

Ogólny kryzys KAPITALIZMU⁽¹⁾

JÓZEF ZAWADZKI

Program KPZR, dyskutowany na XXII Zjeździe i w całym światowym ruchu robotniczym jest dokumentem teoretycznym i politycznym marksizmu-leninizmu o ogromnym znaczeniu. Daje on wszechstronną analizę strategii i taktyki światowego ruchu robotniczego i antyimperialistycznego oraz zmian, które nastąpiły w świecie w ciągu ostatnich 40 lat, tj. od czasu uchwalenia II Programu Partii.

Program poświęca wiele miejsca kapitalizmowi, jego charakterystyce oraz przeobrażeniom w dobie współczesnej. Nie jest to rzeczą przypadkową. Najważniejszy problem naszego pokolenia: kwestia pokoju i wojny jest przecież związana z istnieniem imperializmu światowego.

*

Program charakteryzuje przejście kapitalizmu w stadium jego ogólnego kryzysu w sposób następujący:

„Imperializm wstąpił w okres zmierzchu i zagłady. Nieuchronny proces rozkładu ogarnął kapitalizm od podstaw do szczytu: jego ustrój ekonomiczny i państwowy, jego politykę i ideologię. Imperializm bezpowrotnie stracił władzę nad większością ludzkości. O głównej treści, głównym kierunku i głównych cechach historycznego rozwoju ludzkości decyduje światowy system socjalistyczny, siły walczące przeciwko imperializmowi o socjalistyczne przeobrażenie społeczeństwa” (28).

Ocena współczesnego kapitalizmu dokonywana wyłącznie według pewnych jego zewnętrznych przejawów, prowadzi do wniosku, że po głębokim wstrząsie w latach 30-ych kapitalizm „przyszedł do siebie”: zmniejszyło się bezrobocie i gdzieś niedługo osiągnięto czasowo stan pełnego zatrudnienia, w latach pięćdziesiątych wzrosło tempo rozwoju gospodarczego — w NRF do 7,5 proc. rocznie, we Francji, we Włoszech do ponad 5 proc. rocznie, a w Japonii nawet do 11 proc. rocznie. Są to stopy wzrostu rzadko spotykane w ustroju kapitalistycznym. Na tej podstawie, krytycy marksizmu — leninizmu: reformiści, prawnicy socjaliści i rewolucyjni zaprzeczają istnieniu ogólnego kryzysu kapitalizmu i przewidują długi okres burzliwego rozwoju, tego ustroju, który jest w ich mniemaniu jakoby ustrojem mieszanym — ludowym kapitalizmem, bądź też demokratycznym socjalizmem itp. Zatrzymajmy się wobec tego przy bliższej charakterystyce ogólnego kryzysu kapitalizmu ze szczególnym uwzględnieniem jego trzeciego etapu.

Po pierwsze — ogólny kryzys kapitalizmu przejawia się w tym, że kapitalizm przestał być jedynym wszechogarniającym światowym systemem ekonomicznym. Coraz więcej krajów odpaada od tego systemu. Pozytywnie imperializm we współzawodnictwie gospodarczym z socjalizmem słabnie. Socjalizm już obecnie, mimo że powstał w krajach stosunkowo słabo rozwiniętych, wykazał swoją przewagę w dziedzinie tempa wzrostu gospodarczego: planowego i bezkryzysowego rozwoju; nieporównanie bardziej sprawiedliwego podziału wytworzonego bogactwa; likwidacji wszystkich pozostałości feudalizmu w rolnictwie i wszelkich form wyzysku oraz w dziedzinie szerokiego udostępnienia oświaty, nauki i awansu społecznego.

W miarę wzrostu produkcji liczonej na mieszkańca — co pozwoli na coraz pełniejsze zaspokojenie potrzeb społeczeństwa również w zakresie stopy życiowej — przewaga socjalizmu nad kapitalizmem będzie występowała coraz silniej. Będzie ona bardziej przekonująca również dla tych odłamów klasy robotniczej i ruchów robotniczych, które nie są związane z tradycją marksistowskiej teorii społecznej. W dziedzinie obrony, czy też rozwoju wielu decydujących gałęzi nauki, przewaga socjalizmu występuje już obecnie z wielką siłą. Coraz bardziej o dalszych losach świata decyduje oboz socjalistyczny. Rozwój wypadków w ostatnim okresie przedstawiony tak dobitnie w referacie sprawozdawczym tow. Chruszczowa na XXII Zjeździe jest tego najlepszym dowodem.

Po drugie — zwycięstwo rewolucji socjalistycznej w ZSRR i powstanie obozu państw socjalistycznych podważyło autorytet imperializmu w krajach słabo rozwiniętych, stanowiących wciąż jeszcze 2/3 ludności świata kapitalistycznego. Światowy system kolonialny imperializmu ulega szybkiemu rozpadowi. Wprawdzie imperializm stawia jeszcze odwrotowe walki o swoje pozycje ekonomiczne i polityczne w Azji, Afryce, Południowej Ameryce, ale jest już rzeczą oczywistą, że system ten ginie na naszych oczach. Dawne kolonie, potężne oparcie i rezerwa imperializmu przeobrażają się w jeden z najtrudniejszych problemów współczesnego kapitalizmu.

Ogólny kryzys kapitalizmu polega nie tylko na tym, że kraje kolonialne przestały i przestają być koloniami i że obok obozu państw socjalistycznych, powstaje i umacnia się nowa potężna siła antyimperialistyczna, lecz również na tym, że główne kraje kapitalistyczne nie mają obecnie (i mieć nie mogą) żadnego realnego programu rozwoju dla tych krajów. Dotychczasowe doświadczenie wskazuje, że przy obecnym stopniu zubożenia tych krajów niedługo i głód nie tylko nie ulegą likwidacji, lecz pogłębiają się. Zaś kapitalistyczne stosunki produkcji nie stwarzają żadnych przesłanek i perspektyw dla zwyciężenia tych plag społecznych.

Jest rzeczą oczywistą, że każde osiągnięcie ekonomiczne obozu socjalistycznego pogłębia ten element kryzysu kapitalizmu. W miarę wzrostu stopy życiowej i zmniejszania różnic w poziomie spożycia krajów socjalistycznych i rozwiniętych krajów kapitalistycznych, wpływ osiągnięć socjalizmu na kraje słabo rozwinięte będzie się wzmacniał. Przy czym wyprzedzenie najbardziej rozwiniętych krajów kapitalistycznych w dziedzinie poziomu życiowego nie jest wcale niezbędnym warunkiem dla wzmożenia wpływu krajów socjalistycznych na kraje zacofane. Dla tych bowiem ostatnich metody uprzemysłowienia bogatych krajów kapitalistycznych są nieprzydatne. Samoczynny rozwój nie prowadzi tam do wyższej stopy życiowej, lecz utrwalą ją.

Jeżeli zatem kraje słabo rozwinięte — aby osiągnąć swoje jakże skromne wobec ogromu potrzeb zadania gospodarcze — już obecnie muszą naśladować wiele poczynań państw socjalistycznych (nacionali-

DOKONCZENIE NA STR. 2

W NUMERZE:

Stanisław Markowski — PRODUKCJA ROLNA A STOPA ŻYCIOWA — str. 2

Jak wzrost produkcji rolnej w różnych warunkach wpływa na podnoszenie stopy życiowej całego społeczeństwa. Na czym polega „nienadążanie” naszego rolnictwa w ostatnim dziesięcioleciu. Dane z okresu planu 6-letniego i minionej pięcioletki pozwalają zweryfikować poglądy na temat zależności między wzrostem zapotrzebowania na żywność a zwiększaniem się dochodów ludności.

Wiesław Głowacki — POTRZEBA SPECJALIZACJI — str. 3

Szukając sposobów polepszenia efektywności naszej gospodarki poprzez np. walkę z marnotrawstwem inwestycyjnym czy materialnym często ograniczamy się do doraźnego „latania” różnych mankamentów, co na dłuższą metę nie daje pożądanego rezultatu. Zaniadujemy bowiem najistotniejsze, długofalowe środki podnoszenia poziomu gospodarki, do jakich należy pogłębianie specjalizacji w przemyśle. A mamy tu niemałe pole do popisu...

Barbara Wiśniewska — ZJEDNOCZENIE W OBLICZU ZADAŃ EKSPORTOWYCH — str. 5

W ramach toczącej się dyskusji o pracy zjednoczonej autorka zwraca uwagę na jeden z kierunków ich działalności — aktywizację eksportu. O różnych sprzecznościach i antagonizmach, o dysproporcjach między zadaniami a środkami, o niewystarczającym

zakresie uprawnień zjednoczenia — mowa tu o ciekawym przykładzie naszego przemysłu skórzanego.

Zbigniew Madej — O ZJEDNOCZENIACH — INACZEJ — str. 7

W tym dyskusyjnym artykule autor próbuje pokazać drugą stronę medalu. Publicyści „Życia Gospodarczego” pisali bowiem o braku odpowiednich kompetencji i działaniu szeregu antybiznesów, tu natomiast sprawę stawia się inaczej: czy zjednoczenia wykorzystują w pełni posiadany zakres uprawnień?

Eliasz Chazanow — DWIE STRONY EKSPORTU TKANIN — str. 8

Kto z nas, choćby z okazji kupna materiału, nie słyszał o tkalnicy eksportowej. Czy jednak słuszny jest pogląd, jakoby przy czynach trafiających na rynek wewnętrzny „odrzutów eksportowych” była nieradująca zagranicznych odbiorców jakość? Jaką są to faktyczne przyczyny, co robi się z „odrzutami” i jak należałoby w sprawach tych postępować?

Aleksander Gella — REPUBLIKA USA ZMIENIA CHARAKTER — str. 9

Unia państw Ameryki Północnej, dziwnie zwaną Stanami Zjednoczonymi, wstrząsnęła w XX wieku co najmniej trzy razy rewolucją. Pod względem politycznym najbardziej frapującym przeobrażeniem ubiegłych trzech dziesięcioleci jest przejście „od republiki do imperium”. Autor ciekawie pisze o cechach tego imperium, cesarzach wyrastających z kryzysów, wielkim dziele Roosevelta...

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVI WARSZAWA 3 GRUDNIA 1961 R. CEKA 2 ZŁ. NR 49 /533

O oszczędne i efektywne zużycie

WĘGIEL

KONRAD WITKOWSKI

Po raz siedemnasty obchodzimy w Polsce Ludowej uroczyste tradycyjne święto górnicze — „Barburkę”. Święto ludzi, którzy należą do czołowych twórców naszego bogactwa narodowego. Górnicy kopali węgla kamiennego wykonując zadania ustalone na pierwszy rok nowej pięcioletki w takim tempie, że wszystko wskazuje na to, iż zostanie ona wykonana przed terminem. Z okazji święta powinniśmy widzieć jednak nie tylko sukcesy produkcyjne naszych górników. Trzeba również zainteresować się problemami: w jaki sposób gospodaruje się w naszym kraju owocem ich pracy, jak wygląda gospodarka podstawowym źródłem energii, którą w naszych warunkach stanowi węgiel kamienny, a ostatnio w coraz większej mierze węgiel brunatny.

W Polsce zużycie węgla kamiennego wzrasta znacznie szybciej niż jego wydobycie. W poprzedniej pięcioletce wzrósłoby wydobycie o 10,5 proc. towarzyszył wzrost zużycia krajowego o 23,2 proc. W bieżącej pięcioletce wskaźniki te wyglądają następująco: 9,7 i 11,7 proc. Wzrost zużycia węgla odbywa się więc u nas kosztem zmniejszania eksportu węgla, który w 1960 r. w stosunku



do roku 1955 obniżył się o 28 proc. Ze zjawiska tego — pomimo zmniejszenia wpływów dewizowych — można by wysnuć pozytywny wniosek, świadczący o tym, iż kosztem obniżenia mniej rentownego eksportu węgla w naturalnej postaci zwiększaliśmy eksport produktów bardziej rentownych, których wytwarzanie bez zużycia węgla jest niemożliwe. Wzrost eksportu gotowych wyrobów w ostatnich latach jest faktem bezspornym. Jest również jednak

faktem bezspornym, że do ograniczania eksportu węgla zmusza nas nie tylko ta okoliczność, lecz również nieoszczędne nim gospodarowanie, czyli po prostu marnotrawstwo węgla.

DLACZEGO TAK DUŻO SPALAMY

Należy do krajów o jednym z największych na świecie zużyciu

DOKONCZENIE NA STR. 6

Nasz komentarz

Sytuacja w październiku

Mocną stroną rozwoju naszej gospodarki w br. jest, jak wiadomo, o wiele lepsza niż planowaliśmy dynamika rozwoju produkcji przemysłowej i rolniczej, oraz szybsze tempo rozwoju międzynarodowej wymiany towarowej. Pozwoliło to m. in. na pomyślnie sfinansowanie napiętych na początku pięcioletnia zadań inwestycyjnych i na wyższy niż planowaliśmy wzrost dochodów ludności.

Dł. słabszych stron rozwoju sytuacji zaliczyć wypada natomiast nie dość sprawną realizację planów produkcji niektórych wyrobów, liczne opóźnienia w oddawaniu do eksploatacji nowych obiektów, nie dość wydajne postępy w tworzeniu zaplanowanych rezerw dewizowych, nie tak korzystne jak planowaliśmy ukształtowanie proporcji pomiędzy wzrostem produkcji przemysłowej, a wzrostem zatrudnienia i plac oraz problemy związane z utrzymaniem stabilizacji rynku przy zwiększonej sile nabywczej ludności.

Zestawienie podstawowych wskaźników za październik br. dowodzi, że mocne strony rozwoju naszej gospodarki rysują się jeszcze wyraźniej, niż dotychczas to ocenialiśmy.

Wysoka dynamika produkcji przemysłowej, kształtująca się w granicach 11 proc. powyżej poziomu z r. ub., utrzymała się i w październiku. A przecież trzeba pamiętać, że poczynając od października r. ub. produkcja kształtowała się na poziomie o wiele wyższym, niż w poprzednich miesiącach. Owe 11 proc. wzrostu liczy się więc w IV kwartale br. od o wiele wyższej podstawy, niż w poprzednich miesiącach, a więc było trudniejsze do uzyskania. Pozwoliło to m. in. na częściowe nadrobienie opóźnień w produkcji, zwłaszcza przemysłu maszynowego.

Jeszcze lepiej, niż sądziliśmy, kształtują się też wyniki produkcji rolniczej. Ostatnie szacunki Państwowej Inspekcji Planów określają bowiem zbiory 4 ziób na poziomie około 18 q z ha — ziemniaków na poziomie ok. 160 q z ha i — buraków cukrowych w granicach 272 q z ha. Te ostatnie wykazują przy tym jeszcze wyższy niż w dobrym pod tym względem r. ub., odsetek zawartości cukru.

Pomimo skup żywności osiągniętych w październiku br. dynamikę podobną, jak w poprzednich miesiącach (o ok. 19 proc. więcej niż w r. ub.), pomimo że właśnie w październiku r. ub. miał miejsce wydajny wzrost skupu żywności, odsetek wzrostu skupu liczy się więc również od

DOKONCZENIE NA STR. 5

PLAN inwestycyjny obejmuje nakłady na roboty budowlano-montażowe, na zakup maszyn i urządzeń inwestycyjnych, na dokumentację projektowo-kosztorysową itp. Wśród wszystkich tych elementów szczególne znaczenie należy przypisać robotom budowlano-montażowym, których planowaną wielkość trzeba bilansować (przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjno-budowlanego — zarówno w przekroju ogólnokrajowym, jak i terytorialnym (wojewódzkim)).

Na ten ostatni aspekt warto zwrócić szczególną uwagę ze względu na występowanie w szeregu województw znacznych niedoborów mocy przerobowej przedsiębiorstw budowlanych w stosunku do planowanych na ich terenie zadań inwestycyjnych i remontowych. Władze są o tym rokrocznie alarmowane.

Podobnie wygląda obecnie sytuacja, gdyż z wykazami niedoborów mocy przerobowej na rok przyszły wystąpiła obecnie większość województw. Wielkość tych niedoborów są różne w różnych województwach i wahają się w granicach od kilku do kilkudziesięciu nawet procent w stosunku do planowanych zadań przerobowych. Tak np. woj. katowickie zgłosiło niedobór mocy przerobowej na sumę ok. 700 mln zł, wrocławskie 430 mln zł, krakowskie 350 mln zł, białostockie, rze-

Plan inwestycyjny i środki realizacji

Bilansowanie zadań i możliwości przerobu

ALBIN PŁOCICA

szowskie i bydgoskie po 300 mln zł, olsztyńskie i zielonogórskie po 250 mln zł itd.

Wielkość zgłoszonych niedoborów mocy przerobowej mogą być niezupełnie ściśle i nie zawsze aktualne. Pochodzą bowiem z ustaleń dokonanych przez poszczególne województwa w oparciu o posiadane wskaźniki i materiały z września br. Od tego czasu zaszły pewne zmiany zarówno w projektach limitów inwestycyjnych na rok 1962, jak również w projektach rozdziału zadań przerobowych przedsiębiorstw budowlanych. Nie jest więc wyklu-

czonych, że podane przez niektóre województwa w sumie ok. 700 mln zł, wrocławskie 430 mln zł, krakowskie 350 mln zł, białostockie, rze-

oparte na potrzebach nie ujętych w planie na rok 1962 albo przyjętych w mniejszych rozmiarach.

Wszystko to nie zmienia jednak samego faktu znacznych niedoborów mocy przerobowej, dużej nierównomierności między województwami w tej dziedzinie. Zachowanie zaś tego stanu byłoby równoznaczne ze skazaniem określonych województw na niewykonanie planowanych zadań inwestycyjnych i remontowych na ich terenie.

Stan ten wynika z wielu przyczyn. Po pierwsze, od roku 1959 nastąpił znaczniejszy wzrost zadań inwestycyjnych w stosunku do lat poprzednich. Równocześnie na rachunek przedsiębiorstw kluczowych i terenowych, jak również innych jednostek gospodarczych zaczęły się gromadzić środki na inwestycje w wyniku powziętych wcześniej uchwał w sprawie tworzenia źródeł finansowania inwestycji własnych. Wpłynęło to na zachwianie równowagi między zapotrzebowaniem na roboty inwestycyjne i remontowe a jego pokryciem w planach przedsiębiorstw budowlano-montażowych, zwłaszcza w niektórych rejonach kraju.

Problem braku mocy przerobowej przedsiębiorstw wykonawczych trzeba rozpatrywać w dwóch ujęciach: w stosunku do ogólnej sumy środków finansowych, jaką dysponują inwestorzy, oraz w stosunku do za-

kresu i struktury zadań inwestycyjnych ustalonych w narodowych planach gospodarczych.

W pierwszym ujęciu brak mocy przerobowej jest większy. Stąd też nie wszystkie środki finansowe inwestorów są dopuszczane do realizacji w planach inwestycyjnych. Niemniej jednak cisną one potencjalnie na wykonawstwo budowlane i na równowagę między zadaniami inwestycyjnymi a mocami przerobowymi wykonawstwa w skali poszczególnych województw i całego kraju.

Niedobór mocy przerobowej wykonawstwa w stosunku do planowanych zadań inwestycyjnych jest wprawdzie mniejszy, ale również odczuwalny, zwłaszcza w niektórych rodzajach budownictwa, jak budownictwo przemysłowe i specjalistyczne (inżynierskie, robot instalacyjnych itp.).

Ważną przyczyną dysproporcji między zadaniami inwestycyjnymi a „mocy” przerobową w poszczególnych województwach jest brak pla-

DOKONCZENIE NA STR. 4

NIE ulega wątpliwości, że tempo wzrostu stopy życiowej społeczeństwa rozpatrywane w dłuższym okresie czasu uzależnione jest w ostatecznym rachunku od wzrostu produkcji materialnej, tzn. od wzrostu produkcji przemysłowej i rolniej. Natomiast rozwiniecie tego ogólnego stwierdzenia i określenie, w jakim stopniu wzrost stopy życiowej może

patrzania wpływu produkcji rolniej na poziom bytowej ludności w ostatnim dziesięcioleciu niezbędne jest jednak ustalenie, w jakim stopniu produkcja rolna zaspokajała potrzeby kraju, z czym wiąże się problem tak zwanego „nienadążania produkcji rolniej”.

*

By móc odpowiedzieć na postawione pytania trzeba ustalić pod-

rolniej — średnio rocznie o 3,0% przekraczając ponad dwukrotnie tempo wzrostu ludności (ok. 1,5%). Pozwoliło to na zwiększenie o 11,9% globalnej produkcji rolniej przypadającej na 1 mieszkańca. Przytoczone dane świadczą, że wzrost globalnej produkcji rolniej pozwalał zwiększyć spożycie artykułów rolnych na 1 mieszkańca w okresie planu 6-letniego o 0,1%, a w okresie 1955—1960 o 2,3% rocz-

ogólny kryzys

KAPITALIZMU

PRODUKCJA ROLNA a STOPA ŻYCIOWA

STANISŁAW MARKOWSKI

być oparty o wzrost produkcji przemysłowej, a w jakim o wzrost produkcji rolniej — nie jest łatwe, tym bardziej, że są tu możliwe różne warianty rozwiązań. Możliwe jest bowiem oparcie wzrostu stopy życiowej niemal wyłącznie na wzroście produkcji przemysłowej — przykładem może być tu Wielka Brytania. Możliwe jest również, choć stanowi to zjawisko odosobnione, osiągnięcie wysokiego poziomu stopy życiowej w wyniku rozwoju rolnictwa, czego dowodem jest Nowa Zelandia i Australia.

Istnieją jednak sytuacje, w których wzrost stopy życiowej jest determinowany niejako automatycznie przez odpowiedni wzrost produkcji rolniej. Dotyczy to krajów, w których spożycie żywności, rozpatrywane z punktu widzenia potrzeb fizjologicznych, nie jest wystarczające i gdzie pierwsze kroki, zmierzające do polepszenia poziomu bytowego, muszą polegać na zwiększaniu konsumpcji artykułów rolnych. Dotyczy to także krajów o niskim poziomie gospodarczym, przystępujących do rozwijania procesów industrializacyjnych. W tym bowiem przypadku rosnącym zarobkom, rosnącej liczbie pracowników zatrudnionych poza rolnictwem, przemysł znajdujący się w trakcie budowy lub wytwarzania środków produkcji, nie może jeszcze dostarczyć dostatecznej ilości towarów rynkowych, co powoduje w rezultacie skierowanie zwiększonej siły nabywczej na zakup żywności. Konsekwencją jest ukształtowanie się dochodów realnych proporcjonalnie do podaży artykułów rolnych.

W konkluzji można stwierdzić, że w krajach o niskim poziomie gospodarczym wzrost stopy życiowej przez pewien czas będzie musiał być proporcjonalny do tempa wzrostu produkcji rolniej, zaś w krajach rozwiniętych wpływ czynnika wzrostu produkcji rolniej na wzrost poziomu bytowej ludności będzie malejący. Wynika to z faktu specyfiki elastycznego popytu na artykuły żywnościowe, który w przypadku niskiego poziomu spożycia dąży do bardzo szybkiego wzrostu, po osiągnięciu zaś pewnego optimum następuje stabilizacja zapotrzebowania na artykuły rolnie.

Problem, na czym opierać wzrost stopy życiowej, ma szczególne znaczenie dla Polski, przekształcającej się w kraj o coraz bardziej wszechstronnej i rozwiniętej gospodarce i coraz wyższym przeciętnym poziomie bytowym ludności. Jak wykazuje doświadczenie, w Polsce podstawową częścią decyzji, co do podniesienia płac podejmowano dotychczas w II półroczu, to jest w okresie gdy znano już w przybliżeniu rozmiary produkcji rolniej. Świadczy to wyraźnie o znaczeniu, jakie przypisywano tej gałęzi produkcji dla dalszych możliwości zwiększania siły nabywczej społeczeństwa.

Równoległe do tego zjawiska powstawały poglądy, że wzrost zapotrzebowania na żywność, a zwłaszcza na mięso jest w Polsce co najmniej proporcjonalny do wzrostu dochodów ludności. Konsekwencją tego stanowiska była m. in. teza, że „decyzje w zakresie polityki płac i cen, kreujące dodatkowy popyt, można podejmować w skali rocznej tylko wtedy, gdy ma się uzasadnioną pewność co do rozmiarów i struktury produkcji rolniej w danym roku”¹⁾, bądź stwierdzenie, że „rozmiarach i strukturze spożycia żywności decydują w głównej mierze dochody ludności i ceny”²⁾.

Istniejące dane z okresu realizacji planu 6-letniego oraz minionego planu 5-letniego pozwalają w pewnej mierze podjąć próbę skonfrontowania tempa wzrostu produkcji rolniej z tempem wzrostu stopy życiowej oraz zweryfikować wymienione tezy. Przystępując do roz-

stawowe kryteria, które mogą służyć do oceny produkcji rolniej. Nienadążanie bowiem rolnictwa może być pojęciem abstrakcyjnym, lecz musi być porównywane z innymi konkretnymi wielkościami. Możemy pominąć wolniejsze tempo wzrostu produkcji rolniej niż przemysłowej, gdzie jest to fakt zupełnie zrozumiały. Należy natomiast zanalizować, czy w okresie minionych dziesięciu lat produkcja rolna nadążała, po pierwsze — za wzrostem ludności, po drugie — za popytem i po trzecie — za możliwościami optymalnego spożycia artykułów żywnościowych.

Jeżeli rozpatrywać wzrost produkcji rolniej od strony wzrostu ludności, to rysują się trzy możliwości. Produkcja rolna wzrasta w tym samym tempie, wzrasta wolniej bądź szybciej niż ludność. Pomijając wpływ handlu zagranicznego, oznacza to, że przy globalnym wzroście spożycia artykułów żywnościowych i surowców rolnych, w pierwszym przypadku istnieje stagnacja w rozmiarach spożycia na jednego mieszkańca, w drugim — spożycie to zmniejsza się, a w trzecim — wzrasta. W tym aspekcie o nienadążaniu produkcji rolniej możemy mówić tylko w odniesieniu do drugiego bądź pierwszego przypadku.

Zjawisko to wystąpiło ze szczególną ostrością w 1951 r., gdy globalna produkcja rolna przypadająca na 1 mieszkańca zmniejszyła się o 7,5%, oraz w 1959 r., gdy spadek wyniósł 2,5%. Stagnacja produkcji rolniej, liczona na 1 mieszkańca miała miejsce w 1952 r. oraz w zasadzie w latach 1953 i 1955, gdy wzrost nie przekraczał 0,7 i 0,5 procenta. W pozostałych latach natomiast produkcja rolna na 1 mieszkańca wzrastała w granicach od 1,4 do 5,3% rocznie. (Patrz tab. 1 i 2).

Tablica nr 1
Wskaźnik rok poprzedni = 100

Lata	Ludność ogółem	Zatrudnienie w zawodach rolniczych	Wartość produkcji rolniej ¹⁾	Wartość glob. produkcji roln. na 1 mieszkańca
1950	101,7	120,1	107,5	105,6
1951	101,9	111,2	92,6	90,9
1952	101,9	105,2	101,9	100,0
1953	102,0	106,5	102,7	100,7
1954	101,9	103,7	105,9	103,4
1955	102,0	103,8	102,5	100,5
1955:1949	112,2	161,0	113,0	101,2

¹⁾ w cenach porównywalnych

Tablica nr 2
Wskaźnik rok poprzedni = 100

Lata	Ludność ogółem	Zatrudnienie w zawodach rolniczych	Wartość produkcji rolniej ¹⁾	Wartość glob. produkcji roln. na 1 mieszkańca
1955	102,2	103,8	102,5	100,5
1956	101,8	103,9	107,4	105,3
1957	101,4	102,0	104,1	102,5
1958	101,4	100,5	103,0	101,4
1959	101,7	103,2	99,1	97,5
1960	100,7	101,0	105,8	104,9
1960:1955	107,6	110,9	120,7	111,9

¹⁾ w cenach porównywalnych

Ogólnie można stwierdzić, że w okresie planu 6-letniego wzrost produkcji rolniej wynosił przeciętnie 2% rocznie i ledwo nadążał za wzrostem ludności, który wynosił 1,9% rocznie. W rezultacie w okresie 1949—1955 globalna produkcja rolna przypadająca na 1 mieszkańca zwiększyła się zaledwie o 1,2%, nie osiągając zresztą poziomu z 1950 r.

Zupełnie inaczej kształtowała się sytuacja w latach 1955—1960. Produkcja rolna rosła — co jest niewątpliwie wynikiem nowej polityki

nie. Jednakże wzrost spożycia indywidualnego w dochodzie narodowym na 1 mieszkańca, wynosił średniorocznie w latach 1949—1955 — 7,4%, a w latach 1955—1960 — 2,3%. Wzrost sprzedaży artykułów spożywczych w handlu detalicznym wyniósł w okresie 1955—1960 na 1 mieszkańca średniorocznie 7,1% (w cenach 1956 r.). Wynika stąd, że w rzeczywistości spożycie artykułów rolnych było większe od wyliczonych powyżej wskaźników. Oznacza to, że dynamika globalnej produkcji rolnictwa nie może stanowić wystarczającego kryterium oceny przewidywanego zapotrzebowania przez ludność piodów rolnych oraz stopnia zaspokojenia tego zapotrzebowania. Należy tu uwzględnić szereg dodatkowych czynników.

*

Wpływ na poziom siły nabywczej ludności i związane z tym odpowiednie zmiany w zapotrzebowaniu na artykuły rolne wywierają zmiany płac i cen oraz zmiany w poziomie dochodów ludności chłopskiej. Ponadto pewien wpływ wywierają także zmiany w poziomie zatrudnienia pozarolniczego, stanowiące specyficzne połączenie czynnika zmian ludnościowych z czynnikami wzrostu siły nabywczej społeczeństwa.

Można szacować, że dochody przypadające na 1 osobę w zawodach pozarolniczych są średnio o ok. 20—30% wyższe niż dochody uzyskiwane z rolnictwa. Dlatego też podjęcie pracy w tych zawodach oznacza przeważnie dość znaczne zwiększenie dochodów, nawet gdy się uwzględni fakt, że osoby nowo zatrudnione otrzymują uposażenie zazwyczaj nieco niższe od przeciętnego.

Przejdzie do zajęć pozarolniczych oraz spowodowane tym zwiększenie dochodów pociąga za sobą zmiany w zapotrzebowaniu na artykuły rolne. Porównanie budżetów rodzin robotniczych z zapisami chłopów prowadzących rachunkowość rolną wykazuje, że robotnicy spożywają wyraźnie więcej mięsa, tłuszczów zwierzęcych i cukru, tzn. artykułów wyższego rzędu; wśród chłopów natomiast stosunkowo większe jest spożycie zbóż, ziemniaków, mleka i jaj. W ostatecznym rachunku spożycie żywności w zawodach pozarolniczych jest większe niż wśród rolników, co oznacza, że wzrost zatrudnienia poza rolnictwem, zwiększa zapotrzebowanie na żywność w wyższym stopniu niż wynikałoby to ze wzrostu ludności.

Dane zawarte w tablicy 1. świadczą, że w okresie realizacji planu 6-letniego przyrost zatrudnienia w zawodach pozarolniczych był, z wyjątkiem 1954 r., wyższy niż wzrost produkcji rolniej. Z tego punktu widzenia można więc mówić o nienadążaniu produkcji rolniej, gdyż w latach 1949—1955 średnioroczny wzrost zatrudnienia w zawodach pozarolniczych wynosił 8,3%, a średnioroczny przyrost globalnej produkcji rolniej 2,0%.

Proporcje te uległy zmianie w następnym okresie (1955—1960), kiedy to, z wyjątkiem 1959 r., produkcja rolna wzrastała szybciej niż zatrudnienie w zawodach pozarolniczych (tablica 2). W ciągu 5 lat średni roczny przyrost zatrudnienia w tych zawodach wynosił ok. 2,1%, a globalnej produkcji rolniej — 3,9%. Oznacza to, że w okresie realizacji planu lat 1956—1960 pro-

zacja pewnych gałęzi produkcji, centralne planowanie itp.), to w miarę sukcesów socjalizmu konieczność przeobrażeń typu socjalistycznego będzie coraz bardziej oczywista.

W książce znanego ekonomisty zachodniemieckiego, Fritza Baade'go, pt. „Bieg do 2000 roku” przewiduje się, że na przełomie naszego tysiąclecia, przy obecnym tempie wzrostu ludności i niezmiennym układzie sił politycznych, świat socjalistyczny i kraje słabo rozwinięte będą liczyły po 2,5 miliarda mieszkańców, zaś świat „wolny” będzie liczył ok. 1 miliard mieszkańców. Zdaniem Baade'go, bez poważnej pomocy w rozmiarze co najmniej 200 miliardów dolarów, kraje słabo rozwinięte będą musiały wybrać system socjalistyczny, jeśli zechcą uchronić się od straszliwej klęski głodowej. Wydaje mi się, że w tej perspektywie, nakreślonej przez mądrego ekonomistę burżuazyjnego, jest zawarta istota ogólnego kryzysu kapitalizmu w odniesieniu do 2/3 mieszkańców tego systemu. Kapitalizm nie ma im nic do zaoferowania. Potężny rozwój nauki i techniki, olbrzymie możliwości, jakie tkwią we współczesnych środkach wytwarzania, wszystko to jest niedostępne dla znakomitej większości ludności świata kapitalistycznego.

Po trzecie — w okresie międzywojennym nastąpiło całkowite załamanie się żywiołowego mechanizmu gospodarki kapitalistycznej. Rynek kapitalistyczny przestał regulować produkcję w sposób tak daleki od doskonałości, jak to czynił ongiś, przestał stwarzać warunki nawet dla chwilowej stabilizacji gospodarki. Produkcja kapitalistyczna pozostawiona na pastwę działania swojego żywiołowego mechanizmu prowadziła do potężnych wstrząsów ekonomicznych i niebываłego bezrobocia. W owym czasie następuje naruszenie normalnego przebiegu cyklu koniunkturalnego.

Gospodarka wielu krajów, po przejściu stadium kryzysu, zatrzymała się przez dłuższy czas w stadium pokryzysowej depresji, a następnie ulegała nowemu kryzysowi. Panowanie monopolu administrujących cenami niezależnie od stanu koniunktury uczyniło dużą część produkcji niewrażliwą na mechanizm cen. Wzrostowi wydajności pracy i spadkowi jednostkowych kosztów produkcji, przestał towarzyszyć w tych warunkach odpowiedni spadek cen. W ten sposób uznano bankructwo samoczynnego mechanizmu cenowego, które doprowadziło do poważnego wzrostu ingerencji państwa w życie ekonomiczne.

Gospodarka kapitalistyczna nie może już „kroczyć” sama naprzód, musi się ona podparcia „laską” państwową. Państwo musi nieustannie zmuszać inwestycje, zastępować lub uzupełniać niewystarczające inwestycje prywatne, pobudzać i subwencjonować eksport, „bronić” rolnictwa przed skutkami ukrytego kryzysu agrarnego, maso-

dukcja rolna zaspokajała potrzeby związane zarówno ze wzrostem ilości mieszkańców jak i wzrostem zatrudnienia w zawodach pozarolniczych.

Dane statystyczne wykazują, że produkcja rolna gotowa rosła szybciej niż produkcja globalna. I tak produkcja gotowa (brutto), która obejmuje produkcję towarową, samoopatrzenie ludności rolniczej oraz przyrost zapasów, wzrosła w okresie 1949—1960 o ponad 40%, podczas gdy produkcja globalna wzrosła o 36%. Produkcja towarowa rolnictwa wzrosła w okresie 1949—1955 o 44% (globalna o 13%), a w okresie 1949—1960 o 80%. W przeobrażeniu na 1 mieszkańca produkcja towarowa wzrosła średniorocznie w okresie 1949—1955 p. 6,3%, a w okresie 1949—1960 o 5,5%.

Oznacza to, że w okresie realizacji planu 6-letniego wzrost produkcji towarowej rolnictwa nie odbiegał zbytbytno od przyrostu zatrudnienia w zawodach pozarolniczych. W okresie 1955—1960 wzrost ten wyraźnie wyprzedzał przyrost zatrudnienia, umożliwiając wzrost spożycia artykułów żywnościowych w tempie większym niż by to wynikało ze wzrostu produkcji globalnej. Wynika stąd, że przewidywania dotyczące wzrostu popytu na żywność oraz decyzje zwiększające siłę nabywczą ludności muszą być w poważnym stopniu oparte o przewidywane kształtowanie się produkcji towarowej rolnictwa.

¹⁾ M. Ostrowski i Z. Sadowski „Wzrost a struktura spożycia”, „Życie Gospodarcze” 30/60.

²⁾ W. Misiuna „Wpływ produkcji na poziom spożycia artykułów rolnych w Polsce”, „Wiś Współczesna” 8/1961.

wo zakupywać znaczną część produktów narodowego.

Niewątpliwie fakt, że gospodarkę kapitalistyczną nie może funkcjonować i rozwijać się bez nieustannej ingerencji państwa, jest przejawem ogólnego kryzysu tego ustroju społecznego i jego podstawowych instytucji.

W wielu państwach powstały centralne urzędy planowania gospodarczego, opracowuje się wieloletnie plany inwestycji, eksportu oraz wielu innych podstawowych wskaźników gospodarczych. Oczywiście plany te nie likwidują anarchii produkcji, która wynika z prywatnej własności środków produkcji. Niemniej jednak są one świadectwem bankructwa idei samoczynnego i żywiołowego rozwoju kapitalizmu, są świadectwem zwycięstwa socjalistycznej zasady planowości.

Po czwarte — omówienie wszystkich stron oraz skutków działalności państwa w dziedzinie ekonomicznej jest problemem zbyt obszernym, by można go było omówić w jednym artykule. Kwestię tę bardziej wyczerpująco rozpatruję w rozprawce pt. „Ekonomiczna rola państwa burżuazyjnego w warunkach współczesnego kapitalizmu” opublikowanej w tomie „Zagadnienia współczesnego kapitalizmu”.

W niniejszym artykule chciałbym odpowiedzieć na pytanie: czy ingerencja państwa jest w stanie zlikwidować kryzysy ekonomiczne.

Niewątpliwie wzrost ekonomicznej roli państwa daje, jak dotychczas, pewne pozytywne efekty ekonomiczne, łagodzi pewne istotne sprzeczności kapitalizmu. Jednocześnie jednak wzrost ekonomicznej działalności państwa powoduje do życia nowe sprzeczności i to sprzeczności niezwykle ostre. Mamy tu na myśli następujące momenty:

1. Jak dotychczas, ekonomiczna działalność państwa wyraża się przede wszystkim w tym, że gromadzi ono w swoich rękach drogą potężnej sruby podatkowej i pożyczek olbrzymie środki, które przeznacza na militarzację ekonomiczną. Np. w okresie 1954—59 r. Stany Zjednoczone wydatkowały na cele „obronne” około 313 miliardów dolarów. Na skutek tych ogromnych wydatków zbrojowych produkcja przemysłowa wzrosła zaledwie o 50 miliardów dolarów.

Oczywiście, taki kierunek działalności ekonomicznej państwa nie jest bynajmniej jedynym możliwym kierunkiem działalności. Nie mają racji ekonomiści, którzy pragną wykazać, że militarzacja ekonomiczna jest jedyną możliwością obrony przed kryzysem i masowym bezrobociem. Nie należy bowiem zapominać, że okres najsłabszych wydatków zbrojowych po drugiej wojnie światowej był w USA jedno-

-FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE OF ECONOMIC HISTORY. PREMIERE CONFERENCE INTERNATIONALE D'HISTOIRE ECONOMIQUE. Stockholm 1960.

Opublikowane materiały pierwszej międzynarodowej konferencji historii gospodarczej, jaka odbyła się zimą 1959 roku w Paryżu. Tematami konferencji: A. Industrializacja jako czynnik wzrostu gospodarczego od 1700 r. B. Studium porównawcze wielkiej własności ziemskiej od końca średniowiecza. Książkę otwiera praca prof. T. C. Cochran, prof. Uniwersytetu w Pensylwanii, o podjęciu historii do zagadnień rozwoju gospodarczego. Książka publikuje, poza materiałami obrad, prace nadane przez naukowców, nie biorących udziału w Konferencji, na tematy stanowiące przedmiot obrad.

ESSAYS IN ECONOMIC AND ECONOMETRICS. A Volume in Honor of Harold Hotelling. Edited by Ralph W. Prouts. University of North Carolina Press 1960.

Jubileuszowy zbiór szkiców napisanych przez współpracowników i uczniów prof. Hotellinga. Podobnie, jak dzieło Hotellinga, szkice zebrane w książkę dotyczą problemów teorii nauk ekonomicznych badanych przy pomocy wyższej matematyki. Tom otwiera artykuł P. Samuelsona na temat struktury systemu równowagi, podany w wyjątkowo zwartej i abstrakcyjnej formie, rozwijający zasadnicze linie jego analizy w „Foundations”. Dalsze szkice zebrane w tomie należą do następujących ekonomistów (w wyjątkowo świetnym wydaniu): Arrow, Davis, Ferguson, Friedman, Friesch, Hurwicz, Klein, Tintner i Vickrey. Książkę zamyka bibliografia prac prof. Hotellinga (do 1958 r.).

Samuelson Paul A. ECONOMIC ANALYSIS. 5th edition. New York 1961.

Pięć z kolei wydanie podstawowego kursu ekonomii prof. Samuelsona daje materiał całkowicie przejrzysty i zarysowany w stosunku do poprzednich wydań z r. 1958. Niezależnie od aktualizacji faktów autor wprowadza nowe rozdziały i sekcje dotyczące zasadniczych problemów, dla których ekonomiczna nauka w ostatnich latach, jak wzrost gospodarczy, ekonomiczne zagadnienia, zmiana sytuacji międzynarodowej, zmiana systemu ekonomicznego, dyktando związane z wprowadzeniem do wszystkich ekonomik zachodnich nowego mechanizmu inflacyjnego „cost-push”. Najpoważniejszą

częście okresem najsłabszych rozmiarów bezrobocia. W dwudziestolecie międzywojennym w niektórych krajach, np. we Francji, stopa bezrobocia była najniższa w Europie zachodniej, chociaż Francja nie miała w owym czasie większych wydatków zbrojowych niż inne państwa. W okresie największego natężenia wydatków zbrojowych w USA, w latach 1960—61 bezrobocie przekroczyło 6 proc. ogółu zatrudnionych.

Jak dotychczas nikt nie udowodnił, że militarzacja ekonomiczna stanowi lekarstwo, a tym bardziej jedyną drogę do masowego bezrobocia, kryzysy ekonomiczne itp. Jeżeli zatem współczesne państwa dokonują militarzacji ekonomicznej i ratują kapitalizm przed kryzysem w taki właśnie sposób, to nie wynika bynajmniej z faktu, że jest to jedyny sposób ratowania koniunktury, lecz z imperialistycznego charakteru rządów i ich polityki.

Jest jednak rzeczą oczywistą, że ten kierunek rozwoju gospodarki jest nie tylko niesłychanie niebezpieczny dla samego istnienia ludzkości, ale zwiększa niebываłą chwiejność gospodarki kapitalistycznej. Okazuje się bowiem, że współczesny kapitalizm nie jest w stanie (w istniejącym układzie stosunków) wykorzystać swoich mocy produkcyjnych, jeśli nie przeznaczy znacznej części dochodu narodowego na cele zbrojeniove — niepotrzebne i wręcz niebezpieczne.

2. Wzrost tego typu wydatków nieprodukcyjnych prowadzi do nadmiernego obciążenia podatkowego; wzrostu długu państwowego oraz do przyspieszenia procesów inflacyjnych. Prasa zachodnia coraz częściej alarmuje o podważeniu stabilności dolara, funta szterlinga, franka francuskiego itd. Nie ma waluty w świecie kapitalistycznym, która by nie ulegała w ostatnich latach poważnej dewaluacji. Nawet najbogatsze kraje kapitalistyczne, posiadające olbrzymie zasoby złota i innych bogactw, nie są w stanie uniknąć procesów inflacyjnych, ustabilizować swojej waluty, coraz częściej zbierają się męzowie stanu, by radzić nad uzdrowieniem swoich walut. Jednakże, jak dotychczas, zabiegi te są mało skuteczne.

Niedawna rewaluacja marki zachodniemieckiej, tj. podniesienie jej kursu, nie przewyższającym wywodom, gdyż rewaluacja ta była NRF narzucona z zewnątrz, jako środek przeciwdziałania na-byt wielkiej sile konkurencyjnej marki niemieckiej. Ponadto według oficjalnych oświadczeń miał to być środek przeciwdziałania dalszemu wzrostowi cen w NRF. Jednakże środki okazały się niedostateczne. Ceny w NRF nadal rosną.

JOZEF ZAWADZKI

Co czytać?

jednak zmianę, jaką wprowadza nowa edycja, autor widzi w nowym rozpracowaniu zagadnień mikroekonomii. Jak i w wydaniach poprzednich autor podkreśla znaczenie teorii neoklasycznej w współczesnej myśli ekonomicznej. Książka jest wyrazem najnowszych osiągnięć wiedzy ekonomicznej, dostosowana dydaktycznie do roli podręcznika kursu ekonomii. Z zakresu jednak swoim materiałem uzupełniającym, odczytami, załącznikami, dygresjami daje głębszy — niż czyni to podręcznik — wgląd do przedmiotu.

*

W ramach wydawnictw Poznańskiego Oddziału Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego ukazały się ostatnio następujące pozycje książkowe:

EKONOMICZNE ZAGADNIENIA POSTĘPU TECHNICZNEGO W PRZEMYŚLE, Rocznik i Sprawozdania, tom X, s. 189, cena zł 49.

Zawarte w pracy sprawozdanie z III Krajowej Rady Ekonomistów Przemysłowej odbyłej w grudniu 1960 r. w Zakładzie Metalowych H. Cegielskiego w Poznaniu, stanowi ciekawy materiał i pomoce dla przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie analizy efektywności i rachunku ekonomicznego postępu technicznego.

ZBIGNIEW CZERWIŃSKI — WSTĘP DO TEORII PROGRAMOWANIA LINIOWEGO Z ELEMENTAMI ALGEBRY WYŻSZEJ, Rozprawy i Monografie Nr 5, s. 224, cena zł 42.

Publikacja zapoznaje czytelnika z istotą programowania liniowego i wskazuje możliwości zastosowania metod matematycznych przy rozwiązywaniu różnorodnych problemów ekonomicznych. Praca jest w pełni dostępna dla osób nie posiadających specjalnego przygotowania matematycznego.

WACŁAW WILCZYŃSKI — PODSTAWOWE KIERUNKI WSPÓŁCZESNEJ TEORII KONKURENCJI (studium krytyczne), Rozprawy i Monografie Nr 4, s. 199, cena zł 35.

W pracy zawarty jest przegląd współczesnych poglądów na istotę i ewolucję stosunków konkurencyjnych i ich skutków w kapitalizmie.

JOZEF ZAJDA — ZAGADNIENIA PRZEBUDOWY SYSTEMU FINANSOWEGO GOSPODARKI NARODOWEJ, Rozprawy i Monografie Nr 4, s. 167, cena zł 35.

W związku z dokonującymi się zmianami systemu zarządzania gospodarką społeczną autor omawia w pracy szereg istotnych problemów, ekonomicznych wiążących się z gospodarką finansową przedsiębiorstw, przemysłowych, jak problem rozwoju akumulacji pieniężnej, rachunku gospodarczego, rentowności przedsiębiorstw, równowagi gospodarczej itp.

Powyższe prace można zamawiać w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym, Oddział Poznański, Poznań, ul. Narcińskiego 14/150.

SZUKAJĄC sposobów polepszenia efektywności naszej działalności gospodarczej poprzez np. walkę z marnotrawstwem inwestycyjnym czy materiałowym często ograniczamy się do półśrodków mających doraźnie „załatwić” taki czy inny mankament, co na dłuższą metę zazwyczaj nie daje pożądanych rezultatów. Przy zaabsorbowaniu określonych akcjami zaniebujemy bowiem najistotniejsze, długofalowe środki systematycznego podnoszenia poziomu gospodarki. Do takich niedocenianych spraw należy chyba problem specjalizacji w naszym przemyśle.

Przez specjalizację przemysłu rozumimy dziś celowe ograniczanie zakresu produkcji poszczególnych przedsiębiorstw do ściśle określonych wyrobów o podobnej technologii wytwarzania, co umożliwia dostosowanie maszyn i urządzeń oraz organizacji pracy do powtarzalnych operacji, a zarazem ułatwia podnoszenie kwalifikacji kadr w określonym kierunku. Tak pojęta specjalizacja nie jest do końca postulatem współczesnej gospodarki; zaczęła się ona już z chwilą powstania przemysłu i w miarę rozwoju sił wtwórczych coraz bardziej się pogłębia.

Specjalizacja daje lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego (im bardziej uniwersalny charakter produkcji jakiegokolwiek przedsiębiorstwa, tym większa część urządzeń z natury rzeczy nie jest w pełni wykorzystywana) i umożliwia szybsze wprowadzanie postępu technicznego (który przy większych seriach produkcyjnych jest bardziej odczuwalny). A tym samym jest ona podstawą dla długofalowego wzrostu wydajności pracy, polepszenia jakości wyrobów i systematycznego obniżania kosztów wytwarzania poprzez oszczędność pracy żywej oraz uprzedmiotowienie zarówno w inwestycjach (lepsze wykorzystanie starych i wyższa efektywność nowych), jak i w surowcach (mniejsze zużycie jednostkowe).

Czy jednak w naszej gospodarce wykorzystujemy dziś należycie możliwości osiągnięcia wszystkich tych pokazywanych i wszechstronnych korzyści, jakie daje pogłębianie specjalizacji? Spróbujmy zająć się tym problemem na przykładzie przemysłu, dla którego sprawy te są najbardziej istotne, a który zarazem stanowił szczególnie ważną dziedzinę naszej gospodarki — mianowicie na przykładzie przemysłu maszynowego w szerokim tego pojęcia — znaczeniu (obejmującym produkcję maszyn ciężkich, budowlanych, rolniczych, elektrycznych oraz obrabiarek, środków transportu, sprzętu mechanicznego, elektrotechnicznego itp.).

Jest to najszybciej rozwijająca się gałąź gospodarki, decydująca o rozwoju

Potrzeba specjalizacji

WIESŁAW GŁOWACKI

Innych dziedzin. Produkcja naszego przemysłu maszynowego w ubiegłym roku była 23-krotnie wyższa niż w roku 1938, średnie roczne tempo jej wzrostu wynosiło w ostatnich latach około 20 proc., natomiast do roku 1980 mamy osiągnąć 7-krotny wzrost produkcji w stosunku do aktualnego poziomu. Przemysł ten opowiadał corocznie wytworzenie 100-150 wartościowych nowych asortymentów, a jego udział w krajowym eksporcie wzrósł w bieżącym dziesięcioleciu z 8 do 28 proc., w planie perspektywnym zaś ma wzrosnąć do ponad 50 proc.

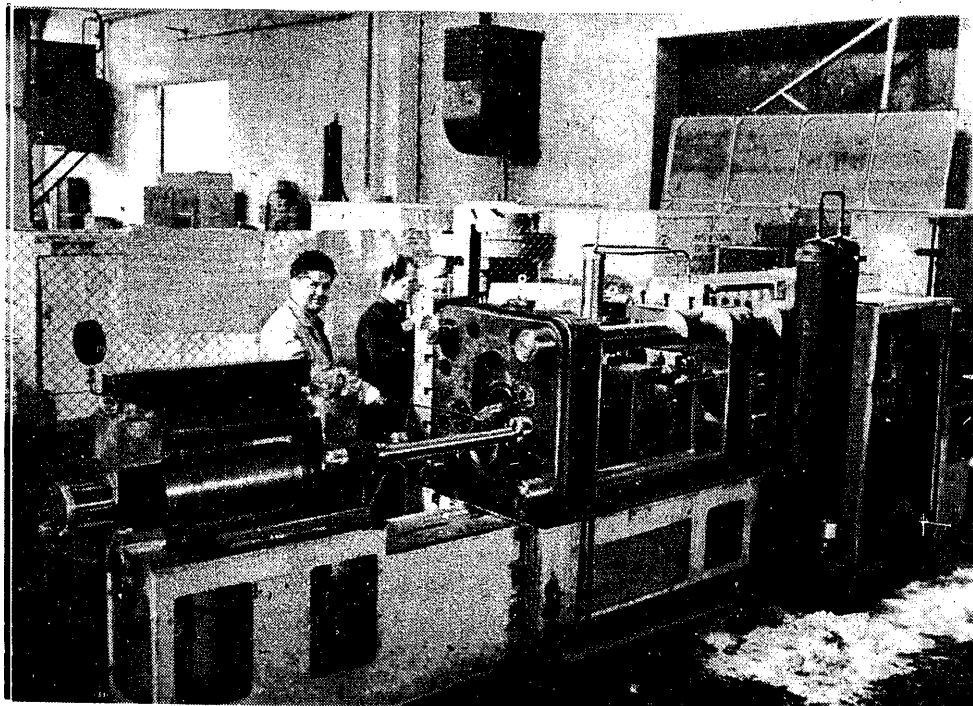
Sprawa podnoszenia techniczno-ekonomicznego poziomu tego przemysłu ma więc szczególnie duże znaczenie. A poza tym na wyjątkowo dużą rolę specjalizacji w tej gałęzi wpływa również jej specyfika polegająca na stosunkowo dużych możliwościach pogłębiania podziału pracy, bowiem w odróżnieniu od np. chemii, hutnictwa czy przemysłu lekkiego — w przemyśle maszynowym duża część urządzeń może znajdować uniwersalne zastosowanie, służąc do produkcji różnorodnych wyrobów (na tych samych maszynach da się produkować np. kołarki i maszyny do liczenia), co ułatwia przedsiębiorstwom zachowanie szerokiego asortymentu produkcji, choć oczywiście specjalizacja znacznie podnosi efektywność tej działalności.

Jak — w świetle takiego znaczenia specjalizacji — ocenić jej aktualny poziom w naszym przemyśle maszynowym? Otóż jeśli chodzi o wytwarzanie wyrobów końcowych — większość zakładów z natury rzeczy specjalizuje się w określonym rodzaju produkcji. Mamy odrębne fabryki samochodów, obrabiarek, maszyn rolniczych, czy taboru kolejowego, z których spora część jest nawet wyspecjalizowana w poszczególnych asortymentach. Niemniej nawet w produkcji wyrobów finalnych mamy jeszcze wiele zakładów zajmujących się różnymi asortymentami produkowanymi równocześnie przez szereg innych fabryk. Trzeba wszakże przyznać, że potrzeba specjalizacji w tym względzie jest na ogół dość szeroko doceniana.

Sama jednak specjalizacja produkcji wyrobów finalnych — stosowana w zakładach produkcyjnych, a nawet w przedsiębiorstwach — nie decyduje jeszcze o racjonalnym podziale pracy we współczes-

nym przemyśle. Nie mniej, jeśli nie bardziej istotna, jest dziś specjalizacja wytwarzania poszczególnych części składających się na wyroby końcowe, czyli różnego typu podzespołów, elementów, normaliów. A pod tym względem aktualny stan rzeczy w naszym przemyśle wciąż jeszcze trzeba uważać za bardzo

produkuje się równocześnie w dziesiątkach najrozmaitszych fabryk i fabryczek, z wszystkimi ekonomicznymi i technicznymi konsekwencjami braku specjalizacji. Podobnie jeśli chodzi o różne typy obrabiarek, które mają wiele niemal identycznych kolek kierowniczych, łączy, napędów. I tak dalej, i, tak



niezadowalający w stosunku do współczesnych wymogów techniczno-ekonomicznych.

Cóż bowiem z tego, że np. różne typy samochodów są już produkowane przez wyspecjalizowane zakłady, skoro sprężnia, startery, prądniki, tłoki, pierścienie tłokowe i in. części podobne „do siebie” we wszystkich tych typach i często różniące się jedynie rozmiarami,

dalej — przykłady można by tu wymienić tysiącami.

Szczególnie przy tym alarmujący stan rzeczy ma miejsce przy produkcji tzw. normaliów, znajdujących w przemyśle powszechne zastosowanie. Np. różnego typu koła zębate czy śruby, stosowane we wszystkich niemal maszynach — choć powstają (a przynajmniej powinny powstawać) według podobnej technologii, są dziś u nas produkowane przez setki najrozmaitszych fabryk, fabryczek i spółdzielni, oczywiście przez każdą po trochu. I w efekcie odnosi się wrażenie, jakby chodziło tu o jakieś współzawodnictwo „na opak”: kto drożej i gorzej.

Co prawda mogłoby się wydawać, że przecież produkcja nieskomplikowanych dla dzisiejszej techniki wyrobów, jakimi są choćby śruby, i tak jest wszędzie zmechanizowana, więc specjalizacja i koncentracja produkcji nie przynosiłaby tu rewelacyjnych efektów. A jednak — w ZSRR np. obliczono, iż koszt wyprodukowania 100 kg śrub o wielkości 4 x 12 mm w małych przedsiębiorstwach przemysłu terenowego dochodzi do 13.000 rubli, w fabrykach samochodowych wynosi już tylko 710 rubli, w (stosunkowo bardziej „zastrubionych”) fabrykach elektrotechnicznych znowu znacznie mniej, bo 296 rubli, a w

wysoko wyspecjalizowanym zakładzie produkującym tylko śruby — zaledwie 36 rubli.

Specjalizacja nie daje więc tu obniżki kosztów rzędu kilkuset procent, ale umożliwia ich wielokrotne zmniejszenie! Korzyści te można śmiało porównywać z efektami opisanymi w „Kapitałach” rewolucyjnego narodziła się przemysłu przy przejściu od kooperacji prostej do złożonej, co zresztą również było nie czym innym, jak pogłębieniem specjalizacji.

W krajach wysoko uprzemysłowionych korzyści płynące ze specjalizacji są już od dawna szeroko doceniane. Oczywiście, gospodarka planowa daje szczególnie duże możliwości racjonalnego rozwiązania tego problemu, jednak pod warunkiem rzeczywistego i konsekwentnego działania w tym kierunku. I trzeba stwierdzić, że np. w ZSRR od kilku już lat kładzie się bardzo duży nacisk na pogłębienie specjalizacji przemysłu. Sprawa ta znajduje poczesne miejsce w programie badań ponad dwustu instytutów branżowych, a konkretne (termino-

o ewentualnej koncentracji niektórych ważniejszych wyborów, a zwłaszcza podzespołów.

Mamy już do zanotowania pierwsze efekty tej działalności. Stosunkowo najlepiej przedstawiają się one w przemyśle motoryzacyjnym, gdzie dzięki przeprowadzonemu analizie wytypowano szereg zakładów mających specjalizować się w wytwarzaniu określonych zespołów i podzespołów oraz koncentrować tę produkcję. Ustalono przy tym konkretne terminy zakończenia koncentracji dla ok. 20 grup wyrobów (np. pierścienie tłokowe i odlewki cylindrowe, tłoki i sworznie tłokowe, hamulce hydrauliczne, skrzynie biegów, lampy oświetleniowe i sygnalizacyjne, aparatura zapłonowa i reflektory itd.), a dla dalszych grup (zawory, mechanizmy kierownicze, chłodnice i in.) przewiduje się pogłębienie specjalizacji po roku 1965.

Specjalizacja ma tu umożliwić nie tylko obniżkę kosztów i polepszenie jakości wyrobów, ale w wielu przypadkach również zwiększenie zakresu produkcji. I tak np. tuleje cylindrowe, produkowane dotychczas przez cztery zakłady nie pokrywały całego zapotrzebowania, po koncentracji będzie produkować jeden zakład w dostatecznej ilości, podobnie rzecz ma się z tłokami cylindrowymi. Dzięki temu nareszcie powstaje realna szansa poprawy sytuacji na odcinku części zamiennych. Producent uniwersalny bowiem należycie wykonywał tylko tyle elementów, ile ich potrzeba dla wyrobów finalnych, dodatkowo zaś zadania traktował jako kłopotliwe obciążenie w stosunku do głównej produkcji, a dla przedsiębiorstwa wyspecjalizowanego będzie to podstawowe zadanie produkcyjne, w którego jak najlepszym wykonaniu można być żywotnie zainteresowanym.

Prace nad programem specjalizacji są już zaawansowane również w przemyśle obrabiarkowym, gdzie jednak ze względu na małą wielkość liczących serii sprawa jest bardziej skomplikowana. Niemniej jednak i tu przewiduje się już zmniejszenie ilości producentów w poszczególnych grupach wyrobów (np. przy tokarkach kłowych — z 8 do 5, przy wiertarkach ogólnego przeznaczenia — z 7 do 3, przy frezarkach — z 2 do 4, przy szlifierkach — z 10 do 7) i specjalizowanie wielu dotychczasowych „omnibusów” w określonych asortymentach (np. jeśli chodzi o zakłady produkujące obrabiarki zespołowe). A równocześnie opracowuje się koncepcję specjalizacji wytwarzania niektórych ważniejszych podzespołów (armatura obrabiarkowa, kołpaki do tokarek, koła zębate, sprzęgła elektromagnetyczne i in.). Dzięki temu wszystkiemu będzie możliwe stworzenie nowej bazy produkcyjnej np. dla ciężkich obrabiarek hutniczych i w ogóle znaczne zwiększenie produkcji wszystkich typów obrabiarek bez zasadniczych inwestycji w tej branży.

Niestety, w niektórych innych gałęziach przemysłu maszynowego prace nad programem specjalizacji mają jeszcze charakter bardzo fragmentaryczny i dość przypadkowy. Wiele niedocięgniętych tłumaczy się „brakiem” dostatecznej praktyki i doświadczeń w zakresie planowania i projektowania specjalizacji, co zresztą jak dotąd jest całkowicie zrozumiałe. Niezależnie jednak od tego prace nad pogłębieniem specjalizacji naszego przemysłu mogłyby być znacznie bardziej intensywne, gdyby problem ten — a zwłaszcza potrzeba racjonalnego podziału pracy w produkcji podzespołów, elementów i normaliów — był bardziej doceniany w kręgach samych działaczy gospodarczych, ekonomistów i techników.

I dlatego wydaje się, że pełniejszą, bardziej konsekwentną działalność na tym odcinku, trzeba zacząć od szerokiego wyjaśniania konieczności specjalizacji przemysłu i obrznych, wszechstronnych korzyści, jakie daje ona gospodarce. A poza tym warto zastanowić się nad uniesieniem różnych bieżących trudności hamujących dziś pogłębienie specjalizacji w naszym przemyśle, którymi jednak zajmijmy się w następnym artykule.

OPAKOWANIA muszą być lepsze.

Powszechnie wiadomo, że z białą blachą i produkowanymi z niej puszkami mamy poważne kłopoty. Mogłoby się więc wydawać, że gospodarka w tej tak deficytowej dziedzinie stoi na najwyższym poziomie, że nie dopuszcza się do najmniejszego nawet marnotrawstwa. Fakty jednak mówią o czym innym. Bo chyba jest marnotrawstwem, jeśli Bydgoska Fabryka Opakowań Blaszanych dostarczała w ub. r. Zakładom Mięsnym w Grudziądzu ponad 25 tys. puszek, z których ani jedna nie zostaje przez odbiorcę przyjęta. Reklamacja dotyczyła wymiarów — zamówione puszkę miały mieć wysokość 78 mm, dostarczono zaś puszkę o 3,5 mm wyższą. Różnica 3,5 mm może być nieważna dla konsumenta, natomiast producentowi konserw może przysporzyć wiele kłopotów. Największym zaś jest niemożność zastosowania automatycznych linii pakujących. O tym „chyba” doskonale wie dostawca puszek.

Nie wiemy co się dalej działo z odrzuconą 25-tysięczną partią, czy znalazł się na nią jakiś przypadkowy nabywca, czy też może poszła na złom. Wiemy natomiast, że na porządku dziennym są poważne zwroty puszek nie odpowiadających wymaganym rozmiarom, porysowania, pogniębienia w transporcie, nie nadających się do wykorzystania. Na marne idzie praca ludzka, na marne koszty związane z załadunkiem, a nowoczesnych, importowanych urządzeń produkcyjnych. I co nie mniej ważne — przy okazji tracimy wiele ton surowców i materiałów użytych do produkcji opakowań.

Przytoczony przykład z puszkami nie jest odosobniony. Podobnie — jeśli nie gorzej, przedstawia się sprawa z opakowaniami z tektury. Plan na 1961 r. przewidywał wyprodukowanie około 75 tysięcy ton pudeł z tektury litej i falistej. Przy dobrym zagospodarowaniu i odpowiedniej jakości tych

opakowań, mogłoby one być w wielu przypadkach użyte kilkakrotnie i w ten sposób zmniejszyć ostry deficyt tego rodzaju opakowań. Cóż kiedy do produkcji pudeł często używa się niewłaściwych materiałów, a organizacja ich odzyskiwania nie jest właściwa. Produkowanie pudeł z materiału zbyt grubego powoduje rozrzućność, stosowanie zaś materiału zbyt cienkiego obniża jakość i żywotność opakowań.

Wadą naszych opakowań tekturowych jest rozklejanie się warstw tektury falistej. Jedną z podstawowych przyczyn jest tu stosowanie szkła wodnego o niewłaściwych parametrach technicznych.

Opakowania drewniane, bez względu na jakość w chwili produkcji, niszczeją bardzo szybko z uwagi na niewłaściwe ich magazynowanie i przechowywanie w obrocie. Zmniejsza to wielokrotność ich użycia, skracając okres eksploatacji, zmusza do kierowania znacznych odsetka opakowań drewnianych do renowacji. W sumie — pogłębienie deficytu drewna i komplikacje w gospodarce opakowaniami. Dla przykładu wystarczy podać, że na Zakładach Przemysłu Cukierniczego w Warszawie w latach 1957-1960 spisano jako zniszczone lub sprzedane po niższej cenie 53 tys. skrzyń. (23 do 43 proc. posiadanego stanu skrzyń w poszczególnych latach). W Zakładach Przemysłu Cukierniczego „Wawel” w Krakowie w ciągu 10 miesięcy ub. r. skierowano na złom ponad 8 tys. skrzyń drewnianych wartości blisko 1 mln zł.

W ostatnich miesiącach daje się zauważyć pewną poprawę, jeśli idzie o troskę o wysoką jakość opakowań. Nie przynosi ona jednak zasadniczego przełomu. A przełom ten jest bezwzględnie potrzebny. Do tego jest jednak niezbędna ofensywa, prowadzona na bardzo szerokim froncie. I nie wystarczy tu chyba samo powołanie do życia wysokich instancji do spraw opa-

kowań. Chodzi o to, by instancje te były wyposażone w odpowiednie pełnomocnictwa tak, by mogły w szerokim zakresie egzekwować wnioskowane przez siebie i podjęte przez władze zwierzchnie akty prawne i normatywne.

W chwili obecnej, prawdę mówiąc, w dziedzinie gospodarki opakowaniami panuje jeszcze w naszym ciągu pewna dowolność. Skomplikowana mozaika producentów opakowań, ich odbiorców w przemyśle i w handlu hurtowym, pośredni manipulanci w transporcie i w handlu detalicznym, z kolei cały łańcuch ewentualnej drogi powrotnej opakowania do przemysłu, decydują konsumenta — oto niepełny nawet obraz czynników, od których zależy gospodarka opakowaniami. Nie można na wszystkie te czynniki oddziaływać równocześnie i jednakowo skutecznie. Jeśli jednak chcemy podnieść jakość opakowań, usprawnić ich zagospodarowanie — musimy kolejno porządkować wszystkie dziedziny tego rozległego i trudnego zagadnienia. I przede wszystkim — jeśli chcemy osiągnąć w przyszłości większe korzyści, nie możemy się wahać przed zaryzykowaniem minimalnych chociażby nakładów. Same bowiem nakazy i wezwania nie odniosą dostatecznego skutku.

Na wstępie wspomnieliśmy o jakości opakowań blaszanych, tekturowych i drewnianych. Nieco lepiej przedstawia się sytuacja, jeśli idzie o opakowania z tworzyw sztucznych. Wydaje się, iż ważnym krokiem przy porządkowaniu gospodarki opakowaniami powinno być uruchomienie dostatecznej sieci placówek projektowania opakowań drewnianych i tekturowych. Nie mogą zresztą sprostać swoim zadaniom, z uwagi na zbyt szczupłą personel. Natomiast nie ma absolutnie biur konstrukcyjnych, które by się zajmowały problematyką opakowań

szklanych, blaszanych i opakowań z tworzyw sztucznych.

Oczywiście, trudno myśleć o uruchomieniu od ręki wielkich laboratoriów i biur konstrukcyjno-projektowych, chociaż w przyszłości potrzeba taka niechybnie powstanie. Na początek dobrze byłoby chociaż uruchomić odpowiednie stanowiska w zakładach produkcyjnych. Pierwsze kroki na szczęście zostały już uczynione. „Biprowas” w Gliwicach powołał do życia stanowisko projektanta opakowań dla eksportowanych maszyn i urządzeń. Spółdzielnia „Samopomoc Inwalidka” uruchomiła pracownię projektowania opakowań jednostkowych. Można się spodziewać, że za ich przykładem pójdzie przemysł. Tym bardziej, że jest tu wiele do zrobienia.

Niezbędna praca, którą należy wykonywać równolegle jest zakwalifikowanie istniejących oraz opracowanie nowych norm i warunków technicznych na materiały opakowaniowe i opakowania. W oparciu o dobrze opracowane normy przedsiębiorstwa mogą zawierać umowy z dostawcami i rygorystycznie przestrzegać warunków dostawy. Reklamowanie wszelkich wad jakościowych, stawianie do dyspozycji dostawcy opakowań nie odpowiadających normom jakościowym — z pewnością przyczyni się do poprawy sytuacji. Oddziaływanie za pomocą tego rodzaju argumentów finansowych pobudzi producentów, by z kolei stawiali wyższe wymagania dostawcom surowców i materiałów do produkcji.

Wielką rolę mogłoby odegrać wprowadzenie znaku jakości dla opakowań jednostkowych i certyfikatów jakości dla opakowań transportowych. Jeśli jednak znak ja-

kości ma pobudzać do podnoszenia poziomu produkcji opakowań, powinien on być związany z określonymi korzyściami materialnymi zarówno dla zakładu produkującego, jak i dla poszczególnych pracowników, którzy przyczyniają się do osiągnięcia wysokiej jakości.

Obok uruchomienia bodźców materialnego zainteresowania nieodzowne będzie wzmocnienie nadzoru technicznego w przedsiębiorstwach produkujących opakowania, zaostreżenie kontroli nad procesami technologicznymi i nad wykorzystaniem istniejących mocy produkcyjnych. Nie można tolerować sytuacji, w której np. zakupioną w 1959 r. linię automatyczną do litografowania i lakierowania blachy dla Fabryki Opakowań Blaszanych „Artigraph” w Krakowie planowało się wykorzystywać w niespełna 80%, a zdolność produkcyjną zakupionej w ub. r. zagranicą linii automatycznej do produkcji puszek szynkowych wykorzystywała była w tych samych zakładach w czasie kontroli zaledwie w 30%. Inwestycje były kosztowne, a wykorzystanie słabe. Jeśli nawet wynika ono z braku odpowiednich zamówień ze strony przemysłu mięsnego, czy też z niewłaściwych proporcji między krótkimi i długimi seriami — to stwierdzić trzeba, że tego rodzaju braki powodują marnotrawstwo środków, które z powodzeniem mogłyby być użyte gdzie indziej. Lepsze wykorzystanie mocy produkcyjnych urządzeń do blachy litografowanej poprawiłoby zresztą pracę Bydgoskiej Fabryki Opakowań Blaszanych, która jest odbiorcą tej blachy i starzy się na stałe trudności zaopatrzeniowe. Wiadomo, że odpowiednie i rytmiczne zaopatrzenie to też jeden

z czynników pozwalających na utrzymanie wysokiej jakości produkcji. Praca zrywami, gonienie planów, latanie braków materiałowych — na pewno nie przyczynia się do zapewnienia wysokiej jakości produkcji.

Ważnym do podniesienia jakości naszych opakowań wielkie zadania przypadają również sieci handlowej. Z jednej strony będzie to skrupulatne sygnalizowanie i reklamowanie opakowań wyraźnie nieodpowiednich i wadliwych, z drugiej zaś — gospodarska troska o prawidłowe przechowanie opakowań nadających się do wielokrotnego użytku.

Podkreślamy z naciskiem wszystkie niedomagania i rażące niedociągnięcia w gospodarce opakowaniami. Czynniki to, by uwytknięte wagi zagadnienia, które dotyczą specyficznej gałęzi gospodarki, gałęzi, która wrażliwa w wielu innych dziedzin życia gospodarczego i zamknięta w wyrazie cyfrowym miliardowymi sumami. Zrobiono już wiele, wykonano poważną pracę, przygotowawczą, problematyka opakowań coraz częściej staje w centrum zainteresowania najwyższych władz i organizacji gospodarczych. Rzecz w tym, by te wysiłki kontynuować, by w sposób metodyczny rozwijać każdą rozsądną inicjatywę, by skwapliwie wykorzystywać każdą najmniejszą szansę oddziaływania w kierunku poprawy jakości opakowań i całej gospodarki opakowaniami.

TADEUSZ JAWORSKI

4 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Warunki aktywizacji eksportu

Handel zagraniczny staje się coraz bardziej decydującą ogólną w rozwoju naszej gospodarki. Konieczność zwiększenia importu, zwłaszcza surowców i sprzętu inwestycyjnego dla rozwijającego się przemysłu, stanowi o potrzebie jeszcze szybszego tempa wzrostu opłacalnego i ekonomicznie uzasadnionego eksportu. Stąd coraz więcej zainteresowania naszego społeczeństwa dla problemu aktywizacji eksportu.

Na ten temat przeprowadzono przed dwoma tygodniami ciekawą dyskusję w Sekcji Stosunków Międzynarodowych PTE w Warszawie. Na zebraniu tym interesujący referat wygłosił mgr Wiesław Rydzyski, który omówił „ekonomiczno-organizacyjne warunki aktywizacji eksportu”.

Pokazał on, co zostało już dokonane dla rozwiązania tego problemu i wskazał na hamulce i przeszkody stojące jeszcze na drodze do należytej aktywizacji obrotów handlowych z zagranicą.

Jeden z hamulców w postaci zbyt niskich cen na towary eksportowane sprzedawane przez przemysł handlowy zagranicznemu został już usunięty. Za odznaczającą się wyższą pracochłonnością i wymagającą staranniejzego wykonywania produkcji eksportową przemysł otrzymał już wyższe ceny. Hamulec ten przestał już działać od strony przemysłu, ale stworzyło to nowy hamulec od strony handlu zagranicznego. Przy wyższych cenach cen płacowej przez handel zagraniczny przetrwała się kalkulacja dewizowa i handel zagraniczny staje niekiedy przed problemem zaniechania transakcji eksportowych wobec przekroczenia granicy dopuszczalnego kursu wynikowego. Nie załatwiony został problem cen w stosunku do przemysłu terenowego, gdzie obowiązuje inny system finansowy. Powoduje to niechęć zakładów produkcyjnych a także rad narodowych (w ich gestii znajduje się przemysł terenowy), które w obecnych warunkach przez zwiększenie produkcji eksportowej mogą ponieść straty w postaci zmniejszenia wpływów budżetowych. Sprawa ta wymaga więc nowego rozwiązania.

Właściwy rozwój produkcji eksportowej utrudnia też obowiązujący u nas tryb planowania. Przemysł sprzedaje bowiem plany zaopatrzeniowe już w połowie roku, aby móc zakończyć opracowanie planów p.f. przed końcem roku. Wtedy jednak plan handlu zagranicznego nie jest jeszcze sprecyzowany, co powoduje, że przedsiębiorstwa przemysłowe nie wiedzą, jak powinno się kształtować ich zaopatrzenie materiałowe dla produkcji eksportowej. Jeśli do tego dodać, że konkretyzacja zamówień eksportowych następuje jeszcze później, to łatwo zrozumieć, jakie ten stan powoduje trudności. Rozwiązanie tego problemu prelegent widzi w utworzeniu centralnych i rejonowych składnic niektórych surowców i materiałów (działu to nie ocale zaopatrzenie przemysłu, lecz o najbardziej deficytowe materiały, jak np. specjalne profile wałocówki, barwniki itp.; potrzebne ich ilości nie są tak wielkie, aby sprawa ta nie mogła być w wskazany sposób rozwiązana), z których można by czerpać na produkcję eksportową w miarę konkretyzowania zamówień eksportowych.

Innego typu trudnością są rygory limitów zatrudnienia i funduszu płac.

Niejednokrotnie właściwe, zgodne z wytykaniami rynków zagranicznych wykonanie wyrobów na eksport mogłoby być tylko przy zwiększeniu zatrudnienia i zwiększeniu z tym funduszu płac — przede wszystkim w działach przygotowania i wykonania produkcji. Zagadnienie to znajduje rozwiązanie przez utworzenie w przedsiębiorstwach i resortach określonych rezerw w limitach zatrudnienia i funduszu płac, które mogłyby być w koniecznych przypadkach uruchomione.

Prelegent stwierdził, że mimo obowiązujących od 2 lat specjalnych przepisów w sprawie stosunków między przemysłem a handlem zagranicznym, współpracą tych dwóch dziedzin gospodarki narodowej w dalszym ciągu zwaną. Daje się zauważyć, że umowy między centralami handlu zagranicznego i przedsiębiorstwami przemysłowymi na ogół nie są zawierane. Niechęć do zawierania umów występuje w tych zakładach przemysłowych, których towary mogą mieć duży zbyt na rynku krajowym i nie mają one potrzeby rozwijania produkcji eksportowej. Podobne opory mają centrale handlu zagranicznego w przypadkach trudności zbytu na rynkach światowych. Prelegent postulował zorganizowanie magazynów półproduktów i nie w pełni wykonanych wyrobów, które mogłyby być szybko wykończone zgodnie z życzeniami odbiorców zagranicznych po otrzymaniu konkretnych zamówień. Usprawiłoby to niewątpliwie współpracę przemysłu z handlem zagranicznym i podniosło dyscyplinę eksportu.

Inną też prelegenta jest wyodrębnić nie zakłady specjalizujących się w produkcji eksportowej w tych gałęziach przemysłu, w których jest to możliwe. Dotyczyłoby to na przykład produkcji szynki, mebli itp.

Jeśli idzie o sprawę bodźców ekonomicznych dla załogi i personelu zakładów produkcyjnych na eksport, to — zdaniem prelegenta — istniejący fundusz nagród za aktywizację eksportu należałoby przeznaczyć wyłącznie na premiowanie dodatkowej produkcji eksportowej. Natomiast wypłaty z funduszu zakładowego oraz uzależnienie uruchomienia funduszu premiowego (obowiązującego w systemie płac pracowników umysłowych) od wykonania produkcji eksportowej powinno stanowić element wzmocnienia dyscypliny dostaw.

Wreszcie prelegent ustosunkował się do zagadnienia antyimportu. Jest on przeciwnikiem produkcji antyimportowej za wszelką cenę, która niejednokrotnie przynosi więcej szkody niż pożytku. Natomiast zwrócił uwagę na takie problemy importu, jak oszczędność importowanych surowców, zwłaszcza tych, które są sprowadzane z tzw. trudnych rynków; na konieczność stosowania — gdzie jest to możliwe — substytutów; na precyzję w ustalaniu terminów dostaw importowanych maszyn i urządzeń, które obecnie sprowadzane są często przedwcześnie lub niekiedy zupełnie niepotrzebnie.

S. F.

ZNANA to prawda, że droga do obiektywnej oceny jakości prowadzi poprzez analizę poszczególnych elementów. A wszelkie słabości organizacji ujawniają się natomiast w obliczu napiętych zadań. Dlatego uważam za celowe zwrócenie uwagi, w ramach toczącej się dyskusji o pracy zjednoczeń, na jeden z kierunków ich działalności — aktywizację eksportu. Uwagi te nie zamierzają oczywiście wyczerpać zagadnienia. Wydaje się jednak, że uwypuklają dość typowe sprawy.

REGULY „GRY”

Przedsiębiorstwa Zjednoczenia Przemysłu Skórzanego nie wykonują w tym roku planu eksportu obuwia. To znaczy — planu ustalonego w NPG. Natomiast skorygowane w ciągu roku zadania eksportowe prawdopodobnie będą wykonane. Korekta ta w zasadzie zmniejsza-

odliczeniu kar za odrzuty eksportowe. Im wyższy jest udział odrzutów w produkcji „extra” — tym bardziej maleje „dodatek”. W początkowym okresie, po wprowadzeniu tego systemu wynagrodzenia, bywało i tak, że np. żadna z taśm montażowych nie wypracowała dodatkowego wynagrodzenia. Obecnie wypłaty z tego tytułu wzrastają z każdym miesiącem. A kontrolerzy jakości z „Palcargo” przestają wyzywać, że co druga para obuwia „trzeba odrzucać”.

Przy konstrukcji tego rodzaju „automatu płacowego” Zjednoczenie wykorzystowało znajomość swoich przedsiębiorstw. Za zadanie pierwszorzędnej wagi uważają one plan ilościowy, jakościowa strona produkcji podporządkowana jest temu podstawowemu celowi. Odbiorcy obuwia w kraju wiedzą o tym najlepiej. Niewątpliwie więc skłonności fabryk do „przymykania oka” na jakość oznaczałoby przy

cy Starogardzkich Zakładów Obuwia i wysiłkowi własnej załogi pozbyła się miana producenta bubi chylące się ku upadkowi fabryce. Rezygnacja z przywilejów „ozdrowienia” spowodowała jednak zagrożenie planu produkcji w II półroczu br. Na skutek nowych przepisów finansowych augustowska fabryka musi wykonywać większe zadania w II półroczu przy pomocy uszczuplonych środków.

Tam, gdzie w grę wchodzi ogólnopolskie przepisy — Zjednoczenie jest bezsilne. Dyrektor W. nie ma złudzeń. Nie przypadkowo jednak przypomina o trudnej sytuacji finansowej zakładów mu podległych. Zjednoczenie zleciło Starogardzkim Zakładom wykonanie zamówienia atrakcyjnego z uwagi na asortyment i kraj odbiorcy. Odbiorcą jednakże zamówił obuwie tańsze, a w planie obowiązującym przedsiębiorstwo przewidziano pro-

wykonania zamówienia dla zagranicy. Rzecz jednak w tym, że nie zawsze je otrzymuje.

Zjednoczenie, praktycznie rzecz biorąc, niewiele może pomóc przedsiębiorstwu nawet, gdy idzie o zadania dodatkowe. Natomiast zwiększenie np. zatrudnienia wtedy, gdy przedsiębiorstwo wykonuje planowe zadania z reguły przekracza jego możliwości. Może ono wprowadzić ubiegając się w resorcie o przyznanie dodatkowych środków niezbędnych do wykonania planowanych zadań. Rzecz jednak w tym, że w warunkach zastrzeżonej dyscypliny finansowej i resortu niewiele ma do powiedzenia w tych sprawach. Decyzje należą w zasadzie do Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

Na tej dość długiej drodze nieuniknione są przykre dla przedsiębiorstwa niespodzianki. Wiadomo — z NPG nie ma żartów. Jakkolwiek w praktyce okazuje się, że plan, który ma dla przedsiębiorstwa moc obowiązującą nie zawsze jest ustalony na podstawie realnych przesłanek. Niemniej jest np. realne zaplanowanie obowiązków przemyślnych obuwniczych dostaw eksportowych, chociażby tylko w ujęciu ilościowym i wartościowym. Cóż więc dopiero mówić o właściwym zaplanowaniu środków wymaganych dla sfinansowania i wykonania produkcji eksportowej.

W tej sytuacji powstaje pytanie, czy możliwe jest takie „dobranie” zamówień eksportowych, aby ich zakres rzeczowy był zgodny z obowiązującymi rygorami finansowymi, zaopatrzeniowymi itp.? Zwiększa, skoro rygory te są bezwzględne i odpowiednia zmiana wskaźników jest sprawą tak trudną. Trzeba się bowiem zdecydować. Albo będziemy „wybierać” zamówienia stosownie do wprowadzonych „rygorów”, albo też zlagodzimy je stosownie do otrzymywanych zamówień. Sytuacja obecna nie jest normalna, zamówienia przyjmują się „jak leci”, zaś „rygory” utrudniają ich wykonanie.

Przemysł obuwniczy, drugi rok pracując na potrzeby eksportu „Skórimeks” dopiero od dwóch lat prowadzi rozpoznanie możliwości zbytu polskiego obuwia zagranicą. Eksport obuwia nie był poprzedzony ogólnym chociażby rozpoznaniem obcych rynków. „Skórimeks” oczywiście stara się wywiązać ze swoich zadań jak najlepiej. Nie jest to jednak łatwe. Idzie przecież o nowy w naszym eksporcie zagraniczny towar. Często oferty „Skórimeksu” przyjmowane są z zdziwieniem. Rynki trzeba było dopiero zdobywać solidnością, urozmaiconym asortymentem i dobrą jakością obuwia.

Wydaje się więc, że w takiej sytuacji „Skórimeks” nie może uwzględnić wszystkich sztucznie stworzonych różnic typu „rygorami” obuwniczych przypadków. Nie sprawa handlu zagranicznego jest przygotowanie eksportu od strony surowcowej, finansowej i organizacyjnej. Naszą politykę zatrudnienia, płac, finansowania i zaopatrzenia musimy dostosować w tym przypadku do potrzeb handlu zagranicznego.

Z drugiej jednak strony trzeba pamiętać, że w 1980 r. przemysł obuwniczy dostarczył na eksport 200 tys. par obuwia, a w roku bieżącym przewiduje się zbyt zagranicą 2300 tys. par butów. Dowodzi to, że punktem wyjścia dla rozwoju eksportu obuwia było założenie, iż nie ma większych różnic pomiędzy wymaganiami polskich i zagranicznych odbiorców. Nie bardziej błędne! Nawet pomijając tak ważne sprawy, jak inne upodobania i przyzwyczajenia odbiorców zagranicznych, pozostaną „drobne” różnice w rodzaju wyższych wymagań jakościowych, innych kosztów, innej konstrukcji. Inna zaś konstrukcja oznacza w praktyce import szeregu artykułów pomocniczych, z kolei ilość skóry sztucznej, oddanej do dyspozycji obuwnictwu jest nader skąpa. Normatywy podstawowego surowca — skóry są z reguły niedostarczalne. Garbarstwu podobnie jak i obuwnictwu przyznawane są istic „głodowe” racy surowca i środków pomocniczych. Jak dalece wpływa to na operatywność i terminowość dostaw eksportowych — nie trzeba tłumaczyć.

Sądzić należy, że nawet w zmienionych warunkach, przy elastycznym dostosowaniu zatrudnienia, płac i środków finansowych do profilu produkcji nieunikniona będzie staranna selekcja przyjmowanych zamówień. Idzie tylko o to, aby zakres tej selekcji nie był nadmiernie pogłębiany niecytowymi przepisami.

*

Nie ulega wątpliwości, że Zjednoczenie powinno dążyć do zapewnienia fabrykom obuwia odpowiednich warunków dla realizacji zamówień eksportowych. Nie ulega też wątpliwości, że czyni wiele dla aktywizacji eksportu w ramach przemyślnych mu uprawnień. Tyle, że uprawnienia te nie wystarczają dla zmniejszenia dysproporcji pomiędzy poważnymi zadaniami, jakie ma do spełnienia przemysł obuwniczy, a środkami zapewniającymi ich wykonanie. Zakres uprawnień Zjednoczenia jest dostatecznie niemożliwie rozdzierany” zadań i środków. Czy więc wypada dziwić się, że Zjednoczenie posługuje się czasem metodami administracyjnymi?

Zjednoczenie w obliczu zadań eksportowych

BARBARA WIŚNIEWSKA

la ilościowe zadania przemysłu obuwniczego w nieznacznym stopniu, zasadnicze różnice wprowadziła jednak w kierunkach eksportu.

Niemniej jednak nawet zlagodzone zadania spowodowały poważne trudności w przedsiębiorstwach obuwniczych. Ciekawe przy tym, że w fabrykach, które z powodu realizacji zamówień eksportowych nie mają większych szans na wypracowanie funduszu zakładowego w tym roku, podkreślają, czasem z uznaniem, czasem z przekąsem, że Zjednoczenie stworzyło dogodne warunki dla rozwoju produkcji eksportowej. Dyrektor jednej z fabryk obuwia stwierdził wprost, że Zjednoczenie wykorzystuje zarówno słabe, jak i mocne strony branży dla zapewnienia realizacji zadań eksportowych. Inny rozmówca przy okazji np. obowiązyującego systemu wynagrodzeń dla zatrudnionych przy produkcji eksportowej określił go jako „chytły”. Lapidarnie, ale dość trafnie.

Zatrudnieni przy produkcji eksportowej (jest ona wydzielona w fabrykach) otrzymują 15 proc. dodatkowego wynagrodzenia. Wypłacane jest ono jednakże dopiero po

produkcji eksportowej „przywzrostu” na realizację za każdą cenę zamówień odbiorców zagranicznych. W praktyce oznaczałoby to ogromne ilości odrzutów.

Pełne wykorzystanie tego „automatu płacowego” mogło nastąpić jednak dopiero przy równoczesnym zapewnieniu eksporterom dogodnych warunków zaopatrzeniowych. Wiadomo przecież, że o jakości produktu finalnego w dużym stopniu decydują dostawy z kooperacji.

Zjednoczenie Przemysłu Skórzanego nadzoruje także pracę garbarni, czego zresztą nie omieszkano wykorzystać. Do produkcji eksportowej wytypowane zostały w zasadzie tylko te spośród fabryk obuwniczych, które mają „własne” garbarnie. A więc mogą wpływać na jakość skór, terminowość ich dostaw, itp.

Nie wszędzie jednak występują skupiska przemysłu skózanego ułatwiające tworzenie kombinatów garbarni-obuwniczych. Nie wszędzie profil produkcji garbarni dostosowany jest do potrzeb fabryki obuwia, znajdujące się w tym samym regionie. Dziwiliaki lokalizacyjne powstały z różnych przyczyn m. in. wskutek odrębnego zarządzania przez wiele lat przemysłem obuwniczym i garbarstwem. Obecne Zjednoczenie stara się stopniowo dostosowywać produkcję garbarską do potrzeb najbliższej położonej fabryki obuwia wszędzie tam, gdzie jest to możliwe.

Ze swej strony Zjednoczenie Przemysłu Skózanego uczyniło naprawdę niemało, aby zapewnić możliwości najbardziej dogodne warunki producentom obuwia eksportowego. Czyżby więc przedsiębiorstwa przesadzały w ocenie trudności związanych z produkcją eksportową?

OBUWNICZE „PRZYPADKI”

Na pytanie o współpracę ze Zjednoczeniem dyrektor W. odpowiada ze sceptycznym uśmiechem:

— Każdy orze, jak może, redaktorze. A że nie zawsze może, to i „orka” idzie nietęgo. Najlepiej rzecz wyjaśnić na konkretnych przykładach.

— Dyrektorze, niech pan nas nie obmawia — protestuje przedstawiciel Zjednoczenia. W tym przypadku, o którym pan chce mówić, wykonaliśmy tylko polecenie resortu.

— Bardzo skrupulatnie — replikuje dyrektor W. — Mieliśmy kłopoty z uzyskaniem skór i deficytowych w kraju artykułów pomocniczych. Zawsze tak bywa, gdy odbiorca zagraniczny żąda innych surowców niż przewidziano w planie zaopatrzeniowym. Zjednoczenie wiedziało o naszych trudnościach. Wystąpiło jednak do Komitetu Powiatowego PZPR z prośbą o wyłączenie konsekwencji partyjnych za to „niedopatrzenie”. Pomimo to, z chwilą, gdy tylko pojawiły się możliwości otrzymania tych surowców, natychmiast wystawiliśmy samochód na Śląsk, żeby nie było ani dnia zbędnego opóźnienia.

Starogardzkie Zakłady Obuwia, aby wykonać to zamówienie „pożyły” niezbędne fundusze w augustowskiej filii. Zanim jednak Starogardzkie Zakłady Obuwia straciła prawo do funduszu niewykonywanych w I półroczu. Konto Starogardzkich Zakładów obciążone jest długiem, którego nie mogą oddać. 100 tys. zł bank „zamroził”!

Augustowska fabryka tylko dlatego nie wykorzystwała w pełni przyznanych jej środków na wykonanie planowanych zadań, że dzięki pomo-

dukcie obuwia droższego. Wykonanie zamówienia eksportowego spowoduje więc niewykonanie planu produkcji w cenach zbytu. A to oznacza poważną groźbę dla przedsiębiorstwa, które ma kłopoty z funduszem płac. Wiadomo — przekroczenie planu produkcji w cenach zbytu pozwala na skorygowanie limitu zatrudnienia. Uzasadnione natomiast niewykonanie planu produkcji w cenach zbytu nie chroni przedsiębiorstwa przed przykrościami natury finansowej.

Z kolei przedstawiciel Nowotarskich Zakładów Obuwia tłumaczy kierownikowi działu eksportu Zjednoczenia:

— Nie „idzie” inaczej. Haft na „zakopankach” musi być ręcznie wykonany. Zamówienie jest terminowe, musimy zatrudnić chałupników. Ale, skąd uzyskać pieniądze na opłacenie chałupników?

W „Radokórze” uzupełniają:

— W I kwartale tego roku Zjednoczenie poleciło nam zwolnić 500 ludzi. Ledwie zdolałmy wykonać to polecenie, musieliśmy, dla wykonania pilnego zamówienia, zatrudnić dodatkowo 150 osób. Jednych pracowników więc zwalnialiśmy — innych przyjmujemy. Jak w takiej sytuacji zapewnić wysoką jakość produkcji eksportowej?

„Radokór” po raz pierwszy w historii przedsiębiorstwa nie wykonał planu miesięcznego, tylko dlatego, że zabrakło niezbędnych środków dla wykonania zamówienia eksportowego.

Powszechna opinia przedsiębiorstw brzmi mniej więcej tak.

Skoro Zjednoczenie nie może zapewnić dodatkowych środków na wykonanie produkcji eksportowej, niech przynajmniej przestanie spełniać rolę skrzynki przesyłkowej „Skórimeksu”, który prowadzi aktywizację zamówień w oderwaniu od obowiązujących przedsiębiorstwa planów, bez uwzględnienia realnych możliwości organizacyjnych, finansowych i zaopatrzeniowych branży!

Postulaty te w bardzo ostrej formie wysuwają przedsiębiorstwa obuwnicze, które obciążone są dostawami dla handlu zagranicznego. Ich pretensje są o tyle uzasadnione, że większy wysiłek związany z wykonywaniem nowych wzorów, nowych asortymentów obuwia, wprowadzaniem krótkich serii, kompletowaniem i ekspedycją towaru nie znajduje odzwierciedlenia w sytuacji finansowej zakładów.

ZADANIA I ŚRODKI

Sprzeczności i antagonizmy narastają. Nic dziwnego. Podjęty przez przemysł obuwniczy eksport w bardzo jaskrawej formie ujawnił dysproporcje pomiędzy zadaniami a środkami zabezpieczającymi ich wykonanie. Skąd one wynikają?

W ogólnym planie, obowiązującym przemysł, dostawy eksportowe są wyodrębnione, ale tylko w ujęciu ilościowym i wartościowym. Tak ważne elementy planu eksportowego jak: zaopatrzenie, fundusz płac, zatrudnienie, jakość — mają się mieścić w ogólnych planach. Szczegółowe zamówienia odbiorców zagranicznych, wpływające w ciągu roku, na ogół kolidują z planami ustalonymi wcześniej i obowiązującymi branżą. Zwykle wykonanie ich wymaga przygotowania nowych wzorów, dodatkowych czynności związanych z wykończeniem, specjalnych dodatków, czasem nie produkowanych w kraju artykułów pomocniczych. Przedsiębiorstwo w uzasadnionych przypadkach może wprowadzić wystąpić do Zjednoczenia z wnioskiem o przyznanie dodatkowych środków niezbędnych dla

Sytuacja w październiku

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wyższej obecnie bazy. Tegoroczny październik przyniósł też dalszy wzrost skupu mleka i jaj. Więcej niż w r. ub. skupiono również ziemniaków z tegorocznych zbiorów i zbóż (o 37 proc.). Choć skup tych ostatnich w październiku nie był tak dobry, jak planowaliśmy.

Tegoroczny październik przyniósł też dość dobre prognozy na przyszłość. Do końca tego miesiąca sprzedano pod zbiory w 1962 r. o ok. 30 proc. więcej nawozów sztucznych niż przed rokiem pod zbiory w 1961 r. Li-stopadowe opady poprawiły słaby do niedawna stan ozimin. Korzystnie wypadły też wyniki jesienno-letniego spisu pogłowia zwierząt gospodarskich. Wykazał on bowiem wyraźny wzrost pogłowia bydła (o ok. 7 proc. w porównaniu z r. ub.), trzody chlewniej (o ok. 11 proc.) i kur (o ok. 6 proc.) oraz zahamowanie dotychczasowego spadku pogłowia owiec. Duży popyt na pasze, przy dobrych plonach, oraz wzrost ceny prosiat wskazywał, że wyniki spisu, choć objęto nim niewielką grupę gospodarstw, są dość reprezentatywne dla całego rolnictwa.

Nieco niższa niż w poprzednich miesiącach dynamikę wykazywał natomiast w październiku br. obrotowy handel zagraniczny. Złożył się na to jednak głównie niższy niż w październiku r. ub. import z krajów kapitalistycznych, co ma zresztą swoją dobrą stronę. M. in. dzięki temu październik br. zam-

nieliśmy dodatnim saldem międzynarodowej wymiany towarowej. Na rozwój obrotów handlu zagranicznego duży wpływ wywiera szybko rosnący również i w październiku eksport produktów rolnych. Dobre wyniki produkcji rolnej powinny wywarzyć sprzyjającą dalszej poprawie bilansu handlu zagranicznego. Nie możemy jednak zapominać o niezbędnym rozszerzeniu eksportu wyrobów przemysłowych, który w ostatnim okresie nie może wykazać się taką jak eksport rolny dynamiką.

Pomimo lepszego niż we wrześniu i październiku r. ub. tempa realizacji planu inwestycyjnego wciąż nie brak było opóźnień w oddawaniu obiektów do eksploatacji. Najpoważniejsze opóźnienie, według ostatniej oceny Banku Inwestycyjnego, występują niestety, w pracującym na eksport przemysłu rolno-spożywczego oraz chemicznego, który powinien odgrywać znacznie poważniejszą rolę w realizacji zadań eksportowych. Podniesiony przez IX Plenum KC PZPR problem koncentracji środków inwestycyjnych staje się więc w świetle ostatnich danych coraz pilniejszym zadaniem, zarówno z punktu widzenia potrzeb wewnętrznych, jak i handlu zagranicznego.

W październiku osiągnięta została pewna poprawa proporcji pomiędzy wzrostem produkcji a wzrostem wypłat z tytułu wynagrodzeń za pracę (te ostatnie w październiku br. były o 5 proc. wyższe niż przed rokiem). Należy jednak zwrócić baczną uwagę na sygnały wskazujące, że w wielu przedsiębiorstwach zbyt sztywne limity zatrudnienia i rygory finansowe hamują niejednokrotnie dostosowanie profilu produkcji do potrzeb handlu zagranicznego. To samo można też powiedzieć o przedsiębiorstwach, wytwarzających na potrzeby rynku krajowego.

Zarówno więc potrzeby handlu zagranicznego, jak i sytuacja na rynku krajowym wskazują, że postanowienia ostatniego Plenum, dotyczące uelastycy-

nienia zasad kształtowania limitów zatrudnienia i funduszu płac, stosownie do niezbędnych zmian w profilu produkcji (m. in. poprzez utworzenie rezerw na szczeblu resortów i zjednoczeń) są jak najbardziej aktualne. Ich pełna realizacja wydaje się niezbędna już obecnie, niezależnie od podejmowanych bardziej długofalowych prac nad zasadami planowania zatrudnienia i płac.

Bardziej elastyczne postępowanie się wskaźnikami dyrektywnymi w zakresie zatrudnienia i płac nie tylko nie jest sprzeczne z racjonalną dyscypliną finansową, lecz odwrotnie — jest warunkiem jej efektywnego stosowania. Tylko wówczas przedsiębiorstwa mogą bowiem w sposób równowagowy traktować i równolegle rozwiązywać zadania w zakresie racjonalnego gospodarowania zarówno pracą jak i materiałami do produkcji. Ułatwienie uzasadnionych przesunięć z produkcji materiałochłonnej na produkcję bardziej pracochłonną wyzwała zaś dodatkowe rezerwy materiałowe, tak potrzebne naszej gospodarce.

Pewnym potwierdzeniem może to być spadek zużycia surowców i materiałów na jednostkę produkcji w I półroczu br. w stosunku do I półroczu r. ub., przy równoczesnym wzroście zatrudnienia i płac. Oczywiście, chodzi teraz o to, aby te same efekty osiągnąć w sposób kontrolowany, a więc nie kosztem rozluźnienia dyscypliny zatrudnienia i płac, lecz przez jej uelastyczenie.

Ostatnie dane o rozwoju sytuacji gospodarczej w pełni potwierdzają konieczność rozwijania kierunków działania, określonych przez ostatnie Plenum KC. Wskazują one przecież na konieczność poszukiwania rozwiązań kompleksowych, zabezpieczających poprawę zarówno wskaźników ilościowych jak i jakościowych rozwoju naszej gospodarki.

G. Pis.

1) Odpowiednie dane cytowane podane są w „Aktualnościach Gospodarczych”.

WĘGIEL

DO KONCZENIA ZE STR. 1

paliwa (przeliczonego na węgiel) na jednego mieszkańca. W Polsce wynosi ono 3,1 tony; natomiast w NRF — 3,2 tony i we Francji — 2,5 tony, ale przecież kraje te są na znacznie wyższym poziomie przemysłowym niż Polska. Ich produkcja niektórych najbardziej węglowych energochłonnych wyrobów (liczona na 1 mieszkańca), takich np. jak energia elektryczna, surowca, stal, cement, koks metalurgiczny — przewyższa niekiedy parokrotnie produkcję Polski. Nie ma więc uzasadnienia, abyśmy zużywali na cele przemysłowe o 24 proc. więcej energii (w przeliczeniu na węgiel) na jednego mieszkańca niż np. we Francji. Różnica klimatu usprawiedliwiałaby zwiększenie zużycia na cele opałowe w Polsce najwyżej o 10 proc. Gdybyśmy sprawdzili wskaźniki zużycia paliw i energii w gospodarce polskiej przy uwzględnieniu naszego poziomu przemysłowego i różnic ze wskaźnikami francuskimi, to okazałoby się, że zużycie paliw pierwotnych (bez uprzedniej przeróbki uszlachetniającej na energię elektryczną, gaz czy koks) powinno być w Polsce mniejsze niż we Francji o ok. 25 proc.

Jakie są przyczyny tak wysokiego zużycia paliw w Polsce? Przykładem nieletnia jest z koniecznością racjonalnego zużycia i wykorzystania węgla jest w naszej gospodarce wiele. Niektóre z nich świadczą o zwykłym niedbalstwie i marnotrawstwie, jak np.:

— dostarczanie w wielu zakładach — zupełnie niepotrzebnie — do wszystkich odbiorców ciepła (pary) o wysokich parametrach (ciśnieniu),

— ze spalania węgla, co powoduje, że zawartość części palnych w żużlu przewyższa bardzo często nawet 50 proc.,

— duże straty węgla na składowiskach spowodowane zanieczyszczeniem węgla częściami niepalnymi, pomieszczeniem różnych asortymentów, niedokładaniem zapasów (w skutek czego następuje samozapalenie węgla), wgniataniem węgla w nieutwardzone podłoża,

Obok strat węgla wynikających z niedbalstwa i marnotrawstwa, występują w naszej gospodarce również bardzo duże straty spowodowane z jednej strony małą sprawnością urządzeń cieplnych i energetycznych, z drugiej zaś — nieletniością z racjonalnym zużyciem i wykorzystaniem węgla. Straty jakie ponosimy z tego tytułu charakteryzuje najlepiej porównanie krajowych wskaźników zużycia paliwa i energii na określoną jednostkę produkcji ze wskaźnikami zagranicznymi.

Zużycie węgla do produkcji cynku hutniczego wynosiło w Polsce w 1959 r.: w hucie Welnowiec — 2370 kg/t cynku, w hucie Szopieniec — 2413 kg/t cynku. Natomiast zagranicą zużycie to w tym czasie kształtowało się: Huta Overpelt (Belgia) — 1350 kg/t cynku, Huta Berzelius (NRF) — 1280 kg/t cynku, Huta Nordham (Anglia) — 2067 kg/t cynku.

Według danych ONZ za 1960 r. zużycie koksu wielkopiecowego na 1 tonę surowca żelaza wynosiło: w Polsce 968 kg, ZSRR — 723 kg, W. Brytania — 825 kg, NRF 834 kg, we Włoszech — 679 kg.

Zużycie ciepła na wyprodukowanie 1 tony stali wynosiło u nas w 1960 r. średnio 1.682.000 Kcal, podczas gdy już w 1956 r. za granicą osiągnięto następujące wskaźniki: Huta Kończyce (CSRS) — 1.200.000 Kcal/t, Huta Riesa (NRF) — 1.300.000 Kcal/t. Należy wskazać podkreślić, że huta im. Lenina osiąga ten wskaźnik na współczesnym poziomie światowym — tj. rzędu 1.150.000 Kcal/t. Ciepło jednak hutnictwo polskie zużywa na wyprodukowanie 1 tony stali o przeszło 35 proc. więcej ciepła niż hutnictwo w krajach posiadających zbliżony do nas poziom techniczny. Oznacza to, że na wykonaną produkcję stali w 1960 r. zużyliśmy o ponad 3 mln ton węgla więcej, niż kraje mające dobrze zorganizowaną gospodarkę cieplną.

Zużycie węgla na wytworzenie 1 kWh energii elektrycznej w 1959 r. było w naszych elektrowniach zawodowych na poziomie Hiszpanii. Było natomiast znacznie wyższe niż w Anglii (o 16,7 proc.), NRF (o 17,2 proc.), ZSRR (o 17,4 proc.), Francji (o 31,4 proc.), USA (o 38 proc.), we Włoszech (o 39,1 proc.). Oznacza to, że jeśli byśmy osiągnęli wskaźnik zużycia węgla w ZSRR z 1959 r. — to w 1960 r. w naszych elektrowniach zawodowych moglibyśmy osiągnąć oszczędność ponad 2,0 mln ton węgla, a przy wskaźniku uzyskiwanym we Włoszech — ponad 4 mln ton węgla.

Wydaje się, że podane przykłady w dość znacznej mierze wyjaśniają, dlaczego zużycie węgla w kraju wyprzedza jego wydobycie i dlaczego odbywa się to kosztem ograniczenia eksportu.

ZRÓDŁA OSZCZĘDNOŚCI

Na dłuższy dystans tak długi w stosunku do krajów uprzemysłowionych poziom gospodarki paliwowo-energetycznej — ze zrozumiałych względów nie może być utrzymany. Dlatego też oszczędność węgla, tak samo jak sprawa oszczędności innych surowców i materiałów, stanowi w naszej gospodarce zadanie pierwszoplanowe i jednocześnie długofalowe.

Jednym z podstawowych warunków polepszenia naszej gospodarki paliwowo-energetycznej jest dokonanie zmian w strukturze zużywanej energii. Chodzi o to, że w Polsce znacznie większa niż za granicą część węgla jest zużywana w stanie pierwotnym — bez uprzedniej przeróbki uszlachetniającej. Zużycie energii wtórnej (przetworzonej) w całkowitym zużyciu energii wynosiło w Polsce w 1955 r. ok. 30 proc., w 1960 r. ok. 35 proc. i ma wynieść w 1965 r. ok. 40 proc. Świadczy to o znaczących opóźnieniach w stosunku do państw uprzemysłowionych na odcinku elektryfikacji i gazyfikacji naszego kraju. Świadczy to również o tym, że nasz przemysł pracuje jeszcze w znacznej mierze w oparciu o tak niedoskonałe urządzenia napędowe, jak

maszyna parowa — gdy o wiele wydajniej można wytwarzać w oparciu o wygodną w transporcie energię elektryczną i gaz. Trzeba przy tym zaznaczyć, że straty powstałe przy przetwarzaniu energii zawartej w węglu na energię wtórną (elektryczną i gaz) wielokrotnie przewyższają straty powstałe przy spalaniu węgla w piecu kuchenym. Każdego rodzaju straty w oparciu o energię wtórną jest kilkakrotnie wyższa niż maszyn parowych.

Również stosowanie energii wtórnej w gospodarstwach domowych jest kilkakrotnie ekonomiczniejsze niż spalanie węgla w piecu kuchenym. Każdy metr sześcienny gazu palnego (4.000 Kcal) dostarczony ludności oszczędza 2-3 kg węgla, a dostarczony do przemysłu oszczędza 0,3-0,5 kg węgla. Tak więc jak najszersza gazyfikacja kraju w oparciu nie tylko o gaz ziemny i gaz z koksu, lecz również w oparciu o gaz z wielkich centralnych gazowni, może wpłynąć w sposób decydujący zarówno na zmniejszenie zużycia paliw przez ludność, jak i przemysł, przy jednoczesnym podniesieniu kultury życia i usprawnieniu procesów technologicznych.

Poważnym źródłem oszczędności (rzędu 5 milionów ton węgla rocznie), może być jak najszersze stosowanie gospodarki skojarzonej, tj. połączenie wytwarzania ciepła dla celów bytowych i technologicznych z wytwarzaniem prądu elektrycznego. Chodzi przy tym również o centralizację wytwarzania ciepła przez budowanie wspólnych ciepłowni dla sąsiadujących z sobą zakładów przemysłowych przy jednoczesnym zaopatrywaniu w ciepło pobliskich osiedli mieszkaniowych. Centralizacja wytwarzania ciepła przyniesie nie tylko oszczędność węgla, lecz również poważnie zmniejszy nakłady inwestycyjne na budowę ciepłowni oraz podniesie sprawność urządzeń energetycznych.

Oddzielnym problemem w naszej gospodarce paliwowo-energetycznej jest sprawność urządzeń energetycznych. Chodzi o to, że przeszło 30 proc. węgla spala się w naszym kraju w przestarzałych kotłach przemysłowych o bardzo niskiej sprawności, która dla średnich i małych kotłów oscila się średnio na 55 proc., zamiast łatwo osiągalnych 75 proc. Wymiana kotłów, konieczna zresztą ze względu na stan tych urządzeń, może przynieść dalsze 5 milionów ton oszczędności węgla.

Modernizacji wymagają również urządzenia cieplne w gospodarce komunalnej. Wytłania się pilna potrzeba opracowania i szerokiego zastosowania znormalizowanych ekonomicznych pieców kaflowych oraz trzonów kuchennych, jak również potrzeba rozpowszechnienia ekonomicznych żeliwnych piecy stałopalnych w tych gospodarstwach domowych, w których nie ma centralnego ogrzewania i gazu.

Przemysł powinien zastępować procesy energochłonne nowoczesnymi procesami, zużywającymi mniejsze ilości ciepła. Powinny być podjęte także przedsięwzięcia, które spowodują, że znacznemu przrostowi produkcji będzie towarzyszył tylko bardzo nieznaczny wzrost zużycia paliw. Możliwość w tym zakresie są duże. Tak np. przy wytopie stali w procesie konwertorowym

oszczędza się 300 Nm³ gazu na każdej tonie stali w stosunku do procesu martenowskiego. Oszczędność paliw w przemyśle towarzyszy z reguły intensyfikacji procesów technologicznych; np. ciągła dyfuzja w cukrowniach jest mniej energochłonna od procesów cyklicznych.

O RACJONALNĄ POLITYKĘ PALIOWO-ENERGETYCZNĄ

Rzecz jasna, że realizacja przedsięwzięć, zmierzających do radykalnej poprawy stanu naszej gospodarki paliwowo-energetycznej, wymaga w różnych dziedzinach skoordynowanych, często nawet znacznych inwestycji, rentujących się jednak w okresie 3 lat, a nawet w okresach krótszych.

Niezależnie jednak od tych możliwości istnieje w naszej gospodarce szereg rezerw, których uruchomienie zmniejszyłoby (bez większych nakładów inwestycyjnych) w poważnym stopniu zużycie paliw i energii. Rezerwy takie istnieją prawie w każdym zakładzie pracy, a także u samych producentów paliwa i energii. Wymagają one przede wszystkim wprowadzenia racjonalnej polityki paliwowo-energetycznej i konsekwentnego jej realizowania. Chodzi o to, aby dla każdego zastosowania był używany właściwy rodzaj i asortyment paliwa. Tak więc pod wielkimi kotłami powinny być spalane paliwa niskokaloryczne, jak węgiel brunatny, przesteroty i muły oraz niskokaloryczne węgle kamienne. Acetylen powinien być wytwarzany z gazu ziemnego, a nie z karkidolu produkowanego w piecach elektrycznych, w trzonach kuchennych powinny być spalane grube gatunki węgla, a nie miał.

Istotne znaczenie posiada więc dostarczanie paliwa zgodnie z obowiązującymi warunkami technicznymi. Nieprzebranie ich jest często powodem nadmiernej zużycia paliwa. Tak np. w przemyśle chemicznym zużywałmy znacznie więcej koksu na wyprodukowanie amoniaku niż zagranicą, przede wszystkim z powodu złej jakości koksu i dostaw różnych jego gatunków. W ub. roku podjęto próbe, aby do fabryki w Kędzierzynie dostarczać koks tylko do-

brej jakości, odpowiadający warunkom technicznym. W rezultacie tego jednego posunięcia uzyskano obniżenie jednostkowego zużycia koksu na 1 tonę amoniaku z 1900 kg/t do 1650 kg/t, czyli o 250 kg/t.

Dla umożliwienia racjonalnego wykorzystania paliw powinien być w każdym przedsiębiorstwie sporządzany bilans cieplny. Trzeba jednak stwierdzić, że w większości przedsiębiorstw bilansów takich się nie sporządza, co oczywiście utrudnia rozeznanie miejsc powstawania i wielkości ponoszonych strat cieplnych, ich likwidację i zmniejszenie marnotrawstwa paliw. Bilanse te powinny być sporządzone w oparciu o techniczne normy zużycia paliw i energii, a nie o wskaźniki zużycia. Wskaźniki takie stanowią mogą oczywiście materiał porównawczy, ale nigdy nie spełniają mobilizującej roli prowadzącej do postępu i odnajdywania rezerw. Opracowanie tych norm w każdym przedsiębiorstwie jest obecnie najpilniejszym zadaniem.

Problemem samym w sobie jest oszczędność energii elektrycznej i to zarówno przy jej wytwarzaniu, przesyłaniu, jak w użytkowaniu przez odbiorców. Przy wytwarzaniu energii elektrycznej chodzi o instalowanie coraz większych i sprawniejszych urządzeń energetycznych o wysokich parametrach, a także o takie przedsięwzięcia, które przy mniejszych nakładach mogą dać w sumie bardzo duże efekty.

Na przykład, z obliczeń fachowców wynika, że tylko uporządkowanie sieci niskiego napięcia i polepszenie jakości transformatorów oraz lepsze niż dotychczas wykorzystanie współczynnika mocy może spowodować zmniejszenie strat sieciowych rzędu 1 miliarda KWh rocznie.

KADRY I JAKOŚĆ URZĄDZEŃ

Wydaje się, że ze spraw, które posiadają istotny wpływ na gospodarkę paliwowo-energetyczną należy uwzględnić jeszcze problem kadr i jakości urządzeń.

Więcej jeszcze dominujący problem wartości produkcji prowadzi

do tego, iż zagadnieniom paliwowym i energetycznym nie poświęca się należytej troski i uwagi. Stąd też i kadry techniczne, zajmujące się gospodarką paliwową i energetyczną są bardzo słabe, a często brak ich w ogóle w zakładach. Atmosfera w naszej gospodarce paliwowej i energetycznej — stan samopuszczenia, iż jesteśmy krajem węglowym i że na tym odcinku nie nam nie grozi — doprowadziła do tego, iż sprawa wykształcenia kadr technicznych na średnim i wyższym poziomie została od początku postawiona niewłaściwie. O konieczności nadrobienia zaniedbań w kształceniu tych kadr, i to w możliwie najkrótszym czasie — nie ma potrzeby nikogo przekonywać.

Zużycie paliwa i energii oraz możliwości ich oszczędzania są uzależnione w dużej mierze od sprawności i wydajności produkowanych urządzeń energetycznych i produkcyjnych. Tymczasem dotychczas produkowane urządzenia energetyczne i produkcyjne nie zawsze należą do najwydajniejszych. Dlatego też przemysł maszynowy powinien zwrócić szczególną uwagę, aby projektowane i produkowane urządzenia energetyczne posiadały sprawność osiąganą w krajach o przodującej technice.

Chodzi o stworzenie w kraju takich warunków, aby racjonalizacja i oszczędność zużycia paliw i energii leżały u podstaw działalności każdego zakładu przemysłowego, każdego zjednoczenia i resortu. W najbliższych bowiem latach możemy stanąć przed groźbą deficytu paliw i energii.

KONRAD WITKOWSKI

Praca dla ekonomistów

Głównego księgowego GS i inżyniera rachunkowości PZGS poszukuje Powiatowy Związek Gminnych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Mielcu. Wymagane kwalifikacje według taryfikatora CRS i praktyka. Istnieje możliwość uzyskania mieszkania. Zgłoszenia kierować do Zarządu PZGS w Mielcu woj. rzeszowskie.

*

Narodowy Bank Polski Oddział Wojewódzki w Koszalinie poszukuje kandydatów na stanowiska Naczelników Wydziałów Kredytowych w Oddziałach terenowych, oraz Inspektorów w Oddziale Wojewódzkim, ze znajomością zagadnień planistyczno-kredytowych. Wymagane wyższe wykształcenie ekonomiczne względnie prawnicze oraz praktyka bankowa. Mieszkanie zapewnione. Bliższe warunki placowe do omówienia. Zgłoszenia kierować do Wydziału Kadr Oddziału Wojewódzkiego NBP w Koszalinie ul. Zwycięzców 42.



Workowanie wapna nawozowego

W związku z listem Z. Deferta z Bydgoszczy, zamieszczonym w „Życiu Gospodarczym” z 1 października br., w sprawie workowania wapna nawozowego CRS — Zakład Sprzedaży Nawozów nadesłał wyjaśnienie.

Zgodnie z uchwałą KERM ilości worków papierowych dla przemysłu, produkującego wapno rolnicze, zostały ograniczone w latach 1962-1963 do minimum. Od 1964 roku przemysł wapniowy w ogóle nie będzie już otrzymywał worków papierowych. Zakład Sprzedaży Nawozów CRS zmuszony był powiadomić o tym terenowy aparat handlowy, ustalając limity wapna, które może być jeszcze w niewielkim zakresie dostarczane w opakowaniu.

CRS otrzymała pewien ograniczony zresztą przydział worków papierowych dla umożliwienia GS sprzedaży superfosfatu w opakowaniu, na życzenie rolnika, jeśli ten nie ma warunków do odbioru i przewożenia superfosfatu luźno. Rolnicy otrzymują równocześnie wskazówki, aby po zawiezieniu do gospodarstwa superfosfat wysypać z worków i worki użyć drugą raz do przewozu towaru (superfosfatu).

Rolnik może jednak i przy zakupie wapna nawozowego dokupić worki w GS, w celu przewiezienia wapna do gospodarstwa w opakowaniu, postępując

opakowaniem podobnie jak przy superfosfacie.

Worki, które otrzymuje w przydziale CRS nie mogą być natomiast odseparowane przemysłowi wapniennemu do workowania wapna rolniczego. Wapno palne, miłorodzie, przepadają — jest dostawione w ciągu kilkunastu dni.

W efekcie, zakładając nawet, iż wagon nadejdzie z wapnem w opakowaniu i uładowany będzie niewątpliwie przeważającą ze stacji kolejowej do magazynu GS, stratę ponieśli jednak rolnik, który placąc za towar opakowany, odbierze go praktycznie luźno. Strata wyniesie 5 zł na 100 kg wapna, które kosztuje załadwie od 11 do 24 złotych zależnie od gatunku. (Wapno w opakowaniu kierowane jest więc z reguły do kotłów rolniczych, celem umożliwienia kółkom rolniczym dokonania rozdziału towaru wśród chłopów).

Oczywiście, sprawa przedkładu i zwrotu wapna powinna być rozwiązana. W CRS prowadzone są badania nad zmechanizowaniem tych czynności. Chodzi o pneumatyczny przeładunek z wagonu do krytych środków transportowych i dalej do magazynu.

Kier. Działu Dyrektor
(-) J. BOBINSKI (-) W. CWIACH

Wrocławskie Zakłady Elektroniczne

Wrocław

ul. Ostrowskiego 30 tel. 6-10-31

przyjmą od zaraz:

technika elektryka na stanowisko mistrza wydziału produkcyjnego, mistrza zmianowego do narzędziowni, inż. mechanika lub technika mechanika z praktyką, ze znajomością przetwórstwa tworzyw termoplastycznych i termoutwardzalnych na stanowisko mistrza wydziałowego, technika mechanika z praktyką na stanowisko mistrza w pakowni, inżynierów mechaników, automatyków, elektroników na stanowiska konstruktorów, inżynierów radiotechników lub inżynierów elektryków na stanowiska technologów i st. technologów, inżyniera instalatora lub energetyka z praktyką i uprawnieniami budowlanymi na stanowisko inspektora robót inwestycyjnych, ślusarzy narzędziowych, tokarzy, frezerów, rozdzielców materiałowego (wymagane wykształcenie średnie) ślusarzy — blacharzy, lakierników, szlifiery, strażników do straży przemysłowej.

ZGŁOSZENIA PRZYJMUJE DZIAŁ KADR CODZIENNIE OPRÓCZ SOBÓT W GODZ. OD 9-12.30, DOJAZD TRAMWAJAMI 16 I 4 W STRONĘ OPOROWA.



Dolnośląskie Zakłady Magnezytowe

ŚWIDNICA, ul. Westerplatte 53

PRASĘ ŚLIMAKOWĄ
Ø 450 (cegłarka czeska)

PRASĘ ŚLIMAKOWĄ
Ø 320 (cegłarka niemiecka)

LOKOMOTOR SPALINOWY
MD 25 Moc 30 KM

LOKOMOTOR SPALINOWY
Gmeindes Moc 30 KM

WOZY KOPALNIAŃE
Montana 1 m³

KOŁOWRÓT ELEKTR.
ZM - 15 dwubęb. 1300 kJ

KOŁOWRÓT ELEKTR.
KESD - 15 dwubęb.

WENTYLATOR WOK 2 I

LOKOMOTOR AKUMULATOROWY
U = 72, A 100 LEW typ Sch-Freiburg

Oferty prosimy kierować pod adresem zakładu, dział zaopatrzenia, telefon 28 - 81.

B RAK odpowiednich kompetencji i działania szeregu antybiznesu, to mianowicie wysuwane od dawna przy omawianiu pracy zjednoczeń. Publicyści „Życia Gospodarczego” (W. Dudziński i W. Głowacki) do-rzucili do nich nader ważki szczegół: bojaźń przez wypowiedzianiem krytycznych sądów. Czy to już wszystko? Na pewno nie. Można przecież — postępując śladem cobytchczasowej dyskusji — wydłużyć listę trudności niezależnych od zjednoczeń, a można również spojrzeć na odwrotną stronę medalu i zapytać: czy zjednoczenia wykorzystują w pełni posiadany zakres uprawnień, koncentrując się chociażby na władaniu instrumentami zarządzania?

PREMIUM I KARY

Trzeba z zadowoleniem stwierdzić, że w porównaniu z rokiem ubiegłym zjednoczenia zrobiły na tym odcinku pewien krok naprzód, ale dziś jeszcze znane są przypadki, że uruchomienie zasadniczego i dodatkowego funduszu premiowego dla pracowników umysłowych przedsiębiorstw przemysłowych uzależniono się tylko od nieprzekroczenia funduszu płac i wykonania planu produkcji oraz zachowania tych warunków uzupełniających, które na dany rok wyznaczył minister, bez stosowania dodatkowych warunków wynikających z potrzeb danego zjednoczenia. Nie wykorzystuje się więc najważniejszego środka oddziaływania na przedsiębiorstwa, toteż wydłużają się cykle inwestycyjne, nie rodzą się nowe uruchomienia, rosną koszty materiałowe, pękają plany asortymentowe, a pieniądze płyną do rąk pracowników przedsiębiorstw. W jednym z zjednoczeń Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego spotkałem się nawet z przypadkiem uruchomienia zasadniczego funduszu premiowego za drugi kwartał br. bez zachowania warunków wyznaczonych przez ministra.

B. Piek — stwierdził niedawno („Życie Gospodarcze” 46/61), że zjednoczenia zawiodły na całej linii, jeśli chodzi o terminowe przesyłanie i różnicowanie wskaźników dodatkowego funduszu premiowego. Ja oświadczyć stwierdzam, że wskaźniki się różniły, ale o dziwo, w zależności od tego, czy dane przedsiębiorstwo korzysta z funduszu 0,8 czy też nie. Jeśli korzysta — daje mu się mniejszy wskaźnik, jeśli nie korzysta — wskaźnik jest większy. Zamiast zróżnicowania w zależności od stopnia trudności w wygoszczaniu, zaplanowanego „wyniku finansowego”, mamy więc „różnicowanie” prowadzące do egalitaryzmu w podziale premii. Egalitaryzm połączony z anonimowością źródeł przyznawania występuje również w podziale premii wśród pracowników zjednoczeń. Kwoty z siedmiu funduszy premiowych, jakimi dysponują zjednoczenia, łączą się często w jedną całość i dokonuje jednorazowego podziału, orientując się raczej na kwotę wypłacanej premii, a nie na źródło premii. Takie postępowanie nie wspiera, oczywiście nakazów planowych bodźcami materiałnymi i nie czyni z premii instrumentu kierowania przemysłem: premia nie jest nagrodą za dodatkowy wysiłek, a zmniejszenie premii nie stanowi zasłużonej kary.

AUTORYTET DYREKTORA

Jeden z dyrektorów powiedział mi niedawno, że najważniejszym instrumentem zarządzania przemysłem i największą gwarancją realizacji wydawanych poleceń (obok systemu premiowego) jest osobisty autorytet dyrektora. Zbyt wiele czynników kształtuje ten autorytet, by można je tu omówić. Zależy on od sposobu premiowania podległych pracowników, umiejętności polityki kadrowej, sposobu bycia i kultury osobistej, ale nade wszystko — przynajmniej w okresie zależności służbowych — od przygotowania zawodowego do wykonywanej pracy i od sposobu sprawowania władzy. Nie jest oczywiście prawdą, że o przygotowaniu zawodowym decyduje tylko poziom wykształcenia. Znam dyrektora, który nie ukończył wyższych studiów i jedynie spełniał swe funkcje, niż ci z kilkoma fakultetami, ale uważam, że poziom wykształcenia — zwłaszcza, gdy bada się nie pojedyncze przypadki, lecz większą zbiorowość — może być traktowany jako wskaźnik przygotowania zawodowego. Spośród wszystkich dyrektorów ekonomicznych w zjednoczeniach przemysłu maszynowego tylko 45 proc. posiada wykształcenie wyższe i niepełne wyższe, 50 proc. wykształcenie średnie i niepełne średnie oraz 5 proc. wykształcenie podstawowe. Wysoce niepokojącym objawem jest przy tym niemal całkowita niechęć do zdobywania wykształcenia, chociaż 80 proc. tych ludzi nie osiągnęło jeszcze 50 lat życia.

Wśród dyrektorów ekonomicznych przedsiębiorstw i w komórkach ekonomicznych zjednoczeń procent pracowników z wyższym wykształceniem nie jest korzystniejszy, ale nierzadkie są przypadki, że dyrektorzy zjednoczeń, posiadający wykształcenie średnie lub niepełne średnie, kierują pracą ludzi z wykształceniem wyższym. Podważają dyrektorem wykazują przy tym całkiem odmienny stosunek do zdobywania kwalifikacji, niż ich przełożeni. Procent studiujących dyrektorów przedsiębiorstw i pracow-

ników komórek ekonomicznych zjednoczeń jest bez porównania większy, niż procent studiujących dyrektorów zjednoczeń. Dużym zainteresowaniem tej grupy pracowników cieszą się również kursy języków obcych. Pod tym względem sytuacja wśród dyrektorów ekonomicznych zjednoczeń nie jest najgorsza

stanie z tej formy kierowania przemysłem, zwłaszcza teraz, gdy połączono mniejsze zjednoczenia, tworząc z nich giganty przemysłowe, wydaje się być rzeczą nieodzowną, toteż zopozycjonowany proces tworzenia kombinatów powinien być usilnie rozwijany przez same zjednoczenia. Szerzej należy również wy-

my konkretny przykład. Wiadomo, że obliczanie i korygowanie funduszu płac oraz wyliczanie wskaźnika wydajności i zatrudnienia w oparciu o wartość produkcji globalnej jest dla wielu galezi przemysłu po prostu zabójcze. Najdotkliwiej odczuwa to chyba przemysł maszynowy, a zwłaszcza precyzyjny, elektro-

O zjednoczeniach INACZEJ

ZBIGNIEW MADEJ

— nawet dyrektorzy z niepełnym średnim wykształceniem legitymują się niekiedy znajomością języków obcych, ale w warunkach szybkiego rozszerzania się kontaktów zagranicznych naszego przemysłu, w tej sytuacji gdy w niektórych zjednoczeniach nawet sekretarki władają obcymi językami i kiedy autorytet budowany w oparciu o znajomość rzeczy uważa się za najważniejszy, albo jeden z ważniejszych atrybutów władzy — można chyba stwierdzić, że większe wymagania kierowniczemu personelowi zjednoczeń. Jeśli chodzi o sposób sprawowania władzy, to tu można wymienić całą gamę przeróżnych wariantów, gdyż ta dziedzina najmniej nadaje się do uściwiania w formie ogólnych przepisów. Znam dyrektora, który połowę swego czasu spędza w terenie, kontrolując zakłady i zalecając wiele spraw od ręki, a znam i takich, którzy urzędują przeważnie w Warszawie. Ciekawą platformą ujawnienia się tych dwóch postaw była reforma norm i płac w przemysle maszynowym. Niektóre zjednoczenia organizowały wyłączenie sesje wyjazdowe (całkiem konsekwentne pod tym względem było tylko jedno zjednoczenie) rozpatrując na miejscu, z udziałem szeregowego aktywów, przygotowanie zakładu do wprowadzenia norm, a inne zalecały wszystko w Warszawie, wzywając do siebie kierownictwa zakładów. Różnorodność postaw ujawniają się również w sposobie przekazywania zadań planowych i w sposobie podejmowania takich przedsięwzięć jak rewizja projektów inwestycyjnych, oszczędności materiałowych, postęp techniczny itp. Dominującą formą jest tu raczej przekazanie nakazów z powołaniem się na autorytet ministerstwa, bez jakiegokolwiek dyskusji, nawet co do sposobów wykonania postawionych zadań, ale są i takie zjednoczenia, które zwołują specjalne narady i kursokonferencje, organizują wymianę doświadczeń między zakładami i starają się wyjaśnić sens przekazywanych zadań. Korzystanie z takich lub innych form rozwiązywania poszczególnych problemów, z bardziej demokratycznego lub z bardziej dyktatorskiego sposobu sprawowania władzy zależy od samych zjednoczeń, od indywidualnych cech dyrektorów. Jeżeli można w tym zakresie wysunąć jakieś zastrzeżenie pod adresem czynników nadziednych, to chyba to, że nie organizują one wymiany doświadczeń i nie popularizują osiągnięć, budujących autorytet dyrektora.

Nie prowadzą również prawie żadnych form dokształcania kierowniczego personelu zjednoczeń, chociażby na wzór ośrodków dokształcania kadr kierowniczych przedsiębiorstw, a wiadomo przecież, że kierowanie zjednoczeniem nie jest łatwiejsze niż kierowanie przedsiębiorstwem.

PO TO MA KOWAL KLESZCZE

Zadania statutowe zjednoczeń są zbyt rozległe, by można je wykonać przy pomocy pracowników zjednoczeń. Są jednak takie instytucje, jak biura zbytu, biura projektowe i instytuty przemysłowe oraz takie formy przekazywania praw i obowiązków jak przedsiębiorstwa prowadzące, które można wykorzystać do wykonywania poszczególnych zadań. Z tych form i instytucji korzysta się dotychczas w niedostatecznym stopniu. Biura i instytuty mają co prawda pełne ręce roboty, ale jakże często jest to robota albo zupełnie oderwana od potrzeb zjednoczenia, albo pokrywająca się z czynnościami wykonywanymi przez samo zjednoczenie. Nie ma natomiast współpracy i koordynacji, planowego podziału zadań i ścisłej specjalizacji, a nade wszystko — oświeconego dyrygenta, który z różnorodnych instrumentów wybiera jednolitą melodię. Biura i instytuty mogą oddziaływać zjednoczenia w pracach badawczych i długofalowych, stwarzając grunt dla bieżącej polityki produkcyjnej, czyli wykonać te zadania, które obecnie są chyba najbardziej potrzebne dla wyręczenia zjednoczeń w codziennych kłopotach inżynierskich, produkcyjnych i wستیacyjnych, produkcyjnych i zaopatrzeniowych, a więc od tych obowiązków, które najbardziej absorbują aparat zjednoczeń. W tej dziedzinie mogą przysiąc z pomocą przedsiębiorstwa prowadzące, które przejmą na siebie część praw i obowiązków zjednoczeń. Korzy-

skzystał niebył jeszcze popularną formą tworzenia nowych zakładów jako filii przedsiębiorstw istniejących, które mogą wziąć na siebie wszystkie kłopoty organizacyjne, związane z budowaniem i uruchamianiem nowych, zwłaszcza mniejszych obiektów. Co rychlej należy również przystąpić do organizowania branżowych ośrodków gospodarki materiałowej, które zajmą się opracowywaniem norm zużycia materiałów, popularizowaniem materiałoszczędnych procesów technologicznych i (wespół z biurami konstrukcyjnymi) nowoczesnych konstrukcji. Więcej niż dotychczas należałoby wreszcie korzystać z usług instytutów resortowych i ogólnobranżowych oraz z pomocy wyższych uczelni, zwłaszcza ekonomicznych. Wykorzystanie wszystkich tych form może znacznie usprawnić pracę zjednoczeń i udoskonalić mechanizm funkcjonowania całej gospodarki.

CZY MOŻNA KRYTYKOWAĆ

Nie ma powodów wątpić w prawdziwość relacji W. Dudzińskiego i W. Głowackiego, którzy podają, że ich rozmówcy przejawiali zdecydowaną niechęć do krytyki zasad funkcjonowania zjednoczeń, poddyktowaną jak można sądzić, obawą przed przykrościami ze strony czynników nadziednych, ale gdybyśmy mieli przyjąć, że stanowisko takie jest regułą, musiałbym się pogodzić z myślą, że wszelki postęp w doskonaleniu pracy zjednoczeń jest prawie niemożliwy, albowiem uważam, że nie kto-inny, a pracownicy zjednoczeń, są najbardziej predestynowani do krytyki i doskonalenia pracy tych jednostek. Nie wyprowadzamy już dalszych konsekwencji w stosunku hasel do faktów w sprawie demokratyzacji życia społecznego, gdyż śmiem przypuszczać, że stanowisko takie nie jest regułą. Uważam nawet, że w wielu przypadkach za twierdzeniami o rzekomej „głuchocie” na wszelką krytykę kryje się brak konstruktywnej krytyki i propozycji zmian. Weź-

my konkretny przykład. Byłem świadkiem, jak dyrektor kablowni skrytykował ten system na naradzie u ministra (i wlos mu z głowy nie spadł), otrzymawszy przyrzeczenie zmiany po złożeniu odpowiednich propozycji, ale ich nie służył. Być może przekraczało to siły jednego zakładu, ale jest przecież zjednoczenie, są fundusze na prace zlecone, prawie zupełnie niewykorzystane na opracowanie ekonomiczne. Są wreszcie wzory zastąpienia produkcji globalnej przez inne wielkości w niektórych zjednoczeniach przemysłu lekkiego, istnieją zatem możliwości zmian, albo przynajmniej możliwości autorytatywnego stwierdzenia, że zmiany są niemożliwe.

Weźmy inny przykład świadczący o tym, że zmiany się wprowadza. Zjednoczenie Budowy Maszyn Ciężkich wystąpiło o zmianę systemu premiowania dla pracowników umysłowych podległych mu przedsiębiorstw, co w wprowadzeniu nowego systemu premiowania zalegalizowanego Uchwałą R. M. z dnia 25.I.1960, a więc w momencie nader nie sprzyjającym dla takich poczynań. Korowodem było oczywiście przy tym co niemiara, ale fakt pozostaje faktem, że zmianę przeprowadzono, dostosowując system premiowania do specyfiki danego przemysłu. Znamy są również przykłady, że zjednoczenia występowały z tak niepopularnymi obecnie propozycjami, jak zwolnienie zakładów z limitów zatrudnienia i w uzasadnionych przypadkach zwolnienie uzyskiwały. Można także przygotować dowody, powołując się na każdą „głuchą przysłuchę”, że zjednoczenia potrafiły zlagodzić dysproporcję pomiędzy placami kierowniczego personelu przedsiębiorstwa, a placami kierowniczego personelu zjednoczeń, uzyskując dla tego ostatniego specjalne ryczałty. Nie można więc twierdzić, że wszelka krytyka i modyfikacja przepisów w sprawie funkcjonowania zjednoczeń jest niedopuszczalna. Prawdą, że są jeszcze przedsiębiorstwa, które znajdują się w rejonach „nadmiarze siły roboczej”, posiadają wolne moce produk-

cyjne, a nawet surowce i nie mogą zwiększyć produkcji poszukiwanych zresztą wyrobów ze względu na sztywne limity zatrudnienia, ale czy odpowiedzialność za ten stan rzeczy spada tylko na ministerstwa i władze centralne? Czy za to, że jedno zjednoczenie posiada 20 ryczałtów dla personelu kierowniczego, a inne tylko 10, odpowiada również wyłącznie władze centralne, czy fakt, że tylko w co trzecim zjednoczeniu (a może i to nie) powołano radę techniczno-ekonomiczną — choć potrzebę tej instytucji dostrzega prawie każdy dyrektor — obciąża także czynniki nadziedne, czy wreszcie obecny do syć wąski zakres kompetencji zjednoczeń zależy tylko od uporu i niechęci władz centralnych? We wszystkich tych przypadkach odpowiedzialność spada co najmniej w różnym stopniu na obydwie strony.

Zjednoczenia zbyt słabo i goło słownie upominają się o zwiększenie swych uprawnień. Można oczywiście powiedzieć, że są to instytucje młode, niedoświadczone, a przy tym przeładowane zadaniami bieżącymi i przytłoczone autorytetem (często wymuszonym) czynników nadziednych, by mogły się zająć krytycznym przepracowaniem samych zasad funkcjonowania, ale wydaje się, że niewielki postęp na tym odcinku można również przypisać niepełnemu wykorzystaniu tych możliwości i kompetencji, jakie już dziś mają zjednoczenia. Przecież rady techniczno-ekonomiczne, kursokonferencje, kolegia dyrektorów i instytuty można z powodzeniem wykorzystać do opracowania nowych koncepcji organizacyjnych, nowego sposobu zarządzania i do przedkładania opracowanych projektów w jednostkach nadziednych. Wydaje się, że z tych form zjednoczenia powinny co rychlej skorzystać, jeśli chcą doskonalić mechanizm funkcjonowania, gdyż publicyści i dyskusje w prasie mogą stworzyć najwyżej przychylną atmosferę do przeprowadzenia tych zmian i odpowiedzieć takie lub inne rozwiązania, ale główny ciężar pracy spoczywać będzie na zjednoczeniach.

Twórczy niepokój zjednoczeń potrzebny jest nie tylko na dziś, kiedy dojrzała sprawa generalnego przeglądu zasad ich funkcjonowania, ale i na przyszłość, gdyż formy organizacyjne nie mogą stać w miejscu. Nawet w okresie względnej stabilizacji form organizacyjnych — powiedzmy pomiędzy kolejnymi etapami reformy — niezbędny jest krytyczny stosunek zjednoczeń do decyzji szczebla centralnego oraz umiejętność interpretacji tych decyzji i dostosowania ich do poszczególnych rejonów kraju i przedsiębiorstw, albowiem przy każdym zakresie autonomii zjednoczeń wystąpi swoista sprzeczność pomiędzy makroekonomicznymi, niezindywidualizowanymi decyzjami szczebla centralnego, a potrzebami pojedynczych przedsiębiorstw i rejonów. Wydaje się, że sztywne i schematyczne stosowanie tych decyzji na wszystkich szczeblach w jednokierunkowej formie (limity zatrudnienia bez względu na potrzeby rejonu i przedsiębiorstwa) jest obok wąskiego zakresu autonomii zjednoczeń i niepełnego wykorzystania posiadanych uprawnień największym mankamentem naszego systemu zarządzania.

ORZECZNICTWO

SPRZEDAŻ PRZEZ SPRZEDAWCĘ TOWARU WŁASNEGO LUB INNEJ OSOBY W SKLEPIE USPOLECZNIONYM

Oskarżeni, będąc zatrudnieni w jednostce handlu uspołecznionego sprzedawali w niej również towar własny, bądź też towar zakupiony przez siebie u innych osób za pieniądze pochodzące z użycia jednostki, które jednak po sprzeczaniu towaru zwracali do kasy.

W związku z wysuniętymi wątpliwościami, czy odpowiadają oni z art. 10 ustawy z dnia 13 lipca 1957 roku o zwalczaniu spekulacji i ochronie interesów nabywców oraz producentów rolnych w obrocie handlowym (Dz. U. nr 39, poz. 71), którzy za sprzedaż w jednostce gospodarki uspołecznionej — towaru własnego lub innej osoby przewidywają karę do 3 lat więzienia lub aresztu, czy też z art. 286 § 2 kodeksu karnego, który przewiduje karę do 10 lat więzienia? Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 2 czerwca 1961 r. nr II K 1269/60 zajął następujące stanowisko:

Jeżeli pracownicy sklepu uspołecznionego, przekraczając swe uprawnienia i dysponując bezprawnie mieniem społecznym w celu osiągnięcia dla siebie korzyści majątkowej nabywali u innych osób a następnie sprzedawali w sklepie uspołecznionym towar w ten sposób nabyty, to uzasadnia to ich odpowiedzialność z art. 286 § 2 kodeksu karnego.)

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m. in., że jakkolwiek „w przypisanych oskarżonym czynach nie mieści się wyrażenie również znamiona przestępstwa z art. 10 wymienionej ustawy o spekulacji, który zagroża karą sprzedażanie przez osoby zatrudnione w jednostce gospodarki uspołecznionej zamiast towaru przedsiębiorstwa — towaru własnego lub towaru innej osoby, to jednak fakt, że oskarżeni zakupowali te towary za pieniądze społeczne, bo pochodzące z użycia sklepu — ma decydujące znaczenie na zmianę kwalifikacji prawnej ich czynów w kierunku art. 286 § 2 k. Oskarżeni ci przekraczali bowiem swe uprawnienia, dysponując bezprawnie mieniem społecznym w celu osiągnięcia dla siebie korzyści majątkowej i dlatego, w tak ustalonym przez sąd pierwszy, w ustalonym stanie faktycznym, kwalifikacja prawna czynu z art. 286 § 2 k. jest ze względu na przepis art. 36 k. k. trafna.”

1) Art. 286, § 1. Urzędnik, który przekraczając swą władzę lub nie dopełniając obowiązku, działa na szkodę interesu publicznego lub prywatnego, podlega karze więzienia do lat 5.
2) Jeżeli sprawca działa w celu osiągnięcia korzyści majątkowej lub osobistej dla siebie lub innej osoby, podlega karze więzienia do lat 10.

AKCEPTOWANIE RACHUNKU Z FIKCYJNYMI POŻYCZKAMI

Na propozycję K. złożenia fikcyjnego zamówienia, oskarżony D. odpowiedział początkowo odmownie, później jednak przyjął od K. różne korzyści pieniężne i wreszcie, w konsekwencji tego przyjęcia, świadomie akceptował do wypłaty rachunek z fikcyjnymi pożyczkami.

Sąd Najwyższy, który rozpatrywał tę sprawę, wyrokiem z dnia 5 czerwca 1961 r. nr II K 979/59 uznał powiązanie pomiędzy przyjęciem korzyści majątkowej a przedsięwzięciem przez urzędnika i przeciwiąjącą się ustawie czynnością, i przyjął odpowiedzialność karną oskarżonego D. z art. 290 § 2 kodeksu karnego, wypowiadając następujący pogląd prawny:
Z ustaw wydanych dla ochrony mienia społecznego wynika obowiązek pracowników przedsiębiorstw uspołecznionych chronienia tego mienia. Akceptowanie do wypłaty fikcyjnego rachunku, dokonane w sposób świadomy, stanowi jaskrawy przykład czynności urzędnika nie tylko naruszającej regulaminy i instrukcje, ale i przeciwiąjącej się ustawie, bowiem zmierzająca do krycia z funduszów społecznych nieistniejącej należności. Z tej przyczyny czynność taka powoduje odpowiedzialność karną sprawcy z art. 290 § 2 kodeksu karnego.)

2) Art. 290 § 2. Jeżeli sprawca uzależnia czynność urzędową od otrzymania dla siebie lub innej osoby korzyści majątkowej lub osobistej, albo przyjmuje korzyści majątkowe lub osobiste za czynność, która przeciwią się lub ma się przeciwią ustawie, podlega karze więzienia do lat 10.

ZWOLNIENIE OD ODPOWIEDZIALNOŚCI DAJĄCEGO ŁAPÓWKĘ

W myśl art. 47 dekretu z dnia 13 czerwca 1946 r. o przestępstwach szczególnie niebezpiecznych w okresie odbudowy Państwa (Dz. U. nr 30, poz. 192 z późn. zmianami) nie podlega karze, kto na żądanie udzielił lub obiecał udzielić urzędnikowi albo innej osobie korzyści majątkowej lub osobistej w związku z jego urzędowaniem, jeżeli powiadomił o tym władzę powołaną do ścigania przestępstw, zanim władza ta dowiedziała się o tym, lub najpóźniej przy pierwszym przestępstwie w toku postępowania karnego ujawnił prawdę.

W związku z wątpliwościami, jakie powstały odnośnie znaczenia słów udzielił lub obiecał udzielić korzyści majątkowej „na żądanie”, Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 19 czerwca 1961 r. nr II K 198/61 wyjaśnił, co następuje w tej sprawie:

Można prościej i taniej

W Monitorze Polskim nr 61 ukazało się zarządzenie MHW w sprawie prowadzenia przez placówki handlu detalicznego sprzedaży pozarynkowej. Zarządzenie to zobowiązało sklepy detaliczne do stosowania bardzo skomplikowanego i kosztownego sposobu wystawiania faktur dla tzw. pozarynkowych odbiorców.

Dla każdego takiego klienta sklep musi wystawiać fakturę w czterech egzemplarzach. Klient nie otrzymuje jednak przy zakupie oryginalną fakturę, lecz jedną z kopii, zaopatrzoną specjalną pieczęcią, że nie stanowi ona dowodu do księgowania u nabywcy.

Obok przechowywania jednej kopii faktury w sklepie, jednej w komórce zarządu i ewentualnie, jeśli transakcja jest niegotówkowa, jeszcze jednej (5-ty egzemplarz) w księgowości trzeba wciągać fakturę do specjalnego rejestru, przekazywać oryginały do kancelarii i tam przygotować do wysyłki.

W przedsiębiorstwie nabywcy powstają również kłopoty. Otrzymane kopie faktury noszą wyraźną pieczęć, że nie jest to dowód księgowy, a przecież pracownik winien się rozliczyć z pobranej zaliczki. Oryginal faktury może zaś nadejść w najlepszym przypadku za kilka dni, opóźnia się więc obieg dokumentów.

A koszty tego systemu? Poza zwiększeniem nakładu pracy w sklepie — zwiększone zużycie papieru, opłaty pocztowe itp. Jeden sklep detaliczny, tzw. wzorcowy, który dziennie wystawia przeciętnie 100 faktur pozarynkowych, tylko za zwykłe opłaty pocztowe zapłaci w ciągu roku ok. 18.000 zł.

Cały ten zawity system dostarczania faktury pozarynkowemu klientowi sklepu detalicznego wprowadzony został celem ustalenia wysokości sprzedaży pozarynkowej. Czyż to jednak nie za drogi sposób ustalania tej cyfry? Z pewnością można tę sprawę znacznie prościej i taniej zorganizować.

S. WALKOWIAK

trubuna CZYTELNIKÓW

Miss Polonia w roli konduktorki

Wyobraźmy sobie miss Polonię odzianą w stroj konduktorki miejskiej tramwaju. Długo, ale wydnie się, że to nie ta sama osoba. Gdzie jej widzieć i urok? Cóż byłoby, gdybyśmy tę ładną i zgrabną niewiastę zmusili do prezentowania ubrania ochronnego?

Zie skrojone i że uszyte kurtki, płaszcze, spodnie, fartuchy — sprawiają, że próżno szukać ładnych kobiet w halach fabrycznych i na budowach. Wszędzie tam, gdzie obowiązują je w czasie pracy ubranie ochronne, robocze lub „służbowe” nie ma ładnych kobiet. Oczywiście tylko w ciągu 8 godzin pracy.

Przekłamanie o tym, że kobiety w czasie pracy mogą być ubrane „były jak” jest dość rozpowszechnione. Dlatego, w fabrykach specjalizujących się w szyciu modnej konfekcji dla pań robotnice mają fartuchy-worki, fartuchy skrojone i równie że uszyte. Dlatego inne z kolei fabryki szycia na podstawie wzoru opracowanego przez Centralne Laboratorium Przemysłu Odzieżowego, fartuchy w niczym nie przypominające pierwszorzut! Najbardziej pokrzywdzone są ciarobotnice fabryk przemysłu chemicznego i

maszynowego. Zwłaszcza tych, w których obowiązują ubrania ochronne. Kobieta odziana w ubranie najprimitywniejszym wymaganiem estetyki ubranie ochronne czuje się okrutnie pokrzywdzona i upokorzona. Bo kobieta — wierzę — jeśli jest nawet wybitnym specjalistą, jest przede wszystkim kobietą. Odebranie zaś ma ważne znaczenie dla jej samopoczucia.

Duże brawa należą się Zjednoczeniu Przemysłu Nieorganicznego, które na wiało współpracę z Zakładem Estetyki Ubrania IWP. IWP podjęło się opracowania wzorów odzieży ochronnej na tymczasem dla niektórych tylko zakładów chemicznych. Między nami, że uwzględnione tym razem zostaną i potrzeby kobiet.

Pierwsza jaskółka — wiadomo — nie czyni wiosny. Być może jednak, że Zjednoczenie to znajdzie nadsładowców. Bo można rozumieć lub nie rozumieć psychiki kobiet, ale nie wolno jej nie uwzględniać. Chcemy zresztą pięknych kobiet. Czyż nie?

WANDA KRZESZOWSKA Warszawa

Komunikat o prenumeracie

Zawiadamiamy naszych Czytelników, że zamówienia i przedpłatę na prenumeratę krajową „Życia Gospodarczego” można zgłaszać w Urzędach Pocztych, Oddziałach Wojewódzkich PPUiK „Ruch” względnie bezpośrednio do CKPiW „Ruch” — Warszawa, ul. Srebrna 12. Nr konta PKO — Warszawa, I—6—100020.

Zamówienia na prenumeratę na I kwartał, I półrocze i cały rok 1962 można składać do dnia 15 grudnia 1961 r.

WARUNKI PRENUMERATY:

kwartalnie	26 zł
półrocznie	52 zł
rocznie	104 zł

Prenumeratę naszego czasopisma ze zleceniem wysyłki za granicę przyjmuje Przedsiębiorstwo Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Wilcza 46, telefon 8-49-53. Nr konta PKO I—6—100024 W-wa. Cena prenumeraty zagranicznej jest o 40% wyższa od krajowej.

REDAKCJA

W myśl ustalonego orzecznictwa Sądu Najwyższego przez żądanie lapówki, będące w myśl art. 47 n. k. k. Jeanym z warunków bezkarności przepukającego, rozumieć należy takie zachowanie się urzędnika, objawione słowem, gestem, pismem, znakiem lub w jakikolwiek inny sposób, z którego wynikałoby, iż inicjatywa lapówki pochodzi od urzędnika, a nie od osoby dającej. Może to być żądanie wyraźne lub dorozumiane, byleby widoczna była korości w związku z urzędowaniem. Mogą to być także aluzje, które wywołały przewidzenie dającego o tym, że urzędnik oczekuje od niego lapówki.

NABYWANIE TOWARÓW W HANDLU DETALICZNYM W CELU ICH ODSPRZEDAŻY Z ZYSKIEM

W myśl art. 2 § 2 ustawy z dnia 13 lipca 1957 r. o zwalczaniu spekulacji i ochronie interesów nabywców oraz producentów towarów w obrocie handlowym (Dz. U. nr 39, poz. 171), kto nabywa w przedsiębiorstwie handlu detalicznego towar w celu odsprzedaży z zyskiem, podlega karze więzienia do lat 5 i grzywny lub karze aresztu i grzywny.

Wobec wątpliwości, czy jedynie działanie sprawcy we własnym imieniu decyduje o karalności czynu, Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 26 czerwca 1961 r. nr II K 168/61 zażądał następującego stanowisko: Istota spekulacji polega nie na tym, czy sprawca za własne pieniądze i na własne ryzyko wykupuje towar, lecz na pobieraniu za wykupiony w handlu detalicznym towar cen wyższych i osiągnięciu w ten sposób nienależnych zysków.

Równocześnie Sąd Najwyższy wyjaśnił, że „okoliczność, iż nabywca takiego towaru z góry wyraża zgodę na zapłacenie ceny wyższej od obowiązującej w handlu detalicznym i daje nawet pieniądze przed otrzymaniem towaru, nie czyni działania sprawcy legalnym”.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

CENY ZBYWANYCH ZBĘDNYCH MASZYN

Ukazała się uchwała nr 420 Rady Ministrów z dnia 27 października 1961 r. w sprawie cen zbędnych maszyn i innych zbędnych przedmiotów urzędowania trwałego zbywanych przez państwowe lub spółdzielcze jednostki organizacyjne (Monitor Polski nr 86, poz. 364), która stanowi, że ceny zbywanych maszyn i urządzeń powinny uwzględniać ich aktualną wartość techniczną, ustaloną przez odjęcie od ceny pełnowartościowej maszyn lub urządzeń – kwoty rekompensującej utratę wartości wskutek zużycia (konieczności nakładów na remont) oraz przestarzałych rozwiązań konstrukcyjnych. Uchwała podaje bliższe wskazówki co do sposobu określania zużycia maszyn i urządzeń oraz zmniejszenia ich wartości.

Ceny zbędnych urządzeń lub maszyn ustala dyrektor (kierownik) jednostki organizacyjnej z tym, że wyspecjalizowanym jednostkom skupu i sprzedaży zbędnych maszyn i urządzeń przysługują marża handlowa doliczona do ceny zakupu, i ew. zwrot kosztów remontu.

Uchwała weszła w życie 1 grudnia 1961 r.

ODLEGŁOŚĆ INWESTYCJI BUDOWLANYCH OD DRÓG PUBLICZNYCH, LINII KOLEJOWYCH I LOTNISK

W wykonaniu przepisów o planowaniu przestrzennym ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 października 1961 r. w sprawie odległości i warunków lokalizacji szczegółowej inwestycji budowlanych. Odstępstwa od zasad ustalonych rozporządzeniem są dopuszczalne tylko wówczas, gdy wynika to z zatwierdzonych planów zagospodarowania przestrzennego, ze stwierdzonego interesu publicznego lub gdy chodzi o obiekty budownictwa specjalnego przeznaczone do utrzymania ruchu i transportu itp.

Minimalne odległości obiektów budowlanych od osi ulic ustalają normatywy urbanistyczne.

Opracował

JOZEF ZIELIŃSKI

8 ZYCIE GOSPODARSTWA

NIEDUŻA przesadą będzie stwierdzenie, że w naszym społeczeństwie nie ma niemal ludzi, którzy nie zetknęli się z określeniem: „odrzuć eksportowe”. Któż bowiem z okazji kupna materiału na ubranie, nie słyszał o tkaninach eksportowych. Nie wszyscy natomiast zdają sobie sprawę jak powstają „odrzuć eksportowe” i co należy rozumieć pod tym pojęciem. Panuje przekonanie, że towary eksportowe trafiające na rynek wewnętrzny są z reguły odrzucone przez odbiorcę zagranicznego ze względu na złą jakość, bądź ze względu na cechy nie odpowiadające przyjętym standardom. Sądy te jedynie z grubszą odpowiedzialnością stanowią faktycznemu. Nie zawsze bowiem „odrzuć eksportowe” są wynikiem złej jakości danej partii towaru.

PRZYCZYNY „ODRZUTÓW EKSPORTOWYCH”

Zwiedzając zakłady przemysłu bawełnianego w Łodzi i rozmawiając z ludźmi odpowiedzialnymi za produkcję, zwróciłem uwagę, że „odrzuć eksportowe” wszędzie niemal urastają do rangi problemu. Problem ten niejednakowo i nie z taką samą siłą daje znać o sobie we wszystkich zakładach, niemniej jednak w skali całego przemysłu lekkiego, a zwłaszcza włókienniczego, ma duże znaczenie.

Aby odpowiedzieć na pytanie, co się składa na „odrzuć eksportowe”, jak one powstają i co bodaj najważniejsze, dlaczego rosną nieprzerwanie ich zapasy, należy przywrócić się zarówno pracy przemysłowej jak i współpracy trzech partnerów: handlu zagranicznego – handlu wewnętrznego – przemysłu.

Do pierwszej grupy „odrzuć eksportowych” można zaliczyć odrzuć tzw. technologicznie uzasadnione, które powstają w czasie procesu produkcyjnego i uzależnione są od różnych wymogów stawianych poszczególnym partiom tkanin eksportowych. Należy wyjaśnić, że tego typu „odrzuć” mają miejsce w przemysłach włókienniczych wszystkich krajów, nawet tych, które dysponują najnowocześniejszym parkiem maszynowym. Różnica polega jedynie na procencie „odrzuć”. Do drugiej grupy należą „odrzuć”, które uzależnione są od struktury organizacyjnej produkcji, dyscypliny produkcyjnej i pozostałych czynników, które działają w samym zakładzie przemysłowym.

Przed wszystkim zajmijmy się pierwszą grupą.

Procedura składania zamówień eksportowych przez centrale handlu zagranicznego, stosowana obecnie w praktyce, dość często nie uwzględnia możliwości technicznych przemysłu oraz jego zdolności operacyjnego przedstawiania się z produkcją krajowej na produkcję eksportową. Ce-Te-Be mając na uwadze wpływy dewizowe niejednokrotnie nie analizuje poszczególnych zamówień z punktu widzenia ekonomicznej efektywności. Mam na myśli spojrzenie na zamówienia eksportowe nie pod kątem „własnego podwórka”, lecz pod kątem interesów całej gospodarki, pod kątem ich łącznej efektywności zarówno dla handlu zagranicznego jak i dla przemysłu. Nic dziwnego, że taka polityka doprowadza często w zakładach produkcyjnych do napięcia zarówno terminów jak i wymogów kwalifikacyjnych, a realizacja zamówień pociąga za sobą narastanie nieuzasadnionych, nadmiernych „odrzuć eksportowych”.

Kłopoty zaczynają się z chwilą przystąpienia do produkcji. Przyjrzyjmy się jak to wygląda w ZPB im. F. Dzierżyńskiego w Łodzi. Celowo wybrałem taki zakład produkcyjny, gdzie problem „odrzuć eksportowych” zarówno w pierw-

szej grupie tzw. niezawinionej i w drugiej występuje szczególnie jaskrawo.

„Dzierżyński” produkuje przeważnie flanelę. W roku ubiegłym, zwłaszcza w drugim półroczu, dzięki pomyślniej koniunkturze na bawełnę na rynkach światowych zaczęły gwałtownie rosnąć zamówienia eksportowe. Ce-Te-Be dwiła się i tróila. Zlecenia na poszczególne partie towarowe przekazywane były via Zjednoczenie zarówno bezwzględnej jak i ekonomicznej ich efektywności, jak i zbadania możliwości technicznych wykonawcy. Załoga „Dzierżyńskiego” również dwiła się i tróila. Rezultaty niestety nie zawsze odpowiadały jej wysiłkom. Jeśli udawało się uzyskać znaczny procent „primy eksportowej” to było to wynikiem presji wywieranej przez zakłady na centralę, bądź dzięki szczęśliwemu



złogowi okoliczności. Zaczęły gwałtownie rosnąć zapasy gotowej produkcji eksportowej.

Dla przykładu można przytoczyć kilka najbardziej charakterystycznych zleceń. W końcu ubiegłego roku zamówiono dla Kanady 50 tys. metrów białej flaneli. Jako warunek podano, że sztuki mają mieć co najmniej 80 jardów każda. Ponieważ obowiązujące wymogi kwalifikujące towar do tzw. „primy eksportowej” dopuszczają na 40 metrów tkaniny jeden poważniejszy błąd, oczywiście była rzeczą, że zakładowi trudno było utrzymać się w tych granicach. Procent „odrzuć” stawał pod znakiem zapytania celowości kontynuowania tej produkcji. Rozpoczęto pertraktacje i targi z Ce-Te-Be. W rezultacie okazało się, że zagraniczny kupiec bez oporów zgodził się na sztuki 24-jardowe, co automatycznie podniosło wyjątkowość „primy eksportowej” i obniżyło wskaźnik „odrzuć”. Zmiana warunków dostawy nie wpłynęła w najmniejszym stopniu na cenę towaru.

Jeszcze bardziej jaskrawym przykładem braku współpracy między centralą a zakładem produkcyjnym jest zamówienie na chustki drukowane dla Tunisu w ilości ponad 100 tys. metrów. Miały to być chustki o wzorach wielokolorowych ze sztucznego włókna (5, 6, 7 kolorów) i wymiarach 0,75 m x 0,75 m. Jako warunek podano, że długość sztuk powinna się wahać w granicach 40–60 metrów. Tym razem nie można nawet mówić o „odrzuć eksportowych”. Z trudem udawało się wyprodukować bezbłędne sztuki o takim metrażu. Wymogi kolorystyczne w powiązaniu z metrażowymi uniemożliwiały produkcję. Tym razem Ce-Te-Be była niewzruszona. Klient sobie życzył taki metraż i sprawa skończona. Na szczęście kupiec zaniepokojony przewlekaniem się realizacji zamówienia przybył do Polski. Zdziwienie jego nie miało granic, gdy dowiedział się, co jest przyczyną kłopotów. Podczas wizyty u „Dzierżyńskiego” zgodził się aby w jednej sztuce były co najmniej 4 chustki. Nie są to niestety odosobnione przykłady.

Ce-Te-Be jako placówka handlowa obdająca o interesy handlu zagranicznego i o wpływy dewizowe nie zawsze zastanawia się nad skut-

kami ekonomicznymi transakcji eksportowych. Są one rozpatrywane wyłącznie z punktu widzenia opłacalności i efektywności w sferze uzysku dewizowego, a nie pod kątem widzenia efektów i rentowności producenta, a co za tym idzie interesów całej gospodarki narodowej.

Rozłączne traktowanie interesów przemysłu i handlu zagranicznego doprowadzało częstokroć do wspomnianych wyżej kłopotów w zakładach produkcyjnych i do nieuzasadnionego wzrostu „odrzuć eksportowych”.

Narastanie „odrzuć” – to bynajmniej nie tylko wynik zlej współpracy centrali handlu zagranicznego z producentem. Przyczyna tego stanu rzeczy tkwi również w przesłankach obiektywnych, które uniemożliwiają zakładom należyte

wywiązywanie się z nałożonych zadań szczególnie w produkcji eksportowej.

W artykule pt. „Eksport tkanin w oczach handlowca i producenta” (Z. G. Nr 46) na przykładzie „Marchlewskiego” była mowa o przesłankach parku maszynowego, zwłaszcza w wydziałach wykończalni, czych, jak również o wadliwym zapotrzeniu zakładu w barwniki i środki pomocnicze. Jest rzeczą oczywistą, że znaczna część „odrzuć” powstaje w wyniku jakościowo nieodpowiednich barwników. Znałe są fakty, że partia towaru na eksport nie odpowiada pod względem kolorystycznym pierwotnemu. Trudno w tych przypadkach winić o to zakład, zwłaszcza gdy „alarm zaopatrzeniowy” ze strony przemysłu trwa już blisko dwa lata – niestety, jak dotąd bez większych rezultatów.

Ale i przemysł nie jest bez winy. To prawda, że nie łatwe ma życie, to prawda również, że wzrosły wymagania w eksporcie. Jeszcze w roku ubiegłym zamówienia opiewały na łączną ilość metrów z dużą tolerancją metrażową w poszczególnych pozycjach. Kontrahenci zagraniczni bardzo często wymagali sztuk w metrażu od – do, żądając jedynie nieznacznego procentu sztuk dokładnie odpasowanych.

Nie oznacza to bynajmniej, że zwiększone wymagania usprawiedliwiają wzrost „odrzuć”. Nie wszędzie bowiem ten wzrost jest jednakowy i nie we wszystkich zakładach problem „odrzuć” urasta do problemu Nr 1. Porównanie „Marchlewskiego” i „Dzierżyńskiego” jest tego wymownym przykładem.

Mimo że „Dzierżyński” nie odbiega od „Marchlewskiego” na niekorzyść pod względem parku maszynowego, odważyłbym się nawet powiedzieć, że wykonczołnia ma wszelkie dane ku temu, aby w niedługim czasie zaliczyć się do nowocześniejszych w naszym przemyśle włókienniczym, procent „odrzuć” w stosunku do całej produkcji eksportowej i ich globalna wartość znacznie przewyższa wskaźniki „Marchlewskiego”. Wydaje się, że wpływająca na to czynnik subiektywny, mające swe źródło w niewłaściwej organizacji produkcji, nieprzestrzeganiu warunków tech-

nologicznych, braku dyscypliny i odpowiedniej kontroli poszczególnych cykli produkcyjnych. Ten niebagatelnym problem wewnętrznej dyscypliny produkcyjnej uszedł chyba uwadze dyrekcji „Dzierżyńskiego”.

ZAGOSPODAROWANIE „ODRZUTÓW”

Narastanie zapasów gotowej produkcji eksportowej postawiło na porządku dziennym problem ich zagospodarowania. W wyniku uchwały Biura Politycznego KC PZPR w końcu ubiegłego roku zostało zawarte trójstronne porozumienie między resortami przemysłu lekkiego, handlu zagranicznego i handlu wewnętrznego, na mocy którego, Ce-Te-Be została zobowiązana do odbierania z zakładów produkcyjnych, w przypadkach partii eksportowych o wzo-

rach egzotycznych rażąco odbiegających od aktualnych upodobań rynku, 30 procent tkanin w II gatunku. Określone obowiązki społeczne również na aparacie handlu wewnętrznego w przypadkach, gdy tkanina eksportowa posiada pełne możliwości sprzedaży na rynku krajowym.

Niestety. Porozumienie zawarte w październiku roku ubiegłego do dnia dzisiejszego przedstawia jedynie wartość bezużytecznego świstka papieru. Ce-Te-Be robi co może, aby zrzucić z siebie obowiązek nałożony na nią w porozumieniu. Znową górę bierze interes „własnego podwórka”. Trwają konflikty i targi między centralą i zakładami produkcyjnymi a wartością „odrzuć eksportowych” w magazynach fabrycznych rośnie w sposób zastraszający. Ce-Te-Be pragnąc za wszelką cenę zrzucić z siebie odpowiedzialność za zagospodarowanie „odrzuć” każe przemysłowi przedstawiać sobie odmowę przyjęcia towaru przez wszystkie hurtownie handlu wewnętrznego. Zbierają się komisje oceny wzorów, debatają się o wzorach egzotycznych sprzedając określony procent towaru w II gatunku, upłynniając tym samym „odrzuć eksportowe”.

Dla uporządkowania stosunków między Ce-Te-Be i zakładami produkcyjnymi przemysłu bawełnianego sporządzone zostały w październiku br. ogólne warunki branżowe dostaw na eksport. Niestety, tym razem Ce-Te-Be nawet w dokumencie nie zobowiązała się do zagospodarowania „odrzuć”. Nasuwa się pytanie, dlaczego nasi sąsiedzi, Czesi i Węgrzy, potrafili lepiej od nas radzić sobie z tym problemem. Dlaczego czeski i węgierscy handlowcy z reguły przy każdej partii tkaniny o wzorach egzotycznych sprzedając określony procent towaru w II gatunku, upłynniając tym samym „odrzuć eksportowe”.

Podobno Ce-Te-Be pozbawiona jest możliwości elastycznego manewrowania tkaninami tego typu na rynkach zagranicznych ze względu na brak odpowiednich środków na finansowanie różnic cenowych. Może odpowiedź na to pytanie udzieli kompetentne czynniki. Może przy okazji wyjaśnią również, co się opłaca lepiej: czy importowanie surowców i chemikaliów, przetwarzanie

nie ich w gotowy produkt i magazynowanie, które pociąga za sobą zamrożenie środków i niszczenie towarów, czy też przyznanie określonych sum na opusty cenowe, dzięki którym możliwe jest upłynnienie „odrzuć” i uzyskanie wpływów dewizowych. Zdrowy rozsądek podpowiada przecieć, że nie można obliczać efektywności poszczególnych transakcji eksportowych mając na względzie jedynie wpływy dewizowe. Należy bowiem do tego rachunku włączyć wartość powstałych w wyniku realizacji zamówienia „odrzuć eksportowych” i dopiero łączny efekt jest właściwym miernikiem efektywności eksportu.

Zainteresowanym podam, że w samym „Dzierżyńskim” wartość zapasów sięga 80 mln złotych przy normatywie 17 mln. Komentarz odnośnie kłopotów, jakie to stwarza zakładowi w dziedzinie zaopatrzenia, magazynowania a przede wszystkim w zakresie osiągnięcia wskaźników gwarantujących zagospodarowanie funduszu zakładowego, są zbyt techniczne.

„Dzierżyński” stale cierpi na brak środków obrotowych, a za ponadnormatywnie zapasy płaci odsetki sięgające 9 tys. zł dziennie.

PLAN DZIAŁANIA

Wydaje się, że analiza przyczyn powstawania „odrzuć” eksportowych oraz dotychczasowej współpracy handlu zagranicznego z zakładami produkcyjnymi podsuwa konkretne wnioski.

Aby usprawnić współpracę Ce-Te-Be z przemysłem, należy zobowiązać centralę do racjonalnego obkładania zakładów zamówieniami eksportowymi, jak również do przyjmowania „odrzuć eksportowych” w celu dalszego ich zagospodarowania poprzez wyeksportowanie po odpowiednio niższej cenie dewizowej. Zasada ta należy również objąć towary wyprodukowane na zamówienie centrali handlu zagranicznego, a nie sprzedane na rynkach zagranicznych. Zrozumiałe jest, że postulat ten pozostanie znów bezwartościowym stwierdzeniem, jeśli w ślad za tym nie pójdą odpowiednie środki finansowe.

Dyrekcje zakładów produkcyjnych nie zawsze kładą odpowiedni nacisk na wymogi jakościowe. Dyscyplina produkcyjna pozostawia wiele do życzenia. Regulaminowe potrącenia za złą jakość nie zawsze są stosowane rygorystycznie i z całą surowością. Wydaje się, że na tym odcinku jest wiele do zrobienia.

Warto również zastanowić się i przeanalizować, czy w przypadku produkcji eksportowej nie byłoby słusznym zaplanowanie dla pewnych procesów produkcyjnych, zwłaszcza przygotowywanych i wykończalni, które wymagają zmiany technologii, większej racjonalności i wyeliminowanie – tym – samym znacznego procentu „odrzuć eksportowych”. Wydaje się, że temu problemowi udzielono dotychczas zbyt mało uwagi; a szkoda. Na Komisji Sejmowej rozpatrującej zagadnienia przemysłu lekkiego powinno podkreślić konieczność zwrócenia szczególnej uwagi na sprawy bieżące, norm i wskaźników przy produkcji eksportowej.

„Ostatnią chybą, ale jedną z najważniejszych spraw jest problem priorytetu zaopatrzeniowego dla zakładów produkcyjnych na eksport. Dotyczy to we włókiennictwie przede wszystkim chemikaliów, barwników i środków pomocniczych. Mimo że globalna wartość importowanych środków dewizowych, niezbędnych dla pełnego pokrycia zapotrzebowania przemysłu włókienniczego, stanowi zaledwie 2 procent wydatków importowych resortu przemysłu lekkiego, do dziś dnia brakuje w tej dziedzinie są najpoważniejszą plagą. One to między innymi rujnują w znacznym stopniu na narastanie zapasów „odrzuć eksportowych”.



Analiza przeładunków

Otrzymałmśmy właśnie z Instytutu Morskiego w Gdańsku interesującą pracę z serii zagadnień ekonomicznych i prawnych gospodarki morskiej. Praca pt. „Zmiany w strukturze obrotów polskich portów morskich w latach 1945–1960” jest dysertacją doktorską Czesława Wojewódki w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Sopocie.

Razdiko kiedy praca ekonomiczna ujęta w formie monografii zwraca na siebie szerszą uwagę. W tym jednak przypadku dość duże zainteresowanie naukowców i praktyków opracowaniem dr. Wojewódki jest całkowicie uzasadnione. Niewątpliwie zainteresowanie to wynika z tego, iż nie było w naszym pojęciowym piśmiennictwie ekonomicznym morskim tak stosunkowo pełnej analizy zmian strukturalnych w obrotach naszych portów. Analiza ta oparta jest o bogaty, bardzo często dotychczas niedostępny dla publikacji, materiał statystyczny.

Na pracę dr. Wojewódki warto spojrzeć z innej jeszcze strony. Mówi o tym w przedmowie prof. B. Kasprowicz pod-

kreślając, że zaabsorbował szybkim biegiem wydarzeń, bieżącymi trudnościami i sprawami dnia codziennego często nie dostrzegamy całkowicie osiągniętego dorobku, nie patrzymy nań z należytego dystansu i perspektywy. A spojrzenie takie w naszej gospodarce morskiej jest po prostu niezbędne. Tempo rozwoju naszych portów, żegluga, stoczni i rybołówstwa jest obecnie szybsze niż w innych dziedzinach gospodarki narodowej. Stwarza to konieczność zwracania szczególnej uwagi na podejmowane zamierzenia rozwoju – inwestycje, kierunki pracy, mechanizację procesów produkcyjnych itd.

Znajomość zachodzących zmian w strukturze obrotów ładunkowych jak i w ruchu statków ma nie malejące znaczenie dla prawidłowego kształtowania oblicza portów. Niejeden raz brak pełnego rozeznania tych zmian prowadził do podejmowania błędnych decyzji, zwłaszcza w zakresie eksploatacji i inwestowania w portach. Na przestrzeni ostatnich kilku lat jak bumerang wraca

teza o przeinwestowaniu naszych portów, zwłaszcza w urządzenia przeładunkowe. Jakże są rzeczywiste przesłanki tej tezy trudno dociec, nie wyjaśnia jej przecież głośna analiza ekspertów Banku Inwestycyjnego w sprawie niewykorzystania potencjału urządzeń przeładunkowych i występujące w związku z tym jakoby możliwości oszczędzenia 200 mln zł na zakupie dźwigów portowych.

Silnej dynamice obrotów portowych, jak prezentują to w swej pracy dr. Wojewódka (130 tablic i obszerna część opisowa), towarzyszą bardzo istotne zmiany w strukturze rodzajowej, ładunkowej i kierunkowej.

W 1948 r. przeładowano we wszystkich naszych portach 16,3 mln ton towarów. W ilości tej ładunki masowe stanowiły 92,1 proc. W 1960 r. w którym porty osiągnęły największe po wojnie obroty (21,8 mln ton) udział towarów masowych zmniejszył się do 81 proc. Wzrost przeładunków drobnych podlega za sobą konieczność prowadzenia nieustannej modernizacji urządzeń przeładunkowych i portowych. I tak wiele nam jeszcze brak, aby sprostać konkurencyjności w transporcie takim portom jak Hamburg, Triest czy nawet Rijeka.

W zakresie obrotów tranzytowych porty polskie wyraźnie przekroczyły wskaźniki z okresu międzywojennego. Jeżeli nie liczyć Gdańska (w którym tranzyt wynosił ok. 15 proc.) w Szczecinie i Gdyni obroty tranzytowe w ostatnich latach przewyższały w wysokości zaledwie kilka procent ogólnych obrotów portowych.

W obsłudze tranzytu poszczególnych państw największy udział wykazuje obecnie port Szczeciński. Np. w 1959 r. port ten przeładował 68 proc. ogólnego tranzytu czechosłowackiego przez porty polskie, 88 proc. tranzytu NRD oraz 65 proc. tranzytu węgierskiego. Ogólna wielkość tranzytu, która w 1959 r. wynosiła

1,5 mln wzrosła w roku 1960 do 4,1 mln ton, stanowiąc 19 proc. ogólnych obrotów portowych.

Ciekawe są również informacje dotyczące struktury kierunkowej obrotów, zwłaszcza porównanie z okresem przedwojennym.

W sumie ukazanie się pracy pt. „Zmiany w strukturze obrotów polskich portów morskich w latach 1945–1960” wypełnia poważną lukę w publikacjach o pracy naszych portów. Analiza struktury obrotów w okresie 15 powojennych

w ubiegłym tygodniu

● W dniu 24 listopada br. Rada Ministrów z udziałem przewodniczących wojewódzkich rad narodowych i rad narodowych miast wyłaczonych z województwa rozpatrzyła projekt narodowego planu gospodarczego na r. 1962 oraz projekt budżetu państwa na r. 1962.

Budżet państwa na 1962 r. zgodnie z decyzją Rady Ministrów zamyka się kwotą 248,8 mld zł po stronie dochodów i 245,2 mld zł po stronie wydatków nad wydatkami wynosi więc 3,6 mld zł. Jest ona wyższa o 1,1 mld zł od nadwyżki planowanej na br.

Podstawową pozycję dochodów stanowi wpływ z gospodarki społeczno-przedsiębiorstwa z wpława w przyszłym roku do skarbu państwa 173,8 mld zł; z tego 6,8 proc. więcej niż z lat ubiegłych, o ponad 6 proc. więcej niż z lat ubiegłych. Pozycja dochodów z gospodarki społeczno-przedsiębiorstwa ustalono na poziomie 10 mld zł, z tego 4,4 proc. więcej niż w br., trzecią naj- ważniejszą pozycją dochodów są podatki i opłaty od ludności, w wysokości 16,6 mld zł.

Wydatki przyszłościowego – budżetu

lat zyskuje na wartości poprzez porównanie jej z okresem międzywojennym.

Załowac tylko trzeba, że praca wydana została w tak małym nakładzie (300 egz.). W pewnym sensie mały nakład można wytłumaczyć faktem, że praca jest powielona. Wydaje się jednak, że warto zachęcić „Wydawnictwo Morskie” do wydania tej pracy w bardziej trwałej formie i większym nakładzie. Byłoby to niezłym uzupełnieniem „Morskiego Rocznika Statystycznego” (wyzej).

Wzrastają o 4,3 proc. Sprawa podstawowa – to inwestycje. Ogółem nakłady na inwestycje wyniosły 118 mld zł. Zakłada się, że wydatki na budownictwo mieszkaniowe wyniosły 18 mld zł. Na oświatę, kulturę i naukę wydatkuje się w roku przyszłym 23,4 mld zł (o blisko 7 proc. więcej niż w br.). Na zdrowie przewiduje się o ponad 5,2 proc. więcej niż w br. W wydatkach na ubezpieczenia społeczne (25 mld zł – wzrost o 7 proc.), największą pozycję stanowią renty – wydatki na ten cel przekroczą w roku przyszłym 13 mld zł będą więc wyższe o 10 proc.

● Obradująca 24 listopada Stołeczna Rada Narodowa uchwala terenowy plan gospodarczy – budżet miasta na rok 1962. Zamyka on się kwotą 4,217 mln zł po stronie wydatków i dochodów.

Na inwestycje miasto przeznacza z tego 1,728 mln zł. W latach 1961–1962 wybudowanych będzie w Warszawie ogółem 28 tys. nowych mieszkań, co stanowi ponad 40 proc. zamierzanej w przyszłym roku wybudowania w 5-letnim planie. Budowa sieni wodoociągowej i kanałów inwestycyjnych. Lepsza komunikacja miejska (18 nowych jednostek – autobusów, trolejbusów i tramwajów), gęstsza sieć placówek zdrowia, rozbudowa sieci sklepowej, modernizacja głównych tras przelotowych – to niemiernie pełne zadanie będące częścią składową stołecznej s-latki.

U NIA państw Ameryki Północnej, dziwnie u nas zwaną Stanami Zjednoczonymi, wstrząsnęły w XX wieku co najmniej trzy „ukryte rewolucje” — jak mówi badacz Ameryki prof. Max Lerner w swym olbrzymim studium pt. „America as Civilization”.)

Być może, iż najistotniejszą z różnic dzielących Amerykę od Europy jest płynność form cywilizacyjnych umożliwiająca dokonywanie się wielkich przeobrażeń bez wielkich wstrząsów.

W Europie na ogół nie rozumie się przemian, dokonujących się w społeczeństwie amerykańskim właśnie dlatego, iż dokonują się one niezrozumiałymi dla nas drogami. Przejście od Ameryki klasycznego kapitalizmu do Ameryki New Dealu, czy od systemu najbardziej drapieżnej konkurencji, jaką zna historia kapitalizmu, do systemu progresji podatkowej, przejście od ideologii izolacjonizmu do polityki interwencjonizmu na skalę znaną tylko z historii największych imperiów światowych, wreszcie przeobrażenia wewnętrzne, cywilizacyjne związane z Drugą Rewolucją Przemysłową — wychodzą poza kategorię przemian społeczno-politycznych łatwo zrozumiałych Europejczykowi.

CECHY IMPERIUM

Przeobrażenia, które pod względem politycznym jest niewątpliwie najbardziej frapującym zjawiskiem w historii trzech ubiegłych dziesięcioleci, jest przejście zwanym „od republiki do imperium”. Ukryte rewolucje nie mają dat. Nie można wymienić ani roku ani szczególnie wydarzenia, które oznaczałyby początek lub koniec tego procesu. Jestem raczej przekonany, iż nie został on jeszcze zakończony. Niewątpliwie jednak Ameryka współczesna przechodzi fazę najgłębszych przemian, nie mających precedensu w jej historii. I chyba miał rację Upton Sinclair, kiedy sięgał po analogie do starożytnego Rzymu. Przed paroma laty tą samą analogią posłużył się publicysta amerykański G. Garrett, w książce pt. „The Rise of Empire”.) Analogie z historią Rzymu są tak uderzające, iż trudno ich nie zauważyć. I chociaż rozumowania per analogiam są co najmniej niebezpieczne, w interpretacji historii bywają bardzo użyteczne.

REPUBLIKA USA zmienia charakter

ALEKSANDER GELLA

Gdy republika rzymska zawiązała rozległe prowincje, gdy utrwalilo się w formie państwowej instytucji rozdawnictwo zboża, gdy zachwiała się równowaga pomiędzy konsulem a senatem, gdy armia zaczęła odgrywać decydującą rolę polityczną — republika, choć zachowała starą formę i nazwę, była po prostu odmienną. Odtąd, choć bez konkretnej daty, zaczęła się historia rzymskiego imperium.

Wspomniany pisarz amerykański Garrett wylicza sześć cech charakterystycznych dla wzrostu amerykańskiego imperium:

1. Wzrost władzy wykonawczej do pozycji bezwzględnej dominanta.
2. Podporządkowanie polityki wewnętrznej polityce zagranicznej.
3. Przewaga myślenia militarne-go.
4. Utworzenie systemu państw satelickich, w celach zwanych zbrojowym bezpieczeństwem.
5. Emocjonalny kompleks chęci-piastwa i strachu.
6. Pocucie, iż państwo stało się więzienną historią.)

Są to niewątpliwie cechy dzisiejszych Stanów Zjednoczonych. Z cech ostatnią wiąże się szereg nowych, interesujących poglądów państwowości i przemian w światopoglądzie społecznym. Być więzienną historią — to znaczy wyjść ze szczególnego izolacjonizmu i przyjąć udział, a nawet odpowiedzialność za bieg historycznych wypadków w skali światowej. To ambicje ratowania cywilizacji (oczywiście siłą). „War to end wars” — wojna aby położyć kres wojnom — było hasłem amerykańskim w czasie I Wojny Światowej. Jednakże pod-

jęta przez Wilsona próba trwałego wprowadzenia Stanów na światową arenę polityczną, skończyła się kompletną klęską prezydenta i partii demokratycznej, która na przeciąg trzech następnych kadencji ustąpiła Białemu Domowi republikanom. Pragmatyczne społeczeństwo miało bowiem dość mieszania się do spraw europejskich, wkład wojenny uważano jedynie za ideowy i bezinteresowny wysiłek Ameryki. Odrzućmy więc dalsze wtrącanie się do spraw starożytności, skłóconego kontynentu. Jak wiadomo senat odmówił ratyfikowania Traktatu Wersalskiego i udziału w Lidze Narodów. Społeczeństwo amerykańskie musiało dopiero zostać wciągnięte do następnego kryzysu międzynarodowego aby pojąć, że polityka izolacjonizmu może kosztować więcej niż polityka interwencjonizmu.

Praca nad uświadomieniem amerykańskiemu społeczeństwu tej prawdy przypadła następemu „trybunowi ludu” i demokracji z katolickimi amerykańskimi prezydentami, F. D. Rooseveltowi.

CEZAROWIE WYRASTAJĄ Z KRYZYSÓW

Europejczyka, który na temat Ameryki ma więcej jeszcze mitów niż najbardziej amerykański Amerykanin, trapiące pytanie, jak to się stało, że kraj Washingtona i Jeffersona, kraj głęboko zakorzenionej demokracji społecznej i republikańskich tradycji, rozwinął prawie niepostrzeżenie cechy imperium.

Jeśli już posługujemy się analogiami, to nie brylnie się przed im-
presją, że rolę Cezara odegrał w

tem wypadku F. D. Roosevelt. Ten wielki prezydent był prawdziwym demokratą o głęboko amerykańskiej mentalności. Rozumiał, że w tym społeczeństwie tylko pragmatyczny stosunek do rzeczywistości politycznej zapewni mu popularność i efektywność działań. Jednakże „tzw. „pragmatic approach” nie zapewnił tego samego powodzenia przy rozwiązywaniu problemów, od których zależała jego daleka przyszłość. Tego już Roosevelt nie pojmował, a tymczasem los postawił go wobec głębokich dylematów współczesnej Ameryki. Wybór, którego dokonał w sprawach polityki wewnętrznej, był najbardziej demokratyczny w amerykańskich warunkach. Jednakże konsekwencje rooseveltońskiego dzieła sięgnęły dalej i głębiej niż intencje autora.

Kiedy „wielki kryzys” na progu lat trzydziestych pokazał amerykańskiemu obywatelowi, że rozwój nie krepowano socjalnym ustawodawstwem kapitalizmu prowadzi do sytuacji, w których nie da się go pogodzić z amerykańskim demokracją, kiedy „American way of life” zagrożone zostało u swych ekonomicznych podstaw — wówczas Roosevelt zdecydował się na największe w historii Stanów naruszenie świętych zasad wewnętrznej polityki Stanów Zjednoczonych.

Półtora wieku historii Stanów Zjednoczonych wspierało się niezachwianie na zasadach czerpanych i dedukowanych z politycznej biblii narodowej: Deklaracji Niepodległości i Konstytucji. W tych aktach sformułowane zostały wyjątkowo wyraźnie ogólne ideały społeczno-polityczne, odnoszące się zarówno do stosunków międzyludzkich, jak

i tych, które łączą obywateli z ich rządem. Społeczeństwo amerykańskie w życiu codziennym zdradzało i zdradza swe powszechnie przyjęte wyznaczenie wiary politycznej. Ale dotychczas nie naruszone tych zasad w sensie prawnym, nie zaprzeczono im, czy nie wyrzeczono się ich formalnie w żadnej dziedzinie życia publicznego. Naruszenia faktyczne stawały się zawsze na gruncie prawa lub zabiegali o płaszczyk konstytucyjnego legalizmu.

Podobnie było z „naruszeniem” dokonanych przez Roosevelta. Był on zbyt wielkim znawcą swojego narodu, aby w owych czasach przez chwilę mógł myśleć o wychodzeniu poza granice amerykańskiego „wyznania wiary”. Dzieło Roosevelta — New Deal i założenie fundamentów pod nowoczesny gmach Welfare State — wykonane zostało legalnie i uzyskało, choć nie bez dłuższej walki, akceptację Sądu Najwyższego. (A że — kiedy wreszcie do tego zwycięstwa doszło — Sąd był już obsadzony ludźmi przychylnymi — to tylko zasługa jego talentu politycznego.)

WELFARE STATE — WSTĘP DO IMPERIUM

Wielkie dzieło New Dealu wydobyło społeczeństwo z ówczesnego kryzysu, poprawiło sytuację milionów ludzi, ale zrywało świętą tradycję stosunek pomiędzy obywatelem a rządem. Stosunek ten został bowiem odwrócony. Dotychczas obywatel amerykański upatrywał swą wolność właśnie w gospodarstwie samostanowieniu o sobie, a swą godność obywatelską w poczuciu odpowiedzialności za rząd. Odtąd rząd stał się częściowo odpowiedzialny za losy obywateli. Roosevelt, zakładając fundamenty amerykańskiego, nowoczesnego welfare state'u, zrobił, wbrew swym demokratycznym ideałom, pierwszy krok w stronę imperium. Stany Zjednoczone zaczęły zmieniać charakter, chociaż formy ustrojowe pozostały niezmienione. Legalność wielkiej transformacji gwarantował Sąd Najwyższy, dzięki swej wyjątkowej pozycji interpretatora Konstytucji. Supreme Court, obsadzony, jak wspomnieliśmy, przez ludzi przychylnych, akceptował ustawy, które nie miały już wiele wspólnego z duchem Konstytucji. Sytuację określił sędzia Sądu Najwyższego Hughes mówiąc: „Podlegamy Konstytucji, ale Konstytucja jest tym, za co uważają ją sędziowie”.

Hypertrofia i schorzenia kapita-

lizmu doprowadziły Stany Zjednoczone do antynomii: welfare state kontra czysty amerykańizm, czyli kontra bezwzględnie panującą wolną konkurencję. Roosevelt nie miał wątpliwości. Widział, iż „większa jest względność wolności w nowoczesnej cywilizacji przemysłowej, niż względność dobrobytu, którego granic strzegło wówczas strukturalne bezrobocie.

Wśród tych wszystkich Amerykanów, którzy dziś patrzą z niepokojem na rozrost cech imperium w ich ojczyźnie, która dotąd zdawała się być trwałym synonimem pojęcia republika — tylko skrajni konserwatyści i reakcjoniści winią Roosevelta. Pozostali ze smutną zadumą stwierdzają, że Ameryka w XX wieku, z przyczyn niezależnych od przywódców politycznych, porwana została w wir historii światowej i ponosić zaczyna tego konsekwencje.

DOMINACJA „EGZEKUTYWY”

Przeciwni Roosevelta oskarżają go o pchnięcie Stanów do wojny z Japonią przez rozmyślane ułatwienie jej ataku na Pearl Harbour. Gdyby nawet tak było — Roosevelt nie naruszył Konstytucji, która prawo wypowiadania wojny zastrzegła Kongresowi.

Ale czasy zmieniają się gwałtownie i tego, co było jeszcze niemożliwe dla wielkiego prezydenta — dokonał jego, ileż skromniejszy następca.

Truman był bowiem pierwszym prezydentem w historii Stanów, który ośmielił się wnieść do wojny (w Północnej Korei) bez pytania o zgodę Kongresu. Fakt świadczy o tym, że nie tylko utrwała się dominacja prezydenta nad Senatem, ale również o utwierdzeniu się przekonania, iż jest to normalny stan rzeczy.

Truman postawił również następny krok na drodze utwierdzenia dominacji egzekutywy. Mianowicie bez zgody senatu posłał oddziały amerykańskie do Europy (NATO). Nie pomogło oburzenie się senatu. W rezultacie zarysowuje się nowa rozszerzona wspólnota zachodnioeuropejska, której trzonem będą instytucje stworzone przez „szesciu”, zaś programem — wytyczne Traktatu Rzymskiego, ale której zasięg wpływu ulegnie wielokrotnemu. Ta nowa EWG przewyższy pod względem potencjału produkcyjnego, zdolności eksportowej i chłonności rynku wewnętrznego Stany Zjednoczone.

Nic dziwnego, że Waszyngton niezwykle bacznie obserwuje rozwój wydarzeń po drugiej stronie Atlantyku. Należy sobie uprzytomnić, że w roku 1960 z globalnego wartości eksportu amerykańskiego 19,55 mld dolarów, na Wspólny Rynek przypadło 3,44 mld dolarów, zaś na Wielką Brytanię i kraje EFTA zmiernie przyspoliczono do EWG 2,28 mld dolarów. Łącznie wchodzi więc w grę blisko jedna trzecia globalnego eksportu USA.

Ostatnio opublikowano w Stanach Zjednoczonych dwa bardzo charakterystyczne projekty. Pierwszy z nich posiada charakter oficjalny i opracowany został przez podsekretarza stanu do spraw gospodarczych George'a Balla, drugi może być traktowany jako teza dyskusyjna, autorami zaś jego są: były sekretarz stanu Christian Herter i były podsekretarz stanu William Clayton. Oba projekty dotyczą w zasadzie jednej sprawy: zmiany amerykańskiej polityki gospodarczej wobec świata zewnętrznego, liberalizacja handlu i zacieśnienie więzów łączących gospodarkę USA z gospodarką zachodnioeuropejską. Ball postuluje wyposażenie prezydenta w takie pełnomocnictwa, które dabyły mu prawo generalnego obniżania barier celnych USA i przystosowywania się do polityki taryfowej Wspólnego Rynku. Herter i Clayton wskazują wręcz na konieczność „partnerstwa handlowego” z Europejską Wspólnotą Gospodarczą, czyli inaczej mówiąc sugerują nieokreśloną bliżej formę stowarzyszenia, które z czasem doprowadziłoby do „integracji atlantyckiej”.

Nie są to bynajmniej projekty abstrakcyjne. Waszyngton rzeczywiście szuka drogi, która pozwoliłaby mu przez zacieśnienie współpracy z EWG rozwiązać problemy polityczne i gospodarcze nurtujące świat zachodni.



1960 rok w handlu światowym

Generalny sekretariat GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) opublikował analizę rozwoju handlu światowego w 1960 roku. *)

W pierwszej części opracowania wykazano i omówiono podstawowe trendy jakie przejawiały się w handlu światowym. W drugiej części przedstawiono analizę handlu światowego według poszczególnych towarów (względnie ich grup), a w trzeciej omówiono wymianę handlową pomiędzy światowymi rejonami gospodarczymi i poszczególnymi krajami.

Jak wynika ze sprawozdania wartość światowego eksportu w 1960 roku wzrosła w stosunku do 1959 r. o 11 proc. osiągając 125 mld dol. Wolumen eksportu wzrósł o 10 proc. (W 1959 r. w stosunku do 1958 r. wzrost wartości wyniósł 8 proc., a woluminu 9 proc.).

Udział w handlu światowym przemysłowych krajów kapitalistycznych wykazywał silną tendencję wzrostu, powiększył się on z 61,2 proc. w 1959 r. do 63,3 proc. w 1960 r. Udział krajów socjalistycznych wykazywał natomiast spadek z 12,6 proc. w 1959 r. do 12,0 proc. w 1960 r. Natomiast udział krajów nieuprzemysłowionych zmniejszył się bardzo znacznie z 26,2 proc. w 1959 r. do 24,7 proc. w 1960 r.

Wartość światowego eksportu przemysłowych krajów kapitalistycznych wzrosła z 69,18 mld dol. w 1959 r. do 78,43 mld dol. w 1960 r., krajów socjalistycznych z 14,20 mld dol. do 15,09 mld dol., krajów nieuprzemysłowionych z 29,62 mld dol. do 30,95 mld dol. Największe ekspansję wykazywały kraje zachodniej Europy, wartość ich eksportu wzrosła o 9 proc.

Kraje eksportujące towary rolne uzyskały przy wywozie ryżu, tytoniu, cukru herbaty i zbóż w 1960 r. lepsze cenki niż w 1959 r. Eksport mięsa, kakao i masła przebiegał przy spadkowej tendencji cen. (d)

*) International Trade 1960. Genewa. GATT.

Amerykańskie wyzwanie

Delegacja USA wysunęła na pierwszym zebraniu ministrów krajów OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) odbytym w Paryżu 16 i 17 bm. plan przyspieszenia rozwoju przemysłowych krajów Wspólnoty Atlantycznej. Według autorów projektu produkt globalny brutto krajów OECD miałby wzrosnąć o 300 mld dol. (w 1960 r.) do 1350 mld dol. krajów zachodniej Europy — a zwłaszcza nich liczone delegacje — a zwłaszcza wobec amerykańskich planów przyspieszenia rozwoju gospodarczego Wspólnoty Atlantycznej. Plan ten zakładał przybyłe delegacje, a opublikowanie wiadomości o nim przed rozpoczęciem się konferencji oceniane jest jako niezręczny krok.

Wzrost produktu globalnego o 50 proc. jak zostało założone w planie amerykańskim, wymagałoby uzyskania amerykańskimi, w znacznym stopniu zwiększenia rezerwy w budżecie amerykańskim. Na dzień 31 października br. wynosiła równowartość 6 812 mln dol. Oznacza to zmniejszenie rezerwy o 1 654 mln dol. Jednak i tak zapas 5 158 mln dol. — drugie światowe kapitalistyczne. NRF

dza, że wzrost w produkcie społecznym brutto o 4,6 proc. rocznie może stworzyć poważne problemy dla wielu krajów OECD. W rozmowach z kulami konferencji eksperci brytyjscy wysunęli generalnie zastrzeżenia, kwestionując celowość znacznego podniesienia produkcji bez widoków na możliwość jej zbytu.

Uwzględniając poważniejsze opinie można przypuszczać, że Amerykanie opracowując projekt planu kierowali się przede wszystkim dwoma względami — koniecznością podjęcia współzawodnictwa z krajami socjalistycznymi i chęcią przyspieszenia swego własnego rozwoju gospodarczego i poprawy bilansu płatniczego w oparciu o inwestycje krajów OECD. Czy im się to uda? (d)

Kolejnictwo argentyńskie w przededniu reprowakacji

Koleje argentyńskie rok ubiegły zamknęły stratą w wysokości 280 mln dol. co stanowi 23 deficytu budżetowego państwa. Ongis kolejnictwo argentyńskie zajmowało przed wojną miejsce w Ameryce Południowej, a obecnie pod względem sprawności według orzeczenia zespołu ekspertów amerykańskich jest najgorszym systemem transportowym w świecie. Podobną opinię wydał również eksperci Banku Światowego, którzy zbadawszy sytuację stwierdzili między in-

800 mln dol. do 400 mln nie wyprodukowanych buszli kukurydzy

W swoich usiłowaniach zlikwidowania nadwyżek rolnych Stany Zjednoczone stosują politykę ograniczania arealu upraw rolnych wypłacając jednocześnie farmerom odpowiednie odszkodowanie. Według tegorocznego programu Ministerstwa Rolnictwa za pozostawienie części ziemi odległej od produkcji kukurydzy otrzymali od skarbu państwa 750 mln dol. gotówką oraz uzyskali podwyżkę cen z 1 dol. 6 centów placejny 400 mln buszli kukurydzy na 1 dol. 20 centów w tym roku.

Zbiory kukurydzy w 1961 roku były mniejsze od szeszcioroocznych tylko o 400 mln buszli, a włąwszy pod uwagę wyższe ceny na ziarno o 14 centów na buszla niewyprowadzanie przez farmerów 400 mln buszli kukurydzy kosztowało skarbu państwa przeszło 800 mln dol.

Program rządowy w zakresie pszenicy na 1961-62 rok przewiduje obcięcie arealu uprawy o 50 mln akrów, co pozwoli zmniejszyć zbiory mniej więcej do 1000 mln buszli.

(MP)

Koniec »cudu« gospodarczego w NRF?

JAN GRUDA

Ostatnie wiadomości nadchodzące z Niemiec i Republiki Federalnej wydalają się wskazujące, że w kraju tym zaszły istotne zmiany gospodarcze. Niejasne jest, w jakim stopniu zmiany te stanowią wynik świadomej akcji ze strony rządu federalnego, w jakim zaś przyczyną planu rządowego. Przejrzmy je kolejno.

Deficyt budżetowy — zapoczątkowany w dwóch poprzednich latach — trwa nadal. Deficyt w ub. roku osiągnął sumę ok. 4 mld DM. Republika Federalna coraz dotkliwiej zaczyna odczuwać konsekwencje finansowania zbrojeń. Rząd zachodniemiecki nie mógł się w okresie poprzedzającym wybory do parlamentu, zdecydować na przywrócenie równowagi budżetowej, by osiągnąć zrównoważenie wydatków rządowych z dochodami państwa. Obecnie — po wyborach — rząd ma wolną rękę w zwiększeniu nacisku podatkowego. Zresztą sytuacja finansowa państwa bynajmniej nie najtrudniejszego problemu finansów federalnych.

pod względem zasobu rezerw nadal stanowi potęgę. Częściowe zmniejszenie tworzenia się rezerw nie zagraża w naszym marce zachodniemieckiej. Raczej odwrotnie, przyniosło jej okresowe korzyści.

O wiele bardziej ryzykowne dla przyszłości państwa okazuje się zmiany jakie zachodzą w sytuacji koniunkturalnej gospodarki Zachodnich Niemiec w ostatnich miesiącach od chwili rewaluacji waluty. I chociaż Deutsche Bundesbank — w ogłoszonym w wreszcie br. sprawozdaniu „O stanie gospodarki NRF” — twierdzi, iż „gospodarka zachodniemiecka znajduje się jeszcze nadal pod wpływem wysokiej koniunktury” to jednak tempo rozwoju tej koniunktury uległo ostatnio, znacznemu zwolnieniu. Widać to zwłaszcza w wskaźnikach produkcji przemysłowej. I tak np. w wreszcie br. poziom tej produkcji był wyższy o 6,7 proc. w stosunku do miesiąca poprzedniego, czyli najmniejszego od przeciętnego wzrostu produkcji w tym miesiącu na przestrzeni ostatnich 19 lat. Eksperci zachodniemieccy przewidują, iż w czwartym kwartale br. nastąpi dalsze zahamowanie tempa wzrostu produkcji. Przypuszczenia opierają one na fakcie słabego napływu nowych zamówień.

Innym zjawiskiem, które niepokoi obserwatorów jest kształtowanie się pozycji cen wewnętrznych. Tymczasem od ten nie został osiągnięty. Takie — jak przypuszcza się — porozumienie importerów sprawiły, że zysk poszedł całkowicie do ich kieszeni, nie docierając w

najdrobniejszej mierze do detalu i jego klientów. Jest to znaczna klęska kierownictwa gospodarczego NRF. Wywołano ona niewątpliwie szereg reperkusji wewnętrzno-politycznych.

Jedynym argumentem jaki wysuwają obrońcy twierdzenia, że „wszystko toczy się dobrze w tym najgłębszym z państw” jest sprawa zatrudnienia. Rzeczywiście Republika Federalna posiada pełne zatrudnienie i ilość nieobsadzonych miejsc jest wyższa od liczby pracowników poszukujących pracy. Nie wolno jednak zapominać, iż NRF od szeregu lat cierpiła chronicznie na brak rąk do pracy, że „importuje” robotników w liczbie setek tysięcy. Dlatego też argument ten nie jest w pełni przekonujący. Wydaje się natomiast, że gospodarka zachodniemiecka znajduje się w chwili obecnej na „roztąjących drogach”. Obserwator rozwoju sytuacji gospodarczej w NRF zmuszony jest obecnie do postawienia wielu znaków zapytania. Między inn. wydaje się, że w obecnej sytuacji nie może być mowy o „drugiej” rewaluacji marki, na co liczyli przeciwnicy spekulacji międzynarodowej transferującej swoje kapitały na rynek pieniężny w Frankfurcie N.M. Kapitały „letnie” powędrowały z powrotem albo do Londynu, albo powracały do Nowego Jorku czy też Zurichu.

Nie sposób przewidzieć dalszy rozwój gospodarki NRF. Jednakowoż za znaczną dozę prawdopodobieństwa można twierdzić, iż kryzys koniunktury obniża się, że — w najbliższym czasie — uda się dr. Erhardowi utrzymać „plateau” obecnego stanu produkcji, natomiast trudno ściszyć się z dalszym jej wzrostem. W każdym razie wydaje się, że „cud” gospodarczy należy uznać za zakończony.

Nowy etap zachodniej integracji

JAN SIERZPUTOWSKI

Gdy przed kilku tygodniami brytyjski podsekretarz stanu do spraw europejskich i lord-strażnik tajnej pieczęci, Edward Heath, złożył oficjalne oświadczenie, iż kraj jego akceptuje w pełni cele i zasady Traktatu Rzymskiego oraz gotów jest przystąpić do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, niewielu ludzi uświadomiło sobie jak brzemienne w skutki może być ta decyzja. Dziś trudno już wątpić, że w życiu gospodarczym i politycznym świata kapitalistycznego następuje zwrot, w rezultacie którego dotychczasowy układ sił ulegnie prawdopodobnie bardzo poważnym zmianom.

Po utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, Wielka Brytania robiła wszystko co było w jej mocy, aby pokrzyżować plany „szesciu”. Był moment, w którym wydawało się, że w Europie zachodniej wybuchnie swego rodzaju wojna handlowa. Powstanie dwu konkurencyjnych bloków gospodarczych — EWG i EFTA — zdawało się wskazywać na pogłębiające się rozbieżności i sprzeczności w łonie państw OECD.

Jednakże obecnie — w cztery lata po wejściu w życie pierwszych postanowień Traktatu Rzymskiego

— nikt już w Europie zachodniej nie wspomina o wojnie handlowej, a nawet pojęcie „konfliktu integracji” stało się nieaktualne. Wielka Brytania, która ponoć nie przeżyła żadnej wojny w swych dziejach, poniosła klęskę w wojnie handlowej ze Wspólnym Rynekem, za nim jeszcze zdążyła ją na dobre wypowiedzieć.

Koncepcja brytyjska opierała się na przetrzaskaniu założeniach, w myśl których Zjednoczone Królestwo jako ośrodek dyspozycyjny i metropolia Commonwealth'u nie mogło rzekomo przylączyć się do ściślejszych ugrupowań integracyjnych, ponieważ musiałoby zachować pełną suwerenność w stosunkach ze światem zewnętrznym. Wielka Brytania nie chciała również narazić się na ograniczenie możliwości eksportowych w wyspecjalizowanych, zamożnych i dysponujących potężną siłą nabywczą krajach „szesciu”. M. in. to właśnie podjęto walkę wysunięcia projektu ogólnoeuropejskiej strefy wolnego handlu, w której — zgodnie z cichymi życzeniami brytyjskimi — miałyby rozplątać się wspólnota „szesciu”.

Fiasko tego projektu, pomyślny przebieg realizacji wytycznych Traktatu Rzymskiego, przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego w krajach EWG, siłgniecie w „naszej gospodarkę” — zmusiły Zjednoczone Królestwo do zasadniczej zmiany frontu. Okazało się, że Commonwealth i związany z nim system preferencji imperialnych nie są dziś tym, czym były dawniej. Postępująca po wojnie liberalizacja obrotów handlowych świata kapitalistycznego osłabiła znaczenie preferencji imperialnych. Commonwealth stracił spójność polityczną i ekonomiczną. Bliżsi sojusznicy zachodnioeuropejskiej, którzy weszli w skład EFTA, również nie spełnili pokładanych w nich nadziei, ponieważ w istocie rzeczy więcej interesów łączyło ich z EWG niż ze Zjednoczonym Królestwem. Około 50 procent obrotów handlu zagranicznego krajów skandynawskich, Austrii i Szwajcarii przypada na Wspólny Rynek.

W tej sytuacji nie pozostawało nic innego jak zrezygnować z walki. Anglicy uczynili to — trzeba przyznać z właściwym im poczuciem realizmu. Są jeszcze do załatwienia sprawy sporne, takie jak ochrona interesów niektórych krajów Commonwealth'u czy skomplikowane problemy agrarne, ale wszystko wskazuje na to, że uda się je uregulować w drodze odpowiednich, protokołów dodatkowych do Traktatu Rzymskiego.

Inne kraje EFTA podjęły również mniej lub więcej konkretne decyzje. Dania chce po prostu przystąpić do Wspólnego Rynku jako pełnoprawny uczestnik. Szwecja, Au-

