

W NUMERZE:

CZESŁAW BIELECKI — Aktywizacja ale jaka?

— str. 1

JULIAN GORDON — Teoria i praktyka reformy cen

— str. 1

MIECZYSLAW JANKOWSKI — Problemy petrochemii

— str. 3

Handel w pięciolatce — wywiad z T. Sztuckim

— str. 6

AKT gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIV WARSZAWA — 29 marca 1959 R. CENA 2 ZŁ Nr 13 393

Po
III
ZJEZ-
DZIE

Zasadnicze kierunki obrad III Zjazdu PZPR ogniskowały się wokół problematyki rozwoju gospodarczego w ciągu najbliższych 7 lat. Nie pierwszy raz Partia przedstawia i dyskutuje wraz z całym narodem nad kolejnym etapem budownictwa socjalistycznego w Polsce.

Dyskusje i opracowanie najbliższego programu gospodarczo-politycznego zawierają w sobie ogólne wspólne dla wszystkich krajów założenia budowy ustroju socjalistycznego, i elementy specyficzne wynikające z naszych własnych doświadczeń i potrzeb.

Przygotowujemy nową pięciolatkę. Każdy z dotychczasowych planów wieloletnich charakteryzował się szeregiem cech specyficznych w dziedzinie założeń i metod realizacji, specyfiką klimatu politycznego. Prace nad przygotowaniem planu różniły się — łatwo to dostrzec nawet na pierwszy rzut oka — tym, że skrupulatnie liczymy, wszechstronnie porównujemy nasze zamiary i możliwości materialno-społeczne.

Już sam rachunek materialnych elementów najbliższego planu 5-letniego wykazuje, że jego założenia osiągniemy za pomocą tego, co w języku ekonomicznym określamy metodami intensywnymi, a co w przekładzie na codzienny język oznacza, że musimy pracować z głową i z obowiązkami w rękę, prowadząc politykę nieustannie i konsekwentnie pobudzając inicjatywę społeczną, bo w tym kryją się główne rezerwy rozwoju.

Nasz program bierze, jak zawsze, za podstawę czynniki ekonomiczne. Zadania nie sprowadzają się jednak do rozdziału posiadanych środków i osiągnięcia określonych wyników techniczno-produkcyjnych, czyli do słoistych technologii. O socjalistycznej treści i wynikach osiągnięć produkcyjno-ekonomicznych decydują przyjęte na Zjeździe kierunki, drożyzna, metody polityki Partii. Pozornie wydaje się to trywialnym, bo przecież świadomość tych spraw — znaczenie bodźców moralno-politycznych w gospodarce — jest powszechna. Jednak od docenienia do pozytywnego zrealizowania jest niekiedy daleka i trudna droga. Dlatego problem, który jest — można powiedzieć — chlebem codziennym w działalności Partii, wart jest stałego analizowania, nieustannego rachunku sił, zadań i metod.

W poprzednim okresie, zwłaszcza w latach 1950—53 nastąpiło stopniowe osłabienie wsi Partii z masami, zahamowanie uległ dialog ze społeczeństwem. Pociągnięto to za sobą czasowe zmniejszenie na dysproporcje gospodarcze, które potencjalnie tkwiły w naszej polityce gospodarczej i wpłynęło na ich zaostrenie. Główna dysproporcja wiązała się — jak wiadomo — z niedostatecznym rozwojem rolnictwa, co z kolei zahamowało wzrost stopy życiowej w społeczeństwie. W konsekwencji nastąpiły dalsze zjawiska, negatywnie odbijające się na całej gospodarce, wyrażające się z jednej strony

DOKONCZENIE NA STR. 6

Problemy wydajności pracy

Odblo-kować hamulce

GRZEGORZ PISARSKI

Opracowania związane z przygotowaniem projektu drugiej pięciolatki oraz dyskusja nad tym projektem przyniosły szereg interesujących danych na temat wydajności pracy. Najbardziej nawet ogólne porównanie wydajności pracy w Polsce i w innych krajach wykazuje, że posiadamy w tej dziedzinie ogromne rezerwy.

W Polsce ponad 10% ogółu ludności zatrudnione jest w przemyśle, a więc proporcjonalnie nie wiele mniej niż np. w USA, gdzie odsetek ten waha się w granicach 11—12%. Tymczasem dochód narodowy na jednego mieszkańca jest w USA ponad 4-krotnie wyższy niż w Polsce. Odpowiednio wyższe są też wskaźniki produkcji przemysłowej na jednego mieszkańca. Na przykład produkcja stali surowej na 1 mieszkańca w 1957 r. wynosiła w Polsce 187 kg, a w USA 597 kg, produkcja energii elektrycznej — odpowiednio 741 i 4180 kWh, kwasu siarkowego — 17,6 i 85,8 kg, cementu — 159 i 310 kg, przędzy — 8,4 i 15,3 kg.)

Różnice te są rezultatem odmiennej sytuacji obu krajów w zakresie osiągniętej wydajności pracy. Jeżeli bowiem wydajność pracy na 1 zatrudnionego przy produkcji stali w Polsce w 1957 r. przyjmujemy za 100, to w USA wynosiła ona ponad 400, w Anglii zaś 174, a w NRF — 187. Na jednego zatrudnionego przy produkcji cementu przypada u nas ok. 522 tony cementu rocznie, natomiast w USA — 1200 ton, a w Holandii — 1568 ton. I to pomimo że park maszynowy naszych cementowni nie odbiega na ogół w bardziej zasadniczy sposób od wyposażenia cementowni w USA czy w Holandii. W elektrowni na Żeraniu zatrudnienie na 1 MW mocy wynosi obecnie 3,65 osób, w USA nie przekracza ono 1 osoby.)

Spójrzmy na tę sprawę z innej strony. Wydajność kwasu siarkowego z 1 m³ węgla na 24 godziny w Luboniu przekracza 70 kg, podczas gdy w większości zakładów, pracujących w podobnych warunkach, kształtuje się na poziomie 65 kg. Obliczenia czasu pracy maszyn, w 8 dużych zakładach przemysłowych (Zakłady Im. Strzelczyka, Zgoda, Konstal, Stocznia Gdańska, Stocznia Szczecińska, Zakłady Im. „1 Maja”, Starachowice i K-1) w latach 1956 i 1957 wykazały, że jest on wykorzystywany w 60—80%.)

Przy tym w wielu przypadkach miało miejsce pogorszenie wykorzystania czasu pracy maszyn (Zakłady Im. „Strzelczyka, Konstal, Zakłady Im. „1 Maja”). Jeszcze gorzej kształtuje się w wyniku przerostów zatrudnienia wykorzystanie czasu pracy ludzi. Szacuje się, że np. w większości zakładów przemysłu maszynowego nie przekracza ono 60% roboczego czasu pracy,

PYTANIE BEZ ODPOWIEDZI

Dlaczego tak niska jest u nas wydajność pracy, dlaczego tak słabo wykorzystujemy czas pracy maszyn i ludzi?

W odpowiedzi na to pytanie stwierdza się, że o wydajności pracy decyduje przede wszystkim postęp techniki produkcji, poziom organizacji pracy oraz kwalifikacje kadr. H. Diamant i H. Stankiewicz w cytowanym już artykule wymieniają ponadto cały szereg niedostatecznie wykorzystanych rezerw wzrostu społecznej wydajności pracy w przedsiębiorstwach zależnych prawie wyłącznie od pracowników przedsiębiorstwa — od ich energii, inicjatywy, poziomu kwalifikacji i nie wymagających w zasadzie dodatkowych nakładów inwestycyjnych. Należy do nich zmniejszenie pracochłonności produkcji, lepsze wykorzystanie czasu pracy, środków trwałych, zmniejszenie zużycia materiałów i narzędzi, zmniejszenie ilości braków, obniżenie kosztów itd.

Wciąż brak jest jednak odpowiedzi na pytanie, dlaczego nasze przedsiębiorstwa w tak nitym stopniu wykorzystują owe rożniczne możliwości wzrostu wydajności. Dlaczego nawet w tych gałęziach, gdzie technika produkcji zbliża się u nas do poziomu krajów rozwiniętych przemysłowo, wydajność pracy jest tak niska?

Twierdzenie, że jest to wynikiem słabego opanowania techniki i organizacji produkcji oraz ni-

DOKONCZENIE NA STR. 4



We-
solych
Świąt
Czytel-
nikom

i Współpracownikom

życzy

REDAKCJA

TEORIA i PRAKTYKA reformy cen

JULIAN GORDON

Istniejący w Polsce układ cen jest wynikiem szeregu okoliczności: żywiołowo ukształtowanego stanu początkowego, obiektywnie działających prawidłowości ekonomicznych,

potrzeb i zamierzeń polityki gospodarczej państwa w poszczególnych okresach i wreszcie popelnianych błędów w polityce i ustalaniu cen.

Niezależnie od tego jak byśmy ocenili wpływ i udział poszczególnych elementów w ukształtowaniu działającego u nas obecnie układu cen nie ulega chyba dla nikogo wątpliwości, że układ ten nie odpowiada potrzebom rachunku ekonomicznego i rozrachunku gospodarczego. Wska-

zuje na to deficytowość całych gałęzi produkcji (górnictwo, transport kolejowy, gospodarka komunalna), niewłaściwe relacje cen szeregu artykułów, sprzeczne z relacjami kosztów własnych ich produkcji itd.

Stwierdzenie tego faktu oraz ogólne wytyczne dla opracowania reformy cen zawarte są w tezach gospodarczych III Zjazdu PZPR. W myśl tych wytycznych reforma ma objąć przede wszystkim ceny środków produkcji (tzw. ceny zaopatrzeniowe). Przewiduje się również rewizję cen niektórych artykułów konsumpcyjnych. Ma ona jednak być tak przeprowadzona, by w niczym nie naruszyła poziomu konsumpcji ludności.

Pierwszym krokiem w kierunku realizacji tych wytycznych była przeprowadzona w dniu 1 stycznia 1959 r. zmiana cen węgla i energii elektrycznej. Dodac tu należy, że dokonana zmiana dotyczy na razie tylko części tych cen, a mianowicie jedynie węgla energetycznego sprzedawanego tylko dla celów produkcyjnych oraz energii elektrycznej również tylko sprzedawanej dla celów produkcyjnych. Jedno jest jednak bezsporne — został opracowany i zatwierdzony przez właściwe organy państwowe nowy jednolity cennik węgla i tylko od podjęcia odpowiedniej decyzji zależy rozszerzenie zakresu jego stosowania na węgiel dla celów przeróbki chemicznej i ewentualnie dla celów konsumpcji.

Węgiel kamienny jest właściwie kamieniem węgielnym reformy cen. Reforma cen środków produkcji powinna, moim zdaniem, zacząć się od zmiany cen węgla. Jest to bowiem podstawowy surowiec, wykorzystywany w największym stopniu (jako źródło energii, surowiec opałowy, do celów przeróbki chemicznej) we wszystkich gałęziach produkcji.

Ustalenie jego nowej ceny (mowa tu jest o cenie średnioważonej) nie było rzeczą ani prostą, ani łatwą. Oczywiście, gdyby się oparto na obecnym przeciętnym koszcie wydobycia węgla i dodano do nich pewien określony narzut akumulacyjny — byłaby stosunkowo prosta. Chodzi jednak o to, że zmieniając — i to dosyć znacznie — cenę węgla trzeba się liczyć z reakcją łańcuchową, którą ta zmiana musi w następstwie wywołać w cenach tych środków produkcji i usług (np. energii elektrycznej, towarowych przewozów kolejowych), gdzie węgiel stanowi poważną pozycję w kosztach własnych produkcji. Z kolei cena energii elektrycznej, wysokość taryfy kolejowej itd. są poważnym elementem kosztów własnych produkcji węgla. Jeżeli więc nowa cena węgla ma obowiązywać przynajmniej kilka lat, zapewniając rentow-

prawie całe województwa północne, wschodnie i południowo-wschodnie,

DORAŻNY CHARAKTER BIEŻĄCEJ DZIAŁALNOŚCI AKTYWIZACYJNEJ

Poważne trudności w prowadzeniu planowej aktywizacji terenów powoduje u nas obecnie brak dostatecznych, kompleksowych opracowań, które by precyzowały długofalowe kierunki rozwoju gospodarczego rejonów aktywizowanych i zakreślały ramy, w których bieżąca polityka gospodarcza w tej dziedzinie mogłaby dać jak najlepsze efekty.

Posiadamy wprawdzie dość bogaty materiał stanowiący dotychczasowy dorobek planowania regionalnego w postaci licznych opracowań o charakterze studiów nad sytuacją gospodarczą i kierunkami zagospodarowania różnych terenów (np. plan regionalny Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego, projekt planu południowo-zachodniej części woj. krakowskiego, wstępny program zagospodarowania Żuław itp.). Opracowania te są jednak częściowo tylko pomocne przy rozwiązywaniu bieżących zagadnień aktywizacji i nie dają podstawy do sprezyzowania założeń w interesującej nas dziedzinie. Nie dają również takiej podstawy prowadzone obecnie, w myśl uchwały Rady Ministrów z dnia 29. 7. 1957 roku (w sprawie

DOKONCZENIE NA STR. 8

DOKONCZENIE NA STR. 2

AKTYWIZACJA ale jaka?

CZESŁAW BIELECKI

Problem aktywizacji gospodarczej rejonów jest jednym z zagadnień, które są dziś punktem zainteresowań i działalności wielu ogniw naszego aparatu państwowego. Pożyteczne więc może być poruszenie u progu nowej pięciolatki niektórych spraw, związanych z pogłębieniem planowej działalności w tej dziedzinie.

AKTYWIZACJA JAKO ELEMENT POLITYKI GOSPODARCZEJ

Na wstępie, aby uniknąć nieporozumień — pewne wyjaśnienia ogólne. Aktywizacja poszczególnych obszarów kraju jest w naszym systemie gospodarki jednym z elementów polityki gospodarczej, prowadzonej przez władze centralne i terenowe rady narodowe. Celem jej jest podniesienie, w granicach ekonomicznie uzasadnionych, poziomu rozwoju rejonów słabo rozwiniętych gospodarczo oraz terenów zniszczonych wskutek wojny bądź innych wypadków losowych, w drodze możliwie maksymalnego wykorzystania ich potencjalnych możliwości rozwojowych (warunków środowiska geograficznego, zasobów i rezerw gospodarczych) oraz w drodze pobudzenia inicjatywy i gospodarności własnej terenu.

Określając jak najogólniej charakter tej działalności można stwierdzić, że o przebiegu procesu aktywizacji terenów decydują następujące czynniki: a) rodzaj i wielkość zasobów znajdujących się w rejonie aktywizowanym, b) zakres i charakter pomocy państwa oraz, c) zakres inicjatywy własnej terenu.

Zadaniem polityki gospodarczej w dziedzinie aktywizacji terenów jest jak najpełniejsze uwzględnienie tych czynników i stwarzanie odpowiednich warunków ekonomiczno-gospodarczych, sprzyjających rozwojowi procesów aktywizacyjnych na danym terenie. Znajduje to wyraz w różnych formach pomocy państwa dla terenów aktywizowanych: w pomocy finansowej i materialowej ze źródeł centralnych, pomocy organizacyjnej, oraz w stosowaniu bodźców ekonomicznych, pobudzających inicjatywę terenu. Realizacja omawianych zadań wymaga wnikliwej oceny sytuacji społeczno-gospodarczej poszczególnych terenów, oceny hierarchii ich potrzeb i możliwości rozwoju. Ocena musi być dokonywana zarówno z punktu widzenia zadań ogólnopństwowych, które stoją przed gospodarką narodową jak i zadań danego terenu. Trzeba bowiem podkreślić, że problemy aktywizacji określonego terenu nie stanowią jakichś izolowanych od rozwoju całej gospodarki narodowej zadań. Odwrotnie, są one ściśle z tym rozwojem powiązane. Ich celowość i ekonomiczne uzasadnienie wynika z ogólnopństwowych zadań gospodarczych, które stoją przed naszą gospodarką na danym etapie jej rozwoju. Stąd wniosek, że problematy-

ka ta wchodzi w zakres ogólnej problematyki planowania rozwoju gospodarki narodowej.

Trzeba jeszcze dodać, że generalne kierunki aktywizacji terenów mogą być najwłaściwiej określone w perspektywicznych i wieloletnich planach rozwoju gospodarki narodowej. Problematyka aktywizacji terenów wchodzi bowiem w zakres obszernej problematyki rozmieszczenia sił wytwórczych w kraju, obejmującej także zagadnienia, jak: zagadnienie terytorialnego podziału pracy, zbliżenie przemysłu do baz surowcowych i rynków zbytu, problemy specjalizacji regionów i ich wzajemnej współpracy, zagadnienia biernej i czynnej deglomeracji, problemy efektywności ekonomicznej lokalizacji obiektów inwestycyjnych itp. Problematyka ta wiąże się bezpośrednio z ustaleniem roli i funkcji danego terenu w gospodarce narodowej, co stwarza punkt wyjścia do badań i poczynania w sprawie aktywizacji.

Te krótkie wyjaśnienia wydają się niezbędne, abyśmy mogli sobie w pełni uświadomić, że proces aktywizacji terenów, tj. proces zmniejszania dysproporcji w sytuacji ekonomiczno-gospodarczej poszczególnych obszarów kraju, jest procesem długim i trudnym.

Problemy aktywizacyjne koncentrują się dziś wokół terenów o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego. Trzeba do nich przede wszystkim zaliczyć powiaty przygraniczne na wschodzie i zachodzie Polski oraz

ność górnictwu to musi ona uwzględnić zawsze przyszłe skutki reakcji łańcuchowej, która wcześniej czy później nastąpi.

Te nowe elementy kosztów nie są jednak stosunkowo trudne do obliczenia. Gorzej przedstawia się sprawa z wielkością amortyzacji. Jak wiadomo na podstawie uchwały rządu w przyszłym roku ma być przeprowadzona powszechna inwentaryzacja i przecena środków trwałych (na podstawie cen z 1956 r.) według stanu w dniu 31 grudnia 1959 r. Projektuje się również przeprowadzenie w tym czasie pewnej korekty w sposobie samego obliczania i wysokości stawek amortyzacyjnych.

Na dobrą sprawę tego rodzaju operacja, mająca olbrzymie znaczenie dla uporządkowania naszej gospodarki i usprawnienia rachunku ekonomicznego, winna być dokonana raczej przed reformą cen środków produkcji (z tym, że po dokonaniu zmian cen środków trwałych można byłoby przez zastosowanie odpowiednich współczynników dla poszczególnych grup tych środków dostosować wycenę majątku trwałego do stanu zaistniałego po tej reformie).

Oczywista, że dla zamierzonej reformy cen fakt ten stwarza poważny kłopot. Obliczając prawdopodobną wielkość amortyzacji jako elementu nowych kosztów w własnych produkcjach, trzeba byłoby choć z grubsza ustalić prawdopodobną wartość środków trwałych po dokonaniu przeceny.

Wydaje się jednak, że ze względu na te trudności nie należy odkładać reformy cen do czasu dokonania inwentaryzacji i przeceny majątku trwałego oraz ewentualnej korekty sposobu obliczania amortyzacji. Na szczęście amortyzacja w przewidywanej ilości galezi produkcji stanowi

w naszym) jest dość znaczna i wynika m. in. z braku wzajemnej, ścisłej więzi między teoretykami i praktykami w tej dziedzinie.

Teoretycy szukając zasad kształtowania cen możliwie najlepiej służących interesom ogólnogospodarczym, w swych rozważaniach i wnioskach, odrywają się często od istniejącego, historycznie ukształtowanego układu cen jak i od praktyki ich kształtowania. Stąd niektóre pomysły w tej dziedzinie tchną szlachetną i czystą utopią. Autorzy tych pomysłów zdają sobie nie raz z tego sprawę i zapowiadają wówczas odłożenie na daleką przyszłość wplecenia tych pomysłów w życie. Z drugiej strony praktycy w dziedzinie kształtowania cen często demonstrują swoją obojętność, a niektórzy nawet pogardę dla teorii, twierdząc, że nie jest im ona pomocna w ich trudnej pracy. Wpadają dzięki temu niejednokrotnie w czysty empiryzm, uzależniając te czy inne zmiany cen jedynie od bezpośrednich potrzeb polityki gospodarczej na każdorazowym jej etapie, niezależnie od potrzeb długofalowego rachunku ekonomicznego. Wydaje się, że jednak bez rozumnego sprzęgnięcia teorii i praktyki kształtowania cen nie da się opracować właściwych założeń reformy cen.

Jest oczywiste, że aby reforma cen nadawała się do wprowadzenia w życie, założenia jej muszą opierać się na krytycznej analizie istniejącego układu cen i praktyki ich kształtowania oraz wysuwać konkretne propozycje, które stanowią w istniejących warunkach optymalnie możliwy krok naprzód. Stawianie sobie zadań zbyt daleko idących, niemożliwych do zrealizowania w obecnym okresie, prowadzi w rzeczywistości do zahamowania wszelkiej reformy cen, do pałowego dreptania w miejscu przy akompaniamentcie gorącej dyskusji na temat słuszności tej czy innej teorii cen. Toteż wyda-

Oparcie się o zasadę kosztów przeciętnych i rentowności nie oznacza bynajmniej, że można tę zasadę stosować rygorystycznie we wszystkich gałęziach produkcji i przy kształtowaniu cen wszystkich podstawowych artykułów. Niemożliwa jest — przy najmniej na obecnym etapie — pełna likwidacja cen deficytowych. Chodzi jedynie o to, aby ceny nie były naprawdę wyjątkiem, usprawiedliwionym nagle, ale usasadnionym względami, a nie regułą (jak to jest dotychczas w niektórych gałęziach produkcji). Toteż nie wydaje się uzasadnione oparcie cen krajowych rud żelaznych na zasadach rentowności. Na siłę ma być wartość zła kosztu ich wydobycia (w obliczeniu na jednostkę tony) w stosunku do zagranicy nader wysokie. Radość zaspokajają zaledwie 15% zapotrzebowania naszego

hutnictwa. Oparcie jednolitej ceny rudy na zasadzie kosztów własnych wydobycia rud krajowych wywołaloby znaczny wzrost cen rudy, co spowodowałoby m. in. naruszenie właściwego ukształtowania proporcji podstawowych elementów kosztów własnych produkcji surowców i stali. W wyniku tego stosunek cen rudy i koksu byłby u nas zgoła inny niż w hutnictwie za granicą — mimo podobnych warunków technicznych i technologicznych wytwarzania surowców i stali. Spowodowałoby to również nieuzasadniony, nadmierny wzrost ich cen.

Toteż wydaje się słuszny inny tryb postępowania przy ustalaniu cen rudy. Najpierw należy ustalić — w oparciu o zmienioną cenę węgla — nową cenę koksu. Następnie ustalić nową cenę surowców, uwzględniając przede wszystkim relację cen surowców do ceny koksu w hutnictwie za granicą, produkującym w zbliżonych do naszych warunkach techniczno-technologicznych. I wreszcie z nowej ceny surowców wydedukować cenę rudy jako jednego z elementów kosztów własnych jej produkcji. Deficytowy koszt produkcji rud krajowych byłaby nadal pokrywana przez odpowiednią dotację państwa.

Powstałe pytanie, czy jest rzeczą realną ustalenie obecnie takiego układu cen, przy którym relacje cen odpowiadałyby relacji przeciętnych kosztów produkcji, tzn. rozrzuć akumulacji byłby proporcjonalny do kosztów. Odróżnić tu należy narzut akumulacji finansowej (tj. całego czystego dochodu) od narzutu zysku (części czystego dochodu). Otóż znów stwierdzić trzeba, niezależnie od tego czy uznajemy tę zasadę za słuszną czy nie, jej realizacja — przy najmniej na obecnym etapie — w praktyce nie jest możliwa. Natomiast konieczne jest, jak i możliwe do zrealizowania (w wyniku tej reformy) znaczne zmniejszenie rozpiętości narzutu akumulacji w poszczególnych gałęziach produkcji.

Jest rzeczą nader trudną ustalenie na obecnym etapie dla każdej gałęzi produkcji naukowych zasad „należnego” narzutu akumulacji finansowej. Wydaje się, że praktyka w tej dziedzinie wychodzić będzie z założenia utrzymania w przemyśle ciężkim (czyli w przemyśle ciężkim) relacji cen surowców do ceny koksu w hutnictwie za granicą, produkującym w zbliżonych do naszych warunkach techniczno-technologicznych. I wreszcie z nowej ceny surowców wydedukować cenę rudy jako jednego z elementów kosztów własnych jej produkcji. Deficytowy koszt produkcji rud krajowych byłaby nadal pokrywana przez odpowiednią dotację państwa.

Przy ustalaniu cen konieczne jest uwzględnienie w każdym wypadku, jak kształtuje się obecnie i jak kształtować się może w wypadku

W związku z obywatelą-dyskusją na temat roli procentu w rachunku ekonomicznym w gospodarce socjalistycznej, korzystnie wydaje się za znajomością polskiego czytelnika z krytycznymi poglądami zachodniemieckiego ekonomisty Gerharda Merka na rolę procentu w rachunku inwestycji prywatnych w kapitalizmie.

W artykule zatytułowanym „Zur Frage der Zinselastizität der Investitionen“ autor polemizuje z tezą, że stopa procentowa jest czynnikiem generalnie determinującym rozmiały inwestycji prywatnych. Wykazuje on, że pewne typy inwestycji nie reagują na zmiany stopy procentowej, w związku z tym rolę stopy procentowej jako czynnika wpływającego na skłonność do inwestowania oraz przeprowadzenia inwestycji jest daleko mniejsza niż się to na ogół przyjmuje.

Wpływ (zmian) stopy procentowej na inwestycje wynika zdaniem autora stąd, że z jednej strony procent jest składnikiem kosztów, z drugiej strony spełnia on funkcję czynnika alokacji. Jako składnik kosztów procent występuje raz w związku z powstawaniem samej inwestycji, drugi raz w związku z jej eksploatacją. W obu przypadkach rola procentu jest różna w zależności od typu inwestycji. W związku z tym autor dzieli inwestycje na: 1) tworzenie zapasów,

zmiany ceny równowaga popytu i podaży na dany artykuł oraz uwzględnienie preferencji i restrykcji wynikających z założeń polityki ogólnej (np. droga wódka — tanie książki). Trzeba zaznaczyć, że obecnie warunki gospodarcze, a mianowicie osiągnięcie globalnej równowagi rynkowej i sporych zapasów towarów szerokiej konsumpcji pozwalają na znaczne zmniejszenie ilości i wielkości odchyleń od racjonalnych cen wyjściowych.

Reforma cen musi być też punktem wyjścia do uporządkowania cenników tych gałęzi produkcji, na które reforma ta miała wpływ. W szczególności winna ona zapewnić lepsze niż dotychczas uwzględnienie w relacjach cen wartości użytkowej jednego i tego samego artykułu (np. jakości i kaloryczności węgla, gatunkowości surowców itp.). Wtedy stanie się ona dzwignią walki o podniesienie jakości produkcji, o właściwe wykorzystywanie poszczególnych asortymentów, stwarzając bardziej uzasadnione z punktu widzenia interesów ogólnogospodarczych, alternatywy wyboru poszczególnych wyrobów.

Nowe cenniki powinny uwzględniać również preferencje wynikające z potrzeb zapewnienia rytmiczności produkcji w poszczególnych gałęziach (np. wyższe taryfy za zużycie energii elektrycznej w okresie szczytu, niższe taryfy przy równomiernym i ciągłym odbiorze gazu itp.).

Ustalenie dokładnej przemysłowych założeń reformy cen jest niezbędnym warunkiem wnikliwego, starannego jej przygotowania i owocnego przeprowadzenia. Zasięg jej oddziaływania zależy od szeregu innych czynników, a przede wszystkim od rozstrzygnięcia doniosłej sprawy, czy wprowadzi się jednolitą cenę na artykuły, będące jednocześnie środkami produkcji i konsumpcji (np. węgiel, koks, gaz, energia elektryczna itd.), czy też pozostanie się przy zasadzie podwójnych cen tych artykułów.

JULIAN GORDON

Z tego nie wynika bynajmniej, że przy omawianiu nowej ceny węgla nie rozpatrywano kształtowania się kosztów krajowych jego produkcji, jak i innych czynników wpływających na ustalenie wysokości ceny (np. kształtowanie się cen węgla na rynku światowym i jego relacji do cen innych surowców).

W latach ubiegłych drobna wytwórczość na terenie woj. zielonogórskiego, jakkolwiek miała odpowiednie możliwości rozwoju w postaci wielu niewykorzystanych manich obiektów oraz istniejącej rezerwy siły roboczej, spełniała stosunkowo niewielkie zadania w dziedzinie zaopatrzenia lokalnego rynku w artykuły przemysłowe. Na ten stan złożyło się wiele przyczyn, a m. in. brak współpracy handlu z przemysłem, brak odpowiednich warunków do tworzenia nowych warsztatów produkcyjnych, ograniczone często możliwości zaopatrzenia materiałowego itp.

W ramach prac nad 7-letnim programem rozwoju Ziemi Lubuskiej dużą wagę zwrócono więc na sprawę szybkiego rozwoju wszystkich dziedzin drobnej wytwórczości. Obecnie najbardziej rozwinięty jest przemysł spożywczy, którego wartość produkcji w 1958 r. wyniosła 63 proc. w stosunku do całej wartości przemysłu drobnego w tym województwie. Udział pozostałych gałęzi jest niewielki; tak np. wartość produkcji przemysłu metalowo-elektrotechnicznego wynosi 4,5 proc., drzewnego 8 proc., włókienniczego 2,5 proc., skórzanego 4,8 proc. Na terenie Ziemi Lubuskiej nie ma dotychczas rozwiniętego przemysłu chemicznego, niedostatecznie też jest rozwinięty przemysł metalowy oraz mineralny, głównie szklarski.

Zakłada się, iż w 1965 r. wartość produkcji przemysłu metalowego i elektrotechnicznego będzie 4 razy większa niż w 1958 r., drzewnego 2,5 raza, włókienniczego 4,5 raza, a przemysłu materiałowego budowlanych prawie 7 razy. Dużą dynamikę wykazuje też przemysł spożywczy, tutejszy, poligraficzny, skórzany i inne. W przemyśle drobnym woj. zielonogórskiego powstaną dwie nowe gałęzie, a mianowicie przemysł gumowy oraz szklarski.

2) inwestycje przemysłowe krótko- i długoterminowe. Inwestowanie „w zapasy” na ogół nie jest uwarunkowane zmianą stopy procentowej, stwierdza autor. Uzasadnia to tym, że wielkość zapasów wyrobów gotowych zarówno w przemyśle jak i w handlu, określa nie tyle wysokość stopy procentowej, ile warunki produkcji i realizacji. Jeżeli dla zaspokojenia potrzeb odbiorców wymagane są duże zapasy, to będą one tworzone niezależnie od tego, czy stopa procentowa rośnie czy maleje. Minimalny wpływ zmian stopy procentowej na wielkość zapasów, wynika także stąd, że dla krótkoterminowych kredytów stopa procentowa z reguły wzrasta w okresie prosperity. Wtedy wobec rosnących cen i utargów stosunkowo niewielki wzrost kosztów, spowodowany wzrostem procentu, rzadko kiedy może zaważyć na wielkości zapasów.

Zapasy surowców i półfabrykatów w przemyśle, w tych rozmiarach, jakie są niezbędne dla zabezpieczenia ciągłości wytwarzania, nie reagują na zmiany stopy procentowej. Wpływ zmian stopy procentowej na wielkość zapasów, wyższych od tej normy, jest także minimalny.

Na wielkość ich — stwierdza autor — przede wszystkim wpływa bieżąca i przewidywana sytuacja na rynku surowców i materiałów. Jeżeli odczuwa się brak jakiegoś surowca lub przewiduje się, że wystąpi on w przyszłości, to niezależnie o wysoką stopę procentową, będzie miał miejsce wzrost zapasów, gdyż ewentualne straty względnie utrata zysku powstała na skutek braku jakiegoś surowca, wielokrotnie przewyższa wzrost kosztów procentowych.

Jeżeli chodzi o wybór wielkości (i wariantu) krótkoterminowych inwestycji przemysłowych to w tym wypad-

występuje jako czynnik dyskontujący przyszłe dochody i wydatki. Podając w teoretycznym modelu rachunku ekonomicznego przedsięwzięcia na podstawie przewidywanych wydatków i przychodów inwestycji wybierają wariant inwestycji najbardziej rentowny, to w praktyce z reguły dokonuje się wyboru wariantu, który pozwoli na możliwie najdłuższe pokrycie kosztów inwestycji z osiągniętych rocznych quasi-rentów. (Inwestycja jest korzystna wtedy, kiedy okres ten jest stosunkowo krótki). Przyczyna tego nie tkwi w wysokości stopy procentowej, lecz w niepewności koniunktury i szybkości rozwoju postępu technicznego. Zrozumiałe jest, że w tych warunkach wpływ zmian stopy procentowej na wybór wariantu inwestycji jest tym mniejszy im krótszy jest okres spodziewanych wpływów.

Zdaniem Merka na zmianę stopy procentowej reagują inwestycje długoterminowe, głównie inwestycje konsumpcyjne np. takie, jak budowa domów mieszkalnych, (co nie stanowi jednak podstaw do traktowania procentu jako determinanty ogólnej funkcji inwestycji).

Przy istniejącej danej skłonności do inwestowania, przeprowadzenie inwestycji jest uzasadnione od posiadania na ten cel własnych środków. Autor krytycznie ustosunkowuje się do tezy, że w wyniku konkurencji więcej środków otrzyma ten inwestor, którego przewidziane dochody ocenia np. jako wyższe. Jeżeli nawet przewidywana stopa zysku będzie dużo wyższa od panującej w danym okresie rynkowej stopy procentowej, przedsięwzięcie nie otrzyma potrzebnego kredytu, o ile nie mieści się on w granicach zabezpieczenia pożyczki przez kapitał własny.

Autor podważa także słuszność tezy, że przy końcu prosperity stopa procentowa hamuje inwestycje. Faktem jest, że inwestycje wtedy ulegają zahamowaniu, ale dzieje się to dlatego, że wysoka stopa procentowa jest dla przedsiębiorców znakiem ostrzegawczym zapowiadającym zwrot koniunktury. Czego nie powoduje procent jako czynnik alokacji, wywołuje perspektywę depresji. Zdaniem autora oznacza to, że główna przyczyna zahamowania inwestycji wynika ze spadającej, przewidywanej stopy zysku, nie zaś bezpośrednio ze wzrostu stopy procentowej. Ponadto w obliczu depresji, banki, z obawy przed niewypłacalnością dłużników, zwiększają wymagania w zakresie zabezpieczenia kredytu.

*

W konkluzji autor stwierdza, że zmianom stopy procentowej przypisuje się zbyt wielkie znaczenie zarówno pod względem wpływu na skłonność do inwestowania jak i w zakresie realizacji inwestycji. Stopa procentowa nie może być traktowana jako czynnik określający ogólną funkcję inwestycji. Powstaje w związku z tym pytanie, jaką wielkość należy przyjąć w to miejsce. G. Merk odpowiada, że jest nią przewidywany zysk.

STANISŁAW GORA

Opublikowany w „Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft” tom 114, zeszyt nr 3-1958, Tübingen.

Przez analogię wynikałoby, że główną przyczyną ponadnormalnych zapasów w przemyśle socjalistycznym jest nie tyle brak procentowania środków obrotowych przedsiębiorstwa, ile trudności w zaopatrzeniu w niektóre surowce i materiały.

Powołując się na książkę F. A. Lutz’a „Zinsentheorie” G. Merk podaje, że 84,7% zaprzeczanych przedsiębiorców w USA na pytanie w jakim okresie winna się zwrócić zainwestowana kwota kapitału, odpowiedziała, że powinno to nastąpić w ciągu 5 lat. 81,4% przedsiębiorców odpowiedziało, że okres ten może trwać tylko 3 lata.

ku — zdaniem autora — wpływu zmian stopy procentowej jest minimalny. W praktyce — powiada autor — nie przeprowadza się rachunku analogicznego do przykładów teoretycznych, u których podstaw leży zasada, że stopa procentowa

Dla lokalnych potrzeb

Przemysł metalowy podejmie produkcję wielu nowych artykułów, a m. in. produkcję pralek elektrycznych, łózek metalowych, rowerów wodnych itp. W latach późniejszych przewiduje się uruchomienie produkcji odkurzaczy, lodówek, spawarek elektrycznych itd.

Przemysł skórzaný planuje wyprodukowanie w 1965 r. 262 tys. par obuwia dziecięcego (w 1958 r. 91 tys. par), co pozwoli na pełne zaspokojenie potrzeb lokalnych na ten poszukiwany towar.

Wspomnieliśmy już, że przemysł spożywczy zajmuje w woj. zielonogórskim dominującą pozycję. Nie oznacza to jednak, że wyczerpuje to wszystkie możliwości jego rozwoju. Dalszej rozbudowie ulegną te działy przemysłu spożywczego, które nie nadążają za rosnącą podażą produktów rolnych. Najbardziej rozbudowany będzie przemysł przetworów warzywnych. Centrala Spółdzielni Ogrodniczych planuje uruchomienie 10 zakładów w dotychczas nie wykorzystanych obiektach przemysłowych.

Obok rozwijania przemysłu drobnego program rozwoju Ziemi Lubuskiej zakłada dalszy rozwój rzemiosła, zwłaszcza w tych branżach, które są obecnie słabo reprezentowane. Można tu wymienić przykładowo warszaty optyczne, blacharskie, bednarskie, powroźnicze, kowalskie, ślusarskie, naprawa samochodów i motocykli, zegarmistrzostwo i inne.

Trzeba podkreślić, że ten poważny rozwój drobnej wytwórczości na terenie woj. zielonogórskiego odbywać się będzie głównie w oparciu o wzrost wydajności pracy oraz o pełniejsze wykorzystanie rezerwy produkcyjnych. Zakłada się, iż tą drogą powinno się osiągnąć 60 proc. wzrostu produkcji (wysc

TEORIA

i

PRAKTYKA

stosunkowo niewielką część kosztów własnych (tak np. w górnictwie w 1958 r. stanowiła 5,8% kosztów własnych) i ewentualne odchYLENIA w obliczeniach w jedną lub drugą stronę nie powinny w poważniejszym stopniu zmienić obrazu nowych kosztów i cen.

Poważną trudność przy określaniu nowych cen stanowi również ustalenie „rozsądnego” narzutu akumulacji finansowej na koszty. I znów sprawa byłaby pozornie prosta, gdyby np. w wypadku węgla przyjąć za podstawę cen wyjściowych koszty krajowe, tzn. koszty grupy najdrożej pracujących kopalni, z niewielkim np. 3 — 5 procentowym narzutem akumulacji. Wiele zwolenników oparcia cen wyjściowych o koszty przeciętne (zaliczam siebie do tej liczby) widzi potrzebę poczynienia wyjątków od tej zasady, dla niektórych gałęzi przemysłu wydobywczego, gdzie różnice kosztów własnych poszczególnych przedsiębiorstw wynikają przede wszystkim z przyczyn obiektywnych (jakość kopalni, grubość i głębokość zalegania pokładów itp.).

Wydaje się jednak, że w obecnych warunkach oparcie ceny węgla na zasadach kosztów krajowych byłoby niewskazane i przy ustalaniu jego ceny wyjściowej. Oznaczałoby to bowiem tak poważny wzrost ceny węgla i w związku z tym w następstwie tak gwałtowną i dalece sięgającą reakcję łańcuchową jej skutków, iż w praktyce doprowadziłoby to do znacznego zawężenia możliwości i zakresu dalszej reformy cen.

Przy nowym cenniku węgla około 30% kopalni pozostaje nierentownych (przeważnie znajdujących się w gorszych warunkach geologicznych: kopalnie Zagłębia Jaworznickiego i Dolnośląskiego). W związku z tym, równy start w walce o rentowność może zapewnić wszystkim kopalniom jedynie pozostawienie w górnictwie zasady cen rozliczeniowych dla poszczególnych kopalni. Dostosowanie wysokości tych cen rozliczeniowych do rzeczywistej istniejącej obiektywnych warunków produkcji węgla ułatwi skoncentrowanie wszystkich operacji handlowych w Centrali Zbytu Węgla, która występuje obecnie wobec wszystkich kopalni jako nabywca ich produkcji (do niedawna CZW była tylko dysponentem rozdzielnictwa węgla, zaś sprzedaż i rozrachunki finansowe z klientami prowadziły bezpośrednio kopalnie).

Widzimy więc, że pierwszy krok został zrobiony; nowy cennik węgla został zatwierdzony i częściowo wszedł w życie. A teraz muszą nastąpić staranne przemysłowe, doświadczenia wymierzone, należyce przygotowane i następnie wprowadzone w życie dalsze ognia reformy cen.

*

U podstaw zamierzonej reformy cen, niezależnie od jej zasięgu i kolejności etapów realizacji, muszą tkwić pewne przyjęte z góry założenia o charakterze teoretycznym i praktycznym. Ich określenie nie jest niestety łatwe. Rozbieżności między teorią i praktyką kształtowania cen w naszym kraju (zresztą nie tylko

Wytworzyło się coś na kształt konferencji okrągłego stołu. Dyrektor finansowo - handlowy Szczecińskich Zakładów Włókien Sztucznych - Kazimierz Klaput, kierownik wydziału finansowego - Aleksander Reiter, główny technolog - inż. Jan Nawacki i szef produkcji - Tadeusz Durański - bronili uparcie swej racji wobec dziennikarza, który choć zazwyczaj jest osobą neutralną, w tym przypadku niejako reprezentował pretensje, innego przedsiębiorstwa. Wpadł więc, jak Płat w credo, w sam środek konfliktu.

*

— O, wiemy, że „Stomil” gardzi naszą przędzą kordową - mówili „szczecińscy” - ale jest to stanowisko zupełnie dla nas niezrozumiałe. Początkowo kordy były złe, teraz jednak produkujemy wedle ustalonych norm i nie są one o wiele gorsze od zagranicznych, a w niektórych parametrach nawet lepsze niż importowane dotychczas Głazstoff. Ale „Stomil” wciąż narzeka i protestuje. Straty zaś ponosimy my.

Na stół wyjechały dokumenty. Spłynęły się liczby i fakty. Istny akt oskarżenia „Stomilu”.

W czerwcu ub. r. „Stomil” otrzymał 10 ton kordu szczecińskiego, który po próbach odrzucił, nie zrobiwszy z niego ani jednej opony, i odmówił przyjęcia dalszych partii. A Szczecin produkował - bo co miał robić. W końcu roku zapasy przędzy kordowej urosły do 500 ton. co na finansach zakładu legło ogromnym ciężarem. Kredyty na normatywne i ponadnormatywne zapasy urosły z 2 mln zł w czerwcu ub. roku do 106 mln zł w końcu grudnia i do 121 mln zł w lutym br. (Zadłużenie byłoby jeszcze większe, gdyby nie to, że SZWS korzystał z rezerwy powstałych dzięki szybkiemu, prawie bezpośrednio z maszyn, zbytuju jedwabiu włókienniczego). Zadłużenie to w roku bież. ma tendencję malejącą, tak, że do końca marca powinno spaść do 7,7 mln zł.

Już w tym roku bowiem „Stomil” przyjmując kordy z przędzy szczecińskiej, lecz z produkcji bieżącej, „Szczecińscy” w obronie swoich interesów poruszyli niebo i ziemię. Wszystkie instancje terenowe i centralne, nie wyłączając Ministerstwa Przemysłu Chemicznego oraz KC PZPR, interweniowały, aby „Stomil” przyjmował kordy szczecińskie. No i ten, aczkolwiek niechętnie i przy akompaniamencie narzekania (patrz „Życie” nr 9), wreszcie ustąpił.

— Ale strat, jakie ponieśliśmy w związku z nadmiernymi zapasami, już nie odrobimy - mówił z gorąco kierownik wydziału finansowego - SZWS, A. Reiter. — Wskutek tego: że nie sprzedaliśmy tak poważnie ilości przędzy kordowej, straciliśmy ok. 80 proc. zysku rozliczeniowego. Zamiast ponad 5 mln zł mieliśmy w r. ub. tylko 1.076 tys. zł zysku. Wskutek tego nasz fundusz zakładowy „skurczył się” z przewidywanych 5.200 tys. zł do 1.631 tys. zł. Łatwo sobie wyobrazić, co myśli o tym wszystkim zarząd, prawda? „Każy poprawiać

wyniki, obliczają, a potem i tak nie z tego nie wychodzi” - powiada robotnicy. Czego chce „Stomil”, nie rozumiemy. Przecież nasza przędza jest dobra. Dobra? Zobaczymy.

*

O zaletach przędzy kordowej decydują rozmaite tzw. parametry, z których bodaj najważniejsze są: wy-

giński, najlepszy na świecie - wtrąca główny technolog i podaje kontrolerze motek złotawo-złotej przędzy. Rytmiczne tykanie aparatu i - trzask: 5.800 gramów. Druga próba: 5.700 gramów. Hm, żadne чудо. Gdy próbowałem rwać oba gatunki rekami, różnica wydawała się o wiele większa. Tymczasem aparat wykazuje minimalną. Dziwne. No, ale maszyna jest bardziej miarodajna. Nie myli się. Poza tym różne mogą

muszą dołożyć wysiłku, a my zdaje się, zrobiliśmy już sporo.

Nie można odmówić tym słowom słuszności. Dla uruchomienia produkcji przędzy kordowej zakłady poniosły wielkie ofiary. Rzecz ciągnie się od wielu lat. Maszyny WP-2, których dostarczyła Befama, miały poważne błędy konstrukcyjne. Błędy się nad nimi długo inżynierowie SZWS wraz z personelem Centralnego Biura Technicznego Przemysłu Maszyn Włókienniczych. — W latach 1957-1958 zrekonstruowano 9 maszyn, co kosztowało ładną sumkę ok. 4,3 mln zł. Do przeróbki pozostały jeszcze cztery maszyny, z których każda pochłonie jeszcze 300-400 tys. zł.

— Maszyny nie są jeszcze idealne, ale brak nam wzorcowego sprawdzianu - mówił inż. Michalski. — Pracujemy sami i sami dla siebie stwarzamy doświadczenia.

To samo dotyczy technologii. Inż. Nawacki był za granicą i pragnął dowiedzieć się co i jak, ale tam bynajmniej skwapliwie go nie informowano. A więc pozostają własne próby, na własne ryzyko. Poszukiwania po ciemku. Literatura nie zawiera wszystkich potrzebnych danych. Przemysł kordowy wiskozowy jest młody na całym świecie, narodził się dopiero w 1940 r. pod naciskiem konieczności wojennej. No, a nasz to w ogóle niemowlę, nie więc dziwnego, że przeżywa trudności wzrostu. Powoli staje jednak na własnych nogach. Ale to kosztuje. W tym roku na wprowadzanie nowej technologii wydatkuje się znów 1 mln zł. Prowadzi się teraz próby z pięcioma gatunkami celulozy fińskiej, aby stwierdzić, który z nich i w jakich warunkach nadaje się najlepiej do produkcji kordów. Jest więc perspektywa dalszej poprawy.

*

— Właściwie po co my się męczymy i ponosimy straty - mówiono mi w Szczecinie. — „Stomil” nie chce naszych kordów? Proszę barzo. Chętnie wrócimy do naszego poprzedniego asortymentu, m. in. do argonu, z którą nie mieliśmy żadnych kłopotów, a zbyt był zawsze zapewniony.

Nasz klient nasz pan

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

trzymałość na zerwanie oraz wydłużenie. Każda szpula wytworzonej przędzy kordowej jest obecnie badana na specjalnych aparatach kontrolnych, tzw. dynamometrach.

Główny technolog i dziennikarz już od dłuższej chwili przypatrują się bacznie próbom. Trzy dynamometry, przy nich trzy robotnice. Wprawne ręce chwytają szpulę z wózka, zrywają kawałek nici, układają na aparat. Rozpoczyna się rytmiczne tykanie, nitka napręża się coraz bardziej, wskazówka przesuwa po podziałce coraz wyżej... 3 tys. gramów, 4 tysiące, 5 tysięcy... trzask, nitka pękła. Przybliżamy oczy do skali: 5.600 gramów. A więc ta nitka wytrzymała obciążenie przeszło 5,5 kg.

Następne próby: 5.400 gramów, 5.700 gramów, 5.200 gramów, czasem 6 i ponad 6 tys. gramów. Z każdej szpuli nitka wędruje na aparat kontrolny. Kontrolerki w zeszycie zapisują wyniki. Długie kolumny wskaźników, przynajmniej - nie najgorstszych. Większość powyżej 5.500 gramów. To i gatunek.

— No, chyba pan się teraz przekonał do szczecińskiego kordu - usłyszeliśmy głos kierownika wydziału finansowego, który w tym momencie do nas podszedł.

— A teraz wypróbujmy kord be-

być nici, nierównomierne w jednej szpuli.

*

Badania Instytutu Włókien Sztucznych i Syntetycznych w Łodzi są również dla Szczecina pozytywne. Próbkę pobraną w styczniu z kilku maszyn wykazały, że wprawdzie na ogół kordy szczecińskie ustępują zagranicznym, to jednak w niektórych parametrach dorównują niemieckim importowanym dotychczas Głazstoffowi, w innych go nieznacznie przewyższają, a w jeszcze innych mniej lub więcej mu ustępują. W każdym razie kordy szczecińskie odpowiadają obecnie obowiązującym normom krajowym. Wedle zaś powszechnego przekonania, że wszystkich krajów demokracji ludowej my produkujemy kordy najlepsze. Osiągnięcie tego poziomu kosztowało zakład wiele trudu, pomyłek i strat. Nie dziwny się więc, że stanowisko „Stomilu” doprowadza „szczecińców” do lekkiej rozpaczy i dyktuje im słowa pełne gorczy:

— Niech „Stomil” i Zjednoczenie Przemysłu Gumowego sprzecyją wreszcie swoje wymagania co do parametrów - oświadczył naczelny inżynier zakładu, Eugeniusz Michalski - bo do dzisiejszego dnia nie wiemy, o co im konkretnie chodzi. Nie pracujemy dla „króla pruskiego”, lecz dla państwa. Obie strony

do listów ankiet, wielu mieszkańców wsi domaga się lepszego, zaopatrzenia sklepów wiejskich w skórzaną obuwie robocze. Używanie bowiem obuwia gumowego prowadzi często do chorób reumatycznych, a już wybitnie niewskazane jest dla osób starszych, które przecież stanowią poważną część ludności pracującej w gospodarstwach rolnych.

Z grupy artykułów gospodarstwa domowego najczęściej zgłoszono braki naczyń kuchennych, garnków oraz szkieł do lamp naftowych. Mniej liczne były natomiast zgłoszenia braków szkła i porcelany oraz wiałek i innych artykułów. Braki naczyń kuchennych najczęściej zgłaszały mieszkanki województwa koszalińskiego, szczecińskiego, zielonogórskiego, wrocławskiego i opolskiego. Braki szkła do lamp naftowych zgłosiło jedenaście województw, tzw. centralnych. Wymienione braki w zaopatrzeniu były z pewnością bardzo dokuczliwe i powinny być jak najszybciej zlikwidowane.

Na podstawie danych ankiet trudno ocenić, jak duże były braki w zaopatrzeniu sklepów wiejskich w wymienione artykuły. Zagadnienie oceny stopnia zaspokojenia potrzeb ludności wiejskiej jest bowiem niesłychanie trudne, nie tylko ze względu na brak statystyki sprzedaży konkretnych artykułów czy grup towarowych, ale i ze względu na brak rozcznienia wielkości i struktury popytu ludności wiejskiej (zwłaszcza w zakresie artykułów przemysłowych). Przytoczone odpowiedzi na ankietę charakteryzują jednak kierunki popytu niezaspokojonego i dlatego zasluguje na uwagę przy podejmowaniu decyzji mających na celu poprawę zaopatrzenia wsi w podstawowe artykuły codziennego użytku.

MARIA JERCZYŃSKA

Problemy petrochemii

MIECZYSLAW JANKOWSKI

Planowany intensywny wzrost przemysłu chemicznego w latach 1961 - 1965 wymaga rozwinienia w Polsce szeregu nowych działów produkcji chemicznej. Jednym z nich jest przemysł petrochemiczny. Bazą surowcową petrochemii jest gaz ziemny, lub produkty pochodzące z przeróbki ropy naftowej. Petrochemia w krajach Europy Zachodniej, w Stanach Zjednoczonych, a w ostatnich latach również w Związku Radzieckim rozwija się najszybciej ze wszystkich gałęzi przemysłu chemicznego. Jest ona w stanie zaspokoić w decydującej mierze zapotrzebowanie gospodarki narodowej w zakresie takich produktów, jak wszelkie tworzywa sztuczne, kaukuczki syntetyczne, włókna syntetyczne, syntetyczne środki piorące i myjące oraz wiele innych produktów syntez organicznej, bez których nowoczesne społeczeństwo nie może się dzisiaj obejść.

Dla orientacji można podać, że w krajach zachodnich należących do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, produkcja surowców petrochemicznych w 1958 r. osiągnęła poziom 600.000 ton, a w roku bieżącym przekroczy prawdopodobnie 1.000.000 ton. Do końca 1958 r. zainwestowano w tych krajach w budowę przemysłu petrochemicznego ok. 770 mln dolarów, a do 1960 r. nakłady te mają osiągnąć wartość około 1 miliarda dolarów.

W Polsce przemysł petrochemiczny dotychczas nie ma; w stosunku do państw Europy Zachodniej spóźnieni jesteśmy o 12 - 15 lat, w stosunku do ZSRR o około 6 lat, w stosunku do Czechosłowacji o 2-3 lata - uwzględniając ewentualność uruchomienia pierwszych produkcji około 1963 r.

Zagadnienie rozwoju przemysłu petrochemicznego w Polsce koncentruje się na dwu zasadniczych sprawach:

Powyzszych słów nie należy uważać tylko za przejaw ostatecznego rozgoryczenia. Świadczą one, jak zresztą cała sprawa kordów, o pewnej sprężystości, która w naszej gospodarce tu i ówdzie daje o sobie znać.

W dobie wstępującej samodzielności niektóre przedsiębiorstwa zaczynają „grymasić” na krajowe dostawy surowców, materiałów, maszyn. Każdy chciałby zagranicę. Często jest to uzasadnione, czasem jednak nie. Gra tu rolę oczywiście niezbyt dobra sława, jaką sami oddaraliśmy w ubiegłych latach naszym własnym wyrobom, poza tym - zbyt mała rozpiętość między cenami artykułów importowanych i krajowych. Nie ma potrzeby się nad tym teraz rozwodzić, ale koniecznie trzeba przeciwdziałać nieuzasadnionemu pędowi do zakupów zagranicznych. Wymiana zagraniczna jest rzeczą jak najbardziej pożądaną, ale byłoby nonsensem kupować za dewizy towar, który, wcale nie gorszy, nabyć możemy za złotych.

Jest jednak i druga strona medalu. Niektóre przedsiębiorstwa wykorzystują swą monopolistyczną na rynku pozycję, produkując towary gorszej jakości niż zagraniczne i niżby to wynikało z ich potencjalnych możliwości. W takich przypadkach import w celu sklonienia krajowych dostawców do podciągnięcia swej techniki, organizacji i dbałości nie byłby rzeczą złą. Gdy swego czasu pytałem naczelnego dyrektora „Stomilu”, co by najpierw uczynił, gdyby miał pełną samodzielność, odpowiedział on, że wyszukałby dodatkowe źródła dostaw, w kraju czy za granicą, aby zmusić swych dotychczasowych dostawców do lepszej, odpowiadającej potrzebom odbiorcy pracy. Wypowiedź bardzo znamienita dla tego typu sytuacji.

Czy o takiej może być mowa w przypadku konfliktu: „Stomil” - Szczecińskie Zakłady Włókien Sztucznych? W pewnej mierze - tak.

To prawda, że Szczecińskie Zakłady dokonały wiele (i ucierpiały nie mało), aby polepszyć produkcję kordów, że absolutnie nie można im odmówić dobrej woli. Lecz faktem jest także, że na ogół nie jest to jeszcze kord najlepszy. Zwłaszcza po

impregnacji, jak utrzymuje „Stomil”, kordy te znacznie tracą na wytrzymałości i wydłużeniu. „Stomil” zaś pragnąc produkować wysokogatunkowe opony, rozzszerzył ich eksport itp. żąda najwyższej jakości surowców i, prawdę mówiąc, nie może wiele się troszczyć o interesy szczecińskiego dostawcy. Obie strony mają więc prawo rację. Prawda, jak zwykle, leży po środku.

*

Warto jednak, aby ten konflikt zniknął. Być może, że zaprzestanie z końcem ub. r. importu kordów jest jak najbardziej uzasadnione, lecz trzeba sobie powiedzieć, że odpłacić pewien bodziec, który mógłby jeszcze bardziej dopinguować szczecińskie zakłady do przyspieszenia zabiegów zadowalających odbiorcę. Być może także, iż „Stomil” nieco przesadza w swych wymaganiach, a jeśli nie przesadza to powinien je, jak żąda Szczecin, dokładnie sformułować. W tych wszakże warunkach należałoby udzielić fabryce szczecińskiej wszelkiej naukowej i technicznej pomocy, aby w zakresie kordów wypracowała sobie wreszcie właściwą technologię, oraz zastanowić się nad kwestią impregnacji, gdzie - jak twierdzą niektórzy fachowcy - „leży pies pogrzebany”.

W każdym razie sprawę należy doprowadzić do końca ku faktycznemu zadowoleniu obu stron. Metody tzw. perswazji lub, jak się zazwyczaj mówi, administracyjne - wiskające przedsiębiorstwom towary, których ono z uzasadnionych względów nie pragnie, nie należą do najlepszych sposobów rozstrzygnięcia techniczno - ekonomicznych konfliktów. Z kolei twierdzenie, że „produkuje się dla państwa” jest ujemciem nader abstrakcyjnym, nie mającym w ekonomicznych stosunkach między przedsiębiorstwami wartości handlowej. Przedsiębiorstwo produkuje dla konkretnego klienta w celu zaspokojenia jego konkretnych potrzeb. Nasz klient, nasz pan - to całkiem nie głupa dewiza, której należałoby życzyć prawa pełnego obywatelstwa w naszym kraju.

— zagospodarowanie nowoodkrytych złóż gazu ziemnego jako surowca technologicznego dla produkcji chemicznej;

— budowa przemysłu opartego na bazie produktów ubocznych różnych procesów przeróbki ropy naftowej (jak gazów porafineryjnych) oraz na bazie węglowodorów, uzyskanych z pyroлізу lub krakingu, specjalnie wyodrębnionych na ten cel frakcji ropy naftowej.

Problem pierwszy nie budzi obecnie poważniejszych wątpliwości i znajduje się już w stadium realizacji. Opracowany został wieloletni program przeróbki chemicznej ok. 500 mln m. sześć gazu ziemnego (w 1965 roku).

Natomiast drugi problem - dotyczący wykorzystania ropy naftowej na cele chemii - znajduje się jeszcze ciągle w fazie dyskusji, analiz oraz tworzenia rozmaitych koncepcji programowych i lokalizacyjnych. Dyskusje na ten temat trwają kilka lat i najwyższy już czas, aby podjąć ostateczną decyzję w tej sprawie.

SPORNA ALTERNATYWA: PŁOCK CZY BLACHOWNIA

Nie ulega chyba najmniejszej wątpliwości, że w okresie następnej pięcioletki Polska powinna stworzyć własny przemysł petrochemiczny. Jest to niezbędny warunek realizacji wytycznych XII Plenum w zakresie rozwoju przemysłu chemicznego do roku 1965. Obiektywna konieczność budowy przemysłu petrochemicznego w Polsce, jego skala i program docelowy nie budzi w zasadzie zastrzeżeń wśród zainteresowanych czynników. Kwestia sporną jest natomiast sposób realizacji początkowego etapu rozwoju petrochemii w latach 1961 - 1965.

Jedni twierdzą, że petrochemię należy budować od razu w dużej skali przy projektowanej wielkiej VI-tej rafinerii ropy naftowej w Plocku. Wychodzą oni z założenia, że pozwoliłoby to na koncentrację wysiłku inwestycyjnego na jednym placu budowy, obniżyłoby koszty inwestycji dzięki oszczędnościom na inwestycjach towarzyszących i pomocniczych. Ponadto pozwoliłoby to na stworzenie w jednym miejscu centrum polskiego przemysłu petrochemicznego w rejonie posiadającym dogodne warunki lokalizacyjne dla tej produkcji, m. in. miejscowe źródło surowca (rafineria), rezerwy siły roboczej, dostateczne zasoby wody itp.

Inni, jakkolwiek zgadzają się w pełni z tym, że lokalizacja wielkiego przemysłu petrochemicznego w rejonie Płocka jest najbardziej słuszną, uważają jednak, że celowe byłoby budowanie wcześniej i na innym terenie mniejszego zakładu petrochemicznego opartego na własnym źródle surowców.

Koncepcja ta zmierza do tego, aby w skali mniejszego obiektu niż Płock przygotować zaczątek polskiej petrochemii w oparciu o najnowocześniejszą technologię. Dzięki temu zwiększyłbyś doświadczenia niezbędne dla prowadzenia zakładu w dużej skali, oraz stosunkowo niewielkim nakładem inwestycyjnym, zaś efekty produkcyjne co najmniej o 2-3 lata wcześniej niż byłoby to możliwe w kombinacji płockiej.

Takim obiektem, który w pełni, zdaniem fachowców, odpowiada pod względem ekonomicznym, lokaliza-

cyjnym i organizacyjnym temu celowi, są Zakłady Koksownicze w Blachowni Śląskiej (oddległe o ok. 6 km od Kędzierzyna).

Realizacja I etapu rozwoju petrochemii polegałaby na zbudowaniu w Blachowni instalacji do przerobu ciężkiej benzyny w procesie t. zw. pyroлізу (rozkład w wysokiej temperaturze). Proponowana skala tego procesu określona jest na przerob co najmniej 50.000 ton rocznie ciężkiej benzyny. Efektem procesu pyroлізу byłby szereg pochodnych wyściółnych do syntezy podstawowych produktów petrochemii. Uzyskane pochodne wyjściowe i ich przeznaczenie przedstawiałyby się w grubszym zarysie następująco:

— główny najcenniejszy produkt pyroлізу - etylen mógłby być przerobiony na tworzywo polietylen, tlenek etylenu na produkcję glikolu dla włókna syntetycznego terylenu, lub na etylobenzen do produkcji polistyrenu i syntetycznego kaukuku;

— propylen można by zagospodarować na produkcję fenolu i acetonu, lub syntetycznych środków piorących;

— wodór i metan zostałyby wykorzystane w sąsiednich zakładach w Kędzierzynie do produkcji amoniaku syntetycznego lub metanolu;

— pozostałość stanowiłaby pewne ilości produktów ciekłych - benzyna pyroliczna i olej napędowy.

KORZYSCI KOOPERACJI

Ze względu na to, że jak już powiedziano, Blachownia sąsiaduje z Zakładami Przemysłu Azotowego w Kędzierzynie powstałaby możliwość ścisłej kooperacji w zakresie kompleksowego zagospodarowania produktów pyroлізу (łącznie z etylenem uzyskanym z gazu koksowniczego). Kędzierzyn bowiem przewiduje za instalowanie zakupionego za granicą urządzenia do rozdzielania gazów przemysłowych, które jest pomyslane jako instalacja służąca do przerobu gazu koksowniczego, a zwłaszcza wydzielania z niego etylenu. Jednak według ostatnich informacji zakłady w Kędzierzynie nie mogą liczyć w najbliższych pięcioletkach na dostawę gazu koksowniczego w ilościach gwarantujących pełne obciążenie tej instalacji i z tego powodu może być ona wykorzystana dodatkowo do rozdzielania gazów otrzymanych z pyroлізу, które dostarczane byłyby do Kędzierzyna rurociągiem.

W ten sposób odpadłaby konieczność budowy w Blachowni urządzeń do rozdzielania gazów produkowanych pyroлізу. Ponadto uobecnienie uzyskany z pyroлізу wodór i metan, wydzielony na instalacji kędzierzyńskiej, może zabezpieczyć program docelowy Kędzierzyna w zakresie produkcji amoniaku syntetycznego i metanolu. W tej sytuacji uzupełnienie potrzeb Kędzierzyna w wodór i metan z innego źródła niż gaz koksowniczy, zwolniłoby częściowo przemysł koksowniczy z konieczności przeprowadzenia inwestycji niezbędnych dla dalszego, znacznego zwiększenia dostaw gazu koksowniczego do Kędzierzyna.

Korzyści wypływające z wyżej opisanego kooperacji w zakresie kompleksowego wykorzystania surowca z Blachowni i urządzeń Kędzierzyna

DOKONCZENIE NA STR. 6

Czego brak w sklepach wiejskich

Znaczna poprawa zaopatrzenia wsi w artykuły przemysłowe, która miała miejsce w ostatnich latach nie zdołała zlikwidować wszystkich braków. Wykazała to wyraźnie ankietka przeprowadzona przez Instytut Handlu Wewnętrznego.

W ankiecie tej wzięło udział blisko 10 tys. mieszkańców wsi, określając jakich towarów najbardziej im brakowało w sklepach wiejskich w ciągu ostatnich lat. Niewątpliwie można dyskutować, czy ilość wypowiedzi jest dostatecznie duża, by na jej podstawie wyciągnąć bardziej generalne wnioski. Jednakże zbliżoność wypowiedzi jest tak uderzająca, że zmusza do zastanowienia się i sformułowania pewnych wniosków.

Artykułem, na którego brak w sklepach uskarżały się największą część ankietowanych są rowery. Trudno oczywiście powiedzieć, w jakim stopniu wiąże się to ze wzrostem zamożności i poziomem kulturalnego mieszkańców wsi, a w jakim z koniecznością dojeżdżania do miasta. Nie ulega jednak wątpliwości, że dostawy rowerów na rynek krajowy kształtowały się na zbyt niskim poziomie.

Braki w zaopatrzeniu w artykuły bardziej codziennego użytku zgłaszane w ankiecie, należy rozpatrywać w rozbiu na cztery podstawowe grupy towarowe: tkaniny, odzież, obuwie i artykuły gospodarstwa domowego.

W grupie artykułów włókienniczych w woj. kieleckim i lubelskim najczęściej wymieniano brak kurtki i cięgu. W woj. łódzkiej, poznańskiej, gdańskiej, krakowskiej i koszalińskiej wymieniano na pierwszym miejscu brak płótna. Na braki w zaopatrzeniu we flanelę wskazywali mieszkańcy województw: olsztyńskiego, zielonogórskiego, wrocławskiego i opolskiego. Stosunkowo mało było natomiast narze-

kań na brak materiałów wełnianych (zwłaszcza wysokoprocentowych) i kretonu. Okazuje się więc, że w tej grupie towarowej dominują braki artykułów najtańszych, a nie wysokoprocentowych welen, o które handel wiejski tak często się dopominał. Ponadto widać, że braki występowały na pewnych terenach; kort i ciąg w województwach centralnych, płótno w województwach środkowych i północnych, flanela głównie w województwach zachodnich.

W grupie artykułów odzieżowych, w zestawieniu braków asortymentowych, zdecydowanie pierwsze miejsce zajęła bielizna. Aż w czternastu województwach znalazła się ona na pierwszym miejscu wśród zgłoszonych braków towarowych. W pozostałych województwach (olsztyńskim, szczecińskim i zielonogórskim) na pierwszym miejscu znalazły się ubranka i bielizna dziecięca. Znaczenie rzadziej wymieniane były ubrania robocze, świąteczne, skarpety, pończochy oraz palta. Częstotliwość zgłaszanych przez mieszkańców wsi braków w zaopatrzeniu sklepów w bieliznę dowodzi, że jest to artykuł, który w pierwszym rzędzie powinien znaleźć się na półkach sklepów wiejskich.

Zgłoszenia ankietowanych w zakresie obuwia dotyczyły głównie obuwia roboczego. Mieszkańcy jedenastu województw wymienili na pierwszym miejscu obuwie skórzanę - w tym głównie robocze, a tylko pięciu obuwie gumowe. Mieszkańcy województwa zielonogórskiego najczęściej zgłosili braki w zaopatrzeniu obuwia dziecięcego. Nie było natomiast wielu zgłoszeń obuwia tekstylnego i filcowego, pomimo że, jak wiadomo, w te asortymenty obuwia sklepy na wsi nie były najlepiej zaopatrywane. Jak wynika z dołączanych

Kiedy bratem do rąk pierwszy numer nowego pisma Towarzystwa Naukowej Organizacji i Kierownictwa (członek) oczekiwałem spełnienia co najmniej czterech zasadniczych zadań: rzeczowej i konkretnej oceny aktualnego stanu organizacji i kierownictwa w naszym kraju; nowych prac z dziedziny teorii organizacji i kierownictwa; naukowej analizy dorobku przeszłości; analizy prac i wybitnych postaci; oczekiwałem wreszcie rzetelnej informacji o tym, co dzieje się w praktyce i teorii organizacji w Polsce i w świecie.

Kiedy piszę te uwagi mam przed sobą ostatni, tj. czternasty, numer „Biuletynu”. Warto zapytać: czy i na ile pismo spełniło pokładane w nim nadzieje? Aby odpowiedzieć na to pytanie, trzeba myślał sięgnąć wstecz. Warto to uczynić, aby jasniej i wyraźniej widzieć przyszłość.

ZERWAC Z WERBAŁIZMEM

Najlubszą stroną pisma jest to, co powinno być jego głównym i programowym zadaniem: walka o zmianę postaw, zmianę stosunku kierowników przedsiębiorstw i instytucji do naukowych metod kierowania. Pismo rozpoczęło swój żywot właśnie wtedy, gdy pojawiły się nadzieje na szybki wzrost roli organizacji w naszym życiu. Warto dzisiaj zapytać: co od kilku lat w tej dziedzinie zmieniło się, o ile wzrosła wiedza i mądrość kadry organizatorów, o ile wzrosła rola tej kadry w przemyśle, administracji i handlu?

Bądźmy konkretni: zmiany są niewspółmiernie nikłe w stosunku do oczekiwań. Rola pisma w tej sprawie była bardzo skromna. Nie zdolało zapoczątkować konkretnej dyskusji nad aktualnymi sprawami organizacji. W ważnej, ogólnej i współczesnej problematyce występującej na łamach pisma sporo werbalizmu. Ale młoch mówi konkret — artykuł „Aktualne problemy organizacji i kierownictwa”. Artykuł nawiązuje do uchwał XII Plenum. Autor w sposób niezwykle werbalny na dwóch stronach maszynopisu dokonuje oceny stanu organizacji, przeszłości i zadań. Czyż czytelnik nie miał prawa oczekiwać konkretnej i rzetelnej oceny stanu przeszłości i trudności organizacji i kierownictwa? Czyż nie warto było powiedzieć konkretnie, że w praktyce wielu działaczy gospodarczych, kierowników przedsiębiorstw nie potrafiło uchwalić XI i XII Plenum w sprawie polepszenia stanu organizacji jako codzienne i istotne zadania? Czyż nie należało wskazać, co konkretnie trzeba zrobić aby polepszyć stan i rolę organizacji w przedsiębiorstwie?

Nie trzeba tego, co powiedziałem, zbyt generalizować. Do wyjątków należą tu dwa artykuły Jerzego Kwieja. Jeden z nich dotyczy doradców organizacyjnych, drugi stanu organizacji w Polsce. J. Kwiej sta-

wia jasno, aczkolwiek dość ogólnie, problem dniejszej wagi zagadnień organizacji w naszym systemie gospodarczym. Wnioski J. Kwieja dotyczą głównie zmian w systemie kształcenia inżynierów i ekonomistów oraz powołania w przedsiębiorstwach doradców organizacyjnych.

ESAJ O DOBREJ ROBOCIE

Esaj Jana Zieleniewskiego „O stanie i potrzebie badań prakseologicznych” stanowi najciekawszą pozycję teoretyczną. Autor powołując się na współczesną literaturę stara się udowodnić, że praktyczna rola teorii sprawnego działania jest duża i wzrasta w miarę jak działalność ludzka przybiera charakter bardziej zorganizowanego działania wielkich zespołów. Ma to miejsce szczególnie w naszych warunkach.

Autor próbuje przeprowadzić analizę teoretyczną niektórych problemów teorii sprawnego działania. Między innymi stawia pytanie: jakich zasad należy przestrzegać, aby działanie nasze było sprawne? Powołując się na szeroką literaturę przytacza dziesięć zasad sprawnego działania:

W skrócie można je przedstawić w następujący sposób:

1. Myśleć przed działaniem, poprzedzać działanie preparacją (przygotowaniem) działań.
2. Dążyć do optymalnego stosunku między nakładami a wynikiem użytecznym rozpatrywanym ze względu na cele działania.
3. Specjalizować czyli dzielić działanie na jego elementy składowe jako łatwiejsze do zbadania i wykonania.
4. Kumulować czyli łączyć w jednym reku jednorodne elementy działania.
5. Foordynować poszczególne fragmenty spłotu działań pod względem ilościowym i czasowym.
6. Zachowywać swobodę manewru, unikać znalezienia się w sytuacji przymusowej.
7. Aktywizować działanie własne.
8. Minimalizować interwencje własne (stwarzać pozycje dodatnie dla zamierzeń własnych itd.).
9. Dbać o zachowanie w pogotowie własnej woli i zdolności działania, a także woli współdziałającego zespołu.
10. Prawidłowo i stosownie do warunków organizować strukturę zespołu i aparatury.

Żadnej z tych zasad nie należy traktować oddzielnie. Są powiązane wzajemnie i wewnętrznie sprzeczne. Mają charakter względny. Stosowanie poszczególnych zasad ma określone granice. „Należy po prostu... pamiętać, że powodzenie osiągnięte ze względu na dany cel może wywołać szkodliwe reperkusje ze względu na inny, może niemiłej ważny cel”²⁾.

Odważniej i konkretnie

MIECZYSLAW KABAJ

Ciekawy esej Jana Zieleniewskiego stawia szereg dyskusyjnych problemów teoretycznych. Teoria sprawnego działania jest dziedziną wartą pracy i dyskusji. Szczególnie w odczynie autora „Traktatu o dobrej robocie” i powszechnego niedorozwoju pod względem sprawnego organizacji.

SPÓR O METODE

Najpierw dwa fakty. Fakt pierwszy: przed rokiem pewien asystent wyższej uczelni ekonomicznej zapytał studentów trzeciego roku studiów, jakie znają prace Taylora, Adamieckiego i Fayola. Rezultat? Dość zaskakujący: nie znają żadnej pracy. Nikt nie zna.

Fakt drugi: przed rokiem minęła 25 rocznica śmierci Karola Adamieckiego. Żadna z gazet (z wyjątkiem „Życia Gospodarczego”), żaden periodyk naukowy nie zamieścił nawet wzmianki o tej wybitnej postaci w dziejach polskiej i światowej kultury gospodarowania.

Są to fakty-symbole. W czasach rehabilitacji naukowej organizacji można kończyć szkołę średnią, być studentem wyższej uczelni i nie znać żadnej pracy, ba nawet nazwiska jednego z wybitnych Polaków, współtwórcy naukowej organizacji, człowieka, którego zalicza się do najwybitniejszych umysłów w dziedzinie organizacji naszego stulecia.

Nie chcę uogólniać tych faktów. Jedno jest pewne: m.in. z tych faktów wynika potrzeba popularyzacji oraz rzetelnych, naukowych opracowań z dziejów naukowej organizacji. „Biuletyn” spełnił w tej dziedzinie pewną rolę. Znajdujemy tu trzy szkice poświęcone twórczości Adamieckiego. Wspomnienia Marii Ponikowskiej, szkice St. Guzikiego i Wł. Balińskiego o dorobku Adamieckiego³⁾. Warto również wspomnieć żywy i ciekawy esej Zbigniewa Heidricha o podstawach teoretycznych nauki organizacji i kierownictwa w ujęciu jej twórców⁴⁾.

Prace te i wiele innych, które ukazały się na łamach pisma spel-

niają doniosłą rolę. Treść i metoda analizy budzą jednak zastrzeżenia i niepokój. Analiza poglądów wybitnych jednostek musi nosić charakter naukowy i krytyczny. Naukowcy — to znaczy powinna ukazywać dorobek jednostki w określonej epoce, w warunkach społecznych, na tle ówczesnego stanu wiedzy; to również znaczy, że trzeba ocenić przydatność i prawdziwość tez i twierdzeń z punktu widzenia współczesnej praktyki i współczesnej wiedzy i teorii. Żadna z tych prac nie spełnia tych elementarnych warunków.

Guzicki i Baliński wymieniając cztery prawa organizacji, które akcentuje Adamiecki (prawo wzrastającej produkcji, prawo podziału pracy, prawo koncentracji i prawo harmonii) nie próbują znaleźć proporcji między tym co nowego wnioskują tutaj autor, a co było w jego czasach znane i oczywiste. Odnosi się wrażenie, że Adamiecki pierwszy sformułował te prawa (?). Guzikicki w pewnym miejscu zauważa, że „prawo podziału pracy było znane w nauce ekonomii od dawna (Adam Smith), ale Adamiecki sprzecyzował je dokładniej”⁵⁾.

Nie będę sięgał do dzieł myśli ekonomicznej, aby udowodnić, że próbujemy zbyt wiele przypisać Adamieckiemu, że zatracamy proporcje między tym co ten wybitny człowiek akcentował w teorii i praktyce, a tym co sformułował i rozwinął lub stworzył. Teza Guzikiego, że prawo podziału pracy znane Smithowi (druga połowa XVIII stulecia) zostało dopiero przez Adamieckiego dokładnie sformułowane, nie zasługuje na merytoryczną polemikę. Problem jednak jest szerszy, dotyczy metody.

Żaden z tych artykułów nie próbuje dać naukowej, a więc krytycznej analizy poglądów. Autorzy ograniczają się do bezkrytycznej i deklaratywnej popularyzacji tez i twierdzeń Adamieckiego.

Artykuły te mogłyby być opublikowane bez zmian dwadzieścia pięć lat temu. To źle. Oznacza to bowiem, że autorzy nie próbują oce-

nić i analizować tych poglądów z punktu widzenia aktualnego dorobku praktyki i teorii.

A przecież zmiany, które zaszły, wprowadziły wiele nowych momentów do teorii organizacji i kierownictwa. Taylorizm spotkał się z zasadniczą krytyką nie tylko z pozycji społecznych lub klasowych, ale głównie z pozycji naukowych. Zbigniew Heidrich myli się gdy pisze, że „podstawy teoretyczne nauki i kierownictwa wytrzymały próbę czasu i nie straciły nic ze swej wartości”⁶⁾.

Nie można w tej krótkiej recenzji przeprowadzić dowodu niesłuszności tej tezy. Chcę tylko powiedzieć, że zarówno rozwój socjologii i psychologii przemysłowej, badanie „human relations” — wszystko to wprowadza wiele nowych momentów do nauki organizacji i obala niektóre tezy taylorizmu.

Dalej: zarówno w odczynie Taylora-jak i w odczynie Fayola i Le Chatellera pojawiają się prace podające w wątpliwość naukowe podstawy taylorizmu. Dla przykładu można wskazać pracę Georges Friedmanna autora trylogii naukowej pt. „Machine et humanisme”. W jednym z rozdziałów tej pracy Friedmann, podając dość rzetelną krytykę taylorizmu. Wątpi on w naukowy charakter systemu Taylora. Największym osiągnięciem taylorizmu jest chronometraż, mierzenie czasu poszczególnych czynności i ruchów wykonywanych przez robotnika. Poszczególne metody nie straciły znaczenia. Taylorizm jest jednak czymś więcej niż zbiorem technicznych metod analizy czasów czynności i ruchów. Jest systemem, filozofią. Traktuje człowieka wyłącznie z mechanicznego punktu widzenia. Nie uwzględnia jego możliwości i potrzeb zarówno psychologicznych jak i fizjologicznych.

„Lekkomyślnie są opinie — pisze Friedmann — które bronią systemu Taylora jako prawdziwie naukowej teorii organizacji pracy w przemyśle, jak uczynił to np. Le Chatellier... Krytyka taylorizmu ujawnia całą złożoność człowieka, którą Taylor chciał rozmyślnie pominąć u robotnika, uważając go w znacznej

mierze za czynnik mechaniczny. Obrona człowieka, jego fizycznej i moralnej całości zagrożone przez przeważający wpływ drugiej rewolucji przemysłowej, podjęta została przez kierunek naukowy, którego punktem wyjścia jest czynnik ludzki”⁷⁾.

Można wymienić dziesiątki podobnych prac. I można nie podzielać wielu zawartych w nich poglądów ocen, sądów. Ale kiedy się pisze o twórcach naukowej organizacji nie można pominąć tej bogatej krytycznej literatury. W przeciwnym razie czytelnik odnosi wrażenie, że dany artykuł powstał nie w 1958 r., ale powiedzmy w 1933 r. Warto stąd wyciągnąć wnioski na przyszłość.

*

„Biuletyn” pełni ważną i pionierską funkcję. Działacz organizator i ekonomista znaleźć tu może wiele cennych informacji i artykułów.

Pismo przeszło znaczną ewolucję: od szupczylich ubogich numerów do dość ciekawych. Ogólny poziom pisma nie odpowiada jeszcze jego zadaniom. Wiele artykułów werbalnych, wiele materiału niedopracowanego na bardzo niskim poziomie.

Wnioski? Odważniej, wnikliwiej i konkretniej ukazywać współczesne problemy; podnieść ogólny poziom pisma; skupić wokół pisma najlepszych pióra i najlepszych znawców teorii i praktyki.

Warto wreszcie pomyśleć o przekształceniu „Biuletynu” w „Przegląd organizacji” — pismo drukowane, ukazujące się regularnie.

Może to pismo spełnić doniosłą rolę w podnoszeniu kultury i praktycznych umiejętności gospodarowania.

- 1) „Biuletyn” od nr. 1-14 Miesiecznik TNOi K.
- 2) „Biuletyn” nr. 12 str. 13.
- 3) „Biuletyn” nr. 7.
- 4) tamże str. 11.
- 5) „Biuletyn” nr. 7 str. 18.
- 6) „Biuletyn” nr. 7 str. 26.
- 7) Cytowane za tłumaczeniem fragmentu pracy G. Friedmanna „Zasady Teoretyczno-Praktyczne” nr. 7-8 z 1938 r. str. 138.

WYKŁADY PUBLICZNE

Wydział Ekonomii Politechnicy Warszawskiej organizuje w kwietniu—maju 1959 r. cykl wykładów publicznych. Zadaniem cyklu jest popularyzacja niektórych podstawowych zagadnień teoretycznych z zakresu współczesnej wiedzy ekonomicznej.

Cykl rozpocznie się w czwartek, dnia 2 kwietnia br. o godz. 18 w sali A gmachu „Auditorium Maximum” (Krak. Przedm. 26/28) odczytem członka PAN prof. dr. Oskara Lange pt. „Racjonalność w działaniu gospodarczym”.

Następne wykłady odbywać się będą w środy o tej samej godzinie i w tej samej sali w niżej podanej kolejności:

- Prof. dr Henryk Greniewski — „Chłernetyka a modele ekonomiczne”.
- Prof. dr Włodzimierz Brus — „Co to jest decyzja ekonomiczna”.
- Prof. Czesław Bobrowski — „Problematyka ekonomiczna krajów gospodarczo zacofanych”.
- Prof. dr Józef Zawadzki — „Strukturalne przemiany we współczesnym kapitalizmie”.
- Prof. dr Seweryn Żurawicki — „Współczesne kierunki myśli ekonomicznej”.
- Prof. dr Edward Lipiński, czł. PAN — „Socjologiczne zagadnienia przedsiębiorstwa”.
- Prof. dr Aleksander Weryba — „Metoda próbowa i jej zastosowanie”. Wstęp wolny.

Odblokować hamulce

DOKONCZENIE ZE STR. 1

skiego poziomu kwalifikacji kadr, niczego nie wyjaśnia. Zaraz bowiem nasuwa się pytanie, dlaczego nasi inżynierowie nie potrafili szybciej opanować techniki i organizacji produkcji? Mielimy ich przecież już w 1956 r. nie mniej niż w Stanach Zjednoczonych (106 na każde 10 tys. zatrudnionych poza rolnictwem). W tym samym czasie Anglia posiadała tylko 35 inżynierów na 10 tys. zatrudnionych w produkcji poza rolnictwem, Francja — 66, a Szwecja 41.4) Pomimo to wydajność pracy w tych krajach kształtuje się na znacznie wyższym niż u nas poziomie. Wydajność pracy w przemyśle włókienniczym w 1957 r. była u nas niższa niż przed 20 laty. Bardzo nieznacznie, bo tylko o ok. 20%, wzrosła w tym okresie wydajność pracy w budownictwie. Poważniejszy zaś wzrost wydajności pracy w porównaniu z r. 1937 miał u nas miejsce w 1957 r. tylko w tych dziedzinach produkcji, gdzie skierowano bardzo poważne środki na budowę nowych, wysoko technicznie wyposażonych obiektów, tj. w energetyce — o ok. 130%, hutnictwie żelaza — o ok. 35%, przemyśle mineralnym (cement) — o ok. 50% itp.1)

Okazuje się więc, że bez obawy popełnienia większego błędu można powiedzieć, iż owe 5-10% wzrostu wydajności pracy, wykazywanego corocznie w statystyce osiągamy głównie dzięki kosztownym nakładom na postęp techniki, w minimalnym zaś stopniu dzięki postępowi w dziedzinie organizacji pracy i lepszemu wykorzystaniu pracy maszyn i ludzi.

HAMULCE WZROSTU WYDAJNOŚCI

Nie ulega wątpliwości, że do niedawna na przeszkodzie wzrostu wydajności pracy drogą lepszego wykorzystania czasu pracy ludzi stały trudności w redukcji przerostów zatrudnienia. Likwidacja bowiem przerostów zatrudnienia przyczynić się mogła do powstawania szeregu lokalnych ognisk bezrobocia. Obecnie jednak sytuacja na tym odcinku ulega znaczącej poprawie, a obserwowany na wielu terenach brak siły roboczej stwarza nawet korzystne

warunki likwidacji przerostów. Pomimo tych korzystnych warunków sprawa postępuje bardzo powoli. Podobnie zresztą jak i sprawa lepszego wykorzystania czasu pracy maszyn.

Wiąże się to prawdopodobnie z faktem, że bardziej uważna obserwacja warunków ekonomicznych i społecznych pracy samych przedsiębiorstw i ludzi w nich zatrudnionych wykazuje, iż nie potrafiliśmy jeszcze do końca zlikwidować wszystkich hamulców wzrostu wydajności pracy. Chodzi tu zwłaszcza o niektóre metody planowania, wynagradzania za pracę oraz założenia i praktyczne posunięcia polityki kadrowej.

Pisząc o konieczności reformy metod planowania w artykule pt. „Rola planu wieloletniego” (Z. G. nr 10/1959) wskazywałem, że krótkofalowość zadań produkcyjnych ustalonych dla przedsiębiorstw prowadzi często do zahamowania postępu techniki i doskonalenia metod produkcji, a tym samym i wzrostu wydajności pracy.

Wprowadzenie bowiem nowej techniki nieodwołalnie przecież wiąże się z możliwością określonych zahamowań w produkcji i powstaniem dodatkowych nakładów. Łatwo więc w tym okresie można i stracić premię za wykonanie planu i obniżyć odpisy na fundusz zakładowy. W przyszłości zaś z tych wyrzeczeń i tak przedsiębiorstwo korzystać nie będzie. Wraz z nowym planem rocznym przyjdą bowiem nowe, odpowiednio podwyższone zadania, a tym samym znikną korzyści związane z możliwością wyższego, dzięki nowej technice, wykonania planu.

Ponadto, jak wiadomo, premiovanie kierownictwa przedsiębiorstw za wykonanie zadań planowych sprzyja ukrywaniu rezerw wzrostu wydajności pracy i przerostów w zatrudnieniu. Niepełne bowiem wykorzystanie czasu pracy maszyn i ludzi pozwala na nadrobienie w szturmowym zrywie, w końcu okresu planowego, opóźnień spowodowanych przerwami w dostawie surowców, przerw w dostawie energii itp. Natomiast rytmiczna, wydajna praca całej załogi i wszystkich maszyn prowadzi do stabilizacji wyników produkcyjnych, ułatwiających określenie napiętych zadań planowych. Im więc bardziej wydajnie załoga danego przedsiębiorstwa pracuje, tym wyższe otrzymuje zadania planowe, tym mniejsze ma możliwości przekroczenia planu. Naj-

mniejsze zaś potknięcie grozi niewykonaniem planu, a tym samym i poważnym spadkiem zarobków.

Czyż można więc oczekiwać w tych warunkach, że kierownictwo wszystkich przedsiębiorstw wbrew swoim bezpośrednim interesom ujawni i w pełni wykorzysta wszystkie rezerwy wzrostu wydajności pracy oraz zlikwiduje przerosty zatrudnienia? Czyżby oczekiwali, że z całą energią zajmie się ono poprawą organizacji pracy?

Nie jest chyba rzeczą przypadkową, że zamierzenia w dziedzinie likwidacji przerostów w zatrudnieniu nie dały w pełni oczekiwanych rezultatów. Redukcje w zatrudnieniu wiązały się przecież z odpowiednim zmniejszeniem funduszu płac przedsiębiorstw. Nie stworzono więc materialnej zachęty dla przedsiębiorstw do likwidacji nadmiernego zatrudnienia.

W ten sposób poczynania kierownictwa przedsiębiorstw, zmierzające do zwiększenia wydajności pracy stają często w sprzeczności z jego bezpośrednim interesem osobistym. Nie też dziwnego, że niekiedy interes społeczny ustępuje przed interesem osobistym.

Nie pozostaje to bez wpływu na tak powszechne u nas zaniechania w dziedzinie normowania pracy. W opisanej sytuacji kierownictwo jest bowiem często zainteresowane w zaniżeniu norm wydajności pracy. Tak żeby można było je wykonać bez pełnego zatrudnienia wszystkich maszyn i ludzi, żeby pozostało miejsce na zaniechania w organizacji procesu produkcyjnego. Napięcie bowiem normy techniczne prowadzi do powstania silnej presji załogi przeciwko wszelkim przerwom w produkcji i zaniechaniom w jej organizacji. Najmniejsze uchybienie w tym względzie nieodwołalnie musi przecież wówczas znaleźć odbicie w wykonaniu norm pracy i poziomie płacy roboczej.

W praktyce prowadzi to do tego rodzaju sytuacji, jak we wrocławskim „Pafawagu”, gdzie pomimo, że zakład w 1958 roku nie wykonywał planów, niemal 100 proc. robotników wykonywało normy wydajności pracy, przy czym 10,8 proc. wykonywało normy w granicach 100-199 proc., a 88,7 proc. robotników — w 200 i więcej procentach. Przeprowadzone zaś pomiary wykazały, że czas pracy jest przez robotników wykorzystywany efektywniezaledwie w 60 proc., a pozostałe 40 proc., to bezproduktywna strata czasu.

Przykładów tego rodzaju można podać znacznie więcej. Nie ulega też wątpliwości, że gdyby w wymienionym „Pafawagu” normy były odpowiednio napięte, kierownictwo, które nie potrafił zabezpieczyć wykorzystania zdolności produkcyjnej zakładu, spotkałoby się ze zdecydowanym sprzeciwem całej załogi, nie mogącej z tego powodu wykonać norm wydajności pracy.

Jak demoralizujący tego rodzaju „luzy” w normowaniu wpływają na załogi naszych przedsiębiorstw, nie trzeba chyba nikomu tłumaczyć. Nie ulega też wątpliwości, że robotnicy patrząc na przykład swego kolegi z zakładów „T-4” w Łodzi, który pracując w czasie zmiany przez 3 godziny wykonuje 350 proc. normy, mogą z pełnym przekonaniem powtarzać owo przysłowienie już „czy się stoi, czy się leży...”.

Nie trzeba też chyba dodawać, że tylko w takich warunkach możliwa jest polityka kadrowa nie zawsze licząca się w dostatecznym stopniu z kwalifikacjami kadr kierowniczych.

Jak istotne dla wydajności pracy znaczenie ma odpowiednie ukształtowanie płac i norm można się już przekonać na konkretnych przykładach. Przecież dopiero po reformie płac zahamowany został w przemyśle węglowym obserwowany tam od lat, spadek wydajności pracy, a w r. ub. mieliśmy już nawet do czynienia z pewnym wzrostem wydajności. Również pierwsze po reformie płac i norm sygnały z zakładów przemysłu włókienniczego dowodzą, że zapowiada się na znaczny poprawę wydajności pracy. Poprawiła się bowiem poważnie dyscyplina pracy i troska o wykorzystanie czasu pracy maszyn.

W tym miejscu należy jednak zwrócić uwagę, że same reformy zasad planowania produkcji, premiowania kierownictwa oraz normowania pracy i wynagradzania załóg robotniczych sprawy do końca nie rozwiązują. Nie wystarczy bowiem lepiej płacić za lepszą pracę. Trzeba również, żeby kierownictwo przedsiębiorstwa miało możliwość domagania się lepszej, bardziej wydajnej pracy. Obecnie bowiem, jeżeli nawet w zrozumieniu ogólnospołecznego interesu pragnie to zrobić, to możliwość w tym zakresie są bardzo ograniczone. Znikła dawna groźba bezrobocia, a korzyści wynikające z dłuższego stażu pracy w jednym przedsiębiorstwie są minimalne. Groźba zwolnienia z pracy w przedsiębiorstwie nie ma więc większego wpływu na postawę pracownika, na wydajność jego pracy. Nie też dziwnego, że plynność kadr w niektórych przedsiębiorstwach dochodzi do 50 proc. i więcej. Trudno też mówić

w tych warunkach o szkoleniu załogi.

Szczególnego znaczenia nabierają więc czynniki sprzyjające stabilizacji załogi. Na pierwszym miejscu trzeba tu chyba wymienić dodatki i przywileje za wysługę lat, które u nas mają charakter raczej symboliczny ze względu na wysokość lub potrzebny do ich uzyskania staż pracy. Zrozumiałe jest bowiem, że perspektywa uzyskania wyższej płacy lub dłuższego urlopu po 15 — 20 latach pracy w przedsiębiorstwie nie może mieć większego wpływu na stabilizację załogi, wśród której 50 proc. ma nie dłuższy staż pracy niż 1 — 2 lata, a 5 — 10-letnim stażem w tym samym przedsiębiorstwie może się pochwalić zał dwie parę procent pracowników. Nie można też nie doceniać takich elementów stabilizacji załóg w przedsiębiorstwach, jak budownictwo mieszkani dla pracowników, prowadzone przez zakłady pracy, sprzedaż po niższej cenie wyrobów zakładu, w którym dany pracownik pracuje, czy wreszcie własna zakładowa organizacja wczasów pracowniczych, kolonii itp. Czynniki te do niedawna były zupełnie nie doceniane, a niekiedy obowiązywały nawet ustawowe zakazy usługiwania się nimi przez zakłady pracy. Szybza niż dotychczas naprawa tych zaniedbań ma niewątpliwie duże znaczenie dla wzrostu wydajności pracy.

*

Przykłady hamulców wzrostu wydajności pracy można mnożyć. Nie chodzi tu jednak o sporządzenie jakiegos pełnego ich wykazu, a jedynie o wskazanie, jak ożna jest ich gradacja. Do najważniejszych czynników wzrostu wydajności pracy należy niewątpliwie charakter stosunków społeczno - ekonomicznych. Wyrazem tych stosunków są jednak przede wszystkim bodźce ekonomiczne i moralne. Szczególnie ważne jest więc, żeby owe bodźce zgodne działały w jednym, prawidłowym kierunku, żeby istniała pełna ich integralność. Tylko wówczas bowiem mogą być przez przedsiębiorstwa w pełni wykorzystane wszystkie wymienione na początku, w ślad za artykułem H. Diamant i H. Stankiewicz, sposoby zwiększania wydajności pracy.

W ostatniej Instancji sprawa wzrostu wydajności pracy sprowadza się więc do konieczności postulowanego już w 1957 r. w tezach Rady Ekonomicznej i zaakceptowanego przez uchwały III Zjazdu Partii zwiększenia roli planów wieloletnich, zerwania z wynagradzaniem za wykonanie planu, opracowania integralnego systemu bodźców eko-

nomicznych, do przeprowadzenia od dawna oczekiwanej reformy płac.

Sprawy te posiadałyby oczywiście, jeżeli chodzi o ich wpływ na wzrost wydajności pracy, o wiele mniejsze znaczenie, gdyby nie fakt, że przez szereg lat, gdy bezpośrednie interesy indywidualne przedsiębiorstw i ich załóg nie zawsze pokrywały się z interesem ogólnospołecznym wielu ludzi zdolało zapomnieć, iż solidna, wydajna praca, jeżeli nawet nie znajduje bezpośredniego odbicia w kształtowaniu zarobków, to pośrednio wpływa na wzrost dobrobytu całego społeczeństwa, a więc i owych wydajnie pracujących jednostek. Stara to i niewątpliwa prawda, i zawsze dobrze jest o niej przypomnieć. Jeszcze jednak lepiej, gdy interes ogólny - społeczny pokrywa się z bezpośrednim interesem indywidualnym każdego pracującego gdy praca i wysiłki, które przynoszą korzyść bezpośrednio pracującemu są jednocześnie pożyteczne z ogólnospołecznego i ogólnospołecznego punktu widzenia.

Dotychczasowe doświadczenia w kierowaniu uspołecznionymi przedsiębiorstwami i wyniki dyskusji nad udoskonaleniem metod tego kierowania pozwalają na pełne zabezpieczenie tego rodzaju zgodności interesów. Można też chyba przypuszczać, że wówczas osiągniemy w drugiej pięcioletce znacznie większy wzrost wydajności pracy, niż założony w planie. Planowany bowiem 40 proc. wzrost wydajności pracy oznacza, że w porównaniu z przewidywanym na r. 1960 poziomem wyjściowym wydajność pracy wzrastać będzie po 8 proc. rocznie. Jest to niewiele więcej niż, jak oceniają niektórzy ekonomiści, można osiągnąć w wyniku planowanego na drugą pięcioletkę postępu techniki. Pełniejsze wykorzystanie możliwości wzrostu wydajności pracy w wyniku postępu organizacji pracy pozostaje więc sprawą otwartą, zależną od powodzenia i konsekwencji projektowanych dalszych reform gospodarczych. Nie trzeba też chyba nikomu przypominać, że odpowiednio wyższy wzrost wydajności pracy oznacza zwiększenia możliwości wzrostu dochodów realnych ludności.

GRZEGORZ PISARSKI

¹⁾ Andrzej Karpiński, Mieczysław Rakowski „Gospodarka Polski na tle gospodarki świata”, wydanie drugie.

²⁾ Jerzy Lisikiewicz, „O niektórych aspektach wydajności pracy w polskim przemyśle”, „Nowe Drogi” nr 3/1959.

³⁾ H. Diamant i H. Stankiewicz, „Społeczna wydajność pracy i źródła jej wzrostu”, „Nowe Drogi” nr 3/1959.

Pisząc o marży jako bodźcu ekonomicznym dla sprzedawcy, mam na uwadze sprzedawcę w szerokim tego słowa znaczeniu, tj. przedsiębiorstwo handlowe oraz jego pracowników. Bodźce materialnego zainteresowania przedsiębiorstwa oraz pracowników powinny być ze sobą zharmonizowane. Bez ścisłego związku pomiędzy zespołem bodźców dla przedsiębiorstwa i poszczególnych pracowników nie można mówić o ich efektywności. Tak samo zresztą, jak nie można mówić o społecznej efektywności bodźców ekonomicznych w handlu, jeżeli bodźce te będą w kolizji z systemem bodźców w przemyśle oraz jeżeli nie będą uwzględniały interesów konsumenta.

Nie podobna w jednym artykule omówić wszystkich aspektów tak rozumianego systemu bodźców ekonomicznych. Uwagi moje skoncentruję więc na omówieniu jednego z podstawowych elementów bodźców ekonomicznych, tj. na marży. Wydaje się, że właściwie ustawiony system marż może odegrać pierwszoplanową rolę w utrzymaniu niezbędnej integralności bodźców ekonomicznych dla przedsiębiorstwa i jego pracowników. Poza tym może on przeciwdziałać wielu kolizjom pomiędzy interesami przedsiębiorstwa, a potrzebami konsumentów, które w obecnej sytuacji są niemal nagminne.

Jednym z podstawowych warunków funkcjonowania marży jako prawidłowo działającego bodźca materialnego zainteresowania jest ich zróżnicowanie w zależności od tych czynników, które powinny kształtować wysokość marży, a więc: polityki handlowej, kosztów, zysku i ceny towaru. O wpływie tych czynników na poziom marży już pisałem^{*)}. Obecnie rozważę potrzebę zróżnicowania marż z punktu widzenia takiej ich konstrukcji, aby mogły one spełniać rolę bodźców ekonomicznych, działających w prawidłowym kierunku.

*

Każdy system marż, nawet jednolity procentowy, tzw. marż „podmiotowy”, stosowany wówczas, gdy dana jednostka handlowa obejmuje całość obrotu danej branży na danym obszarze, spełnia rolę bodźca ekonomicznego. Marża jednolita procentowo preferuje bowiem sprzedaż towarów o wyższej cenie, przedsiębiorstwo osiągnie w tym stanie rzeczy wyższy zysk, pracownicy zaś szybciej wykonają obrót, od którego jest obliczana prowizja. Rzecz cała w tym, że bodźce materialnego zainteresowania sprzedawcy, tj. przedsiębiorstwa i pracowników będą działały w nieprawidłowym kierunku, będą sprzeczące z założeniami polityki handlowej. Chodzi zaś o to, aby interesy sprzedawcy były zharmonizowane z wytycznymi polityki handlowej. Jest to możliwe tylko wówczas, gdy marże są zróżnicowane w zależności od wytycznych polityki handlowej oraz pozostałych czynników je określających.

Z teoretycznego więc punktu widzenia byłoby wskazane bardzo

szczegółowe zróżnicowanie marż. Tylko bowiem wtedy marże, szczególnie gdy są ustalane w procentach ceny towaru, mogą we właściwy sposób spełniać rolę bodźców materialnego zainteresowania. Takie jednak szczegółowe zróżnicowanie marż prowadziłoby do pewnych trudności w ich praktycznym stosowaniu. Aby zapobiec tym trudnościom należałoby więc tworzyć w tym przypadku pewne grupy marżowe według branż i poszczególnych grup asortymentowych. W ramach każdej grupy byłby jednak towar o różnej cenie, co — chociaż mniej drastycznie — pociągałoby za sobą konsekwencje już znane. Aczkolwiek więc marże grupowe są bardziej adekwatnym miernikiem usługi handlowej, to jednak ich działanie jako bodźca materialnego zainteresowania jest w dużym stopniu ograniczone. Ta ograniczoność marż grupowych w omawianym zakresie wynika również ze sposobu ich obliczania.

Stosowane zazwyczaj określenie marży za pomocą procentu ceny towaru jest spowodowane niedostatecznym poznanem charakteru tej kategorii ekonomicznej. Jeżeli się bliżej przyjrzymy tej sprawie, to przekonamy się, że działanie marży jako bodźca materialnego zainteresowania zależy nie tylko od stopnia ich zróżnicowania ale również od sposobu obliczania marży, tj. w liczbach procentowych albo absolutnych. Wydaje się, że w wielu dziedzinach naszego handlu lepiej spełniłyby swoją rolę właśnie marże określone w liczbach absolutnych. Szczególnie dotyczy to tych dziedzin, gdzie koszty jednostkowe sprzedaży towarów są zblżone, a ich ceny różne, gdzie są tworzone nowe wartości i koszty związane z ich wytworzeniem w żadnej mierze nie są funkcjonalnie związane z ceną surowców służących do ich wytworzenia i gdzie wreszcie istnieje fluktuacja cen towarów spowodowana sezonowością, podają itp.

Jako przykład dziedziny handlu, w której koszty jednostkowe sprzedaży są zbliżone, a ceny towarów różne — można podać handel książkami. Należałoby tu utworzyć kilka poziomów marż kwotowych, w zależności od założeń polityki wydawniczej w stosunku do danej grupy książek.

Inną dziedziną handlu, gdzie są tworzone nowe wartości, a koszty związane z ich wytworzeniem nie są uzależnione od cen produktów służących do ich wytworzenia, jest żywnienie zbiorowe. W żywnieniu zbiorowym podstawa, od której oblicza się marże, są ceny produktów spożywczych. Im więc ceny danych produktów są wyższe, tym marża w wielkościach absolutnych będzie większa, chociaż koszty wytworzenia potraw są często odwrotnie proporcjonalne do wysokości cen surowców. Tak określona marża nie jest miernikiem wartości usługi handlowej, ponieważ jej rozmiar nie jest uzależniony od faktycznych kosztów własnych poszczególnych asortymentów ani innych czynników określających wysokość marży.

Obecna konstrukcja systemu marż jest więc wynikiem niezdrowej tendencji do upraszczania systemu

marż. Autorzy tych systemów patrzyli na problem marż zarówno w handlu jak też w żywieniu zbiorowym przez pryzmat kontroli i jakiejś wąsko pojętej jej efektywności ekonomicznej. Przekreśliłi natomiast o wiele ważniejsze zagadnienie w problemie marż — ich funkcję polityki handlowej i bodźca materialnego zainteresowania.

Wydaje się np., że o wiele bardziej marże w żywieniu zbiorowym mogłyby być właściwym miernikiem wartości usługi, a tym samym i bodźcem materialnego zain-

terесowania, jeżeli jej wysokość byłaby zależna od poziomu zarobków. Gdyby został wprowadzony w życie nieodzowny postulat zróżnicowania marż według tych kryteriów, o których pisałem, a wysokość plac byłaby uzależniona od obrotów, to w naszym nie zmienilibyśmy to obecnego stanu rzeczy.

Bodźce zainteresowania materialnego przedsiębiorstwa byłby bowiem w sprzeczności z bodźcami zainteresowania materialnego pracowników. Brak byłoby tzw. integralno-

ci bodźców ekonomicznych. Pracownicy przedsiębiorstwa byłby zainteresowani w sprzedaży artykułów o wyższych cenach, co nie zawsze oznaczałoby, przy uwzględnieniu nowych przesłanek, na jakich byłaby oparty system marż, że sprzedaż tych artykułów jest korzystna dla przedsiębiorstwa handlowego oraz, że są to właśnie artykuły, których poszukuje konsument.

Chociaż zróżnicowanie marże byłoby oparte na założeniach polityki handlowej oraz innych czynnikach, to ich wysokość nie byłaby funkcjonalnie związana z cenami towarów w takim stopniu, jak to ma miejsce dotychczas. Zachodziłoby dość liczne przypadki tego rodzaju, że towary tańsze mogłyby mieć wyższą marżę (w jednostkach bezwzględnych) od towarów droższych itp. W tej sytuacji kategoria obrotu jako podstawa wyznaczania plac byłaby zupełnie nieadekwatna. Wzięcie więc pod uwagę wskaźnika obrotu wypaczałoby właściwe relacje pomiędzy marżami. Weźmy dla uproszczenia dwa towary. Niech cena sprzedaży towaru A wynosi 10 zł, towaru B — 20 zł, marża w wielkościach absolutnych dla towaru A — 2,50 zł, zaś dla towaru B — 2,50 zł. W przypadku, gdy podstawą wyznaczania plac będą marże, wówczas towar A będzie bardziej preferowany aniżeli

bowiem, podobnie jak produkcja globalna w przemyśle, składa się z następujących elementów: nakładów pracy przedmiotowej, nakładów pracy żywej i zysku. Struktura tych wielkości będzie się kształtować różnie w zależności od marży danego towaru. Ta część marży, która obejmuje nakłady pracy przedmiotowej, nie jest w zasadzie zasługą pracowników przedsiębiorstwa handlowych. Chcąc więc zmierzyć rozmiar nakładu pracy handlu, związany z wykonywanymi funkcjami handlowymi, należy odjąć od marży globalnej wartość nakładów pracy przedmiotowej, tj. amortyzacji, zużycia przedmiotów nietrawnych itp.

Wydaje się, że marża czysta z punktu widzenia właściwej konstrukcji systemu bodźców ekonomicznych oraz jego integralności może być właściwym kryterium dla obliczania plac.

W związku z tym, że marża czysta jest różnicą pomiędzy marżą brutto, a nakładami pracy przedmiotowej, może zachodzić obawa, iż wzrost tych nakładów będzie uszczuplał marżę czystą. Faktycznie tak może być, ale będzie to niejako dodatkowym bodźcem, działającym właśnie w kierunku zapobieżenia marnotrawstwu pracy przedmiotowej. Oczywiście, jeżeli wzrost nakładów pracy przedmiotowej nastąpi nie z winy przedsiębiorstwa, ale np. na skutek podwyżki cen, wówczas ten moment musi być wzięty pod uwagę przy ustalaniu marży czystej dla potrzeb obliczania plac.

Przedstawiony system kształtowania marż jako elementu zainteresowania materialnego pracowników handlu rzutuje oczywiście na możliwości posługiwania się kategorią zysku, jako bodźcem ekonomicznym. Zgodnie bowiem z wysuniętymi zasadami wyznaczania marż na jednym towarze zysk może być minimalny, a na drugim duży, natomiast koszty osobowe mogą się kształtować odwrotnie. W tym stanie rzeczy sama kategoria zysku nie odpowiadałaby rozmiarowi nakładu pracy związanej za sprzedażą towaru. Zysk znajdujący się w marży czystej danego towaru ma spełnić niejako rolę zachęty dodatkowej, która będzie działała z większym lub mniejszym natężeniem w zależności od jego poziomu, przede wszystkim jako wykładnik polityki sprzedaży.

Nie jest zadaniem tego artykułu szczegółowe rozważanie problematyki systemów plac, opierających się na marży czystej. Zapewne w niektórych dziedzinach handlu, np. w sprzedaży alkoholu, nie będzie mógł być zastosowany z wielu względów system plac oparty na marży czystej. Marża czysta z przyczyn rachunkowych (nie może być ustalana bieżąco) stanowiłaby podstawę do ustalania prowizji, a nie rozmiaru plac w ogóle, chyba że ilości sprzedawanych towarów byłby przeliczane przez odpowiadające im jednostkowe stawki marży czystej. Wydaje się jednak, że w tym drugim przypadku technika rachunkowa byłaby bardzo pracochłonna, co mogłoby przekreślić samą ideę wyznaczania plac w powiązaniu z systemem marż.

*) „Marża w polityce handlowej”. „Zycie Gospodarcze” nr 11/1958.

Wydaje się, że marża czysta z punktu widzenia właściwej konstrukcji systemu bodźców ekonomicznych oraz jego integralności może być właściwym kryterium dla obliczania plac.

MARŻA jako BODZIEC EKONOMICZNY

ROMAN GŁOWACKI

interesowania, gdyby były ustalone w wielkościach absolutnych. Sprawy te wymagają jednak odrębnego, obszerniejszego omówienia. Warto jednak zwrócić uwagę, że właśnie marże kwotowe mogą rozwiązać problem rozwoju produkcji tańszych potraw, wyeliminować wpływ fluktuacji cen sezonowych na produkcję zakładów żywienia zbiorowego itp.

Stosowanie marży procentowej jeszcze bardziej niekorzystnie odbija się na zaopatrzeniu rynku, np. w owoce i warzywa. Pomimo dużej niejednokrotnie podaży tych artykułów mają miejsce częste zahamowania w ich sprzedaży. Ustalenie marż kwotowych na dany rodzaj, czy gatunek owoców lub warzyw mogłoby się w znacznym stopniu przyczynić do sprawniejszego działania tego odcinka handlu. Marże kwotowe eliminowałyby bowiem wpływ wahań cen, które sprawiają, że obrót tanimi owocami w sezonie staje się nieopłacalny.

*

Logiczną konsekwencją przyjęcia marży jako bodźca zainteresowania materialnego jest konieczność powiązania systemu plac z systemem marż. Marża tylko wtedy spełni swoją funkcję instrumentu polityki

interesowania, gdyby były ustalone w wielkościach absolutnych. Sprawy te wymagają jednak odrębnego, obszerniejszego omówienia. Warto jednak zwrócić uwagę, że właśnie marże kwotowe mogą rozwiązać problem rozwoju produkcji tańszych potraw, wyeliminować wpływ fluktuacji cen sezonowych na produkcję zakładów żywienia zbiorowego itp.

Stosowanie marży procentowej jeszcze bardziej niekorzystnie odbija się na zaopatrzeniu rynku, np. w owoce i warzywa. Pomimo dużej niejednokrotnie podaży tych artykułów mają miejsce częste zahamowania w ich sprzedaży. Ustalenie marż kwotowych na dany rodzaj, czy gatunek owoców lub warzyw mogłoby się w znacznym stopniu przyczynić do sprawniejszego działania tego odcinka handlu. Marże kwotowe eliminowałyby bowiem wpływ wahań cen, które sprawiają, że obrót tanimi owocami w sezonie staje się nieopłacalny.

Logiczną konsekwencją przyjęcia marży jako bodźca zainteresowania materialnego jest konieczność powiązania systemu plac z systemem marż. Marża tylko wtedy spełni swoją funkcję instrumentu polityki

interesowania, gdyby były ustalone w wielkościach absolutnych. Sprawy te wymagają jednak odrębnego, obszerniejszego omówienia. Warto jednak zwrócić uwagę, że właśnie marże kwotowe mogą rozwiązać problem rozwoju produkcji tańszych potraw, wyeliminować wpływ fluktuacji cen sezonowych na produkcję zakładów żywienia zbiorowego itp.

Stosowanie marży procentowej jeszcze bardziej niekorzystnie odbija się na zaopatrzeniu rynku, np. w owoce i warzywa. Pomimo dużej niejednokrotnie podaży tych artykułów mają miejsce częste zahamowania w ich sprzedaży. Ustalenie marż kwotowych na dany rodzaj, czy gatunek owoców lub warzyw mogłoby się w znacznym stopniu przyczynić do sprawniejszego działania tego odcinka handlu. Marże kwotowe eliminowałyby bowiem wpływ wahań cen, które sprawiają, że obrót tanimi owocami w sezonie staje się nieopłacalny.

Logiczną konsekwencją przyjęcia marży jako bodźca zainteresowania materialnego jest konieczność powiązania systemu plac z systemem marż. Marża tylko wtedy spełni swoją funkcję instrumentu polityki

Najważniejsze zadania „Janikowa“

Janikowskie Zakłady Sodowe są zakładem ciężkiej chemii nieorganicznej, który został całkowicie wybudowany po wojnie, w latach 1952—1957, na podstawie projektu radzieckiego. Dopiero od września 1957 r. rozpoczął się ruch Zakładu, zakończony w zasadzie w tymże roku. Jednakże przerwy produkcyjne, brak rytmiczności produkcji i niepełne opanowanie procesu technologicznego — dają się we znaki jeszcze w I półroczu 1958 r.

Stopniowo i ze znacznymi trudnościami następowała poprawa pracy zakładu. Kto zna proces technologiczny produkcji sody, tego trudnego odcinka przemysłu chemii nieorganicznej, ten zdaje sobie w pełni sprawę z ogromu wysiłku włożonego przez młodą, stosunkowo mało doświadczoną załogę tych największych zakładów sodowych w Polsce, a także w Europie Środkowej.

Datą przełomową była tu II Konferencja Samorządu Robotniczego, która odbyła się 23 września 1958 r., z udziałem min. Radińskiego.

Rzucone przez dyrektora zakładu inż. Mischke, hasło wykopania 185.000 t. sody kalcyonowanej w ciągu 100 dni zostało zaakceptowane przez konferencję i wstawione do jej uchwał. Konferencja odbywała się w czasie, gdy zakład miał poważne zaległości w wykonaniu planu za I półroczu 1958, a zadania planowe II półroczu wymagały osiągnięcia około 675 t. dobe sody surowej — co stanowiło wówczas pełne wykorzystanie mocy produkcyjnej zakładu w produkcji ciągłej.

A oto uzyskane rezultaty produkcyjne — wynik uchwał II KSR. Sody kalcyonowanej zakład uzyskał: w I kwartale — 215 t. dobe, w II — 388 t. dobe, w III — 435 t. dobe i w IV — 675 t. dobe. Plan roku 1958 Janikowskie Zakłady Sodowe wykonały, realizując hasło 185 tys. ton w 100 dni.

III Konferencja SR, która odbyła się w styczniu br., podwyższyła zadania planowe 1958 roku o 5.000 ton, czyli do 238 tys. ton sody kalcyonowanej. Uchwały konferencji koncentrowały się wokół problematyki wykonania planu, organizacji pracy oraz obniżki kosztów własnych.

Ta ostatnia zwłaszcza sprawa staje się obecnie ośrodkiem zainteresowania aktywu zakładowego. Będzie ona tematem IV Konferencji SR, do której prowadzi się intensywne przygotowania.

Na porządku dnia tej konferencji będzie analiza wyników ekonomicznych 1958 r. i wskaźników zużycia materialnego oraz walka o obniżkę kosztów sody kalcyonowanej. Najwyższy czas zająć się tą problematyką, gdyż Zakłady Janikowskie, utrzymując już wysokie wskaźniki produkcji dobowej (ostatnio ok. 750 ton sody na dobę), wytwarzają znacznie drożej, niż pokrewne zakłady w Mławie, czy Krakowie. Koszt własny 1 tony sody kalcyonowanej wynosi w Zakładach Janikowskich 1.003 zł, podczas gdy ten sam produkt w Mławie i Krakowie kosztuje tylko około 750—780 zł.

Obniżkę kosztu własnego sody osiągnąć można przede wszystkim drogą zmniejszenia zużycia surowców podstawowych. Plan na rok 1959 przewiduje znaczne zmniejszenie zużycia na 1 tonę sody: koksu ze 174 do 127 kg, solianki surowej z 5.890 do 5.692 m. sześć., wody amoniakalnej 25 proc. z 55 do 28 kg, węgla 7.000 z 245 do 200 kg, kamienia wapiennego z 1.350 do 1.360 kg.

Osiągnięcie lepszych wskaźników ekonomicznych, obniżka kosztów własnych głównie przez zmniejszenie wskaźników zużycia surowców do poziomu starych zakładów sodowych w Mławie i Krakowie, stanowi nowy etap najważniejszych zadań Janikowa.

Istnieje jednak wiele trudności na drodze ich realizacji. Płynność kadr wynosi około 20 proc. w skali rocznej. Zaogła głównie pochodzenia rolniczego, częściowo posiadająca ziemię, braki dyscypliny, nieumiejętność utrzymania ścisłego reżimu technologicznego u wielu pracowników — oto niektóre istotne trudności.

Ambicja i uzyskanie dotąd rezultatów pozwalają mieć nadzieję, że zakład spełni pokładane w nim nadzieje i rozwiązywać będzie systematycznie stojące przed nim trudne zadania. Uzyskanie 1.000 t. sody na dobę, — to zadanie już najbliższych lat. Planowany zaś eksport sody, który jest wysoko opłacalny, przyniesie nam nowy dopływ niezbędnych dla nas surowców czy maszyn.

Mając skierowany wzrok na węzłowe problemy zakładu, samorząd robotniczy nie powinien pomijać spraw istotnych dla załogi. Trzeba miłanowicie zwrócić w Janikowie większą uwagę na warunki bezpieczeństwa i higieny pracy, które na niektórych stanowiskach tego zakładu są bardzo ciężkie i niezdrowe. Samorząd robotniczy winien także czynić starania w celu uruchomienia tramwaju lub autobusu dla dojeżdżających do zakładu z dworca kolejowego oraz zbudowania dróg do zakładu.

KB

PO III ZJĘDZIE

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

ny w przerostach administracyjnych metod sprawowania władzy, z drugiej — w zmniejszającym się zainteresowaniu bezpośrednich producentów wynikami produkcji.

Plan 6-letni spowodował ogromny postęp w dziedzinie gospodarki oraz przeobrażenie społecznej i zawodowej ludności i oznaczał w rezultacie umocnienie socjalizmu w Polsce. Równocześnie jednak sposób realizacji tego planu rodził ostry krytycyzm w stosunku do stosowanych metod. Ta krytyczna ocena metod stanowiła podstawę zmiany kursu politycznego. Partia, poczynając od II Zjazdu, dokonywała korektur w dziedzinie polityki gospodarczej i wewnętrznej. VIII Plenum było wyrazem konsekwentnego zwrotu i wypracowała nową linię polityczną, która zaakceptowana została przez III Zjazd.

Proces wychodzenia z dysproporcji ekonomicznych i rozwiązywania sprzeczności społeczno-politycznych nie był łatwy. Niósł ze sobą nie tylko sukcesy ale i bagaż niebezpieczeństwa. Krytyka metod stosowanych w pierwszym zwiastującym okresie planu 6-letniego była warunkiem zwrotu politycznego dokonanego na VIII Plenum. Była ona potrzebna także dla utrwalenia tego zwrotu. Przeciagając się jednak etap po ostrze krytyki na okres po dokonaniu zwrotu politycznego, krytyki to dodatku często niezrozumiałej konstruktywnej — wnioskami prowadziło do ujemnych skutków politycznych. Obok krytyki i samokrytyki prowadzonych z pozycji socjalizmu ujął się nurt jałowej negacji i rewizji podstawowych założeń socjalizmu z pozycji antysocjalistycznych.

Wszystko składało się na cechy charakterystyczne początkowego okresu bieżącej pięcioletki; dysproporcje i trudności gospodarcze, duże napięcie sprzeczności społecznych, ogólna aktywizacja

polityczna wszelkich grup społecznych, w tym także antysocjalistycznych. Jasne jest, że ten ogromny i nie zawsze jednokierunkowy działający kompleks sił i sprzeczności nie mógł się rozwiązywać żywiołowo: istniała w jego łonie określona hierarchia spraw, które wedle ważności, należało kolejno załatwiać. Podstawą wszelkich poczyną stanowiło tu uporządkowanie węzłowych spraw gospodarczych, reedukacja, konsolidacja i aktywizacja partii.

Partia nasza wywiązała się z tego zadania. Zasadnicze różnice zdań, spory mamy poza sobą. Etap ten zamyka III Zjazd. Cel, jedynego działania na gruncie programu partii — został osiągnięty.

Obiektywnym następstwem walki o stabilizację polityczną i gospodarczą było stonowanie spontanicznej dynamiki, nie zawsze przemysłowej i dojrzałej inicjatywy społecznej — słowem takiej, jaka w tym skomplikowanym klimacie wyrosła. Pogłębiona, trwała i konstruktywna inicjatywa społeczna wymaga bardziej ustabilizowanych warunków. Warunki te stworzył program polityczno-gospodarczy, nakreślony przez III Zjazd. Dla realizacji tego programu potrzebna jest, jak powiedzie, masowa aktywność, klimat polityczny pobudzający zdrową inicjatywę i krytykę społeczną. Wzrost inicjatywy społecznej osiągamy przez pogłębienie procesu demokratyzacji nie jest celem samym w sobie, lecz podstawą urzucenia wielu dźwigni, które mają w rezultacie przynieść wzrost wydajności pracy społecznej — efekty ekonomiczne służące człowiekowi.

Wydajność pracy kojarzy w sobie różne elementy: wyposażenie i poziom techniczny, kwalifikacje robotników, organizację pracy i wiele innych czynników. Jeśli chodzi o urządzenie produkcyjne — techniczne to wiadomo powszechnie, że dokonaliśmy w tej dziedzinie dużego skoku, chociaż na nim bynajmniej nie możemy

poprzestać. Natomiast gdy chodzi o ich wykorzystanie — mamy w tej dziedzinie duże zaległości, które stanowią jednocześnie główne źródło rezerwy.

Przyczyny, które spowodowały ten stan rzeczy były w pewnej mierze obiektywne. Obecnie jednak stają się one w coraz większym stopniu możliwe do usunięcia. Organizacja produkcji, kwalifikacje, zainteresowanie pracowników jest to po prostu kompleks spraw organizacyjnych, ekonomicznych i socjalno-bytowych, które jesteśmy w stanie przystosować do potrzeb szybkiego rozwoju produkcji. Taki jest ogólny wniosek obrad III Zjazdu i dyskusji przedzjazdowej.

Rezerwy są ogromne i po to, aby je ująć w ostatecznym bilansie sił i środków poszczególne problemy trzeba ujmować w wielu wymiarach. Przede wszystkim: inicjatywa, upór w przezwyciężaniu trudności, wysiłek ludzki jest w naszym ustroju tym, co daje początek wszelkiemu twórczemu działaniu i osiągnięciom. W tym miejscu zaszębiają się wzajemnie przesłanki ekonomiczne — polityczne i wytyczne dalszego rozwoju.

W tej dziedzinie skupia się organizatorska działalność Partii. Tutaj znajdują się szczegółowe tematy inicjatywy społecznej: zadania dla samorządów społecznych, techników, ekonomistów, naukowców — wszystkich, którym leży na sercu troska o socjalistyczny rozwój naszego kraju. Dopracowaliśmy się znacznie do udziału społecznego w poczynaniach ogólnogospodarczych oraz instytucji, które są w stanie inicjatywę ludzką przemienić w konkretną działalność, działającą zrozumiata i przynoszącą satysfakcję każdemu rzetelnemu człowiekowi pracy. Decentralizacja zarządzania, demokratyzacja, samorząd robotniczy, rozwój samorządu na wsi — to dzwigniki rozwoju. O skuteczności działania tych instytucji, decyduje odpowiedni dobór

środków organizacyjnych i ekonomicznych, posłuch i uznanie dla rozproszonych często, ale cenionych poczyniań ludzkich. Na tej drodze należy oczekiwać postępu gospodarczego. Mniej potrzeba i szansa takiego właśnie rozwiązania.

Najdrobniejszych, ale wartościowych wysiłków społecznych nie wolno zmarnować. I tu tkwi pewne niebezpieczeństwo. Doświadczając bowiem uczy, że wielkie nawet wysiłki ludzkie nie przyniosą pozytywnych rezultatów, jeśli są paraliżowane przez wadliwe metody pracy, złą organizację produkcji społecznej. Na tym tle wyrasta więc ogromne zadanie przed nauką, szczególnie przed środowiskiem ekonomicznym. Należy bowiem usprawnić rachunek ekonomiczny, który jest podstawą racjonalnej gosp. darki, podstawą wszelkich gospodarczych inicjatyw. Sporo w tej dziedzinie zrobiliśmy, ale jeszcze niemało pozostaje do zrobienia.

Przedyskutowaliśmy na Zjeździe główne zadania i założenia gospodarcze. Ustalone zostały obowiązujące docelowe wskaźniki rozwoju: założenia w dziedzinie produkcji polityki inwestycyjnej oraz wielkości spożywanej i akumulowanej części dochodu narodowego. Jak osiągnąć zaplanowany poziom rozwoju? Na pytanie to odpowiedziliśmy już w p.d. stawowej kwestii: 80 proc. przyrostu produkcji będzie pochodził ze wzrostu wydajności pracy, ale o tym, jak będziemy organizowali i wykonywali założenia planowe — musimy nadal intensywnie myśleć. Pod tym względem wystąpienia działaczy gospodarczych na Zjeździe pozostawiają pewien niedosyt.

Metody zarządzania gospodarką muszą być systematycznie i skrupulatnie analizowane oraz doskonalone. Rezultatem rzeczowej analizy będzie na pewno ujawnienie nowych rezerw i dalszy postęp naszej socjalistycznej gospodarki.

Niektóre wytyczne drugiego planu 5-letniego dotyczące obrotu towarowego są przedmiotem żywej dyskusji wśród wielu ekonomistów i działaczy gospodarczych interesujących się tymi zagadnieniami. Zwróciliśmy się więc do dyrektora Instytutu Handlu Wewnętrznego — Tadeusza Sztuckiego z prośbą o wyjaśnienia i zarysowanie ważniejszych problemów handlu wymagających jeszcze rozwiązania.

*

Wytyczne drugiego planu pięcioletniego przewidują, że w 1965 r. obrotu handlu detalicznego będą o 38,6 proc. wyższe niż przewidywane w 1960 r. W tym samym czasie zatrudnienie w handlu ma wzrosnąć tylko o 26,3 proc., zaś nakłady na inwestycje w handlu o 17,6 proc. Wyższe niż w pierwszej. Czy zatem szybsze tempo wzrostu obrotów niż inwestycji i zatrudnienia nie może spowodować dalszego wydłużenia kolejek w sklepach i pogłębienia trudności w dotarciu towaru do konsumenta?

Wymaganie, aby każdemu obywatelowi wzrostu obrotów odpowiadał analogiczny odsetek wzrostu nakładów inwestycyjnych i zatrudnienia nie wydaje się uzasadnione. Oznaczałoby to bowiem rezygnację z dokonywania usprawnień w organizacji handlu, albo też byłoby wyrazem przekonania, że poziom organizacyjny - techniczny w handlu jest tak wysoki, iż żadne usprawnienia nie mogą już być wprowadzone.

Możliwość usprawnienia się nieugięła, a nie przeciwnie kosztująca?

Oczywiście, że kosztują, ale znacznie mniej niż środki marnotrawione dotychczas np. na budowę sklepów, tylko w znikomej części wykorzystanych, z powodu złej lokalizacji i nieodpowiedniego doboru asortymentu. W efekcie zdolność usługowa sieci handlowej i zakładów gastronomicznych wyrażona w wartości obrotów przypadających na 1 m kw. powierzchni sklepowej, lub na 1 miejsce konsumpcyjne w zakładach gastronomicznych jest bardzo niska.

Dysponujemy obecnie wieloma środkami pozwalającymi na lepsze wykorzystanie przestrzeni handlowej. Przynajmniej połowa obecnej powierzchni sprzedaży, oddzielona ładą, mająca służyć konsumentowi, nie posiada większej wartości handlowej. Brak jest na niej bowiem towaru i obsługi.

Jednym z niekosztownych środków usprawnienia jest więc przekształcanie sklepów o przestarzałych formach obsługi na sklepy ułatwiające swobodny wybór towarów i przyspieszające zakup, a więc wprowadzanie samoobsługi i tzw. preselekcji. Przy zastosowaniu samoobsługi w sklepach spożywczych obroty wzrastają o ok. 50 proc., a przy preselekcji o ok. 30 proc. Według założeń MIHW liczba tego rodzaju sklepów wzrosła do 1965 r. o najmniej 14 tys. i będą one stanowiły co najmniej 11 proc. całej sieci sklepów detalicznych.

Należy się też spodziewać, że zostaną wreszcie wyeliminowane nieuzasadnione przerwy w czasie sprzedaży, powodowane np. remanentami lub przyjmowaniem towaru. Duże znaczenie mieć może również racjonalizacja godzin otwarcia sklepów.

HANDEL W PIĘĆCIO- LATCE

Wywiad z dyrektorem IHW Tadeuszem Sztuckim

Istnieją wreszcie możliwości obniżenia kosztów budowy lokali handlowych przez rezygnację ze wznoszenia wielokondygnacyjnych domów towarowych i magazynów. Badania wykazały bowiem, że efekty uzyskiwane z wykorzystania wyższych pięter są odwrotnie proporcjonalne do ponoszonych nakładów.

O ile wiem, IHW opracował projekt rozwoju sieci handlowej na przyszłą pięcioletnicę dla Warszawy. W jakim stopniu potwierdza on te ogólne rozważania?

Projekt rozwoju sieci handlowej dla Warszawy został opracowany na zlecenie Prezydium Stołecznej Rady Narodowej. Wykazał on, że w przypadku, gdyby nie nastąpiły żadne usprawnienia organizacyjno-techniczne w handlu — trzeba by do 1965 r. sieć handlową dla Warszawy zwiększyć o ok. 136 tys. m. kw. powierzchni handlowej, tj. o ok. 45 proc. w porównaniu ze stanem obecnym. Przewidywane usprawnienia według naszych obliczeń, pozwalają na realizację planowanego dla Warszawy wzrostu obrotów przy wzroście sieci handlowej o 35 proc, tj. o ok. 106 tys. m. kw., czyli o 30 tys. m. kw. mniejszym, niż w przypadku utrzymania tradycyjnych form sprzedaży i budownictwa punktów sprzedaży detalicznej.

W tym miejscu należy jednak zaznaczyć, że środki przewidziane na sfinansowanie programu rozwoju i modernizacji sieci handlowej w kraju są dość skąpe. Dlatego też niezmienne trudno jest uzyskać odpowiednie dla nabywców rezultaty usprawnień bez bardzo poważnego wysiłku całego handlu. Wydaje się, że zadania planu pięcioletniego handlu są niemożliwe do wykonania przy zachowaniu tradycyjnych metod pracy. Odnosi się to nie tylko do form sprzedaży, ale do wszystkich elementów procesu kupna-sprzedaży towarów, a głównie do stosunków z przemysłem, badań potrzeb nabywców i organizacji pracy przedsiębiorstw.

Jak wiadomo w wytycznych drugiego pięcioletnia nie poświęcono większej uwagi sprawom polityki kadrowej i doskonaleniu systemu plac w handlu. Czy wobec tego obecny stan kadru oraz poziom i zasady wynagradzania za pracę w handlu można uznać za zadowalający?

Nie czuję się kompetentny do określenia, czy tego rodzaju sprawy powinny być uwzględnione już na etapie wytycznych. Z pewnością jednak sprawy te wymagają uregulowania.

Należy stwierdzić, że praca w handlu, a szczególnie praca związana z bezpośrednią obsługą nabywców jest bardzo odpowiedzialna i ciężka. Odpowiedzialność ta wyraża się m. in. w obowiązku pokrywania niedoborów, które powstają często z wielu, niezależnych od pracowników sklepowych, przyczyn.

Tymczasem fachowość i poziom obsługi konsumenta są bardzo różne w poszczególnych miastach i wsiach, ale ogólnie biorąc są dość niskie. Za niskie bowiem stawia się pracowników handlu wymagania, zbyt wiele niefachowych sił w naszym handlu pracuje. Z drugiej jednak strony wynagrodzenie za pracę otrzymywane przez pracowników handlu, niezależnie od systemów plac i rodzajów bodźców, również nie jest wysokie.

W tej sytuacji zdecydowana poprawa pracy aparatu handlowego nie wydaje się możliwa bez równoległego uregulowania sprawy kwalifikacji kadru i poprawy wynagrodzenia. Chodzi tu o wprowadzenie zasad, że za równą pracę obowiązującą równa placą, podczas gdy u nas często za różną co do odpowiedzialności i potrzebnych kwalifikacji pracę tak samo się płaci. Konieczne wydaje się zwłaszcza zróżnicowanie poziomu plac w handlu w zależności od kwalifikacji pracowników (po kursach handlowych i towaroznaw-

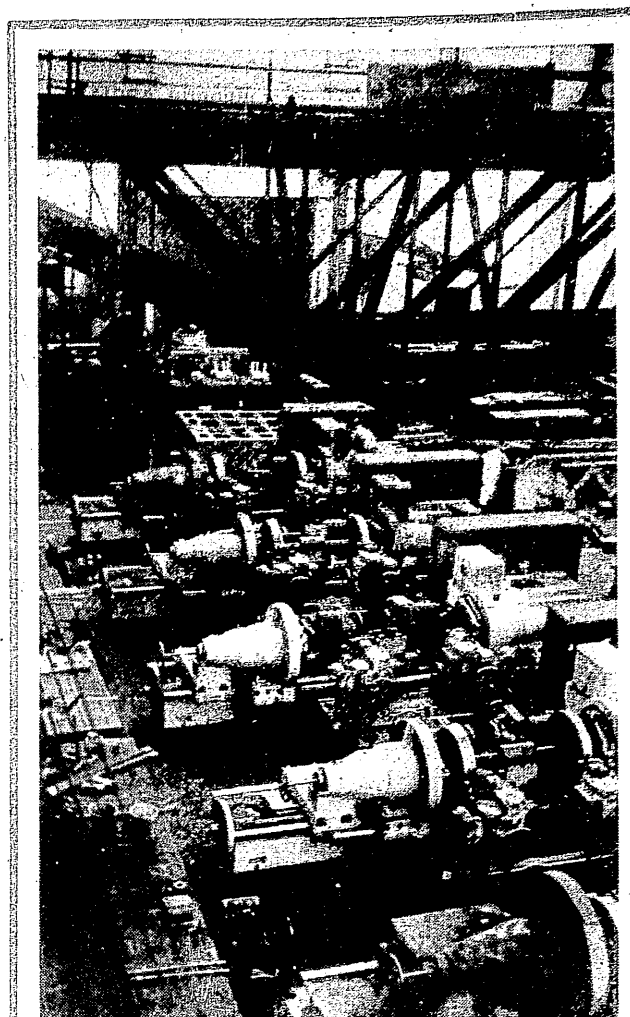
czych, po technikum handlowym i maturze, po wyższym uczelni ekonomicznej), skali odpowiedzialności, stanowiska, wielkości majątku powierzzonego opiece danego pracownika, rodzaju towarów oraz ilości lat przepracowanych w handlu w ogóle i w danym przedsiębiorstwie w szczególności.

Czy dotychczasowy zakres wpływu handlu na kształtowanie cen można uważać za zadowalający?

Jak powszechnie wiadomo, istotnym elementem działalności handlu jest zakup i sprzedaż towarów. Nie do pomyślenia jest właściwa realizacja tego zadania bez odpowiedniego wpływu na takie czynniki jak: rodzaj towaru, jego ilość i jakość, czas dostawy i jej warunki oraz cena. Paradoksalne jest jednak, że przy bardzo zwiększonym wpływie handlu na przemysł w zakresie ilości, jakości i czasu dostawy nie nastąpiła, praktycznie biorąc, zasadnicza zmiana w trybie ustalania cen detalicznych.

Uzyskały tu szersze uprawnienia przedsiębiorstwa handlowe, ale nieestety nie zwiększył się wpływ i rola w tym zakresie Ministerstwa Handlu Wewnętrznego, reprezentującego znajomością tak istotnych dla ustalania cen elementów, jak wielkość i tendencja kształtowania się popytu oraz stan zapasów.

Rozmawiał: G. P.



Tokarki do toczenia zestawów kołowych w Raciborskiej Fabryce Urządzeń Mechanicznych, Foto. CAF

Analizujemy import

Jest wyjątkowo niepożądane — volumen obrotów handlowych z zagranicą. Zmniejszenie importu nie powinno być naszym celem i dążeniem, ale przeciwnie, celem tym powinno być jego zwiększenie poprzez wzrost eksportu. Wobec tego, że w rzeczywistości równoważymy z tolerowaniem nieprzeżywanego importu towarów, które ze względu na zasadniczość nie powinny być importowane. Autor porusza tu konieczność głębokiej i rzetelnej analizy zaimportu importu, który w powiązaniu z eksportem, jak i całością naszych stosunków gospodarczych.

Problem ten, jako jeden z bardzo istotnych dla całości obrotów handlowych z zagranicą, w dotychczasowych rozważaniach na temat projektu perspektywicznego planu handlu zagranicznego był traktowany marginalnie. Zasadniczym momentem przemawiającym za umieszczeniem na liście importowej tego czy innego towaru było uzasadnienie resortu produkcyjnego, określające w jakim stopniu ten towar (surowiec, półfabrykat, wyrób gotowy) jest konieczny do wykonania zadań wynikających z Narodowego Planu Gospodarczego. (Uzasadnienie celowości importu u urzędników inwestycyjnych odbywa się w odmienny sposób; z uwagi na to, że rozważaniami swymi pragnę tylko objąć problematykę importu towarów nieinwestycyjnych, sprawę tę pomijam).

Zagadnienie importu towarów, niezależnie od tego, czy są one produkowane w kraju czy też nie, albo czy źródła krajowe zaspokajają potrzeby rodzimego przemysłu w niektórych surowcach, powoli, ale koniecznie, rozpływa się w szerszy kontekst. Wzrost importu w handlu zagranicznym. Pomijając tak istotne momenty, jak wpływ importu towarów gotowych na podniesienie jakości produkcji krajowej tych samych lub podobnych wyrobów, na kształtowanie się kosztów produkcji i cen oraz znaczenie tego importu dla rynku wewnętrznego, należy określić w jakim stopniu import tych czy innych towarów wpływa na powiększenie masy towarowej na eksport, bo to przecież jest najistotniejsze z punktu widzenia resortu handlu zagranicznego. Chodzi w tym o to, aby poza niezbędnym zaspokojeniem potrzeb krajowych w sensie zaopatrzenia przemysłu importować także towary, które zwolnią dokoła nową masę towarową na eksport, przy czym dewizowy byłby dodatkowy wpływ na momentem zasadniczym.

Czy są tego rodzaju towary, które mimo poważnych rozmiarów produkcji krajowej powinny znajdować się na liście polskiego importu. Nie szukając daleko przykładów, można śmiało odpowiedzieć twierdząco. S. Frenkel w swoim artykule mówi o imporcie i eksporcie statków przez „Centromor”. Ja dołączę jeszcze kilka przykładów, również zresztą w ten sposób podawanych: importujemy pewną ilość białego węgla brunatnego, importujemy też węgiel koksujący i antracyt, tworząc w ten sposób dodatkową masę towarową na eksport, przy czym dewizowy jest dodatkowy wpływ na momentem zasadniczym.

Tak się jakoś dzieje, że niektóre nasze towary, które w rzeczywistości są prawdziwym handlem i ograniczają się do roli zapasów towarowych, wykonując zresztą w ten sposób podstawowe zadania nałożone na nie przez plan państwowy. Zadania te wykonywane są z wielką troską o sprawne funkcjonowanie przemysłu odbierającego różne towary i nie ulega wątpliwości, że sukcesy produkcyjne są w

dużej mierze zastępowane zaopatrzeniem importowym. Jednakże dla celów zaopatrzenia, aczkolwiek podstawowa, powinna stanowić tylko część zadań centralnego handlu zagranicznego, które mają przecież służyć możliwości „wypracowania” dodatkowych wpływów dewizowych. Oczywiście wymaga to, a nie systematycznej obserwacji podejmowanych operacji i szybkiej ingerencji. Na skutek bowiem dużych wahań na rynkach zagranicznych często to, co było wczoraj opłacalne, są już dziś nieopłacalne.

Należałoby również sięgnąć do pozycji nie tylko figurujących w aktualnym planie handlu zagranicznego, ale również do tych towarów, które są wyrażane przez przemysł krajowy, bez względu na opłacalność produkcji. Można okazać się, że np. lepiej opłaca się importować niektóre towary przemysłu farmaceutycznego aniżeli produkować je w kraju, zwłaszcza że znane są fakty, kiedy wkład surowców do wyprodukowania jakiegoś towaru przekracza cenę dewizową wyrobu gotowego nabywanego bez trudu za granicą. Nie będą to przypadki bardzo liczne, jednakże oznak świadczących o ich istnieniu nie trzeba długo i daleko szukać.

Praktyczny wniosek, jaki płynnie się z tego wywodzi, to konieczność zwiększenia wysiłku w badaniu celowości importu z punktu widzenia jego wpływu na wzrost eksportu. Mówiąc o analizie importu pod względem geograficznym należy w kilku słowach wspomnieć o zmianach zachodzących w strukturze towarowej i geograficznej naszego handlu zagranicznego. Na przestrzeni ostatnich kilku lat nastąpiło poważne przesunięcie udziału eksportu z surowców i półwyrobów na towary gotowe. Eksportujemy coraz więcej wyrobów gotowych, a nie zwiększamy importu surowców i półfabrykatów. Wydawałoby się, że ta strukturalna zmiana powinna sprzyjać stałemu zwiększaniu obrotów handlu zagranicznego z krajami gospodarką zaopatrzoną, kraje te są bowiem z jednej strony odbiorcami wyrobów gotowych, a z drugiej zaś stroną dostawcami surowców. Stąd prosiłbyśmy, że eksportując towary gotowe powinniśmy importować z tych krajów to, co nam przychodzi do tradycyjnego eksportu.

W praktyce bywa jednak inaczej. Przemysł nasz — nie znalazł dobrze niektórych surowców pochodzących z krajów gospodarką zaopatrzoną, żąda importu tych surowców z krajów, z którymi nie zawsze pomyślnie rozwijają się nasze stosunki handlowe. Dzielę się tak np. ze skórami, które mogą być przedmiotem importu z wielu krajów dotychczas niedostarczających tych surowców, a tylko wskutek słabnięcia odbiorców krajowych (przedsiębiorstw i podległych Ministerstwu Leśnictwa i Łowiectwa) dosięgających granicznych od dłuższego czasu nie powiększa się. Można również przytoczyć jako przykład import tytoniu, którego dostawcy coraz częściej wiążą go z innymi towarami po stronie swojego przywozu. Pozycja ta zasługuje na szcze-

gólnie wyróżnienie z uwagi na dużą wartość dewizową, a tym samym na możliwość równowagi eksportu różnorodnych towarów naszego przemysłu. W tym miejscu trzeba podkreślić, że w dotychczasowej praktyce import tytoniu jest wykorzystywany przy prowadzeniu prac akwizycyjnych na różnych rynkach. Nie oznacza to jednak, że wykorzystuje się wszelkie możliwości w tym względzie, możliwość, można bowiem spotkać wiele propozycji importu z Polski wyrobów gotowych surowców, jak wełny, bawełny itd. Podobnie przedstawiła się sprawa innych surowców, jak wełna, bawełna, skóry, tkaniny, itp. Fakty te, które wynikają z określonej polityki handlowej naszych partnerów, nie mogą być obciążeniem dla czynników planujących, nie można nie zwrócić się do stanów faktycznych, jak również do zmian, jakie zachodzą w tych krajach w związku z dążeniem ich do większej samodzielności politycznej i gospodarczej.

Przedstawiając kwestię importu w świetle jego związku z importem jesteśmy przekonani, że nie zostaliśmy jako społeczeństwo żywiłowe podwyższania importu, zastanawiając się nad tym odwiecznym dylematem, jakim jest zachowanie handlu zagranicznego, staramy się być bardziej uwypuklić rolę importu jako czynnika wpływającego na zwiększenie obrotów towarowych z zagranicą. Nie oznacza to, że jestem wrogiem celowości tak zwanej produkcji an ymportowej. Tam gdzie jest możliwość zastąpienia importu produkcją krajową i gdzie ta produkcja mieści się w granicach opłacalności, trzeba i należy ją popierać. Oczywiście sprawa analizy ekonomicznej tego rodzaju akcji, prowadzonej już od dawna przez resort handlu zagranicznego, powinna wysunąć się na czołowe miejsce wśród wszystkich innych elementów decydujących o podjęciu eliminacji importu, produkcji.

STANISŁAW LESZKOWICZ

DO REDAKCJI

Upieramnie proszę o spowodowanie dostarczenia mi nr 2 „Życia Gospodarczego” z 11 stycznia 1957 r. Nadmieniam, że w/w tygodnik zamówiłem 11 XII 56 r. w Urzędzie Pocztowym-Słupsk, nr 1 na cały rok 1957. O nieotrzymaniu w/w numeru zawiadomieniem Urząd Pocztowy w dniu 16.2. br. i dotychczas nie mam żadnej odpowiedzi. W urzędzie pocztowym bardzo zdziwiono się, że nie otrzymałem w/w numeru. W związku z powyższym proponuję, by w Urzędzie Pocztowym Słupsk usprawniono pracę, a mianowicie, by prowadzono ewidencję otrzymanych czasopism z poszczególnych redakcji, by w porę wykrywać ewent. niedostarczenia czasopism z redakcji. Niezależnie styl pracy urzędu powoduje niezadowolonego abonenta z korzystania z prenumeraty.

JERZY MARCINIAR

PRACA DLA EKONOMISTÓW

Mgr ekonomii i mgr praw, lat 35, długoletni główny księgowy ze znajomością języków obcych, pryncypnie odpowiedzialny pracę. Oferty proszę kierować na adres: Stanisław Kubicki, Łódź-Chojny, ul. Rzgowska 177.

★

Narodowy Bank Polski Oddział w Bolesławcu poszukuje do pracy na stanowiska inspektorów kredytowych 3 absolwentów WSE lub SGHIS, najchętniej młodszych. Warunki pracy: absolwenci, bez żadnej praktyki zawodowej — wynagrodzenie początkowe od 1.300-1.500 zł, natomiast absolwenci z praktyką zawodową, charakterem swym zbliżoną do pracy w banku — wynagrodzenie do omówienia. Dla samotnych mieszkających zapewnione, istnieje również możliwość uzyskania mieszkania rodzinnego. Zgłoszenia prosimy kierować na adres: Narodowy Bank Polski, Oddział w Bolesławcu, Pl. Armii Czerwonej 12.

Problemy petrochemii

DOKONCZENIE ZE STR. 1

na, są poważnym atutem, przemawiającym za realizacją petrochemii w Blachowni.

DAJSZE WALORY ALTERNATYWY BLACHOWNIA

W chwili obecnej Zakłady Koksochemiczne w Blachowni posiadają minimalny program produkcyjny w stosunku do poziomu, jaki osiągały za czasów niemieckich, oraz w stosunku do swoich możliwości terenowych. Dotychczas zagospodarowano tam ok. 20%, 50-hektarowego uzbrojonego terenu fabrycznego. Jakkolwiek większość dawnych obiektów jest w poważnym stopniu zdezastrowana, to jednak zachowana część majątku trwałego przedstawia jeszcze wartość ponad 0,5 mld zł. Niepełne wykorzystanie zakładu powoduje poważne zawyżenie kosztów własnych produkcji. Obecna niewielka produkcja koksochemiczna (przebieg smoly pogazowej i benzolu surowego) prowadzona przez zakład, obciążona jest dużymi kosztami utrzymania i nadzoru całego terenu zakładu oraz konserwacji wielu na-

dających się do eksploatacji a niewykorzystanych urządzeń, budynków, torów, dróg itp.

W tej sytuacji zakład nie może pracować ekonomicznie i dotychczasowe wysiłki w celu podniesienia jego ekonomiki nie przyniosą radykalnej poprawy. Dopiero podjęcie nowej produkcji może zlikwidować poważne straty, jakie ponosi państwo przez utrzymywanie ogromnego zakładu o znikomej produkcji i z zamrożonym majątkiem trwałym. Jakkolwiek nad problemem zagospodarowania Blachowni dyskutuje się już od kilku lat i sprawa ta jest znana wszystkim czynnikom gospodarczym, dotychczas nie opracowano kompleksowego programu pełnego zagospodarowania tego obiektu.

Przy rozpatrywaniu przedstawiłnej powyżej koncepcji budowy I etapu petrochemii w Blachowni powstały między innymi wątpliwości, czy jego realizacja nie napotka na trudności spowodowane brakiem siły roboczej w tym rejonie. W rzeczywistości sprawa ta przedstawia się raczej korzystnie. Zakład ten bowiem może być zasilany w dużej mierze kadrami technicznymi z pobliskiego Gędzierzyna. Natomiast robotników dostarczą okoliczne tereny. Jak wykazują ułanse siły robocze opracowane przez władze terenowe — w rejonie na zachód od Blachowni powstaną po roku 1960 nadwyżki siły roboczej rzędu 3-4 tysiące osób, podczas gdy zatrudnienie przy omawianej produkcji petro-

chemicznej wahałoby się w granicach 500 ludzi.

Inwestycja ta mogłaby być stosunkowo szybko zrealizowana także dlatego, że na terenie Blachowni istnieją likwidujące się obecnie place budów i miejscowe organizacje budowlane mogłyby podjąć się wykonawstwa nowych robót bez organizowania od podstaw nowego zaplecza. Z tych wszystkich powodów należy przewidywać, że uruchomienie omawianej produkcji w Blachowni mogłoby nastąpić o co najmniej 2 lata wcześniej niż w Kombinacie rafineryjno-petrochemicznym w Płocku, który ze swym ogromem zagadnień organizacyjnych, kadrowych, przy braku doświadczeń w nowej technologii daje małą gwarancję podjęcia produkcji przed rokiem 1965.

Niezależnie od wcześniejszego uruchomienia, inwestycja w Blachowni powinna być proporcjonalnie tańsza od odpowiedniej realizowanej w Płocku o 10% — 15%, gdyż istnieje możliwość adaptacji i wykorzystania niektórych obiektów. Tak więc budowa tego zakładu wydaje się ze wszech miar wskazana. Realizacja tej koncepcji nie podważyłaby oczywiście projektowanej budowy zakładu petrochemicznego w Płocku, a przeciwnie — przyczyniłaby się niewątpliwie do szybszego i sprawniejszego opanowania produkcji nowej fabryki.

MIECZYSŁAW JANKOWSKI

Współpraca krajów socjalistycznych z Rumunią

Z okazji bliskiego już uruchomienia w Rumunii największej fabryki celulozy w Europie „Financial Times” zamieszcza szereg interesujących informacji o współpracy gospodarczej państw obozu socjalistycznego. Wymienioną fabrykę w mieście Braşov buduje się przy wydatnej pomocy Polski i Czechosłowacji. Surowcem w postaci sítowia w ilości 3 mln ton rocznie dostarczać będą cłańgące się na przestrzeni przeszło 500 tys. ha bota w deicie Dunaju, gdzie pobudowano już liczne pomosty i ponad 80 km zapór wodnych, umożliwiających zbiór niezbędnego surowca. Produkcja fabryki jest obliczona na 200 tys. ton celulozy rocznie niezależnie od szeregu produktów ubocznych.

Przy pomocy Związku Radzieckiego powstają w Borzeşti wielkie zakłady chemiczne przerobu ropy naftowej i soli z doliny Trotosulin. Zakłady te będą wyposażone w urządzenia rafineryjne do ropy naftowej o zdolności produkcyjnej 500 tys. ton rocznie i ponadto będą mogły produkować 30 tys. ton kauczuku syntetycznego oraz 100 tys. ton różnych surowców do wyrobu mas plastycznych. Spośród innych zakładów budowanych przy pomocy ZSRR należy wymienić jeszcze fabrykę nawozów azotowych o wydajności rocznie 400 tys. ton.

W ubiegłych 10 latach Związek Radziecki dostarczył Rumunii całkowite urządzenie do 56 różnych zakładów fabrycznych. (HP)

Osiągnięcia gospodarcze Węgier w 1958 roku

Produkcja przemysłowa Węgier w 1958 roku, jak wykazują dane Głównego Urzędu Statystycznego w Budapeszcie, zwiększyła się w stosunku do roku poprzedniego o 12%.

W ważniejszych gałęziach przemysłu produkcja w 1958 roku wynosiła: węgiel — 24,2 mln ton (114% w stosunku do 1957 roku), ropa naftowa — 829 tys. ton (123%), energia elektryczna — 0,5 mld kWh (136%), boksyt — 1 mln ton (115%), stal — 1,6 mln ton (118%), aluminium — 40 tys. ton (152%), kwas siarkowy — 130 tys. ton (114%), cement — 1,3 mln ton (132%).

Wydajność pracy w przedsiębiorstwach państwowych zwiększyła się przeciętnie o 8%.

W rolnictwie urodzaje wskutek niedostatecznej ilości opadów były gorsze niż w 1957 roku.

Pogłowia inwentarza żywego zwiększyło się: jesienną 1958 roku liczone 2 mln z górą sztuk bydła rogatego, a nierogacizny — 7,5 mln sztuk, o 650 tys. sztuk więcej niż rok temu.

Spółdzielni produkcyjnych w końcu 1958 roku było 3568, łączących 146 tys. rodzin chłopskich. Obejmowały one 13,5% ziemi ornej kraju.

Drugie 13% ziemi należy do państwowych gospodarstw rolnych.

W porównaniu z 1957 rokiem eksport wzrósł o 40%, a import zmniejszył się o 10%. W eksporcie główną pozycję stanowiły maszyni o wartości ogólnej 3 mld forintów. (HP)

Francja produkuje mniej wełny

Francuski przemysł wełniany przeżył w ubiegłym roku poważny kryzys, który przyniósł znaczne zmniejszenie produkcji. Produkcja czesania spadła o 15,4 proc. w porównaniu z 1957 r., przedziw przesankowej o 17 proc., przedziw zgrzebnej — 7,2 proc., a tkanin — 4,5 proc. Rok 1957 był rokiem pełnego ożywienia w tym przemyśle i zdawało się, że dobra koniunktura będzie trwała nadal w następnym roku. Tymczasem na rynku wełnianym wystąpił spadek popytu na wełny wełniane, który w dodatku zsumował się ze zmniejszeniem eksportu tych tkanin.

Sytuacja ta odbiła się natychmiast na przedsiębiorstwach przemysłu wełnianego — szybko zaczęła się zmniejszać ilość warsztatów tkackich (1957 — 18.644; 1958 — 16.931), wzrósł spadek z 1.016.253 do 765.943). Podobne objawy wystąpiły również w innych krajach zachodnioeuropejskich. (md)

Amerykańscy eksporterzy protestują

W ostatnim okresie w prasie zachodniemiejskiej pojawiły się informacje, jakoby amerykańscy eksporterzy wełny, pogodzili się z wprowadzeniem kontyngentów, ograniczających import wełny z USA, jak również z ustanowieniem przez rząd baskijski cła wewnętrznego.

Informacje te spowodowały nowy protest eksporterów amerykańskich. Urzędujący dyrektor Związku Eksporterów Wełny, Estes zaprzeczył niekierunkom informacjom prasowym. Oświadczając, że przedstawiciele amerykańskich producentów wełny w dalszym ciągu będą prowadzić akcję przeciw niesłusznym, jednostronnym decyzjom rządu baskijskiego. W akcji tej — jego zdaniem — jest zaangażowany zarówno amerykański przemysł wełniany, jak również kolejki, transport morski i górniczy. (d)

Pomoc radziecka dla Chin

Zgodnie z podpisanym niedawno w Moskwie układem Związek Radziecki zobowiązał się udzielić Chinom pomocy gospodarczej w postaci maszyn, sprzętu fabrycznego i innych towarów oraz pomocy technicznej w ciągu najbliższych 8 lat na sumę 5 mld rubli. Jest to mniej niż to, ile wynosi dotychczasowa pomoc radziecka dla ChRL od 1950 roku. Według oceny prasy angielskiej największe nasilenie pomocy radzieckiej miało miejsce w 1955 roku, osiągając 1957 mln juanów, w 1956 roku pomoc ta zmniejszyła się do 117 mln juanów, a w 1957 roku do 23 mln juanów. W 1958 roku pomoc radziecka wzrosła, ale danych co do jej wysokości jeszcze nie opublikowano.

Obrót handlowy radziecko-chiński w 1957 roku wyniósł ponad 5 mld juanów, w 1958 r. wzrósł o ok. 18 proc., dochodząc do 6 mld juanów, przy czym import z ZSRR podniósł się o 12 proc., a eksport do ZSRR o 27 proc.

Więcej niż 90 proc. radzieckich dostaw

Rozwój elektryfikacji w Chinach

W Chinach Ludowych wykorzystanie zasobów energetycznych poczyniono w ostatnich latach ogromne postępy. Początkowo jednak w trakcie wykonywania pierwszego planu pięcioletniego (1953—1957) okazało się, iż produkcja energii elektrycznej nie nadąża za rozwojem przemysłu. W porównaniu np. z 1949 rokiem produkcja przemysłowa w 1955 r. wzrosła o 415 proc., podczas gdy wytworzenie energii elektrycznej w tym samym okresie zwiększyło się tylko o 265 proc. Natomiast w drugiej połowie pierwszej 5-letniej produkcji energii elektrycznej znacznie wzrosła osiągając 19,5 mld kWh w 1957 r. wobec 9,2 mld kWh w 1953 r.

Oznaki koniunktury

JAN SIERZPUTOWSKI

Dwie zasadnicze tendencje koniunkturalne znamionują sytuację ekonomiczną krajów kapitalistycznych w pierwszych miesiącach bieżącego roku: poprawa w Stanach Zjednoczonych i recesja w Europie zachodniej. Wyraz „tendencje” wy-

Tabela 1

Wskaźniki produkcji przemysłowej

Średnia 1953 r. = 100	1956	1957	1958			1959
			X	XI	XII	I
Belgia	122	123	115	106	113	113
Francja	133	145	155	161	157	154
N.R.F.	139	147	160	169	154	142
Holandia	123	126	141	126	122	...
Wielka Brytania	114	117	120	121	114	...

Produkcja przemysłowa Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, kontynentalnych państw zachodnioeuropejskich i Japonii, wzięta jako całość, przestała wzrastać w ciągu roku 1957, a następnie do drugiego kwartału 1958 roku spadała. Połączono to za sobą poważne reperkusje międzynarodowe i przyczyniło się do osłabienia światowej wymiany handlowej.

Wzmocnienie aktywności gospodarczej w USA w ciągu ostatnich kilku miesięcy wpłynęło łagodząco na tendencję spadkową w innych częściach świata i przywróciło to, co określa się mianem atmosfery zaufania. Niemniej dla wielu krajów kapitalistycznych rok 1959 rozpoczął się pod znakiem chwiejnej koniunktury.

POPRAWA W STANACH ZJEDNOCZONYCH

Ekonomiści na ogół zgodnie stwierdzają, że recesja amerykańska osiągnęła dno w kwietniu ubiegłego roku. Od tego czasu krzywa koniunktury zaczęła ponownie podnosić się. Ludzie interesów w Stanach Zjednoczonych patrzą obecnie w przyszłość przez różowe okulary. Zyski

spółek amerykańskich wzrastają szybciej niż oczekiwano. Produkcja przemysłowa powiększa się systematycznie (Patrz tabela nr 2). Produkcyjność stali wyniosła w styczniu br. 9.300 ton, osiągając najwyższy poziom na przestrzeni ostatnich dwunastu miesięcy. Wzrostowi dochodów indywidualnych towarzyszy powiększanie się sprzedaży detalicznych.

Jednakże w tym jasnym tle występują i ciemne plamy. Bezrobocie jest wciąż bardzo poważne. W połowie stycznia wzrosło ono do 4.724 tys. osób. W porównaniu ze stanem w grudniu ub. roku był to skok bardzo gwałtowny, nie notowany od 1950 roku.

Innymi słabymi punktami gospodarki amerykańskiej jest niski poziom inwestycji w kapitale trwałym (w IV kw. 1957 r. przemysłowe inwestycje prywatne osiągnęły 37,8 mld dol., — w przeliczeniu na skalę roczną w zeszłym roku w tym samym okresie 29,9 mld dol.) oraz niepewna sytuacja w przemyśle samochodowym i groźba strajku w przemyśle stalowym.

gii elektrycznej w 1958 r. wyniosła 27,5 mld kWh.

W drugim planie pięcioletnim szczególnie nacisk kładzie się na budownictwo hydroelektryczne, gdyż budowa elektrowni tego typu nie tylko rozwiązuje problem zaopatrzenia ośrodków przemysłowych w taną energię elektryczną, ale również umożliwia skrócenie czasu na zawsze z odcieczną klęską Chin — powodziami i daje potężny impuls do rozwoju żeglugi rzecznej. Pod względem zaś zasobów hydroenergii Chiny biją wszystkie kraje świata. Zasoby te oblicza się na przeszło 540 mln KW, co przewyższa zasoby USA, Kanady, Japonii, Francji i Włoch, razem wziętych.

Udział hydroelektrowni w produkcji energii elektrycznej do końca 1952 r. wzrósł do 40 proc., a w trzeciej 5-letce przekroczy 50 proc.

Nowy etap w rozwoju energetyki w Chinach charakteryzuje się również powstaniem szerokiej sieci małych wielkich elektrowni. Obecnie wszędzie po wsiach buduje się elektrownie o mocy kilkudziesięciu kilowatów. Prace zaś trygacyjne przeprowadzane na szeroką skalę w całym Chinach stwarzają pomyślnie warunki dla budowy małych hydroelektrowni. Aby ułatwić ich budowę fabryki chińskie przystąpiły do masowej produkcji prostych nieskomplikowanych hydroelektrowni.

Według danych urzędowych w sierpniu 1958 r. budowano przeszło 14,5 tys. małych hydroelektrowni o ogólnej mocy 200 tys. KW. W 1961 roku moc elektrowni większych osiągnie 15—18 mln KW, co umożliwi roczną produkcję w ilości do 45 mld kWh. (HP)



Giełda nowojorska

Ekspertów duże znaczenie przywiązują do okresu wiosennego, w którym okaże się, jak „iść” nowe modele samochodów. Na ogół możliwości zbytu samochodów w roku bieżącym są oceniane optymistycznie i przypuszcza się, że produkcja wzrośnie do 5.500 tys. wozów w skali rocznej — w porównaniu z 4.200 tys. w roku ubiegłym. Pewien niepokój budzi jednak zmagająca się konkurencja zagraniczna w tej dziedzinie — przede wszystkim konkurencja ze strony małych i średnich wozów produkcji europejskiej. W roku 1958 sprzedano ich na rynku amerykańskim 340 tys. a przewiduje się, iż w roku bieżącym liczba ta może wzrosnąć do 550 tys.

Obawy przed inflacją, które w drugiej połowie ubiegłego roku skłoniły kierownictwo Federal Reserve do restrykcyjnych posunięć pieniężno-kredytowych, okazały się nieco przesadne. Stany Zjednoczone przeżywają obecnie najdłuższy okres względnej stabilizacji cen, jaki zanotowano w ciągu ostatnich dwunastu lat. W tej dziedzinie jednak krytyczny moment może przyjść na wiosnę, gdy rozstrzygną się losy nowej umowy zbiorowej w przemyśle stalowym. Podwyżka płac w tym przemyśle musiałaby pociągnąć bardzo poważne następstwa dla układu cen w całej gospodarce amerykańskiej. Nie wyklucza się możliwości masowego strajku w przemy-

śle stalowym, co także wywiera wpływ na politykę wielu przedsiębiorstw zwłaszcza w dziedzinie gromadzenia zapasów.

Decydujące znaczenie dla dalszego rozwoju koniunktury USA mają jednak inwestycje w kapitale trwałym. Jeśli w tym zakresie nie nastąpi zwrot, podstawy, na jakich opiera się dotychczasowa poprawa, mogą okazać się zbyt kruche.

NIEPEWNA SYTUACJA W EUROPIE ZACHODNIEJ

Z fragmentarycznych danych, jakie do tej chwili są osiągalne, wynika, że spadkowa tendencja produkcji przemysłowej w głównych krajach zachodnioeuropejskich nadal się utrzymuje. Recesja szczególnie dotknęła przemysły: węglowy, stalowy i włókienniczy. Panuje jednak dość powszechne przekonanie, że recesja europejska nie przybierze większych rozmiarów i wkrótce powinna ustąpić.

W kołach ekspertów OEEC nie ukrywa się niepokoju z powodu następstw, jakie recesja w Europie zachodniej pociąga dla handlu światowego, przede wszystkim zaś dla wymiany między krajami przemysłowymi, a krajami nastawionymi na produkcję i eksport surowców.

W ciągu ostatnich lat ekspansji rynek europejski wchłaniał coraz większe ilości importowanych surow-

ców. Do połowy roku 1957 wartość dostaw ich wzrosła o 6 procent w skali rocznej. Jednakże w roku 1958 zmniejszyła się ona o 8 procent — głównie wskutek spadku cen.

Należy podkreślić, że kraje produkujące surowce są szczególnie wrażliwe na wszelkie zmiany koniunktury w Europie, z którą wiąże je ścisła współzależność gospodarcza. Okazuje się, że recesja amerykańska w stosunkowo mniejszym stopniu aniżeli spadek koniunktury w Europie odbiła się na sytuacji tych krajów, ponieważ Stany Zjednoczone posiadają własne, względnie bogate zaplecze surowcowe. Import surowców do USA skurczył się w okresie recesji tylko nieznacznie. Natomiast spadek koniunktury w Europie ma pod tym względem istotne znaczenie. Zmniejszenie się dochodów z eksportu, wywołane osłabieniem europejskiego popytu na surowce, pociąga za sobą kryzysy płatnicze w wielu krajach zamorskich i ogranicza ich zdolność zakupywania towarów przemysłowych. Cierni na tym nie tylko wymiana międzynarodowa, lecz również realizacja programów rozwoju gospodarczego w tych krajach.

W tej sytuacji problem przełamania recesji w Europie nabiera szerokiego ogólnoswiatowego aspektu. Ekspert OEEC uważają, że rządy niektórych państw zachodnioeuropejskich zbyt późno zdecydowały się na rozluźnienie restrykcji, stosowanych w okresie ostatniego „boomu”. Podobnie jak w USA, również i w Europie widmo inflacji hamuje swobodę ruchów w posługiwaniu się bodźcami mającymi na celu pobudzenie ekspansji. Spadek koniunktury ma w pewnym sensie też korzystną stronę, że umożliwia przywrócenie równowagi pieniężnej i poprawę bilansów płatniczych. Rządy państw zachodnioeuropejskich dążą wyraźnie do wykorzystania tej szansy i z ociąganiem decydują się na posunięcia ekspansyjne.

Ostatnie reformy pieniężne, połączone z ustanowieniem zewnętrznej wymienialności walut, uczyniły bilanse płatnicze poszczególnych państw niezwykle wrażliwymi na jakiegokolwiek zmiany w polityce gospodarczej partnerów.

W tych warunkach w tonie państw OEEC podkreśla się konieczność podjęcia „skoncertowanej” akcji, która by stworzyła zdrowe podstawy do wspólnej ekspansji. Bieda w tym, że ani Wielka Brytania, ani Niemiecka Republika Federalna — dwa państwa dysponujące największymi możliwościami — nie kwapią się z objęciem przewodnictwa tej akcji. Jednostą działania krajów członkowskich OEEC utrudniają także spory między sześciu państwami należącymi do Wspólnego Rynku, a pozostałymi jedenastu państwami otoczącymi się za brytyjskim projektem strefy wolnego handlu.

Tabela 2

Niektóre dane statystyczne o sytuacji gospodarczej USA

Jednostki		1956	1957	1958		1959
				I	XII	I
Produkcja				XX/		
Energia elektryczna	mld kWh	56,9	59,6	55,8	60,5	...
Ropa naftowa	mld baryłek	216	213	189	211	...
Węgiel stalowe	mld ton	9,5	9,4	5,6	8,7	9,3
Cement	mld baryłek	25,4	21,8	24,0	23,6	...
Samochody osobowe x/	tys.	454,7	500,4	522,5	574,0	545,0
Wskaźnik produkcji przemysłowej	1947-49 r. = 100	143	143	125	142	143
Zatrudnieni	mld	65,0	65,0	62,9	64,0	62,7
Bezrobotni	mld	2,6	2,9	3,1	4,1	4,7
Bezrobotni; do zdolnych do pracy	%	4,2	4,3	7,5	6,1	6,0
Eksport xxx/	mld dol.	1,589	1,734	1,531	1,514	...
Sprzedaż detaliczna	mld dol.	15,8	15,7	16,5	17,6	17,6
Koszty utrzymania	1947 r. = 100	115,2	120,2	123,5	123,7	123,8

*) Sprzedaż fabryczna

**) Wskaźniki miesięczne

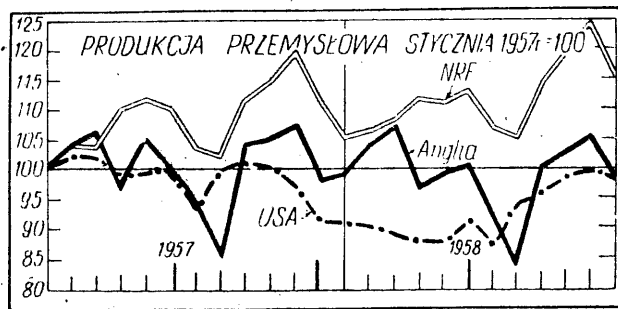
***) Włączając reeksport

Jugosławia rozwija przemysł stoczniowy

Jugosłowiańskie stocznie leżące nad Adriatykiem mają już ustaloną markę i pełny portfel zamówień. Chcąc je odciążyć i przyjmować nowe zamówienia, rozbudowano starą stocznice rezerwową w Belgradzie, tak, że jest ona w stanie produkować statki pełnomorskie średniej wielkości. Niedawno został spużony na wody Dunaju statek o wyporności 4.800 BRT, który po oddaniu do eksploatacji będzie pływał pod flagą Liberii.

Obecnie stocznia zatrudnia około 1.400 robotników. W budowie znajdują się trzy statki po 2,5 tys. t. zamówione przez Abisynię, nie licząc około 90 mniejszych jednostek budowanych dla rzecznej i morskiej floty jugosłowiańskiej. (d)

RÓŻNE TEMPO ROZWOJU



Rola monopolu amerykańskiego w systemie gospodarczym państw kapitalistycznych i w polityce wywozu kapitału amerykańskiego. Omówiono zagadnienie amerykańskiej polityki handlu z zagranicą, podporządkowania rynków kapitalistycznych monopolom amerykańskim i walki monopolu innych krajów kapitalistycznych o utrzymanie rynków i o odzyskanie utraconych.

LE THANH KHOI, „L'ECONOMIE DE L'ASIE DU SUD-EST”, Paris 1958, Presses Universitaires de France, str. 127.

Polityczno-gospodarczy informator o krajach Azji Południowo-Wschodniej (Półwysep Malajski, Indonezja, Filipiny). Autor omawia środowisko geograficzne,

ludność, rolnictwo, przemysł i finanse poszczególnych krajów. Specyfika rozwoju społeczno-gospodarczego krajów Azji Południowo-Wschodniej i rola kapitału zagranicznego w tych krajach. Ostatni rozdział książki omawia międzynarodowe stosunki ekonomiczne krajów Azji Południowo-Wschodniej (handlu, graniczny, pomoc z zagranicy, polityka handlowa, problem plańców międzynarodowych).

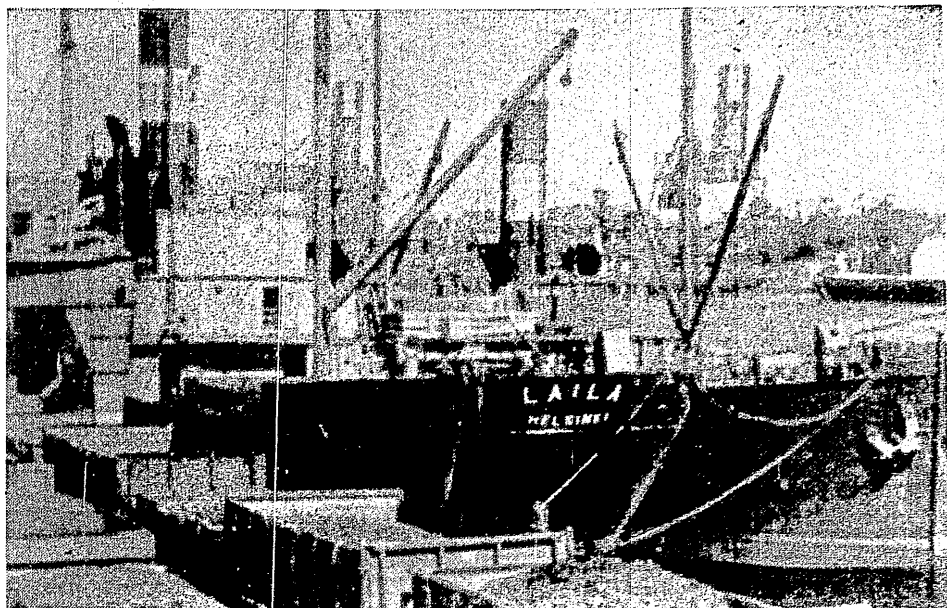
Co czytać

MIENSIKOWY S. „AMERYKANISKAJE MONOPOLI NA MIRMOM KAPITALISTYCZESKOM RYMKIE” Moskwa 1958, Izdatelstwo Sojialno-Ekonomieckoj Literatury, str. 355.

ŻYCIE GOSPODARSTWA 7

SZCZECIN GIDYNIA

1:1



Dyskusja nad sprawami morskimi obejmowała dotychczas głównie problemy rozbudowy floty i — co się z tym łączy — naszego przemysłu stoczniowego. Zastanawiano się szeroko, co lepiej opłaci się eksportować — czy statki budowane w stoczniach, czy usługi, jakie mogą te statki wykonać po oddaniu ich do eksploatacji polskim armatorom. Nieco mniej miejsca zajęła sprawa równie ważna — portów morskich. Dopiero przedzjazdowa dyskusja udostępniła szerszej opinii publicznej ciekawe opracowania ekonomiczne, dotyczące tego problemu.

Przeciętny obywatel nie zawsze docenia znaczenie tego zagadnienia. Przed wojną mieliśmy jeden port i jakoś nam starczało — a wtedy obecnie, gdy doszły takie kolosy jak Gdańsk i Szczecin, nie mogą tu występować jakieś większe trudności czy braki. Nie jest to jednak pogląd słuszny. Stały rozwój naszej gospodarki, rozszerzająca się wymiana towarowa z zagranicą wymagają nowego, innego podejścia do sprawy portów. Trzeba sobie zdawać sprawę, że Polska staje się coraz bardziej krajem morskim, a to wymaga nie tylko posiadania odpowiedniego tonażu floty, ale i odpowiednio rozwiniętej sieci portów dużych i małych.

Przed wojną masa towarowa przywożona i wywożona drogą morską nie sięgała nawet w szczytowych okresach prosperity 10 milionów ton. Obecnie od kilkudziesięciu lat utrzymuje się na poziomie 14 — 16 mln ton, przy czym po przejściowych zahamowaniach, wynikających ze zmiany struktury i kierunków eksportu (zmniejszenie wywozu węgla) mielibyśmy w przyszłości tendencję do szybkiego wzrostu. Bardzo silny wzrost zadań handlu zagranicznego przewidziany w Wzrostach dla siedmiolecia 1959—65 oraz wchodzenie polskich towarów na zagraniczne rynki, takie jak Wschód i Południowa Azja, Południowa Ameryka itp. wymaga odpowiednio zwiększonych możliwości przeładunkowych w naszych portach. Przy tym stanie rzeczy, gdy konieczność inwestycji nie ulega już dla nikogo wątpliwości, powstaje nowy problem — gdzie inwestować. Wśród konkurentów największe szanse mają Gdynia i Szczecin. Oba porty przedstawiają zresztą bardzo poważne argumenty. Przypatrzmy się im bliżej.

NOWOCZESNA I TANIA

Przedwojenny pupilek — port i miasto Gdynia — utracił po wojnie swoje monopolistyczne warunki. Przestał być jedynym portem, a poważne zniszczenia

wojenne utrudniły mu konkurencję ze Szczecinem i Gdańskiem. Mimo to w pierwszych latach po wojnie włożono wiele wysiłku, by zniszczenia usunąć, a nawet projektowano szereg nowych posunięć, które by pozwoliły rozwijać się dalej tak świetnie przed wojną rozpoczętej karierze. Jednakże znana teoria o przeinwestowaniu portów dała się we znaki i Gdyni. Obecnie pod względem przeładunków stoi ona na trzecim miejscu z czterema milionami dwustu tysiącami ton rocznie.

Jakie argumenty przemawiają za dalszym, szybkim rozwojem Gdyni? W pierwszym rzędzie jej walory naturalne. Jest to port sztuczny, dobrze usytuowany w dolinie między Kamienną Górą a Kępą Oksywską. Dzięki temu ma on doskonały dostęp od strony morza nawet dla bardzo dużych statków, a równocześnie półwysep Hel osłania go w pewnym stopniu od wielkiej fali z otwartego morza.

Drugim podstawowym argumentem jest nowoczesność. Polska myśl techniczna przed wojną na przykładzie Gdyni dobrze zdała egzamin. Pewne, występujące obecnie mankamenty, wynikają z dwóch przyczyn: wielkiego pośpiechu (jak na ówczesne warunki) wykonywania urządzeń portowych (odcięcie portu zewnętrznego od miasta siecią torów kolejowych) oraz ze zmian dokonanych przez okupanta, który zlokalizował w porcie istniejącą do tej pory stocznia. Plany polskie przewidywały umieszczenie przemysłu okrętowego w specjalnie do tego celu wykopanym kanale. Dodać do tego trzeba błędy zrobione po wojnie, a wynikające z szukaniami wyjść wymagających najmniej wysiłku (ale przez to uwalniających najwięcej pieniędzy) takich jak ułożenie na nabrzeżach portu handlowego Przedsiębiorstwa Demontażu Wraków czy ZBM.

Mimo to nie można zaprzeczyć, że Gdynia ma do brzo rozplanowane redy, nowoczesny węzeł kolejowy i głębokość nabrzeży największą nie tylko wśród wszystkich portów polskich, ale i wśród wszystkich portów bałtyckich. Wszystko to decyduje o tym, że Gdynia może się stać nie tylko najatrakcyjniejszym technicznie, ale i najtańszym portem. Może ona bowiem przyjmować jednostki duże, a nawet bardzo duże, które dają poważne oszczędności frachtowe. Jak obliczył Jerzy Madziar i Witold Andrzejewski w „Tygodniku Morskim” oszczędność na przeliczeniu przez Gdynię dwudziestotysięcznika „Vistavagge” wyniosła około 6 tys. funtów „sterlingów”. Nie więc dziwno, że komisja pracująca nad planem rozwoju portów postuluje w pierwszym rzędzie doinwestowanie Gdyni, przed innymi portami.

Chodzi tu bowiem już nie tylko o możliwości użyskania poważnych oszczędności w chwili obecnej, ale również o przyszłość. Ta zaś w transporcie morskim należeć będzie do statków największych. Dostosowanie innych naszych portów do ich obsługi byłoby wielokrotnie droższe, jeżeli nie wręcz niemożliwe, ze względu na warunki naturalne.

Najważniejsze z tych inwestycji — to budowa nowych odcinków nabrzeży o głębokości 12 m oraz dobrojenie istniejących nabrzeży na ponad 100 dźwignów i szereg innych urządzeń. Dochodzi do tego konieczność zbudowania odpowiedniej ilości magazynów. Obliczenia wspomnianych autorów oraz pracowników Instytutu Morskiego wskazują, że gdyby przerzucić się na przewóz rudy statkami wielkimi, to dzięki takiej zmianie inwestycji te zamortyzowałyby się w ciągu 4 — 5 lat. Równocześnie zaś pozwoli to osiągnąć szybkość przeładunków na poziomie nowoczesnych portów zachodnio — europejskich.

Tak więc urok Gdyni są na pewno bardzo poważne. Wiadomo, że nie stać nas — a chyba i nie ma potrzeby — na równoczesne bardzo intensywne doinwestowanie wszystkich wielkich portów. Gdynia ma wobec tego poważne szanse na uzyskanie pierwszeństwa.

NAJWIĘKSZY I POTRZEBNY

W dyskusji „Gdynia czy Szczecin” wiele głosów postuluje zwrócenie głównej uwagi na dalszy, szybki rozwój portu szczecińskiego. Do Szczecina prowadzą bowiem tanie drogi wodne: Odra połączona z Warcią i Notecią oraz przez Kanał Bydgoski z Wisłą. Również linie kolejowe z Górnego i Dolnego Śląska, z Poznania i Pomorza ciągną do Szczecina. Najbogatsze i najbardziej uprzemysłowione oraz najlepiej zagospodarowane obszary Polski stanowią dziś naturalne zaplecze tego portu.

Ponadto port ten, mając korzystne położenie geograficzne, spełnia dziś najpoważniejszą rolę w przeładunkach tranzytowych. Obecnie Szczecin przeładunkowo około 60 proc. ładunków tranzytowych (głównie towarów czechosłowackich), a można sądzić, że udział ten w następnych latach będzie dalej wzrastał.

Pod względem powierzchni port szczeciński jest największy w kraju i przeładunkowo 38 proc. ładunków przechojących przez porty polskie. Istnieją realne możliwości, by rolę portu szczecińskiego w naszej gospodarce morskiej powiększyć poprzez nowe inwestycje (budowa i rozbudowa nabrzeży, lepsze wyposażenie w dźwigi itp.). W założeniach do projektu planu na rok 1965 przewiduje się, że port szczeciński przeładunkowo będzie około 8 mln ton towarów, wobec około 6 mln w 1958 r.

Jedyną sprawą, która budziła u niektórych dyskutantów wątpliwości, jest konieczność prowadzenia drogowych prac przy pogłębianiu toru wodnego Szczecina — Świnoujście, a także pogłębienia basenów w samym

porcie szczecińskim. Gdynia jest pod tym względem niewątpliwie w korzystniejszej sytuacji.

Wydaje się jednak, że wysiłek inwestycyjny w tej dziedzinie opłaci się dla gospodarki. Dotychczasowa praktyka wykazała, że port szczeciński, leżący wprawdzie 70 km od morza, wykazał dużą prężność mimo braków w wyposażeniu nabrzeży, przeciążenia urządzeń przeładunkowych itp. Szczególnie zaś ma duże osiągnięcia w zakresie tranzytu.

Tranzyt zaś, jak podkreślił prof. Kasprowicz („Głos Szczeciński”), wymaga portów wszechstronnych, wyposażonych we wszystkie rekwizyty dla obsługi ładunków. Dotyczy to wprawdzie wszystkich portów, ale najważniejszą rolę odgrywa w Szczecinie.

Nie trzeba szeroko udowadniać, jakie znaczenie ma i może mieć tranzyt dla całej gospodarki narodowej. Dlatego też stworzenie w porcie szczecińskim odpowiednich warunków dla jego obsługi należy zaliczyć do zadań pierwszego rzędu.

Przez Szczecin przechodzą zresztą nie tylko towary tranzytowe. Zmiany w strukturze naszego handlu zagranicznego odbijają się również na pracy portu szczecińskiego, który dotychczas nastawiony był na przeładunki towarów masowych. Aby więc Szczecin stał się portem uniwersalnym, potrzebny jest określony wysiłek inwestycyjny.

Tymczasem wyposażenie tego portu jest niedostateczne. Na nabrzeżach stoi zaledwie 47 dźwignów, czyli jeden dźwig przypada na 182 m nabrzeży. Złe przedstawiła się również sytuacja w dziedzinie magazynów, taboru holowniczego itd. Stąd też pilną koniecznością jest dobrojenie nabrzeży 65 nowymi dźwigami, zakupienie kilku nowych holowników, budowa nabrzeża drobnicowego z magazynami itd.

Predstawiliśmy w wielkim skrócie argumenty, jakie wysuwają poszczególni dyskutanci w sprawie nowych inwestycji i rozwoju dwóch naszych wielkich portów — Gdyni i Szczecina. Celowo pomijamy w naszych rozważaniach Gdańsk — gdyż tam program inwestycyjny jest najmniej dyskusyjny. Trudno nam, referując tę dyskusję, superować jakieś ostateczne rozstrzygnięcia. Tym bardziej, że problem nie może być rozstrzygany bez przeprowadzenia gruntownych i wnikliwych studiów oraz badań. Trzeba rozpocząć już na ten temat pracę kontynuować, wciągając szeroki krąg fachowców i tak nią pokierować, aby w okresie poprzedzającym rozpoczęcie następnego planu pięcioletniego wszystkie prace z tym związane były zakończone oraz, aby można było wyciągnąć z niej najbardziej właściwe wnioski.

Inwestycje w portach są drogie. Z tych względów wybranie głównego uderzenia w inwestycjach portowych ma zasadnicze znaczenie. Mamy jednak jeszcze blisko dwa lata, aby bez pośpiechu i zdenerwowania spokojnie i rzeczowo rozpatrzyć ten ogromnie ważny dla gospodarki problem.

(Ch. W.)

AKTYWIZACJA

DO KONCZENIA ZE STR. 1

opracowania perspektywicznego planu gospodarki narodowej na lata 1961—1975 prace nad regionalnymi planami perspektywicznymi. Prace te są bowiem we wstępnej dopiero fazie.

Podobnie przedstawia się sprawa w dziedzinie planowania wieloletniego. Plan 6-letni i plan na lata 1955—1960 zawierały raczej ogólne ustalenia dotyczące rozwoju gospodarczego terenów. Ustalenia te nie miały przy tym charakteru kompleksowego i oparte były na kryteriach ekonomicznych, dotyczących rozwoju poszczególnych dziedzin gospodarki narodowej w skali ogólnokrajowej, a nie uwzględniały prawie zupełnie kryteriów wynikających z oceny całokształtu sytuacji w przekroju terenowym. Sytuację tę pogarsza fakt, że rady narodowe przystąpiły dopiero niedawno do przygotowania tego rodzaju opracowań. Zbyt mało mają jeszcze doświadczeń w tej dziedzinie. Z tego m. in. powodu sporządzone ostatnio przez terenowe komisje planowania programy rozwoju województw i powiatów na lata 1959—1965 mają w zasadzie charakter wstępnych materiałów. Stanowią one coś w rodzaju „programów życzeń” terenu do następnego planu 5-letniego, a w małym tylko stopniu mogą być pomocne przy ustalaniu kierunków rozwoju gospodarczego terenów.

Uwagi powyższe mają na celu stwierdzenie, że mamy za sobą dopiero pierwszy etap, jeżeli chodzi o sprecyzowanie zasad długofalowej polityki gospodarczej, mającej na celu właściwe zagospodarowanie terenów. Braki w tym zakresie nie pozostają bez wpływu na charakter i wyniki prowadzonej obecnie działalności aktywizacyjnej.

Zastanawiając się ogólnie nad obecną sytuacją w dziedzinie aktywizacji terenów trzeba przede wszystkim stwierdzić, że działalność gospodarcza na tym odcinku charakteryzuje w ostatnich dwóch latach duże ożywienie i różnorodność poczyną ze strony wielu organów władz

państwowych. Zadania w sprawie aktywizacji różnych terenów stały się przedmiotem specjalnych uchwał Rządu, znajdują one wyraz w terenowych planach gospodarczych uchwalanych przez rady narodowe, częściowo również w rocznych narodowych planach gospodarczych, a także w uchwałach poświęconych sprawom aktywizacji rad narodowych prawie wszystkich stopni.

Z jednej strony jest to objaw niewątpliwie pomyślny, co znajduje m. in. potwierdzenie w ożywieniu się gospodarki na różnych terenach charakteryzujących się do niedawna martwością gospodarczą. Z drugiej jednak strony typowo operatywny i interwencyjny charakter działalności aktywizacyjnej, którą prowadzą obecnie różne organy aparatu gospodarczego, nasuwa obawy, czy działalność ta odzwierciedla w pełni najpilniejsze potrzeby w tej dziedzinie.

Przed wszystkim uderza fakt, że problemy aktywizacji terenów rozwiązywane są coraz częściej w drodze specjalnych uchwał Rządu. W okresie niecałych ostatnich dwóch lat uchwały takie wydane zostały w sprawie odbudowy m. Kołobrzegu i zagospodarowania m. Szczecina, rozwoju Zakopanego, w sprawie zagospodarowania terenów przyczółkowych, aktywizacji powiatu nowosądeckiego i m. Nowy Sącz — i jeszcze niektórych innych terenów. W przygotowaniu są dalsze uchwały, np. w sprawie zagospodarowania Świnoujścia, w sprawie aktywizacji południowo-wschodnich powiatów woj. rzeszowskiego (Bieszczady) itp.

Wszystkie te uchwały określają w sposób na ogół podobny zakres niezbędnych przedsięwzięć aktywizacyjnych (dotyczą one głównie budowy względnie odbudowy bądź remontów określonych obiektów lub urządzeń) oraz zobowiązują właściwych ministrów i prezydów rad narodowych do realizacji tych przedsięwzięć w terminach i przy pomocy środków przewidzianych na ten cel w uchwałach.

Nie negując słuszności aktualnych założeń w sprawie aktywizacji wymienionych terenów i szeregu efek-

tów gospodarczych, społecznych i kulturalnych, jakie możemy już zanotować i jakie niewątpliwie jeszcze będą miały miejsce w wyniku realizacji tych uchwał — trzeba jednak stwierdzić, że przyjęcie „na stałe” takiej drogi rozwiązywania problemów aktywizacyjnych kolidowałoby z rolą narodowych planów gospodarczych, planów resortowych i terenowych planów gospodarczych jako instrumentów polityki gospodarczej. Już obecnie zresztą zachodzi niekiedy konieczność dokonywania, w wyniku takich uchwał, zmian w planach ministerstw i planach rad narodowych, przenoszenia środków finansowych i materiałowych przewidzianych poprzednio na inne cele, itp.

Wydaje się, że uchwały takie mają uzasadnienie (np. nadzwyczajny tylko przypadek) w nadzwyczajnych sytuacjach, np. w przypadku likwidacji skutków powodzi w 1958 r., szkód huraganowych itp.). Natomiast całokształt badań w dziedzinie aktywizacji terenów powinien być analizowany i ustalany w normalnym trybie planowania gospodarczego. Pozwoli na to właściwe określenie hierarchii potrzeb w tym zakresie, zbilansowanie środków niezbędnych na cele aktywizacyjne oraz na ustalenie najważniejszych zadań w tej dziedzinie. Podobne uwagi nasuwa działalność aktywizacyjna rad narodowych, która w zbyt małym stopniu opiera się o terenowy plan gospodarczy.

Na tle tych uwag nasuwa się kilka wniosków w sprawie pogłębienia form planowej działalności aktywizacyjnej.

Po pierwsze — należałoby pogłębić i przyspieszyć prace nad sporządzeniem regionalnych planów perspektywicznych dla terenów aktywizowanych. Opracowanie takich planów umożliwiłoby prawidłowe określenie roli i funkcji tych terenów w gospodarce narodowej oraz sprecyzowanie w odniesieniu do nich długofalowych założeń polityki gospodarczej. Wydaje się niezmiernie ważne, aby jak najpełniej wykorzystać dla tych prac obecny okres prac przygo-

ale jaka?

wawczych do następnego planu 5-letniego.

Po drugie — wydaje się konieczne szersze uwzględnienie problematyki aktywizacyjnej w narodowych planach gospodarczych i terenowych planach sporządzanych przez aparat planowania rad narodowych. Chodzi mianowicie przede wszystkim o to, aby w tych planach precyzować konkretne decyzje co do głównych zadań w dziedzinie aktywizacji terenów, zakresu środków ze źródeł centralnych przeznaczonych na ten cel oraz najważniejszych obowiązków w tym w zakresie ministerstw i prezydów rad narodowych. Należałoby również przyjąć za zasadę, że odpowiedzialność za realizację zadań aktywizacyjnych terenów, ustalone w planach wieloletnich, będą rozwijane i konkretyzowane w planach rocznych, co umożliwiłoby oparcie tej działalności na jednolitych i konsekwentnych w swej realizacji założeniach polityki gospodarczej.

Po trzecie — należałoby wzmocnić funkcje koordynacyjne rad narodowych w tej dziedzinie. Jak już wspomnieliśmy, w procesie aktywizacji terenów uczestniczą różne przedsiębiorstwa, zakłady i instytucje zarówno planu centralnego, jak i planu terenowego. Na cele bieżącej działalności aktywizacyjnej przeznaczone są różne środki planowe i pozaplanowe (na mocy różnych uchwał i różnych funduszy itp.). Zadaniem rad narodowych, jako gospodarza terenu, jest zapewnienie kompleksowości tych poczyną, tj. takie po-

wiązanie działalności różnych jednostek resortowych na terenie aktywizowanym, aby dała ona jak największe efekty zarówno dla całej gospodarki, jak i danego terenu. Instrument tej koordynacji powinny stanowić wieloletnie programy zagospodarowania terenów, opracowywane przez komisje planowania prezydów rad narodowych. Aby jednak programy takie nie były tylko „programami życzeń” konieczne jest — jak doświadczenie wskazuje — oparcie ich na realnych podstawach, wynikających z zadań NPG.

Po czwarte — trzeba przeprowadzić prace nad głębszym rozeznaniem sytuacji ekonomicznej — gospodarczej poszczególnych terenów, ich struktury gospodarczej, potrzeb i możliwości rozwojowych, decydujących ogniw w ich gospodarce. Brak bowiem dostatecznych w tym zakresie opracowań i materiałów utrudnia sprecyzowanie prawidłowych założeń, dotyczących kierunków polityki gospodarczej w odniesieniu do różnych obszarów kraju.

Po piąte — trzeba rozważyć możliwość szerszego zastosowania bodźców ekonomicznych, idących w kierunku pobudzania inicjatywy własnej terenu i rozwijania różnych form działalności gospodarczej na terenach aktywizowanych. W tym miejscu warto wyjaśnić, że spotyka się obecnie dwa przeciwstawne poglądy w sprawach naszych możliwości aktywizacji terenów. Pierwszy pogląd głosi, że aktywizacja uwarunkowana jest w zasadniczy

sposób przydziałem środków ze źródeł centralnych (chodzi tu głównie o środki inwestycyjne, co do których postulaty terenu przekraczają zazwyczaj kilkakrotnie faktyczne możliwości ich otrzymania). Natomiast działacze gospodarczy, reprezentujący drugi pogląd, widzą możliwości pełnej aktywizacji, w drodze przyznania terenom aktywizowanym szerokiej autonomii i przywilejów w dziedzinie gospodarowania, wykraczających częściowo poza ogólnie obowiązujące formy i system gospodarki. Jestem zdania, że oba poglądy częściowo tylko są słuszne i należy szukać kompromisowych rozwiązań. Dlatego m. in. konieczne wydaje się — poza przydziałem pewnych środków ze źródeł centralnych — śmielsze niż dotychczas zastosowanie takich bodźców, jak: ulgi podatkowe, zwiększenie przydziałów długoterminowych kredytów na cele popierania rozwoju wybranych dziedzin gospodarki, popierania budownictwa w drodze zaopatrzenia go w materiały deficytowe itp. Również należałoby się zastanowić nad możliwością stosowania bardziej elastycznych form organizacyjnych działalności gospodarczej, uwzględniających warunki i specyfikę danego terenu.

Z uwagi na ograniczone rozmiary artykułu poruszyłem niektóre tylko zagadnienia. Wydaje się, że celowe byłoby ich rozwinięcie w dalszych wypowiedziach na ten temat,

CZESŁAW BIELECKI

ZYCIE

gospodarcze

Redakcja:

Warszawa, ul. Hoża 25.

Telefony: Redaktor Naczelny — 606-78.

Sekretarz Redakcji — 606-78. Redaktorzy —

603-92. Centrala — 603-13, 600-72.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakterski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nac.), Tadeusz Jaworski, (sek. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleit, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, (z-ca red. nac.), Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczański, Zbigniew Mikolajczyk, Zofia Morecka, Marian Odrowinski, Józef Paljeska, (z-ca red. nac.), Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nac.), Jerzy L. Topolitz, Jan Werner, Janusz U. Zielinski.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 10 zł, półrocznie 5 zł, kwartalnie 2 zł. Cena i egz. z t. Zamówienia i prenumeratę przyjmują 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 15 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych reprintsów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — 10,30, za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa” skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 3/5.

Zam. 467 W-13