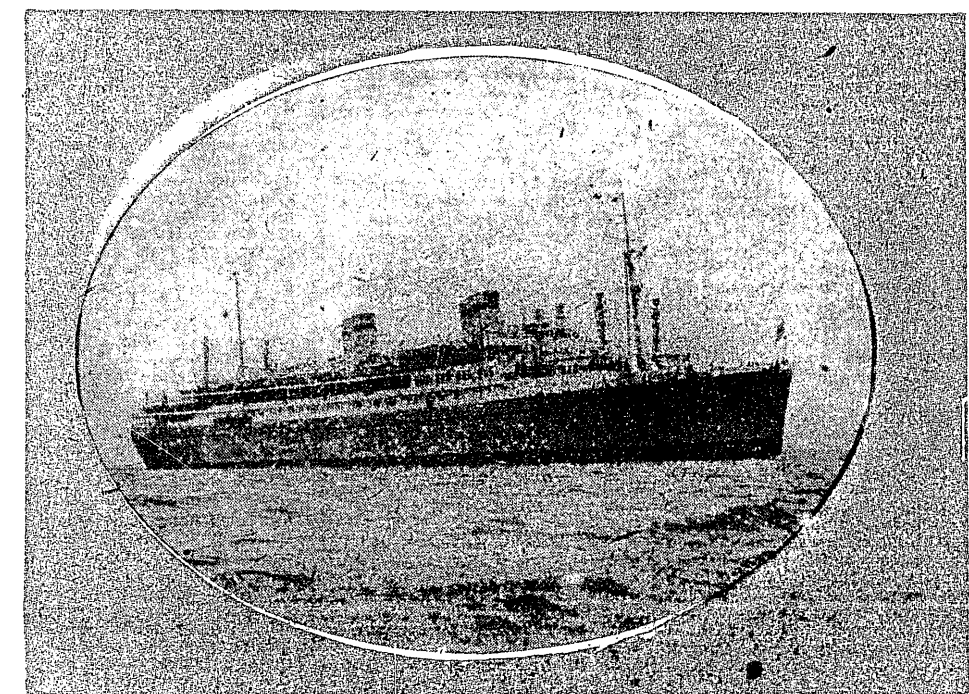
Metoda podejścia do zagadnienia pełnego zatrudnienia w socjalizmie

musi być inna, nowa. Dlaczego? Rozważamy przecież ten sam problem co i w kapitalizmie: metody racjonalnej gospodarki siłą roboczą. Tak. To prawda. Lecz rozważamy w innych, różnych warunkach społecznych i ekonomicznych.

Punktem wyjścia rozważań musi być dany odpowiedź na dwa pytania. Co to jest rynek pracy w socjalizmie? Czy siła robocza występuje tu w formie towaru? Rozważanie tych spraw wychodzi poza ramy tego artykułu. Ograniczamy się więc do paru uwag.

Aby siła robocza stała się towarem muszą zaistnieć co najmniej dwa warunki: robotnik musi być wolny, bo tylko wówczas może swobodnie rozporządzać swym towarem, siłą roboczą; po wtóre: robotnik musi być pozbawiony środków produkcji. W zasadzie więc tylko w gospodarce opartej na kapitalistycznej własności siła robocza jest zarówno w treści jak i w formie towarem. Natomiast na gruncie społecznej własności środków produkcji siła robocza zachowuje jedynie formę towarową. Rzućmy tu na charakter „rynku” pracy. Mammy tu bowiem również zjawiska określane pojęciami popytu i podaży pracy. Między popytem i podażą zachodzą określone stosunki. Całokształt tych stosunków określamy rynkiem pracy.

Na gruncie prywatnej własności środków produkcji działa sprawnie lecz społecznie brutalny mechanizm przyciągania i odpędzania siły roboczej. Prywatny kapitalista przyjmuje robotników, gdy zachodzi realna potrzeba. Wyrzuca ich, gdy



aby ją traktować na równi z wieloma gałęziami przemysłu kluczowego itd. Rola floty handlowej sprowadza się w Polsce nieraz do funkcji „usługowca” polskiego handlu zamorskiego, co — choć w pewnych granicach służy i niewykorzystane widać nieraz zadania inwestycyjne i eksploatacyjne tego subtelny organizm, jakim jest flota i prowadzi do zaciemnienia obrazu wyników jej pracy.

Formułując obecną sytuację narodowej floty morskiej w strukturze i systemie polskiej gospodarki narodowej, można by w najbardziej dosadnym skrócie wyrazić to tak: rozwój floty narodowej zawisły jest od sprawności polskiego przemysłu okrętowego (dostawa tonażu), a praca eksploatacyjna (rozmiar, kierunki, wymagania) — od dyspozycji handlu zamorskiego. Zwarty układ tego „trójkąta zawiłości”, choć nie nastrożający na ogół zasadniczych zastrzeżeń i zwłaszcza w gospodarce planowej teoretycznie bezpieczny, rodzi nieraz szereg komplikacji i trudności, które flota dotkliwie odczuwa i z którymi nie zawsze może skutecznie walczyć.

Być może, iż nie ma w tych trudnościach nic ani niespodziewanego, ani dziwnego. W trudnych procesach świadomego (planowego) kształtowania nowej struktury sił wytwórczych w Polsce i dociekania prawidłowych proporcji poszczególnych składników tej struktury — nikt nie ma jeszcze gotowych recept na odpowiedź co do skali, roli i metod pracy nowego czynnika w polskich stosunkach, jakim jest flota handlowa. Jesteśmy w tej dziedzinie na pewno jeszcze w fazie poszukiwań. Wiemy więc np. o priorytecie rozbudowy ciężkiego przemysłu, ale nie nauczyliśmy się dostrzegać uderzającego pokrewieństwa i powiązania floty z ciężkim przemysłem (przewozy rudy, aparytów, węgla itp.). Wiemy o zasadzie koncentracji kapitałów inwestycyjnych, ale nie jesteśmy zgodni co do szeregu kierunków tych inwestycji, wśród których odcinek morski przez szereg lat był wyraźnie niedoceniany, co oczywiście powinno powodować, że obecnie w tym kierunku trzeba nakłady inwestycyjne znacznie wzmocnić. Wiemy, że budowę socjalizmu w skali całego obozu pokoju można

się on między 40 a 60 procent. Innym charakterystycznym wskaźnikiem jest wielkość tonażu handlowego.

Tabela zamieszczona na str. 2 dowodzi niebicie, że w skali porównawczej nasz morski stan posiadania jest bardziej niż skromny. Powiedzieć wyraźnie i otwarcie: dowodzi on, że nie dbaliśmy dotychczas o flotę handlową, a dziecinna produkcja materialnej nie skupiała na sobie dostatecznej uwagi.

Czy taki stan rzeczy można uważać za słuszny? Oczywiście — nie. Nie ma, rzecz prosta, powodu, aby wyciągać jakieś bezpośrednie, imperatywne wnioski dla nas z podanej powyżej wskaźnikowej przewagi morskiej innych krajów, w których osiągnięty stan posiadania w sprawach morskich jest produktem długich nieraz okresów rozwoju, czasem specyficznych warunków struktury gospodarki na-

gólnych statków, czy zespołów tonażowych może zależeć od wielu okoliczności, takich jak poziom stawek frachtowych, skala wydatków zagranicznych statków, jego wykorzystanie eksploatacyjne ilościowe i jakościowe itd., ale praca floty zawsze jest dewizowo dodatnia, a praktyka wykazuje, że tzw. „dewiza frachtowa”, czyli nadwyżka dewizowa netto, powstająca z eksploatacji własnej floty, jest jednym z najbardziej korzystnych źródeł dewiz, zasilaających gospodarkę narodową. Pewne badania ekonomiczne, przeprowadzone ostatnio pod tym kątem, wykazały (przy zastrzeżeniu różnych trudności natury metodologicznej), że gdy np. tzw. koszt uzyskania dewizy eksportowej (rubała złotej) wynosił przy wywozie świeżego mięsa ok. 11,5 zł za rubla, przy męblach — ponad 15 zł, przy jajach — blisko

18 zł, przy cukrze — prawie 14 zł, to przy usługach przewozu morskiego średnio wynosił on 5,5 zł. Eksport tylko nielicznych artykułów, w tym oczywiście węgla był i jest nadal bardziej korzystny od morskiego „eksportu niewidzialnego”. W tym stanie rzeczy, co do którego według istniejącego rozpoznania nie może być wątpliwości, praca własnej floty zasługuje na szczególną pieczę. Jest to tym ważniejsze, że w rozważaniach perspektywicznych nie można wykluczać różnych trudności, jakie mogą powstać w sferze szans eksportowych różnych „tradycyjnych” artykułów naszego eksportu towarowego (może np. węgla) oraz nie można wykluczać znaczącego wzrostu ciśnienia importowego (np. ropa naftowa, rudy żelaza, nawozy i artykuły spożywcze bezpośredniego), a wówczas pozycja dewizowa, powstająca z pracy floty, może z różnych względów nabierać na znaczeniu, choćby jako zabieg antyimportowy.

Wiadomą jest rzeczą, że tak właśnie od wielu lat ratują swoje bilanse płatnicze takie państwa, jak Szwecja, Norwegia, Anglia, Dania, Finlandia, i dobrze na tym wychodzą.

Rzecz prosta, że za rozbudową i intensywną eksploatacją własnego tonażu przemawia nie tylko moment jego wysoce korzystnych wyników w sferze dewizowej. Silna flota handlowa — to przede wszystkim swobodny dostęp do obcych rynków zbytu i zaopatrzenia, to silna więź między zaprzyjaźnionymi narodami, to ważki element suwerenności gospodarczej. Te sprawy chyba nie wymagają wywodów. Jeśli nie jest się krajem gospodarczo samowystarczalnym, a ktoś ma te cechy w dzisiejszym świecie, to posiadanie adekwatnego instrumentu — własnego dostępu do każdego wybranego zakątka świata jest oczywistą koniecznością. Dziś rozumieją to już nawet takie narody, które w przeszłości nie uważały, większych zainteresowań (np. Indie, Egipt, Indonezja itd.).

I oto powstaje zagadnienie miary tej adekwatności. Jest to, innymi słowy, sprawa skali i tempa rozbudowy własnej floty. Nie jest to sprawa ani prosta, ani łatwa. Inaczej ocenia ją opinia kraju, którego flota „żyje” na szerokim otwartym rynku żeglugi międzynarodowej (np. Norwegia), inaczej w kraju, którego flota w znaczniejszej mierze pracuje w sferze kabotażu (np. ZSRK), inaczej wreszcie w kraju, w którym jak w Polsce flota ani nie ma pola pracy w kabotażu, ani nie może jeszcze mieć cech żeglugi przeważnie międzynarodowej, tzw. pośredniczącej. W takich sytuacjach plan rozbudowy floty musi wychodzić z tezy obsługi ładunków własnych portów, przyjmując je jako główną bazę obliczeniową. Plany rozbudowy floty przyjmują w takich sytuacjach za punkt wyjścia dwa elementy, perspektywy rozwoju (ilościowego, jakościowego i kierunkowego) masy ładunkowej własnych portów wraz

DOKONCZENIE NA STR. 2

SPRAWA CIĄGLE AKTUALNA

WŁADYSŁAW BAK

Polityka płac jest wówczas prawidłowa, jeśli wpływa na lepszą organizację pracy, na zmniejszenie ilości godzin przestoju i nadliczbowych oraz oddziałuje na systematyczne zmniejszanie stanu zatrudnienia do niezbędnych potrzeb, przeciwdziałając absencji usprawiedliwionej i nieusprawiedliwionej oraz tak zwanej wewnętrznej nieobecności. Natomiast bodźce materialnego zainteresowania w poszczególnych systemach płac nie tylko powinny wpływać na zdyscyplinowanie załogi w pracy, ale powinny także mobilizować pracowników przeciwko brakom, marnotrawstwu i kradzieżom. Pracownik wówczas będzie odczuwał wyrządzenie szkód społecznym jako swoją osobistą szkodę, gdy odczuje, że z tego rodzaju u-

jemne zjawiska mają wpływ na wysokość jego zarobku. Reakcja robotnika i pracownika będzie w tym przypadku bezspornie ostrą i efektywną przeciwko tym wszystkim, którzy w zakładzie pracy naruszają porządek.

Spróbujmy ocenić, w jakim stopniu aktualna organizacja płac sprzyja pełnieniu przez nią omawianej roli, co zrobiono dla wzmocnienia wpływu płac na pracę i jakie są niezbędne dalsze zmiany w tym zakresie. Rozważania nasze dotyczą przemysłu materialów budowlanych.

W latach 1956 i 1957 przemysł ten próbował przeprowadzić regulację płac robotników i pracowników umysłowych. Regulacje te doprowadziły do uporządkowania niektórych problemów płacowych, a w szczególności przyczyniły się do podniesienia poziomu średnich płac, stabilizacji załóg, zmiany wewnętrznej

struktury zarobku w kierunku podwyższenia płac podstawowych przy równoczesnym zmniejszeniu części ruchomej płac, jak również do likwidacji akordów pośrednich, szalkunkowych.

W ostatnim przypadku nastąpiło generalne wycofanie się z akordowania robót niewymiernych. Równocześnie fundusz płac uległ stabilizacji, wprowadzono bowiem system czasowy - premii oparty o taryfę akordową dla tych działów produkcyjnych, w których dotychczas miał zastosowanie system akordowy oparty na normach szalkunkowych.

Wśród systemów płac mających zastosowanie w przemyśle materialów budowlanych występuje również system akordowy - progresywny. Słabą stroną jego obecnego stosowania jest to, że nie wszędzie wprowadzono go z myślą o jego roli jako wyjątkowo silnego bodźca

materialnego w kierunku podnoszenia wydajności pracy. W wielu przypadkach wprowadzono akord wyłącznie z myślą o podwyższeniu płac dla niektórych stanowisk pracy; szczególnie - postępowano tak w okolicznościach, kiedy nie było możliwości zaliczenia danego stanowiska (zawodu) do właściwej kategorii ze względu na tabeli płac.

Trudność w likwidacji braków tego systemu polega na tym, że nie wiadomo, jaką metodę obrać, by przy likwidacji progresji jako stałego systemu płac nie spowodować obniżki płac u robotników wysoko wydajnych i aby z drugiej strony nie dopuścić do przepłacenia robotników mniej wydajnych (w wyniku podwyższenia stawki jednostkowej). Słabą stroną przeprowadzonych w 1956 r. w przemyśle materialów budowlanych regulacji płac jest fakt, że podwyżka płac od razu wywołała nierenowność wielu zakładów.

Przeciętna podwyżka płac robotników wyniosła 20%, a pracowników inżynieryjno - technicznych 15%; nie spowodowała ona jednak wyraźnego wzrostu wydajności pracy. Zwiększyły się natomiast koszty bezpośredniej robocizny wobec szybszego wzrostu średniej płac w porównaniu z wydajnością pracy.

Stąd wniosek: jak długo wzrost wydajności nie będzie wyprzedzał wzrostu funduszu płac, tak długo istnieć będzie groźba nierenowności naszych zakładów. Wyjatek stanowią tylko zakłady, w których fundusz płac wyprzedza wydajność na skutek wzrostu zatrudnienia spowodowanego inwestycjami oraz zakładów o specjalnym charakterze i specjalnych warunkach.

Nawet prawidłowe ustawienie cen i prawidłowo przeprowadzone regulacje płac nie rozwiązują automatycznie podstawowego zagadnienia stworzenia w polityce płac mechanizmu warunkującego systematyczny wzrost płac w oparciu o wzrost wydajności pracy.

GDZIE SĄ ŹRÓDŁA
WZROSTU WYDAJNOŚCI

Przedsiębiorstwo jest podstawowym ogniwem, które powinno zapewnić podwyżkę płac na bazie rezultatów produkcyjnych, a więc bez dofinansowywania z strony budżetu państwa. Warunkiem wypełnienia przez przedsiębiorstwo takiej roli jest racjonalna gospodarka, a w szczególności racjonal-

DOKONCZENIE NA STR. 1

PROBLEMY PEŁNEGO ZATRUDNIENIA

dokonczenie
ZE STRONY

zmniejsza produkcję lub wprowadza nowe maszyny i urządzenia. W zasadzie nie interesuje się społeczną stroną tego procesu, losem robotnika po opuszczeniu fabryki. Mechanizm ten może niekiedy ulec zakłóceniu drogą ingerencji związków zawodowych państwa kapitalistycznego itd. Zakłócenia te nie niweczą go. Jako tendencja działa w sposób doskonały. Doskonałość tego mechanizmu powoduje, że rynek pracy w kapitalizmie odzwierciedla dość wiernie stan wykorzystania siły roboczej. Wielkość bezrobocia stanowi tu ważny, podstawowy wskaźnik, który mówi o wielkości marnotrawstwa pracy i o wielkości odzwierciedlenia (pośrednio) sytuacji gospodarczej. Stąd też większość teoretyków ujmując pełne zatrudnienie poprzez określenie dopuszczalnego bezrobocia²⁾. Ujęcie takie w naszych warunkach byłoby fałszywe.

W socjalizmie nie działa i nie może działać, w sposób automatyczny i zupełnie swobodny, mechanizm przyciągania i odpychania siły roboczej. Przedsiębiorstwo socjalistyczne nie może swobodnie zwalniać robotników. Musi uwzględnić sytuację na rynku pracy. Musi brać pod uwagę moralną i społeczną stronę tego procesu. Na gruncie społecznej własności, działania mechanizmu ekonomicznego zakłócone jest działaniem mechanizmu społecznego. Dotyczy to socjalizmu w ogóle. Jednakże w różnych warunkach, przy istnieniu różnych konkretnych modeli, rola czynników społecznych jest różna. Tak więc rynek pracy nie odzwierciedla tutaj w sposób doskonały i adekwatny sytuacji w dziedzinie zatrudnienia, stopnia wykorzystania siły roboczej. Zjawiska te mogą mieć postać ukrytą. Nie można

więc podchodzić do koncepcji pełnego zatrudnienia od strony ludzi bez pracy. Takie ujęcie byłoby formalne i bardzo fałszywe.

Wzrósł w Polsce. Liczba zarejestrowanych osób na przestrzeni kilku ostatnich lat nie przekracza 1% ogółu zatrudnionych. Formalnie istnieje pełne zatrudnienie. Faktycznie siła robocza zatrudniona w gospodarce narodowej nie jest w pełni wykorzystana. Nie można więc mówić o istnieniu pełnego zatrudnienia.

*

Pojęcie pełnego zatrudnienia w socjalizmie powinno zawierać dwie grupy cech. Cechy wspólne i cechy nowe różniące to pojęcie. Wspólną cechą pełnego zatrudnienia w każdej gospodarce jest występowanie pewnego nieuniknionego bezrobocia. Jest to rezultat wzrostu ekonomicznego i ruchu siły roboczej. Wynikają z tego, że dla gospodarki kapitalistycznej dopuszczalna wielkość bezrobocia „nieuniknionego” nie może przekraczać 4 — 6% ogółu zatrudnionych. W gospodarce planowej możliwe jest znaczne ograniczenie bezrobocia „nieuniknionego”. Można przypuszczać, że maksymalny poziom nie powinien przekraczać 2 — 3% ogółu zatrudnionych. To jest oczywiście szacunkowa intuicja, oparta jednakże na pewnych faktach i doświadczeniach.

Jakie są cechy nowe, różniące pojęcie pełnego zatrudnienia w kapitalizmie i socjalizmie? W gospodarce kapitalistycznej podstawowym problemem jest bezrobocie jawne. Bezrobocie jawne nie jest i nie może być centralną sprawą gospodarki socjalistycznej. Po pierwsze dlatego, że socjalizm stwarza o wiele większe możliwości wzrostu

zatrudnienia na gruncie centralnego gromadzenia i podziału środków, likwiduje szereg przeszkód i hamulców właściwych gospodarce kapitalistycznej. Po wtóre dlatego, że w socjalizmie działa inny niż w kapitalizmie mechanizm przyciągania i odpychania siły roboczej. Rynek pracy nie odzwierciedla tu w sposób adekwatny stopnia wykorzystania siły roboczej. Centralne miejsce zajmuje tutaj problem bezrobocia utajonego. Bezrobocie utajone można również nazywać nadmiernym zatrudnieniem. Używać będziemy tego pierwszego pojęcia.

Czy to oznacza, że niebezpieczeństwo bezrobocia jawnego nie występuje tu w ogóle? Nie. W pewnych warunkach jest realne. To znaczy, że główne niebezpieczeństwo i główny problem przenosi się z jawnego bezrobocia na utajone z rynku pracy do produkcji.

Argumentację tej tezy przeprowadzimy dwiema metodami. Najpierw metodą dedukcyjną.

Zróbmy więc pewne ogólne założenia. Zbudujmy coś w rodzaju modelu abstrakcyjnego. Założymy, że w jakimś kraju socjalistycznym istnieją dysproporcje między wzrostem ekonomicznym i demograficznym. Ludność wzrasta szybciej niż możliwości powstawania nowych warsztatów. Mówimy więc o kraju gospodarczo zaoścym budującym socjalizm. Kraj ten posiada nadmiar siły roboczej. Nadmiar względny. W stosunku do potencjału ekonomicznego. W kraju kapitalistycznym powstanie w takiej sytuacji utajone bezrobocie na wsi i jawne bezrobocie w mieście. W socjalizmie? Można przyspieszyć tempo wzrostu ekonomicznego. Zmienić strukturę podziału dochodu narodowego. Rozwijając dziedziny bardzo pracochłonne. Co jednak będzie, gdy mimo tych poczynań, dysproporcje nie zostaną w pełni zlikwidowane? Abstrakcyjnie rzecz biorąc, są wówczas dwa wyjścia. Bezrobocie jawne lub bezrobocie utajone.

Jone w rolnictwie i przemyśle. Oba mogą być koniecznością. Oba są szkodliwe. Bezrobocie jawne jest jedną z najwęższych kłasek społecznych. Czynniki części ludzi zubożeni. Rodzi katastrofy osobiste. Stanowi jawne marnotrawstwo pracy. Bezrobocie utajone stwarza pozory pełnego zatrudnienia. Tworzy fikcję, które przeszkadzają we właściwej ocenie sytuacji. Obniża wydajność pracy. Demoralizuje załogę. Stanowi często źródło balażania organizacyjnego i hamulec postępu techniki. Z punktu widzenia ekonomicznego korzystniej wybrać bezrobocie jawne. Wprowadzić zaślepek. Lepiej bowiem płacić zasiłek, utrzymując wyższy poziom wydajności pracy. Z punktu widzenia społecznego i politycznego analiza ta niekiedy zawodzi. Socjalizm zwyciężył na gruncie walki o likwidację bezrobocia i sprawiedliwy podział dochodu społecznego. Socjalizm nie da się pogodzić ze strukturalnym bezrobociem. Trudna sytuacja na rynku pracy stwarza nie tylko duże „ciśnienie” na przyspieszenie tempa wzrostu, lecz również stanowi czynnik sprzyjający powstawaniu bezrobocia utajonego. Utajone bezrobocie może wystąpić w dwóch postaciach.

Postać pierwsza: ludzie oficjalnie pracują np. 8 godzin. Faktycznie mniej. W fabrykach jest nadmiar ludzi.

Postać druga: skrócenie czasu pracy. Czas pracy można skrócić wówczas gdy jest wysoka wydajność pracy, wysokie płace, trzeba skrócić, gdy praca jest szczególnie uciążliwa, szkodliwa dla zdrowia. Od tych przypadków abstrahujemy. Mówimy o takich przypadkach, gdy skrócenie czasu pracy jest rezultatem nadmiaru siły roboczej, braku pracy. Wówczas skracamy czas pracy nie dlatego, że ludzie nie mogą lub nie chcą pracować np. 8 godzin, lecz dlatego, aby warsztaty pracy wystarczyły dla wszystkich.

Rozumowanie to oparte na abstrakcyjnych założeniach ma ograniczony zasięg. Wynikną z założenia. W wielu krajach socjalistycznych występuje zgoda inna sytuacja. Odczuwają one względny niedobór siły roboczej.

Przyjmijmy inne założenia. Wzrost ekonomiczny wyprzedza wzrost demograficzny. Wiele dziedzin odczuwa brak siły roboczej. Praca czeka na ludzi. Czy teza nasza nie traci sensu? Nie. Nawet wówczas może wystąpić niebezpieczeństwo nadmiernego zatrudnienia w dziedzinach, gdzie praca jest atrakcyjna. Sytuację może nieco złagodzić polityka płac. To jednak nie załatwia wszystkiego. Ludzie zawsze wybierają pracę bardziej atrakcyjną, lżejszą itp. W sytuacji kiedy odczuwa się brak siły roboczej wybór taki jest możliwy. Występuje tu jeszcze szereg innych dodatkowych elementów. Industrializacja pociąga za sobą wzrost zatrudnienia siły roboczej, w tym głównie niewykwalifikowanej. Z czasem kwalifikacje rosną. Powstaje potrzeba zwolnienia części pracowników. Gdyby istniał mechanizm ekonomiczny prowadzący do wyrzucania z pracy zbędnych pracowników — wówczas nie byłoby problemu. Rzecz w tym, że mechanizm ten może działać lepiej lub gorzej, nigdy natomiast na gruncie społecznej własności nie będzie działał doskonale nie licząc się z sytuacją społeczną. Tak więc i przy tych przesłankach występuje niebezpieczeństwo nadmiernego zatrudnienia.

Dotąd dowodziliśmy metodą dedukcyjną. Jeśli przesłanki nasze są prawdziwe, sposób rozumowania prawidłowy — rezultat powinien być prawdziwy. Od dedukcji przejdźmy do faktów. Zastосуemy indukcyjną metodę dowodzenia. Weźmy Polskę. W latach 1950 — 1955 zatrudnienie w gospodarce narodowej wzrosło o 2,2 miliona osób. Obserwowaliśmy w tym czasie względny niedobór siły roboczej. Szczególnie w rolnictwie, budownictwie, rolnictwie, usługach itd. Mimo tego w wielu dziedzinach pojawia się nadmierne zatrudnienie. Sytuację bardzo pogłębił system zarządzania gospodarką, nieliczenie się z kosztami produkcji, polityka nadmiernego zatrudnienia. Rozumowanie nasze prowadzi do wniosku, że niebezpieczeństwo powstawania nadmiernego zatrudnienia jest centralnym problemem praktyki i teorii zatrudnienia w gospodarce opartej o społeczną własność środków produkcji. Niebezpieczeństwo takie występuje zarówno wtedy, gdy w skali całej gospodarki występuje względny nadmiar siły roboczej, jak i wtedy gdy występuje względny niedobór. Występuje jednakże w obu przypadkach w bardzo różnej skali.

*

Pełne zatrudnienie w socjalizmie określa stan pełnego i racjonalnego wykorzystania siły roboczej. Stan taki ma miejsce wtedy, gdy nie występuje marnotrawstwo pracy w przedsiębiorstwach oraz gdy nie ma bezrobocia „przymusowego”. Myślę, że definicję pełnego zatrudnienia można sformułować w następujący sposób. Pełne zatrudnienie w gospodarce socjalistycznej to taki stan, kiedy nie występuje zjawisko bezrobocia utajonego, bezrobocie jawne natomiast nie przekracza 3% ogółu zatrudnionych. Dopiero oba te warunki stają się o pełnym zatrudnieniu. Definicja ta określa pewien stan idealny, pewien model, do którego

trzeba dążyć. Jest konstrukcją teoretyczną. Pierwsza część definicji nasuwa szereg skomplikowanych zagadnień. Bezrobocie utajone to niepełne wykorzystanie siły roboczej w przedsiębiorstwie lub w gospodarce rolnej. A więc taka sytuacja, kiedy część robotników jest zbędna.

Jakie są obiektywne kryteria występowania tego zjawiska w gospodarce narodowej? Kiedy kończy się pełne zatrudnienie a zaczyna się nadmierne? Co określa granicę, punkt krytyczny? Sprawy skomplikowane. O wiele łatwiej analizować bezrobocie jawne.

Nie ma ogólnych obiektywnych kryteriów pozwalających ściśle określić rozmiary nadmiernego zatrudnienia w całej gospodarce. Problem można analizować skutecznie tylko w odniesieniu do konkretnych przedsiębiorstw czy gałęzi. Można stosować szereg metod.

Metoda pierwsza: analiza wykorzystania czasu pracy. Analizujemy wykorzystanie czasu pracy przez robotników na poszczególnych stanowiskach. Obliczamy stosunek między czasem efektywnie wykorzystanym a całkowitym funduszem czasu pracy. Analizujemy absencje.

Metoda druga: analiza wydajności pracy i intensywności pracy.

Metoda trzecia: porównawcza. Porównujemy wydajność pracy w kilku przedsiębiorstwach tej samej branży. Możemy również porównywać wydajność pracy przedsiębiorstwa o podobnym poziomie techniki w różnych krajach.

Metody te dają pewne rezultaty, gdy stosujemy je łącznie. Zastosowanie jednej z nich może często wprowadzić w błąd.

Problem teoretyczny o pierwszorzędym znaczeniu polega jednakże na badaniu warunków sprzyjających powstawaniu nadmiernego zatrudnienia. Znajomość tych warunków pozwala na skuteczne przeciwdziałanie tendencjom do nadmiernego zatrudnienia.

Można mówić o warunkach subiektywnych i obiektywnych. Pierwsze — to określenia polityki zatrudnienia, błędna polityka zatrudnienia, gigantomania pod hasłem: wszyscy muszą pracować niezależnie od rzeczywistych potrzeb przemysłu.

Interesują nas warunki obiektywne. Myślę, że powstawaniu nadmiernego zatrudnienia sprzyjają następujące warunki:

Po pierwsze: względny nadmiar siły roboczej. Trudna sytuacja na rynku pracy. Wtedy istnieje przesłanka zewnętrzna, która wywierają ciśnienie na przedsiębiorstwa, aby przyjmowały dodatkowych pracowników.

Po wtóre: kłody przedsiębiorstwa nie prowadzą pełnego rachunku ekonomicznego. Fundusz płac stawiać plac są z góry ustalone przez centralny organ planujący. Przedsiębiorstwom nie zależy na oszczędzonym gospodarowaniu siłą roboczą. Im więcej zatrudnia pracowników, tym łatwiej będą mogli zrealizować swe zadania planowe. Tu mamy do czynienia z przesłankami wewnętrznymi, w samym przedsiębiorstwie, które prowadzą do nadmiernego zatrudnienia.

Po trzecie: taniłość siły roboczej w porównaniu z innymi czynnikami produkcji. Sytuacja właściwa krajom gospodarczo zaoścym. Wówczas lepiej się opłaca niekiedy stosować siłę roboczą niż maszyn. Łatwiej zatrudnić więcej robotników, niż ulepszać organizację produkcji.

Po czwarte: niski poziom organizacji pracy. Niskie kwalifikacje robotników i kierownictwa. Małe doświadczenia i tradycje w dziedzinie umiejętności pracy i organizacji pracy i produkcji.

Po piąte: dynamika, tempo i etap rozwoju gospodarczego. Duże tempo wzrostu gospodarczego, powstawanie nowych, nie opanowanych dotąd rodzajów produkcji.

Są tu elementy, na które można oddziaływać skutecznie. Są inne, które są dość trwałe. Zmiana lub ograniczenie tych elementów powoduje usuwanie źródeł nadmiernego zatrudnienia.

Niebezpieczeństwo powstawania nadmiernego zatrudnienia można poważnie ograniczyć. Szczególnie wówczas, gdy prowadzi się konsekwentną politykę zatrudnienia. Wątpliwe czy można go zlikwidować zupełnie. Jest ono w jakiś sposób trwałe związane ze społeczną własnością środków produkcji.

*

Pojęcie pełnego zatrudnienia w zasadzie wystarczało w gospodarce kapitalistycznej. Określało ono pewien maksymalny poziom, powyżej którego bezrobocie stawało się zjawiskiem strukturalnym. Poziom ten jest ideałem, często w praktyce nieosiągalnym. Kapitalizm w zasadzie nie zna sytuacji względnego braku siły roboczej. Socjalizm zna takie sytuacje. Stąd nową problematykę, którą teorię powinna uogólnić.

Niebezpieczeństwo kryje nie tylko zjawisko dużego bezrobocia. Występuje ono również wówczas, gdy gospodarca odczuwa duży brak siły roboczej, gdy odsetek osób zarejestrowanych jest równy zeru, lub zbliżony do zera. Taka sytuacja wystąpiła np. w Polsce. Miano to bardzo ujemny wpływ na społeczną wydajność pracy, dyscyplinę pracy, znaczący dla pracy, wzrost kwalifikacji i jakości pracy. Ludzie lekceważyli pracę. Miały na to, co prawda, wpływ warunki polityczne, niska świadomość młodych robotników. Świadomość i

polityka nie załatwia tutaj wszystkich. Szczególnie w kraju o specyficznych cechach narodowych i młodej klasie robotniczej. W kraju, który nie ma tradycji w dziedzinie organizowania pracy i produkcji, dezyduje realny interes robotnika. Realne niebezpieczeństwo, wynikające z obawy utraty pracy. Sytuacja, gdy nadmiar wolnych miejsc pracy eliminuje to niebezpieczeństwo. Skutki są złe.

Co więcej, sytuacja taka jest niekorzystna z punktu widzenia wzrostu bogactwa społecznego. Siła robocza stanowi wtedy wąskie gardło wzrostu ekonomicznego. Hamuje tempo tego wzrostu. Nowe warunki rodzą potrzebę nowego pojęcia. Potrzebne jest pojęcie, które określi nie tylko górną granicę dopuszczalnego bezrobocia, lecz również dolną, które określi optymalny stan zatrudnienia, a więc najbardziej korzystny z punktu widzenia społecznego i ekonomicznego. Taki stan zatrudnienia, który gwarantuje maksymalny wzrost społecznej wydajności pracy.

Potrzebne jest pojęcie optymalnego zatrudnienia w socjalizmie. Spróbujmy je sformułować.

Optymalne zatrudnienie to taki stan, kiedy nie występuje zjawisko bezrobocia utajonego, bezrobocie nieuniknione natomiast nie przekracza 3%, nie jest jednak niższe od 2% ogółu zatrudnionych. Szacunki liczbowe dotyczą Polski w obecnych warunkach.

Pełne zatrudnienie i optymalne zatrudnienie to pojęcia bardzo podobne. Nie są jednak tożsame. Różnica polega na tym, że pełne zatrudnienie może zachodzić wówczas również, gdy występuje zjawisko niedoboru siły roboczej. Optymalne zatrudnienie wyklucza taką sytuację. Bezrobocie „nieuniknione” nie może być niższe niż 2%. Dlatego właśnie 2%? Szacunek intuicyjny. Oparty na analizie sytuacji w ostatnich latach. Bezrobocie czasowe w granicach 2 — 3% ogółu zatrudnionych jest zjawiskiem normalnym związanym z każdym systemem społecznym, a więc również i z socjalizmem.

Przy założeniu istnienia zasillku nie rodzi żadnych tragedii społecznych. Stwarza sprzyjającą sytuację społeczną — ekonomiczną do maksymalnego wzrostu społecznej wydajności pracy.

Ilościowe określenie optymalnego zatrudnienia jest sprawą dyskusyjną. Sama koncepcja wydaje się być bardzo potrzebna. Stanowić powinna jeden z podstawowych problemów badań teorii zatrudnienia.

Pełne i optymalne zatrudnienie — są to koncepcje teoretyczne. Co więcej, koncepcje, które ujmują idealne stany w gospodarce siłą roboczą. Idealnej koncepcji i modelu nie wolno utożsamiać z rzeczywistością. Tak jak nie wolno utożsamiać polityki zatrudnienia z teorią zatrudnienia. Funkcja teorii zatrudnienia polega właśnie na tworzeniu abstrakcyjnych schematów, pokazywaniu alternatyw wyboru. Idealne koncepcje i schematy bardzo pomagają w działaniu. Stwarzają stany lub sytuacje, do których powinna zmierzać polityka, jeśli je uznaje za prawidłowe.

*

Socjalizm dowiódł swej przeżności, gdy idzie o dynamikę i tempo wzrostu ekonomicznego, ilościowy wzrost liczby zatrudnionych. Nawet jeśli oddzielić wzrost fikcyjny od wzrostu wynikającego z rzeczywistych potrzeb przemysłu, nawet wówczas obraz będzie bardzo pozytywny. Kraje naszego obozu w stosunkowo krótkim czasie zlikwidowały lub poważnie ograniczyły bezrobocie. Było to możliwe na gruncie centralnego gromadzenia i podziału funduszy społecznych, na gruncie planowego podejmowania inwestycji.

Istniejący u nas system zarządzania gospodarką wykazał wiele wad i braków, częściowo zawiódł, gdy idzie o racjonalne i oszczędne gospodarowanie siłą roboczą w przedsiębiorstwie socjalistycznym.

Nie mamy skutecznych narzędzi i środków ekonomicznych sprzyjających właściwemu rozmieszczeniu siły roboczej w różnych dziedzinach gospodarki i na różnych terenach. Nie umiemy oszczędnie gospodarować siłą roboczą w przedsiębiorstwie socjalistycznym. Wciąż posługujemy się jeszcze wyłącznie nakazami.

Są to problemy doniosłe. Mają bowiem wpływ na poziom wydajności pracy. Stąd paląca potrzeba badania tych problemów.

Koncepcje, które próbowałem sformułować, są zapewne bardzo niedoskonałe. Są to bowiem hipotetyczne. Hipotetyzują one o szczególne cechy, że stanowią podstawę dyskusji. Nie mogą być podstawą działania.

MIECISŁAW KABAJ

¹⁾ „Problemy pełnego zatrudnienia” część I — „Życie Gospodarcze” nr 22/1953. Wywody niniejszego artykułu stanowią rozwinięcie poglądów autora, które zawierał w poprzednich artykułach: „Termin zatrudnienia — próba rewizji”, ZG nr 20/1957; „Groszenie zjawiska i konflikt”, ZG nr 5/1958; „Utajone bezrobocie”, ZG nr 8/1958; „Utajone bezrobocie — próba terapii”, ZG nr 12/1958. Autor nie wraca do wielu stwierdzeń zawartych w poprzednich artykułach. Zakłada bowiem, że twierdzenia te są znane czytelnikom.

²⁾ W literaturze ekonomicznej można znaleźć pewne sugestie odnośnie innego ujmowania problemu pełnego zatrudnienia. Jean Robinson używa np. pojęcia „bezrobocie zamaskowane” (disguised unemployment), spotkać można również pojęcie „bezrobocie w zatrudnieniu” (Unemployment on the job). Są to jednak uwagi bardzo marginalne. Można je pominąć, bez szkody dla naszej analizy.

DZIŚ I JUTRO transportu morskiego

dokonczenie
ZE STRONY

z tranzytem oraz perspektywy pożądanego procentowego udziału własnego tonażu w przewozach tej masy. I jeden i drugi element są nierzadko bardzo trudne do określenia. I wówczas — choć tutaj wszelkie planowanie będzie jeszcze bardziej uciążliwe i niepewne — flota narodowa musi w pewnym stopniu orientować się także w możliwościach szerokiego, światowego rynku frachtowego, na tzw. „cross-trade”. Wydaje się, że właśnie flota polska musi coraz bardziej uwzględnić także ten kierunek swoich zainteresowań. Ten kierunek pracy pozwoli jej w pewnym stopniu uniezależnić się od niewygodnej nieraz zawiłości od tzw. schematów bilateralnych, znając dogodne warunki dobrego wykorzystania statków (np. uniknąć przebiegów balastowych lub przewożenia ładunków nieodpowiednich), powiększyć efekty dewizowe i podnieść rentowność przez obniżanie kosztu jednostkowego usługi przewozowej i zwiększanie wpływów frachtowych. Oczywiście zasada szczególniejszej troski o ładunki narodowe musi pozostać nadal w mocy. W chwili obecnej udział tych przewozów „cross-trade” w pracy polskiej floty handlowej jest jeszcze dość niski (ok. 10%) i trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że zwiększenie takich przewozów nie będzie łatwym zadaniem. W tym celu potrzebny jest nie tylko dobry, nowoczesny tonaż, ale potrzebna jest bezwarunkowo także pewna określona metoda pracy eksploatacyjnej, mianowicie — wielka elastyczność inicjatywy inwestycyjnej, organizacyjnej i eksploatacyjnej, śmiałość i szybkość decyzji gospodarczych, maksymalne uproszczenie administracyjne, docenianie konkretnej fachowości oraz doświadczenia, możliwe szeroka skala obcowania międzynarodowego, walka ze schematyzmem itd. Trzeba tu zawsze pamiętać, że flota handlowa pracuje de facto poza granicami kraju oraz bezpośrednio i pośrednio styka się stale w szerokiej skali z ostą konkurencją obcego tonażu, z nieufnością obcego dysponenta ładunku itd.

Jakie w tych warunkach polska flota handlowa ma szanse rozwoju?

	Poniżej lat 5	6 - 10	11 - 15	16 - 20	21 - 25	Powyżej lat 25
w procentach						
Świat	21,7	14,0	39,2	6,2	2,7	16,2
Szwecja	34,5	17,2	20,8	6,9	3,5	17,1
Dania	35,3	23,6	11,8	5,9	5,9	17,5
NRF	53,1	15,6	3,1	6,2	3,2	18,8
Polska	15,9	11,4	30,0	11,0	11,4	20,9

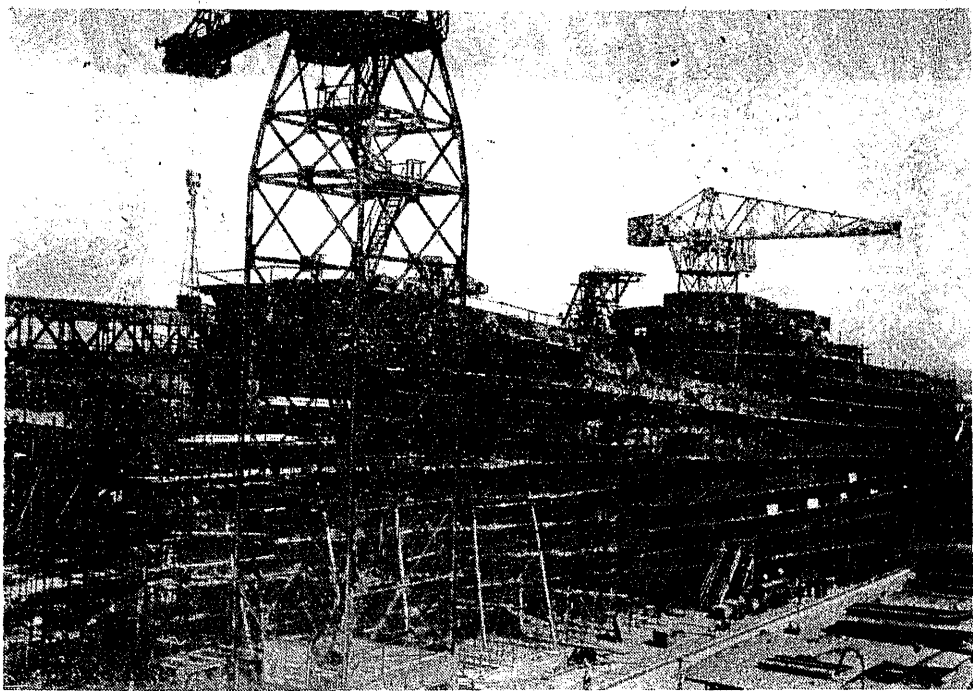
Potencjalne szanse tego rozwoju można uważać za pomyślne. Wynika to z następujących przesłanek. Pomimo ogromnej, aktualnej przewagi tonażu morskiego „tradycyjnych” krajów morskich, ich wielkie doświadczenia i siły finansowe, szerzy się na świecie i będzie szerzyć nadal dążność krajów azjatyckich i afrykańskich do zmniejszenia roli flot typu monopolistycznego w obsłudze handlu światowego. Jest to proces niełatwy i może nawet przewlekły, ale mimo to niepowstrzymany i nieodwracalny. Ten proces oznacza generalnie wielką i trwałą koniunkturę dla flot „nowych”, do których trzeba wyraźnie zaliczać także flotę Polski Ludowej. Ta koniunktura ma tym większe perspektywy, że równocześnie musi wzrastać (na tle wielkich przemian politycznych i gospodarczych w tzw. krajach zaoścym) ogólna podaż ładunków do przewozu morskiego w obrotach światowych. Rozwój tych zjawisk może być podobny i może ulegać różnym perturbacjom, ale to nie może nie zmienić w ogólnej linii trendowej w tym zakresie. Nic także nie jest w stanie odebrać właśnie transportowi morskiemu charakteru i roli podstawowego czynnika w procesach przemieszczenia tych mas ładunkowych. Będą tu grały z całą siłą wszystkie podstawowe preferencje technoeconomiczne żeglugi handlowej. Czasowe zjawiska osłabienia rynku frachtowego, jakie m.in. obserwowaliśmy w ciągu ubiegłych kilkunastu miesięcy, mają znaczenie przemijające i nie powinny mieć istotnego wpływu także i na polskie decyzje gospodarcze na polu rozbudowy floty.

Można śmiało wysnuć pewne końcowe wnioski, choćby o znaczeniu najbardziej ogólnym. Polska flota handlowa o odpowiedniej sile potrzebna jest dla nas bezpośrednio (eksport niewidzialny, umocnienie samowładności gospodarczej), Jest

ona także potrzebna jako świadomy nasz wkład w tworzenie i konsolidowanie nowego światowego układu sił polityczno-gospodarczych. Są to zadania, do których kraj nasz powinien systematycznie przygotowywać odpowiednie środki produkcji (tonaż) oraz odpowiednie kadry i metody pracy. Poniesione nakłady w tej dziedzinie mają poważne szanse opłacalności bezpośredniej i pośredniej. Powinny one stanowić trzon naszej wieloletniej polityki żeglugowej, jaką Polska powinna prowadzić od teraz i konsekwentnie, aby nie utracić wielkiej dziejowej szansy stworzenia nowej potężnej gałęzi gospodarki narodowej, mogącej silnie przyczynić się do pomnażania dochodu narodowego. Potrzebne są jednak na tym polu decyzje śmiałe, wybiegające czujnie w dalszą przyszłość, decyzje konsekwentnie realizowane.

Wstępne studia nad planem perspektywnym rozwoju floty (do 1975 r.) dają już pewne podstawy dla ilościowego rozwiązania zagadnienia. Na horyzontach naszej myśli morskiej staje już flota co najmniej sześciokrotnie większa niż stan obecny. Może to oznaczać stan posiadania ponad 50 BRT na każdy tysiąc mieszkańców w 1975 r. Może to dać około 40% opanowania ładunków własnych portów i znaczny (choć trudno wymierzalny) udział w obrotach międzykrajowych. Może to uwieliokrotnić dodatni wpływ na bilans płatniczy. Może zwiększyć bezpośrednie zatrudnienie we flocie do około 20.000 osób. Oczywiście, liczby powyższe i powyższe uwagi poruszają tylko najbardziej ogólne aspekty sprawy i nie wykluczają celowości dalszych szczegółowych rozważań. Ale jedno jest pewne — jest w tej dziedzinie ogromne pole pracy, której warto poświęcić rzetelny wysiłek.

TADEUSZ OCIOŚZYŃSKI



POLSKI PRZEMYSŁ OKRĘTOWY a konjunktura światowa

IZABELA BOJANOWSKA

Ślawiając w 1945 r. swe pierwsze kroki nasz przemysł okrętowy odczuwał duże braki. Nie było urzędów stoczniowych, i co ważniejsze — doświadczonych kadr okrętowców. Nie było również zaplecza przemysłowego, niezbędnego dla rozwoju produkcji okrętowej. W tym samym czasie, gdy polski przemysł okrętowy dopiero zaczynał powstawać, konjunktura w światowym budownictwie okrętowym była bardzo wysoka. Równocześnie bowiem miał miejsce ogrom-

ny wzrost wymiany międzynarodowej, który spowodował zwiększenie ładunków morskich z 550 mln ton w 1950 r. do 920 mln ton w 1956 r. Szczytowy punkt koniunktury przemysłu okrętowego, biorąc pod uwagę wielkość zapotrzebowania na nowy tonaż, nastąpił w 1951 r., a przede wszystkim w 1956 r. I kwartale 1957 r., kiedy to popyt (wielkość zamówień) był trzykrotnie wyższy od podaży (produkcji) statków.

W okresie powojennym następował stały wzrost produkcji stoczniowej, której wielkość mierzona

w mln BRT jednostek oddanych do eksploatacji (według Lloyds Register of Shipping) kształtowała się jak w tabeli pierwszej.

Ten stały wzrost produkcji należy przypisać wysokim portfelom zamówień, które pozwoliły nie zmniejszać produkcji w okresach chwilowego braku zapotrzebowania na nowy tonaż.

Wielkość produkcji w 1957 r. w mln BRT jednostek oddanych do eksploatacji dziesięciu największych producentów była następująca:

Kraj	tyś. BRT	% produkcji światowej	umowa na rok 1957 (mln ton)
Japonia	8 509	28,6	450
Wielka Brytania	1 480	4,7	112
Niemcy Zachodnie	1 430	4,6	277
Szwecja	616	1,9	146
Belgia	589	1,8	220
Francja	456	1,4	172
Włochy	306	0,9	413
USA	306	0,9	77
Norwegia	195	0,6	133
Hiszpania	161	0,5	155

Na skutek gwałtownego załamania się koniunktury na rynku frachtowym w drugim kwartale 1957 r. nastąpił w II półroczu 1957 r. znaczny spadek zamówień na nowy tonaż. Wielkość przyjętych zamówień w I półroczu 1957 r. była bardzo duża — 9,4 mln BRT, lecz w II półroczu spadła do 3,2 mln BRT.

Podkreślić trzeba, że zjawisko to przybiera na sile. Niestety, brak jest kompletnych danych, lecz wystarczy powiedzieć, że w Stanach Zjednoczonych w III kwartale 1957 r. wycofano zamówień na zbiornikowce o łącznym tonażu 225,3 tys. TDW, a w styczniu i lutym 1958 r. anulowano zamówienia na zbiornikowce o nośności aż 600 tys. TDW, francuski bilans przyjętych i anulowanych zamówień za IV kwartał 1957 r. zamknął się saldem ujemnym 102,3 tys. BRT. W I kwartale 1958 r. ze stoczni angielskich wycofano zamówienia na 183 tys. BRT, złożono natomiast nowych zamówień zaledwie na 41 tys. BRT, tak że bilans kształtuje się ujemnie różnicą 142 tys. BRT.

Fakty te nie wpłynęły jeszcze na zmniejszenie się rozmiarów produkcji, która w przeciwieństwie do

spadku zamówień, jeszcze stale wzrasta.

Tak zatem w przemyśle okrętowym od III kwartału 1957 r. powstała dysproporcja między podażą a popytem. Sytuacji tej jednak nie należy oceniać jako momentu nadziejście dekonjunktury dla przemysłu okrętowego. Stocznie posiadały jeszcze na dzień 1.1.1958 r. portfel zamówień w wysokości 35,7 mln BRT (ok. 51 mln TDW), który przy zachowaniu wysokiego poziomu produkcji 1957 r. zabezpiecza im zbyt średnio na 4 lata.

Pamiętamy przecież, że nagromadzone w okresach wysokiej prosperity duża ilość zamówień pozwoliła stoczniom przetrwać okresy ostrych dekonjunktur żeglugowych w latach 1949 i 1952/53, w których zapotrzebowanie na nowy tonaż spadło znacznie poniżej wzrastającej stali produkcji.

Czy posiadany obecnie portfel zamówień pozwoli stoczniom i tym razem przetrwać dekonjunkturę w żegludze, czy też portfel ten stopniowo przed nadziejście ponownej prosperity żeglugowej i zmusi stocznie do znacznego zmniejszenia produkcji? Trudno dziś na to pytanie odpowiedzieć.

Uzależnione jest to przede wszystkim od rozwoju sytuacji gospodarczej, a głównie od tego, czy zostanie zatrzymana recesja gospodarcza w USA. Nawet przy założeniu stabilizacji sytuacji politycznej i gospodarczej wydaje się, iż w nadchodzącym okresie spodziewać się można na odcinku zapotrzebowania na tonaż słabej tendencji i co się z tym wiąże, zaostrożnej walki konkurencyjnej na polu aktywizacji tonażu. Prawdopodobnie jest dalsze anulowanie części zamówień na zbiornikowce, na korzyść tonażu suchego. Posiadany obecnie portfel zamówień daje budownictwu możliwość utrzymania produkcji na wysokim poziomie i zbicia jej po dobrych cenach. Moment ten w zasadzie zabezpiecza stocznie przed koniecznością zawierania kontraktów na niekorzystnych warunkach.

Należy jednak zwrócić uwagę, iż Japonia — największy eksporter statków — posiadająca zabezpieczenie produkcji tylko na dwa lata, już w końcu 1957 r. oferowała armatorom z ograniczonym korzystnym warunkami — kilkuletnie kredyty i niskie ceny.

Opierając się na posiadanych obecnie zapotrzebowaniach można założyć, że w latach 1958 — 1962 profil produkcyjny światowego budownictwa okrętowego będzie następujący: tankowce — 67,3% (średnia wielkość jednostek 34 tys. TDW, przy czym stocznie japońskie posiadają zamówienia na 10 tankowców po 100 000 TDW), rudowce — 5,2% (średnia wielkość 20 200 TDW), trampy — 15,3% (średnia wielkość 10 340, przy czym najwięcej jest jednostek w granicach 12 — 13 tys. TDW), statki do przewożenia ładunków suchych masowych — 3,3% (średnia wielkość 15 840 TDW), drobnicowce — 7,5% (średnia wielkość 9 620 TDW), linowce z częścią pomieszczeń chłodniczych — 0,9% (średnia wielkość 9 150 TDW), chłodnicowce — 0,5% (średnia wielkość 5 960 TDW). Ponadto zamówionych jest 39 statków pasażerskich o łącznym tonażu 650 tys. BRT.

Udział poszczególnych napędów jest następujący: turbina parowa 52,7% (wzrost w stosunku do lat ubiegłych na skutek wzrostu produkcji dużych tankowców), diesel 46,5%, napęd atomowy 0,4% (należy się spodziewać, że w rzeczywistości będzie wyższy), diesel elektryczny 0,1%, napęd turbo-elektryczny 0,1%, maszyna parowa z turbiną i maszyna parowa łukowa 0,2%.

DOKONCZENIE NA STR. 6

KUPUJMY STATKI na złom

JAN HOŁOWIŃSKI, jr

Złom żelazny i stalowy jako podstawowy surowiec dla produkcji stali ma dla naszego hutnictwa nie małe znaczenie. Jednym ze sposobów pokrycia zwiększającego się u nas zapotrzebowania na dobry złom żelazny i stalowy byłoby uruchomienie produkcji złomu okrętowego.

O wartości złomu okrętowego niech świadczy fakt, że całkowita produkcja złomu pochodzącego nawet z demontażu i pocięcia wraków okrętowych wydobytých z dna została zaliczona przez Rejonową Zbiornicę Złomu w Gliwicach do klasy A-1, czyli uznana za najlepszy gatunek.

STOCZNIE ZŁOMOWE

W większych państwach zachodnio-europejskich jest zwykle kilkadziesiąt stoczni demontażowo-złomowych, które zajmują się produkcją i zbytem złomu okrętowego. Pomiędzy tymi zakładami można wyróżnić dwa zasadnicze typy: stocznie, które kładą główny nacisk na produkcję złomu oraz stocznie, które wybierają pieceżolowice wszelkie zdolne do dalszego użytku części, urządzenia i wyposażenie. W tych ostatnich produkcja złomu jest produkcją uboczną. Zakłady te nie są wyposażone w specjalnie drogie inwestycje kapitalne. U nas również można by łatwo dostosować do potrzeb stoczni złomowej nieużytkowane nabrzeża portowe w Gdańsku i Szczecinie. Uwzględniając wszelkie dodatkowe wymogi typu „lukurowego” (np. już istniejące torowiska kolejowe), długość przydatnych dla stoczni złomowej nabrzeży można oszacować na około 2 km, a więc dla bez mała 6 zakładów. Nabrzeża te nie muszą być przecież uzbrojone; wystarczy zwykłe zabezpieczenie skarpowe.

Wyposażenie niezbędne składa się z odpowiedniej liczby aparatów do cięcia stali i żelaza wraz z narzędziami pomocniczymi oraz z pomocy dźwigowo-przenośnikowych. Byłoby bowiem niecelowe i praktycznie niemożliwe rozdrabnianie demontowanych elementów na tak małe części, by do ich przenoszenia stosować tylko siłę ludzką. Niezbędny jest więc chociażby (zdemontowany z pierwszego rozbiórki statku) derrick z wciągiem elektrycznym lub dźwigiem elektrycznym na 1 pracownika wynosi ok. 8-10 tys. zł.

W miarę możliwości można — rzecz jasna — wzbogacić wyposażenie stoczni złomowej np. w lepsze urządzenia dźwigowe, w automaty do cięcia złomu, w pochylnie do wyciągania resztek dennic okrętowych, w warsztaty naprawcze (do remontowania części zdanych do dalszego lub ponownego użytku) itp. Warto bowiem zauważyć, że ze statku demontowanego, nawet staro, ocala się wybrać wiele części lub nawet całe urządzenia, które można celowo użytkować, jak np. silniki elektryczne, pompy, okucia z metalu kolorowych. Na statkach przeznaczonych do tzw. kasacji spotyka się wcale dobrze zachowane urządzenia napędowe, kołki, wyposażenie kuchni lub warsztatu okrętowego itp.

Stocznictwo złomowe, w zależności od stopnia mechanizacji zakładu, może zapewnić pracę dla kilkuset do kilku tysięcy pracowników.

RYNEK ZŁOMU

Powstanie stoczni złomowych uzależnione jest od istnienia rynku handlowego na stare statki przeznaczone na złomowanie. Otóż są specjalne przedsiębiorstwa maklerskie, pośredniczące w transakcjach zakupu statków złomowych. Ceny takich statków zależne są od ogólnej koniunktury gospodarczej w danym rejonie, a w szczególności od koniunktury w przemyśle hutniczym i żegludze.

W związku z tym daje się zauważyć zjawisko licznych złomowań statków w okresie depresji gospodarczej (np. w depresyjnym 1954 r. złomowano 1,5 mln BRT), oraz ograniczenie produkcji złomu okrętowego w okresach wysokiej koniunktury, szczególnie koniunktury frachtowej (np. w boomowym — w skutek wojny koreańskiej — 1951 r. złomowano tylko 460 tys. BRT). Jest to spowodowane tym, że frachty przewożone reagują silniej na wahania koniunktury gospodarczej, aniżeli ceny surowców hutniczych.

Cena złomu stalowego (hutniczego) sięga obecnie około 11 funtów w Europie. Wydajność złomowa statku wynosi natomiast około 300

do 350 kg na tonę nośności zwykłego statku handlowego, czyli około 600 do 700 kg z jednej BRT. Poza tym użys. tje się wspomniane u przednio części zdolne do dalszego użytku.

Sbębnie złomowe w Europie pracują z reguły dla potrzeb rynku na swym własnym bezpośrednim zapleczu. Jedynie amerykańskie stocznie złomowe eksportują znaczne ilości złomu do krajów zamorskich. Główny odbiorca Stawów Zjednoczonych — to przede wszystkim Japonia (ok. 3,5 mln ton rocznie), także państwa zachodnio-europejskie. Ostatnio jednak Stany Zjednoczone poważnie ograniczają kwoty eksportowe złomu.

W tym stanie rzeczy Polska miałaby poważne trudności z nabyciem złomu zagranicą, nie mówiąc już o tym, że międzynarodowy rynek złomowy jest — jak gdyby — reglamentowany i w tym zakresie kraj nasz mógłby być narażony na ograniczenia dyskryminacyjne. Koła amerykańskie uważają bowiem, że złom jest surowcem strategicznym i jako taki figuruje na liście embargowej dla Chin Ludowych.

Natomiast zakup starych statków jest dotychczas poza wszelką reglamentacją. Transakcje starymi statkami przeprowadzane są na bieżących warunkach handlowych. Niektóre państwa, jak np. Norwegia i Szwecja, nawet popierają sprzedaż starych statków, dążąc do całkowitego unowocześnienia swoich flot handlowych.

Warto jeszcze wspomnieć, że w najbliższych 5-8 latach będą musiały pójść na złom statki seryjnie produkcyjne wojenne, których poza tzw. flotą rezerwową USA (około 14 mln BRT), pływają jeszcze blisko 26 mln ton dwt pod różnymi banderami (także i pod polską). Prócz tego 7 mln BRT tonażu ma już obecnie przeszło 30 lat, a więc osiągnęło wiek złomowy statków.

INNE KORZYŚCI

Zorganizowanie w Polsce stocznictwa demontażowo-złomowego przyniesie szereg poważnych korzyści. I tak np. stocznictwo demontażowo-złomowe zapewni dostawę surowca dla produkcji stali oszczędzając sporą część (około 65%) wydatków dewizowych na import złomu z zagranicy, który grozi nam w niedalekiej przyszłości.

Stocznictwo demontażowo-złomowe można zorganizować jako przemysł o niskiej kapitałochłonności inwestycyjnej, zatrudniający całą rezerwę pracowników gospodarki morskiej. A więc przy niskich nakładach inwestycyjnych zyskuje się warsztaty pracy mogące wchłonąć ludzi zwalnianych obecnie, a także dalszy kontyngent pracowników (np. repatriantów). Stocznictwo demontażowo-złomowe potrzebuje bowiem najwięcej pracowników o średnich kwalifikacjach, sporą grupę niskokwalifikowanych, a bardzo ograniczoną grupę fachowców technicznych i ekonomicznych.

Stocznictwo demontażowo-złomowe może stanowić swego rodzaju wstępną praktyczną „szkołę” dla pracowników stoczni remontowych i stoczni okrętowych. Poza tym może ono stanowić rezerwuarnę retyencyjną” siły roboczej. I tak na przykład w okresach nasilenia prac w stocznich remontowych (czy okrętowych) pracowników stoczni demontażowo-złomowych można w dużej części przerzucać, ponieważ zwolnienie tempa złomowania statków nie grozi żadnymi specjalnymi konsekwencjami (inaczej niż właśnie w stocznictwie remontowym i okrętowym). Odwrotnie: ewentualny nadmiar ludzi w innych dziedzinach gospodarki morskiej, można będzie kierować właśnie do stocznictwa demontażowo-złomowego.

Warto nadmienić, że demontaż statków daje także pewne ilości złomu metalu kolorowych, tak bardzo deficytowych w naszej gospodarce oraz różne części okrętowe nie produkowane w naszym kraju.

Z tych względów wydaje się, że byłoby celowe zainteresować się przez odpowiedni resort sprawą możliwości zorganizowania u nas stałego stocznictwa demontażowo-złomowego, bazującego w swej produkcji nie tylko — jak dotychczas — na wrakach wydobytých z dna, lecz na statkach koczujących z eksploatacji i kupowanych specjalnie.

Rok	Produkcja światowa		Polska			
	mln BRT	% wzrostu 1952-100	tyś. BRT	% wzrostu 1952-100	udział w produkcji światowej	mln zł na statku
1949	3,1	74,0	3,9	10,5	0,1	15
1950	3,3	77,3	6,4	16,1	0,2	15
1951	3,6	84,5	4,3	11,6	0,1	16
1952	4,2	100	37,2	100	0,9	13
1953	5,0	117,3	58,0	156	1,1	12
1954	5,5	129,4	66,8	179	1,2	13
1955	5,1	117,9	93,7	252	1,8	11
1956	6,4	149,4	105,1	283	1,7	12
1957	8,1	192,8	122,9	330	1,5	11

Tegoroczne uroczystości „Dnia Stocznictwa” przebiegać będą pod znakiem jubileuszu 110 lat Stoczni Gdańskiej — naszego największego obiektu przemysłowego i jednego z największych zakładów przemysłowych Polski.

Zaczątku dzisiejszej Stoczni Gdańskiej szukać należy w uruchomionych w 1848 r. warsztatach marynarki (Koeniglicher Korvetten Depot Platz) na terenie dawnych składów drzewnych. W dwa lata później warsztaty oficjalnie uznano za stocznice marynarki, a od 1871 r. otrzymują nazwę Stoczni Cesarskiej (Kaiserliche Werft). W okresie międzywojennym przyjmuje dzisiejszą nazwę Stoczni Gdańskiej, w oficjalnych dokumentach nazywaną jednak „The International Shipbuilding and Engineering Co Ltd.” z uwagi na międzynarodowy udział kapitału spółki.

Drugą częścią jednolitego obecnie organizmu produkcyjnego jest dawna stocznia Schichau w Gdańsku — filia Zakładów Schichau w Elblągu (obecny „Zamech”), zbudowana w bardzo trudnym, grząskim terenie w 1890 r.

Powstanie nowego wielkiego przedsiębiorstwa w miejsce dwóch — w różnych epokach i przy różnych założeniach produkcyjnych budowanych — zakładów było naszym poważnym osiągnięciem organizacyjnym i gospodarczym. Jakkolwiek obecna lokalizacja zakładu, otoczonego z wszystkich stron zwartą zabudową miejską Gdańska i obiektami portowymi powoduje, że dalej się nie może rozwijać, Stocznia Gdańska ma jednak ambicję budować jak najwięcej i jak najlepsze statki. Ograniczona do budowy jednostek do 40 tys. DWT przekaże prawdopodobnie za kilka

czy kilkanaście lat palmę pierwszeństwa swej młodej siostrze — Stoczni im. Komuny Paryskiej w Gdyni.

W roku 1945 pionierzy, którzy przystąpili do odbudowy Stoczni Gdańskiej zastali tu gruz, wypa-



Dostojna jubilatka

lone hale produkcyjne, wywiezione urządzenia produkcyjne, zaminowane baseny i zatopione liczne wraki. Aby można było uruchomić tu prowizoryczną, na razie nie okrętową produkcję (montaż traktorów), wywieziono 23 000 m³ gruzu. Aby dojść do dzisiejszych wyników, trzeba było ogromnego wysiłku i dogłębnej polityki inwestycyjnej, zasadniczo zakończonych w latach 1957/58. Kosztem 338 mln zł powstały w stoczni trzy kompletnie wyposażone ośrodki kadłubowe i jeden centralny ośrodek obróbki stali, nowa pochylnia umożliwiająca wodowanie jednostek do 18 000 DWT, dobrojono istniejące pochylnie w urządzenia dźwigowe, wybudowano nowe nabrzeża, blachownię, walcownię, magazyn blach i tlenownię o wydajności 195 m³/h. Na zupełnie niewykorzystanym przed

skiej to równocześnie 10 rocznica położenia statki pod pierwszy polski statek pełnomorski S/S „Solid”. Rozwój Stoczni w ostatnich latach najlepiej charakteryzują następujące liczby (tab. obok):

Obecnie na dziesięciu pochylniach buduje się statki, których cykl kadłubowy (od założenia stępki do wodowania) nie ustępuje osiągnięciom światowym w tej dziedzinie. Jakość gwarantuje nasycenie załogi kadry techniczną (300 inżynierów, w tym ponad 50 specjalistów budowy kadłuba, 70 specjalistów maszyn okrętowych), ponadto stały nadzór towarzyszy klasyfikacyjnym: Morskiego Rejestru ZSRR, Polskiego Rejestru Statków, a od października 1957 r. — najbardziej znanego ze znanych — Lloyd's Register of Shipping. Chlubą stoczni

Rok	Ilość statków	Łączna nośność DWT
1949	2	5 080
1952	19	37 930
1954	28	52 710
1956	35	84 450
1958 / plan	35	128 120

no jeśli chodzi o produkcję własną, jak i pomoc, jakiej udzieliła innym stoczniom w podejmowaniu produkcji statków.

G. L. KURKIEWICZ

Konczy się przeszło rok trwająca dyskusja na temat „port morski i jego miasta”. Wyszukiwano w niej fantastyczną „teorię pustych naczyni”, jakim to dosadnym, acz szustym, mianem określono w dyskusji tezę o konieczności partycypowania miast portowych w zyskach portów morskich przez „objęcie portów morskich budżetem miejskim”. Zagadnienie stosunku finansowego i gospodarczego miast do ich zakładów produkcji kluczowej jest w gruncie rzeczy wszędzie jednakowe, ma te same aspekty w Chorzowie lub Łodzi, jak w Gdyni, Gdańsku i Szczecinie. Miasta przemysłowe, jak i portowe, są w swej gospodarce ofiarami centralizmu finansowego, jako nieuchronnego zjawiska towarzyszącego centralizmowi gospodarczemu. Budżety jednych i drugich są żywym sprawozdaniem trudności gospodarczych, których skutki finansowe ponosi w pierwszym rzędzie gospodarka komunalna, nie zaś państwowa. Istnieje jednak pewna różnica, która powoduje szczególnie trudną sytuację finansową miast morskich. Jest nią znaczne zniszczenie Gdańska i Szczecina oraz „nowość” Gdyni, której zagospodarowanie w chwili wybuchu wojny było dalekie od potrzebnego minimum. Dlatego też, będąc częścią istotnego problemu stosunku gospodarczego i finansowego przemysłów kluczowych (sensu largo) do swych osiedli, stosunek miast portowych do portów wart jest przedstawienia jako odrębny wspólny problem tych miast.

Zagadnienie zostało postawione przez wszystkie trzy miasta morskie prawie równocześnie, tj. w początkach 1957 r. Skala postulatów była szeroka, sięgała od najbardziej celowych i życiowo słusznych, domagających się uściślenia współpracy gospodarczej i stworzenia platformy rozwiązania i załatwienia wspólnych zagadnień miejsko-portowych aż do takich, które żądały „scalenia gospodarki portu i miasta”.

Miasto Gdynia co prawda nigdy nie wysuwało postulatów oficjalnych w tym względzie, nie wystąpiło z konkretnym wnioskiem odwołania mu „jego” portu, lecz przychylnie przyjmowało sugestie lokalnej prasy i radia w przedmiocie oddania portu miastu. Wycofało się ono zresztą bardzo szybko z tej akcji na jego rzecz. Stoi to niewątpliwie w związku z 30-letnią tradycją tego miasta, które powstało jako satelita nowego portu (tak, jak on z woli państwa), który miał stać się głównym narzędziem walki w tzw. wojnie celnej niemiecko-polskiej narzuconej nam w 1925 r. przez imperializm niemiecki.

Gdańsk, którego port powstał jako port miejski w XIV wieku stracił praktycznie gestię i władzę nad swoim portem zaraz po II rozbiórze Polski. Zaanektowany przez Prusy, znalazł się naprzeciwko nowego, państwowego portu zbudowanego tuż przy morzu (obecnego Nowego Portu). Gdańsk posiada więc tradycję 150 lat gospodarki państwowej w porcie. W Polsce Ludowej, odbudowany przez państwo, mając port względnie niezniszczony, lecz przestarzały i zaniedbany (w porównaniu z portami w Gdyni i Szczecinie) Gdańsk wymaga znacznej konserwacji, modernizacji, a przede wszystkim renowacji. Ojcowie tego miasta, aczkolwiek przeważnie „szczerzy łodowcy”, zdają sobie sprawę z kluczowej roli portu morskiego w gospodarce narodowej, jak i z konieczności, że przejąć port, to znaczy dopłacać do jego doinwestowania przez co najmniej 10 lat. Jedyny niewłaściwy chwyt, jaki uczyniło miasto Gdańsk w poszukiwaniu drogi powiązania portu z miastem, to próba wyłączenia Zarządu Portu w organizowaniu „rady użytkowników portu”. Próba ta musiała spaść na panewce.

W trójkątzie uporało się więc bardzo szybko z postulatami maksymalnym i przeszło się na tory dyskusji, co i jak powinno się zmienić w obopólnych stosunkach portu i miasta.

Odmienne rozwijało się zagadnienie w Szczecinie. Tutaj w przeciwieństwie do Gdyni i Gdańska występują czynniki municipalne jak najbardziej oficjalnie z maksymalistycznymi koncepcjami. MRN w Szczecinie wystąpiła z żądaniem „organizacyjnego, finansowego i administracyjnego powiązania portu ze swym miastem”, które powinno znaleźć wyraz w „objęciu portu budżetem terenowym”. Pozywki argumentacyjne dostarczyły także np. wywody radnych: „porty są najlepiej administrowane tam, gdzie administruje samorząd”, „rozsadna decentralizacja oznacza taki stan, aby gospodarzem portu była rada narodowa i jej organa”.

Miasto Szczecin miało kilkuletnią tradycję gospodarki miejskiej w porcie do czasu, kiedy samo z niej zrezygnowało (1923 r.). Cóż, byłoby więc słuszniejsze zażądać do archiwów, aby tam znaleźć „przygważdżające” argumenty, że „porty są najlepiej administrowane tam, gdzie administruje samorząd” i na dowodach z własnego podręcznika wykazać, iż jedynym słusznym wariantem zarządzania portami jest taki układ, w którym „gospodarzem portu będzie rada narodowa i jej organa”.

Ponieważ ojcowie miasta Szczecina nie poszli tą drogą, lecz na wzór dla naszych (według własnego modelu socjalistycznego gospodarujących) portów, wzięli porty pracujące w ustroju kapitalistycznym (Antwerpię i Hamburg), przeto warto zapoznać się z doświadczeniami własnymi jednego portu polskiego, którego zarząd dzierżył

jego właściciel — miasto Szczecin. Będzie to najbardziej przekonujący argument w przedmiocie podmiotowości gospodarowania portem. Jeżeli port w Szczecinie, należący do miasta, mógł być przez to miasto zainwestowany w latach 1878—1919 na sumę 50 mln RMk, gdyż do miejskiej kasy skarbowej płynęły sówitym strumieniem podatki (szczególnie z rozwijającego się przemysłu portowego oraz z handlu importowego artykułami „kolonialnymi”, jak i śledziami solonymi, w których to artykułach handel szczeciński był hurtownikiem dla prawego dorzecza Odry i Warty), to w wyniku przejścia tych ziem w skład państwa polskiego handel portowy Szczecina został w znacznej mierze podcięty, co wyraziło się oczywiście spadkiem obrotów portowych. W 1913 r. wyniosły obroty te 6246 tys. ton,

oprocentowanie, amortyzację i spłatę długów przez to miasto naciąganych na rynku finansowym na rozbudowę i modernizację ich portów.

Ostatnio brat króla Belgów z okazji swego wejścia do senatu wystąpił z mową inauguracyjną, w której kwestionuje racjonalność kontynuowania gospodarki miejskiej w portach belgijskich i postulując objęcie tej gospodarki przez państwo. Qui vivra verba.

Z wywodów powyższych wynika jasno: gestię zarządzania portami i decydujące słowo o ich rozwoju mogą mieć tylko te miasta portowe, które były i są czynnikami twórczymi w rozwoju swych portów i mają aktualnie potencjalne możliwości odegrania tej roli. Przełożone na język praktyczny trzech portów polskich wyraża się to koniecznością zainwestowa-

ni gospodarstwa z morzem w tychże miastach portowych.

I tutaj właśnie powstał pewien stan paradoksalny dzięki centralizmowi gospodarczemu i nieodłącznemu jego zjawisku — centralizacji finansowemu, który skierował nurt akumulacyjny drogą podatków obrotowych z gospodarki miejskiej do centralnego budżetu państwa. Podatki z przedsiębiorstw gospodarki rybnej, usługowej morskiej, stoczniowej itp. stanowią jedynie sumy przechodnio wpłacane do kasy miejskiej i przelewane do kas budżetu centralnego. Inne zagospodarowane miasta Polski, szczególnie miasta opierające swój budżet na przedsiębiorstwach terenowych, nie rozliczających się z budżetem centralnym, są w położeniu znośniejszym. Szczegółowe obliczenia wykazały, że dzisiejsze wydatki miast portowych są dwu do

trzykrotnie niższe niż przed wojną. Jest to sprawdzian ciężkiej sytuacji miast portowych.

Niewątpliwie gospodarka regionalna ponosi skutki trudności gospodarczych w znacznie większym stopniu, aniżeli budżet centralny państwa. Ponieważ decentralizacja gospodarcza nie może dać zamierzonych wyników, w najlepszym razie daje wyniki połowiczne, jeżeli nie zostanie uzupełniona decentralizacją finansową, przeto świadomej tej prawdy czynniki centralne wystąpiły z projektem aktu prawnego, który stanowi krok ku decentralizacji finansowej. Zadaniem jego jest powiązanie budżetów samorządów terenowych z wszystkimi dziedzinami gospodarczymi na zasadzie danyh samorządów i zapoczątkowanie tworzenia realnych bodźców dla zainteresowania miast morskich (i nie tylko morskich) rozwojem kluczowej produkcji osiadłej na ich terenie.

Reforma finansów samorządowych nie jest przedmiotem naszych rozważań, ograniczamy się więc do zarejestrowania, że ten projektowany akt prawny „W sprawie terenowego podatku przemysłowego”, przewidujący opodatkowanie obrotu w wysokości 1%, dotyczy przedsiębiorstw państwowych i „półpaństwowych”, rozliczających się z budżetem centralnym. Nawet jeżeli podatek ten nie rozwiaże trudności budżetowych naszych miast morskich, to przyczyni się chyba do ściślejszego powiązania finansowego i gospodarczego wszystkich tych przedsiębiorstw z miastem. Nie ma bowiem miasta portowego, które mogłoby zrezygnować z opodatkowania swego morskiego życia gospodarczego. Ono jest podstawą jego rozwoju. Istnieje bowiem od wieków związek przyczynowy, że miasto rozwija się przy pomocy rozwoju życia gospodarczego portu i vice versa. Ale nie jest to jedyną przyczyną, że miasto rozwija się przy pomocy rozwoju życia gospodarczego portu i vice versa — uwzględnienie potrzeb miast w planach perspektywicznych rozbudowy portów.

Należy jeszcze krótko zaznaczyć, że wszelkie ustawodawstwa, które udzielały ulg podatkowych przedsiębiorstwom produkcyjnym i usługowym związanym z portem, nie darowały podatnikom ani groza z sum podatków należnych miastom.

Nie płać przed wojną w Polsce podatków Zarząd Portu w Gdyni (Urząd Morski). Nie tylko dlatego, że był urzędem, objętym budżetem centralnym państwa, lecz przede wszystkim dlatego, że nie dokonywał sam produkcji usługowej. Stawał on jedynie do dyspozycji usługodawców portowych podstarawowa składniki portu oraz „odnajmował” im niektóre urządzenia przeładunkowe i ruchowe. Obecnie, kiedy zarządy portów polskich same dokonują produkcji usługowej przeładunku i obsługi statku, powinny one zasilać na równi z przedsiębiorstwami żegluga, spedycji, rybołówstwa itp. budżet miasta podatkami obrotowymi.

Skierowanie części podatków płaconych przez przedsiębiorstwa kluczowe, osiadłe w miastach portowych na rzecz tych miast zlikwidowałoby paradoksalny stan obecny, polegający na tym, że miasta są gospodarzami zainteresowanymi w tym, aby przedsiębiorstwa te zbytnio się nie rozwijały. Rozwój życia gospodarczego w mieście powoduje bowiem konieczność zwiększania wydatków przez miasto, przy zupełnym braku korzyści miast z tego rozwoju.

Wydać się również, że miasta morskie powinny na głowę mieszkańców mieć większy budżet wydatków aniżeli inne miasta, które są proporcjonalnie mniej obciążone wydatkami związanymi z życiem gospodarczym swoich przemysłów, aniżeli miasta morskie.

Równoległy rozwój miasta i portu jest fundamentem istnienia każdego z nich. Toteż wspólnych zagadnień wymagających wspólnego załatwienia lub co najmniej uzgodnienia jest co niemiara, wystarczy wymienić budownictwo mieszkaniowe dla pracowników morza, obsługę socjalną, bezpieczeństwo i higienę pracy itd.

Są dziedziny, w których dla miasta wynikają koszty z obsługi przez nie portu, a więc poza wymienionym już budownictwem mieszkaniowym wchodzi tu przede wszystkim w grę koszty budowy, konserwacji lub naprawy dróg i ulic w porcie, oświetlenie tych ulic itd.

Są to wszystkie wydatki, których miasto bądź nie ponosiłoby w ogóle, bądź ponosiłoby w mniejszym zakresie, gdyby nie było portu. Zagadnienia te powinny być załatwione przez bezpośrednie porozumienia miast portowych z ich portami.

Miasta m. in. powinny wystawić portom rachunki za to, co w danym roku świadczyły one na ich rzecz, porty powinny należności te płać. Z całą pewnością wynikną różnice w ocenie, co istotnie ponosi miasto wyłącznie na rzecz portu. Niejednokrotnie będzie trzeba korzystać czy to z arbitrażu, czy też z orzeczenia polubownego wyższej instancji. Ale precedensy wzajemnych rozliczeń i wspólnego finansowania, nie tylko w skali lokalnej, lecz w skali państwowej, a nawet międzynarodowej, istnieją nie od dzisiaj. Rozliczenie wzajemnych należności (bo mogą też zachodzić przypadki, że miasta powinny zarządom portów coś zwracać) powinno stanowić pierwszy krok do porozumienia, w myśl zasady rozrachunku gospodarczego.

Ułożenie stosunków na zasadzie „cesarzowi co cesarskie” znormalizuje współpracę dwóch organizmów ze sobą związanych ściśle potrzebami i zadaniami — portu i miasta. Oczywiście, załatwienie tego problemu będzie miało cechy

pataliwoty, jeżeli nie zlikwiduje się źródła różnic, które tkwią w nieuregulowaniu zagadnień finansowych miast. Projektowany akt prawny nie rozwiąże problemu finansowego miast morskich, spowoduje jednak odprężenie w ich niezmienne trudnej sytuacji finansowej, która znowu odbija się na gospodarce portowej. Miasta portowe cierpiące na chroniczną niedokrwiłość finansową, nie są w stanie obsłużyć w sposób należyty portowego życia gospodarczego.

W końcu należałoby się zastanowić nad tym, czy obecny stan, w którym porty pracują jako przedsiębiorstwa państwowe, stanowi niewzruszalne tabu na przyszłość.

Polityka portowa musi być odciśnięciem polskiej polityki komunikacyjnej i wiązać się ściśle z polityką handlu zagranicznego. Musi być więc jednolita w państwie socjalistycznym, tak jak jednolita powinna być polityka handlu zagranicznego. Jeżeli państwa kapitalistyczne wpływają na swoje porty regulującą ręką i są, jak wykazałem wyżej, przeważnie same gestarami swych portów państwowych, to tym bardziej w gospodarce socjalistycznej ogólnopaństwowa polityka portowa nie może być krzyżowana przez lokalną politykę portowo-miejską. Mimo iż szereg portów zawdzięczało w okresie przedkapitalistycznym i w czasie wczesnego kapitalizmu swój rozwój polityce miast portowych, to jednak historia rejestruje więcej takich okoliczności, w których nieskoordynowanie państwowej polityki komunikacyjnej z polityką morską miało dalekie wyniki ujemne.

Przyjmując jednak, że po okrzepnięciu gospodarczym polskich miast portowych mogłyby one otrzymać decydujący lub współdecydujący wpływ na politykę portową, to warunkiem byłaby tutaj zdolność danego miasta portowego do odegrania roli czynnika konstruktywnego w oparciu o własne zakumulowane fundusze i narzędzia produkcji usługowej.

To jednakże nie wystarczyłoby. Miasta musiałby wyłonić ze swego środowiska kadry morskie w najszerszym znaczeniu tego słowa. Nie tylko kolegalne władze miejskie i ich aparat administracyjny musiałby być przesieknięte tradycją morską, lecz i reszta mieszkańców miast portowych musiałby rozumieć, musiałby „czuć” istotę zagadnień morskich. Jednak ani społeczeństwo Trójmiasta, ani społeczeństwo zespołu portowego Szczecina — Słwinoujście tradycji takiej nie mają, bo mieć nie mogą. Nie najgorzej przedstawia się sytuacja w Gdyni, gdzie element jest jeszcze najstarszy, bo związany z morzem jednak od ćwierć wieku. Natomiast w Gdańsku i Szczecinie rozpadała się tradycja morską, tak jak rozpadały się budowle i domy zamieszkałe przez jej nosicieli. Społeczeństwo, które napłynęło dopiero w Polsce Ludowej do naszych miast portowych, musi przeto dopiero dojrzeć do tego, aby ewentualnie w przyszłości stać się gospodarzem lub współgospodarzem swoich portów, o ile interesy ogólnopaństwowe dopuszczą municipalny wariant gospodarowania naszymi portami dyspozycyjno-rozdzielczymi.

Tego nie dokona się ani drogą administracyjną, ani przez kursy dokształcające. Na to trzeba całej jednej generacji. Dopiero społeczeństwo żyjące z morzem, mające zagadnienia morskie we krwi, będzie mogło stać się twórczym elementem polityki portowej swych miast.

PORT MORSKI I JEGO MIASTO

BOLESŁAW KASPROWICZ



zaś w 1922 r. zaledwie 3152 tys. ton.

Miasto Szczecin zapukało więc do rzędu pruskiego w Berlinie o pomoc. W wyniku porozumienia zawartego w 1923 r. port dotychczas zarządzany przez miasto przejął konsorcjum prusko-miejskie pod nazwą „Stettiner Hafengesellschaft”. To przez obie strony zawarte „małżeństwo z rozsądku”, w którym ze strony Prus motywy polityczne zdecydowanie górowały nad ekonomicznymi, polegało na tym, że państwo pruskie weszło w rolę męża, który płaci stałe rosnące długi swej żony. Ta znowu stała się oskarżać go o skąpstwo i żąda więcej. Państwo pruskie z uwagi na wyniesienie zagadnienia portu szczecińskiego na kortyny walki politycznej z odrodzoną Polską, dopłacało „cierpliwie”, ponieważ Szczecin stał się „der Brückenkopf gegen Gdingen”, jak to określił w pewnej politycznej mowie w 1932 r. pruski minister komunikacji Krohne.

Jeżeli poświeciliśmy temu zagadnieniu nieco więcej uwagi, to tylko dlatego, że Szczecin był jedynym spośród trzech polskich wielkich miast portowych, które oficjalnie postulowało oddanie w gestię miejską gospodarki portowej, argumentując rzekomo bezapelacyjną wyższością gospodarki komunalnej w wielkich portach dyspozycyjno-rozdzielczych nad gospodarką państwową. A właśnie cyfry i fakty dowodzą, że przedwioenna gospodarka portu szczecińskiego zadaje kłam tym argumentom. Jeżeli dodamy, że spośród wielkich portów dyspozycyjno-rozdzielczych Europy zaledwie dwa mają zarząd „czysto” miejski (Antwerpia i Rotterdam), dwa są utrzymywane przez państwa — miasta (Brema i Hamburg), zaś przeważająca większość jest zarządzana przez państwo w różnych wariantach organizacyjnych (Barcelona, Bordeaux, Genua, Le Havre, Leningrad, Londyn, Liverpool, Marsylia, Odessa i inne), to łatwo będzie ocenić wartość tezy, że „porty są najlepiej administrowane tam, gdzie administruje samorząd”.

Argumentowanie „miejscowością” portów Antwerpii i Rotterdamu wykazuje jednak zasadniczy brak. Nie podaje się, jakie sumy figurują w dorocznich budżetach tych miast z tytułu „annuitetów” na

nią przez każde z trzech miast po 300 mln zł na niezbędną konserwację, rozbudowę i modernizację swego portu.

W zakończonej kampanii o zainwestowanie „swoimi” portami przez miasta przeważał jeden motyw: znalezienie środków pokrycia deficytów miejskich, uzyskanie niezbędnych sum na rozwój gospodarczy miast portowych. Ponieważ zaś zyski z przedsiębiorstw zarządzających portami stanowiły dotychczas fikcję (niezależnie od braku ich realnego miernika na skutek odzwierciedlenia kursu naszej waluty od jej siły nabywczej) i przed właścicielami każdego portu stali pałacy problem zainwestowania w niego kilkuset milionów złotych, akcja „a musiała ostatecznie „rozejść się po kościach” i miasto Szczecin, skierowując swoje słuszne postulaty pod właściwy adres państwa, otrzymuje należne mu na rozbudowę jego życia gospodarczego kredyty bezpośrednio z kasy państwowej.

Zainteresowanie wzajemne rozwojem portów polskich i miast portowych zwiększyło się niewątpliwie znacznie w stosunku do okresu przedwojennego. Zmniejszył się bowiem znacznie stan przemysłu i handlu w miastach portowych. Większy dynamizm rozwojowy wykazuje jedynie przemysł stoczniowy w trzech naszych miastach portowych. Wszystkie inne skurczyły się, dekapitalizacja na tym odcinku jest wyraźna. Wystarczy wymienić kilka faktów spośród wielu: pozbawienie Szczecina olejarni, pozbawienie Gdyni luszczarni ryżu i Gdańska znacznej części jego przemysłu przetworczego. Również handel ziemiołódami, drzewem itd., na którym opierały swój rozwój i budżet nasze miasta portowe (nie mówiąc już o sieci banków), odpadł jako podatek i jako czynnik rozwijający życie miejskie.

Drugim elementem zacieraającym wież „wspólnoty” portowo-miejskiej, to prawidłowa odbudowa pod kątem przyszłego rozwoju portu (oczywiście nie jest to jedyny aspekt) zniszczonych miast (Gdańsk i Szczecin) oraz ukończenie budowy nowego miasta Gdyni i vice versa — uwzględnienie potrzeb miast w planach perspektywicznych rozbudowy portów.

Na rozwiązanie tych wspólnych problemów potrzeba funduszy, które powinny powstać przede wszystkim przez rozwój życia go-

spodarczego związanego z portem, nie darowały podatnikom ani groza z sum podatków należnych miastom.

Nie płać przed wojną w Polsce podatków Zarząd Portu w Gdyni (Urząd Morski). Nie tylko dlatego, że był urzędem, objętym budżetem centralnym państwa, lecz przede wszystkim dlatego, że nie dokonywał sam produkcji usługowej. Stawał on jedynie do dyspozycji usługodawców portowych podstarawowa składniki portu oraz „odnajmował” im niektóre urządzenia przeładunkowe i ruchowe. Obecnie, kiedy zarządy portów polskich same dokonują produkcji usługowej przeładunku i obsługi statku, powinny one zasilać na równi z przedsiębiorstwami żegluga, spedycji, rybołówstwa itp. budżet miasta podatkami obrotowymi.

Skierowanie części podatków płaconych przez przedsiębiorstwa kluczowe, osiadłe w miastach portowych na rzecz tych miast zlikwidowałoby paradoksalny stan obecny, polegający na tym, że miasta są gospodarzami zainteresowanymi w tym, aby przedsiębiorstwa te zbytnio się nie rozwijały. Rozwój życia gospodarczego w mieście powoduje bowiem konieczność zwiększania wydatków przez miasto, przy zupełnym braku korzyści miast z tego rozwoju.

Wydać się również, że miasta morskie powinny na głowę mieszkańców mieć większy budżet wydatków aniżeli inne miasta, które są proporcjonalnie mniej obciążone wydatkami związanymi z życiem gospodarczym swoich przemysłów, aniżeli miasta morskie.

Równoległy rozwój miasta i portu jest fundamentem istnienia każdego z nich. Toteż wspólnych zagadnień wymagających wspólnego załatwienia lub co najmniej uzgodnienia jest co niemiara, wystarczy wymienić budownictwo mieszkaniowe dla pracowników morza, obsługę socjalną, bezpieczeństwo i higienę pracy itd.

Są dziedziny, w których dla miasta wynikają koszty z obsługi przez nie portu, a więc poza wymienionym już budownictwem mieszkaniowym wchodzi tu przede wszystkim w grę koszty budowy, konserwacji lub naprawy dróg i ulic w porcie, oświetlenie tych ulic itd.

Orzecznictwo arbitrażowe o wzajemnych zobowiązaniach przedsiębiorstw

O ważności dotrzymywania podjętych wzajemnych zobowiązań między przedsiębiorstwami — zwłaszcza w zakresie dostaw — nie trzeba nikogo przekonywać. Od tego zależy terminowe wykonanie zadań produkcyjnych, a więc i harmonijny rozwój całej gospodarki.

Słuszny jest zatem kierunek naszego ustawodawstwa gospodarczego, prowadzący do ustalenia bodźców, których zadaniem jest skłonienie przedsiębiorstw do bezwzględnej wywiązywania się z podjętych zobowiązań. Wyrazem tego jest szereg aktów normatywnych, jak np. system umów, planów, oraz kar nakładanych na przedsiębiorstwa umowy te lekceważące.

System ten przyniósł jednak w praktyce nieznaczne tylko korzyści. I nie tylko dlatego, że kierownictwo i personel poszkodowanych przedsiębiorstw nie był osobliwie w czułości na kar umownych zainteresowany. Ale również dlatego, że komisje arbitrażowe, rozstrzygające sprawy na tym tle występujące, bardzo często zwalniały naruszające swe zobowiązania przedsiębiorstwa od odpowiedzialności i kary. Jako motyw służący tu zazwyczaj tzw. trudności obiektywne, wynikające z niemożności nabycia potrzebnych do produkcji surowców i półfabrykatów.

Takim kierunkiem komisji gładko położył kres uchwała Kolegium Głównego Komisji Arbitrażowej, ustalająca wytyczne orzecznictwa arbitrażowego w sprawie odpowiedzialności dłużnika obrotu uspołecznionego za niewykonanie lub niecałkowite wykonanie zobowiązania.

Uchwała ta — wychodząc z założenia, że jednostki gospodarki uspołecznionej powinny wykazać się najwyższą starannością przy wykonywaniu wytyczonych z umów zobowiązań — przeważa na zwalniających przedsiębiorstwa od odpowiedzialności tylko wtedy, gdy udowodnią one niemożność przewidzienia przyczyny w wykonaniu podjętego zobowiązania.

Taką przeszkodą nie może być brak dostaw surowców i półfabrykatów, chyba że nastąpiło to na skutek dyspozycji jednostki nadrzędnej w stosunku do materiałów rozdzielanych centralnie lub centralnie importowanych. Jeśli zaś za brak materiałów nie podlegające reglamentacji, to żadne usprawiedliwienie nie może zwolnić przedsiębiorstwa od odpowiedzialności za niedotrzymanie terminu dostaw.

Natomiast uchwała pozwala komisjom na obniżanie (miarkowanie) wysokości

kar umownych w przypadkach wyjątkowych, gdy zapłacone kary mogłyby przewyższyć straty poniesione przez poszkodowane przedsiębiorstwa i spowodować nadmierne dlań korzyści, ze skądą dla rozrachunku gospodarczego dostawcy.

Uchwała kolegium wyzwała wyraźnie negatywnie bodźce, mające zapobiec naruszaniu zobowiązań i usprawnić w ten sposób system wzajemnych dostaw. Jakkolwiek powinno to mieć duże znaczenie, nie wolno jednak na tym poprzestać. Czas na uruchomienie pozytywnych bodźców w postaci materialnego zainteresowania przedsiębiorstw w czułości na zobowiązania dostawców. (I)

Postęp techniczny w budowie statków

Od dłuższego czasu budowano na świecie duże statki pasażerskie o specjalnym rozwiązaniu dzioba. Dziobnica ta/wa w części podwodnej ma zgrubienie w kształcie półelipsy gruszkowej. Badania wykazały, że nowe rozwiązanie dzioba — w wyniku usunięcia niesprzyjających wirów i odciążenia łagodnego opływu wody — znacznie zwiększa szybkość statku, bez zmiany mocy maszyn i okro-

wej, a jednocześnie oszczędza paliwo. Do niedawna dziobnice te nie były stosowane przy mniejszych jednostkach. Jednakże z ekonomicznego oszczędności na dostawczalnych siłach rybackich budowanych w Wielkiej Brytanii skłoniły naszych konstruktorów do wprowadzenia tej innowacji na trawlerach 300 DWT, budowanych w polskich stoczniach.

Przebudowa pierwszego polskiego trawlera z dziobem gruszkowym rozpoczęła się już w przyszłym miesiącu w Stoczni Komuny Paryskiej w Gdyni. 5 statków przeznaczonych dla polskiego przedsiębiorstwa w powiększonej osłonie oddany do eksploatacji w 1959 r.

(Ist)

M I T P O L S K I E G O M A N C H E S T E R U

Problem brzmi — przemysł włókienniczy, jego obecny stan i drogi wyjścia. Problem nie jest obcy i ekonomistom i działaczom gospodarczym. Mimo to, powaga sytuacji skłania do podjęcia próby przedstawienia w sposób bardziej kompleksowy obrazu trudności, które przeżywa nasz przemysł włókienniczy. Próby tej chciałbym dokonać na przykładzie przemysłu bawełnianego.

Sprawa nie jest nowa. Wiadomo, że stan odziedziczony przez władzę ludową przemysłu bawełnianego przedstawiał się jak najgorzej. Stary, w dużej mierze zużyty park maszynowy, podobnie stan i nie odpowiadające nowoczesnym wymaganiom produkcji budynki fabryczne, najgorsze chyba w Polsce warunki pracy — oto dziedzictwo po Scheiblerach, Grohmanach, Poznańskich i Geyerach.

Podjęty w pierwszych latach po wojnie wysiłek odbudowy, a następnie kierunek industrializacji zakładający przede wszystkim znaczną rozbudowę przemysłu ciężkiego, nie sprzyjały zaspokojeniu palących potrzeb przemysłu włókienniczego.

Jak wiadomo, był to przemysł, którego akumulacja przeznaczona była głównie na rozbudowę ciężkiego przemysłu. Limity zaś inwestycyjne przemysłu bawełnianego nie pokrywały jego potrzeb i nie pozostawiały w żadnej proporcji w stosunku do akumulacji jaką on dawał.

Warto dodać, że zdecydowana większość nakładów inwestycyjnych wykorzystana została na budowę wielkich zakładów w Piotrkowie Trybunalskim, Andrychowie, Zambrowie, Fastach. Natomiast nie podjęto żadnych niemal wysiłków w celu modernizacji i rekonstrukcji technicznej istniejących zakładów.

Rezultaty? To stopniowe wyczerpywanie możliwości akumulacji w starych zakładach. Dalsze rażąco dysproporcje pomiędzy akumulacją a inwestycjami grożą już w najbliższej przyszłości kompletnym wyczerpaniem zdolności akumulacyjnych w poważniejszej ilości zakładów bawełnianych. Co składa się na ten stan rzeczy?

Po pierwsze — dekapitalizacja środków trwałych. Oto odpowiednio tabelki ilustrujące wiek parku maszynowego,

	powyżej 50 lat	do 50 lat	do 25 lat	do 12 lat
Ogółem	511 372	751 233	181 649	471 323
ciężko- przędzalne 1/	10 000	107 164	35 624	201 903
średnio- przędzalne 2/	475 858	594 374	143 829	250 104
odpad- kowe 3/	21 514	49 695	2 196	19 321
tkalnia 4/ krosna/	21 086	10 744	1 155	6 839
wykończalnio 5/ różne maszyny/	513	771	431	457

1) do lat 12 — Piotrków, Fasty, Andrychów, Pablice, do 50 tys. wrzecion.
2) do lat 12 — Zambrow, Fasty, Białobrzegi, do 50 tys. wrzecion.
3) do lat 12 — Zambrow — nowe; Pablice — zmodernizowane.
4) do lat 12 — w tym Ozorków.

5 tys. wrzecion. Zdłuższa Wola — 2 400, Armii Ludowej 3 600, Zakłady w Zawierciu 4 200 wrzecion.
6) do lat 12 — Zambrow — nowe; Pablice — zmodernizowane.
7) do lat 12 — w tym Ozorków.

JERZY IDZIKOWSKI

niach. W Polsce na jednego zatrudnionego w tkalni przypada 4 100 m² w roku, w Czechosłowacji — 7 000 m², w NRF — 10 900 m², we Francji — 11 700 m², a w Stanach Zjednoczonych — 15 000 m² tkaniny.

O stopniu nowoczesności parku maszynowego w tkalniach mówi również stopień jego automatyzowania. W Polsce park automatyzowany maszyn tkackich jest w 8,8%; w Stanach Zjednoczonych — 100%; we Włoszech — 36,2%; we Francji — 40,5%; w Wielkiej Brytanii ok. 10% i w... Brazylii — 22%.

Wreszcie zasygnalizować trzeba bezwzględny spadek ilości wrzecion i krosien w stosunku do poziomu przedwojennego. Nowe inwestycje nie pokryły w pełni ubytku wynikłego na skutek zniszczeń wojennych

i wywiezienia części parku do Niemiec i dopiero w 1957 r. osiągnięliśmy 98,2% wrzecion i 98,5% krosien w stosunku do 1938 r. Chodzi jednak również o spadek względny. Jest rzeczą wybitnie niepokojącą, że z punktu widzenia ogólnej ilości wrzecion zajmujemy coraz to dalsze miejsce w skali światowej. Obecnie Polska — jeden z głównych niegdyś producentów włókienniczych — zajmuje 16 miejsce, po Hiszpanii i Pakistanie.

Nie ulega wątpliwości, że sytuacja taka grozi nam utratą tradycyjnych rynków eksportowych. Nie ulega wątpliwości — a zjawisko to staje się coraz bardziej odczuwalne — że przemysł reprezentujący taki stan techniczny, nie jest i nie będzie w stanie zaspokoić potrzeb rynku wewnętrznego pod względem różnorodności i nowoczesności asortymentu, czy choćby ilości. Tym bardziej, że wysoki przyrost naturalny wymaga już teraz bardzo znacznego wzrostu ilości produkcji, pod groź-

Kraj	tys. ton	przebieg na 1 mieszka- nia	wskaź- nik	w mln m ²	przebieg na 1 mieszka- nia	wskaź- nik
USA	1755,4	10,8	257	9,228	56,8	323
ZSRR	-	-	-	4 719	23,5	134
NRF	372,8	7,5	179	2 167	43,8	249
Wielka Brytania	339,6	6,6	157	1 632	31,9	161
Francja	265,2	6,2	146	1 545	35,9	204
Włochy	169,2	3,5	63	845	17,7	101
Polska	115,3	4,2	100	480	17,6	100

bą zmniejszenia produkcji na głowę ludności. A sytuacja nasza pod tym względem nie jest wcale najlepsza. Jeśli zestawimy produkcję innych krajów osiągniętą już w 1955 r. Patrząc powyższą tabelką.

Dodać należy, że poziom produkcji nie obrazuje w pełni poziomu spożycia (eksport — import). Spożycie np. w Polsce wynosiło w tym czasie 14 m² tkaniny na głowę ludności.

Taki jest — najogólniej rzecz biorąc — aktualny stan naszego przemysłu bawełnianego.

PERSPEKTYWY

Wnioski? Są jednoznaczne: trzeba modernizować, rekonstruować, rozbudowywać istniejące zakłady i budować nowe. To jest poza dyskusją. Dyskusyjny jest tylko problem w jakich rozmiarach dokonane mają być te inwestycje, wobec obecnej trudnej sytuacji finansowej państwa.

Celowe wydaje się więc zapoznanie opinii publicznej z projektem perspektywowego planu rozbudo-

wy przemysłu bawełnianego, opracowanym przez Centralny Zarząd Przemysłu Bawełnianego na okres do 1975 r. Plan ten opracowany został w kilku wariantach. Tutaj podaję tylko wariant minimalny, tzn. zakładający minimalny przyrost produkcji, absolutnie konieczny z uwagi na wymogi wysokiego przyrostu naturalnego, utrzymanie naszych pozycji eksportowych i potrzebę pewnego wzrostu konsumpcji na głowę ludności. Projekt wychodzi z założenia, że spożycie na głowę ludności powinno wzrosnąć do 27 m² na 1 mieszkańca w 1975 r. Uwzględniając wzrost ludności do 37,7 mln, uwzględniając ponadto eksport na sumę 200 mln rubli rocznie — projekt ustala minimalną wysokość produkcji na 1 200 mln mb tkanin w 1975 r. (co oznacza podwojenie obecnej produkcji). Daje to w przeliczeniu na 1 mieszkańca 31,81 mb, tzn. 27 m². Nie jest to bynajmniej wysoki wskaźnik. Nie ulega bowiem wątpliwości, że do 1975 r. nastąpi w wymienionych krajach w ostatniej tabeli dalszy, poważny wzrost produkcji tkanin.

Dla osiągnięcia założonej produkcji niezbędna jest wymiana 1 200 tys. wrzecion bawełnianych, 32 tys. krosien i 1 200 różnych maszyn wykończalnych, ponadto zainstalowanie w nowych obiektach około 1 mln wrzecion przędzalniczych, ok. 2 400 maszyn tkających (tzw. krosien chwytakowych), względnie 7 200 krosien automatycznych, oraz wyposażenie nowych wykończalni na przetłótwienie ok. 360 mln mb tkanin. Ogólny koszt tych inwestycji — zgodnie z projektem planu — wynosi 11 172 mln zł przy współczynniku zmianowości 2,85. Jeżeli zaś założymy stopniowe zmniejszanie współczynnika zmianowości do 2,0 w 1975 r., nakłady inwestycyjne musiałyby wzrosnąć do 17 072 mln zł. W stosunku do limitów przyznanych przemysłowi bawełnianemu w obecnej pięcioletce, oznacza to wzrost nakładów o 130,4% przy współczynniku zmianowości 2,85, względnie o 252,1% przy współczynniku zmianowości 2,0.

Oddzielny problem — to istniejące obecnie możliwości wyposażenia przemysłu bawełnianego w park maszynowy produkcji krajowej. Centralny Zarząd Przemysłu Maszyn Włókienniczych zapewnia możliwość pokrycia potrzeb założonych w planie perspektywowym przemysłu bawełnianego jedynie w 66,8%. Faktycznie wskaźnik ten będzie jeszcze niższy, gdyż w wartości produkcji CZ PMWi tkwi również wartość produkowanych części zamiennych. Dodać trzeba, że jak dotąd brak chociażby wstępnej orientacji o możliwościach przyszłej produkcji maszyn. Słuszne więc wydaje się żądanie przemysłu bawełnianego, aby założyć, choćby najniższy pułap wydajności maszyn produkowanych w pięcioletce 1961—65, bez czego nie podoba dokonano odpowiednich przeleżeń. Celowe wydaje się również krytyczne sprawdzenie założonego profilu produkcyjnego CZ PMWi — tak, aby odpowiadał on obecnemu, światowemu poziomowi techniki i aby, dzięki temu można było w maksymalnym stopniu ograniczyć import maszyn. Oczywiście w pewnych granicach i dla niektórych przedziałów, np. cienkopędnych import jest konieczny.

Oto w głównym zarysie, minimalny wariant perspektywowego planu rozwoju przemysłu bawełnianego. Być może, że zawarte w nim postulaty mogą wydać się wygórowane z uwagi na szczupłość naszych możliwości finansowych. Przy rozważaniu tego problemu warto, jak sądzę, uwzględnić szybkość i wysokość akumulacji jaką daje państwu przemysł bawełniany. W 1957 r. wyniosła ona 22,5% wartości produkcji towarowej. Oznacza to — nawet przy założeniu utrzymania obecnego poziomu akumulacji — a będzie on raczej wyższy w wyniku postępu technicznego — że całość postulowanych nakładów w wysokości 17 mld zł zamortyzuje się całkowicie w ciągu 4 lat i 8 miesięcy. Jest to oczywiście wyliczenie teoretyczne, bo rozłożenie inwestycji na 15 lat przedłuża bezwzględnie okres amortyzacji — daje natomiast — przy stosunkowo niskim nakładzie rocznym (równym około 1/3 obecnej akumulacji przemysłu bawełnianego) poważne bieżące efekty ekonomiczne. Jeżeli wreszcie wziąć pod uwagę stan faktyczny naszego przemysłu bawełnianego, stopień zużycia fizycznego i moralnego jego środków trwałych, słabe tempo jego rozwoju w porównaniu z poziomem szeregu nawet nisko uprzemysłowionych krajów, są to postulaty rzeczywiście minimalne. Jedyną szansą, aby zdążyć jeszcze doprowadzić nasz przemysł bawełniany do poziomu europejskiego.

— i budynków fabrycznych

	przed 1980	1981	1991	1992	po 1991
ciężko- przędzalne	2,5	21,5	4,4	23,2	48,4
średnio- przędzalne	11,2	23,5	19,9	19,8	25,6
odpadkowe	32,3	17,0	39,4	3,9	7,4
tkalnia	9,2	58,2	16,2	12,0	4,4
wykończalnio	21,7	28,1	41,6	2,5	6,1

Tak wygląda zużycie środków trwałych w skali całego polskiego przemysłu bawełnianego. A są i zakłady zdekapitalizowane w takim stopniu, że z ekonomicznego punktu widzenia nie opłaca się ich ani zmodernizować, ani nawet kontynuować w nich produkcji (jak choćby zakłady w Zdunskiej Woli, czy Łódzka Przedziałnia Przemysłu Bawełnianego). Są dalej takie zakłady, których nie warto modernizować, czy rekonstruować, a które tylko z uwagi na konieczność wykorzystania każdej maszyny, pracować będą jeszcze przez szereg lat; w których stopniowo wycofywać się będzie z produkcji „wysiadające” agregaty (np. Łódzka Tkalnica Przemysłu Bawełnianego, ZPB im. Szymańskiego, ZPB im. Dzierżyńskiego, ZPB im. Rewolucji 1905 r., przedziałnia i farbiarnia ZPB im. Gen. Waltera itp.).

Ale pozostaje do rozwiązania wielki problem tych zakładów, które warto zmodernizować i rekonstruować.

wać. W stosunku do nich konieczne jest przyjęcie z jak najwyższą pomocą, inaczej podzielić los tamtych

NOWOCZESNOŚĆ

A moralne zużycie? Nie trzeba dowodzić, że w samych tylko ostatnich latach światowa technika przemysłu włókienniczego posunęła się znacznie naprzód — żeby choć wspomnieć o poważnym skróceniu procesu technologicznego w przedziałniach, czy wprowadzeniu na szeroką skalę tzw. krosien chwytakowych w tkalniach. Nienadążanie naszego przemysłu za postępem technicznym musiało dotkliwie odbić się na stanie wydajności pracy, pod względem której jesteśmy dość poważnie w tyle za produkującymi krajami. W Stanach Zjednoczonych na 1 000 wrzecion przypada 2,6 osób obsługi w Wielkiej Brytanii — 4,6 osób, w Japonii — 7,0 osób, a w Polsce — 9,5 osób.

Nie lepiej również przedstawia się wydajność osiągnięta w naszych tkal-

DOKONCZENIE ZE STR. 3

A jak przedstawiają się na tym tle perspektywy rozwoju polskiego przemysłu okrętowego?

Posiadamy obecnie, dzięki dużym wysiłkom lat ubiegłych, poważny potencjał produkcyjny w stoczniach, wykwalifikowane kadry stoczników i zwiększone zaplecze przemysłowe. Stały rozwój produkcyjnych możliwości naszych stoczni widoczny jest na przykładzie stalego zmniejszania produkcji statków o przestarzałym napędzie parowym. Było to utrudnione, gdyż z jednej strony istniały ograniczone możliwości budowania statków o napędzie dieslowym, a z drugiej — żądania odbiorców zagranicznych określały rodzaj napędu zamawianych statków. W 1953 r. statki o napędzie parowym stanowiły 89% produkcji (w tym maszyna parowa tłokowa 52%, maszyna parowa z turbiną 37%), a napęd dieslowy 11%. W roku 1957 parowce stanowiły 76% (w tym maszyna parowa tłokowa 34%, maszyna parowa z turbiną 42%), a napęd dieslowy wzrósł do 24%. Coraz pełniejsze przechodzenie na napęd dieslowy stwarza możliwości znacznego zwiększenia i unowocześnienia produkcji okrętowej.

Na skutek tego sytuacja naszego przemysłu zaczyna ulegać zmianie i w dalszej przyszłości możemy się spodziewać, że nie zdolność produkcyjna naszych stoczni, lecz możliwości zbytu będą decydować o wielkości produkcji. Moment ten z jednej strony pozwoli w znacznym stopniu zwiększyć produkcję dla armatora krajowego, z drugiej zaś — nakazuje skoncentrować wysiłki w kierunku utrzymania „starych” — ZSRR, ChRL, i dopiero o „zdobytch” rynkach — Brazylii, Egipcie, Turcji oraz wejść na nowe rynki zbytu.

W chwili obecnej stocznie nasze posiadają następujące ilości zamówionego tonażu:

Zamówienia ogółem:	675,5 tys. TDW
w tym: zamówienia armatora krajowego	225,0 tys. TDW
Zamówienia armatorów zagranicznych:	450,5 tys. TDW
w tym: ZSRR	32,7 tys. TDW
ChRL	20,0 tys. TDW
Brazylia	63,3 tys. TDW
Egipt	16,4 tys. TDW
Turcja	1,8 tys. TDW
Albania	3,2 tys. TDW

Zapotrzebowanie to pokrywa w 100% program produkcyjny w naszych stoczniach na lata 1958 — 1960. Ponadto w chwili obecnej przemysł nasz posiada następującą ilość zgłoszonych zapotrzebowań na lata 1961 — 1965:

Zgodnie z porozumieniem zawartym przez delegację rządową PRL przemysł nasz ma dostarczyć do ZSRR w latach 1961 — 1965 dziewięć jednostek transportowych i rybackich o łącznym tonażu około 600 tys. TDW, dla

POLSKI PRZEMYSŁ OKRĘTOWY

ChRL mamy dostarczyć w latach 1958 — 1962 100 tys. TDW, dla armatora krajowego mamy wybudować w latach 1961 — 1965 135 jednostek o łącznym tonażu 720 tys. TDW.

W chwili obecnej przemysł nasz posiada łączne zapotrzebowanie na tonaż w wysokości 2 095 tys. TDW, co stanowi 4,1% portfela światowego i stawia nas na 10 miejscu w świecie pod względem wysokości posiadanego zapotrzebowania.

Zakładając poważny wzrost produkcji w obecnym i następnym planie 5-letnim, mamy pokrytą produkcję średnio na 6 — 7 lat, co stawia nas na 2 miejsce za Norwegią pod względem zabezpieczenia produkcji.

Należy się zatem liczyć, że procent udziału naszej produkcji w światowej będzie wzrastał i że powinniśmy wyprzedzić Danię i Norwegię.

W roku 1960 produkcja nasza osiągnie 262 tys. TDW.

Plan na lata 1958 — 1960 przewiduje, że stocznie nasze oddadzą do eksploatacji 27 tys. TDW tankowców (w tym: jeden 18 000 TDW), 185,6 tys. TDW trampów o średniej wielkości 4 640 TDW, 271,6 tys. TDW drobnicowców o średniej wielkości 7 340 TDW, 28,5 tys. TDW statków do przewożenia ładunków suchych oraz 109,2 tys. TDW tonażu rybackiego. Na eksport przeznaczają się 421,2 tys. TDW, co stanowi 67,8% produkcji lat 1958 — 1960.

Udział statków o napędzie parowym spadnie w 1960 r. do 33,9%, a diesel wzrośnie do 66,1%.

Oporając się z kolei na zgłoszonych zapotrzebowaniach na lata 1961 — 1965, produkcja nasza ma osiągnąć w 1965 roku około 360 tys. TDW.

Przewiduje się, że profil produkcyjny naszych stoczni w latach 1961 — 1965 będzie się kształtował następująco:

Typ statku	szt.	TDW	% do produkcji ogółem	średnia wielkość jednostek
Tankowce	10	180 000	12,7	18 000
Trampy	24	223 500	15,8	9 312
Statki do przewożenia ładunków suchych	56	319 200	22,5	5 700
Drobnicowce	75	694 650	49,0	9 262

Program produkcyjny naszych stoczni na najbliższe lata zawiera statki, które w porównaniu z jednostkami, jakie będą budowane na stoczniach zagranicznych, nie ustępują im tak w parametrach technicznych jak i ekonomicznych. Stwierdzić więc trzeba, że dystans jaki istniał w latach ubiegłych na tym odcinku został już częściowo zmniejszony i zostanie przez stocznie polskie pokonany.

Należy jednak zwrócić uwagę, że niektóre urządzenia wyposażeniowe, a w szczególności galanteria i wyposażenie naszych jednostek pozostawia dużo do życzenia i ustępuje znacznie produkcji zagranicznej. Nasi dostawcy i stocznie muszą dążyć do wszelkich starań, aby sytuacja uległa radykalnej zmianie i jednostki nasze również na tym odcinku wytrzymały konkurencję.

Zamówienia posiadane przez nas stocznie pochodzą od armatorów, których zapotrzebowanie jest oparte na potrzebach swego handlu międzynarodowego oraz obrotach wewnątrz krajowych, a więc w

zasadzie nie jest związane z koniunkturą żeglugową. Można więc powiedzieć, że przemysł nasz w obecnym okresie oparty jest na trwałych — nie spekulacyjnych zamówieniach — i dlatego możemy nie obawiać się na naszych stoczniach anulowania zamówień na skutek załamania koniunktury, jak to ma miejsce w innych państwach.

Jest to na tle obecnej sytuacji światowej bardzo ważnym momentem i dlatego wymaga szczególnego podkreślenia.

Bardzo charakterystyczny jest fakt, że w momencie bardzo małego zapotrzebowania na tonaż w skali światowej i dość sporej presji istniejących zamówień, przemysł nasz uzyskał bardzo poważne zamówienia, a mianowicie w IV kwartale 1957 r. od armatora egipskiego 16,4 tys. TDW, a w kwietniu br. od armatora radzieckiego na 600 tys. TDW i od armatora brazylijskiego 75,3 tys. TDW.

Potrzeby tych, jak również innych państw Ameryki Południowej i Środkowej oraz Bliskiego i Środ-

kowego Wschodu na odcinku tonażu są bardzo duże i należy się spodziewać, że będą one coraz bardziej chłonnyymi rynkami zbytu.

Rezultaty przeprowadzonych rozmów akwizycyjnych z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi stwarzają możliwości wejścia w najbliższej przyszłości również i na te rynki.

Przemysł okrętowy jest gałęzią, która musi bardziej niż inne patrzeć perspektywnie. Nie umniejszając znaczenia polskiego armatora jako odbiorcy oraz nie negując potrzeby rozbudowy polskiej floty do stanu 2,5 mln TDW w roku 1975, nie możemy zapominać, że produkcja nasza ma osiągnąć w 1965 roku 360 tys. TDW, a w związku z tym, iż finansowe możliwości inwestycyjne i faktyczne potrzeby krajowego armatora pokrywać będą tylko w pewnym procencie nasza produkcja, konieczne jest już dziś zapewnienie naszemu przemysłowi trwałych rynków zbytu.

Należy jednak zaznaczyć, że Japonia, której produkcja w ostatnich czasach w 50% bazuje na eksporcie dla armatorów Liberii i Panamy, a więc odbiorców najbardziej koniunkturalnych, chce za wszelką cenę zdobyć przyszłościowe rynki zbytu — rynki Południowej i Zachodniej Afryki, Bliskiego i Środkowego Wschodu, centralnej i Południowej Ameryki oraz krajów socjalistycznych, szczególnie Chin i ZSRR. Inni eksporterzy, a w szczególności Niemcy, Wielka Brytania, Holandia, usiłują również pozyskać dla siebie te rynki.

W polityce naszego przemysłu musimy o tym pamiętać i zrobić wszystko w kierunku utrzymania i już zdobytych pozycji oraz pozyskania nowych odbiorców.

Zdobycie nowych rynków zbytu dla naszej produkcji okrętowej i utrzymanie się na nich zależy od tego, czy jednostki nasze będą konkurencyjne pod względem jakości oraz oferowanej ceny i terminowości dostaw.

Dla osiągnięcia tego celu nie wystarczy tylko wysiłek samego przemysłu okrętowego. Sprawną jego pracę warunkuje szereg czynników, w wielu przypadkach od niego niezależnych, a przede wszystkim pełna i terminowa dostawa jakościowo wysokiej kasy materiałów i elementów od innych gałęzi gospodarki.

I dlatego w walce konkurencyjnej, w bitwie o nowe rynki zbytu, muszą wziąć udział nie tylko stocznie, lecz wszystkie gałęzie przemysłu z nimi współpracujące.

IZABELA BOJANOWSKA

A. C. Hardy o „Katalogu” stoczni polskich

Z nazwiskiem C. Hardy poznaliśmy się przy omawianiu polskiego projektu rybackich statków — przetwórni. (Z. G. nr 7/58). Ten światowej marki konstruktor i autor podręczników zamieszczał w „Journal of Commerce and Shipping Telegraph” całokształt ocenę programu produkcji naszych stoczni. Zaczyna od wyrażów podziwu dla ogromu sukcesów naszego budownictwa okrętowego w przeciągu tak krótkiego czasu i że w trudnych warunkach powołał. W katalogu, zawierającym program produkcji na najbliższe lata, widzi wiele nowości, śmiało projektów i znaczny postęp w normalizacji i typizacji produkcji. Lecz widzi też i braki.

Nasze nowe statki dalekiego zasięgu uważa nawet za bardzo dobre, widzi w ich projektach dużo inżynierskiej konstruktorskiej i oryginalnej koncepcji. Natomiast wrecz zrozumiał nie może, że przy statkach zasięgu bałtyckiego trzymamy się uparcie brytyjskiej konstrukcji, np. maszyn parowe z niskociężnymi kotłami opalane węglem. Na tę sprawę i u nas od dość dawna zwraca się uwagę oraz na fakt, że nasze serie budowane są za długo. Nawet jeżeli pierwsze statki pewnej serii można by

uważać za nowoczesne (a tak nie zawsze było), to po kilku latach, choćby z pewnymi poprawkami, nie może być o tym mowy. Radzieckie armatorzy już przed kilku laty ostro skrytykowali typ „Pierwomajsk” (nazw. „Soldek”) i flota czarna-morska gruntownie go przerobiła.

Drugim słabym punktem według inżyniera Hardy jest wyposażenie elektryczne naszych statków — ściśle dzielawy — jego różnorodność. Uważa, że w najmniejszym nawet stopniu nie wykorzystano a nas możliwości, jakie daje gospodarka planowa, nie stworzono określonych typów i nie zorganizowano stałej, planowej kooperacji z przemysłem elektrotechnicznym. Dotychczasowe instalacje, to bezplanowa zbieralnia z różnych wytwórni krajowych i częściowo zagranicznych, często tego co było pod ręką.

Nasz Rejestr Statków, który nadzoruje też wykonanie wyposażenia, również zwrócił na to uwagę i należy się spodziewać radykalnej poprawy w tym względzie.

Szerzej inżynier drobniejście szczegółów uwagę jest na ośroł pochylny. C. Hardy nie byłby Anglikiem, by nie zastanowił się, w jakim stopniu polskie stocznie mogą konkurować z zagranicznymi. Stwierdza więc w zakończeniu ogólnie, że polski „Katalog” nie zawiera żadnych rewelacji, które by mogły znieść obcego nabywcę. Z drugiej strony jednak zwraca uwagę, że znać w nim obywatelską ambicję polską naprzód w unowocześnieniu typów i planów produkcji i z tym zaleca się liczyć. (ow)

USŁUGI REMONTOWE na eksport

JERZY IRZYKOWSKI

Problem zwiększenia wartości naszego eksportu jest chyba jednym z najbardziej żywotnych dla gospodarki polskiej. Nie wolno nam pomijać nawet najmniejszych ku temu sposobności. W dążeniu do zwiększenia eksportu, obok należytej troski, jaką otaczamy wywóz wyrobów gotowych, trzeba zwrócić uwagę na dość znaczne możliwości eksportu usług przemysłowych.

Polscy przemysłowcy stocznicy rozwijają swoją działalność w dwu zasadniczych kierunkach — budowa nowych jednostek pływających oraz remonty statków. Dysponujemy w kraju znaczącym potencjałem produkcyjnym w zakresie remontów morskich jednostek pływających wszelkiego typu. Przeważającą część tych zdolności produkcyjnych zlokalizowana została w trzech wyspecjalizowanych, stoczniach remontowych w Gdańsku, Gdyni i Szczecinie. Ponadto w ubiegłych latach remonty statków przeprowadzała Stocznia im. Komuny Paryskiej w Gdyni oraz Stocznia Marynarki Wojennej.

Istniejące aktualne możliwości, w wyniku znanej dysproporcji pomiędzy zamierzeniami co do rozbudowy floty a ich realizacją, przekraczają zapotrzebowanie ze strony armatorów krajowych. W perspektywie najbliższych lat, wraz z planową rozbudową floty handlowej, rybackiej i taboru technicznego, stan ten ulegnie zmianie, jednakże w chwili obecnej przysparza szereg trosk kierownictwu stoczni remontowych. Niedostateczna liczba własnych jednostek pływających

jest główną przyczyną faktu, że udział usług remontowych w całości wartości produkcji przemysłu stocznego jest jeszcze o około 50% niższy niż w innych krajach morskich. Wskaźnik ten wynosi dla Polski 12%, podczas gdy w Niemieckiej Republice Federalnej remonty stanowią 17—19% wartości budowy nowych jednostek, a w Wielkiej Brytanii przekraczają 20%.

Nic więc dziwnego, że w obliczu tych trudności stocznie polskie okazują coraz większe zainteresowanie zwiększeniem udziału usług remontowych świadczonych na rzecz obcych bander, widząc w tym realną możliwość pełniejszego wykorzystania posiadanych zdolności produkcyjnych. W 1957 roku udział remontów na statkach cudzoziemskich był stosunkowo niski i wynosił zaledwie 6% wartości usług remontowych ogółem. W stoczniach zachodnio-europejskich remonty dla zagranicy sięgają 30—40% wartości wszystkich remontów. Na tak wysoki wskaźnik wpływa tam przede wszystkim korzystna lokalizacja tych stoczni w docelowych portach przeładunkowych łączących na głównych morskich szlakach żeglugowych o największym obrocie towarowym i pasażerskim.

Można jednak założyć, że podwojenie, a nawet potrojenie wskaźnika usług remontowych w naszych stoczniach i warunkach jest całkowicie realne.

Świadczyć o tym może dynamika rozwoju tej działalności w specjalizowanych stoczniach remontowych w okresie od ich wyodrębnienia. (Patrz tabela 1).

	1954	1955	1956	1957
Liczba zleceń	190	331	413	420
Wartość w dol. USA	17 800	348 500	417 600	470 037

Dotychczas przeprowadzane remonty obejmowały głównie prace o drobnym zakresie, zlecane przez armatorów zagranicznych przy okazji pobytu ich statków w naszych portach. Podstawowa przeszkoda — którą dla przeprowadzania remontów klasowych (czterolich) stanowił do niedawna brak uznanego przez zachodnie towarzystwa nadzoru klasyfikacyjnego — została usunięta. Przez polski Rejestr Staków podpisana została mianowicie umowa o wzajemnym reprezentowaniu z norweskim towarzystwem Det Norske Veritas — w utworzonym w Gdańsku inspektoracie brytyjskiego Lloyds Register of Shipping. Od tej chwili problem uzyskania dostatecznej ilości remontów klasowych i rocznych uależniony jest przede wszystkim od stworzenia stocznicom polskim warunków, zapewniających pełną konkurencyjność usług remontowych wobec zagranicy.

Okazuje się, że w zakresie remontów rocznych nasze stocznie, a szczególnie Gdańska Stocznia Remontowa, mogą oferować wykonanie tych prac w krótszym lub takim samym terminie jak stocznie zachodnio-europejskie, przy niższym natomiast koszcie.

Odmienne niestety przedstawia się sytuacja w remontach wieloletnich. Uderza tutaj znacznie dłuższy okres postoju statku w remoncie na stoczni krajowej w porównaniu ze stoczniami zagranicznymi. Na przedłużenie cyklu remontów kapitałowych istotny wpływ wywierają występujące u nas trudności zaopatrzeniowe i kooperacyjne, nie znane w zasadzie zagranicą.

Jakość i organizacja wykonywanych prac w morskich stoczniach remontowych znalazła wielokrotnie uznanie ze strony armatorów zagranicznych. Ostatnio potwierdziła to opinie wypowiedź głównego inspektora Lloyds Register of Shipping p. E. Tee, który w wywiadzie dla „Dziennika Bałtyckiego” powiedział, że poziom pracy stoczni remontowych przewyższa analogiczne osiągnięcia polskich stoczni produkcyjnych. Podobnie z uznaniem wyraził swą opinię przedstawiciel armatorów norweskich p. Rolf Lystad, który niedawno zapoznał się dokładnie z naszymi możliwościami eksportu usług remontowych.

Armatorzy krajów basenu bałtyckiego, zwłaszcza krajów skandynawskich, żywo interesują się osiągnięciami stoczni polskich.

Poważne trudności do przezwyciężenia zjawiają się przy rozpatrywaniu problemów zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Zagranica stocznie nie odczuwają z tego tytułu prawie żadnych kłopotów. W każdej chwili dysponują one możliwościami szybkiej dostawy nawet specjalnych urządzeń. U nas możliwości takie nie istnieją, ani praktycznie, ani teoretycznie. Stocznie remontowe nie dysponują do tej pory żadnym funduszem dewizowym, co wobec faktu, że znaczna część urządzeń i wyposażenia okrętowego nie jest w kraju produkowana i musi być w razie potrzeby sprowadzana z innych krajów, uniemożliwia przeprowadzenie szybkiej doradczych zakupów, o malej

nierz wartości; ogranicza to wydatnie sprawność wykonania remontów.

Należy więc uruchomić jak najszybciej z części zysków dewizowych pewien fundusz pozostający w dyspozycji stoczni — przeznaczony na popieranie rozwoju eksportu usług remontowych.

W celu elastycznego trybu zaopatrywania stoczni remontowych w małe stosunkowo ilości różnych materiałów i urządzeń — należy stworzyć na wybrzeżu branżowe składy konsygnacyjne. Ponadto trzeba stworzyć warunki dla utworzenia wolnocłowych składów konsygnacyjnych sprzętu i wyposażenia okrętowego pochodzenia zagranicznego. Realizacja tych postulatów podniesie niewątpliwie operatywność stoczni.

Wypowiedzi niektórych kapitałów statków (oraz innych cudzoziemców) dowodzą, że szerokie koła żeglugowe zagranicą nie są dostatecznie poinformowane o warunkach, jakie oferują nam nasze stocznie; ba, nawet wielokrotnie wykazują zupełny brak informacji o istnieniu specjalizowanych stoczni remontowych w portach polskich. Wskazuje to na konieczność rozwinięcia szerokiej akcji reklamowej i informacyjnej, połączonej być może w pierwszej fazie z dość znacznymi kosztami dewizowymi, lecz w przyszłości niewątpliwie rentownej. Należy tu wykorzystać wszelkie środki: wydawnictwa reklamowe, ulotki, drobne upominki, informacje przesyłane fachowej prasie zagranicznej, propagandę w polskich stoiskach na zagranicznych wystawach i targach itp.

Odrębnym zagadnieniem jest problem materialnego zainteresowania pośrednika-armatora lub jego przedstawiciela. Na całym świecie panuje zwyczaj udzielania prowizji — mniej lub bardziej jawnej — agentom portowym, głównym mechanikom i innym przedstawicielom armatora, którzy biorą udział w zawieraniu umów na remonty. Możliwość ta musi być stworzona i w naszych stoczniach, przewidzieć należy także pewne wydatki dewizowe na ten cel. Sprawa prowizji, a raczej problem niemożności jej udzielenia, nie raz już przyczynił się do utracenia korzystnej transakcji.

Do istotnych problemów należy zagadnienie sprzętowej organizacji akwizowania zleceń i rozliczania faktur za remonty na statkach obcych bander. Należy tu poczynić wszystko, by skrócić czas przebiegu zlecenia i faktury przez maksymalne zmniejszenie ilości pośredników.

Aczkolwiek obecnie udział wpływów dewizowych z tytułu eksportu usług remontowych wynosi 0,5% wartości całego naszego eksportu, to można przypaść, że przy odpowiednim wysiłku oraz stworzeniu w kraju odpowiednich możliwości, udział ten wzrosłby kilkakrotnie. Niski stosunkowo koszt uzyskania 1 dolara — wynoszący w 1957 roku 21 zł (brutto) — wskazuje na pełną rentowność nakładów niezbędnych do rozwoju tej dziedzin polskiego przemysłu stocznego.

dokonczenie ZE STRONY 1

ne gospodarowanie siłą roboczą. Tymczasem w przedsiębiorstwach, w oddziałach produkcyjnych, w magazynach, w transporcie, w administracji — we wszystkich pionach — mamy nadmiar zatrudnienia.

Według przybliżonej oceny, jaka m. in. znajduje odbicie w prasie codziennej i fachowej, w przemyśle stwierdza się nadwyżkę w zatrudnieniu sięgającą 15 do 30%. Oznacza to, że w naszych zakładach zatrudnia się wiele osób zbędnych, wielu pracowników o niskiej wydajności; w wielu zakładach występuje wyraźny nadmiar robotników przy obsłudze urządzeń i agregatów oraz nadmiar pracowników umysłowych na różnych stanowiskach.

Dodać należy, że temu stanowi nadmiernego zatrudnienia robotników i pracowników administracyjnych w naszych zakładach towarzyszy bardzo często nieporządek organizacyjny, duża ilość braków oraz marnotrawstwo.

W przedsiębiorstwach wytwarzających jakościowo dobre produkty niejednokrotnie napotykamy na stosunkowo duże zużycie materiałowe, co oznacza, że i w tych przedsiębiorstwach istnieją realne i poważne możliwości usprawnień technologicznych i technicznych.

Przytoczone fakty wskazują, że nie gdzie indziej, jak tylko w przedsiębiorstwie, musi dokonać się bezpośredni przełom, który zapewni wyprzedzenie podwyżek płac przez wydajność pracy. Tu a nie gdzie indziej istnieją możliwości przerwania „zaczarowanego koła”, które zamyka się życzeniem — dajcie nam więcej podwyżek — a my zwiększymy wydajność — mimo że prawa ekonomiczne dyktują — w pierw wydajność a później podwyżka płac.

Wydać mi się, że organizacja plac służąca realizacji omawianej zasady powinna zawierać następujące elementy:

Place powinny być oparte na dotychczas stosowanych zasadach płacowych, to znaczy — na taryfowych stawkach czasowych i akordowych, na jednolitych normach branżowych i zakładowych przy zachowaniu systemu czasowego, czasowo-premiowego (przy stawkach godzinowych czasowych lub akordowych), akordowego i akordowo-premiowego (progresywnego). Ten ostatni może mieć zastosowanie tylko w sporadycznych przypadkach, gdy potrzebny jest wyjątkowo silny bodziec materialnego zainteresowania w kierunku podniesienia wydajności pracy. Można by go stosować zamiast dotychczasowego manipulowania normami o przejściowym charakterze, nie dłuższym jednak niż przez 3 miesiące, w przypadku wprowadzenia zmian o charakterze technologicznym lub przy opanowywaniu nowej tech-

niki; można by go również stosować przy załadunkach i wyładunkach w okresie szczytu jesiennego.

Akordowy system płac mógłby być stosowany przy wszystkich pracach, dla których istnieje możliwość zastosowania „prawidłowych norm pracy, ustalanych na podstawie obowiązujących przepisów.

Według systemu czasowo-premiowego (przy stawkach godzinowych akordowych) powinni być wynagradzani robotnicy przy pracach złożonych (jeżeli nie można ich zatrudnić w systemie akordowym), np.: zatrudnieni w transporcie wewnątrzzakładowym (zmechanizowanym), współdziałający bezpośrednio z obsługą agregatów, zatrudnieni w warsztatach oraz przy konserwacji urządzeń i agregatów, pracownicy w modelarni.

Natomiast system czasowo-premiowy przy stawkach godzinowych powinien być stosowany przy wy-

w ciągu pierwszego półrocza. Przejście do II i III etapu uależnionoby od osiągnięcia ponadplanowej wydajności w skali całej branży.

W tym ujęciu zakład, który osiągnie odpowiedni fundusz, mógłby zaraz wprowadzić podwyższoną tabelę płac (I etapu). Natomiast przejście do następnego etapu byłoby uależnione od osiągnięcia przez pozostałe zakłady (danej branży) tabeli płac I etapu. Rozwiązanie takie prowadziłoby do współzawodnictwa pomiędzy zakładami na zdrowych zasadach i umożliwiałoby występowanie przez okres dłuższy niż pół roku zwiększonej wydajności w placach podstawowych między poszczególnymi zakładami jednej branży. Przy realizacji tych zasad kierownictwo jednostki nadzórnej powinno udzielać daleko idącej pomocy przede wszystkim zakładom, które

dotkowały fundusz płac z racji dostarczenia dodatkowej produkcji. (Korekta bankowa funduszu — płac za każdy procent przekroczenia planu produkcji zwiększa fundusz płac o 0,8, 0,9 lub 1,0%, w zależności od gałęzi przemysłu). W drugim przypadku powinniśmy uzyskać poważną ponadplanową obniżkę kosztów. Natomiast w trzecim przypadku uzyskano by bezpośrednie oszczędności na fundusz płac. Teoretycznie, ale zblizone do rzeczywistości obliczenia wykazują, że zakładając podwyżkę płac we wszystkich 3 etapach dla przemysłu cementowego, ceramiki budowlanej i ceramicznego o 18—21% (w tym zakładając 2—3% rezerwy dla władz centralnych) — nie trzeba byłoby przekraczać funduszu płac, gdyż wzrost wydajności pracy pozwoliłby na zwolnienie ok. 16% zatrudnionych.

Przy poszukiwaniu rezerw wzrostu płac w regulacji rozmiarów zatrudnienia powstaje jednak ostry problem zatrudnienia zwolnionych, jeżeli nie znajdują oni łatwo pracy poprzez rozszerzenie lub powiększenie produkcji w macierzystym zakładzie.

Mimo wielu trudności, wydaje się, że przedstawiony projekt ma szereg zalet. Dla załóg stałby się atrakcyjny przez osiągnięcie etapami podwyższonych tabel płac i związanej z tym podwyżki zarobków. Powinno on również wywrzeć pozytywny wpływ na produkcję, a jego realizacja, a więc uzyskanie w ciągu 1,5 roku podwyżki płac rzędu 18%, wydaje się realna.

Do takiego poglądu upoważnia, jak się wydaje, doświadczenie uzyskane w hutnictwie szlaskim.

W połowie 1957 r. Związek Zawodowy Pracowników Przemysłu Chemicznego wystąpił z wnioskiem podwyżki płac dla tych robotników hut szkła, których zarobki były o wiele niższe niż robotników tych samych zawodów zatrudnionych w innych gałęziach przemysłu.

Taki stan rzeczy doprowadził do tego, że szereg hut, wbrew obowiązującym przepisom, wprowadziło akord szacunkowy, w celu podniesienia poziomu płac tych robotników. Natomiast huty, które przestrzegały przepisów, borykały się z fluktuacją. Postanowiono wówczas rozwiązać tę krytyczną sytuację poprzez wprowadzenie dla tych robotników systemu czasowo-premiowego.

Trudność zrealizowania postulatów polegała jednak na tym, że resort nie był w stanie uzyskać od państwa dodatkowego funduszu płac. Znalezione w tym rozwiązaniu zbliżone do przedstawionego tutaj projektu. Pozwoliło mianowicie na wprowadzenie podwyższonych stawek (w tym przypadku stawek z tabeli akordowej) jedynie w zakładach, które udowodnią, że wygospodarują odpowiednie kwoty poprzez osiągnięcie ponadplanowej wydajności.

Zasada ta znalazła zastosowanie w 34 hutach szkła, przy czym 18 hut zgłosiło oszczędności przez zmniejszenie stanu zatrudnienia, a 16 poprzez zwiększenie produkcji. Wyniki IV kwartału r. ub. i I kwartału rb. pokazały, że przewidywania były słuszne.

Wygospodarowane z ponadplanowej wydajności środki finansowe odciąża budżet państwa o miliardy złotych, które potrzebne byłyby na finansowanie podwyżek dla pracowników wytwarzających dochód narodowy, oraz umożliwiają podwyżkę płac pracownikom nieprodukcyjnych. Część odciążonych środków finansowych można by także przeznaczyć na rozbudowę nowych obiektów przemysłowych oraz modernizację i rozbudowę starych zakładów.

Przedstawiając projekt do dyskusji zdaje sobie sprawę, że projekt ten ma szereg luk, które dyskusja powinna wykryć i uzupełnić.

WŁADYSŁAW BAK

SPRAWA ciągła AKTUALNA

nagradzaniu robotników wykonujących prace nieprodukcyjne, wymagające jednak odpowiednich kwalifikacji i mające istotny wpływ na przebieg procesu produkcyjnego.

Taryfowa tabela stawek powinna być ruchoma, wrażliwa na miarę wygospodarowania odpowiednich kwot w funduszu płac i osiągnięcia obniżki kosztów. Tabela taka mogłaby np. posiadać trzy „etapowe” tabele godzinowych stawek płac, których wprowadzenie przebiegałoby w pewnych odstępach czasu i byłoby uależnione od rezultatów produkcyjnych. Poniższe zestawienie obrazuje przykład takiej tabeli, określającej kolejne zmiany stawek płac, obliczonych w złotych na godzinę i dostosowanych do specyfiki przemysłu materiałów budowlanych.

Kat.	Stawki obecnie obowiązujące		Stawki I etapu		Stawki II etapu		Stawki III etapu	
	czasowe	akordowe	czasowe	akordowe	czasowe	akordowe	czasowe	akordowe
I	2,60	2,70	3,00	3,20	3,40	3,60	3,70	4,00
II	2,70	2,90	3,10	3,30	3,60	3,80	3,90	4,40
III	2,90	3,20	3,30	3,70	3,80	4,20	4,10	4,90
IV	3,20	3,60	3,70	4,10	4,30	4,70	4,50	5,50
V	3,60	4,00	4,10	4,60	4,70	5,30	5,10	6,20
VI	4,00	4,50	4,60	5,20	5,30	6,00	5,80	7,00
VII	4,50	5,00	5,20	5,80	6,00	6,70	6,70	7,90
VIII	5,05	5,50	5,80	6,40	6,70	7,40	7,70	9,00

Projekt zakłada wzrost stawek godzinowych w I etapie o ok. 15%, w stosunku do obecnych. Natomiast realną podwyżkę do osiągnięcia przez robotników zakłada się w granicach 6%. Różnicę tę miałaby równoważyć korekta (zaokrąglenie) norm. W wyniku korekty norm i 6% faktycznej podwyżki płac nastąpiłby wzrost stawek jednostkowych (za sztukę, tonę). Te same metody zastosowano by przy przejściu z pierwszego etapu na drugi i trzeci etap. Zasady te dotyczyć będą również robotników pracujących według systemu czasowego i czasowo-premiowego.

Przy systemie akordowo-premiowym (progresywnym) korekta

powinna objąć także wysokość progresji, co oznacza, że przy przechodzeniu z etapu na etap wysokość progresji będzie stopniowo maleć z tym, że w trzecim etapie nastąpi w razie konieczności dodatkowa korekta norm pracy.

Ruchoma część płacy w akordzie nie powinna przekroczyć 25% ogólnego wynagrodzenia robotnika. Natomiast w systemie czasowo-premiowym udział części ruchomej płac (premi) nie powinien przekroczyć 20% ogólnego wynagrodzenia.

Warunkiem przejścia do tabeli I etapu jest wypracowanie przez zakład ponadplanowej wydajności

WZROST WYDAJNOŚCI A ZATRUDNIENIE

Jeśli dochodzimy do wniosku, że koncepcja zwiększania zarobków robotników w miarę wzrostu wydajności pracy jest słuszną, to warto jeszcze zastanowić się, skąd i jak czerpać środki finansowe na pokrycie tych podwyżek.

Możliwości wygospodarowania środków na pokrycie podwyżek płac można by podzielić na trzy części: po pierwsze — środki uzyskane w rezultacie wzrostu produkcji, po drugie — poprzez likwidację marnotrawstwa i kradzieży, po trzecie wreszcie — poprzez wyeliminowanie nadwyżki zatrudnienia oraz godzin nadliczbowych i przestojowych.

W pierwszym przypadku uzyskano by dodatkową akumulację i do-

Dolnośląski Rocznik Statystyczny

Nakładem Wojewódzkiej Rady Narodowej we Wrocławiu ukazał się, opracowany przez Wydział Statystyki Rocznik Statystyczny województwa wrocławskiego. Jest to pierwsza tego rodzaju publikacja na terenie Dolnego Śląska i dlatego zasługuje na krytyczną wzmiankę. Podobnie do wrocławskiego, mniej lub bardziej obszerne roczniki statystyczne wydawały również inne województwa i miasta. Dlategoż zatem Rocznik wrocławski zasługuje na szczególną uwagę.

Prasa rewizjonistyczna w Niemczech Zachodnich głosi o dewastacji i ruinie gospodarczej naszych Ziem Zachodnich. Dobrze opracowany, obejmujący szeroki zasięg zagadnień, Rocznik Statystyczny może stanowić potężny kontrargument przeciwko tej propagandzie. Aby to osiągnąć, powinien jednak ulec pewnej zmianie sposobu przedstawiania zawartych w Roczniku materiałów, zaś jego zakres powinien być rozszerzony.

Należałoby ująć w nim problematykę wszystkich przedsiębiorstw, produkcyjnych, a zatem również obiektów planowania centralnego. Zawarte w Roczniku dane liczbowe z zakresu ważniejszych działów produkcji materialnej dają niepełny obraz i mogą prowadzić do mylnych wniosków. Dla przykładu podamy, że wartość produkcji globalnej drobnej wytwórczości, ujętej w Roczniku, stanowi tylko ok. 12% ogólnej wartości produkcji przemysłowej województwa wrocławskiego, zaś dla budownictwa — wnosni ona około 25%. Tak więc w Roczniku został przedstawiony tylko nieznaczny wyłamek życia gospodarczego Dolnego Śląska.

Również statystyczny obraz prezentowanych zjawisk nie sprzyja poznaniu procesu zagospodarowywania tego województwa i trudności z tym związanych. Wydaje się, że w przyszłych wydaniach Rocznika trzeba będzie ująć zjawiska dynamicznie, by umożliwić w ten sposób przeprowadzenie analiz retrospektywnych.

Dobrze byłoby również, aby dla podkreślenia znaczenia Dolnego Śląska w ogólnym życiu społeczno-gospodarczym kraju podać globalne lub przeciętne dane krajowe dla ważniejszych zagadnień.

Przed dwoma laty z okazji dziesięciolecia wyzwolenia przygotowywano zbiór artykułów, które miały zobrazować różnorodność życia gospodarczego i kulturalnego na Dolnym Śląsku. Prace przygotowywane z tym związane były już dawno zaawansowane, jednakże użyskanie przychylnej opinii zaniechano wydania tej publikacji. Naszym zdaniem, dobrze opracowany Rocznik Statystyczny może z powodzeniem zastąpić podobny wydawnictwo.

I proponując zmiany w Roczniku należy jednak pamiętać o trudnościach związanych z jego opracowaniem. Oto ważniejsze z nich: pracownicy Wydziału Statystyki WRN opracowywali go w ramach swych zajęć służbowych, co stanowiło dla nich dodatkowe obciążenie, materiałowo-sprzętowe przedsiębiorstwo objęte planowaniem centralnym przesyłane są do jednostek nadzórnych z pominięciem Wydziału Statystyki, w związku z czym otrzymanie ich nie jest rzeczą prostą.

Aby pokonać wymienione i inne trudności zarówno natury merytorycznej, formalnej jak i finansowej, konieczny jest skoordynowany wysiłek wszystkich osób i instytucji zainteresowanych w należytym wydaniu Rocznika.

Wydaje się, że patronat nad przyszłym wydaniem wrocławskiego Rocznika Statystycznego powinno objąć Towarzystwo Rozwoju Ziem Zachodnich, traktując to jako pierwszą syntetyczną publikację o sytuacji społeczno-gospodarczej Dolnego Śląska. Pomoc swą przy opracowaniu Rocznika również okazać Polskie Towarzystwo Ekonomiczne oraz Rad Naukwo-Ekonomiczna przy Prezydium WRN.

SYLWIA BRONSTEJN
MARIA CIESLIK



4) dążenie do wprowadzenia częściowej odpłatności;
5) dążenie do tworzenia Funduszu Rozbudowy Uzdrawisk;
6) uruchomienie lecznictwa otwartego dla dzieci (w lipcu i sierpniu);
7) udzielanie pomocy uzdrawiskom regionalnym, zarówno czynnym, jak i projektowanym do uruchomienia;
8) opieka nad źródłami wód mineralnych i peloidów leczniczych;
9) przejęcie 3-tygodniowego lecznictwa prowadzonego w domach FWP oraz w ogóle dążenie do ujednolicenia lecznictwa (24-dniowe turnusy na jednakowych prawach, co dąłoby 14 turnusów rocznie);
10) koordynowanie zamierzeń budowy nowych sanatoriów przez związki zawodowe, instytucje społeczne i zakłady pracy; w tym zakresie istnieją duże możliwości wprowadzenia poważnych środków finansowych na rozbudowę uzdrawisk;
11) dążenie do opracowywania planów zagospodarowania uzdrawisk, zwłaszcza tych, które mają znaczenie ogólnokrajowe.

Parę słów o tym ostatnim punkcie. Momentem przełomowym w dziedzinie planowania perspektywicznego była zwołana 10.12.1956 r. w Instytucie CZU konferencja w Komitecie do Spraw Urbanistyki, poświęcona sprawom uzdrawisk. Na konferencji tej otwarto dla uzdrawisk „zielone światło”, dopuszczając je do udziału w pracach Komitetu, Instytutu Urbanistyki i wojewódzkich zarzą-

wyniki, oraz ośrodek lecznictwa usprawniającego w Inowrocławiu.

Prócz tego, do pilnych zadań trzeba zaliczyć konieczność rozwoju produkcji uzdrawiskowej (np. zwiększenia ilości produkowanej wody mineralnej z 20 do 80 mln butelek) oraz pomoc finansową dla uzdrawiskowych rad narodowych. Uporządkowanie samych obiektów leczniczych, to za mało — trzeba uporządkować sprawy wody, kanalizacji, dróg, zieleni, sklepów, urządzeń kulturalnych itp.

Wszystko to wymaga dość poważnych nakładów inwestycyjnych, ale trzeba wziąć pod uwagę, że w stosunku do ilości miast i osiedli czynnych uzdrawisk jest obecnie bardzo niewiele. Sprawa uporządkowania miejscowości uzdrawiskowych ma jeszcze dodatkowy aspekt — poważne fundusze złożone na leczenie uzdrawiskowe da poważniejsze i lepsze efekty. Obecnie dąży się do ściągnięcia pewnej ilości kuracjuszy zagranicznych — a więc te uzdrawiska, które ich mają przyjmować, powinny być zarówno ze względów handlowych jak i prestiżowych uporządkowane natychmiast.

Istnieje potrzeba wprowadzenia częściowej odpłatności za leczenie uzdrawiskowe. Znamy już częściową odpłatność za leki oraz 3-tygodniowe wczasowe lecznicze. Nie będzie więc wyłomem częściowa odpłatność za leczenie uzdrawiskowe. Niektóre osoby, występujące przeciwko odpłatności, stawiają demagogiczną tezę

W gestii CZU jest czynnych 51 źródeł. Prócz tego są dwa źródła czynne w uzdrawiskach regionalnych. Źródeł nieczynnych i nieujętych jest w Polsce kilka tysięcy, w tym w samej dolinie Popradu około 250.

Baza lecznicza: uzdrawisk opiera się na 32 ośrodkach naukowo-leczniczych, 19 przychodniach zdrojowych, 38 zakładach przyrodoleczniczych, 30 pracowniach analitycznych i 53 gabinetach diagnostycznych.

NATURALNE BOGACTWA UZDRAWISKOWE W POLSCE

Polska należy do krajów bogatych pod względem liczby i rodzajów źródeł i źródeł mineralnych o znaczeniu leczniczym oraz źródeł peloidów leczniczych.

Posiadamy następujące uzdrawiska o znaczeniu ogólnokrajowym: Busko, Ciechocinek, Cieplice, Duszniki, Inowrocław, Iwonicz, Kudowa, Łąka, Polanica, Polcyn, Rabka, Rymanów, Świeradów, Szczawnica, Szczawnioką, Zegiestów, Kołobrzeg, Naleczowa, Włocławek. Niektóre uzdrawiska charakteru regionalnego spełniają obecnie znaczenie ogólnokrajowe, jak na przykład Długopole, gdzie leczy się wypadki po zółtaczce.

Do uzdrawisk regionalnych można zaliczyć:

uzdrawiska w gestii CZU: Czerinawę z Pograniczem Górnym, Jastrzębie, Przerzecznym, Solec, Ustron Śląski;

w gestii rad narodowych: Bytom, Goczałkowice, Piwniczna, Horyniec, Krosno, Lomnica, Muszynę, Podgórze w Krakowie, Szwosowice, Wałpnie, Wysową i kilka innych nie mogących jeszcze nosić nazwy uzdrawiska, jak Dubienka, Stara Wieś i inne;

nieczynne uzdrawiska regionalne: Brzozów, Czerniewice, Dziwnów, Hyżne, Krzeszów, Latosyn, Opole, Szczawę, Trzebinę, Stare Bogaczowice, Szczawni, Jedlina.

Istnieją możliwości budowy uzdrawisk regionalnych, takich jak Poręba Wielka, Krosno, Szczawnik, Wierchomla i wiele innych. W samym tylko woj. rzeszowskim spośród 115 miejscowości posiadających źródła mineralne wytypowano w planach perspektywicznych 25 miejscowości uzdrawiskowych regionalnych. Podobne możliwości istnieją w woj. krakowskim, na Śląsku Cieszyńskim, na obszarze Wału Kujawsko-Pomorskiego itd.

WNIOSKI

Na zakończenie pragnę wysunąć szereg wniosków, opartych na konkretnych adresach:

Pod adresem Sejmowej Komisji Zdrowia: Przypilnowanie, aby ustawa uzdrawiskowa nie była gorsza od ustawy przedwojennej. Przedwojenna ustawa była bardzo dobra, ale musi ulec nowelizacji na skutek zaszłych zmian ustrojowych.

Pod adresem Prezydium Rady Ministrów: Dopomożenie Ministerstwu Zdrowia w przeprowadzeniu jego słusznych postulatów, których ramy nie jest w możności przeprowadzić, ponieważ dotyczą także innych resortów.

Pod adresem Ministerstwa Zdrowia: W większym niż dotychczas stopniu uwzględnienie inwestycyjnych potrzeb uzdrawiskowych, wprowadzenia w życie obowiązującej uchwały Prezydium Rady Ministrów z 1950 r. o centralnych zarządkach.

Pod adresem rad narodowych: Bliższej współpracy z CZU i przedsięwzięcia uzdrawiskowymi, uprzedzenia osiedli uzdrawiskowych w części przypadającej na gospodarkę komunalną, zapoczątkowania nowego budownictwa mieszkaniowego dla pracowników uzdrawisk, usunięcia instytucji zbędnych w uzdrawiskach, zwłaszcza utrudniających pracę leczniczą (niektórych fabryk, ośrodków traktorowych itp.), podniesienia na wyższy poziom handlu, m. in. zorganizowania w większych uzdrawiskach podhurtowni itp.

Pod adresem prasy: Bardziej niż dotąd krytycznej oceny materiałów przeznaczonych do druku, a traktujących o problemach uzdrawiskowych, gdyż niektóre informacje są wręcz mylne i wprowadzające w błąd opinię publiczną.

Odpowiadając jednym zdaniem na zapytanie w tytule „Czy uzdrawiska są na manowcach”? — odpowiadam: uzdrawiska były na manowcach, z tych manowców zeszyły przed dwoma laty i obecnie bronią się jednolitym stanowiskiem, przed tym, aby różni „reformatorzy” nie znający się absolutnie na uzdrawiskowych problemach, nie wciągnęli ich z powrotem na manowce. A niestety — takie usiłowania były i są jeszcze czynione.

Czy ta biedna Polska wyzwoli się wreszcie od różnych „pomysłów” organizacyjnych?

*) Od 1 lipca ceny za pobyt w uzdrawiskach mają być ustalone na poziomie rentowności.

EDWARD OSÓBKA-MORAWSKI

CZY UZDRAWISKA NA MANOWCACH

Uzdrawiska są bardzo skomplikowaną dziedziną gospodarki. Różnorodny charakter ich pracy odzwierciedla fakt, że wśród pracowników uzdrawiskowych reprezentowanych jest około 200 specjalności.

Ponad 225 tysięcy kuracjuszy, w tym 110 tysięcy sanatoryjnych i ponad 115 tysięcy ambulatoryjnych, przewija się rocznie przez uzdrawiska. Są to liczby bardzo poważne, szczególnie jeśli wziąć pod uwagę szereg trudności występujących w pracy Centralnego Zarządu Uzdrawisk. Do najważniejszych z nich należy: brak lekarzy, zwłaszcza w uzdrawiskach mniej atrakcyjnych, brak pielęgniarek i laboratoriów (jak w całej służbie zdrowia), brak kadr technicznych (inżynierów, techników, rzemieślników). Wynika to z tendencji skupiania się ludzi z kwalifikacjami w większych miastach, gdzie istnieją większe szanse dodatkowych zarobków.

Obok trudności kadrowych, występują również trudności natury ekonomicznej. Przede wszystkim zanizone ceny za usługi, np. opłata za jeden dzień pobytu w sanatorium wynosi 51 zł (*), podczas gdy koszt własny wynosi przeciętnie 65 — 70 zł, co w rezultacie powoduje deficytowość uzdrawisk i niskie kredyty na kapitalne remonty. Odpisy amortyzacyjne wynoszą w uzdrawiskach 11 mln zł rocznie, a prawidłowa ich wysokość powinna sięgać 60 mln zł. Podobnie przedstawia się sprawa z inwestycjami. Na całe pięćdziesiąt, do 1960 r. wszystkie uzdrawiska razem

dysponowały sumą 42,2 mln zł na inwestycje montażowo-budowlane i 24 mln zł na inwestycje wyposażeniowe (nie licząc 30 mln zł wywalczonych przez WRN w Koszalinie na ośrodek „Kołobrzeg”).

Do maja 1956 r. nie było właściwie żadnej polityki uzdrawiskowej. Nie prowadziło jej ani Ministerstwo Zdrowia, ani też CZU. W statucie CZU przewidziano jedynie nadzór nad przedsiębiorstwami uzdrawiskowymi. Co było nierentownego, kłopotliwego — oddawano, umieruchamiano lub likwidowano. W ten sposób przekazano Szwosowice, zlikwidowano Opole, Jedlinę, Dziwnów, Międzyzdroje i inne uzdrawiska. Mimo to nie uchroniono uzdrawisk od deficytowości, przy czym jednocześnie nabrzmiewał problem braku łóżek sanatoryjnych. O opiece nad uzdrawiskami regionalnymi i nieczynnymi oraz nad źródłami wód mineralnych nie było nawet mowy.

ZAMIERZENIA CZU

Obecnie CZU stara się skupić u siebie całą politykę uzdrawiskową w kraju, brak bowiem innej komórki organizacyjnej, która by go w tej mierze mogła zastąpić. Prowadzi się tę politykę w miarę posiadanych środków i możliwości. Do zadań stanowiących jej realizację m. in. należy:

- 1) nadzór nad komisjami uzdrawiskowymi;
- 2) rozbudowa lecznictwa uzdrawiskowego (zwiększenie ilości łóżek sanatoryjnych), a zwłaszcza lecznictwa otwartego;
- 3) przyjmowanie kuracjuszy zagranicznych;

dów architektury i urbanistyki. W wyniku wojewódzkie pracownie opracowały plan Kołobrzega, Ciechocinka, Naleczowa, Krynicę, Szczawnicę, Rabkę, Inowrocławia, Łąka, Duszniki, Iwonicza, Rymanowa, Zegiestowa, Kamienia Pomorskiego oraz Piwnicznej, Muszyny, Swinoujścia, Wysowę.

Opracowywanie planów miało częściowy wpływ na zainteresowanie się rad narodowych sprawami uzdrawisk, które zaczęły im udzielać pomocy. W 1957 r. obserwujemy pewne — drobne jeszcze — subwencje rad wojewódzkich i powiatowych dla osiedli „uzdrawiskowych” (na drogi, parki itp.). Miało to miejsce w odniesieniu do Kołobrzega, Naleczowa, Polcyna, Rabki, Polanicy, Kudowy, Szczawnicy i innych uzdrawisk.

Zahamowany został żywiołowy a uciążliwy dla lecznictwa w uzdrawiskach rozwój niektórych przedsiębiorstw. Zapoczątkowano akcję przenoszenia niektórych z nich na inne tereny.

Do najbliższych zadań w dziedzinie rozwoju lecznictwa sanatoryjnego należy odbudowa szeregu uzdrawisk i budowa nowych w oparciu o niezwykle bogate możliwości balneologiczne i klimatyczne. Przede wszystkim zamierza się odbudować Kamień, Swinoujście, Ustkę, Dziwnów, Horyniec. Trzeba wybudować nowy ośrodek na miejscu istniejącego uzdrawiska w Jastrzębiu, które jest obecnie zagrożone przez rozwijające się w tym rejonie kopalnictwo węglowe.

Rozbudowie powinien ulec ośrodek lecznictwa usprawniającego w Cieplach, gdzie mimo złych warunków prof. Dega osiąga wspaniałe

utrzymania zdobyć klasy robotniczej. Nie będzie zagrożenia tej zdobyczy, jeśli częściowe opłaty pójną na poszerzenie bazy lecznictwa i rozwój uzdrawisk oraz na podnoszenie poziomu lecznictwa uzdrawiskowego. Poza tym, w przeznaczonej części proponuje się stosunkowo skromną odpłatność.

Potrzebne są wreszcie pewne posunięcia organizacyjne, jak usprawnienie systemu skierowań, skoordynowanie lecznictwa fizjoterapii na CZU, PKP, MON, MSW i Orbis, scentralizowanie niektórych funduszy, np. na lecznictwo ambulatoryjne itp.

Dodać trzeba, że usprawnienie pracy wewnątrz CZU trwa już od kilku lat.

Mimo zwiększonego zakresu zadań, od 1956 r. zmniejszono zatrudnienie ze 130 osób do 49, w tym z 29 stanowisk dyrektorów i naczelników do 9. Natomiast w uzdrawiskach w latach 1955 — 1957 zwiększyła się ilość łóżek sanatoryjnych z 10 360 do 11 254, a ilość pracowników z 8 190 do 8 797 osób.

Aby zobrazować całość działalności uzdrawiskowej warto podać kilka liczb.

Rok	Ilość kuracjuszy	Ilość dokonanych badań	Ilość osobistych konsultacji sanatoryjnych
1955	203 914	334 306	3 388 648
1956	210 245	352 075	3 477 854
1957	228 737	352 709	3 671 041

Oprócz działalności podstawowej uzdrawiska prowadzą tzw. geologię uzdrawiskową, polegającą na badaniach, ochronie i eksploatacji źródeł.

Szkoły górnicze

Zasadnicze szkoły górnicze, młodzieżowa technika górnicza, technika górnicza dla pracowników i technika górnicza — od początku swego istnienia dążyły do podniesienia poziomu wykształcenia i kwalifikacji pracowników i techników. Istnieją one w woj. krakowskim, na Śląsku Cieszyńskim, na obszarze Wału Kujawsko-Pomorskiego itd.

W roku ubiegłym odpadało 20% uczniów. Przeciwnie, w innych szkołach zawodowych, bądź do rzemiosła. Nadto 14% zostało zwolnionych przez rady pedagogiczne, przez lekarzy, względnie odesłali na prośbę rodziców. Odpad ten określany jest jako za wysoce.

Mimo wymienionych niedomagań i usterek nieustannie potępiła się szkoła górnicza, że są kosztowne, mało wydajne, że mają za duży odpad uczniów w czasie nauki. Nie zwraca się przy tym uwagi na porządek zawodowy i naukowy organizację gospodarki młodzieży. Szkoły górnicze są jednak w tej chwili najważniejszą instytucją wychowania i kształcenia zawodowego górników. (msk)

Hydrotransport węgla w kopalni

„Dębieńsko“

W kopalni „Dębieńsko“ uruchomiono niedawno wielki i eksperymentalny pływający hydrotransport węgla. Wodę, która poprzednio trzeba było usuwać z celu stworzenia warunków normalnej eksploatacji użyciu do transportu węgla na powierzchnię. Znajdująca się na chodnikach głównych, wyrobiskach i utrudniająca normalny transport wodę ujęto w seki i doprowadzono do zbiornika pompowni hydrotransportu.

Węgiel jest transportowany z przodków za pomocą taśmociągów i podawany na kruszarki, które kruszą go do ziarnistości od 0 do 40 mm. Następnie przechodzi przez urządzenie dawkujące i wędruje do szybu poziomoleżącego rurociągiem o średnicy 250 mm i długości 4500 m, a stamtąd na powierzchnię. Urządzenie zainstalowane w kopalni

„Dębieńsko“ dokonuje hydrotransportu węgla na rekordową wysokość 310 m. Maksymalnym osiągnięciem górnictwa angielskiego w tej dziedzinie jest hydrotransport na wysokość 70 m. Wydajność urządzenia hydrotransportowego w kopalni „Dębieńsko“ wynosi 100 ton na godzinę. Nie stanowi to jednakże pulapu jego możliwości, po przygotowaniu odpowiedniego frontu wycofaności mógłby być jeszcze większy.

Projekt i realizacja omawianego urządzenia jest dziełem zespołu inżynierów z Głównego Instytutu Górnictwa w Katowicach z prof. dr. E. Korowickim, doc. inż. Radwickim, mgr. inż. Kobylewskim i mgr. inż. Kucharskim na czele. Urządzenia hydrotransportu i jego montaż wykonały przedsiębiorstwa krajowe. (MZ)

Budownictwo okrętowe w krajach demokracji ludowej

Po II wojnie światowej kraje budujące się socjalizm zaczęły rozwijać swój przemysł okrętowy. Obok Polski największą dynamikę wykazuje przemysł okrętowy NRD. W ubiegłym roku stocznie w NRD wyprodukowały 134 jednostki o łącznym tonażu 95 tys. DWT. Plan na rok bieżący przewiduje oddanie do eksploatacji 139 jednostek wielkości 142 tys. DWT, w tym serie dzielnicowców, 3 statki do przewożenia ładunków masowych po 5.000 DWT, 10 statków po 3.000 DWT i 71 ługrów. Jednocześnie stocznia w Wismarze realizuje zamówienia ZSRR na budowę 42 s-łoków pasażerskich dla żeglugi śródlądowej (długość każdego statku 65 m). Portfel zamówień, jakim dysponowały te stocznie w dniu 1. I. 58 r. opiewał na 236.000 DWT.

Stocznia w NRD znajduje się obecnie w stadium intensywnej rozbudowy. Stocznia w Wismarze otrzymała w ciągu najbliższych 3 lat pochylone do budowy kadłubów do 10.000 DWT, hale montażową długości 230 m i urządzenia silpowe dla jednostek do 1.200 DWT. Zaloga wzrosła z 3.000 do 8.000 ludzi. Stocznia w Stralsundzie otrzymała 2 nowe pochylone po 170 m długości i do pływających dla statków do 12.000 DWT. Zaloga wzrosła z 7.000 do 9.000 ludzi. Stocznia w Warnie w Warnemünde w ciągu najbliższych 4 lat otrzyma 3 doki dla statków 10 tys. DWT, 18 tys. DWT i 40 tys. DWT. Zaloga zwiększy się z 10.000 do 14.000 ludzi. Stocznia w Wismarze ma otrzymać nową halę produkcyjną. Prze-

widuje się również rozbudowę stocznii rzecznych.

W krajach południowo-wschodniej Europy rozwijały się przede wszystkim stocznie rzeczne. Jedną z najnowocześniejszych stocznii tego typu w Europie posiada Czechosłowacja w Komawar nad Dunajem. Buduje się tam luksusowe statki pasażerskie długości 80 m, przeznaczone na eksport do ZSRR, holowniki rzeczne 800 KM, pogięblarki i inne jednostki rzeczne.

Stocznia rzeczna na Węgrzech zaspokajała w zupełności potrzeby własnej żeglugi śródlądowej, eksportując poza tym poważną część swej produkcji. Plan na 1958 r. przewidywał budowę 10 statków pasażerskich rzeczno-morskich (głównie na eksport do ZSRR), 10 holowników rzecznych, 10 statków pasażerskich dla żeglugi śródlądowej. Przewidywał się budowę szeregu nowych jednostek prototypowych: holowniki 800 i 1200 KM, statku pasażerskiego 800 KM (Diesel), statku towarowego 1500 ton, Rumunia w ramach taboru rzeczno-górnictwa większe serie tankowców rzecznych. Jednocześnie dąży do rozbudowy własnej floty morskiej.

Bulgaria również ma duże ambicje morskie. Pierwszy statek pełnomorski w budowie w stoczni w Warnie w 1950 roku. Obecnie buduje się tu statki o nośności po 3150 DWT o napędzie dieslowym, małe statki uniwersalne 200 DWT o mocy 200 KM. Portfel zamówień opiewał w dniu 1. I. 1958 r. na 7 jednostek o nośności łącznej 14.000 DWT.

W Albanii powstała ostatnio stocznia w Durresie, która może budować statki do 1000 BRT.

W Jugosławii po wojnie odbudowano i rozbudowano stocznie w Rijcie, Splitcie, Ulaniku i Kraljevicu. Stocznie te zatrudniały dzisiaj przeszło 20.000 ludzi. W dniu 1. I. 1958 r. stocznia jugosłowiańska miała zamówienia na 64 statki wielkości 500-900 BRT. Połowa tego tonażu przeznaczona jest na eksport. W roku ubiegłym stocznia jugosłowiańska pod względem wodowanego tonażu (68 899 BRT) zajęła 18 miejsce na świecie. Stocznie te budują obecnie statki do przewożenia ładunków suchych wielkości od 10 do 13 tys. DWT. Ostatnio przystąpiły do budowy tankowców o nośności 25.000 DWT. Przewidywane są dalsze poważne inwestycje zarówno w bezpośrednim przemyśle stocznym, jak też w przemyśle kooperacyjnym. Ostatnio przystąpiono tu do budowy maszyn okrętowych (diesel) własnej konstrukcji oraz licencji Sulzera oraz Burmeister i Wain.

W 43 stocznich chińskich wybudowano 1230 statków o nośności ok. pół miliona DWT w latach 1951-1956. Statki te przeznaczone są głównie dla żeglugi śródlądowej i kabotażowej. W chińskich stocznich można również budować statki o nośności do 12.400 DWT.

Wszystkie te dane wskazują na możliwość i konieczność opracowania programu specjalizacji i kooperacji między krajami socjalistycznymi na odcinku przemysłu okrętowego. (Jel)



ZYCIE gospodarcze

Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.
Sekretarz-Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 803-92, Centrala — 803-13, 800-71.

REDAKUCJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzaski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nac.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kaba, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszkowski, Zbigniew Mikolajczyk, Juliusz Mikolajski, Zofia Morecka, Marjan Ostrowski, Józef Paluszka, Roman Peretiatkowicz, Grzegorz Płanicki, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Suknicki (2-cia red. nac.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. z t. Zamówienia i prenumeratę przysyłają urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń za 1 cm² — 21 10,50. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwo Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe, Kłódka
Druk RSW „PRASA”, 21 Marszałkowska 33.
Zam. 1176 A-11