

Nowy numer „Ekonomisty”

Rozmawiał K. S.

JEDNYM z najbardziej ostrych problemów naszej bazy materiałowo-surowcowej jest niedobór stali. I to mimo że produkcja stali wzrasta w Polsce szybko nie tylko w liczbach absolutnych, lecz również jako udział w produkcji światowej. Jeszcze szybciej jednak wzrasta u nas zużycie tego podstawowego materiału. Wskutek rozróżnienia się nożyc między produkcją a zapotrzebowaniem na stal, ostatnio ulegać musi zmniejszeniu tempo rozwoju m. in. przemysłu maszynowego. Jest to zjawisko bardzo niepożądane, ponieważ gwałtownie jest podstawą rozwoju i technicznej rekonstrukcji całego przemysłu, a przez to i gospodarki narodowej.

Poniższa tabela uzmysłowi zmiany, jakie nastąpiły u nas w dziedzinie produkcji i zużycia stali w porównaniu z tendencjami światowymi.

Produkcja stali surowej we wlewkach w tys. ton	Obszar	1938	1962	Przyrost %
	Świat	109000	369000	338
	Polska	1441	7233	502
Udział produkcji Polski w produkcie światowym %		1,31	1,96	150
Zużycie stali na głowę mieszkańca w kg	Świat	51	120	274
	Polska	30	232	772
Wielokrotność zużycia jednostkowego stali w Polsce w stosunku do średniej światowej		0,59	1,93	328

W sytuacji, jaka powstała, i która wykazuje tendencje do zaostreżenia, istnieje nieodzowna konieczność zaistnienia się nad środkami zaradczymi — zarówno w odniesieniu do chwili obecnej, jak i na przyszłość. Okres dla tego rodzaju rozważań jest szczególnie dogodny, jesteśmy bowiem w trakcie przygotowań do opracowania planów następnej 5-letki.

MOŻLIWOŚĆ POPRAWY „STRONY PRZYCHODOWEJ”

Jasne jest, że możliwości poprawy bilansu stali musimy poszukiwać wszędzie. Jednakże koncentracja wysiłków powinna następować na kierunkach, które łączą w największym stopniu skuteczność i efektywność. Rozpatrzmy pokrótce możliwe możliwości:

- Bilans stali po stronie przychodu może poprawić:
- zastosowanie innych surowców zamiast stali;
- zwiększenie produkcji stali.

Z innych surowców wchodzi w rachubę:

ALUMINIUM — coraz częściej stosowane w zastępstwo stali w budowie wagonów, statków, samochodów, a nawet w budownictwie.

TWORZYWA SZTUCZNE — rury z tworzyw sztucznych stosowane są w instalacjach wodociagowych, gazowych i elektrotechnicznych. Z tworzyw robi się obudowy samochodów, skuterów, łodzi, naczyń gospodarskich, wann, obudowy sprzętu jak odkurzacze, maszyny biurowe itp. Niektóre zastosowania tworzyw wydają się po prostu niewiarygodne, np. produkcja niektórych rodzajów łodzi, albo zastosowanie tworzyw na koła hamulcowe lokomotyw i wagonów.

AZBESTO-CEMENT — z którego wykonywane są rury wodociagowe, gazowe i kanalizacyjne.

Skrupulatne przestudiowanie zagadnień zamienności materiałów w kraju oraz w rozwiniętych gospodarkach krajach wykazało, że tą drogą można zastąpić w Polsce w latach siedemdziesiątych 5-8 proc. produkcji żelaza jako pierwiastka.

Jakkolwiek deficyt stali nie może być na tej drodze rozwiązany, to jednak trzeba ją kroczyć ze względu na korzyści techniczne i ekonomiczne, jakie daje w wielu przypadkach zastępowanie stali wymienionymi surowcami.

Jeśli idzie o zwiększanie produkcji stali, to jest to sprawa bardzo kosztowna. Nakłady inwestycyjne na wyprodukowanie rocznie tony wyrobów walcowanych ze stali wynoszą ponad 14 tys. zł. Zwiększenie produkcji stali o 500 tys. ton rocznie, a tak właściwie kształtowałyby się nasze potrzeby, wymagałoby inwestowania rocznie 7 miliardów zł. W dodatku znaczna część tej sumy musiałaby być w dewizach, gdyż nie wszystkie maszyny do produkcji i przerobu stali możemy wykonywać w kraju. Zwiększona produkcja stali wymagałaby także zwiększenia importu rudy żelaznej i nawet zwiększenia importu węgla koksującego, którego wydobycie jest wciąż u nas niedostateczne, a jego zwiększanie — kosztowne.

Również więc i ten sposób zmniejszenia deficytowości nie jest łatwy, aczkolwiek od lat zwiększamy co roku produkcję wyrobów walcowanych — w obecnej pięcioletce średnio o około 330 tys. ton. Nie wydaje się, aby w stopniu radykal-

nym można tu było zwiększyć postęp. Tym bardziej, że istnieją inne, bardziej efektywne możliwości.

Rozwiązania szukać należy przede wszystkim po rozchodowej stronie zużycia stali oraz w takich zmianach w strukturze jej asortymentowej produkcji, które by przy mniejszych nakładach inwestycyjnych zapewniły znaczne obniżenie stalochołności u odbiorców. Najpierw parę słów o obniżeniu technologicznej stalochołności.

Jeżeli każda tona stali zużyta w sposób efektywniejszy, oszczędzając np. 20 proc. stali, to jest to równoznaczne ze zwiększeniem jej produkcji o 25 proc. Niewątpliwie zrobiono dużo w zakresie efektywniejszego zużycia stali. Stary warszawski pamiętnik most Kierbedzia. Już zewnętrzny wygląd nowego mostu Śląsko-Dąbrowskiego wskazuje, że na jego budowę zużyto znacznie mniej stali niż na most poprzedni. W dodatku most Śląsko-Dąbrowski ma znacznie większą przelotowość.

Nie zrobiono jednak w tej dziedzinie wszystkiego. Z przypadkowo wybranych ponad 100 maszyn i urządzeń produkowanych przez nasz przemysł maszynowy, tylko 45 było lepszych, lub na poziomie europejskim. Pozostałe były cięższe. Obniżenie ciężaru produkowanych maszyn i urządzeń będzie jeszcze długie lata efektywną metodą zmniejszającą deficyt stali.

STRUKTURA ASORTYMENTOWA PRODUKCJI STALI

Istnieje jeszcze inna, mniej u nas preferowana droga zmniejszania deficytu stali: zmiana struktury asortymentowej jej produkcji w kierunku zwiększenia udziału w produkcji ogólnej stali — stali jakościowych i tzw. stali o podwyższonych własnościach.

Stale dzieli się zazwyczaj na stale zwykłe i jakościowe. Do tej ostatniej grupy należą stale węglowe wysokiej jakości oraz stale z dodatkami miedzi lub większej ilości innych składników, tzw. stale stopowe. Coraz większą część światowej produkcji stali stanowią stale jakościowe. Nie dają one bezpośrednich oszczędności stali, jednak umożliwiają istotny postęp techniczny.

Niemalże byłoby skonstruowanie kotła parowego o wydajności setek ton pary na godzinę, o ciśnieniu ponad 100 atm, i temperaturze ponad 500°C, gdyby hutnicy nie wyprodukowali stali żaroodpornej o wysokiej wytrzymałości. Niemalże byłoby aktualny rozwój przemysłu maszynowego bez narzędzi skrawających wykonanych z wysokostopowych stali szybkościowych. Niewątpliwie można by snuć rozważania ile trzeba by ustawić kotłów niskopiętnych, by wyprodukować tę samą ilość energii elektrycznej, jaka daje jeden nowoczesny kotłowni z Raciborza ustawiony w Turcji. Ile trzeba by zużyć stali zwykłej zamiast szybkościowej, by obrócić materiał na te kotły i ile trzeba by postawić hut, by wyprodukować potrzebną ilość stali, jednak takie rozważania wchodziły już w zakres absurdu technicznego.

Między stalami zwykłymi i jakościowymi tworzy się w ostatnich 20-30 latach nowa grupa pośrednia stali o podwyższonych własnościach (zwanych często stalami niskostopowymi). Grupa ta dzieli się na dwie podgrupy:

- Stale o podwyższonej wytrzymałości. Związują one w stosunku do stali zwykłych więcej o 0,8-1 proc. manganu i 0,2-1 proc. krzemu oraz czasami nieco więcej węgla. Te niewielkie ilości naj-

BARIERA SUROWCOWA

WYKORZYSTANIE SUROWCOWA

TADEUSZ MOSKALEWSKI

pospolitszych i najtańszych dodatków stopowych powodują zwiększenie granicy plastyczności z 20-25 kg/mm² do 30-60 kg/mm², w zależności od rodzaju i przeznaczenia stali.

— Stale o podwyższonej odporności na korozję i podwyższonej odporności na ścieralność. Oprócz wyżej wymienionych dodatków stopowych zawierają one do ok. 0,5 proc. miedzi. Są kilkakrotnie bardziej odporne na rdzewienie od stali zwykłych. Ich ścieralność jest tak samo znacznie wyższa.

Ilości składników stopowych wprowadzane do stali o podwyższonych własnościach są tak niewielkie, że prawie nie odgrywają roli w ogólnym bilansie żelazo-stopowy, używanych do produkcji stali stopowych. Stale o podwyższonych własnościach mogą być produkowane w zwykłych piecach martenowskich i nie wymagają specjalnych urządzeń. Czas wytopu jest nieco dłuższy, tak, że ogólna produkcja stali ulega zmniejszeniu. Przedłużenie czasu wytopu jest jednak mniejsze od oszczędności oszczędności stali, dlatego w efekcie stosowania tych stali zaspokajanie potrzeb na wyroby ze stali będzie lepsze.

Ceny krajowe wyrobów walcowanych z tych stali są wyższe o 20-70 proc. od wyrobów ze stali zwykłych. Ceny zagraniczne, szczególnie w Związku Radzieckim, są niewiele wyższe od cen stali zwykłych, co rozszerza w zasadniczy sposób krąg odbiorców zainteresowanych stosowaniem tych stali.

Przy stosowaniu stali zwykłych lub stali o podwyższonych własnościach mamy już możliwość wyboru z technicznego punktu widzenia, możemy więc mówić o świadomej oszczędności stali. Decydują przede wszystkim względy ekonomiczne, ujęte kompleksowo, tzn. z uwzględnieniem nie tylko kosztów materiałowych, lecz również kosztów robocizny, eksploatacji, remontów itp.

ZAKRES STOSOWANIA

Stale o podwyższonych własnościach powinny być stosowane przede wszystkim w następujących przypadkach:

- gdy stal nie wraca, lub wraca ze znacznym opóźnieniem jako złom do obiegu stali;
- gdy stosowanie tych stali daje dodatkowe korzyści w eksploatacji;
- gdy normalne gatunki stali ulegają zbyt szybkiemu zniszczeniu.

Dla pierwszego przypadku charakterystyczna jest stal do zbrojenia betonu. Praktycznie rzecz biorąc stal ta nie wraca już nigdy do funduszu stali, bo nie opłaca się jej wydobywać z betonu. Zamiast stali gatunku StO o granicy plastyczności Qr=25 kg/mm² powinna być stosowana do zbrojenia betonów stal 34GS o Qr = 40-42 kg/mm² oraz w pewnych przypadkach stal 18G2 o Qr = 36 kg/mm². Oszczędność stali jest wprost proporcjonalna do granicy plastyczności i może wynieść w granicznych przypadkach do 40 proc., średnio ponad 30 proc. Stal 34GS wprowadzana będzie szeroko dopiero w 1964 r. Dotychczas była stosowana zamiast stali StO o Qr = 36 kg/mm².

Na podstawie teoretycznych rozważań ustalono, że optymalne korzyści osiąga się przy stosowaniu do zbrojenia betonów stali o podwyższonej wytrzymałości, w ilości 60-70 proc. ogólnej ilości stali zbrojeniowej. Przedsiębiorstwa podległe Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych osiągały obecnie zaledwie 40-45 proc. zużycia tej stali; w przedsiębiorstwach budowlanych podległych innym resortom procent ten jest znacznie niższy.

Zamiast zwykłych żelbetów stosowane są coraz szerzej znacznie lżejsze betony sprężone. Do ich produkcji stosowane są druty stalowe o wytrzymałości na rozciąganie Rr = 130-170 kg/mm². Oszczędność stali przy stosowaniu betonów sprężonych wynosi 50-60 proc. Można mieć pretensje do naszych budowniczych, że pod względem stosowania betonów sprężonych znajdują się na szarym końcu wśród krajów RWPG. W 1962 roku udział produkcji betonów sprężonych w stosunku do ogólnej produkcji prefabrykatów żelbetonowych wynosił u nas 2,2 proc., gdy w ZSRR osiągał on 14 proc., a na Węgrzech nawet 20,6 proc.

Przy konstrukcjach stalowych, jak budynki, mosty, estakady, zbiorniki itd. stosowanie stali o podwyższonej wytrzymałości daje oszczędności stali sięgające 28 proc. Stosowanie tych stali zwiększa jednak pracochłonność konstrukcji.

Z tego krótkiego przeglądu widzimy, że możliwości oszczędności stali w budownictwie w wyniku stosowania stali o podwyższonej wytrzymałości są bardzo poważne.

OSZCZĘDNOŚCI W EKSPLOATACJI

Dla drugiego przypadku, obejmującego uzyskiwanie dodatkowych oszczędności eksploatacyjnych, charakterystyczne jest stosowanie stali

o podwyższonych własnościach do budowy wagonów, statków i innych pojazdów. Przy wagonach towarowych można z nich wykonać 40-50 proc. elementów robionych dotychczas z wyrobów walcowanych ze stali zwykłych. W zależności od konstrukcji wagonów oszczędność stali może wynieść 10-20 proc. Ciężar własny wagonu obniża się o około 1000 kg, polepszając o taką samą wielkość jego ładowność. Zamiast przewozić martwy ciężar wagonu, kolej będzie przewoziła towary. Pociąg nie to za sobą duże oszczędności węgla, a także zwiększy się przepustowość torów kolejowych. Wzrasta również o blisko 1/3 odporność elementów wagonów na ścieranie, co przedłuża ich żywotność. Koszt własny wagonu, z elementami ze stali o podwyższonej własnościach, będzie wskutek wyższej ceny stali i nieco trudniejszej obróbki zbliżony do kosztu ohecznie wykonanego wagonu, niższe jednak koszty eksploatacyjne spowodują poważne oszczędności.

W roku 1963 zostały wykonane prototypy takich wagonów, a w 1964 ma ruszyć produkcja masowa — o ile, oczywiście, hutnictwo dostarczy dostateczne ilości stali o podwyższonych własnościach.

Podobne korzyści osiągnąć możemy przy budowie statków. Ciężar kadłuba będzie mniejszy o 15 proc., co może być wykorzystane do zmiany wymiarów głównych statku, celem polepszenia własności eksploatacyjnych (m. in. zwiększenia ładowności statku). Cena stali o podwyższonych własnościach, nadająca się do budowy okrętów, jest jednak o tyle droższa, że koszt statku byłby również wyższy, pomimo mniejszego ciężaru. Dlatego dotychczas nie wykonano nawet ani jednego statku z lepszych gatunków stali, chociaż za granicą, między innymi w Związku Radzieckim, stale te są do budowy okrętów coraz powszechniej stosowane. Stan taki, w przypadku dalszego przedłużania się, może nawet doprowadzić do trudności w eksporcie, tak jak później zajęcie się elektrowozami i lokomotywami spalinowymi doprowadziło do tego, że ich nie eksportujemy, chociaż byliśmy poważnymi eksporterami parowozów.

Klasycznym przykładem stosowania stali o zwiększonej odporności na korozję, w przypadkach gdy zwykłe gatunki stali ulegają zbyt szybkiemu zniszczeniu, jest stosowanie stali IOH do produkcji wózków kopalnianych. Wilgoć i ciepło panujące w podziemiach kopalni wpływają na szybkie niszczenie przez rdzę wszelkich wyrobów ze stali. Wózki kopalniane są dodatkowo niszczone przez tarcie i uderzenia ładowanego węgla. Zastosowanie stali IOH o zwiększonej odporności na korozję, zamiast zwykłej stali St37, doprowadziło do zmniejszenia produkcji wózków kopalnianych z 50.750 sztuk w roku 1957 do 31.600 sztuk w roku 1961 i 31.200 sztuk w roku 1962, przy całkowitym zaspokojeniu potrzeb przemysłu węglowego, pomimo znacznego wzrostu wydobycia węgla. Coraz więcej różnych urządzeń w kopalniach, jak stojaki, łuki, rynnny potraśnialne itp. wykonywanych jest ze stali o podwyższonych własnościach, co doprowadziło w efekcie do zmniejszenia wskaźnika zużycia stali na tonę wydobytego węgla.

HUTNICTWO NIE NADAŻA

Jak widać, możliwości w opisanej dziedzinie są bardzo znaczne. Niestety, nie mogą być w pełni urzeczywistnione z powodu nieodpowiedniej struktury asortymentowej produkcji hutniczej, która preferuje wyroby ze stali zwykłej. Produkcję wyrobów walcowanych ze stali o podwyższonych własnościach rozpoczęto na szerszą skalę dopiero w roku 1961. Rozwój tej produkcji przedstawia poniższa tabela.

Rozwój produkcji wyrobów walcowanych ze stali o podwyższonych własnościach

Rok	Stale o podwyższonej wytrzymałości		Stale o podwyższonej odporności na korozję		Udział stali o podw. własnościach w ogólnej produkcji stali w %
	Produkcja tys. ton	% przyrostu	Produkcja tys. ton	% przyrostu (spadku) produkcji	
1961	173,2		18,0		4,0
1962	246,2	+42	27,7	+54	5,4
1963	264,8	+7,5	15,8	-43	5,3

Po stosunkowo dużym postępie w roku 1962 w stosunku do roku 1961 — w roku 1963 nastąpiło, jak wynika z tabeli, zahamowanie rozwoju.

Na podstawie dotychczasowych planów rozwojowych różnych gałęzi przemysłu można ocenić, że celowy byłby wzrost produkcji wyrobów walcowanych ze stali o podwyższonych własnościach do 1 mln ton w roku 1970 i 2 mln ton w roku 1980. Udział stali o podwyższonych własnościach w ogólnej produkcji stali wzrósłby do około 13 proc. Stosowanie ich przyniosłoby oszczędność stali zwykłych w wysokości odpowiednio 350 i 700 tys. ton, zmniejszając o tyle wielkość produkcji wyrobów walcowanych.

Na zakończenie należałoby jeszcze wspomnieć o przyczynach zahamowania przyrostu produkcji stali o podwyższonych własnościach w roku 1963. Będą to zarazem trudności, jakie trzeba usunąć, by uzyskać milion ton produkcji wyrobów walcowanych ze stali o podwyższonych własnościach w 1970 r.

Głównymi przyczynami po stronie hutnictwa są:

- nieprzystosowanie w pełni wszystkich walcowni do produkcji wyrobów walcowanych ze stali o podwyższonych własnościach oraz trudności technologiczne, związane z produkcją tych gatunków stali;
- brak odpowiednich bodźców ekonomicznych, zachęcających huty do rozwoju produkcji wyrobów walcowanych z tych gatunków stali, a nawet istnienie antybodźców (plan tonażowy).

Do głównych przyczyn po stronie odbiorców należą:

- trudności w utrzymaniu wyrobów ze stali o podwyższonych własnościach; są one często dostarczane przez huty z dłuższymi terminami dostawy niż stale zwykłe;
- trudności z nabywaniem drobnych ilości wprost ze składów Centrostali;
- niecałkowicie opanowanie produkcji tych stali przez hutnictwo; szczególnie stal o podwyższonej odporności na korozję nie zawsze dorównuje własnościami stali zagranicznych, co powoduje niezadowolone użytkowników;
- niedostateczne zainteresowanie się odbiorców i zbyt konserwatywny, wymagany brakiem odpowiednich bodźców;
- zwiększenie pracochłonności przy stosowaniu stali o podwyższonych własnościach, co często komplikuje życie przedsiębiorstw ograniczonemu limitami funduszu płac i zatrudnienia;
- nieprawidłowości w ustawieniu cen.

Wszystkie powyższe przyczyny będą musiały być stopniowo usunięte i zwołane, gdyż cel jest naprawdę tego wart. Bez specjalnych kosztów i trudności może być znaczna część zużycia stali zwykłych obniżona o jedną trzecią.

Sztuka liczenia w Hucie Lenina

Koszty produkcji w Hucie im. Lenina, pomimo opanowania procesów, wytwórczych przez załogę — są wciąż wyższe w porównaniu do efektów, osiąganych przez podobne obiekty hutnicze za granicą. W tej sytuacji rozumiałe staje się dążenie kierownictwa i załogi w kierunku obniżenia kosztów. Jakże kryją się w rezerwy wystarczy powiedzieć, że w kombinacie, w którym wartość produkcji wynosi ponad 11,5 miliarda złotych (1963 r.) wystarczy, żeby tona stali potaniała o kilkadziesiąt groszy, a w rezultacie przynosiłoby to dziesiątki milionów złotych oszczędności rocznie.

Istotne znaczenie przy poszukiwaniu źródeł tych oszczędności ma skrupulatna analiza kosztów wszystkich materiałów i surowców, wchodzących w skład wytwarzanych produktów.

Do niedawna w Hucie im. Lenina kierownictwo wydziałów pod koniec każdego miesiąca mieli obowiązek przygotowywać szczegółową analizę, co ile kosztowało oraz jakie były odchyleń od przewidzianych normami wskaźników. To jednak nie wystarczało. Zdecydowano więc powołać dział badań ekonomicznych. Od kilku miesięcy istnieje taka komórka, a kieruje nią mgr Franciszek Muszalski. Dział badań ekonomicznych zatrudniać ma pięć osób. Dotychczas jednak zdołano zwerbować troje ludzi, choć zgłosiło się ze 30 kandydatów, posiadających oczywiście wyższe wykształcenie ekonomiczne, lecz żaden z nich nie odpowiadał stawianym wymaganiom. Potrzebne są tu bowiem szczególnie wysokie i specjalne kwalifikacje. Obok ogólnej wiedzy ekonomicznej trzeba znać jeszcze doskonale pracę wszystkich wydziałów kombinatu.

Z zawartych w 27 punktach zadań nowej placówki wynika, że prowadzi ona m. in. stałą obserwację gospodarczą Huty w powiązaniu z sytuacją ogólnokrajową i na rynkach zagranicznych. Bada ona także kształtowanie się cen oraz możliwości eksportowe kombinatu. Zebrane w ten sposób informacje służą będąc do podstaw do wyciągania wniosków dotyczących przyszłej działalności Huty, a więc kierunków i rozmiaru produkcji oraz projektów rozwiązań ekonomicznych w oparciu o analizę sytuacji gospodarczej.

Jednym z głównych elementów tej analizy są koszty produkcji, które, jak wspomnieliśmy, znajdują się w centrum uwagi kierownictwa kombinatu. Analiza ta, od chwili powstania komórki badań ekonomicznych prowadzona jest w sposób pogłębiany, a więc znacznie wnikliwiej, co umożliwia dokładniejsze ujawnianie odchyleń od norm, zmuszając tym samym kierownictwo Huty do skuteczniejszego przeciwdziałania wszelkim ujemnym zjawiskom. Np. na stalowni tytułem eksperymentu prowadzona jest także codzienna analiza kosztów. Pochłania to sporo czasu, lecz jeśli analiza taka okaże się przydatna, utrzymana zostanie na stałe. W tym miejscu warto nadmienić, że w hutach Tyssena w NRF, w obliczaniu kosztów produkcji osiągnięto niebywałą perfekcję. Wszystkie produkty czerpiętnie wyważone i w pełni zaspokojone w praktyce. Oto np. w lipcu ub. roku zabrakło kombinatu ponad 40 mln zł do wykonania miesięcznego planu akumulacji. Źródłem uzyskania tej sumy szukano przede wszystkim w obniżeniu kosztów produkcji. Ponieważ nie pomagało nawet przystawienie „stawanie na głowie”, okazało się, że plan akumulacji był zbyt wysoki i dopiero dzięki interwencjom w Warszawie plan dostosowany został do realnych możliwości kombinatu. Nie trzeba tłumaczyć, że tego rodzaju sytuacje podważają celowość prowadzenia analizy ekonomicznej, nie mówiąc już o tym, że słabo wówczas działają bodźce ekonomiczne, zmierzające do obniżenia kosztów produkcji. Nie mniejsze przeszkody wynikają z specyficzności, tkwiących między interesami przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej. Uruchomiona np. niedawno w Hucie im. Lenina walcownia profili drobnych, niezwykle potrzebnych dla przemysłu, kombinatowi przynosił nieustannie straty, gdyż wyroby te sprzedawane są poniżej kosztów produkcji.

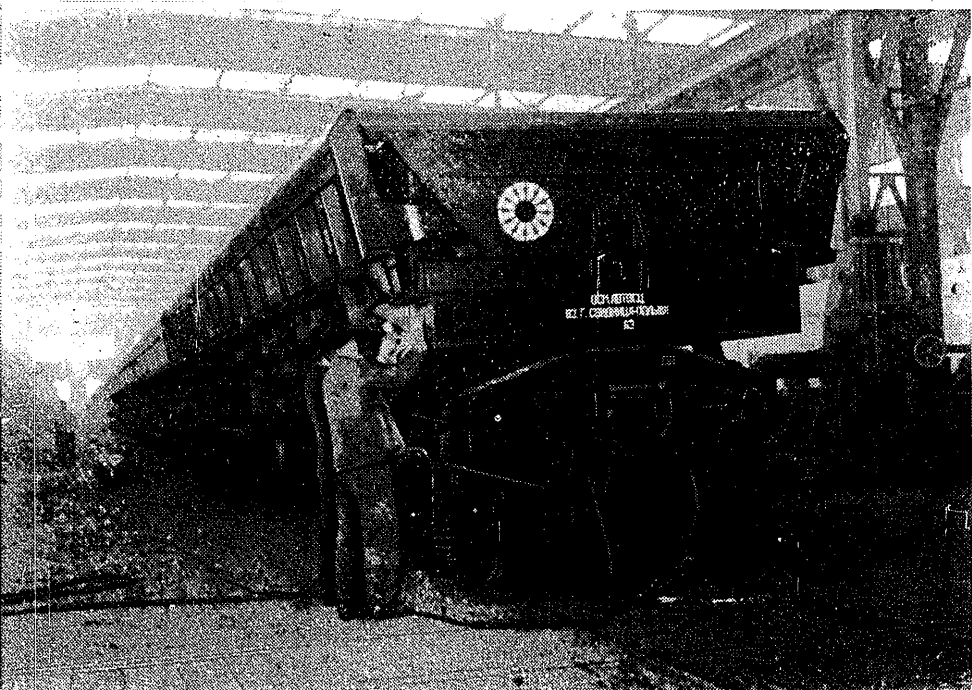
*

Huta im. Lenina na pewno zrobiła dużo w dziedzinie prowadzenia analizy ekonomicznej przedsiębiorstwa, lecz brak jest niestety jeszcze dostatecznych warunków, by wypływające z tej analizy wnioski mogły znaleźć w pełni zastosowanie w praktyce. Oto np. w lipcu ub. roku zabrakło kombinatu ponad 40 mln zł do wykonania miesięcznego planu akumulacji. Źródłem uzyskania tej sumy szukano przede wszystkim w obniżeniu kosztów produkcji. Ponieważ nie pomagało nawet przystawienie „stawanie na głowie”, okazało się, że plan akumulacji był zbyt wysoki i dopiero dzięki interwencjom w Warszawie plan dostosowany został do realnych możliwości kombinatu. Nie trzeba tłumaczyć, że tego rodzaju sytuacje podważają celowość prowadzenia analizy ekonomicznej, nie mówiąc już o tym, że słabo wówczas działają bodźce ekonomiczne, zmierzające do obniżenia kosztów produkcji. Nie mniejsze przeszkody wynikają z specyficzności, tkwiących między interesami przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej. Uruchomiona np. niedawno w Hucie im. Lenina walcownia profili drobnych, niezwykle potrzebnych dla przemysłu, kombinatowi przynosił nieustannie straty, gdyż wyroby te sprzedawane są poniżej kosztów produkcji.

TADEUSZ STEC

ŻYCIE GOSPODARSTWA

№ 2.618 — 16.11.1963



W Świdnickiej Fabryce Wagonów

Foto CAF



Foto Janusz Uklejewski

W CIĄGU międzywojennego 20-lecia Polska zakupiła flotę o nośności 120 tys. ton. W rocznicę 20-lecia Polski Ludowej będziemy posiadali marynarkę handlową 10-krotnie większą i w przeważającej części zbudowaną w polskich stoczniach. Temu 10-krotnemu wzrostowi wielkości floty polskiej odpowiada w tym samym czasie zaledwie 2,5-krotny wzrost floty światowej.

W nowych warunkach ustrojowych zmieniła się nie tylko wielkość i struktura floty, zmieniły się także jej zadania. Zamiast floty wożącej przed wojną przede wszystkim emigrantów szukających na obczyźnie chleba, dziś mamy marynarkę handlową, spełniającą dwójaką rolę:

po pierwsze, służy ona naszemu handlowi zagranicznemu, oszczędzając wydatki na dewizowych i torując drogę polskim towarom;

po drugie, stanowi ona samostan (bez powiązania z polskim h.z.) galeń gospodarczą, zarabiającą dewizy za przewóz obcych ładunków.

NIE USTĘPUJEMY FLOTOM ZAGRANICZNYM

Nie przeceniamy wielkości naszej floty, która w skali światowej zajmuje 21 miejsce, ale nie możemy równocześnie nie doceniać jej politycznej roli. Znaczenie w tym względzie polskiej floty jest dużo wyższe, niż wypadałoby z prostego rachunku.

Jest zrozumiałe, że kapitalistyczni armatorzy niechętnie patrzą na rozwój polskiej żegludki, na wzrost znaczenia floty socjalistycznych. Wejście floty polskiej na szlaki, które były uważane od wieków za własne i utrata części zysków nikt nie cieszy — i to rozumiemy. Natomiast trzeba mieć zastrzeżenia do metod używanych przeciwko nam i zmierzających do zyskowania naszych usług na rynkach światowych. Celuje w nich grupa armatorów NRF, rozpowszechniająca wiadomości o rzekomym dumpingu żegludkowym, uprawianym przez floty socjalistyczne, a w tym przez polskich armatorów. Twierdzą oni, że armatorzy państwowych stać na wszystko, że mogą dokładać do żegludki i mogą „psuć rynek”.

Jak trudna jest walka z kapitalistycznymi ugrupowaniami żegludkowymi, może świadczyć przykład z linii afrykańskiej. Rozmowy z konferencją żegludową, eksploatującą ten szlak od 150 lat, o podjęcie współpracy nie dały rezultatu i co gorsze, flota polska nie mogła nawet zdobyć do przewozu polskich ładunków importowych, będących w gestii własnej. Dopiero bezwzględna walka konkurencyjna i przezwyciężenie przez Polskie Linie Oceaniczne części ładunków obcych z Afryki do Europy zachodniej skłoniło konferencję do zwolnienia dla statków PLO ładunków polskich i tranzytowych.

Armatorzy rólscy prowadzą skuteczną walkę z wszelkimi formami dyskryminacji żegludkowej, mając do swej dyspozycji nowoczesną flotę, sprawnie działającą organizację i zdolną młodą kadrę. Możemy z pełnym przekonaniem stwierdzić, że ani w nowoczesności floty, ani w organizacji, ani w kwalifikacjach naszych kadr — nie ustępujemy w niczym armatorom krajów, mających duże i bogate tradycje żegludowe. Nie ustępujemy im — mimo istniejących jeszcze braków — w osiąganych efektach pracy. I w tym sensie zgadzamy się z twierdzeniem, zawartym w książce wydanej ostatnio przez Uniwersytet w Hamburgu pt.: „Polityka portowa i żegludowa Comeconu” (RWPG); w pracy tej autorzy, mówiąc o Polskich Linjach Oceanicznych i o rozwoju żegludki liniowej, piszą: „Jest tylko kwestią czasu, kiedy polskie porty będą równie atrakcyjne jak Hamburg i inne wielkie porty kontynentu”.

STATEK OPTIMALNY

Flota Polskich Linii Oceanicznych reprezentuje obecnie majątek wartości ok. 6,5 mld złotych. Tak duże zaangażowanie majątku społecznego nakłada na przedsiębior-

stwo szczególne zadanie właściwej gospodarności i obowiązku uzyskania odpowiednich wyników. Trzeba, niestety, abstrahować, od rozważań na temat korelacji między wzrostem potencjału, a wzrostem przewozów, wpływów, zysków i nadwyżki dewizowej oraz ich kształtowania się w ciągu ostatnich lat, ponieważ zmienność i niedociąganie istniejącego systemu finansowego, jak również przekazywanie niektórych linii do Polskiej Żegludki Morskiej oraz wpływ koniunktury frachtowej, układy cen i struktura ładunków ograniczają przydatność takich porównań.

Jednak mimo dużych trudności kompleksowego obliczenia efektywności żegludki morskiej — co należałoby powierzyć naukowcom — można wymienić wiele czynników, od których zależą rezultaty naszej pracy.

Sprawa wyjściowa był swego czasu dokonany właściwy dobór struktury polskiej floty, oparty na przewidywaniu perspektywicznych potrzeb handlu zagranicznego i na ocenie rynku frachtowego. Od właściwej struktury floty, proporcji między tonażem liniowym, trampowym i pasażerskim — a co za tym idzie — proporcji między drobnymi i masowymi, suchymi i płynnymi ładunkami — zależą podstawowe wyniki pracy floty. Bazując na uzyskanych efektach ostatnich lat, z zadowoleniem należy podkreślić, że kompozycja tonażu została dobrana prawidłowo.

W chwili obecnej, przy aktualnej wyższej stawce frachtowej za ładunki masowe, brak wystarczającej ilości polskiego tonażu trampowego niewątpliwie naraził nasz handel zagraniczny na wzrost kosztów transportu. Kilka milionów dolarów trzeba będzie w 1984 roku dodatkowo zapłacić za przewóz ładunków masowych na obcych statkach. Jednak, biorąc pod uwagę rentowność uzyskiwaną z własnego trampingu, założona preferencja rozwoju tonażu liniowego w stosunku do statków trampowych znalazła w praktyce swoje racjonalne uzasadnienie.

Przyjmując zatem tezę o dominacji żegludki liniowej, należy rozpatrzyć typy statków, ich wielkość, szybkość, wyposażenie oraz długość budowanej serii, a więc to wszystko, co ma wpływ na zalety eksploatacyjnego statku. Zaciągamy tu, szczególnie w pierwszej fazie rozwoju floty, dwie ujemne okoliczności:

Pierwsza, to konieczność przyjmowania od stoczni produkcyjnych takich statków, jakie mogły one wówczas produkować, a nie takich, jakie armatorzy by byli potrzebni. Często było to prototypy pełne usterek lub końcówki serii eksportowych. Armator polski w tamtych latach nie narzekał, bowiem wszystko co pływało, mogło w owych czasach przysłużyć się, a po wtóre, Związek Radziecki, który był największym odbiorcą, też nie protestował przeciw takiej produkcji eksportowej naszych stoczni. Nie można stwierdzić, żeby w ciągu prawie 20 lat przemysł stoczniowy pozbawił się całkowicie tendencji narzucania flocie swego asortymentu produkcyjnego, ale wydaje się, że coraz bardziej dojrzała kompromis między koniecznością typizacji, a co za tym idzie — niższymi kosztami budowy statku, a postulatami osiągnięcia wysokiej sprawności eksploatacyjnej.

Drugą okolicznością w początkowym okresie rozwoju floty była tendencja armatorów do posiadania statków uniwersalnych. Miały one być przydatne do wożenia zarówno drobnicy, jak i ładunków masowych, do pływania w tropiku i w lodach; posiadały one tanki demne i ciężkie dźwigi, słowem — miały być wyposażone na wszelkie ewentualności eksploatacyjne. Dziś zerwaliśmy z tego rodzaju kosztownymi inwestycjami. Statki nasze są budowane z przeznaczeniem na konkretną linię, do wożenia ściśle określonego ilościowo i jakościowo ładunku. Są one w zasadzie statkami optymalnymi w zakresie kosztów budowy i efektów eksploatacyjnych.

NIETYKORZYSTANE REZERWY

Problemem wiążącym się z poprzednim wymienionymi jest rozstawienie tonażu na poszczególnych liniach. Od wyboru eksploatowanych linii, doboru ilości, wielkości i rodzaju statków — zależy nie tylko rentowność i poziom usług, lecz w naszym przypadku również stopień zaspokojenia potrzeb handlu zagranicznego.

Polskie Linie Oceaniczne siecią połączeń liniowych zabezpieczają zasadnicze wymogi handlu zagranicznego. Stoi jednak przed gdyn-

Na szlakach „Polskich Linii Oceanicznych”

HERMAN BURAU

skim armatorem zadanie dalszego polepszenia tej częstotliwości, punktualności i terminowości w rotacji statków. Ale na tym sprawa się nie kończy. Każda koncepcja eksploatacji floty morskiej w naszych warunkach, zakładająca dalszy wzrost tonażu i handlu zamorskiego, musi mieć prawidłowo wyważone proporcje między dalekoieżnymi celami, a bieżącymi zadaniami, warunkowane dwoma postulatami:

- po pierwsze — poprawianie usług na istniejących liniach poprzez wprowadzenie dodatkowego tonażu, lub wymiana starego na nowy;
- po drugie — konieczność otwarcia nowych linii, nawet bez chwilowego oparcia o polski, czy inny socjalistyczny ładunek.

Realizacja drugiego postulatu powoduje z reguły, w pierwszych latach istnienia nowej linii, znaczne koszty, ale są one nieodzowną inwestycją pod dalszy rozwój żegludki i polskiego handlu zagranicznego. Można by np. postawić pytanie o rentowność w dniu dzisiejszym nierentownych (a raczej mniej rentownych) linii i przeznaczenie tonażu na inne, bardziej opłacalne, linie.

W niektórych wypadkach byłoby to nawet możliwe, ale niedługo nadziedziczy moment, w którym żegluga zaczęłaby się dusić na swoich paru liniach, mających przeciw ograniczoną pojemność.

- Do ważniejszych problemów, rzutujących na efektywność żegludki morskiej należą sprawy:
- gotowości technicznej;
- przyspieszenia rotacji statków;
- współpracy z handlem zagranicznym;
- wpływów i kosztów; oraz jako zagadnienie odrębne, lecz niemniej ważna sprawa — zatrudnienia i płac.

Gospodarka czasem floty w PLO przedstawia się w przybliżeniu następująco: na 100 dni kalendarzowych, statki przebywają w remoncie stoczniowych 10 dni, w morzu 45 dni i w portach również 45 dni.

Im krótszy okres przebywania statków w stoczniach remontowych — tym, oczywiście, większa gotowość techniczna. Możemy z satysfakcją stwierdzić, że mamy najlepszy wskaźnik gotowości technicznej wśród wszystkich armatorów obozu socjalistycznego. Składają się na to m.in. przyczyny obiektywne, jak np. niski średni wiek statków, ale z drugiej strony jest w tym również wkład naszych żagłów, które wiele prac remontowych wykonują własnymi siłami. Bezsporne jest również i to, że możemy jeszcze bardziej skrócić okres pobytu statków w stoczni przede wszystkim drogą rozwoju tzw. samoremontów, wyeliminowania ze specyfikacji remontowych zbędnych robót i zastosowania na większą skalę remontów międzyrejsowych.

Stosunkowo nieduże rezerwy tkwią w czasie pobytu statków w morzu. Prędkość techniczna naszych statków nie nasuwa uwag, natomiast handlowa należałoby poprawić przez ograniczenie ilości portów odwiedzanych w czasie rejsu lub przez podział już istniejących linii.

Przyczyną największych strat czasowych i czynnikiem zasadniczo obniżającym efektywność floty — są postoje w portach. W odniesieniu do portów zagranicznych, w których występuje słaba wydajność pracy, jak w portach dalekowschodnich lub wciąż powtarzające się strajki i zagnęzanie statków — jak w Ameryce Południowej lub Cejlone — środki przeciwdziałające wprowadzić istnieją, ale są ograniczone.

Jednak zaniepokojenie musi budzić sytuacja w portach polskich, w tym również w Gdańsku i w Gdyni. Armatorzy na całym świecie narzekają, że kosztowny wzrost mocy napędu i prędkości statków nie znajduje odpowiednika w przyspieszeniu prac przedładunkowych, ale niestety powolnym zagadaniem jest wzrost przerw i bezproduktywnych przestoju w naszych portach. Znamy dość sytuację magazynową, wagonową, malej mechanizacji itp. Wszystko to jest prawdą, ale prawdą jest również niski poziom obsługi polskich statków, przede wszystkim linalowych z trudną drobnią. Nie ma intencji obciążania za istniejący stan wyłączenie zarządów portów; niemniej udział jest w tym m.in. spedytorów i armatorów. Nie chodzi jednak o to, kto i w jakiej proporcji jest winien, ale o to: jak skrócić postój statków w porcie. Faktem nieodpartym jest, że polskie statki stoją za długo, że dzień postoju jednego statku powoduje średnio wydatek 1.200 dolarów USA kosztu stałego — nie licząc utraty zysku.

Właściwa współpraca z polskim handlem zagranicznym, to dalszy decydujący czynnik, mający wpływ na rezultaty pracy floty. Oparcie się na doświadczeniu w dotychczasowej współpracy z handlem zagranicznym, która w ostatnim roku uległa zasadniczej poprawie, re-

DAJSZA OBNIŻKA KOSZTÓW WŁASNYCH

W ciągu ubiegłych lat większość linii PLO osiągnęła poprawę rezultatów finansowych, a w szczególności we wpływach. Pogorszenie nastąpiło na linii angielskiej i arabsko-perskiej. Słabe wyniki daje na razie również nowa linia fińsko-amerykańska. Poprawa winna iść w kierunku uzyskiwania lepszych płatnych ładunków, przewiezienia większej ilości ładunku, skrócenie rotacji statków, lepszego wykorzystania pojemności i nośności statków.

Wobec aktualnego wzrostu koniunktury gospodarczej należy zwiększyć przewozy polskich ładunków połączonych, co obok wzrostu wykorzystania nośności floty może równocześnie dać oszczędności dewizowe dla polskiego handlu zagranicznego. Wykorzystanie nośności lub ładowności statków Polskich Linii Oceanicznych wynosi od 70 do 95 proc. na różnych liniach. Biorąc pod uwagę, że w skali światowej tonaż liniowy wykazuje ca 58 proc. wykorzystania, należy nasze wskaźniki uznać za dobre, natomiast zbyt długie są nasze cykle podróży. Regularność odjazdów, która tworzy lepsze warunki akwizycji — zwłaszcza w zakresie wyskoklatnej drobicy obcej — mimo pewnej poprawy, nie jest również wystarczająca.

Zasadniczy skutek na wysokość wpływów ma koniunktura żegludkowa. Wzrost stawek w relacjach interesujących zarówno żeglugę, jak i polski handel zagraniczny, powoduje z jednej strony zwiększenie wpływów armatora, ale równocześnie zwiększa wydatki dewizowe polskiego handlu zagranicznego za frachty płacone obcym armatorom.

Dopiero z chwilą, gdy czysta nadwyżka dewizowa, uzyskana przez polskich armatorów za przewóz obcych ładunków, przewyższy sumy płacone przez polski handel zagraniczny obcym armatorom, dopiero od tego momentu dobra koniunktura żegludkowa stanie się korzystna dla gospodarki narodowej. Do tego momentu jest jeszcze daleko.

spektujemy tezę, według której PLO:

- zapewniają pierwszeństwo przewozom ładunków polskiego handlu zagranicznego;
- domagają się pierwszeństwa Polskiej Marynarki Handlowej w przewozach polskich towarów;
- rezerwy potencjału przewozowego stawiają do dyspozycji najpierw ładunkom krajów socjalistycznych, a potem ładunkom kapitalistycznym w portach obcych;
- obniżają stawki frachtowe dla c.h.z. co z kolei obniża koszt transportu dla polskiego towaru, lecz równocześnie obniża wyniki rentowności linii PLO.

Niejednokrotnie ponosimy ofiary finansowe na rzecz polskiego handlu zagranicznego, mimo że z tego tytułu ani przedsiębiorstwo, ani jego załoga nie otrzymują żadnej rekompensaty. Czynimy to, biorąc pod uwagę dobro gospodarki narodowej.

Uregulowania wymaga również system kalkulacji i rozliczeń między nami a rynkami handlową a polskim handlem zagranicznym; uregulowany system zachęciłby centralę polskiego handlu zagranicznego do zwiększenia stopnia wykorzystania własnej floty w obrocie handlu polskiego.

- 1) spowodowałyby to zwiększone korzystania z usług floty polskiej;
- 2) spowodowałyby zmniejszenie nakładów dewizowych na przewozy pod obcą banderą;
- 3) spowodowałyby zwiększenie wykorzystania własnego potencjału przewozowego i tym samym obniżenie jednostkowego kosztu transportu;
- 4) spowodowałyby zaktualizowanie eksportu w relacjach morskich.

Książki nadesłane

STUDIA EKONOMICZNE — zeszyt 10 — praca zbiorowa — str. 172, cena zł. 18.— Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1963.

Zeszyt poświęcony pracy G. Feldmana pt. „Przytyk do teorii tempa wzrostu dochodu narodowego” z przedmowa p. B. Minc’a. Na temat pracy G. Feldmana zabiera głos A. Łukasiewicz w artykule pt. „Charakter i znaczenie pracy G. Feldmana” oraz W. Przelaskowski w artykule „Matematyczne podstawy i implikacje modelu G. Feldmana”.

ZDZISŁAW FEDOROWICZ — ZAGADNIENIA ISTOTY I FUNKCJI PIENIĄDZA W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ — str. 156, cena zł. 12.— Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1963.

Broszura jest poświęcona omówieniu podstawowych problemów teorii pieniądza socjalistycznego oraz związanej z tym tematem dyskusji w marksistowskiej literaturze ekonomicznej.

MARIAN MAZUR — PRZEMYSŁOWE URZĄDZENIA ELEKTROTHERMOCZNE — str. 360, cena zł. 24.— Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 1963 r.

W książce profesora Mariana Mazura podano podstawowe pojęcia elektro-

termii, materiały stosowane w elektrotermii oraz omówiono szczegółowo nowoczesne przemysłowe urządzenia elektrotermiczne. Omówiono w niej ponadto poszczególne organizacje elektrotermiczne, podano przykłady liczbowe oraz tablice pomocnicze. Praca zawiera czterojęzyczny słownik elektrotermiczny i obszerną bibliografię.

Książka przeznaczona jest dla techników i inżynierów zatrudnionych w przemyśle oraz dla studentów odpowiednich wydziałów wyższych szkół technicznych.

MALY SŁOWNIK TECHNICZNY NIEMIECKO-POLSKI — pod redakcją dr J. F. Drewnowskiego, Z. Kocho, mgr I. Spławo-Neyman, L. Tyszyńskiego — str. 231, cena zł. 15.— Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 1963.

„Mały słownik techniczny niemiecko-polski” łącznie z wydawanym równocześnie „Małym słownikiem technicznym polsko-niemieckim” ma zaspokoić potrzeby, wynikające z rosnącej coraz bardziej popularności techniki i postępującej w ślad za nią politematyzacji szkół. Słownik przeznaczony jest przede wszystkim dla osób uczących się języka niemieckiego, dla nauczycieli tego języka oraz może być przydatny pracownikom handlu zagranicznego. Słownik zawiera ok. 12 tysięcy niemieckich terminów wyśłowowych, wybranych z naj-

ważniejszych dziedzin techniki i przemysłu, z nauk podstawowych (głównie matematyki i fizyki), oraz z ekonomiki przemysłu — oraz ich niemieckie odpowiedniki.

P. CHAFIZOW — KRYTYKA BURŻUAZYJNYCH TEORI GOSPODARKI KIEROWANEJ — str. 238, cena zł. 16.— „Książka i Wiedza”, Warszawa 1963.

Praca poświęcona jest krytyce współczesnych burżuazyjnych teorii ekonomicznych: mpoznicia, zasad przyspieszenia, wmontowanych stabilizatorów, zrównoważonego wzrostu; omawia rozwój kapitalizmu państwowego.

EUGENE R. BLACK — THE DIPLOMACY OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND OTHER PAPERS — str. 171, Athenum, New York 1963.

Ta niewielka książeczka składa się z szeregu przemówień, wygłoszonych w latach 1960-1962 przez profesora Eugene Black (Prezidenta Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju) w ciągu 14 lat. Zgodnie z tytułem, poświęcona jest ona głównie problemowi jak udzielić pomocy ekonomicznej i zagadnieniom prawidłowego ułożenia współpracy pomiędzy wysoko i słabo rozwiniętymi krajami.

ADOLF A. BERLE — THE AMERICAN ECONOMIC REPUBLIC — str. 247,

w ubiegłym tygodniu

POSIEDZENIE KOMITETU WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ Z ZAGRANICĄ. Pod przewodnictwem wicepremiera P. Jaroszewicza odbyło się kolejne posiedzenie Komitetu. Jak pisał komunikat PAP, rozpatrzono zagadnienia: stopnia, na porządku dziennym stał posiedzenia Komitetu Wykonawczego RWPG, które odbędzie się w końcu bm. W czasie posiedzenia ustalono stanowisko przedstawicieli rządu PRL w RWPG wobec problemów, którym zajmuje się Komitet Wykonawczy RWPG. Wśród granych ważnych zagadnień na czoło wysuwały się aktualne zadania w zakresie roli i znaczenia w badaniach naukowych i technicznych. W czasie posiedzenia rozpatrywano sprawy związane z przygotowaniem do zbliżającej się konferencji OZG do spraw handlu i rozwoju oraz niektóre główne problemy polsko-czechosłowackiej współpracy gospodarczej, jak też stwierdzono celowość współdziałania produkcyjnego z Jugosławią.

MINISTER Z. OSTROWSKI O WYNIKACH ROZMOW MOSKIEWSKICH. Z Moskwy powrócił delegacja przemysłu masywnego. Po powrocie min. Ostrowski złożył oświadczenie dla PAP o wynikach rozmów: „Wizyta nasza miała na celu wstępne ustalenie ze stroną radziecką wzajemnych dostaw wyrobów przemysłu maszynowego obu krajów do 1970 r., a także określenie specjalizacji produkcji, kooperacji, wymiany techniki i sprzętu, współpracy technicznej. Spotkaliśmy się z bardzo serdecznym przyjęciem.

Ustaliśmy poważnie zwiększenie zakresu wzajemnych dostaw wyrobów przemysłu maszynowego w następnym pięcioletnim. Ekspert wyrobów naszego przemysłu maszyn, urządzeń i kompletnych obiektów według porównawczych ustaleń będzie w 1970 r. ok. 1-krotnie wyższy w porównaniu z 1965 r. Przewidywane jest korzystne dla obu stron specjalizację produkcji szeregu wyrobów”.

KOMUNIKAT GUS. Główny Urząd Statystyczny ogłosił 10 lutego br. komunikat o wykonaniu Narodowego Planu Gospodarczego w 1963 r. Komunikat potwierdza ocenę minionego roku, zawiera materiał statystyczny, w tym: IGC PZPR. Rok ten obok znanych kłopotów i trudności — przyniósł spore osiągnięcia, świadczą o tym zarówno ostateczne wyniki rolniczej, jak i wzrost produkcji przemysłowej. Handel zagraniczny także uzyskał w ubiegłym roku nienajgorsze wyniki; nieco gorzej — niż zakładali NPG — ukształtowało się w 1963 r. spożycie, następnym numerze powrócimy do tego tematu.

IZOTOPY PROMIENIOTWÓRCZE W PRZEMYSLE. W Urzędzie Rady Ministrów pod przewodnictwem wicepremiera E. Szyja odbyła się międzyresortowa narada, poświęcona stosowaniu izotopów promieniotwórczych w przemyśle. Postawą dyskusji stał się problem przedsięwzięcia, który ma być referat plenarny Komitetu ds. spraw wykorzystania energii jądowej — W. Billiga.

W kraju wytwarzamy 25 rodzajów różnych izotopów i związków promieniotwórczych. Szybko wzrasta produkcja aparatury jądowej. W 1963 jej wartość wyniosła 117 mln zł. a w br. osiągnie 146 mln zł. Bezpośrednio w produkcji pracuje już prawie 400 przyrządów zainstalowanych w ponad 130 fabrykach i kopalniach.

Mimo krótkiego okresu stosowania izotopów promieniotwórczych w przemyśle krajowym osiągnięto już poważne efekty ekonomiczne. Np. izotopowe urządzenia do pomiaru grubości blach cieniłych zainstalowane w Hucie im. Lenina umożliwiły prawie 2-krotnie zwiększenie szybkości walcowania, co przyniosło ok. 70 tys. ton dodatkowej produkcji rocznie. Łącznie oszczędności uzyskane dzięki temu wyniosły ponad 55 mln zł rocznie. W przyjętej przez zebranych uchwałę postanowiono — dla osiągnięcia w latach 1965-68 oszczędności w wysokości 500 mln zł rocznie — przyspieszyć wprowadzanie techniki izotopowej w podstawowych gałęziach przemysłu. Przyrzady izotopowe zainstalowane zostaną m.in. w 8 walcowniach, 12 kociarniach, 10 kopalniach, rozszerzone będą badania procesów technologicznych przy pomocy atomów znaczących w chemii, przemyśle rafinerii, energetyce, elektronice i budownictwie. Metody radiometryczne stosowane będą także w geofizyce — zmierzając do długotrwałych i pracochłonnych weryfikacji.

Ozależ przewiduje się zainstalowanie w latach 1964-1965 przyrządów pomiarowych i kontrolnych w co najmniej 1.500 punktach.

31,6 MLD ZŁ. W PKO. Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO wynosił w dniu 31 stycznia br. 31 miliardów 616 milionów złotych, w tym na książeczkach oszczędnościowych 23 miliardów 688 milionów złotych, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych 1 miliard 922 milionów złotych. Wzrost br. wkładów oszczędnościowych wzrósł o 1 miliard 400 milionów złotych, a stan książeczek oszczędnościowych zwiększył się o dalsze 132 tysiące sztuk.

Harcourt Brace & World, Inc., New York 1963.

Nowa książka profesora A. A. Berle, stanowi kontynuację jego „Power without Property” i „The 20th Century Capitalist Revolution”. Jest to jeszcze jedna próba analizy społeczeństwa amerykańskiego, ujęta w 3 częściach: teoria, organizacja i struktura oraz system wartości.

UNDERSTANDING FOREIGN AID — Nr 160 — Foreign Policy Association, New York 1963.

Nowa broszurka „Foreign Policy Association”, tym razem poświęcona zagadnieniom pomocy dla zagranicy. Na swych 60 stronach omawia w przystępny sposób potrzeby pomocy dla krajów słabo rozwiniętych, amerykańskie doświadczenia w tym zakresie i czynniki, które powodują, czy udzielona pomoc spełnia czy też nie, pokładane w niej nadzieje.

ECONOMIC SURVEY OF ITALY — str. 145, Unione Italiana delle Camere di Commercio, Industria e Agricoltura, Roma 1963.

Słódne wydanie tej politycznej książki daje rozwinięty obraz sytuacji i rozwoju gospodarczego Włoch, ze szczególnym uwzględnieniem okresu wojennego, a zwłaszcza ostatnich kilku lat. Zawiera obszerny materiał statystyczny.

Przemysł chemiczny i gumowy

Wartość produkcji globalnej przemysłu chemicznego (łącznie z kopalnictwem surowców chemicznych) — licząc w cenach porównywalnych — wyniosła w roku bieżącym 50,9 mld zł. Stanowi to w porównaniu z 1963 r. wzrost o 11,3 proc., lecz równocześnie o 3,8 mld zł mniej od kwoty założonej w planie 5-letnim.

Udział przemysłu chemicznego w produkcji globalnej całego przemysłu planuje się w wysokości 7,9 proc.

Ustalenie tegorocznych zadań przemysłu chemicznego poniżej założeń planu 5-letniego spowodowane zostało opóźnieniami niektórych inwestycji oraz ograniczonymi możliwościami importu surowców (tłuszcze techniczne, tworzywa sztuczne, kauczuk). W tej sytuacji nie będą w pełni wykorzystane zdolności produkcyjne przemysłu chemicznego przede wszystkim na odcińku farb i lakierów, środków piorących i kosmetyków, przetwórstwa tworzyw sztucznych, środków ochrony roślin, wyrobów farmaceutycznych.

Ogółem biorąc, tempo wzrostu produkcji poszczególnych branż przemysłu chemicznego nie jest jednolite. Wyższy wskaźnik wzrostu od przeciętnego w obrębie tego przemysłu założono dla przemysłu włókien sztucznych oraz kopalnictwa surowców chemicznych. Niższy natomiast wskaźnik wzrostu charakteryzuje przemysł: farb i lakierów, nieorganiczny, organiczny i tworzyw sztucznych.

Jako podstawowe zadanie przemysłu chemicznego na rok 1964 ustala się:

— zwiększenie produkcji siarki rodzimej do poziomu 303 tys. ton, tj. o 33,5 proc. wyższego niż osiągnięto w 1963 r.;

— wyprodukowanie 365 tys. ton nawozów azotowych, 320 tys. ton nawozów fosforowych oraz 701 tys. ton nawozów wapniowych;

— wydajne zwiększenie produkcji włókien syntetycznych z 8,6 tys. ton w 1963 r. do 14,7 tys. ton w

1964 r. i osiągnięcie w tym 11,0 tys. ton stylołu oraz uruchomienie na skalę przemysłową produkcji elany w ilości 3,5 tys. ton w 1964 r.;

— zwiększenie produkcji tworzyw sztucznych do poziomu 108,5 tys. ton w 1964 r.;

— zwiększenie produkcji wyrobów farmaceutycznych do poziomu 5 522 mln zł (w cenach porównywalnych) — w celu pokrycia potrzeb krajowych oraz zapewnienie eksportu wyrobów farmaceutycznych o wartości 105,0 mln zł dewizowych.

Należy podkreślić, że realizacja tegorocznych zadań przemysłu chemicznego będzie wymagała zwrócenia szczególnej uwagi na prowadzenie oszczędnej gospodarki deficytowymi surowcami zwłaszcza w zakresie kwasu siarkowego, tłuszczów technicznych, kauczuków, sody kalcynowanej oraz na zastępowanie surowców importowanych krajowymi.

Z kolei przejdźmy do niektórych założeń o charakterze bardziej szczegółowym w poszczególnych gałęziach przemysłu chemicznego.

KOPALNICTWO SUROWCÓW CHEMICZNYCH. Jak już wspomnieliśmy, produkcja siarki rodzimej osiągnie poziom 303 tys. ton, tj. o 3,0 tys. ton więcej niż zakładano na rok 1964 w planie 5-letnim. Ogólna produkcja siarki wyniesie w 1964 r. 308,2 tys. ton. Oznacza to wzrost o ponad 30 proc. w porównaniu z 1963 r. (przewidywane wykonanie).

Wydobycie pyritów w przeliczeniu na 40 proc. „S” wyniesie w bieżącym roku 210 tys. ton i utrzyma się na poziomie zeszłorocznym.

Produkcja soli ogółem bez soli dla przemysłu sodowego wyniesie w roku bieżącym 824 tys. ton. Dostawy soli dla ludności utrzymają się na poziomie 1963 r. i wyniosą 303 tys. ton, co w pełni pokryje potrzeby rynku.

PRZEMYSŁ SYNTETYZ CHEMICZNYCH. W roku bieżącym przewiduje się wzrost produkcji nawozów azotowych ogółem o 6,7 proc. w porównaniu z rokiem ubiegłym. Planuje się wysoki wzrost produkcji związków azotowych (mocznika) na cele paszowe, a mianowicie z 2 800 ton w 1963 r. do 5 000 ton w 1964 r.

Założony poziom produkcji nawozów azotowych jest niższy od ustaleń planu 5-letniego na rok 1964 o 31 tys. ton.

Produkcja polichlorku winyli wyniesie 25,0 tys. ton, czyli wzrośnie o ponad 38 proc. w porównaniu z 1963 r., a produkcja kauczuku syntetycznego wzrośnie o ponad 17 proc., osiągając poziom 38 tys. ton.

PRZEMYSŁ NIEORGANICZNY. Produkcję kwasu siarkowego w 1964 r. ustalono w wysokości 1 025 tys. ton, czyli o 12,6 proc. wyższą, niż osiągnięto w 1963 r. Niedobór tej produkcji w odniesieniu do zadań planu 5-letniego wynosi 75 tys. ton. Przewiduje się, że zdyktuje do produkcji kwasu siarkowego odpadów rafinacyjnych siarki — tzw. keków — wzrośnie w roku bieżącym o 17,0 tys. ton, tj. do 75,0 tys. ton, co pozwoli na całkowite wyeliminowanie importu pyritów.

Produkcja nawozów fosforowych wyniesie 320 tys. ton, a więc o 15,1 proc. więcej niż w 1963 r. i osiągnie poziom ustalony w planie 5-letnim. Z ogólnej produkcji nawozów fosforowych przypada na superfosfaty 71,3 proc. oraz na supermasyne 28,7 proc.

PRZEMYSŁ ORGANICZNY I TWORZYW SZTUCZNYCH. Wskaźnik wzrostu produkcji tej gałęzi przemysłu jest w roku bieżącym niższy aniżeli w latach ubiegłych. Głównym powodem zmniejszenia tempa wzrostu produkcji są niewykorzystane zdolności produkcyjne przede wszystkim w przetwórstwie polichlorku winyli.

Produkcja barwników organicznych osiągnie 13,5 tys. ton, wykazując się przyrostem w stosunku do roku ubiegłego o 1,0 tys. ton. Utrzymuje się ona na poziomie założeń planu 5-letniego.

Produkcję środków ochrony roślin charakteryzuje wzrost wartości o 88 mln zł w cenach porównywalnych, tj. o 14,0 proc. w stosunku do roku ubiegłego.

Produkcja tworzyw sztucznych wyniesie 108,5 tys. ton, co w porównaniu z 1963 r. stanowi wzrost o ok. 20 proc. Na przyrost ten składają się: fenoplasty — wzrost o 1,5 tys. ton, amionoplasty — wzrost o 3,3 tys. ton, polichlorki winyli — wzrost o 7,0 tys. ton oraz inne tworzywa. Mimo tego wzrostu produkcja tworzyw sztucznych nie osiągnie w roku bieżącym założeń planu 5-letniego.

PRZEMYSŁ WŁÓKNI CHEMICZNYCH. Wartość produkcji przemysłu włókien sztucznych wzrosła w porównaniu z rokiem ubiegłym o ok. 30 proc. Produkcja ogółem wyniesie 94,6 tys. ton i będzie o 6,0 tys. ton wyższa niż w 1963 r. (wzrost o 6,9 proc.), natomiast będzie niższa o 5 tys. ton od ustaleń planu 5-letniego.

Niemal cały przyrost produkcji włókien chemicznych osiągnięty będzie przez powożny wzrost produkcji włókien syntetycznych (wzrost o 70,9 proc. w porównaniu z 1963 r.) — w tym produkacja elany wzrosła 12-krotnie, a produkcja steonu o 32,5 proc. Udział włókien syntetycznych w ogólnej produkcji włókien chemicznych wzrosł z 9,7 proc. w 1963 r. do 15,3 proc. w 1964 r.

Wzrost produkcji włókien celulozowych w roku bieżącym wzrośnie nieznacznie (o 1,0 proc. w porównaniu z 1963 r.) — w tym przede wszystkim jedwabiu wzrosło o 1,6 proc., a włókna cięte o 0,8 proc.

Produkcja włókien ciętych wzrosła w porównaniu z 1963 r. o 400 ton, przekraczając o 2,0 tys. ton poziom ustalony w planie 5-letnim.

Produkcja włókna białkowego — wipolanu wyniesie w roku bieżącym 2,4 tys. ton, tj. będzie o 800 ton mniejsza niż w 1963 r. Spowodowane to jest decyzją o stopniowym ograniczaniu kazienny włókienniczej z przemysłu mleczarskiego.

PRZEMYSŁ FARB I LAKIERÓW. Produkcja wyrobów lakierniczych założona została na poziomie roku ubiegłego. Spowodowane to zostało nasyceniem rynku i powstaniem znacznych rezerwów wyrobów lakierniczych.

PRZEMYSŁ FARMACEUTYCZNY. Wartość produkcji wyrobów farmaceutycznych osiągnie w roku bieżącym poziom 5 522 mln zł w cenach porównywalnych, co stanowi wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym o 10,8 proc. oraz przekroczenie poziomu produkcji ustalonego dla 1964 r. w planie 5-letnim.

PRZEMYSŁ GUMOWY

Wartość produkcji ogółem wyodrębnionego przemysłu gumowego wyniesie w roku bieżącym 7,8 mld zł w cenach porównywalnych. Stanowi to wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym o 5,7 proc.

W poszczególnych grupach wyrobów przemysłu gumowego założono na rok 1964 następujące wskaźniki wzrostu w stosunku do 1963 roku:

Wyroby gumowe wzrosną o 5,7 proc. osiągając produkcję w wysokości 134,9 tys. ton.

Ogumienie trakcyjne — wzrost o 2,1 proc. i osiągnięcie produkcji na poziomie 69,3 tys. ton — w tym:

opony (bez opon rowerowych) — wzrost o 5,0 proc.;
opony samochodowe — wzrost o 6,7 proc.;

opony traktorowe i rolnicze — na poziomie 88,6 proc. produkcji roku ubiegłego;

opony motocyklowe — wzrost o 17,6 proc.

Opory rowerowe — wzrost o 17,6 proc.

Obuwie gumowe — wzrost o 4,7 proc. (produkcja 24,7 mln par).

ZESTAWIENIE Z PLANEM 5-LETNIM

Jak przedstawiają się założenia NPG na rok 1964 w konfrontacji z założeniami planu 5-letniego na rok 1965? Zilustrujemy to w obrębie niektórych głównych wyrobów przemysłu chemicznego.

Produkcja niektórych głównych wyrobów					
Wyroby	Jedn. miary	1964 r. plan	1964 r. 1963 r.	1965 r. plan 5-letni	1965 r. 1964 r.
Siarka rodzima	tys. ton	308,2	107,7	680,0	96,5
Chlor gazowy	tys. ton	90,6	110,4	161,0	291,7
Siarka /bez tlenku/ w przeliczeniu na 100%	tys. ton	308,2	132,9	411,5	62,2
Kwas siarkowy w przeliczeniu na 100%	tys. ton	1 025,0	112,6	1 325,0	199,5
Soda kalcynowana	tys. ton	605,0	110,6	740,0	140,0
Soda kwasowa	tys. ton	216,0	106,9	284,0	164,4
Karbida	tys. ton	430,0	111,7	450,0	140,4
Nawozy azotowe w przeliczeniu na 40%	tys. ton	365,0	106,7	464,0	171,7
Nawozy fosforowe w przeliczeniu na 40%	tys. ton	320,0	115,1	400,0	193,2
Nawozy wapniowe w przeliczeniu na 40%	tys. ton	701,0	109,4	711,0	216,8
Kauczuk syntetyczny	tys. ton	38,0	119,3	45,0	222,6
Środki ochrony roślin	mln zł c.p.	785,0	114,0	1 227,0	311,3
Włókna chemiczne	tys. ton	94,6	106,9	114,3	146,9
Tworzywa sztuczne	tys. ton	108,5	120,3	199,0	267,8
Wyroby lakiernicze	tys. ton	126,5	100,1	181,0	195,0
Wyroby do prania	tys. ton	60,1	118,3	73,0	118,1
Wyroby do czyszczenia	tys. ton	19,2	105,5	19,0	138,7
Proszki do prania	tys. ton	115,2	115,9	134,0	151,7
Wyroby farmaceutyczne	mln zł c.p.	5 522,0	110,8	4 710,0	183,3
Wyroby gumowe ogółem	tys. ton	134,9	109,7	128,4	136,5

Według założeń planu 5-letniego wartość produkcji globalnej przemysłu chemicznego (łącznie z kopalnictwem surowców chemicznych) powinna osiągnąć w 1965 roku 63,3 mld zł w cenach porównywalnych. Według NPG na rok 1964 wartość produkcji globalnej tegoż przemysłu ma osiągnąć w roku bieżącym 50,9 mld zł (w cenach porównywalnych). Widoczne jest, że między założeniami planu wieloletniego i planu tegorocznego zarysowuje się tak duży dystans, iż mało prawdopodobne będzie jego całkowite wyrównanie w końcowym roku bieżącej pięcioletnicy.

H. S.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

uzależnione są, jak twierdzą fachowcy, od przekazania do dyspozycji rybołówstwa morskiego 1-2 statków baz do transportu ryb z Atlantyku. Uwzględnienie postulatów rybołówstwa w tym zakresie jest więc istotnym warunkiem poprawy zaopatrzenia rynku na tym odcinku.

W przypadku, gdy chodzi o przewidziane na rok bieżący rekompensowanie braków zaopatrzenia w mięso przez nieco wyższe dostawy mleka i przetworów mlecznych warto zwrócić uwagę na trudności związane ze zwiększeniem dostaw przetworów mlecznych. Już przy opracowywaniu planu na pierwszy kwartał br. okazało się, że dostawy serów twardych i topionych ukształtować się muszą na poziomie o ok. 10 proc. niższym niż przed rokiem, a dostawy twarogu nie mogą wzrosnąć w sposób odczuwalny, jeżeli chcemy zapewnić wzrost dostaw mleka konsumpcyjnego w granicach 6 proc.

Widomo tymczasem, że plan na br. zakłada wzrost dostaw na rynek mleka konsumpcyjnego i serów rzędu 10 proc. Oznacza to, że szybkie wykorzystanie przez przemysł mleczarski możliwości rozwoju produkcji rynkowej przetworów mlecznych, stworzonych przez głębokie ograniczenie produkcji kazeiny, jest podstawowym warunkiem powodzenia w tym odcinku naszych zamiarów w zakresie zaopatrzenia rynku.

Niemniej istotną rolę odgrywa obecnie praca przemysłu, gdy chodzi o realizację naszych założeń w dziedzinie zaopatrzenia w tłuszcze jadalne. Ograniczenia w br. możliwości wzrostu dostaw na rynek masła (0,5 proc. wzrostu) i tłuszczów wlepiowych (2,4 proc. wzrostu) sprawiają, że cały wzrost dostaw opiera się na tłuszczach roślinnych, tj. na margarynie. Tymczasem jej dostawy, które w roku 1963 wzrosły o ok. 22 proc., w roku bieżącym wzrosnąć mają tylko o 16 proc. Przekroczenie planów jej produkcji, które np. w ub. r. wyniosło 10 proc. nadal pozostaje więc wysoce pożądanym czynnikiem poprawy zaopatrzenia w tłuszcze. Tym razem będzie to jednak utrudnione ze względu na słabe zbiory rzepaku.

Wszystko to nie oznacza jednak, że zmocnienie równowagi na rynku artykułów żywnościowych, to wyłącznie sprawa zwiększenia ich dostaw. Równie istotna pozostaje nadal, niejednokrotnie obszernie omawiana, sprawa przesunięć struktury sprzedaży w kierunku artykułów przemysłowych, głównie trwałego użytku.

JAKOŚĆ

Wśród artykułów trwałego użytku niewiele pozostało jeszcze takich, których produkcja nie nadąża za wzrostem popytu ludności. W wielu natomiast przypadkach trudności zbytu zmuszają nas do ograniczenia produkcji.

Przykładowo można podać, że w planie na br. poniżej poziomu z ub. r. kształtuje się już produkcja moto-

cykli, skuterów, motorowerów, rowerów, pralek i maszyn do szycia i odbiorników radiowych. Przy tym produkcja wielu z tych artykułów została ograniczona już w poprzednich latach (np. rowerów, maszyn do szycia, radiodbiorników i pralek elektrycznych). Ze względu na trudności zbytu hamowana jest też produkcja aparatów fotograficznych i częściowo zegarków.

Wiadomo jest też, że istnieją możliwości przesunięcia popytu ludności w kierunku artykułów metalowych trwałego użytku. Nie brak też danych wskazujących, że handel podejmuje wiele wysiłków zmierzających do rozszerzenia ich sprzedaży (sprzedaż ratalna, specjalne prowizje dla sprzedawców, dostawa do domu i in.). Zarówno te, jak i możliwe jeszcze do wykonania posunięcia nie mogą już jednak dać poważniejszych wyników; z chwilą gdy w dane artykuły zaopatrzone zostały lepiej i częściowo średnio sytuowane grupy ludności.

Obecnie, aby nastąpiło dalsze wydajne rozszerzenie zakupów artykułów trwałego użytku, tak żeby zmniejszały one nacisk na rynek artykułów żywnościowych, niezbędne jest wydajne obniżenie cen, lub poważne podniesienie atrakcyjności produkowanych artykułów trwałego użytku. Najbardziej pożądanym byłoby zaś równocześnie oddziaływanie obu tych czynników.

Nie miejsce tu na rozważanie możliwości zmian cen, które są zapewne dość ograniczone. Niezbędne wydaje się jednak zwrócenie uwagi, że wraz z ograniczeniami produkcji metalowych artykułów trwałego użytku powstawać muszą możliwości poprawy ich jakości, zwiększające znacznie ich atrakcyjność. Przykładem można wymienić tu wiele. I to bynajmniej nie tylko tych, wskazujących na wieloletnie zacofanie techniczne, prymitywizm wytwarzanych u nas radiodbiorników, pralek, niektórych typów motocykli itp.

Wraz z ograniczeniem produkcji motocykli, motorowerów i rowerów powstają rezerwy produkcyjne, pozwalające na podjęcie produkcji względnie taniego, małego, krytego pojazdu mechanicznego; pojazdu nadającego się do eksploatacji przez cały rok. Koncepcji różnego typu jest tu wiele. Były one ostatnio obszernie omówione w cyklu artykułów pt. „Przyszłość motocykli”, w tygodniku „Motor”. Nasze zaniedbania produkcyjne na tym odcinku są tym bardziej dotkliwe, że wszystkie wskazują, iż produkcja i dostawy tego typu pojazdów mogłyby się stać istotnym czynnikiem przekształceń struktury spożycia, a tym samym zmocnienia równowagi rynkowej. Przemysł nasz rezygnuje tymczasem z wszystkich wysiłków na ten temat koncepcji. Pomijając produkowanego przed kilku laty „Mikrusa” — znane są projekty produkcji trójkołowych w zakładach wytwarzających niechodliwe „Yunaki” (którego cena była już nawet wstępnie wyznaczona), interesujący jest skonstruowany przed paru laty przez WFM model „Afrika” na elementach skutera „Osa”, który miał zabierać „pod dach” 2 dorosłe osoby i dziecko, a kosztowałby niewiele więcej niż „Yunak”.

Nieco mniej rażących zaniedbań w postępie jakościowym produkcji

Ilość — jakość — asortyment

metalowych artykułów trwałego użytku można wymienić znacznie więcej.

Ograniczenie produkcji maszyn do szycia i pralek stwarza, jak twierdzą wierni, możliwość podjęcia, stosunkowo tanim kosztem, produkcji maszyn do zmywania naczyń, kuchennych robotów wieloosobowych i mikserów itp. Trudności zbytu zegarków krajowej produkcji mogłyby być, jak wiele nieścisłe, dobra okazją do rozwinięcia np. masowej produkcji różnych typów wysokojakościowych, popularnych i luksusowych zegarków, artykułu na naszym rynku bardzo poszukiwanego, a dotychczas zupełnie u nas nie wytwarzanego.

Rzecz jednak nie polega na wskazywaniu naszych niezaspokojonych przez produkcję potrzeb, których każdy z nas może wymienić o wiele więcej, lecz na przełamaniu inercji aparatu produkcyjnego, braku inicjatywy w podejmowaniu nowej produkcji i poszukiwaniu możliwości zbytu. Podjęcie energicznych kroków zmierzających w tym kierunku jest obecnie ważnym zadaniem, niezbędnym dla stworzenia przedsiębiorstwom handlowym korzystniejszych warunków stabilizacji rynku.

ASORTYMENT

Tak, jak na rynku artykułów żywnościowych dominują problemy ilościowe produkcji, a na rynku artykułów trwałego użytku problemem jest jakość, tak na rynku artykułów przemysłowych codziennego użytku dominują problemy asortymentowe produkcji. Dotyczy to zwłaszcza takich artykułów jak tkaniny, konfekcja, obuwie i drobne artykuły gospodarstwa domowego itp. Pomimo, że i na tych odcinkach zarysowały się w ostatnim czasie pewne niedobory ilościowe (które w br. mogą ulec pogłębieniu) i jakościowe, to sprawa szczególnie istotna pozostaje tu nie tyle ogólny poziom produkcji, co dostosowanie jej asortymentu do potrzeb rynku.

Sprawą szczególnie istotną jest tu zwłaszcza zaopatrzenie handlu w artykuły włókienniczo-odzieżowe i obuwie. W planie na rok bieżący bardzo nieznacznie wzrastają dostawy na potrzeby rynku tkanin wełnianych (o 0,2 proc.) i bawełnianych (o 0,3 proc.), spadają nieco dostawy tkanin liniowych i jedwabnych, a projektowany wzrost przerobu tkanin na konfekcję rzędu 10 proc. nastąpić ma kosztem ograniczenia dostaw tkanin do sklepów włókienniczych. Oslabieniu ma ulec ponadto dynamika wzrostu dostaw na rynek wyrobów dziewiarskich (z ok. 8 proc. w 1963 r. do ok. 4 proc. w 1964 r.) i półocieraczek (z 9 proc. do 4,5 proc.). Wzrost dostaw obuwia skórnego kształtować się ma w granicach wzrostu z 1963

r. (ok. 5 proc.). W br. nie będą one jednak w tak wysokim stopniu uzupełnione wzrostem dostaw obuwia tekstylnego (ok. 18 proc. wzrostu w 1963 r. i ok. 5 proc. wzrostu w planie na br.).

Przewidywane na rok bieżący dostawy artykułów odzieżowych i obuwniczych będą więc użyczone za bardzo skromne, gdyby nie fakt, że dotychczas znaczny, rokroczny wzrost dostaw tych artykułów odkładał się w zapasach. Obecnie więc, chociaż zapasy te już w 1963 r. uległy pewnemu obniżeniu, możemy oczekiwać, że częściowo zapotrzebowanie ludności będzie mogło być pokryte z zapasów. W związku z tym bieżące dostawy z przemysłu dotychczas powinny najbardziej poszukiwanych na rynku artykułów, tak — aby pomimo małego wzrostu produkcji zaopatrzenie się nie pogorszyło. Wymaga to jednak daleko idącego lepszego niż dotychczas, dostosowania struktury produkcji do potrzeb rynku.

Resort handlu postawił w związku z tym liczne konkretne zadania w zakresie pogłębienia analizy potrzeb rynku i zacieśnienia współpracy z detalami, które mają być realizowane w br. Opracowano też listy towarów, których brak na rynku i zwiększenie produkcji jest pożądanym oraz artykułów nagromadzonych w magazynach handlu, tj. artykułów, których produkcji zwiększać nie trzeba. Podjęte zostały też decyzje o zmianie zasad korekty funduszu plac, oddające w wielu przypadkach w ręce zjednoczeń i resortów decyzję w sprawie przydziału dodatkowych środków na ponadplanową, poszukiwaną na rynku produkcję.

W związku z tym stwierdzić jednak należy, że poprawa zaopatrzenia rynku stała się jeszcze bardziej niż dotychczas zależną od „wyzwolenia” na potrzeby rynku przedsiębiorstw produkcyjnych, zjednoczeń i resortów. Uwzględnianie, zwłaszcza przez zjednoczenia, sygnałów rynkowych i wyłaganie z nich wniosków o konieczności korekty funduszu plac stało się bardzo istotnym warunkiem postępowania produkcji rynkowej.

Dostosowanie przez przemysł asortymentu produkcji do potrzeb rynku, wbrew niektórym wyobrażeniom, problemem jest nawet na tych odcinkach, gdzie nie działa już osławiony wskaźnik produkcji globalnej, tj. np. w przemyśle odzieżowym. Zakłady przemysłu odzieżowego nadal zainteresowane są w rozwijaniu produkcji różnych artykułów kosztem innych. Różnica na korzyść jest tylko ta, że

obecnie zainteresowanie to nie prowadzi do przekraczania planów produkcji odzieży z droższych tkanin.

Zagadnienie to zostało wnikliwie oświetlone w jednym z opracowań IHW²⁾. Oto ważniejsze jego konkluzje.

Okazuje się, że w przemyśle odzieżowym koszty przerobu, przyjmowane do konstrukcji ceny fabrycznej, są wielkością średniogalęziową. Nie uwzględniają więc faktycznej pracochłonności poszczególnych wyrobów. Przedsiębiorstwa są więc zainteresowane pracochłonnością wiedzy, kiedy znajduje ona odzwierciedlenie we wzroście ceny fabrycznej, bo tylko wówczas mogą zrealizować dodatkowy zysk z tytułu zwiększonej pracochłonności i zwiększyć fundusz plac, uzależniony od wartości konfekcjonowania. W przeciwnym razie przedsiębiorstwa ponoszą straty, bo faktyczne koszty przerobu kształtują się powyżej cen fabrycznych. Preferowaniu produkcji określonych asortymentów, wbrew potrzebom rynku sprzyjają też różnice pomiędzy faktyczną i normatywną pracochłonnością konfekcjonowania. Tym bardziej, że analiza IHW wykazała, iż faktyczna pracochłonność produkcji jest z reguły wyższa od ustalonej pracochłonności normatywnej. Oznacza to, że przedsiębiorstwa, chcąc zapewnić zgodność z potrzebami rynku asortyment produkcji, nie mieszczą się w przyznanej im wartości konfekcjonowania, od której liczony jest fundusz plac.

W ten sposób okazuje się, że wiele jest do poprawienia nawet na odcinku przemysłu odzieżowego, gdzie, jak się zdawało, sprawy asortymentu produkcji ukształtowały się dość dobrze.

Im jednak trudniejsze i bardziej skomplikowane okazuje się dostosowanie asortymentu produkcji do potrzeb rynku w przemyśle, tym większą powinniśmy zwracać uwagę na wykorzystanie możliwości, jakie stwarza nam chałupnictwo i rzemiosło. Wiadomo przecież, że są to ogniska produkcji zdolne do bardzo szybkiego, elastycznego reagowania na potrzeby rynku, zmiany mody i gustów konsumentów. Obecnie więc bardzo istotne dla częściowego przynajmniej rozwiązania problemów związanych z dostosowaniem asortymentu do potrzeb rynku jest zabezpieczenie odpowiednio korzystnych warunków produkcji chałupniczej. Tym bardziej, że za rozbudową tej formy produkcji przemawia obecnie również narastanie, na niektórych terenach, nadwyżek siły roboczej. Handel otrzymał w tej mierze odpowiednie wytyczne, rzecz jednak w tym, aby w parze z nimi poszła polityka podatkowa, lokalowa i zaopatrzeniowa rad narodowych.

W tym miejscu trzeba jeszcze zwrócić uwagę na fakt, że asortymentowe problemy produkcji niezmierznie aktualne są również na innych odcinkach zaopatrzenia rynku, nie tylko w przypadku artykułów obuwniczo-odzieżowych. Podstawowym problemem jest natomiast stworzenie odpowiednich warunków produkcji, sprzyjających reagowaniu przez wytwórców na sygnały rynkowe. Jeżeli bowiem stwierdzamy obecnie, że handel hurtowy zamierzał analizę potrzeb rynku, to trzeba również powiedzieć, że nastąpiło to w związku z zanikiem jej celowości. Po co bowiem było zużywać wiele sił i środków na subtelne analizy potrzeb rynku, gdy wiadomo było, że i najbardziej podstawowe, dobrze znane potrzeby nie są przez przemysł realizowane.

*

W przedstawionej tu pokrótce sytuacji widoczne jest, że handel musi w br. zastrzeżać swoje wymagania, zwłaszcza ilościowe — gdy chodzi o produkcję artykułów żywnościowych, jakościowe — w odniesieniu do produkcji artykułów trwałego użytku i asortymentowe — w odniesieniu do przemysłów wytwarzających artykuły przemysłowe codziennego użytku. Postulat ten dotyczy przy tym w większym stopniu handlu wiejskiego, który wywiera znaczny wpływ na przyszłe ukształtowanie sytuacji w najsłabszym dotychczas jej ogniwie — na rynku artykułów żywnościowych. Niemierznie istotne jest przy tym, aby te zastrzeżone wymagania organizacji handlowych spotkały się ze zrozumieniem i życzliwym przyjęciem we wszystkich ogniwach produkcji rynkowej i administracji gospodarczej. Dotychczas bowiem mamy w tych sprawach sobie wiele do zarzucenia.

GRZEGORZ PISARSKI

¹⁾ Szerzej problem ten został omówiony w artykule pt. „Stawka na zjednoczenie”, „Życie Gospodarcze”, nr 3/1964.
²⁾ Franciszek Misiąg, „Rola handlu w koordynacji produkcji i spożycia odzieży”, B.biteka IHW.

POPRAWA organizacji w wielu naszych przedsiębiorstwach i instytucjach zależy niewątpliwie w znacznej liczbie przypadków od mechanizacji — przynajmniej niektórych podstawowych czynności. Głównie idzie o procesy obrachunkowe, a więc ewidencję, księgowość, planowanie i sprawozdawczość.

Mechanizacja nawet najprostszych prac biurowych związanych z liczeniem nie jest jednak obecnie zadaniem łatwym i prostym, jak powszechnie się sądzi. Z całą pewnością nie ogranicza się do zakupu maszyny. W wyniku rozwoju techniki produkcji tych maszyn oferują setki modeli i typów przeznaczonych do najrozmaitszych celów. Tylko trzy główne producenty z NRD (nasz podstawowy dostawca) zapośredniczą nasz rynek w około 40 modeli i typów maszyn biurowych do liczenia (mowa tu o maszynach do dodawania, kalkulek, mnożenia, do księgowania i do fakturowania, pochodzących z firm Ascota, Optimatic i Boemtron). Ich różnorodność mocno komplikuje wybór. Nie wystarczy kupić maszynę — należy ją jeszcze zaprogramować, tj. dostosować do konkretnych potrzeb zakładu pracy.

Może ktoś powiedzieć: przecież u nas problemem jest w ogóle zakup maszyn do księgowania czy fakturowania, więc powinniśmy się w tym martwić, skąd brać dostateczną ilość maszyn. Będzie miały rację, lecz tylko częściowo. Maszyn biurowych w stosunku do obiektywnych potrzeb jest rzeczywiście zbyt mało. Ale jednocześnie znaczne ilości maszyn do księgowania i fakturowania stoją w wielu zakładach pracy bezczynnie — czyli marnotrawią. Dlaczego?

BRĄK ORGANIZATORÓW MECHANIZACJI

Różnorodność struktur i metod organizacyjnych oraz środków technicznych dla mechanizacji prac obrachunkowych była przyczyną powoływania do życia nowego zawodu — organizatora mechanizacji prac obrachunkowych. Wprowadzenie do eksploatacji jakiegokolwiek maszyn — jest połączone ze zmianami organizacyjnymi, specyficznymi dla konkretnego rodzaju maszyn, oraz koniecznością przystosowania tego urządzenia do określonych warunków. Należy więc od organizatora wymagać zarówno znajomości zasad organizacji mechanizowania jednostki, jak i umiejętności programowania maszyn. Nie można jednak wymagać od jednego człowieka głębszej znajomości ekonomiki zarówno np. przemysłu ciężkiego, jak i handlu zagranicznego. Specyfika tych dwóch branż jest zupełnie różna i mimo że niektóre prace administracyjne mogą być podobne, to wymagają odmiennego potraktowania organizacyjnego. Dlatego organizator mechanizacji musi być wyspecjalizowany w określonym pionie gospodarczym i dogłębnie opłacać specyfikę jego organizacji.

Niezależnie od specjalności o charakterze ekonomicznym, musi on być specjalistą technicznym. Poza ogólną wiedzą (tak — wiedzą) o maszynach organizator musi dokładnie opłacać je-

den rodzaj maszyn (markę). Wszelki uniwersalizm w tym zakresie jest jedynie szkodliwym objawem. Jak widzimy, warunki stawiane organizatorom mechanizacji są bardzo specjalne. Łatwo stwierdzimy, że jest to zawód, do którego przygotowywaniem nie zajmują się żadne uczelnie w Polsce. Z tej to właśnie m. in. przyczyny organizatorów mechanizacji w pełni przystosowanych do wykonywania swego zawodu jest u nas bardzo niewiele. Zawód ten jest szerzej nie znany i nie figuruje w oficjalnej nomenklaturze zawodów. Kadra organizatorów zawodowych, w odniesieniu do niektórych rodzajów maszyn, ogranicza się do kilku lub kilkunastu osób, działających zresztą w sposób niezorganizowany, chaotyczny i w wielu przypadkach na marginesie swojej podstawowej pracy.

Nie ma jednak żadnej potrzeby, ani niekiedy możliwości, stałego zatrudnienia pracownika o takich kwalifikacjach, tym bardziej, że specjalizacja w dziedzinie mechanizacji prac biurowych musi być — jak powiedziano — bardzo wąs-

Nie wystarczy kupić maszynę

ka i ograniczać się do określonej branży gospodarczej i jednego rodzaju maszyn. Praca organizatora mechanizacji w większości przypadków ma charakter doraźnej pomocy. Praktycznie powinno wyglądać do tego, że firma sprzedająca maszynę deleguje organizatora specjalistę, który udzieli odpowiednich porad dotyczących organizacji i racjonalnego wykorzystania maszyn oraz przystosowanie tej maszyny do zadań, jakie ma ona spełniać w odbiorcy. Niestety, u nas tak się nie dzieje.

W warunkach niewielkiego stosunku do wyżywienia w zakresie mechanizacji prac obrachunkowych do roku 1952, brak dostatecznej liczby organizatorów nie był tak szkodliwy. Pozytywnie na gruncie rzeczy działalność niewielkiej liczby organizatorów o pełnych kwalifikacjach w znacznym stopniu zaspokajała potrzeby rynku. Obecnie jednak sytuacja ulega zasadniczej zmianie. Liczba zakupionych przez zakłady pracy maszyn jest znacznie większa, niż możliwości ich wprowadzenia do eksploatacji przez niewielką grupę organizatorów — specjalistów. W rezultacie powstaje paradoks, o którym powiedzieliśmy na wstępie: wiele nowo zakupionych maszyn stoi bezczynnie w biurach zakładów pracy. Dotyczy to głównie niewielkich przedsiębiorstw, które otrzymując maszynę nie zdawali sobie sprawy ze złożoności zagadnienia mechanizacji obrachunku przy zastosowaniu nowoczesnych maszyn.

SKUTKI „UBOCZNE”

Trudności w instalowaniu tych maszyn pogłębia jeszcze fakt, że zakłady pracy nie wiedzą, do kogo należy się zwrócić po rzetelną poradę organizacyjną. Bo przecież aktywni organizatorzy świadczą swoje usługi całkowicie prywatnie i tylko sobie samym kanałami docierają do wybranych odbiorców, nie interesując się resztą posiadaczy maszyn. Natomiast Centrala Maszyn Biurowych, będąca sprzedawcą maszyn, usług tego rodzaju

w zasadzie nie świadczy. W tej sytuacji maszyn stoją nieosiągalnie, a główni księgowi nerwowo poszukują specjalisty, który mógłby je uruchomić.

W tej sytuacji zdarza się, że uruchamianiem maszyn zaczynają się trudnić mechanicy, niekiedy zresztą zdolni fachowcy w zakresie obsługi technicznej maszyn, lecz nie posiadający żadnej wiedzy organizacyjnej, lub posiadający ją w stopniu zupełnie niewystarczającym. Przynosi to więcej szkody niż pożytku: zakłád pracy nie wykorzystuje racjonalnie posiadanych maszyn, co oznacza, że nie uzyskuje żadnych efektów ekonomicznych i organizacyjnych; czasami nawet następuje zwiększenie kosztów i perturbacje w dotychczasowym trybie ewidencji i księgowości.

A oto dalszy skutek niedostatecznej liczby organizatorów-ekonomistów. Idzie tu o wysokość pobieranych honorariów przez organizatorów-specjalistów i inne osoby trudniące się doradztwem organizacyjnym. Oczywiście, że w warunkach ogromnego popytu na usługi organizacyjne i znikomej ich podaży, wysokość poszczególnych honorariów

musi wzrastać. Przeciętne zarobki organizatorów mechanizacji, jako fachowców o bardzo ścisłej specjalizacji, na całym świecie są wyższe od przeciętnych. I to jest zrozumiałe. W żadnym jednak przypadku nie mogą być one wyznacznikiem „widzimy” osoby przyjmującej zlecenie. Związane, gdy idzie o mechaników lub inne osoby nie posiadające kwalifikacji i odpowiadające za swe usługi, o bardzo wątpliwą wartość, niebagatelnych kwot rzędu 5-8 tys. zł.

ZBIÓR PROJEKTÓW PROGRAMÓW

Biorąc pod uwagę, że import maszyn biurowych wyraża się tysiącami sztuk rocznie, a co najmniej połowa z nich znajduje się u nabywców bez wskazania, jak należy je wykorzystywać — sprawa poradnictwa organizacyjnego urasta do rangi bardzo istotnego problemu. Jak go rozwiązać?

Praktyczna zdolność masowego i racjonalnego wprowadzania do eksploatacji maszyn zależy od dysponowania odpowiednim uniwersalnym portfelem projektów organizacyjnych. Mowa tu zarówno o schematach organizacyjnych w warunkach zmechanizowanego obrachunku, jak i o projektach programów maszyn. Opracowanie jednak uniwersalnego portfela kompletnych projektów organizacyjnych wymaga długoletnich prac naukowo-badawczych i tej dziedzinie. Powinno to być typowe projekty pomyślane jako schematy ramowe, których adaptacja do konkretnych warunków nie nastrobiałaby większych trudności. Lecz co czynić już obecnie?

Wydaje się słuszną szybką opracowanie zbioru projektów programów dla poszczególnych rodzajów maszyn powszechnie u nas w kraju stosowanych lub przewidzianych do masowego importu. Zbiór taki powinien obejmować komplet projektów typowych (fabrycznych) dla podstawowych rodzajów prac, np. ewidencja materiałowa, plac, księgowość finansowa itp. Posiadanie takiego zbioru pozwoli na szybkie oferowanie odbiorcom maszyn wia-

ściwych rozwiązań organizacyjnych. Stosunkowo szybkie opracowanie takiego zbioru jest całkowicie możliwe w obecnych warunkach kadrowych. Z naciskiem należy jednak podkreślić, że zbiór taki stanowi jedynie półowieczny krok w dziedzinie typizacji rozwiązań organizacyjnych. Opracowanie takiego zbioru typowych programów dla poszczególnych rodzajów i marek maszyn, to pilne zadanie dla ośrodka naukowo-badawczego zajmującego się zagadnieniem mechanizacji prac obrachunkowych.

Najbardziej jednak nawet wypełniony portfel ramowych projektów organizacyjnych nie spełni żadnej roli, jeżeli dla realizacji tych projektów nie zapewni się odpowiedniej kadry organizatorów. Powinni być oni skupieni w jednym państwowym ośrodku organizacyjnym, operatywnie świadczącym usługi odbiorcom maszyn, dokąd mogliby się oni zwracać po pomoc w uruchomieniu maszyn.

ORGANIZACJA I ZADANIA OŚRODKA

Przed wszystkim należałoby skupić w ośrodku świadczącym usługi część kadry działających zawodowo organizatorów. Jednakże szczupłość tej kadry nie zapewniłaby pokrycia nawet minimalnej części zapotrzebowania na usługi organizacyjne. Powstałaby konieczność rozszerzenia tej kadry w drodze odpowiedniego szkolenia.

W związku z tym warto by się zająć jeszcze jedną sprawą. Kandydaci na organizatorów powinni być rekrutowani, w drodze specjalnej selekcji, ze śród nich i wyższych szkół ekonomicznych. Będą to młodzi ludzie — należy przypuszczać — z zapalem do pracy, w szczególności, że praca ta jest niewątpliwie atrakcyjna i może dawać dużo satysfakcji osobistej. Jednocześnie wskazuje się na konieczność wyłączenia z kandydatury na organizatorów studentów, którzy nie posiadają wiedzy fachowej, gwarantowałyby swą postawą właściwy stosunek do roli wychowawczej, jaką się im powierza.

Jak powinny wyglądać pierwsze zadania dla ośrodka świadczącego usługi organizacyjne?

Najbardziej powszechne jest, jak wiadomo, zapotrzebowanie na usługi organizacyjne w zakresie maszyn do księgowania i fakturowania. Jednocześnie świadczenie tych usług wymaga znacznej liczby organizatorów. Wydaje się więc najpilniejsze przystąpienie do energicznej organizacji tego właśnie działu usług, tym bardziej, że jego pełna sprawność zostanie osiągnięta w praktyce nie wcześniej niż za rok lub 2 lata. Należy również już obecnie przystąpić do tworzenia podstaw dla organizacyjnego przygotowywania usługowych stacji zmechanizowanego obrachunku na maszynach licząco — analitycznych oraz badania możliwości stosowania urządzeń elektronicznych do przetwarzania danych.

MAREK BARBARO

O zainteresowanie załóg wynikami gospodarczymi zakładów

Plan 5-letni w poszczególnych latach zakłada znaczny wzrost funduszu plac, masy towarowej, średniej płacy, wydajności pracy i obniżki kosztów własnych. Zakłada się przy tym większy wzrost wydajności pracy od wzrostu średniej płacy. Ustala się odpowiedni wzrost każdego z wymienionych wskaźników.

A jak wygląda to w praktyce? Każdego roku przedsiębiorstwa przemysłowe projektują wzrost produkcji i średnich plac oraz wzrost wydajności pracy i obniżki kosztów własnych. Następnie zjednoczenia sumują, oceniają projekty i przedkładają ministerstwu. Ministerstwo czynią podobnie i przedkładają całą sprawę dalej. Po ostatecznym ustaleniu wzrostu produkcji, funduszu plac, zatrudnienia itp. przekazuje się wskaźniki ministerstwu, a te z kolei zjednoczeniom, zjednoczenia — przedsiębiorstwom. Naturalnie niezwłocznie zaczyna się targ. Każde przedsiębiorstwo stara się udowodnić, że wydajność namierzona za dużą, a fundusz plac i zatrudnienie za małe. Rozmowa pomiędzy ministerstwem a zjednoczeniem jest podobnej treści, jak pomiędzy zjednoczeniem a przedsiębiorstwem.

Jednak nie to jest sprawą zasadniczą, kto w jakim przypadku coś uzyska lub nie. Tak, czy owak, każdego roku dokłada się pewną kwotę na podwyżki plac. A ile komu?

Nie decyduje tu w zasadzie żaden konkretny wskaźnik. Przedsiębiorstwa, które otrzymują fundusz na podwyżki plac, otrzymują go na podstawie przedkładanych argumentów natury na ogół związanej z rynkiem pracy, a nie w zależności od wyników własnych poczyną.

Przedsiębiorstwa przemysłowe (a może również inne) powinny jednak otrzymywać dodatkowe fundusze na powiększenie średnich plac nie darmo, lecz w zależności od zaplanowanych i osiągniętych wyników.

Prawdą jest, że każde przedsiębiorstwo planuje co roku polepszenie wyników, jednak stara się zaplanować jak najmniej, a otrzymać jak najwięcej. Nie ma jednak w tym planowaniu pełnego uzależnienia planowanych wskaźników funduszu plac od wzrostu wydajności pracy i obniżki kosztów własnych.

Sprawa ta wymagałaby uregulowania. Należałoby uzależnić wzrost średnich plac od obniżki kosztów własnych, a także od wzrostu wydajności pracy. Planowany wzrost funduszu plac przeznaczony na podniesienie średnich plac w przedsiębiorstwie nie powinien w żadnym przypadku przekraczać wielkości planowanej obniżki kosztów własnych na produkcji porównywalnej plac nową, jeżeli wprowadzane nowe metody produkcji zostaną zastosowane również w nowych wyrobach. Podstawą oceny i wymiaru wielkości funduszu plac powinien być plan postępu ekonomiczno-tech-

nicznego, z którego w ostatecznym rozliczeniu powinno jasno wynikać, jak wysoka jest obniżka kosztów uzyskana dzięki przedsięwzięciom ekonomicznym i technicznym, a jak wysoka jest obniżka niezależna od przedsiębiorstwa.

Są naturalnie różne przedsiębiorstwa, które mają różne możliwości osiągania obniżki kosztów własnych i wydajności pracy. Wobec tego konieczne będzie stosowanie wspólnych kryteriów, aby umożliwić przedsiębiorstwom w przybliżeniu równy start. Np. od wielkości zaplanowanej obniżki kosztów własnych przedsiębiorstwo powinno otrzymać 0,5, 0,2, 0,1, 0,05 itd. funduszu plac na podniesienie plac średnich. Podobnie powinno być z wydajnością.

Planowanie obniżki kosztów powinno być oparte na kosztach wynikowych, w odniesieniu do wyrobów powtarzalnych, a dla wyrobów nowych, w których będą stosowane te same nowe, ulepszone metody produkcji co w wyrobach starych, jak już wspomniano, na podstawie planu postępu.

Nie ulega wątpliwości, że po wprowadzeniu takich zależności przedsiębiorstwa zaczęłyby niezwłocznie tak gospodarować kosztami nowych wyrobów, aby móc wykazać w przyszłości jak największą ich obniżkę. Aby temu zapobiec, za produkcję powtarzalną należałoby uważać wyroby produkowane po drugiej serii produkcyjnej, nie licząc serii informacyjnej. W produkcji powtarzalnej należałoby zwrócić szczególną uwagę na obniżenie pracochłonności osiągniętej dzięki wprawieniu pracowników z tytułu serii powtarzalnych.

W takim ujęciu, popartym wskaźnikami uzależniającymi wielkość dodatkowego funduszu plac na średnie place od wielkości obniżki kosztów własnych, nie należałoby się spodziewać rażących niespodzianek. Ewentualnie można by ustalić dodatkową górną granicę funduszu.

Uzależnienie wzrostu średnich plac od osiągniętych wyników nie wymagałoby dodatkowych funduszy, a jednak wskazywałoby na bardzo ważną zależność: pracownicy zatrudnieni w przedsiębiorstwach tak robotnicy jak umysłowi, uświadamiliby sobie w końcu, że aby zwiększyć zarobek trzeba na to naprawdę zapracować, że właśnie wzrost wydajności pracy i stałe obniżenie kosztów są jedyną drogą do podniesienia stopy życiowej. W pewnej mierze oddziałuje w tym kierunku fundusz zakładowy, ale nie spełnia on swojej roli.

Należy spodziewać się, że uzależnienie wzrostu średnich plac od obniżki kosztów własnych zachęci przedsiębiorstwa do wprowadzania do produkcji nowych wyrobów, gdyż pomimo proponowanych obniżek i limitów, na wyrobach nowych łatwiej jednak będzie uzyskać obniżkę kosztów jak na produkcji starych.

STANISŁAW STACHOWIAK

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

— argumenty „usprawiedliwiające”, które najbardziej przemawiają do przekonania, a więc konieczność eksportu lub wysoka kapitałochłonność niezbędnych inwestycji, nie wchodzi tu w grę.

Niebezpieczeństwo ognisk zapalnych, niebezpieczeństwo gry prawa minimum występuje więc ze szczególną ostrością na odcinku usług.

TRUDNOŚCI ROZWOJU

— Czy można zabezpieczyć, jeśli już nie osiągnięte, to przynajmniej zbliżenie się do tych wysokich wskaźników wzrostu usług, które powinny być się znaleźć w najbliższych planach wieloletnich?

W poszukiwaniu odpowiedzi na to pytanie warto przypomnieć sobie dotychczasowe postępy i hamulce rozwoju usług dla ludności.

TRZYLETNI PLAN ODBUDOWY postawił w zakresie usług na żywiołowości, na samorzystną odbudowę warsztatów typu rzemieślniczego. Mimo że do roku 1948 rzemiosło prywatne nie napotykało ani na hamulce administracyjne, ani podatkowe, mimo że na nieuregulowanym rynku sytuacja zaopatrzeniowa rzemiosła wcale nie była zła, tempo rozwoju usług, choć nie najgorsze, okazało się znacznie niższe od założonego planu. Nie był to błąd decyzji (jedynie możliwej w ówczesnych warunkach), natomiast błędna była ocena efektów możliwych do osiągnięcia. Nie zostały dostatecznie docenione skutki okupacji, a w szczególności eksterminacji Żydów, odgrywających tak wielką rolę w rzemiośle i niedoceniona została trudność szkolenia nowych rzemieślników oraz działanie konkurencyjnego popytu na rzeź robocze ze strony szybko odbudowującego się przemysłu.

OKRES PLANU 6-LETNIEGO dał jeszcze mniej użyteczne doświadczenia na skutek niedocenienia w planie samej sprawy usług i szeregu posunięć restrukturyzacyjnych, których owocem był spadek ilości zatrudnionych w nieuspołeczni-onych usługach przy bardzo niepełnej tylko kompensacji w usługach uspołeczni-onych,

W PIERWSZYCH LATACH PO ZESKOŁIACIE w dość znacznej mierze powrócił stawianie na rozwój żywiołowy (mniej jeszcze w tym okresie uzasadnione niż w trzylatce wobec starych, które w międzyczasie poniosła kadra starych rzemieślników sektora nieuspołeczniowanego). Dopiero wzięcie pod uwagę istniejącego planu rozwoju usług, usiłując uchwycić całość problemu i połączyć elementy rozwoju żywiołowego i organizowanego. Ale jak wnieść można z oświeconych oficjalnych, tylko w zakresie usług sektora uspołecznionego rozwój przoległa w przybliżeniu na planowanym poziomie, poza tym niekorzystnie odchylenia są, jak się zdaje, poważne.

Obok wieloletniego niedocenienia sprawy usług i w konsekwencji opóźnionego opracowania kompleksowego planu ich rozwoju, wymieniany jest cały szereg przyczyn utrudniających zlikwidowanie niedoborów w tej dziedzinie. Wymienia się konkurencję usług na rzecz sektora państwowego z usługami dla ludności, skłonność, jaką wykazują zakłady „mieszane”, produkujące zarówno dobra materialne jak usługi, do preferowania pierwszej kategorii, trudności zaopatrzeniowe, trudności w przydziale lokali itp. Nawet gdybyśmy przyjęli, że znany problem oraz reprezentanci zainteresowanych przenosią rolę któregoś z wymienionych hamulców, jest ich niewątpliwie dość, aby wyjaśnić nieosiągnięcie wyższego tempa rozwoju. Sądzę jednak, że dla pełniejszego zanalizowania sprawy listę hamulców trzeba jeszcze rozszerzyć, a jednocześnie sprawę ująć inaczej, bardziej syntetycznie.

Już wyżej stwierdziłem, że rynek usług jest bardzo specyficzny (choćby przez jego związki z rynkiem towarowym i z niealgalnym quasi rynkiem usług). Typ działalności jest specyficzny — umiejętności pracy i przystosowania do konkretnej sytuacji jest tu często ważniejsza niż wyposażenie w środki trwałe lub sformalizowana wiedza techniczna. Typ przedsiębiorstwa jest też w pewnej mierze osobliwy — przeważają z natury rzeczy przedsiębiorstwa małe, a już co najmniej przedsiębiorstwa zdecentralizowane. Sądzę, że ten właśnie zespół przyczyn sprawia, iż metody wypracowane w innych dziedzinach, w tej dziedzinie są zawodowe, a już w najlepszym razie mało efektywne.

Bodajże najważniejszą konsekwencją specyfiki w dziedzinie usług

jest fakt szczególnie wielkich trudności do pokonania przy organizacji nowych warsztatów.

Oczywiście, trudności organizacyjne są czymś nie dającym się mierzyć precyzyjnie. Sądzę jednak, że wolno obrazowo powiedzieć, iż w naszym systemie stworzenie jednego obryzmygo zakładu produkcyjnego jest organizacyjnie znacznie łatwiejsze (o ile nie wchodzi w grę jakiś bardzo nowa technika) aniżeli stworzenie tysięcy drobnych zakładów usługowych dających łącznie produkcję o tejże wartości co jeden wielki zakład. Dla stworzenia wielkiego przedsiębiorstwa wystarczy jedna decyzja, którą oczywiście należy przygotować, opracować, ale która raz powzięta, wiąże. Ekwiwalentny program w usługach, to dopiero wezwanie do podjęcia tysięcy decyzji przy współdziałaniu tysięcy zainteresowanych organów. Przy tym jeśli program usług na szczeblu centralnej polityki państwowej zobowiązuje sobie rangę problemu priorytetowego, to nie przesadza to jeszcze o zachowaniu tej rangi przy konkretnych, szczegółowych decyzjach, potrzebnych dla utworzenia pojedynczego zakładu usługowego. W naszym systemie planowania działa pewien mechanizm utrudniający relatywnie podejmowanie i realizowanie wielkich maszynych imprez. Imprezy takie mają swego rodzaju naturalną przewagę nad sprawami nie mniej ważnymi, ale rozproszonymi na dziesiątki czy setki mniejszych, mniej maszynych decyzji.

Niemniej trudno jest już stworzenie przedsiębiorstwa usługowego rozwijającego. Jeśli chodzi o środki trwałe i materiały, doświadczające aż nadto dowodnie wskazujące, że i w zakresie rozdzielczości i w zakresie kredytowania nasz aparat gospodarczy jest lepiej przystosowany do obsługi wielkiego klienta, niż reszty małych klientów, że kredyty inwestycyjne planu centralnego płyną strumieniem obfitym, niż środki inwestycyjne zdecentralizowane, że przydziały surowców czy maszyn podlegają prawu „uprzywilejowania wielkich”. Można to po prostu, można starać się ograniczyć, ale przywilej taki jest czymś nieuchronnym w gospodarce względnie scentralizowanej.

Jeśli chodzi o zatrudnienie to obecne przepisy raczej uprzywilejowują przedsiębiorstwa usługowe (pod warunkiem pełnej odpłatności, nie znaczy to jednak, że sprawa jest prosta. Rekrutacja do usług jest utrudniona przez niewysoki prestiż

społeczny wielu zawodów usługowych, przez niskie wynagrodzenia w niektórych dziedzinach, czy na niektórych stanowiskach. Równocześnie, szkolenie zawodowe, które my zawiązujemy tyle w tworzeniu nowej kadry przemysłowej, nie jest i chyba nie może być środkiem równie skutecznym w zakresie usług, gdzie znaczną rolę odgrywa umiejętność zdobywana przez praktykę nieraz wieloletnią.

Jeżeli do tego dodamy, że steroowanie usługami przy pomocy nakazów nie wchodzi w grę, a instrument cenowy jest tu szczególnie zawodny (zarówno ze względu na niestandardowy charakter usług, jak i problematykę kontroli cen w wielu dziedzinach), to trudno nie uznać, że nadal nie dysponujemy narzędziami dostatecznie skutecznymi dla realizacji śmiałych zadań. A ponieważ równocześnie wydaje się, że na przyszłość zadania te powinny być jeszcze śmielsze, narzuca się konieczność zastanowienia się nad możliwościami uzupełnienia „instrumentacji”, nad poszukiwaniem rozwiązań „zastępczych”, nad czynnikami mogącymi zwiększyć skuteczność używanych narzędzi.

ROZWIĄZANIA ZASTĘPCZE

Nie zamierzam bynajmniej kusić się o sformułowanie programu polityki w stosunku do usług. Ze względu na złożoność tej szerokiej dziedziny, tego rodzaju program musiałby być dziełem pracy zbiorowej przy udziale znacznej liczby odcinkowych ekspertów. Chodzi mi natomiast o zilustrowanie pewną ideą przykładów określonego sposobu myślenia.

Jeśli trudności organizacyjne przy tworzeniu przedsiębiorstw usługowych są znaczne, to z tego logicznie wynika, iż byłoby pożądane wzmożenie siły organizatorskiej z jednej strony, a z drugiej ułatwień organizatorom działaniu. W przypadku sektora socjalistycznego ciężar działalności spoczywa na spółdzielczości pracy i na organach terenowych. W obu wypadkach mamy do czynienia z obszerną siatką organizacyjną, ale i jedną i drugą

WARIANT

trudno by zaliczyć do najsprawniejszych. Równocześnie organy terenowe są coraz bardziej przeciążone nowymi zadaniami. Szczegółowe liczbę organizatorów usług powiększył przed jakimś czasem handel. Ale czy nie można włączyć do organizowania usług także tej najpotężniejszej części naszej gospodarki, jaką stanowią różnego typu duże i średnie przedsiębiorstwa państwowe?

Chodzi tu o dwie kategorie przypadków. Z jednej strony o wielkie, rozprzestrzenione w całym kraju przedsiębiorstwa, wykazujące znaczną przężność i sprawność organizacyjną. Polskie Koleje Państwowe, Poczta i Telegraf, Państwowa Komunikacja Samochodowa, Ruch (umyślnie przytaczam kilka przykładów o niejednakowym znaczeniu) — to potężne instytucje, zdolne, jak sądzę, do podjęcia roli organizatorskiej, także poza swoim właściwym profilem.

Kilkadziesiąt parowozowni PKP — to kilkadziesiąt punktów, które mogłyby podjąć wcale ambilny plan usługowy w oparciu o posiadany lub uzupełniony sprzęt i wiedzę techniczną personelu. Na mniejszą skalę te same możliwości posiada kilkadziesiąt tzw. odcinków PKP. Poczta czy może Energetyka są chyba zdolne — ubocznie, poza swoim profilem — co zrobić dla konserwacji i naprawy domowych urządzeń elektrycznych, radiodiodników czy wiejskich siłnic. PKS jest chyba w stanie współdziałać w rozwiązywaniu narastającego problemu naprawy motocykli, jeśli nie samochodów.

Nie chodzi mi oczywiście o konkretne projekty, lecz o ogólną tezę, która w poszczególnych wypadkach może się okazać nie podbudowana. Natomiast warunkiem oczywistym wykorzystania tych wielkich aparatów na rzecz usług jest stworzenie specyficznego reżimu dla tego rodzaju działalności:

— Przyznanie prawa do traktowania działalności usługowej tak jak przed paroma laty traktowano produkcję uboczną — ze wszystkimi wypływającymi stąd beneficjami dla przedsiębiorstwa i załogi.

— Przyznanie prawa do zatrudnienia usługowego poza limitem zatrudnienia i funduszu plac.

— Przyznanie prawa do pewnej ilości godzin nadliczbowych, pod warunkiem, że wiąże się one z działalnością usługową, i ponadto, odcinając podstawowy warunek psychologiczny i organizacyjny — zahamowanie akcji kierownictwa i załóg oraz zapewnienie kontroli organizacyjnej.

Jedno i drugie nie jest pewne, ale są, moim zdaniem, znaki na ziemi i niebie, iż nie jest to nieosiągalne. Być może, że analogiczne rozumowanie byłoby na miejscu także w stosunku do zakładów wytwórczych niektórych branż. W każdym razie tam, gdzie nie wchodzi w grę inicjatywa organizatorska od góry, należałoby przynajmniej umożliwić inicjatywę od dołu — a więc to, co nazwałbym „specyficznym reżimem”, stosować do każdego zakładu produkcyjnego zgłaszającego gotowość rozwoju ubocznej produkcji usługowej, pod warunkiem poddania jej, oczywiście, określonej kontroli.

Jeśli chodzi o prywatne przedsiębiorstwa usługowe, to nie traktując hamulców prawnych jako głównego czynnika, podejrzewam, że pewne przeszkody tkwią także w systemie koncesjonowania. System ten ewoluował w porównaniu z pierwotnymi projektami w tym sensie, że ilość wypadków automatycznie koncesyjnego zmalała, natomiast ilość wypadków zastrzeżonych do czystej decyzji, wzrosła. Zbyt mało znam problem, aby odważyć się zająć stanowisko, jak dalece zmiana proporcji pomiędzy tymi dwiema postaciami działalności systemu koncesyjnego byłaby czynnikiem waznym — ale problem wydaje mi się otwarty. Podobnie jak problem długotrwałości koncesji. Ważniejsze zapewne są opory natury materialnej, technicznej — przydział lokalu, zdobycie wyposażenia. Sprawę rozdzielenia poruszajmy niżej, ograniczając się tu do płaszczyzny kredytowej.

Istnieją, jak wiadomo, kredyty inwestycyjne dla przedsiębiorstw usługowych. Kredyty te mają stopę ulgową. Przyznawanie tej ulgi nie tylko nie uradowało mnie, ale nawet

INWESTYCJE DROBNEJ WYTWÓRCZOŚCI A AKTYWIZACJA MAŁYCH MIAST

Jak stwierdził w swoim referacie (rozprawa referatowa) podjętych przez PTE, na jednym z zebrań Sekcji Ekonomicznej Drobnej Wytworczosci mgr Stanisław Król, dotychczasowe rozmieszczenie zakładów drobnej wytworczosci wyraźnie faworyzuje duże miasta. Wprawdzie udział zatrudnienia w drobnej wytworczosci w całości zatrudnienia w przemyśle (wraz z rzemiosłem) jest wyższy w miastach małych niż w dużych (w miastach do 5 tys. mieszkańców na drobnej wytworczosci przypada 36 proc. zatrudnienia w przemyśle, podczas gdy w miastach powyżej 100 tys. - tylko 19 proc.), to jednak przeważająca część potencjału zlokalizowana jest w dużych miastach, na miastach powyżej 100 tys. przypada 31,9 proc. zatrudnienia w drobnej wytworczosci, na miastach od 20 do 100 tys. - 18,7 proc., na miastach od 10 do 20 tys. - 10,3 proc., na miastach od 5 do 10 tys. - 5,7 proc., zaś na miastach poniżej 5 tys. - 3,7 proc.

Równocześnie - jak wykazują przeprowadzone badania - na ogólna liczbę 710 małych miast i osiedli w 188 spośród nich zatrudnienie w przemyśle (wraz z rzemiosłem) kształtuje się na poziomie poniżej 10 proc. ogólnego zatrudnienia, w tym 74 na poziomie poniżej 5 proc. Miasta te pod względem ekonomicznym i demograficznym cechują się stagnacją, a w niektórych przypadkach - regresją. Na podstawie przeprowadzonych badań autorzy przyjdą, iż dziesięcioprocentowy udział zatrudnienia w przemyśle w ogólnym zatrudnieniu małych miast stanowi minimum umożliwiające spełnianie przez małe miasta jego funkcji produkcyjnych i usługowych w stosunku do otaczającego mikroregionu i zapobiegające regresji.

Dla zapewnienia owego dziesięcioprocentowego minimum we wszystkich małych miastach niezbędne jest stworzenie dodatkowych 32 tys. miejsc pracy, nie licząc przewidzianych inwestycji przemysłu kluczowego. Zadanie to spoczywa przede wszystkim na drobnej wytworczosci.

Aby sprostać tym zadaniom i przywrócić się do aktywizacji małych miast, Komitet Drobnej Wytworczosci postanowił, iż w nadchodzącym pięcioletniu (1966-1970) nowe inwestycje produkcyjne drobnej wytworczosci powinny być lokalizowane w miastach małych i średnich, szczególnie w miastach aktywności. Także inwestycje odtworzeniowe - dokonywane w związku z likwidacją (na skutek realizacji planów urbanizacyjnych) bądź całkowitego wyeksploatowania - czynnych obecnie zakładów w wielkich miastach - w miarę możliwości powinny być lokalizowane w tych miastach.

Takie założenia lokalizacyjne w zakresie nowych inwestycji pozostają w całkowitej zgodzie z wytycznymi kierunkami rozwoju drobnej wytworczosci w następnym pięcioletniu. Kierunki te przewidują, iż nowo wznoszone zakłady drobnej wytworczosci nastawione być powinny na wykorzystywanie surowców, których wytwarzanie dla potrzeb zakładu wymaga zaktywizowania produkcji rolnej na zapleczu, jak również innych surowców występujących w sposób rozproszony. Nowe inwestycje drobnej wytworczosci powinny przyczynić się do rozszerzenia krajowej bazy surowcowej, do zagospodarowania zasobów surowcowych leżących odcieniem, a nie do zwiększenia zapotrzebowania na surowce przeobrażone z powodzeniem przez przemysł kluczowy, a występujące w ograniczonej ilości. Oznacza to preferowanie inwestycji w zakresie przemysłu spożywczego, drzewnego, materiałowego, budowlanego, częściowo skórzanego - najbardziej przydatnych dla celów aktywizacji małych miast.

Wszystko to dotyczy wyłącznie zakładów produkcyjnych. Jeśli idzie o zakłady usługowe, to ich rozwój i rozprzeczanie - a więc i lokalizacja inwestycji - powinien następować zgodnie z rozmieszczeniem ludności; zasadniczymi ośrodkami dla mikroregionów gospodarczych typu wielkiego powinny być małe miasta.

Wśród tych innych hamulców materialnych z pewnością lokalizacja pierwszego miejsca. Wydaje mi się, że idąc drogą przydziału lokali dla prywatnych przedsiębiorstw usługowych, czy mieszanych, daleko nie dojdziemy. Konflikty z innymi konkurentami zbyt często zakończą się uznaniem tych konkurentów (obojętnie, słusznie, czy niesłusznie) za priorytetowych.

Czy wobec tego nie byłoby celowe wzbogacić instrumentację przez śmiałe kredytowanie budynków wznoszonych wspólnie przez kilku czy więcej usługodawców, czy w ogóle rzemieślników?

Przez śmiałe kredytowanie rozumieć użycie hipotecznego zabezpieczenia na wzniesionym budynku za podstawowe, a niekiedy wręcz jedyne, zabezpieczenie. Nie wchodzi w szczególności problemu, który znam niedostatecznie, aby móc powiedzieć, jaki typ budynku należałoby popierać, czy jak należałoby ustalać granicę finansowania. Wydaje mi się natomiast pewne, że operacja jest bez ryzyka. Zaden budynek w Polsce się nie zamruśnie, a zakłócen w bilansach siły roboczej czy materiałowych możemy się, niestety, nie obawiać, gdyż oczywiście chodzi o imprezę, która w najlepszym razie pozostanie skromna, a może się okazać nawet bardzo wąska.

WARUNKI FUNKCJONOWANIA

Odnosnie warunków funkcjonowania usług ograniczyć się do 2 spraw: zaopatrzenia i cen.

Sledząc od lat pierwszą z tych spraw, jestem coraz bardziej przekonany o niemożności jako tako zadowolającego zaopatrzenia usługowców i drobnych producentów w trybie rozdzielnictwa. Zarówno dla

Ekologia społeczna a planowanie urbanistyczne

ZYGMUNT PIÓRO

W dyskusji socjologów z urbanistami w sprawie wykorzystywania wyników prac badawczych nauk społecznych w praktyce planowania urbanistycznego wykrystalizował się pogląd, że największe znaczenie z punktu widzenia potrzeb warsztatu urbanistycznego należy przypisać tym badaniom, które ujawniają związki między zachowaniem się ludzi a organizacją przestrzenną miasta. Stąd uznano, że szczególnie użyteczność dla urbanistyki ma szeroko rozumiana ekologia społeczna miasta, która mogłaby zastąpić lub uzupełnić intuicję urbanisty wiarygodnymi stwierdzeniami o zjawiskach, procesach i strukturach społecznych miast.

Bogatego stosunkowo dorobku ekologii społecznej w Stanach Zjednoczonych w poznaniu procesów i struktur ekologicznych miast amerykańskich nie można było z wielu przyczyn wykorzystać bezpośrednio do planowania urbanistycznego miast polskich, zwłaszcza w warunkach demokracji ludowej.

Ale nie tylko różnice ustrojowe i historyczno-kulturowe między miastami amerykańskimi a polskimi uniemożliwiały korzystanie z dorobku amerykańskiej ekologii społecznej. Nie do przyjęcia były również w całej rozciągłości założenia teoretyczne, aparat pojęciowy i dyrektywy badawcze „chicagońskiej szkoły ekologicznej” wraz z ich uzupełnieniami wprowadzonymi przez jej amerykańskich krytyków.

Większe walory teoretyczne zawierają poglądy francuskiej „Groupe d'Ethnologie Sociale” kierowanej przez P. Chombart de Lauwe'a.

Interesuje nas jaka funkcję w życiu społeczności i jej członków w procesie zaspokajania potrzeb jednostkowych i zbiorowych odgrywa fizyczna przestrzeń, struktura i układ przestrzeni miejskiej, a jaki sposób obiektywny w stosunku do świadomości działających ludzi układ funkcjonalno-przestrzenny miasta wpływa na zjawiska i procesy społeczne oraz jak te z kolei zjawiska i procesy oddziałują na kształt przestrzeni miejskiej. Przestrzeń dla człowieka ma nie tylko znaczenie z punktu widzenia możliwości zaspokojenia potrzeb biologicznych i ekonomicznych, ma ona również wartość społeczną. Motywy

decyzji podejmowanych w związku z wyborem miejsca przez człowieka uwarunkowane są głównie kulturą i organizacją społeczną. Stąd też wyjaśnienie procesów i struktur ekologicznych społeczności miejskich będzie bardziej kompletne i bardziej poprawne, aczkolwiek trudniejsze i kłopotliwsze, jeśli się je oprze na analizie funkcji „środowiska wtórnego” - kultury (używając wyrażenia B. Malinowskiego) w systemie zaspokajania potrzeb człowieka i społeczności wraz z jego korelatami przestrzennymi. I dlatego przyjętą przez mnie metodą badań nazywam funkcjonalną metodą ekologii społecznej.

Zakładam, że dla miast polskich w warunkach demokracji ludowej koncepcja ta będzie bardziej przydatna i bardziej teoretycznie słuszna niż amerykańskie założenia i dyrektywy badawcze. Dozwala ona na przyjęcie do operacji badawczych następujących czynników, które mają wpływ na kształtowanie się procesów i struktur ekologicznych miast Polski Ludowej.

1. Czynniki przestrzenno-materialne

- układ funkcjonalno-przestrzenny materialnych elementów miasta, wykształcony w historycznym rozwoju,
- zniszczenia wojenne, które pociągnęły za sobą istnienie układów,
- nowe realizacje urbanistyczne w starych miastach,
- nowe miasta i osiedla, powstałe w wyniku realizacji planu urbanistycznego.

2. Czynniki ustrojowo-administracyjne

- ograniczenie prywatnej własności,
- polityka kwotunkowa miejskich rad narodowych,
- gospodarka planowa centralnie kierowana (z marginalnym interwencjonizmem),
- zasada kolegialności w podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych dla większości inwestycji miejskich.

3. Czynniki społeczno-kulturalne

- wybrane spośród wielu, najbardziej istotne z punktu widzenia decyzji lokalizacyjnych
- wytwarzanie się w związku z rewolucją społeczną i rozwojem techniki nowych wzorów zachowań i nowych wartości społeczno-moralnych przy uporczywym utrzymywaniu się starych,
- zderzenie się na terenie miast, w wyniku procesów industrializacji i urbanizacji, dwóch kultur: miejskiej i wiejskiej,

- redukcja pewnych funkcji rodzin na rzecz wyspecjalizowanych instytucji rodzicielskich,
- przemiany w strukturze więzi społecznych (zmniejszająca się rola tekturalnej bazy sąsiedzkiej).

PROCESY I STRUKTURY EKOLOGICZNE LUBLINA I TORUŃA

Badawczą próbę poznania procesów i struktur ekologicznych dużego miasta w Polsce powojennej przeprowadziłem w latach 1957-59 na przykładzie dwóch miast - Lublina i Torunia. Celem teoretycznym tego studium było:

- ustalenie przebiegu procesów selekcyjnych przestrzenno-społecznych,
- określenie wpływu struktury materialno-przestrzennej miasta na strukturę ekologiczną i vice versa,
- wykrycie korelacji między materialnymi i społecznymi warunkami bytowania ludności miasta z jej stanem ekologicznym i moralno-społecznym.

Celem praktycznym zaś było:

- dostarczenie urbanistom, sporządzającym plan ogólny zagospodarowania przestrzennego danego miasta, pewnej sumy wiedzy o społeczności miejskiej,
- stwierdzenie w wyniku przeprowadzonych badań wniosków, postulujących program rozwoju miasta, i układu przestrzennego poszczególnych funkcji miasta,
- zwrócenie uwagi władzom miejskim na niektóre palące problemy społeczne miasta wraz z wskazaniem terenów najsłabszych ich występowania oraz przypuszczalnych przyczyn.

Zastosowałem w badaniach metodę funkcjonalną (niekompletną), posługującą się technikami: statystycznymi i graficznymi, wywiadową, odnosząc wszelkie dane do rejonów meldunkowych miast. Studium każdego miasta zostało poprzedzone „rzutem oka” na przeszłość, na główne czynniki kształtujące strukturę przestrzenną miasta w poszczególnych fazach jego rozwoju społeczno-ekonomicznego. Zakładam bowiem, że niemożliwe jest zrozumienie aktualnego układu przestrzenno-funkcjonalnego miasta, które nie zatraciło swojej historycznej ciągłości, jeśli się nie pozna jego zasadniczych wątków rozwojowych: ekonomicznych, technicznych - urbanistycznych, społeczno-kulturalnych. Ponadto na przestrzenno-społecznej historii miasta można śledzić powstawanie i przebieg procesów ekologicznych, właściwych poszczególnym epokom historycznym. Historyczność posłużyła mi w pewnym sensie, jako metoda porównawcza.

Zarówno w Lublinie, jak i w Toruniu, w sąsiedztwie terenów przemysłowych stwierdzono najgorsze warunki mieszkaniowe. Najsłabszy stan techniczny budynków i urządzeń komunalnych, najwyższe lub powyżej średniej zagęszczenie na izbę. Koncentracja przemysłu na wschodnich terenach miast dzieli je na część wschodnią - gorszą technicznie i zachodnią - lepszą.

Ludność napływowa po r. 1945 nie rozdzieliła się równomiernie na całym obszarze obu miast. Różnica między skrajnymi rejonami w Lublinie wynosi 60 proc., w Toruniu 50 proc. W Lublinie najsilniejsza koncentracja przybylszych (ponad 60 proc. ogółu ludności) objęła tereny w zasadzie drugorzędnych śródmieści, o dużym ruchu handlowym i komunikacyjnym. Jest to „teren” przyśrodkowy, teren pierwszego kontaktu z dużym miastem.

W Toruniu wyraźna koncentracja ludności napływowej występuje w postaci odizolowanych skupisk w śródmieściu i na peryferiach miasta. Podobienstwo zjawiska polega na tym, że w obu miastach terenem

koncentracji ludności napływowej jest śródmieście oraz niektóre dzielnice zabudowy jednorodzinnej. W zrelatywizowaniu ludności napływowej na pochodzącą ze wsi i z miast stwierdzono w obu przypadkach znacznie większe udziały przybylszych z miast w zachodnich (lepszych) partiach miast, zaś przybylszych wiejskich w centralno-wschodnich (gorszych) partiach miast. W strukturze zawodowo - społecznej mieszkańców obu miast stwierdzono znaczny udział osób niskokwalifikowanych (prac. fizycznych i umysłowych). Ludność napływowa ze wsi blisko dwukrotnie częściej niż ludność pochodząca z miast zasiła te kategorie.

Rejony o największym nasileniu występowania zjawisk patologii biologicznej (śmiertelność niemowląt i chorób zakaźnych) charakteryzują się ogólnie złymi warunkami mieszkaniowymi i dużym udziałem ludności niskokwalifikowanej, pochodzącej ze wsi. Do zjawisk patologii społecznej zaliczyłem: chuliganizm, pijanizm, przestępczość nieletnich i przestępczość dorosłych. Największe zagęszczenia rozsiadły tych zjawisk w obu miastach mają miejsce w zasadzie tam, gdzie jest nadmierne zagęszczenie mieszkań, zły stan techniczny budynków i urządzeń sanitarnych, koncentracja ludności napływowej, zwłaszcza ze wsi mało wykwalifikowanej, sąsiedztwo podreżnych lokalizacji rozbudowanych lub hoteli robotniczych. Przy czym nie wszędzie te czynniki występują łącznie.

SITUACJE EKSTREMALNE

W obu miastach, w warunkach demokracji ludowej, dokonują się selekcje społeczne - przestrzenne utrzymujące przedwojenną strukturę ekologiczną tych miast w podziale generalnym na „inteligencję” zachodnią i „robotniczą” wschodnią. Do czynników wywołujących te procesy selekcyjne należą: dążność do zamieszkania blisko miejsca pracy; tendencje ludności pochodzenia wiejskiego do zamieszkania albo w centrum miasta, albo na peryferiach, półwiejskich peryferiach; skłonność do zamieszkania w sąsiedztwie „bliskim” psychosocjalnie; odnajdywanie pokoju lub „kąt” przez rodziny słabsze ekonomicznie; godzenie się na niski standard mieszkaniowy przez rodziny należące do kategorii niskokwalifikowanych. W obu miastach istnieją korelacje przestrzenne (niepełne) między warunkami mieszkaniowymi i składowym społecznym ludności a zjawiskami patologii biologicznej i społecznej (z wyjątkiem chorób psychicznych). Tzn. że najintensywniejsze występowanie zjawisk patologii biologicznej i społecznej występuje na terenach, na których istnieją złe warunki mieszkaniowe i które równocześnie są zamieszkałe przez ludność niskokwalifikowaną. Natomiast (z wyjątkiem os. ZOR) nie ma takich sytuacji, w których najsilniejsza lub tylko silna występowanie zjawisk patologii społecznych miałyby miejsce na terenach o dobrych warunkach mieszkaniowych i równocześnie zamieszkałych przez ludność wysokokwalifikowaną. Maksymalne nasilenia zjawisk patologii społecznej na terenach skoncentrowanej migracji tłumaczy się dodatkowo trudnościami oświatowymi i na peryferiach miasta. Podobienstwo zjawiska polega na tym, że w obu miastach terenem

cia miejskiego; brakiem lokalnej więzi społecznej, łatwością przejmowania miejskich wzorów „zewnętrznego” zachowania, brakiem właściwych form przestrzennych dla racjonalnego organizowania czasu wolnego.

EKOLOGIA SPOŁECZNA A GOSPODARKA PLANOWA

Poprzednio przedstawiłem grupę czynników ustrojowych, które w poważnym stopniu ograniczają na terenie miast Polski Ludowej procesy ekologiczne rozpoznane w warunkach gospodarki wolnokonkurencyjnej. Decyzje lokalizacyjne poszczególnych inwestorów na terenie miast polskich wynikają z planów gospodarczych i przestrzennych.

Po takich stwierdzeniach powstają następujące wątpliwości: czy w naszych warunkach istnieją racje dla prowadzenia badań ekologii społecznej miast? Czy, gdybyśmy nawet stwierdzili te racje, ekologia społeczna może w tych warunkach oddać usługi planowaniu urbanistycznemu?

Na podstawie wyników studium ekologii społecznej Lublina i Torunia stwierdziłem, że jakkolwiek oba te miasta rozwijały się po II wojnie w warunkach gospodarki planowej, to istniał szeroki margines dla indywidualnej motywacji decyzji lokalizacyjnych, a zatem dla niekierowanych procesów ekologicznych. Rozbudowa, mimo zakazów urbanistycznych, istniejących zakładów przemysłowych, zjawisko „dzikiego” budownictwa mieszkaniowego itp., stanowią realne problemy techniczne - gospodarcze i społeczne w życiu miasta. Poznanie tego marginesu planistycznego, ustalenie zachodzących w tym zakresie prawidłowości, jest jednym z zadań ekologii społecznej oraz stanowi uzasadnienie rozwoju studiów ekologicznych i ich użyteczności dla planowania urbanistycznego.

Ale nie tylko grupa zjawisk tzw. „patologii urbanistycznej” jest dziedziną zainteresowań ekologii społecznej. Równie uzasadnione jest zainteresowanie się przez ekologię społeczną tymi procesami i strukturami, które powstają zgodnie z zamierzeniami planu, zarówno tymi, które plan przewidywał, jak i tymi, którymi się plan nie interesował. Poznanie np. jak pod wpływem tzw. „wymogów życia” powstają wzdłuż realizowanych tras komunikacyjnych nieprzewidziane pierwotnym planem skupiska zabudowy mieszkaniowej, jak, generalnie mówiąc, plan ulega przekształcaniu pod naporem żądań inwestorów, najczęściej słusznych, stanowiłby dziedziną realną pomoc dla urbanisty.

Poznanie wreszcie procesów ekologicznych wywołanych realizacją planu, bez pojawiania się procesów dewiacyjnych, wzbogaci warsztat urbanistyczny o znajomość związków między decyzjami o rozrządzie przestrzeni miasta dla jego poszczególnych funkcji a procesami społecznymi. Jeśli domagamy się od urbanisty, żeby jego działalność była „słuszna społecznie”, tzn. aby struktura przestrzenno-funkcjonalna miała służyć najsłuszniejszemu zaspokojeniu potrzeb społecznych mieszkańców, to w rozwoju ekologii społecznej leży nadzieja dostarczenia urbanistom niezłych narzędzi dla realizacji tego celu.

USŁUGOWY

zaniepokoiło. Ulgowa stopa procentowa ciągnie za sobą konieczność limitowania oraz wyraźnego oddzielenia działalności usługowej od produkcyjnej. Obawiam się w tych warunkach, że zamiast służyć jako ułatwienie, ulgowa stopa może stać źródłem trudności, gdyby dzięki usunięciu innych hamulców wzrósł popyt na kredyty.

Wśród tych innych hamulców materialnych z pewnością lokalizacja pierwszego miejsca. Wydaje mi się, że idąc drogą przydziału lokali dla prywatnych przedsiębiorstw usługowych, czy mieszanych, daleko nie dojdziemy. Konflikty z innymi konkurentami zbyt często zakończą się uznaniem tych konkurentów (obojętnie, słusznie, czy niesłusznie) za priorytetowych.

Czy wobec tego nie byłoby celowe wzbogacić instrumentację przez śmiałe kredytowanie budynków wznoszonych wspólnie przez kilku czy więcej usługodawców, czy w ogóle rzemieślników?

Przez śmiałe kredytowanie rozumieć użycie hipotecznego zabezpieczenia na wzniesionym budynku za podstawowe, a niekiedy wręcz jedyne, zabezpieczenie. Nie wchodzi w szczególności problemu, który znam niedostatecznie, aby móc powiedzieć, jaki typ budynku należałoby popierać, czy jak należałoby ustalać granicę finansowania. Wydaje mi się natomiast pewne, że operacja jest bez ryzyka. Zaden budynek w Polsce się nie zamruśnie, a zakłócen w bilansach siły roboczej czy materiałowych możemy się, niestety, nie obawiać, gdyż oczywiście chodzi o imprezę, która w najlepszym razie pozostanie skromna, a może się okazać nawet bardzo wąska.

WARUNKI FUNKCJONOWANIA

Odnosnie warunków funkcjonowania usług ograniczyć się do 2 spraw: zaopatrzenia i cen.

Sledząc od lat pierwszą z tych spraw, jestem coraz bardziej przekonany o niemożności jako tako zadowolającego zaopatrzenia usługowców i drobnych producentów w trybie rozdzielnictwa. Zarówno dla

tego, że w szeregu wypadków, przy napiętych bilansach, prawo przywileju wielkich przedsiębiorstw gra na niekorzyść usługowców, jak i dlatego, że procedura uzyskiwania konkretnego przydziału jest i musi być zbyt uciążliwa dla małych zakładów. Nie rezygnując oczywiście z osiągniętej już pewnej poprawy, sądzę, że jest konieczne uzupełnienie zaopatrzenia, w ramach dotychczasowego systemu, wolną sprzedażą pewnej ilości surowców czy półfabrykatów po cenach powyżej obowiązujących. Przy cenach wyższych sprzedają ta oczywiście miałaby charakter uzupełniający w stosunku do zaopatrzenia normalnego.

Chodził po prostu o to, by w częstych, bynajmniej nie krańcowych wypadkach, niedobór jednego elementu (symbolicznej „sruki”), nie hamował wykorzystania innych, posiadanych przez przedsiębiorstwo czynników produkcji surowców, półfabrykatów, a przede wszystkim kwalifikowanej pracy.

Słabością, ale równocześnie siłą powyższej koncepcji jest to, że nie dalaby się ona utrzymać ściśle w ramach zaopatrzenia usług.

Z zaopatrzenia po cenach „komercyjnych” skorzystałyby także warsztaty produkcyjne, a nawet indywidualni „majsterkujący” konsumenci. W pewnej mierze ograniczyłoby to asortyment, ale nie można przecenić tego typu ograniczenia, gdyż zbliżność między materialnymi potrzebami usług i produkcyjnego rzemiosła jest spora. Ograniczając działalność oczywiście ceną, ze względu na to, że koszt materialny stanowiłby mniejszą pozycję w usługach niż w produkcji. Ale w wypadkach krańcowych nie byłoby to dostateczną przeszkodą dla pomamowania zakupów nie na rzecz przedsiębiorstw usługowych.

Z tego punktu widzenia nie jest to minus lecz plus wysuniętej propozycji, bo dwupostulowy system cen - niskich na podstawie rozdzielania zaopatrzenia, wyższych cen dodatkowe, awaryjne - wydaje mi się po prostu prawidłowym uzupełnieniem systemu rozdzielnictwa. A nie żywić iluzji, aby system roz-

dzielnictwa miał zniknąć w najbliższych miesiącach.

W zakresie cen za usługi w zasadzie system nasz jest wielostronny: na większość usług ustalamy ceny czy to na szczeblu centralnym czy wojewódzkim, a na niektóre usługi ceny są wolne. Ale jak powiedziałem wyżej dominuje ustalanie cen.

Wobec niestandardowego charakteru wielu usług i ogromnych różnic w kosztach (zależnych równocześnie od niejednolitego wyposażenia technicznego jak i niejednolitej sprawności poszczególnego przedsiębiorstwa) wypadki w pełni trafnego ustalenia cen nie mogą być zbyt częste. Jeśli nawet dany poziom ceny odpowiadać może kosztem pewnej części przedsiębiorstw, to równocześnie będzie on zapewniał rentę innym, a groził stratami jeszcze innym. Wszędzie gdzie istnieje rynek sprzedawcy przedsiębiorstwa superrentowne powstrzymają się od obniżki cen, (cena maksymalna staje się w tych warunkach minimalną co zresztą jest zjawiskiem znanym), natomiast przedsiębiorstwa o kosztach wyższych bądź wycofają się z danej działalności, bądź - częściej - narzucają klientowi ceny wyższe od oficjalnych.

Co więcej, urzędy podatkowe świadome tego stanu rzeczy będą się kusić o uchwycenie renty przez kwestionowanie zeznań podatkowych przy czym niekiedy „zgadną”, a niekiedy „nie zgadną”, w każdym zaś razie wytworzą (obojętnie czy słusznie) pogląd, iż fiskus przesładuje popieraną przez państwo działalność.

W sektorze socjalistycznym sprawa cen też jest nie bez znaczenia. Oczywiście w tym wypadku jesteśmy w stanie, przez taki czy inny system dotacyjny, umożliwić nierentowną działalność. Ale istnienie deficytów pokrywanych dotacjami państwowymi ma (nie bez racji) w wielu wypadkach, ale całkowicie niesłusznie wtedy, kiedy deficyt wynika z jawnie zaniżonych cen wpływ na przydział środków inwestycyjnych. Jaskrawym przypadkiem jest tu np. komunikacja warszawska, której rozwój hamuje obok innych czynników także fakt, że

każde zwiększenie taboru pociągów zwiększenie dopłaty eksploatacyjnej ze środków publicznych.

Z powyższych stwierdzeń można wyciągnąć różne wnioski. Np. w stosunku do ostatnio poruszonej sprawy wyjście niekoniecznie polega na podwyżce taryfy, choć a la longue uniknąć się tego nie da, lecz może być to także śmiałe zwiększenie dotacji eksploatacyjnej.

W stosunku do usług sektora prywatnego można się po drodze selektywnego rozszerzenia listy cen wolnych, albo też śmieć i w moim przekonaniu chyba słusznie, odwrócić sytuację: utrzymać ceny regulowane tylko tam, gdzie istnieją szczególne powody i gdzie istnieje dostateczna pewność, iż ceny rzeczywiste nie będą masowo odbiegać od cen oficjalnych. W każdym razie wydaje mi się, iż wolno stwierdzić, że w zakresie cen nie istnieje sytuacja optymalna z punktu widzenia postulatów maksymalizacji rozwoju usług.

KIERUNKI DZIAŁANIA

Podsumowując dwie grupy przykładowo zanalizowanych problemów widzę dwa podstawowe kierunki działań zmierzających do wzbogacenia instrumentacji służącej rozwojowi usług.

Pierwszy z nich, to wzbogacanie listy organów, podejmujących działalność w tym zakresie oraz zwiększenie listy przepisów i ograniczeń.

Drugi, to znacznie silniejsze wykorzystywanie mechanizmu rynkowego. Jeśli w niejednej dziedzinie warto pamiętać o zasadzie „varietas delectat”, to z pewnością w dziedzinie usług ta formuła jest bardziej słuszna niż w jakiegokolwiek innej. Jeśli w modelu naszym dopuszczamy wcale poważny margines gry sil rynkowych, to miejscem gdzie ten margines powinien być szczególnie znaczny są na pewno właśnie usługi.

Nie oznacza to oczywiście zaniedbania żadnej ze stosowanych dotychczas metod koordynacyjnych i organizatorskich. Przeciwnie, sądzę, iż w niektórych dziedzinach „wala” działania „planowego” musi być poważnie zwiększona. Dotyczy to przede wszystkim tej doniosłej grupy usług jakie wiąże się z turystyką czy spędzaniem wakacji na

wsi. Mechanizmy rynkowe nie reagują na zjawiska przyszłe - tylko kompleksowo planowana działalność może zapewnić dostateczne wyprzedzenie w stosunku do potrzeb nie tak jeszcze wielkich dziś, ale o których wiemy, że jutro wzrosną w sposób radykalny.

Istnieje chyba powszechna zgoda co do tego, że na przestrzeni kilku lat dalszy radykalny wzrost nastąpi właśnie w dziedzinie turystyki i wakacyjnych urlopów. Domy wczasowe „Funduszy Wczasów”, pomimo wykazania znacznej elastyczności, nie wydają się „formułą”, która mogłaby sprostać przyszłym potrzebom przy najsilniejszym nawet ich rozwoju (zwłaszcza wobec niepełnej odpłatności). Nowoczesne „formuły” takie jak zespoły domków campingowych, mimo szybkiego rozwoju zaledwie nadążają, a właściwie nie nadążają w pełni za rosnącym popytem. A warunki higieniczne i estetyczne wakacji „pod gruszą” przestają niedługo wystarczać trochę wybredniejszym konsumentom. Przyszłość narzuca w tej dziedzinie działania zmierzające już nie tylko do ilościowych ale wręcz do jakościowych zmian.

Podchodząc z największym optymizmem do oceny efektu sugerowanych posunięć, trudno rozproszyć obawę czy nawet przy znacznym wzbogaceniu wyżej sformułowanych sugestii możliwe będzie dogonienie wzrostu popytu na usługi na wszystkich odcinkach. I dlatego wydaje mi się słuszne poruszyć jeszcze trzy sprawy.

Pierwsza z nich, to zmniejszanie popytu na usługi przez programowe zwiększanie podaży towarów redukujących popyt na daną usługę. W szeregu dziedzin można zrobić to, co poprawia jakości i zwiększenie produkcji odzieży gotowej spowodowały na rynku usług krakowskich, np. dla konserwacji i reparaacji samochodowej ważniejszym jeszcze niż ograniczanie ilości usługowej jest zwiększenie ilości i wzbogacenie asortymentu części zapasowych.

Druga sprawa, to zmniejszanie popytu przez „majsterkowanie”. Od wielu lat ta jest uznawana za nieoporna, a równocześnie króki w kierunku jej zrealizowania są znikome. Na tym też rodzi się znów sprawa włączenia jakiegoś masowego organizacji jako czynnika inicjującego i wychowującego. Myślę, że rady „zakł”owe przyniosłyby większą korzyść zaspokojeniu „majsterkowania” niż organizując autarkowe wy-

cieczki. Jedno zresztą nie wyklucza drugiego.

I wreszcie ostatnia sprawa - praca „na fuchy”. Nie zniknie ona z dnia na dzień i co więcej byłoby niebezpiecznym gdyby znikła. Ale w obecnym stanie rzeczy jest ona czymś barbarzyńskim. „Rynek (jeśli się tak można wyrazić) pracy na fuchy” jest rynekem o charakterze podziemia. Konkurencja jest na nim wyłączona, informacja ma charakter lańcuskowy, klient czuje się przestępcą (co mu zresztą nie przeszkadza korzystać z usług). Nielegalny usługowiec pracuje nieetycznie, dorzucając od zera do nierzaz 7 czy 8 godzin dodatkowej pracy do swego podstawowego zajęcia. Wydaje mi się, iż byłoby możliwe uporządkowanie i legalizowanie tej formy usług (pod pewnymi nielimitami zresztą do określenia warunkami) oraz stworzenia sul generis rynku dla tej działalności.

*

Na zakończenie pragnę powtórzyć, że bynajmniej nie jestem pewien, iż przy zmobilizowaniu nawet wszystkich środków możliwe jest w latach najbliższych spełnienie niespornego postulat dościsła do równowagi odcinkowej w usługach. Ale w gruncie rzeczy nie o to chodzi, lecz o maksymalne zbliżenie się do postulowanego stanu rzeczy. A jeśli „instrumentacji” nie zdołamy wzbogacić, to mielibyśmy co najwyżej prawo do planowania usług na poziomie wynikającym z ekstrapolacji trendu. A to byłoby na pewno niżej od zadań, które każdy z wariantów najbliższych pięcioletni chciałby ustalić w tej dziedzinie.

CZESŁAW BOBROWSKI

- 1) „Życie Gospodarcze”, nr 2/64.
- 2) Rozumiem tu, biorąc pod uwagę dynamikę produkcji czystej wg kosztów czynników, tzn. bez nakładów materiałowych i akumulacji finansowej.
- 3) Jeśli chodzi o Ruch, podjął on już zresztą taką działalność chętny w postaci zorganizowania przeszło tysiąca klubów książki, które są przecież równocześnie kawiarniami. O ile wiem, zamary Ruchu w tej dziedzinie idą jeszcze znacznie dalej.

W MOIM artykule „POM-owskich remontach” (ZG nr 34/63) uświadomiłem, że w tym zakresie remontowych usług oraz w sprawie remontów zaplecza technicznego rolnictwa, dokonanej przez Janinę Nadolską w artykule „Refleksje pomowskie” (ZG nr 28/63). W odpowiedzi J. Nadolska opublikowała artykuł (C. d. pomowskich refleksji”, Z. G. nr 48/63), w którym nadal podtrzymuje swoje tezy i na ich poparcie przytacza dowody nieprawidłowej pracy POM. Aby dowody te uczynić bardziej „mocnymi” zaznacza, że nie widzi dobrych stron pracy POM, gdyż pisze: „Skoro napotkam dobry przykład, nie omieszkam go wykorzystać w publikacji”. A przecież w referacie Biura Politycznego KC na XII Plenum KC PZPR pozytywnie oceniono działalność POM, „choć — jak stwierdzono w referacie — wielu odbiorców usług pomowskich wysuwa słuszne zastrzeżenia co do terminowości, kosztu i jakości tych usług”. Nikt nie twierdzi, że po XII Plenum natychmiast usunięto całkowicie niedociągnięcia występujące jeszcze w pracy wielu POM. Jednak przykłady niedociągnięć tych przedsiębiorstw, podane w artykule J. Nadolskiej, pochodzą bardzo często ze znacznie wcześniejszego okresu, o czym świadczy chociażby metoda kalkulacji podana w przykładzie rachunku za usługę remontową.

Doprawdy trudno jest polemizować z p. Nadolską; artykuły jej ograniczają się do wyinkwawierowania POM bez próby spokojnej oceny w oparciu o porównywalne wskaźniki pracy POM na tle innych podobnych przedsiębiorstw remontowych w kraju. W tych warunkach wymiana poglądów z artykułami p. Nadolskiej nie jest dla mnie korzystna. W pełni uzasadnione jest w tym przypadku powiedzenie Sionimskiego: „nie lubię wymiany poglądów, bo zawsze natym tracę”. Zważając, że oba artykuły J. Nadolskiej nie nowego nie wniosły do problemu pomowskiego, mimo stwierdzenia autorki, że „chcę również, w skróconym chociażby stopniu przyczynić się do jego rozwiązania”.

Jeżeli mimo wszystko podejmuję dyskusję z artykułami p. Nadolskiej, to tylko w celu niedopuszczenia do wyrobienia niewłaściwych poglądów na sprawy POM u tych czytelników „Życia Gospodarczego”, którym te sprawy nie są bliżej znane.

SYSTEM OPŁAT ZA REMONTY

W moich artykułach opublikowanych w „Życiu Gospodarczym” (nr nr 47/62 i 34/63) i w „Nowym Rolnictwie” (nr nr 9 i 10/63) wskazywałem — między innymi — konieczność wprowadzenia stałych, jednolitych w całym kraju opłat za remontowe usługi POM. Propozycje p. Nadolskiej nie w tym zakresie nowego nie wniosły, chociaż — jak podkreśliłem w poprzednim artykule — są jedynymi słusznymi propozycjami. Na ukończeniu są prace nad nowymi cennikami stałych opłat za remonty. Pierwsze cenniki wejdą w życie prawdopodobnie w I kwartale 1964 r.

Nikt nie twierdzi, że przez wydanie zarządzenia nr 92 Ministra Rolnictwa i wprowadzenia opłaty za roboczogodzinę w wysokości 25 zł zostały zahamowane w niektórych POM występujące sporadyczne tendencje do zawyżania opłat za usługi remontowe. Mimo braku bodźców do uzyskiwania ponadplanowych zysków (nie jest od nich bowiem uzależniona wysokość funduszu za osiągnięcia ekonomiczne, tworzonego w POM w miejsce funduszu zakładowego), zdarzają się jeszcze przypadki, głównie w POM stosujących akordowy system płac (a takich POM jest coraz mniej), zawyżania wartości fakturowej w celu stworzenia warunków do uzyskania wyższych zarobków przez robotników warsztatowych. Przeciwdziałanie takim praktykom jest trudne. W każdym razie wprowadzenie obowiązku uzgadniania z użytkownikami sprzętu wysokości opłaty przed rozpoczęciem naprawy stwarza obecnie (do czasu wprowadzenia nowych cenników) znacznie korzystniejsze warunki niż przedtem, gdy wysokość takiej opłaty ustalana była we własnym zakresie przez POM, po zakończeniu naprawy sprzętu.

Przykładów zawyżania wysokości opłat nawet obecnie (nie przed rokiem lub dwoma jak to ma miejsce z przypadkami wskazanymi przez JN) można przytoczyć więcej niż to zrobiła J. Nadolska. Nikt nie zamierza takich POM bronić. Takie przykłady należy pokazywać i piętnować. Za taką działalność można być tylko wdzięcznym publicystom. Ale publicyści — również J. Nadolska — powinni odróżniać pojedyncze przypadki od zjawisk zbiorowych. Nie wolno na podstawie pojedynczych faktów (może nawet liczniejszych niż wymienienia J. Nadolska) przechodzić do uogólnień oceny pracy kilkunastu POM i zakładać, że wysokość akumulacji na warsztatowych usługach POM zmniejsza się w I półroczu 1963 r. o 2,2 punkta w stosunku do takiego samego okresu z roku poprzedniego. Jeżeli zysk na tego rodzaju usługach wynosił w 1963 roku przeciętnie 4,3%, tj. mniej niż przewidywało się (5%), dla zapewnienia harmonijnego rozwoju przedsiębiorstw tego typu, to można mieć tylko wątpliwości co do możliwości dalszego utrzymania

prawidłowych tendencji rozwojowych POM w skali kraju. A więc wnioski powinny być całkowicie odmienne od wysuwanych przez J. Nadolską. Gdyby bowiem zjawisko zawyżania opłat za remonty było powszechne (jak to chce zasugerować J. Nadolska), to następowałby wzrost zysku na tych usługach (naliczanego przecież od łącznych kosztów), co w konsekwencji doprowadziłoby do wzrostu, a nie regresu akumulacji na usługach warsztatowych POM.

PREMIOWANIE

Z grupy robotników warsztatowych premie miesięczne i kwartalne otrzymują tylko robotnicy wynagradzani wg systemu czasowo-premialnego. Premie te z zasady (podobnie jak w przedsiębiorstwach przemysłowych) nie są uzależniane od obniżenia kosztów własnych, lecz tylko od wykonania i przekroczenia okresowych zadań. Przy kalkulacji wyników, określając wysokość opłaty za usługę remontową po dokonaniu naprawy, POM

w niedalekiej odległości od siebie, gdy każdy z nich był zdolny w pełni do zaspokojenia potrzeb całego regionu. Stan taki prowadził do bezplanowej gospodarki remontowej i w konsekwencji do wątpliwej jakości napraw przy wysokich kosztach własnych tej działalności, a w wyniku również do większych nakładów społecznych.

Zapoczątkowane już w 1958 r. prace nad uporządkowaniem sieci warsztatów POM i PGR zostały obecnie (w I półroczu 1963 r.), zakończone ogólną weryfikacją wszystkich warsztatów zajmujących się remontami sprzętu rolniczego. W wyniku weryfikacji ustalono, że na 1800 warsztatów podstawowych i pomocniczych, podległych Ministerstwu Rolnictwa i innym resortom, tylko 622 warsztaty mogą wykonywać zakres prac przewidzianych dla warsztatów gospodarskich, w tym — poza POM, ZNMR i ich filiami — 61 warsztatów PGR, 36 warsztatów spółdzielni usługowo-wytwórczych (SUW) i 7 innych. W latach 1964—1965 przewiduje się zwiększenie liczby filii POM ze 114 do 493. Planowa, racjonalna koncentracja zastawów traktorowo-maszynowych kółek rolniczych będzie dostosowywana do realizacji planu rozwoju sieci filii, jak i również będą zachodziły korekty w planie rozwoju filii, gdy w wyniku zmian w rozwoju gospodarczym danego regionu znajdą zmiany w planie koncentracji. Jednocześnie będzie prze-

prowadzana specjalizacja warsztatów podstawowych, co pozwoli na polepszenie jakości, a tym samym na obniżenie wysokości opłat za remonty.

Wobec takiej polityki rozwoju zaplecza technicznego wydają się niewłaściwe argumenty J. Nadolskiej w sprawie własnego zaplecza kółek rolniczych, tym bardziej, że zostały one „wzmocnione” przykładem „nieprawidłowego” rachunku (sprzed dwóch lat) z POM Górki Klimontowskie za naprawę przyczepy. Rachunek został podany w sposób bardzo sugestywny, mógł więc stworzyć pozory zawyżenia opłaty. J. Nadolska jednocześnie stwierdza, że nie byłaby w stanie podjąć rzeczowej dyskusji z prezesem kółka, dla którego została dokonana naprawa. Twierdził on bowiem, że za remont zapłacił ponad 2000 zł drożej, niż kosztowałby on w przypadku wykonania tej roboty przez montera kółka oraz, że za 20 takich remontów mogłoby kółko wybudować własny warsztat. Należy tu przypomnieć, że prezes

za się koszt robocizny, od której naliczany jest narzut), że jeżeli nawet narzut kosztów pośrednich był niższy w warsztacie kółka rolniczego, to łączny koszt naprawy mógłby być wyższy, że za 4000 zł kółko nie wybuduje warsztatu, gdyż najmniejszy warsztat filii POM ma kosztować 950 tys. zł.

Natomiast przytakiwanie wyżej wymienionym wywodom prezesów kółek prowadzi w konsekwencji do psucia stosunków pomiędzy kółkami rolniczymi i POM oraz nie sprzyja ich współpracy, która tak bardzo jest obecnie potrzebna. A przecież chyba J. Nadolskiej nie chodziło o wytwarzanie takich nie-dobrych stosunków?

POTRZEBA PLANOWANIA

Gospodarka planowa potrzebna jest w każdym dziale produkcyjnym i usługowym, także w działalności remontowej państwowych ośrodków maszynowych.

J. Nadolska wyobraża sobie, że POM powinien angażować robotników, przygotowywać ich do pracy i oczekiwać na klienta — przyjdzie on w tym miesiącu, czy nie przyjdzie z maszyną do remontu. (A z drugiej strony jest wysuwany postulat obniżania kosztów własnych i opłat za remonty). Kółka rolnicze natomiast — wg J. Nadolskiej — powinny starać się wystrzymać od oddawania sprzętu do naprawy, przedłużając do maksimum okres jego eksploatacji, bo to przecież powinno być uważane za „duży sukces gospodarczy”. Jest to, delikatnie mówiąc, daleko idące uproszczenie w rozumowaniu.

Każda maszyna zużywa się w procesie pracy. W wyniku długoletnich badań obliczono przeciętne okresy pracy poszczególnych zespołów ciągników. Stąd ustalono okresy międzynaprawcze. Obliczeń tych dokonano przy prawidłowej konserwacji ciągnika podczas całego okresu eksploatacji. Jeżeli traktorzysta niestarannie konserwuje ciągnik, okresy międzynaprawcze ulegają skróceniu. Okresy te mogą być przedłużone nie w wyniku dobrej konserwacji (bo przecież taka była stosowana przy badaniach), lecz na skutek korzystniejszych warunków pracy ciągnika (np. wykonywanie prac polowych na lepszych glebach). Z tych względów okresy międzynaprawcze nie tylko mogą, ale powinny być uwzględniane przy planowaniu remontów ciągników.

Jeszcze sześć lat temu stosowano w POM specjalne roczne, progresywne (wzrastające w każdym następnym roku eksploatacji ciągnika) premie dla traktorzystów za dobrą konserwację ciągnika. Okazało się jednak, że efekt tego rodzaju bodźców do przedłużania okresów eksploatacji był odwrotny od zamierzanego. Fundusz z tytułu wypłaconych premii wzrastał, ale równocześnie jednocześnie rosły koszty POM, gdyż nadmiernie wyeksploatowane ciągniki wymagały większych nakładów na remonty.

Dlatego — między innymi — pozabawione są sensu technicznego krytyczne uwagi J. Nadolskiej dotyczące planowania remontów sprzętu rolniczego ma na celu doprowadzenie do lepszej współpracy pomiędzy POM i kółkami rolniczymi, opartej o wymogi planowej działalności. Harmonogramy planowych dostaw sprzętu do remontu nie są jednak ustalane na podstawie umów rocznych, lecz w wyniku porozumień dokonanych przed każdym kwartałem.

Działalność instruktorów mechanizacji rolnictwa również powinna być organizowana w sposób planowy. Trudno jest w tym artykule szerzej omawiać działalność instruktorów mechanizacji, zasady ich współpracy z kółkami rolniczymi, zakres udzielanej pomocy, ich wpływ na rozwój mechanizacji w kółkach rolniczych i spółdzielniach produkcyjnych. Należy jednak zaznaczyć, że efekt działalności instruktorów nie jest wszędzie jednakowy. Główną przyczyną takiego stanu jest trudność doboru kwalifikowanej kadry, od której wymagana jest wielostronna fachowość. Również nie zostały jeszcze wypracowane prawidłowe metody organizacji pracy instruktora. Jednak już stwierdzono, że działalność jego jest tym bardziej skuteczna, gdy odbywa się w sposób planowy. Jeżeli instruktor mechanizacji POM ustali prawidłowo — w porozumieniu z instruktorem mechanizacji PZPR — okresowy plan pomocy instruktażowej kółkom rolniczym, większe są wtedy efekty jego działalności, gdyż pomoc trafia tam, gdzie jej najbardziej potrzebują. A przecież kółka rolnicze mają wiele kłopotów z mechanizacją rolnictwa.

niskiej wydajności pracy w POM, wysokich cen i braku części zamiennych itd. Wszystko to nie daje podstaw do uspokajania, wręcz przeciwnie, wskazuje na to, że należy jeszcze włożyć bardzo dużo wysiłku, by usprawnić gospodarkę POM.

Druga podstawowa sprawa, która była przedmiotem dyskusji — to kwestia zaplecza technicznego. J. N. postulowała, by umożliwić kółkom rozwijanie własnej sieci drobnych warsztatów naprawczych. Natomiast F. W. twierdził, że kółka nie powinny posiadać tego rodzaju zaplecza remontowego.

Należy wątpić, czy uchwały XII Plenum o tworzeniu filii POM należy rozumieć tak, jak to uczynił F. W., że kółka rolnicze nie powinny dysponować własnymi, drobnymi warsztatami naprawczymi. Wydaje się, że rozwój tego rodzaju sieci warsztatów jest jak najbardziej wskazany. Warsztaty te nie dublowałyby przecież POM-ów i ich filii, lecz stanowiłyby niezbędne uzupełnienie zakresu usług naprawczych dla kółek. Przy czym, co jest niemalże ważne, do czasu szerszego rozwoju sieci filii POM, warsztaty te mogłyby często wykonywać także te niektóre remonty, które powinny wykonywać POM. Wskazuje na to chociażby porównanie liczby istniejących warsztatów POM (364) i ich filii (114) z ok. 20 tys. kółek, które posiadają traktory i sprzęt towarzyszący. Teza, że z każdą, nawet najdrobniejszą naprawą maszyn rolniczych czy traktora kółko musi się udać do POM, przeczyłaby logice i zdrowemu rozsądkowi. Stwierdzenie to jest zresztą wyważeniem otwartych drzwi. Kółka zakładają i rozwijają takie warsztaty, które — jak to pociągłynie pokazała A. Marjańska w „Trybunie Ludu” — oddają nieocenione usługi sprzętowi kółek i całych wsi. Chodzi więc o to, by nie utracić a popierać inicjatywę kółek w tej dziedzinie, by stworzyć właściwą atmosferę i warunki sprzyjające rozwojowi drobnych warsztatów naprawczych kółek.

Inne sprawy poruszone w dyskusji (np. planowania w POM w tym „planu instruktażu”) zasługiwałyby także na uwagę, nie możemy tego jednak uczynić w tej krótkiej notce. Nie wydaje się przy tym, by krytyczne uwagi J. Nadolskiej w tych sprawach zasługiwały na zignorowanie, jak to uczynił F. Wojciechowski. Sądymy, że wymienione oraz inne sprawy wymagają bacznej analizy i że będziemy mieli jeszcze okazję do nich wrócić.

Jeszcze o POM-owskich remontach

FRANCISZEK WOJCIECHOWSKI

zafakturowałyby robocizną wg efektywnych ilości godzin pracy (przy czasowo-premialnym systemie płac). Wtedy właśnie przy mało wydajnej pracy odbiorca usług płaciłby drożej za wykonaną robotę. Natomiast robotnik o małej wydajności pracy zarabiałby w takich warunkach tyle samo co robotnik wysoko wydajny, który oczywiście wykonał stosunkowo tańsze usługi. Ażeby w pewnym przynajmniej stopniu takim zjawiskom zapobiegać i stworzyć warunki wzrostu wydajności pracy, wprowadzono w POM już dawniej zasadę wyznaczania określonego czasu na daną pracę oraz w ubiegłym roku zasadę wstępnego określania wysokości opłat za usługi remontowe. Oczywiście sam system, jak już powiedziałem, nie jest i nie może być jeszcze doskonały. Do czasu jednak wprowadzenia cenników stałych opłat, stwarza on warunki do wzrostu wydajności pracy nie kosztem usługobiorcy.

Robotnicy warsztatowi, zatrudniani w systemie czasowo-premialnym, uzyskują premie miesięczne z funduszu premialnego w wysokości 10 do 20% ich zasadniczych poborów (a nie 40%, jak wskazuje J. Nadolska — co również świadczy o podawaniu przez nią przykładów sprzed dwóch lat). Maksymalny fundusz za przekroczenie kwartalnych zadań wynosi 10% funduszu podstawowego.

ZAPLECZE TECHNICZNE

Jakkolwiek zagadnienie to wymaga osobnego artykułu, spróbuję krótko uzupełnić moje wywody z poprzedniego artykułu (Z. G. nr 54), gdyż J. Nadolska (a także inni) nadal podtrzymują tezę, że kółka rolnicze powinny posiadać własne zaplecze remontowe.

Otóż pomijając sprawę nakładów inwestycyjnych (a nie może ona być obojętna ze społecznego punktu widzenia, gdyż w takich warunkach inwestycje dokonywane byłyby często w sposób mało racjonalny) oraz fakt, że problem budowy własnego zaplecza kółek rolniczych byłby związany z dużymi trudnościami organizacyjnymi dla samych inwestorów, nie można nie widzieć niekorzystnego wpływu takiego rozwiązania na ogólnokrajowe gospodarstwo, a mianowicie na bilans materiałowy (głównie materiałów budowlanych), na bilans deficytowych urządzeń warsztatowych, na znaczne zwiększenie w tym przypadku zapotrzebowania na kadrę robotników warsztatowych, gdy już obecne potrzeby rolnictwa w tym zakresie pokrywane są z dużymi trudnościami. Czy rozwijające się gospodarczo państwo stać na poniesienie pełnych konsekwencji wynikających z podejmowania takich decyzji? Podobna decyzja mogłaby być podjęta tylko w tym przypadku, gdy byłoby to uzasadnione polityką rolną, przewidującą w perspektywie znacznie większe rekompensaty dla państwa. Jednak tak nie jest. W uchwale XII Plenum stwierdza się natomiast, że należy „przystąpić do organizowania warsztatów naprawczych jako filii państwowych ośrodków maszynowych w gromadach, w których istnieje większa koncentracja zestawów traktorowych, lub w których koncentracja ta zgodnie z planem działania nastąpi w najbliższej przyszłości”. Decyzję tę uzasadniono na posiedzeniu Komisji Rolnej przy KC w dniu 21 października br., zaznaczając, że poprzez rozbudowę sieci filii POM „kółka rolnicze zostaną zwolnione od konieczności organizowania dużej liczby małych warsztatów wiejskich, a chłopci od uciążliwych spraw technicznych”. (podkreślenie moje — FW).

W rozwoju zaplecza technicznego rolnictwa było dość dużo dowolności, co w wielu przypadkach doprowadziło do niepotrzebnego budowania warsztatów remontowych

OD REDAKCJI:

ARTYKULEM F. Wojciechowskiego kończymy dyskusję, którą wywołała publikacja J. Nadolskiej „Refleksje pomowskie”. Redakcja nie sądzi, że artykuły J. N. „nie wniosły do problemu pomowskiego”, a w związku z tym, że cała dyskusja była bezowocna. Zwróciła ona uwagę na wiele nabrzmiałych spraw, które wymagały bądź wymagają nadal rozwiązania.

Głównym przedmiotem dyskusji była wysokość opłat za remonty POM. Pozornie rzecz biorąc nie była to kwestia sporna, gdyż zarówno J. N. jak i F. W. zgadzali się, że należy wprowadzić stałe, jednolite w całym kraju opłaty za usługi remontowe POM. (Z zadowoleniem trzeba powitać zapowiedź realizacji tego postulat). Dlatego więc uczestnicy dyskusji torcyli wokół tej sprawy tak ostry spór? Otóż J. N. twierdziła, że opłaty za remonty POM są drogie i podając przykłady widziała przyczynę tego m. in. w niewłaściwym systemie opłat i wynagradzania za pracę. Natomiast F. W. twierdził, że wypadki zawyżania opłat są sporadyczne o czym świadczy fakt, że zysk POM na usługach wynosił przeciętnie 4,3 proc., co sugerowałoby, że opłaty za usługi nie są za wysokie.

Nie wydaje się, by sprawa była tak oczywista, jak pisze F. W. Istota rzeczy tkwi przecież nie w wysokości zysku (który stanowił 5 proc. dodatków do kosztów) a w wysokości kosztu usług. Wiadomo, że wśród działających kółek rolniczych (i to wszystkich sześciu) istnieje dość rozpowszechniony pogląd, iż jedną z głównych przyczyn strat ponoszonych przez kółka (a dotyczy to 1/3 kółek) są wysokie koszty remontów. Pogląd ten jest, wydaje się w poważnym stopniu uzasadniony; świadczy o tym fakt, że w kółkach udział kosztów remontów (kapitałnych i bieżących) stanowił główną pozycję w strukturze kosztów usług traktorowo-maszynowych i wykazuje tendencję wzrostu (z 24 proc. w 1961 r. do 30 proc. w 1963 r.). Wydało się, że obniżenie tych kosztów jest jednym z niezbędnych warunków rozwoju mechanizacji rolnictwa, zdrowego rozwoju kółek rolniczych. Trudno przewidzieć, w jakim stopniu pomoże obniżyć koszty usług POM wprowadzenie stałego cennika za te usługi. Sprawa jest bowiem znacznie szersza, dotyczy nie tylko niskiej na ogół jakości usług POM, lecz także

Wiele jest przyczyn obecnych trudności w produkcji rolnej, ale za mało zwraca się uwagi na nieodpowiednie do naszych warunków proporcje w produkcji rolnej.

W 1962 roku np. wyprodukowaliśmy 3,4 raza więcej wieprzowiny niż wołowiny. Nie ma drugiego takiego kraju, który miałby podobną strukturę produkcji mięsa. Ten rekord kosztuje nas wiele.

Ta niedostateczność prowadzi do zbyt dużych wahań w produkcji mięsa, uzależniając ją bardzo od kaprysów pogody i tzw. cyklu świńskiego. Ziemiaków, na których o pieramy chów trzody, nie umiemy jeszcze dobrze przechowywać i tania konserwować. Nawet jeśli tak się urodzi jak dwa lata temu, musimy je skarmić do wiosny. Dobry zbiór ziemiaków popycha do wzrostu pogłowia trzody. Popyt na prosięta rośnie, ich producenci zwiększają liczbę macior. Kiedy jednak prosiat po jakimś czasie przybędzie, okazuje się, że nie wystarczy paszy. Interwencyjny skup prosiat za pomocą uzupełnienia załamaniu się chowu trzody, ale w stopniu niedostatecznym. W ostatnich pięciu latach przeżyliśmy dwa załamania skupu trzody, narażające kraj na poważne trudności gospodarcze. Należy sądzić, że ostre tych wahań dałoby się stępić, gdyby produkcja zwierzęca była mniej jednostonna. Ponadto zbyt wybujała produkcja wieprzowiny naciska na bilans zbóż, zmuszając kraj do coraz większego importu zbóż.

Wreszcie trzeci, nie mniej ważny, skutek, to nadmierne zużycie mleka na paszę. Skarmiamy je nie tylko prosiętami, ale i dorosłymi sztukami. Mleko stanowi jedną z głównych pasz dla trzody. Jak wynika z ankiet przeprowadzonych przez Centralny Związek Spółdzielni Mleczarskich, zużywamy na ten cel ok. 3,5 miliardów litrów mleka. W

systemie stosowanego u nas żywienia jest to po prostu koniecznością, bo ziemiaki zawierają białka bardzo mało, a nawet w zbożu nie ma go tyle ile potrzeba. W sumie jednak jest to gospodarka bardzo nieekonomiczna. Przeznaczanie mleka na paszę, z wyjątkiem sztuk bardzo młodych, jest jak najgorszym sposobem wykorzystania tego cennego produktu. Skarmiając trzodą ponad 100 tys. ton białka, nadającego się do spożycia przez ludzi, otrzymujemy dzięki niemu tylko ok. 40 tys. ton białka i to o gorszej wartości dietetycznej.

Warto dodać, że ludność miejska spożywa rocznie ok. 60 tys. ton białka pochodzenia mlecznego. Na sery dojrzewające zużywamy tylko 6% skupowanego przez mleczarnie mleka oraz na świeże twarogi 6,5%. Tymczasem Dania, która produkuje mniej niż połowę tego mleka co my, wytwarza 6 razy więcej serów. Mleczarze mówią, że nie mogą bardziej rozwijać produkcji serów, bo nie mają mleka, a 28% białka mlecznego, skupowanego przez nich, po odwirowaniu tłuszczu, wraca do gospodarstw na paszę. Czy nie może być inaczej?

Pogłowie bydła, jak na nasze warunki, mamy takie, że bez uszczerbku dla stada, można corocznie produkować o wiele więcej wołowiny niż obecnie. Na przeszkodzie stoi natomiast jednak relacja cen mleka do żywca wolowego. Według danych IER w 1961/62 r. wskaźnik opłacalności żywca wolowego kształtował się w 12 województwach poniżej, a dla mleka w 13 województwach powyżej 100. Przy produkcji młodego bydła rzeźnego na kontraktację jeden gram białka roślnego daje rolnikowi produkt wartości 2,2 grosza, przy mleku dawał (licząc po 2,100 litrów od krowy) 2,7 grosza, a po podwyżce cen mleka daje jeszcze więcej. Wynika stąd, że przy

niewielkiej wprowadzie ale jednak opłacalności mleka, produkcja wołowny nie opłaca się.

Bodźce ekonomiczne popychają rolnika do produkcji mleka i do... skarmiania go trzodą. Gram białka w chudym mleku kosztuje 2 gr, a więc tyle co w mieszanekach paszowych wymienianych za zboże. Po co więc ma rolnik jeździć po paszę, kiedy w domu ma białko gwarantowane i najtańsze.

Bardziej odpowiednia do naszych warunków relacja cen (m.in. białka i tłuszczu w mleku) oraz premiovanie opalem całej produkcji żywca, a nie tylko wieprzowego, bardziej racjonalna gospodarka białkiem mlecznym, to główne warunki opowania trudności w produkcji rolnej. Nie można oczywiście zmienić proporcji przez zmniejszenie produkcji wieprzowiny czy mleka, lecz przez szybszy niż obecnie wzrost produkcji mięsa wołowego. Do tego potrzeba więcej paszy, a w tej dziedzinie przekroczyliśmy już punkt krytyczny.

Ugruntowało się u nas przekonanie, że jak rośnie pogłowie bydła, to dowód, że rozwija się rolnictwo. Z niepokojem oczekujemy zawsze wyników spisów rolnych; gdy była przybywa, cieszymy się. Słusznie, ale pod warunkiem, że jednocześnie przybyło nam w odpowiednim stopniu paszy. Gdy zaś paszy nie wystarczy, uzyskujemy nie tylko mniej produktów, ale kosztują one drożej, bo za bardzo je obciążają koszty paszy bytowej. Wtedy rentowność chowu maleje, bydło przestaje być czynnikiem rozwoju rolnictwa, zaczyna być hamulcem.

Proporcje między pogłowiem bydła a bazą paszową już zostały u nas naruszone. Rolnicy sięgają po zboże dla bydła, chociaż wcale to nie jest uzasadnione poziomem produkcji zwierzęcej. Jak podaje IER,

na krowę zużywa się u nas średnio do dwóch kwintali zboża w postaci otrąb i osyp. Ale i tego za mało. Z prostego rachunku wynika, że z paszy, którą spiskamy krowami, uzyskalibyśmy kilkadziesiąt milionów litrów mleka więcej, gdybyśmy mieli milion krow mniej. Wynika to z oszczędności na paszy bytowej. Rachunek ten pokazuje także, jak może u nas wzrosnąć produkcja mleka i mięsa, jeśli zaczniemy lepiej żywić krowy. Każdy dodatkowy kilogram zielonki czy kisonki — to dodatkowa szklanka mleka czy parę deka żywca, gdyż potrzeby bytowe bydła zostały już pokryte.

Mamy jeszcze dużo niewykorzystanych możliwości zwiększenia bazy paszowej i — jak dotychczas — mało z tego wychodzi. Dlaczego?

Od 10 bodaj lat mówi się, że lepsze zagospodarowanie użytków zielonych może dać więcej siana i trawy, że upowszechnienie uprawy poplonów może rozwiązać problem kisonek w gospodarstwach, które nie uprawiają buraków i nie dysponują kisonkami z liści i wysłoków, że bardziej nowoczesne sposoby konserwacji pasz i wzbogacanie ich w substancje białkotwórcze może zaoszczędzić dużo białka. Ale niewiele zrobiono w tym czasie, by sięgnąć do tych rezerw.

Główna przyczyna tego stanu leży w uproszczeniu poglądów na możliwości ich uruchomienia. Środki przeznaczone na wykorzystanie rezerw w produkcji roślinnej skoncentrowano głównie na zapleczu trzody, na gospodarce nasiennej zbóż i ziemiaków oraz ochronie roślin. A rezerwy paszy dla bydła mają chyba uruchomić się same. W tej dziedzinie można jeszcze osiągnąć wiele i to niewielkim kosztem, ale samo się to nie robi.

Na razie nie należy zaczynać od budowy betonowych silosów, bo są

PODSTAWOWA sprawa dla dyskusji o systemie inwestycyjnym i systemie finansowania inwestycji powinna być analiza efektywności zastosowanych już rozwiązań oraz umiar i duża ostrożność w postulowanych innowacjach. Do niedawna przecież mieliśmy do czynienia z coroczną niemal zmianą systemu inwestycyjnego, a pożytek z tego był bardzo wątpliwy, gdyż niedociąganie w efektywności procesu inwestowania są w dalszym ciągu niemałe.

Postulat umiarkowanego działania w zakresie zmian metodologii inwestycyjnej uważam — oczywiście — za dyskusyjny. Zwolennikami radykalnych rozwiązań w tym zakresie, a szczególnie w zakresie działania bodźców ekonomicznych w procesie inwestycyjnym jest Ralf Szarota, który swoje poglądy i postulaty opublikował w nr 50 („Bodźce a działalność inwestycyjna”) i 51/52 („Jak ulepszać system bodźców w działalności inwestycyjnej”) Życia Gospodarczego z 1963 roku. Wydaje się, że wobec aktualności tego tematu, przed podjęciem prac nad nowym planem 5-letnim, konfrontacja poglądów może być pożyteczna.

DECENTRALIZACJA CZY INTEGRACJA

Jeżeli założeniem obecnego systemu inwestycji przedsiębiorstw i zjednoczeń było: „taniej, efektywniej i szybciej zbudujesz — więcej zbudujesz” — to założenie takie, zarówno teoretycznie biorąc, jak i w świetle praktycznych doświadczeń, było błędne. Istotą tej zasady jest bowiem premia za oszczędność i efektywne inwestowanie w formie uprawnienia do dalszego inwestowania. Czy jednak nie ważniejszą i decydującą przesłanką inwestowania jest celowość inwestycji? Nagradzanie w formie uprawnienia do wydatkowania środków na inwestycje rodzi przecież tendencję do rozrzutności i marnotrawstwa wygosparowanych oszczędności, stwarzając ponadto nadmierny popyt inwestycyjny.

Nie można zgodzić się z tezą, aby zastąpić „system przycinania środków przedsiębiorstw pod uprzednio sporządzony plan rzeczowy systemem uzależniania rozmiarów nakładów na inwestycje przedsiębiorstw i kapitałowe remonty od „opinia gospodarczej przedsiębiorstwa”. Raz dlatego, że limitowanie inwestycji jest koniecznością podlegającą bilansowaniu z obrotami gospodarczymi, a po wtóre dlatego, że o rozwoju przedsiębiorstwa nie mogą decydować jego gospodarka i ono samo, a przede wszystkim struktura potrzeb rzeczowych państwa. W określonych warunkach (na przykład obecnie) może bowiem być bardziej wskazane, aby wygosparowane oszczędności przeznaczyć na poprawę realnych dochodów ludności albo też na inwestycje w innych dziedzinach — zamiast na inwestycje w przedsiębiorstwach, które gospodarkę inwestowały dotychczas.

Oceniając dziś zakres centralizacji i decentralizacji zarządzania gospodarczego jesteśmy w porównaniu z 1956 rokiem, kiedy to rozłożył się zasadnicze koncepcje, bogatsi o doświadczenie 7 lat własnej praktyki oraz doświadczenie innych krajów socjalistycznych. Doświadczenia te wykazują, że rozwój sytuacji podąża w kierunku integracji gospodarczej krajów socjalistycznych, wymagającej skoordynowanego działania. W tych warunkach problem decentralizacji zarządzania gospodarczego nie może być pojmowany tradycyjnie. I nie negując słuszności wdrażania i pogłębiania samodzielności przedsiębiorstw w realizacji ich zadań — nie można dopuścić do tego, aby środki finansowe i fundusze wygosparowane przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia miały stanowić czynnik określający rozmiary

i kierunki działalności inwestycyjnej.

Integracja gospodarcza jest zresztą — jak wiadomo — charakterystyczna nie tylko dla państw socjalistycznych; jest to historycznie uwarunkowany etap rozwoju gospodarczego. A nie ulega chyba wątpliwości, że integracja gospodarcza oznacza przesunięcie szczebla centralizacji wzwyż, co nie może nie odbić się na zasadach zarządzania gospodarczego w ramach poszczególnych krajów. Centralizacja decyzji inwestycyjnych, jako jeden z przejawów integracji gospodarczej, jest zresztą zjawiskiem obserwowanym również w krajach kapitalistycznych.

Można przytoczyć negatywny skutek już obecnej decentralizacji naszego systemu inwestycyjnego: otóż np. wprowadzenie zasady dopuszczającej do zawierania zleceń kosztu inwestycji, ustalonego w projekcie wstępnym przez szczebel gospodarczy niższe od szczebla zatwierdzającego dokumentację pierwotną. Rozwiązanie to nie przyczyniło się na pewno do usprawnienia dyscypliny inwestycyjnej, wręcz przeciwnie, stanowiło dogodną formę poszerzenia zakresu i zwiększania kosztu inwestycji ustalonego w pierwotnej dokumentacji oraz w planie 5-letnim, podważając realność założeń tego planu.

Samodzielność przedsiębiorstwa winna przejawiać się przede wszystkim w metodach wykonywania zadań planowych, oszczędności gospodarowania — ale nie w tym, aby samodzielnie określały one zakres swoich zadań produkcyjnych i inwestycyjnych. Z takiego punktu widzenia ważniejszą sprawą jest dzisiaj na przykład ocena słuszności przyjętej koncepcji finansowania inwestycji przedsiębiorstw i inwestycji zjednoczeń z wyodrębnionych funduszy — niż poszukiwanie metod dalszego ugruntuowania tradycyjnie pojmowanych zasad decentralizacji, które nie mają szans praktycznej realizacji.

Zgodnie z istotą funduszy — środki na nich zgromadzone określają równocześnie pulap rozmiarów inwestycji decydowanych przez jednostki dysponujące funduszami. W przeciwnym razie wprowadzenie instytucji funduszy nie miało by sensu. Rozważmy zatem bliżej skuteczność instytucji funduszy na inwestycje zjednoczeń oraz funduszy inwestycyjno-remontowych przedsiębiorstw.

PO CO „INWESTYCJE ZJEDNOCZEŃ”?

Praktyka czterech lat dowodzi, że inwestycje zjednoczeń są limitowane analogicznie, jak inwestycje centralne. Inny jest jedynie szczebel decyzji o tych inwestycjach, ale z punktu widzenia zasad planowania, finansowania i realizacji nie ma

między nimi istotnej różnicy. Czy praktyka ta jest słuszną?

Wydaje się, że koncepcja inwestycji zjednoczeń realizowanych z funduszy tworzonych przez zjednoczenia, głównie z amortyzacji podległych im przedsiębiorstw, a w praktyce często zasilanych środkami z budżetu państwa — nie zdala egzaminu. Uzasadnienie rozmiarów inwestycji od wygosparowanych na ten cel środków finansowych przy dużych potrzebach inwestycyjnych rodzi tendencję do maksymalizacji środków funduszu inwestycyjnego albo też do ukrywania na etapie planowania posiadanych lub możliwych do wygosparowania środków w obawie przed ich utratą i centralizacją oraz ujawnianiem ich środków dopiero po podjęciu decyzji o planie gospodarczym i budżecie, a to w celu poszerzenia swojego programu inwestycyjnego.

Tendencje takie przy obecnej skali inwestycji zjednoczeń nie są do utrzymania z punktu widzenia zapewnienia właściwych proporcji podziału dochodu na rodowego i wskaźników wzrostu inwestycji. Nie można zatem — jak to proponuje Ralf Szarota — „zaniechać regulowania rozmiarów tych inwestycji rytmicznymi limitami”, ani też „realizować w pełni pierwotną koncepcję ustalania wieloletnich normatywów finansowych dla inwestycji zjednoczeń”.

W obecnych warunkach bardziej

wane przez przedsiębiorstwa nie jest słuszną.

Jak więc zapewnić samodzielność przedsiębiorstwa w zakresie jego inwestycji własnych z zasadą centralnego kierowania gospodarką narodową? Wydaje się, że istnieją dwie alternatywy rozwiązywania tego problemu w praktyce:

a) Przyjęcie zasady, że rozmiary inwestycji decydowanych przez przedsiębiorstwo określone są przez jego środki finansowe, ale jedynie w wielkościach przyjętych w ramach określonej na ten cel wielkości nakładów Narodowego Planu Gospodarczego. Ewentualne dodatkowe nakłady mogą być realizowane tylko w specjalnie pilnych i ekonomicznie uzasadnionych przypadkach w ramach planów rzeczowo-finansowych przyjmowanych do finansowania przez bank, który sprawowałby kontrolę nieprzekraczalności przyjętych na te inwestycje cyfr kontrolnych w NPG; przy tym rozwiązaniu jednak byłoby raczej obojętne, czy przedsiębiorstwo posiada własne środki finansowe, czy też zmuszone byłoby do zaciągania kredytu bankowego.

b) Modyfikacja systemu finansowego przedsiębiorstw w tym kierunku, aby poziom środków własnych

na finansowanie inwestycji ustalić na poziomie częściowo tylko pokrywającym minimalne potrzeby restytucyjne zwiększając jednocześnie zasieg kredytu bankowego, mogącego regulować poziom i kierunki inwestycji przedsiębiorstw. Przy tym rozwiązaniu prawie każda inwestycja własna przedsiębiorstwa byłaby finansowana przy udziale kredytu bankowego.

Proponując pierwszą praktycznie stosowaną obecnie, chociaż nie jest ona w pełni zgodna z założeniami systemu i budzi zastrzeżenia z punktu widzenia „czystości” systemu. Ale umożliwia kontrolę rozmiarów inwestycji przedsiębiorstw. Analogiczne założenie spełniałaby druga propozycja, wymagająca to jednak poważniejszych zmian systemu finansowego przedsiębiorstw, w tym również ograniczenia lub nawet likwidacji funduszy rozwoju jako źródła finansowania inwestycji. Amortyzacja i pozostałe drobne źródła finansowania inwestycji stworzyłyby wystarczające rozmiary własnych środków przedsiębiorstw na inwestycje — resztę zaspokajano by środków wypłynęłyby bowiem kredyty bankowe.

Zagadnienie regulowania przez państwo poziomu inwestycji zdecentralizowanych — to nie tylko problem doby dzisiejszej; występował będzie on zawsze. Przesłanki tej regulacji leżą nie tylko w sferze podziału dochodu narodowego; określenia tempa i kierunków inwestycji, ale także w sferze rzeczowego bilansowania zamierzeń gospodarczych. Niemożliwość „puszczenia na samopas” inwestycji przedsiębiorstw wypływa bowiem także z konkretnych możliwości państwa w zakresie zapewnienia wykonawstwa robót budowlano-montażowych, maszyn i urządzeń dla celów inwestycyjnych, przy czym nie jest obojętne rozmieszczenie tych elementów.

Wysoki popyt w zakresie inwestycji przedsiębiorstw stwarza — z uwagi na ograniczone zasoby — zagrożenie wykonania planów inwestycji dyrektywnych, scentralizowanych, kosztem przekraczania planowanych w NPG rozmiarów inwestycji przedsiębiorstw. Zjawisko takie zaistniało na przykład w roku 1962, w którym plan nakładów inwestycji przedsiębiorstw wykonano w ok. 114%, przedsiębiorstw i zjednoczeń terenowych w ok. 140%, spółdzielczości w ok. 137%, a wykonanie inwestycji centralnych wyniosło ok. 98%.

Postulaty zmierzające do zwiększenia zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej, wydają się więc nie na czasie. Udział inwestycji przedsiębiorstw na przestrzeni ostatnich czterech lat zmalał z 19 do 12%. Nie sądzę, aby w ciągu najbliższych lat możliwe było odwrócenie tej tendencji. Wynika to zarówno z niedostatku elementów materialnego zabezpieczenia procesu inwestycyjnego oraz konieczności ich reglamentowania, jak również z potrzeby zapewnienia zgodności struktury inwestycji z wytycznymi centralnych organów zarządzania gospodarką.

Nieporozumieniem wydaje się też stwierdzenie, że „zalety nie ma tylko na zmniejszeniu co na uciekaniu do działalności inwestycyjnej”. Możliwość inwestowania są bowiem ograniczone zarówno finansowo, jak i materialnie. A drogą do efektywności działalności inwestycyjnej jest raczej ograniczenie niż zwiększenie jej rozmiarów.

DALSZE WĄTPLIWOŚCI I POSTULATY

Ralf Szarota stawia również szereg szczegółowych postulatów z których pewne budzić mogą zastrzeżenia. Nie można na przykład zgodzić się z tezą, aby bodźce materialne uczestników procesu inwestycyjnego uzależnić od uzyskiwania konkretnych efektów produkcyjnych

i usługowych założonych w dokumentacji projektowo-kosztorysowej. Wszak zależy to nie tyle od jednostek realizujących proces inwestycyjny, ile od organizatorów produkcji nowo uruchomionego obiektu czy zakładu, czyli od służby eksploatacyjnej przedsiębiorstwa.

Bodźce materialne partnerów procesu inwestycyjnego winny być natomiast uzależnione od realizacji celu inwestycji, jakim jest stworzenie nowych zdolności produkcyjnych lub usługowych. Zaś między pojęciem zdolności produkcyjnych a konkretnymi wielkościami uzyskiwanej produkcji istnieje, jak wiadomo, różnica.

Propozycja zaspołowej odpowiedzialności za efekty inwestycji jest nierealna również ze względu na czysto techniczne warunki; wyniki procesu eksploatacji użytkowane są często po upływie szeregu lat od okresu budowy, a personel uczestników procesu inwestycyjnego jest zawsze w jakimś stopniu pływny — wobec czego skutki wykorzystania inwestycji (ujemne, bądź dodatnie) ponosiłby nie ci, którzy daną inwestycję realizowali.

Dyskusyjna jest też zasada oprocentowania środków trwałych, za którą wypowiedział się Ralf Szarota. Sprawa ta daleko niedojrzała do realizacji. Zagadnienie to jest sporne wśród teoretyków i nie zostało u nas wypróbowane nawet eksperymentalnie. W literaturze na ten temat często nie docenia się skutków tej zasady dla układu cen oraz faktu, iż proces tworzenia środków trwałych — proces inwestycyjny — jest w przeważającej mierze regulowany centralnie, co zmusza do ostrożności w obciążaniu przedsiębiorstw skutkami tego procesu. Wydaje się, iż byłoby to zbyt kosztowna technika, której skutki ekonomiczne byłyby i tak — analogicznie jak obecnie — niwelowane systemem corocznego ustalania poziomu kosztów, akumulacji i jej podziału oraz innych wskaźników ekonomicznych.

*

Moim zdaniem, w prowadzonych obecnie pracach metodologicznych dotyczących systemu finansowania inwestycji, a mogących znaleźć zastosowanie w następnej pięcioletce, należałoby przyjąć założenie usprawnienia poszczególnych odcinków systemu, wykazujących niedomagania — nie zaś radykalnej reformy całego systemu. Doświadczenie nauczyło nas już niemożliwość, iż zmiany systemu finansowania inwestycji nigdy nie doprowadziły do pełnej realizacji przyjmowanych założeń, gdyż najczęściej nie były one w ogóle wypróbowane w praktyce i tym samym nie dojrzały do powszechnego wprowadzenia. Zabawa w reformę systemu jest za bardzo kosztowna. Poza tym znaczenie tej sprawy jest często przeceniane.

W obecnych warunkach uzasadnione i najpilniejsze byłoby następujące korekty systemu inwestycji:

- uproszczenie klasyfikacji inwestycji, w tym likwidacja inwestycji zjednoczeń, które należałoby w całości zaliczyć do inwestycji scentralizowanych — a co najmniej likwidacja funduszy inwestycji zjednoczeń, który w ogóle nie spełnia roli funduszy;

- rewizja koncepcji funduszy inwestycyjno-remontowych przedsiębiorstw oraz udziału funduszy rozwoju (zysku) w finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw wraz z usankcjonowaniem stosowanego trybu regulowania poziomu inwestycji przedsiębiorstw (np. według propozycji wyżej przedstawionych); poza tym dla uproszczenia należałoby zaniechać stosowania dotychczas szczegółowego podziału inwestycji przedsiębiorstw na planowe, szybko rentujące i tak zwane inne drobne, stosując dla nich jednolite kryteria inwestycji przedsiębiorstw;

- stworzenie warunków dla przyspieszenia realizacji inwestycji w przypadkach, w których jest to celowe, poprzez rozszerzenie instytucji kredytów bankowych na przyspieszenie realizacji inwestycji również poza sferę inwestycji priorytetowych;

- uzależnienie w większym niż dotychczas stopniu systemu premialnego w budownictwie oraz systemu premialnego służb inwestycyjnych od terminowości realizacji, jakości i kosztów inwestycji.

Realizacja powyższych propozycji stanowiłaby dalszy krok naprzód w ulepszeniu systemu inwestycyjnego oraz systemu finansowania inwestycji. I jest możliwa do przeprowadzenia w ramach ogólnych zasad systemu obecnie obowiązującego, bez potrzeby przeprowadzenia radykalnej jego reformy.

Oczywiście z punktu widzenia szeroko pojętego systemu inwestycyjnego i finansowania inwestycji, kierunków usprawnienia metodologii inwestycyjnej jest znacznie więcej. Tak na przykład możliwości tych należałoby szukać poprzez zwiększenie rangi rachunku ekonomicznego w dokumentacji inwestycyjnej, stworzenie prawidłowych podstaw określania kosztów inwestycji (system wskaźników kapitałochłonności oparty o rozliczenie inwestycji zakładowych), usprawnienie planowania inwestycji, zwiększenie odpowiedzialności partnerów procesu inwestycyjnego za prawidłowe przygotowanie i realizację inwestycji. Te i szereg podobnych zagadnień wykraczają jednak poza rozważaną w niniejszym artykule problematykę.

Tu zajmę się tylko wybranymi zagadnieniami, poddanymi już przez „Życie Gospodarcze” pod dyskusję. W dyskusji tej jednak — moim zdaniem — nie należy przekraczać sfery realiów, przeceniać możliwości osiągnięcia celów krajowych i popadać w marzenia nie mające szans realizacji w danych warunkach gospodarki.

ORZECZNICTWO

NA PRZYKŁADZIE BARU „PRAHA”

KARY ZA MANIPULACJE OSZUKANECZNE PRACOWNIKÓW HANDLU USPOŁECZNIONEGO NA NIEKORZYSC NABYWCÓW

W dniu 6 sierpnia 1962 r. Sąd Wojewódzki dla m. st. Warszawy wydał wyrok w głośnej sprawie 23 pracowników baru „Prah” w Warszawie. Oskarżonych o to, że działając w zorganizowany grupach przestępczych w ciągu lat 1959-1961 zagarnęli na szkodę baru poważne sumy pochodzące ze sprzedaży nadwyżek towarowych, uzyskiwanych na skutek wydawania konsumentom mniejszych porcji lub rozcieńczonych sokami i wodą. Sąd Wojewódzki skazał dyrektora baru „Prah” na 6 lat więzienia i 50 000 zł grzywny oraz utratę praw publicznych i obywatelskich praw honorowych, zaś pozostałych oskarżonych na kary więzienia w granicach od 10 miesięcy do 5 lat więzienia i kary grzywny, stosownie do ich roli i udziału w przestępstwie.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego wniesiła rewizję: prokuratura, która domagała się zmiany wyroku w stosunku do wszystkich oskarżonych i wymierzenia im kar surowszych oraz 23 oskarżeń, którzy z kolei przestępczo okoliczności łagodzące, wnosząc przede wszystkim o obniżenie wymierzonych im kar.

Na skutek tych rewizji sprawa przeszła do Sądu Najwyższego, który wyrokiem z dnia 29 czerwca 1963 r. nr IK 141/63 znacznie podwyższył kary wymierzone oskarżonym przez Sąd Wojewódzki, ustalając je np. dla głównych oskarżonych w wysokości po 10-12 lat więzienia i orzekając ponadto przepadek ich mienia w całości (niezależnie od wysokiej grzywny).

Zdaniem Sądu Najwyższego, na przewodzie sądowym w pierwszej instancji „trafnie zostało ustalone, że oskarżeni w ciągu lat 1959-1961, pracując w różnych okresach i działając w zmoiwie, uprawiali przestępną działalność polegającą na wprowadzeniu do sprzedaży porcji potraw mniejszych bądź jakościowo gorszych od przewidzianych recepturą przez dolewanie do nich specjalnie w tym celu przyrządzonych sosów, rosół, a nawet wód. W wyniku tego działania oskarżeni uzyskiwali nadwyżki towarowe, które sprzedawali konsumentom, a osiągnięte z tej sprzedaży wpływy gotówkowe wycofywali z kas bufetu i dzielili między uczestników przestępstwa. W działalności tej istniał między oskarżonymi podział ról wypływający z pełnionych przez nich funkcji. Podstawowymi jednostkami organizacyjno-rozliczeniowymi baru były poszczególne bufety, obsługiwane przez personel składający się z kierowniczkami, kasjerkami i jednej lub więcej pomocniczek bufetowych. Poszczególne zespoły bufetów współdziałały z jednej strony z personelem kuchni, a z drugiej strony z kierownikami sal, którzy pomagali wycofywać z poszczególnych kas nadwyżki pieniężne, dyrektor baru zaś, będąc w zmoiwie z kierownikami bufetów tolerował ten stan rzeczy i udzielał przestępczym zespołom „ochrony”, partycypując w podziale nielegalnie uzyskanych sum (...)”

Z uwagi na wielkie znaczenie tego wyroku, który dopiero ostatnio został udostępniony wraz z uzasadnieniem, podajemy poniżej tę jego część, która przedstawia główne fragmenty wywodów prawnych Sądu Najwyższego, cały wyrok bowiem liczy z górą 26 stron druku formatu książkowego.

„Mechanizm dokonywanych nadwyżek przez nieuczciwych pracowników handlu uspołecznionego bywa różnorodny i nieraz skomplikowany. Zwykle manipulacje oszukańcze przebiegają w ten sposób, że albo sprawa najpierw dopuszcza się zagarnięcia towarów, stwarzając w ten sposób niedobór, który pokrywa następnie przez systematyczne oszukiwanie nabywców na wadze, mierze, cenie itp., albo też najpierw dopuszcza się oszustwa na szkodę nabywców, tworząc w ten sposób supelate towarową, którą następnie sobie przywłaszczają. W praktyce niejednokrotnie oba te sposoby się przeplatają.

Jeśli chodzi o pierwszy sposób działania, tj. przywłaszczenie sobie pewnej ilości towaru, to nie budzi wątpliwości to, że sprawa powinna ponieść odpowiedzialność za zagarnięcie mienia społecznego. Przedmiotem tego przestępstwa jest mienie społeczne, sprawa zagarnęła bowiem pewną ilość przedmiotów wchodzących w skład tego mienia. Przedmiotem zamachu przestępnego jest własność społeczna, która ulega zmniejszeniu przez działanie sprawcy. Wprawdzie zamiarem sprawcy w chwili działania może być późniejsze „wyrównanie” tego uszczerbku, jednakże z punktu widzenia obiektywnie zaistniałego stanu przestępnego okoliczność ta nie ma istotnego znaczenia. Przestępstwo zostało dokonane z chwilą zabioru mienia, późniejszy wleć zwrot skradzionej rzeczy

DOKONCZENIE NA STR. 10

ŻYCIE GOSPODARCZE 9

Nr 7/648 — 16.II.1964 r.

dla bydła

drogie; nie będzie jeszcze czym je zapewnić. Wpierw trzeba postarać się o zieleni, a zakiszyć je można w zwykłych plastikowych doniach, jak to czyni wiele dobrych gospodarstw. Jest to sposób tani, wygodny, nie powodujący większych strat niż w silosach, jeśli zaopatrzyć się w rolników w konpas, papier silosowy lub folię. Skąd jednak wziąć zielenkę? Na użytki zielone nie można na razie liczyć. Ich wydajność można zwiększyć w sposób odczuwalny dopiero wtedy, gdy będziemy mieli więcej nawozów mineralnych. Można by wprawdzie wydłużyć zwiększyć dostawę z łąk i pastwisk w pobliżu miast, gdyby część ogromnych środków, które przeznaczamy na melioracje bagien, skierowano na wykorzystanie ścieków miejskich. Ale to też nie może dokonać przełomu w produkcji pasz w skali krajowej i nie od razu może wydać owoce.

Od nawozów, a zwłaszcza azotowych, nie jest uzależniona uprawa roślin motylkowych jako popłony. Takie popłony mogą nawet znacznie poprawić nasz bilans nawozowy i do czasu, dopóki przemysł chemiczny nie będzie mógł radykalnie zwiększyć dostaw nawozów, podnieść produkcję roślinną i zwierzęcą do potrzebnego nam poziomu. Ale najlepiej nadają się na popłony rośliny (wyka ozima, lubin pastewny), które mają bodaj najgorszy współczynnik rozkładania. Żeby zwiększyć uprawę popłonów o milion ha, trzeba przedtem przeznaczyć na produkcję nasion ok. 200 tys. ha. Tego z roku na rok nie można dokonać, do tego trzeba parę lat pracy organizacyjnej i pewnych środków. Nie można sobie wyobrazić uprawy popłonów na szeroka skalę w oparciu o kupne nasiona, bo potrzeba ich bardzo dużo. Te nasiona, które obecnie oferuje handel rolnikom na popłony, mogą stanowić tylko

punkt wyjściowy do produkcji nasion. Rolnik sam musi produkować nasiona na popłony, tak jak produkuje dla siebie ziarno i sadzonki.

Nie każdy jednak może łatwo zrezygnować przez jeden rok z dotychczasowej produkcji z kawałka pola, nawet gdy mu się to do złe opłaci w przyszłym roku. Należy jednak sądzić, że przy materialnej zachęcie w ciągu paru lat znalazłoby się takie miejsce w każdym gospodarstwie. Celowe byłoby wprowadzenie w sposób zorganizowany sprzedaży niektórych nasion po cenach ulgowych pod warunkiem, że zostaną przeznaczone na reprodukcję. Można się spodziewać, że tego rodzaju bodziec pozwoliłby przełamać zastój w uprawie popłonów i za parę lat zapewniłby korzyści niewspółmierne w stosunku do poniesionych kosztów. Ale znowu trzeba powtórzyć, że to samo się nie zrobi. Potrzeba do tego wapa, wentylatorów do suszenia siana chłodnym powietrzem, potrzeba papieru silosowego lub folii, konpasu, moczni i sprzętu do jego rozpylania. Potrzeba wysiłku organizacyjnego, a tymczasem aparat, zajmujący się żywieniem bydła, skupiony przy mleczarniach nie jest liczny i nie stawia sobie za cel główny pracy nad rozwojem bazy paszowej. Licniejsza od niego czterokrotnie jest służba agronomiczna, ale „urzędowo” baza paszowa do niej nie należy. Bez jak najściślejszej współpracy tych służb nie ma mowy o tym, by dalo się coś zmienić na lepsze na odcinku wykorzystania rezerwy paszowych dla bydła. Potrzebny jest dobrze przemyślany program działania. Dotychczas nie ma go ani na szczeblu centralnym, ani w gromadach, które mają opracowane programy rozwoju rolnictwa.

MIECYSŁAW JOŹWIAK

Dla zapewnienia ciągłości procesu produkcyjnego niezbędne jest, aby przedsiębiorstwo — obok działalności remontowej — mogło również decydować o pewnym zakresie inwestycji restytucyjnych i modernizacyjnych. Określenie optymalnych rozmiarów zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa jest jednak sprawą nie łatwą.

U podstaw obowiązującego systemu leżało założenie, iż regulatorem rozmiarów inwestycji przedsiębiorstwa będą środki finansowe zgromadzone na rachunku funduszu inwestycyjno-remontowego przedsiębiorstwa. Źródłem tego funduszu jest przede wszystkim amortyzacja i tworzony z zysku fundusz rozwoju. Koncepcja funduszu inwestycyjno-remontowego dopuszcza zamianę inwestycji na kapitalny remont i odwrotnie — w zależności od tego, co dla przedsiębiorstwa jest korzystniejsze.

Praktyka ubiegłych lat dowodzi jednak, że powyższe założenia systemu nie mogą być w pełni honorowane. Na ile jest to skutkiem wadliwych lub nierealnych założeń systemu, a na ile błędów praktyki gospodarczej? Wydaje się, że podstawową przyczyną są nie w pełni realne założenia systemu.

Teoretycznie biorąc powiązanie funduszu inwestycyjno-remontowego z zyskiem przedsiębiorstwa, a więc z wynikiem jego działalności, jest słusze. W praktyce jednak nie stać nas było na konsekwentne stosowanie tej zasady. Stosowano natomiast coroczną regulację środków na finansowanie inwestycji przedsiębiorstwa, a nawet zakaz wykorzystywania środków ponad wielkość przyjętą w planie sfinansowania inwestycji.

Takie ograniczanie zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa okazało się konieczne ze względu na zaistniały w latach 1962 i 1963 duży popyt na te inwestycje, wynikający z akumulowania środków na ten cel znacznie powyżej założen planu. Tendencje wzrostu środków i funduszy na inwestycje przedsiębiorstw nasiliły się w okresie, kiedy dla utrzymania właściwych proporcji gospodarczych niezbędne było w kraju ograniczenie inwestycji. Jest to chyba wystarczającym dowodem, iż zasada regulowania inwestycji zdecentralizowanych poprzez środki wygosparowane

lub wyrównanie szkody nie unicestwia dokonaniego przestępstwa. W chwili działania sprawy następuje też zmniejszenie mienia społecznego, późniejsze zaś „uzupełnienie” uszczerbku nie może zmienić sytuacji prawnej. Ponadto (...) nabywcy, którzy otrzymali towar gorszy lub w mniejszej ilości, zachowują roszczenia do danego przedsiębiorstwa uspołecznionego. Jeżeli więc po „pokryciu” nie oboru na koszt nabywców strata w towarze została zlikwidowana, to pozostałe nadal uszczerbek w stanie majątkowym przedsiębiorstwa uspołecznionego, w jego bilansie aktywów i pasywów, skoro w rezultacie działania sprawy powstał nowy pasyw w tym stanie majątkowym. Przedmiotem zagarnięcia mienia społecznego mogą być nie tylko przedmioty materialne, ale również prawa majątkowe. (...)”

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

UPEŁNIENIE ZBĘDNYCH I NADMIERNYCH ZAPASÓW

W nr 5 Monitora Polskiego z 1964 r. ukazała się uchwała nr 3 Rady Ministrów z dnia 8 stycznia 1964 r. w sprawie upłynięcia zbędnych i nadmiernych zapasów niektórych przedmiotów (poz. 22), mająca na celu dalsze usprawnienie gospodarki zapasami we wszystkich jednostkach uspołecznionych.

W myśl uchwały, państwowe jednostki organizacyjne i spółdzielnie, powinny upłynnić zbędne i nadmierne zapasy przedmiotów (materiałów) nabytych na cele zaopatrzenia materiałowo-technicznego oraz półfabrykatów i wyrobów gotowych, z wyjątkami podanymi bezpośrednio w treści uchwały.

Uchwała unormowała m. in. 1) sposób ujawniania zbędnych i nadmiernych zapasów, 2) warunki zużycia nadmiernego zapasu na własne potrzeby, 3) obowiązek zaferowania zbędnych i nadmiernych zapasów jednostkom zbytu, 4) uprawnienia prezydiów rad narodowych, 5) powołanie przedsiębiorstw wyspecjalizowanych dla zagospodarowania zapasów, 6) składanie ofert przedsiębiorstwom wyspecjalizowanym, 7) warunki ew. sprzedaży bezpośredniej, 8) organizowanie giełd, 9) zasady ew. dyskwalifikacji zapasów, 10) wydawanie biuletynu zbędnych zapasów.

Utraciły moc dotychczasowe przepisy regulujące omawiane zagadnienie.

ZBYT PRZEDMIOTÓW NABYTYCH NA CELE ZAOPATRZENIA MATERIAŁOWO-TECHNICZNEGO

Zarządzenie nr 2 Prezesa Rady Ministrów z dnia 8 stycznia 1964 r. Monitor Polski Nr 5, poz. 24) wprowadziło zakaz sprzedaży przez jednostki gospodarki uspołecznionej osobom nie będącym takimi jednostkami przedmiotów nabytych na cele zaopatrzenia materiałowo-technicznego, a w szczególności maszyn, urządzeń, półfabrykatów, materiałów i surowców.

Zakaz w zasadzie nie dotyczy odpadów produkcyjnych i przedmiotów zakwalifikowanych we właściwym trybie do zniszczenia, na złom lub do użycia jako surowce wtórne lub odpady.

Zarządzenie nie obejmuje metali nieczystych.

REJONIZACJA HODOWLI BYDLA

W dniu 1 lutego b. r. weszło w życie zarządzenie Ministra Rolnictwa z dnia 4 stycznia 1964 r. w sprawie rejonizacji hodowli bydła (Monitor Polski Nr 6, poz. 27).

Zarządzenie ustala, jakich ras bydła uznaje się za odpowiednie do hodowli na terenie poszczególnych województw.

Poza tym zarządzenie uznaje za odpowiednie do hodowli na terenie całego kraju bydło ras mięsnych: charolais, aberdeen-angus i hereford, jeżeli jest hodowane w oborach i zakładach stanowiących własność Państwa.

ZBYT WYROBÓW PRZEMYSŁU TERENOWEGO W 1964 R.

W myśl zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 14 stycznia 1964 r. w sprawie zbytu wyrobów przemysłu terenowego w 1964 r. Monitor Polski Nr 8, poz. 38), państwowe przedsiębiorstwa przemysłu terenowego i spółdzielnie, pracy zrzeszone w wojewódzkich związkach spółdzielni pracy obowiązane są wytwarzać przez siebie w ramach planu artykuły wymienione w wykazie stanowiącym załącznik do zarządzenia oferować do zapytu jednostkom w tym wykazie wymienionym lub przez nie wskazanym. Obowiązek ten dotyczy również określonych artykułów wytworzonych przez przedsiębiorstwa i spółdzielnie ponad plan roczny.

Zarządzenie ustala równocześnie zasady zbytu artykułów, jeżeli właściwa jednostka zbytu lub inna jednostka przez nią wskazana nie przyjęła otrzymanej oferty zakupu.

Opracował JOZEF ZIELIŃSKI

10 ZŁYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 7/618 — 16.II.1964 r.



AKTUALNE PROBLEMY ROZWOJU ŻEGLUGI I RYBOŁOWSTWA

„Technika i Gospodarka Morska” przynosi m. in. w ostatnim numerze wypracowanie wiceadmirała Zygmunta Machno na XIV Plenum KC PZPR. Wprawdzie Polska Marynarka Handlowa zaspokaja potrzeby przewozowe naszego handlu zagranicznego już w 33,7 proc. (w 1956 r. tylko 10,9 proc.), to jednakże frachty i opłaty czarterowe płacone kapitałistycznym armatorom wynoszą rocznie ok. 120 mln zł dewizowych. Jak stwierdził J. Machno, rozwój naszej floty nie nadąża więc za rozwojem naszego handlu zagranicznego drogą morską. Główną przyczyną tego zjawiska jest niedostateczna ilość własnego tonażu.

„Jeżeli wziąć pod uwagę fakt, że potrzeby handlu zagranicznego na 1964 r. w zakresie przewozów drogą morską mogą wzrosnąć, a prócz tego, że komplikują się przez rozproszenie tego handlu do większej liczby krajów odległych od naszych portów, to oczywiście jest, że dysproporcja między potrzebami handlu zagranicznego a możliwościami przewożowymi naszej floty w 1964 r. i następnych, wzrośnie zamiast zmaleć. Musi więc być tak, że do soba jeszcze większe wydatki dewizowe, ponieważ koszty przewozu towarów w 1963 r. wzrosły o 15 proc. w stosunku do 1962 r. Wobec tego, przy przewozach drobnicy na liniach, tak atrakcyjnych dla naszego handlu, jak Ameryka Południowa i Ameryka Północna. Wzrosły również poważnie koszty przewozu towarów masowych.

Flota handlowa obok tego, że zaoszczędza dewizy, która przy braku własnego tonażu nie byłaby wydawana na opłaty nie frachtów, zarabia dewizę przewożąc obce towary na swoich statkach.

Szacuje się, że w 1963 r. żegluga morska osiągnęła nadwyżkę dewizową w wysokości 41 mln zł, tj. o 3,5 mln zł. Wobec tego, że w 1962 r. Wnioskując z tego, że osiągnęła pomimo niepełnego osiagnięcia planowanego stanu floty handlowej.

Według planu 5-letniego żegluga morska miała otrzymać w 1964 r. 19 statków o tonażu 130 000 DWT. Tymczasem, według ostatnich ustaleń, flota handlowa ma otrzymać 12 statków o tonażu 98 000 DWT, a więc o przeszło 50 000 DWT mniej. Rzecz jasna, musi spowodować to mniejsze niż przewidywano zaspokojenie potrzeb przewozowych własnego handlu zagranicznego, mniejsze wpływy dewizowe oraz konieczność ponoszenia dalszych bardzo wysokich kosztów za frachty płacone obcym armatorom.

Rozumiemy, że nasz przemysł okrętowy nie jest w stanie w pełni zaspokoić potrzeb naszego handlu zagranicznego. W tej sytuacji można rozważyć możliwość zakupu statków handlowych w krajach RWPG, np. w NRD lub Bułgarii, produkujących takie statki.

Warto byłoby też rozpatrzyć ponownie sprawę zakupu statków używanych, ponieważ w tym kierunku wskazują, że statki używane typu „Liberty” spłaca się w ciągu najdalej 1,5 roku eksploatacji.

Biorąc pod uwagę, że rocznie wydajemy bezpowrotnie na frachty obcym armatorom około 30 mln zł, zakup używanych statków nawet za drobną część tej sumy musi na pewno się opłacać. Warto też rozpatrzyć możliwość powołania tzw. „funduszu czarterowego” będącego w dyspozycji handlu zagranicznego z zakupami nowych statków na wieloletnie spłaty.

Sporo uwagi poświęcił J. Machno w swoim wystąpieniu również problemowi rybołówstwa. Wartość połowów naszych rybaków morskich, przeliczona według cen światowych wynosiła w 1962 r. ok. 100 mln zł dew. Ilości białka dostarczonego przez rybołówstwo morskie są cenne, więcej niż skromne. W 1962 r. dostarczone ryby z Bałtyku i Morza Północnego na rynek ok. 135 tys. ton ryb i przetworów rybnych. Skromne są również w porównaniu do potrzeb dostawy mączki rybnej.

Warto wskazać, że Polska importowała w 1962 r. blisko 13 tys. ton mączki rybnej, wydatkując na to blisko 2 mln dolarów. Import ten wzrósł w 1963 r. do 28 tys. ton, przy ogólnym zapotrzebowaniu blisko 50 tys. ton i przy cenie 150 dolarów za 1 tonę. Szybki rozwój rybołówstwa dalekomorskiego pozwoliłby nie pokryć całkowicie zapotrzebowania naszej hodowli na mączkę rybną, to przynajmniej w znacznym stopniu zaspokoiłby ją, a przez to zmniejszyłby wydatkowanie cennych dewiz.

Rybołówstwo poszukuje wszelkich sposobów zwiększenia produkcji zarówno mączki rybnej, jak też innych środków paszowych możliwych do wydobycia z morza. Planuje się na 1964 r. poważne zwiększenie odłowów mączki z łowisk ryb z Bałtyku i Morza Północnego w celu przerobienia ich na mączkę rybną. Rozpoczęto wydobywanie wodorostów morskich, z których wyrabia się już cenna domaszka do pasz treściwych. W sumie przewiduje się dostarczenie rolnictwu w 1964 r. 8 tys. ton mączki rybnej produkcji własnej, a więc o 2 500 ton więcej niż w 1963 r.

Najtańszym jednak sposobem produkcji mączki rybnej jest produkcja z odpadów rybnych na nowoczesnych trawierach-przetwórnich produkowanych przez Stocznię Gdańską. Wystarczy wskazać, że jeden trawler-przetwórnica dostarcza w ciągu roku 4-6 tys. ton ryb, obojętne 550 ton mączki rybnej i 100 ton tranu przemysłowego.

Przedsiębiorstwo Remontu i Urządzeń Zaopatrzenia Rolnictwa w Wodę



PRZEDSIĘBIORSTWOM SEKTORA

USPOŁECZNIONEGO

kątownik, stal płaska, stal okrągła, rury maszynowe, armatura (mufy, nypły, trójniki i zawory). SZCZEGÓŁOWA LISTA oferowanych przedmiotów jest do wglądu w DZIAŁE ZAOPATRZENIA „PRODWODROL” w Sulechowie.

TRANSATLANTYK „FRANCE”

Najnowocześniejszy i najdłuższy (jak go reklamują armatorzy francuscy transatlantyk m/s „France” wykonał w 1963 r. 19 rejsów okrężnych na linii Le Havre — Southampton — New York — Le Havre, przewożąc w tych rejsach ogółem 61 476 pasażerów, co daje 84 proc. średniej rocznej zdolności przewozowej statku.

Ponadto wykonał on 3 wycieczki na Morze Karaibskie i Wyspy Kanaryjskie, w których wzięło udział 4 500 pasażerów. Jeśli się weźmie pod uwagę, że w pierwszym roku (1962) wejścia do eksploatacji m/s „France” przewiózł 61 623 pasażerów, to łącznie w ciągu 2 lat eksploatacji (1962-63) statek ten przewiózł przez Atlantyk w obu kierunkach — ponad 123 000 pasażerów.

Są to wyniki bardzo pomyślne i świadczą one o tym, że nowe transatlantyki pomimo konkurencji samolotów mają wielkie dane, by zapewnić armatorom korzystną eksploatację tych statków.

(T. D.)

OSOBLIWE STĄTEK

Niespotykany dotychczas w żegludze pasażersko-towarowej statek wszedł ostatecznie do eksploatacji. Jest to m/s „Centaur”, zbudowany w stoczni angielskiej John Brown Co., na zamówienie armatora australijskiego Alfred Holt Co.

Osobliwość tego statku polega na tym, że łącznie załaduje 8 000 BRT, może on zabrać jednocześnie 200 pasażerów, 4 500 owiec (lub 700 krow) oraz pokazuje ilości artykułów żywnościowych, owoców a nawet ładunki płynne. Co więcej, zarówno pasażerowie jak i inwentarz żywy, mają zapewnione bardzo dobre warunki podróży, a artykuły żywnościowe — odpowiednio ładownie chłodzone.

Jeśli chodzi o pasażerów, to m/s „Centaur” ma bardzo dobre kabiny, basen kąpielowy, lido, bar, czytelnik i salę kinową. Wszystkie pomieszczenia są klimatyzowane.

Oczywiście tak uniwersalne przeznaczenie tego statku wymagało odpowiednich rozwiązań konstrukcyjnych i jak najbardziej pomyślowego użytkowania pojemności statku.

Praktyka wykazuje, czy ten wspólny przewóz ludzi, zwierząt domowych i różnorodnych ładunków jest możliwy.

W „Centaur” zastąpił dwa wysłane statki tego armatora: statek „Gorgon” (3 878 ton) i „Charon” (3 961 ton), które przez 30 lat utrzymywały regularną komunikację towarową na linii Zachodnia Australia — Singapur. M/s „Centaur” posiada maszynę główną Burmeister and Wain o sile 16 500 KM, która zapewnia znaczną prędkość eksploatacyjną — wynoszącą 20 węzłów. W swą dzielnica podróż z Liverpoolu do Australii m/s „Centaur” odpłynął 20 stycznia br.

W „Centaur” jedyne łącznie w c. armatora Australijskiej Izby Handlowej i jako statek-wystawa „remontowany” będzie w portach Dalekiego Wschodu — możliwość eksportu Australii. W tym charakterze m/s „Centaur” weźmie udział w międzynarodowych targach w Oską.

(T. D.)

SPADEK „BEZROBOCIA” W TONAŻU ŚWIATOWYM

Zakupy zboża przez Chiny i Związek Radziecki w Kanadzie w 1963 roku i ostatecznie przez Związek Radziecki w USA przyczyniły się w niemałym stopniu do ożywienia transportu morskiego, uruchomienia wielu statków towarowych, stojących bezczynnie w portach i w konsekwencji do wzrostu opłat frachtowych.

W lipcu 1962 roku według danych angielskiej Chamber of Shipping bezrobocie w tonażu światowym obejmowało 4,5 mln BRT. Później sytuacja w żegludze zaczęła się stopniowo poprawiać i w początkach stycznia 1964 roku „bezrobotny” tonaż wyniósł już tylko 1,346 tys. ton, z czego 500 tys. ton przypadało na tankowce, a 846 tys. ton na statki służące do przewozu towarów suchych.

Przebieg wskaźnika frachtów w tym okresie kształtował się jak następuje (1960 rok = 100 punktów): 1962 rok — 85,1; 1963 rok — 109,9, w grudniu zaś 1963

FLOTA HANDLOWA W LICZBACH (1961 — 1963)

	31 XII. 1961r		31 XII. 1962r.		31. XII. 1966 r.	
	Ilość statków	Nośność w DWT	Ilość statków	Nośność w DWT	Ilość statków	Nośność w DWT
Ogółem	155	933200	178	1 093 000	190	1 199 300
Polskie L nie Oceaniczne	88	676200	89	752300	93	810600
w tym:						
w ekspl. własnej	70	489800	69	543000	74	607700
w ekspl. Chipolbr.	18	186800	20	209300	19	203000
Polska Żegluga Morska	67	257000	89	340700	97	389600

roku — 127,8 punktów. W styczniu bieżącego roku, po sprzedaży przez USA Związkowi Radzieckiemu 1 mln ton pszenicy, stawki za przewóz zboża z portów Zatoki Meksykańskiej do portów radzieckich ustaliły się na poziomie 6,5 dol. od 1 tony. Przewiduje się jednak, iż w razie dalszych zakupów zboża przez ZSRR stawki te mogą wzrosnąć do 7,5 dol. za 1 tonę.

Przy czarterowaniu statków na okres 6 miesięcy opłaty, jak podaje „Financial Times”, zamykają się w granicach od 10,5 do 11 dol. od 1 tony pojemności.

Jest rzeczą znaną, iż między „bezrobotnymi” statkami nie ma ani jednego tankowca zbudowanego po 1950 roku i ani jednego statku towarowego innych kategorii zbudowanego po 1955 roku, a spośród 157 bezrobotnych statków towarowych tylko 6 — o ogólnej pojemności 43 500 ton ma więcej niż 10 lat. (MP)

CZY NOWA (OBOK KURZEJ) „WOJNA” USA?

W połowie grudnia odbyła się w Londynie dwudniowa konferencja ministrów 10 krajów europejskich (Anglii, Belgii, Danii, Francji, Grecji, Holandii, Niemiec, Republiki Federalnej, Norwegii, Szwecji i Włoch) w sprawie Ingerencji Stanów Zjednoczonych w wewnętrzną gospodarkę państw europejskich.

Dnia 26 listopada Federalna Komisja Morska USA w oparciu o tzw. ustawę Bonnera zażądała od cudzoziemskich linii żeglugowych, obsługujących porty amerykańskie, dostarczenia do dnia 20 stycznia 1964 roku, za czas od 1 stycznia 1962 roku szeregu informacji i dokumentów, jak wykaz globalnych wpływów od przewozu towarów, podanie w tonach ilości ważniejszych towarów przewiezionych przez daną linię i wpływów uzyskanych od przewozu każdego z tych towarów, odpisy dokumentów, omawiających problemy transportu towarowego, analizy kosztów obciążań za transport towarów itp. W razie zwłoki w dostarczeniu żądanych informacji czy dokumentów, żądanie Komisji Federalnej USA przewiduje kary w wysokości 100 dol. dziennie i w dalszej konsekwencji zamknięcie wstępu do portów amerykańskich dla statków nie przestrzegających wydana poleceń.

Na wspomnianej konferencji ministrów 10 krajów zapadła jednomyślnie decyzja podjęcia linii okrętowych, iż nie należy wykonywać żądań nie podlegających jurysdykcji USA oraz zwrócić się do Japonii z zaproszeniem przyłączenia się do wspólnego frontu europejskich krajów morskich przeciwko ingerencji amerykańskiej w sprawy wewnętrzne niemieckiego państwa.

Ofensywa nieekonomiczna według standardów międzynarodowego shippingu USA przeciwko niemieckim liniom żeglugowym datuje się nie od dzisiaj. W kwietniu 1960 roku władze amerykańskie zażądały od towarzystw okrętowych, transportujących towary do i z USA, zarejestrowania wszystkich umów zawartych na przewóz towarów z kinkolwiek i w jakiegokolwiek części globu ziemskiego. Oczyszczając jednak minister transportu Anglii zabronił towarzystwom angielskim wykonywać to zażądanie, jako naruszające suwerenność niepodległego państwa.

Za pretekst do podjęcia obecnej ofensywy posłużył fakt stosowania różnych stawek przewozowych od transportu stał do i z USA. Stawki do USA są niższe. Zainteresowane linie żeglugowe tłumaczą się tym, że statki płynące do USA mają zawsze pełny ładunek i dlatego mogą

kalkulować ceny niższe, natomiast w transporcie stał z USA nigdy nie osiąga pełnego załadunku. Jednocześnie postawa krajów morskich w stosunku do żądań Federalnej Komisji Morskiej USA spowodowała, że Komisja zmodyfikowała nieco swoje pierwotne żądania. A więc wymagane informacje mają obejmować czas od 1 stycznia 1963 roku a nie od 1 stycznia 1962 roku, jak było poprzednio. Termin składania dokumentów został przesunięty do 20 lutego, a żądane dokumenty mają dotyczyć opłat komisowych i za pośrednictwem, wysokości opłat frachtowych oraz zajętej i wolnej przestrzeni ładunkowej na statkach wypływających z portów amerykańskich.

Przedmiotem dochodzą Komisji Kon-

gresu jest ustalenie, czy cudzoziemskie linie okrętowe nie stosują polityki dyskryminacji przeciwko amerykańskim eksporterom w drodze pobierania wyższych stawek niż przy transporcie towarów z innych krajów. Ażkołwiek Komisja Federalna dała ostateczną decyzję w sprawie sporu z towarzystwami żeglugi, to jednak — wydaje się — jest zdecydowana ustalić swoje prawo do żądania i otrzymania dokumentów, znajdujących się poza granicami USA, ale właśnie uznaniu tego prawa przeciwstawiają się zainteresowane towarzystwa okrętowe wychodzące z założenia, iż dokumenty te nie podlegają jurysdykcji Federalnej Komisji Morskiej USA. (M.P.)

Tendencje rozwojowe w żegludze morskiej

Postępujący podział pracy w gospodarce światowej w okresie powojennym powoduje stały wzrost roli zadań żeglugi morskiej. Niezwykle rozwój handlu światowego nie byłby możliwy bez uruchomienia takich dróg i środków transportu, które w pełni odpowiadają wymaganiom nowoczesnego obrotu towarowego. Żegluga morska jest jednym z takich środków, który może spełnić taką rolę, tak ze względu na techniczne, jak i ze względu na ekonomiczne tego rodzaju transportu.

Światowy handel morski w 1962 r. wzrósł o 114 proc. w stosunku do okresu przedwojennego. Największy przyrost przypada na transport ropy naftowej, podczas gdy wzrost przewozu pozostałych towarów nieprzynosił wynosił ok. 56 proc. Wzrostowi temu towarzyszy jednocześnie gruntowna zmiana udziału poszczególnych kontynentów w obrocie morskim. Tendencja ta dotyczy przede wszystkim Europy, której dotychczasowy udział w handlu światowym znacznie odbiega od poziomu przedwojennego.

Jeszcze w roku 1938 połowa obrotów przypadała na Europę. W 1962 roku udział krajów przemysłowych Europy w międzynarodowym obrocie towarowym drogą morską wynosił około 1/3. W przeciwieństwie do tego krajom pozaeuropejskim udaje się coraz bardziej zwiększyć swój udział w podziale pracy. Dotyczy to zarówno krajów azjatyckich (Japonii), jak i Ameryki Północnej oraz Południowej. Obserwuje się również wzrost udziału krajów afrykańskich, aczkolwiek w mniejszym stopniu niż krajów azjatyckich i amerykańskich.

Odmienne sytuacja w gospodarce światowej oddziałuje wielostronnie na żeglugę morską. Podwojenie transportu ropy naftowej w ciągu ostatniego dziesięciolecia spowodowało niezwykle wzrost międzynarodowego znaczenia zbiornikowców. Tonaż zbiornikowców wzrósł odpowiednio z 20 mln BRT w roku 1952 do 47 mln BRT w roku 1962. W tym samym okresie transport towarów nieprzynosił wzrostu tylko o 36 proc. Jeszcze w roku 1952 udział towarów nieprzynosił w światowym tonażu wynosił 77 proc., a w ciągu dziesięciolecia spadł do 67 proc. Światowa flota handlowa wzrosła w tym okresie o 57 proc., a przyrost tonażu zbiornikowców w tym samym czasie wynosił 126 proc.

Zmieniony układ stosunków gospodarczych na świecie wywołał również wydłużenie dróg transportu. Ten kierunek zmian przejawiał się przede wszystkim w żegludze transportowej oraz w przewozie ładunków masowych. Przykładem tu może być żegluga trampowa NRF. Przed wojną niemiecka żegluga trampowa ograniczała się do krótkich tras rejsowych na Morzu

Północnym i Bałtyckim oraz na Morzu Śródziemnym. Obecnie obserwuje się wzrost znaczenia dalekomorskiego trampingu. Zboże do NRF przywozi się z Argentyny, Australii, Kanady, i USA, rudy z Azji, Afryki i Ameryki Południowej, węgiel z USA. Przewozy te absorbują aktywność niemieckich towarzystw w znacznie większym stopniu aniżeli import z krajów sąsiedzkich. Dla zmian tras przewozowych np. charakterystyczny jest fakt, że przed wojną Niemcy importowały rudę żelazną w 80 proc. ze Skandynawii; w roku 1962 ponad połowa importowanych rud jest przywożona z krajów pozaeuropejskich.

Wobec zmian tras transportowych przewóz ładunków wymaga szybszych i pojemniejszych statków. Stało się to silną napędową dla wprowadzania postępu technicznego, większe bowiem i szybsze jednostki uzyskują niższe przeciętne koszty przypadające na tonę towaru niż dotychczas używane typy statków. Powstał więc tzw. „trend” do większych jednostek, który trwa jeszcze do dzisiaj. W żegludze trampowej i zbiornikowcach osiągnięto obecnie taki tonaż jednostek, który przekracza wszelkie konwencjonalne i tradycyjne normy sprzed kilku lat.

Dokonany został również znaczny postęp w budowie statków i maszyn okrętowych. Tak na przykład zwiększenie na spawanie elektryczne znacznie przyspieszyło proces budowy. Podobnie jednoczesna budowa kilku sekcji polipropylu wydawności i skróciła czas budowy. Do skrócenia czasu budowy przyczyniła się również normalizacja części i detali w budowie kadłubów, maszyn okrętowych i elektrotechnice.

Przemiany, jakie dokonały się w świecie w ciągu ostatnich dziesięciu lat spowodowały zasadnicze zmiany w udziale poszczególnych krajów w tonażu światowym. Dwie pierwsze pozycje nie uległy zmianie tj. Wielkiej Brytanii i USA. Na następnych miejscach uplasowały się kraje, które w ostatnich latach wyprzedziły kraje o dotychczasowych, znacznych tradycjach żeglugowych. W okresie powojennym nastąpił gwałtowny wzrost tzw. „tanich bander”. Ostatnio obserwujemy również gwałtowny wzrost żeglugi w krajach socjalistycznych, a także w krajach rozwijających się.

Tonaż „tanich bander”, tzn. Panamy, Hondurasu i Liberii, w 1962 roku wynosił 14,5 mln BRT i stanowił 10,4 proc. tonażu światowego. Warto przypomnieć, że w roku 1939 udział ten wynosił ok. 1 proc. Tonaż krajów socjalistycznych wzrósł w ostatnim pięcioleciu przeszło dwukrotnie; kraje rozwijające się zwiększyły swój tonaż w tym czasie o ok. 60 proc. (bob)

Centrala Rolnicza Spółdzielni „SAMPOMOC CHŁOPSKA”

„SAMPOMOC CHŁOPSKA”

w Warszawie

ogłasza

KONKURS OTWARTY

na pracę

z zakresu

historii wiejskiej spółdzielczości

zaopatrzenia i zbytu w Polsce Ludowej.

Praca powinna obejmować całokształt działalności spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu, posiadać charakter pracy naukowo-badawczej o wartości użytkowej w szkoleniu spółdzielczym (technikum ekonomiczne).

Objętość pracy powinna zamykać się w granicach 200-250 stron maszynopisu.

Termin składania prac upływa z dniem 31 grudnia 1964 r. Uczestnicy konkursu mogą uzyskać informacje i materiały w CRS — Biuro Ekonomiczne i zrzeszonych spółdzielniach. Dla autorów prac wyróżnionych przewidziane są nagrody pieniężne:

I nagroda — 25.000.— zł

II nagroda — 15.000.— zł

III nagroda — 10.000.— zł

Niezależnie od przyznanych nagród, autorzy prac mogą otrzymać honorarium autorskie w przypadku wydrukowania prac.

Oceny prac i przyznania nagród dokona sąd konkursowy, w skład którego wejdą pracownicy nauki i działacze spółdzielczy.

Szczegóły konkursu są zawarte w regulaminie, który można otrzymać w CRS „Sampomoc Chłopska” — Biuro Prezydialne, Warszawa, ul. Kopernika 30, tel. 26-43-64.

ROK 1964 zapisze się zapewne w historii jako „rok krajów rozwijających się”. Problemy rozwoju gospodarczego „trzeciego świata” — świata mniej lub więcej zafacowanego pod względem ekonomicznym, będą w roku bieżącym tematem nie tylko licznych regionalnych spotkań i obrad na różnym szczeblu, nie tylko jednym z głównych punktów porządku dziennego przewidzianego w maju konferencji taryfowo-celnej, która pod nazwą „Rundy Kennedy'ego” otworzy wielomiesięczne negocjacje nad obniżką celów krajów należących do Ogólnego Układu w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), lecz staną się czołowym tematem Światowej Konferencji Handlu i Rozwoju, rozpoczynającej się 23 marca w Genewie pod auspicjami ONZ, w której weźmie udział około 120 krajów.

Jednym z zasadniczych celów tej wieloletniej konferencji, którą bez przesady moglibyśmy nazwać „gospodarczym parlamentem świata”, jest ustalenie zasad szeroko pomyślanej współpracy między narodowej, zmierzającej do przyspieszenia rozwoju krajów zafacowanych, przyspieszenia ich uprzemysłowienia oraz likwidacji nędzy i głodu najbardziej ubogich regionów naszego globu.

Inicjatorzy i organizatorzy tej — być może — najdonioślejszej w naszych czasach próby szukania rozwiązań i dróg prowadzących do nadrobienia opóźnień we wzroście gospodarczym wielu narodów „trzeciego świata”, zdają sobie w pełni sprawę, że najważniejszym z tych rozwiązań jest stworzenie jak najbardziej sprzyjających warunków dla szybkiego rozwoju eksportu tych krajów.

SPUŚCIZNA OKRESU KOLONIALNEGO

Poważna część trudności i problemów, jakie posiadają te kraje w dziedzinie eksportu, tkwi korzeniami w kolonialnej przeszłości tych krajów. Były one od początku ich odkrycia i zagospodarowania surowcowym zaplecziem metropolii, a inwestycje dokonywane przez kapitał zagraniczny wiązały się przez długie, długie lata wyłącznie, lub prawie wyłącznie, z eksploatacją bogactw naturalnych pochodzenia mineralnego i rolniczego. Rezultatem takiej polityki był do niedawna jednostronny rozwój gospodarczy większości krajów słabo rozwiniętych, polegający z jednej strony na zdecydowanej przewadze w ich strukturze gospodarki, bądź wyłącznie produkcji surowców rolniczych, bądź również górnictwa, ewentualnie przemysłu wstępnego przetwórczego (oleje rolne, wytop metali kolorowych), z drugiej zaś strony — jednostronne powiązania ze światem zewnętrznym, w których dominującą rolę odgrywały metropolie.

Dodatkową przyczyną wzmagającą jednostronność gospodarki większości tych krajów jest okoliczność istnienia tendencji monopoliz-

acyjnych w rolnictwie, czy supremacji w całokształcie produkcji wydobyciu jednego lub zaledwie kilku surowców mineralnych. Dzieje się to w pierwszym rzędzie dlatego, że w eksploatacji miejscowych zasobów decydującą rolę odgrywają koncerny specjalizujące się w jakiejś określonej branży.

Spuścizna okresu kolonialnego zatem, w postaci jednostronnej struktury gospodarki, leży u podstaw jednostronnego eksportu krajów rozwijających się. Pomimo dużych wysiłków rozbudowy przemysłów przetwórczych nie tylko na potrzeby krajowe, lecz również w celu zdyswersyfikowania struktury swego eksportu, udział surowców w wywozie krajów rozwijających się jest ciągle bardzo wysoki, sięgając blisko 90 proc. dla całego „trzeciego świata”, a przekraczając 95 proc. dla wielu krajów gospodarczo zafacowanych. Od rosnących zatem możliwości zbytu tych surowców — i to przede wszystkim zbytu w państwach uprzemysłowionych — zależą w decydującym stopniu rozmiary importu w krajach słabiej rozwiniętych, a zatem — co ściślej się z tym wiąże — ich ogólny wzrost gospodarczy.

TRUDNOŚCI W MAKSYMALIZACJI UTARGU DEWIZOWEGO

Doświadczenia z lat powojennych wykazują, że dążenie krajów rozwijających się do osiągnięcia jak największego utargu z wywozu surowców natrafia na szereg poważnych trudności. Znaczenie tych ostatnich jest tym donioślejsze, ponieważ dla państw słabiej rozwiniętych stosunkowo najłatwiejszą — z wielu względów — jest aktywizacja eksportu poprzez rozwój produkcji tradycyjnych towarów. Oczywiście nie wszystkie kraje „trzeciego świata” musiały pokonywać wyżej wspomniane trudności; do nielicznych wyjątków należy zaliczyć np. te państwa, o eksporcie których decyduje ropa naftowa.

Ogólnie biorąc, dążenie do maksymalizacji utargu dewizowego z wywozu surowców natrafiało na dwie kategorie przeszkód, a mianowicie: ilościowego powiększenia eksportu z punktu widzenia możliwości zbytu, oraz trudności w uzyskaniu rosnących, bądź przynajmniej ustabilizowanych cen eksportowych. Wiele przyczyn złożyło się w latach powojennych na ograniczony rozwój zbytu surowców eksportowanych przez kraje gospodarczo zafacane.

W grupie surowców przemysłowych mamy do czynienia ze zjawiskiem substytucji surowców naturalnych przez sztuczne oraz z ogólnym procesem coraz to oszczędniejszego zużywania surowca na jednostkę gotowego produktu. Postęp techniczny zmniejsza

materiałochłonność procesów produkcyjnych i umożliwia równocześnie stosowanie surowców gatunkowo gorszych, bez zmiany jakościowej końcowego produktu. Niezależnie od powyższego rośnie stale w produkcji przemysłowej udział gałęzi o coraz wyższym stopniu przetwórstwa.

W niektórych przypadkach okres powojenny przyniósł wzrost samowystarczalności w dziedzinie zaopatrzenia w surowce przemysłowe krajów rozwiniętych. W innych przypadkach upłynianie nadmiernych zapasów strategicznych zmniejszało zapotrzebowanie im-

wionych, zmiany w strukturze konsumpcji czołowych krajów przemysłowych w kierunku coraz większego udziału w spożyciu wysoko przetworzonych artykułów spożywczych, produkowanych w stałe modernizowanym przemyśle spożywczym i wreszcie względy fiskalne, prowadzące do opodatkowania i do obłożenia cłem fiskalnym niektórych surowców żywnościowych pochodzenia tropikalnego — oto przyczyny podstawowych przeszkód szybkiego rozwoju eksportu żywności z krajów „trzeciego świata”.

W latach 1953 — 1960 wolumen wywozu żywności z krajów rozwi-

Przed Światową Konferencją Handlu i Rozwoju

Problemy krajów „trzeciego świata”

TADEUSZ WITT

portowe na surowce przemysłowe, dostarczane przez kraje słabo rozwinięte.

Równocześnie udział surowców przemysłowych, pochodzących z krajów rozwijających się, w ogólnym imporcie tych surowców przez państwa uprzemysłowione ulegał stopniowemu zmniejszeniu (nie licząc ropy naftowej). Pomimo rozbudowy przemysłów przetwórczych w państwach słabiej rozwiniętych, rozmiary dostaw surowcowych w obrocie wewnątrz „trzeciego świata” (wynoszące bez żywności około 23 proc. ogólnego eksportu surowcowego krajów rozwijających się) nie wykazywały w ostatnich latach istotniejszego wzrostu.

MALEJĄCA ROLA DOSTAW ŻYWNOSCI

Bardzo podobnie przedstawia się dla krajów słabiej rozwiniętych sytuacja w dziedzinie eksportu surowców w żywnościowych. Wchodzą tu bowiem w rachubę nie tylko procesy wzrostu wydajności produkcji rolniczej w krajach będących głównymi rynkami zbytu, których samowystarczalność w odniesieniu do wielu surowców żywnościowych znacznie się powiększyła w okresie powojennym. Również określona rolę odegrały i to na znacznie większą skalę — czynniki społeczne i polityczne w państwach uprzemysłowionych, oraz okoliczność mniejszej elastyczności popytu na artykuły spożywcze.

Rozbudowany protekcjonizm rolny w wielu krajach uprzemysłow-

jących się do państw uprzemysłowionych powiększył się o 16 — 17 procent. W tym samym okresie czasu produkcja przemysłu spożywczego w tych ostatnich wzrosła o około 30 proc., produkcja żywności i pasz — o ponad 20 proc., a import żywności z obszaru uprzemysłowionego — o 60 proc. Wszystkie te cyfry wskazują na malejącą rolę dostaw żywności, pochodzącej z krajów rozwijających się. Według obliczeń ekspertów, w okresie 1953 — 1960 na każdy procent wzrostu produktu narodowego brutto w krajach uprzemysłowionych, import żywności z krajów gospodarczo zafacowanych powiększał się zaledwie o 0,76 proc.

W okresie 1953 — 1962 wolumen dostaw surowców przemysłowych i żywnościowych krajów słabo rozwiniętych zwiększył się około 2,5 proc. rocznie. Gdyby wzrastał on w tym samym stopniu, co rozwój produkcji przemysłów przetwórczych w krajach rozwiniętych oraz w podobnym tempie, co ogólne zapotrzebowanie na importowaną żywność w tych krajach, to według obliczeń autora, rozmiary dostaw żywności i surowców przemysłowych (bez paliwa) byłyby w 1962 — 1963 r. 2,5 — 3,0 mld dolarów większe, niż wyniosły w rzeczywistości.

PROBLEM CEN

Straty te byłyby może nie tak dotkliwe, gdyby nie okoliczność, że towarzyszył im spadek cen surow-

ców eksportowanych przez kraje słabo rozwinięte (wyłączając paliwa), trwający nieprzerwanie dziesięć lat — do 1962 r. Włącznie. (Rok ubiegły przyniósł pod tym względem zmianę, a ceny surowców eksportowanych przez kraje rozwijające się odzyskały nieco na utracconym terenie). Istnieje wiele szacunków strat, jakie ponoszą kraje słabiej rozwinięte na skutek spadku cen surowców, a różnice w tych obliczeniach pochodzą z odmiennych metod rachunku i różnych okresów przyjmowanych za podstawę.

Jeśli wyeliminować z obliczeń ropę naftową, której ceny na skutek polityki koncernów naftowych są stosunkowo bardziej ustabilizowane, a rok 1953 przyjąć za podstawę porównań, to spadek cen surowców przemysłowych i żywności, eksportowanych przez kraje słabiej rozwinięte, wyniósł: w 1958 r. 7 proc., w dwa lata później — 11 proc., a w 1962 r. — około 18 proc. — w stosunku do 1953 r. Gdyby kraje rozwijające się uzyskiwały w 1962 r. ceny z 1953 r. w eksporcie żywności i surowców do państw uprzemysłowionych, utarg dewizowy z tych dostaw byłby w 1962 roku o ponad 2 mld dol. większy, niż wyniósł w rzeczywistości. Istnieje przy tym przekonanie, że spadkowi cen można by łatwiej zapobiec w przeciwnieństwie do strat spowodowanych trudnościami ilościowego powiększenia zbytu, mającymi charakter bardziej strukturalny i w pewnej mierze nieodwracalny (np. w wyniku postępu technicznego, substytucji i mniejszej materiałochłonności procesów produkcyjnych).

Zasadniczą przyczyną wieloletniego spadku cen surowców upatrywać należy, oczywiście, w strukturalnym braku równowagi podaży i popytu. Obok trudności ilościowego powiększenia zbytu — o czym była mowa powyżej — występują nie mniejsze trudności w regulowaniu podaży.

W odniesieniu do surowców pochodzenia rolniczego występuje ponadto czynnik zmienności urodzajów, wpływający na rozmiary produkcji, a w odniesieniu do niektórych z nich — bardzo nieelastyczny proces produkcji (kultury wieloletnie). Napięta sytuacja płatnicza — chroniczne zjawisko w większości państw rozwijających się — stwarza dodatkowy bodziec do maksymalizacji nadwyżek eksportowych, celem częściowego choćby skompensowania strat na skutek spadku cen, powiększonym wolumenem wywozu.

W wyniku działania wymienionych tu i szeregu innych czynników, spadek cen danego surowca rzadko prowadzi do ograniczenia jego produkcji w krajach rozwijających się, nawet gdy ma charakter długofalowy.

Obniżanie się cen surowców eksportowanych przez kraje słabo roz-

winięte nie posiadałoby tak ujemnych skutków dla ich sytuacji płatniczej, gdyby nie fakt, że kraje te zmuszone są do płacenia za towary importowane coraz wyższych cen. I tak np., w 1962 r. musiały one płacić o około 9 — 10 procent więcej za jednostkę importowanych wyrobów przemysłowych, nie wyłączając maszyn i sprzętu przemysłowego, niż w 1953 r. Ta wyższka cen spowodowała powiększony wydatek dewizowy w 1962 r. rzędu około 2 mld dol. w stosunku do poziomu cen w 1953 r. przy imporcie wyrobów przemysłowych z krajów rozwiniętych. Importowane do krajów „trzeciego świata” towary przemysłowe kosztowały te kraje w 1962 r. w ekwiwalencie eksportowanych surowców (bez paliw) o około jedną trzecią drożej niż w 1953 r.

W POSZUKIWANIU ROZWIĄZAŃ

Wszystko, co powyżej powiedziano, nie jest niczym nowym i było już wielokrotnie tematem dyskusji na różnych międzynarodowych konferencjach gospodarczych. Niemniej cała ta skomplikowana problematyka światowego rynku surowców i bezpośrednio z nią związane są zagadnienie zwiększenia eksportu krajów rozwijających się będzie szczegółowo dyskutowana w Genewie w czasie Światowej Konferencji Handlu i Rozwoju.

Nietrudno już dzisiaj przewidzieć, jakie postulaty zgłoszone zostaną w tej materii przez kraje słabiej rozwinięte. Odnosić się one będą z całą pewnością do sprawy, zmniejszenia protekcjonizmu rolnego w krajach uprzemysłowionych; zniesienia lub co najmniej istotnego obniżenia barier celnych na importowane surowce; uchylenia istniejących ilościowych ograniczeń importowych, zniesienia podatków od konsumpcji używek; ożywienia wymiany towarowej między krajami rozwijającymi się oraz zawierania międzynarodowych porozumień towarowych, celem stabilizacji światowych cen surowców; dotychczas bowiem działanie „nożyc cen” zmniejszało bardzo poważnie wszelkie korzyści płynące z finansowej pomocy krajów uprzemysłowionych.

Zbyt silnie dziś ciąży na planach i programach wzrostu gospodarczego państw „trzeciego świata” niepewność ich sytuacji płatniczej, niepewność przyszłych wpływów dewizowych z eksportu. Sytuację tę zmienić może jedynie międzynarodowa współpraca w dziedzinie stabilizacji i regulacji rynków surowcowych o charakterze długofalowym, co nie jest możliwe bez sprawnie działającej Światowej Organizacji Handlu i Rozwoju.

1) W niniejszym artykule przez kraje rozwijające się należy rozumieć wszystkie kraje, państwa socjalistyczne, kapitalistyczne krajów europejskich, USA, Kanady i Japonii.

ROK 1964 W NIEKTÓRYCH KRAJACH SOCJALISTYCZNYCH

Mimo iż każdy z europejskich krajów socjalistycznych posiada odrębną, jemu swoistą specyfikę gospodarczą, to rozwój gospodarki socjalistycznej, a szczególnie jej obecny etap stawia w każdym z nich mniej więcej podobne zadania. Przegląd aktualnych planów gospodarczych na rok bieżący wykazuje, że w większości tych krajów występują podobne tendencje i zamierzenia gospodarcze.

We wszystkich europejskich krajach socjalistycznych na czoło wysuwa się przyspieszony rozwój przemysłu chemicznego i to głównie w kierunkach związanych z przetworstwem ropy naftowej. W NRD, Polsce, Czechosłowacji i na Węgrzech tendencja ta jest związana z zakończeniem budowy kolejnych odcinków ropociągu z ZSRR, a w przypadku Bulgarii z uruchomieniem rafinerii w pobliżu portowego miasta Burgas (ropę naftową dwożą tankowce). Związek Radziecki i Rumunia intensyfikują przetwórstwo chemiczne w oparciu o znaczne rodzime zasoby ropy naftowej i gazu ziemnego.

W większości krajów nakłady inwestycyjne na rozwój przemysłu chemicznego uzyskały priorytet. Ta wspólna dążność płynie z uzasadnionej konieczności zmiany struktury wytwarzania całego przemysłu i zbliżenia go do proporcji w przetwórstwie, jaką posiadają czołowe, rozwinięte pod względem przemysłowym państwa kapitalistyczne.

Drugą wspólną tendencją jest zwrócenie szczególnej uwagi na problemy rozwoju rolnictwa. We wszystkich europejskich krajach socjalistycznych intensyfikuje się w bieżącym roku produkcję nawozów sztucznych, mineralnych, środków ochrony roślin, przemysłową produkcję pasz itp. dziedzin, jak również zwiększa się inwestycje na te cele. Równocześnie rozwija się meliorację, systemy nawadniania i budownictwo wiejskie. Rezultaty ubiegłego roku, nawet biorąc poprawkę na niesprzyjające warunki atmosferyczne wykazały, że rolnictwo w

europejskich krajach socjalistycznych ma znaczne „waskie gardła”, które hamują rozwój jego produkcji i zaopatrzenia rynku wewnętrznego. Szczególnie dotyczy to hodowli. Obecnie, łącznie z uwzględnieniem sobie tego faktu, podejmuje się wysiłki prowadzące do istotnych zmian przyspieszających i gwarantujących rozwój produkcji rolnej.

Trzecią cechą charakterystyczną jest dążność do koncentracji produkcji i jej specjalizacji w dużych zespołach produkcyjnych (kombinatów). Wydaje się, że w poprzednich latach, w wielu krajach nabył rozdrobniono i szeroko rozwinięto front nowych inwestycji, co stanęło w sprzeczności z ekonomiczną koniecznością koncentracji i specjalizacji produkcji w poszczególnych dziedzinach przemysłowego wytwarzania, prowadzącą do zwiększenia efektywności nakładów inwestycyjnych i zmniejszenia kosztów produkcji.

Czwartą wspólną cechą jest wycofywanie się z przestarzałych procesów produkcyjnych i zastępowanie ich przez nowoczesną technikę wytwarzania. Niektóre kraje likwidują poszczególne mniej opłacalne zakłady, a nawet całe gałęzie wytwórczości, szczególnie silnie tendencja ta występuje w NRD.

Obok pewnych cech i tendencji wspólnych, w planach odzwierciedlona jest również specyfika gospodarowania każdego poszczególnego kraju. Celowe wydaje się przeto podanie i częściowe omówienie niektórych opublikowanych założeń planowych, chociaż zamiennia ich cechą jest to, iż większość spośród nich nie można w sposób nie budzący wątpliwości porównywać, nie mówiąc już o możliwości „sprawdzenia do wspólnego mianownika”. Jest to istotny mankament, mimo to podajemy dostępne dane gwoi orientacji naszych czytelników.

Poprzednio w numerze 3 „ZG” z br. omówiony został czechosłowacki plan gospodarczy na rok bieżący. W tym numerze charakterystyczny tendencje występujące w większości europejskich krajów socjalistycznych i omawiamy bliżej plan go-

spodarczy Bulgarii i NRD. W następnych numerach omówimy plany gospodarcze pozostałych krajów.

BULGARIA

W bulgarskim planie gospodarczym na 1964 rok założono wzrost globalnej produkcji przemysłowej, w stosunku do 1963 roku na 8,8%. Ogólna jej wartość ma wynieść około 653 mln. lewa. Licząc przysrosty w poszczególnych dziedzinach wytwarzania układu się następująco:

PRZYRÓST PRODUKCJI W 1964 R. W STOSUNKU DO 1963 R.

przemysł		
ogółem	8,8%	
paliw	45,8%	
żelaza i stali	44,5%	
chemiczny	25,1%	
materiałów budowlanych	23,3%	
celulozowo-papierniczy	20,7%	
maszynowy i obróbkę metali	15,6%	
metali kolorowych	10,6%	

Na znaczny wzrost produkcji paliw składa się zarówno zwiększenie wydobycia węgla kamiennego z 22,1 mln t. do 23,1 mln t. w 1964 r., jak i zwiększenie produkcji węgla kamiennego z 22,1 mln t. do 23,1 mln t. w 1964 r. Wzrost produkcji węgla kamiennego z 22,1 mln t. do 23,1 mln t. w 1964 r. Wzrost produkcji węgla kamiennego z 22,1 mln t. do 23,1 mln t. w 1964 r.

Rozwój stosunkowo niedawno uruchomionego kombinatu metalurgicznego w Kremikowach staje się głównym czynnikiem wzrostu produkcji hutnictwa. W poszczególnych wyrobach osiągnęło ono bądź osiągnie następujące rezultaty:

	1963 r.	1964 r.	wzrost
surowka	300 tys. t.	550 tys. t.	83%
stal	465 " "	541 " "	17%
walcówka	353 " "	413 " "	17%

Jednocześnie wydobycie rudy żelaza wzrosło o 34% z 556 tys. ton do 1,3 mln ton, głównie dzięki wejściu w produkcję w 1964 r. nowej kopalni rud. Równocześnie ma zostać uruchomiony zakład wzbogacania rud o zdolności składowej ok. 3 mln t. rudy rącznie i aglomerownia dająca rocznie 860 tys. t. aglomeratu.

W dziedzinie metali kolorowych, w które Bulgaria jest szczególnie bogata, łącznie ze wzrostem ich wydobycia zakłada się osiągnięcie produkcji 51 tys. t. cynku, 85 tys. t. ołowiu i 21 tys. t. miedzi elektrolitycznej.

W oparciu o rozwój hutnictwa żelaza, stali i metali kolorowych przemysł maszynowy zwiększy swą produkcję w 1964 o 16 proc., przy czym znaczna część jego wyrobów przeznaczona jest na eksport.

Produkcja przemysłu spożywczego wzrośnie o 2 proc. W związku ze znacznym rozszerzeniem obszarów na-

wadnianych i wzrostem dostaw nawozów sztucznych zakłada się około 8-procentowy przyrost produkcji rolnej.

INWESTYCJE. Bulgaria w bieżącym roku nie przewiduje wzrostu inwestycji w porównaniu z 1963 rokiem, a przeciwnie zmniejsza je o 110 mln lewa. Mają one wynieść około 1500 mln lewa. W związku z tym zmniejsza się również względny udział akumulacji w dochodzie narodowym w porównaniu z poprzednimi latami.

Charakterystyczną cechą roku bieżącego w Bulgarii jest nie tylko zmniejszenie rozmiarów inwestycji, lecz dążność do zwiększenia ich efektywności poprzez zmianę ich struktury. Prawie 88 proc. nakładów limitowanych przeznaczona się na inwestycje w toku, w celu ich szybszego zakończenia i na zamiłanie starych maszyn i urządzeń nowymi w przedsiębiorstwach już produkujących. Np. inwestycje w przemyśle spożywczym zostaną skierowane głównie na podniesienie sprawności technicznej, wzrostu one z 16 mln lewa w 1963 r. do 31,7 mln lewa w br.

WYDAJNOŚĆ PRACY (bez usług) w całym przemyśle ma wzrosnąć o 4,8 proc. a średnia płaca o 1,4 proc. Około 32 proc. przyrostu produkcji przemysłowej przyniesie wyższa wydajność pracy.

HANDEL ZAGRANICZNY. Przewiduje się wzrost wymiany towarowej o 5,4 proc. Eksport wzrośnie o 7,1 proc., przy czym charakterystyczne, że w dziedzinie przemysłu maszynowego wzrost ten wyniesie 36,5 proc., a udział tego eksportu osiągnie 30 proc. wartości całego eksportu Bulgarii. Zakłada się wzrost importu artykułów żywnościowych o około 15 proc., artykułów przemysłowych powiększonego użytku o 7,8 proc., surowców i materiałów do przerobu o 7,2 proc.

* WZROST

Przyjęto, że Bulgaria kończy i etap swego rozwoju przemysłowego, w którym przemysł maszynowy uzyskał swą bazę hutniczą, alimentowaną w znacznym stopniu przez własne górnictwo rud metali. Jednocześnie podlega się rozwój bazy paliwowej i energetycznej do aktualnych potrzeb. Równocześnie uczyniono krok w kierunku przejścia do następnego etapu uruchamiania przetwórstwa ropy naftowej w Burgas.

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA

Przyjęto, że GLOBALNA WARTOŚĆ PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ ma wzrosnąć w 1964 r. o 5,7 proc., przy czym wzrost ten ma w grupie A wynieść 4,3 proc., a 4 proc. w grupie B.

Cechą charakterystyczną opracowanego na 1964 r. planu jest dążność do szybkiej zmiany struktury wytwarzania i to przede wszystkim nie w układzie

między grupami przemysłów, a w wewnętrznej strukturze poszczególnych przemysłów. Plan rozwoju produkcji przemysłowej w NRD na 1964 r. przewiduje następujące przyrosty w stosunku do 1963 r.

przem. maszynowy		
i obróbkę metali	8,4 proc.	
energetyka	7,7 " "	
przem. chemiczny	7,5 " "	
węgiel brunatny	3,6 " "	
przem. lekki	2,5 " "	

NRD w 1964 r. ma wyprodukować 51 mld kWh energii elektrycznej (tj. 6,5 proc.) i wydobyc 259 mln t. węgla brunatnego. W hutnictwie główny wysiłek podejmie się w kierunku uszczelnienia produkcji. Zwiększa się znacznie ilość odlewów pod wysokim ciśnieniem, dających w stosunku do poprzednich metod oszczędność o jedną trzecią na żelwie. Produkcja cieniłych blach stalowych wzrasta o 21 proc. w stosunku do 1963 r. i osiągnie ponad 80 tys. t., a ształb diągłnionych o 5,1 proc. do 123 tys. t.).

W PRZEMYŚLE MASZYNOWYM intensyfikuje się przede wszystkim rozwój produkcji związanej z maszynami i urządzeniami elektronicznymi, technika pomiarowa, programowaniem i automatem sterowaniem. Rozwija się również produkcję nowoczesnych rodzajów obrabiarek, takich które mogą znaleźć zbył na rynkach światowych i sprostać konkurencji.

Podstawowym zadaniem przemysłu maszynowego w NRD jest dostarczenie krajowi urządzeń i maszyn o wysokim stopniu automatyzacji i wysokiej sprawności technicznej, oszczędzających siłę roboczą. Łączy się to z faktem, że gospodarkę NRD cechuje wysoki procent zatrudnienia ludności, na 17 mln obywateli pracuje ponad 8 mln, czyli około 47 proc. ludności.

W planach zmiany procesów technologicznych zakłada się zwiększenie udziału obróbki plastycznej metali, zmniejszenie zużycia materiałowego, przede wszystkim metali oraz szerokie wprowadzenie ich substytutów, głównie tworzyw sztucznych.

W stosunkowo tradycyjnych dziedzinach produkcji przemysłów maszynowych założono następujący rozwój, przemysł precyzyjno-optyczny wzrósł w stosunku do 1963 r. o 8,2 proc., elektrochemiczny 7,8 proc., budowy maszyny ciężkich 7,4 proc.

Znaczne zmiany mają zostać zapoczątkowane w PRODUKCJI CHEMICZNEJ, głównie w oparciu o rozwój petrochemii. Rozbudowana kombinatu w Schwedt zwiększy przetwórstwo ropy naftowej o 40,3 proc. tj. do 4250 tys. t. w 1964 r. Znacznemu rozwojowi ulega produkcja paliw płynnych, tworzyw i włókien syntetycznych.

WARTOŚĆ PRODUKCJI GLOBALNEJ przemysłów chemicznych ma wynieść w 1964 r. 14,2 mld marek, przemysłu lekkiego 17,9 mld marek, przemysłu maszynowego i metalowego 32,6 mld marek, a globalnego produktu społecznego 104 mld marek. Dochód narodowy wzrośnie z 79,7 mld marek w 1963 r. do 83,7 mld marek w 1964 r.

ROLNICTWO. Założono wzrost produkcji o 1,3 proc. w stosunku do 1963 r., jej wartość ma wynieść 7,7 mld marek. Dla rolnictwa przeznaczona jest stosunkowo większa ilość nawozów sztucznych i środków ochrony roślin. W wydobyciu soli potasowych nie przewidywa się zwiększenia. Rolnictwo ma dostarczyć w 1964 r. przede wszystkim więcej pro-

duktów hodowlanych: mięsa rzeźnego (łącznie z drobiem) o 31 tys. t. więcej niż w 1963 r., mleka o 117 tys. t. i o 80 mln sztuk jaj więcej.

INWESTYCJE w stosunku do 1963 r. wzrastały o 3,7 proc. do sumy 17,9 mld marek (dochód narodowy o 3,8 proc.). Największe nakłady inwestycyjne zostaną poczynione w chemii, energetyce i przetwórstwie hutniczym.

Pierwszą cechą charakterystyczną jest wysoka koncentracja inwestycji w kilku podstawowych kombinatach produkcyjnych. W szczególności stopniu uciążliwym dla kombinatu hutniczego w Schwedt, kombinatu włókien sztucznych w Guben, kombinatu hutniczo „Wschód”, kombinatu węgla brunatnego i chemii „Schwarze Pumpe”, kombinatu chemicznego „Leuna-MP”. W tym ostatnim np. nakłady inwestycyjne wzrastały z 88 mln marek w 1963 r. do 172 mln marek w 1964 r.

Drugą cechą charakterystyczną jest przeznaczanie około 50 proc. ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych na modernizowanie istniejących urządzeń produkcyjnych w najważniejszych zakładach przemysłowych, przede wszystkim poprzez automatyzowanie procesów produkcyjnych.

Na inwestycje związane z rolnictwem przeznaczają się 2,1 mld marek, przy czym główny nacisk kładzie się na postęp w mechanizacji rolnictwa rolnych. Inwestycje na meliorację wnoszą ok. 1,3 proc.

Wzrost wydajności w produkcji przemysłowej ma wynieść 6,5 proc.

W komunikacji modernizuje się tabor i mechanizmy wdrażając. Flota wzrośnie o 4 dziesięciotysięczniki do 655 tys. DWT.

HANDEL WEWNĘTRZNY. Zaopatrzenie w mięso, jego przerobę i masło wzrosło o 2 proc., w ryby i konserwy rybne o 9 proc., świeże warzywa o 7 proc., w owoców południowych o 21 proc. Jednak główny wzrost masy towarowej nastąpi w towarach przemysłowych. Ogółem zaopatrzenie rynku wewnętrznego w artykuły spożywcze będzie o 3,3 proc. wyższe niż w 1963 r. i o 6,1 proc. w rynkowe towary przemysłowe.

W HANDLU ZAGRANICZNYM po stronie eksportu wzrosł wyniesie 8,3 proc. (do sumy 11,3 mld marek) a po stronie importu o 7,7 proc. (do 10,7 mld marek). Charakterystyczne jest, że przemysł maszynowy ma zwiększyć swój eksport o 13 proc.

Rok 1964 będzie w NRD pierwszym okresem wprowadzania nowego systemu ekonomicznego planowania i zarządzania gospodarką narodową. Zasady nowego systemu zostały opracowane na podstawie zebrania doświadczeń z eksperymentów ekonomicznych przeprowadzanych z 4 zjednoczeń i 10 zakładach przemysłowych. Mają one być podbudową realizacji podjętych przemian strukturalnych w gospodarce NRD.

MIROSLAW DYNER

ŻYCIE
GOSPODARZE

Nr 7/648 — 16.II.1964 r.

W ciągu ostatnich dwóch miesięcy zaczęło się pojawiać w prasie nowe słowo — „toczydelko”. Wina za ten językowy nowotwór obciążać trzeba redakcję tygodnika „Motu”. Rozpoznała ona bowiem dyskusję o nowym etapie motoryzacji w Polsce, którego podstawą stać się ma właśnie owo toczydelko, czyli samochodzik mały, tani i oszczędny, coś pośredniego między „Mikrusem” i „Trabantem”. Podstawową przesłanką do opierania realnych perspektyw rozwoju motoryzacji w Polsce na małym samochodziku jest (z dużym uproszczeniem oczywiście) następujące rozumowanie: etap motocyklowy jest już w zasadzie za nami, pojazd jednośladowy jako podstawa motoryzacji jest w związku z szeregiem cech ujemnych (mała wygoda, krótki okres użytkowania w ciągu roku, większe prawdopodobieństwo wypadków itp.) nie ma dalszych szans rozprzestrzeniania się, nie zaspokaja ani potrzeb, ani aspiracji potencjalnych motoryzowanych Polaków. Na „dorosły” samochód, choćby tytu „Syrena” ogromnej większości członków społeczeństwa jeszcze nie stać. Owa lukę ma wypełnić właśnie toczydelko.

Większość uczestników dyskusji popiera takie rozwiązanie, dorzucając najrozmaitsze argumenty, z których najmniejszego to faktu możliwości wykorzystania znajdywanej formy toczydelka do celów produkcyjnych na wsi, taniości eksploatacji tego typu pojazdu, wreszcie istniejącego spadek po zaniechanej produkcji „Mikrusa” w postaci dokumentacji, oprzyrządowania itp. Wystąpił jednak i przeciwnik, a wśród nich, niestety, i przedstawiciel przemysłu motoryzacyjnego. Szereg ich argumentów zostało już w dyskusji podważone,

parę jednak, bardzo poważnych, pozostało nadal na placu boju.

Sprawa, wbrew pozorom, jest bardzo poważna, wybiega swym zasięgiem znacznie poza sam problem motoryzacji i dlatego wydaje się, że warto bliżej przyjrzeć się tym argumentom. Oczywiście nie pretendujemy tu do jakiegokolwiek wyczerpującego oświetlenia sprawy, chcemy jedynie zasygnalizować parę zagadnień z bardziej „ekonomicznego podwórka”, które dotychczas w dyskusji nie znalazły szerszego oświetlenia, a być może po bliższym zbadaniu mogą do niej wniesić nowe elementy. A więc najpierw kaliber najcięższy — RWPG. Dotychczasowe porozumienia w tej organizacji nie przewidują bowiem specjalizacji Polski w produkcji mikrosamochodu. Czy znaczy to jednak, że tego typu pojazdów produkować nie możemy? Trudno wymagać, aby już obecnie nie mogłyśmy produkować mikrosamochodu, który nam produkują, której nigdy (nie licząc 1700 „Mikrusów”) nie prowadziliśmy i do której — co nie jest wcale bez znaczenia — nasz przemysł motoryzacyjny nie wykazuje najmniejszego entuzjazmu. Jedynym królem należącym do RWPG, produkującym małe samochody jest NRD. Dodac do

tego trzeba, że „Trabant” jest samochodem wypróbowanym i udanym. Czy wobec tego, właśnie korzystając z istnienia RWPG, nie można by podjąć koprodukcji z NRD? Jeżeli było to możliwe w wypadku „Syreny” — „Wartburg”, dlaczego nie ma być możliwe w wypadku „Trabanta”? Tylko oczywiście potrzebna jest do tego chęć, inicjatywa i konkretne propozycje ze strony naszego przemysłu motoryzacyjnego.

Nie wytrzymuje krytyki twierdzenie, że obecnie więcej jest ogłoszeń na samochody większe („Skoda”, „Wartburg”) niż na „Trabanty”. Przy obecnej cenie „Trabanta” bowiem może być pod tym względem porównywalny jedynie z „Syreną”, przy czym ta ostatnia bije go możliwością ratinalnego zakupu. Nie obecną nabywcę „Moskwicz”, czy „Octavii” są potencjalnymi użytkownikami toczydelka.

W dyskusji padło pytanie, czy w ogóle masowy rozwój motoryzacji jest nam potrzebny, czy nas na nią stać. Odpowiedź na to pytanie wymaga poważniejszych badań. Wydaje się jednak, że już nawet powierzchowna analiza, poparta bardzo wyekwipowanym i prymitywnym rachunkiem, dalaby twierdzącą odpowiedź na to pytanie. Real-

na możliwość nabycia samochodu ma bowiem istotny wpływ na strukturę spożycia rodzin przed którymi otwiera się taka perspektywa. Jest to obecnie obok mieszkania, jedyny dobro trwałego użytku, dla którego posiadania poważna grupa rodzin gotowa jest znieść dość długotrwałe i daleko idące ograniczenia w spożyciu innych dóbr, często bardzo deficytowych i decydujących o równowadze rynkowej. Ta, z ogólnogospodarczego punktu widzenia, pozytywna zmiana struktury spożycia nie kończy się najczęściej z chwilą zdobycia środków na zakup samochodu, lecz trwa nadal, przede wszystkim ze względu na konieczność ponoszenia kosztów eksploatacji pojazdu. Dość od tego trzeba, że zmiany w spożyciu są, jak wykazały badania budżetów rodzinnych GUS, daleko idące, a ograniczenia dotyczą między innymi i tak ważnych dla równowagi rynkowej artykułów jak mięso i jego substytuty. Oczywiście sprawa wymaga głębszego zbadania, szczególnie od strony dewizowości produkcji toczydelka, wielkość i struktury nakładów inwestycyjnych potrzebnych do uruchomienia jego produkcji, wreszcie czasu, jakiego by to uruchomienie wymagało. Wydaje się jednak, że gra warta jest świeczki i na owo „toczydelkowym” wariantem spożycia dla poważnej grupy rodzin w przyszłym planie pięcioletnim warto się poważnie i rzetelnie zastanowić. Najbardziej bowiem nawet uzasadnione interesy jednej branży — w tym wypadku przemysłu motoryzacyjnego — muszą ustąpić przed interesem ogólnospołecznym.

B. C.

ze świata nauki i techniki

WIZJA KOPALN BEZ GÓRNIKÓW

W Zakładach Konstrukcyjno-Mechanicznych Przemysłu Węglowego w Gliwicach rozpoczęto pod kierunkiem dr inż. Andrzeja Grzywaka wspólne prace nad kompleksową automatyzacją podziemi kopalni węgla kamiennego. Zająć się więc rozwiązywaniem najtrudniejszego problemu technicznego, którego celem jest kopalnia bez górników. Miejsce ich mają zająć w przyszłości automatyzowane maszyny i urządzenia, oparte na elektronicznych elementach logicznych i izotopowych czujnikach kontrolnych. Naukowcy z Gliwic zdają sobie sprawę z ogromu trudności, jakie się tu wystanają — w zakresie zarówno badawczym, jak i konstrukcyjnym. Do tej pory nikt jeszcze na świecie nie zdołał się uporać z tymi problemami.

Z tego względu przystąpiono w pierwszej kolejności do prac nad kompleksową automatyzacją ścian węgłowych, a więc niewielkich fragmentów podziemnego frontu wydobywczego. Rozwiązaniem są elementy układy automatyzacji maszyn urabiających węgiel i mechanizmów transportujących oraz prowadzący prace związane z automatyzacją prac wyładowczych. Są to urządzenia podstawowe czynniki eksploatacji węgla w każdej kopalni.

Do tych prac specjaliści gliwicy przystąpili już ze sporą dorożką doświadczeń i osiągnięć w dziedzinie automatyzacji kopalni. Na podstawie ich opracowań w górnictwie naszym automatyzowano już ok. 150 przenośników taśmowych i urządzeń. Łącznie mamy tych transporterów ok. 15 tys. o łącznej długości ok. 600 km, które obsługują 30 tys. „armii” górników. Dzięki automatyzowaniu pierwiastków przenośników — można było już ok. 3 tys. górników przesunąć do innych prac, a oprócz tego zmniejszyła się znacznie ilość awarii i przestoju tych urządzeń. W tym celu kopalnie automatyzowane zostaną dalsze odcinki taśmociągów. Zakład gliwicy przygotowuje automatyzację pomp głębinowych oraz wiatraków, punktów załadunkowych i węzłów trakcyjnych w podziemiach oraz automatyzację układu kontroli metanu w powietrzu kopalni.

SZEŚCIOBOCZNE DOMY?

Projektowanie budynków półkolistych, czy wielobocznych mały do rzadkości i wynika raczej z fantazji architekta, niż z obiektywnych potrzeb. Tymczasem z geometrii wiadomo, że w każdej figurze płaskiej o obwodzie zdanym, największą powierzchnię ma sześciobok. W tym celu kopalnie automatyzowane zostaną dalsze odcinki taśmociągów. Zakład gliwicy przygotowuje automatyzację pomp głębinowych oraz wiatraków, punktów załadunkowych i węzłów trakcyjnych w podziemiach oraz automatyzację układu kontroli metanu w powietrzu kopalni.

Nasi architekci, poszukując sposobów zmniejszenia kosztów budownictwa mieszkaniowego, zwrócili ostatnio uwagę właśnie na tę szansę. W gdańskim Miastoprojekcie powstała niezwykle interesująca koncepcja domu 6-bocznego z wielkimi płytami. Autorami projektu są inż. inż. Kazimiera Mirecka i Ryszard Zesławski. Nad podobnym rozwiązaniem pracuje również inny gdański inżynier — Edward Nowak.

Do budowy ścian w sześciobocznych domach różnej wielkości i wysokości potrzebne są — według wspomnianego Miastoprojektu — tylko 4 typy elementów prefabrykowanych, a na strop — 1 typ. Elementy te można produkować w jednej formie, zmieniając tylko „wkładki” dla uzyskania otworów drzwiowych i okiennych.

Wstępne obliczenia wskazują, że 6-boczny dom będzie o 10-15% tańszy od „zwykłych” prostokątnych. Obecnie projekt inż. inż. Mireckiej i Zesławskiego jest rozpatrywany przez ekspertów. Jeśli uzyska akceptację, zostanie zrealizowany na jednym z gdańskich osiedli, a potem i w innych miastach.

Aktualności

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

rowane były duże ilości obuwia wytworzonego w poprzednich latach. W ramach „upłyniania” zapasów hurtowych. Obecnie natomiast do sprzedaży detalicznej trafia niemal wyłącznie obuwie z produkcji bieżącej, a więc pod względem wzornictwa i mody lepiej dostosowane do potrzeb rynku.

Poważniejsze braki zaopatrzenia notowane są natomiast w odniesieniu do obuwia z gatunku „skórzak” — świąteczny i kaleszy, których dotychczas się nie sprzedawało.

W grupie artykułów trwałego użytku nie zanotowano na początku br. poważniejszych przesunięć w sytuacji zaopatrzeniowej. Niektóre tendencje do ograniczania produkcji artykułów, których braki nadal występują, tymczasem na trudności są jednak tak głębokie, że powstają obawy, czy nie wystąpią w niedalekiej przyszłości luki zaopatrzenia. Dotyczy to m. in. zwłaszcza rowerów, których zapasy na koniec 1963 r. zostały wydatnie obniżone, a dostawy z przemysłu mają się w br. kształtować o wiele poniżej r. ub. Przemysł dostarczył na ich bowiem w br. ok. 400 tys. sztuk, w tym w I kw. ok. 107 tys. sztuk, podczas gdy w r. ub. sprzedano ich ponad 500 tys. szt. Braki zaopatrzenia wystąpiły mimo jednak dopływu w II kw. br. Brak jest bowiem przesłanek, aby sprzedaż rowerów w I kw. br. przekroczyła 100 tys. sztuk.

W grupie artykułów kosmetycznych, pomimo zwiększonych w I kw. br. o 13 proc. dostaw utrzymują się braki zaopatrzenia w pastę do zębów. Ponadto, można było zaobserwować narastanie sygnałów o brakach zaopatrzenia w wody kolońskie i kwiatowe.

W grupie artykułów sportowych syczeń przyniósł nieznaczny wzrost dostaw odzieży i obuwia sportowego oraz głębokie załamanie dostaw artykułów sezonowych, zwłaszcza nart i łyżew. Dostawy ich były o wiele niższe niż przed rokiem, gdy handel dysponował na tym odcinku o wiele wyższymi zapasami.

W handlu artykułami elektrycznymi zaznaczył się na początku br. spadek dostaw poniżej poziomu z r. ub. Szczególnie odczuwalne są braki zaopatrzenia w przewody in-

stalacyjne, gniazda wtykowe i przełączniki (zwłaszcza białe).

Ogólnie biorąc można przyjąć, że podatek roku, zgodnie z obawami wyrażanymi w jednej z poprzednich aktualności, przyniósł na wielu odcinkach osłabienie zaopatrzenia rynku. Dotyczy to zwłaszcza wyrobów przemysłowych. Tak, że na te tych zmian w tendencjach zaopatrzenia rynku w wyroby przemysłowe, tendencje zaopatrzenia w żywność wygają się bardziej korzystnie. (pis)

SKÓRY NA EKSPORT

Ponad 5 mln dolarów uzyskał „Skór-impex” za skóry futerkowe, dostarczone w 1963 r. przez Centralę Surowców Włókienniczych i Skórzanych w Łodzi. Wszystkie skóry (178 tys. z lisów hodowlanych, 187 tys. z norek, 4500 sztuk z kun, 5 tys. z zajęcy i 267 ton skór króliczych) sprzedane zostały na rynkach zachodnich.

Podjęcie przez Centralę, w okresie załamania hodowli zwierząt futerkowych, kroki dla poprawienia standardu podstawowego stała zwierząt futerkowych, pomogła w uzyskaniu wyższej ceny za sprzedawane skóry futerkowe. I tak np. średnia cena skór polskiego lisa na aukcji londyńskiej w grudniu 1961 r. wynosiła 9,5 dolara, natomiast na ostatniej aukcji w 1963 r. sięgała 16 dolarów.

Obok skór zwierząt futerkowych Centrala Surowców Włókienniczych i Skórzanych dostarczała na eksport poważne ilości skór surowych: cielęcych, świńskich i końskich. Ich wartość przekroczyła 3,5 mln dolarów.

Pomyślnie wykonany plan skupu skór surowych w kraju pozwolił na zmniejszenie importu skór bydlęcych na pokrycie zapotrzebowania przemysłu skórzanego. W 1961 r. udział skór bydlęcych w globalnym zaopatrzeniu przemysłu skórzanego wynosił 38,6 proc., w 1963 r. zmniejszył się do 34,3 proc., przy jednoczesnym wzroście przerobu skór bydlęcych w garbniarniach. Ciekawe efekty przyniosły też wysiłki podjęte dla zmniejszenia wydatków importowych na skóry potrzebne zmianę kierunków zakupu. W 1963 r. przeciętna cena płaszcza ze 1 kg importowanych skór bydlęcych była o 30 proc. niższa od planowych w 1961 r.

Jak więc widać, pewne ograniczenie w hodowli zwierząt futerkowych i zahamowanie w hodowli trzody chlewnej, nie odbiło się niekorzystnie na naszych transakcjach eksportowych. Wykorzystywanie wahań cen rynkowych oraz lepsze przygotowanie skór na eksport pomogło w przekroczeniu planowanego w 1963 r. eksportu o ponad 30 proc. (b)

działu. Jak już wykazała praktyka, koszty wywozu takiego przyrządu jest niższe od kosztów jego wykonania w zakładzie przemysłowym od 5-10 razy.

PRODUKCJA ANTYIMPORTOWA

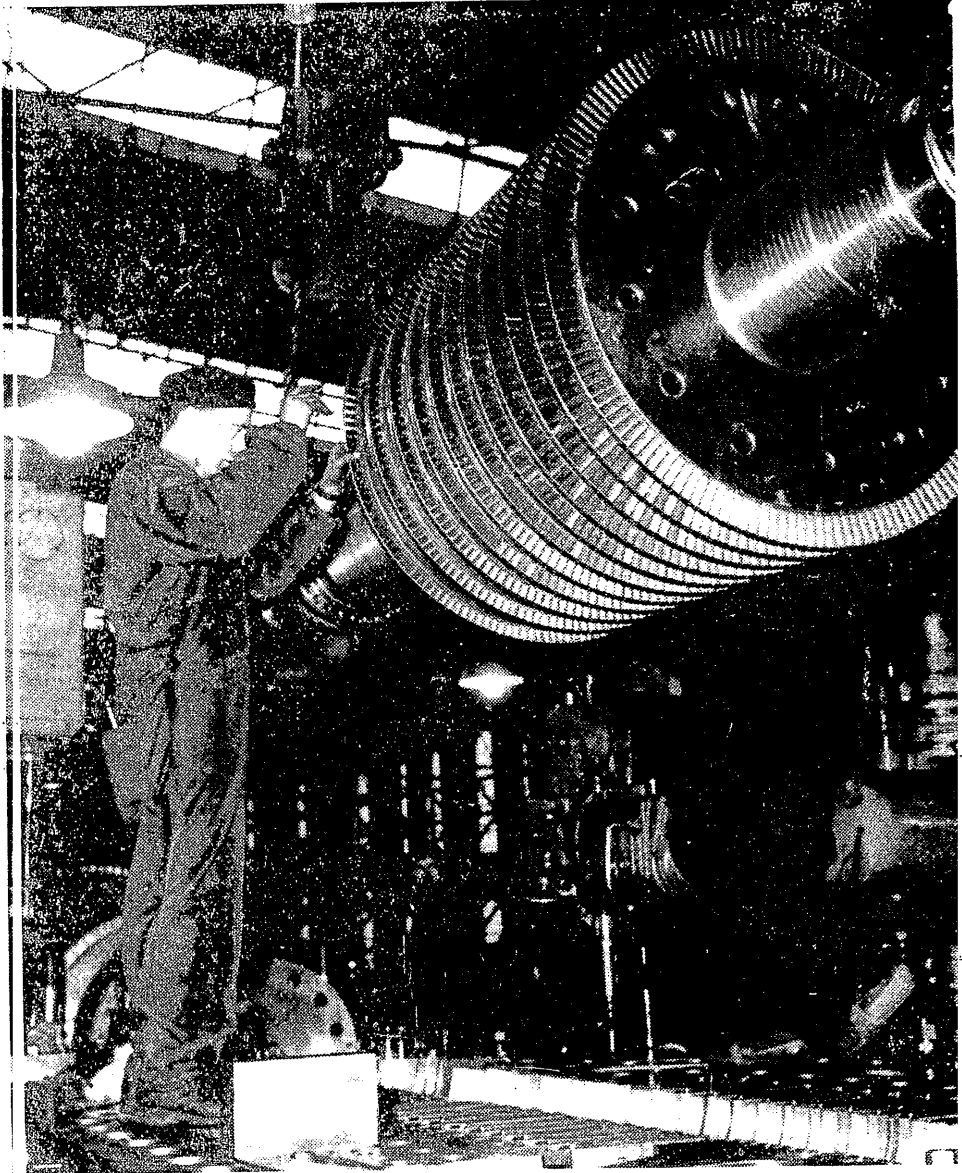
Założa Wrocławskich Zakładów Materiałów Ogniotrwałych we Wrocławiu, produkujących kształtki ogniotrwałe dla różnych gałęzi przemysłu krajowego, po przeprowadzeniu szeregu udanych prób, opanowała trudną technologię produkcji ogniotrwałych wyrobów izolacyjnych, przeznaczonych na rynek wewnętrzny i na eksport. Ta sama załoga opanowała również produkcję specjalnych wyrobów izolacyjnych do pieców odlewniczych, budowanych na licencji angielskiej.

BĘDZIEMY ODDYCHAĆ POWIETRZEM CZYSTYM — BEZ PYŁÓW

Raciborskiej Fabryce Urządzeń Mechanicznych w Raciborzu na Śląsku Opolskim udało się zmontować pierwszy w kraju kołowy cyklonowy, który nie będzie zanieczyszczał powietrza wydychanego i pyłami wydobywanymi się z kotła. Dzięki urządzeniu do wychwytywania pyłu i równocześnie przetwarzaniu popiołów na szlak, otrzymuje się półfabrykat, z którego można produkować trwałe, lekkie i tanie prefabrykaty budowlane. Pierwsze tego rodzaju urządzenie otrzymała kopalnia „Mszczonów” w udziale Jastrzębie-Zdrój.

Inną nowością, którą wyprodukowała Fabryka Urządzeń Mechanicznych w Raciborzu dla hut „Szczeciński” jest kołowy, w którym spalanie odbywa się przy naciśnięciu w komorze paleniskowej, skutkiem czego zmniejszyła się waga samego kotła o około 30 procent.

J. T.



W Zakładach Mechanicznych im. Waltera Świerczewskiego

Kartki z przeszłości

Nożyce cen

Jak już wspominaliśmy, ujemny wpływ na gospodarkę chłopską wywarł ruch cen artykułów rolniczych i przemysłowych, który trwał właściwie przez całe międzywojenne dwudziestolecie. Ruch ten polegał na tym, że ceny produktów nabywanych przez rolników oraz podatki, świadczenia komunalne i inne ulegały niższemu niż spadły o wiele wolniej niż ceny produktów rolniczych.

Żyłka cen na produkty rolnicze według „Miesięcznika Statystycznego” (1937 r.) przedstawiała się następująco:

	1928	1936
100 kg pszenicy	50,7	19,3
100 kg żyta	41,0	13,5
100 kg ziemniaków jadalnych	9,7	3,1
1 kg wieprza żywej wagi	1,92	0,76
1 litr mleka	0,31	0,14
10 sztuk jaj	1,58	0,57

Obok nożyc cen między artykułami przemysłowymi i rolnymi, zwanych nożycami nr 1, wystąpiły w Polsce kapitalistycznej z ogromną siłą „nożyce nr 2” — jak to określił K. Lepa w artykule pod tym samym tytułem („Rólnik Ekonomista” nr 19 z 1936 r.), powstające z różnicy między cenami płacnymi chłopom jako producentom rolnym, a cenami płacnymi przez spożywców za te właśnie produkty. Rozpiętość tę w 1935 r. mogą zilustrować następujące dane:

Ceny hurtowe maki pszennej w zł za 100 kg	Ceny detaliczne chleba pszennej w zł za 100 kg	Stosunek ceny chleba do ceny hurtowej maki
28,5	60,0	232,6

Przy rozpiętości między cenami płacnymi przez konsumenta, a cenami płacnymi chłopom podział dochodu społecznego odbywał się z krzywdą tych ostatnich, a na korzyść innych gałęzi gospodarki lub po prostu — pośredników prywatnych (młynarzy, piekarzy, kupców itp.). W tej wędrówce produktu rolnego przez kolejne etapy pośrednictwa, przetwórstwa i wymiany, narastały koszty i świadczenia pobierane przez aparat państwowy i pośrednicy (transport, podatki, amortyzacja, oprocentowanie kapitału itp.).

Wskaznik cen artykułów sprzedawanych przez rolników spadł ze 100 w 1928 r. do 34 w 1934 r. Analogiczny wskaznik dla artykułów nabywanych przez chłopów wynosił 70,6.

Według K. Lepy, droga: producent podwarszawski — konsument warszawski pochłaniała w 1928 r. — 36,9 proc. ceny płaconej przez tego ostatniego, w 1934 r. — 51,2 proc., w 1935 r. — 53,4 proc., w 1936 r. — 61,0 proc. W innych częściach kraju udział producenta w kosztach poniesionych przez spożywcę był jeszcze niższy. Najbardziej okrutnym był chłop w okolicach oddalonych od wielkich miast, zwłaszcza chłop na ziemiach wschodnich. Według Sobaniekiego w 1933 r. rolnik-hodowca dostarczający woły z woli, wschodnich otrzymywał zaledwie 31,4 proc. ceny, jaką spożywcę płacił w Warszawie za wolowinę.

J. Wojtyl, w pracy „Handel mięsny” (Warszawa — 1935 r.) podaje, że przy cenach baranów na Wołyniu 10,5 zł loco stajni załadowanej, zaliczki na podatki, opłaty targowe, glebowe, ubojowe i rytualne oraz prowizja kasy targowej, wynosiły aż 7 zł.

Rozpiętość cen wypływała — twierdził Zabko-Polopowicz w pracy „Rólnictwo w Polsce” (Warszawa — 1938) — między innymi ze złej organizacji aparatu rozdzielczego. Aparat pośrednictwa prywatnego na skutek znacznego luku w organizacji zbytu spółdzielczego miał możność wykorzystywania sytuacji nieorganizowanego chłopstwa, znajdującego się w ustawicznym kłopotach finansowych. Zjawisko rozpiętości cen odbijało się ujemnie, głównie na opłacalności hodowli.

Przy słabej pojemności rynku wewnętrznego oraz trudnościach eksportowych tendencja zniżkowa cen produktów rolniczych była pogłębianą przez nierównomierną podaż mas towarowej w różnych czasokresach i nieodpowiedniemu chłopów do jej świadomego regulowania. Było to wyrazem słabości finansowej chłopów, a zarazem wynikiem złej organizacji magazynowania produktów rolnych itp.

Nożyce nr 2, jak i w ogóle cały ciężar pośrednictwa, ciążyły się z nożycami nr 1, a zatem z wszystkim chłopstwem — przez kartele i kółka do okresu międzywojennego ani jedne, ani drugie, nie zostały usunięte, ani nawet złagodzone.

1) Spożywcę, w rodzinach chłopskich „ZG” Nr 5/64 oraz Zadużenie i likwidacja gospodarstw chłopskich „ZG” Nr 3/64.

KRONIKA PRZEDSIĘBIORSTW

SPECJALISTYCZNY OŚRODEK SZKOLENIOWY

W ubiegłym roku powstał we Wrocławiu pierwszy i jedyny w kraju, Wojewódzki Specjalistyczny Zakład Szkoleniowy, którego celem jest szkolenie kadr specjalistycznych dla potrzeb przemysłu elektronicznego w woj. wrocławskim. Organizatorem jest Spółdzielnia Pracy — „Oświata” we Wrocławiu, a bazą szkoleniową tej nowej instytucji jest Ośrodek Elektrycznych Maszyn Cyfrowych we Wrocławiu. Spółdzielni organizuje rocznie około 20 kursów szkoleniowych różnych specjalności.

Ostatnio zorganizowano tutaj kurs z zakresu programowania elektronicznych maszyn matematycznych UMC-1 oraz ich konserwacji i eksploatacji. Studenciami tego kursu byli reprezentanci z takich zakładów, jak: Państwowy Instytut Hydrologii i Meteorologii w Warszawie, Instytut Zoologii Zakładu Doświadczalnego w Złoczynie koło Krakowa, Centralny Ośrodek Badań Racjonalizacji Techniki Kolejnictwa, Instytut Automatyki Sieci Elektrycznych we Wrocławiu oraz wyższych uczelni — Politechniki w Poznaniu, Gliwicach i Wrocławiu. Wykłady są połączone z zajęciami praktycznymi w Ośrodku Elektrycznych Maszyn Cyfrowych „Elwro”.

DLA PRZEMYSŁU DOLNOŚLĄSKIEGO

Jeszcze w styczniu uruchomiony będzie we Wrocławiu wzorem Wrocław, Łódź, Poznań, Białystok, Białe — tzw. „Ośrodek montażu i wykończania uniwersalnych przyrządów składanych” — dla przemysłu dolnośląskiego.

We wrocławskiej placówce będzie można wypożyczyć potrzebne przyrządy jak np. tokarskie, frezarskie, szlifierskie, wiertarskie i inne — po nadeślaniu zamówienia wraz z rysunkiem i technologią detalu pożądanego przyrządu. Wrocławski ośrodek będzie dostarczał do zakładów przemysłowych i staniad odbiorców wypożyczane przyrządy, własnymi środkami transportowymi. Wypożyczalnia produkować będzie przyrządy ze znormalizowanych elementów dostarczanych z NRD. W okresie międzywojennym, przy załadowaniu okręgu obieg przyrządów, ośrodek będzie mógł złożyć i wypożyczyć około 200 sztuk przyrządów jednego ro-

RFDAGUE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński, Mirosław Dyoer, Henryk Flakierski, Jan Głowczyk (redaktor naczelny), Tadeusz Jaworski (z-ca red. nac.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kieer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczański, Zbigniew Mikolajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palczak, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Suklenicki (z-ca red. nac.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński, Redaktor techniczny i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 280028, z-ca red. nac. 280028, sekretarz redakcji 280342, redakторы 280392, sekretariat redakcji 280028.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-46-57 oraz Dział Ogłoszeń PAR, Warszawa, ul. Pożnańska 30, tel. 289844, jak również wysłane pocztą. Ogłoszenia w miastach wojewódzkich. Ceny ogłoszeń: ramkowe handlowe 4 zł za 1 cm², drobne handlowe 4 zł za 1 wyraz, drobne osobiste 2 zł za 1 wyraz.

Ogłoszenia kolorowe są o 80 proc. droższe.

Wszystkich informacji w sprawie warunków prenumeraty udziela placówka „Ruchu” i pocztę. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w dziale sprzedaży archiwalnej „Ruchu”, Warszawa, ul. Srebrna 12. Druk Zakłady Drukarskie i Włókno drukowe RSW „Prasa”, W-wa, Marszałkowska 5/6.

ZAGŁOSZCZENIA