

AKTUALNE PROBLEMY POLITYKI RYNKOWEJ

GRZEGORZ PISARSKI

Tegoroczne zadania polityki rynkowej są trudniejsze, niż to się na pozór wydaje. Nie można ich bowiem oceniać jedynie na podstawie faktu, że planowany na br. 4,5-procentowy wzrost sprzedaży znajduje pokrycie w odpowiednio wyższych (o 6,6 procent) dostawach na potrzeby rynku. Nie może nas również zadowalać fakt, że dobre wyniki produkcji rolnej zabezpieczają, lepiej niż w poprzednich latach, najsłabszy dotychczas odcinek obrotu towarowego — rynek artykułów żywnościowych.

Trzeba natomiast pamiętać, że ubiegłoroczny, ponadplanowany wzrost dochodów ludności spowodował nieprzewidywane przesunięcia w strukturze zakupów. Ilustracją ich może być m. in. fakt, że na r. ub. planowaliśmy wzrost obrotów żywnością niż artykułami przemysłowymi. W rzeczywistości zaś obroty artykułami przemysłowymi wzrosły wydatniej niż żywnością.

Zrozumiałe jest, że za tak poważnymi przesunięciami w strukturze obrotów nie zawsze nadążają zmiany w strukturze produkcji. O wiele wyższe niż planowaliśmy, obroty handlu detalicznego poważnie uszczupliły więc zapasy wielu poszukiwanych na rynku towarów.

Oznacza to, że obecnie resort handlu dysponuje zapasami, których struktura nie jest zbyt dobrze dostosowana do aktualnych potrzeb rynku. W jeszcze większym niż w r. ub. stopniu będziemy musieli przeto pokrywać jego potrzeby z bieżącej produkcji. Ta ostatnia zaś, jak wykazuje wstępna ocena planowanych na br. dostaw, w wielu przypadkach nie pokrywa przewidywanego zapotrzebowania.

Nadal musimy więc myśleć m. in. o możliwości wystąpienia wielu dochodliwych luk w zaopatrzeniu rynku. Zwłaszcza że w rzeczywistości wzrost dochodów ludności bywa u nas zazwyczaj wyższy niż planujemy.

DWIE METODY STABILIZACJI

Z trudnościami tego typu spotykamy się oczywiście nie pierwszy i nie ostatni raz. Rozwiązaniem

ich resort handlu zajmuje się intensywnie od chwili, gdy utrzymanie równowagi rynkowej uznaliśmy za ważny element stabilizacji naszej gospodarki. Systematyczna poprawa zaopatrzenia rynku wskazuje zaś, że wysiłki te przynoszą pożądane efekty. I obecnie nie musimy się więc obawiać jakichś poważniejszych zakłóceń.

Rzeczą niezmiernie ważną jest jednak, w jaki sposób niezbędny stopień stabilizacji rynku zostanie osiągnięty, tj. poprzez:

— zwiększenie produkcji najbardziej poszukiwanych artykułów oraz zwiększenie atrakcyjności wyrobów nie cieszących się uznaniem i rozszerzenie sprzedaży ratalnej, czy też poprzez:

— ograniczenie sprzedaży ratalnej, rezygnację z produkcji tańszych asortymentów na rzecz droższych, przesunięcie popyłu na artykuły niepożądane z punktu widzenia diety i higieny, zahamowanie produkcji wyrobów nie znajdujących zastosowania itp.

W pierwszym przypadku stabilizacja sytuacji rynkowej sprzyja przyspieszeniu tempa poprawy warunków bytowych ludności, a w drugim prowadzi do jego zahamowania. Konieczne jest więc, abyśmy dość wcześniej pomyśleli o ewentualnych trudnościach w rynkowych i korzystnych, dla tempa poprawy warunków bytowych, metodach ich przeciwdziałania.

AKTYWIZACJA PRODUKCJI

Z tego też względu wypada przede wszystkim zwrócić uwagę na artykuły, których dostawy, według oceny resortu handlu, kształtują się nie dość wysoko, pomimo że istnieją możliwości szybkiego rozszerzenia ich produkcji.

Na pierwszym miejscu trzeba tu wymienić liczne luki zaopatrzenia rynku w artykuły odzieżowe. Rok ubiegły przyniósł bowiem wydatny wzrost zapotrzebowania na konfekcję gotową. Obecnie więc jej sprzedaż jest limitowana głównie przez rozmiary, asortyment i jakość pro-

DOKONCZENIE NA STR. 4

W NUMERZE:

DLACZEGO OGÓREK NIE ŚPIEWA? -- str. 1—5.

Pod tytułami „REZERWY INICJATYWY” i „MOŻE COŚ WYSTRAZELI...” publikujemy artykuł redakcyjny oraz reportaż, którymi pragniemy zacząć szerszy cykl publikacji poświęconych zagadnieniom u nas sprawom samorządu robotniczego. Autorzy sugerują, iż przyczyny tych zaniedbań nie należą do rzędu subiektywnych. Sprawa na pewno warta dyskusji.

Józef Zawadzki — KRYTYCZNE UWAGI O „EKONOMII POLITYCZNEJ SOCJALIZMU” B. MINCA — str. 1—2.

„Stalin popełnił poważne błędy... obowiązkiem więc autora było nie podnosić zasług Stalina, lecz przeprowadzić surową krytykę jego błędów. Jednakże jest inaczej”. I drugi problem: „Dlaczego, gdy Minc pisze absolutnie to samo, co napisał nieco wcześniej Lange, to jest to słuszne, a gdy to pisze Lange, to jest niesłuszne”.

W. Głow. — ENERGETYKA I KOORDYNACJA — str. 3.

Nasze trudności paliwowo-energetyczne próbujemy rozwiązywać głównie poprzez kosztowne zwiększanie produkcji paliw i energii, natomiast do racjonalizacji ich zużycia praktycznie nie przywiązujemy odpowiedniej wagi. Wymownym tego przykładem jest niemal zerowe zaangażowanie w rozwój, skojarzonej gospodarki energetyczno-ciepłej.

Józef Pinkiert — KULISY KOOPERACJI — str. 4.

Mimo nieustającego „uzdrawiania” kooperacja nadal pozostaje pięcią achillesową naszego przemysłu: w pogoni za plórkami gubi się pierzyna. Za kulisami tych mankamentów tkwią sprzeczności między aktualnym systemem zarządzania, planowania i budżetów a interesem gospodarki narodowej.

MIEŚO CZY MLEKO? — str. 5.

Podane przez M. Rakowskiego argumenty przeciwko forsowaniu spożycia mleka i przetworów mlecznych kosztem dynamiki spożycia mięsa zdaniem M. Lesza nie są przekonujące. Ta polemika planisty z ministrem jest interesująca również dlatego, iż sprawa dotyczy każdego z nas.

Mieczysław Kabaj — ELEMENTY WYBORU — str. 6.

Rozpiętość nominalnego współczynnika zmienności pracy w przemyśle może się wahać w granicach od jednego do trzech. Jaka więc konkretnie wielkość należy uznać za najbardziej racjonalną i pożądaną? Jest to sprawa wyboru opartego na przesłankach ekonomicznych i społecznych.

Zbigniew Schulz — AUTOMATYZACJA I EFEKTYWNOŚĆ — str. 9.

Doświadczenia automatyzacji w przemyśle polskim wykazują różną efektywność jej zastosowania. Różnice te wynikają z przypadkowości w wyborze kierunków działania. Ale można wysunąć stał wniosek pozwalający uniknąć w przyszłości podobnych błędów.

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVII WARSZAWA 11 LUTY 1962 R. CENA 2 ZŁ NR 6/543

Dlaczego ogórek nie śpiewa?

REZERWY INICJATYWY

Fakt pierwszy. Samorząd robotniczy ukształtował się u nas jako forma instytucjonalna demokracji robotniczej w przedsiębiorstwie. Ma on na swym koncie zapisane na plus nie tylko efekty społeczno-polityczne, ale i ściśle z nimi związane efekty ekonomiczne. Wyrażają się one zwłaszcza w wynikach porządkowania gospodarki przedsiębiorstwa. Nastąpił ilościowy rozwój samorządu. Wzrosła liczba odbytych konferencji „samorządów” oraz liczba rad robotniczych (z ok. 5600 w 1957 r. do ok. 8880 w 1961 r.).

Fakt drugi. Samorząd robotniczy działa w stopniu dalece niedostatecznym w stosunku do potrzeb społeczno-ekonomicznych i jego ustawowo określonych uprawnień. Dziełają problemy, w rozwiązywaniu których mogą i powinny brać udział załogi, rozstrzyga się bez samorządu, lub przy jego formalnej akceptacji, co pociąga za sobą wymierne i niewymierne straty. Zjawiskiem szczególnie niekorzystnym jest uciążliwość w praktyce samorządu robotniczego z wąskim kolektywnym kierownictwem, który decyduje w imieniu załogi, nie pytając jej często o zdanie. Jest to sprzeczne z ideą samorządu, którego cały sens polega właśnie na uruchamianiu społecznej i ekonomicznej inicjatywy załogi jako całości.

Ponowne ożywienie samorządu robotniczego jest potrzebą pilną i nie budzącą wątpliwości. Akcentowano to potrzeby wyrażnie w uchwałach IX Plenum KC PZPR. Nadal jednakże w poprzek inicjatyw robotniczych stoją nieprawidłowości funkcjonowania mechanizmu samorządu, biurokratyzacja działalności administracji gospodarczej, brak dostatecznej pomocy ze strony związków zawodowych, a niejednokrotnie również nieumiejętność działania organizacji partyjnych poprzez samorząd.

Mogłoby się wydawać, że sprawa nie jest aż tak ważna, aby warta była polemiki. Moim zdaniem tak jednak nie jest. Jak wiadomo XX Zjazd KPZR (a u nas w Polsce VIII Plenum KC PZPR w 1956 r.) dokonał zasadniczego obrachunku z kompleksem zjawisk, które noszą nazwę „kultu jednostki”. Niedawno mówił w tej sprawie (w stosunku do frontu ideologicznego) sekretarz KC PZPR Iłczow: „Leninizm uczy, że istnieje tylko jedna droga — droga historycznej prawdy, którą trzeba odtworzyć całkowicie. Powinniśmy zdecydowanie występować przeciwko tym, którzy starają się stworzyć „teoretyczną” podstawę dla kultu jednostki, przycepiając ją do zde-maskowanego przez życie poglądu o Stalinie jako o „teoretycznym bogu” i nie mogą się wyświlić od szkodliwego kręgu wyobrażeń” (Por. „Prawda” z 27 grudnia 1961, podkreślenia moje — J. Z.).

Skonfrontujmy, jak ta sprawa („wyzwolenia się od szkodliwego kręgu wyobrażeń”) przedstawia się w omawianej książce? Na s. 47 czytamy: „Stalin przewidywał, że utworzenie jednolitego, zjednoczonego sektora zamiast sektora państwa — powiedziałano mi w Warszawskiej Fabryce Motocykli na samym początku naszych rozmów. — Kiedy samorząd robotniczy zaczął się naprawdę rozwijać, prasa narobiła wokół tego wiele niepotrzebnego szumu, wiele atmosfery niezdrowej sensacji, co w niektórych kręgach podważało zaufanie do tego ruchu. No i w obawie przed jego „żywiotliwością” zaczęto cały interes przynamowywać. A teraz ci sami dziennikarze dziwią się, dlaczego samorząd robotniczy nie funkcjonuje jak należy...”

Było to powiedziane tak niby pół żartem, ale mogłem w tym odczuć jakiś cień faktycznych pretensji. Czy słuszny? Stare dzieje, nie sposób dziś roztrząsać takie sprawy. Zresztą nie to jest teraz najpilniejsze.

Trzeba przede wszystkim badać, jakie przyczyny dziś, anno domini 1962 wpływają na to, że sprawa współudziału załóg w rządzeniu

zwrócił naszą uwagę na braki czy niedociągnięcia w działalności przedsiębiorstwa.”

Na zjawiska zastępowania KSR-u przez organizacje partyjne i odrywanie się kolektywów kierowniczych od załóg zwrócił uwagę Stefan Harasimowski, sekretarz Komitetu Warszawskiego PZPR: „W praktyce funkcjonowania samorządu robotniczego zawężanie roli KSR przejawia się w decydowaniu o podstawowych sprawach przez tzw. prezydium KSR w składzie egzekutywa POP, prezydium rady robotniczej, prezydium rady zakładowej i dyrekcji przedsiębiorstwa... powstaje więc istotna sprzeczność między rozbudowaniem instytucji dla rozszerzenia demokracji robotniczej a zawężeniem funkcji decydowania przez wąskie grono ludzi... Skąd się bierze nieodpowiedni stosunek do samorządu robotniczego? Naszym zdaniem przede wszystkim ze zniekształcen w stylu pracy partyjnej, z chorobliwej niekiedy tendencji zastępowania różnego rodzaju instytucji społecznych i państwowych”.

Na temat tzw. kolektywów w przedsiębiorstwie wypowiedział się również przewodniczący Rady Robotniczej M-5 we Wrocławiu: „...Byłem zawsze przeciwnikiem kolektywów... zadawałem sobie nie raz pytanie, czy i kogo właściwie reprezentują na posiedzeniu kolektywu zakładowego. Dochodziłem do wniosku, że tylko siebie. Skąd miałem wiedzieć jakie będzie stanowisko prezydium, załogi?... Tego rodzaju kolektywy osłabiły działalność rad robotniczych w najwyższym stopniu. Dyrektor uważa bowiem, że skoro wszystkie czynniki społeczne brały udział w posiedzeniu, to... nie ma już potrzeby oczekiwania na wnioski rady robotniczej”.

Rzucaliśmy się w oczy symptomem niedomagań działalności samorządu robotniczego jest problem

stosunku załogi do tej organizacji. Wbrew pozorom załogi na ogół uznają potrzebę i użyteczność istnienia samorządu robotniczego, ale najczęściej uznają to przejawia się w sposób bierny. Jak wynika z badań, dokonanych przez IGS, jednym z podstawowych źródeł takiego stanu rzeczy jest brak jawności życia gospodarczego i społecznego w przedsiębiorstwie. Szczególnie ostro występuje to w takich sprawach jak premie, nagrody itp., gdzie nie bez winy są również instancje nadzórne, przesyłające na przykład wykazy premii do przedsiębiorstwa w listach opatrzonych pieczęcią „poufne” lub „tajne”.

Przytoczone głosy są tylko sygnałami potwierdzającymi, iż mimo ustabilizowania form instytucjonalnych samorządu robotniczego działalność jego nie przebiega prawidłowo. Powstaje w związku z tym konflikty nie sprzyjają ani właściwej atmosferze w zakładach, ani rytmicznemu i lepszemu jakościowemu wzrostowi produkcji.

Problemem podstawowym nie jest oczywiście ograniczenie się do wychwytywania symptomów, lecz znalezienie źródeł zgrzytów w funkcjonowaniu samorządu robotniczego: po to, aby samorząd nie śpiewał wprawdzie, jako to oczekiwał Głowacki od metaforycznego ogórka, lecz by działał sprawnie jako istotny czynnik rozwoju demokracji socjalistycznej i usprawniania produkcji.

Sprawom tym poświęcimy cykl artykułów (unikamy słowa „akcja”) który rozpoczynamy w bieżącym numerze artykułem W. Głowackiego pod tytułem: „Może coś wystrzeli...”

Do udziału w dyskusji zapraszamy działaczy samorządów robotniczych, dyrektorów przedsiębiorstw, działaczy partyjnych i związkowych, pracowników zjednoczeń i resortów.

DOKONCZENIE NA STR. 5

Krytyczne uwagi o „Ekonomii politycznej socjalizmu” B. MINCA

JÓZEF ZAWADZKI

W drugiej połowie ub. r. odbyła się z inicjatywy Katedry Ekonomii Politycznej WSNS przy KC PZPR dyskusja nad książką prof. B. Minca „Ekonomia polityczna socjalizmu” z udziałem autora. Artykuł stanowi przejrzaną i uzupełnioną wersję mojego głosu w dyskusji.

Ustosunkowanie się do książki prof. Minca nie jest rzeczą łatwą. Jest to książka licząca 25 rozdziałów, 650 stron, poruszająca setki problemów. Jest ona, w zamierzeniu autora, „systematycznym wykładem problemów ekonomii politycznej socjalizmu... próbą traktatu” (por. s. 5). Muszę zatem dokonać wyboru tych problemów, które budzą moje wątpliwości, lub chcę polemiki.

Na wstępie pragnę podkreślić, że książka posiada pewne istotne zalety; daje systematyczny wykład ekonomii politycznej socjalizmu i czyni to w sposób przystępny. Stanowi próbę analizy mechanizmu ekonomicznego gospodarki socjalistycznej, w odróżnieniu od licznych opisów istniejących instytucji i powtórzeń historii gospodarczej ZSRR. Książka porusza szereg nowych problemów. Chociaż nie zgadzam się z przesadnie pozytywnym tonem niektórych recenzentów. Jest mi miło, że mogę przyłączyć się do pewnych pozytywnych ocen. Nie zatrzymuję się jednak dłużej przy zaletach dzieła tylko dlatego, że nie chcę nadmiernie przedłużać mojej recenzji.

B. Minc pisze, że jego książka „nie jest podręcznikiem, ale próba traktatu”. Jednakże służy ona jako podręcznik, a to oznacza, że tysiące młodych ludzi uważa ją za źródło (niekiedy jedyne) poznania „ekonomii politycznej socjalizmu”. Już

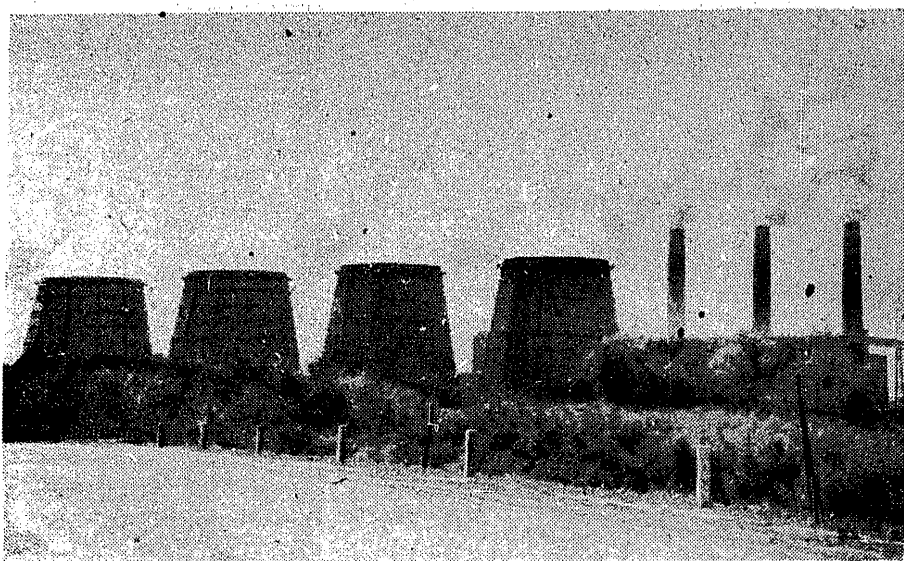
to samo skłania do wnikliwego rozpatrzenia jej też. Uwagi moje będą podawał w tym porządku, w jakim nasunęły się w trakcie czytania książki. A zatem niech Czytelnik nie oczekuje uprządkowania ich według ważności lub logiki książki. Kolejność moich uwag jest przypadkowa.

I.

W rozdziale I (s. 13—14) autor przytacza znaną definicję przedmiotu ekonomii politycznej J. Stalina „...są to stosunki produkcyjne... Należą tu: a) formy własności środków produkcji, b) wypływająca stąd sytuacja różnych grup... c) zależne od nich całkowite formy podziału produktów”. Komentarz autora do tej definicji brzmi następująco: „Określenie przedmiotu ekonomii politycznej socjalizmu przez Stalina opiera się na podstawowych założeniach marksizmu i założenia te w znacznym stopniu precyzuje” (s. 14).

Wydaje się, że autor „przesadził” tu przynajmniej w dwóch punktach: Po pierwsze — definicja Stalina nie odnosi się do przedmiotu ekonomii politycznej socjalizmu, lecz do ekonomii politycznej w ogóle. Sam autor również takiej definicji nie daje. W I rozdziale książki (poza „afirmatywno-krytyczną metodą”) nie się nie mówi o specyfice przedmiotu ekonomii politycznej socjalizmu. Po drugie — w omawianej definicji Stalina nie precyzuje. Zresztą sam Stalin nie rościł sobie pretensji, że wnosi coś nowego w definicję przedmiotu ekonomii i (mimo znanego powszechnie braku skromności) stwierdzał wprost, że źródłem jego definicji są prace klasyków.

DOKONCZENIE NA STR. 2



ENERGETYKA i KOORDYNACJA

WRAZ z uprzemysławianiem kraju, wzrostem produkcji i rozwojem gospodarki komunalnej szybko rośnie zapotrzebowanie na paliwa i energię. Pociąga to za sobą konieczność nader kosztownej rozbudowy górnictwa węglowego i zawodowej energetyki oraz budowy nowych przemysłowych i komunalnych urządzeń ciepłonośnych. Jednak choć wszystkie te inwestycje pochłaniają pokalną część naszego dochodu narodowego — niedobór paliw i energii w stosunku do zgłaszanych potrzeb z roku na rok rośnie. Ale to tylko jedna strona medalu.

Z drugiej strony wiadomo bowiem, że zużycie paliw i energii jest u nas wciąż jeszcze bardzo nieracjonalne, nieoszczędne, znacznie wyższe, na jednostkę produkcji, aniżeli w innych krajach. Lecz mimo to nasze trudności paliwowo-energetyczne próbujemy rozwiązywać głównie poprzez kosztowne zwiększanie produkcji paliw i energii, natomiast do racjonalizacji ich zużycia praktycznie nie przywiązujemy odpowiedniej wagi.

Wymownym tego przykładem jest niemal zupełne zaniedbanie stosowania tzw. skojarzonej gospodarki energetyczno-cieplnej.

Polega ona na tym, że położone blisko siebie przedsiębiorstwa, zamiast budować sobie np. odrębne, małe kotłownie dla własnych celów energetycznych i ciepłych — budują wspólnie urządzenia większe, bardziej ekonomiczne. Dzięki temu powstaje małe jednostkowe zużycie paliw, a poza tym taka wspólna inwestycja jest zazwyczaj tańsza od indywidualnych rozwiązań.

Oczywiście nie chodzi tu o zastępowanie czynnych, dobrych jeszcze urządzeń poszczególnych przedsiębiorstw wspólnymi obiektami, co mogłoby być nieopłacalne. Kiedy jednak stare, eksploatowane dotychczas kotły i inne urządzenia energetyczne osiągną kres żywotności, albo gdy nowe kotłownie są potrzebne w związku z budową lub rozbudową różnych przedsiębiorstw — wtedy stosowanie gospodarki skojarzonej od razu przynosi poważne i wszechstronne korzyści. Zresztą dotyczy to nie tylko przedsiębiorstw przemysłowych, ale również komunalnych odbiorców ciepła.

Teoretycznie rzecz biorąc, problem ten jest już u nas przez wielu ludzi doceniany, a w niektórych rejonach opracowywano nawet różne konkretne projekty praktycznych rozwiązań. I tak np. w latach 1952-1953 Politechnika Śląska na zlecenie Zakładów Energetycznych Okręgu Południowego opracowała odpowiednią inwentaryzację około 400 zakładów przemysłowych; na tej podstawie w latach 1954-1957 opracowano założenia ciepłownicze dla kilkunastu rejonów. Poza tym w latach 1956-1958 przy ZEPD działają komisja do spraw gospodarki skojarzonej (pod kierunkiem prof. inż. Nehrebeckiego), która przygotowała założenia projektowe dla ok. 20 ośrodków ciepłowniczych.

Choć niektóre z tych założeń były w większym lub mniejszym stopniu realizowane — są to przedsięwzięcia niewspółmiernie małe w stosunku do aktualnych potrzeb i możliwości stosowania energetyczno-cieplnej gospodarki skojarzonej na Górnym Śląsku. Złazszcza, że w wielu przypadkach nie przystąpiono do wprowadzenia takiej gospodarki nawet w tych rejonach, gdzie przygotowano już odpowiednie projekty. Co gorsze — szanse realizacji niektórych planów całkowicie lub częściowo zaprzeczono na skutek tego, iż wiele objętych nimi, a sąsiadujących ze sobą przedsiębiorstw, wbrew owym projektom wprowadziło lub wprowadza do siebie indywidualne urządzenia energetyczno-cieplne. Tym samym, przez dalsze 25-30 lat będą tam stosowane roz-

wiązania, które rokrocznie przyniosą naszej gospodarce straty liczone — dla poszczególnych przedsiębiorstw — w setkach i tysiącach ton węgla.

W innych okęgach kraju sytuacja przedstawia się jeszcze gorzej. Np. Zakłady Energetyczne Okręgu Zachodniego nie mają nawet odpowiedniego przeznaczenia co do wyposażenia przedsiębiorstw w urządzenia ciepłone oraz co do obecnych i przyszłych potrzeb przemysłowych i komunalnych w tej materii. I tylko w niektórych przypadkach opracowywano założenia projektowe dla rejonów ciepłonośnych.

Tak istotne dla naszej gospodarki problemy energetycznej gospodarki skojarzonej i centralizacji ciepłownictwa były przez NIK kontrolni, którą objęto 32 rejonu przemysłowo-miejskie. Ujawnione fakty dobitnie potwierdzają, jak bardzo sprawy te są u nas zaniedbane. A oto niektóre tylko przykłady.

W Toruniu przy ul. Bydgoskiej działa już lub powstaje sieć zakładów przemysłowych, lecz każdy z nich przeprowadza inwestycje ciepłonośne na własną rękę, budując indywidualne, małe kotłownie, a nawet elektrownie przemysłowe. Podobnie rzecz ma się w kilku dzielnicach Poznania. W rejonie Białawy nie zrealizowano planów gospodarki skojarzonej między dwoma sąsiadującymi ze sobą zakładami przemysłowymi — bawlnianego im. II Armii i im. Dąbrowszczaków, gdyż te drugie zamiast korzystać z nadwyżek pary sąsiada, wolają wybudować własną kotłownię. Podobnie w Zarach: sąsiadujące z sobą Zakłady Metalowych Ogniotrwałych i Zakłady Chemiczne „Silesia” w latach 1960 i 1961 wybudowały sobie własne, małe kotłownie.

O wielkość ponoszonych w ten sposób strat świadczy choćby następująca historia. Otóż w październiku 1956 roku wspomniana już komisja przedstawiła koncepcję skojarzenia gospodarki energetycznej kilku zakładów przemysłowych skupionych na pograniczu Gliwic. Zakłady te, podlegające szczęście różnym resortom, wołały jednak działać samodzielnie. I tak Fabryka Konstrukcji Stalowych wybudowała własną ciepłownię już w roku 1959, w ślady jej poszła baza remontowa „Izola”. Mimo to skojarzenie gospodarki ciepłownej pozostałych sześciu przedsiębiorstw uznano za celowe i w roku 1959 KOPi ZEPD zakwestionowała projekt budowy indywidualnej kotłowni zakładów „Izola” zalecając im zastosowanie bardziej ekonomicznych urządzeń, pozyskujących na zaspokojenie także potrzeb sąsiadów. Ale również „Izola” nie zastosowała się do tych zaleceń i nakładem ponad 6,5 mln zł wybudowała kotłownię niskociśnieniową. Teraz realizacja gospodarki skojarzonej w tym rejonie jest już raczej wątpliwa, pozostałe zakłady zamierzają stosować indywidualne rozwiązania. Mimo że koszt zaistnienia 1 t w kotłach na wysoki parametr byłby około dwukrotnie niższy, co zaś szczególnie istotne — gospodarka skojarzona mogła tu przynieść oszczędność około 3 tysięcy ton paliwa umownego rocznie.

Podobnie zaprzeczono szansę realizacji opracowanych już założeń gospodarki skojarzonej między Hutą „Batory” a zakładami koksowniczymi „Hajduki”, między czterema zakładami w rejonie Huty „Ferrum”. Nie doszło również do wybudowania na terenie Huty „Baldon” elektrociepłowni, która dostarczałaby energię cieplną dla tejże huty, kopalni „Gottwald” i budownictwa mieszkaniowego w śródmieściu Katowic; budowa indywidualnych urządzeń przekreśliła możliwość zaoszczędzenia przez zakład ok. 32 tys. ton węgla rocznie!

I tak dalej, i tak dalej... Można by jeszcze przytaczać przykłady z Kalisza, Chrzanowa, Mikołowa, So-

snowca, Poznania, Częstochowy, Dąbrowy Górniczej, Kamienniej Góry, Białegostoku, Bydgoszczy, Zabrze i innych miast — wszystkie one są jednak dość podobne. Co prawda, gdzieś tam udaje się w większym lub mniejszym stopniu realizować częściowe projekty kojarzenia gospodarki energetyczno-cieplnej, ale są to przypadki stosunkowo bardzo nieliczne. Złazszcza, że mowa tu głównie o takich rejonach, w których przynajmniej powstały jakieś projekty w tej dziedzinie. A co mówić o wielu rejonach kraju, gdzie problemem tym nawet teoretycznie w ogóle nikt się nie zainteresował?

Skończymy jednak te skądinąd słuszne narzekania i spróbujmy zastanowić się nad przyczynami omówionego tu stanu rzeczy.

W kręgach ludzi zainteresowanych omawianymi tu sprawami często mówi się, że przyczyną zaniedbań na tym odcinku jest brak czynnika koordynującego gospodarkę paliwowo-energetyczną przedsiębiorstw działających w tych samych rejonach, a należących do najrozmaitszych resortów. Zakłady energetyczne okęgów nie są bowiem przystosowane do takiej działalności i nie mogą być do niej zobowiązane. Podobnie rady narodowe: wprawdzie zyskują one szereg uprawnień w zakresie terenowej koordynacji gospodarki w ogóle, jednak w tej dziedzinie potrzebna jest działalność fachowych, wyspecjalizowanych organów.

Postulat powołania do życia takiego nadresortowego czynnika koordynującego wszelkie plany i przedsięwzięcia w zakresie gospodarki paliwowo-energetycznej już od dłuższego czasu jest wysuwany przez resort górnictwa i energetyki. Ministerstwo odpowiedzialne za produkcję paliw i energii (w elektrowniach zawodowych) wyraźnie dostrzega możliwości polepszenia naszej obecnej sytuacji paliwowo-energetycznej nie tylko poprzez wzrost swej produkcji, ale również w drodze racjonalizacji jej zużycia. Jednak odpowiednie rozwiązanie tej sprawy przekraczało kompetencje i możliwości resortu.

Konieczność utworzenia instytucji organizującej m.in. przedsięwzięcia w zakresie skojarzonej gospodarki paliwowo-energetycznej uzasadnia się również tym, że w niektórych krajach, np. w Anglii, instytucje tego typu już istnieją. A przecież gospodarka planowa dysponuje znacznie większymi możliwościami koordynacji. Przytoczone tu fakty dowodzą jednak, że sama tylko inicjatywa odpowiedniego czynnika koordynującego nie rozwiązuje jeszcze problemu. Na Śląsku działała już taka komisja, lecz większość jej postulatów nie została zrealizowana. Podobnie było z niektórymi inicjatywami tego typu w innych okęgach. Co zatem przeszkadza w koordynowaniu gospodarki paliwowo-energetycznej?

Niewątpliwie dużą rolę odgrywa brak zainteresowania przedsiębiorstw racjonalizacją tej gospodarki, wynikający z aktualnie stosowanego systemu bodźców. Samo jednak usunięcie antybodźców ekonomicznych — to jeszcze nie wszystko.

Czynnikiem szczególnie utrudniającym energetyczną gospodarkę skojarzoną jest bowiem partularyzm w działalności przedsiębiorstw podporządkowanych najrozmaitszym resortom. Sprawę tę szerzej omówiliśmy już w artykule „Potrzeby koordynacji. A resortowe bariery” (Z. G. z 21 stycznia br.) i tu wystarczy jedynie zasygnalizować, że problem dotyczy nie tylko omówionych tam potrzeb koordynacji branżowej.

Również terenową koordynację gospodarki paliwowo-energetycznej

Z NPG 1962 r.

Zaopatrzenie rynku

Dla wykonania założeń w zakresie wzrostu ogólnego funduszu spożycia bieżący plan 5-letni zakłada, że dostawy towarów w 1962 r. powinny osiągnąć wartość przeszło 328 mld zł (w cenach detalicznych z lipca 1960 r.). W ramach sprzedaży detalicznej ogółem sprzedaż rynkowa (dla ludności) wzrosła o 39 proc., a sprzedaż pozarynkowa (dla instytucji, przedsiębiorstw gospodarki uspołecznionej, organizacji społecznych itp.) zwiększyła się o 42,9 proc. Na wzrost sprzedaży pozarynkowej w szczególności duży wpływ miało zwiększenie sprzedaży maszyn i narzędzi rolniczych dla kolektywizacji rolniczych.

Plan 5-letni formułuje zasadniczą dyrektywę, w myśl której wzrost płać realnych i siły nabywczej ludności powinien kształtować się równolegle i proporcjonalnie do wzrostu rynkowej masy towarowej.

Wzrost obrotów towarowych w 1961 r. był znacznie szybszy niż zakładano w planie. Sprzedaż detaliczna towarów przekroczyła (w cenach I.X.1961 r.) o 9,7 proc. poziom sprzedaży w 1960 r. A o 5,3 proc. założenia planu na rok 1961. Przekroczenie planu obrotów w handlu wymagało odpowiedniego powiększenia dostaw towarów na potrzeby rynku, co nastąpiło głównie w wyniku przekroczenia planu produkcji, a także częściowo w wyniku niższego niż zakładano w planie przysrostu zapasów towarowych w handlu. Rzeczywisty przysrost tych zapasów ukształtował się na poziomie 0,6 mld zł, wobec planowanego przysrostu w wysokości 1,5 mld zł.

Plan na rok 1962 zakłada, że sprzedaż detaliczna ogółem powinna osiągnąć 263 mld zł (w cenach I.X.1961 r.), co oznacza wzrost o 4,6 proc. w porównaniu z 1961 r. Na sprzedaż rynkową (dla ludności) przypada wzrost o 4,7 proc., a na sprzedaż detaliczną pozarynkową — wzrost o 3,7 proc. W tym ostatnim wskaźniku widzimy pewne złhamowania tempa wzrostu sprzedaży pozarynkowej w detalu.

W założeniach planu handlu wewnętrznego na rok 1962 przewiduje się w szczególności:

- dalszą poprawę zaopatrzenia rynku w artykuły spożywcze (zwiększenie zaopatrzenia w mięso i przetwory z mięsa, zwiększenie zaopatrzenia w przetwory mleczne, tłuszcze jadalne, owoce, warzywa);
- zmniejszenie zeszczerocznego tempa wzrostu spożycia przetworów zbożowych, pieczywa, cukru i wyrobów cukierniczych;
- dalszą poprawę zaopatrzenia ludności w artykuły przemysłowe, zwłaszcza w zakresie wyrobów przemysłu włókienniczego i odzieżowego;
- dalszą poprawę zaopatrzenia rynku w meble i te artykuły trwałe użytku, których dotychczasowe dostawy były niedostateczne.

Jeżeli chodzi o strukturę dostaw towarów przeznaczonych na zaopatrzenie rynkowe, stwierdzić można, że plan na rok 1962 zakłada nieco niższe tempo wzrostu artykułów żywnościowych (wzrost o 6 proc. w porównaniu z 1961 r.), aniżeli artykułów przemysłowych (takich jak konsumpcyjny, jak i niekonsumpcyjny) (wzrost o 6,4 proc.). Ostatecznie udział artykułów żywnościowych w wartości towarów ogółem (w cenach I.X.1961 r.) wyniesie 44,3 proc. (wobec 44,1 proc. w 1961 r.), udział artykułów przemysłowych konsumpcyjnych — 33,5 proc. (wobec 33,3 proc.) i artykułów niekonsumpcyjnych — 22,2 proc. (wobec 22,6 proc.). Patrząc na strukturę w ramach wyłącznie artykułów konsumpcyjnych, trzeba stwierdzić, że udział w niej artykułów żywnościowych wynosi 50,5 proc., co oznacza w porównaniu z 1961 r. zmniejszenie o 0,1 punktu.

utrudnia fakt, iż w poszczególnych rejonach mamy do czynienia z przedsiębiorstwami podporządkowanymi organizacjom najrozmaitszym resortom przemysłowym, radom narodowym czy spółdzielczości. A obowiązujący system zarządzania, planowania, finansowania, inwestycji itp. jest przystosowany do rozwiązywania wszelkich problemów związanych z działalnością przedsiębiorstw właśnie w ramach poszczególnych „pionów” resortowego podporządkowania. Stąd też każde przedsiębiorstwo ma „własne podwórko”, własne plany i zamierzenia, własne — przyznawane przez władze zwierzchnie swe „pionu” — środki finansowe na zaspokojenie własnych potrzeb.

I dlatego poszczególne przedsiębiorstwa nie odczuwają potrzeby jakiegokolwiek koordynowania swych poczynań z działalnością sąsiadów.

Zresztą, jeśli gdzieś indziej poszczególne przedsiębiorstwa zostają jakoś zachęcane do odpowiednich porozumień — to i tak nie, bardzo wiadomo jak je w praktyce realizować. Kto, na przykład, ma być inwestorem wspólnej budowy? Aktualny system przeprowadzania inwestycji nie przewiduje ani takich przypadków, ani tym bardziej sposobów praktycznego rozwiązania podobnych dyktatów.

Nie wiadomo również, według jakich zasad przysył użytkownicy mają finansować tego rodzaju inwestycje. Trudności porozumienia się co do tej sprawy wyraźnie wystąpiły przy próbach realizacji gospodarki skojarzonej np. w Sosnowcu. A Rada Narodowa Bydgoszczy, która przejawia w tej dziedzinie dość dużą aktywność, musiała starać się o rozstrzygnięcie podobnego dyktatu przez kierownictwo Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

Tak więc również potrzeby koordynowania gospodarki ciepłono-energetycznej wyraźnie nie harmonizują z aktualnym systemem zarządzania, planowania, finansowania inwestycji itp. A potrzeby te — ze względu na konieczność ograniczenia inwestycyjnego i surowcowego marnotrawstwa — są dziś nader pilne i zaniedbywanie ich kosztuje nas zbyt wiele, byśmy mogli nadal zwlekać z przygotowaniem praktycznych rozwiązań. Lecz na jakiej drodze rozwiązań tych szukać?

Oprócz racjonalizacji systemu bodźców ekonomicznych chyba niezbędne jest powołanie do życia instytucji, (lub wyspecjalizowanych komórek przy radach narodowych) odpowiedzialnych za terenowe koordynowanie gospodarki paliwowo-energetycznej. Trudno jednak przypuszczać, aby wszystkie przypadki poczynąń koordynacyjnych i wynikających stąd kolizji z obowiązującym systemem zarządzania mogły być indywidualnie rozpatrywane i poddawane decyzji na szczeblu Komisji Planowania.

I dlatego zharmonizowanie systemu zarządzania z wymogami tej koordynacji jest potrzebne tak samo, jak dostosowanie go do omówionych już poprzednio potrzeb koordynacji branżowej.

W. GŁOW.

Przyjęte w NPG na 1962 r. założenia w zakresie zaopatrzenia rynku w podstawowe artykuły spożywcze zapewniający następujący poziom spożycia na głowę ludności (w kg):

Wyszczególnienie	1962 r.		
	1961 r. wykon.	Plan 5-letni	NPG
Przetwory zbożowe (łącznie)	144,9	142,5	142,5
Mięso i przetwory (bez podrobów, koniny, dziczyzny, drobiu)	38,9	40,8	40,4
Tłuszcze roślinne	4,12	3,95	4,35
Tłuszcze zwierzęce	7,7	8,1	8,3
Masło	5,1	5,1	5,1
Mleko i przetwory 1 (łącznie z masłem)	347,6	355,5	355,5
Jaja szluki	139,8	143,0	143,0

Wartość artykułów włókienniczych, przeznaczonych na zaopatrzenie obrotów detalicznych, w 1962 r. o 8,6 proc. w porównaniu z 1961 r. Wzrost ilościowy tkanin wyniósł 5,3 proc., przy czym — zgodnie z potrzebami rynku — przeważająca ilość tkanin przeznaczona została na skonfekcjonowanie. W grupie towarowej tkanin włókienniczych, dostawy tkanin z gładzi (z 2.900 tys. mb. w 1961 r. do 3.850 tys. mb. w 1962 r.) przy czym znaczna część tych tkanin przeznaczona jest na skonfekcjonowanie (3.750 tys. mb.).

Ogółem wartość artykułów włókienniczych, przeznaczonych na zaopatrzenie obrotów detalicznych, powinna w 1962 r. osiągnąć 30,1 mld zł.

Dostawy obuwia skózanego oraz tekstylnego i gumowego zaplanowane są zgodnie z potrzebami rynku. (42 mln par obuwia skózanego, 25 mln par obuwia tekstylnego i 21,1 mln par obuwia gumowego).

Ogółem wartość artykułów skórzanych, przeznaczonych do obrotu detalicznego, powinna w 1962 r. wynieść przeszło 12,5 mld zł, to znaczy wzrosnąć o 2,9 proc. w porównaniu z 1961 r.

Ogólna wartość mebli, przeznaczonych do obrotu detalicznego, powinna wynieść 5,4 mld zł (w tym 100,4 mln zł mebli importowanych). Oznacza to wzrost w porównaniu z 1961 r. o 10,2 proc. (meble importowanych o 28,2 proc.). Zaopatrzenie rynku w meble zależne będzie w dużym stopniu od sprawności dostaw z przemysłu terenowego. Jego udział w dostawach mebli ogółem wynosił bowiem 45,3 proc.

Dynamika wzrostu sprzedaży artykułów trwałego użytku będzie w roku bieżącym mniejsza, niż w latach ubiegłych, a to ze względu na pewne już nasycenie rynku w niektóre artykuły (odbiorniki radiowe) oraz na niedostateczne pokrycie zapotrzebowania rynku na artykuły deficytowe, zwłaszcza na samochody osobowe.

Dostawy samochodów osobowych na rynek z puli krajowej wprawdzie wzrosną z 7.903 szt. w 1961 r. do 8.550 sztuk w 1962 r., zmniejszą się jednak dostawy z puli samochodów importowanych — z 5.830 sztuk w 1961 r. do 5.900 sztuk w 1962 r.

Dynamikę dostaw artykułów niekonsumpcyjnych, przeznaczonych głównie na zaopatrzenie rynku z większymi charakterystyką następujące dane, obejmujące wartości tych dostaw (według cen I.X.1961 r.):

	1962 r. w mln zł	1961 r.
Materiały budowlane mineralne	3.836	107,2
Materiały budowlane drewno	1.395	94,6
Wyroby hutnicze	722	105,4
Maszyny i narzędzia rolnicze oraz części zamienne	3.790	118,8
Narzędzia ręczne	3.746	105,2
Nawozy sztuczne	2.311	79,9
Pasze treściwe	1.700	106,2
Zboże siewne i nasiona	367	132,5
Środki ochrony roślin	400	114,3
Zwierzęta hodowlane	18.267	103,6

NPG na rok 1962 kładzie szczególny nacisk na konieczność sprawnego i właściwego rozdziału dostaw dla wsi wymienionych artykułów produkcji i inwestycyjnych. H. S.

NAUKI I TECHNIKI

POLSKA METODA PRODUKCJI CYJANOWODORU

Zespół pracowników Instytutu Nawozów Sztucznych w Tarnowie wykonał i opatentował najnowocześniejszą, jedną z najtańszych w świecie metodę produkcji cyjanowodoru, surowca, bez którego niemożliwy jest dziś rozwój nowoczesnej chemii. Polską metodę zaliczyć należy do bardzo wysokich osiągnięć w światowej chemii. Oprócz zalet ekonomicznych, których nie ma u metod dotychczasowych, metoda ta nie wymaga jeszcze jednego niezmierzającego elementu: gwarancji bezpieczeństwa produkcji (cyjanowodor jest gazem silnie trującym). Próby przeprowadzone w Zakładach Chemicznych „Oświęcim” w pełni potwierdziły wysokie walory polskiej technologii.

WYNALAZEK WAŁBRZYSKIEGO INŻYNIERA

Inż. Maksymilian Sowa z koksowni „Victoria” w Wałbrzychu skonstruował prostą maszynę do przesiewania węgla (tzw. separator), który wykorzystujący działanie siły odśrodkowej, węgla bowiem przetwarzanego na koks, wymaga najpierw doprowadzenia go do odpowiedniej granulacji — a więc zmielenia i przesiewania. Dzięki prostocie konstrukcji i uzyskiwaniu doskonałej granulacji i „Victoria” w Wałbrzychu.

Wynalazek inż. Sowy stanowi rewelację w przemyśle koksowniczym. Specjaliści ze Związku Radzieckiego, Czechosłowacji, NRD oraz specjalści krajowi wyrażają się o nim z najwyższym uznaniem. Separator został już opatentowany w 8 krajach, w tym również w zachodnioeuropejskich.

AUTOMATYCZNY KOCIOŁ SPALINOWY

Samoczynnie działający, automatycznie sterowany, przeznaczony do opalania olejem spalinywnym skonstruował Instytut Techniki Ciepłej w Łodzi. Kocioł ten, samoczynnie, bez pomocy i nadzoru człowieka reguluje natężenie dopływu paliwa, aby problem ten został jak najwybiej włączony do planu prac Instytutu Metalurgii w Gliwicach.

„GRALAN”

Ostatnio pojawił się nowy konkurent drogiej i deficytywnej soli w sodoprodzie, z której wyrabia się m.in. aparaturę chemiczną. Jest nim tzw. „Gralan”, wynaleziony przez mgr. S. Skocznowskiego i A. Kolo-

działa z Zakładów Elektrod Węglowych w Raciborzu. W styczniu br. Zakłady rozpoczęły już masową produkcję tego cennego tworzywa, które — jak wykazały próby i doświadczenia — nie ustępuje jakością tzw. ingurymu, tworzywu wypracowanemu za granicą. Nowe tworzywo udało się otrzymać w postaci płynnej, która umożliwia odlewanie z niego, tak jak ze stali, najbardziej złożonych przedmiotów.

ŚWIATU GROZI BRAK WODY

W wyniku szybkiego rozwoju przemysłu, wzrostu liczby ludności i jej wymagań cywilizacyjnych — na całym świecie rośnie groźba deficytu wody. Np. Stany Zjednoczone AP mają obecnie do dyspozycji ok. 450 mld m sześciu, wody rocznie przy aktualnym zużyciu ok. 410 mld m sześciu, ale już za lat 20 zużycie wody ma wzrosnąć do 600 mld m sześciu. Jaką ogromną deficyt z tą groźbą muszą się liczyć wszystkie kraje świata.

Czy to nie brzmi dziwnie wobec niewyczerpanych, zda się, zasobów wody morskiej, która pokrywa 2/3 naszego globu, i której ilość oblicza się na 1.250 mld m sześciu? Zapewne, to ilość ogromna, ale jest to woda niedatna do użytku ani przemysłowego, ani konsumpcyjnego; w każdym jej litrze znajduje się bowiem 35 gramów soli, podczas gdy maksymalna zawartość soli w wodzie użytkowej nie może przekraczać połowy grama na litr.

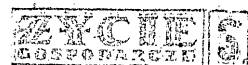
Od dawna próbuje się rozmaitymi metodami zwiększyć zasoby wody słodkiej, lecz, jak dotychczas, z mierzalnym skutkiem. Wysilki kieruje się więc obecnie na wynalezienie ekonomicznej metody odsalania wody morskiej. Na świecie jest 18 takich zakładów z produkcją od 380.000 do 3.800.000 litrów dziennie. Najważniejsze dotychczasowe metody odsalania to: 1) destylacja przy zastosowaniu ciepła atomowego, 2) destylacja słoneczna (słoneczne promieniowanie), 3) elektrolizacja (wytwarzanie soli z wody morskiej), 4) zamrażanie, które jest metodą najnowszą.

Mimo wieloletnich poszukiwań koszt produkcji wody pitnej z wody morskiej jest jeszcze zbyt wysoki. Według danych amerykańskich, woda z 1 m³ naturalnej wody sprzedaje się za 4 centów za 1.000 l. Przed 10 laty koszt odsalania 1.000 l wody morskiej wynosił 1,30 dolara, w roku 1961 spadł do 60 centów.

Ostatnio jednak uruchomiono we Freeport (USA) najnowocześniejszy zakład odsalania wody morskiej, produkujący 4 mln litr. wody słodkiej dziennie. Dzięki nowym rozwiązaniom technologicznym (m.in. wielokrotne wymywanie ciepła), koszt 1.000 l wody słodkiej obniżono do 27 centów, a zapowiadają się dalsze obniżki.

To osiągnięcie rokuje duże nadzieje. Problem deficytu wody w Związku Radzieckim, który polega m.in. na wysychaniu Morza Kaspijskiego, rozwiązywany jest także przy pomocy gigantycznych robót ziemnych. Chodzi mianowicie o odwrócenie biegu rzek syberyjskich, Obi i Jeniseju, aby spływały ku południowi i zasiliały basen przykaspjski oraz stepy kazachstańskie.

Jakikolwiek sposobem — ludzkość musi rozwiązać problem, gdyż jest to dla niej problem doświadczenia: być albo nie być (według „Problemów” nr 11,61 „Horyzontów Techniki” nr 1/62).



JEST rzeczą powszechnie znaną, że mimo niestających działań udziawiających, kooperacja pozostaje nadal „piętą achillesową” pracy przemysłowej. Nie ma dotychczas takich przepisów, które by w sposób niedwuznaczny regulowały sprawę pogłębiania lub zawężania kooperacji w zakładach produkcyjnych. Rozszerzanie kooperacji jest niewątpliwie słuszną z punktu widzenia ekonomicznego zasadą. Nie może ona jednak być wieloletnią w życie za wszelką cenę.

W obecnej sytuacji kierownictwo przedsiębiorstwa nie jest zainteresowane w dokonywaniu analiz, jakie efekty czy straty przyniesie gospodarce narodowej fakt pogłębiania lub zawężania kooperacji. Wystarczy kierownikowi stwierdzić, że pogłębianie kooperacji jest korzystne dla jego zakładu, nawet na pewnym tylko wąskim odcinku. O dalsze skutki z reguły się nie troszczy. W praktyce zdarza się, że zakład może z łatwością opłacać produkcję detalu lub podzespołu sprawozdanego z innego zakładu w ramach kooperacji. Nie kwapi się jednak do tego, gdyż trud poniesiony przy wytworzeniu detalu nie jest uwzględniany w planie, aczkolwiek na pewno wiadomo, że faktyczny (nie kalkulowany) koszt wyrobu u kooperanta jest wyższy, a tym samym nieopłacalny w stosunku do jego akumulacji.

Dyrektorzy przedsiębiorstw uprawiają te praktyki wbrew własnemu przekonaniu. Zmuszają ich do tego okoliczności. Zakład nie dąży do eliminowania kooperacji nawet wówczas kiedy widzi konkretne korzyści ekonomiczne gdyż nikt nie chce uznać tego potrzeb związaną z realizacją tej produkcji. Istnieje niewzruszone, trykcyjne wskaźniki m.in. wydajności które w sposób bezwzględny kształtują stan, zatrudnienia, fundusz plac itp. W tych przypadkach nie docierają do zjednoczenia, a pośrednio do Ministerstwa, żadne argumenty ze strony kierownictwa zakładu.

Można by twierdzić, że skoro w sumie rozszerzenie, zamiast kooperacji, produkcji we własnym zakresie daje tak poważne (w niektórych przypadkach) oszczędności, to warto nawet za cenę przekroczenia funduszu plac i stanu zatrudnienia da-

żyć do uzyskania lepszych wyników ekonomicznych. Oczywiście można, lecz w tym momencie rozpocznie się działanie tzw. sankcji w postaci zabrania lub zmniejszenia premii produkcyjnych mimo wykonania planu produkcji; ingerencja Banku — który także niestety skrepowany jest przepisami do tego stopnia, że nie może podjąć samodzielnie decyzji nawet w tych przypadkach kiedy widzi konkretne korzyści ekonomiczne — jest w takich przypadkach nieunikniona. Wprawdzie przy prawidłowo prowadzonym rozrachunku w przedsiębiorstwie, decyzja przedsiębiorstwa powinna mieć odzwierciedlenie w kosztach i wpływać pozytywnie na kształtowanie się planu akumulacji, a co za tym idzie — i funduszu zakładowego, lecz ta zbyt odległa perspektywa uzyskania korzyści nie jest dostatecznym bodźcem. Jeśli do tego dodać dość, mówiąc ogólnie, głęki system ustalania kryteriów uzyskania funduszu zakładowego — to nie należy się spodziewać większych efektów w eliminowaniu kooperacji w zakładach przemysłowych nawet w przypadkach najbardziej uzasadnionych.

✱

Znane powiedzenie, że w pogoni za pieniądzem gubi się pierzynie, może, moim zdaniem, mieć pełne zastosowanie w wyniku przeprowadzenia analizy problemu kooperacji w połączeniu z dyrektywnymi wskaźnikami wydajności pracy. O ile sprawa wydajności, z wszystkich jej konsekwencjami, obwarowana została wieloma przepisami i, nie bez słusznosci, szczególną kontrolą bankową, c. t. u. u. u. albo prawie zupełnie zapomnianą o kontrolowaniu zakresu pogłębiania kooperacji. Istnieje praktycznie i teoretycznie realne możliwości nieograniczonego pogłębiania kooperacji przez zakład produkcyjny aż do absurdu. Można dla przykładu założyć zupełnie krańcową sytuację, co, notabene, wcale nie byłoby sprzeczne z istniejącymi przepisami czy zarządzeniami.

Zakład produkujący aparaty telefoniczne (równie dobrze mogą to być moto-

cykle, maszyny do szycia czy praktycznie do kooperacji produkcji stanowiącej 90 proc. pracochłonności całego wyrobu. Wystarczy w zakładzie dokonać każdego montażu i aparaty są gotowe, aby móc wykazać się wykonaniem planu produkcyjnego. Nie sądzę, aby dalsze komentarze, dotyczące funduszu plac czy stanu zatrudnienia i przekształcenia wysoko wydajności, były konieczne, a realny, wynikający z planu technicznego i planu produkcyjnego, przytoczyć przykład z życia. Zakład, który prowadzi, otrzymał wskaźnik wzrostu wydajności na 1962 r. — 20 proc. w porównaniu z rokiem ubiegłym. (Poprzedni rok przyniósł faktycz-

kładów przemysłowych. Wykonywane przez zakład nowe, bardzo pracochłonne narzędzia dla realizacji, produkcji własnej nie są brane pod uwagę przy wyliczaniu efektów wydajności pracy, a tym samym wpływają poważnie na kształtowanie się stanu zatrudnienia i siły rzeczy nie są wykazywane w planie realizowanej produkcji. Natomiast narzędzia wykonywane w tej samej narzędziowni z przeznac-

WYKŁADY KOOPERACJI

JÓZEF PINKIERT

Wzrost teoretyczny na skutek formalnego pogłębiania kooperacji — 33 proc.). Tłumaczenie zakładu, że taki wzrost w 1962 r. nie ma żadnego uzasadnienia, a realny, wynikający z planu technicznego i planu produkcyjnego, organizacyjnych nie może być wyższy od 13-14 proc. — nie odnosiło skutku. Wypada więc obecnie zrzęzać jak najbardziej legalnie, pogłębiać kooperację o pracochłonną równą wzrostowi wydajności 1-2 proc. Efekt (o ile Zakład nie będzie miał skrupułów i zdecydował się na takie załatwienie sprawy) będzie taki, że wzrosną poważnie kłopoty kooperacyjne ze wszystkimi znanymi powiększającymi skutkami. W tym przypadku wszyscy będą zadowoleni, bo papierze wydajność zostanie osiągnięta.

I jeszcze jedna możliwość — wynikająca z odgórnego i bezwzględniego ustalania wskaźników zatrudnienia i wydajności w stosunku do wielkości planu produkcyjnego.

Obowiązujący dotąd system pozwała na stworzenie zupełnie groteskowej sytuacji we współpracy między przedsiębiorstwami różnych za-

czeniu na sprzedaż traktuje się jako wyrób gotowy, decydujący w pewnym stopniu o wykonaniu planu, produkcji zakładu. W takim przypadku wystarczy np., aby dwóch dyrektorów zakładu doszło między sobą do następującego porozumienia: zakład „X” wykonuje opisyzowanie i sprzedaje je zakładowi „Y” dla jego potrzeb produkcyjnych — i odwrotnie. W świetle obecnych przepisów, oba zakłady zwiększają swoją produkcję towarową (oczywiście i wydajność) o wartości uzyskane ze sprzedaży narzędzi, które, gdyby wykonywali je każdy dla swoich potrzeb, nie byłoby zaliczone do planu.

✱

Nie można w stosunkowo krótkim artykule wyczerpać tematu. Przykładów z tego cyklu można by przytoczyć nieskończoną ilość. Jest

rzeczą bezsporną, że kooperacja, mimo liczne próby usprawnień, urosła do potężnego problemu, który musi być rozwiązany przy udziale całego aktywu partyjnego i gospodarczego. Stąd pierwszy i podstawowy wniosek, bez którego inne nie mogą być realizowane: więcej zaufania do kierownictwa szczególnie tych zakładów, które swoją dotychczasową działalnością zaistniały na zaufanie; takich zakładów jest przeważająca większość. A teraz dalsze wnioski.

Nie można lokować „na siłę” kooperacji w zakładach, które nie są do tego technicznie przygotowane, co powinno być uprzednio obiektywnie stwierdzone przez jednostkę nadrzędną.

Wychodząc z teoretycznego założenia, że nie ma rzeczy niemożliwych do wykonania, w przypadku trudności ulokowania potrzebnego przemysłowi określonego podzespołu lub agregatu, stworzyć realne możliwości rozwinięcia ich produkcji we własnym zakładzie — poprzez ustalenie prawidłowego zatrudnienia, zabezpieczenie w odpowiednie środki produkcji i, w zależności od rodzaju wyrobu, uruchomienie odpowiednich „bódców” materialnych dla tych, którzy naprawdę przyczynili się do przygotowania produkcji. Dotychczas działają wprawdzie zarządzenia zabezpieczające powyższe warunki, lecz w praktyce nie obejmują one wszystkich elementów. Np. na potrzebne: zatrudnienie, urządzenia i narzędzia — zabezpiecza się zwykle jeden lub dwa elementy. Rzadko zakład otrzymuje wszystko, co mu jest potrzebne. W tych nielicznych przypadkach zakłady swoje zadania wykonują na ogół sprawnie.

Należy przestrzegać skrupulatnie przy obowiązuje w zakresie kooperacji, m. in. zabraniające zaniechania produkcji określonego wyrobu dla kooperacji w jednym zakładzie przed uruchomieniem w innym oraz wyciąganie jak najdalej idące wnioski w postaci pobawienia premii i nagród wobec tych zakładów, które naprawdę ponoszą winę za niewywiązywanie się z dostaw kooperacyjnych. Trzeba obciążyć winę kooperanta — producenta wszystkich karami umownymi, jakie musi płacić producent wyrobu finalnego. W pra-

ktyce bowiem kooperant płaci który to mowne jedynie od wartości minimalnej, w rzeczywistości przeważnie minimalnej, wartości wyrobu finalnego, a nie koszty zasadnicze plac z reguły najmniej winny producent wyrobu finalnego, istniejąca obecnie możliwość chodzenia „na przysłowiową” w wielu przypadkach niewykorzystywaną.

I wreszcie — propozycja, w zakresie wydajności pracy. Sądzę, że wykonania wskaźnika wydajności nie można określać wedle dotychczasowego niezyciowego wzoru, najczęściej stosowanego w przemyśle:

wartość produkcji = wydajność
liczba robotników

lecz według zasady:

technologiczna
pracochłonność
wykonanej produkcji = wydajność
ilość faktycznie
przepracowanych
robotniczych godzin

Zasada ta wymaga szczegółowego i obszernego omówienia, czego nie mogę dokonać ze względu na ograniczone miejsce. Zaproponowany wzór pozwoliłby również, moim zdaniem, ustrzec się przed omówionymi wyżej dowolnościami na odcinku kooperacji.

Poza tym, w celu uporządkowania spraw w działach narzędziowni, które w zasadniczy sposób wiążą się ze wskaźnikami wydajności zakładu i pozwolą na zwiększenie tak potrzebnego nam potencjału tych działów (co nie pozostaje bez określonego wpływu na sprawy kooperacji) należałoby przyjąć taką zasadę.

Właściwym ustawieniem sprawy narzędziowni oraz zabezpieczeniem przed opisanymi poprzednio możliwościami niesumiennej postępowania — byłoby ustalenie dyrektywnych wskaźników wydajności dla narzędziowni w zakładzie; jako punkt wyjściowy do określenia tego wskaźnika proponuję przyjąć wielkość (w sensie pracochłonności) wykonanych przez narzędziownię wyrobów z planu technicznego. Istniejące i nieodwołne w narzędziowniach tzw. grupy remontowe narzędzi należałoby potraktować jak gdyby swojemu rodzaju robotników pośrednio produkcyjnych, zaś wykonalność narzędzi nowego, jako pośrednio produkcyjnych. Wydajność pracy byłaby obliczana według wzoru podanego wyżej dla obliczania produkcji.

Budżet CRZZ na rok 1962

Na kolejnym posiedzeniu Prezydium CRZZ omawiano preliminarz budżetowy Centralnej Rady na 1962 r. — budżety Głównego Inspektoratu Ochrony Pracy oraz Funduszu Wczasów Pracowniczych. Tematem obrad były również przygotowania do XVI Plenum CRZZ, które zatwierdzi projekt budżetu Centralnej Rady na rok bieżący.

Budżet CRZZ składa się z trzech części, obejmujących różnorodną działalność kierowniczą Instancji związkowej. Po stronie dochodów i wydatków łącznie z dotacjami państwowymi na działalność kulturalno-oświatową, wypoczynkową, urobowe niżeli kolejowe zamknięcia się on kwotę ponad 440 mln złotych. Wszelka działalność CRZZ znajduje odbicie w preliminarzu budżetowym począwszy od pozycji przewidzianych na szkolenie aktywu, popieranie twórczości amatorskiej, a kończąc na finansowaniu działalności zespołów i komisji problemowych oraz prowadzonych przez nie prac analityczno-badawczych.

Preliminarz budżetowy GOP przewiduje na 1962 r. po stronie dochodów i wydatków kwotę 33 576 tys. zł. Kwoty te przeznaczone są przede wszystkim na działalność techniczną inspekcji pracy oraz na opracowania i analizy dotyczące spraw bhp, organizowanie wystaw i konkursów racjonalizatorskich itp.

Preliminarz budżetowy FWP zamyka się kwotą ponad 550 mln złotych. Z różnego rodzaju wczasów zarówna FWP, związkowych i zakładowych będzie mogło skorzystać w br. prawie 900 tys. zwiazkowców, tj. 12 proc. zatrudnionych. Z liczby tej ponad 450 tys. osób przebywać będzie w domach wypoczynkowych FWP, a reszta na wczasach związkowych i zakładowych. Wobec wciąż rosnącego zapotrzebowania na wczasowe rodzinne przewiduje się w br. znaczny rozwój tej formy wypoczynku. W do-

mach FWP będzie mogło spędzić urlopy rodzinne 80 tys. osób (w porównaniu z 1960 r. jest to dwukrotny wzrost) a w ośrodkach wczasowych zwiazków i zakładów pracy — około 300 tys. osób. Ponadto 2 tys. polskich zwiazkowców będzie mogło wyjechać w br. za granicę na podstawie zawartych przez CRZZ umów o wymianie bezwzględnych. Wyjazdy do ZSRR, CSRS, NRD, Bułgarii, Rumunii, na Węgry i do Jugosławii będą miały charakter wypoczynkowy, kuracyjny oraz turystyczny.

Prowadzenie działalności FWP wiąże się z koniecznością stałej troski o rozwój i należyte utrzymanie bazy wczasowej. Budżet przewiduje nakłady finansowe na remonty kapitałowe w około 120 obiektach wczasowych.

Prezydium zatwierdziło także plan pracy CRZZ na I kwartał br. Już w styczniu br. Komitet Wykonawczy dokonał oceny wyników wprowadzenia norm technicznych uzasadnionych i reformy plac w przemyśle maszynowym oraz ustalił zadania w tym zakresie w innych branżach. Komitet zajmie się także oceną wpływu dotychczasowych zasad tworzenia i podziału funduszu zakładowego na poprawę wyników ekonomicznych przedsiębiorstw oraz przedyskutuje projekt uchwały Plenum CRZZ w sprawie zasad gospodarowania środkami funduszu zakładowego. Zajmie się on także omówieniem głównych kierunków pracy samorządu robotniczego w zakresie kontroli w przedsiębiorstwie i ożywienia działalności oddziałowych rad robotniczych.

W lutym przewiduje się dwa wspólne posiedzenia Prezydium i Komitetu Wykonawczego. Na pierwszym z nich dokonana zostanie ocena kadr zwiazkowych i przyjęcie nomenklatury stanowisk w aparacie związkowym oraz omówiony zostanie przebieg i udział zwiazków zawodowych w realizacji postanowień Partii i Rządu w sprawie budownictwa i nowych zasad rozdziału mieszkań. Na drugim posiedzeniu omówiono zostanie m. in. działalność zwiazkowych placówek kulturalno-oświatowych oraz sprawy upowszechniania szkół w środowisku robotniczym.

W marcu przewiduje się trzy posiedzenia Prezydium. Zajmą się one między innymi zatwierdzeniem referatu na Krajową Radę Przewodniczącą Rad Zakładowych, sprawami kontroli społecznej zwiazków zawodowych w handlu, przemyśle gastronomicznym i usługach oraz realizacją planu budownictwa zwiazkowców w zakresie leśnictwa, wypoczynku i budowy szkół technicznych.

(Boh)

DOKONCZENIE ZE STR. 1

dukcji. Sądząc zaś po dość niskim wskaźniku zmianowości (1,3 — 1,4) w zakładach odzieżowych przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy, tam przede wszystkim należy szukać rezerw w wzrostu dostaw odzieży na rynek.

Pomyślnie rozwiązanie tego problemu ważne jest również ze względu na posiadane przez nas zapasy towarowe oraz przewidywany dalszy wzrost dostaw tkanin typu „elana”, wełnopodobnych i wiganolowych, jak również wełnianych i jedwabnych tkanin sukienkowych. Obecnie bowiem rozszerzenie zakresu i poprawa jakości konfekcjonowania jest najsukcesowniejszym środkiem „upłynnienia” nadwyżek tkanin, a tym samym i pełniejszego wykorzystania możliwości ich produkcji z korzyścią dla społeczeństwa.

Podobnie kształtuje się sytuacja w handlu galanterią włókienniczą, skórzaną i metalową oraz niektórymi wyrobami „dzianymi” (trykotaża półwełniane z włóknem sztucznym, rajtuzy i rajstopy) jak również meblami oraz obuwiem dziecięcym i młodzieżowym. Tu również środkami likwidacji luk w zaopatrzeniu jest energiczne wykorzystanie wszystkich rezerw produkcji w przemyśle terenowym i spółdzielczości pracy.

Niektóre przedsiębiorstwa handlowe pierwsze kroki na tej drodze już zrobili. Np. Warszawskie Zjednoczenie Handlu Artykułami Przemysłowymi opracowało zestaw wyrobów, których dostawy zapowiadają się poniżej zapotrzebowania, licząc około 50% pozycji asortymentowych. Wydaje się, że i inne zjednoczenia powinny podjąć podobne akcje oraz wspólnie z drobną wytwórczością zająć się odpowiednim rozszerzeniem produkcji i ukształtowaniem jej asortymentu. Sprzyjać temu powinno wydane niedawno zarządzenie, w myśl którego

Produkcja wielu ważnych dla naszego gospodarki wyrobów kształtowała się w grudniu r. ub. poniżej założen planu, np. energii elektrycznej (98,5 proc. planu), węgla kamiennego (98,5 proc.), rud żelaza (93,3 proc.), surowców żelaza (96,1 proc.), wyrobów walcowanych (97 proc.), cynku (98,7 proc.), ołowiu (94,7 proc.), kotłów parowych (72,9 proc.), turbin parowych (49,7 proc.), obrabiarek do obróbki plastycznej metali (78,2 proc.), maszyn i narzędzi rolniczych (84,1 proc.), łożysk łożyskowych (86,2 proc.), statków pełnomorskich (37,4 proc.), lodowców domowych (91 proc.), telewizorów (95,3 proc.), naczyniów szklanych (92,5 proc.), polichloru winylu (53,1 proc.), cementu (93,2 proc.), szkła okiennego (91,6 proc.), przedrębek wełnianej (98 proc.), obuwia skórzanego (98,6 proc.).

W konsekwencji tych opóźnień w realizacji planów poziom produkcji większości wymienionych wyrobów w grudniu 1961 r. był niższy niż w grudniu 1960 r. Pewnym wytłumaczeniem może tu być o dwa dni mniejsza niż w grudniu 1960 r. liczba dni roboczych oraz okresowo, mniej sprzyjające warunki atmosferyczne.

Pierwsze sygnały o kształtowaniu produkcji w styczniu br. wskazują jednak, że nadal utrzymują się tendencje do osłabienia dynamiki produkcji. Dotyczy to zwłaszcza przemysłu hutniczego, który i w styczniu nie wykonuje swoich zadań planowych, jak również przemysłu materiałów budowlanych oraz częściowo przemysłu maszynowego i lekkiego.

W ślad za tymi tendencjami napływają sygnały o wzroście absencji i rozluźnieniu dyscypliny pracy. Sprawa szczególnie pilną staje się więc zwrocenie szczególnej uwagi na dyscyplinę produkcji oraz usunięcie zaniechań i przeszkód w jej rozwoju. (Pls)

przemysł obowiązuje jest do podejmowania produkcji tych asortymentów, którym handel zagwarantuje odbiór minimalnej serii produkcji.

FORMY OGRANICZENIA

Z kolei zastanowić się wypada jakiego powinniśmy przyjąć założenia w grupie artykułów, których sprzedaż ze względu społecznych lub ekonomicznych pragniemy ograniczyć. Na pierwszym miejscu trzeba tu wymienić przetwory zbożowe. Ich spożycie już w r. ub. było o wiele wyższe niż przewidywaaliśmy. Dalsze utrzymanie takiej dynamiki wzrostu spożycia na tym odcinku nie jest pożądane, zarówno ze

nych (o niecałe 8 proc.). Produkcję margaryny m. in. ogranicza bowiem skromniejszy w br. program inwestycyjny.

Przesunięcie jednak dynamiki wzrostu popytu z margaryny na tłuszcze zwierzęce, których zakupy w r. ub. zmalały, nie będzie łatwe. W żadnym przypadku nie można się jednak zgodzić na obniżenie jakości margaryny. Oznaczałoby to bowiem zaprzepaszczenie wysiłków włożonych w popularyzację spożycia margaryny, którego wzrost w następnych latach znów wypadnie nam forsować. Jedynym, możliwym do przyjęcia, kierunkiem działania jest tu więc intensyfikacja podaży tłuszczów zwierzęcych, po-

postawić asortyment i jakości produkcji. Dotyczy to zwłaszcza takich artykułów, jak radiodiodniarki, prakki, motorowery, aparaty fotograficzne, rowery, zegarki i niektóre artykuły gospodarstwa domowego. Nietrudno przecież zauważyć, że np. przy osiągnięciu już poziomu radiofonizacji kraju nie może być mowy o zwiększeniu sprzedaży odbiorników radiowych o planowane 12,3 proc. bez poważnego uatrakcyjnienia ich asortymentu.

W myśl przyjętych na br. przez resort handlu planów dostaw o wiele lepiej ma się również kształtować zaopatrzenie rynku w dotychczas deficytowe artykuły trwałego użytku. Wydatnie mają wreszcie dostawy lodówek (o 48 proc.), magnetofonów (o 51 proc.), telewizorów (o 22 proc.) itp. Możliwe jest więc, że w br. asortyment artykułów trwałego użytku, w które rynek jest dość dobrze zaopatrzony, zostanie rozszerzony. Już obecnie pożądaną jest przeto podjęcie zabiegów, zmierzających do usprawnienia ich sprzedaży, przygotowania kampanii reklamowych oraz zaostrożenia kontroli jakości.

Zaostrzonej kontroli jakości wymagać też będzie przewidywane na br. zwiększenie produkcji obuwia letniego ze skór skórskich i obuwia kłojowego. Są to bowiem asortymenty, w których jakości produkcji decyduje o możliwościach sprzedaży i okresie użytkowania wyrobu.

Nawet więc na tych odcinkach obrotu towarowego, na których przewidujemy dość dobre zaopatrzenie rynku zadania aparatu handlowego oraz wytwórców nie są zbyt proste i łatwe do realizacji.

✱

Nietrudno chyba zauważyć, że wszystkie postulowane tu kierunki działania aparatu handlowego zmierzają do zabezpieczenia omówionych na początku, jak najkorzystniejszych dla poprawy warunków bytowych, form stabilizacji rynkowej. Celem naszej polityki rynkowej jest bowiem nie stabilizacja dla stabilizacji, ale stabilizacja dla zabezpieczenia możliwie najlepszych warunków życia naszego społeczeństwa.

Dlatego też na koniec wypada zwrócić jeszcze uwagę na fakt, że stosowanie środków stabilizacji rynkowej, najbardziej sprzyjających poprawie stopy życiowej ludności (zwiększenie produkcji, wzbogacenie asortymentu, zaostrożna kontrola jakości, intensyfikowanie podaży) jest dość trudne. Wymaga bowiem podejmowania decyzji odpowiednio wcześniej oraz zharmonizowania gospodarczej działalności wielu przedsiębiorstw i ośrodków administracji. Doradzić natomiast, gdy sytuacja staje się bardziej napięta, można zazwyczaj stosować już tylko te mniej atrakcyjne metody stabilizacji rynku (przesunięcia cen, ograniczenia sprzedaży ratulnej itp.).

Nie można więc zapominać, że zmiany w sytuacji na niektórych odcinkach obrotu towarowego następują dość szybko. Wiele z przedstawionych tu problemów tychlo może się zdezaktualizować. Szczególnie ważne jest przeto abyśmy starannie, we wszystkich ogniskach handlu analizowali perspektywy rozwoju sytuacji rynkowej i na czas myśleli o dostosowaniu do niej profilu produkcji.

GRZEGORZ FISARSKI

Aktualności GOSPODARSTWA

HANDEL NA WSI I W MIEŚCIE

Przeprowadzona niedawno analiza rozwoju sieci handlu detalicznego wykazała, że jej rozwój w okresie ostatnich lat nie był zgodny z uprzednio przyjętymi zasadami. Okazało się bowiem, że w wielu miastach, które powinny być domem działalności handlu miejskiego, MHD, rozwinięta została sieć sklepów spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu — CRS. Przedsiębiorstwa MHD uruchomiły natomiast szereg sklepów na wsi i w osadach o charakterze rolniczym.

W wyniku tych nieprawidłowości w rozwoju sieci handlowej w wzrost kosztów eksploatacji sklepów oraz zanik odpowiedzialności określonych przedsiębiorstw handlowych za zaopatrzenie ludności na danym terenie.

Konieczne okazało się przeto, aby w br. wojewódzkie i powiatowe rady narodowe zajęły się energicznie uprządkowaniem przynależności organi-

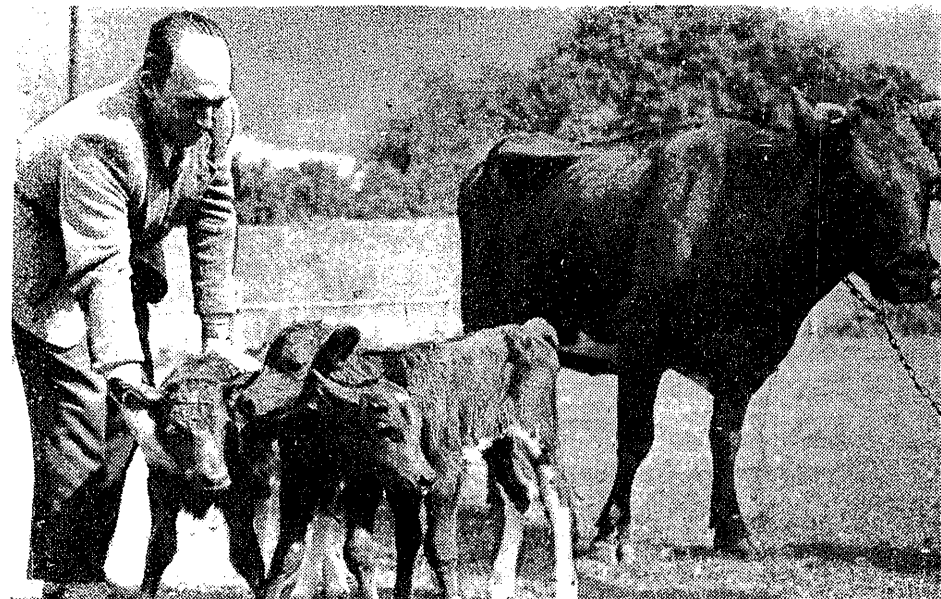
zacyjnej sklepów na wsi i w miastach.

W związku z tym zwrócić trzeba jednak uwagę na zabezpieczenie zaopatrzenia wsi w szeroki asortyment towarów niezbędnych dla rozwijania produkcji rolnej (narzędzia i maszyny rolnicze oraz części zamiennych). Prowadzenie więc w wielu większych miastach tzw. „wielkiej domy towarowej” nie powinno być przekazywane do sieci handlu miejskiego, lecz przebrzmiewane w ten sposób, aby zajmowały się wyłącznie sprzedażą konsumpcyjnego asortymentu artykułów potrzebnych do produkcji rolnej, ogrodnictwa i hodowli zwierząt.

SŁABY GRUDZIEŃ

Dane za grudzień r. ub. wskazują, że miesiąc ten był dla naszej gospodarki mniej pomyślny niż poprzednie. Nastąpiło bowiem wyraźne zahamowanie dynamiki wzrostu produkcji przemysłowej. Była ona zaledwie o 3,3 proc. wyższa niż w grudniu 1960 r. i z trudem tylko pozwoliła na wykonanie grudniowego planu produkcji przemysłowej.

MIĘSO CZY MLEKO



Czy uzasadniony priorytet

W artykule pt. „Mięso czy mleko” („ŻG” nr 1) Mieczysław Lesz dochodzi do wniosku, że zwiększenie ilości białka zwierzęcego w diecie, do optymalnego poziomu 95 gramów dziennie na osobę, najtaniej można osiągnąć poprzez szybszy wzrost produkcji i konsumpcji mleka niż mięsa. Na wyprodukowanie podobnej ilości białka w mleku zużywa się bowiem o wiele mniej paszy niż na wytworzenie tej samej ilości białka w mięsie.

Artykuł ten pomija jednak parę aspektów, które jak sądzę, należy w rozważaniach tego typu uwzględnić, gdyż mogą one podważać słuszność wysuniętych wniosków.

Chodzi tu po pierwsze — o zagadnienie preferencji konsumentów, po wtóre — o poprawę materialnej struktury spożycia zwierzęcego, po czwarte — o względy ekonomiczne artykułów hodowlanych i po piąte — o marginalizację kosztów przy produkcji mleka.

PREFERENCJE KONSUMENTÓW

Oczywiście jest chyba, że te same ilości białka czy tłuszczu w odpowiedniej porcji mleka i mięsa nie oznaczają bynajmniej, że konsument skłonny jest uznać je za równoważne. Tak ze względów smakowych jak i ze względu na większy stopień koncentracji białka w mięsie. Dlatego też nie możemy narzucać konsumentowi, w warunkach wzrostu stopy życiowej, takiej formy konsumpcji, która mu nie odpowiada.

Przyjrzyjmy się więc za czym głosuje konsument. Danych dla określenia tego jest mnóstwo.

Według „Rocznika Statystycznego 1961” (str. 390) wraz ze wzrostem zamożności rodziny systematycznie wzrasta odsetek wydatków na mięso i przetwory mięsne w całości wydatków na zakup mięsa, mleka i ich przetworów.

Dla zilustrowania tego zjawiska można podać, że wg budżetów rodzinnych w I grupie zamożności (4408 zł na osobę rocznie) wydatki na mięso i przetwory mięsne były o ok. 40 proc. wyższe niż na mleko

i przetwory mleczne, a w VIII grupie zamożności na mięso i przetwory wydawano już o 85 proc. więcej niż na mleko i przetwory mleczne.

Jeżeli teraz uwzględnimy fakt, że spożycie w najwyższej grupie zamożności budżetów rodzinnych z 1960 r. mniej więcej odpowiada projektowanemu na 1980 rok średniemu poziomowi spożycia, to przekonamy się, że w stosunku do aktualnego średniego poziomu, spożycie mleka i jego przetworów powinno wzrosnąć o ok. 75 proc., zaś spożycie mięsa i jego przetworów tylko o ok. 56 proc.; przy czym samo spożycie mleka znajduje się na niezmienionym poziomie (ok. 286 litrów na osobę rocznie).

Trzeba ponadto uwzględnić fakt, że prawie dwukrotny wzrost spożycia mleka, w najwyższej grupie zamożności w stosunku do średniej grupy zamożności (11 kg rocznie na osobę), obserwowany w naszych budżetach rodzinnych, jest wzrostem nieracjonalnym, który — jak pokazuje przykład innych, wysoko rozwiniętych krajów — może być w znacznym stopniu zastąpiony wzrostem spożycia margaryny. Możemy wówczas łatwo dojść do wniosku, że wzrost spożycia mleka i jego przetworów może być w planie perspektywicznym z łatwością obniżony w porównaniu do tego wzrostu, jaki wykazują obecnie badania budżetów rodzinnych o stosunkowo wyższych dochodach.

Do podobnych wniosków można dojść, porównując stosunek wagowy spożywanego mięsa i białka w mleku dla Polski i krajów bardziej rozwiniętych.

Według „Rocznika Statystycznego 1961” (str. 507—8) spożycie białka w mleku w Polsce, Austrii, Francji, Danii, NRF, Anglii i USA wahało się w granicach 7—9 kg na osobę rocznie, a spożycie mięsa na osobę rocznie było u nas o 9 kg niższe niż w Austrii, o ok. 30 kg niższe niż we Francji i Danii, o 20 kg niższe niż w NRF i o 60 kg niższe niż w USA.

Pod względem poziomu spożycia białka w mleku Polska nie odbiega więc od poziomu rozwiniętych krajów kapitalistycznych, pod względem spożycia mięsa natomiast roz-

piętość jest jeszcze bardzo duża. Powinniśmy zatem odrabiać zaległości przede wszystkim na odcinku spożycia mięsa.

Tendencje do szybszego wzrostu konsumpcji mięsa niż mleka widoczne są również z szybkości wzrostu światowej produkcji mięsa, aniżeli mleka oraz systematycznego wzrostu cen mięsa i spadku cen masła.

Produkcja światowa mięsa w porównaniu z okresem przedwojennym wzrosła o 60 proc., a mleka o 39 proc. we wszystkich rozwiniętych gospodarkach krajach. Cena mięsa wołowego na rynkach światowych wynosiła w okresie przedwojennym ok. 40 proc. ceny masła, obecnie natomiast wynosi ona ok. 70 proc. tej ceny.

Preferencja konsumentów jest więc jednoznaczna. W miarę wzrostu stopy życiowej struktura konsumpcji białka zwierzęcego będzie miała coraz bardziej „mięsną” charakter z ewentualną poprawką na wzrost spożycia serów. Aby przeciwdziałać tej naturalnej tendencji, trzeba byłoby gwałtownie podnieść ceny mięsa, a obniżyć ceny mleka, co nie wydaje się realne.

STRUKTURA KONSUMPCJI MIĘSA

Porównanie struktury produkcji i spożycia mięsa w Polsce i w innych krajach wykazuje, że Polska ma wyjątkowo niską produkcję i spożycie cielęciny oraz wołowiny. Wynosi ono w Polsce 22 proc. całości spożycia mięsa, podczas gdy średnio na świecie — 45 proc., w NRF — 37 proc., we Francji — 51 proc. i USA — 53 proc. Zwiększenie udziału mięsa bydłowego i usunięcie dominacji mięsa wieprzowego w całości spożycia mięsa jest tymczasem konieczne ze względów dietetycznych.

Osiągnięcie tego celu wymaga przesunięcia hodowli bydła z kierunku mlecznego na kierunek mięsno-mięsny. To zaś jest możliwe tylko pod warunkiem przyjęcia znacznie wolniejszego wzrostu produkcji mleka aniżeli „mięsa wołowego”, tj. znacznego przestawienia hodowli z bydła mlecznego na bukaty.

spożycia cielęciny i wołowiny, a nie zmniejszyć je, jak to sugeruje artykuł M. Rakowskiego.

Struktura spożycia tłuszczów. Stwierdzenie M. Rakowskiego, że nie jest u nas potrzebna zmiana obecnej struktury spożycia tłuszczów, poprzez szybszy wzrost spożycia masła, w niczym nie wiążę się z moimi sugestiami, dotyczącymi przyspieszenia dynamiki wzrostu spożycia mleka i przetworów mlecznych. Nie propagowałem bowiem wzrostu spożycia masła, a postulowałem jedynie zwiększenie produkcji mleka dla zwiększenia spożycia białka zwierzęcego.

Eksport artykułów hodowlanych. Argument, że eksport mięsa wołowego jest dla nas bardziej opłacalny niż masła również nie ma nic wspólnego z proponowanym przyspieszeniem dynamiki rozwoju spożycia mleka i przetworów mlecznych. W artykule swoim nie wypowiadałem się bowiem na temat tempa wzrostu produkcji mięsa i mleka w ogóle, a tylko na temat tempa wzrostu spożycia krajowego tych artykułów. Tym samym nie mogłem poruszać, a tym bardziej kwestionować, celowości produkcji mięsa na eksport.

Koszty produkcji mleka. Poruszony w polemice M. Rakowskiego problem dodatkowego zużycia paszy tzw. bytowej jest najistotniejszy. Pozwalam sobie jednak zwrócić uwagę, że podane przez niego w dwu wariantach bez paszy bytowej (obliczenie MHW) i wraz z

Racjonalizacja struktury spożycia mięsa również wymaga więc wolniejszego tempa wzrostu produkcji mleka, lub odwrotnie — wolniejszy wzrost konsumpcji mleka sprzyja racjonalizacji konsumpcji mięsa.

STRUKTURA SPOŻYCIA TŁUSZCZÓW

Porównanie struktury spożycia tłuszczów w Polsce i krajach bardziej rozwiniętych wskazuje, że już obecnie udział masła w całości spożycia tłuszczów jest wysoki. Wynosi on w Polsce — 34 proc. całości spożycia tłuszczów, w NRF — 31 proc., we Francji — 36 proc., w Anglii — 37 proc., a w USA tylko — 23 proc.

Oznacza to, że możliwe jest utrzymanie w planie perspektywicznym obecnej struktury spożycia tłuszczów, przy ogólnym wzroście ich spożycia o ok. 30 proc. Oznaczałoby to analogiczny, umiarkowany wzrost konsumpcji masła do ok. 7 kg (a nie do 11 kg, jak obecnie w rodzinach o najwyższych zarobkach) i szybszy wzrost konsumpcji tłuszczów roślinnych dobrej jakości. I to również, ograniczając zużycie mleka na produkcję masła i ogólnie zapotrzebowanie na mleko, powinno sprzyjać zwiększeniu produkcji najbardziej u nas deficytowego mięsa wołowego.

EKSPORT

ARTYKUŁÓW HODOWLANYCH

Obecnie eksportujemy duże ilości masła. Ze względu na aktualny układ kosztów produkcji i cen światowych każdy dolar uzyskany w zamian za masło kosztuje nas dwa razy więcej niż każdy dolar uzyskany w zamian za eksportowane mięso wołowe.

Jest więc rzeczą zrozumiałą, że również z punktu widzenia eksportu rolnospożywczoego przesunięcie hodowli bydła mlecznego na „bukaty” jest wysoce racjonalne, a nawet konieczne.

MARGINALIZACJA KOSZTÓW PRODUKCJI

W omawianym artykule przyjęto założenie, że cała pasza dostarczana krowie idzie tylko na produkcję mleka. Krowa zużywa tymczasem również paszę bytową. Dlatego zużycie paszy na produkcję mleka jest ok. 2 razy wyższe niż to podano w artykule gdzie pominięto paszę bytową krowy.

W naszych warunkach krowa o mleczności 2600 litrów zużywa więc łącznie ok. 2.630 jednostek pokarmowych, w tym 230 kg białka roślinnego czyli na 1 litr mleka — 1.01 jednostki pokarmowej, a nie 0.45 oraz 88 g białka, a nie 45 — jak podano w artykule.

Podane wielkości byłyby słuszne tylko wówczas, gdyby cały przyrost dokonywał się przy niezmienionym pogłowiu krow, tj. gdyby był przyrostem marginalnym, co jednak przy przyjętym założeniu forsowania produkcji mleka jest niemożliwe. Jeżeli przyjmemy natomiast umiarkowany wzrost produkcji mleka w planie perspektywicznym, w granicach 60 proc. (ok. 30 proc. na mieszkańca), to możliwe jest uzyskanie w okresie planu perspektywicznego całego przyrostu produkcji mleka przy niezmienionej ilości pogłowia. Pozwoli to rzeczywiście na osiągnięcie taniego przyrostu produkcji mleka nie tylko dzięki eliminacji paszy bytowej (wówczas zużycie paszy na produkcję dodatkowego mleka będzie odpowiadać wielkością, podanym przez M. Lesza), ale również dzięki oszczędnościom na budownictwie obór i obsłudze krow.

Jest to jeszcze jeden argument za ograniczeniem tempa przyrostu mleka w planie perspektywicznym na korzyść mięsa.

MECZYSLAW RAKOWSKI

Może coś wystrzeli...

DOKONCZENIE ZE STR. 1

znowu pogarsza sytuację zakładu. Istnie błędne koło. Stąd też atmosfera nie jest tu najlepsza.

— No dobrze, a co na to aktywi fabryki? Przecież zgodnie z ustawą o samorządzie robotniczym plany produkcji powinny być opiniowane i uchwalane przez Konferencję Samorządu Robotniczego.

— Panie redaktorze... Oczywiście nad sprawą tą dyskutowaliśmy, nawet dość burzliwie i nie chcieliśmy zgodzić się na, tak późnione narzucenie nam dodatkowych zadań. Wtedy jednak wstał dyrektor i powiedział: „Ależ towarzysze, po co ta cała dyskusja, sprawa jest już z góry przesądzona przez jednogłośnie, nic nie możemy zmieniać...”

WSZYSTKO ALBO NIC?

Co prawda KSR zawsze ma prawo opiniować plany produkcyjne i ewentualnie ujawniać dodatkowe rezerwy, aby jednak przynajmniej taki udział w tworzeniu planów mógł być bardziej owocny — projekty planów rocznych powinny być poddawane dyskusji co najmniej na miesiąc przed rozpoczęciem okresu, którego dotyczą. A tymczasem choć mamy już luty — KSR nie otrzymała jeszcze takiego projektu, załoga nie zna swych tegorocznych zadań i później znowu na dyskusję będzie za późno. O tym zaś, aby w najbliższym czasie poznać i przeanalizować plan zakładu na bieżącą pięciolatkę, nikt nawet nie marzy. Plan ten dopiero „pichci się” w zjednoczeniu.

Oprócz opóźnień i częstego nieliczenia się z postulatami załogi do szerzej dyskusji nad planami zniechęca fakt, iż zazwyczaj są one podawane KSR-om w formie suchych zestawień skomplikowanych wskaźników, dla wielu członków samorządu niezbyt, zrozumiałych. Pracownicy dyrekcji tłumaczą się jednak dość prosto:

— Zjednoczenie przysłało nam plan w poniedziałek i już we wtorek chciałoby go mieć z powrotem wraz z opinią. Kiedy więc przygotowaliśmy dla KSR-u jakąś ekonomiczną analizę, do tego w następnej formie? Zresztą skoro nasze opinie i tak nie zawsze są brane pod uwagę, to czy w ogóle warto?

Opowiadano mi, że zjednoczenie znacznie bardziej liczyło się z postulatami przedsiębiorstwa w latach 1956—1959, kiedy to WFM funkcjonowała na zasadzie eksperymantu. Wtedy na ożywienie działalności samorządu wpłynął poza tym fakt nieporównanie większego zainteresowania załogi ekonomicznymi efektami jej pracy. Eksperyment polegał bowiem m. in. na decentralizacji kosztów: obliczano je osobno dla poszczególnych wydziałów produkcyjnych (wprowadzając międzywydziałowe rozrachunki) i od stopnia ich obniżki zależała wielkość wypłaty z funduszu zakładowego dla pracowników danych wydziałów.

Inżynierowie i majstrowie pilnowali wtedy kosztów jak cholera. Każdy starał się na swoim odcinku usunąć różne przejawy marnotrawstwa, kosztowały zaś z biernych rejestratorów stali się aktywnymi uczestnikami tego ruchu. Ale kiedy cały eksperyment się skończył, nie wiadomo dlaczego zrezygnowaliśmy również z tej niewątpliwie pożytecznej decentralizacji kosztów. Bo u nas to tak zawsze: albo wszystko, albo nic...

NIKT SIĘ NIE LICZY

Mimo wszystko niektóre Konferencje Samorządu Robotniczego są i teraz jak najbardziej owocne. Na przykład w grudniu, gdy analizowano przyczyny ostatniego pogorszenia się wskaźników wydajności i jakości — dyskusja była ostra, burzliwa, a zakończyła się wyciągnięciem szeregu jak najbardziej konkretnych i realnych wniosków.

— Szkoda tylko, że ich realizacja nie przedstawia się najlepiej. Choć upływały wyznaczone terminy, wiele spraw odkłada się na potem, a Rada Robotnicza, która powinna dopilnować realizacji uchwał KSR-u, nie zawsze może skutecznie je egzekwować. No bo jedynym naszym środkiem bieżącego oddziaływania jest przekonywanie i agitacja, a to nie zawsze pomaga. Z Radą Robotniczą nikt się za bardzo nie liczy.

Dlatego? Wiele można by o tym mówić, ale szczególnie wymowny

jest tu choćby przykład wyborów do Rady Robotniczej. Otóż ostatnio wybory te przeprowadzono równocześnie z wyborami do związkowych rad zakładowych. A ponieważ organizatorem był związek zawodowy — w praktyce wyglądało to tak, że wybory Rady Robotniczej były jedynie dodatkową czynnością „odfajkowaną” przy okazji wyborów Rady Zakładowej.

Na konferencjach sprawozdawczych wyborczych mówili się głównie o sprawach związkowych i zabrakło czasu, aby rzetelnie podyskutować nad kandydaturami do Rady Robotniczej, które nie zawsze były najszybsze. Wybory odbyły się na marginesie spraw związkowych przeszły właściwie bez echa. No a o tym, jak takie lekceważenie wyborów zmniejsza znaczenie samych rad — nie trzeba chyba nikogo przekonywać.

O faktycznej roli samorządu robotniczego świadczy również fakt, że wiele istotnych dla załogi zagadnień produkcyjnych, które powinny być przedyskutowane przez KSR lub przynajmniej przez Radę Robotniczą — omawia się jedynie na zebraniach egzekutywy zakładowej organizacji partyjnej. Tak było np. ze sprawą eksportu: India buduje na naszej licencji fabrykę motocykli i w pierwszym okresie będzie się tam jedynie montować części nadane z WFM. A to stawia przecież poważne zadania przed załogą i jak najbardziej interesuje cały jej samorząd.

CZY PIĄTE KOŁO?

— Przykład lekceważenia Rady Robotniczej — opowiadał mi jej przewodniczący — idzie od góry. Kiedy do zjednoczenia albo ministerstwa wyzywa się w jakichś ważnych sprawach przedstawicieli naszego zakładu, zawsze chodzi im tylko o reprezentantów dyrekcji i komitetu zakładowego PZPR. Nikomu ani do głowy nie przyjdzie, że w takich przypadkach może być żywnie zainteresowana również Rada Robotnicza...

A skoro Rada Robotnicza nie jest uważana za jakiegoś trzeciego — obok dyrekcji i komitetu zakładowego — partnera do współgospodarzenia fabryką, to w praktyce jej rola często przypomina przysłowiowe piąte koło u wozu. Wytworzyła się wokół niej pewna atmosfera zębności i właśnie narzekania na ten „klimat” były najczęstszym akcentem rozmów z działaczami samorządu.

Jakże tu przechodzić obojętnie wobec faktu, że robotnicy, czy technicy z najrozmaitszymi sprawami produkcyjnymi zwracają się albo do dyrekcji, albo do komitetu zakładowego PZPR i mało kto wpada na pomysł, aby spróbować jakiejś interwencji przez Radę Robotniczą. Ale czy w świetle przytoczonych tu faktów można się temu dziwić?

Dotyczy to nie tylko szeregowych pracowników. Również w dyrekcji często po prostu przechodzi się do porządku dziennego nad istnieniem KSR-u czy Rady Robotniczej. I nawet się tego nie ukrywa. Powiedzieliśmy mi tam wyraźnie:

— W tej sprawie mamy tylko wątpliwości. Bo jeśli o podstawowych problemach gospodarczych fabryki decyduje góra bez względu na nasze opinie, a bieżące zarządzanie należy do dyrekcji, to czym ma się zajmować samorząd? Nikt nie wie jak się je ten interes...

Pierwszy sekretarz Komitetu Zakładowego PZPR jest nastawiony nieco bardziej optymistycznie. A biorąc pod uwagę ostatnią inicjatywę stołecznej organizacji partyjnej — ma ku temu pewne racje.

— Od grudniowego plenum komitetu warszawski żywo interesuje się problemami samorządu robotniczego. Teraz wiele się o tym mówi i jeśli cała historia nie będzie miała charakteru jeszcze jednej doraźnej akcji, o której zapomina się przy następnej okazji, to może coś wystrzeli...

Może i wystrzeli. Ale czy sama tylko cenna inicjatywa stołecznej organizacji partyjnego wystarczy do rozwiązania problemu tak ściśle związanego z całym systemem zarządzania i planowania? Można mieć co do tego różne wątpliwości, lecz to już sprawa dalszej dyskusji

WIESŁAW GŁOWACKI

Argumenty nie dość przekonywujące

Podane przez M. Rakowskiego argumenty przeciwko forsowaniu przede wszystkim spożycia mleka i przetworów mlecznych kosztem dynamiki spożycia mięsa, nie mogą uznać za dość przekonujące. Rozpatrzmy je preto po kolei.

Preferencje konsumentów. Sprzedaż mięsa w 1961 r. była wyższa niż w 1960 r. o 8 proc., sprzedaż mleka o 8,1 proc. Poświadczenia nasze wskazują więc że preferencja sprzedaży mięsa nie jest sprawą tak bezwzględną, jak to sugeruje artykuł M. Rakowskiego. To samo można powiedzieć o obawach, że niski w mleku stopień koncentracji wartości użytkowych utrudniać musi wzrost jego sprzedaży i spożycia. Argument ten, uzasadniony jest w pewnym stopniu tylko w odniesieniu do mleka konsumpcyjnego, ale już nie do przetworów mlecznych, ap. serów, których dostawy stale nie zaspokajają aktualnych potrzeb rynku i popytu ludności. Spożycie mleka, a zwłaszcza jego przetworów (głównie serów), jest więc niskie nie dlatego, że konsument ich nie chce, ale dlatego, że podaż ich jest niska.

Nie oznacza to oczywiście, że możemy narzucać konsumentowi kierunki spożycia, ale nie znaczy to również, że nie możemy na nie zupełnie wpływać.

Fakt że wg rocznika statystycznego w niektórych krajach o wysokim poziomie spożycia, konsumpcja białka w mleku i przetworach mlecznych kształtuje się na zbliżonym do polskiego poziomie, podczas gdy

konsumpcja mięsa jest u nas jeszcze o wiele niższa niż w tych krajach, nie może być uznany za argument, przemawiający przeciwko forsowaniu przez nas przede wszystkim konsumpcji białka mlecznego. Równie dobrze można bowiem podać, zacierpięte z tego samego „Rocznika Statystycznego 1961” (str. 507 — 8), przykłady krajów, w których konsumpcja białka zawartego w mleku jest wyższa niż w Polsce przy wyższym od naszego poziomie spożycia mięsa (np. Szwajcaria — 54 kg mięsa i 10 kg białka w mleku na osobę rocznie), zbliżonym do naszego poziomie spożycia mięsa (Holandia — 44 kg mięsa i 9 kg białka w mleku) i nawet przy niższym od naszego spożyciu mięsa (Norwegia — 37 kg mięsa i 9 kg białka w mleku).

Tymi danymi jednak nie należy się zbytnio sugerować, podobnie, jak i danymi przytoczonymi przez M. Rakowskiego. Nie tyle jest bowiem ważne jak spożycie mięsa i mleka uклада się w Anglii, czy w Szwajcarii, lecz ważne jest, jakie proporcje pomiędzy spożyciem tych artykułów są dla nas ze społecznego i ekonomicznego punktu widzenia najbardziej dogodne.

Poprawa struktury spożycia mięsa. Nie można też uznać za słuszne twierdzenia, że rozwój produkcji mleka przeszkadzać będzie poprawie struktury spożycia mięsa. Przeciwnie produkcja mleka, bazująca na planowo rozwijanej hodowli bydła, może tylko zwiększyć możliwości

paszą bytową (obliczenie GUS), wyraźnie to zaznaczając. Celowość takiego rachunku w dwu wariantach nie jest przypadkowa. Dla uzasadnienia jaki kierunek spożycia białka jest u nas najbardziej wskazany (w mięsie czy w mleku), ze względu na lepsze wykorzystanie ograniczonych zasobów paszy dla zwierząt, wymaga przeprowadzenia zarówno rachunku marginalnego (zwiększenie produkcji mleka bez zwiększenia pogłowia bydła), jak również rachunku obejmującego koszty zwiększenia stada.

Podana w pierwszym wariantcie cyfra 55 g białka strawnego dotyczy rzeczywiście tylko paszy na produkcję mleka, bez paszy bytowej krowy, ale zaraz niżej podane są cyfry GUS, a w szczególności cyfra 3.06 g białka strawnego w paszy na 1 g białka w produkcie. Jak łatwo wyliczyć, przy przyjęciu 32 g białka w 1 litrze mleka oznacza to 32 x 3.06 = 98 g białka na litr, a więc nawet więcej niż podaje M. Rakowski (88 g).

Prawidłowo można postąpić tak: przeprowadzić rachunek marginalny dla mięsa i dla mleka, porównując ich wyniki; albo przeprowadzić rachunek pełny wraz z paszą bytową i dla krow i dla świń — i dopiero wtedy porównać. Nie można zrobić tylko jednego: dla świń przeprowadzić rachunek marginalny; a dla krow uwzględnić pełne koszty paszy, bo wynikiowe cyfry są wtedy nieporównywalne.

MECZYSLAW LESZ

Kultura handlu a średnie ceny

W ubiegłym roku została wprowadzona na szeroką skalę sprzedaż pakowanego mięsa, wedlin i warzyw. Przyczyniło się to w dużym stopniu do podniesienia kultury handlu i wzbogacenia asortymentu sklepów samoobsługowych. W b.r. należy więc oczekiwać dalszych postępów w tej dziedzinie.

Bliższe rozeznanie sytuacji wskazuje jednak, że postępy tego rodzaju prowadzą do intensyfikacji sprzedaży artykułów droższych, zarówno ze względu na wysoką cenę opakowania, jak i ze względu na wytopione dla sklepów samoobsługowych asortyment artykułów żywnościowych (wyższe gatunki mięsa i wedlin oraz warzywa pierwszej klasy).

Rzecz, szczególnie ważna. Jest więc aby równolegle utrzymać była na właściwym poziomie podaż tańszych asortymentów, zwłaszcza mięsa i przetworów mlecznych. Rok ubiegły przyniósł tymczasem pewne zahamowanie dynamiki wzrostu produkcji wyrobów wędliniarskich.

Według oceny niektórych przedsiębiorstw wiąże się to ze spadkiem popytu na te wyroby. Wydaje się jednak, że zjawisko to w znacznym stopniu wiąże się również z niską jakością dostarczanych na rynek wyrobów wędliniarskich i tańszych przetworów mlecznych. (pl)

Niezbędne jest więc obecnie zwrócenie szczególnej uwagi na zaopatrzenie rynku w dobre jakościowo tańsze przetwory mięsne. Być może, że wówczas okaże się, iż szybko rosnące zapotrzebowanie na wedliny wyższych gatunków wiąże się po prostu z niską jakością tańszych przetworów mlecznych. (pl)

ROZPIĘTOŚĆ nominalnego współczynnika zmianowości może się wahać w granicach od 1 do 3. Jaką konkretnie wielkość należy uznać za pożądaną? Albo inaczej: jakie mamy podstawy, aby przypuszczać, że współczynnik zmianowości w przemyśle maszynowym jest zbyt niski?

Rozważając problem optymalizacji warto pamiętać o różnicy etapów rozwoju gospodarczego. Zwiększenie współczynnika zmianowości w pierwszych latach industrializacji nie było tylko przedmiotem wyboru ekonomicznego. Działalność wówczas czynniki i konieczności leżały poza zasięgiem wąsko rozumianego wyboru; duże rezerwy siły roboczej, brak kapitału, konieczność przyspieszenia wzrostu gospodarczego. W tych warunkach wszelki wzrost stopnia wykorzystania mocy produkcyjnej aż do granic maksymalnych był racjonalny i uzasadniony.

Sytuacja jest dzisiaj nieco inna. I jeśli podejmujemy znowu sprawę wzrostu współczynnika zmianowości, to jest to już sprawa wyboru opartego na przesłankach ekonomicznych i społecznych. Tylko określony, mieszczący się w pewnych granicach, wzrost może być racjonalny i pożądanym.

Istnieje więc praktyczna potrzeba skoncentrowania optymalnego współczynnika zmianowości. Współczynnik optymalny — to stan, wielkość, która gwarantuje racjonalne wykorzystanie środków produkcji i siły roboczej. Teoretycznie wielkość ta (W_0) mieści się między minimum i maksimum. $1 < W_0 < 3$. Zadanie jest wszakże bardziej skomplikowane. Polega ono na ustaleniu jaka to jest wielkość w naszych konkretnych warunkach lub jakie elementy ekonomiczne i społeczne ją determinują.

Warto zrobić parę zastrzeżeń. Sformułowanie optymalnego współczynnika zmianowości dla całego przemysłu jest zadaniem niemożliwym do wykonania. Stan taki ani w teorii ani w praktyce nigdy nie może zaistnieć: nie na bowiem wspólnego, jednej miary optymalnego użytku środków np. dla hutnictwa i przemysłu spożywczego. Z punktu widzenia tych rozważań warto zwrócić uwagę na dwie grupy czynników różniących to zagadnienie. Po pierwsze: należy częściowo wyłączyć z rozumowania przemysł o procesie ciągłym. W przemyśle tych (chemia, hutnictwo itd.) poziom współczynnika zmianowości jest rezultatem procesu technologicznego. Po wtóre: należy wyraźnie różnicować przemysł w zależności od stopnia zaangażowanego kapitału, poziomu technicznego, stopnia automatyzacji i mechanizacji produkcji.

WARIANTY WYBORU

Ekonomiczne zagadnienia wzrostu lub spadku współczynnika zmianowości dotyczą trzech zagadnień: inwestycji, wydajności i kosztów. Różnicę tu można dwa warianty optymalizacji.

Wariant pierwszy. Założmy, że fabryka obrabiarek pracująca na 1 zmianę zamierza w następnym okresie podwoić swoją produkcję. Istnieją dwie drogi osiągnięcia tego celu: budowa nowej hali fabrycznej lub zwiększenie współczynnika zmianowości. Ostatnie rozwiązanie wymaga inwestycji uzupełniających, zmian organizacyjnych itd. Ogólny koszt tych inwestycji będzie niewspółmiernie mniejszy niż przy rozwiązaniu pierwszym. Za zwiększeniem współczynnika zmianowości przemawia nie tylko argument oszczędności inwestycyjnych, lecz także argument lepszego wykorzystania potencjału wytwórczego fabryki. Czy jednak rozwiązanie to nie spowoduje spadku wydajności? Czy jest uzasadnione z punktu widzenia socjalnego i zdrowotnego?

Wariant drugi. Założmy, że możliwości wzrostu produkcji przemysłu maszynowego są ograniczone brakiem siły roboczej, deficytem surowców, trudnościami zbytu. Wydało się, że w tej sytuacji optymalny użytk środków będzie zapewniony przez ograniczenie współczynnika zmianowości, przesunięcie pracowników z nocnej zmiany jako mniej wydajnej, na zmianę dzienną itd. Wniosek jest wszakże tylko pozornie słuszny. Jest naturalną rzeczą, że w ramach przemysłu maszynowego dysponujemy fabrykami o różnym poziomie technicznym i różnej wydajności, w ramach jednej fabryki mamy wydzielone, maszyny, urządzenia umożliwiające osiągnięcie mniejszej lub większej wydajności. Przy tych samych surowcach, sile roboczej i parku maszynowym możemy tylko wtedy osiągnąć maksymalną wydajność, gdy skoncentrujemy produkcję w fabrykach, wydzielach lub na najbardziej wydajnych maszynach. Albo inaczej, jeśli wyłączymy z produkcji zakłady lub wydzielone o najniższej krancowej wydajności. Chcąc osiągnąć tę samą globalną produkcję, możemy tego dokonać przesuwając siłę roboczą do fabryk, wydzielów o najwyższej wydajności krancowej, a więc przedłużając jednocześnie dzień pracy najlepszych maszyn i urządzeń, zwiększając współczynnik zmianowości.

Pierwszy wariant zakładał maksymalny wzrost zatrudnienia i produkcji przy istniejącym kapitale, drugi zakłada minimalizację kosztów i maksymalizację wydajności przy tych samych środkach i zadaniach produkcyjnych. Oba warianty prowadzą do tego samego celu: racjonalnego użytku środków.

Efektowność obu rozwiązań można umować w długim lub krótkim okresie. W długim okresie — dotyczy ona lepszego wykorzystania maszyn, stymulowania postępu technicznego. W gospodarce dynamicznej czynnik ten jest niesłychanie ważny. Przedłużenie dnia pracy maszyn prowadzi do skrócenia czasu ich „życia”. Zapobiega to częściowo skutkom moralnego zużycia, umożliwia szybsze zastąpienie i wymianę starych urządzeń. Przyspie-

sza więc wzrost wydajności pracy. Efektowność wzrostu współczynnika zmianowości umować w krótkim okresie czasu odnosi się głównie do kosztów produkcji.

Przyjmijmy, że fabryka obrabiarek podwaja swoją produkcję przechodząc na pracę na drugiej i trzeciej zmianie. W zestawieniu poniżej A oznacza sytuację przed wprowadzeniem zmian, B — po zwiększeniu ilości zmian.

	Układ kosztów A zł udział w %	Układ kosztów B zł udział w %
I. Koszty względnie stałe	30 000	30 000
II. Koszty zmienne		
a) materiał	25 000	25 000
b) robocizna	20 000	30 000
c) amortyzacja maszyn	15 000	15 000
Ogółem koszty	100 000	100 000
Produkcja (szt.)	50	100
Koszt jednostkowy	2 000	1 000

Koszty zmienne z wyjątkiem płac rosną proporcjonalnie do wzrostu produkcji. Do kosztów zmiennych zaliczyliśmy również amortyzację maszyn, nie jest to w pełni uzasadnione, wychodzimy jednak z za-

reakcją na bodźce zewnętrzne, skłonnością do wypadków itd. Gdyby więc abstrahować od wszystkich czynników zewnętrznych oddziałujących na sprawność i wydajność, to już ten punkt mogłby sta-

wać bodźcem i efektywności pracy nocnej. Tutaj wylania się pytanie: czy możliwa jest pełna, efektywna adaptacja nowego cyklu fizjologicznego? Abstrahując od czynników zewnętrznych, można dać odpowiedź pozytywną. Lecz istota zagadnienia leży właśnie w czynnikach zewnętrznych. Efektowność adaptacji zależna jest od warunków i możliwości wypoczynku, snu, odżywiania, dojazdów do pracy itd. Weźmy dla przykładu sprawę snu. Zmiana godzin snu stwarza dwojakiego rodzaju trudności. Trudności natury czysto fizjologicznej związane z przestawieniem organizmu człowieka, zmianą tradycyjnych godzin snu. Badania przeprowadzone w Anglii wykazały, że blisko połowa badanych robotników dokonała tej adaptacji w ciągu 1-2 dni; 19 proc. — w ciągu tygodnia; 31 proc. — w okresie dłuższym niż 1 tydzień.

Druga grupa trudności — to cały kompleks czynników zewnętrznych: warunki snu w ciągu dnia w wielkich miastach, hałas, stuk pojazdów, zgryzoty, niemożliwość izolacji od normalnego życia rodzinnego i społecznego. Wiele zależy od warunków mieszkaniowych, rodzinnych itd. Trudno wszakże przypuścić, że możliwa jest pełna fizyczna, lub psychiczna izolacja od tych czynni-

logicznymi warunkami pracy i wydajności. Badanie wykazało, że trzyzmienny system pracy, z tygodniową rotacją, nie zapewnia (chodzi głównie o zmianę nocną) warunków reprodukcji zdolności do pracy, zakłóca naturalny rytm fizjologicznego funkcjonowania organizmu, zmniejsza odporność na choroby. Wydajność pracy nocnej zmienia się, szczególnie między godziną drugą a szóstą po północy jest znacznie niższa. Czas wypoczynku wypełniony jest różnymi zajęciami, czas dojazdu do pracy trwa przeciętnie godzinę lub dwie. Autorzy, wychodząc z tej obserwacji, proponują stopniowe ograniczenie pracy nocnej kobiet, skrócenie czasu pracy, usprawnienie organizacji pracy, wypoczynku, dojazdów do pracy itd.

Wnioski, które można wyprowadzić operując się także na innych badaniach nie można uznać za pozytywne dla pracy nocnej. Trzeba do tego dorzucić sporo trudności racjonalnego i pełnowartościowego odżywiania w czasie nocnej pracy, większą skłonność do chorób, wypadków, absencji itd. Inne trudności wiążą się także z organizacją pracy trzyzmiennowej, konserwacją maszyn i urządzeń.

Czy można wyprowadzić stąd absolutny wniosek o niższej wydajności i efektywności trzeciej zmiany? Niezupełnie. Zależy to także od stopnia mechanizacji i automatyzacji produkcji. Zjawiska te wiążą się nie tylko z kosztami, ale także ze stopniem oddziaływania człowieka na poziom produkcji. Gdy wpływ człowieka jest mniejszy, gdy produkcja jest w większym stopniu funkcją automatów, tym efektywność będzie wyższa. Wówczas, na ogół zwiększenie sprawności robotnika nie musi oznaczać spadku produkcji w jednostce czasu.

W sumie jednak, biorąc pod uwagę kompleks czynników, eksperymentów i badań — wydajność nocnej zmiany jest niższa w porównaniu z pozostałymi. Obserwacja przeprowadzona w Anglii przez Vernona¹⁾ wykazała, że robotnicy zatrudnieni ciągle na nocnej zmianie wykazują o ok. 17 proc. niższą wydajność niż na zmianie dziennej. Także badania R. Waytta i S. Marriotta prowadzą do wniosku o „niższej wydajności nocnej zmiany.”²⁾

Do oceny trzeciej zmiany (z szerszego punktu widzenia) trzeba włączyć do rozumowania czynniki społeczne, socjalne, sprawę humanizacji pracy, absencji itd. Praca nocna wytrąca człowieka nie tylko z normalnego rytmu fizjologicznego, lecz także pogłębia jego alienację z życia społecznego, rodzinnego, uniemożliwia pełną integrację społeczności fabrycznej; utrudnia wychowywanie dzieci i własną edukację zawodową, ogólną i społeczną. Ro-

biąc pełny rachunek efektywności pracy nocnej trzeba również uwzględnić społeczne koszty i straty. Trudno je co prawda zmierzyć, wyliczyć w realnych złotych. Ale nie tylko zjawiska w pełni mierzalne liczą się w naszym systemie gospodarczym.

Rozumowanie nasze oparte zostało na założeniu wzrostu współczynnika zmianowości przy utrzymaniu 8-godzinnej zmiany i pełnej swobody wyboru. Argumenty społeczne, fizjologiczne i zdrowotne przemawiają raczej za odrzuceniem trzeciej zmiany jako zasady polityki zatrudnienia w naszym systemie. Jeśli jednak wprowadzić do rozumowania inne założenia np. istnienie bezrobocia, brak kapitału, skrócenie czasu pracy, cała nasza konstrukcja zostanie częściowo zachwiana.

W następnym artykule spojrzymy na te same zagadnienia przy założeniu skrócenia dnia pracy. Skonkretyzujemy koncepcję optymalnego współczynnika zmianowości i przedstawimy elementy metodologiczne rachunku rezerw.

1) Patrz np. F. P. Cook „Shift Work”, London 1954, str. 36. P. Sargent Florence „Scientific Labour Policy for Industrial Plants”, International Labour Review, 1941, nr 3, str. 288-298; H. M. Vernon „The Development of the Two-Shift System in Great Britain” International Labour Review, 1934, Nr 2, str. 165-180.

2) N. Kleitman. Sleep and Wakefulness, Chicago, 1939 University of Chicago Press.

3) N. Kleitman and P. I. Dudley „Body Temperature and Performance under Different Routines” Applied Psychology, Vol. 3, Nr 6, 1950 r.

4) Patrz: „General problems of Hours of Work in the Chemical Industries”, Międzynarodowa Organizacja Pracy, Genewa 1950, str. 37.

5) „General Problems...” Op. cit. str. 37.

6) Ludwik Teleski: „Problems of Night Work” Industrial Medicine, Vol. 12, Nr 11, 1943, str. 758-779.

7) S. Wyatt, A Study of Women on War Work in Four Factories, London, 1945.

8) N. Caneva, G. Gancev „Rationalna organizacija pracy i wypoczynku — czynnik wzrostu wydajności”, Trud i Ceni 3, 1961, Nr 4, str. 12-20.

9) Patrz np.: P. Sargent Florence, op. cit.

10) „General problems of Hours of Work...” op. cit. 42-48.

11) M. H. Vernon — The Change — Over of Night Shift, London, Medical Research Council, Industrial Health Research Board, 1944.

12) R. Wyatt, S. Marriott, British Journal of Industrial Medicine, Lipiec 1953.

Współczynnik zmianowości (II)

ELEMENTY WYBORU

MIECZYŚLAW KABAJ

łożenia, że zużycie maszyn jest proporcjonalne do wielkości produkcji. Co zmieniło się w kosztach? Koszt jednostkowy spadł o 10 proc. Koszty względnie stałe (amortyzacja budynków, urządzeń, procentowanie środków, część kosztów administracji) pozostały na tym samym poziomie. Nastąpił wzrost więcej niż proporcjonalny kosztów robocizny.

Zjawisko to towarzyszy niemal nieuchronnie przechodzeniu na system wielozmianowy. Wydajność pracy trzeciej zmiany jest ogólnie niższa niż pozostałych, zaś płace są zwykle wyższe o 10-40 proc. w porównaniu z pozostałymi zmianami. To, co tracimy na wzroście kosztów robocizny, zyskujemy na spadku kosztów względnie stałych. Efekt tych różnic kierunkowych zmian zależy od wagi i dynamiki kosztów płac w ogólnych kosztach oraz od wielkości podstawowych kosztów stałych. Wynika stąd ważne stwierdzenie: efektywność ekonomiczna drugiej i trzeciej zmiany w krótkim okresie zależna jest od stopnia zaangażowania kapitału, mechanizacji produkcji, będzie ona znacznie wyższa w przemyśle maszynowym, chemicznym, energetycznym niż np. w przemyśle włókienniczym czy spożywczym. Sporo empirycznych doświadczeń w pełni potwierdza te tezę.

Gdyby więc uwzględnić w rozumowaniu tylko elementy ekonomiczne, ujęty w krótkim okresie wniosek byłby prosty: optymalny współczynnik zmianowości pokrywa się z maksymalnym przedłużeniem dnia pracy maszyn i urządzeń. Jeśli jednak wprowadzimy do rozumowania elementy fizjologiczne, zdrowotne i socjalne — problem nieco się skomplikuje. Zastrzeżenia te odnoszą się nade wszystko do trzeciej zmiany.

POZAEKONOMICZNE CZYNNIKI ZAGADNIENIA

Praca nocna zakłóca normalny cykl fizjologiczny. Organizm ludzki musi dokonać dużego wysiłku, aby odwrócić kolejność snu, odpoczynku, pracy. Wymaga to zwykle pewnego czasu i nie dokonuje się bez pewnych kosztów w postaci czasowego obniżenia sprawności, skłonności do chorób itd. Badania przeprowadzone w tej dziedzinie przez amerykańskich i radzieckich uczonych, fizjologów i lekarzy przemysłowych takich jak np. N. Kleitman¹⁾, P. J. Dudley²⁾, O. Hesselgren, H. Adamson, E. Johansson, O. Nilsson, G. Rudenstam i E. Villhelmsen³⁾ doprowadziły do sformułowania dwóch istotnych hipotez. Zwracają one, po pierwsze, uwagę na zjawisko temperatury ciała w okresie 24-godzinnej doby. Temperatura ciała ludzkiego nie jest stała. Krzywa temperatury wykazuje znaczne wahania w okresie doby. Ogólnie biorąc, jeśli inne warunki nie ulegają zmianie, temperatura ciała osiąga swój maksymalny poziom w pierwszych godzinach po południu (między 13 a 17), obniża się znacznie po północy, osiąga swoje minimum gdzieś między godziną 1 a 4.

Badania te wskazują, po wtóre, na współzależność między temperaturą ciała a ogólną wydajnością sprawności pracy. Jej wzrost lub spadek związany jest ze wzrostem lub spadkiem ogólnej sprawności fizycznej i umysłowej człowieka,

nowic podstawę do stwierdzenia, że wydajność nocna zmiany będzie niższa. Rzecz jest wszakże nieco bardziej skomplikowana. Krzywa temperatury ciała zależna jest od ogólnego cyklu fizjologicznego (praca, posiłki, odpoczynek, sen), zewnętrznych warunków pracy itd. Jeśli zmienić lub odwrócić godziny snu, pracy, wypoczynku, nastąpią również przesunięcia w krzywej temperatury ciała.

Potwierdzają to na ogół badania o eksperymenty przeprowadzone przez takich uczonych jak — Deb-szinski, Büchser, Goldstein, Toulouse lub Pieron⁴⁾. Wychodząc z tych badań Ludwik Teleski formułuje hipotezę stwierdzającą, że jeśli w ciągu dłuższego okresu nastąpi odwrócenie tradycyjnego cyklu fizjologicznego tzn. praca w nocy, sen i odpoczynek w ciągu dnia, to nastąpi również odwrócenie (inwersji) krzywej temperatury ciała.⁵⁾ Adaptacja nowego cyklu fizjologicznego wymaga pewnego czasu. Czas niezbędny dla adaptacji jest bardzo różny, od kilku dni do kilku tygodni, zależnie od indywidualnych cech fizjologicznych i psychologicznych. Znacznie krótszy jest natomiast okres readaptacji czyli powrotu do normalnego cyklu fizjologicznego.

Hipoteza o możliwości odwrócenia lub przesunięcia krzywej temperatury ciała komplikuje nieco nasz pogląd na wydajność pracy nocnej. Gdyby udało się dokonać pełnej inwersji, wtedy temperatura ciała może osiągnąć swoje maksimum w godzinach nocnych, upada również częściowo hipoteza o mniejszej

wydajności. Efektywność ogólnego wypoczynku determinują również ogólne warunki życiowe, poziom płac i dochodów w danym kraju. Doświadczenie pokazuje, że w krajach gdzie poziom płac jest stosunkowo niski, robotnicy pracujący na nocną zmianę podejmują dodatkowe zajęcia zarobkowe lub pracę domową. Spada wówczas znacznie poniżej normy czas i efektywność wypoczynku, wydajność nocnej zmiany nie może być także wysoka.

Obserwacje dokonane w tej dziedzinie wykazują jednak poważne różnice w długości i efektywności wypoczynku kobiet i mężczyzn. Kobiety pracujące w nocy śpią i wypoczywają w ciągu dnia znacznie krócej niż mężczyźni, poniej wymaganych dla pełnej reprodukcji zdolności do pracy, norm. Obserwacja Waytta w Anglii wykazała, że ok. 40,9 proc. badanych kobiet spędzało mniej niż 6 godzin w łóżku; 7,4 proc. spędzało 4 lub mniej niż cztery godziny.⁷⁾ Sytuacja taka wynika z sposób niemal naturalny z pozycji kobiety w rodzinie, z jej obowiązków, z konieczności robienia w ciągu dnia zakupów, porządków, przyrządzania posiłków, opieki nad dziećmi itd. W efekcie czas wolny zostaje poważnie skrócony, faktyczny czas pracy wydłuża się, efektywność i wydajność nocnej pracy kobiet jest niższa niż w okresie zmiany dziennej.

Warto tu zacytować obserwacje przeprowadzone w ubiegłym roku w Bulgarii dotyczące 1400 kobiet zatrudnionych w trzech fabrykach tekstylnych.⁸⁾ Celem obserwacji było ustalenie związku między fizjo-

Trybuna CZYTELNIKÓW

Sygnal w sprawie naprawy traktorów

Nie można wyobrazić sobie nowoczesnego parku maszynowego rolnictwa pozbawionego sprawnie działających, dostatecznie wyposażonej i obsługiwanej przez fachowców z prawdziwego zdarzenia sieci warsztatów remontowo-naprawczych. A właśnie podobnego rodzaju sytuacja zaczyna rysować się w chwili obecnej. By nie być gołosłownym przytoczę kilka liczb: otóż plany perspektywiczne Ministerstwa Rolnictwa przewidują osiągnięcie już w 1955 r. stanu 150 tys. sztuk przeliczeniowych traktorów czyli o ok. 100% więcej niż w 1950 r., zaś w 1975 r. aż do 480 tys. traktorów, co odpowiada mniej więcej 25 tys. traktorów fizycznych na każde województwo. Oczywiście odpowiednio wysoka będzie również ilość sprzętu towarzyszącego, agregatów ośmioletnich, orzecznic i t.p. Równolegle jednak te same plany przewidują budowę nowych i rozbudowę już istniejących Zakładów Remontowych Mechanizacji Rolnictwa i POM do liczby 782. Wynika stąd, że jeden zakład będzie musiał remontować przeciętnie ok. 180-200 traktorów rocznie.

Czy jednak warsztaty remontowo-naprawcze podążają takim zadaniem? Jak informuje Rocznik Statystyczny, w 1957 r. w rolnictwie znajdowało się 55 725 sztuk traktorów, a liczba zakładów remontowo-naprawczych w planie Ministerstwa Rolnictwa wynosiła 1.200.

Koncentracja sprzętu w gromadach i powiatach powoduje, że stan parku maszynowego w niektórych okęgach jest już dość wysoki. Pociąga to za sobą konieczność przemyślanego sytuowania nowych i modernizacji istniejących placówek naprawczych zgodnie z planami koncentracji. (Jednocześnie moce produkcyjne zakładów w innych powiatach nie są w pełni wykorzystane). Sytuacja ta wymaga różnicowania zaopatrzenia materiałowego poszczególnych placówek oraz wprowadzenia przynajmniej częściowo specjalizacji.

Właśnie specjalizacja powinna w sposób decydujący przyspieszyć i ułatwić przeprowadzanie remontów, szczególnie remontów kapitalnych. Tak np. zakłady wyspecjalizowane w remontach silników mogą zaopatrywać sieć kooperujących warsztatów naprawczych w silniki do wymiany. Rytmiczność remontów i „wydolność” remontowa warsztatów POM i ZNMR uzależniona jest jednak w pierwszym rzędzie od zaopatrzenia ich w części wymienne. Brak tych ostatnich jest znową wszystkich placówek remontowych sprzętu rolniczego i zmusza kierownictwa tych zakładów do uruchomienia ubocznej produkcji często najprostszych detali, co w tych warunkach

nie jest najbardziej ekonomicznym rozwiązaniem.

Istniejące aktualnie rezerwy w parku obrabiarkowym zakładów naprawczych chociaż w poszczególnych przypadkach dosyć wysokie, nie zapewniają jednak pełnego zaspokolenia potrzeb w tym zakresie. Wynika to w pierwszym rzędzie z wysokiego stopnia zużycia i tak już przestarzałego urządzenia warsztatów. Proces unowocześnienia, który jest związany z poważnymi nakładami, będzie postępował dość powoli ze względu na ograniczone możliwości finansowe. Doświadczenia wykazują, że częściowego rozwiązania sytuacji należy szukać w usprawnianiu organizacji i technologii remontów. Przynosi to przy stosunkowo niewielkich nakładach znaczne zwiększenie przepustowości warsztatów. W wyniku tego rodzaju usprawnień przepustowość POM Mierzyń wznosiła z 8 do 15 ciągników i ma wzrosnąć do 30 szt. miesięcznie).

Przewidziana w planach Ministerstwa Rolnictwa liczba 782 zakładów remontowo-naprawczych, uwzględniając ich modernizację, teoretycznie rzecz biorąc, winna zaspokoić do 1965 r. potrzeby mechanizującego się rolnictwa (mniej więcej dwa zakłady w jednym powiecie). Jednak tylko teoretycznie, gdyż obecnie już w wielu powiatach nie można korzystać z usług POM i ZNMR z powodu dużych odległości dzielących zmechanizowane kółka od tych placówek. Sytuacja ta zresztą charakterystyczna jest dla wszystkich rejonów kraju.

Kółka rolnicze i ich powiatowe związki starają się zmniejszyć ten stan rzeczy organizując, w ramach spółdzielni usługowo-wytwórczych, warsztaty naprawcze, które są w istocie rozszerzonymi kuźniami. Mają one stanowić załazek przysięż sieć warsztatów kooperujących ze specjalistycznymi placówkami POM i ZNMR. Ich aktualne wyposażenie przedstawia jednak wiele do życzenia. Obśada fachowa tych placówek składa się zwykle z większych, często domorosłych kowali i jest w oczywistej sprzeczności z wymogami nowoczesnej techniki. Budowa nowych tego rodzaju obiektów opóźnia się na skutek braku dokumentacji, żółtego tempa prowadzenia robót budowlanych, trudności w wyposażeniu itd. (Wykonanie budowy kuźni kółkowych w 1961 r. w stosunku do planu wyniosło zaledwie 27 proc.).

Reasumując, tempo rozbudowy i organizacji zaplecza technicznego budzi poważne obawy. Takie same obawy musi budzić brak perspektywicznych planów rozbudowy bazy technicznej dla lat po 1965 r., kiedy to, jak przewidują plany, tempo mechanizacji rolnictwa poważnie wzrośnie.

EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI W ZSRR

Szybki rozwój budownictwa inwestycyjnego w ZSRR przyczynił się do wielu problemów i zadań. Zagadnieniem tym poświęcona została uchwała analizująca zarówno jego osiągnięcia, jak i niedociągnięcia. Uchwała KC KPZR i Rady Ministrów ZSRR z dnia 7 października 1961 r. (o której mówił N. S. Chruszczow na XXII Zjeździe Partii) podkreśla poważne osiągnięcia radzieckiego budownictwa inwestycyjnego. Między innymi w ciągu ostatnich dwóch lat zbudowano i oddano do użytku 2180 dużych przedsiębiorstw przemysłowych.

Jak wynika z uchwały i artykułów omawiających ją, w planowaniu i organizowaniu inwestycyjnym istnieją jednak poważne niedociągnięcia. Zauważa się, że przed rozpoczęciem budowy nie ma jeszcze odpowiedniej koncentracji nakładów inwestycyjnych i zasobów materiałowych, czego konsekwencją jest równoczesne prowadzenie nadmiernej ilości budów w stosunku do możliwości zaopatrzenia ich w podstawowe materiały i maszyny i urządzeń. Zmniejsza to efektywność rozpoczęcia już budowy, licząc z kosztami i ministerstwa, a nawet rady ministrów republik związkowych realizacja polityki zdobycia możliwie największych środków finansowych i rozpoczęcia nowych budów, bez brania pod uwagę możliwości ich zrealizowania we właściwym czasie.

W wielu przedsiębiorstwach i sownachach stosowana była niewłaściwa praktyka powiększania zakresu rzeczowego wykonawstwa robot. Zjawisko to, obok występującej formalnej oceny zaawansowania budowy, spowodowało poważny wzrost wartości kosztorysowej wielu budów przemysłowych, chemicznych, spożywczych i innych.

Organ powołany do czuwania nad prawidłową realizacją budownictwa inwestycyjnego, ustalając kontrolę nad jakością robót budowlano-montażowych i oddawaniem do użytku mocy produkcyjnych.

Uchwała równocześnie wskazuje podstawowe zadania prowadzące do likwidacji trudności. W celu zapewnienia maksymalnej efektywności nakładów inwestycyjnych i wykonania zadań planu 7-letniego, począwszy od 1962 roku, wprowadza się nowy tryb planowania i organizacji budownictwa ZSRR.

Nakłady inwestycyjne ogółem oraz na roboty budowlano-montażowe ustalane będą w odniesieniu do wszystkich budów na cały okres budowy, z rozbiorem na poszczególne lata. Budowy i obiekty szczególnie ważne, mające w pełni zapewnioną dostawę maszyn i urządzeń z importu, będą w przypadkach przyspieszenia tempa wykonawstwa finansowane niezależnie od kwartalnych i rocznych dotacji w granicach całkowitych wartości kosztorysowych, przewidzianych w rocznych planach republiki związkowej albo ministerstwa ZSRR.

Przed rozpoczęciem nowej inwestycji powinno być wykonane opracowanie dokumentacji projektowej oraz wykonane określone prace przygotowawcze (pobudowanie dróg dojazdowych, budowy zaopatrzenia w wodę, energię elektryczną), w celu zakończenia budowy zgodnie z cyklami normalnymi. Planem inwestycyjnym będą obejmowane budowy, które na dzień 1 września roku poprzedniego mają zatwierdzoną dokumentację techniczną oraz rysunki robocze na roczny zakres robót. W tym samym celu rozpoczęcie nowej budowy uwarunkowane zostaje uprzednim zapewnieniem niezbędnych środków materiałowych i finansowych dla analizowanych budów kontynuowanych. Budowa nowych zakładów, rozbudowa oraz rekonstrukcja o wartości kosztorysowej przekraczającej 2,5 mln rubli mogą być rozpoczęte tylko na podstawie uchwały Rady Ministrów ZSRR.

Podzielanie finansowania inwestycji przez Strojbank ZSRR może mieć miejsce

sce jedynie pod warunkiem zatwierdzenia we właściwym trybie tytułów inwestycyjnych oraz projektów i kosztorysów. Podstawowe obiekty budowy mogą być finansowane dopiero po wykonaniu robót przygotowawczych.

Począwszy od 1962 roku projekty i kosztorysy dla nowego budownictwa mają być poddawane państwowej ekspertyzie; przy wartości kosztorysowej ponad 50 mln rubli w Gosstroj ZSRR, przy którym organizuje się Główny Zarząd Państwowej Ekspertyzy Projektów.

Dla polepszenia planowania inwestycji i ściślejszego powiązania planu inwestycyjnego z planami zaopatrzenia materiałowo-technicznego, usprawnienia kontroli nad realizacją i oddawaniem do użytku obiektów inwestycyjnych, zwłaszcza szczególnie ważnych dla gospodarki narodowej – ulepszonego struktury organizacyjnej Gosplanu ZSRR. Między innymi utworzone główne zarządy do spraw kompletowania maszyn i urządzeń, przyrządów oraz wyrobów kablowych dla szczególnie ważnych budów określonych galezi przemysłu (np. dla hutnictwa, górnictwa węglowego, budownictwa, przemysłu materiałowego budowlanych). Listę szczególnie ważnych budów zatwierdza Rada Ministrów ZSRR w ramach narodowych planów gospodarczych na wniosek Gosplanu ZSRR. Zakłady przemysłowe zostały obciążone odpowiedzialnością za wytworzenie i dostarczenie w pierwszej kolejności maszyn i urządzeń technicznych i innych wyrobów do budów szczególnie ważnych – w terminach określonych w przydziałach. Wykonanie tych zleceń uznane zostało za jedno z podstawowych kryteriów oceny pracy przedsiębiorstwa.

Radom ministrów republik związkowych, sownachach oraz ministerstwu i urzędowi centralnym ZSRR zalecono, aby w miarę zapewnienia budownictwa w oparciu o fizyczne (rozwoj) rozmiary robót ustalone w dokumentacji. Do 1 lipca 1963 r. zostaną opracowane nowe, bardziej postępowe branżowe normy zużycia podstawowych materiałów budowlanych. Począwszy od 1963 r. bieżące projekty inwestycyjne i kosztorysy budowlane muszą być oparte na dokumentacji projektowo-kosztorysowej zestawienia potrzebnych materiałów, konstrukcji i półfabrykatów oraz dane o zużyciu podstawowych konstrukcji, walcówki, rur, cementu i drewna na jednostkę zdolności produkcyjnej.

Podjęte zostaną kroki dla zlikwidowania rozproszenia środków na tworzenie drobnych zakładów produkcji materiałów budowlanych. Przewiduje się skoncentrowanie zarządzania tymi zakładami w jednym organie, uprawnienie specjalistów oraz ustalanie prawidłowej wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych.

Ważne zadania postawione zostały Gosstrojowi ZSRR. Dotyczą one opracowania typowych konstrukcji i detali, opracowania cenników na obiekty masowego budownictwa przemysłowego, realizowanego według projektów typowych oraz wydania instrukcji w sprawie sporządzania projektów i kosztorysów budownictwa przemysłowego przy przewidzianej redukcji zakresu dokumentacji projektowej.

Dla poprawy sytuacji w dziedzinie projektowania opracowane zostaną środki zmierzające m.in. do zwiększenia załatanie i odpowiedzialności biur projektowych i konstrukcyjnych za jakość i poziom techniczny projektów oraz zawarte w nich rozwiązania ekonomiczne, jak również za terminowość sporządzania dokumentacji. Zwiększenie

wydolności biur projektowych i konstrukcyjnych ma być osiągnięte przede wszystkim dzięki szerszemu stosowaniu projektów typowych, specjalizacji biur oraz wyposażeniu ich w elektroniczne i inne nowoczesne urządzenia techniczne.

Do końca I półrocza 1962 zostaną opracowane normatywy nakładów inwestycyjnych dla potrzeb projektowania i planowania oraz ustalona będzie nomenklatura przedsiębiorstw dla poszczególnych galezi przemysłu z optymalnymi zdolnościami produkcyjnymi.

Premiowanie pracowników przedsiębiorstw budowlano-montażowych, inwestorów i sownachach zostaje powiązane z wykonaniem planów oddawania obiektów inwestycyjnych do użytku, zaś biur projektów i dostawców maszyn i urządzeń – z terminowym wywiązywaniem się z nałożonych obowiązków.

Całość procesu inwestycyjnego poddana będzie zorganizowanej systematycznej kontroli zarówno ze strony organów partyjnych, jak i administracyjnych oraz czynnika społecznego.

Opracował Z. S.

*) Opracowano na podstawie artykułu „O środkach zmierzających do efektywnej budowy przedsiębiorstw inwestycyjnych i wzmożenia kontroli nad uruchamianiem budowanych przedsiębiorstw” (Stroitelnaia Gazieta Nr 139 z 18. XI. 1961 r.).

GOSPODARKA CZECHOSŁOWACJI W 1961 ROKU

Plan gospodarczy na 1961 rok zakładający wysokie tempo przyrostu produkcji przemysłowej. Według danych 9,3 proc. podaża gdy według założenia planu pięcioletniego na lata 1961-65 roczny przyrost produkcji planowany był w rozmiarach – 8,7 proc. Wysokie zadania produkcyjne podjętym były dążeniem do przewyższenia pewnych dysproporcji, jakie wyłoniły się na skutek niewykonania przez niektóre galezie przemysłu swych zadań w 1960 r. *)

Narodowy Plan Gospodarczy na rok 1961 zobowiązywał do znacznego polepszenia wskaźników jakościowych i przestrzegania założonej w planie struktury asortymentowej wyrobów, zwłaszcza w przemyśle maszynowym, zwiększenia wydajności pracy i obniżenia kosztów wyrobów.

Przemysł wykonął zadania produkcyjne za styczeń – wrzesień 1961 r. w 100,1 proc. W większości galezi przemysłowych odchylenia od planu są nieznaczne. Niektóre galezie przemysłu, jak chemiczny i konsumpcyjny przekroczyły swoje zadania produkcyjne.

Tym niemniej większość wykonania planu za rok 1961 nie uzyskała pozytywnego oceny w tym zakresie.

nej oceny rządu CSRS, o czym świadczy przemówienie przewodniczącego Komisji Planowania CSRS inż. O. Szimunka na sesji Zgromadzenia Narodowego z 30 listopada 1961 r. Krytyczna ocena rezultatów działalności gospodarczej wynika przede wszystkim z faktu, że wskaźniki globalne w coraz mniejszym stopniu uważane są w CSRS za dostateczne kryteria oceny efektywności gospodarczej. W stopniu coraz większym podstawą do oceny stało się wykonanie zadań w przemyśle asortymentowym, powiązanie między wzrostem produkcji i możliwościami jej zbytu, a zwłaszcza wskaźnikami charakteryzującymi wydajność, koszty i jakość produkcji przemysłowej i budownictwa itp.

Pewne trudności, jakie w chwili obecnej odczuwa przemysł i handel, O. Szimunka tłumaczy niedostateczną prężnością przedsiębiorstw wytwarzających surowce i materiały podstawowe. Pewne dysproporcje wynikające z tego powodu komplikuje okoliczność, że wzrost wydajności pracy jest w stopniu mniejszym niż planowano. Zmniejszenie krycia przyrostu produkcji, a w stopniu większym (niż planowano) źródłem tym jest wzrost zatrudnienia. Wyższy niż planowano wzrost zatrudnienia przy niższej wydajności pracy musiał więc spowodować większy niż planowano wzrost siły nabywczej ludności.

W analizie przyczyn niedociągnięć należy miejsce poświęcić także przemysłowi wytwarzającemu surowce i materiały podstawowe.

Przemysł węglowy według wstępnej oceny Komisji Planowania przekroczył plan 1961 r. o 1,2 proc. Wzrost wydobywania węgla, który w 1961 r. był o 1,3 proc. większy niż w analogicznym okresie 1960 r. Natomiast wydobywanie węgla kamiennego było o 0,4 proc. niższe. Największe niedociągnięcia wystąpiły w Zagłębiu Ostrawsko-Karwińskim, które jest jednym z głównych producentów węgla koksującego. Według O. Szimunka, główną przyczyną niedociągnięć był brak organizacyjny i niedostateczne przygotowanie kopalni do wykonania zwiększonych zadań.

Również wskaźniki hutnictwa nie są oceniane jako zadowalające, w związku z wykonaniem planu w granicach 97,7 proc. Przyrost produkcji według wstęp-

plan za 10 mies. 1961 r. wykonany został tylko w 99,3 proc. Obok przyczyn zewnętrznych, jak katastrofa żywiołowa w zakładzie Kotawa, na wykonanie zadań zaciągnięto w poważnym stopniu niedobór niektórych ważnych asortymentów stali. Ocenając konsekwencje jakie połączą się z tymi niedociągnięciami, należy pamiętać, że skutki zaciągnięcia przed wszystkim na działalności inwestycyjnej.

Wyniki działalności pozostałych galezi przemysłu oceniane są pozytywnie. Dotyczy to przede wszystkim przemysłu chemicznego. Według wstępnej oceny przyrost produkcji w stosunku do 1960 r. wyniósł 13 proc., zadanie założone w planie zostało przekroczone o 1,1 proc. Osiągnięcia w tej galezi przemysłu zasługują na uwagę przede wszystkim ze względu na podniesienie jakości wyrobów, która w latach ubiegłych pozostawała w dość niskim poziomie. Dotyczy to zwłaszcza produkcji włókien syntetycznych, gdzie niezależnie od poprawy jakości, osiągnięto wzrost ilościowy o 40 proc.

Na pozytywną ocenę zasługują również wyniki konsumpcyjny. Przemysł lekki przekroczył plan 10 mies. w 101,1 proc. Przyrost produkcji w porównaniu z poziomem osiągniętym w 1960 r. wyniósł według wstępnej oceny 8,4 proc. O stopniu intensyfikacji wykorzystania mocy produkcyjnych tej galezi przemysłu świadczy fakt, że wszystkie one pracują na 2 zmiany (współczynnik zmianowości w całym przemyśle wynosił w 1960 r. w styczniu 1961 r. – 1,349).

ROLNICTWO. Ocena wyników gospodarczych rolnictwa nie jest w pełni pozytywna, chociaż według wstępnej oceny przyrost produkcji globalnej wyniósł 1-2 proc., w tym spadek hodowli o 1,2 proc. Nie wykonano natomiast założenia planu w dziedzinie produkcji zboża, buraków, ziemniaków, chmielu, tytoniu. Niższy niż spodziewany, jest skup podstawowych produktów rolnych, co uszczupliło rezerwy paszowe, które odzwierciedla się w podwyższeniu cen żywności i paszy.

Wydajność pracy i zatrudnienie. Wzrost wydajności pracy w przemyśle wyniósł według wstępnej oceny 8,5 proc. Przewiduje się, że zadanie założone w planie nie będzie wykonane. Niższy niż przewidziano w planie wskaźnik wydajności pracy musiał być skompensowany większym niż założono w planie stanem zatrudnienia. Było ono wyższe od założenia planowego w całej gospodarce narodowej o 115 tys. W przemyśle chemicznym pod znakiem zapytania znajduje się wykonanie 56 proc. przedsiębiorstw, których celem jest podniesienie stopnia uzbrojenia technicznego przedsiębiorstw, w przemyśle paliw budowy maszyn ciężkich około 40 proc.

Wychodząc z założenia, że w aktualnych warunkach czynnikom mogący zapewnić przyrost produkcji może być jedynie przyrost wydajności pracy, rząd CSRS przewidział szereg środków mających zapewnić wykonanie zadań w tej dziedzinie. Duży nacisk położono zwłaszcza na podniesienie kwalifikacji pracowników. W związku z tym na studia wyższe bez odzwrotu od pracy przyjęło o 1500 słuchaczy więcej niż zakładali plan. Ogółem ich liczba osiągnęła w 1962 r. 26 tys., co stanowiłoby 1/3 ogólnej liczby słuchaczy wyższych szkół.

Jak wynika z przemówienia przewodniczącego Komisji Planowania O. Szimunka, rząd CSRS przewidział szereg środków zaradczych, które powinny stworzyć jak najlepsze warunki dla wykonania zadań narodowego planu gospodarczego w 1962 r. Szczególną uwagę poświęca się dalszemu doskonaleniu metod planowania i zarządzania gospodarczego.

A. ZWASS

*) Dane zaczerpnięto z przemówienia przewodniczącego Komisji Planowania CSRS inż. O. Szimunka Zgromadzenia Narodowego (Rude Pravo z 12. XI. 1961 r.) z biuletynu statystycznego 10-12/1961 r. **) W związku z niedostatecznym tempem rozwoju działalności inwestycyjnej planowanej centralnie oraz z powodu niewywiązywania się ze swych zadań w ostatnich latach drugiej pięciolatki przez rolnictwo. ***) Rude Pravo 4. I. 1962 r.

ORZECZNICTWO

OBOWIĄZEK ZAZNACZANIA W LISTACH PRZEWOZOWYCH O WYKORZYSTANIU POJEMNOŚCI WAGONU

Przedsiębiorstwo A. dokonywało przewozu koleją w stacji B. mięsa mrożonego w wagonach specjalnych. Początkowo Kolej obliczała i pobierała należność z tytułu przewozonego mięsa mrożonego, dla którego brak technicznych norm ładunkowych, według rzeczywistej wagi przesyłek. Po pewnym jednak czasie Kolej doszła do wniosku, że popełniła omyłkę, wobec czego obliczyła należność z tytułu przewozonego według efektywnej ładowności wagonu i zażądała od przedsiębiorstwa A. dopłaty przewoźnego w wysokości 375 632 zł.

Na tym tle powstał spór między Koleją a wspomnianym przedsiębiorstwem, który skierowany został do Okręgowej Komisji Arbitrażowej w Gdańsku.

Komisja ta zasądziła na rzecz Kolei dochodzoną sumę, natomiast Główna Komisja Arbitrażowa – po rozpoznaniu sprawy w trybie odwoławczym – zmieniła orzeczenie zapadłe w pierwszej instancji w ten sposób, że zasądziła jedynie kwotę zł. 72.735,60.

Od orzeczenia Głównej Komisji Arbitrażowej założył rewizję nadzwyczajną Minister Komunikacji.

Po ponownym rozpoznaniu sprawy, Główna Komisja Arbitrażowa w składzie rewizyjnym orzeczeniem z dnia 13 czerwca 1961 r. nr B. O. 2679/61 rewizję nadzwyczajną Minister Komunikacji oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Jeżeli, jak dla mięsa mrożonego techniczne normy ładunkowe nie zostały ustalone, jako normę ładunkową dla wagonu specjalnego, którym mięso to jest przewożone, przyjmuje się – w braku odmiennych przepisów – ładowność wagonu bądź wagę rzeczywistą przesyłki, a to w razie niesięgnięcia ładowności wagonu, lecz wykorzystania jego pojemności i zamieszczenia przez nadawcę w liście przewozowym oświadczenia: „Pojemność wagonu wykorzystana”.

Fakt nieuwzględnienia w liście przewozowym przewidzianego w kolejowych przepisach taryfowych oświadczenia o wykorzystaniu pojemności wagonu nie daje kolei prawa do pobrania przewoźnego za pełną ładowność wagonu, jeżeli pojemność wagonu była faktycznie wykorzystana, a ponadto jeżeli pracownicy kolejowi nie tylko nie zwrócili nadawcy uwagi na skutki niezamieszczenia takiego oświadczenia, ale nawet pobierali przewoźne obliczone w taki sposób, jakby uwzględnienie w liście przewozowym oświadczenia było błędem.

„W uzasadnieniu swego powtórnego orzeczenia GKA zaznaczyła m. in.:

„Bezspornym jest, że strona pozwana nie umieściła w liście przewozowych oświadczenia o wykorzystaniu pojemności wagonów. Upięszczenie w liście przewozowym oświadczenia o wykorzystaniu pojemności wagonów ma istotne znaczenie nie tylko formalne. Niezakwestionowanie takiego oświadczenia przez Kolej, która poprzez sprawdzenie przesyłki ma możliwość stwierdzenia jego ew. niezgodności z rzeczywistością, daje podstawę do przyjęcia, iż odpowiada ono faktycznemu stanowi rzeczy, natomiast brak tego oświadczenia stwarza w zasadzie przesłankę do domniemania, iż pojemność wagonu wykorzystana nie została. Wbrew stanowisku rewizji nie można jednak interpretować odnośnych przepisów o normach ładunkowych w ten sposób, że w każdym bez wyjątku przypadku niezamieszczenia w liście przewozowym oświadczenia wyższe oświadczenia skutkuje automatycznie samo przez się przyjęcie za normę ładunkową ładowności wagonu. W szczególności wykraczałoby poza cel przepisów o normach ładunkowych, którym jest zapewnienie należytego wykorzystania wagonów i nie dąłoby się pogodzić z założeniami rozrachunku gospodarczego obciążenia kontrahenta Kolei obowiązkiem zapłaty przewoźnego według ładowności wagonów w przypadkach, gdy ustalono, że osiągnięcie ładowności nie było możliwe, że nado – pomimo braku stosownych oświadczeń w liście przewozowych – pojemność wagonów była wykorzystana, zaś do niezamieszczenia w liście przewozowych oświadczeń o wykorzystaniu pojemności wagonów przyczyniło się w poważnej mierze postępowanie kolei (...)”

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

BADANIE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW

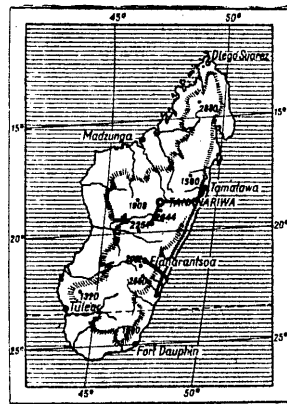
Uchwała nr 546 Rady Ministrów z dnia 29 grudnia 1961 r. w sprawie badania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw państwowych za rok 1961 (rok gospodarczy

DOKONCZENIE NA STR. 7

ZYCIE 7 GOSPODARSTWO

KRAJE AFRYKI

AFRYKA POŁUDNIOWA WISPOWA



MADAGASKAR (REPUBLIKA MALGASKA)

Madagaskar – czwarta po Grenlandii, Nowej Gwinei i Borneo wyspa świata – zajmuje 590 tys. km² powierzchni, równieć wiec prawie obszarem Polski, Czechosłowacji, Węgier i Austrii, razem z przynależnymi jej wyspami, skupia blisko 2/3 ogólnej powierzchni, leży w nich m. in. złoże grafitu i miki. Centralny płaskowyż, który formuła, leży na wysokości od 800 do 1800 m n.p.m. i opada lekko ku zachodowi i południowi. Nad nim masyw Tsaratanana (2890 m n.p.m.) na północy, Andringitra (2660 m n.p.m.) na południu i wulkaniczna Ankaratra (2640 m) w centrum, stanowiąca wielki wę-

zeł hydrograficzny. Jej ławy – podobne jak i innych, leżących na wyspie, ale wygasłych już wulkanów – dają żyzne ziemie, których znaczenie jest tym większe, że ciężkie gleby latorośowe zajmują większość Madagaskaru, nazywanego „Czerwona Wyspa” ze względu na ich kolor. Nagie, pozbawione lasów, wzniesienia, które wznoszą się przez pola ryżowe, tworzą rozległe jaskole „tanety”, na których rośnie tylko sucha trawa „bozaka”, spalana co roku w okresie suszy. Preria ta rozciąga się niemal nieprzerwanie, zajela ona miejsce wypalonych już całkowicie lasów. Wilgotne lasy o charakterze równinowej dżungli występują natomiast na wschodzie, na obszarze wielkich krawędzi, którym centralny płaskowyż opada ku wschodowi. W sumie jednak brzożowej niziny nadbrzeżnej. Na zachodzie jednak utworzy osadowe opadają ku Kanałowi Mozambickiemu szerokość do 200 km płyt, na której wysokie krawędzie wałowe przedzielone są obniżeniami zbudowanymi z utworów mniej odpornych na erozję. Osady te rozpoczynają się analogicznie do południowoafrykańskiej „karuu”, zawierająca w sobie na południu i wschodzie zaleźniono w nich również utwory biologiczne.

Obszar zachodni Madagaskaru pokryty jest nieurodzajnymi glebami gliniastymi i piaszczystymi, a na południu tworzą suchą, płaską płytę wapienną. Cały ten obszar opada ku zachodniemu wybrzeżu, bogatemu w głębokie estuaria i uciążliwy rzek. Jest on daleko bardziej urozmaicony od prostoliniowego wybrzeża wschodniego, wyrównanego piaszczystymi ławicami tworzącymi laguny połączone kanałami dla ułatwienia komunikacji. W sumie jednak brzożowej niziny nadbrzeżnej. Na zachodzie jednak utworzy osadowe opadają ku Kanałowi Mozambickiemu szerokość do 200 km płyt, na której wysokie krawędzie wałowe przedzielone są obniżeniami zbudowanymi z utworów mniej odpornych na erozję. Osady te rozpoczynają się analogicznie do południowoafrykańskiej „karuu”, zawierająca w sobie na południu i wschodzie zaleźniono w nich również utwory biologiczne.

Opisane ukształtowanie powierzchni tłumaczy stosunki klimatyczne Madagaskaru, kształtujące się pod wpływem pasatów z południowo-wschodu i monsunu z północno-wschodu. Pasat z północy z wielką siłą między najem

a wrześniem, a cofający się ku południowi wraz z nadejściem lata – przynosi wilgotne masy powietrza, zatrzymywane na wschodnich krawędziach płaskowyży centralnego i dającego tu obfite ilości opadów; po przekroczeniu tych krawędzi przynosi się dalej jako wiatr zstępujący, coraz bardziej suchy i gorący, nie przynoszący opadów. Dopiero latem wkracza monsun, wiatr wilgotny, dający opady, kończący się zazwyczaj potężnymi, katastrofalnymi zlewami na wyspy cyklońskie.

Biorąc pod uwagę taki układ klimatyczny oraz ukształtowanie powierzchni, wydzielić można na Madagaskarze następujące regiony:

1. Wąska nizina nadbrzeżna na wschodzie – najwielkoobszarny obszar wyspy, otrzymujący do 4, a nawet 6 m opadu rocznie. Deszcze padają w ciągu całego roku; amplitudy temperatur – wahających się w granicach 30° C – są niewielkie. Warunki są więc dogodne dla uprawy takich kultur tropikalnych, jak kawa, wanilia, goździki;

2. Płaskowyż centralny, w którym – wraz z przechodzeniem ku zachodowi – zimowa pora sucha sięje się coraz wyraźniejsza; opady wynoszą najwyżej 1300-1400 mm;

Madagaskar. Centrum wyspy zajmuje narodowość Merina, stanowiąca większość grupy kraku (1 248 531 w 1959 r.). Obok Betsimisaraków (773 104) na wschodzie i Betsileoów (637 661) bardziej na południu. Owi Merina stworzyli zdołać w XVIII w. potężne, dobrze zorganizowane państwo, które z czasem zostało przez Francuzów dopiero w 1895 r. i spacyfikowane przez Gallienię w ciągu następnych dziesięciu lat. Królowa Ranavalona III została na Reunio, potem do Algierii, a Madagaskar stał się kolonią francuską, w której jednak nieustannie wybuchaly krwawe tłumione bunt i powstania.

Gospodarka eksploatacja kraju Malgaszów, rozpoczęła od zajmowania dogodnych ziem, zakładania plantacji monokultur. Przygotowane wyspy jako terytorium dla dostarczających surowców; inwestycje szły prawie wyłącznie na infrastrukturę – tam, gdzie wymagały tego interesy wielkich przedsiębiorstw lub władz państwowych. Dopiero po II wojnie światowej sytuacja ta uległa pewnej poprawie.

26.VI.1960 r. proklamowana została Republika Malgaska. Madagaskar, jako suwerenne państwo, pozostał w ramach Wspólnoty Francuskiej i z Francją – posiadającą tam m. in. liczne bazy wojskowe – jest nadal silnie związany. Z położenia i środowiska geograficznego, stosunków demograficznych oraz niedawnej historii kolonialnej, wynika wielkie trudności i problemy, przed którymi stanęła gospodarka młodej Republiki. Najogólniejsze z nich wynikają z: wyspiarskiego położenia i odosobnienia; wielkiej odległości od Europy, z którą utrzymuje się gros stosunków handlowych; niedogodnego ukształtowania powierzchni, utrudniającego wewnętrzną komunikację; wyczerpania wielkich obszarów niemieli zupełnie nieurodzajnych, powstałych w wyniku wyniszczenia naturalnej pokrywy roślinnej i procesów erozji; oparcia handlu zagranicznego na kilku surowcach – (wanilia, ich cen na rynkach

Produkcja rolnicza Madagaskaru w 1958 r. (a – pow. zasłana w tys. ha; b – produkcja w tys. t)

	a	b
ryż	1 189,8	25,9
mielk	204,0	22,4
kawa	180,8	50,1
kukurydza	93,9	73,5
bataty	76,0	249,4
orzechy ziem.	40,5	31,0
fasola	34,8	19,1
inne warzywa	26,0	11,7
banany	25,9	250,5
ziemniaki	22,4	82,1
fasola wielka	10,3	13,6
sizal	12,5	11,1
kokosy (orzechy)	8,2	7,2
tyton	7,8	4,0
pieprz	5,6	1,9
wanilia	4,2	0,5

1961/1962) (Monitor Polski z 1962 r. Nr 6, poz. 19) stanowi, że badania powyższe przeprowadzają bądź to wyznaczeni w tym celu dyplomowani biegli księgowi, bądź też jednostki lub organy, sprawujące bezpośredni nadzór nad przedsiębiorstwem — przez swych pracowników zatrudnionych w służbie finansowo-księgowej.

Uchwała ustala również sposób wynagradzania za powyższe badania pracowników jednostek nadzórnych.

REALIZACJA ZADAŃ INWESTYCYJNYCH I ZMIANY W PLANIE INWESTYCYJNYM NA ROK 1962

Prezes Rady Ministrów zarządzeniem nr 1 z dnia 13 stycznia 1962 r. (Monitor Polski Nr 6, poz. 20) przedłożył na rok 1962 moc obowiązującą zarządzenia nr 18 Prezesa Rady Ministrów z dnia 9 lutego 1961 r. w sprawie zasad realizacji i zmian w planie inwestycyjnym na rok 1961 (Monitor Polski Nr 13, poz. 69 i Nr 28, poz. 134) wprowadzając jednak równocześnie w powyższym zarządzeniu kilkanaście zmian. Zmiany te dotyczą w szczególności: warunku realizacji zadań inwestycyjnych polegających na budownictwie inwestycyjnym, prawa dysponowania pozostałościami rezerw pożyczkowych, ograniczeń w dokonywaniu zmian w planie inwestycyjnym na rok 1962, warunków od jakiego uzależnione jest zwiększenie ogólnych rozmiarów nakładów inwestycyjnych w 1962 r. itd.

ESTETYKA ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH

Rada Ministrów uchwałą nr 17 z dnia 8 stycznia 1962 r. w sprawie zapobieżenia przenikaniu do obrotu handlowego artykułów przemysłowych nie odpowiadających wymaganiom estetyki (Monitor Polski Nr 7, poz. 22) przewidziała ustanowienie rzeczoznawców do spraw estetyki artykułów przemysłowych, spośród kandydatów wyłonych przez określone organizacje, zajmujące się zagadnieniami wzornictwa przemysłowego i estetyki produkcji.

Rzeczoznawców powołują, odwołują i nadzorują branżowe komisje rzeczoznawców do spraw jakości towarów.

Rzeczoznawcy oceniają artykuły pod względem estetyki oraz wydają opinie w tym przedmiocie na wniosek: 1) upoważnionych zakładów produkcyjnych i jednostek handlu wewnętrznego lub ich jednostek nadzórnych, 2) komisji branżowych i 3) Biura do Spraw Jakości Towarów.

ZAKRES DZIAŁANIA PKN

W oparciu o przepisy ustawy z dnia 27 listopada 1961 r. o normalizacji (zob. Z. G. nr 2 z br. str. 6) ukazało się rozporządzenie wykonawcze Rady Ministrów z dnia 5 stycznia 1962 r. w sprawie szczegółowego zakresu działania Polskiego Komitetu Normalizacyjnego (Dz. U. Nr 4, poz. 12).

Poza prowadzeniem studiów i badań w zakresie normalizacji, opracowywaniem tematyki i perspektywicznych planów prac normalizacyjnych, akcją wydawniczą i popularyzacyjną itd., do zakresu działania Polskiego Komitetu Normalizacyjnego należy m. in.: opracowywanie projektów i ustanawianie Polskich Norm oraz badanie projektów norm branżowych, rejestracja obu rodzajów norm, sprawowanie kontroli prac normalizacyjnych oraz kontrola nad stosowaniem norm, rozprawy o rozbieżności między resortami oraz udzielanie zezwoleń na odstąpienie od Polskich Norm, wreszcie ogłaszanie, wydawanie i rozprowadzanie Polskich Norm i ew. norm branżowych.

FUNDUSZ ZAKŁADOWY NA ROK 1962 W PRZEDSIĘBIORSTWACH NALEŻĄCYCH DO ZJEDNOCZENIA PRZEMYSŁU BUDOWY MASZYN CIĘŻKICH

Rada Ministrów rozporządzeniem z dnia 11 stycznia 1962 r. (Dz. U. Nr 4, poz. 13) przedłożyła na rok 1962 moc obowiązującą rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 25 kwietnia 1961 r. w sprawie tworzenia funduszu zakładowego na lata 1960 i 1961 w przedsiębiorstwach przemysłowych wchodzących w skład Zjednoczenia Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich (Dz. U. Nr 22, poz. 107) z tą jedynie zmianą, że na fundusz zakładowy przeznaczają się średnio 17,3% zysku rozliczeniowego za rok 1962, przy czym Zjednoczenie Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich określił stawkę odpisów na fundusz zakładowy dla poszczególnych przedsiębiorstw w ramach powyższej średniej stawki.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

W CZASIE gdy nasza wymiana towarowa z zagranicą stawiała pierwsze kroki, transakcje handlowe realizowano — przez kilka tylko przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Było to zupełnie zrozumiałe, gdyż ani wielkość obrotów, ani szerokość asortymentu towarów będących przedmiotem tych obrotów, ani tym bardziej ilość krajów, z którymi utrzymywaliśmy stosunki handlowe, nie wymagały większej liczby jednostek do przeprowadzania konkretnych transakcji.

W miarę jednak ilościowego i asortymentowego rozszerzania się obrotów handlowych z zagranicą zaczęła występować potrzeba specjalizacji również w tym zakresie. Zaczęły więc powstawać nowe przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, bądź przez podział już istniejących, bądź przez powoływanie nowych — w zależności od doraźnych potrzeb aktualnej chwili.

Specjalizacja taka jest jak najbardziej słuszną. W warunkach dążenia do maksymalnego rozszerzenia nie tylko obrotów, ale i wachlarza towarów eksportowych i importowanych, nie może być bowiem mowy o tym, aby jedna lub kilka central handlu zagranicznego mogło tym zadaniami podjąć. Idzie tu jedynie o to, czy zasady specjalizacji i wyodrębniania zakresu działania poszczególnych central są słuszne i optymalnie pożyteczne.

Na temat specjalizacji central dość szeroka dyskusja rozwinęła się w latach 1956-58. Wybrano wtedy drogę specjalizacji branżowej, co oznacza, że każda centrala dokonuje transakcji w zakresie określonego węższego lub szerszego asortymentu towarów. Odrzucono natomiast wysuwana przez niektórych zasadę rozdzielania w poszczególnych centralach

zadania w zakresie eksportu i importu. Wprawdzie ma to pewne uzasadnienie, gdyż sposób przeprowadzania transakcji importowych oraz polityka handlowa z nimi związana różnią się od metod aktywności eksportowej, ale jednak — jak na znajomość cech towaru, który podlega handlowi z zagranicą, jak również możliwości bilansowania obrotów tej samej branży, mają tu znaczenie dominujące.

Mimo szeregu głosów dyskusyjnych nie poszło się w specjalizacji tak daleko, aby przekazać funkcje handlu zagranicznego przemysłowi. Decyzja ta była chyba słuszną, chociaż z teoretycznego punktu widzenia nie byłoby w takim rozwiązaniu nic błędnego. Nie narusza to bowiem w niczym zasady państwowego monopolu handlu zagranicznego. Jeśli tylko przedsiębiorstwa produkcyjne należą do gospodarki

usołecznionej i w części dotyczącej obrotów handlowych z zagranicą podporządkowane są instytucji kierującej państwową polityką handlową i koordynującej te działania. Jednakże — praktycznie biorąc — wydzielenie spraw handlowych do odrębnych przedsiębiorstw ułatwia prowadzenie jednolitej polityki handlowej i poza tym zapobiega wszelkim nieprawidłowościom, jakie mogłyby wyniknąć na skutek prowadzenia przez poszczególne przedsiębiorstwa przemysłowe walki konkurencyjnej na rynkach zagranicznych.

Wynikiem tej dyskusji jest obecny poziom specjalizacji central handlu zagranicznego. Mamy więc dzisiaj ok. 30 branżowych przedsiębiorstw handlu zagranicznego, nie licząc kilku innych, których działalność związana jest ze specjalnymi zadaniami.

OPTIMUM specjalizacji

STEFAN FRENKEL

W związku jednak ze stopniowym przekształcaniem poszczególnych central oraz nie dość konsekwentnym wprowadzaniem koncepcji specjalizacyjnej nie wszędzie podział kompetencyjny jest w pełni logicznie uzasadniony.

Nie wszędzie zrealizowana została jedna z najważniejszych zasad podziału specjalizacyjnego — względnie równomierne rozłożenie zadań danej centrali na wszystkie grupy towarowe, stanowiące przedmiot jej działalności. Są jeszcze centrale, w których niektóre grupy towarowe wielkością dokonywanych obrotów wypierają w cień wszystkie inne grupy, co nie sprzyja aktywizacji eksportu. Od tych towarów zależne jest bowiem wykonanie zadań planowych. Im więc poświęca się najmniejszą uwagę. Bywa też, że niektórym centralom przekazano handel takimi grupami towarowymi, które minimalnie ważą na całości obrotów, a więc są jak gdyby „kopciuszkiem” wśród innych i niejednokrotnie w ten sposób są tam traktowane.

Nie dość konsekwentnie przeprowadzona jest zasada brzońowości towarowej. Zdarza się, że zakres działalności centrali handlu zagranicznego został ściśle dostosowany do asortymentu produkcji, realizowanej przez określone przedsiębiorstwa przemysłowe, chociaż w niektórych asortymentach występuje wyraźna rozbieżność cech technicznych i przeznaczenia poszczególnych wyrobów. Dokładne dopasowanie zakresu działalności centrali handlowej i przedsiębiorstwa poszczególnych wyrobów, doświadczenia współpracy między tymi jednostkami, w niektórych jednak przypadkach wyraźnie psuje podział branżowy, co musi się odbić na samych transakcjach.

Jednym słowem, o specjalizacji i podziale kompetencyjnym poszcze-

gólnych central nie powinna wyłączać decydując wielkość osiągniętych obrotów — chociaż i to kryterium ma poważne znaczenie, ale i szereg innych względów. Najlepiej to można wyjaśnić na konkretnych przykładach.

POZYCJE DOMINUJĄCE I MARGINESOWE

Wzięmy na pierwszy ogień „Metal-eksport”, który mimo przekazania przed kilku laty niektórych grup towarowych do innych central rozrósł się ostatnio tak znacznie, że jego zakres działalności wymaga dalszego ograniczenia.

Przedmiotem działalności tej centrali jest tabor kolejowy, obrabiarki, maszyny włókiennicze, tzw. maszyny różne i bieżące wyroby metalowe (gwóździe, śruby itp.). W tym wachlarzu asorty-

mentu tej centrali takich grup towarowych, jak osprzęt elektrotechniczny, drobna aparatura elektryczna itp. Niektóre z tych grup towarowych, które niekoniecznie trzeba by przy tym tworzyć nowe przedsiębiorstwa, znalazły się już w innych centralach, np. „Varimex”, która ma zblizony zakres działalności. Gdyby na skutek tych zmian „Varimex” miał nadmiernie rozrosnąć, to nie stałby się przeszkodą podziałowi tej centrali na dwie odrębne. Związane z tym charakterystyka jest duża różnorodność asortymentu.

Jeśli idzie o przypięcie do dużej centrali jakiegoś marginesu, to warto wspomnieć o kosmetykach, których eksportem i importem zajmuje się „Ciech”. Jest to bardzo duża centrala, w której skoncentrowany jest handel wszystkimi produktami chemicznymi (poza ropą naftową i jej pochodnymi, które przekazane zostały specjalnej centrali „Petrolipex”).

Obroty handlowe w poszczególnych grupach towarowych są w tej centrali mniej więcej równomierne. Jedynie artykuły kosmetyczno-perfumeryjne stanowią tutaj wyraźny margines, gdyż obroty w tym zakresie nie przekraczają ułamka procentu całości obrotów centrali. Fakt jest przy tym, że dla tej grupy towarowej nie utworzono odrębnej centrali, co niewątpliwie jest zaledwie ciał w rodzaju sekcji w biurze produktów organicznych. W tych warunkach nawet przy powstaniu korzystniejszych okoliczności trudno przewidywać jakiś wyraźny wzrost obrotów tymi artykułami.

Należy przypuszczać, że przeniesienie tej grupy towarowej do innej, mniejszej centrali, przyniosłoby dla aktywizacji eksportu określone korzyści.

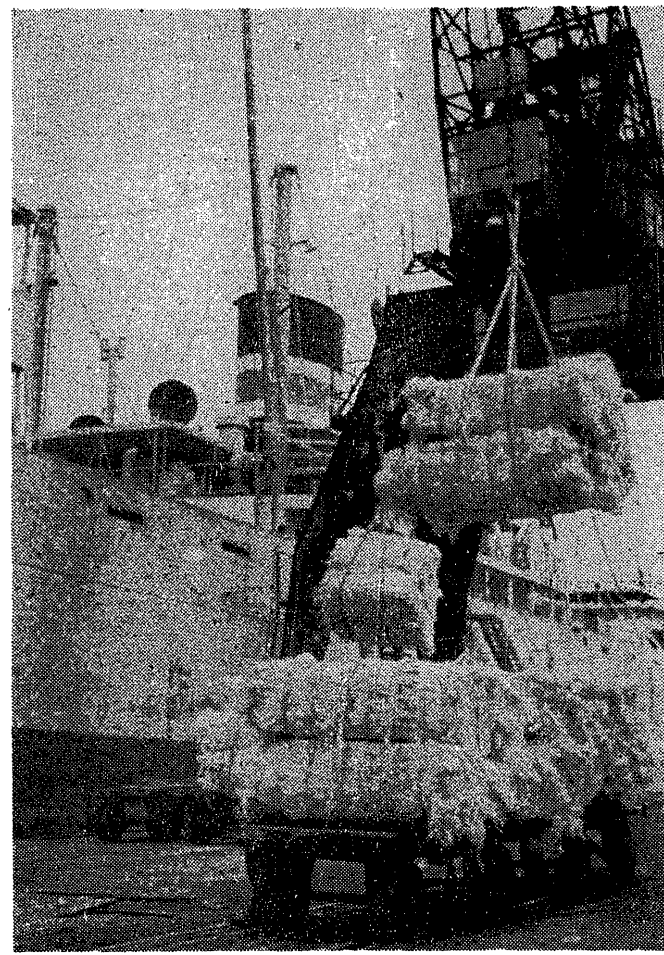
Niewątpliwym marginesem jest także dla tej centrali „Centromor” handel lodziami jachtowymi i wyposażeniem okrętowym. I dla tej centrali nasuwa się mimo woli myśl o konieczności podziału asortymentowego. Podział ten nie powinien być jednak dokonany zgodnie z sugestią wysuniętą przez tę centralę — oddzielenia eksportu od importu, chociaż byłoby to bez wątpienia dużym udogodnieniem dla tej centrali (pozbawia się ona kłopotów przy zakupie wyposażenia statków). Byłoby to jednak dokonywanie z sugestią wysuniętą przez tę centralę — oddzielenia eksportu od importu, chociaż byłoby to bez wątpienia dużym udogodnieniem dla tej centrali (pozbawia się ona kłopotów przy zakupie wyposażenia statków). Byłoby to jednak dokonywanie z sugestią wysuniętą przez tę centralę — oddzielenia eksportu od importu, chociaż byłoby to bez wątpienia dużym udogodnieniem dla tej centrali (pozbawia się ona kłopotów przy zakupie wyposażenia statków).

Wydać się jednak, że tak mało w obrotach „Centromoru” znaczący asortyment, jak lodzie jachtowe można by po powodzeniu przekazać „Universaliowi”, który zajmuje się przecież eksportem i importem konsumpcyjnych dóbr trwałego użytku. Jeśli zaś idzie o wyposażenie okrętowe, którego eksport jest w tej chwili minimalny, chociaż przyszłościowy, to dużą korzyścią dla jego aktywizacji byłoby przyznanie zjednoczenia przemysłu okrętowego większych uprawnień w jego organizowaniu. Są tam fachowcy, którzy mogliby się nawet zająć aktywizacją, pozostawiając techniczną stronę finalizowania transakcji „Centromorowi”.

CZYSTOŚĆ SPECJALIZACJI

Niezależnie od wymienionych tu mankamentów, które są przyczyną dominującej lub marginesowej roli niektórych grup towarowych w poszczególnych centralach — nie dość konsekwentnie realizowana jest zasada specjalizacji branżowej. Ma się tu na myśli wspomniane już grupowanie asortymentów towarowych central handlu zagranicznego według profilu produkcyjnego zjednoczeń przemysłowych.

Jeśli idzie o wspomniany już „Ciech”, to zasada czystej branżowości jest tam w jakiś sposób przestrzegana. Na przykład centrala ta zajmuje się również handlem produktami kokschemicznymi, chociaż produkcja ta zlokalizowana jest nie w przemyśle chemicznym, ale w hutnictwie. Jest to dlatego słuszne, że nie profil produkcyjny danego zjednoczenia powinien stanowić kryterium przydziału poszczególnych grup towarowych do danej centrali.



KRAJE AFRYKI KRAJE AFRYKI KRAJE AFRYKI KRAJE AFRYKI

DOKONCZENIE ZE STR. 7

Hodowla rozpowszechniona jest bardzo szeroko; opiera się przede wszystkim na bydłe rogatym, którego pogłowie wynosiło w 1958 r. 8 352 189 szt.; owiec naliczono wówczas 306 706, trzody chwiejnej 310 765, kóz 207 445.

Gornictwo nie odgrywa większej roli na Madagaskarze, posiadającym jednak niewielkie, ale liczne złoża różnorodnych bogactw mineralnych. Na czoło wysuwa się grafit (15 tys. t. w 1960 r.), nika (1000,5 t.), beryl (634 t.), kwarc (1 m. — eksportowane głównie do Francji i Stanów Zjednoczonych. Zasoby białego węgla, dzięki dużym deniwelacjom i silnym spadkom wód, są poważne. Ich wykorzystanie pozostaje znikomą; moc zainstalowanych hydroelektrowni wynosiła w 1958 r. zaledwie 40 tys. kW, wobec 21 tys. kW w elektrowniach cieplnych. Produkowały one łącznie 56,8 mln kWh, 60 proc. tej ilości zużytkowano na oświetlenie domów. Przemysł znajduje się bowiem nadal w początkach i obejmuje przede wszystkim drobne zakłady przetwórstwa rolnego — głównie luszczanie ryżu, także cukrownie, olejarnie, przetwórstwo mięsne. Jest to niewątpliwie rezultat francuskiej polityki kolonialnej. Jej wpływ widoczny jest również w przebiegu sieci komunikacyjnej Madagaskaru. Drogi — łączna ich długość wynosiła w 1957 r. 29 300 km, w tym 1351 km dróg asfaltowych — budowane były przede wszystkim dla celów wojskowych i administracyjnych, dla wywozu surowców, bez dążenia do zapewnienia wewnętrznych połączeń między ośrodkami produkcji. To samo dotyczy linii kolejowych, których długość wynosi 863 km; połączenie Antsirabe z

Planaranką oraz portu Diégo-Suarea z wnętrzem kraju jest już od dawna konieczne.

Komunikacja lotnicza jest tu stosunkowo rozwinięta. Próż nowoczesnego lotniska w Tananariwie, mającego międzynarodowe znaczenie, istnieje na wyspie ok. 100 mniejszych lotnisk zbudowanych głównie na wybrzeżach. Oprócz nich istnieje wiele drobnych portów, obsługujących głównie żeglugę kabotażową, mającą dla Madagaskaru — również ze względu na utrudnioną komunikację lądową — olbrzymie znaczenie. Przeszło 40 proc. ogólnych obrotów odbywa się w Tamatawa (403 tys. t. w 1959 r.), dalszych 20 proc. w Madagazu.

Handel zagraniczny Madagaskaru charakteryzuje się wyraznym biernym bilansem: w 1960 r. wartość eksportu (18 459,4 mln fr. CFA) pokrywała tylko w 66,9 proc. wartość importu (27 637,2 mln). Deficyt ten występuje od 1947 r., przed II Wojną Światową Madagaskar — kolonia nastawiona na eksport surowców — posiadał bilans handlowy dodatni. Ogłoszenie i Planu Rozwoju 1947-51, w którym 69,4 proc. wydatków budżetowych skierowanych zostało na infrastrukturę (55,8 proc. na cele społeczne, 13,5 proc. na rolnictwo), spowodowało olbrzymi wzrost tonażu przywożonych towarów. W rekordowym 1957 roku osiągnął 486,5 tys. t. Jednocześnie eksport zmalał wyraźnie (277 tys. t. w 1958 r. — 226 tys. t. w 1957 r.); tłumaczyło to należy — prócz spadku eksportu upraw kukurydzy oraz zwiększenia konsumpcji wewnętrznej — niewątpliwie marazmem i stagnacją gospodarczą.

Produkty rolnicze i hodowlane stanowią podstawę eksportu Madagaskaru. W 1960 r. struktura jego była następująca:

	ilość w tys. t.	wartość mln fr. CFA	proc. wartości
Eksport ogółem	235,5	18 460	100
Surówce rolnicze	110,0	11 400	61,7
W tym			
kawa	40,1	5 013	27,5
wanilia	0,3	1 612	8,8
ryż	56,2	923	5,0
goździki	1,8	303	1,6
Produkty przemysłu rolno-poj.	55,3	2 185	11,8
Produkty hodowli	6,7	867	4,7
Surówce mineralne	21,1	784	4,3

Głównym madagaskarskim handlu zagranicznym odbywa się z krajami sąsiednimi. W 1959 r. zakupił ok. 73,7 proc. eksportowanych i dostarczył 79,9 proc. importowanych towarów; sam udział Francji wynosił odpowiednio 56,5 proc. oraz 72,3 proc. Następstwem z kolei odbioru był Stany Zjednoczone, a dostawcą Iran — źródło produktów naftowych. Polska znajdowała w 1960 r. na 31 miejscu na liście importowej.

Na przyszłość zadaniem najważniejszym wydaje się być podniesienie poziomu rolnictwa, którego wzrost produkcji nie nadąża za silnym, w naszym obecności ok. 2,5 proc. rocznie, wzrostem liczby ludności. Wzrost uprzemysłowienia, zapoczątkowany modernizacją istniejących zakładów i budową nowych fabryk, operujących się na surowcach krajowych, jest również niedozwolny i poprawić może w pewnym miarze deficyt handlu zagranicznego; możliwości budowy większych ośrodków przemysłowych — tak ze względu na brak obfitych bogactw mineralnych, jak i na trudności finansowe — pozostają w obecnej sytuacji nadal znikomą.

Na Oceanie Indyjskim, na póln.-zachód, północ i wschód od Madagaskaru, leży kilkadziesiąt wysp, przeważnie wulkanicznego pochodzenia. Należą one do Francji lub Wielkiej Brytanii.

KOMORY

Archipelag wysp rozciągniętych łukiem długości 250 km między północnym Madagaskarem a wschodnią Afryką — obejmuje 2171 km kw. powierzchni i 185 tys. mieszkańców (1959 r.). Pochodzących ze zmieszania plemion murzyńskich, Arabów, Malajazów; są w większości muzułmanami. W 1843 r. częściowo, a w 1896 r. całkowicie opanowali je wyspy Francuzi; od 1946 r. Komory są terytorium zamorskim Francji.

Górzyste, powstałe wskutek niezakończonych jeszcze na pń-wschodzie działalności wulkanicznej, otoczone są przełazami rafami koralowymi. Klimat tropikalny uwarunkowany jest działaniem pasatów z pd-wschodu i monsunu z pń-wschodu, który powoduje występowanie pory wilgotnej i gorącej między listopadem a kwietniem. Strony dozwietrze (pń-wschodnie) otrzymują wielkie ilości opadów (do 5,5 m), odwiezione

ok. 1 m; temperatury wahają się w granicach 17-18 stop. C w lipcu, ok. 34 stop. C w grudniu. Na żyznych glebach uprawiany jest ryż, banany, maniok, kukurydza, orzeszki ziemne, bawełna — jako kultury żywnościowe, a palmy kokosowe, waniliowiec, siak, kakaó, oleiste, rzepka cukrowa — jako eksportowe. Produkcja tych ostatnich sponżywa przede wszystkim w rękach nielicznych Francuzów i Reunionczyków, którzy posiadają 35 proc. najlepszej ziemi uprawnej. W gospodarstwach tubylczych panuje prymitywne metody uprawy, nie pozwalające na należyte wykorzystanie rosnącej szybko (ok. 2 proc. rocznie) ludności. Niewielkie zakłady przemysłowe to wytwórnie olejków eterycznych, przetwornice sił, oraz olejarnie, mydlarnie, tartaki i cukrownia na najlepiej zagospodarowanej wyspie Majotta. Leży na niej stolica terytorium — Dzaudzi.

Eksport Komorów wynosił w 1959 r. 733 tys. fr. CFA. Wanilia (47 t.) stanowiła 35,9 proc. wartości, olej roślinny — 26,3 proc., kopa (1313 t.) — 17,5 proc. Głównymi odbiorcami były: Francja w 44,6 proc., Madagaskar 18,7 proc., Stany Zjednoczone w 17,5 proc. Import osiągnął odpowiednio 706 tys. fr. CFA; ryż obejmował 27,7 proc. wartości, Francja dostarczała 43,7 proc., a Madagaskar 41,8 proc. towarów.

REUNION

Wyspa oddalona ok. 800 km na wschód od Madagaskaru, od blisko trzynastu lat zamieszkała przez Francuzów, którzy zastali tu ziemię bezludną. W 1946 r. otrzymała statut departamentu zamorskiego. 2510 km kw. powierzchni, 335 tys. miesz. (1960).

Między dwoma maszarami wulkanicznymi — starszym Piton des Neiges (3069 m n.p.m.) na północy a czynnym La Fournaise (2631 m n.p.m.) na południu — leży obniżenie Plaine des Cafres, którym przebiega jedyna droga kolowa przecinająca w poprzek wyspę. Na wschodniej stronie nadbrzeżnej skupia się większość ludności; tu leży stolica Saint-Denis (ok. 50 tys. miesz.) i 127-kilometrowa linia kolejowa okraja Reunion od północnego-zachodu. Klimat tropikalny, podobny do komorskiego.

Kolonisi francuscy wprowadzili tu początkowo uprawę kawy. Uprawa trzcin cukrowej stała się wkrótce podstawą i głównym bogactwem wyspy,

Uzupełniając kulturę handlową to waniliowiec, tytoń, kawa, herbata, rośliny dające olejki eteryczne. Ważniejszymi uprawami żywnościowymi jest ryż, kukurydza i maniok. Zakłady przemysłowe: cukrownie, wytwórnie rumu, papierosów, olejarnie, zakłady drzewne. Produkcja cukru oszłabła w 1960 r. (określowa cyfrę 217 778 t. Jest on podstawą eksportu; w 1959 r. udział jego wynosił 75 proc., olejków eterycznych 15,3 proc., rumu — 3,7 proc., wanili — 3,2 proc. W 1960 r. wartość eksportu wynosiła 8 980,7 tys. fr., import (artykuły spożywcze, maszyny i środki transportu, tkaniny) — 12 800,8 tys. fr. Głównym odbiorcą (86,4 proc. wartości w 1959 r.) i dostawcą (67,6 proc.) towarów jest Francja.

MAURITIUS

Tworzący wraz z Reunion archipelag Maskarenów, jest kolonią brytyjską. Wulkaniczna wyspa o powierzchni 1665 km kw. i 639 tys. mieszkańców (1960), w 67 proc. pochodzenia hinduskiego. Stolica Port Louis (ok. 110 tys. miesz.) położona z wnętrzem kraju drogi i liniami kolejowymi o długości 136 km. Nizsza od Reunion, o rzemie „mniejsze” mniej urozmaicone, pokryta jest przede wszystkim monokulturami trzcin cukrowej, 70 proc. ziemi uprawnej obejmują plantacje, podczas gdy 87 proc. ludności — proletariaty rolny — posiada niewielkie pola. Cukier (jego produkcja wynosiła w 1957 r. 562 tys. t.) stanowi 98,8 proc. wartości eksportu.

Wielka Brytania posiada na północy i pn-wschód od Madagaskaru kilkadziesiąt drobnych wysppek pochodzenia wulkanicznego lub koralowych. Stanowią one kolonie, odbrane Francji — podobnie jak Mauritius — w latach 1910-14. Wszystkie one należą administracyjnie do Szezeł i obejmują łącznie 404 km kw. powierzchni i 13 140 miesz. (1959). Dostarczają orzechów kokosowych, cynamonu, olejku paczułowego, wanili, guano. W 1958 r. wartość eksportu osiągnęła 3,2 mln rupii, import — 9,5 mln rupii.)

MAKSIMILIAN SKOTNICKI

1) 100 fr. CFA = 0,0072 dol. St. Zjedn. w 1957 r. w dyktali na czoło wysuwały się dyktali na rolnictwo, które objęły 33,2 proc. budżetu — wobec 31,9 proc. przeznaczonych na infrastrukturę i 15,8 na cele społeczne.
2) 1 rupia = 0,2 dol. Stanów Zjednoczonych.



Pierwszy rok PIĘCIOŁATKI

Pierwszy rok planu pięcioletniego jest już za nami. Określa się go jako rok urodzaju. Zadejczywały o tym w pierwszym rzędzie wyniki rolnictwa. Niemniej, także inne, podstawowe działy gospodarki narodowej legitymują się w ub. roku wysokimi wskaźnikami rozwoju.

Niemal we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego założenia planu pięcioletniego na 1961 r. zostały przekroczone. W rezultacie wytworzony dochód narodowy osiągnął wyższy poziom niż zakładano w planie pięcioletnim, a wskaźnik jego wzrostu — 8 proc. — w porównaniu do ub. roku jest najwyższy z osiągniętych w ostatnim czterolecu.

CZYNNIKI WZROSTU

— Co złożyło się na osiągnięcie tempa wzrostu dochodu narodowego?

Przed wszystkim wysoka dynamika produkcji przemysłowej wyrażająca się wskaźnikiem 10,5 proc. (plan 7,7 proc.). Co prawda, nie była to dynamika taka, jak w 1960 r., ale poza tym rokiem — najwyższą na przestrzeni kilku ostatnich lat.

W sumie rozwój produkcji przemysłowej w ub. roku charakteryzował się wysokim tempem.

Tempo to osiągnięto jednak przy innym rozłożeniu środków niż ustalał plan.

Wprawdzie wydajność pracy wzrosła wyżej niż planowano (o 1 proc.), to w porównaniu do założenia planu we wzroście produkcji przemysłowej większą rolę odegrał przyrost zatrudnienia (plan zakładał, że udział wydajności pracy we wzroście produkcji wyniesie 85 proc., faktycznie zaś udział ten wyniósł — ok. 74 proc.). Nie pozostało to bez wpływu na koszty osobowe, których udział w przeciętnej jednostce produkcji zwiększył się ponad założenia planu.

Towarzyszyło temu przekroczenie planowanego funduszu płac w stopniu wyższym niż przekroczenie planu produkcji. Sytuacja ta wystąpiła głównie w I półroczu ub. roku i, przy początkowym niewykonaniu planów produkcji wielu towarów rynkowych i przy nieokreślonych jeszcze dokładnie prognozach w rolnictwie, wywoływała obawy o utrzymanie równowagi rynkowej. Jednakże później rytmiczność produkcji towarów rynkowych uległa znacznej poprawie, obniżyła się też dynamika płac.

Ala przede wszystkim w sukurs przyszło rolnictwo. Jego wyniki w ubiegłym roku są naprawdę okazałe. Około 10 proc. wzrostu produkcji globalnej, w tym ok. 12 proc. — produkcji roślinnej, to rezultaty nie notowane od 11 lat. Wyniki w rolnictwie wywarły pozytywny wpływ na inne dziedziny życia gospodarczego, przede wszystkim na przemysł, handel wewnętrzny i zagraniczny. Stąd właśnie określenie — urodzajny rok.

— Duże znaczenie dla takiego ukształtowania się produkcji rolnej miały korzystne warunki atmosferyczne. Jednakże byłoby nonsensem ograniczać tylko do tego, źródła nader pomyślnych wyników.

Olbrzymi wpływ miał tu polityczny, społeczny i ekonomiczny klimat, jaki stworzyła nowa polityka rolno. Rolnictwo od dwóch lat spełnia istotną rolę w rozwoju naszej gospodarki, a w ub. roku niewątpliwie spełniło rolę jej akceleratora. Zapewne będzie tak dalej, jeśli nadal będą prawidłowo realizowane wymagania tej polityki.

Nader ważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego w ub. roku był również handel zagraniczny. Osiągnął on wzrost obrotów wyższy niż wzrost produkcji przemysłowej i rolnej, bo wynoszący ok. 13 proc. Tempo wzrostu eksportu było nieco wyższe niż importu, ale struktura obrotów nie układała się korzystnie w sferze rozliczeń z krajami kapitalistycznymi. Ujemne saldo tych rozliczeń jest niestety na koniec roku wyższe niż zakładane w planie, co oczywiście utrudnia sytuację w roku bieżącym.

Pisaliśmy o tym osobno, *) nie ma więc potrzeby szeroko rozwodzić się na ten temat obecnie. Warto jednak podkreślić, że mimo to dla handlu zagranicznego rok 1961 był rokiem znaczącym. Silny rozwój wymiany z zagranicą — w której najbardziej dynamiczną rolę odegrał eksport rolno-spożywczy — pozwolił na lepsze zapotrzebowanie naszej gospodarki w surowce i sprzęt inwestycyjny, przyspieszając tym samym jej rozwój.

BILANS PODZIAŁU

— Warto się z kolei zastanowić, jaki jest bilans podziału dochodu

narodowego? Jak przebiegało jego rozdysponowanie?

Komentarze „Życia Gospodarczego” w ubiegłym roku niejednokrotnie zwracały uwagę na problemy podziału. Nie było to przypadkiem. Ze względu na założony w planie wysoki udział inwestycji w dochodzie narodowym możliwości wzrostu spożycia w ub. roku nie były duże. Wyznaczono też ambitne zadania w zakresie ograniczenia przyrostu zapasów w gospodarce uspołecznionej. Siłą rzeczy mogło to stwarzać pewne trudności do rozwiązania. Problemy — utrzymania równowagi przy wysokim tempie rozwoju.

Obecnie wiadomo, że problemy te rozwiązane zostały głównie w sferze produkcji, w drodze przyspieszenia tempa wzrostu dochodu narodowego.

Nie bez znaczenia jest tu fakt, że nakłady inwestycyjne utrzymały się w ub. roku w zasadzie w granicach planu. Nieco inaczej przedstawia się jedynie sprawa ich wykorzystania. Wystąpiły tu blaski i cienie.

Do blasków niewątpliwie można zaliczyć lepsze niż w latach poprzednich oddawanie obiektów gotowych do użytku w przemyśle ciężkim, częściowo energetycznym, a zwłaszcza postęp w realizacji inwestycji w przemyśle rolno-spożywczym. Ale nadal sporo obiektów, które miały być wykonane „prześliznęło” się na rok bieżący, utrudniając tym samym tegoroczną realizację zadań. Nie wykonano w pełni także planu budownictwa mieszkaniowego i wielu obiektów socjalnych. Nie rozwiązano m. in. do końca problemu deficytu zdolności „przerobu”, co właśnie było niemałą „zasługą” tego, że nakłady inwestycyjne „utrzymały się w planie”.

Nie inwestycje więc pochłonęły ponadplanowo wytworzoną część dochodu narodowego.

Natomiast jest rzeczą niewątpliwą, że zmateriałowiała się ona w dużym stopniu w ponadplanowym przyroście zapasów surowców, materiałów i wyrobów gotowych. Na przykład w przemyśle przyrost zapasów osiągnął ponad 17 proc., a więc był znacznie wyższy niż przyrost produkcji. Tymczasem, plan zakładał zupełnie odwrotne proporcje. Nie pozostało to, co prawda, bez wpływu na działalność przedsiębiorstw, które w mniejszym stopniu niż w latach poprzednich były narażone na przerwy w produkcji z powodu braku surowców i mogły pracować rytmiczniej.

Jednak, jeżeli zestawimy wysoki przyrost zapasów z poważnym przyrostem zatrudnienia i z niedostateczną obniżką kosztów materiałowych, to nasuwa się wniosek, że w ub. roku większą rolę niż zakładano, odegrały ekstensywne metody rozwoju produkcji.

Od szeregu lat panuje opinia, że w gospodarce naszej występuje nadmierny przyrost zapasów surowców i materiałów, że istnieje również poważne „niechodliwe” zapasy wyrobów gotowych. W związku z tym, stała się kwestia potrzeby szybszego materializowania ich w formie inwestycji bądź spożycia.

Niestety, sprawa zazwyczaj kończy się na apeli, bo jest to istotnie sprawa trudna i skomplikowana. Rozwiązanie jej jest zależne od usprawnienia całego wielce złożonego procesu wymiany produkcji społecznej. Może więc tu wchodzić w rachubę kwestia niedostatecznej elastyczności produkcji pewnych gałęzi przemysłu, może też bodźce ekonomiczne bardziej „sprzyjały” tworzeniu rezerw niż przyspieszeniu rotacji środków, może na to mieć wpływ nieelastyczny w pewnych ogniwach system finansowy, hamujący „krwioobieg” w niektórych kanałach gospodarki. Trudno w tym miejscu skonkretyzować odpowiedź.

Jeżeli jednak dane statystyczne wiernie odzwierciedlają sytuację, to rozstrzygnięcie tych wątpliwości ma istotne znaczenie dla oceny możliwości przyspieszenia rozwoju gospodarczego.

WZROST SPOŻYCIA

Ponadplanowy przyrost zapasów nie pochłonął całoci ponadplanowego przyrostu dochodu narodowego. Poważna jego część została rozdysponowana w formie funduszu spożycia. Trudno w tej chwili ocenić dokładnie skalę jego wzrostu. W każdym razie pośrednio ponadplanowy wzrost spożycia potwierdzają obroty uspołecznionego handlu detalicznego, wynoszące ponad 70 proc. funduszu spożycia, które wzrosły w ub. roku o 8,7 proc. w porównaniu do ich poziomu w 1960 r. i przekroczyły zadania planu o 5,3 proc. W pewnym stopniu co prawda był to wzrost nominalny, wynikający ze wzrostu poziomu cen; ale z jego tytułu nie wyniósł on więcej, jak 1 proc.

Wydątny wzrost sprzedaży w handlu detalicznym zarówno w mieście,

jak i na wsi, to efekt stosunkowo wysokiej dynamiki dochodów pieniężnych ludności zatrudnionej w gospodarce uspołecznionej, jak i ludności chłopskiej. Wpływ wzrostu dochodów na obroty był tym większy, że nie osiągnięto w ub. roku takiego przyrostu oszczędności, jak w 1960 r. i nie zrealizowano, niestety, planu rozwoju usług.

Handel mimo to sprostał na ogół zwiększonemu popytowi i w zasadzie dostosował się do innej niż zakładał plan struktury popytu, charakteryzującej się zwiększeniem udziału artykułów przemysłowych.

Fundusz spożycia realizowany był więc w zasadzie w warunkach równowagi rynkowej, i co warto dodać — w warunkach lepszej jakościowo pracy handlu.

Na uwagę jednak zasługuje fakt, że aczkolwiek fundusz ten wzrósł w ub. roku wyżej niż zakładał plan, to przeciętna płaca realna zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej niewiele przekroczyła założenia planowe (plan ok. 2,5 proc., wykonanie — ok. 3,0 proc.). Część bowiem nadwyżki funduszu rozdysponowana została na ponadplanowe zatrudnienie w gospodarce uspołecznionej.

Otworzył właśnie niedawno podwoje dla gości z całego świata najbardziej luksusowy w naszym kraju „Hotel Europejski”. Ci, co w tym hotelu nie byli, mogli ujrzeć jego piękną architekturę, nowoczesne wnętrza, stylowe meble w apartamentach itp. w kronice filmowej, telewizyj czy w prasie. W cieniu jupiterów i kamer filmowych, jakby na drugim planie, można było dostrzec również ludzi, dzięki którym hotel funkcjonuje — recepcjonistów, bagażowych, pokojowe i inne jeszcze osoby.

Właśnie o ludziach pracujących w hotelach, o niektórych problemach ich zawodu i pracy chcę pisać.

Czy hotelarstwo jest zawodem? Oczywiście, w krajach, w których od dawna hotelarstwo jest wysoko postawione i jako dział gospodarki narodowej przynosi duże zyski, zawód hotelarza jest ceniony, ogólnie szanowany i dość trudno dostępny. W zasadzie przechodzi on z ojca na syna.

A u nas? Gdyby ktoś chciał zadać sobie gigantyczny trud przejrzenia materiałów ostatniego Powszechnego Spisu Ludności wtapie, czy znalazłby tam więcej niż kilka arkuszy spisowych, w których rubryka „zawód” wypełniona byłaby określeniem „hotelarz”. Nawet ludzie pracujący w hotelarstwie przez wiele lat, rzadko uważają hotelarstwo za swój stały zawód — i to poczynając od dyrektorów, a kończąc na pracownikach fizycznych. Zjawisko to jest tym dziwniejsze, że hotelarstwo jest przecież pojęciem bardzo szerokim, obejmującym, jakby to można najkrócej powiedzieć „odplatne udzielać noclegów i przynajmniej częściowego wyżywienia”. Zaliczają się więc do hotelarstwa nie tylko hotele komunalne i orbisowskie, ale także wszystkie inne otwarte i „zamknięte” hotele, motele, pensjonaty, zajazdy, domy wypoczynkowe, zdrowie, wycieczkowe, a także schroniska, stancje wodne itp.

W czym leży przyczyna nieuznawania zawodu hotelarza, nawet przez samych pracowników hoteli?

Przyczyn jest wiele. Jedne z nich leżą w sferze bodźców materialnych, inne, niestety, w niebyłby dziś wysłodzić randze społecznej zawodu. Hotelarstwo jest wciąż jeszcze u nas zawodem całkowicie niedocenianym, a nawet do pewnego stopnia pogardzanym. Trzeba mieć naprawdę dużą odporność psychiczną i wielkie zamiłowanie do pracy, aby w niej wytrwać. Jakże rzadkie są w hotelarstwie przypadki, aby ten sam dyrektor, czy kierownik utrzymał się w jednym hotelu przez kilka lat. Olbrzymia płynność kadr w hotelarstwie jest zjawiskiem powszechnym i dotyczy wszystkich specjalności hotelowych.

Niedostatek hoteli w większych miastach powoduje, że wiele przyjeżdżających osób nie może być obsłużonych. A takich przyjeżdżających dla których zabrakło miejsca w hotelu, są dziesiątki, a nawet setki każdego dnia. Niełatwa jest w tej sytuacji praca recepcji hotelowych. Ale jak dotąd ciężka ich praca i ogromny wysiłek nerwowy rzadko znajdują uznanie. Pojawiają się w prasie — i to dość często — nie-

stąd też indywidualne odczucie wzrostu spożycia u zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej nie mogło być jednakowe. Pewne stosunkowo zresztą wąskie grupy, które uzyskały wzrost płac, oczywiście odczuły wzrost dochodów realnych. Są jednak grupy ludności, które odczuły go słabiej, lub wcale go nie odczuły. Nastąpił bowiem w ub. roku pewien wzrost cen towarów i usług nabywanych przez ludność, który siłą rzeczy niwelował w określonym stopniu wzrost zarobków. Nie bez znaczenia były też zmiany struktury towarów w sprzedaży na korzyść towarów droższych, a więc wzrost przeciętnych cen w niektórych grupach towarowych.

Warto to zaakcentować, bo chociaż w pierwszych latach pięcioletki nie zakłada się poważniejszego wzrostu stopy życiowej zatrudnionych, to jednak nie jest obojętne, w jaki sposób nawet stosunkowo nieuważa poprawa sytuacji materialnej następuje. W szczególności nie sprzyja pozytywnemu odczuciu „pelzanie” cen w górę.

Z założeń planu pięcioletniego wynika, że w pierwszych latach dochody realne ludności chłopskiej powinny rosnąć szybciej niż przeciętne płace zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej. Tendencja ta wystąpiła w ub. roku. Jednakże zarysowała się silniej niż zakładano.

*

Przedstawione tu w ogólnym zarysie najważniejsze problemy rozwoju sytuacji gospodarczej w r. ub. nie wyczerpują oczywiście wszystkich problemów z tym związanych. Do zagadnień tych wypadnie nam z pewnością niejednokrotnie jeszcze powrócić w bieżącym roku. Łącząc się one bowiem ściśle również z aktualnym rozwojem naszej gospodarki.

MARIAN KRZAK

*) „Nasz komentarz”, „Życie Gospodarcze” nr 53-1961.



Problemy hotelarskiego zawodu

KRZYSZTOF WARSZAWSKI

sprawdzone, tendencyjne lub wręcz nie odpowiadające prawdziwej rzeczywistości hotelom. Czy istnieją ciągle i wszędzie są tylko źli pracownicy hotelowi, czy rzeczywiście można wierzyć opinii, jaką przeczytałem kilka miesięcy temu w „Trybunie Ludu”, że „obsługa w hotelach warszawskich to bardzo zła stała się nielaka”. Uogólnianie pojedynczych przypadków, które jeszcze, niestety, zdarzają się, dotkliwie odbija się na opinii pracowników wszystkich hoteli.

Sytuacja taka powoduje zniechęcenie do zawodu, a nawet odpływ wartościowych i cennych pracowników, niezahartowanych na takie „przyjemności”, a mających wyczerpane poczucie godności osobistej. A przecież nie o to chodzi, żeby ci właśnie pracownicy odchodzili, tylko o to, żeby wszyscy pracownicy hotelowi byli ludźmi uczciwymi, o wysokim poziomie kultury i odpowiednich kwalifikacjach zawodowych. Tylko tacy pracownicy mogą udźwignąć polskie hotelarstwo, ale trzeba stworzyć im takie warunki, aby do tego hotelarstwa się garnęli, czyli że ich praca jest nie tylko społecznie niezbędna, ale również poważana.

Rozwiązanie tego problemu nie należy do najłatwiejszych zadań. Wystarczy spojrzeć na kwestię dopływu nowych i młodych kadr do hotelarstwa, aby się o tym dobitnie przekonać.

Dłotychczas na wykonywanie zawodu hotelarza nie trzeba u nas posiadać dyplomu, nie ma żadnego stałego organu, który by weryfikował uprawnienia do pracy w hotelarstwie — jak to jest np. z pracownikami przemysłu gastronomicznego i wydawał odpowiednie świadectwa.

Absolwenci dwuletnich państwowych szkół hotelarskich dla maturzystów (w Krakowie i Warszawie) otrzymują dyplomy z tytułem „technik hotelarstwa”. Tak samo, jak uczniowie, kończący po szkole podstawowej technikę hotelarską (w Sopocie i Zakopanem).

Na podstawie moich dotychczasowych kontaktów z absolwentami naszych szkół hotelarskich muszę, niestety, stwierdzić, że nie są oni należycie przygotowani do samodzielnego wykonywania wyuczonych jakoby zawodu i że cały ciężar uzupełnienia tych braków spada na hotele, w których odbywają oni obowiązkowy roczny staż pracy. Niedostateczna znajomość języków obcych musi uzupełniać we własnym już zakresie, do czego nie mają nie tylko dostatecznych „bodźców ekonomicznych”, ale po prostu środków finansowych, jako że w pierwszym roku pracy po uzyskaniu dyplomu mogą otrzymywać tylko najniższą stawkę, przewidzianą dla stanowiska recepcjonisty — to jest osiemset złotych miesięcznie. Ta niska płaca powoduje odpływ części absolwentów szkół hotelarskich do innych, lepiej płatnych zawodów, nawet do pracy administracyjno-biurowej w urzędach i instytucjach. Tymczasem ludzie, którzy nigdy nie pracowali w hotelarstwie, ale mają maturę i znają dobrze przynajmniej dwa języki obce, hoteli chętnie angażują do pracy w charakterze recepcjoni-

stów, płacąc im co najmniej po 1400-1500 złotych i szkoląc w trakcie pracy.

Szkoly hotelarskie obu typów wypuszczają łącznie około 120 absolwentów rocznie. Z tej liczby nie więcej, niż 80 osób zaczyna pracę w zawodzie hotelarskim, a jeszcze mniej w nim pozostaje, kiedy pozna „wszystkie strony” tej pracy, o których w szkole nie im nie mówiono lub mówiono zbyt ogólnikowo.

Podana powyżej liczba absolwentów szkół hotelarskich jest i tak niewystarczająca dla potrzeb hotelarstwa polskiego — nie można więc dopuszczać, aby znaczny odsetek promowanych przez te szkoły „hotelarzy” przechodził do innych zawodów.

Trzeba ustalić przyczyny tego stanu rzeczy i szukać środków zaradczych. Trzeba także podnieść wymagania co do poziomu wykształcenia ogólnego i zawodowego nowych hotelarzy, różnicując programy istniejących dwóch typów szkół, a raczej pogłębiając i rozszerzając program nauczania przedmiotów zawodowych w szkołach hotelarskich dla maturzystów, co przedłużałoby naukę w tych szkołach o rok i pozwoliłoby na nadanie im wyższej rangi.

Trzeba także wszystkim absolwentom szkół hotelarskich nadać jakieś przywileje w stosunku do zatrudnionych obecnie pracowników hotelowych, nie posiadających żadnych formalnych ani praktycznych uprawnień do wykonywania zawodu. Niestety, istniejące „taryfikatory kwalifikacyjne” określają jedynie minimum wymagań odnosnie wykształcenia ogólnego, znajomości języków obcych i ewentualnego stażu pracy w hotelarstwie (dwa — trzy lata), nie nadają natomiast żadnych przywilejów absolwentom szkół hotelarskich, a nawet do pewnego stopnia ich dyskryminują.

To ostatnie, dość ryzykowne twierdzenie, znajduje uzasadnienie w następujących faktach. Aby objąć stanowisko recepcjonisty w hotelu trzeba mieć: wykształcenie co najmniej średnie, dobrą znajomość przynajmniej dwóch języków obcych, dwa lata pracy w hotelu, albo ukończenie Szkoły Hotelarskiej i roczny staż pracy w hotelu. Oznacza to uprzywilejowanie pracowników bez dyplomu, teoretycznie o rok, praktycznie o trzy lata, jakie absolwenci szkół hotelarskich, musi poświęcać na naukę. Warunek dwuletniego stażu pracy w hotelarstwie nie jest bowiem w ogóle przestrzegany w stosunku do nowo przyjmowanych pracowników (nie byłoby kandydatów), natomiast warunek obowiązkowego rocznego stażu pracy jest rygorystycznie egzekwowany w stosunku do absolwentów.

Ni: dotychczas nie wskazuje na to, aby problemy te mogły być rozwiązywane w najbliższym czasie. Powolny, jednakże stały wzrost bazy hotelowej zwiększa zapotrzebowanie na nowy personel. Nie dostarczają go, jak wskazałem poprzednio, w wystarczającej ilości szkoły hotelarskie. Nadal więc trzeba się liczyć z koniecznością angażowania

nowych pracowników hoteli, nie mających żadnego przygotowania fachowego.

Wycisze z tej sytuacji musi się jednak znaleźć. Przynajmniej najprostszym. Wydaje się, że nader słusznym byłoby określenie jakimś aktem prawnym warunków, jakim powinien odpowiadać zawód hotelarza. Równocześnie w stosunku do pracowników nie mających odpowiedniego przygotowania należałoby wyznaczyć termin obowiązkowego uzupełnienia kwalifikacji. Aby warunki te mogły być spełnione, trzeba zorganizować zaoczne i wieczorowe kursy szkoleniowe na wzór istniejących i cieszących się dużym powodzeniem kursów dla spółdzielców pracy, pracowników handlu, inwestycji przemysłowych, dla księgowych itp.

Nie trzeba być wielkim specem od spraw hotelarstwa, aby zauważyć, że wysoki stosunkowo poziom obsługi klientów, lepszy standard wyposażenia pomieszczeń hotelowych i porządek jest tam, gdzie cały kierownictwo personelu nie zmienia się. Dyrektor zakładu, kierownik recepcji, kierownik restauracji przy hotelowej (hotelu bez restauracji nie powinno być w ogóle, ale to oddzielna sprawa) oraz główny księgowy stanowią razem zespół, którego zgrana praca wpływa na działalność całego personelu bezpośrednio i pośrednio obsługi klientów.

Praca w hotelarstwie ma specyficzny charakter i dlatego nawet główny księgowy, mający trudności interpretowania przepisów finansowo-księgowych w różnych i nie powtarzających się sytuacjach, jakie często mają miejsce w hotelach, może doprowadzić do „rozłożenia się” przedsiębiorstwa. Hotel bowiem to nie biuro i nie urząd.

Obok tych stanowisk kierowniczych istnieją jeszcze stanowiska jakby kluczowe, których obsada decyduje na co dzień o opinii hotelu. Myslę tu o recepcjonistach, telefonistach, gospodyni hotelu i kierowniku sali. Uprzejmość, bezwzględna uczciwość, szybka orientacja, doskonała pamięć, takt i spokój — to cechy, którymi przez cały czas pracy muszą się wykazywać ci pracownicy. Dochodzi tu jeszcze znajomość języków obcych, ale zaliczam to do sprawy przygotowania zawodowego.

Różnie w różnych hotelach kwestia doboru właściwego personelu, nazywanego przeze mnie kluczowym, jest rozwiązywana. Często, może nawet nadbyt często, brakuje tym pracownikom tych wszystkich cech, które poprzednio wymieniałem. Nie powinni oni, rzecz jasna, pracować w hotelarstwie. Chcąc jednakże zdobyć o tej pracy odpowiedzialnych ludzi, żądając jednocześnie od nich wysokich kwalifikacji, trzeba im zapewnić odpowiednie warunki materialne, inaczej pójdą do pracy tam, gdzie więcej zarobią. Stosunkowo niewielkie zmiany w obowiązującym systemie płac na korzyść tej grupy pracowników mogłyby w poważnym mierzcie złagodzić trudności, jakie odczuwają niektórzy, zwłaszcza większe, hotele i podnieść na wyższy poziom ich działalność.

P przedmiotem dyskusji prowadzonej przez Jakuba Prusaka i Jerzego Lasockiego („Życie Gospodarcze” nr 3, 13 i 31 1961 r.) jest metoda obliczania mocy produkcyjnej zakładu przemysłowego. Nie wchodząc w meritum tego zagadnienia, pragnąłbym zabrać głos w ubocznej sprawie — sprawie nomenklatury stosowanej przez dyskusyjantów.

J. Prusak w artykule „O jakich mocach mówimy” (Z.G. nr 31 1961 r.) słusznie stwierdza, że „nie w nazwie tkwi sedno sprawy”, ale jeszcze słuszniej dodaje, że „aspiracje powstałe na tle stosowanych nazw powodują często nieporozumienia”. To ostatnie zdanie należałoby rozwinąć i dodać, że niewłaściwa nazwa może wypaczyć pojęcie, do którego się odnosi, zaciemniać rozpatrywane zagadnienie, skomplikować rozumowanie, a nawet skierować je na fałszywe tory i doprowadzić do błędnych wniosków.

Wydać się, że wyraźnym tego przykładem jest wspomniana dyskusja, w której przyczyna sporu jest w dużej mierze stosowanie przez dyskusyjantów takich samych nazw dla różnych pojęć i różnych nazw dla tych samych pojęć.

WĄTPLIWA NOMENKLATURA

Obaj dyskusjanci posługują się nazwą „moc produkcyjna”. J. Prusak określa ją jako „potencjalną możliwość zawartą w posiadanym wyposażeniu”. Określenie to mówi niewiele. J. Lasocki podaje dokładniejszą definicję mocy produkcyjnej: „maksymalna ilość produkcji jaką można uzyskać w jednostce czasu”. Ale i ta definicja zawiera w sobie niejasność polegającą na tym, że nie wiadomo, co należy rozumieć pod słowem „ilość produkcji”. Jak tę ilość należy mierzyć: na sztuki, w kilogramach, w jednostkach geometrycznych? W każdym razie jest widoczne, że obaj dyskusjanci stosują tę samą nazwę do dwóch nieidentycznych pojęć. Stosują też oni różne nazwy do tego samego pojęcia. Dotyczy to „możliwości produkcyjnej” lub „zdolności produkcyjnej”. Nazwy te nie są jednak przez nich dostatecznie sprecyzowane. Obydwaj dyskusjanci przytaczają też w swych artykułach masę innych nazw stosowanych w literaturze dla tych samych pojęć. Istotnie w dziedzinie nomenklatury panuje kompletny chaos, który na pewno w dużym stopniu utrudnia poważne studia.

Wydać się zatem celowe uregulowanie tej sprawy i ustalenie jednolitych nazw, dobranych logicznie, prawidłowych językowo, opartych na jasnych i ścisłych definicjach.

PROBA ROZWIĄZANIA

Postaramy się rozwiązać to zadanie, traktując je jako próbę. Podstawową wielkość charakteryzującą produkcję zakładu przemysłowego (bądź też zespołu zakładów danej branży, zgromadzonych w zjednoczeniu, lub też poszczególnych działów zakładu a nawet pojedynczych stanowisk pracy) nazwijmy „Produkcją” i zdefiniujmy ją jako stosunek wartości produkcji w pewnym okresie czasu.

Oznaczając „produkcją” symbolem „P”, wartość produkcji w okresie czasu „T” symbolem „W” otrzymamy definicję produktywności w postaci równania:

$$(1) \quad P = W : T;$$

Podstawiając w tym równaniu jednostki: jednostkę wartości pro-

dukcji o symbolu „Wj” i jednostkę czasu „Tj”, otrzymamy jednostkę produktywności:

$$(2) \quad Pj = Wj : Tj;$$

Wybór jednostki czasu nie przedstawia większej trudności. Może nią być np. 1 rok. Inaczej rzecz ma się z ustaleniem jednostki wartości produkcji. Jest to zagadnienie otwarte, niewątpliwie bardzo trudne i czeka na rozwiązanie przez naukę ekonomiczną. Dopóki to nie nastąpi, nie pozostaje nic innego, jak oprzeć jednostkę wartości na tradycyjnej jednostce pieniężnej, oczywiście obliczeniowej, a nie obiegowej. Tę jed-

nych parametrach (napiecie, częstotliwość prądu, ciśnienie, temperatura pary) niezawodnej kooperacji, najlepszym zaopatrzeniu w surowce i materiały pomocnicze itp.

2. Wartość znamionowa produkcji w okresie czasu „T” (symbol Wzn) równa jest wartości produkcji w okresie „T” przy takich samych warunkach przebiegu procesu produkcji jak w p. 1, lecz z uwzględnieniem przestoju roboczego w tym okresie, który oznaczamy symbolem Or. Przestój roboczy jest to czas, w którym zachodzi przerwa w produkcji, wynikająca:

za pomocą tabel i wykresów. Jest rzeczą oczywistą, że w pracy tej powinny być stosowane metody naukowe, oparte na badaniach statystycznych, laboratoryjnych, pomiarowych, telemetrycznych (np. dla pomiaru i klasyfikacji O). Nie jest wykluczone, że badania te doprowadzą do bardzo skomplikowanych obliczeń, do których okaże się niezbędne zastosowanie maszyn matematycznych.

REZERWY CZY NIE WYKORZYSTANE MOŻLIWOŚCI

Powróćmy jeszcze do nomenklatury stosowanej w artykułach dyskusyjnych J. Prusaka i J. Lasockiego.

Obydwaj dyskusjanci wspominają wielokrotnie o „rezerwach produkcyjnych”, przywiązując do nich wielkie znaczenie. Pomijając niebylekade sformułowanie tego pojęcia, należy stwierdzić, że zarówno względy formalne jak i merytoryczne przemawiają stanowczo za odrzuceniem tej nazwy i samego pojęcia, pomimo że one mocno zakorzeniły się już w naszej literaturze i są nieomal w codziennym użyciu.

Zacznę od nazwy. Słowo „rezerwa” pochodzi od łacińskiego „rezervare” (zachowywać), oznacza według Słownika wyrazów obcych PIW 1958 r. „zapas zrobiony w przewidywaniu jakiejś potrzeby” (str. 580).

To objaśnienie można nieco rozwinąć; rezerwa oznacza pewne zasoby przeznaczone do wykorzystania w z góry określonych warunkach lub sytuacjach, w warunkach zaś zwykłych — nie wykorzystywane. W tym też znaczeniu stosuje się nazwę „rezerwa” w technice (np. rezerwa mocy remontowa, rezerwa elektrowni) i w wojskowości (np. armia rezerwowa). Zarówno energetyka, jak i dowódca wojskowy doskonale wie, jakimi rezerwami dysponuje i kiedy i w jaki sposób ma je wykorzystywać. Na pewno byłoby oni zdziwieni i oburzeni, gdyby ktośkolwiek proponował im „wykrycie” tych rezerw, lub włączenie ich w normalny proces technologiczny, lub operację wojskową.

W tym znaczeniu używanie nazwy „rezerwa” jest zupełnie poprawne. Natomiast stosowanie tej nazwy dla pojęcia, o które chodzi w omawianych artykułach jest niewątpliwym błędem semantycznym. Ale i samo wprowadzenie tego pojęcia jest nie tylko zbędne, ale i z merytorycznego punktu widzenia — niewłaściwe.

Przyjmując proponowaną przeze mnie symbolikę, pojęcie to można by sformułować następująco. Oznaczając „rezerwę produkcyjną” symbolem „R” (czuystość tym razem stosujemy rozmiary):

(15) „R” = W max — Wu, lub też (z omawianych artykułów nie wypływa to jasno):

(16) „R” = W zn — Wu, tzn. że „rezerwy produkcyjne” przedstawiają różnicę pomiędzy wartością produkcji, jaka mogłaby być uzyskana, a wartością produkcji rzeczywiście uzyskaną. A zatem „R” jest wartością produktów nie wyprodukowanych, produktów, które nie istnieją, czyli „R” jest wielkością nie istniejącą, a więc fikcją.

Operowanie tą fikcją prowadzi do ryzykownych i wątpliwych sformułowań i wniosków. Np. J. Prusak w artykule „O jakich mocach mówimy”, zamieszcza zdanie „Jeśli mianowicie „możliwość produkcyjna” określamy... jest równa posiadanym rezerwom produkcyjnym”.

Jak można posiadać coś, co nie istnieje?

W następnym zdaniu J. Prusak twierdzi: „wraz z postępem techniki i organizacji produkcji rosną rezerwy produkcyjne”.

Czy twierdzenie to jest słuszne? Wydawałoby się, że wraz z postępem techniki, a zwłaszcza z postępowaniem organizacji produkcji wzrasta „Wu” dążąc do swojej górnej granicy „Wmax”. A więc zgodnie z równaniem (15) „R” powinno maleć.

Zresztą i samo logiczne rozumowanie doprowadza do takiego samego wniosku, ponieważ osiągnięcie wyższego poziomu techniczno-organizacyjnego powinno wpływać na zmniejszenie a nie na zwiększenie niewykorzystanych możliwości produkcyjnych, tj. „rezerw produkcyjnych”.

Termin „rezerwa produkcyjna” mógłby być prawidłowo stosowany, ale w znaczeniu zupełnie innym, niż to się obecnie czyni.

Wyobraźmy sobie, że pewien zakład przemysłowy produkuje artykuł codziennej potrzeby, którego brak pociągnąłby za sobą bardzo ujemne skutki. Aby uniknąć przerwy w produkcji w wypadku uszkodzenia urządzenia produkcyjnego, lub zespołu urządzeń wytwarzających ten artykuł, zostaje zainstalowane drugie takie samo urządzenie produkcyjne lub zespół urządzeń (tzw. „drugi kanał”), które uruchamiane jest jedynie w przypadku, kiedy pierwsze urządzenie, normalnie pracujące, zawiedzie. Takie urządzenie, lub zespół urządzeń jest istotnie urządzeniem rezerwowym, a uzyskana z niego produkcję można nazwać „produkcją rezerwową”, lub jeśli ktoś woli, „rezerwą produkcyjną”. Takie urządzenie rezerwowe podnosi niewątpliwie „Pu” i „Su”. Wpływa jednak ujemnie na ekonomiczność produkcji.

Planowanie, kontrolę i ocenę działalności przemysłowej w skali jednego zakładu, jego części, lub całej branży oprócz należy do analizy wielkości oznaczonych w tym artykule symbolami „W”, „P”, „S”, „K”, „O”, dając do ich „poprawienie”, a nie wysyłanie na „wykrywanie”, „uruchamianie” fikcyjnych „rezerw produkcyjnych”, co prowadzi na bezdroża, jak uganianie się we mgle za błędnym ognikiem.

Barwniki — eksport tkanin

Sprawa, która będzie przedmiotem niniejszego artykułu odbiega nieco od spodykowanego często szablonu. Polega ona na tym, że w przypadkach omawiania problemów dotyczących kilku zainteresowanych stron, a przede wszystkim dystrybutora i odbiorcy, z reguły stanowiska tych stron są przeciwstawne, a interesy przez nie reprezentowane nierzadko antagonistyczne.

Casus barwniki i środki pomocnicze dla przemysłu włókienniczego o tyle różni się od wszystkich pozostałych, że zainteresowane strony tj. dystrybutor i producent barwników, organa ich reprezentujące jak również odbiorca i jego instancje zwierzchnie są na ogół zgodni co do jednej, zasadniczej sprawy. Dotychczasowy system zaopatrzenia przemysłu włókienniczego w barwniki nie gwarantuje jego należytej bezawaryjnej pracy, a co za tym idzie stawia niejednokrotnie pod znakiem zapytania możliwości przyjęcia i wykonania zamówień eksportowych. Oczywiście pod ogólnym określeniem „system zaopatrzenia” należy rozumieć również wielkość w cyfrach bezwzględnych barwników stawianych do dyspozycji przemysłowi włókienniczemu oraz normatywy zapasów, które odgrywają nieposłednią rolę w zabezpieczeniu rytmiczności produkcji tego przemysłu.

„GORZKI CHLEB” PRZEMYSŁU WŁÓKIENNICZEGO

Dla zilustrowania trudności, które wywołują się w produkcji przemysłu włókienniczego, trudności, które szczególnego charakteru nabierają w przypadkach zamówień eksportowych, przyjrzyjmy się pewnym faktom. Obowiązujące przepisy nakładają na przemysł obowiązek zamawiania barwników co najmniej na 45 dni przed rozpoczęciem się kwartału.

Zamówienia te z reguły sporządzane są na podstawie danych statystycznych z okresów ubiegłych, zużycia odpowiednich marek itp. W żadnym przypadku nie mają one pokrycia w portfelu zamówień ze strony „Cetebe” tj. eksportera polskich tkanin.

Dystrybutor barwników „Chemicolor” sporządza globalne zestawienia i kieruje je do „Ciechu”. Mowa rzecz jasna o barwnikach importowanych. „Ciech” z kolei kierując się odpowiednimi kryteriami tj. kierunkiem, z którego barwniki są importowane, możliwościami płatniczymi, cenami, jakością barwników itp. składa odpowiednie zamówienia u dostawców zagranicznych.

W międzyczasie zaczynały napływać do zakładów włókienniczych zamówienia na określone tkaniny eksportowe. A że tkaniny mają to do siebie, że podlegają kaprysom mody, okazuje się, że nastąpiły znaczne zmiany w kolorystyce. Są wprawdzie zapasy barwników w zakładzie produkcyjnym i u dystrybutora ale wystarczy aby zabrakło jednej marki, a wykonanie całej partii towaru stoi pod znakiem zapytania.

Podobnie może wyglądać sprawa w swych skutkach, gdy kupiec zagraniczny akceptuje przesłany mu pierwotnie wzór tkaniny a zakład produkcyjny nie posiada w magazynie dostatecznej ilości barwników zastosowanych we wzorze. Mimo bowiem maksymalnej operatywności „Ciechu”, który dokłada wysiłków, aby w terminie dostarczyć zamówienia dajmy na to zieleni, może się okazać, że można ją kupić jedynie w Anglii. W barwnikarstwie jak rzadko gdzie występuje bardzo duża specjalizacja, a co za tym idzie poszczególne firmy zachodnie produkujące całą paletę kolorystyczną specjalizują się w odrębnych odcieniach każdego koloru. Jeśli więc zakład włókienniczy, w pierwotnym wzorze użył zieleni f-my Ciba a „Ciech” nie będzie w stanie (często ze względów od siebie niezależnych) tej zieleni w „Cibie” kupić, może zaistnieć przypadek, że każda inna marka nie będzie odpowiadała zieleni użytej we wzorze, a w rezultacie kupiec zrezygnuje z całej partii towaru. Wydać się, że wyliczanie szkód jakie to za sobą pociąga jest zbędne.

Praktyka ubiegłego roku jednego tylko zjednoczenia przemysłu bawełnianego wykazała, że dotychczasowy system zaopatrzenia zakładów włókienniczych w barwniki nie daje gwarancji. Dotyczy to w szczególności wysokości limitów na zakup barwników z importu oraz normatyw zapasów. Mimo bowiem wyższych założeń produkcyjnych i wzrostu eksportu w planach roku 1961 przewidziano w tym zakresie poważne trudności w zaopatrzeniu zakładów w barwniki importowane. Zjednoczenie dając bowiem do zabezpieczenia rytmiczności produkcji w okresie trzech kwartałów nie rozdzielało równomiernie przydziały limitów na poszczególne okresy. W rezultacie w IV kwartale pozostała nieznacząca suma na zakup barwników z importu, która w żadnym przypadku nie mogła zaspokoić wszystkich potrzeb. Przed zakładami produkcyjnymi stanęła alternatywa niewykonania zamówień eksportowych.

Po długotrwałych targach i pertraktacjach z rezersem udało się zjednoczeniu „wywrzeć” dodatkowo 660 tys. złotych dewizowych. Decyzja w tej sprawie zapadła jednak w drugiej połowie października, a w tym czasie kredyty nastąpiły z początkiem listopada. Oczywiście jest sprawa, że w tej sytuacji barwniki importowane mogły w najlepszym razie nadejść do kraju w końcu kwietnia. Czyli przysyłowa musztarda po obiedzie.

Kartkolenie sztuk musiało dokonywać zjednoczenie aby sprostać zadaniom eksportowym jakie stały w tym okresie przed zakładami produkcyjnymi. Wywołano samochody do portu, gdzie oczekiwały one po kilka dni na przybrzeżnych stawkach, samochody jeździły wprost do Szwajcarii aby przyspieszyć dostawę

pewnych partii, czasami uciekano się nawet do samolotu aby dostarczyć do kraju 50 kg niezbędnego barwnika. Telefon urywający się bez przerwy. Brakujące marek w jednym zakładzie poszukiwane we wszystkich pozostałych zakładach włókienniczych w całym kraju. Wszystko to działo się przy jednoczesnym nawoływaniu do obniżki kosztów własnych, do oszczędności za wszelką cenę.

BARWNIKI KRAJOWE

Krajowa produkcja barwników, która ma do zanotowania na swym koncie niewątpliwie sukcesy wyrażające się w stałym wzroście masy towarowej jak również w poprawie jakości, nie pokrywa jednak zapotrzebowania użytkowników. Przyczyna tego stanu rzeczy tkwi przede wszystkim w zbyt wolnym tempie rozwoju produkcji barwników najwzrostociowszych.

Dla zilustrowania tej sytuacji wystarczy wskazać, że przy sporządzaniu bilansu barwników krajowych na rok 1961 w tych grupach barwników deficyt wyniósł ca 700 ton (chodzi tu o łączne zapotrzebowanie użytkowników krajowych i eksportera) a w grupach mniej wartościowych powstały nadwyżki sięgające 650 ton.

Podstawową grupą barwników mających zastosowanie w przemyśle włókienniczym są barwniki kadziowe. Produkcja krajowa nie nadąża jednak wyraźnie za rosnącymi potrzebami zarówno pod względem ilości jak i jakości oraz asortymentu. Stąd bardzo poważny import barwników kadziowych, wynoszący w r. 1960 — 108 ton a w r. 1961 — 174 tony. Aby móc w pełni pokryć wciąż rosnące zapotrzebowanie krajowe na te grupy barwników oraz zabezpieczyć masę towarową dla zwiększającego się eksportu barwników kadziowych należy przyspieszyć wszystkie zamierzenia inwestycyjne w przemyśle barwnikarskim. Sądząc z dotychczasowego stanu w tej dziedzinie można mieć obawy, że perspektywa poprawy sytuacji jest zbyt odległa. Prace inwestycyjne bowiem w przemyśle barwnikarskim prowadzone są w niewystarczającym zakresie i w zbyt długich cyklach.

PERSPEKTYWY ROKU BIEŻĄCEGO

Sporządzając plan zaopatrzenia w barwniki importowane na rok bieżący, zjednoczenie przemysłu bawełnianego przyjęło za punkt wyjścia zużycie ubiegłoroczne. Mimo tego, że plany produkcyjne zakładają wzrost o 4,1 proc. tkanin drukowanych, barwionych i barwnie tkanych, zapotrzebowanie na barwniki importowane ustalono na poziomie o 2,1 proc. wyższym niż w roku ubiegłym. Zachodzi jednak obawa, że nawet przyznanie limitów w zapotrzebowanie wysokości nie zabezpieczy wszystkich potrzeb w obliczu faktów, że krajowy przemysł barwnikarski odmawia dostarczenia w roku bieżącym 52 ton barwników kadziowych.

Tymczasem wszystko wskazuje na to, że limity dewizowe dla przemysłu włókienniczego zostaną znacznie okrojone. Sytuacja jest o tyle poważna, że niezależnie od zabezpieczenia doraźnych potrzeb zakładów produkcyjnych, znów dadzą się we znaki niedostateczne zapasy i brak pełnego asortymentu barwników.

Od dawna wszystkie czynniki przysparzają, że jednym słusznym rozwiązaniem „zł. „Problemu barwników” jest stworzenie odpowiednich magazynów interwencyjnych, które w każdej chwili dysponowałyby wszelkimi markami barwników w pełnej palecie kolorystycznej. Były już różne koncepcje tych magazynów, począwszy od składowisk konsygnacyjnych poprzez składy centralne i regionalne postrzegające w gestii „Cetebe”, bądź „Chemicoloru”. Charakterystyczne jest to, o czym wspomnieliśmy na wstępie. O konieczności podniesienia normatywy zapasów barwników importowanych do 180 dni i o konieczności zorganizowania magazynów interwencyjnych są przekonani wszyscy. Zarówno dystrybutor i jego resort jak i odbiorca i jego resort. W pełni podzielała to zdanie również Komisja Międzybranżowa do Spraw Barwników i Chemicznych Środków Pomocniczych oraz Komisja Planowania. Wydać się więc, że czas już przebieg do realizacji. Efektywność tego posunięcia jest oczywiście i strąty wynikać z tytułu niewłaściwej gospodarki barwnikami latwie do obliczenia.

ŚRODKI DORAŻNE

Alarmującym dzwonkiem w eksporcie bawełny w roku ubiegłym był znaczny wzrost udziału tkanin surowych. Świadczy to o niedomogach naszego wykończalnictwa (patrz „Życie Gospodarcze” nr 45 i 49 z r. 1961).

Abymy mogli sprostać konkurencji na rynkach światowych, musimy dysponować środkami chemicznymi umożliwiającymi uzyskanie efektywnego wykonania tkaniny. Niespełnienie tego warunku automatycznie eliminuje nas w walce konkurencyjnej. W związku z tym wydaje się nieodzowne przeanalizowanie proponowanych limitów finansowych na import barwników i środków pomocniczych. Sytuacja w zapasach, a zwłaszcza częsty brak pełnego asortymentu barwników stwarza również konieczność wyasygnowania pewnych kwot na import uzupełniający. Obydwa te działania oszczędności nie przyniosła odwrotnych skutków w postaci zmniejszenia eksportu tkanin.

ELIASZ CHAZANOW

ŻYCIE GOSPODARZE

6/543 — 11.II.1962

Chaos w pojęciach „mocy”

JAN STRASZEWICZ

nostkę pieniężną obliczeniową należy ustalić w oparciu o najmniej zmienne czynniki koniunkturalne. Nazwijmy ją pieniężną jednostką obliczeniową „Zi” przez duże Z w odróżnieniu od jednostki obiegowej 1 zł — (przez małe z). Otrzymamy wówczas wartość jednostki produktywności

$$(3) \quad Pj = 1 Zi : 1 rok;$$

W ten sposób uzyskujemy obiektywną jednostkę produktywności, niezależną od wahań kursowych pieniądza obiegowego.

Pomiędzy jednostką pieniężną obliczeniową i obiegową będą się okresowo ustalać relacje, np. w pewnym okresie może zaistnieć relacja 1 Zi = 10.000 zł. Jeżeli w tym okresie wartość roczna produkcji pewnego zakładu przemysłowego wyniesie przykładowo 10.000.000 zł, to jego produktywność będzie się równała P = 1.000 Pj.

Dla planowania i analizy działalności zakładu przemysłowego należy wprowadzić dalsze pojęcia i odpowiednie nazwy.

1. Wartość maksymalna produkcji w okresie czasu „T” (symbol W max), równa jest wartości produkcji w okresie „T” przy założeniu idealnych warunków przebiegu procesu produkcyjnego, tj. przy ciągłości procesu bez żadnych przestojów (przerw), przy najwyższej wydajności i sprawności maszyn i innych urządzeń produkcyjnych, przy najwyższej wydajności pracy załogi odpowiednio wykwalifikowanej, przy najracjonalniejszej dobranej liczbie i mocy urządzeń produkcyjnych i liczbie pracowników, przy niezawodnym dopływie energii (elektrycznej, cieplnej) o właściwych niezmienn-

a) z wymagań procesu technologicznego — przestój technologiczny — Ot

b) z potrzeb organizacyjnych — przestój organizacyjny — Oor

c) z potrzeb konserwacyjno - remontowych — przestój konserwacyjny — Ok

A zatem:

$$(4) \quad Or = Ot + Oor + Ok$$

W rzeczywistości przestój będzie większy od Or, ponieważ mogą dojdź przestoje wynikające z przerw w dopływie energii, z wad zaopatrzenia, niedociągnięć kooperacji, z uchylania się od pracy załogi itp. Te przestoje nazwiemy przestojem jałowym i oznaczmy symbolem — OI. Rzeczywisty więc przestój w okresie „T”, czyli przestój całkowity

$$(5) \quad Oc = Or + OI = Ot + Oor + OI + Ok + OI$$

3. Wartość uzyskana produkcji w okresie czasu „T” (symbol Wu) równa jest wartości produkcji rzeczywiście uzyskanej w okresie „T” w rzeczywistych warunkach przebiegu produkcyjnego, jakie zachodzą w tym okresie z uwzględnieniem przestoju Oc.

Wstawiając wielkości wymienione w p. 1, 2, 3 do równania (1) otrzymamy algebraiczne określenie dalszych pojęć:

4. Produkcyjność maksymalna:

$$(6) \quad Pmax = Wmax : T;$$

5. Produkcyjność znamionowa:

$$(7) \quad Pzn = Wzn : T;$$

6. Produkcyjność uzyskana:

$$(8) \quad Pu = Wu : T;$$

Dla celów analizy i planowania działalności zakładu przemysłowego niezbędne jest wprowadzenie jeszcze dodatkowych pojęć i wielkości, określających sprawność danej jednostki produkcyjnej:

7. Sprawność produkcyjna znamionowa:

$$(9) \quad Szn = Pzn : Pmax;$$

8. Sprawność produkcyjna uzyskana:

$$(10) \quad Su = Pu : Pzn;$$

9. Sprawność produkcyjna ekonomiczna:

$$(11) \quad Se = Szn \cdot Su = Pu : Pmax;$$

10. Współczynnik przestoju znamionowy:

$$(12) \quad kzn = Or : T;$$

11. Współczynnik przestoju uzyskany:

$$(13) \quad ku = Oc : T;$$

Pomiędzy powyższymi wielkościami zachodzą niżejwności

$$Pu < Pzn < Pmax \quad Se < Su < Szn \quad kzn < ku$$

Wartość „Pmax” ustala konstruktor maszyn i urządzeń produkcyjnych, dając oczywiście do uzyskania przy aktualnym poziomie wiedzy technicznej możliwe największe „Pmax” oraz najmniejszego „Ok”. Zadaniem projektującego zakład przemysłowy i technologia jest ustalenie optymalnej wartości „Pzn” (której górną granicą, praktycznie nieosiągalną, jest „Pmax”), Szn, Kzn, oraz Ot i Or.

Wreszcie użytkownikowi (kierownikowi zakładu, władze zwierzchniej) przypada w udziale dążenie do uzyskania „Pu” jak najbardziej zbliżonej do „Pzn”, „Su” do „Szn” oraz OI do zera.

Na wartość wielkości oznaczonych symbolami „W”, „P”, „u”, „k” i „O” mają decydujący wpływ różne czynniki i zjawiska występujące zarówno wewnątrz zakładu przemysłowego, jak i pochodzące z zewnątrz. Wpływ ten powinien być dokładnie przebadany, przeanalizowany i sformułowany tam, gdzie to się okaże możliwe w postaci funkcji matematycznych, w innych zaś przypadkach,

ZARZĄD WOJEWÓDZKIEGO ZWIĄZKU SPÓŁDZIELNI PRACY

w Szczecinie

zatrudni:

● dyrektora

● zastępcę dyrektora do spraw technicznych zakładów produkcji chemicznej w Goleniowie, woj. Szczecin

WYMAGANE KWALIFIKACJE:

na stanowisko DYREKTORA — wyższe wykształcenie ekonomiczne lub techniczne, co najmniej 10-letnia praktyka zawodowa, w tym 5 lat na stanowiskach kierowniczych lub samodzielnych związanych z funkcją zarządzania przedsiębiorstwem.

na stanowisko ZASTĘPCY DYREKTORA d/s TECHNICZNYCH — wyższe wykształcenie techniczne ze specjalnością chemii, co najmniej 6-letnia praktyka zawodowa, w tym 3 lata na stanowiskach kierowniczych lub samodzielnych związanych z organizacją produkcji.

Wynagrodzenie według obowiązujących zasad wynagrodzenia w spółdzielczości do omówienia. Po okresie próbnym określonym umową o pracę zapewni się pomoc w otrzymaniu mieszkania.

Oferę wraz z życiorysem, odpisami dokumentów stwierdzających kwalifikacje należy składać w terminie do dnia 15 lutego 1962 roku w Dziale Prezydyjnym WZSP Szczecin, ul. Wielka 14; pokój nr 200.

K-5

