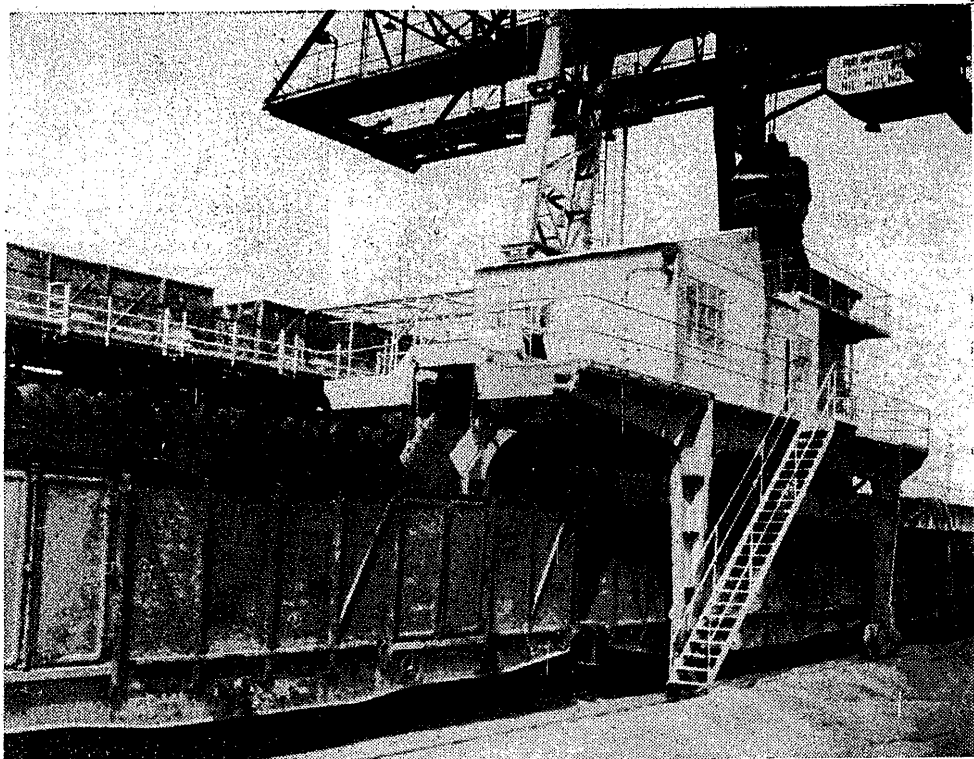
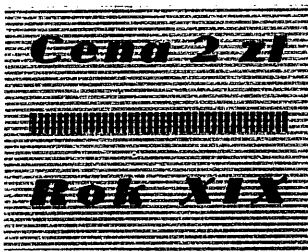




GŁÓWNY PARTNER



WYCIĘ gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

12 kwietnia 1964 r. Nr 15 (656)

WIESŁAW WIRSKI

21 kwietnia 1945 roku, a więc jeszcze przed zakończeniem II wojny światowej, podpisany został w Moskwie Układ o Przyjaźni, Pomocy Wzajemnej i Współpracy między Polską i Związkiem Radzieckim. We wspomnianym do tego niezmiennie doniosłym dokumencie, obie strony stwierdziły, że:

„— pragnąc utrwalić zasadniczy przebieg w dziejach stosunków polsko-radzieckich na rzecz przyjaźni, sojuszniczej współpracy, jaka się ustaliła między Polską i ZSRR w toku walki z imperializmem niemieckim

— w przeświadczeniu, że dalsze umocnienie dobrych stosunków sąsiedzkich i przyjaźni między Polską i graniczącym z nią Związkiem Radzieckim odpowiada żywotnym interesom narodów polskiego i radzieckiego

— w przekonaniu, że zachowanie przyjaźni i ścisłej współpracy między narodem polskim i radzieckim będzie służyło sprawie pomysłowego rozwoju gospodarczego obu krajów, zarówno w czasie wojny jak i po wojnie

— dążąc do poparcia po wojnie ze wszech miar sprawy pokoju i bezpieczeństwa narodów postanowili zawrzeć w tym celu niniejszy Układ...

Mija 19 lat od podpisania polsko-radzieckiego Układu o Przyjaźni, Pomocy Wzajemnej i Współpracy. Plan ten krótkiego przecież okresu, w różnych dziedzinach życia obu krajów, jest niezwykle bogaty. Zatrzymajmy się nad jedną tylko z nich, choć niezwykle ważną, nad rozwojem polsko-radzieckich stosunków gospodarczych, w ciągu minionych dwudziestu lat.

*

W okresie międzywojennym, w wymiarze handlowym Polski z zagranicą, obroty handlowe ze Związkiem Radzieckim odgrywały minimalną rolę. Dość powiedzieć, że w roku 1938 udział Związku Radzieckiego w naszych obrotach handlowych ogółem nie przekroczył jednego procentu (0,8 proc.). W latach 1945—1963 obroty handlowe Polski z ZSRR zwiększyły się 19-krotnie. Związek Radziecki jest naszym pierwszym, bo największym partnerem handlowym, a jego udział w obrotach handlowych Polski ogółem wynosi obecnie (1963 r.) 33,7 proc.

Przylączone wyżej liczby nie wymagają chyba komentarza. Wskazują one dostatecznie jasno na ogrom przemian, jakie dokonały się w tej dziedzinie.

Związek Radziecki należy do tych nielicznych krajów świata, które dysponują bogatymi zasobami wszystkich niemal surowców pochodzenia mineralnego oraz tak różnorodnymi warunkami glebowo-klimatycznymi, że umożliwiają one uprawę wszystkich niemal płodów rolnych. Polska — mimo bogatej i zróżnicowanej bazy surowcowej — wzbogacanej przez wciąż nowe odkrycia geologiczne nie posiada tych warunków i dlatego musi uzupełniać swe zasoby naturalne poprzez ich import z innych krajów.

Związek Radziecki należy do tych nielicznych krajów, na świecie, które posiadają tak ogromny wewnętrzny rynek zbytu, że mogą rozwijać opłacalną ekonomicznie produkcję wszystkich niemal asor-

tymentów wyrobów przemysłowych, a jego zakupy importowe stwarzają dla każdego niemal kraju, możliwości dostaw w długich seriach produkcyjnych, co jak wiadomo podnosi efektywność ekonomiczną eksportu. Polska, podobnie jak większość krajów świata, nie dysponuje takimi warunkami. Korzyści z rozwoju wielkoseryjnej, a więc taniej produkcji przemysłowej i wynikające z tego możliwości koncentracji wysiłku konstrukcyjnego powodują, że kraj nasz zainteresowany jest w specjalizacji produkcji przemysłowej, a wymiana handlowa z zagranicą, w zakresie wyrobów przemysłowych ma dla nas również ważne znaczenie, co transformacje zasobów naturalnych.

Związek Radziecki i Polska są krajami sąsiadującymi ze sobą. Obniża to poważnie koszty transportu, co odgrywa przecież bardzo ważną rolę w ukształtowaniu kanałów handlu międzynarodowego.

Już wspomniane wyżej trzy względy wskazują, że Związek Radziecki jest naszym naturalnym partnerem handlowym. Jeśli uwzględnić, że wspomniane wyżej względy są niezależne od ustroju społeczno-gospodarczego można powiedzieć tylko jedno: polityka sfer rządzących Polską przedwrzeźbiową, odrzucającą wszelką współpracę ze Związkiem Radzieckim, przekreślała naturalne przesłanki rozwoju obrotów handlowych z ZSRR i korzyści wynikające z rozwoju wymiany handlowej z tym krajem.

Układ o Przyjaźni, Pomocy Wzajemnej i Współpracy zamknął nieodwracalnie ten okres. Przemiany społeczno-gospodarcze, które dokonały się w Polsce po roku 1945 stały się dodatkowym czynnikiem szybkiego rozwoju naszych obrotów handlowych ze Związkiem Radzieckim. Znaczenie tych przemian polega nie tylko na wprowadzeniu gospodarki planowej w naszym kraju, co pozwoliłoby na oparcie rozwoju wzajemnej wymiany handlowej o wieloletnie umowy określające wyraźnie możliwości pokrycia własnego zapo-

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

UWAGI OGÓLNE

○ KRES 1966—70 posiada pewne bardzo istotne cechy charakterystyczne.

(1) W ciągu lat 1966—70 następuje bardzo przyspieszony w stosunku do poprzedniego okresu pięcioletniego przyrost zawodowo-czynnych przy pewnym (nie wielkim) zwolnieniu przyrostu całej ludności.

Liczba zawodowo czynnych wzrośnie w tym okresie o 10%, a liczba ludności o nieco mniej niż 6%, to znaczy struktura ludności zmieni się na korzyść.

(2) Okres 1966—70 następuje po okresie pięcioletnim, w ciągu którego średnie tempo wzrostu stopy życiowej było słabe. Wydaje się zatem, że zadaniem tego okresu jest wyrównanie tego niepomysłowego stanu rzeczy.

(3) Nie ulega wątpliwości, że w rozwoju gospodarczym Polski Ludowej handel zagraniczny był stale bardzo wąskim gardłem. Otóż w okresie 1966—70 sytuacja w tej dziedzinie nie będzie z pewnością łatwa. Można nawet przypuszczać, że obiektywne trudności zrównoważenia bilansu płatniczego ulegną raczej z pewnych względów zaostreżeniu. Dlatego integralnym elementem planu na ten okres winny być środki ograniczające import lub forsujące eksport. (Nie należy jednak rzecz jasna eliminować takiego pożytecznego importu, który w ten czy inny sposób przyczynia się do pokrycia go za pomocą efektywnego eksportu).

Z tych cech rozpatrywanego okresu wynikają już główne kierunki planu pięcioletniego. Obfity przyrost siły roboczej powinien być nie tylko w pełni zatrudniony, ale zatrudniony w sposób najbardziej korzystny dla podstawowych celów gospodarki. Tylko przy takim ujęciu ten przyrost przestaje być kłopotem i okazuje się bogactwem. Obfitość siły roboczej winna

POZAINWESTYCYJNE WARUNKI PEŁNEGO ZATRUDNIENIA

MIECZYSLAW KABAJ

W YOBRAŻMY sobie kraj socjalistyczny o dużej dynamice demograficznej. Stworzenie i utrzymanie pełnego zatrudnienia wymagać tu będzie stosunkowo wysokich inwestycji. Założymy jednak, że inwestycje dokonywane są na bazie nowoczesnej techniki z dużym udziałem kapitałochłonnych przemysłów; a zatem przyrost zatrudnienia pozostanie prawdopodobnie na dotychczasowym poziomie. Rozwiązanie to nosi wyraźne cechy socjalne, prowadzi do równowagi rynku siły roboczej, lecz rezerwy pracy nie zostają tu przekształcone w czynnik aktywny, przyspieszający tempo rozwoju gospodarczego.

Istnieje drugi rodzaj środków o charakterze ekonomicznym, które

spełniają nasz warunek. Polegają one na uruchomieniu pozainwestycyjnych czynników zwiększenia zatrudnienia. Ich cechą charakterystyczną jest to, że opierają się one na istniejących zasobach środków produkcji, które dotąd nie były w pełni intensywnie wykorzystane. Wzrost produkcji i zatrudnienia nie wymaga tutaj inwestycji podstawowych, tzn. budowy nowych hal produkcyjnych, instalacji podstawowych urządzeń, etc. Wymaga natomiast inwestycji uzupełniających, usuwających tzw. wąskie przekroje i bariery wzrostu. Ogólnie biorąc, można wyróżnić dwa rodzaje pozainwestycyjnych czynników wzrostu zatrudnienia: a) pierwszy rodzaj polega na

zwiększeniu stopnia wykorzystania urządzeń produkcyjnych np. drogą przechodzenia na dwumianowy system pracy w wielkim przemyśle, b) drugi — na przesunięciach w strukturze zatrudnienia drogą uruchomienia produkcji w sferach pomocniczych o niskim technicznym uzbrojeniu pracy, np. w rzemiośle. Łatwo zauważyć, że w przypadku pierwszym wzrost zatrudnienia nie musi się łączyć ze znacznym spadkiem wydajności, podczas gdy ewentualność ta zachodzi w przypadku drugim.

W obu przypadkach wzrost zatrudnienia stanowi aktywny czynnik, dynamizujący gospodarkę, choć niewątpliwie w różnym stopniu. Z tego punktu widzenia najkorzystniejsze i najbardziej efektywne jest uruchomienie pozainwestycyjnych czynników wzrostu wymienionych w

punkcie a. Spróbujmy zbadać to zagadnienie bliżej.

II

Punktem wyjścia analizy pozainwestycyjnych czynników wzrostu zatrudnienia jest weryfikacja pewnych istotnych założeń dość powszechnie przyjmowanych zarówno w teorii jak i w polityce gospodarczej.

Teoretyczna formuła wzrostu zatrudnienia, którą znaleźć można w wielu podręcznikach i pracach naukowych brzmi mniej więcej tak: jeżeli chcemy zwiększyć przyrost zatrudnienia, to musimy zwiększyć stopę akumulacji, bądź średnią pracochłonność nowych obiektów. Formuła ta oparta jest na bardzo istot-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

W NUMERZE:

Michał Kalecki — UWAGI O PLANIE GOSPODARCZYM NA LATA 1966—1970 — str. 1

W oparciu o Tezę KC na IV Zjeździe Partii autor wysuwa koncepcję zwiększenia spożycia w następnym pięcioletcu poprzez pewne modyfikacje założeń w dziedzinie nakładów inwestycyjnych i szereg przedsięwzięć natury organizacyjnej.

Wiesław Wirski — GŁÓWNY PARTNER — str. 1

Z okazji dziesiętnastego rocznicy podpisania Układu o Przyjaźni, Pomocy Wzajemnej i Współpracy między Polską i ZSRR, autor artykułu przedstawia tylko jedną z dziedzin rozwijającej się stale współpracy — rozwój polsko-radzieckich stosunków gospodarczych w okresie minionych lat. Obecnie udział ZSRR w obrotach handlowych Polski wynosi ponad 33 proc. i zajmuje pierwsze miejsce w naszych stosunkach gospodarczych z zagranicą.

Mieczysław Kabaj — POZAINWESTYCYJNE WARUNKI PEŁNEGO ZATRUDNIENIA — str. 1

Stworzenie i utrzymanie pełnego zatrudnienia wymaga stosunkowo wysokich inwestycji. Jeśli założymy, że inwestycje dokonywane są przy pomocy nowoczesnej techniki z dużym udziałem kapitałochłonnych przemysłów — to w tym przypadku nie możemy zagwarantować pełnego zatrudnienia. Co więc robić, jakie stosować środki, aby w pełni wykorzystać realne zasoby siły roboczej, jak przekształcić te zasoby w aktywny czynnik rozwoju

gospodarczego? Podniesiona przez autora propozycja zwiększenia zmianowości w przemyśle jest częściową próbą odpowiedzi na to pytanie. Artykuł stanowi publicystyczne rozwinięcie jednej z tez dysertacji doktorskiej pt. „Elementy racjonalnego zatrudnienia w gospodarce socjalistycznej”.

Władysław Dudziński — WIĘCEJ CZY LÉPIEJ — str. 3

Ostatnio sprawą jakości produkcji zajęto się w Ministerstwie Przemysłu Chemicznego. Nie działo się to przypadkowo. Od paru lat stwierdza się obniżanie jakości produkcji wielu wyrobów chemicznych. Nie jest to w rzeczywistości zjawisko powtarzalne, niemniej jednak zasłęg szkód jest taki, że wpływa na ogólne wyniki ekonomiczne całego przemysłu chemicznego. Ale sprawa poprawy jakości produkcji to nie tylko sprawa resortu chemii, ale i pozostałych przemysłów.

Włodzimierz Bojarski, Jerzy Lasocki, Tadeusz Zalski — JAK INWESTUJEMY W BAZĘ PALIWO- WO-ENERGETYCZNĄ — str. 6 i 7

Pierwsi dwaj autorzy w swych artykułach — „Kłopoty z koordynacją” oraz „Koncepcja a realizacja” — wysuwają i uzasadniają szereg istotnych zastrzeżeń co do realizacji naszych inwestycji paliwo-energetycznych: nie wykorzystujemy możliwości „uszlachebnienia” paliw i możliwości kompleksowego zagospodarowania nowych okręgów, zaś nadmierny pośpiech na tych budowach za drogę nas kosztuje. Trzeci autor próbuje jednak pokazać „Drugą stronę medalu” tej tak bardzo istotnej dla naszego kraju sprawy.

Uwagi o planie gospodarczym na lata 1966 — 1970

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

mnijszych nakładach inwestycyjnych proponują poza lepszym wykorzystaniem istniejących zakładów koncepcję podobną do powyższej?

Otoż z paru ustępów „Wytucznych”, oraz z przemówień na XV Plenum wnioskować by można, że chodzi tu nie tyle o modyfikację techniki wytwarzania ile o modyfikację struktury produkcji. Proponuje się mianowicie zatrudnienie w pracowniach galeziach, jak w usługach, w przemyśle galanterijnym, odzieżowym, zabawarskim itp. Słusznie jednak zaznaczyć w swym przemówieniu tow. Jedrychowski, że „takie przesunięcia można dokonywać bez naruszenia podstawowej zasady proporcjonalnego rozwoju gospodarki tylko w pewnych granicach”. Istotnie przesunięcia takie rzutują bezpośrednio albo na strukturę eksportu albo też spóźniają wewnętrzny. W odniesieniu do eksportu wchodzi o raz w rachubę kwestia zbywalności w szerokim zakresie takich produktów, które mimo wielokrotnych wysiłków odgrywały w nim dotąd rolę marginesu. Następnie taki eksport nawet, jeśli daje się skutecznie, okazać się może bardzo nieefektywny. Ale również wątpliwe są granice dla modyfikacji struktury zbytu na rynku wewnętrznym. Jak nie można na dużą skalę zastąpić zabawkami. Przy zachowaniu obecnych relacji cen zabawki nie zostałyby po prostu zakupione. Gdyby natomiast podnieść znacznie ceny na janki, a obniżyć ceny na zabawki (ewentualnie je nawet dotując) to konsumenci nie uznaliby tego za spóźnienie równowagi „normalnemu” wariantowi, mimo iż iloczyn cen w 1964 (w jakich planujemy na okres 1966 — 70) pozostałoby ono na tym samym poziomie.

Dlatego też uważam, że metoda, której tu użyto jest niebezpieczna, bo może się ona okazać nierealna lub też doprowadzić do wyzucia struktury spóźnienia. Za właściwą metodę uważam modyfikację techniki produkcji, o której była mowa wyżej. Oczywiście, że szczególnie w tym przypadku tej metody będzie wybór z dwóch pokrewnych pozycji spóźnienia o równej wartości tej która jest bardziej pracochłonna i wymaga mniejszych nakładów inwestycyjnych oraz mniejszej ilości surowców dewizowych.

Nieprzystosowanie techniki produkcji do bilansu siły roboczej występuje w „Wytucznych” szczególnie wyraźnie w odniesieniu do rolnictwa. Przy założeniu niezmiennych obsad gospodarskich chłopskich nakłady inwestycyjne na mechanizację wydają się nadmierne. Do dysproporcji przyczynia się jeszcze fakt stosunkowo niewielkiego wzrostu małego kapitałochłonnej produkcji hodowlanej wynikający z ograniczenia przywozu zboża, który ma ustać w r. 1970. W rezultacie stosunek nakładów inwestycyjnych do przyrostu produkcji czystej w rolnictwie okazuje się niezwykle wysoki.

1) Porównaj mój artykuł „Zagadnienie optymalnej struktury spóźnienia” Gospodarka Planowa, lipiec 1963 r.
2) Przyczynia się tu do tego również znaczny wzrost kosztu nawożenia mineralnego w stosunku do wielkości produkcji roślinnej.

W dniu 21 marca br. na Wydziale Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Warszawskiego członkowie naszego Zespołu: dr Tadeusz Kowalik i mgr Mieczysław Kabaj przedstawili swe prace naukowe.

Dr Tadeusz Kowalik wygłosił wykład habilitacyjny pt. „Koncepcja industrializacji w literaturze społeczno-ekonomicznej warszawskiego pozytywizmu” oraz przedstawił pracę habilitacyjną nt. „Teorii ekonomicznej Róży Luksemburg”.

Mgr Mieczysław Kabaj obronił swą pracę doktorską pt. „Elementy racjonalnego zatrudnienia w gospodarce socjalistycznej”, której promotorem był prof. dr Oskar Lange, a recenzentami — prof. dr Zofia Morecka i prof. dr Antoni Rajkiewicz.

Dotychczas zajmowaliśmy się różnicą jakościową między pojęciami przedstawionym na początku artykułu a tym, które wpływa z „Wytucznych”. Jeśli chodzi o różnicę ilościową to najważniejsza dotyczy wzrostu spóźnienia, która w „Wytucznych” wynosi 4,8% rocznie wobec postulowanego przez nas 5,5% (których możliwości realizacji na razie jeszcze błądźmy nie wykazaliśmy). Należy przy tym przypomnieć, że struktura spóźnienia planowana w „Wytucznych” następcą pewne wątpliwości na skutek „pracochłonnej części” masy towarowej z jednej strony i niskiego stosunkowo wzrostu produkcji hodowlanej — z drugiej. Ponieważ próbujemy naszkicować pewne korektywy zarysu planu przedstawionego w „Wytucznych”, i wtedy okaże się, że ogólna różnica podejścia rzutuje w istotny sposób na kwestię kształtowania się konsumpcji.

INWESTYCJE

Nasze sugestie co do odmiennego ukształtowania planu na okres 1966 — 70 zaczynamy od rozważań na temat struktury i wielkości inwestycji. Ustosunkowaliśmy się wyżej krytycznie do oszczędności inwestycyjnych opierających się o rozwój pracowni galezi w przemyśle przetwórczym i usługach i przeciwstawiliśmy temu oszczędności innego rodzaju, które przyszkolimy tu bardziej szczegółowo.

Zaczynamy od tego, że nie zamierzamy proponować zwolnienia ekspansji galezi surowcowych, które to surowce miałyby być miast tego zdobywane w handlu zagranicznym w zamian za mniej kapitałochłonne eksporty wyrobów gotowych. Należy bowiem uznać, że realizacja już obecnie założonego eksportu tego typu uznana być winna za zadanie bardzo trudne i że dalsze rozszerzanie planów w tym zakresie byłoby nieumiejętnie ryzykowne. Z tego nie wynika jednak, że niemożliwe jest poczynienie oszczędności w nakładach inwestycyjnych potrzebnych dla uzyskania danego przyrostu produkcji surowcowej. Szczególnie istotna jest tu sprawa zastosowania systemu czterozmianowego w nowych kopalniach węgla i miedzi (w tym jedna zmiana remontowa). Pozwoliłoby to na zmniejszenie dokonywanych w tych dziedzinach inwestycji. Należałoby zbadać również możliwości stosowania tego systemu w niektórych przypadkach istniejących kopalni.

Dla całości przemysłu sugerowaliśmy wyżej przyjmowanie pracowni i kapitałochłonnej technologii. Dużą rolę odegrać w nich może uzyskanie przyrostu produkcji za pomocą modernizacji starych zakładów. Oszczędzone w ten sposób inwestycje mogłyby być użyte do produkcji tej wartości masy towarowej, która w koncepcji „Wytucznych” przypada na wybrane galezie pracochłonne. W ten sposób struktura tej masy nie byłaby z góry skreślona warunkiem pracochłonności. Materiały dewizowe potrzebne na jej wytworzenie mogłyby być uzyskane poprzez przeznaczenie części nakładów inwestycyjnych zwolnionych przez stosowanie pracowni wariantów na oszczęd-

ności surowcowe. W rezultacie dodatkowa masa towarowa byłaby mniej pracochłonna i bardziej kapitałochłonna i materiałochłonna aniżeli w planie obecnym, natomiast w reszcie gospodarki zaszybyby zmiany przeciwnie. W ten sposób obecny plan zatrudnienia i spóźnienia stałby się bardziej realny i zharmonizowany. Należy zaznaczyć, że dla przeprowadzenia takiego programu inwestycyjnego niezbędne są pewne posunięcia organizacyjne o których będzie mowa niżej. Jest dość prawdopodobne, że jego konsekwentne wykonanie dałoby per saldo pewne oszczędności inwestycyjne, czego nie bierzemy tu jednak pod uwagę.

Warto jeszcze dodać, że sugerowany profil inwestycji nie zmniejszający do przyswojenia sobie najwyższej techniki produkcji w kierunku oszczędzania siły żywej będzie wymagał mniejszego importu maszyn z krajów kapitalistycznych.

Przechodzimy teraz z kolei do inwestycji w rolnictwie. Jak już wyżej zaznaczyliśmy, przy założeniu niezmienności obsady gospodarstw chłopskich planowany efekt produkcyjny osiągnięty być może przy niższych nakładach na mechanizację. Biorąc nawet całkowicie pod uwagę niezbędne dla wykonania planów produkcji roślinnej zaopatrzenie w maszyny PGR, spółdzielni produkcyjnych oraz kółek rolniczych — wydaje się że nakłady z funduszy społecznych w okresie 1966—70 mogłyby być obniżone o około 25 mld zł. Te właśnie sumy zakładamy jako wartość oszczędności w zakresie inwestycji produkcyjnych w stosunku do obecnego planu (zachowując rezerwę inwestycyjną na niezmiennym poziomie).

Dotychczas zajmowaliśmy się inwestycjami produkcyjnymi. Należy zauważyć, że inwestycje nieprodukcyjne założone są na poziomie bardzo niskim w stosunku do całości inwestycji i że pewna korektywa w tym zakresie byłaby pożądana. Proponujemy podniesienie inwestycji nieprodukcyjnych w okresie 1966—70 o 5 mld zł, a mianowicie w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego. Założeniu temu odpowiada podniesienie o m. n. 2,5 mld poziomu tego budownictwa w r. 1970. Zarówno w tym roku jak i w latach poprzednich proponujemy uzyskanie środków na przyrost budownictwa mieszkaniowego poprzez zwiększenie dochodu narodowego. Mimo opisanych wyżej operacji w zakresie zatrudnienia istniejącej siły roboczej dodatkowe zapotrzebowanie na nią w budownictwie mieszkaniowym może być z łatwością pokryte. Również i efekt — na bilans handlu zagranicznym będzie raczej nieznaczny. Należy natomiast przewidzieć w rozpatrywanym okresie dodatkowe inwestycje produkcyjne w wysokości około 5 mld zł na wytwórczość materiałów budowlanych i uzbrojenie samego budownictwa.

Biorąc te korektywy pod uwagę dochodzimy ostatecznie do zmniejszenia inwestycji produkcyjnych w stosunku do obecnego planu o 20 mld zł. i do zwiększenia inwestycji nieprodukcyjnych (na drodze podniesienia dochodu narodowego) o 5 mld zł. Udział inwestycji nieprodukcyjnych w całości inwestycji byłby jednak nadal niższy aniżeli w bieżącej pięciolate.

DOCHÓD NARODOWY I SPOŻYCIE

Zaproponowaliśmy wyżej podniesienie dochodu narodowego w r. 1970 o 2,5 mld zł w związku ze zwiększeniem inwestycji nieprodukcyjnych. Zajmijmy się tu jeszcze jedną sugestią takiego podniesienia polegającą w tym wypadku na przyspieszeniu wzrostu produkcji hodowlanej.

Zwróciliśmy już uwagę na fakt, że niska ekspansja tej produkcji założona w „Wytucznych” przyczynia się poważnie do słabego wzrostu produkcji czystej w rolnictwie (m. n. 1,5% rocznie). Należy dodać, że realizacja takiego programu napotka

WIECEJ CZY LEPIEJ?

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

TEN dylemat trapi naszą gospodarkę od wielu lat. Bywały okresy, kiedy kompromis między ilością a jakością produkcji wykazywał względną równowagę. Częściej jednak — a ostatnio stało się to szczególnie wyraźne — przemysł nasz dokonuje wyboru na korzyść „więcej”. Nie jest bynajmniej pociechą, że problem jakości produkcji istnieje od czasu powstania produkcji społecznej. Rzecz w tym, że z chwilą zaniku zasadniczo przeciwnych interesów producenta i konsumenta, można i należy oczekiwać rozstrzygnięcia wprawdzie również kompromisowych, lecz społecznie zadowalających. Tymczasem buble w najrozmaitszej postaci płyną nadto szerokim strumieniem z taśm, aparatów i maszyn przemysłu. W ten sposób krzywdzony jest nie tylko konsument nabywający tandetę. Cierpi na tym interes społeczny, gospodarka narodowa, bez względu na to, czy są to artykuły zaopatrzeniowe, czy rynkowe.

Takie ogólne stwierdzenie nie wymaga dowodu. Trudniej odpowiedzieć na konkretne pytania w skali całej gospodarki. Jaki jest zasięg bieżących i odległych konsekwencji produkcji złej jakości? Jak to zjawisko wpływa na tempo i zakres inwestycji, na zasoby materiałowo-surobowe, na procesy rynkowe? O ile mi wiadomo, w Polsce nikt jeszcze nie pokusił się o możliwie pełne zobrazowanie strat gospodarczych właśnie z tego punktu widzenia. Korzystać można jedynie z opracowań z natury rzeczy fragmentarycznych. Niemniej i one mogą dać wyobra-

żenie o wadze problemu i skutkach ekonomicznych.

Ostatnio sprawą jakości produkcji zajęło się kolegium Ministerstwa Przemysłu Chemicznego. Była ona także przedmiotem specjalnej uchwaly KERM. Nie działa się to przypadkowo. Od paru lat stwierdza się obniżanie jakości produkcji wielu wyrobów chemicznych. Mimo że nie jest to w resorcie zjawisko powszechne, zasięg szkód jest taki, że wpływa na ogólne wyniki ekonomiczne całego przemysłu chemicznego.

W bieżącym planie pięcioletnim z roku na rok zwiększa się udział produkcji niezgodnej z normami — z 1,53 proc. w r. 1981 do 1,79 proc. w r. 1985. Coraz większe są również straty resortu z powodu złej jakości produkcji; wzrosły one w tym czasie z 0,14 proc. (58 mln zł) do 0,23 proc. (123 mln zł). Największy udział w tego rodzaju stratach resortu wykazują przemysły (rok 1983): gumowy (68 mln zł), syntetyczny (18 mln zł), włókienniczy (12 mln zł), organiczny i tworzywa sztuczne (12 mln zł), farmaceutyczny (8 mln zł).

Jeśli jednak bliżej przyjrzyć się powyższym liczbom, trudno uznać zjawisko za bardzo groźne. W najgorszym przypadku (przemysł gumowy) straty z powodu złej jakości produkcji nie przekraczają jednego procenta. Jednakże ten punkt widzenia na jakość produkcji (wzrostu strat) jest w dużej mierze niepełny. Przed takim stanowiskiem przestrzegają zresztą również odpowiedzialni pracownicy resortu (Departament Techniki), pisząc m. in. w odpowiednim opracowa-

waniu: „Musimy spojrzeć inaczej na zagadnienie jakości i normalizacji produkcji naszego przemysłu. Jakość powinna być oceniana na podstawie wartości użytkowych wyrobu u odbiorców (podkr. WD), nie zaś na podstawie formalnego stwierdzenia zgodności z obowiązującymi normami... Opierając się jedynie na wielkości stratah na skutek złej jakości oraz stopniu normalizowania produkcji, można by dojść do samospokojenia”.

Tak więc wymienione wskaźniki traktować należy raczej jako sygnał o zjawisku, niż jako jego charakterystykę. Wiele bowiem artykułów złej jakości, z ukrytymi wadami, przechodzi wszystkie sита kontroli technicznej i dostaje się do obrotu. Odbiorcy mają z nich wówczas użytek niewielki, bądź żaden. Racja — istnieją reklamacje. Ale wiadomo, że na dziesięciu „pechowców” nie więcej niż jeden zechce zadać sobie trud dochodzenia w ten sposób swoich praw. I takie fakty stanowią o wiele groźniejsze społecznie i ekonomicznie zjawisko, niż straty producentów wskutek wykrytych braków, choć i tych lekceważyć nie można.

Znaczenie ekonomiczne niskiej wartości użytkowej wyrobów umysłowi najlepiej kilka przykładów. Oto jeden z najbardziej jaskrawych.

Badania laboratoryjne wykazały, że opony samochodowe produkcji Zakładów Gumowych w Dębicy mają z biegiem lat coraz krótszy przebieg. O ile w roku 1957 np. opona 8,25—20/10w miała przebieg 61 990 km, to w roku następnym skurczył się on do 52 210 km, a w roku 1961 — do 50 tys. km. „Stomil” produkowany przez Zakłady „Stomil” (opona 6,50—15) miał przebieg 61 990 km, czyli o prawie 30 proc. Oczywiście wskutek tego rosła nie popyt. Czy można w tych warunkach dziwić się deficytowi opon? Czy nie warto by wziąć ołówki do ręki, aby wyliczyć koszty i straty, jakie, tolerując niską jakość wyrobów, musimy ponosić dla zaspokojenia potrzeb motoryzacji? I jaki kierunek należy uprzywilejować — nowych fabryk czy nakłady na maksymalne zwiększenie wartości użytkowej opon?

Co do obuwia gumowego, to wielu nabywców ma bardzo przykre doświadczenia. Śniegowce, trampki, tenisówki mają na ogół krótki żywot. Guma szybko kruszeje, ściera się, zółwie i złącza rozklejają się, a my — szybko biegniemy do sklepu i ustawiamy się w kolejce po nową parę. Najgorszą jakość wykazuje gumowe obuwie zawodowe. I znów krótka żywotność wyrobów powoduje ich szybką rotację. Rosnie nadmiernie popyt. Można go nazwać popytem sztucznym.

I przedsiębiorstwa przemysłu lekiowego, i konsumenci narzekają na pogarszającą się jakość wyrobów sintonowych (pończochy, bluzki, koszule itp.). Kobiety twierdzą, że dawniej w sintonowych pończochach mogły „przechodzić” cały sezon, obecnie pończochy te nie wytrzymują i paru tygodni. Trzeba tu oczywiście wziąć poprawkę na nieuniemożliwione w takich przypadkach przesady, ale obniżenie jakości włókien poliamidowych jest faktem. Stwier-

dza go zresztą otwarcie sam przemysł chemiczny: liczne wady ukryte zmniejszają wartość użytkową tej przędzy i, naturalnie, wyrobów finalnych.

Niska jakość włókna poliamidowego, viskozowego oraz barwników stała się nawet przedmiotem reklamacji na szczeblu Ministerstwa. To samo stało się w odniesieniu do farb i lakierów — ze strony Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego.

Zarzuty „jakościowe” można kierować także pod adresem przemysłu syntetycznego. Poważną częścią produkcji są znośniki, a także dwusiatki, masy karbidowej i elektrod karbidowych, trójkresolu — nie odpowiada normom. Wśród wyrobów przemysłu organicznego i tworzyw sztucznych („Erg”) odbiorcy systematycznie kwestionują następujące wyroby: skóra ponowna z celulozy („Fronit”), płytki podłogowe z PCV (Borszcz i Garmat), polwiny, płyty dekoracyjne „Unilam”, folia z PCV, amunicja sportowa oraz materiały wybuchowe i środki zapalne dla górnictwa. Kwestionowane są niektóre wyroby przemysłu farmaceutycznego: lekarze twierdzą np., że leki dożylnie z każdym względem jakości w początkowej fazie produkcji, pogarszają się z biegiem czasu.

Powyższym wyliczeniem lista złych jakościowo towarów nie została oczywiście wyczerpana. Każde jednocześnie resortu chemii ma pod tym względem większe lub mniejsze „grzechy”, choć wymienione wyżej mają największe. Mniemanie jednak na tej podstawie, że przemysł chemiczny produkuje większość wyrobów złej jakości, byłoby grubym nieporozumieniem. Mimo iż cytowane przykłady wyglądają groźnie, stwierdzić tam trzeba, ogólnie biorąc, stosunkowo wyższy niż gdziekolwiek indziej, poziom jakości produkcji. Nawet w tych przypadkach, gdzie problem jakości występuje najostre, można by wyliczyć dziesiątki i setki wyrobów i półproduktów o standardzie jakościowym europejskim, a nawet światowym. Długi szereg naszych wyrobów (m. in. naczynia ebonitowe, obuwie gumowe, taśmy trzupinalne gumowe i z PCV, bezwodnik kwasu ftalowego, formalina techniczna, karbid handlowy, włókna syntetyczne, wyroby fotochemiczne, amunicja żyłwińska, błękit żelazowy, anilina, fenol z Bydgoszczy, barwniki pologenowe i mnóstwo innych wyrobów) uzyskał najbardziej pochlebne opinie komisji i ekspertów zagranicznych. Liczne wyroby naszego przemysłu farmaceutycznego odpowiadają w pełni wymogom najsurowszych farmakopei zagranicznych. Zaskakującym uznaniem cieszą się także nasze kosmetyki i mydła (z wyjątkiem niektórych wyrobów wykazujących raczej usterki estetyczne — opakowanie itd.). Zresztą świadectwem wysokiej oceny jakościowych wyrobów naszej chemii jest wciąż rosnący eksport produktów tych m. in. zjednoczeń, którym mamy w dziedzinie jakości najlepiej do zarzutu. Eksport — zadowalający i nas, i zagranicznych odbiorców.

Niemniej zasięg i rozmiar produkcji złej jakości są takie, że niechybnie stanowią problem. Tym bardziej, że przemysł chemiczny jest obecnie najbardziej uniwersalnym dostawcą wyrobów i półproduktów. Zaopatruje wszystkie gałęzie gospodarki i wszystkie dziedziny życia. Dlatego jego „brakობა” jest i najbardziej widoczna, i najbardziej ekonomicznie odczuwalna. Skąd więc wynika ten problem? Czyżby przemysł chemiczny nie był w stanie wydawnie poprawić jakości tej części swej produkcji, która nasuwa zastrzeżenia?

Wedle oceny Departamentu Techniki MPChemicznego zła jakość produkcji pochodzi przeważnie z przyczyn subiektywnych. To znaczy — zależnych od producenta. Można je wymienić:

— nieprzestrzeganie instrukcji technologicznych w poszczególnych fazach pro-

dukcyj i norm przy klasyfikacji gotowych wyrobów (zwłaszcza na II i III szczeblu);

— truchalcenie nowej produkcji bez serii informacyjnej, parli próbnej itp.,

Cel przedsiębiorstwa socjalistycznego

JAN MACIEJA

WYDAJE się, że jednym z najpilniejszych zadań stojących obecnie przed naukami ekonomicznymi i praktyką gospodarczą jest usprawnienie metod planowania, zarządzania i kierowania gospodarką narodową.

Obecne metody, skuteczne w pierwszym okresie industrializacji, nie stymulują już w dostatecznym stopniu sprawnego działania, które ma obecnie rozstrzygające znaczenie dla dalszego rozwoju sił wytwórczych. Nie pozwalają one na pełną realizację i kontrolę stawianych zadań, utrudniają stosowanie rachunku ekonomicznego, nie stwarzają dostatecznej zachęty dla realizatorów zadań gospodarczych.

Osiągnięty stopień naukowości w zarządzaniu i planowaniu jest bardzo niski. Wyprowadzając nas na tym odcinku nie tylko ZSRR czy NRD, ale również Rumunię i Węgry. Nasze metody odpowiadają raczej rzemieślniczemu sposobowi produkcji, a nie nowoczesnemu przemysłowi jaki posiadamy. Stan ten (co trzeba sobie wyraźnie i uczciwie powiedzieć) hamuje rozwój gospodarki narodowej, nie pozwala na pełne wykorzystanie możliwości socjalizmu. Wyraża się to m. in. w niskim tempie wzrostu dochodu narodowego i dochodów ludności. Oczywiście byłoby nierozsądne przypuszczać, że wszystkie te trudności wynikają tylko ze sposobu zarządzania i kierowania, ale faktem jest, że marnotrawstwo pracy żywej i uprzedmiotowienie, nie dopasowanie produkcji do potrzeb brak równowagi wpływa destrukcyjnie na wzrost.

Spośród skomplikowanej problematyki planowania, zarządzania i kierowania gospodarką narodową wysuwają się dwa główne problemy, wymagające od nauk ekonomicznych i praktyki gospodarczej szybkiego rozwiązania. Sprawami tymi są: znalezienie i określenie celu działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego i zwiększenie roli planowania perspektywicznego o partego na naukowych przesłankach. Z braku miejsca zajmujemy się tylko zagadnieniem pierwszym.

Obecnie przedsiębiorstwo socjalistyczne nie ma określonego celu swojej działalności. Ma do spełnienia tylko liczne warunki. W dalszym ciągu nie ma określonego celu działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego i zwiększenie roli planowania perspektywicznego o partego na naukowych przesłankach. Z braku miejsca zajmujemy się tylko zagadnieniem pierwszym.

Obecnie przedsiębiorstwo socjalistyczne nie ma określonego celu swojej działalności. Ma do spełnienia tylko liczne warunki. W dalszym ciągu nie ma określonego celu działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego i zwiększenie roli planowania perspektywicznego o partego na naukowych przesłankach. Z braku miejsca zajmujemy się tylko zagadnieniem pierwszym.

czasie poprzedzającym tę dyskusję, wymyślono wprost fantastyczną ilość mierników. Ocenia się więc wg produkcji czystej, produkcji towarowej, globalnej, wykonania planu postępu technicznego, poziomu kosztów, wykonania produkcji eksportowej, ilości produkowanych wyrobów umieszczonych na liście B, itd. itd.

Niektóre mierniki są bardziej wymyślne. I tak mamy do czynienia z „technologiczną pracochłonnością” robót bezpośrednio produkcyjnych, „współczynnikiem trudności uruchomienia”, „specjalnym mechanizmem nagradzania podstawowego personelu kierowniczego z części zaoferowanego funduszu plac”, „syntetycznym wskaźnikiem efektywności przedsiębiorstwa” itd.

Oczywiście z każdym rodzajem miernika związana jest zastępcza pewna liczba bodźców. W rezultacie ilość różnego rodzaju premii, nagród jest tak duża, że nie odgrywa ona większej roli, są traktowane jako zwykły dodatek do pensji.

Czy wobec tego postulowane i już zrealizowane zmiany nie przynoszą żadnej poprawy? Twierdzenie takie byłoby nieprawdziwe i krzywdzące. Chodzi jednak o to, że produkcja globalna jest w obecnych warunkach miernikiem najgorszym. Stąd każde inne rozwiązanie jest postępowe.

Zarzuca przeciwko tzw. równoległemu układowi celów (brak hierarchii celów) są powszechnie znane. Wskazuje się tu na fakt, że przedsiębiorstwo może spełnić wszystkie postawione przed nim warunki, a mimo to jego działalność nie znajduje uznania społecznego. Sytuacja taka powoduje, że podstawowy cel gospodarki socjalistycznej (maksymalne zaspokajanie potrzeb ludności) jest spełniany mało skutecznie.

Czy jest zatem możliwe w ramach gospodarki socjalistycznej odejście od tego stanu rzeczy? Jest to pytanie o dawną stawiannę zarówno przez naukowców, jak i praktyków.

W Polsce wcześniej niż w innych krajach zwrócono uwagę na powyższe zagadnienie. Mam tu na myśli m. in. prace prof. Brusa (z roku 1956 i późniejsze) traktujące o roli zysku i stosunków towarowo-pieniężnych w gospodarce socjalistycznej. Niezwykle korzystny klimat dla tej dyskusji stworzyło Plenum KC KPZR odbyte w listopadzie 1962 roku oraz dyskusja w prasie radzieckiej (Liberman, Gatowski itd.). W niektórych krajach socjalistycznych, w których dyskusja naukowa nie dopuszczała możliwości szerszego wykorzystania kategorii zysku i stosunków towarowo-pieniężnych, władze gospodarcze zrobiły bardzo dużo w kierunku stworzenia możliwości sto-

sowania tych narzędzi w kierowaniu gospodarką. Można tu wskazać na NRD, gdzie według niezmienne interesujących wytycznych Prezydium Rządu z lipca 1963 r. zysk jest podstawowym miernikiem działalności. Również na Węgrzech obserwujemy znaczne osiągnięcia w dopasowywaniu metod kierowania gospodarką narodową do osiągniętego poziomu sił wytwórczych.

Dla osób zajmujących się dynamiką rozwoju poszczególnych krajów przykład Węgier jest bardzo wymowny. Podobnie korzystnie oceniany jest rozwój w ostatnim czasie w NRD.

W Polsce doczekaliśmy się jeszcze kilku bardzo interesujących rozpraw naukowych na ten temat (Madej, Mujżel itd.) oraz zupełnej bierności władz gospodarczych w odniesieniu do tych problemów.

Spróbujmy w oparciu o tocząca się dyskusję w kraju i zagranicą oraz pewne zagraniczne doświadczenia praktyczne zastanowić się, jakie korzyści może przynieść zastosowanie hierarchicznego układu celów i przyjęcie zysku za kryterium oceny i celu działalności przedsiębiorstwa.

Wielkość zysku obliczana jako różnica między nakładami a wartością sprzedaży byłaby wyrazem działalności przedsiębiorstwa. Chęć osiągnięcia wysokiego zysku zmniejszała by lub likwidowała marnotrawstwa pracy żywej i uprzedmiotowienie, z którym nie umiemy sobie obecnie poradzić. Droga do zysku prowadzi również przez wzrost produkcji. Przedsiębiorstwo musi więc ciągle ulepszać rozwiązania konstrukcyjne, wprowadzać innowacje techniczne, pomysłowości i ulepszać jakość produkowanych wyrobów. Rozwiązanie to kwestie postępu, nowości i jakości, na co nie możemy obecnie znaleźć żadnej lepszej recepty. Obecnie środki na postęp techniczny dzieli w przedsiębiorstwie prawnik. Nie chodzi o to by je jak najlepiej wykorzystać, lecz o to by je w ogóle wykorzystać i nie narazić się przepięsłom. Przy istnieniu zysku jako celu działalności o podziale środków decydowałby inżynier i ekonomista. Wreszcie ta kategoria stwarza sytuację, w której przedsiębiorstwo bardziej zależy na ocenie rynku, niż władz nadzórnych.

Jednakże nie trzeba szczególnego zmysłu spostrzegawczego, by zauważyć trudności na drodze praktycznego zastosowania tak pojętej kategorii zysku. Obawy przeciwników oceny przedsiębiorstwa na podstawie zysku są głęboko uzasadnione. Podajmy je w skrócie.

Kapitałiste z reguły jest wszystko jedno jakimi drogami osiąga cel swej działalności. Dobry jest zysk osiągnięty dzięki wprowadzaniu nowej myśli technicznej, czy zwiększaniu produkcji, jak i zysk osiągnięty na drodze spekulacji.

W warunkach gospodarki socjalistycznej, ta ostatnia droga zwiększenia zysku nie sprzyja celowi podstawowemu i jeżeli nie można stworzyć zespołu warunków uniemożliwiających przedsiębiorstwu zdobywanie zysku na drodze spekulacji, to zysk nie może być celem działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego.

Ostatnie lata przyniosły zdaje się nowe argumenty zwolennikom hierarchicznego układu celów i zastosowania zysku jako oceny działalności przedsiębiorstwa. Wydaje się, że będzie celowe przytoczenie ich w tym miejscu.

Pierwsza grupa argumentów opiera się na analogii geograficznej. Otóż (jak już wspomnieliśmy) w wielu krajach socjalistycznych usprawnienia kierowania gospodarką narodową idą w kierunku hierarchicznego układu celów. Istnieje już widoczna, dodatnia korelacja między tymi zmianami, a osiągnięciami gospodarczymi.

Następna grupa argumentów opiera się na spostrzeżeniu, że nadzieje na uporządkowanie stanu zarządzania gospodarką na drodze rozbudowanej ilości mierników analitycznych są raczej zawodne. Zarysuje się bowiem silna sprzeczność w działaniu poszczególnych bodźców.

Za wykorzystaniem zysku przemawiają również nowsze zdobycze teorii ekonomii. Uważa się mianowicie, że w dobrze funkcjonującej gospodarce istnieje musza tzw. „sprężenia zwrotnego” (przystosowywanie się do równowagi), „samoczynność” działalności poszczególnych elementów, dążność do wprowadzania do produkcji wyrobów jeszcze nigdzie nie znanych, czyli takich, których produkcji nie można zaplanować. Za warunek konieczny (choć nie jedyny) prawidłowego przebiegu tych zjawisk uznaje się konieczność istnienia zysku.

Najśliszszego argumentu dostarczył jednak sam rozwój kraju i wyniki stąd przejście w niektórych wyrobach z rynku wytwórcy do rynku nabywcy. Otóż wydaje się, że przy istnieniu rynku nabywcy kierowanie gospodarką przy pomocy równoległego układu celów jest przyczyną stagnacji, a nawet recesji gospodarczej. W opisanej sytuacji rozmiary produkcji określa zapotrzebowanie wewnętrzne i eksport. Przedsiębiorstwo zainteresowane jest w wypełnieniu otrzymanych zadań planowych, te ustalane są na podstawie popytu, który z kolei zależy przy tych samych dochodach i cenie głównie od własności użytkowych. Połączenie cech użytkowych powoduje wzrost popytu, to prowadzi do wzrostu zadań dla przedsiębiorstwa, braku adekwatnej rekompensaty. Przykładem są tu radioodbiorniki (ale

nie tylko), których produkcja od lat obniża się, podczas gdy w tym samym czasie produkcja tych wyrobów na rynek wewnętrzny w wielu krajach jest w ciągłym rozwoju

BARIERA SUROWCOWA

DYSKUSJA na temat pokonania bariery surowcowej, jako ogniw zmniejszającego efektywność gospodarczą, nie może pominąć problematyki przemysłu elektrotechnicznego, a szczególnie wytwarzającego urządzenia silnikowe, jak generatory, transformatory, silniki i aparaty zabezpieczające, regulacyjną, kontrolującą, sygnalizacyjną i pomiarową.

W decyzjach bowiem o rozwoju tego przemysłu występuje bardzo wyraźnie dylemat wyboru. Czy rozwijać te dziedziny wytwarzania, które pochłania dużą ilość drogich materiałów importowanych z kierunków niekorzystnych dla naszego bilansu płatniczego? Czy nakład na te produkcje podejmowaną w tych warunkach ma szansę uzyskania większej efektywności dla zabezpieczenia rozwoju innych dziedzin wytwarzania, które pomogą nam w pokonaniu bariery surowcowej? Czy poziom jakości pracy maszyn i aparatów elektrycznych zapewnia najbardziej oszczędne parametry eksploatacyjne produkowanych urządzeń finalnych? Czy też, wręcz przeciwnie, wewnątrz tego przemysłu istnieją możliwości zmniejszenia materiałochłonności produkcji poprzez szybsze rozwijanie bardziej pracochłonnych wyrobów?

Istnieją bowiem dwie zasadnicze formy oszczędzania materiałochłonności — polegająca na rozwijaniu bardziej pracochłonnych dziedzin wytwarzania, a w ich obrębie stymulowanie postępu technicznego dla maksymalnego zmniejszenia materiałochłonności wyrobów danego przemysłu. Pośrednia — polegająca na produkowaniu urządzeń dla potrzeb innych dziedzin gospodarki, np. w przemyśle maszynowym i aparatury elektrycznej, które w większym stopniu wykorzystują surowce i materiały, niż produkcja urządzeń finalnych. W tym ostatnim przypadku oszczędności pośrednich przemysłu maszyn i aparatów elektrycznych posiadają szczególną rolę do spełnienia.

Zagadnienia te wymagają głębszego spojrzenia w tę stosunkowo bardzo skomplikowaną gałąź produkcji, aby przy rozważaniach o rozwoju gospodarczym w okresie kolejnego planu pięcioletniego zdecydować o właściwym rozwoju przemysłu, zatrudniającego już obecnie blisko 40 tys. ludzi i zużywającego materiałów o wartości 3,5 miliarda złotych.

PROPORCJE — DYNAMIKA — JAKOŚĆ

Wzrost produkcji przemysłu elektrotechnicznego, a w nim branży maszyn i aparatów elektrycznych, wyprzedza musi znacznie przysrost produkcji przemysłowej, a w szczególności przemysłu maszynowego, gdyż udział wyposażenia elektrotechnicznego w całości urządzeń rośnie bardzo wyraźnie. I tak np. udział ten w takich gotowych obiektach, jak cementownia, wzrósł w ostatnich latach z 30-35% do 45-50%, zaś w walcownikach blach na zimno z 45-50% aż do 60-65%. W obrabiarkach udział ten wzrósł z 5-6% w urządzeniach uniwersalnych do 20% w tokarkach ze sterowaniem elektrycznym, osiągając wartość 45% w najnowszych obrabiarkach specjalistycznych.

Czy faktyczny wzrost elektrotechniki, a zwłaszcza maszyn i aparatów elektrycz-

Przedewszystkim — SPECJALIZACJA

STEFAN KRAJEWSKI

nych, odpowiada potrzebom właściciela maszyn, produkcji całego naszego przemysłu sprzętem i wyposażeniem elektrycznym? Ilustruje to poniższe zestawienie.

Udział elektrotechniki w produkcji przemysłu maszynowego (w %)	1960	1965
Udział przemysłu maszyn i aparatów elektrycznych w produkcji przemysłu maszynowego (w %)	17,5	19,8
	4,0	4,5

Narastający udział elektrotechniki nie pokrywa w pełni potrzeb. W maszynach i aparatach elektrycznych — przy imporcie około 10-12% dostaw — niedobór w pokryciu potrzeb kraju wynosi 6-10% rocznie. Udział elektrotechniki w przemyśle maszynowym w krajach gospodarczo rozwiniętych wynosi 30-40%, tzn. jest dwukrotnie wyższy, aniżeli obecnie w Polsce. Porównanie to od razu, wydaje się, narzuca wnioski co do proporcji i dynamiki naszego przemysłu maszyn i aparatów elektrycznych.

Ale rozwój tego przemysłu to nie tylko problem ilości — chodzi tu także i przede wszystkim o jakość wyrobów. Odbiorcy domagają się urządzeń zaspokajających szeroki wachlarz potrzeb dogodnych w eksploatacji, lekkich, gwarantujących nienaganną pracę, o długiej żywotności; słowem — prawdziwie nowoczesnych. Czy przemysł spełnia te życzenia? Przeprowadzona ostatnio analiza wykazała, że w ogólnej ilości typów około 30% jest na poziomie europejskim, zaś nieco ponad 60% to wyroby przestarzałe, choć spełniające wymagania eksploatacji; pozostałe nadają się tylko do wycofania.

Z punktu widzenia odbiorców i eksporterów, ilość naprawdę nowoczesnych wyrobów jest jednak zbyt mała, ale przecież podstawowych typów wyrobów jest 3500, omdam zaś i indywidualnych wykonawców — dziesiątki tysięcy. Jeżeli więc przyjąć zasadę porównania każdego wyrobu z najlepszym spośród 15-20 światowych firm elektrotechnicznych — to wówczas trudno wyobrazić sobie możliwość dorównania kroku całej konkurencji na tym szerokim froncie produkcji. Stąd też producenci sytuują, że w tych warunkach sytuacja nie można uważać za złą (choć należałoby sobie życzyć poprawy), ale eksporterzy sprzedający zarówno elektrotechnikę, jak i kompletne obiekty, chcą mieć wyroby w całej gamie na możliwie najwyższym poziomie, bo dobre wyroby sprzedają się szybko i po dobrych cenach. Trudno sprostać tym wymaganiom przemysłowi maszyn i aparatów elektrycznych, który przy dwukrotnie szybszym tempie rozwojowym aniżeli cały przemysł, musi dokonywać ciągłej modernizacji, uruchamiać nowe asortymenty dla coraz to nowych dziedzin i potrzeb gospodarki narodowej i dostosowywać całą gamę produkcji dla potrzeb eksportu, tropikalizacji, górnictwa, przemysłu okrętowego, chemii itd. itd. Specyficzną bowiem cechą tego przemysłu jest to, że pracuje on na rzecz wszystkich odbiorców przemysłowych dla

zaspokojenia ich potrzeb kooperacyjnych, inwestycyjnych lub remontowych, nie mówiąc o innych dziedzinach gospodarki, jak np. rolnictwo, komunikacja itp. W tym naświetleniu znaczenie tego przemysłu dla interesu ogólnogospodarczego jest bezsporne. Ale czy to oznacza, że należy rozwijać ten przemysł szerokim frontem?

ARGUMENTY ZA I PRZECIW

W warunkach naszego kraju jednym z najistotniejszych elementów wyboru powinien być także stopień zaangażowania bazy surowcowej. Chodzi o rozwijanie tych dziedzin wytwarzania, które opierają się o bazy surowców krajowych lub też wymagają minimalnych ilości materiałów.

W przemyśle maszyn i aparatów elektrycznych udział materiałów w koszcie produkcji wynosi 65,5%, z tym, że wskaźnik ten w poszczególnych grupach wyrobów waha się w przedziale 35-80%. W zużyciu tym zasadniczą rolę (wartościowo) odgrywa materiały walcowane (20%) oraz metale kolorowe (25%), zwłaszcza miedź. Jest to więc przemysł w zasadzie materiałochłonny i wywiera on stosunkowo duży nacisk na bilans płatniczy kraju, gdyż duża część zużywanych przez ten przemysł materiałów pochodzi z importu, i to z kierunków dla nas niekorzystnych. Czy w tej sytuacji akcja zmniejszania napięcia w bilansach surowcowych powinna dotknąć elektrotechnikę, a szczególnie przemysł maszyn i aparatów elektrycznych? Szereg argumentów przemawia przeciw tej tezie.

Jeżeli zdecydowaliśmy się na rozbudowę przemysłu maszynowego, co ma stanowić podstawową metodę podnoszenia dochodu narodowego oraz zwiększania eksportu, to wówczas można by bez przesady powiedzieć, że poziom krajowej produkcji maszyn i aparatów elektrycznych — limituje wyraźnie wzrost przemysłu maszynowego i jego zdolności eksportowe. Maszyny i aparaty elektryczne stanowią bowiem istotny element kooperacyjny każdego prawie urządzenia czy maszyny. Stąd wynika szczególna potrzeba rozwijania tego przemysłu. Ponadto przemysł ten w bardzo istotnym stopniu uszlachetnia zużywane materiały przez pracę wysokokwalifikowanych kadr technicznych i robotniczych (płace średnie wyższe o 25 — 30% od średnich krajowych oraz o 10 — 13% wyższe od średnich przemysłu), jak również przez zaangażowanie kosztownych urządzeń technicznych, szczególnie laboratoriów i stacji prób.

W elektrotechnice światowej wymaga się dobrej koniunktury. W takich wysoko uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych, jak Anglia, Japonia, NRF, St. Zjednoczone, Holandia, Belgia, Francja i inne — eksport elektrotechniki wynosi 4-10 proc. całości przychodów dewizowych danego kraju, zaś udział tego eksportu w eksporcie maszynowym wynosi 15-35 proc. Jednocześnie i przed nami otwierają się nowe rynki zbytu w krajach rozwijających się, które wykazują rosnącą zdolność importu maszynowego. Jeżeli jednocześnie uwzględnić fakt, że eksport maszyn i aparatów jest wysoko opłacalny (wysoki zysk dewizowy netto) to przyspieszenie rozwijania różnych problemów tej gałęzi przemysłu maszynowego można uznać za wystarczająco uzasadnione. Stanowi ona bowiem ważki czynnik zarówno naszej wewnętrznej ekspansji ekonomicznej, jak i eksportowej. Jednocześnie ze względu na poważne osiągnięcia w redukcji zużycia miedzi i zastępowaniu jej przez aluminium, bilans materiałowy — przy intensywnym wysiłku technicznym — powinien ulegać w bliższej i dalszej przyszłości znacznej poprawie.

EFEKTY OSZCZĘDNOŚCIOWE I WYNIKAJĄCE STAD PROBLEMY

Walcę o coraz lepsze wykorzystanie materiałów prowadzi ten przemysł uporczywie od wielu lat. W latach 1958-1962 — przy przysroście produkcji o 105% — zwiększono zużycie blach cienkich i elektrycznych tylko o 48%, półfabrykatów z miedzi i brązu również o 48%, miedzi nawojowej o 63%. Jest to wyrazem zarówno szybszego rozwoju mniej materiałochłonnych grup wyrobów — szczególnie aparatów elektrycznych — jak również wysiłku konstruktorów przemysłu i różnych placówek naukowych nad obniżeniem materiałochłonności produkcji.

Efekty w tej dziedzinie ilustruje przykład masowy wykonany w słuń produkcyjny 7,5 kW. Dzięki dwukrotnym modernizacjom osią

Gorzej, że w tej dziedzinie nie dzieje się nic, co mogłoby napawać optymizmem na najbliższą przyszłość. Dotyczy to m. in. rozważań nad budową nowego obrotowego kombinatu paliwowo-energetycznego na węgiel brunatny w Bełchatowie. Według wstępnych jeszcze koncepcji zakłada się tam utworzenie zespołu elektrowni o łącznej mocy około 6 000 MW oraz rozważa celowości budowy brykietowni. Zagazowywanie węgla bełchatowskiego na razie nie jest nawet brane pod uwagę. Tak więc i tu szanse na uzyskanie cennego paliwa mogą zostać pogrzebane.

Niektóre partie odkrytych złóż

Przeróbka węgla brunatnego jest więc jednym z najpilniejszych problemów w naszej gospodarce.

*

Czy możliwości planowej, zharmonizowanej budowy nowego zagłębia przemysłowego, opartego na wszechstronnym wykorzystaniu lokalnych surowców, zostały w rzeczywistości wykorzystane? Na przykładzie budowy dwóch największych dotąd kombinatów na węgiel brunatny w Koninie i Turzowie, istnieją podstawy do stwierdzenia, że jak dotychczas kompleksowe zagospodarowanie tych terenów

dałoby do szybkiego zaspokojenia wzrastającego zapotrzebowania na energię elektryczną — to brak jest usprawiedliwienia dla utrzymywania takiego samego stanu do dnia dzisiejszego.

Upadły koncepcje budowy w tamtym rejonie brykietowni i gazowni, co niewątpliwie odbiło się ujemnie w krajowym bilansie paliwowym. O potrzebie gazowni w Koninie świadczy fakt, iż dla pokrycia zapotrzebowania, które mogłaby ona w całości zaspokajać, buduje się odrębne gazownię w Poznaniu i Bydgoszczy oraz przewiduje się wybudowanie gazowni dla potrzeb Warszawy.

Równocześnie odsunięto na okres bliżej nieokreślony budowę wytwórni materiałów budowlanych i zakładów ceramicznych. Tymczasem około 80% ogólnej ilości materiałów budowlanych, zużywanych w zagłębiu konińskim, sprowadzane jest z odległości ponad 100 km, w tym znaczna część z województwa wrocławskiego. Natomiast wybudowanie miejscowych wytwórni materiałów budowlanych przewidywane jest dopiero wtedy, gdy wkroczyliśmy w końcowy okres zagospodarowywania zagłębia.

Wciąż płynne są programy budownictwa mieszkaniowego i komunalnego oraz usług socjalno-kulturalnych na terenie Konina i okolic. Środki przeznaczone na te cele są ograniczone, a realizacja tych inwestycji przebiega ze znacznym opóźnieniem.

Olbrzymia ilość ludzi zatrudnionych w budownictwie, lub obiektach już oddanych do użytku, zamieszkuje jeszcze w prymitywnych hotelach robotniczych, z dala od własnych rodzin, bądź dojeżdża (w nienajlepszych warunkach komunikacyjnych) z odległych miejsc zamieszkania. Te krytyczne uwagi odnoszą się również do kombinatu turzowskiego, gdzie owe mankamenty są odczuwalne z jeszcze większą jaskrawością.

*

Budowa kombinatów paliwo-energetycznych nie jest celem samym dla siebie. Mają one służyć ogólnym potrzebom rozwoju gospodarczego i przyczyniają się do coraz lepszego zaspokajania potrzeb społecznych. Zarówno rozmiary niezbędnych nakładów jak i rozmiarów oraz charakter korzyści, jakie powinny one przynieść gospodarce narodowej, uzasadniają potrzebę przeprowadzania wielokierunkowych studiów, kompleksowego ujmowania problematyki inwestycyjnej, a także właściwego przygotowania do realizacji tak poważnych zamierzeń.

Dla zapewnienia sprawnego przebiegu realizacji takiego programu działań powinien niezależnie, ponadresortowy organ kierujący-koordynujący. W przypadku Konina i Turzowa zabrakło takich wielokierunkowych studiów i kompleksowego ujęcia problematyki. Od samego początku pospiesz w budowie samych tylko obiektów górniczo-energetycznych był złym doradcą.

Budowa elektrowni w Koninie, pierwszej z nas na węgiel brunatny, rozpoczęła w 1958 r. — trwa do dziś. Poważny wpływ na tak znaczne wydłużenie cyklu budowy miały: opóźnienia dokumentacji projektowo-kosztorysowej, nieterminowe dostawy maszyn, niedostateczny potencjał przerobowy, brak zdecydowania co do docelowej mocy tej elektrowni oraz rodzaju maszyn prądowych. A więc brak należytego przygotowania.

W 1963 r. rozpoczęto w tamtym rejonie budowę drugiej elektrowni, w oparciu o projekt wstępny dla mocy 800 MW. Wnet jednak zmieniono poprzednią koncepcję i przygotowano nowy projekt wstępny elektrowni o mocy 1 200 MW. Projekt ten został zatwierdzony, mimo iż nasuwa szereg zastrzeżeń i wątpliwości (nie została należycie wyjaśniona sprawa pokrycia potrzeb wodnych tej elektrowni i zlikwidowania zarysowanego się już deficytu w bilansie wodnym górnej i środkowej Warty, a projektowane koszty budowy znacznie przekraczały wskaźniki występujące np. w elektrowniach turzowskiej i adamowskiej).

Podobna sytuacja miała miejsce w kombinacie turzowskim. Rozpoczęcie budowy kopalni Turów II i elektrowni nastąpiło w 1958 r. Koncepcje rozmiarów wydobywa węgla i docelowej mocy elektrowni zmieniane były kilkakrotnie, nawet już w czasie trwania budowy. (Według założeń projektowych z 1958 r. moc elektrowni miała wynosić 900 MW, w projekcie wstępnym z 1958 r. podwyższono moc elektrowni do 1 200 MW, z możliwością rozbudowy do 1 400 MW. Już w 1960 r. zdecydowano budowę elektrowni o tej najwyższej mocy, a w 1963 r. postanowiono podwyższyć ją do 2 000 MW).

Budowa kopalni w Koninie miała kosztować 963 mln zł, a faktycznie wydano już 1 247 mln zł. Koszt budowy nowej elektrowni w rej. Konina o mocy 800 MW określono na 2,2 mld zł, a obecnie, po zmianie koncepcji i zwiększeniu mocy do 1 200 MW, podwyższono koszty do 4,2 mld. W Turzowie koszty budowy kopalni wzrosły z 4,4 mld zł do powyżej 5 mld zł, a koszty elektrowni ustalone dla mocy 1 200 MW w wysokości zł 4,7 mld wzrosły do zł 5,8 mld już po zmianie mocy na 1 400 MW. Jak widać na budowach tych koszty inwestycji wzrastają niewspółmiernie do wzrostu efektów, a nawet bez wzrostu efektów, co ma miejsce i w przypadku kopalni. Podobnie jest na budowie kopalni i elektrowni w Adamowie.

Realizacja inwestycji na tak wielką skalę jest — rzecz jasna — organizacyjnie i technicznie niezmierznie trudna, zwłaszcza gdy brak niezbędnych doświadczeń. W warunkach turzowskich kłopoty potęgowało zastosowanie maszyn i urządzeń nie używanych dotąd w Polsce oraz peryferyjne położenie kombinatu. Dlatego z wielkim uznaniem należy odnosić się do ludzi, którzy nie szczędzili wysiłków dla pokonywania piętrzących się trudności. Nie wszystko jednak należy do trudności „obiektywnych”.

*

Problemy związane z budową takich kombinatów narastają w naszym kraju dopiero od kilku lat. Wielu z nich nie dostrzegamy lub nie nauczaliśmy się jeszcze prawidłowo rozwiązywać. Dotychczas brak u nas odpowiednich organów, które mogłyby zajmować się kompleksowym programowaniem i przygotowywaniem do realizacji wielkich zespołów różnorodnych inwestycji, związanych z zagospodarowaniem złóż węgla brunatnego.

W kolejce do zagospodarowania czekają bogate złoża węgla brunatnego w Bełchatowie, Legnicy, Rogoźnie i inne. Doświadczenia nabyte w Koninie i Turzowie powinny być przed szkołą dla polskiego górnictwa węgla brunatnego i energetyki na tym węglu. W szczególności jednak istotne jest, aby zwyciężyła idea wielobranżowego zagospodarowania zagłębi węglowych i tym samym mogły być wykorzystane maksymalnie korzyści potencjalnie tam tkwiące.

O tym, że nie zawsze wyciąga się właściwe wnioski z dotychczasowych doświadczeń świadczyć może przykład Bełchatowa. Już rok temu, kiedy załadowano okonturowany został obszar zalegania złoża, pojawiły się koncepcje rozpoczęcia szeroko zakrojonych inwestycji przygotowawczych do budowy kopalni i elektrowni, bez oczekiwania na wyniki studiów, analiz i programów branżowo-przestrzennych. Koszty budowy określono szacunkowo na około 45 mld zł. To płynie przystąpienie do budowy, mimo braku należytego przygotowania i niezbędnych prac badawczych uzasadniających zwiększenie tej koncepcji — „imperatywna potrzeba” rozwoju energetyki. Powinny otwarcie i rozwolnie dla wszelką cenę.

Na szczęście rozsałek wziął górę. Przyczyniły się do tego wydatnie uchwały XIV Plenum KC PZPR.

Gdy idzie o miliardy, gdy wchodzi w grę olbrzymie nakłady społeczne i majątek narodowy, trzeba zdecydowanie odrzucić czynniki emocjonalne i wszelki partykularizm. Decydować musi rzetelna analiza całościu problemu i pełny rachunek nakładów oraz efektów. Przecież celem nie jest węgiel lub energia elektryczna, lecz stały rozwój gospodarczy i coraz lepsze zaspokajanie potrzeb społecznych.

JERZY LASOCKI

ŁĄCZNOŚĆ

Komunikat GUS o wykonaniu NPG w 1963 r. podaje dane w zakresie wzrostu niektórych usług łączności, a mianowicie:

liczba przesyłek listowych poleconych — nadanych w 1963 r. — wzrosła w porównaniu z 1962 r. o 4,1 proc.;

liczba paczek i listów wartościowych nadanych — wzrosła o 3,8 proc.;

liczba przekazów pocztowych i telegraficznych wplaconych — wzrosła o 4,5 proc.;

liczba telegramów nadanych — wzrosła o 7,3 proc.;

liczba telefonicznych rozmów międzymiastowych wychodzących — wzrosła o 3,2 proc.

W komunikacie również podaje się, że liczba abonentów telefonicznych w dniu 31 grudnia 1963 r. wyniosła 677,9 tys. i w ciągu ubiegłego roku wzrosła o 41,8

Warunki pełnego zatrudnienia

nym założeniu, że zdolność produkcyjna w danej gospodarce jest w pełni wykorzystana. Tylko wtedy bowiem formuła ta jest poprawna.

Założenie to często stanowi punkt wyjścia rozważań teoretycznych zajmujących się problematyką wzrostu w gospodarce socjalistycznej. Wydaje się np., że leży ono u podstaw modelu wzrostu prof. M. Kaleckiego, który pisze wprost: „W ustroju socjalistycznym urządzenia produkcyjne są w zasadzie przynajmniej, całkowicie wykorzystane”. Nie jest to założenie osobno. Również w polityce gospodarczej, choć jest to inna sprawa, założenie to dominowało przez bardzo długi okres. Dziś wiadomo już, że przemysł kryje poważne rezerwy. Jednakże wydaje się, że przeciętny dyrektor fabryki, przeciętny planista jest ciągle zafascynowany „inwestycyjnym punktem widzenia”. A to oznacza w praktyce uwarunkowanie wszelkiego postępu od nowych inwestycji, odwrócenie uwagi od czynników alternatywnych w stosunku do inwestycji, które w pewnych okresach rozwoju i w pewnych szczególnych przypadkach mogą odgrywać równie doniosłą rolę.

Przeprowadzimy teraz dowód tej hipotezy.

Na wstępie warto powiedzieć, że nie wiadomo, co różni autorzy rozumienia przez „pełne wykorzystanie zdolności wytwórczych”, bowiem brak tu ścisłej definicji. Podstawowa rozbieżność sprowadza się do zmianowości, czyli różnego definiowania zdolności produkcyjnej w czasie. Z tego punktu widzenia istnieją w literaturze trzy podstawowe koncepcje lub modele wykorzystania zdolności wytwórczych, które można opisać posługując się poniższą uproszczoną tablicą.

	Liczba godzin efektywnej pracy na dobę (h)	Współczynnik zmianowości (Wz)	Model A	Model B	Model C
Model A	7	1	1	1	1
Model B	14	2	1	2	0,5
Model C	21	3	1	3	0,3

Zestawienie to, oparte na liczbach umownych, przedstawia trzy modele zdolności wytwórczych: jednodzienny, dwu- i trzyzmianowy. Na wstępie warto zauważyć, że pojęcie tzw. ujawniania rezerw może oznaczać dwa odmienne procesy: a) może dotyczyć rezerw istniejących w ramach danego modelu. Jeśli zwiększamy liczbę efektywnych godzin pracy np. 5 do 7 w modelu A następuje wyzwolenie tego typu rezerw; b) pojęcie to może dotyczyć także rezerw polegających na zmianie istniejącego modelu, konkretnie na przejściu z modelu A do modelu B lub C.

Na tym tle powstają dwa istotne pytania, które trzeba rozstrzygnąć. 1) Który z tych modeli należy przyjąć jako podstawę definiowania pełnego wykorzystania urządzeń w czasie, lub który jest dominującym w praktyce w różnych branżach lub przemysłach?

2) Czy jest możliwe, i jeżeli tak to w jakim czasie, przejście od modelu A do B, etc.?

Jeżeli odpowiedź na ostatnie pytanie (2) będzie pozytywna, to oznacza, że istnieje teoretyczna szansa podwojenia zatrudnienia w przemyśle bez inwestycji podstawowych przy przejściu z modelu A do B i potrojenia przy przejściu z modelu A do C. Z kolei, jeżeli prawdziwe są dwa ostatnie twierdzenia, to traci sens tradycyjna definicja technicznego uzbrojenia pracy, która jest oparta na założeniu systemu jednodziennego. Przyjęcie tej definicji oraz możliwości przejścia z modelu A do B oznacza równoległy spadek technicznego uzbrojenia pracy w miarę wzrostu zatrudnienia przy danym majątku produkcyjnym. Tymczasem przejście na system dwuzmianowy stanowi, jak gdyby, podwojenie istniejącego majątku produkcyjnego i nie musi oznaczać spadku technicznego uzbrojenia pracy.

Uznając w zasadzie prawdziwość twierdzenia, że wydajność jest funkcją technicznego uzbrojenia pracy, można stąd wyprowadzić istotny wniosek. Otóż przejście z modelu A do B stanowi nie tylko szanse zwiększenia zatrudnienia ale w zasadzie utrzymania istniejącego poziomu wydajności pracy. Zagadnienie to przedstawione zostało szerzej w artykule pt. „Paradoks technicznego uzbrojenia pracy” („Życie Gospodarcze”, Nr 21, 1963).

III

Wróćmy do pytań postawionych uprzednio. Zaczniemy od weryfikacji drugiego pytania: czy możliwa jest w praktyce ewolucja modelu A do modelu B w procesie rozwoju gospodarki socjalistycznej? Istnieje okres w rozwoju krajów socjalistycznych, który wydaje się potwierdzać możliwość takiej ewolucji. Ewolucję współczynnika zmianowości w prze-

myśle trzech krajów socjalistycznych przedstawia poniższe zestawienie.)

	Lata	Współczynnik zmianowości
ZSRR	1928 1932 1936	1,50 1,75 1,55
Polska	1950 1956 1960	1,46 1,69 1,57
Węgry *)	1949 1954 1959	0,98 1,54 1,16

*) Jest to tzw. współczynnik realny stanowiący stosunek między liczbą zatrudnionych a liczbą miejsc pracy.

Z zestawienia można wyprowadzić dwa ogólne wnioski:

a) W pierwszym okresie industrializacji następuje istotny przyrost współczynnika zmianowości, który wynosi w ZSRR (1928-32) — 18,5 proc., w Polsce (1950-56) — 19 proc., na Węgrzech (1949-54) — ok. 24 proc. Największy przyrost zanotowano w przemyśle maszynowym (32 proc.) i chemicznym (31 proc.) w ZSRR. W Rumunii np. w przemyśle włókienniczym przyrost ten wyniósł (1950-55) — 38 proc. w tekstylnych włen.

b) Zestawienie charakteryzuje także odwrotną ewolucję w drugim okresie industrializacji, polegającą na pewnym spadku współczynnika zmianowości w stosunku do poziomu najwyższego osiągniętego uprzednio.

Zróbmy teraz szacunek wpływu zmiany współczynnika zmianowości na przyrost zatrudnienia w pierwszym okresie industrializacji. Oznaczmy w tym celu całkowity przyrost zatrudnienia przez (ΔZ) , na który składa się przyrost zatrudnienia w starych obiektach (ΔZ_0) oraz zatrudnienia w nowo zbudowanych obiektach (ΔZ_n) ; czyli

$$\Delta Z = \Delta Z_0 + \Delta Z_n$$

Oznaczmy z kolei przez X współczynnik udziału przyrostu zatrudnienia w starych obiektach do całkowitego przyrostu zatrudnienia:

$$X = \frac{\Delta Z_0}{\Delta Z}$$

Współczynnik X (w procentach), obliczony na podstawie materiałów i metody przedstawionych w cytowanej pracy, kształtował się w całym przemyśle w trzech krajach socjalistycznych:

ZSRR (1928-32)	— 33 proc.
Węgry (1949-54)	— 58 proc.
Polska (1950-56)	— 48 proc.

Zgodnie z powyższym szacunkiem trzecia część ogólnego przyrostu zatrudnienia w okresie pierwszej pięcioletki w ZSRR i około połowy w Polsce i na Węgrzech, stanowi rezultat uruchomienia czynników pozainwestycyjnych w przemyśle. Tak więc wpływ ewolucji od modelu A do B na przyrost zatrudnienia był bardzo poważny w pierwszym okresie industrializacji. Stanowił niewątpliwie jeden z głównych czynników absorpcji siły roboczej, a tym samym przykład przekształcenia rezerw pracy w czynnik aktywny, dynamizujący rozwój gospodarczy.

Czy jednak ten eksperyment jest możliwy do powtórzenia w odmiennych warunkach, na wyższym etapie rozwoju gospodarczego?

IV

Pozytywna odpowiedź na ostatnie pytanie oznacza — także stwierdzenie istnienia rezerw zdolności wytwórczych w przemyśle. Próba szacunku tych rezerw nie jest możliwa bez przyjęcia i ścisłego zdefiniowania jednego z przedstawionych uprzednio modeli. Wychodząc z szerokiej analizy czynników ekonomicznych, społecznych i fizjologicznych przedstawiliśmy swego czasu *) tzw. optymalny współczynnik zmianowości dla przemysłu przetwórczego. Współczynnik ten zdefiniowany w granicach 1,8 oznacza realizację dwuzmianowego systemu pracy w przemyśle przetwórczym. Odrzucamy tym samym trzecią (nocną), zmianę jako zasadę polityki zatrudnienia w przemyśle, choć nie odrzucamy jej w zupełności. W praktyce przyjęcie powyższej koncepcji oznacza, że urządzenia produkcyjne w przemyśle przetwórczym będą pracowały, przeciętnie biorąc, około 14 godzin na dobę.

Jeśli teraz zestawimy ten optymalny współczynnik zmianowości z fak-

tyczną sytuacją w różnych przemysłach, można uzyskać teoretyczny szacunek potencjalnych rezerw lub wstępny i ogólny obraz eksten-sywnego wykorzystania urządzeń produkcyjnych.

Zagadnienie to stało się znowu bardzo aktualne. Istnieje w tej dziedzinie wiele szacunków w krajach socjalistycznych. Przytoczymy tutaj jedynie parę liczb odnoszących się do Polski.

Zestawmy obecnie zdefiniowany uprzednio współczynnik optymalny (1,8) z rzeczywistym w niektórych gałęziach przemysłu przetwórczego.

W wyniku prostego rachunku ($\frac{W_r}{W_o}$ gdzie W_r = współczynnik rzeczywisty; W_o = optymalny) otrzymamy stopień wykorzystania optymalnych zdolności wytwórczych. Mając te wielkości oraz zatrudnienie rzeczywiste w poszczególnych gałęziach przemysłu możemy obliczyć teoretyczną rezerwę wzrostu zatrudnienia przy osiągnięciu optymalnego współczynnika 1,8 w 1961.

	Rzeczywisty współczynnik zmianowości (W _r)	Rezerwa możliwego wzrostu zatrudnienia przy pełnym wykorzystaniu optymalnych zdolności wytwórczych w tys. w % do zatrudnienia rzeczywistego
1. Przemysł środków transportu	1,25	103
2. Przemysł maszynowy i konstrukcji metalowych	1,25	106
3. Przemysł metalowy	1,45	37
4. Przemysł drzewny	1,35	45
5. Przemysł spożywczy	1,34	90
6. Przemysł elektrotechniczny	1,37	39
7. Przemysł poligraficzny	1,42	7
8. Przemysł skórzano-obuwiczy	1,46	23
9. Przemysł materiałów budowlanych	1,57	24
Ogółem	466	35

Rachunek ten jest wysoce teoretyczny, oparty jest bowiem na liczbach przec

ARTYKULEM p. Eugeniusza Rychlewskiego pt. „Energia jądrowa konkurent ropy i węgla” (Nr 11 „Życia Gospodarczego”) zostałem mocno poruszony. Artykuł ten wzbudził zasadniczy sprzeciw także u wielu innych energetyków i nukleoników, z którymi miałem ostatnio możliwość się kontaktować.

Zagadnienia poruszone przez Rychlewskiego są od lat przedmiotem moich zajęć — czy to na Politechnice, gdzie jako kierownik Katedry Siłowni i Gospodarki Energetycznej oraz dyrektora uczelnianego Instytutu Techniki Ciepłej prowadzę prace naukowe w tej dziedzinie, czy też w Instytucie Badań Jądrowych, w którym do października ub. r. pełniłem funkcję dyrektora Instytutu Energetyki, z którym nadal współpracuję w charakterze konsultanta. W związku z tymi moimi zajęciami zawodowymi miałem okazję brać udział w wielu spotkaniach i konferencjach międzynarodowych oraz zwiedzić liczne zagraniczne ośrodki badań jądrowych i elektrownie jądrowe. Przy tej okazji przeprowadziłem wiele rozmów na temat energetyki jądrowej, znane mi są nie tylko wypowiedzi oficjalne, lecz również i prywatne opinie wielu wybitnych atomistów i energetyków światowych. Parę miesięcy temu na zwołanej przez wicepremiera Szara konferencji, przestawiając zainicjatywę energetyki, jak i zainteresowania galezi przemysłu ustalił swą opinię co do rozwoju energetyki jądrowej w Polsce. Wspomniany artykuł jest z nią całkowicie sprzeczny.

Artykuł Rychlewskiego zawiera tyle nieścisłości i dowodności w formułowaniu tez, że trudno z tymi wszystkimi niesłusznymi twierdzeniami polemizować. Chciałbym omówić tylko najważniejsze, a całkowicie niezgodne z obecnym stanem przedstawione zagadnienia.

*

Przy omawianiu problemów techniki tak młodej i podlegającej szybkiemu postępowi technicznemu, nie należy służyć przewidywań na dziesiątki lat, nie opierać się na najnowszych informacjach. Niestety, autor artykułu nie waha się wygłaszać przepowiedni do końca stulecia, opierających się na niedokładnych przeanalizowanych, przestarzałych danych sprzed 5 lat. Czyli — pomijając po prostu połowę całego okresu doświadczeń energetyki jądrowej.

Nie wolno bowiem zapominać, że dopiero niespełna 10 lat temu, w czerwcu 1954 r., uruchomiono w ZSRR w Obińsku pierwszą na świecie elektrownię jądrową, i to elektrownię małej mocy o charakterze tzw. pilota. Pierwsze elektrownie jądrowe, prototypy w skali przemysłowej, to angielska Calder Hall uruchomiona w 1956 r. i amerykańska Shippingport uruchomiona w 1957 r.

Dane, na których opiera się Rychlewski, pochodzi z publikacji wydanej w r. 1955, zacytowanej w opracowaniu MAEA z 1961 r., kiedy to praca prototypowa nie było w ruchu żadnej elektrowni jądrowej „drugiego pokolenia” a sam prototypy pracowały z tymi warunkami, aby można było z ich eksploatacji zebrać najważniejsze doświadczenia. Wskazniki projektowe i eksploatacyjne wielu elektrowni jądrowych uruchomionych, budowanych lub projektowanych w ostatnim pięćdziesięciu latach, autorowi są nieznane. Stąd jego niektóre twierdzenia są nieporównywalnie z kosztami produkcji seryjnej. Każdy zaś prawie element pierwszych prototypów tych elektrowni był sam prototypem.

Świadczą o tym następujące dane. Koszt budowy elektrowni Shippingport uruchomionej w 1957 r. wyniósł około 1000 dol. za kilowat mocy. Jednakże po paru latach pracy przy załadunku nowego paliwa udało się podwoić moc, co obniża koszt do około 500 dol./kW. Oparta na tym samym typie reaktora następna elektrownia (tzw. drugie pokolenie) Yankee, uruchomiona w 1961 r. kosztowała już tylko 288 dol./kW.

Oferowana dla kalifornijskiego przedsiębiorstwa energetycznego elektrownia Bodega Bay mocy 335 MW miała kosztować już tylko 189 dol./kW. Projektowany zaś zespół jądrowy o mocy 1000 MW dla elektrowni Ravenswood, położonej w mieście New York, ma kosztować 175 dol./kW. Termin uruchomienia planowano na 1970 r. W tym ostatnim przypadku specjalne zabezpieczenia reaktora zbudowanego w granicach wielkiego miasta bardzo podnoszą koszty budowy.

*

Koszty elektrowni jądrowych nie są bynajmniej „kilkakrotnie wyższe od kosztu elektrowni klasycznej”, skoro średni koszt elektrowni budowanych w USA w 1963 r. wynosił 145 dol./kW, a koszt zespołów o mocy 300–500 MW wynosił około 120 dol./kW. Wymienione elektrownie wyposażone są w reaktory wodne ciśnieniowe, takie same, jakie pracują na wszystkich dotąd budowanych okrętach. Ich producenci dysponują więc najbogatszym doświadczeniem. Z tej racji, jak również ze względu na dużą zwartość konstrukcji, reaktor ten jest najtańszy.

Najdroższy jest reaktor zawierający ciężką wodę jako moderator. W budowie elektrowni wyposażonych w takie reaktory przebiega obecnie Kanada, ale pracują nad nimi także Szwedzi, którzy uruchomili w roku ubiegłym pod Sztokholmem elektrownię Agesta. Ponadto budowę elektrowni z reaktorem tego typu projektują Amerykanie, Francuzi, Włosi, Szwajcarzy, Hindusi. Jak widać koszty elektrowni z najdroższym typem reaktora nie odstrasza zagranicznych prywatnych przedsiębiorstw od inwestowania w takie przedsięwzięcia milionów dolarów.

Gdyby się opierać na danych nawet nie sprzed 5 lat, ale sprzed 3 lat, to można by udowodnić, że reaktory z ciężką wodą nie mają szans powodzenia. Projektowana bo-

A jednak ENERGETYKA NUKLEARNA

STANISŁAW ANDRZEJEWSKI

wiem wtedy elektrownia kanadyjska Douglas Point o mocy 220 MW ma kosztować 395 dol./kW. Jednakże już w końcu 1963 r. India podpisała z Kanadą umowę na budowę elektrowni tego typu na sumę 70 000 000 dol. tzn. 316 dol./kW. Projektowana zaś obecnie przez Hydro Ontario elektrownia złożona z 4 zespołów po 450 MW ma kosztować 420 mln dol., czyli już tylko 233 dol./kW. (Canadian Nuclear Technology N. 1/III, Winter 1964). A zatem nawet najdroższe z istniejących typów reaktorów nie są „kilkakrotnie droższe” od elektrowni klasycznych i ponimo dość dużego kosztu wykazują poważne zalety.

*

O tych zaletach decyduje paliwo. Wbrew bowiem temu, co pisze Rychlewski, koszt paliwa jądrowego jest niższy od klasycznego. W omawianych wyżej elektrowniach jądrowych koszt paliwa wynosi poniżej 0,1 centa/kWh (podczas, gdy koszt oleju opałowego przy cenie 14 dol./t wyniósłby 0,35 centa/kWh) przy czym kalkulacja nie jest tu obciążona ani tzw. kredytem plutonowym, tj. ceną płaconą za zawarty w wypalonym paliwie pluton, ani kosztami wzbogacenia uranu, ponieważ stosuje się uran naturalny, a paliwo wypalone traktowane jest jako bezwartościowy odpad.

W tej cenie paliwa sam koszt uranu w postaci koncentratu wynosi zaledwie 0,022 centa/kWh; reszta to koszty fabrykacji. W przypadku zatem konieczności importu paliwa dla wytworzenia 1 mld kWh trzeba importować olej opałowy za 3,5

mln dol., albo koncentrat uranowy za 0,25 mln dol. Te liczby wyjaśniają, dlaczego tyle krajów importujących paliwo interesuje się budową elektrowni jądrowych z reaktorem zawierającym ciężką wodę jako moderator. Import uranu naturalnego, który (w odniesieniu do wzbogacenia) jest łatwo dostępny, pochłania kilkanaście razy mniej dewiz niż import ropy. Przy tym typie elektrowni jej ekonomia nie jest uzależniona ani od cen plutonu, ani od kosztów przerobu wypalonych paliwa. Taką elektrownię może zbudować i eksploatować samodzielnie każdy średnio uprzemysłowiony kraj.

Wprawdzie uran wzbogacony jest droższy niż naturalny, ale udział kosztów paliwa w koszcie energii jest zawsze niższy w elektrowni jądrowej niż w klasycznej.

Dla wspomnianej uprzednio elektrowni kalifornijskiej Bodega Bay, która miała być uruchomiona w 1965 r., koszt energii jądrowej miał wynosić 0,532 centa/kWh, a energii jądrowej uzyskiwanej z oleju po cenie 15,75 dol./t — 0,577 centa/kWh.

Niesłuszne jest zatem twierdzenie, że „mnie kilkadziesiąt lat, zanim energia jądrowa w skali przemysłowej okaże się ekonomiczną”. Według bowiem zgodnych opinii energetyków angielskich, francuskich, kanadyjskich i amerykańskich, już od r. 1970 energia jądrowa będzie konkurencyjna w stosunku do klasycznej, z wyjątkiem wielkich elektrowni budowanych w USA bezpośrednio przy kopalni, gdzie koszt węgla wynosi poniżej 5 dol./t.

Obniżenie kosztu i postęp techniczny w budowie elektrowni jądrowych oparty jest nie na nowych wynalazkach, których wdrożenie autor z niezwykłym pesymizmem ocenia na dziesiątki lat, lecz na usprawnieniach wynikających z doświadczeń eksploatacyjnych pracujących elektrowni pilotowych i prototypowych. Dla budowy energetyki jądrowej bowiem nie „musi powstać przemysł atomowy, którego przeciwieństwem jest wzbogacenie uranu, na co mogły sobie dotąd pozwolić 3 mocarstwa (USA, ZSRR i Anglia), a obecnie zaś uruchamia to Francja, to reszta zagadnień związanych z budową i eksploatacją elektrowni jądrowych może być wykonana przez

istniejący przemysł ciężki, chemiczny i elektroniczny, który dostanie nowe zadania, trudniejsze na ogół od dotąd wykonywanych, ale bynajmniej nie niewykonalne.

*

da 1963 r. nr IK 372/61 zajął następujące stanowisko:

Przedłożenie inwestorowi do realizacji rachunku końcowego, w którym wystawca świadomie wykazał wyższą kwotę od należnej mu za faktycznie wykonane roboty, stanowi nie czynność przygotowawczą, lecz usiłowanie wyłudzenia odnośnej kwoty, bez względu na kwestię późniejszej weryfikacji rachunku przez inwestora i podlega sankcji karnej przewidzianej w art. 23 § 1 k. k. w związku z przepisami ustawy z dnia 18 czerwca 1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej (Dz. U. Nr 36, poz. 228 z późn. zmianami).

Sąd Najwyższy uchyliwszy z tego powodu zaskarżony wyrok w części uniewinniającej R. G., zaznaczył w uzasadnieniu m. in.:

„Przed wszystkim należy podkreślić, że Sąd na podstawie całokształtu istotnych okoliczności ocenia, czy w myśl art. 23 § 1 k. k. działania oskarżonego było bezpośrednio skierowane do urzędowania jego zamiaru przestępczego. Gdy więc Sąd Wojewódzki w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku ustalił, że oskarżony przedstawił inwestorowi do realizacji rachunek końcowy, świadomie wykazując w nim prawie czterokrotnie wyższą kwotę od faktycznie wykonanych robót, czyli przedsięwzięł wszystkie niezbędne czynności do wypłacenia mu odnośnej kwoty, należało wyciągnąć wniosek, że fakt późniejszej weryfikacji nie miał decydującego wpływu na przesłanki podmiotowe - przedmiotowe uprzedniego działania zarzuconego oskarżonemu.

Z tych względów (...), pogląd Sądu Wojewódzkiego, że powyższe działanie oskarżonego było czynnością przygotowawczą, a nie bezpośrednio skierowaną do urzędowania jego zamiaru wyłudzenia odnośnej kwoty - należało uznać za błędny.

Art. 1. § 1. Kto kradnie, przyswajając sobie, wyłudza lub w jakikolwiek inny sposób zagarnia mienie epoleczne, podlega karze więzienia do lat 5 i karze grzywny.

Art. 2. Jeżeli wartość zagarniętego mienia nie przekracza 300 złotych, sąd zastosować nadzwyczajnie złagodzenie kary pozbawienia wolności.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

SZEREG wydarzeń politycznych ostatniego okresu ponownie zwróciło uwagę opinii publicznej na problemy militarne Niemieckiej Republiki Federalnej. Należy tu wspomnieć o takich faktach jak oświadczenie rządu radzieckiego przekazane na początku lutego br. rządowi NRF w sprawie produkcji w tym kraju broni rakietowej, co sprzeczne jest ze zobowiązaniami wypływającymi dla rządu zachodnioniemieckiego z faktu bezwarunkowej kapitulacji Rzeszy Niemieckiej; ujawnienie przez władze Niemieckiej Republiki Demokratycznej w końcu lutego br. poufnego dokumentu opracowanego w kierownictwie Bundeswehry pod tytułem: „Studia nad reorganizacją Bundeswehry i przyszłymi zadaniami sił zbrojnych”, w którym to dokumencie jeszcze raz zaakcentowano niezłomną wolę bońskich militariów posiadania do swej dyspozycji broni atomowej; wreszcie wystąpienia kanclerza Erharda wskazujące na odwetowe i militarystyczne tendencje w działalności nowego rządu zachodnioniemieckiego, który objął władzę w październiku 1963 roku po odejściu Adenauera. Aktualność problemu obecnego stanu zbrojeń zachodnioniemieckich wynika także na tle polskich propozycji zamrożenia zbrojeń jądrowych w Europie Środkowej, wysuniętych przez Władysława Gomułkę w przemówieniu plockim oraz przedstawionych ponownie w memorandum rządu polskiego.

Na tle powyższych wydarzeń i faktów politycznych celowe wydaje się zobrazowanie niektórych tendencji, jakie w dziedzinie wydatków zbrojowych NRF pojawiły się na początku obecnego roku budżetowego.

Jak wskazywaliśmy w ubiegłym roku, ostatnie lata - włącznie z rokiem 1963 - były w NRF latami szczególnie intensywnego wzrostu wydatków zbrojowych, niespotykanego w żadnym innym kraju NATO. Pierwotne plany bońskiego ministerstwa obrony - jak wynika to z cytowanych przez prasę zachodnioniemiecką, zakładały początkowo przeznaczenie wyłącznie dla Bundeswehry w roku 1964 kwoty 21,5 mld marek, czyli o 3,1 mld więcej niż w roku poprzednim. Przyrost wydatków zbrojowych NRF na rok 1964 ustalony został na poziomie znacznie niższym niż

wymagały tego początkowo kierownictwo Bundeswehry. Ostatecznie przewidziano wyłącznie dla celów armii zachodnioniemieckiej kwotę 19,2 mld marek, a więc wyższą o około 0,9 mld w stosunku do roku poprzedniego, co stanowi wzrost o 4,9%.

Interesujące jest w jakim kierunku poszły prace nad rozwojem Bundeswehry. Jak wiadomo, w ostatnim okresie charakterystycznym był dla Bundeswehry dość szybki przyrost jej stanów liczebnych. To pociągało za sobą nieuchronnie także szybki przyrost wydatków zbrojowych. Aczkolwiek Bundeswehra nie osiągnęła jeszcze stanu liczebnego 500 tysięcy żołnierzy przewidzianego w planach dla okresu pokojowego, obecnie nie jest ona od tej cyfry zbyt odległa.

Dotychczasowy szybki przyrost stanów liczebnych armii bońskiej prowadził - zdaniem bońskiego ministra obrony von Hassela - do powstawania szeregu luk w dziedzinie wyszkolenia itp. Najbliższy okres dwu - trzech lat ma być według niego oświadczenia okresem „konsolidacji” zachodnioniemieckiej armii, okresem stawiania na pierwszym miejscu problemów jakości.

Jak kształtują się w bieżącym roku budżetowym podstawowe pozycje wydatków zbrojowych NRF?

Podobnie jak w latach poprzednich budżet zbrojowy NRF dzieli się na tzw. „budżet zwyczajny” oraz „budżet nadzwyczajny”. Podstawowa część wydatków zbrojowych przypada na pozycję budżetu „zwyczajnego”, z którego finansuje się koszty bieżącego szkolenia, utrzymania armii oraz zakupu sprzętu zbrojowego. Na pozycję budżetu „nadzwyczajnego” przypada w preliminarzu na rok 1964 kwota 481 mln marek. Struk-

ZBROJENIA NRF W 1964 ROKU

TADEUSZ GRABOWSKI

turę budżetu „zwyczajnego” obracają poniższe zestawienie: (w mln DM).

Wydatki	1964 r.	1963 r.
osobowe	4 043	3 902
rzeczowe	1 173	872
ogólne	4 167	3 661
jednorazowe	9 416	9 497

Łączne wydatki budżetu zwyczajnego ministerstwa obrony NRF, wynoszące kwotę około 18,8 mld DM są wyższe w porównaniu z rokiem poprzednim o ponad 887 mln marek, a więc o około 5%. Należy zwrócić uwagę na fakt, że ponad połowa tych wydatków przeznaczona jest na tzw. „wydatki jednorazowe”, pod czym rozumie się przez to przede wszystkim nakłady na cele finansowania zakupów za granicą oraz u producentów krajowych nowego sprzętu dla Bundeswehry.

Całość wydatków wojskowych preliminarzowych na rok 1964 - łącznie z kosztami związanymi z pobycem w NRF wojsk sojuszniczych z NATO oraz wydatkami na „obronę cywilną” - przedstawia poniższa tablica:

Grupa wydatków	1964	1963
1. Bundeswehra	19 176 853	18 261 795
2. Wydatki dla obcych sił zbrojnych	469 932	456 557
3. Obrona cywilna	803 769	769 024
Razem	20 450 554	19 487 376

A oto niektóre szczegóły dotyczące wydatków w poszczególnych,

wskazanych w powyższej tabeli grupach. W pierwszej grupie wydatków (Bundeswehra) znaczna część sum przeznaczona jest na zakup uzbrojenia. Kierunki wydatków na te cele obrazuje następujące zestawienie.

Z danych zestawienia widoczne są wyraźne tendencje istniejące w NRF w dziedzinie kierunków rozbudowy armii zachodnioniemieckiej. Główną wagę przywią-

zując się tam do rozwoju dwóch rodzajów wojsk: wojsk lądowych wyposażonych w sprzęt decydujący o sile uderzeniowej (sprzęt pancerny) oraz lotnictwa. Należy podkreślić, że tendencje te, widoczne w preliminarzu na rok 1964 są kontynuacją tendencji występujących także w poprzednich latach.

W drugiej grupie (wydatki związane ze stacjonowaniem wojsk obcych) podstawową pozycję stanowią wydatki na pokrycie kosztów utrzymania reżimu okupacyjnego w Berlinie Zachodnim. Tzw. „Besatzungskosten” - koszty okupacyjne - figurujące w pozycji preliminarza „stacjonowanie zagranicznych sił zbrojnych w Berlinie” stanowią prawie połowę kwot preliminarza.

Podstawowe pozycje ostatniej grupy (obrona cywilna) to wydatki związane z przygotowaniem gospodarki do warunków współczesnej

wojny. Należą tu w pierwszym rzędzie wydatki na utrzymanie i powiększanie wojennych zapasów środków żywności, na co przeznaczają się kwoty około 100 mln marek (występują tu prawie podwojenie wydatków w porównaniu do roku ubiegłego); na przygotowanie do warunków wojennych systemu komunikacyjnego i łączności przeznaczają się 183 mln marek (o 50 mln mniej w stosunku do roku 1963); utrzymanie i doskonalenie systemu alarmowego pochłonie około 100 mln marek.

Podobnie jak w roku poprzednim wydatki zbrojeniowe w roku 1964 zajmują czołową pozycję w całokształcie wydatków państwowych NRF. Stanowią one około 32% całkowitej sumy preliminarza budżetu federalnego. Są one niewątpliwie czynnikiem, który w coraz większym stopniu ciąży na gospodarce NRF

OBRADY i ODGŁOSY

W OBRADACH Światowej Konferencji Handlu i Rozwoju w Genewie w miarę wyprzedzania się listy mówców przedstawiających generalne poglądy swych delegacji, główna uwaga przesuwa się na prace poszczególnych komisji, które rozstrzygają szczegółowe problemy. Powołano pięć komisji, które rozstrzygają: 1) problemy światowego rynku surowców, 2) rozwój handlu produktami przemysłowymi, 3) problemy finansowania rozwoju handlu światowego, a w szczególności jego pozycji „niewidocznych”, 4) metody i mechanizmy umożliwiające i warunkujące rozwój handlu światowego, 5) zagadnienia związane z powstaniem gospodarczych ugrupowań regionalnych.

Jeżeli w debatach generalnych podział na kraje rozwinięte pod względem przemysłowym i nierozwinięte występował dość wyraźnie, to w komisjach ze względu na inną strukturę zagadnień przedzieliły się na kraje rozwinięte i kraje rozwijające się. Tak np. w komisji piątej wywodziła się dyskusja w sprawach tranzytu, w której z jednej strony przedstawiane były poglądy krajów pozbawionych dostępu do morza, a z drugiej interesy krajów udzielających pozwoleń tranzytowych, takich jak Francja, Belgia, Holandia, Argentyna, Iran i inne. Do krajów zainteresowanych w określonych uwarunkowaniach należały w Azji — Laos, Nepal, Mongolia, Afganistan; w Europie — Austria, Szwajcaria, Węgry i Luksemburg; w Afryce — Mali, Gambia, Włochy, Czad, Sudan, Rwanda, Burundi, w Ameryce — Boliwia i Paragwaj. W rezultacie dyskusji, postanowiono powołać podkomisję, która ma się zająć tym zagadnieniem.

Po przerwie świątecznej w dyskusji generalnej wystąpiło wielu mówców zajmujących różne stanowiska. Najbardziej skrajną pozycję, przypominającą i popierającą stanowisko delegacji amerykańskiej, zajął japoński minister ds. spraw handlowych i gospodarczych Kiichi Miyazawa. Wystąpił on przeciwko prawom wszystkim propozycjom zgłaszanym przez kraje słabo rozwinięte. W swym wystąpieniu dowodził on, że rozwój krajów trzeciego świata jest głównie uzależniony od prosperity w krajach uprzemysłowionych.

Według jego oświadczenia Japonia przeciwna jest wszelkiemu „szlucznemu” podniesieniu cen na produkty podstawowe (surowce i półfabrykaty) i będzie broniła zasad wolnokonkurencyjnego handlu, czyli nie zgadza się na propozycje podniesienia cen na surowce do poziomu opłacalności, zgłaszanymi przez Francję i Belgię. Japonia wysuwa również zastrzeżenia, jeżeli chodzi o możliwości jednostronnych preferencji dla eksportu produktów finalnych i półfabrykatów z krajów rozwijających się; nie jest też przychylna mnożeniu się gospodarczych ugrupowań regionalnych tych krajów. Japonia jest przeciwna utworzeniu nowej organizacji handlu światowego.

Nie bez przyczyn stanowisko delegacji japońskiej zostało przyjęte przez delegatów krajów rozwijających się, którzy krytycznie, a nawet, jak zaznacza agencja AFP, „z wrogością”.

Prasa niektórych krajów zachodnich, komentując poszczególne wystąpienia i opinie delegacji swych własnych krajów, krytykuje tego rodzaju skrajne stanowiska. Również w komentarzach prasy amerykańskiej, widocznie pod naciskiem opinii społeczeństw w krajach rozwijających się, można zanotować pewne zmiany. Np. Washington Post zaznacza, że niektórzy delegaci amerykańscy w Genewie nie byli szczególnie szczęśliwi z powodu słabej pozycji zajętej przez podsekretarza stanu Balla. Evening Star w korespondencji z Genewy zaznacza, że reakcja delegacji krajów rozwijających się na przemówienie Balla była powszechnie krytyczna. New York Times mimo iż wyraża opinię, że ostre słowa Balla mają pewne uzasadnienie, gdyż żądania krajów nieuprzemysłowionych były niebawem rozdarte i nieradne, to — jak stwierdza — w miarę posuwania się do rozmów naprzód, Stany Zjednoczone i inne kraje atlantyckie powinny szukać porozumień opartych na czymś bardziej solidnym niż poczucia Balla.

Podobny ton zaczyna się pojawiać również w prasie zachodniemiejskiej, chociaż czołowy dziennik „Frankfurter Allgemeine Zeitung” w swych skąpych doniesieniach z Genewy za rzecz główną uważa wyrażenie, iż w ostatnim okresie ma miejsce poważny odpływ kapitału prywatnego z krajów nieuprzemysłowionych, czyli że obecny stan krajów te same są sobie winne.

Z przedstawionych na konferencji stanowisk poszczególnych państw — jak podaje to wielu korespondentów — propozycje Francji i

Polski zostały przyjęte przez większość delegacji z krajów rozwijających się, ze znacznym uznaniem. W wywiadzie przeprowadzonym przez agencję francuską AFP minister gospodarki Kuby, Ernesto Guevara stwierdził: „ze wszystkich mocarstw kapitalistycznych, jakie biorą udział w tej konferencji, jedynie Francja, jak dotąd, przedstawiła konstruktywne propozycje, zbliżając się, mniej więcej do „zagadnień, które nas interesują”. Przypomnijmy, że plan francuski zawiera (w skrócie) następujące propozycje: 1) organizacja rynków towarowych i podniesienie światowych cen na artykuły rolnospożywcze strefy umiarkowanej, 2) rozszerzenie międzynarodowych umów surowcowych na pozostałe artykuły tropikalne, 3) ustalenie listy surowców, których ceny mogłyby być podniesione, 4) obniżenie cen na wyroby przemysłowe, importowane z krajów rozwijających się, 5) ustalenie procentowego, systematycznego wzrostu dostaw tych wyrobów, do krajów rozwiniętych, włączając i kraje socjalistyczne, 6) popieranie ugrupowań gospodarczych krajów rozwijających się.

Problemem, wokół którego toczy się ożywiona dyskusja, jest sprawa powołania nowej, międzynarodowej organizacji do spraw handlu i rozwoju. Stanowiska w tej sprawie są bardzo podzielone. Większość krajów słabo rozwiniętych domaga się jej powstania. Ostatnio jednoznacznie wypowiedziały się w tej sprawie przedstawiciele Birmy, Ghany, Kambodży, Kenii, Zanzibaru, jak też przedstawiciele krajów Ameryki Łacińskiej. Część delegacji zajmuje stanowisko pośrednie. Np. minister przemysłu Nigerii wyraził pogląd, że rozszerzenie działalności GATT jest konieczne, jeżeli chce się uniknąć likwidacji tej instytucji i zastąpienia jej nową międzynarodową organizacją handlową. Stanowiska temu podobne są próbą presji na kraje uprzemysłowane, kapitalistyczne broniące dotychczasowego status quo GATT.

Delegacja Cejlonu sympatyzując np. z ideą utworzenia nowej, międzynarodowej organizacji wysuwa jednocześnie wniosek o utworzenie stałego sekretariatu dla kontynuowania prac konferencji. Komentarz agencji AFP uważa, że sprawa utworzenia nowej organizacji wysuwa się obecnie na pierwszy plan konferencji. W wywiadzie udzielonym tej agencji sekretarz generalny konferencji R. Prebisch wyraża się z optymizmem o dalszych perspektywach jej prac i obrad. Uważa on, że dotychczasowe propozycje można sprowadzić do sześciu punktów, stwierdzających konieczność:

- 1) Ułatwienia dostępu na rynki krajów uprzemysłowionych produktom surowcowo-rolnym z krajów rozwijających się.
- 2) Podniesienia i ustabilizowania siły nabywczej dochodów pochodzących z eksportu krajów słabo rozwiniętych, poprzez układy gwarantujące określone ceny, albo fundusze kompensacyjne.
- 3) Ułatwienia poprzez stworzenie systemu preferencji, dostępu na rynki światowe dla wyrobów przemysłowych pochodzących z krajów rozwijających się.
- 4) Przegrupowania krajów słabo rozwiniętych umożliwiające im zajęcie ekonomicznie uzasadnionej pozycji konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych.
- 5) Wzmocnienie handlu z krajami socjalistycznymi poprzez układy wieloletnie i stopniowe przechodzenie do multilateralnej wymiany.
- 6) Zmniejszenia kosztów wynikających z tzw. „niewidocznych” pozycji bilansowych przez zmiany warunków obsługi długu zagranicznego i inne środki zmniejszające koszty frachtów i ubezpieczeń.

Po przerwie świątecznej wystąpił również w debacie generalnej przedstawiciel polskiej delegacji min. W. Trampczyński. Stwierdził on, że „Polska uważa za swą podstawową zasadę w rozwoju stosunków gospodarczych z krajami rozwijającymi się, realizację tezy — pomoc poprzez handel”. Na zebraniu drugiej komisji w dniu 2 kwietnia członek polskiej delegacji Cz. Prawdzic przedłożył zapowiedziane już w wystąpieniu min. Trampczyńskiego propozycje dotyczące odcinkowego podziału pracy między krajami uprzemysłowionymi i rozwijającymi się. Zagadnienia te omówiły w jednym z najbliższych numerów, jak również wystąpienia przedstawicieli EWG i RWPG.

Według planu konferencja ma zakończyć swe prace 15 czerwca. Przez większą część kwietnia będą trwały obrady i prace w komisjach oraz spotkania poszczególnych delegacji. Dyskusję plenarną nad sprawozdaniem, jak się przewiduje, rozpoczną się dopiero w maju.

M. D.

ZYCIE 11
GOSPODARSTWO

JUŻ na pierwszy rzut oka widoczne jest, że wśród problemów absorbujących ze szczególną siłą uwagę administracji gospodarczej w NRD są sprawy doskonalenia systemu bodźców zainteresowania materialnego i poprawy wskaźników jakościowych produkcji. Kierownicy przedsiębiorstw, które przekształcono w jednostki na pełnym rozrachunku ekonomicznym, stwierdzają, że nie mogą oczekiwać już wyłącznie na administracyjne wytyczne i wskaźniki przekazywane przez państwową komisję planowania i Radę Gospodarki Narodowej. Pokrycie kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa i zrzeczonych w nich przedsiębiorstw oraz zabezpieczenie środków na dalszy ich rozwój wymaga, aby dostosowany do potrzeb gospodarki profil produkcji osiągnął przy możliwie najniższych nakładach, przynoszących wszechstronnie postępy jakościowe produkcji.

W ślad za tym idą żywe poszukiwania konkretnych, szczegółowych form zainteresowania materialnego wyników produkcji: poszukiwania sposobów zabezpieczenia zgodności interesów gospodarki narodowej jako całości z interesami przedsiębiorstw, interesów przedsiębiorstw z interesami personelu kierowniczego z interesami szeregowych pracowników.

Poszukiwania najbardziej skutecznych form integracji bodźców zainteresowania materialnego stały się w NRD przedmiotem wielu analiz, dyskusji i publikacji prasowych. Warto jest więc, abyśmy w tym miejscu również poświęcili owym sprawom nieco uwagi.

PRASA o problemach gospodarczych

Od XV Plenum KC PZPR uważa prasę koncentrującą się coraz bardziej na problematyce usług w szerokim sensie tego słowa. Zrozumienie, że usługi stają się w coraz większym stopniu czynnikiem wpływającym na rozwój produkcji i konsumpcji, że ich znaczenie wybiega znacznie poza funkcję obsługi indywidualnego obywatela staje się powszechne. Równocześnie z tym dokonuje się licznych prób zbadania poszczególnych sfer działalności usługowej, określenia ich miejsca w całości gospodarki, wykręcenia przyczyn ich niedorozwoju. Przykładem, na dość wąskim lecz istotnym odcinku, jest artykuł Danuty Majewskiej pt. „Leki — błędne koło” zamieszczony w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM”.

Jak wynika z tytułu, autorka zajmuje się usługami służby zdrowia, ściślej mówiąc — problemem zaopatrzenia chorującego obywatela w odpowiednie lekarstwa. Skąd jednak w tytule wzięło się to pejoratywne stwierdzenie, jak „błędne koło”? Autorka rozpoczyna od zbadania skomplikowanego systemu dopłat do lekarstw. Ministerstwo Zdrowia finansuje bowiem 70% wartości lekarstw dla ubezpieczonych, oraz 100% dla rencistów. O wysokości dopłaty nie decyduje tylko sytuacja zatrudnienia chorego, ale i rodzaj choroby, i tak na przykład chorzy na cukrzycę korzystają z dopłat 90-procentowych. Pewien wpływ mają również na system przydziału i dopłat rodzaje leków i system leczenia — inne bowiem zasady dotyczą wielu leków importowanych, inne produkowanych w kraju, z innych usług korzysta chory lecący się w domu, z innych lecący się w zakładach zamkniętych. W rezultacie statystyczny Polak zużywa w ciągu roku lekarstw za 200 złotych, a dopłaty skarbu państwa w skali rocznej do tej części działalności służby zdrowia wynoszą 3,5 miliarda złotych. Czy sumy te są duże, czy małe? Jeżeli chodzi o przeciętne zużycie, to nie jest ono zbyt wysokie, oscyluje gdzieś około 50% ilości leków zużywanych przez przeciętnego mieszkańca większości wysoko rozwiniętych krajów europejskich. Jeżeli chodzi o wydatki budżetu państwa, to od strony możliwości są one na pewno duże, od strony potrzeb — na pewno małe. Zarówno bowiem wzrost zatrudnienia, a więc i wzrost liczby ubezpieczonych, jak i rozwój służby zdrowia, rozszerzenie frontu walki z gruźlicą, chorobami wenerycznymi itp. oraz coraz szersze przechodzenie na działalność profilaktyczną powoduje wzrost zużycia leków. Wzrost ten zaś nie znajduje pełnego odbicia w środkach przeznaczanych z budżetu państwa. Stąd rozróżnia się akcja walki z chorobami w dziedzinie lekarskiej, z jednej strony, i ograniczenia w aptekach (trudności z wykonaniem planu obrotu) oraz, co ważniejsze, w przemyśle farmaceutycznym, który

w porę nie uprzedzony stanął w obliczu dość daleko idących zmian w zamówieniach ze strony „Cefarmu”. W „polityce lekowej” nie brak więc zawiłości, kłopotów, a nawet sprzeczności pozornie nie do pogodzenia. Autorka nie próbuje dawać jakichś gotowych rozwiązań, sygnalizuje jedynie problem, podkreślając, że żadne pół, ani ćwierćśrodki dla jego rozwiązania nie wystarczą.

W tym samym numerze „TYGODNIKA DEMOKRATYCZNEGO” znajduje się artykuł Witolda Kulskiego pt. „Usługi na pierwszy plan”. Rzecz dotyczy usług w szerszym sensie, o charakterze naprawczym i rzemieślniczym i poświęcona jest omówieniu ostatniego Plenum Komitetu Drobnej Wytwarzalności. W poprzednim numerze naszego pisma omawialiśmy zarówno dane jak i wnioski, które podjęto na wspomnianym Plenum, dlatego nie będziemy tutaj do nich wracać, zasygnalizujemy jedynie, że autor łączy zadania w tej dziedzinie usług z programem Stronnictwa Demokratycznego, podkreślając, że wskaźniki rozwoju usług mają swojego rodzaju charakter polityczny.

W „POLITYCE” („Komu magistra” Agnieszki Wróblewskiej) omawiana jest inna sfera, zaliczana u nas do usług, mianowicie szkolnictwo wyższe, a ściślej mówiąc — jego plany dotyczące ilości absolwentów. Jak te plany powstają? Sprawa jest dość skomplikowana, zaczyna się bowiem od zapotrzebowania najniższych jednostek czy komórek. Zapotrzebowania te sumowane i korygowane trafiają wreszcie do Komisji Planowania. Tam przemyśla się je do możliwości oraz przekazuje Ministerstwu Szkolnictwa Wyższego, które już w postaci zadań rozdziela je na wyższe uczelnie. Jak wiadomo jednak proces kształcenia fachowców z wyższym wykształceniem jest długi, trwa co najmniej pięć lat, przewidywanie zaś potrzeb kadrowych na taki okres — trudne. Stąd każdy stara się to robić na wyrost, co nie zawsze zostaje skorygowane w procesie tworzenia się planu uczelni i odbija się potem na absolwentach. Rodzą się również „mody” na niektóre zawody, wyskakują potrzeby nie przewidziane na przykład w ostatnim okresie na matematyków, mikrobiologów, geografów, psychologów itp.). Nim świadomość o tym zapotrzebowaniu dotrze do rodziców i młodzieży, nim zostanie uwzględniona w planach, mija 7, 8 lat. W tym czasie przemyśli często przekwalifikowuje część swoich pracowników i przysili absolwenci nie zawsze przyjmowani są już jak oczekiwana miana z nieba. Nim więc dziwnego, że problem planowania i rekrutacji na wyższych uczelniach jest bardzo trudny, wymaga jednak — choćby ze względu na koszty wykształcenia jednego fachowca — ciągłego udoskonalania.

S. C.

Aktualności

POPRAWA PROPORCJI

W dotychczasowych notach na temat rozwoju sytuacji rynkowej w naszym kraju, na dysproporcję pomiędzy zapotrzebowaniem na produkty a ich produkcją, wskazywaliśmy. W tym numerze, w oparciu o dane z III kw. r. b., przedstawiamy, jak wyglądała sytuacja w najbliższych miesiącach, a także, jak wyglądała sytuacja w tym odcinku planu. Wykazuje, że w najbliższych miesiącach sytuacja na tym odcinku planu ulega pewnej poprawie. Okazuje się bowiem, że pierwsze miesiące br. charakteryzowały się jeszcze wzrostem dostaw na rynek, proporcjonalnego do wzrostu obrotów handlu detalicznego, to przyniosły już pewną poprawę proporcji pomiędzy produkcją a obrotem. Wskazuje na to wzrost produkcji przemysłu lekkiego, młecznego i przetwórczego, podległych Komitetowi Drobnej Wytwarzalności. Wymienione dziedziny przemysłu pierwszy kwartał br. zamknęły wskaźnikiem wzrostu produkcji globalnej zbliżonym do wskaźnika wzrostu produkcji globalnej przemysłu ogółem.

W konsekwencji np. przemysł lekki, który w r. b. wykazywał minimalną tylko dynamikę wzrostu produkcji, pierwszy kwartał br. zamknął wzrostem produkcji globalnej rzędu kilkunastu procent. Również przemysł spożywczy, który w r. b. nie wykazywał wzrostu wartości produkcji przyniósł w pierwszym kwartale br. wzrost produkcji rzędu ok. 5 proc.

Wciąż nie można jednak uznać, że przekroczenia planów produkcji na potrzeby rynku są tak samo duże, jak przekroczenia planu obrotów handlu detalicznego. (ps)

W GASTRONOMII — POSTĘP CZY STAGNACJA?

Plan sprzedaży w zakładach gastronomicznych w I kw. br. nie został w pełni wykonany. Przy planowaniu na rok bieżący wzrost obrotów o 11 proc. w I kw. br. wzrosły one o ok. 5 proc. Jeżeli uwzględnimy przy tym zmiany cen wódek, mleka i przetworów mlecznych, to trzeba uznać,

że w cenach porównywalnych obroty zakładów gastronomicznych kształtowały się na poziomie r. b. Pamiętajmy jednak, że zahamowanie wzrostu sprzedaży w zakładach gastronomicznych wiąże się z kontynuowanym przekształcaniem wielu zakładów w jadłodajnie bezkolowe. W tej sytuacji, nawet utrzymanie sprzedaży w zakładach gastronomicznych na niezmienionym, w stosunku do I kw. r. b., poziomie jest godnym uwagi osiągnięciem.

W przedstawionej sytuacji powstaje jednak pytanie:

— Czy w świetle przyjętych na rok bieżący założeń planu dla zakładów gastronomicznych możliwe będzie dalsze kontynuowanie rozwoju zakładów bezkolowych, a nawet utrzymanie jadłodajni już istniejących? (ps)

KTO MA MYĆ BUTELKI?

Pierwsze miesiące br. przyniosły zahamowanie produkcji wina i miodów pitnych. Plan produkcji i został wykonany zaledwie w 95 proc. Wiąże się to z brakiem dostatecznej ilości butelek spowodowanych niewykonaniem planu skupu używanych butelek. Przemysł winiarski przestał skupować butelki ze starymi etykietami i resztkami laku w związku z ograniczeniem funduszu plac i limitem zatrudnienia. Ograniczony fundusz plac i zatrudnienie nie pozwalają już przy tym na mycie flaszek przez handel.

Uzasadnienie tego typu „oszczędności” trudne jest do wytłumaczenia. (ps)

BRAKI NAWOZÓW SZTUCZNYCH

Pomimo, że w I kw. br. produkcja nawozów azotowych o ok. 30 proc. przewyższa poziom z ub. r., a nawozów fosforowych o ponad 29 proc. od lutego br. notowany jest spadek sprzedaży nawozów sztucznych w sieci CRS. Np. w porównaniu z I tynem ub. r. sprzedano w lutym br. o 10 proc. mniej nawozów sztucznych. Zapasy nawozów w sieci CRS spadły natomiast poniżej 50 proc. poziomu z początku marca ub. r. Szczególnie niskie były zapasy nawozów potas-

wych, które na koniec lutego spadły poniżej 30 tys. ton. Obniżenie poziomu sprzedaży nawozów przez CRS, na potrzeby gospodarki chłopskiej spowodowane jest poważnym zwiększeniem dostaw nawozów dla plantatorów buraka cukrowego i PGR. Ponadto, na zapotrzebienie w nawozach bardzo niekorzystnie odbiło się opóźnienie importu soli potasowych, których na przestrzeni stycznia i lutego br. otrzymaliśmy zaledwie 58 tys. ton, wobec 161 tys. ton sprowadzonych w tym czasie ub. r. i 123 tys. ton planowanych do sprowadzenia z zagranicy w I kw. br. Stosunkowo lepiej przedstawia się jedynie zaopatrzenie w wapno nawozowe. Jego sprzedaż w sieci CRS w lutym i marcu br. prawie dwukrotnie przewyższyła sprzedaż z tego samego okresu ub. r., zapasy natomiast się na wysokim ubiegłoroc