

W NUMERZE:

C.I.I. — O DZIECIACH I DLA DZIECI STR. 1

Sprawy dzieci i niektóre kwestie z nimi związane omawialiśmy pod tym hasłem na naszych łamach. Obecnie, podsumowując dotychczasową dyskusję, wysuwamy pewne postulaty, które zmierzają do polepszenia sytuacji w tej dziedzinie.

ZBIGNIEW MADEJ — NAUKI EKONOMICZNE A POLITYKA GOSPODARCZA STR. 2

Nauki ekonomiczne rozwijają się w Polsce bardzo szybko i dość bujnie. Niejedną myśl naszych czołowych ekonomistów naukowców jest ceniona na całym świecie. Co z tego za korzyść mają jednak praktycy życia gospodarczego?

KAROL SZWARC — REZERWY CZY ZAMROŻONE MILIONY STR. 4

Artykuł z cyklu „Czy przyszłość może być tańsza”. Jeśli chcemy zwiększyć produkcję, to możemy to uczynić dwójako, albo inwestować, albo też lepiej wykorzystać istniejący potencjał. Ta druga droga wydaje się w dużej mierze efektywniejsza. Ale czy prościej? Spójrzmy — na przykładzie grupy przedsiębiorstw przemysłu terenowego — jak sprawa ta się komplikuje.

STEFAN FRENKEL — KONFRONTACJA STR. 6

Targi Poznańskie są nie tylko miejscem zawierania transakcji handlowych, ale również miejscem konfrontacji osiągnięć naszego przemysłu. Autor na podstawie porównania produkcji polskiego przemysłu obrabiarkowego i zagranicznych eksponatów wystawianych na Targach snuje rozważania na temat perspektyw rozwoju eksportu w tej dziedzinie.

Wrześniowe impresje

Wrzesień już od wielu lat jest Miesiącem Odbudowy Warszawy. Tradycyjna ta nazwa zmieniła już od bez mała dziesięciu lat swą treść. Stolica już bowiem dawno dźwignęła się z ruin i zgłiszcz. Obecnie mamy do czynienia raczej z rozbudową, upiększaniem i tak już jednego z ładniejszych miast w Polsce.

domów mieszkalnych i placówek handlowych. Odbudowa centrum oznaczała więc likwidację jedynego tymczasowego naocznie zaplecza mieszkaniowo-handlowego.

O ile początkowa koncepcja rozbudowy miasta może być zrozumiała, o tyle nie widać żadnego usprawnienia dla ojców miasta, dla czego tak późno wzięto się za sprawę zabudowy centrum oraz niektórych bardziej uzbrojonych terenów śródmiejskich. Wydaje się, że zabudowa tych obszarów mogła się z powodzeniem rozpocząć pięć, siedem lat temu. Gorzej, bo takie tereny jak zachodnia część „Osi Saskiej”, Powiśle i Dzikie Zachód, nie mówiąc już o Wschodniej Słanie nie mają do tej pory pełnej dokumentacji urbanistycznej — architektonicznej i budowlanej, choć terminy rozpoczęcia robót w tych regionach są już bliskie.

Nieco inaczej ma się sprawa z budową osiedli peryferyjnych. Oszczędności w budownictwie mieszkaniowym, obniżenie standardu wy-

ROZBUDOWA

Rozbudowa miasta rozpoczęła się w zasadzie w pierwszych dniach powojennych. Przyjęta bowiem wtedy koncepcja odbudowy Stolicy skierowała swe główne natarcie na wznoszenie nowych, dotąd słabo rozbudowanych dzielnic. Rezultatem takiego posunięcia jest dzisiejszy obraz Warszawy: szereg dzielnic — miasteczek, prawie samowystarczalnych. Wciąż jednak brak nam prawdziwie wielkomiejskiego śródmieścia. Oczywiście ta pierwsza myśl, która doprowadziła do tego stanu, jest całkowicie zrozumiała. Tuż po wojnie w śródmieściu najwięcej było odbudowanych „na łapu-capu”

DOKONCZENIE NA STR. 2

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVII WARSZAWA 2 WRZEŚNIA 1962 R. CENA 2 ZŁ NR 35/572

o dzieciach i dla dzieci o dzieciach i dla dzieci o dzieciach i dla dzieci o dzieciach i dla dzieci

W CODZIENNEJ pracy redakcyjnej przywykliśmy za młarę aktualności publikowanej tematyki przyjmować ilość listów, jakie wpływają do redakcji w związku z zamieszczeniem jakiegos artykułu. Na ogół tak bywa, że większy odzew budzą cykle i tzw. akcje. Tak było np. z zespołem artykułów o samorządzie robotniczym. Tak jest też z tematyką dotyczącą dzieci. Obok siedmiu artykułów redakcyjnych o publikowaliśmy na ten temat siedem wypowiedzi i artykułów autorów spoza redakcji. Nasi korespondenci zwracają uwagę, że problematyka ta jest bardzo szeroka i bardzo skomplikowana, a my dotknęliśmy tylko niektórych jej obszarów — i to stosunkowo wąskich, wycinkowych. Jest w tym stwierdzeniu sporo racji. Z drugiej jednak strony spotykamy się z opiniami wręcz odmiennymi. Jeden z poważnych ludzi stwierdził, iż niepoważnie jest, gdy pismo ekonomiczne wysuwa hasło „Chcemy pięknych kobiet”. Inny natomiast poważny fachowiec wyraził zdziwienie, że „Życie” zajmuje się dziećmi, podczas gdy odłogiem leżą nieprzebrane obszary zagadnień ekonomicznych.

Najpierw więc powtórzmy wypadnie, że przecież nasz tygodnik jest pismem społeczno — ekonomicznym. A zagadnienie dzieci i młodzieży to zarówno zagadnienie społeczne, jak i ekonomiczne. Od socjologii rodziny, poprzez zagadnienia demograficzne, aż do spraw czysto organizacyjnych, finansowych i problematyki rynku towarowego. I te właśnie aspekty — choć wyrywkowo — pragnielimy zarysować w naszym cyklu „O dzieciach i dla dzieci”. Rzecz jasna, nie byliśmy w stanie wyczerpać całej problematyki. Już jednak z owych kilkunastu publikacji, któ-

re ukazały się na łamach naszego tygodnika można pokusić się o sformułowanie kilku ogólnych wniosków. Pierwszy będzie wnioskiem dość banalnym: w społeczeństwie mamy 11 milionów dzieci, a więc zainteresowanie, jakie powinny budzić obejmujące wszystkie kręgi społeczne i wszystkie dziedziny życia społecznego. Czy to zainteresowanie jest dostateczne. Odpowiedź brzmi: wbrew pozorom jest zbyt słabe, a przynajmniej zbyt słabo zorganizowane i koordynowane. Dobrze więc, że problem dziecka (w umownym sensie tego słowa — jako obywatela przygotowującego się dopiero do samodzielnego życia i pracy w społeczeństwie) zaczął ostatnio nurtować właśnie ekonomistów. Najwyraźniejszy postulat stwierdza, że nakłady na wykształcenie, ochronę zdrowia itp. mają charakter inwestycji („inwestycje ludzkie”), wobec czego należy badać ich efektywność.

Równocześnie w czasie naszej akcji wysunięto szereg postulatów o charakterze humanitarnym i społecznym, dotyczącym zwiększenia świadczeń państwa na rzecz najmłodszych obywateli. Widać więc, że problem jak a część dochodu narodowego ma być przeznaczona na — najogólniej mówiąc — przygotowanie młodego pokolenia do życia i w jaki sposób ma być ona wykorzystana interesuje szerokie kręgi społeczeństwa.

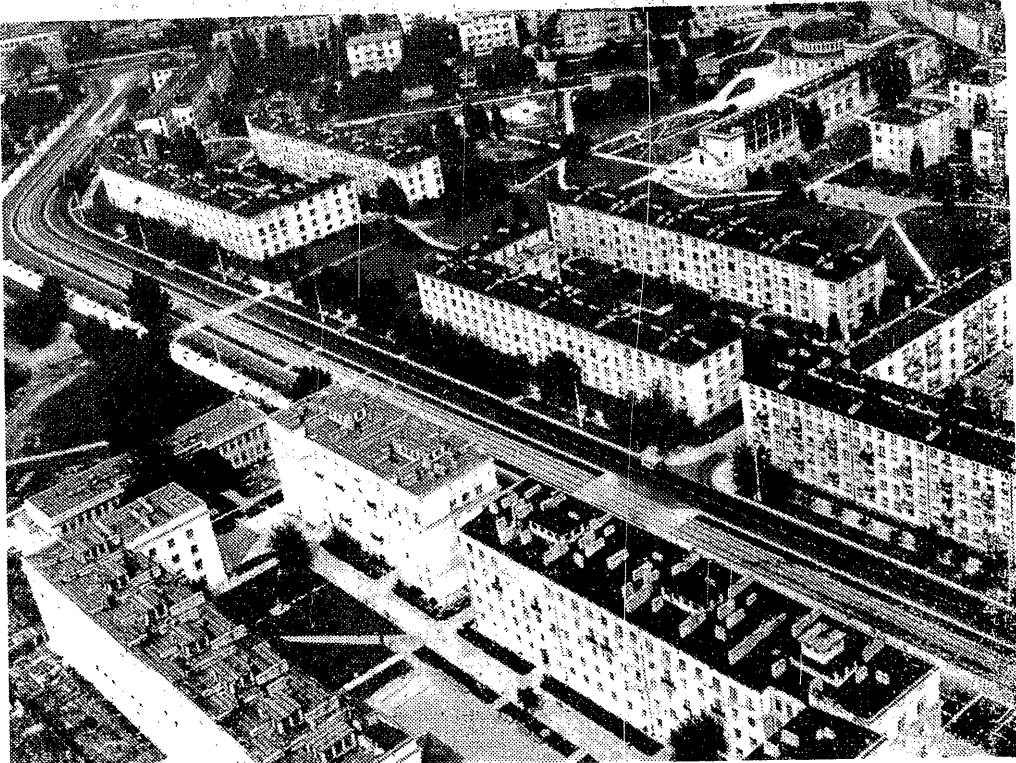
Sprawa nie jest prosta. Bez wątpienia materialne zabezpieczenie przez państwo wychowania młodych obywateli jest jedną z wielkich zdobyczy naszego ustroju. Bezpłatne nauczanie na wszystkich szczeblach, bezpłatna opieka zdrowotna, dotowanie większości wydatków na żłobki i przedszkola, dotowanie opieki pozaszkolnej (kolonie, wczar-

sy, domy młodzieży, ZHP), dodatki rodzinne — to tylko początek długiej listy.

Chcąc jednak odpowiedzieć na pytanie, czy przeznaczamy rzeczywiście tyle, ile wynoszą rzeczywiste potrzeby, trzeba zrobić najprostszy choćby bilans potrzeb i wydatków. Tymczasem nie ma niestety nikogo w Polsce, kto mógłby dać sumaryczną odpowiedź na pytanie: ile wydajemy? Próba szacunku, dokonana w artykule Barbary Wiśniewskiej, jest bardzo ogólnikowa, prowadzi właściwie do stwierdzenia, że od kilkunastu do dwudziestokilku miliardów złotych rocznie. I nie do autorki artykułu trzeba mieć za tak mało ściśle wyliczenie pretensje. Dlatego też na wstępie możemy jedynie ogólnikowo stwierdzić, że suma wydatków, po zabezpieczeniu minimum potrzeb, określana jest przede wszystkim możliwościami finansowymi państwa, tempem wzrostu dochodu narodowego. Możliwości zaś są takie, jakie są, i żadne nasze postulaty w „dziecięcej” akcji ich nie zmieniają. Dlatego bardziej celowe wydaje się zastanowienie, czy będące do dyspozycji środki wydawane są najbardziej celowo, racjonalnie i czy nie można znaleźć źródeł ich zwiększenia poza budżetem państwa.

Zacznijmy od sprawy budżetowo nieuchwytniej, niemniej mającej duże znaczenie dla procesu rozwoju dziecka. Są to warunki mieszka-

DOKONCZENIE NA STR. 3



MOTORYZACJA LUKSUS CZY KONIECZNOŚĆ

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

GRZEGORZ PISARSKI

W MYŚL założeń naszej polityki motoryzacyjnej rozwój produkcji i przyspieszenie dynamiki wzrostu stanu posiadania prywatnych samochodów osobowych jest — jak wiadomo — luksusem, na który nie stać nas obecnie i w najbliższej przyszłości. Mamy bowiem wiele pilniejszych potrzeb, na których zaspoko-

jenie przeznaczac trzeba wszystkie wolne środki. Ostatnio, uzasadnieniu tych założeń polityki motoryzacyjnej poświęcono w „Polityce” dwa kolejne, obszernie artykuły. Ich sens można streścić w taki mniej więcej sposób.

Uruchomienie masowej produkcji samochodów osobowych wymaga gigantycznych nakładów finansowych. Obniżka kosztów ich produkcji nie będzie nato-

miast tak głęboka, abyśmy mogli wydatnie obniżyć ceny. Wkrótce zabrakłoby więc na nie nabywców. Na samochód może u nas sobie bowiem pozwolić tylko nieliczna grupa lepiej sytuowanych rodzin. W najbliższych latach umosowanie motoryzacji samochodowej jest więc nierealne. W niczym nie zmienia to jednak faktu, że istnieje wiele zasadniczej wagi względów społecznych, dla których umosowanie motoryzacji samochodowej będzie w Polsce konieczne. Przynajmniej milionowa rzesza młodej inteligencji ze wszystkich dóbr kon-

sumentywnych trwałego spożycia najbardziej pragnie samochodu. Permanentna niemożność zaspokojenia tych pragnień powodować będzie frustrację i oddziaływać negatywnie na świadomość społeczną i polityczną. W tej sytuacji — rzeczą szczególnie szkodliwą jest zasypanie społeczeństwa stosami literatury motoryzacyjnej, artykułów, fotografii, reportaży itp., tak jak gdyby sprawa samochodu była realną, codzienną sprawą obywatela Polski Ludowej.

— Czy sytuacja rzeczywiście jest tak trudna i bez wyjścia?

Aby odpowiedzieć na to pytanie trzeba sobie wyjaśnić przede wszystkim dwa problemy.

— Czy zwiększenie produkcji samochodów osobowych jest naprawdę sprawą tak bardzo kosztowną?

— Czy ewentualne przeznaczenie na motoryzację większych środków finansowych rzeczywiście prowadzi do ograniczenia tempa wzrostu spożycia gorzej sytuowanych grup ludności, hamując rozwój produkcji żywności, odzieży, tkanin, obuwia itp.?

Aby nie nadużywać cierpliwości Czytelnika już w tym miejscu muszę uprzedzić, że według moich obserwacji odpowiedzi na obydwie te pytania wypadają po myśli zwolenników motoryzacji. Nasze wyobrażenia na ten temat opierają się bowiem na niczym nieuzasadnionych uprzedzeniach, a w ślad za tym mało efektywnych koncepcjach rozwoju produkcji.

TYLKO WSPÓLNYM WYSILKIEM

Według obliczeń wykonanych przy opracowywaniu planu perspektywicznego uruchomienie najbardziej opłacalnej, seryjnej produkcji samochodów osobowych (rzędu 500 tys. sztuk rocznie) kosztowałoby około 20 mld zł. Jej wartość, przy obecnych cenach rynku krajowego wynosiłaby ok. 35 mld zł. Z każdego miliarda złotych nakładów inwe-

DOKONCZENIE NA STR. 4



1) K. Wolleki „Droga do raj” — „Polityka” nr 32/1962 oraz „Cywilizacja i ekonomika” — „Polityka” nr 33/1962.

WRZEŚNIOWE IMPRESJE

DOKONCZENIE ZE STR. 1

posażeniowego musi także odbywać się w Warszawie. Na to nie ma rady. Nie można jednak wszędzie doprowadzać — zwłaszcza w dzielnicach centralnych — do niskiej zabudowy. To byłoby marnotrawstwo tak cennych terenów użytkowych. Stąd też przede wszystkim, oszczędnie budownictwo" ma być zgrupowane w dzielnicach peryferyjnych.

JAK ŻYJĄ WARSZAWIACY?

Bezsprzecznie najwięcej złotych przepływa przez ręce warszawiaków. Spożycie na głowę z budżetów indywidualnych w 1960 r. wyniosło 15 200 zł. Do tego dochodzi jeszcze 1100 mln zł przeznaczonych na konsumpcję ludności z środków społecznych. Tak więc spożycie warszawiaków osiągnęło około 65 proc. poziomu krajowego. Trzeba tu gwoi sprawiedliwości dodać, jednakże, iż koszty utrzymania są znacznie wyższe od przeciętnych krajowych, gdyż prawie zupełnie nie ma spożycia naturalnego, a także dlatego, że ceny wielu artykułów (warzywa i owoce) i niektórych usług (szczególnie świadczonych przez przedsiębiorców prywatnych) są nieco wyższe. Odmienność jest również struktura spożycia. Charakterystyczną wysoką udział wydatków na artykuły przemysłowe i usługi, przy stosunkowo niskich zakupach żywnościowych.

Sytuacja mieszkaniowa w oczach przeciętnego Warszawiaka przedstawia się nie najlepiej. Może dlatego, że miarą jej są przypadki skramy. Rzeczywiście dziś jeszcze wielu ludzi (około 170 tys.) mieszka na strychach, w suterrenach, w zagęszczonych do niewiarygodnych granic pomieszczeniach, często niemieszkalnych. Zauważyli na tym bledy prowadzonej do niedawna polityki mieszkaniowej. W polityce tej kierowano się w dużej mierze zasadą przydzielania mieszkań tym, którzy potrzebowali ich ze względu na zawo- dowych. Na szczęście dzięki odpowiednim uchwałom zmienia się to zasadniczo. Dziś już w pierwszych radzie otrzymują mieszkania ci którzy mieszkają w najgorszych warunkach.

Tym niemniej sytuacja mieszkaniowa nie jest taka zła. Mając wskaźnik załudnienia na 1 t. 158, Warszawa dystansuje wiele innych miast, takich jak Radom, Kraków, Łódź czy Częstochowa. To jeszcze nie mówi o wszystkim. Prawie połowa mieszkań pochodzi z nowego budownictwa. Potrzeby cywilizacyjne więc zaspokajane są w wysokim stopniu. Tak więc prawie 55 proc. mieszkań ma łazienki, 60 proc. gaz, a 68 proc. korzysta z kanalizacji. W ciągu roku na tysiąc mieszkańców przybywa 11 nowych mieszkań. Tyle co w Paryżu, ale jeszcze wciąż za mało jak na warszawskie potrzeby.

Bez porównania gorzej ma się rzecz z warszawską komunikacją. Częstość słyszy się, że zła sytuacja, panująca w tej dziedzinie, ma swe podłoże we wspomnianej w wstępie koncepcji odbudowy miasta.

W ubiegłym tygodniu

KOLEI PRZED SEZONEM

Trudniej, niż w latach ubiegłych, zapowiada się dla kolei tegoroczne wzmożenie przewozów jesiennych — zimowych. W czwartym kwartale PKP mają przewozić o 4 mln ton towarów więcej niż przed rokiem. W sprawie jesiennych przewozów ukazało się pismo oświadczenia Prezesa Rady Ministrów, przypominające o bezwzględnej przestrzeganiu terminów załadunku i wyładunku wagonów, o właściwej organizacji tych prac, zwłaszcza po południu oraz w dni świąteczne — a więc podkreślając konieczność dyscypliny w tej dziedzinie.

A z dyscypliną nie jest najlepiej. Liczba przetrzymywanych wagonów stale rośnie. W pierwszym półroczu br. klient

X TARGI KRAJOWE

Na zbliżających się X Targach Krajowych — „Jesień-62" w Poznaniu główną wystawą będzie przemysł lekki: reprezentowany przez 250 zakładów różnych branż. Jego ekspozycja, największa z dotychczasowych, zajmie 12 tys. m kw. powierzchni. Przemysł lekki zaferuje handlowo towary na zapotrzebowanie rynku w I półroczu 1963 r. za sumę ok. 12 mld zł. Przepuszczalność więc obrotu na giełdach organizowanych przez poszczególne zjednoczenia będą dwukrotnie wyższe niż na ubiegłorocznych targach jesiennych. Obok tradycyjnych już giełd dziewiczych-północznych, odzieżowej czy skórzanej, po raz pierwszy odbędzie się giełda tkanin dekoracyjnych. W ramach Targów Jesiennych będzie również zorganizowana giełda z kolei krajowa giełda ziemniaczana. Będzie to giełda największa z dotychczasowych — producenti zaoferują 720 tys. ton ziemniaków, czyli dwukrotnie więcej niż w roku ubiegłym. Po raz pierwszy będą w niej uczestniczyć zakłady podległe Zjednoczeniu Przemysłu Ziemniaczanego i Państwowemu Gospodarstwu Rolnemu. W prowadzeniu z poprzednimi targami rozszerzona, w związku z tym obejmuje też wyjątkowo licznego nabywców zwiędających handlowców. Biuro Zakwaterowania hoteli poznańskich przygotowało ponad 9,5 tys. miejsc noclegowych. Nabywcom zgłoszenia wskazuje, że największe zainteresowanie pannał w pierwszych dniach Targów.

Z. RUDOWSKI

danką socjalistyczną. Może ktoś powie, że na uogólnienia jest jeszcze za wcześnie. Nie jest jednak za wcześnie — przeciwnie, w niektórych przypadkach nawet już za późno — na zbieranie, segregowanie i opracowywanie materiałów.

Przedsiębiorstwa sporządzają setki — nie zawsze zresztą pożytecznych — sprawozdań, każde przedsiębiorstwo porządzone jest ponadto szczegółowym planem, kosztuje to dziesiątki tysięcy godzin pracy. Kto w Polsce czuwa nad sporządzaniem formularzy sprawozdań pod kątem ich przydatności do opracowań teoretycznych, kto zbiera je i segreguje w celu wykorzystania do prac naukowych? Poczniście szafy w dziedzinach i ministerstwach, a kandydaci na magistrów i doktorów narzekają na brak materiałów źródłowych. Czy instytuty branżowe nie powinny się zająć selekcją tych materiałów, czy nie należałoby pomyśleć o ściślejszych kontaktach pomiędzy resortami gospodarczymi a placówkami wyższych uczelni. A może w samych resortach gospodarczych należałoby spojrzeć pod tym kątem na posiadane materiały. Sprawy te wymagają uregulowania. Nie można bowiem dopuścić do tego, by zniwierać posia-

dza jeszcze zapewne ambicje osobiste, a może nawet pewne różnice w poglądach politycznych i zawodowych animozje" z lat 1956-1958. Część tych pretensji jest na pewno nieuzasadniona, ponieważ brak porozumienia (wspólnego języka) pomiędzy teoretykami a praktykami wynika nie tylko z awersji do łączenia teorii z praktyką, lecz i z braku wspomnianego już tykroć ognia pośredniego. Nie zmienia to jednak faktu, że powstało swoiste desinteressement dla spraw najbardziej żywotnych — wygodne złożenie przez teoretyków całej odpowiedzialności i ryzyka na barki praktyków oraz coś w rodzaju milczącej zмовy pewnej grupy praktyków w sprawie nie wyciągania ręki do teoretyków o radę i pomoc w rozwiązywaniu aktualnych problemów gospodarczych.

Trzecia przyczyna, powiązana częściowo z drugą, tkwi chyba w niedostatecznym inspirowaniu rozwoju nauk ekonomicznych przez czynniki kierujące, niezbyt ściśle powiązaniu planów prac naukowo-badawczych z wieloletnimi i perspektywicznymi planami gospodarczymi oraz w braku koordynacji rozwoju nauk ekonomicznych. Występuje to na pewno w o wiele słabszym stopniu, niż w rozwoju techniki i nauk technicznych. Odnosi się wrażenie, że zapotrzebowanie tych czynników na rezultaty nauk ekonomicznych jest o wiele mniejsze niż zapotrzebowanie na technikę i nauki techniczne.

Czwarta przyczyna tkwi, jak sądzę, w specyficznej konfiguracji kadrowej i w tradycjach nauk ekonomicznych. Ekonomia polityczna posiada u nas o wiele bogatsze tradycje i silniejszą kadrę naukową, niż dyscypliny szczegółowe. Tradycja ekonomii rzutuje również, jak się wydaje, na sposób ujmowania (wysoki szczebel abstrakcji) zagadnień gospodarczych. Niemalże niezawodnie odgrywa tu również charakter warsztatu naukowego. Przeważa u nas warsztat jednoosobowy, pozbawiony szerszego zespołu współpracowników, pomocniczych sił technicznych i nowoczesnej bazy materialnej. Przy takim warsztacie można podejrzewać, a przy odpowiednich walorach osobistych, osiągać całkiem poważne rezultaty w dziedzinie ogólnej teorii. Trudniej już uporać się z problemami wchodzącymi w zakres ognia pośredniego, wymagającymi dokumentacji statystycznej, ankiet, zestawień i innych badań empirycznych.

ZAMIAST WNIOSKÓW

Wymienione przyczyny wyznaczają w pewnym stopniu kierunki działania. Otóż wydaje się, że byłoby wskazane zwiększyć inspirowanie ról czynników kierujących, udoskonalić planowanie badań naukowych i wzmocnić koordynację pracy resortowych i akademickich ośrodków naukowych w dziedzinie ekonomii, podobnie jak uczyniono to już częściowo w dziedzinie techniki i nauk technicznych. Szczególny nacisk należałoby tu położyć na problemy najogólniejsze występujące we wszystkich branżach i decydujące o funkcjonowaniu całej gospodarki (ceny, płace, finanse, efektywność postępu technicznego, metody zarządzania itp.).

Sprecyzowanie wymaga również wachlarz spraw wchodzących w zakres teorii polityki gospodarczej, jak i sposób jej powiązania z praktyką gospodarczą, techniką i naukami technicznymi oraz ekonomikami branżowymi z jednej strony, a ekonomią polityczną — z drugiej. Należałoby także rozważyć kwestię utworzenia instytutu polityki gospodarczej, który byłby podporządkowany bezpośrednio rządowi i zajmowałby się: — wstępnym uogólnianiem doświadczeń praktyki i przekazywaniem ich w tej formie teorii ekonomii (katedrom wyższych uczelni, Zakładami Nauk Ekonomicznych PAN), — tłumaczeniem teorii ekonomii na język zrozumiały dla praktyki gospodarczej, — oceną i doskonaleniem narzędzi i metod polityki gospodarczej oraz usprawnianiem mechanizmu gospodarczego.

W związku z tym niezbędne byłoby chyba zlikwidowanie niektórych instytutów branżowych oraz przegrupowanie kadry. W przeszłości niektórych pracowników nauki z katedr, z istniejących i likwidowanych instytutów branżowych oraz z administracji gospodarczej — do nowo utworzonego instytutu.

Pionierska akcja „Centrostalu"

W lipcu roku 1960 w oparciu o uchwałę Komisji Koordynacji Przewozów przy Wydawnictwie Komunistycznym WPN w Bydgoszczy, tamtejszy Woj. Rejonowy Oddział „Centrostalu" wprowadził eksperymentalnie centralizację przewozów wyrobów hutniczych samochodami PKS z magazynu „Centrostalu" bezpośrednio do odbiorców, pominięciem terenów miast Bydgoszczy i województwa bydgoskiego.

Zakładano, że w ten sposób bydoskie przedsiębiorstwa zmniejszą w dużym stopniu zaangażowanie własnych pojazdów przy przewożeniu materiałów zaopatrzeniowych, uzyskując oszczędności na kosztach paliwa i placach, ograniczając się jedynie do rozdania i dostawy usług PKS na własnym magazynie. Po pierwszym okresie, który nie był wolny od błędów i trudności, współpraca okazała się korzystna dla kontrahentów. Zapewnia Rejonowemu Oddziałowi „Centrostalu" sprawniejszą obsługę odbiorców poprzez szybką dostawę wyrobów hutniczych bezpośrednio do magazynu odbiorcy oraz dla korzyści Wojewódzkiemu Przedsiębiorstwu PKS, które pozyskało stałe zlecenie dostaw i realne podstawy dla własnego planu finansowego. Systematycznie wzrastały usługi PKS na rzecz przedsiębiorstw z terenu woj. bydgoskiego przy jednoczesnym stopniowym obniżaniu się ilości pojazdów własnych odbiorców zgłaszających się po odbiór materiałów. Przysyłanie własnych pojazdów zdarzało się jedynie

w przypadkach awaryjnych i uzasadnionych.

Przykład Rejonowego Oddziału „Centrostalu" w Bydgoszczy jest wart naśladowania przez pozostałe PKS w kraju w zakresie przejmowania kompleksowej obsługi magazynów „Centrostalu". Odda się w ten sposób duże usługi licznym przedsiębiorstwom i zakładom pracy w zakresie zaopatrywania ich w podstawowy materiał zaopatrzeniowy. Wprowadzenie scentralizowanego odwozu wyrobów hutniczych do odbiorców w rejonie bydgoskim przyniosło w Oddziale „Centrostalu" następujące konkretne korzyści:

- usprawnienie obrotu towarowego poprzez planowe rozłożenie pracy magazynu;
- praca w magazynie stała się bardziej wydajna, gdyż pozwala na dokonywanie wysyłek materiałów z dogodnych miejsc składowania, bez konieczności dokonywania tzw. „przekładek";
- nastąpiła znaczna poprawa na odcinku terminowości dostaw;
- zmalało do minimum odwoziny zaopatrzeniowców w magazynie i w drodze sprzedaży; wzajemne kontakty ograniczyły się do złożenia zamówienia, a dalsze informacje udzielane są telefonicznie, pracownicy działu sprzedaży zostali wydzieleni oddzielnie od załatwiania tzw. „stron"; służba magazynowa i ekspedycja nastawiona jest wyłącznie na obsługę samochodów PKS;

G DZIEŚ jest — pisał jeden z kolegów zaliczony do grona tych, co do ekonomii stosują na co dzień — gdzie jest w polskiej literaturze ekonomicznej (ten wielki kon- daz przedsiębiorczej) — uspo- cześniście tak uważam) — w pożytecz- naukowych, które liczą się na świecie.

— Kochany przyjacielu — odpowiadałem mu na to — czy nie byłoby lepiej, żebyś najpierw przedstawił, a później dopiero zadawał pytania? Weź na przykład „Ekonomię Polityczną" O. Lange, „Teorię reprodukcji i akumulacji" tegoż autora, czy „Opólny problem funkcjonalizmu gospodarki socjalistycznej" W. Brusa i „Wstępu do teorii regulowania cen rynkowych" M. Pohorile. Weź do ręki „Rachunek ekonomiczny w socjalizmie" J. G. Zielińskiego. Niektóre z tych pozycji tłumaczone są nawet na języki obce.

— Nie wiem, czy zadawała Ci moja odpowiedź — mówię po wyliczeniu tych pozycji. Wiem natomiast, że sprzeci- Ciebie są dziesiątki innych, którzy przedkładać gotowe uogólnienia krytyczne nad trud fajgajnowania się do biblioteki. Myślę, że kiermasze książki, recenzje, noży bibliograficzne z domi- kiem tłumaczone na język przekładają cię wczoraj, czy później, że są takie pozycje, które liczą się nawet w li- teraturze światowej.

— Z tym oświadczeniem się zgadzam — mówi drugi dyskutant, ale „co z tego ma Litwin" (rozumie on pod tym określe- niem planistów, księgowych, zaopatrzeniowców, dyrektorów fabryk i zjedno- czeń oraz innych praktyków życia gospodarczego). Nauki ekonomiczne rozwi- jąją się w Polsce — ciągnie drugi dys- kutant — nawet bardzo szybko. Ich roz- wój jest jednak jak gdyby niezależny od praktyki życia codziennego; myśl te- oretyczna biega po użytecznych tona- niach naukowych, rozwija się filozoficz- ne problemy nauk ekonomicznych, ale nie pomaga w codziennych kłopotach. Nie podejmuje tych zagadnień, z który- mi od lat boryka się wszystkie szcze- bie hierarchii gospodarczej.

Muszę przyznać, że na takie dci- tum nie znalazłem od razu odpo- wiedzi. I dziś nie jestem pewien, czy moje sądy są trafne, dlatego pragne- je poddać pod dyskusję.

PRÓBA DIAGNOZY

Najpierw ustalmy fakty. Nie po- pełnimy chyba błędów, gdy stwier- dzimy, że w latach 1956-1961 na- stąpiło poważne ożywienie w nau- kach ekonomicznych. Świadcza o tym liczne dyskusje na łamach cza- sopsim naukowych („Ekonomista", „Życie Gospodarcze", „Gospodarka Planowa") i coraz większa ilość poważnych publikacji książkowych.

Nie będziemy również dalecy od prawdy, gdy stwierdzimy, że prak- tyki życia gospodarczego — plani- ści, księgowi i kierownicy jednostek gospodarczych na wszystkich szcze- blach zarządzania nie posiadają w gruncie rzeczy wystarczającej ilośći precyzyjnych narzędzi i metod gospodarowania.

Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że w ocenie stanu fak- tycznego popełniliśmy jakiś błąd. Jakże to bowiem wygląda, by obok poważnych osiągnięć naukowych odnotowywać brak precyzyjnych narzędzi i metod gospodarowania, którymi zajmuje się przecież teoria. W istocie rzeczy nie ma w tym błę- du. Jest tylko pewne niedopowie- dzenie. Otóż — nie każda pozycja teoretyczna i nie każdy gatunek prac teoretycznych musi posiadać bezpośredni związek z praktyką w tym sensie, by dawać gotowe odpo- wiedzi na bolączki praktyki gospo- darczej. W dzisiejszej literaturze ekonomicznej (mam na myśli te po- zycje, które się liczą w kraju i za granicą) dominują właśnie takie po- zycje. Jest to specyficzny gatunek prac teoretycznych, zajmujących się problematyką, metodologią, uogólnie- niami na dość wysokim szczeblu abstrakcji, albo, jak kto woli — filo- zofią problemów ekonomicznych. Nie ma natomiast wystarczająco roz- budowanego działu tzw. nauki stoso- wanej. Pomiedzy ogólną teorią a praktyką istnieje więc swoista luka, brakuje ogniska pośredniego, łączące- go te dwa poziomy, w którym z jed- nej strony występowałoby tłumacze- nie ogólnych sformułowań teoretycz- nych na język codziennej praktyki, z drugiej — wstępna obróbka mate- riału zaczerpniętego z praktyki i przystosowywanie go do potrzeb ogólnej teorii. Jest to, jak się wydaje, największa słabość nauk ekonomicz- nych w Polsce.

Z podobną opinią można się było spotkać i w roku 1956. Czyżby w tym czasie nie zostały już zmądry? Owszem, ale w tej dziedzinie są one naprawdę niewielkie. W poprzednim okresie uwa- ga ekonomistów koncentrowała się głów- nie na ogólnych przewidywaniach roz- wój stosunków produkcyjnych na prze- mianach struktury ekonomicznej spo- łeczeństwa. Mniej natomiast zajmowa- ny się problematyką plac, cen, bodźców pozaplanowych, demografii, rozwoju chanizmu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Po ukazaniu się pracy J. Stalina „Ekonomiczne problemy so- cjalizmu w ZSRR" (1952 r.), niektóre z tych zagadnień (czyli i prawo wartości) spotykały się z większym zainteresowa- niem, ale główny wysiłek teoretyków skierowany był w dalszym ciągu na o- gólne i jeszcze bardziej abstrakcyjne problemy, mianowicie na sformułowa- nie i analizowanie praw ekonomicznych. Nie trzeba chyba dowodzić, że przydatność tych rozważań z punktu widzenia po- trzeb praktyki gospodarczej była wyso- cę ograniczona.

Od roku 1956 nauki ekonomiczne przeszły ciekawą ewolucję, którą w dużym uproszczeniu można by naz- wać: „od filozofii praw ekonomicz- nych do filozofii funkcjonowania gospodarki socjalistycznej". Warst- wa tematyczna nauk ekonomicznych w obecnym okresie jest więc bez wątpienia bliższa praktyce gospo- darczej. Jednakże sposób ujęcia za- gadnień, zwłaszcza od strony stop- nia abstrakcji, jest niemal taki sam jak dawniej. „Ekonomia polityczna" O. Lange, „Opólne problemy funk- cjonowania gospodarki socjalistycz- nej" W. Brusa i szereg innych po- zycji nie daje i nie może dawać go- towych odpowiedzi na problemy praktyki gospodarczej. W dalszym ciągu brakuje więc owego ognia pośredniego.

W zakresie nauczania lukę tę wy- pełniają częściowo skrypty i mate-

riały szkoleniowe (np. „Polityka go- spodarcza Polski Ludowej" — wyd. Książka i Wiedza) stanowiące popu- laryzujące też ogólnoteoretycznych z domieszką luźnych przykładów z życia. W dziedzinie badań nauko- wych podjęto szereg prób, które mogą się przyczynić do wypełnie- nia tej luki, ale na razie nie ma w zasadzie teorii cen, teorii plac i normowania pracy. Niemal absolut- na pustka panuje na wielkim obszar- ze zarezerwowanym dla teorii zar-ządzania, poważne luki występują w teorii przedsiębiorstwa socjali- stycznego, teorii obrotu towarowe- go, samofinansowania przedsię- biorstw, efektywności postępu tech- nicznego itd.

Niektóre z tych spraw wchodzą w zakres tzw. ekonomii branżo- wych. Inne nie mieszczą się jednak na dobrą sprawę ani w ekonomii politycznej ani w ekonomikach branżowych. Gdzież bowiem zali-

NAUKI ekonomiczne a polityka GOSPODARCZA

ZBIGNIEW MADEJ

czyć stosowaną teorię cen, bodźców zarządzania i innych elementów mechanizmu gospodarczego. Na jakiej płaszczyźnie rozpatrywać proble- matykę zatrudniania norm i plac, która zawiera elementy ekono- mii, demografii, socjologii, psy- chologii i polityki? Jaka dyscyplina ma się zająć efektywnością postę- pu technicznego?

Brakuje nam, jak widać, nie ty- lko stosowanej teorii cen, plac, zar-ządzania itp., ale i odpowiedniej płaszczyzny oraz określonych form instytucjonalnych do rozwijania tej teorii. Sądzę, że płaszczyzną taką mogłyby być w pewnym stopniu ekonomiki branżowe oraz to, co u- mownie można by nazwać teorią polityki gospodarczej. Trudno je co- prawda oddzielić od ekonomii poli- tycznej, ale w najogólniejszym po- działzie są one własnie tą grupą dy- scyplin, którą można by zaliczyć do ognia pośredniego.

Pewne załóżki tego ognia istnieją już obecnie. Mamy bowiem mniej lub bar- dziej wyprofilowane ekonomiki bran- żowe i pierwotny teorii polityki gos- podarczej — rozwijane na kilku katedrach oraz w różnych instytucjach zajmują- cych się tą problematyką na marginesie innych spraw. Są to jednak naprawdę załóżki, nie ujęte jeszcze w formy orga- nizacyjne, a nawet nie w pełni widocz- ne. Niewielki jest dorobek tych dyscy- plin. Zamiast gruntownych badań nau- kowych (monografii, analiz itp.), stano- wiących podstawę uogólnień, na wy- szym szczeblu abstrakcji, występuje tu raczej (poza nielicznymi wyjątkami) ilustrowanie ogólnych tez teoretycz- nych oderwanymi przykładami z życia, albo opis czynności praktycznych oraz interpretacja uchwał i zarządzeń bez próby wstępnego uogólnienia.

Wpływają na to, jak sądzę, braki w metodologii tych dyscyplin, szeregłość kadry i przesłany warsztat pracy nau- kowej. Wszystko to sprawia, że ekono- miki branżowe i teoria polityki gos- podarczej nie nadążają, niestety, za roz- wojem ogólnej teorii ekonomicznej i po- tężnymi praktykami gospodarczej. Kon- trast jest tym większy, że właśnie wtedy, gdy zaczęła miłknieć publicystyczna dyskusja (lata 1958-1959) rozpoczęły się poważne zmiany w polityce, kierujące naszą gospodarką na drogę intensywno- go rozwoju. Nie można tego tłumaczyć zwykłą kolejnością rzeczy, polegającą na tym, że teoria przystępuje naj- pierw wskazówki, a praktyki wielelają je potem w życie. Wszakże przysto- wanie przez teorię w latach 1956-1958 po- za niektórymi, najogólniejszymi, nie by- ły w pełni przydatne do zapoczątkowa- nego rok później porządkowania gos- podarki w dziedzinie zatrudnienia, norm i plac, wyrażania postępu technicznego, rozwijania produkcji eksportowej i o- szczególności materiałów.

Cały proces porządkowania, który objął już wszystkie podstawowe dziedziny życia gospodarczego, pro- wadzony jest w gruncie rzeczy przez samych praktyków, bez uprzed- nio przygotowania ze strony teo-orii i bez udziału teoretyków. Wła- czono, co prawda, w ten proces niektóre instytuty branżowe, ale wykonują one w zasadzie prace bieżące o charakterze czysto prak- tycznym. Nie ma natomiast teore- tycznie opracowanych kierunków rozwoju prac porządkowych w po- szczególnych dziedzinach gospodarki i nie ma jakiegos syntetycznego u-jęcia, które by wiązało te przedsię- wzięcia w jedną całość. W trakcie realizacji tych przedsięwzięć odczu- wa się znów brak jakichś instru- mentów organizacyjno-ekonomicz- nych, ściśle — jakiegos mechaniz- mu, który by przekształcał „pierw- szych pchnięcia" czynników kierują- cych w sterowany ogólnie, ale w pewnym stopniu samoczynny me- chanizm kumulacyjny.

Najboleśniejsze jest jednak to, że tak kapitalnie przedsięwzięcia prak- tyczne, jak porządkowanie zatrud- nienia, norm i plac, postępek techni- czny, aktywizacja eksportu i cały zresztą proces porządkowania gos- podarki nie są opracowywane przez teorię post factum. Nie uogólnia się tych doświadczeń, które są przecie- nie tylko dźwigniami wzrostu pro- dukcji, ale stanowią również jakiś trwały element kształtującego się mechanizmu gospodarczego i wzbo- gacającą system zarządzania gospo-

o dzieciach

dla dzieci

o dzieciach

DOKONCZENIE ZE STR. 1

niowe. Nowa polityka mieszkaniowa w zasadzie — poprzez ściśle przestrzeganie norm zagęszczenia — preferuje rodziny wielodzietne. Jednak w praktyce jest ona mało elastyczna i nie uwzględnia chyba dostatecznie faktu szybkiego powiększania się rodzin nowo zakładanych. Szywane listy przydziałów aż do roku 1965, ogłoszone obecnie, z góry np. skazują na gorsze warunki mieszkaniowe pewną grupę dzieci, urodzonych w ciągu najbliższych trzech lat. Sprawa zmian w sytuacjach rodzinnych dała o sobie znać w Warszawie już w czasie opracowywania list przydziałów — co więc będzie za dwa lata? Wydaje się, że polityka mieszkaniowa, wpływająca istotnie na sytuację życiową milionów obywateli musi być bardziej elastyczna, dostosowana do zmian zachodzących w liczebności rodzin, stojąc na straży interesów również najmłodszych obywateli.

Następnym problemem jest tzw. opieka przedszkolna, a więc w pierwszym rzędzie łobki i przedszkola. Sprawie tej poświęcony był w dużej mierze wspomniany już artykuł Barbary Wiśniewskiej i nie będziemy powtarzać zawartych w nim danych. Niewątpliwie w szeregu dużych miast istnieje niedobór miejsc w przedszkolach, co pociąga za sobą określone skutki wychowawcze i społeczne. Po prostu bardzo często pracujący rodzice powierzą opiekę nad dzieckiem przyrodniczemu „gospodini”, nie tylko nie mającym jakichkolwiek kwalifikacji pedagogicznych, lecz także — wobec deprecjacji społecznej tego zawodu — stojącym często, na niskim poziomie umysłowym i kulturalnym, podatnym na wpływ najbardziej społecznie zacofanych warstw społecznych. A równocześnie rodzice, za ową niefachową i wychowawczą wątpliwą opieką placąc spore pieniądze. Sytuacja ta doprowadziła w Warszawie na przykład do powstania licznych prywatnych przedszkoli, w których opłaty wynoszą 500—800 złotych miesięcznie (bez wyżywienia).

Wydaje się, że wielu rodziców chętnie płaciłoby nie wiele mniejsze sumy w przedszkolach społecznych, mając gwarancję, że dziecko się do nich dostanie, i że będzie przebywało pod fachową opieką i w dobrych warunkach lokalowych i higienicznych.

Jeszcze ostrzej przedstawia się sprawa wycieczek — czy ściślej mówiąc — zmiany otoczenia, przebywania na „lonie natury” (dzieci miejskich.³⁾ I tutaj bardzo często poważne środki, przeznaczane przez rodziców, są wydawane nieracjonalnie, bez dostatecznych efektów, ze względu na brak odpowiedniego zorganizowanych form wypoczynku. Dodatkowym problemem jest rozdział środków, przeznaczonych na ten cel pośrednio, czy bezpośrednio przez państwo. Przykładowo można podać, że dzieci rodziców pracujących w zakładach rentownych, mających wysoki fundusz zakładowy, z reguły mogą korzystać z kolonii i innych form wypoczynku. Możliwości takich natomiast nie mają dzieci rodziców zatrudnionych w mniej „zamożnych” zakładach pracy, choć często ich sytuacja rodzinna i zarobkowa jest znacznie gorsza. Wydaje się, że polityka społeczna w tym przypadku nie uwzględnia w dostatecznym stopniu interesu najbardziej zainteresowanych — to znaczy dzieci rodziców, którzy nie mogą sobie pozwolić na zorganizowanie „prywatnych” wakacji.

I oto dochodzimy do wieku, w którym dziecko idzie do szkoły. Tu państwo wkracza bardziej energicznie, poprzez system obowiązków szkolnego. Wydawać by się więc mogło, że wobec faktu istnienia zorganizowanego systemu z Ministerstwem Oświaty na czele — nie ma się co tym problemem zajmować. Związek okazuje jednak co innego. Obok wielu problemów wychowawczych,⁴⁾ których nie będzie my tu omawiać, wyłaniają się dwie sprawy. Pierwsza to udział rodziców w finansowaniu oświaty szkolnej. Mimo bowiem bezpłatności nauczania, istnieją pewne, a — chyba nie zawsze właściwe, formy tego udziału. Najbardziej powszechna — to opłaty wnoszone na rzecz komitetów rodzicielskich. Ich cel — to lepsze wyposażenie szkoły w pomoce naukowe, zorganizowanie dzieciom pewnych poglądowych form nauki (wycieczki, przedstawienia

hamują, pod różnymi pretekstami, otwieranie sklepów specjalistycznych z artykułami dziecięcymi — głównie odzieżowymi (w obawie, że dość wysokich obrotów i dochodów).

Nie ulega wątpliwości, że tego rodzaju podejście do potrzeb rynku artykułów dziecięcych nie może być na dłuższą metę tolerowane. Polityka antypopulacyjna nie może i nie powinna znajdować odbicia w złym zaopatrzeniu rynku artykułów dziecięcych. Rodziny wielodzietne nie mogą być poprzez złe jego zaopatrzenie karane za zbyt wielomac populacyjną.

W przyszłym tygodniu milionowa rzesza naszych dzieci rozpoczyna nowy rok szkolny. Trwające kiermasze szkolne, ożywiony ruch w księgarniach i sklepach papierniczych, jak co roku jest wyrazem tej gorączki przed rozpoczęciem roku szkolnego. I braki oczywiście są nieodmiennie te same. Nie zawsze wynikają one z deficytu jakichś wyrobów, papieru, zeszytów, czy nalepek. W większości wynikają z niewłaściwej organizacji zaopatrzenia. Bo czym wytłumaczyć fakty, że nalepek nie ma np. na Grochowie, a za to w obfitości można je otrzymać na Żoliborzu, czy w innej dzielnicy Warszawy. Podobnie zresztą, jeśli nie ostrzej, przedstawia się sprawa mundurków szkolnych. Zasadą niemal stało się, że trzeba o ich kupnie myśleć kilka miesięcy przed „sezonem”. Bo w początkach



września trudno marzyć o nabyciu odpowiedniej odzieży szkolnej. A wiadomo, że dziecko rośnie z mierzalną szybkością.

Nie zamierzamy zresztą wymieniać tu wszystkich mankamentów rynku. Przytoczone w naszych poprzednich artykułach przykłady są nadto wrażliwie ilustrują tę sprawę. Chodziłoby o rzecz znakomicie ważniejszą — o organizacyjne uporządkowanie całej problematyki dziecięcej.

Nasza akcja „O dzieciach i dla dzieci” ani nie poruszyła wszystkich ważnych zagadnień związanych z tym problemem, ani nie przyniosła żadnych rewelacyjnych odkryć. Wydaje nam się jednak, że przyniosła ona jedną realną korzyść — pokazała, jak wiele jest do zrobienia w tej dziedzinie i jak wiele można zrobić nie postulując zwiększenia środków przeznaczanych przez społeczeństwo na te cele.

Pobieżna nawet analiza wykazuje, że konieczna jest działalność w dwóch kierunkach. Pierwszy — to skoordynowanie wysiłków i środków przeznaczanych — nazwijmy to umownie — dla dzieci. Tutaj głównym bohaterem staje się Ministerstwo Oświaty, które koncentrując się na szkole nie zawsze dostarcza inne, niemniej ważne dziedziny — zarówno jeśli chodzi o opiekę przedszkolną, jak i pozaszkolną. Wiele postulatów trzeba również zaadresować do organizacji społecznych — w pierwszym rzędzie Związków Zawodowych. One przecież powinny wystąpić z inicjatywą w sprawie reformy zasiłków rodzinnych (a był okres, że posłepowały wręcz odwrotnie) i w wielu innych sprawach.

Drugi kierunek — to uwzględnienie realnych warunków panujących w społeczeństwie i dostosowywanie do nich form udziału państwa w opiece nad dzieckiem. Przede wszystkim chodzi o to, aby polityka społeczna uwzględniała poważne przeciwności różnic materialne w sytuacji

MECHANIZACJA PRZELADUNKÓW

ANATOL SIELEZNIEW

TRANSPORT i wszelkie związane z tym prace za i wyładunek stanowią bardzo poważny udział w ogólnych kosztach produkcji. Za granicą ogólne koszty transportu w skali przemysłowej wynoszą ponad 30 proc. kosztów produkcji, pomniejszonych o koszt materiałów. W niektórych gałęziach przemysłu udział ten przedstawiał się następująco:

maszynowy	25 — 35 proc.
odleniczny	20 — 80 proc.
węglowy	20 — 75 proc.
budowlany	30 — 70 proc.
leśny	50 — 70 proc.

Należy stwierdzić, że dotychczas problem ten nie był u nas właściwie doceniany. Nie prowadzono odpowiednich badań w zakresie efektywności ekonomicznej różnego rodzaju form organizacyjnych oraz mechanizacji robót transportowo-przeładunkowych w poszczególnych dziedzinach gospodarki narodowej,

jak również — co do kierunków polityki technicznej na lata dalsze. Niedostateczna była również krajowa baza produkcji niezbędnego sprzętu w tej dziedzinie.

W transporcie wewnątrzzakładowym podstawowym urządzeniem do udźwignienia i przenoszenia jest obecnie tradycyjnie stosowana sunnica. Tymczasem wiele czynności wykonywanych przez sunnice można z powodzeniem zaspieć różnymi nowoczesnymi, lekkimi urządzeniami transportowo-przeładunkowymi jak np. wózki, żurawiki itp. Urządzenia te są mniej kosztowne, bardziej sprawne, dostosowane do poszczególnych czynności technicznych i nie wymagają budowania wysokich obiektów, przez co obniża się koszt inwestycji.

Zastosowanie odpowiedniego układu mechanizacji robót transportowo-przeładunkowych wymaga przeanalizowania, jakie maszyny i urządzenia będą najwłaściwsze dla określonych robót w odpowiednich warunkach. Zatem środki transportowo-przeładunkowe, jako poważna część procesu produkcyjnego, powinny być dostosowane do założeń tego procesu. Właściwe powiązanie środków transportowo-

przeładunkowych z procesem produkcyjnym jest najpoważniejszym czynnikiem określającym tendencje rozwoju produkcji środków transportowo-przeładunkowych. Maszyny i urządzenia transportowo-przeładunkowe powinny być dostosowane charakterystyką i wyposażeniem do warunków i zadań procesu produkcyjnego przy równoczesnym dążeniu do najekonomiczniejszej budowy tych maszyn, jak również do budowy maszyn i urządzeń specjalnych spełniających zadania transportu i przeładunku w ścisłym powiązaniu z warunkami i założeniami procesu produkcyjnego.

PLANOWANY POSTĘP

Doświadczenia wskazują, że mechanizacja robót transportowo-przeładunkowych jest potencjalnym źródłem poważnych oszczędności.

Jak dalece sprawy te są poważnie traktowane w przemyśle światowym, świadczy wypowiedź profesora uniwersytetu nowojorskiego, Drukara, który stwierdził, że systematyczny i zorganizowany rozwój metod transportu materiałów stanowi w przemyśle amerykańskim jedno z zasadniczych udogodnień procesu produkcyjnego, które zostało przeprowadzone w ostatnich 10-15 latach. Jego zdaniem, udogodnienia te miały większy wpływ na ekonomię amerykańską, aniżeli wszystkie ulepszenia produkcyjno-techniczne, jakie miały miejsce w przemyśle w tym okresie.

U nas opracowany został ostatnio program mechanizacji robót transportowo-przeładunkowych w najważniejszych dziedzinach naszej gospodarki narodowej w najbliższym dziesięcioleciu. Podjęta w tym zakresie Uchwała Rady Ministrów Nr 141/62 z dnia 11.IV.1962 r. ustala osiągnięcie następujących wskaźników mechanizacji robót w wymienionych gałęziach gospodarki narodowej:

	1965	1970
- w przemyśle węgla kamiennego — mechanizacja prac za i wyładunkowych	45	50
- w kopalnictwie rud — transport na powierzchni	40	70
- w przemyśle metalowym — prace za i wyładunek	55	60
- w przemyśle farmaceutycznym — transport wewnątrzzakładowy	60	92
- w przemyśle drzewnym i celulozowo-papirniczym — wyładunek surowca w tartakach	68	98
- wyładunek surowca papirniczego	25	59
- w przemyśle lekkim — transport wewnątrzzakładowy	60	100
- w przemyśle cukrowniczym — za i wyładunek buraków w punktach skupu	50	100
- w przemyśle ziemniaczanym — za i wyładunek ziemniaków w punktach skupu	40	70
- w portach morskich — przeładunek drewna	40	70
- w leśnictwie — załadunek dużych na wagony	32	42,5
- w transporcie kolejowym — roboty ładunkowe materiałów sypkich na stacjach stycznych	37	67
- w transporcie kolejowym — roboty ładunkowe materiałów sypkich na stacjach stycznych	37	67

Realizacja założonego programu wymaga przygotowania i uruchomienia w krótkim okresie produkcji bardzo szerokiego asortymentu maszyn i urządzeń. Uchwała przewidu-

je dostarczenie poszczególnym resortom objętym programem mechanizacji poważnych ilości maszyn i urządzeń, co ilustruje poniższa tablica:

Wyszczególnienie	Jedn. miary	Lata 1962-1965	1970 rok *)
Sunnice 2-dźwigarowe pomostowe bramowe i inne	szt.	2.450	1.400
Sunnice różne jednodźwigowe i inne lekkie urządzenia dźwigarowe	tyś. t.	3,5	7,5
Przesuwnice, obrótnice i wywrótnice normalnotorowe	tyś. t.	3,7	2,0
Żurawie portowe, stocznikowe i przemysłowe	tyś. t.	10,7	8,4
Żurawie wieżowe różne	szt.	1.302	565
Żurawie samojezdne, różne	szt.	2.800	3.170
Wózki naładownicze różne	szt.	8.570	4.300
Wózki podnośnikowe widłowe i sterownicze	szt.	4.750	3.500
Wózki żurawowe i paletowe	szt.	1.130	1.500
Ciągniki wózkowe do przyczep	szt.	670	450
Ładowniki i przenośniki	tyś. t.	64,3	43

* Uwaga: Ilości podane w rubryce 1970 r. dotyczą tylko tego roku jako docelowo uwidaczniając rozwój produkcji maszyn transportowo-przeładunkowych.

PRZYGOTOWANIE BAZY PRODUKCYJNEJ

Dla stworzenia bazy produkcyjnej tych maszyn przewidziane jest przeprowadzenie wielu niezbędnych prac. Jedną z podstawowych jest normalizacja i unifikacja zespołów, podzespołów i elementów, co pozwoli na wydłużenie produkcyjnej serii w specjalizowanych zakładach, wymiennosc części, a co za tym idzie — polepszy warunki eksploatacyjne maszyn. Wynikającym z tego problemem jest specjalizacja produkcji zespołów i podzespołów normalnych i wyrobów finalnych.

Oprócz tego do 1965 r. zostanie wykonanych szereg prac przygotowawczych w celu przystąpienia po 1965 roku do rozbudowy bazy przemysłowej i rozszerzenia asortymentu oraz zwiększenia ilościowego produkcji omawianych maszyn i urządzeń. Do ważniejszych prac, oprócz spraw normalizacyjnych, należy zaliczyć:

- przygotowanie dokumentacji konstrukcyjnej dla uruchomienia produkcji nowego, bardziej efektywnego sprzętu;
- przygotowanie dokumentacji inwestycyjnej dla budowy nowych zakładów, utworzenie ośrodków transportu oraz środków doświadczalno-badawczych przy specjalizowanych biurach konstrukcyjnych wyposażonych m. in. w poligony, stacje badawcze, laboratoria, oddziały produkcyjne i wyrobów itp.;
- zapewnienie należytego rozwoju biur konstrukcyjnych zakładowych i centralnych przez zabezpieczenie odpowiednich środków;
- zapewnienie w przemyśle kooperacji z zakładami budowy maszyn równoległego postępu technicznego oraz rozwoju produkcji aparatury, zespołów urządzeń dostosowanych do rozwoju nowoczesnego przemysłu maszyn i urządzeń transportowo-przeładunkowych;
- zapewnienie koordynacji branżowej powyższych poczynań w zakresie inwestycji, prac konstrukcyjnych, doświadczalnych, naukowo-badawczych i organizacyjnych.

W celu zmniejszenia ilości asortymentów i zwiększenia seryności produkcji maszyn przewiduje się przeprowadzenie specjalizacji w asortymencie maszyn transportowo-przeładunkowych oraz wspólną typizację i normalizację elementów i zespołów tych maszyn, produkowanych w większych seriach — w ramach RWPG. Z krajów RWPG uzyskamy również dokumentację, zakupimy tam pewne licencje, jak również wzorcowe maszyny i urządzenia. Poza tym zapewni się praktyki oraz wyjazdy zagranicę dla zaobaczenia się ze światowym poziomem technicznym w produkcji i stosowaniu nowoczesnych maszyn.

NAKLADY I EFEKTY

Na cele rozbudowy krajowego przemysłu budowy maszyn transportowo-przeładunkowych przewidu-

je się dodatkowe nakłady inwestycyjne do 1965 r. w wysokości 255 mln zł, a do 1970 r. (orientacyjnie) 2,4 mld zł. Środki te zostaną zużyte na rozbudowę i modernizację oraz budowę nowych zakładów produkcyjnych maszyn i urządzeń dla mechanizacji robót transportowo-przeładunkowych. Uchwała przewiduje również dodatkowe nakłady inwestycyjne na rozbudowę i wyposażenie odpowiednich katedr politechnik w celu zwiększenia liczby fachowców, niezbędnych dla tej dziedziny.

Dla realizacji całkowitego programu rozwoju mechanizacji robót transportowo-przeładunkowych oraz produkcji maszyn i urządzeń przewidziane są w planach resortowych w latach 1961-65 łączne nakłady inwestycyjne sięgające kwoty około 8,3 mld złotych. Szacuje się, że w latach 1966-1970 nakłady te wyniosą ponad 20 mld złotych.

Szeroki rozwój mechanizacji prac transportowo-przeładunkowych przyniesie bardzo poważne efekty ekonomiczne, które można ocenić następująco:

- 1) zmniejszyć się poważnie zatrudnienie, wzrosnąć wydajność pracy i zmniejszyć się przeciętne koszty robót;
- 2) zwolnione zostanie około 20 proc. powierzchni produkcyjnej zajmowanej dotychczas przez niewłaściwie składowany materiał;
- 3) ulegnie zmniejszeniu ilość braków powstających na skutek niewłaściwego transportu, przeładunku i magazynowania surowców i produktów;
- 4) wzrosnąć porządek, poprawia się warunki pracy, bezpieczeństwa i higieny, wyeliminowane zostanie wysiłki fizyczne pracowników.

Całość programu rozwoju mechanizacji w podstawowych gałęziach gospodarki narodowej stanowi oświatę IV Plenum KC PZPR w sprawie postępu technicznego. Z przedstawionych wyżej w wielkim skrócie kierunków rozwoju mechanizacji robót transportowo-przeładunkowych wynika, że po raz pierwszy w kraju został opracowany program mechanizacji w tym zakresie, który stworzy warunki dla wprowadzenia lepszej organizacji pracy i uzyskania tańszych, a jednocześnie jakościowo lepszych wyrobów finalnych.

Czy przyszłość może być tańsza

REZERWY czy zamrożone miliony

KAROL SZWARC

POBIEŻNY nawet obserwator dostrzeże, że w wielu przedsiębiorstwach przemysłowych istnieje kiepska organizacja pracy, lub, mówiąc prościej, najwyczejniejszy bałagan. Pewien odcinek owego bałaganu ma swoje szczególne znaczenie. Ten odcinek, który nazywamy „wykorzystaniem mocy produkcyjnej” — ma prosty związek z inwestycjami. Jeżeli chcemy zwiększać produkcję istniejącej przecież dwie drogi — albo inwestować, albo lepiej wykorzystać istniejącą potencjał. Nie trzeba być fachowcem — ekonomistą, żeby stwierdzić, że ta druga droga jest społecznie efektywniejsza, po prostu tańsza. Wobec tego trzeba ulepszyć wykorzystanie mocy produkcyjnych — jeżeli nie są dostatecznie wykorzystane. Recepta prosta. Ale tylko na oko. Popatrzmy na pewien mały wycinek. Na pewną grupę przedsiębiorstw przemysłu terenowego. I na tym przykładzie zobaczmy, jak ta prosta recepta się komplikuje, jak wiele czynników ekonomicznych, a również społecznych trzeba uwzględnić, by lekarstwo rzeczywiście pomogło choremu.

Rady narodowe opierają poważną część swych dochodów na wpływach z przedsiębiorstw terenowych. Ma to swoje znaczenie. Oznacza bowiem, że władze terenowe będą zawsze skłaniały te przedsiębiorstwa do produkcji asortymentów najbardziej rentownych, nawet wtedy, gdy np. rynek będzie zgłaszał zapotrzebowanie na inne towary. I nie ma się czemu dziwić. Dochody własne rad decydują bowiem o sytuacji w wielu dziedzinach życia gospodarczego danego terenu.

Procesy te dokonują się nawet kosztem żywota małoopłacalnych, bądź nierentownych zakładów i spółdzielni. Czy są to posunięcia słuszne? Pozornie tak. Ale arytmetyka nie zawsze jest w zgodzie ze zdrowym rozsądkiem. Istnieje cała grupa towarów, których ceny świadomie ustalane są poniżej kosztów. Państwo taką produkcję dotuje, ale nie na tyle, by zakłady mogły wykażać się poważniejszym zyskiem. I co wtedy? Również tam, gdzie przedsiębiorstwa spełniają bardzo istotne funkcje aktywizacyjne, tego rodzaju posunięcia wydają się społecznie nieuzasadnione.

Może się wreszcie i tak zdarzyć, że zaniechanie nierentownej produkcji oznacza zamrożenie potencjału produkcyjnego, dziesiątków milionów złotych. Czy możemy sobie na to pozwolić w obecnej sytuacji inwestycyjnej? Oto pierwsze pytania, które pokazują kilka tylko komplikacji, które trzeba rozwikłać.

Szczególną cechą przemysłu spożywczego, koordynowanego przez Komitet Drobnej Wytwarzalności, jest niski poziom techniczny, sporo przestarzały maszyn, duży udział pracy ręcznej itp. Obok tego, co również odgrywa rolę niebagatelną, jak się orientacyjnie oblicza, nakłady inwestycyjne w bieżącej pięcioletniej

z ledwością pokryją sumy uzyskane z odpisów amortyzacyjnych. A więc strumień złotych inwestycyjnych — jak na potrzeby tego przemysłu — będzie stosunkowo nieduży.

W tej sytuacji dla prawidłowego wyliczenia polityki inwestycyjnej, potrzebne jest poszukiwanie możliwości realizacji ustalonych planów produkcyjnych bez nakładów inwestycyjnych. Przede wszystkim ma to się odnosić do poprawy usprawnienia organizacji pracy i podniesienia wydajności pracy, a także poprzez usunięcie niektórych wąskich gardeł dzięki drobnym inwestycjom.

W całej pięcioletniej perspektywie planu produkcji w wysokości ponad 2,7 mld zł. Połowa tego przyrostu ma być osiągnięta dzięki nakładom inwestycyjnym w wysokości około 1,5 mld zł. Śmiało ta zaszyfrowana ma być głównie na mechanizację pracy, a potem na utrzymanie istniejącej bazy produkcyjnej, na rozbudowę przemysłu i na budownictwo. Druga część wzrostu produkcji ma wynikać z posunięć organizacyjnych i technicznych, dokonywanych bez nakładów inwestycyjnych.

Żeby tym zamierzeniem sprostać trzeba przede wszystkim wiedzieć, czym się dysponuje, jakie są jeszcze rezerwy, a gdzie kryją się wąskie gardła, bądź najbardziej pracochłonne roboty. Tak więc podstawą do tych zamierzeń ma być zbilansowanie istniejącej mocy produkcyjnych, jak gdyby ich inwentaryzacja.

Praca nad tą kwestią jest w tym przypadku niezwykle utrudniona. Jak wiadomo bowiem panuje tu swoista dekoncentracja produkcji, albowiem zarządzanie przedsiębiorstwami jest w rękach poszczególnych rad narodowych. Ta sytuacja więc nie sprzyja ani wykrywaniu rezerw, ani podjęciu jakichś „idealnych” środków zmierzających do ich wykorzystania.

Pewną pomocą są jednak porozumienia branżowe z przemysłem kluczowym. Dzięki nim bowiem łatwiej dokonują się procesy specjalizacji i koncentracji, dzięki nim również można zorientować się, jakie są rezerwy w poszczególnych branżach i w produkcji poszczególnych asortymentów.

W ZJEDNOCZENIU WODĄCYM...

Spróbujmy zobaczyć, jak kształtuje się wykorzystanie zdolności produkcyjnych w jednym ze zjednoczeń wodociągów, w Zjednoczeniu Przemysłu Owocowo-Warzywnego. Dla uproszczenia zajmijmy się jedynie produkcją dżemów.

Produkcja dżemów jest nierentowna, dotowana przez państwo. Dotacja waha się zależnie od ceny surowców w granicach od 2 do 250 zł. Poza podaną granicę dotacja prawie nigdy nie przekracza. Odbija się to w dużym stopniu na funduszu zakładowym przedsiębiorstwa. Jeśli bowiem surowiec w jednym roku jest tańszy, a w następnym droższy, to może się tak zdarzyć, że raz przedsiębiorstwo osiąga równowagę bilansową, a innym razem przekracza planowane straty. Zanika więc w tym przypadku działanie tego tak poważnego bodźca.

W porozumieniu branżowym mówi się o tym, że produkcja wymagająca dużego zaplecza technicznego i ekonomicznego powinna być zgrupowana w przemysle kluczowym. Jak wynika z porównania kosztów produkcji przemysłu kluczowego jest lepiej wyposażony. Zresztą pracochłonność w „kluczu” wynosi około 60 robotnikogodzin na tonę, podczas gdy w przemyśle terenowym 80.

Z tych też powodów 88 proc. produkcji dżemów skupia się w przemyśle kluczowym.

Bilans zdolności produkcyjnych opracowany został na podstawie ogólnego wiodącego, jakim przy produkcji dżemów są wyparki próżne i kotły warzelne. W zasadzie zaś bilans oparty jest o optymalne normy techniczne i ekonomiczne, określające maksymalne wykorzystanie wszystkich zainstalowanych maszyn, aparatów, urządzeń i powierzchni produkcyjnych. Za podstawę obliczeń przyjęto produkcję dwuzmianową prowadzoną przez 75 dni z owoców świeżych oraz 175 dni z pulp.

A oto wyniki tych prac:

Wskaźnik wykorzystania zdolności produkcyjnej przy wytwarzaniu dżemów w ramach zjednoczenia wiodącego:

	1961	1962	1965
cały przemysł	0,45	0,35	0,46
przemysł kluczowy	0,65	0,66	0,78
przemysł terenowy	0,32	0,17	0,27

W następnej pięcioletce nie przewiduje się dalszej poprawy tych wskaźników. Wynika to z faktu, że szereg zakładów leżących poza bazą surowcową produkuje dżemy z pulp sprowadzanych z innych części kraju, przy czym wielkość tej produkcji ustawiona jest bardziej pod kątem łagodzenia sezonowości, niż pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych. Druga przyczyna to niedoinwestowanie. Większość przedsiębiorstw nie posiada urządzeń do desulfuryzacji pulp, wykonując te czynności w wywarkach próżniowych, przez co wydłuża się cykl produkcyjny. Przez to istnieją jeszcze inne czynniki: ograniczające wykorzystanie w maksymalnym stopniu zdolności: niedobory pary, wody, energii elektrycznej, magazynów i maszyn itp.

Na wykorzystanie zdolności produkcyjnych w tym przemyśle oddziałują również warunki zbytu oraz zaopatrzenie surowcowe. W pierwszym przypadku, bo długie składowanie działa negatywnie na jakość produktu i niejednokrotnie wymaga wtórnego przerobu, a w drugim — bo wielkość produkcji w dużym stopniu zależy od urodzaju surowca, który jest bardzo trudny do uchwycenia.

W PRZEDSIĘBIORSTWIE...

Te same problemy, które występują w całym przemyśle owocowo-



Przemysł terenowy i jego rezerwy produkcyjne mają ścisły związek z pełnymi półkami. Foto — CAF

warzywnym w przedsiębiorstwie uwidoczniają się ze zdwojoną siłą.

W Stołecznych Zakładach Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego, które posuwały nam tu za przykład, wskaźnik wykorzystania zdolności produkcyjnych w oddziale produkcji dżemów (zakłada się tylko produkcję z pulp w ciągu 175 dni w roku) wynosił w 1961 r. 0,36 i, przy czym poszczególne maszyny były wykorzystane w następującym stopniu: kotły warzelne — 0,36, pasteryzatory 1,03 i zamarki około 0,60. Dozwolenie odbywało się ręcznie.

Produkcja dżemów w tym przedsiębiorstwie w roku bieżącym i w latach przyszłych stoi pod znakiem zapytania. Przede wszystkim w zakładzie wyczuwa się do tej produkcji wyraźną niechęć. Koszt produkcji 1 kg dżemu wahał się w ub. r. w granicach 24-26 zł. Przy takich nakładach przedsiębiorstwa naraża się na nieosiągnięcie równowagi finansowej.

Prócz tego istnieją także inne, nie mniej ważne przyczyny. Zakład zasadniczo posiada urządzenia potrzebne dla nowoczesnej technologii, lecz jednocześnie wiele prac wykonuje się ręcznie. Najważniejszą zaś przeszkodą jest brak odpowiedniej wody. Produkcja dżemów „wisi” więc na kółku i nie bardzo można wierzyć w to, aby w tym roku były rzeczywiste wyrażone perspektywy kontynuowania tej produkcji.

CO DALEJ?

Tak więc oto na przykładzie produkcji dżemów zobaczyliśmy, jak spłót rozmaitych czynników daje w efekcie wykorzystanie mocy produkcyjnych (w przemyśle terenowym) jedynie w 17 procentach. Mimo tak jaskrawego zamrożenia wielu milionów złotych recepta nie jest prosta. Prawdopodobnie przedsiębiorstwa terenowe odejdą od nierentownej produkcji dżemów, a zaoszczędzony

dzięki temu posunięciu potencjał produkcyjny skierują do wytwarzania asortymentów bardziej opłacalnych i nie mniej potrzebnych rynkowi. Pozostaną jednak niektóre maszyny, szczególnie kotły warzelne i wyparki próżniowe, które nie zawsze będą mogły być użyte do produkcji innych wyrobów.

Można będzie przekazać ten niewykorzystany, a już istniejący, potencjał produkcyjny do przemysłu kluczowego, gdzie już w tej chwili koszt produkcji np. 1 kg dżemu truskawkowego wynosi 19,85 zł, a w terenowym — 23,55 zł. Pozwoli to wzmocnić wyposażenie przemysłu kluczowego — wspomniane maszyny stanowią bowiem wąskie gardło produkcji dżemów — a tym samym na zwiększenie produkcji. Wydaje się, że w wyniku zaproponowanych zmian przemysł kluczowy jest w stanie zwiększyć swą produkcję o 4,4 tys. ton dżemów (tyle mniej więcej wynosi w tej chwili produkcja tego asortymentu w przedsiębiorstwach terenowych). A więc wszelkie argumenty o perturbacjach rynkowych, wynikających z tych przeobrażeń, chyba są nieuzasadnione.

Jednak problem w ten sposób do kręca nie zostanie rozwiązany. Bo trzeba pamiętać, że wiele drobnych terenowych przetwórci jest związanych z lokalną bazą surowcową. Odgrywają one nieraz istotną rolę w aktywizacji małych miast, stwarzają lokalny rynek pracy. I co wtedy?

Niestety, nikt dotychczas nie zrobił dokładnej, uwzględniającej wszystkie te czynniki, analizy ekonomiczno-społecznej. Bez tego zaś trudno wymagać znalezienia najwłaściwszych rozwiązań.

Tak więc od analizy mocy produkcyjnych doszliśmy do aktywizacji miast i bilansu przewozów. Dodać zaś do tego można szereg innych, subiektywnych czynników.

*

Niejednokrotnie na przeszkodzie podobnym racjonalnym posunięciom stoją „separatystyczne” interesy poszczególnych resortów przemysłu kluczowego, KDW i rad narodowych.

Przemysł kluczowy zazwyczaj spycha na przemysł terenowy co mniej opłacalne asortymenty — opisany tu przykład jest wyjątkiem — aby tym kosztem osiągnąć lepsze wyniki. A przecież koordynacja branżowa nie to ma na celu, a raczej powinna przynosić obopólne korzyści.

Również KDW i rady narodowe niezbyt chętnym okiem patrzą na „przechwytywanie” niektórych zakładów terenowych przez przemysł kluczowy, uważając, że oznacza to uszczuplenie ich znaczenia i nie będąc przekonanym o słuszności tego kierunku przemian. A przecież nie o to chodzi. Takie posunięcia pozwalają bowiem na większe wykorzystanie rezerw, na stworzenie odpowiednich warunków dla wyeliminowania dodatkowych inwestycji itp.

1) Dla orientacji może warto dodać, jak kształtują się w tym przedsiębiorstwie niektóre inne wskaźniki wykorzystania zdolności produkcyjnych: przy produkcji przetworów — 0,14, marmolady — 0,16, kompotów — 0,14, ogórków konserwowych — 0,53 i kiszzonej kapusty — 0,83.

2) Wykorzystanie zdolności pasteryzatorów i zamarki wyliczone orientacyjnie. Można się więc tu kryć pewne nieścisłości.

Motoryzacja LUKSUS czy KONIECZNOŚĆ

DO KONTYNUACJI ZE STR. 1

stycznych otrzymalibyśmy więc ok. 1,75 mld zł wartości rocznej produkcji.

Dla porównania warto podać, że na inwestycje w rolnictwie przeznaczamy w bieżącym pięcioletniu ponad 46 mld zł, a przewidywany roczny przyrost produkcji na każdy 1 mld zł nakładu kształtował się będzie w granicach 0,97 mld zł. Na inwestycje w hutnictwie żelaza i stali przeznaczamy w pięcioletniu ok. 24 mld zł, by osiągnąć roczny przyrost wartości produkcji ok. 0,91 mld zł na każdy zainwestowany 1 mld zł. W przemyśle włókienniczym i dzwiarskim przewidziane na pięcioletnie nakłady w granicach ok. 10,6 mld zł przyniosą ok. 1,9 mld zł rocznej produkcji na każdy zainwestowany 1 mld zł. W przemyśle rolnospożywczym każdy z przewidzianych do zainwestowania 21 mld zł przyniesie ma w skali rocznej produkcję wartości ok. 2 mld zł.

Okazuje się więc, że efektywność nakładów na produkcję samochodów osobowych, mierzona wartością rynkową rocznej produkcji jest dość duża, wyższa niż w rolnictwie czy hutnictwie i niewiele niższa niż w przemyśle włókienniczym oraz rolnospożywczym. W niczym nie zmienia to oczywiście faktu, że 20 mld zł na inwestycje w przemyśle motoryzacyjnym, to suma poważna i jej wygospodarowanie wymagałoby, nawet w przyszłym pięcioletniu, dużego wysiłku. Rzecz jednak w tym, że nawet największym zwolennikom motoryzacji w tym lub przyszłym pięcioletniu nie marzyła się produkcja samochodów osobowych rzędu 500 tys. sztuk rocznie. Nie byłaby ona zresztą zupełnie potrzebna.

Przecież łączna produkcja samochodów osobowych w Czechosłow-

cji, NRD i Polsce wynosi obecnie ok. 150 tys. sztuk, a ze Związkiem Radzieckim z trudem dochodzi do 300 tys. sztuk rocznie. We wszystkich europejskich krajach demokracji ludowej samochodów osobowych jest więc przedmiotem dość drogiego i wysoce poszukiwanym. U nas zjawisko to występuje tylko w dość ostrzejszej formie. Tam natomiast, gdzie jego cena jest nieco niższa (np. w NRD lub CSRS), niejednokrotnie latami trzeba czekać na realizowanie przydziału.

Łatwo można też stwierdzić, że żaden z krajów socjalistycznych nie osiągnął dotychczas najbardziej ekonomicznej serii produkcji samochodów osobowych, rzędu kilkuset tysięcy sztuk rocznie. Żaden też, za wyjątkiem ZSRR i Chin, nie będzie w okresie wielu jeszcze lat potrzebował tak dużych ilości samochodów osobowych. Zwiększenie natomiast w pięcioletniu 1956-1960 produkcji samochodów osobowych do 500 tys. sztuk rocznie pozwoliłoby prawdopodobnie na rozwiązanie problemu motoryzacji we wszystkich europejskich krajach demokracji ludowej co najmniej na okres bieżącego pięcioletnia, tj. na sprzedaż samochodów osobowych każdemu chętnemu, po względnie przystępnej cenie, na dogodnie raty.

Samodzielny rozwój produkcji samochodów osobowych doprowadził w latach 1955-1960 do jej wzrostu w ZSRR z 104 tys. szt. w 1955 r. do ok. 110 tys. szt. w 1960 r., a w CSRS, NRD i Polsce łącznie z ok. 10 tys. szt. w 1955 r. do ok. 135 tys. szt. w 1960 r. Ogółem ZSRR, NRD, CSRS i Polska zwiększyły więc w latach 1955-1960 produkcję samochodów osobowych o niecałe 130 tys. sztuk rocznie. Fachowcy obliczają natomiast, że w przypadku, gdyby wysiłki tych krajów zostały polaryzowane dla wspólnego uruchomienia seryjnej produkcji samochodów osobowych przy tych samych nakładach inwestycyjnych, łączna ich produkcja wzrosłaby w latach 1955-1960 nie o 130 a o 300-400 tys. sztuk.

U źródeł naszych obecnych trudności znajduje się więc autarkiczna polityka motoryzacji, niewykorzystanie możliwości tkwiących w me-

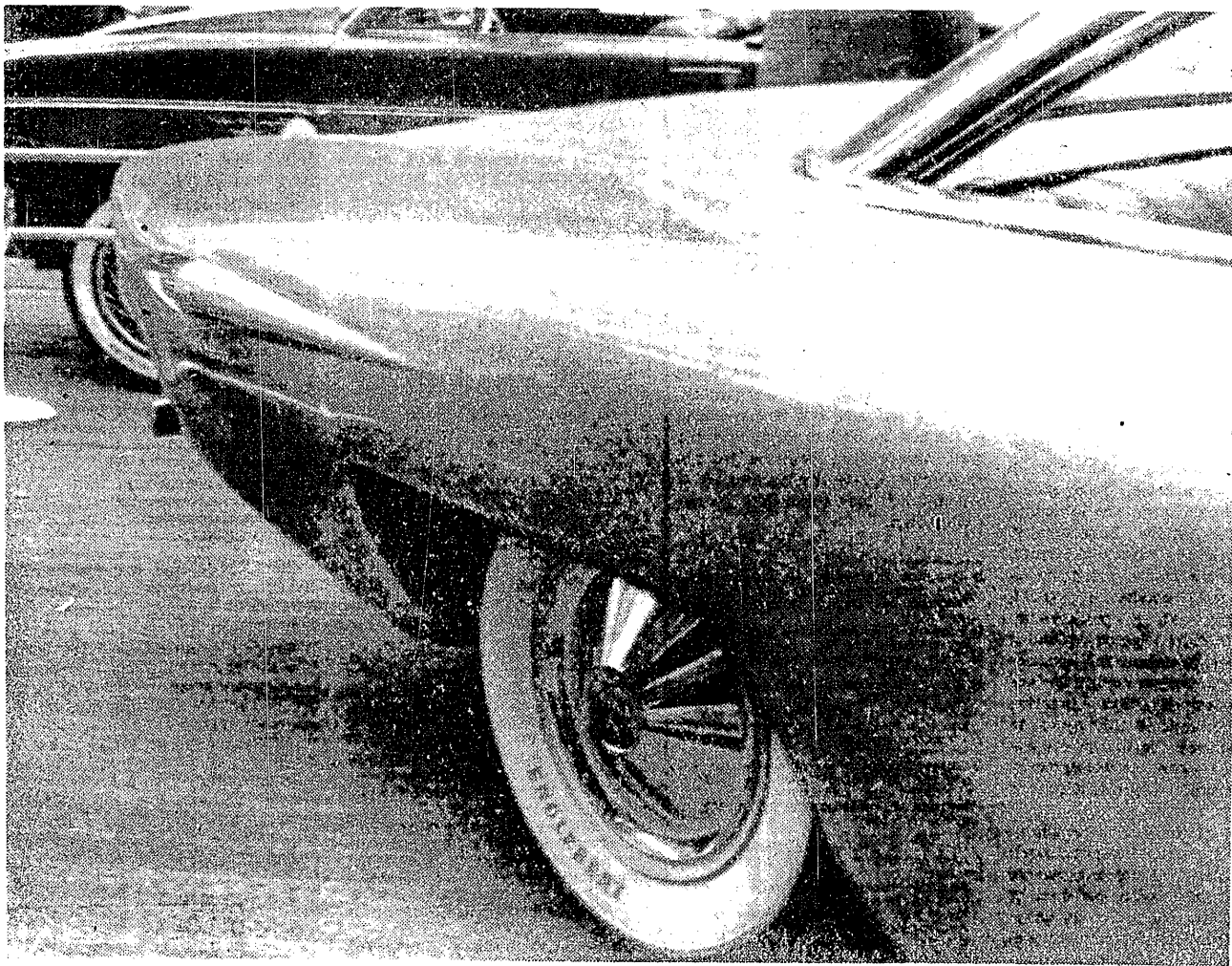


Foto: Wojciech Kubicki

JESLI budowlani nadrobia wlo-
szenie zaleglości i sprostają
swym zadaniom w okresie ro-
znych, i wykopowych,
stan posiadania spółdzielczości mieszkaniowej wzrosnie w 1962 r. o około 26 tysięcy mieszkań. Znaczną ich część będzie pochodziła z inwestycji własnych spółdzielni (ponad 21 tysięcy lokali), a pozostałe z zakupu od rad narodowych i zakładów pracy.

Liczba członków - mieszkanców domów spółdzielczych - powiększy się o 36 proc. w stosunku do stanu z 31 grudnia 1961 r., kiedy to spółdzielnie posiadały około 75 tysięcy mieszkań. Warto chyba przypomnieć, że ponad połowa tych mieszkań (38 tysięcy) liczy sobie, najwyżej dwa lata - oddana została do eksploatacji w 1960 i 1961 r.

Tych kilka liczb potwierdza gwałtowny rozwój spółdzielczości mieszkaniowej w okresie ostatnich lat, co jest równoznaczne z faktem, że coraz większa liczba obywateli korzysta z usług mieszkaniowych na warunkach pełnej odpłatności.

Zanim spróbujemy odpowiedzieć na postawione w tytule pytanie, czy wszyscy obywatele mogą być członkami spółdzielni mieszkaniowych, musimy uzmysłowić sobie kilka istotnych dla spółdzielczości mieszkaniowej i specyficznych faktów.

Jedną z istotnych cech spółdzielczej gospodarki mieszkaniowej, różniacej ją od gospodarki prowadzonej przez rady narodowe (zarządy budynków mieszkalnych) i zakłady pracy, jest zasada tzw. pełnej samowystarczalności. Oczywiście można by mieć pewne zastrzeżenia co do tej „pełnej samowystarczalności”, ponieważ istnieją momenty ograniczające ją. Spółdzielnie mieszkaniowe lokatorskie otrzymują pomoc państwa w postaci umorzenia jednej trzeciej każdej spłaconej raty kredytów inwestycyjnych. Ponadto kredyty te są całkowicie nieoprocentowane. Spółdzielnie budowlano-mieszkaniowe korzystają z kredytów inwestycyjnych oprocentowanych poniżej uzasadnionej ekonomicznie stopy procentowej, bo wynoszącej tylko 1 proc. rocznie.

Wróćmy jednak do zasady pełnej, a faktycznie częściowej samowystarczalności gospodarczej spółdzielni budownictwa mieszkaniowego. Co ona oznacza w odniesieniu do spółdzielni, jako przedsiębiorstwa świadczącego usługi w zakresie mieszkaniowym, i w odniesieniu do jej członków korzystających z tych usług?

Przed wszystkim to, że spółdzielnia prowadzi swą działalność bez zysków i strat - tzw. działalność bezwynikową w znaczeniu finansowym. Jest to równoznaczne z faktem, że członkowie muszą pokryć wszystkie ponoszone przez spółdzielnię koszty i nakłady związane z gospodarką mieszkaniową. Spółdzielnia pracuje oczywiście w ramach planów finansowo - gospodarczych (inwestycji i eksploatacji).

W wielu środowiskach naszego społeczeństwa pokutuje jeszcze i dziś aktualna przed parą laty opinia, że członkowie spółdzielni budownictwa mieszkaniowego są ludźmi lepiej sytuowanymi materialnie, posiadającymi przeciętnie wyższe dochody. To obywatele, których stać „na kupno mieszkania” w spółdzielni.

dzynarodowym socjalistycznym podziale pracy, który umożliwia produkcję wielkoseryjną. Wydaje się jednak, że jesteśmy w stanie to naprawić.

N. S. Chruszczow w opublikowanym ostatnio artykule pt. „Aktualne zagadnienia rozwoju światowego systemu socjalistycznego” stwierdził m. in.: „produkcja masowa jest podstawą sukcesów ekonomicznych kapitalizmu. Dlaczego np. Fordowi udało się zalać swymi samochodami rynek światowy? Dlatego, że produkuje wielkie serie, a taka produkcja jest najtańsza”.

Podkreślając następnie, że w warunkach własności prywatnej wzrost produkcji natrafia na względnie ograniczoną chłonność rynku, N. S. Chruszczow przeciwstawia rynkowi kapitalistycznemu rynek socjalistyczny:

„Wielkie przedsiębiorstwa specjalistyczne, utworzone na podstawie socjalistycznego podziału pracy, mają zagwarantowany zbyt produkcji na socjalistycznym rynku światowym, a planowy charakter ekonomiki socjalistycznej zapewnia produkcji stały popyt. Co więcej, ponieważ w tego rodzaju obiektach specjalistycznych zainteresowane są wszystkie kraje socjalistyczne lub wiele z nich, to zakłada to kolektywny udział i pomoc w ich budowie i eksploatacji”.

Zarówno CSRS, jak i NRD ani w bieżącym ani w przyszłym pięcioletcu samodzielnie nie będą prawdopodobnie w stanie osiągnąć najbardziej opłacalnej serii produkcji samochodów osobowych rzędu 400-500 tys. sztuk rocznie, chociaż obydwa te kraje przewidują znaczne na ten cel nakłady. To samo dotyczy też Jugosławii, która podjęła niedawno produkcję samochodów osobowych na licencji Fiatu. Wydaje się więc, że wspólne uruchomienie poważnej seryjnej produkcji jednego typu samochodu osobowego byłoby zarówno dla Polski jak i CSRS oraz NRD czy Jugosławii wysoce opłacalne i pożądane.

Oczywiście są i tacy, ale w swej podstawowej masie członkowie spółdzielni - to przeciętni obywatele, którzy bardzo często korzystają z pomocy zakładowych funduszy mieszkaniowych przy wpłacie wkładu mieszkaniowego. Stwierdzenie powyższe odnosi się szczególnie do członków spółdzielni lokatorskich, a ci stanowią blisko 85 proc. ogółu członków spółdzielni budownictwa mieszkaniowego.

Z przeprowadzonych przez Centralny Związek Spółdzielni Budow-

westycyjną spółdzielni mieszkaniowych (lokatorskich) wynosi 7 proc., a członków tych spółdzielni 15 proc. Zanim podane zostaną zasadnicze wyniki zebranych informacji należy się zastrzec przed niewłaściwą ich interpretacją. Cała grupa członków, których dochody gospodarstw domowych badano, nie może być analizowana z punktu widzenia kryteriów werbunku członków ustalonych w uchwałach Rady Ministrów z lipca 1961 r. i uchwały Rady i Zarządu CZSBM z 19 września 1961

Czy mogą być członkami spółdzielni mieszkaniowej

HENRYK DĄBKOWSKI

nictwa Mieszkaniowego dość masowych badań wynika, że przeciętne dochody gospodarstw domowych członków spółdzielni lokatorskich nie odbiegają od dochodów rodzin pracowniczych, wśród których GUS przeprowadził jesienią 1960 roku badania. A jak pamiętamy, ankieta GUS objęła ponad 96 tysięcy gospodarstw domowych. Wiemy również, że w ciągu roku, jaki dzieli informację GUS i CZSBM, nastąpiła tu i ówdzie minimalna podwyżka płac, co jeszcze bardziej zbliżyło wyniki obu analiz.

Jak powszechnie wiadomo, w uchwałach Rady Ministrów z lipca 1961 r. w sprawie polityki przydziału mieszkań w latach 1961-1965 postanowiono, że obywatele ubiegający się o takie przydziały będą składali jednolite wnioski, zawierające m. in. dane o wysokości dochodów wszystkich osób zaliczanych do ich wspólnego gospodarstwa domowego.

W spółdzielczości mieszkaniowej obowiązują bardzo podobne zasady, wprowadzone uchwałą Rady i Zarządu Związku z dnia 19 września 1961 r.

Na żartach w tych wnioskach danych o dochodach członka spółdzielni i wszystkich osób uprawnionych do wspólnego z nim zamieszkania oparto analizę przeprowadzoną przez CZSBM. Ponieważ nie sposób było objąć nią wszystkich członków oczekujących na mieszkania (o mieszkających już w domach spółdzielni nie ma tak pełnych informacji), zbadano tylko część członków mających otrzymać mieszkania w 1962 r. Wylosowano dwadzieścia pięć spółdzielni lokatorskich z terenu całej Polski - poza Warszawą, którą pozostawiono do odrębnych badań.

Liczba spółdzielni objętych analizą w stosunku do wszystkich prowadzących w 1962 r. działalność in-

pry tym rodziny pracowników specjalnie dobrze sytuowanych. W zdecydowanej większości są to po prostu rodziny nieco lepiej zarabiających osób nie obciążonych większą liczbą małych dzieci.

Nabycie przez taką rodzinę samochodu oznacza prawdziwą rewolucję w jej budżecie. Wymaga bowiem co najmniej obniżenia wszystkich wydatków tak, aby wygospodarowana została kwota ok. 1000 zł miesięcznie, niezbędna na jego utrzymanie.

Dla rodzin dysponujących sumą powyżej 2 tys. zł na osobę miesięcznie (przeciętnie ok. 30 tys. zł na osobę rocznie) jest to równoznaczne z obniżeniem wszystkich innych wydatków, poza wydatkami na komunikację, co najmniej do poziomu rodzin dysponujących sumą 1500 do 2 tys. zł na osobę miesięcznie (przeciętnie 20 tys. zł na osobę rocznie). W ślad za tym można się spodziewać, sądząc z budżetów rodzin pracowników przemysłu, zmniejszenia na osobę rocznie wydatków m. in.

na żywność o ok. 2500 zł,
na ubranie i obuwie o ok. 1800 zł,
na wódkę, wino i piwo o ok. 600 zł,
na tytoń i papierosy o ok. 200 zł,
na utrzymanie mieszkania o ok. 500 zł,
na kulturę, oświatę, sport o ok. 1000 zł.
Od rodzin dysponujących sumą 1500 do 2 tys. zł na osobę miesięcznie (przeciętnie ok. 20 tys. zł na osobę rocznie) utrzymanie samochodu wymaga jeszcze większych ofiar. Jest to bowiem równoznaczne z obniżeniem wydatków na wszystkie inne cele co najmniej do poziomu rodzin dysponujących 1000-1250 zł na osobę miesięcznie (ok. 13 tys. zł na osobę rocznie). Sądząc z budżetów rodzin pracowników przemysłu jest to równoznaczne ze zmniejszeniem na osobę rocznie m. in. wydatków:
na żywność o ok. 1200 zł,
na odzież i obuwie o ok. 1200 zł,
na wódkę, wino, piwo o ok. 300 zł,

Niepokojące jest zjawisko, że aż 125 członków (4,7 proc.) reprezentuje gospodarstwa domowe, w których na osobę przypada poniżej 400 zł miesięcznie. Średnia na osobę w tej grupie wynosi 331 zł. Przeciętna wielkość rodziny 4,5 osoby. Traktując dane zawarte w tablicy, jako pewnego rodzaju wyraz możliwości finansowych członków spółdzielni budownictwa mieszkaniowego, zapisanych w latach 1959-1961, możemy powtórzyć pytanie zawarte w tytule artykułu: Czy wszyscy oni mogą

być członkami spółdzielni budownictwa mieszkaniowego? Czy powinni? Oczywiście członkami, którzy otrzymają mieszkania zgodnie z normatywnymi, a więc ok. 11 m² powierzchni użytkowej na osobę, oraz będą systematycznie ponosili opłaty w wysokości ok. 80 zł miesięcznie od osoby (ok. 7,25 zł miesięcznie od 1 m² pow. użytkowej łącznie ze spłatą kredytów i opłatą za c.o., a więc za 11 m² - 80 zł).

Abstrahujemy od wkładu mieszkaniowego oraz wpisowego i udziału, które też coraz częściej stanowią duży wysiłek finansowy, tylko po-

Dochody na 1 osobę w gospodarstwach domowych członków spółdzielni
otrzymujących mieszkania w 1962 r.

/w 25 spółdzielniach/

/w złotych miesięcznie/

Rodziny o liczb- ie osób	Treść	Dane Centr. Związku Spółdzielni budown. Mieszkaniowego							Razem
		do 400	401- 600	601- 800	801- 1000	1001- 1500	1501- 2000	powyżej 2000	
1	liczba	1,6	1,6	1,6	4,7	45	71	55	189
	%	1,6	1,6	1,6	9,2	23,8	37,6	29,1	100,0
2	liczba	0,4	3,4	7,4	12,2	195	129	41	324
	%	0,4	3,4	13,9	17,5	36,3	24,2	7,7	100,0
3	liczba	1,8	6,7	11,5	17,6	33,0	55	7	775
	%	2,3	8,6	14,8	22,4	43,2	7,0	1,3	100,0
4	liczba	2,7	16,1	22,8	18,7	13,9	22	6	780
	%	4,7	20,6	29,3	24,0	17,9	2,8	0,7	100,0
5	liczba	3,7	39,7	65	45	20	1	1	258
	%	14,3	34,7	25,3	17,4	7,7	0,3	0,3	100,0
6 i więcej	liczba	2,8	3,1	15	8	3	-	-	85
	%	32,9	36,6	17,6	9,4	3,5	-	-	100,0
Razem	liczba	125	35,6	500	497	736	278	113	2618
	%	4,7	14,1	19,1	18,9	28,3	10,6	4,3	100,0
Dane Głównego Urzędu Statystycznego									
	%	12,2	20,0	19,5	15,3	21,1	7,5	4,4	100,0

zornie jednorazowy. Często zaciąga się pożyczkę nawet na to minimum 5 proc., które musi wpłacić członek sam, a nie zakład pracy.

Na marginesie można podać, że tylko 1500, tj. 57 proc., spośród 2618 członków oszczędzało na książeczce

PKO na swój wkład mieszkaniowy, oczywiście na wkład w granicach od 5 do 15 proc.

Wracając jednak do pytania zastanowimy się, ilu z nich może ponosić opłaty za mieszkanie spółdzielcze bez uszczerbku dla innych pozycji budżetu domowego - pożywienia, ubrania, rozrywek kulturalnych? A przecież dla gospodarstw domowych o przeciętnych dochodach poniżej 400 zł na osobę średni miesięczny wydatek z tytułu mieszkania będzie stanowił nie tylko 80 zł - tj. minimum 20 proc. dochodu, ale dojdą jeszcze do niego opłaty za elektryczność i gaz (albo węgiel), co najmniej 20 zł, a więc razem 100 zł od osoby.

Można bez większego błędu przypuszczać, że wiele gospodarstw ma inne dochody, np. kolejarze i górniczy deputaty węglowe, wielu pomocze wsi, ta i owa żona szyje po kryjomu lub robi swetry. Ale czy nie mają podobnych „innych dochodów”, i to teraz częściej, ci, którzy zarabiają więcej i poza tym mieszkają w domach państwowych?

W interesie samych spółdzielni leży chyba nie przyjmowanie na członków obywateli, którzy nie będą w stanie ponosić opłat związanych z użytkowaniem mieszkania spółdzielczego, tj. takich, którym rady narodowe powinny dać mieszkania.

Organizacje związkowe i dyrekcje zakładów pomagające nisko uposażonemu pracownikowi wpłacić wkład mieszkaniowy do spółdzielni często tylko pozornie mu pomagają. Narazają go przecież na stałe zwichnięcie budżetu domowego. Wynika to stąd, że czasem łatwiej jest dać pożyczkę lub dotację na wkład mieszkaniowy z ZFM, niż czynić uporczywe starania o przydział mieszkania w radzie narodowej lub z budownictwa zakładowego.

A może można by nisko uposażonym pracownikom pomagać w ponoszeniu miesięcznych opłat z tytułu „kupionego” mieszkania spół-

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA WADY
TKANINY STWIERDZONE W BELI
MATERIALU

Podczas sprzedaży w sklepie MHD welny ubraniowej, przy odwijaniu beli materiału okazało się, że towar nie nadaje się do sprzedaży ze względu na wady fabryczne (skazy zwłzdu materiału, pasy i supły z czerwonych nici). Z tych powodów Przedsiębiorstwo MHD złożyło niezwłocznie tj. nazajutrz reklamację w Hurtowni w K., z której materiał otrzymało, stawiając zarazem do dyspozycji reklamowanego materiał ubraniowy w ilości 43,40 mb.

Reklamacja MHD nie została uwzględniona przez producenta (Zakłady X.), który twierdził, że wady tkaniny mają charakter wad jawnych, a zatem reklamacja jest spóźniona, ponieważ dostawa towaru miała miejsce z górą 2 i pół miesiąca przed zgłoszeniem reklamacji.

Wobec nieuwzględnienia reklamacji, Przedsiębiorstwo MHD wystąpiło na drogę postępowania arbitrażowego z żądaniem zasądzenia od Hurtowni w K. oraz od producenta (Zakładów X.) zwrotu kwoty zapłaconej za postawiony do dyspozycji towar.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa w W. przyjęła, że wszystkie strony biorące udział w sporze nie dołożyły należytej staranności przy przyjęciu bądź wprowadzeniu materiału do obrotu i w związku z tym za najwłaściwsze uznała obniżenie wartości spornego materiału o 50 proc. i obciążenie tą różnicą producenta, który ponosi największą winę (...).

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę w trybie odwoławczym, stwierdziła że wady spornej tkaniny były niewątpliwie wadami produkcyjnymi, wobec czego nieterminowe złożenie reklamacji nie zwalnia pozwanego Zakładu od odpowiedzialności za wadliwą produkcję. W oparciu o warunki jakościowania tkanin GKA uznała, że sporny materiał należy przekwalifikować do gat. IV, co powoduje obniżenie ceny o 30 proc. W związku z tym GKA zasądziła od pozwanego Zakładu odpowiednią kwotę.

Od orzeczenia GKA Minister Przemysłu Lekkiego złożył rewizję nadzwyczajną, zarzucając naruszenie przepisu § 34 ust. 1 ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym z 9 IV 1959 r. (Mon. Pol. nr 37, poz. 167), w myśl którego odbiorca traci roszczenie z tytułu wad, jeżeli o ich stwierdzeniu nie zawiadomił dostawcy w ciągu 14 dni od dnia, w którym odebrał przedmiot.

Po ponownym rozpatrzeniu sprawy w składzie rewizyjnym, Główna Komisja Arbitrażowa orzeczeniem z dnia 19 grudnia 1961 r. nr BO-7942 61 oddaliła rewizję nadzwyczajną Ministra Przemysłu Lekkiego, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Wady tkaniny stwierdzone w czasie sprzedaży przy odwijaniu beli materiału mają charakter wad ukrytych, toteż termin 14-dniowy dla zgłoszenia reklamacji z tego powodu liczy się od dnia ich ujawnienia, a nie od dnia odebrania materiału.)

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła:

„Charakter wad towaru i sposób ich ujawnienia przemawia za tym, że wad spornej beli tkaniny nie można uważać za wady jawne.

Nie można postulować, aby odbiorca materiału od producenta badał i odwijał każdą belę materiału, gdyż byłoby to praktycznie niewykonalne, a ponadto niecelowe ze względu na konieczność ochrony towaru. (...) Skoro wady mogły być stwierdzone dopiero po sprzedaży części materiału, a ich istnienia nie stwierdził w sklepie nawet prywatni nabywcy poszczególnych kuponów, to przyjąć należy, że były to wady ukryte. Wobec tego, iż ogólne warunki dostaw z 9. IV. 1959 r. przewidują w § 34 ust. 2, że termin do zawiadomienia o wadach ukrytych biegnie od dnia ich ujawnienia, powód zaś zgłosił reklamację następnego dnia po protokólnym stwierdzeniu wad, to przyjąć należy, że reklamacja ta została złożona w terminie.

W tym stanie rzeczy, skoro fakt istnienia wad i ich rodzaj - wady produkcyjne powodujące przekwalifikowanie tkaniny do gat. IV jest niesporny między stronami, to brak podstaw do uznania, że zaskarżone orzeczenie GKA, obciążające producenta kwotą (...) ze względu na obniżenie o 30 proc. wartości towaru, istotnie narusza prawo.

Z tych przyczyn GKA w składzie zespołu rewizyjnego oddaliła rewizję nadzwyczajną. (...)

1) Ust. 1 i 2 § 34 Ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym z 9 kwietnia 1959 r. (Monitor Polski Nr 37, poz. 167) brzmi:

§ 34 1. Odbiorca traci roszczenie z tytułu wad jakościowych lub braków ilościowych, jeżeli o stwierdzeniu wad lub braków nie zawiadomił dostawcy niezwłocznie po ich ujawnieniu, a w każdym razie - nie później niż w ciągu 14 dni od dnia, w którym przedmiot odebrał.

2. W razie gdy wady lub braki ilościowe były tego rodzaju, że nawet przy należytej staranności nie mogły być ujawnione przy odbiorze (wady ukryte), termin przewidziany w ust. 1 liczy się od dnia ich ujawnienia.

ŻYCIE
GOSPODARSTWA **5**

Nr 35/572 - 2.IX.1962

GRZEGORZ PISARSKI

NOWE PRZEPISY i ZARZĄDZENIA

UBOCZNE WYKONYWANIE PROJEKTÓW W BUDOWNICTWIE

Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 27 czerwca 1962 r. (Monitor Polski Nr 55, poz. 262) zobowiązuje organy przełożone osób zatrudnionych w urzędach, instytucjach i przedsiębiorstwach państwowych oraz w jednostkach gospodarki uspołecznionej, uprawnione do udzielania tym osobom zezwoleń (zgody) na wykonanie projektów w budownictwie jako zajęcia ubocznego — do bezwzględowego przesyłania organom finansowym miejsca zamieszkania pracownika odpisów wydanych zezwoleń.

DOPLATY DO CEN NAPÓJÓW ALKOHOLOWYCH

Minister Finansów zarządzeniem z dnia 2 lipca 1962 r. (Monitor Polski Nr 62, poz. 296) ustalił zasady pobierania i przekazywania pobieranych od konsumentów dopłat do cen napojów alkoholowych.

W myśl zarządzenia, sklepy detaliczne, zakłady gastronomiczne i wszelkie inne lokale zamknięte i otwarte, stałe i jednorazowe, obowiązane są — jako płatnicy dopłat — pobierać od konsumentów dopłaty przekazywać za okresy miesięczne, w terminie do dnia 23 następnego miesiąca, na dochód właściwej miejscowo powiatowej albo miejskiej rady narodowej, bądź rady narodowej miasta wyłączonego z województwa.

Zarządzenie ustala m. in. sposób obliczania dopłat od konsumentów oraz sposób obliczania należności z tego tytułu dla rad narodowych, obowiązek składania zgłoszeń na odpowiednich formularzach, a także uprawnienia organów finansowych do kontrolowania ksiąg i dokumentów płatnika w celu sprawdzenia prawidłowości obliczenia i odprowadzenia dopłat.

W punktach detalicznej sprzedaży i w zakładach gastronomicznych powinno być wywieszone na widocznym miejscu zawiadomienie dla nabywcy o wysokości pobieranych dopłat.

ZMIANA PRZEPISÓW O OBOWIĄZKOWYCH DOSTAWACH ZBOŻ I ZIEMIENIAKÓW

W nr 44 Dziennika Ustaw ukazały się dwa rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 10 lipca 1962 r.:

— pierwsze (poz. 213) wprowadza dalsze zmiany w dotychczasowym rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 13 lipca 1957 r. w sprawie obowiązkowych dostaw zboż (Dz. U. Nr 38, poz. 164 z późn. zmianami),

— drugie ustala nowe zasady obowiązkowych dostaw ziemniaków (poz. 214).

Zmiany wprowadzone pierwszym rozporządzeniem określają m. in., jakie organy będą oddać uprawnione do ustalania wysokości obowiązkowych dostaw zboż dla poszczególnych rodzajów gospodarstw, jakie są terminy wykonania obowiązkowych dostaw zboż itp.

Drugie rozporządzenie przewiduje: uchwalenie przez Radę Ministrów na każdy rok gospodarczy państwowego planu obowiązkowych dostaw ziemniaków z podziałem na województwa, zasady ustalania wysokości obowiązkowych dostaw ziemniaków oraz warunki udzielania zwolnień i obniżek wysokości, wreszcie sposób wykonywania dostaw oraz ew. zmiany dostaw ziemniaków na dostawy zboż, trzody chlewnej, welną owczej itp.

WYSOKOŚĆ PROWIZJI I OPŁAT BANKOWYCH

Ukazało się zarządzenie Ministra Finansów z dnia 18 lipca 1962 r. w sprawie wysokości prowizji i opłat bankowych (Monitor Polski Nr 62, poz. 297).

Zarządzenie ustala z ważnością od 1 września 1962 r. nowe taryfy prowizji i opłat bankowych zarówno w obrocie krajowym, jak też wartościami dewizowymi. Taryfy te ogłoszone zostały jako załączniki do zarządzenia.

Zarządzenie nie dotyczy PKO oraz spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych.

Z dniem wejścia w życie powyższego zarządzenia utraci moc obowiązującą dotychczasowe zarządzenie Ministra Finansów z dnia 31 stycznia 1960 r. w sprawie ustalenia wysokości prowizji i opłat bankowych (Monitor Polski Nr 15, poz. 67).

ZMIANA ROZPORZĄDZENIA O WARUNKACH TECHNICZNYCH OBIEKTÓW BUDOWLANYCH

Przewodniczący Komitetu Budownictwa, Urbanistyki i Architektury rozporządzeniem z dnia 1 sierpnia 1962 r. (Dz. U. Nr 46, poz. 225) wprowadził kilkadziesiąt zmian w dotychczasowym swym rozporządzeniu z dnia 21 lipca 1961 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać obiekty budowlane budownictwa powszechnego (Dz. U. Nr 38, poz. 198).

Nowo wprowadzone zmiany weeszły w życie z dniem 1 września 1962 r.

Opracował Józef ZIELIŃSKI

6 ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 35/572 — 2.IX.1962

KONFRONTACJE

KONFRONTACJE to rzecz zawsze pożyteczna. Dobrze jest na przykład skonfrontować własne osiągnięcia z cudzymi. Wtedy dopiero można krytycznym okiem spojrzeć na własne zamierzenia, co niewątpliwie musi przyczynić się do ambitniejszego ich ujęcia.

Doskonałą okazją do dokonania takiej konfrontacji są międzynarodowe targi, szczególnie zaś duża rolę pod tym względem odgrywają Targi Poznańskie. Okoliczność tę podkreślaliśmy w naszym czasopiśmie w dniu otwarcia tegorocznych XXXI Targów Poznańskich, wskazując równocześnie na duże ułatwienie przeprowadzenia takiej konfrontacji przez zorganizowanie sprawnie działającej technicznej służby informacyjnej.

Niezależnie od akcji odczytowej, prowadzonej przez tę służbę, na Targach pracowało kilkudziesięciu specjalistów z różnych gałęzi przemysłu maszynowego, którzy mieli obowiązek przebadania walorów wszystkich wystawionych eksponatów, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Byli więc oni w pełni przygotowani do informowania zainteresowanych osób o parametrach technicznych eksponatów i dokonywania porównań między rozwiązaniami konstrukcyjnymi i właściwościami technologicznymi, stosowanymi w różnych krajach.

Wydawałoby się, że rzeczoznawcy ci będą zawałeni pracą, że liczy-

krajów dzieli nas jeszcze dość duży dystans. Na podstawie zaś wnikliwych obserwacji moglibyśmy sformułować wnioski co do drogi, jaką należy obrać, aby stopniowo dojść do poziomu pozwalającego na znaczne rozszerzenie produkcji eksportowej odpowiadającej potrzebom naszych odbiorców.

Wprawdzie zagranica nie przysłała na tegoroczne Targi Poznańskie maszyn i urządzeń stanowiących jakąś rewelację światową, ale było szereg eksponatów niezmiernie interesujących i mogących stanowić wzór dla naszych konstruktorów.

Do takich eksponatów należała na przykład radziecka wiertarko-frezarka ze sterowaniem programowym, której układ był tak rozwiązany, że umożliwiał przyspieszenie pracy obrabiarki, a poprzez ułatwienie czynności ustawiania pozwalała na całkowicie identyczne wy-

konia, jakoś wykończenia i udogodnienia w manipulowaniu aparaturą.

Dokładne zapoznanie się naszych specjalistów z eksponatami zagranicznymi i porównanie ich z własnymi rozwiązaniami jest na pewno bardzo pożyteczne.

Przykładowo można wskazać, że w odróżnieniu od naszych — zagraniczne mikroskopy metalograficzne wyposażone są zazwyczaj w specjalne komory pozwalające na prowadzenie badań w próżni lub wysokiej temperaturze, co jest szczególnie ważne przy produkcji półprzewodników. W dążeniu do odciążenia obsługi produkowana jest w urządzeniach eliminująca dodatkowe czynności. Na przykład każdy mikroskop ma automatyczną kamerę fotograficzną, a w każdym epi-

bryki — zegarków lub podjęcie na szerszą skalę produkcji aparatów fotograficznych. Należy bowiem wątpić, czy uda nam się kiedykolwiek osiągnąć poziom specjalizujących się w tej dziedzinie przez dziesiątki lat zakładów o światowej marce. Niezmiernie słabe są tu przy tym możliwości korzystnego eksportu, natomiast istnieje możliwość importu z geograficznie korzystnych kierunków. Specjalizacja produkcji powinna być zasadą nie tylko wewnątrz przemysłu krajowego, ale również w skali międzynarodowej. Wtedy bowiem w tych gałęziach, które postanowiliśmy rozwijać, uda się w szybkim czasie osiągnąć konieczny poziom.

Dokładne przyjrzenie się ekspozycji polskiej i zagranicznej na Targach ma jeszcze jeden pożyteczny aspekt. Bez wątpienia może być to pomocne przy ustalaniu programu

Podzielił je oni bowiem na dwa rodzaje: obrabiarki, na które istnieje już tzw. zamówienie społeczne i obrabiarki, które nigdy nikomu nie będą potrzebne. Tych pierwszych wystawiono 16, ale wśród nich jest tylko 6 prototypów dojrzałych do produkcji (w tym 2 oznaczające się szczególnie dobrym rozwiązaniem), 10 jest natomiast takich, którym jeszcze bardzo daleko do dojrzałości. Z sześciu rozwiązań konstrukcyjnych obrabiarek bez zamówienia społecznego połowa prototypów nadaje się do rozpoczęcia produkcji, należałoby jej jednak chyba zaniechać. Charakterystyczne jest przy tym, że z 22 demonstrowanych na Targach prototypów 17 wystawiono po raz pierwszy, 4 po raz drugi, a 1 po raz trzeci.

Wyniki tej analizy są niepokojące, zwłaszcza że ekspozycja targowa jest jak gdyby odbiciem programu rozwojowego przemysłu obrabiarkowego.

Warto więc zastanowić się nad tym, skąd bierze się taka dość pesymistyczna ocena programu rozwojowego przemysłu obrabiarkowego ze strony aparatu handlu zagranicznego. Wynika ona z dwóch tendencji panujących w zakładach przemysłu obrabiarkowego i wśród jego konstruktorów.

Z jednej strony istnieje pewna ilość ambitnych, zdolnych konstruktorów, którzy opracowują śmiało nowoczesne rozwiązania — niejednokrotnie przegrywając nawet poziom światowy. I to jest chyba bardzo dobry objaw. Ażby osiągnąć wysoki poziom, trzeba eksperymentować. I to nawet wtedy, jeśli się nie ma pewności, czy wyprodukowane typy maszyn będą miały natchniony zbył na rynkach zagranicznych. Trzeba bowiem dać sobie sprawę, że takie typy maszyn mogą być sprzedawane tylko do wysoko rozwiniętych krajów, a tam niechętnie nabywa się maszyny niewypróbowane, zwłaszcza jeśli zakład je produkujący nie może się wykazać dostawami maszyn podobnego typu, ale o nieco niższym stopniu nowoczesności rozwiązania.

Jednym słowem, do wysokiego poziomu technicznego trzeba dołączyć ewolucyjnie poprzez stopniową modernizację, co oczywiście nie oznacza, że powinno się zaniechać eksperymentowania i konstruowania maszyn na najwzwyższym poziomie technicznym. Zakres tego eksperymentu powinien być jednakże ograniczony.

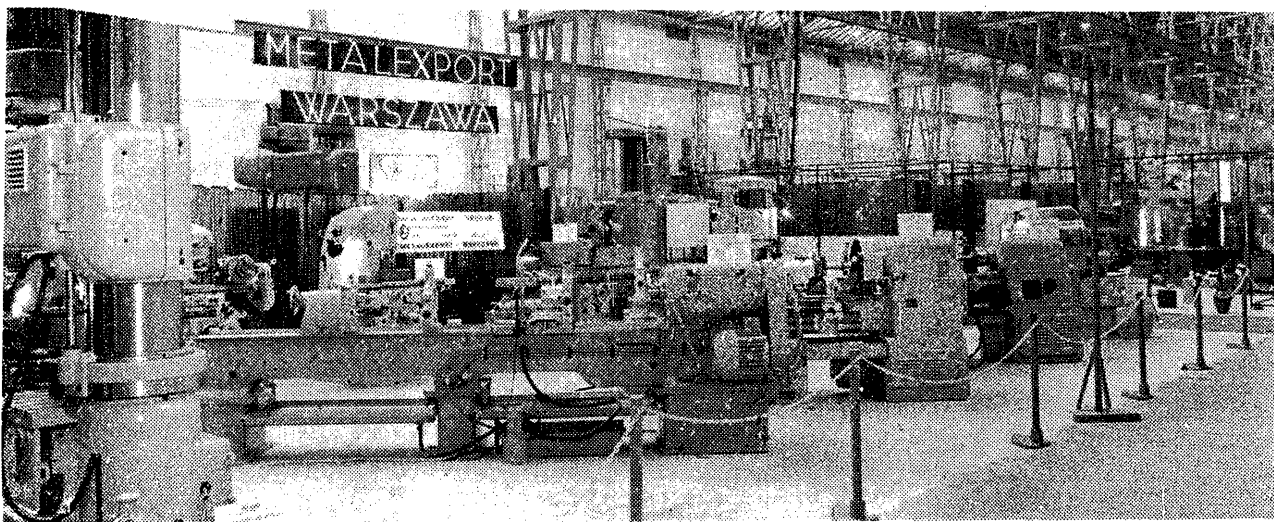
Inaczej bowiem nie będzie miejsca na tak potrzebną — zarówno w odniesieniu do potrzeb krajowych, jak i eksportowych — modernizację i stopniowe podnoszenie poziomu technicznego produkowanych maszyn. A tutaj mamy do czynienia z wyjątkowo silnymi oporami. Metody planowania produkcji oraz obowiązujący u nas system bodźców ekonomicznych nie są bowiem czynnikami sprzyjającymi takiej modernizacji. Zakłady wolą bez kłopotów produkować stare typy, co im pozwala na łatwiejsze wykonanie zadań planowych, niż stale zmieniać konstrukcję i mieć przed sobą groźbę niewykonania planu.

Trudno się więc dziwić, że tylko bardzo nieliczne zakłady obrabiarkowe opracowały w pełni służny i prawidłowy z punktu widzenia eksportu program rozwojowy. Fakt ten powinien być sygnałem, że nie wszystko dzieje się najlepiej.

Tegoroczne Targi Poznańskie pokazały bardzo wiele naszych osiągnięć, którymi bez wątpienia możemy się szczycić. Wykazały one jednak równocześnie, że szereg problemów wymaga jeszcze konkretnego rozwiązania. Wśród nich nie najpóźniejsze znaczenie ma ewentualna rewizja programów rozwojowych w niektórych gałęziach przemysłu.

* Patrz artykuł „Handel zagraniczny, postęp techniczny, targi”, nr 23-1962.

KONFRONTACJA



ni inżynierowie i technicy zwiedzający Targi, zwracać się będą do technicznej służby informacyjnej o wskazanie im tych eksponatów, które ze względu na udane rozwiązania konstrukcyjne zasługują na szczególnej uwadze. Niewątpliwie łatwiej jest bowiem zapoznać się z określonymi eksponatami, niż po omacku szukać interesujących obiektów, które wyróżniają się jakimiś specyficznymi rozwiązaniami.

Niestety, zorganizowana z dużym nakładem sił i środków techniczna służba informacyjna nie była na Targach nawet w małym stopniu wykorzystana. Ilość osób, które zgłosiły się do poszczególnych rzeczoznawców po takie informacje, można było policzyć na palcach jednej ręki.

A szkoda. Mogliby oni bowiem dowiedzieć się i naocześnie przekonać, że od poziomu rozwiązań konstrukcyjnych charakteryzujących eksponaty wysoko rozwiniętych

konanie wszystkich obrabianych elementów. Również dogłębna do uzeń, zaprezentowana przez amerykańską firmę Michigan Tool, zapewniała absolutną dokładność obróbki. Podobne zalety miała frezarka obwiedniowa do nacinania kół zębatach eksponowana przez brytyjską firmę David Brown. W pełni zautomatyzowana, zaopatrzona w podajnik i odznaczająca się nowoczesnym układem gwarantuje niezawodność w pracy i wysoką wydajność.

Wysoką klasę reprezentowała również zagraniczna aparatura precyzyjna — mechaniczna i elektroniczna. W zakresie tej ostatniej, będącej przecież bardzo młodą gałęzią przemysłu światowego, konstrukcje polskie nie różnią się wprawdzie w zasadzie od konstrukcji zagranicznych i na ogół odpowiadają dobremu poziomowi europejskiemu, ale zagranica przewyższa nas wyraźnie, jeśli idzie o estetykę wy-

diaskopie można zdalnie sterować nastawianiem ostrości i przesuwaniem klatek. To samo dotyczy twardościomierzy i wytrzymałościomierzy, które przeważnie pozwalają na bardzo specjalistyczne badania. Niektóre z wystawionych na Targach projektorów kinematograficznych miały w pełni zamkniętą obudowę, co ma istotne znaczenie przy ich konserwacji.

Jakość produkowanej u nas aparatury pomiarowej jest niewątpliwie dobra, ale na ogół ograniczamy się do produkcji raczej przyrządów klasycznych. Wydaje się, że właściwy rozwój tej gałęzi przemysłu i trudniejszy jest przez nie dość konsekwentną specjalizację produkcji. Nie jest chyba słusze równoległe rozwijanie produkcji wszystkich wyrobów precyzyjnych, pożyteczniejsze zaś i skuteczniejsze byłoby specjalizowanie się w tych artykułach, na które mamy duże zapotrzebowanie i dobre perspektywy eksportowe. Pod warunkiem, że dysponujemy w tym zakresie dobrze wykwalfikowanymi kadrami konstruktorów i mamy możliwość użycia odpowiednich materiałów.

Abym zilustrować tę tezę, warto przytoczyć przykład kilkuletnich prób z konstrukcją niwelatorów automatycznych, które dotąd nie mogły być uwiecnione powodzeniem ze względu na niemożność użycia materiału o takim składzie, który gwarantowałby pewność działania w każdej temperaturze.

Z punktu widzenia specjalizacji nie wydaje się też chyba najszczęśliwszym rozwiązaniem budowa fa-

rozwojowego w poszczególnych gałęziach przemysłu, przede wszystkim w przemyśle maszynowym. Przegląd ekspozycji zagranicznej, zwłaszcza pochodzącej z wysoko rozwiniętych krajów, pozwala na łatwiejsze określenie drogi, jaką powinniśmy przejść, aby doprowadzić do produkcji takich typów maszyn, które mają największe szanse na korzystny eksport.

Analiza taka, przeprowadzona w niektórych dziedzinach w oparciu o tegoroczne Targi Poznańskie, wykazała, że nie zawsze obrabialiśmy najwłaściwszą drogą.

Tak na przykład fachowcy z centrali zajmujące się eksportem obrabiarek twierdzą, że nieprawidłowo ustawiony został program rozwoju konstrukcji w tej dziedzinie. Przebadali oni wystawione na tegorocznych Targach 44 typy obrabiarek, dzieląc je pod względem przydatności dla eksportu na 8 kategorii. Z wszystkich tych typów obrabiarek 20 jest obecnie przedmiotem eksportu, przy czym tylko 15 odznacza się dobrym rozwiązaniem. Ale nawet one tylko przez pewien czas będą mogły być z powodzeniem eksportowane, gdyż na przyszłość konieczna jest ich stopniowa modernizacja. Modernizowanych obrabiarek wystawiono tylko dwie. Stwierdzić jednak można, że w obu typach modernizacja poszła we właściwym kierunku.

Pozostałe zaś eksponaty — to prototypy, co nie byłoby żadnym nieszczęściem, gdyby nie fakt, że wiele z nich nie ma — zdaniem handlowców — żadnych szans eksportowych.

Niektóre problemy poligrafii (II)

Stabilizacja warunków

RYSZARD GODLEWSKI i BOHDAN KOPEC

Wielkość rezerw produkcyjnych drukarni uzależniona jest od stopnia stabilizacji warunków produkcji, a więc przede wszystkim od specjalizacji, normalizacji oraz doskonalenia współpracy z wydawnictwami.

Ciągłość produkcji poligraficznej, od której w dużej mierze zależy dobro, bądź zła organizacja produkcji, utrudniona ze względu na dużą ilość gestorów, a także ze względu na porożrywanie jej tzw. procesami wydawniczymi (korekty wydawnicze: pierwsza, druga, trzecia a nawet czwarta, tzw. akcepty, podpisy itp.). Stąd więc produkcja nie może być dostatecznie skoordynowana i ciągła.

Częste konflikty, jakie powstają z racji tego, że wydawca i drukarz „są skazani” na współpracę, wynikają z technicznego przygotowania produkcji w wydawnictwie oraz z faktu przeprowadzenia korekt w wydawnictwie.

Każdy podział zadań ma na celu zwiększenie wyniku użytecznego, pracy, wprowadzenie maszyn itp. Niewątpliwie zaś specyficznym rodzajem podziału zadań jest wydzielanie prac przygotowawczych. Problem w tym, czy zaistniały określone warunki determinujące ten

podział, czy zwiększa on wynik pracy lub przyczynia się do jej mechanizacji. Czy więc przygotowanie produkcji ma się odbywać w technologicznej komórce drukarni czy w dziale technicznym wydawnictwa.

Istniejące formy przygotowania produkcji książkowej są prymitywne. Obecny podział zadań deprecjonuje funkcje technologiczne w drukarni. Technologia drukarni w dokumentacji warsztatowej książek powtarza w zasadzie dane wydawnicze.

Wydawcy mają rozmaite żądania. Różnorodność tych żądań podobno jest podstawowym warunkiem estetyki książek. Występuje tu zasadnicze nieporozumienie. Drukarnie zainteresowane są w ograniczeniu wariantów technologicznych, a nie w ograniczeniu efektów graficznych, które można różnicować nawet w tych samych warunkach technologicznych.

Wydawca na pewno może żądać zabezpieczenia optymalnej różnorodności w zasadniczych zagadnieniach, lecz w sposób pośredni, tj. przy opracowywaniu norm na formaty książek, wielkości kolumn i czcionek oraz inne dane, wynikające z rodzaju pozycji wydawniczej,

gatunku papieru itp. Normalizacja nawet nie musi zaraz ograniczać różnorodności, może polegać na wyborze typów książek, rodzajów oprowa uproszczenie będzie tu polegało na jednoznaczności, zdefiniowaniu, wprowadzeniu oznaczeń z pominięciem szczegółowych opisów procesów technologicznych.

Forma graficzna książki jest określona przez cechy użyteczne. Pewne zagadnienie, takie jak zależność pomiędzy długością wiersza a wzrostem zmęczenia u czytelnika, wielkością czcionki a osłabieniem wzroku — przekraczają możliwości redaktora technicznego czy technologia drukarni.

Wydawnictwo może się ograniczyć tylko do podania typu książki, wynikającego z charakteru książki oraz podgrupy zapewniającej zorganizowaną różnorodność wraz z maszynopisem, materiałem graficznym (rysunki, szkice, makieły). Praca redakcji technicznej może być bardzo uproszczona.

Niezależnie od tego, czy wydawnictwo w wyniku udoskonalenia metod pracy będzie w stanie przekazać maszynopis wykonany metodą zgodnych wierszy, stanowiący wzór podłojowy do druku, czy rezygnuje z działań technicznych — to sprawa normalizacji jest sprawą zasadniczą. W tym celu należy skorzystać

z norm zakładowych NRD, regulujących zagadnienie wydawniczo-drukarskie, a także warto zasygnalizować, że normalizacja formatów książek zapewniła im nie tylko bardzo łatwiejsze wydłużony kształt, lecz dała 5 proc. oszczędności w zużyciu papieru. U nas od roku PKN przekonuje resort o możliwości i potrzebie normalizacji w poligrafii.

Istniejący obecnie podział zadań pomiędzy drukarniami i wydawnictwami nie jest kwantytatywny, zakres tego podziału są trudne do uchwycenia.

Przeprowadzanie korekt w wydawnictwach jest sprzeczne z wymaganiami ciągłości procesów, ogranicza zakres ośrodka dyspozycji w drukarni. Zmniejszenie ilości korekt wydawniczych poprzez przeniesienie ich do drukarni skróci cykl produkcyjny, usprawni harmonię działań w drukarniach. Korekta powinna pozostawać więc w gestii drukarni, a korektorzy być jej stałymi pracownikami.

Obecne mechanistyczne traktowanie drukarni jako bezmyślnego mechanizmu produkcyjnego, niszczy bodźce, ambicje i zainteresowania wynikami pracy. Narzeka się, że drukarnie nie wykonują pierwszej tzw. domowej korekty — przecież następne będą wykonywane przez

wydawnictwo, które ostatecznie odpowiada za bezbłędne wydanie pozycji.

Istnieją tendencje, które wyrażają pogląd, iż pewne proste akty administracyjne mogą uzdrowić omawiany stan. Problem w tym, że istnieją pewne sytuacje w drukarniach, związane np. z zagadnieniami wykorzystania zdolności produkcyjnej, których nie rozwiązuje przepis, interwencja, czy dobra wola pracowników drukarni.

Przepisów administracyjnych nie należy mylić z normalizacją, która jest doskonałym, przyzwoitym środkiem stabilizacji, mogącym pogodzić interes wydawcy i drukarza.

Stabilizację warunków produkcji można uzyskać przede wszystkim przez zapewnienie drukarniom optymalnego programu produkcji, zakładającego specjalizację produkcji.

Specjalizacja drukarni polegać powinna na podziale skomplikowanej, różnorodnej produkcji poligraficznej na typizowane, zbliżone, podobne grupy technologiczne i przydzieleniu ich wyspecjalizowanym i najlepiej przygotowanym organom produkcyjnym drukarni. Oznacza to ograniczenie równoległego wykonywania tej samej pod względem technologicznym produk-

Chcesz sprzedać - zaagituuj klienta!

WOJCIECH KIELANOWSKI

STRUKTURA eksportu, oparta na przewadze jednego asortymentu, lub w ramach jakiegoś asortymentu, na dominacji jednego partnera - jest bardzo niebezpieczna dla naszego handlu z krajami kapitalistycznymi. Zawsze bowiem istnieje groźba załamania się cen światowych na istotny dla nas artykuł lub niebezpieczeństwo poniesienia dyskryminacyjnych ze strony prawie monopolistycznego odbiorcy.

Dlatego zalecenia władz w sprawie kompleksowej aktywizacji naszego handlu zagranicznego, stawiają jako jedno z zasadniczych zadań konieczność dywersyfikacji polskiego eksportu. Inaczej mówiąc chodzi o to, aby do eksportu wprowadzić jak najwięcej nowych artykułów, bez wyraźnej przewagi jednego lub kilku asortymentów, oraz zdobywać dalsze, nowe rynki, aby nie być uzależnionym od jednego lub nawet paru partnerów kapitalistycznych, którzy mogą wykorzystywać swoją przewagę handlową dla celów politycznych. Taki kierunek rozwoju eksportu jest podyktowany również innymi, równie ważnymi względami. Jak wiadomo, od kilku lat „terms of trade” układają się dla nas niekorzystnie: światowe ceny kilku podstawowych towarów przez nas eksportowanych (m. in. węgiel, mięso, bekon, jaja, masło, cukier) spadły w ciągu ostatnich pięciu lat o 11%, podczas gdy ceny towarów, które w dużych ilościach importujemy - tylko o 4%. Poważne ilości zbóż, które z roku na rok musimy kupować, pochłaniają cały nasz roczny dochód z eksportu obrabiarek do metali, kompletnych obiektów przemysłowych i taboru kolejowego i innych towarów. Poza tym nadchodzi okres spłacania uprzednio zadłużonych kredytów zagranicznych. M. in. wzięty do skłaniania do zasadniczego wzrostu ilościowego i wartościowego naszego eksportu, rozwój jego nowych form oraz zdobywania i pogłębiania stosunków handlowych z dawnymi i nowymi rynkami, w tym również krajów rozwijających się gospodarczo i od niedawna niepodległych. Eksport wysoko uszczelnionych produktów przemysłowych i spożywczych wymaga zasadniczo innych metod i form działania, niż dawniejszy eksport surowcowo - rolniczy.

WCZORAJ RYNEK SPRZEDAWCY - DZIŚ SPRZEDA

Sytuacja na światowych rynkach ulega w ciągu ostatnich lat dużej zmianie. Powojenny niedostatek towarów i dóbr inwestycyjnych w Europie stwarzał tzw. rynek sprzedającego. Obecnie sytuacja się zmienia. Wzrost produkcji a w ślad za nią obfitość i różnorodność towarów, którymi różni eksporterzy zalewają rynek; zbytu, stwarza tzw. rynek kupującego. Szczególnie odnosi się to do maszyn, przemysłowych artykułów konsumpcyjnych i przetworów żywnościowych o wyższym stopniu przerobu, czyli towarów,

które obecnie stanowią nadzieję polskiego handlu zagranicznego.

M. in. w związku z tym zmieniły się formy i sposoby handlu zagranicznego. Eksporter europejski i amerykański musiał sięgnąć do środków, które umożliwiłyby mu właściwe rozeznanie oraz wyszukanie rynków zbytu i dostosowanie swojej produkcji do wymogów „ich” rynków. Nowa polityka zbytu, tzw. marketing, stosowana przez duże firmy eksporterskie Europy i Ameryki Północnej sprowadza się nie tylko do długofalowych badań koniunktury, do szukania nowych rynków zbytu, ale również do systematycznego budowania i tworzenia nowych rynków zbytu. Głównym orężem, którym posługuje się marketing, jest reklama. Ale rola tej reklamy ulega zasadniczej zmianie. Z narzędzia taktycznego w rękach działu zbytu reklama przekształca się w instrument polityki i strategii przedsiębiorstwa. Przesłania być odsetkiem ogólnych kosztów handlowych, a stała się inwestycją planową, finansowaną tak samo jak np. budowa nowej hali produkcyjnej. Milionowe nakłady na reklamę są najbardziej przekonującym dowodem rangi i funkcji reklamy w gospodarce kapitalistycznej. Nakłady te rosną szybko (średnio o 10% rocznie), niż sama produkcja przemysłowa w rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

„NAM REKLAMA NIEPOTRZEBNA”

W polskich centralach handlu zagranicznego formy organizacyjne, a często i sposoby sprzedaży pozostają w takim stadium, w jakim były one wystarczające przy istnieniu „rynku sprzedającego”. W dalszym ciągu działają ekonomiczne lub ogólnogospodarcze centrala są komórkami drugorzędowymi w stosunku do działów branżowych. Dalej panuje opinia, że wystarczy mieć towar, to kupcy sami się zjawiają, że większa reklama jest niepotrzebna.

Główny wysiłek handlowców z central skierowany jest na zabezpieczenie masy towarowej na eksport. Nie starcza im już sił ani środków, aby z tak dużym wysiłkiem zdobyć masę towarową sprzedając jak najkorzystniej, aby opłacalność tego eksportu była jak największa, aby nie doroznie, ale długofalowo lokować określone towary na wytypowanych rynkach i w najlepszym dla uzyskania wyższych cen sezonie. Pogoń za kontraktem, za ilościowym uzyskaniem wyników w eksporcie często pomija wymogi racjonalnej polityki handlowej przedsiębiorstwa.

Nie więc dziwnego, że analizy rynków a w tym i zagadnienia reklamowe były traktowane marginesowo, fundusze przeznaczane na ten cel nie tylko niewspółmiernie niskie w stosunku do ogólnej wartości eksportu, ale przede wszystkim brak było sprecyzowania ogólnej polityki reklamowej przedsiębiorstwa.

Marketing był prowadzony w cen-

tralach tylko w wąskim, statycznym zakresie, szersze prace prowadzone przez Polską Izbę Handlu Zagranicznego obejmują raczej większe grupy towarowe lub analizy poszczególnych rynków jako całości. Stanowią one niewątpliwie pomoc dla branżowych działów handlowych central, ale nie zawsze odpowiadają na specjalistyczne pytania dotyczące oferowania najodpowiedniejszego asortymentu na danym rynku lub cen, które można za nie uzyskać. Nie jest prowadzony w zasadzie prawie zupełnie marketing w odniesieniu do zagadnień importu.

Te, dotychczas niepomysłne, wyniki stosowanej reklamy w handlu zagranicznym wytworzyły wśród wielu działaczy central przeświadczenie o nieskuteczności reklamy w podwyższaniu ilości eksportowanych towarów i uzyskiwanych cen. Z drugiej strony branżowy central, który większość swoich wysiłków koncentruje na mobilizowaniu masy eksportowej z przemysłu, nie zawsze wykorzystują udoświeczanie im materiały marketingowe, a już zupełnie nie dostrzegają roli reklamy, jako nie tylko sposobu zachęty do kupna, ale jako informatora o możliwościach sprzedaży, o zaletach poszczególnych towarów i korzyściach, jakie kupujący odniesie, decydując się na zawarcie kontraktu z polską centralą handlu zagranicznego.

W centralach panuje również przekonanie, że stosowanie reklamy w odniesieniu do krajów socjalistycznych jest niepotrzebne, gdyż stosunki „handlowe z tymi krajami są uregulowane wieloletnimi umowami, kontrahentem zaś jest przeważnie jedno przedsiębiorstwo importujące, które przecież „...i tak musi wykonać umowę zawartą antonową protokółami”. A przecież importem towarów z Polski interesuje się nie tylko centrala importująca, ale kierownictwa poszczególnych fabryk, zjednoczeń, organizacji handlu wewnętrznego, a nawet i zwykły konsument. Czy nie trzeba tych ostatecznych odbiorców informować o coraz to nowych asortymentach wprowadzanych do naszej listy eksportowej, postępie technicznym w produkcji, lansowanej przez Polskę modzie itp.?

Niedostrzegane jest też znaczenie propagandowe eksportu polskich towarów w zależności od kierunku geograficznego. Np. obrabiarki, sprzedane do NRF lub Anglii, za które wprawdzie otrzymamy tak pożądane wolne dewizy - giną w morzu innych maszyn, którymi wyposażone są fabryki niemieckie lub angielskie. Natomiast te same obrabiarki sprzedane do Gwinei lub Republiki Mali spełniają nie tylko swą funkcję handlową, ale i odgrywają olbrzymią rolę propagandową. W tych nowo wyzwolonych od ucisku kolonialnego krajach, walczących jeszcze z dominacją gospodarczą dawnych metropolii, wytwarza się przekonanie, że Polska to kraj wysoko uprzemysłowiony, że nie tylko chce sprzedawać do Afryki poszukiwane w tych metropoliach maszyny, ale również chce w zamian kupować towary afrykańskie na korzystnych warunkach clearingowych. Jeśli takie transakcje poparte zostaną odpowiednią kampanią reklamową i propagandową, to znaczenie polityczne handlu z krajami afrykańskimi, czy azjatyckimi na pewno zrekomensuje specyficzne trudności, jakie spotyka się w czasie negocjacji i realizacji dostaw.

*

W ostatnich numerach „Życia Gospodarczego” słusznie wskazano na nową rangę reklamy za granicą polskich towarów. Jest to niewątpliwie dziedzina, w której musimy uczynić znaczne postępy, wciągając się ściśle z nowymi zadaniami naszego handlu zagranicznego. Zagadnienie współdziałania reklamy wpływającej z dokładnej analizy poszczególnych rynków z innymi formami handlu zagranicznego wymaga niewątpliwie wielu omówień i prac i publikacji na łamach prasy i periodyków specjalistycznych. Dziś w nowej sytuacji na rynkach światowych chcąc zdobywać miejsce i dobre ceny dla polskich towarów - nie można obejść się bez aktywizacji reklamy, zmiany jej dotychczasowej formy oraz bez przełamania psychologicznej bariery, jaka wokół tych zagadnień wytworzyła się wśród niektórych działaczy handlowych central.

EKSPORTOWE „CIERPIENIA”

STANISŁAW HORTYŃSKI

W pierwszym kwartale br. przedsiębiorstwa podjęły Zjednoczeniu Przem. Węlnianego Południe nie wykonały planu dostaw eksportowych. Fakt ten zmusza do przeprowadzenia jakiegś rozsądnej analizy przyczyn tego zjawiska i to nie tylko w zakresie dokonanych już zaśluszczy, ale, co bardzo ważne, w aspekcie przyszłościowych zamierzeń eksportowych, które otwierają przed bielską wełną zachęcające perspektywy uplasowania się na kilku dalszych nowych rynkach wolnodelowizowych. Okoliczności te wymagają od zakładów zwiększonej sprawności wykonywania i dlatego sprawa usunięcia obecnych niedomagań w produkcji eksportowej nie może nadal wyrażać się w takiej czy innej dyskusji, lecz w konkretnych przedsięwzięciach. Zadanie to należy traktować jako problem nr 1, który im szybciej będzie rozwiązany, tym większe przyniesie korzyści na rynkach zagranicznych.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że szereg przyczyn powodujących trudności w tej dziedzinie posiada charakter niedomagań raczej organizacyjnych, a więc nie wymagających specjalnych nakładów finansowych.

Usunięcie tych przyczyn nie powinno napotykać jakichś większych przeszkód jeszcze i dlatego, że są one od dłuższego czasu znane, obserwowane, dyskutowane w całym tutejszym ośrodku przemysłowym. Wśród nich na pierwsze miejsce od wielu lat wysuwa się nierytmiczność dostaw przędzy, której braki w przeciętnym przedsiębiorstwie wahają się w kwartale od 20 do 25 ton.

Można by na tym odcinku uzdrowić sytuację, tworząc dla zakładów odpowiednie rezerwy przędzy, składowane w specjalnym magazynie, wspólnym dla całego miejscowego ośrodka wełniarskiego. Taki zapas interwencyjny, pod bokiem zakładów, mógłby w sposób operatywny, w krótkiej drodze, doraznie uzupełniać braki w niedomogach zaopatrzonych w poszczególnych przedsiębiorstwach, likwidując zakłócenia, wynikające z braków surowcowych.

Fakt, że dotychczas taki magazyn rezerwowy przędzy nie powstał w bielskim ośrodku wełniarskim, jest chyba wynikiem jakiegoś nieporozumienia. Następne zagadnienie, to brak postawionego na odpowiednim

poziomie wzornictwa. Odzworowujemy po prostu te wzory, które już są znane. Taka metoda wzornictwa nie wnosi nic nowego na rynki zagraniczne i nie pozwala nam skutecznie konkurować z materiałami innych krajów.

Na rynku te musimy wnieść własne, oryginalne i niepowtarzalne wzory. Jest to tym bardziej pilna sprawa, że produkcja tradycyjnych asortymentów nie zdaje już egzaminów nawet na rynkach dla nas przychylnych, jak np. w ZSRR, który ostatnio rezygnuje z filu a filu, tenisu, i żąda nowych asortymentów. Na innych rynkach problem ten zarysował się jeszcze mocniej. Polepszenie sytuacji w zakresie oryginalnego wzornictwa oraz zwiększenie większej uwagi na kolekcjonowanie własnych wzorów przy równoczesnym rozbudzeniu w tym kierunku zainteresowań i twórczości wysiłku, mogłoby wiele zdziałać. Byłaby to poza tym jedyna z ważnych dróg wyjścia ze znacznego opóźnienia na tym polu w branży wełnianej w ogóle.

Trzecie zagadnienie, to sprawa realizacji zamówień małych partii, które połączone są z częstym przedstawianiem produkcji oraz wymagają dodatkowych nakładów czasu i pracy. Jest rzeczą jasną, że każdy zakład woli produkować partie duże, bez częstego przedstawiania maszyn i kłopotliwych zmian technologicznych.

Problem ten mógłby być już dawno rozwiązany. Tak np. w ZPW im. L. Łaski dla wykonania zadań eksportowych wydzielono pewne stanowiska pracy i od tego czasu realizacja umów eksportowych nie nastręcza większych trudności. Z doświadczeń tego przedsiębiorstwa mogłyby skorzystać także inne zakłady.

Również w ZPW Południe od pewnego czasu dyskutuje się wyłączenie jednego zakładu do wyłącznego realizowania zamówień krótkich partii (sztuki od 200 do 400 m). Chodzi tylko o to, aby te projekty nie kończyły się na dyskusjach, lecz byłyby szybko wprowadzane w życie.

Czwarte - to opakowanie gotowych sztuk na eksport.

W porównaniu z opakowaniami naszych zachodnich konkurentów, wypadają one bardzo nieatrakcyjnie. Tkaniny te pakujemy w szary

papier bez zastosowania efektów reklamowych, tj. dokładnie na odwrot niż to się praktykuje za granicą.

Czy trzeba aż niezliczonych posiedzeń kolegiów zjednoczeń czy ministerstw, debat, wniosków, aby taką oczywistą sprawę załatwić. Takie rzeczy powinny być zmieniać od ręki, w myśl powiedzenia: „Jak cię widzę, tak cię piszę”. „Reklama dźwignia handlu”. Stare to hasła „jak świat” i „wstyd o nich przypominać”.

Piąte - to konieczność zwiększenia operatywności dyrektora zakładu, względnie zjednoczenia w sprawach bezpośrednio związanych z produkcją eksportową.

Zamiast rozwijać ten postulat, posłużę się przykładem.

W I kwartale br. w cerowalni ZPW im. J. Kluski w Bielsku Białym powstała konieczność zwiększenia godzin nadliczbowych. Zanim jednak w sprawie tej wypowiedział się Ministerstwo, upłynął termin i eksportowa dostawa nie została wykonana.

Mimo woli nasuwa się pytanie, dlaczego w tej sprawie kompetentne jest tylko Ministerstwo. Czy nie można by przynajmniej w zakresie produkcji eksportowej cedeować tych uprawnień np. na dyrektora zjednoczenia? Uprościłoby to całą procedurę, a przede wszystkim przyspieszyłoby decyzję. W eksporcie często decydują godziny.

Szóste. Bardzo ważne jest zagadnienie jakości tkanin eksportowych.

I tu obserwujemy zaskakujące zjawisko, polegające na tym, że jeden i ten sam asortyment, wyprodukowany w różnych zakładach tkanin, jest odmienny jakościowo. Świadczy o tym, że zarówno reżymy technologiczne, jak i sam proces technologiczny różni się między sobą w przedsiębiorstwach od tego stożka, że rzutuje to na jakość materiałów.

Zorganizowanie wymiany doświadczeń w tej dziedzinie w skali zjednoczenia, nie powinno nastręczać specjalnych trudności, tym bardziej, że można by tu wykorzystać wypróbowane metody upowszechniania usprawnień racjonalizatorskich.

Walka z powyższymi trudnościami w bielskim przemyśle wełnianym łączy się ściśle z realizacją zadań eksportowych Ce-Te-Be i dlatego zakłady pracy w zakresie produkcji eksportowej powinny z centralą ściśle niż dotychczas, współpracować. Poprzez informowanie Ce-Te-Be na bieżąco o przebiegu realizacji zamówień, może często uzyskać przedłużenie akredytacji i przez to uniknąć płaćnia wysokich kar umownych.

Wskazane byłyby także systematyczne kontakty na szczeblu naczelnych inżynierów przedsiębiorstw wełniarskich z przedstawicielami przemysłu cesankowego, podczas których omawiano by trudności w wykonawstwie eksportu, co mogłoby znacznie usprawnić dostawy przędzy dla bielskiego przemysłu i przyczynić się do polepszenia terminowości dostaw eksportowych.



ZSRR zamówił w Japonii 17 statków

Pierwszym rezultatem pobytu delegacji przemysłowej japońskiej w Związku Radzieckim jest zamówienie w japońskich stoczniach 17 statków o wartości około 100 mln dol. Radziecka centrala handlu zagranicznego „Sudimpost” zleciła stoczni „Mitsubishi” i „Ishikawajima” budowę 12 tankowców 35-tysięczników, a stoczni „Hidachi” pięciu frachtowców 12-tysięczników. Poza tym przemysł japoński otrzymał zlecenia na budowę wpływających pociągów i dźwigów przeznaczonych dla dalekowschodnich portów radzieckich na ogólną sumę 40 mln dol. Zamówienia mają być zrealizowane do końca 1964 r.

Znaczenie tego poważnego zamówienia jest tym większe, gdyż depresja na światowym rynku budowy okrętów pogłębia się, zarówno stocznie angielskie, zachodniemieckie, włoskie jak i japońskie przeżywa poważne trudności. W NRF trzecia co do znaczenia, nowoczesna stocznia „Schlecker” ogłosiła upadłość.

Rozwój wymiany towarowej między Japonią i ZSRR wykazuje znaczącą tendencję wzrostu. Umowa na rok 1961 przewidywała 160 mln dol. W rzeczywistości obroty wzrosły z 60 mln dol. w 1959 r. do 210 mln dol. w 1961 r. Uwaga się, że przewidziana na bieżący rok suma 225 mln dol. zostanie również poważnie przekroczona. Nowa transakcja jest korzystna z punktu widzenia japońskiego bilansu handlowego, gdyż Japonia znacznie więcej sprowadzała z ZSRR (w 1961 r. za 145 mln dol.) niż doń eksportowała. (d)

Wzrost wymiany handlowej w EFTA

Wymiana handlowa wśród krajów EFTA wzrosła w 1961 r. o 2,6 proc. Do roku 1960 przewidywano, że wartość handlu zagranicznego tych krajów wynosiła około jednej siódmej wartości handlu światowego. Podkreśla się również, że asocjacja Finlandii ze stowarzyszeniem EFTA w pełni zdala egzamin. (d)

Zbrojenia ograniczają gospodarkę USA

W USA zaczynają się rozrządzać coraz poważniejsze głosy za ograniczeniem zbrojeń w USA i to zarówno ze strony poważnych polityków, publicystów, jak i ekonomistów. Jednym z nich jest znany publicysta James Reston. Na łamach „New York Times” z dnia 13 sierpnia

br. pisze on: „Problem nie polega na tym, czy państwo nasze winno bronić wolnego świata i prowadzić badania przestrzeni kosmicznej. Polega on na tym, czy program pomocy wojskowej dla innych krajów, aspekty propagandowe programu badania kosmosu i sam budżet wojskowy nie mogłyby zostać zmodyfikowane w ten sposób, by wykonać te zadania znacznie mniejszym kosztem, wydającąca zaoszczędzone w ten sposób pieniądze na inne cele.”

Następnie Reston relacjonując opinie innych przytacza zdanie oświadczenia rządowego, że można zredukować zamorskie wydatki wojskowe USA o ponad miliard dolarów rocznie, nie naruszając równowagi sił. W momencie, gdy administracja martwi się perspektywą dziesięciomiliardowego deficytu, wysokim bezrobociem i polityką podatkową jest to problem dużej wagi. Jego zdanie podziela w coraz większym stopniu Inteligencja amerykańska. (d)

Spadek zamówień dla stoczni w świecie

Według danych Instytutu w Bremen badającego rozwój żeglud światowej w lipcu br. nowe zamówienia udzielone stoczniom w świecie kształtowały się na poziomie 30 proc. ich zdolności produkcyjnych. W miesiącu tym oddano do użytku statki o łącznym tonażu 813 tys. BRT, zamówienia wpłynęły na 40 statków o łącznym tonażu 24,6 tys. BRT. Najniższy spadek zamówień zanotowano na tankowce. (d)

cji poligraficznej w różnych gestorów i w różnych drukarniach.

Może to odbywać się według takich zasad:

Kryteria użytkowe	Kryteria tematyczne produkcji dziełowej	Kryteria technologiczne
1. Książki 2. Gazety 3. Czasopisma 4. Grafika przemysłowa 5. Reprodukcyjne artystyczne 6. Produkcja kartograficzna 7. Akcydensy 8. Papier wartościowe, formularze	1. Bielszytyka i literatura piękna 2. Literatura społeczno-polityczna 3. Podręczniki 4. Literatura naukowa 5. Literatura techniczna 6. Literatura dziełowa 7. Literatura artystyczna 8. Słowniki, encyklopedie	1. Wielkość nakładu 2. Objętość 3. Format 4. Rodzaj składu zecer-skiego 5. Ilość kolorów 6. Ilość ilustracji

W wyniku zaś podziału metodycznego można mówić o kryteriach: a) podmiotowym (ze względu na gestorów i wydawnictwa), b) przedmiotowym (ze względu na typizowane grupy technologiczne produkcji poligraficznej), c) technologicznym (ze względu na fazę procesu technologicznego). Nie każdy z tych podziałów stabilizuje produkcję, prowadzi do specjalizacji. Podział zadań według kryteriów użytkowo-tematycznych, o ile nie pokrywa się z podziałem przedmiotowym (np. gazety, akcydensy), nie ma nic wspólnego ze specjalizacją, nie może być podsta-

wą budowy optymalnego programu drukarni, łatwo bowiem wykazać, że w każdej grupie tematycznej i w niektórych grupach użytkowych - występuje szereg podgrup o charakterze technologicznym. Oznacza to, że jednakowe pod względem technologicznym pozycje mogą być wykonywane przez różnych gestorów, różne wydawnictwa i różne drukarnie. Takie pojęcia użytkowo-tematyczne, według których można specjalizować wydawnictwa, czy księgarnie, jak np. książka naukowa czy techniczna, podręcznik nie są jednolite pod względem technologicznym.

Kryteria technologiczne dotyczą stałej produkcji poligraficznej, a zwłaszcza, dziełowej. Wydzielenie typowych grup z całej, różnorodnej produkcji poligraficznej, w oparciu o elementy technologiczne podane w tabeli może zapewnić właściwy dobór i przygotowanie poszczególnych drukarni oraz ich organów do przydzielonych zadań, a także zapewnić proporcjonalność co do wielkości podziału zadań w zależności od możliwości produkcyjnych.

Podział podmiotowy powoduje to, że w różnych drukarniach, w sposób równoległy, wykonuje się książki należące do tych samych grup technologicznych. Ekonomika w odniesieniu do tych działań wymaga, by te jednorodne grupy technologiczne przejąć od różnych gestorów i z różnych drukarni i koncentrować je w celu doskonałego organizacji produkcji, obniżki kosztów własnych.

W ten sposób można wydzielić około 15 typów specjalizowanych przedmiotowo drukarni dla wytwarzania książek (w tym znalazłyby się przeznaczane do prac w językach obcych). Oprócz tych - można wydzielić drukarnie: gazetowe, do drukowania reprodukcji, opakowań itp.

Specjalizacja technologiczna może stać również podstawą wydzie-

lenia przedsiębiorstw poligraficznych, zwłaszcza w zakresie przygotowania form do drukowania, np. centralne zecerne w oparciu o fotostadki, a także centralne chemigrafie w oparciu o metodę jednostopniowego trawienia klisz.

Można się zastanawiać, na ile są racjonalne koncepcje powstających obecnie drukarni, powiedzmy „Drukarni książek ludowej”, drukarni plakatowej Filmu Polskiego. Na wsi czytają nie tylko powieści, ale i książki techniczne, że tak samo się wykonuje w drukarni plakat narysowany tą samą techniką graficzną, przy tej samej ilości kolorów, niezależnie kto będzie „paniem”: Film czy Teatr.

Przydzielenie drukarniom optymalnego programu produkcyjnego stwarza warunki dla doskonałości organizacji, a przede wszystkim zapewnia harmonię doboru i harmonię działania, integruje formy i metody organizacji produkcji, tworzy mechanizm tej organizacji, uzależnia zakres i efektywność postępu technicznego.

Optymalność programu zapewnia możliwość najlepszego przygotowania drukarni. Wiąże się to przede wszystkim z budową nowych drukarni, z przygotowaniem dla nich założeń. Trudno sobie wyobrazić jak technolog może przygotować

dobre założenia projektowe nowych drukarni, skoro nie określono mu profilu produkcji w sposób przedmiotowy, dostatecznie ścisły. Przecież małe nakłady zmuszają do wybierania maszyn łatwych do przestawiania formatów, krótkich czasów przystawiania; nikt maszyn szybkoobrotowych do drukowania nie będzie ustawiał w zakładach o dużej ilości ilustracji w programie produkcyjnym.

Z drugiej strony istnieje potrzeba przeanalizowania tego problemu w oparciu o aktualne urządzenia istniejących drukarni. Nie należy zatem kierować zamówień do drukarni, do których nie są one przystosowane, gdyż pracuje się wówczas nieekonomicznie. Drukarnie i tak twierdzą, że do prostych prac „dokładają” - w jakim stopniu jest to wynikiem złego rozliczenia kosztów (duży zysk na pracach skomplikowanych), a w jakim niepotrzebnego przetrzymywania znaków, matryc i czcionek z akcentami obcojęzycznych alfabetów - trudno powiedzieć.

Zasygnalizowana potrzeba koncentracji wynikającej z problemów łączenia jednolitych grup technologicznych jest zasadniczo różna od tej, którą znają drukarze z jej wyników a więc gigantomanii. Tworzenie drukarni dużych bez badania

programu produkcyjnego, bez uprzedniego wypracowania struktury produkcyjnej stwarza warunki, w których organizacja nie może być przystosowana do możliwości ludzkich.

Powstałe więc problem stopnia koncentracji produkcji, wielkości drukarni centralnych, terenowych itp. Jest sprawą oczywistą, że indywidualny klient powinien w pobliżu znaleźć małą drukarnię akcydensową. Nie ma potrzeby w sposób analogiczny rozwiązywać zaspokajania potrzeb instytucji np. w formularze, opakowania itp.

W tych warunkach ogólna organizacja produkcji, wyższe szczeble administracji przemysłu poligraficznego nie mogą być ustawione sprzecznie z organizacją szczegółową produkcji, muszą funkcjonować z niej wynikać. Gestorzy nie mogą „posiadać” drukarni, gdyż w ten sposób ograniczają specjalizację, powodują niesłychane rezerwy produkcji. Plan specjalizacji w ujęciu perspektywnym dla przemysłu poligraficznego - jest niezbędny.

