

W NUMERZE:

Barbara Wiśniewska —
WŁÓKNIARSKIE DWU-
DZIESTOLECIE — str. 1

Prawdziwą wartością prze-
mysłu włókienniczego w 1945 r.
było jedynie doświadczenie i
zręczne ręce robotników. Po-
mimo to, przemysł ten przez
wiele lat stanowił jedno ze źró-
deł finansowania naszego roz-
woju gospodarczego, a sukcesy
produkcyjne przewyższyły zna-
cznie najlepsze osiągnięcia okre-
su przedwojennego. Oto obie-

kiwny wkład włóknarzy do
naszych dzisiejszych osiągnięć.

Marek Misiak — METODY
PLANOWANIA — STRA-
TEGIA ZMIAN — str. 1

Na kanwie Tez Zjazdowych,
które otworzyły m. in. dyskusję
na temat mechanizmów i instru-
mentów planowania i zarządza-
nia, autor artykułu zajmuje się
szeregiem zagadnień z tej dzie-
dziny, a przede wszystkim rolą
mierników netto, pozycja zjed-
noczeń, zysku, cen itp.

Grzegorz Pisarski — USLU-
GI NA PLAN — CZTERY
KIERUNKI DZIAŁANIA
— str. 3

Wyciągając wnioski z dotych-
czasowej dyskusji o roli usług
rzemieślniczych, autor zestawia
postulaty zmierzające do dalej
idących reform w dziedzinie po-
lityki lokalowej, zaopatrzeniowej,
finansowej i socjalnej. Szczegól-
nie istotne znaczenie ma postu-
lat objęcia rzemieślników peł-
nym systemem ubezpieczeń spo-
łecznych. Wszystkie te zmiany
powinny przyczynić się do roz-
woju indywidualnych usług rze-
mieślniczych zgodnie z potrzeba-
mi gospodarki narodowej w
przyszłym pięcioleciu.

Janusz Górski, Jan Klu-
czyński — ZAMIERZONA
REFORMA STUDIÓW
— str. 6

Osiągnięcie w roku 1980 trzy-
krotnego wzrostu ekonomistów
zatrudnionych w gospodarce na-
rodowej uzależnione jest od
zwiększonej sprawności i efek-
tywności studiów, od wypracowa-
nia nowoczesnej koncepcji
programowej w oparciu o okre-
ślony profil absolwenta wyż-
szych studiów ekonomicznych.
Autorzy artykułu przedstawiają
kierunki proponowanej reformy
wyższego szkolnictwa ekonomicz-
nego, dzięki której zamierzony
wzrost ekonomistów powi-
nien stać się realny.

Po pierwszym kwartale

Rozwój gospodarczy w I kwar-
tale br. przebiegał pomyślnie. Pro-
dukcja przemysłowa w stosunku
do odpowiedniego okresu 1963 r. wzro-
stała w I kwartale o 10,1%, w rol-
nictwie znacznie korzystniej prze-
biegała kontrakcja roślin, nastąpił
wzrost nakładów inwestycyjnych i
wysoki wzrost obrotów w handlu wewnętrznym i
z zagranicą, zwiększyła się wy-
dajność pracy w przemyśle i bu-
downictwie, umocniła się dyscy-
plina pracy. Można tym samym
stwierdzić, że środki podjęte przez
XIV Plenum przyniosły rezulta-
ty.

Wprawdzie w marcu tempo wzro-
stu produkcji przemysłowej uległo
wyraźnemu osłabieniu (przyrost
3,1% w stosunku do marca ub. ro-
ku, przy łącznym wzroście za sty-
czeń i luty 13,7%), ale bliższa ana-
liza wykazuje, że jest to zjawisko

raczej krótkotrwałe. Jak to zresztą
podkreślaliśmy przy okazji oma-
wiania koniunktury w styczniu i
lutym¹⁾, nie można było oczywiście
zakładać, że w następnych mie-
siącach będziemy osiągać tempo
wzrostu rzędu 13-14%. W styczniu
i lutym porównywaliśmy bowiem
produkcję przemysłową z bardzo
niskim ubiegłorocznym poziomem
(wskaźnik w styczniu 1963 wyno-
sił 100,2, w lutym 101,2, a łączny
za styczeń i luty 100,7) — czyli prak-
tycznie biorąc — z poziomem 1962
roku. Sprowadzono do normalnych
warunków porównywalności wzrost
produkcji za dwa pierwsze mie-
siące można więc szacować na
8-9%. Na tym tle osłabienie tem-
pa wzrostu produkcji przemysło-
wej w marcu (3,1% wzrostu) nie
przedstawia się groźnie. Jeżeli w
dodatku przypomnimy sobie, że tu-
taj liczymy tempo w stosunku do
bardziej normalnej bazy wyjścio-
wej (przrost produkcji w marcu
1963 wyniósł 3,2%).

To wszystko nie wyjaśnia jed-
nak przyczyn spadku tempa wzro-
stu produkcji przemysłowej z 13,7%
za dwa miesiące do 3,1% w mar-
cu, ponieważ przyrostu założonego w
planie rocznym (6,3% w stosunku
do r. 1963). Przede wszystkim więc
zależy nam na tym, że w bieżącym
roku mieliśmy w marcu o 1 dzień
roboczy mniej (dokładnie o 0,75
dnia mniej) niż w roku ubiegłym.
Po odpowiedniej korekcie porów-
nywalny faktycznie procent wzro-
stu wyniesie nie 3,1 lecz ok. 6%,
czyli niewiele mniej od założonego
w planie rocznym. Główną jednak
przyczyną tkwi w spadku marcowej
produkcji przemysłu rolnego — spo-
żywczoego poniżej poziomu z mar-
ca 1963 r. (wskaźnik 96,2). Łącznie
w pierwszym kwartale produkcja
przemysłu spożywczoego wzrosła
tylko o 1,2%.

Głównym powodem spadku pro-
dukcji przemysłu spożywczoego w
marcu poniżej poziomu z mar-
ca ub. roku były niekorzystne wyniki
przemysłu jajejarsko-drobiarskiego
(niskie temperatury odbiły się na
wysokości dostaw jaj), a zwsz-
czka niedobory produkcyjne w prze-
mysle mięsnym, związane ze spad-
kiem skupu trzody chłownej²⁾
11,4% w stosunku do marca ub.
roku). Wprawdzie pogłowia trzo-
dy ogółem przekroczyły w marcu
po raz pierwszy od 2 lat poziom
odpowiedniego okresu roku
poprzedniego, ale jest to rezultatem
wysokiego przyrostu prosiąt (do 3
miesięcy) i macior, zwłaszcza proś-
nych, a nie tuczników (powyżej
6 miesięcy).

Na przyszłość perspektywy przed-
stawiają się więc dobre, ale mniej
wielej właśnie od marca br. do-
stawy bieżące określone zostały
przez najniższy poziom pogłowia,
jaki miał miejsce między marcem
i wrześniem ub. roku. Dodatko-
wym czynnikiem, który w marcu
mógł spowodować obniżenie do-
staw poniżej normy, wynikającej
ze stanu „dorosłego” pogłowia, by-
ło prawdopodobnie dłuższe prze-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

¹⁾ Porównaj artykuł pt. „Koniunktura
plus perspektywa”, ZG, nr 16/1964.

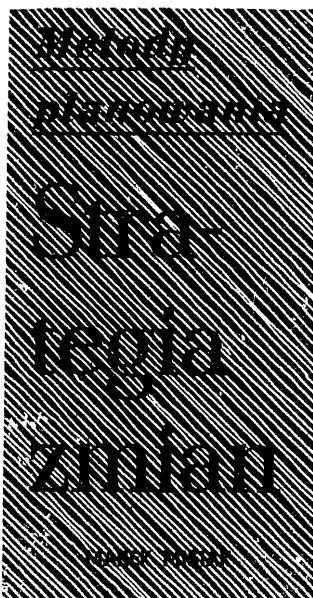
ZYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

3 maja 1964 r. Nr 18 (653)

Cena 2 zł

Rok XIX



PRZEDSTAWIAJĄC podsta-
wowe kierunki i propozycje
rozwoju gospodarczego w
najbliższym pięcioleciu Te-
zy Zjazdowe otwierają dys-
kusję także na temat me-
chanizmów i instrumentów pla-
nowania i zarządzania. Choć-
ż sprawy metod i mechanizmów pla-
nowania stanowią nieodłączny

składnik całego programu rozwoju
gospodarki — obowiązują w nich
pewna wewnętrzna logika i strate-
gia i dlatego mogą być pod tym
kątem integralnie rozpatrywane.

Jedną z najbardziej rozbudowa-
nych Tez Zjazdowych w sprawie
metod planowania jest teza o
zwiększeniu roli zjednoczeń. Nie
jest to teza zupełnie nowa. Postu-
laty zwiększenia roli zjednoczeń
były wysuwane w dyskusji ekono-
micznej od dawna. Wyeksponowa-
nie jej w takim podstawowym do-
kumencie, jakim są Tezy Zjazdowe
jest jednak, wydaje się, realnym
krokiem w przechodzeniu od dys-
kusji do programów reform. Roz-
dział też o metodach planowania
i zarządzania jest właśnie próbą
takiego programu. Obok akcentu
na zwiększenie roli zjednoczeń
jest w nim mowa o usprawnieniu
metod planowania rocznego i wielo-
letniego, o stosowaniu analizy ekono-
micznej i metod matematycz-
nych, o rozszerzaniu stosowania
mierników netto i doskonaleniu
mierników i bodźców syntetycznych
oraz o „u elastyczności” bodźców
i cen.

Tezy sugerują więc pewne istot-
ne zabiegi w systemie planowania,
które powinny zmniejszyć znie-
kształcenia w planowaniu. Mowa
jest w nich o zwiększeniu roli pla-
nowania wieloletniego, o przecho-
dzeniu od planowania jednoocz-
nego do „dwuletniego”, o planowa-
niu z rezerwami i o przyspieszeniu
przekazywania zadań dyrektyw-
nych oraz o środkach potrzebnych
do wykonania tych zadań tak, by
przedsiebiorstwa i inne organa
gospodarcze nie stawały wobec ko-

nieczności pracy bez dyrektyw
planowych. Akcent w Tezach po-
łożony jest przy tym na zwiększenie
roli metod matematycznych pro-
gramowania liniowego, ekonometrii
oraz analizy ekonomicznej. Nie
umniejszając ich znaczenia zasn-
aczyć warto, że stanowią one na-
rzędzia, które będą wykorzystane
lepiej lub gorzej przede wszystkim
w zależności od rozwiązania pod-
stawowych problemów metod pla-
nowania rocznego, mierników oce-
ny i bodźców materialnych, finan-
sów i cen.¹⁾

Bardzo ważna jest teza dotyczą-
ca „szerokiego stosowania mierni-
ków netto”. Lata 1963 i 1964 są
okresem powstawania licznych
programów przechodzenia od mier-
ników brutto do mierników netto.
Programy te napotykać jednak na
bardzo poważne trudności w prak-
tycznym zastosowaniu. Administra-
cja gospodarcza niechętnie odstę-
puje od zrutynizowanych metod
zarządzania przy pomocy mierni-
ków brutto. Niechęć ta znajduje
odzwierciedlenie m. in. w nierzadkim
wykonywaniu i odkładaniu na
przyszłość terminów eksperymental-
nego wypróbowania i adaptacji
mierników netto.

Wiele usterek wskazywać także
same programy adaptacji mierni-
ków netto do praktyki. Nie zawsze
przywiązują one dostateczną wagę
do problemów uprządkowania
bazy normalnej, bez której nie
zda egzaminu żadna forma mier-
ników netto. Brak w nich jeszcze
rozwiniętej koncepcji komplemen-
tarnej wykorzystania mierników
netto jako podstaw obliczania pro-
dukcji, wydajności i funduszu płac
na wszystkich szczeblach zarządza-
nia. Brak dostatecznego powiąza-
nia między postulatami wykorzy-
stania mierników netto i synte-
tycznych mierników finansowych
(zysku i rentowności). W szczegól-
ności brak pełnego zaangażowania
w postulowane zmiany całego
systemu planowania i finansów:
mechanizmów określających zada-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

u nas i u innych

MIROSLAW DYNER

O KRES międzywojenny na-
leżał do jednego z trud-
niejszych w historii go-
spodarczej świata, a Eu-
ropy w szczególności. Na
ogół znane są dzieje kry-
zysów i załamania, masowego bezro-
bocia, jakie trapiło prawie wszyst-
kie kraje. Większość z nich różnymi
sposobami próbowała się wyrwać
z tych trudności. Sanacja gospoda-
rek i ostre dyskusje wokół „no-
wych” planów były chlebem powo-
dnym parlamentów i prasy, po-
lityków i teoretyków gospodar-
czych.

Nasilenie trudności w różnym
stopniu występowało w różnych
krajach. Europa dzieliła się nie-
wielką granicą na dwa światy.
Tak jak dziś mówimy o krajach
trzeciego świata, tak wówczas
wiele krajów europejskich tworzy-
ło „drugi świat”, wprawdzie nie
kolonialny, lecz podobnie jak on
wykorzystywany i wyszkiwany
przez kraje „pierwszego” świata.
Kraje tej, tzw. Europy „B”, bory-
kały się z wieloma problemami
równymi niemal kwadraturze koła.
Trwałymi śladami tamtych lat są
ośrodki wychodźstwa we Francji,
w Kanadzie, USA. Do tych krajów
wędrowali masowo Włosi, Polacy,
Grecy, Hiszpanie, Jugosłowianie
i inni, licząc, że znajdą tam pracę
i chleb.

Wśród krajów, których sytuacja
była szczególnie trudna, znajdowa-

ła się Polska. Zresztą nie ona jed-
na. Początkowo, w pierwszych la-
tach po I-szej wojnie światowej,
ówczesnym ekonomistom, działa-
czom gospodarczym i wielu polity-
kom wydawało się, że chodzi tylko
o przezwyciężenie trudności startu.
Ocena taka była powszechna w Eu-
ropie. Jeden z ówczesnych polskich
ekonomistów dr Roger Battaglia
biorąc w 1926 r. udział w konkur-
sie rozpisany przez Bank Gospo-
darstwa Krajowego sądził np., że
stosując „dumping” Polska będzie
w stanie stworzyć sobie pozycję
wyjściową do rozwoju gospodar-
czego. Inni proponowali zaciąganie
wielkich pożyczek kredytowych
za granicą, szerokie otwarcie drogi
dla inwestycji zagranicznego kapi-
tału, masową emigrację, która swoi-
mi dochodami zasilałaby kraj, i
wiele innych „radykalnych” pro-
gramów.

Podobne programy ogłaszano nie
tylko w Polsce, można ich wiele
znaleźć w ówczesnej ekonomicznej
literaturze Rumunii, Jugosławii,
Hiszpanii. Nawet we Włoszech w
istocie sprowadzały się one do po-
dobnych postulatów. Dopiero wiel-
ki kryzys wykazał, że sprzeczności
i trudności sięgają znacznie głębiej.
Polska należała do krajów „dru-
giego świata” w Europie. Na trzy
kraje — Anglię, Niemcy i Francję
po I-szej wojnie przypadało około

DOKOŃCZENIE NA STR. 11

WŁÓKNIARSKIE DWUDZIESTOLECIE

BARBARA WIŚNIEWSKA

Z PERSPEKTYWY dwudziestu
lat zacierają się ostre kon-
tury obrazów ongiś oczywi-
stych, zrozumiałych dla każ-
dego. Pamięć ludzka jest
zawodna, obiektywne realia
przeszłości podporządkowuje często
— w miarę upływu lat — swoim
subiektywnym wyobrażeniom o
nich, powstałym w oparciu o nowe
zjawiska i doświadczenie.

Warto więc w przeglądzie dorob-
ku zbliżającego się ku końcowi
dwudziestolecia przypomnieć nie
tylko o stworzonych od podstaw
galeziach przemysłu i wielkich in-
westycjach znaczących szlak rozwo-
ju gospodarczego kraju, ale także
ważniej przyjrzeć się tym bran-
żom przemysłu, które stanowiły
punkt oparcia dla podjętej indus-
trializacji.

Przemysł w pełnym tego słowa
znaczeniu reprezentował w 1945
roku przede wszystkim włókieniar-
stwo. Ten przemysł, zatrudniający
w okresie międzywojennym blisko
20 proc. wszystkich pracowników
przemysłu i górnictwa (w 1937 r.),
musiał spełnić z konieczności rolę
jednego z głównych dostawców
środków inwestycyjnych. A przed
19 laty włókiennictwo dysponowa-
ło niespełna 50 proc. przedwojen-
nego potencjału produkcyjnego.
Straty w kadrze inżynieryjno-techni-
cznej były najbardziej dotkliwe.

Ta gałąź przemysłu była wyjąt-
kowo uboga w inżynierów włókien-
ników rodzimego pochodzenia. Polska
okresu międzywojennego nie
miała bowiem żadnej wyższej uczel-
ni, kształcącej inżynierów dla prze-
mysłu włókienniczego. W Łodzi,
chętnie porównywaną z angielskim
Manchesterem, istniała przed woj-
ną wyższa szkoła przemysłowa, któ-
ra zapewniała swoim absolwentom
tytuły techników dyplomowanych.

Drugą tego typu szkołą włókienniczą
szczyliło się Bielsko-Biala. I to by-
ło wszystko. Kwalifikacje inżyniera
-włókiennika polska młodzież mogła
zdobywać tylko na zagranicznych
uczelniach.

W okresie międzywojennym,
zgodnie z danymi Stowarzyszenia
Włókienników Polskich, w całym
przemysle włókienniczym i skór-
nym pracowało łącznie 400 in-
żynierów i techników dyplomowa-
nych. W 1945 roku cały przemysł
lekki dysponował 80 inżynierami.
Na 161 zakładów przemysłu ba-
wełnianego, największej branży
włókienniczej, przypadało zaś 21
inżynierów i 39 techników dy-
plomowanych.

Nieliczni tylko z polskich in-
żynierów mieli doświadczenie w kie-
rowaniu dużymi zespołami fabryk
i całymi branżami przemysłu lek-
kiego. W naszym narodowym prze-
mysle włókienniczym, uzależnio-
nym w bardzo poważnym stopniu
od kapitału zagranicznego, czołowe
stanowiska zajmowali przed woj-
ną cudzoziemcy. Import specjali-
stów należał do tradycji. Inna
sprawa, że jego przejawy miały
charakter dyskryminacji Polaków.

O polityce kadrowej zagranicz-
nych spółek pisał Paweł Hulla-
Laskowski w książce pt. „Mój Zy-
rardów”.

„Z biur usuwano pracow-
ników Polaków, na ich miejsce
przyjmowano kosztowne siły zagra-
niczne... Przyjeżdżał taki pan Pfau.
Sześć tysięcy miesięcznie, wspania-
ła willa, świadczenia wszelkiego
rodzaju. Kontrakt na trzy lata...
Posiedzieli zacił ludzie trzy lata,
wzięli z tytułu umowy 240 tysięcy.
Wydali z tej sumy na swoje utrzy-
manie jakie 10 tysięcy najwyżej i

DOKOŃCZENIE NA STR. 10



WYDANE w ostatnich latach książki polskich autorów na temat różnych aspektów życia społecznego USA tworzą wcale pokątną bibliotekę. Dają one w sumie dość zaawansowaną już wiedzę o społeczeństwie najbardziej rozwiniętego państwa świata kapitalistycznego. Ukazują m. in. strukturalne czynniki hamujące, czy nawet wręcz paraliżujące prawidłowy rozwój społeczny w kraju posiadającym potencjalnie przeogromne możliwości rozwoju. Zawierają cenną porcję poważnej, analitycznej, dojrzałej naukowej krytyki ustroju kapitalistycznego.

Praca Janusza G. Zielińskiego „Big business” zajmuje w polskiej literaturze „amerykanologicznej” miejsce szczególne. Cechuje ją pragmatyczny punkt widzenia. Jak stwierdza autor: „Podjęcie do problemu ekonomiki big businessu reprezentowane w tej pracy — jest w zasadzie pragmatyczne — co robią, jak robią i czy ich doświadczenia nie mają jakiejś wartości dla nas. Równocześnie jednak staram się nie tracić z oczu klasowego aspektu omawianych problemów i pokazać wyższość socjalizmu w rozwiązywaniu analogicznych zagadnień...”.

To niewątpliwie ambitne założenie jest w omawianej pracy konsekwentnie realizowane. J. G. Zieliński nie ogranicza się do selekcji amerykańskich doświadczeń, przeprowadzanej w oparciu o kryteria marksistowskie. W konkretnych, interesujących analizach wykazuje ich przydatność w określonych, polskich warunkach.

„Big business” jest książką opartą na bogatym materiale, analizowanym w sposób naukowo dojrzały. Jest też książką napisaną — jeśli tak można powiedzieć — z talentem publicystycznym. Jej walory czytelnicze określa precyzyjnie a przy tym barwny, „ludzki” język, stosowana konsekwentnie metoda wykładu (wprowadzenie w świat faktów, z reguły fascynujących, następnie analiza problemu, wnioski i uogólnienia), wreszcie bardzo klarowna konstrukcja. Książka J. G. Zielińskiego powinna znaleźć się w bibliotece każdego ekonomisty, działacza gospodarczego. Stosunkowo niewielki nakład „Big businessu” (5 tys. egz.), bardzo szybko zresztą wyczerpany, jest niewspółmiernie niski do liczby potencjalnych czytelników. Postulat drugiego wydania musi być w tej sytuacji uznany za oczywisty.

R. B. — A HUMAN RELATIONS

Część I pracy J. G. Zielińskiego zatytułowana „Big business a produkcja” poświęcona jest w głównej mierze problematyce teorii i praktyki human relations. Niejednemu ekonomistom może wydać się szokujące takie właśnie ustawienie tej części pracy. Stanowisko autora jest jednakże jak najbardziej trafne, uzasadnione. Jest odbiciem obiektywnej sytuacji. W amerykańskim świecie gigantycznych anonimowych korporacji przemysłowych, w ogóle gospodarczych, „czynnik ludzki” staje się jednym z najbardziej złożonych i wężlowych problemów wzrostu wydajności pracy. Stąd tak olbrzymie zainteresowanie big businessu teorią i praktyką human relations — techniką zarządzania, kierowania „czynnikiem ludzkim”. Autor wprowadza czytelnika w te problematykę przy pomocy ciekawego i symptomatycznego, obszernie omawianego przykładu, który i tu warto nieco szerzej przytoczyć.

Książka F. J. Lincolna, naczelnego dyrektora „Lincoln Electric Company” od 1914 r., „Incentive Management”, cechuje się jak stwierdza J. G. Zieliński — natężeniem ujęć szeregu problemów ekonomicznych, społecznych, mistycyzmem, szczególnym sposobem pisania — Bahe Ruth, słynny baseballista, figuruje w charakterze pozytywnego przykładu obok „apostoli”. Ale dodatek tej dziwnej książki zawiera dane świadczące o wielkich osiągnięciach ekonomicznych korporacji, której Mr J. F. Lincoln jest nader długoletnim dyrektorem. Mr J. G. Lincoln twierdzi stanowczo, że poważne osiągnięcia „Lincoln Electric Co.” są prostym rezultatem założeń filozofii wyłożonej w jego książce. Warto wobec tego zapoznać się z taką filozofią i z ... praktyką.

Podstawowym kanonem filozofii bodźców J. F. Lincolna jest ustalony fakt: nieograniczonych możliwości człowieka. Ukrety zdolności każdego pracownika potężną bezwzględnie, jeśli kierownictwo nie stworzy inspiracji i bodźców dla ich rozwoju. Większość kierowników

przemysłu zajmuje się maszynami głównie, a człowiekiem ubocznie — przyszedł przemysłowca musi ten stosunek odwrócić. Zdaniem Lincolna typą następującej cel może być na poparcie pracowników: „wytworzyć coraz lepszy i lepszy produkt po coraz niższych cenach dla coraz większej liczby ludzi”. To nie jest jednak rzeczywisty cel kapitalistycznej produkcji. Nie przeto dziwnie, że autor „Incentive Management” przynajmniej raz nader sceptycznie odnosi się do tak deklarowanego celu ogólnego. Prawidłowo sformułowanego celu ogólnego sens istnienia przedsiębiorstwa, nie stwarza jednak wielkich bodźców dla podwyższania kwalifikacji pracownika i wysiłku ponad poziom jego współtowarzyszy. Robotnik chce być gwiazdą nade wszystko w swoim zespole. Dlatego też kierownictwo musi być pewne, że człowiek,

strzegąc tego faktu, że HR wzbogaciło naszą wiedzę o zachowaniu się człowieka w procesie pracy i teorię organizacji pracy i że w tym aspekcie może i powinno być studiowane pod kątem widzenia przydatności i możliwości zastosowania w przedsiębiorstwach socjalistycznych”.

Zasadniczy cel human relations — „osiągnięcie psychicznej zgody robotnika na program administracji przedsiębiorstwa” — rozkłada się w realizacji na szereg elementów: 1) na szereg metod działania. I tak na przykład kontaktami personalnymi kierownictwa z robotnikami służyć m. in. biuletyn, broszury i inne wydawnictwa fabryczne, narady produkcyjne, system załatwiania

formalnej jest zarazem kierownikiem grupy formalnej; oddziaływanie na rodzinę pracownika. Jeśli idzie o bodźce materialnego zainteresowania pracowników, to dają się, aby w możliwie najmniejszym stopniu wpływały negatywnie na kształtowanie się stosunków między ludźmi w przedsiębiorstwie. Eksperymenty sięgają do nowo rodzaju bodźców, które działająby integracyjnie, w przeciwnieństwie do większości stosowanych systemów szachetki materialnej (np. różne rodzaje akordów), które działają na ogół dezintegracyjnie i w rezultacie stwarzają społeczne bariery dla efektywności stosunków bodźców ekonomicznych.

B. B. — A RYNEK

Jak podaje J. G. Zieliński wydatki na reklamę wzrosły w USA w la-

dochodu na głowę ludności, coraz większa liczba rodzin osiąga standard pozwalający na tzw. „optional consumption” — konsumpcję ponad niezbędne wydatki na utrzymanie, która według niektórych szacunków obejmuje ok. 1/3 ogólnej konsumpcji. Nader często można spotkać w literaturze amerykańskiej opinie, że gdyby konsumenci zrezygnowali z tego typu konsumpcji „wywołaliby to depresję, przy której depresja lat trzydziestych zdawałaby się czymś prawie łagodnym”. Nie znaczy to oczywiście, że osiągnięto w USA jakąś absolutną fizyczną, czy fizjologiczną granicę konsumpcji w

reklamę, że chce kupić ten a nie inny rodzaj artykułu. Wreszcie postępująca standaryzacja produktów, zanik rzeczywistych różnic między produktami różnych firm powoduje, że przemysł musi odwoływać się do geniuszu ludzi reklamy, aby różnicowali produkty w umyśle konsumentów, wyrabiali w nim przywiązanie do danej marki. J. G. Zieliński poświęca sporo miejsca analizie ekonomicznych i społecznych skutków reklamy. Wykazuje, że podejmowane w literaturze amerykańskiej próby krytyki marnotrawstwa i strat społecznych związanych z reklamą są niekonsekwentne, bezpłodne. Ujemnych skutków reklamy można uniknąć tylko wtedy, gdy wychodzi się poza ramy ustroju kapitalistycznego.

Obszerny, blisko 80-stronicowy rozdział poświęca autor analizie motywów postępowania konsumentów oraz metodom eksperymentalnym i obserwacyjnym w badaniach rynkowych. Interesują tu autora w poważnym stopniu aspekty pragmatyczne — które z amerykańskich doświadczeń, technik rynkowych nadają się do przeniesienia na grunt polski. Proponuje w tej dziedzinie szereg kierunków poszukiwań i sporo gotowych już, dojrzałych rozwiązań. Ekspert i kierownik naszego handlu powinni na ten temat konieczność wypowiedzieć się. Aktualna oraz zarysowująca się w perspektywie najbliższych lat sytuacja rynkowa nie obniża lecz zwiększa realność i rangę wielu propozycji i postulatów autora omawianej pracy.

J. G. Zieliński przyjął założenie pragmatyczne, głównie traktowania problematyki big businessu. Rezultaty jego analiz wybiegają jednak znacznie poza przyjęte założenia. Gruntowność analiz omawianych w książce problemów sprawiła, że mają one ogólny walor poznawczy. Ukazując niejako na co dzień działanie big businessu w takich dziedzinach jak human relations, reklama, „regulacja” rynku, J. G. Zieliński dał czytelnikowi polskiemu studium o mechanizmach, metodach, a m a n i p u l o w a n i a społeczeństw amerykańskich w erze wielkich, anonimowych korporacji. Obraz, który przedstawił autor, musi budzić wielokrotnie, niepokojące refleksje.

Janusz G. Zieliński, „Big business”, Książka i Wiedza, Warszawa 1962.

STUDIUM O BIG BUSINESSIE

RYSZARD TURSKI

który wyróżnił się według kryteriów kierownictwa wyróżnił się także i według ocen panujących w jego grupie. To podejście wyznacza miejsce bodźców czysto pieniężnych. Pracownicy „Lincoln Electric Company” otrzymują premie (lub są karani) w zależności od swego wkładu w rozwój korporacji w danym roku — wahają się one w granicach 20 do 125 proc. ogółu pensji i płac.

Tak przedstawia się w uproszczonym zarysie teoria dyrektora naczelnego „Lincoln Electric Co.” A jaka jest praktyka? J. G. Zieliński zwraca uwagę na fakt niezwykle wysokiej płynności nowych pracowników, pozostających w drastycznej sprzeczności z absolutną prawie stabilnością całej załogi. Tylko niewielu nowo zatrudnionych robotników udało się przystosować do systemu intensywnie pracy i kontroli panującego w „Lincoln Electric Co.”. Droga doboru określonego typu robotnika — o najniższej świadomości klasowej, o wyraźnych konformistycznych postawach, zdrowych i wykwalifikowanych — Lincolnowi udało się skompletować załogę, podatną na zabiegi manipulacyjne i pracującą wydajnie. Selekcja ta była oczywiście możliwa na skutek stosunkowo wysokiego udziału robotników w zyskach. Nie ulega wątpliwości, że „eksperyment” Lincolna, oparty na niesłychanie wyfinansowanej selekcji, nie jest możliwy do upowszechnienia ani w skali określonej gałęzi przemysłu ani też tym bardziej w skali całej gospodarki narodowej. W świetle tych faktów należy z dużym sceptycyzmem potraktować realność filozofii bodźców Lincolna w warunkach gospodarki kapitalistycznej.

Metody „selekcji” występujące w systemie Lincolna w formie drastycznej mogą być stosowane w skali masowej w znacznie mniejszym natężeniu. Podstawowa część robotników amerykańskich może być oczywiście przedmiotem nie tyle selekcji, ile raczej manipulacji, zmierzającej do przekonania robotnika, że „jego droga — choćby czasowo — pokrywa się z drogą kapitalistyczną”. Celowi temu służy burzliwie rozwijająca się w okresie powojennym w Stanach Zjednoczonych i w innych krajach kapitalistycznych teoria i praktyka human relations.

J. G. Zieliński traktuje human relations jako kontynuację tradycyjnego paternalizmu, jakim neopatalizm. Paternalizm obejmował jedynie poszczególne przedsiębiorstwa i przejawiał się w poszczególnych formach. Neopatalizm stał się zjawiskiem masowym i dzięki human relations zastosowany został kompleksowo, stosując łączne oddziaływanie 1) materialne, 2) społeczne, 3) polityczno-ideologiczne. Neopatalizm wzbogaca tradycję politykę paternalizmu — „bata i piernika” — szeregiem technik, nowych, psychologicznych i techniczno-organizacyjnych posunięć. Zmierzają one do podporządkowania wszystkim stronom życia robotnika inicjatywy personelu kierowniczego. Uwykułają klasowy charakter human relations, J. G. Zieliński uzasadnia zarazem obszerne stanowisko, że byłoby uproszczeniem „...nie do-

strzeg, badanie opinii i nastrojów załogi, wciąganie robotników do różnych komitej. Przywiązanie się do tego rodzaju informacji robotników o kłopotach i przedsięwzięciach — osiadczeniach przedsiębiorstwa — celowi temu służyć pięknie wydane biuletyny fabryczne rozpowszechniane wśród robotników a pokazujące na konkretnych przykładach, jak w miarę osiągnięć przedsiębiorstwa kształtują się warunki pracy i bytu załogi, rozwój działalności kulturalnej, sportowej itp., klubów przyfabrycznych. Duży nacisk kładzie się na szybkie rozpraszanie wniosków racjonalizatorskich, premiowanie ich, popularyzowanie racjonalizatorów i wynalazców. Rozwija się różnorodność akcje społeczne w stosunku do robotników i ich rodzin — np. odwołanie pracowników w ich mieszkaniach przez przedstawicieli administracji, udział w uroczystych momentach życia pracowników, organizowanie zwiedzania przedsiębiorstwa dla rodzin pracowników.

W kształtowaniu human relations uwzględnia się nie tylko czynnik subiektywny — umiejętność postępowania z ludźmi — ale i obiektywne. Dąży się np. do takiego planowania organizacji pracy, rozwiązań technologicznych, struktury przedsiębiorstwa, aby wpływał w określony sposób na kształtowanie się stosunków między ludźmi. Uwzględnia się również w znacznym zakresie rolę grup formalnych i nieformalnych oraz bodźców materialnego zainteresowania w kształtowaniu human relations. Administracja prowadzi określoną politykę zmierzającą do pokrywania się grup formalnych i nieformalnych; zwalczania grup nieformalnych negatywnych lub ich modyfikacji; stabilizacji grup nieformalnych pozytywnych; stwarzania sytuacji, w której przywódcy grupy nie-

tach 1940—1958 pięciokrotnie: z 2 do 10 miliardów dolarów. Stanowiły w 1958 r. 2,5 proc. dochodu narodowego. Wydaje się, że są to dane raczej zaniżone, niż zawyżone. Nie uwzględniają one bowiem w pełni trudnych do ustalenia wydatków na „wychowanie konsumenta”, która do działalności jest również jedną z najbardziej aktywnych form reklamy. Dane przytoczone przez J. G. Zielińskiego o wydatkach na „kampanię namowy” zestawiamy z danymi zaczerpniętymi z innego źródła a dotyczącymi wydatków na oświatę w USA. Stosunek sum wydatków na początki lat pięćdziesiątych przez przemysł na reklamę i rząd na oświatę ma się jak jeden do trzech czwartych — na korzyść reklamy.

Jakie są przyczyny olbrzymiego wzrostu wydatków na reklamę? Przyczyna ogólna to „niedoskonała konkurencja” charakterystyczna dla współczesnej gospodarki kapitalistycznej. Obok tej przyczyny ogólnej, autor wymienia szereg przyczyn specyficznych, które ujawniły się lub nasiliły się w ostatnich kilkunastu latach.

Przed wszystkim podkreśla się tę okoliczność, że w warunkach osiągniętego już w USA wysokiego

Po pierwszym kwartale

DOKONCZENIE ZE STR. 1

trzymanie sztuk przez hodowców, spowodowane dążeniem do zdyskontowania dużych zasobów ziemniaków. Potwierdza to dane, dotyczące średniej wagi trzody mięsno-słoninowej. Ten ostatni czynnik, podobnie jak spadek dostaw jaj w marcu, wywołany przez długotrwałe chłody, ma charakter wyraźnie koniunkturalny, krótkotrwały. To właśnie upoważnia do wnioskowania, że marcowy spadek produkcji przemysłu rolnospożywczego o kilka punktów poniżej poziomu z marca ub. roku może zostać już w najbliższym okresie nieco stonowany. Powinno to przynieść — przy kontynuowaniu wysokiej dynamiki produkcji w pozostałych dziedzinach przemysłu — zbliżenie do założonego w planie rocznym tempa wzrostu produkcji przemysłowej ogółem.

Określone przez przemysł spożywczy wolniejsze tempo wzrostu produkcji przemysłowej w marcu nie jest niespodzianką. Wynika to ze stopnia realizacji planów operacyjnych. Plan na I kwartał wykonany został w 102,4%, w tym plan na marzec w 102,2%. Nawet w przemyśle rolnospożywczym plan na 3 miesiące został wykonany w 101,4%. Dopiero w marcu plan nie został w pełni zrealizowany (98,5%). Oznacza to, że w planie operatywnym uwzględniono w zasadzie trafnie tendencje, jakie zarysowały się w pierwszym kwartale. Niemniej przebieg realizacji i stopień wykonania planu w przemyśle rolnospożywczym wskazuje, że przemysł ten będzie w bieżącym roku najsłabszym ogniwem produkcji przemysłowej i że istnieje niebezpieczeństwo niewykonania planu rocznego w niektórych jego ważnych działach.

Waga przemysłu rolnospożywczego w naszej produkcji przemysłowej jest nadal ogromna. W roku 1962 udział jego w produkcji przemysłowej ogółem wynosił prawie 21% (w Czechosłowacji w 1962 r. — 17%, w NRD — 13,4%). Nie jest to oczywiście wynikiem nadmiernego poziomu produkcji przemysłu rolnospożywczego, lecz względnie niedostatecznego poziomu innych gałęzi przemysłu. Dlatego wszelkie wahania produkcji rolnej, a w rezultacie przemysłu rolnospożywczego, odbijają się bardzo silnie na tempie wzrostu ogólnej produkcji przemysłowej, na handlu zagranicznym, ufrunijając równomierny rozwój całej gospodarki. Rozwiązania, umożliwiające zmniejszenie tej zależności gospodarki od przebiegu produkcji przemysłu spożywczego polegają z jednej strony na zwiększeniu wagi innych przemysłów, zwłaszcza chemicznego i maszynowego, z drugiej zaś na dążeniu do większej stabilizacji produkcji rolnej, w szczególności hodowlanej. Dodatkowym stabilizatorem może się tu stać system rezerw paszowych i rezerw w handlu zagranicznym. Właśnie te kierunki działania podkreślone zostały z całą siłą przez XIV Plenum KC PZPR i tezy na IV Zjazd.

Ilustracją uzależnienia tempa wzrostu produkcji przemysłowej od przemysłu spożywczego może być sytuacja w I kwartale ub. roku. Produkcja globalna ogółem wzrosła wówczas o 1,6%, a z wyłączeniem przemysłu spożywczego o 3,4% w stosunku do porównywanego okresu 1962 r. Także w I kwartale bieżącego roku, przy wzroście produkcji ogółem o 10,1%, otrzymamy 11,4% po wyłączeniu przemysłu spożywczego. W marcu br. odnośne wskaźniki wynoszą 3,1% oraz ponad 4%. Wskaźnik wzrostu produkcji przemysłowej bez przemysłu rolnospożywczego, skorygowany o ilość dni, jest w marcu dość dobry, wynosi bowiem ok. 7%. W sumie można więc ocenić, że mimo pewnych zahamowań w marcu, tendencja do ponownego przyspieszenia dynamiki produkcji jest charakterystyczna dla całego pierwszego kwartału.

Poza przemysłem spożywczym wszystkie podstawowe gałęzie produkcji przemysłowej osiągnęły w I kwartale wysokie wskaźniki wzrostu. Dotyczy to zwłaszcza przemysłu chemicznego (18,4%) oraz przemysłu materiałów budowlanych (28,8%). Przemysł maszynowy, który w pierwszych 2 miesiącach nie rozwijał się dostatecznie dynamicznie, wypadł w marcu dobrze na tle innych gałęzi. Osiągnął on najwyższe po przemyśle chemicznym (10,8%) i przemyśle materiałowym budowlanych (11,5%) tempo wzrostu produkcji w marcu, bo 7,4%, przy średniej dla całego przemysłu spożywczego 3,1%. W rezultacie łącznie za 3 miesiące wzrost produkcji przemysłu maszynowego wyniósł 12,7%, prze-

kracając znacznie średnią dla przemysłu (10,1%). W dalszym ciągu wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu produkcji obserwujemy w przemyśle lekkim (9,1% w I kwartale) i w drobnym (9,4%).

Pierwszy kwartał — mimo trudności w przemyśle spożywczym — przyniósł więc pewną poprawę proporcji w produkcji przemysłowej, zgodnie z kierunkami określonymi przez XIV Plenum. W porównaniu z poprzednimi okresami nastąpiła także znaczna poprawa w realizacji planu asortymentowego, poza oczywiście przemysłem spożywczym i częściowo maszynowym. Lepsze wykonywanie planu asortymentowego wyraziło się m. in. w poprawieniu stosunku między tempem wzrostu produkcji przemysłowej i zapasów. Te ostatnie wzrosły w ciągu 2 pierwszych miesięcy br. o 3,8%, podczas gdy produkcja przemysłowa o 13,7%. W rezultacie na 1% przyrostu produkcji przypadało tylko 0,4% przyrostu zapasów, podczas gdy w okresie styczeń-luty 1963 r. aż 5,3%. W marcu sytuacja w tej dziedzinie uległa dalszej poprawie.

W porównaniu z I kwartałem ub. roku w okresie styczeń-marzec br. nastąpił nieznaczny wzrost zatrudnienia w przemyśle spożywczym (poniżej 1%). Przy szybkim wzroście produkcji nastąpił więc znaczny wzrost wartości produkcji w przeliczeniu na 1 zatrudnionego, bo o ok. 9%. Zostało to jednak określone w pewnej mierze przez bardzo niski poziom wydajności w roku ubiegłym. W zestawieniu z odpowiednim okresem 1962 r. wzrost wydajności wyniósł w I kwartale 6,1%. W sumie jednak radykalnej poprawie uległy proporcje między tempem wzrostu produkcji, wydajności pracy i funduszu płac, czemu sprzyjała poprawa dyscypliny pracy i wykorzystania czasu roboczego.

Niestety pojawiają się również sygnały świadczące o zbyt schematycznym gospodarowaniu funduszem płac i jego rezerwami przed zjednoczeniem, co powoduje gdzieś niedostatek niewykorzystanie pełnych możliwości wzrostu celowej produkcji.

Marginesowym ale wyraźnym przykładem było tu niewykonanie planu produkcji win i miodów pitnych na skutek braku butelek, a właściwie braku funduszy na koszty ich mycia. Zjednoczenia powinny być bardziej wnikliwie analizować potrzeby podległych im przedsiębiorstw i stosować rygory racjonalnej polityki zatrudnienia zgodnie z ich treścią, a nie literą; to znaczy ograniczać konsekwentnie rzeczywiste przerosty zatrudnienia, ale nie dopuszczać do ograniczenia produkcji zgodnie z zapotrzebowaniem.

W zakresie inwestycji w styczniu i lutym nastąpił wysoki wzrost nakładów w gospodarce społecznej w porównaniu z niskim poziomem ub. roku, bo o ponad 40%. W stosunku do 1962 r. wzrost ten

jest jednak stosunkowo niewielki, rzędu 3%. Stopień wykonania zadań planu rocznego nie jest jednak dostateczny, co znowu grozi spóźnieniem robót w IV kwartale i opóźnieniami w oddawaniu obiektów do użytku. Nie nastąpiła też wystarczająca poprawa w tempie robót budowlano-montażowych w stosunku do wyprzedzającego go tempa nakładów na zakup masyzyn i urządzeń co oczywiście jest wynikiem zwiększającym zamrożenie środków. Na odcinku inwestycyjnym środki: podjęte pod koniec ubiegłego roku przyniosły więc dotychczas stosunkowo mniejsze rezultaty, niż w pozostałych dziedzinach gospodarki. Konieczna tu jest więc dalsza koncentracja uwagi i wysiłków inwestorów oraz wykonawców. Dobrze przedstawia się natomiast wydajność pracy w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, co jest wynikiem spadku zatrudnienia i wzrostu produkcji podstawowej.

Obok sygnalizowanej już powyżej mocnej tendencji rozwojowej hodowli trzody chlewnej (co nie oznacza jednak pomniejszenia przebiegu skupu już w II kwartale) zaznaczyć trzeba niezły przebieg skupu mleka i korzystny przebieg kontraktacji roślin przemysłowych. Utrzymuje się nadal wysokie tempo, sprzedaży maszyn i dostaw materiałów budowlanych, co jest wyrazem dobrej aktywności gospodarczej rolnictwa. Osłabło jednak tempo sprzedaży nawozów, zwłaszcza potasowych, ze względu na opóźnienie dostaw i przesunięcia w ich strukturze. Korzystnie natomiast przedstawia się nadal sprzedaż wapna nawozowego.

Dobre tempo wzrostu produkcji wyraziło się w wysokim wzroście obrotów w handlu wewnętrznym (8,8% za 3 miesiące, w cenach porównywalnych) i w handlu zagranicznym (prawie 22% wzrostu w I kwartale). Eksport wysoko wyprzedził tempo wzrostu importu, przy szybszym jednak wzroście eksportu towarów nieinwestycyjnych, niż dobr inwestycyjnych. W ramach grupy maszyn i urządzeń wyraźniej jednak zarysowało się zjawisko zahamowania importu przy rosnącym eksporcie, a więc poprawy bilansu tej ważnej grupy obrotów handlu zagranicznego.

Sumując — pierwszy kwartał br. przyniósł dobre rezultaty, zarówno z punktu widzenia tempa wzrostu produkcji, jak i jej struktury. Jeżeli abstrahować od przemysłu spożywczego, nastąpiła dostrzegalna poprawa proporcji w gospodarce narodowej, jako wyraźny rezultat środków podjętych przez XIV Plenum KC. W znacznie wyższym stopniu, niż w roku ubiegłym, rezultaty wzrostu produkcji zdyskontowane zostały w postaci wzrostu obrotów handlu wewnętrznego i zagranicznego — co świadczy o lepszym dostosowaniu struktury produkcji do struktury potrzeb ludności i gospodarki.

J. G.

Książki nadesłane

SIDNEY DELL — TRADE BLOCKS AND COMMON MARKETS — str. 238, Constable & Co. London 1963.

Książka Sydney Della wyróżnia się tym, że omawia w jednym tomie wszystkie ugrupowania handlowe, istniejące obecnie w świecie. Analizuje ona nie tylko kraje Wspólnego Rynku i EFTA, ale również południowo-amerykańskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu, program integracji środkowo-amerykańskiej oraz pewne ugrupowania ekonomiczne ugrupowania regionalne Afryki i Azji, jak również problemy RWP. Szczególną uwagę poświęca autor swoistej roli, jaką spełniają ugrupowania ekonomiczne — de-

powania ekonomiczne — łączące pewne kraje a równocześnie dzielące świat na odrębne bloki.

W. O. HENDERSON — THE GENESIS OF THE COMMON MARKET — str. 202, Frank Cass & Co. Ltd, London 1962.

Zdaniem autora, Wspólny Rynek ma długą historię, ponieważ jego praprotkiw można szukać nie tylko w XIX ale i XVIII stuleciu. W swym studium poświęconym genezie Wspólnego Rynku, autor analizuje pewne próby liberalizacji handlu zachodnioeuropejskiego poprzez dwustronne umowy handlowe, unie celne, porozumienia transportowe i kontrole poszczególnych gałęzi produkcji. Książka składa się z następujących rozdziałów: 1) Powstanie wielkiego przemysłu w Europie Zachodniej, 2) Podejście XVIII-wieczne, 3) Traktat handlowy anglo-francuski z 1786 r. 3) Po-

dejście XIX-wieczne. Blok Niskich Cel z lat 1860-tych.

4) Współpraca międzynarodowa w XIX w. 5) Unie celne w XIX w. 6) Współpraca międzynarodowa po dwóch wojnach światowych. 7) Geneza Wspólnego Rynku.

PIERRE BELLEVILLE — UNE NOUVELLE CLASSE OUVRIERE — str. 310, Rene Julliard, Paris 1963 (Collection Les „Temps Modernes”).

PIERRE DE CALAN — RENAISSANCE DES LIBERTES ECONOMIQUES ET SOCIALES — przedmowa Henri Fayol — str. 327, PLOM, Paris 1963.

HARVEY O'CONNOR — ZIMPERCH NAROWEGO IMPERIUM — tłumaczył Tadeusz Jaworski — str. 543, cena zł 30.-, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1964.

Przekład książki znanej amerykańskiego ekonomisty, specjalizującego się w problemach przemysłu naftowego, dokonany przez Tadeusza Jaworskiego. Jest to jedyna opublikowana u nas dotychczas obszerniejsza pozycja poświęcona problemom ekonomicznym eksploatacji i obrotu naftą w okresie powojennym.

Warszaty szkół zawodowych w 1963 r.

LEON KROTOWSKI

PODJĘTY przez nas cykl publikacji pod wspólnym tytułem „Usługi na plan” zbiegł się z licznymi artykułami na ten temat w prasie codziennej i periodycznej. Fakt ten zwałnia nas w znacznym stopniu do konieczności omawiania wielu istotnych dla rozwoju działalności usługowej problemów. Pożądane wydają się natomiast bieżące sumowanie niektórych szerszych fragmentów dyskusji, wskazujących najważniejsze kierunki działania.

Obecnie do takiego częściowego podsumowania dojrzały, jak się wydaje, sprawy związane z zabezpieczeniem właściwych warunków rozwoju dla rzemiosła indywidualnego. Nie ulega wątpliwości, że w przyszłym pięcioletnim rozwoju usług rzemieślniczych będzie odgrywał niemałą rolę w ukształtowaniu sytuacji gospodarczej; zarówno ze względu na nadwyżki wolnych rąk do pracy, jak i ze względu na fakt, że jest to odcinek produkcji, którego rozwój nie wymaga stosunkowo dużych środków inwestycyjnych jak i materiałów. Znalazło to m. in. wyraz w wypowiedziach na XV Plenum KC PZPR, gdzie była m. in. mowa o potrzebie zmiany warunków społecznych i ekonomicznych funkcjonowania indywidualnych zakładów usługowych.

Na podstawie dotychczasowych publikacji podstawowe zmiany w warunkach funkcjonowania rzemiosła indywidualnego sprowadzają się w gruncie rzeczy do dalej idących reform w dziedzinie polityki lokalowej, zaopatrzeniowej, finansowej i socjalnej. Obowiązujące na tych odcinkach założenia i przepisy, jak się okazuje, są jednym z istotnych czynników, podtrzymujących, ukształtowanych niedługo, niesprzyjającą dla rzemiosła indywidualnego „atmosferę”.

POLITYKA LOKALOWA

Okazuje się, że chociaż zabezpieczenie lokali dla rzemiosła indywidualnego nie do dziś uważane jest za sprawę pierwszorzędnej wagi, to rozwiązania tego problemu wciąż udręniają obowiązujące w tej mierze ograniczenia, lub nie dość jasno sprecyzowane przepisy. W ich m. in. wyniku np. w 1963 r. rzemiosło otrzymało tylko ok. 250 nowych lokali. Wiadomo tymczasem, że w następstwie przebudowy wielu miast wyrusza się wiele lokali, w których mieszczą się warsztaty rzemieślnicze. Brak zaś dość ściśle sprecyzowanych przepisów o przydziałach lokali zastępczych sprawia, że rady narodowe przydzielają pomieszczenia zastępcze tak położone i w takim stanie technicznym, iż prowadzenie w nich zakładu okazuje się często nieopłacalne. Ponadto, uzyskanie lokali z budownictwa spółdzielczego jest ograniczone ze względu na przepisy spółdzielni mieszkaniowych, ograniczające dostęp do nich dla rzemiosła indywidualnego.

W konsekwencji sprawa lokali dla rzemiosła w ogóle, a dla rzemiosła indywidualnego w szczególności, traktowana jest często przez władze terenowe, jako mało ważne, drugorzędne zagadnienie. Tym bardziej, że jeżeli może być mowa o odpowiedzialności czy pretensjach za politykę lokalową na odcinku rzemiosła, to odpowiedzialność ta wiąże się z reguły z przyznaniem lokalu, a nie odmową załatwienia wniosku.

W związku z takim ukształtowaniem sytuacji postulować należy w pierwszym rzędzie zobowiązanie rad narodowych do nieuszukiwania stanu ilościowego i jakościowego warsztatów należących do rzemiosła usługowego. Oznaczałoby to, że w przypadkach likwidacji jakiegokolwiek lokalu, ze względów urbanistycznych, należałoby zapewnić rzemieślnikowi lokal zastępczy w pełni przydatny do wykonywania danej działalności usługowej; a więc warsztat odpowiednio zlokalizowany, odpowiednio obszerny itp. Należałoby również przewidzieć odpowiednie, dogodne kredyty, na adaptację takich lokali.

W przypadkach, gdy rzemieślnicy, lub reprezentacja ich organizacji gospodarczej zgłaszają chęć budowy nowych pomieszczeń warsztatowych lub pawilonów rzemieślniczych, należałoby wydać przepisy zobowiązujące władze terenowe do lokalizacji tych obiektów w ściśle określonym, nie zbyt długim terminie i w punktach gwarantujących odpłatne funkcjonowanie nowych zakładów. Obecnie bowiem nawet w tych nielicznych przypadkach, gdy rzemieślnicy decydują się na budowę własnych warsztatów, sprawy ich lokalizacji załatwiane są bardzo przewlekłe.

Ponadto, wydaje się, że wskazane byłoby zobowiązanie wszystkich spółdzielni mieszkaniowych do przyjmowania na członków wszystkich rzemieślników, pragnących podjąć w ramach tych spółdzielni budowę warsztatów usługowych i lokali mieszkalnych. Rozważać należałoby również możliwości zabezpieczenia na ten cel odpowiednio wyższych i bardziej dogodnych kredytów. Równocześnie bowiem budowa warsztatu i lokalu mieszkalnego jest imprezą z reguły dość kosztowną.

Godnym uwagi postulatem wydaje się również propozycja rejestracji przez wszystkie rady narodowe lokali nadających się na warsztaty usługowe, a wykorzystywanych do innych celów, niegodnych z ich właściwym przeznaczeniem.

Następnie zaś, można by rozważyć celowość zobowiązania ich właścicieli do oddania tych lokali na potrzeby rzemiosła. Pewne zdziwienie może tu wywołać propozycja sformułowania, we wszystkich przedstawionych przypadkach, dość ścisłych, bezwzględnie obowiązujących przepisów. Jednak w ogólnie trudnych warunkach lokalowych, tylko takie podejście do zagadnienia może zapewnić osiągnięcie pożądanych wyników.

POLITYKA ZAOPATRZENIOWA

Drugim, najczęstszym podnoszonym źródłem trudności rozwoju usług są

mieślników dotyczy zabezpieczenia im możliwości zakupu w hurtowniach wszystkich części zamiennych do artykułów trwałego użytku, tj. do motocykli, motorowerów, samochodów, maszyn do szycia itp. Obecne przepisy uniemożliwiają bowiem wielu rzemieślnikom wykonywanie całego szeregu usług naprawczych, m.in. na terenach, gdzie brak jest uspołecznionych instytucji usługowych.

Sprawą zasługującą na szczególnie staranne rozważenie jest zwłaszcza zaopatrzenie warsztatów wykonujących wszelkiego typu usługi naprawcze. Braki zaopatrzenia są w tym przypadku bardzo dotkliwie

podstawą do zatwierdzania cen usług. Stawki te są, jak wiadomo, obliczane oddzielnie dla każdego rodzaju czynności produkcyjnej, chociaż w zakładach rzemieślniczych jeden pracownik z reguły wykonuje wszystkie czynności. Prowadzi to do przyjmowania dla wielu zakładów nierównych wskaźników wydajności pracy, powodujących zaniżanie cen usług i podwyższanie stawek podatkowych. Te bowiem operacje są zazwyczaj na szacunkach wartości obrotu przypadającej na jednego zatrudnionego.

W odniesieniu do innych świadczeń, obciążających rzemiosło, godne rozważenia wydają się przede wszystkim propozycje zrównania opłat za abonamenty radiowo-telewizyjne z opłatami pobieranymi od pracowników zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej. Opłaty te stały się bowiem niemal symbolem niższej wartości społecznej pracy w rzemiosle.

W dziedzinie kredytowania najczęściej podnoszona jest sprawa korzystania z zakupów ratalnych ORS.

POLITYKA SOCJALNA

Czwartym wreszcie problemem, poruszonym przez rzemieślników we wszystkich niemal dyskusjach na temat rozwoju rzemiosła, jest objęcie ich pełnym systemem ubezpieczeń społecznych, a więc rent starczych, inwalidzkich, zasiłków chorobowych i ochrony zdrowia. Rzemiosło nasze w przeciwieństwie do rzemiosła w innych krajach socjalistycznych nie korzysta z tego typu świadczeń socjalnych.

Objęcie wszystkich zakładów rzemieślniczych systemem ubezpieczeń społecznych, nawet wiążące się z pewnym obciążeniem opłatami ubezpieczeniowymi, powinno się stać ważnym czynnikiem rozwoju rzemiosła i zmiany stosunku młodzieży do pracy na tym odcinku gospodarki. Ta ostatnia sprawa jest szczególnie istotna obecnie, gdy coraz bardziej aktualne staje się poszukiwanie nowych miejsc pracy dla dużych liczebnie roczników młodzieży wkraczającej w wiek zdolności do pracy. Zaczynają przy tym należeć, że aby ubezpieczenia spełniły swoje zadanie, niezbędne jest, żeby zabezpieczając one nie tylko renty starcze, inwalidzkie i rodzinne, ale również opiekę lekarską i zasiłki chorobowe. Rozwiązania polowiczne nie są bowiem w stanie zmienić negatywnego nastawienia młodzieży do pracy w rzemiosle.

Przedmiotem szczególnych trudności, gdy chodzi o renty starcze, inwalidzkie i rodzinne, jest fakt, że w rzemiosle naszym pracuje wysoki odsetek „ludzi” starszych, w wieku przedemerytalnym. Oznacza to, że szybko obciążiliby oni nasz system ubezpieczeń obowiązkiem świadczeń emerytalnych, podczas gdy suma wniesionych przez nich składek byłaby dość niska. Problem ten można by chyba rozwiązać poprzez zróżnicowanie wysokości przyszłych rent nie tylko w zależności od wysokości wnoszonych składek, ale również w zależności od okresu, w którym składki te były wpłacane.

Objęcie rzemiosła indywidualnego systemem ubezpieczeń społecznych byłoby niewątpliwie dużym przełomem w naszej polityce socjalnej na tym odcinku, wywierającym ogromny wpływ nie tylko na stosunek młodzieży do pracy w usługach, ale również na zmianę stosunku samych rzemieślników do swojej pracy. Odnosi się to zwłaszcza do tych rzemieślników, którzy pracę w tym zawodzie traktują w sposób koniunkturalny, na kilka lub kilkanaście lat, aby zarobić, a potem „wysłużyć” sobie rentę w zakładach gospodarki uspołecznionej.

*

Nietrudno zauważyć, że przedstawione tu cztery główne kierunki działania, zmierzające do zabezpieczenia warunków dla rozwoju rzemiosła w przyszłym pięcioletnim w pewnej mierze zbliżają zakres uprawnień indywidualnych zakładów rzemieślniczych do zakresu uprawnień zakładów uspołecznionych (przywileje lokalowe, zaopatrzeniowe, ulgi podatkowe, ubezpieczenia). Z drugiej jednak strony nie sposób pominąć faktu, że rzemiosło nasze w coraz większym stopniu włączane jest w system gospodarki planowej, wykonując np. naprawy gwarancyjne, pracując na zlecenie wspólnie prowadzonych centralnych punktów przyjęć („Życie Warszawy” nr 99/1964), zawierając umowy na dostawy eksportowe, korzystając z systemu zaopatrzenia i zbytu za pośrednictwem Branżowych Zrzeszeń Rzemieślniczych Spółdzielni Zaopatrzenia i Zbytu itp.

W ostatniej natomiast konkluzji trzeba stwierdzić, że jeżeli chcemy poprawić „atmosferę” wokół rzemiosła indywidualnego w ogóle, a rzemiosła usługowego w szczególności, to same deklaracje zadania tego nie spełnia. Niezbędne są konkretne posunięcia, będące podstawą dla tej poprawy.

4 Cykl artykułów w „Życiu Warszawy” pod wspólnym tytułem: „Usługi — szansa czy margines?”. Liczne artykuły w „Kurierze Polskim” oraz specjalne wydania miesięcznika „Przeglądu Drobnej Wytwarzalności”.

2 „Polityka” nr 9/1964 i nr 17/1964.

jęcych praktyczną naukę zawodu w 499 własnych warsztatach szkolnych o b. 60-nych warunkach nauczania wyprodukowało w r. 1963 w toku nauki wyroby gotowe i wykonało usługi na łączną kwotę 807 mln zł. Stanowi to 115,8 proc. planu zleconego do Narodowego Planu Gospodarczego, a wzrost w stosunku do roku 1962 o przeszło 100 mln zł. Tak wysokie wykonanie zadań zostało osiągnięte m. in. dzięki zwiększonej wydajności pracy uczniów (a więc lepiej przygotowania do zawodu), lepszej organizacji szkolenia praktycznego, skuteczniejszej pracy nauczycieli zawodu oraz dalszej poprawy wyposażenia warsztatów. Osiągnięcia te są szczególnie godne podkreślenia, gdyż zostały wykonane w ciężkich warunkach zimy 1962-63 (przerwy w nauce i trudnej sytuacji w dziedzinie zaopatrzenia materiałowo-technicznego).

Warsztaty szkolne wykonano w r. 1963 usługi bezpośrednio dla ludności wartości prawie 32 mln zł, co stanowi wzrost o 60 proc. w stosunku do roku 1962. Ma to duże znaczenie dla młodych mieszkańców, gdzie warsztaty szkolne jest niejednokrotnie jedynym punktem usługowym dla ludności.

Praca warsztatów szkolnych charakteryzowała się w 1963 r. nie tylko wzrostem wartości produkcji. Warsztaty szkolne współpracujące z przemysłem wprowadziły do planowanej produkcji szereg asortymentów szkolniowych o bardziej złożonej konstrukcji, m. in. dla Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Ciężkich w Warszawie wykonywane są głównie do spłukiwaczy w cukrowniach przeznaczonych na eksport, dla Fabryki Celulozy i Papieru w Ostrołęce — wizerunki do kondensatorów, dla Zakładu Metalurgicznego — zamki przyłączone automatyczne, dla Chorzowskiej Wytwórni Konstrukcji Stalowych — zwierciadła do lokomotyw kopalinowych, dla Huty Bobrek — przenośniki taśmowe, dla Bury im. Lenina — prototyp szlifierki do kształtek szamotowych, dla Biura Urzędów Techniki Jądrowej, z którym warsztaty współpracują od węgier, dla Huty Katowice — przelotowe żelazki, 100 ton odlewów metalu kolorowych, zaś 50 mln zł mebli, 375 tys. m tkanin bawełnianych, 110 tys. m tkanin wełnianych itp.

Powyższe przykłady obejmują tylko drobną część nowych wyrobów i zakładów, z którymi współpracują warsztaty szkolne; kooperacja z przemysłem wielokrotnie się poszerzyła i zamyka się sumą ponad 300 mln złotych rocznie.

Asortyment produkcyjny w toku nauki przez uczniów szkół zawodowych wyrobów jest b. różnorodny w zależności od kierunku, szkolenia i tak m. in. wyprodukowano w r. 1963: obrabiarki, 2308 sztuk; odlewów żelaznych, 100 ton; odlewów metalu kolorowych, 100 mln zł mebli, 375 tys. m tkanin bawełnianych, 110 tys. m tkanin wełnianych itp.

W szkołach kształcącej kadrę dla przemysłu metalowego ważnym asortymentem ze względu na walory szkoleniowe i duże potrzeby zarówno własne warsztatów szkolnych, szkół ogólnokształcących (politechnicznych) jak i nie w dużym stopniu zakładów przemysłowych są obrabiarki.

Z wyprodukowanych 34 typów obrabiarek (613 sztuk) warsztaty sprzedały do zakładów przemysłu ciężkiego, terenowego, rzemiosła 4500 obrabiarek, zwiększając w sposób wyraźny ich zdolności produkcyjne. Warsztaty szkolne w roku bieżącym wprowadzają do produkcji z przeznaczeniem dla przemysłu i dla szkół nowe typy obrabiarek.

Zaopatrzenie w materiały i surowce na przestrzeni roku 1963 nie przebiegało zadowalająco. Zaplanowane ilości materiałów i surowców rozdzielanych lub bilansowanych nie były w pełni i bardzo nierównomiernie realizowane. Duże trudności warsztaty napotykały w zaopatrzeniu w artykuły hutnicze, łożyska, drewno itp. Trudności były nie tylko z artykułami dostarczanymi z „puli innych odbiorców”, ale często warsztaty szkolne nie otrzymywały przyznanych im ilości na talony. Powoduje to b. duże straty nie tylko produkcyjne, ale w dużym stopniu dezorganizuje szkolenie i wpływa b. źle wychowawczo na młodzież.

W r. 1963 ilość stanowisk szkolniowych powiększyła się o 6435, co w pewnym stopniu łagodziła ciężką sytuację ze względu na dużą ilość młodzieży w szkołach zawodowych. Warsztaty szkolne nadal odczuwają duży brak maszyn cięższych i maszyn specjalnych, które ze względu na szkolniowych i konieczności systematycznego przeprowadzania remontów powinny znajdować się w warsztatach szkolnych.

Warsztaty szkolne uzyskały w r. 1963 dobre wyniki ekonomiczne. Plan został przekroczony o 15,8 proc. fundusz plac został wykonany w 98,1 proc. Gospodarka warsztatów była oszczędna, na co wskazuje koszt wysoła — 5,6 proc. obniżka kosztów.

Wygospodarowana w wyniku działalności produkcyjnej - szkolniowej nadwyżka w wysokości prawie 140 mln zł (zgodnie z obowiązującymi przepisami) została przeznaczona na remonty maszyn i pomieszczeń, na zakup maszyn i urządzeń, na zwiększenie środków obrotowych dla sfinansowania wzrostu produkcji oraz na nagrody i akcje socjalne dla nauczycieli, uczniów i pracowników warsztatowych.

Porównując wyniki działalności warsztatów na przestrzeni ostatnich kilku lat można stwierdzić stałą, systematyczną poprawę całokształtu ich pracy.

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 18 (659) — 3.V.1964 r.

Jak warsztaty szkolne realizowały swoje zadania w 1963 r.?

Prawie 210 tys. uczniów zasadniczych szkół zawodowych i techników pobiera-

JAK w konkretnych sytuacjach kształtują się zależności między technicznymi, społecznymi i organizacyjnymi warunkami pracy? Pochodzące z badań przykłady nie dają podstaw do szerszych uogólnień, gdyż w różnych przedsiębiorstwach mogą być różne układy warunków. Pozwalają natomiast orientować się, jakie są mechanizmy pewnych zależności w procesie pracy. Szczegółowe znaczenie mają zakłócenia w organizacji pracy i stosunkach międzyludzkich, wynikające z trudności technicznych (brak narzędzi, zły stan maszyn i urządzeń) oraz konflikty na tle podziału pracy lepiej i gorzej płatnej.

SKUTKI TRUDNOŚCI TECHNICZNYCH

Robotnik otrzymuje do wykonania pewną pracę. Czy może ją dobrze wykonać, jeżeli nie ma odpowiednich narzędzi, a maszyna na której pracuje, jest przestarzała i mało sprawna, gdy ponadto otrzymuje materiał złej jakości i w dodatku z opóźnieniem? Taka sytuacja nie jest wyjątkowa. Przemysł narzędziowy nie zaspokaja stale rosnących potrzeb. Wpływa to niekorzystnie na postęp techniczny i wydajność pracy. Skutki ekonomiczne braku narzędzi są bardzo poważne, ale trzeba również liczyć się ze skutkami społecznymi w środowiskach pracy. Najlepiej można je zaobserwować w przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego. Jak wykazały badania przeprowadzone w czterech przedsiębiorstwach tego przemysłu prawie co drugi robotnik narzekał na złą jakość narzędzi i materiałów przeznaczonych do produkcji.

Prowadząc badania w różnych środowiskach pracy miałem możliwość przekonać się, jak dotkliwie odczuwają robotnicy brak narzędzi. Nie pomagają próby i sterczenia, wydawać narzędzia rozkładając ręce — „nie ma”. Prace trzeba jednak wykonać. Przecież inni jakże dają sobie radę, ukrywają najbardziej potrzebne narzędzia. Co robi robotnik, by wykonać zadania produkcyjne? Wykazuje wnioski z własnych doświadczeń i doświadczeń innych robotników coraz bardziej utwierdza się w przekonaniu, że bez pomocy innych nie da sobie rady. U mistrza musi jakś załatwić sobie „przesunięcie” na lepszą maszynę. Kolejny używa mu potrzebnych narzędzi, ale na zasadzie wzajemności. Często taka komiteta trzeba ułożyć wspólnym wypadem na „gawron”. Jeżeli więc chce wykonać swoją pracę nie może tego uczynić bez zastosowania pewnych manipulacji.

ZŁOŻONE WSPÓŁZALEŻNOŚCI

Napotkawszy w pracy pewną trudność robotnik przekonyuje się, że można je przezwyciężyć, ale trzeba w tym celu zastosować pewne manipulacje. Trzeba zabić o dobre stosunki z mistrzem, żeby przyszedł lepszą maszynę, lepszą płatność — „lustra” — pracę. Należy wkuć się do grona tych, którzy wzajemnie sobie pomagają.

Początkowo takie manipulacje są wykorzystywane w celu przezwyciężenia trudności w pracy, ale z czasem mogą być zastosowane nie tylko w celach „obronnych”, ale dla osiągnięcia pewnych korzyści bez większego wysiłku. Można uzyskać lepsze zarobki nie rzetelną pracą, ale dobrymi stosunkami z mistrzem, który podsuwa lepiej płatną pracę, przynajmniej niezłażoną premię. Dobre stosunki z kolegami mogą być oparciem w pokonywaniu różnych trudności rzetelnym wysiłkiem, ale mogą również ułatwiać negatywne zachowania, np. ukrywanie „braków”.

Tak więc trudności w pracy mogą powodować różne konsekwencje. Uniemożliwiają należyte wykonywanie pracy wywołują niezadowolenie, niechęć do pracy, a więc bardzo niekorzystnie wpływają na ogólną postawę wobec pracy. Mogą zakłócać stosunki między ludźmi, ale mogą również wzmacniać solidarność i wzajemną pomoc. Skłaniają do stosowania pewnych manipulacji, które ułatwiają pokonywanie przeszkód w pracy, ale manipulacje te mogą być wykorzystywane zarówno w celach „obronnych” jak i dla osiągnięcia w łatwy sposób lepszych zarobków. Jeżeli robotnik zastosuje takie manipulacje może osiągnąć większe korzyści niż dalały mu je jego rzeczywista praca, niezbyt sprawna i mało wydajna. Taka sytuacja wpływa demoralizująco na stosunek do pracy. Jeżeli pracownik demoralizowany w jednym środowisku pracy, znajdzie się w innym środowisku, w którym warunki są na ogół zadowalające, to nie ulega wątpliwości, że będzie on starał się wykorzystać takie manipulacje, które okazały się przydatne w poprzednim środowisku pracy. Zamiast dobrać pracować będzie zabił o dobre stosunki. Analiza całokształtu warunków pracy wykazuje, że społeczne warunki pracy odgrywają szczególną rolę. Stosunki społeczne w środowisku pracy mają większy wpływ na poczucie zadowolenia z pracy, na ogólny stosunek do pracy, niż warunki techniczne czy organizacyjne. Ale przyczyna niewłaściwych stosunków, jak wiemy, mogą być trudności techniczne czy organizacyjne. Z kolei stosunki w pracy mogą wpływać dodatkowo na proces pracy, na jej organizację, ale mogą również w poważnym stopniu zakłócać pracę.

DWA TYPY SOLIDARNOSCI

Zródłem konfliktów między samymi pracownikami oraz między pracownikami a ich zwierzchnikami są często trudności techniczne i organizacyjne. Te zależności nie układają się jednak zawsze tak, że jeżeli występują trudności, to powoduje to konflikty między pracownikami. Może być również tak, że mimo trudnych warunków technicznych czy organizacyjnych stosunki między pracownikami są dobre. Potwierdzają to badania przeprowadzone w Turoszowie. Robotnicy bardzo często żalili się na przeszłości techniczne, na złą organizację pracy, ale rzadziej narzekali na zły stan maszyn i narzędzi. Spośród ponad 2 tys. badanych osób 38 proc. oceniło negatywnie warunki pracy, 24 proc. narzekało na złą organizację pracy, a 16 proc. wyraziło niezadowolenie ze stosunków w pracy.

Występują trudności, to powoduje to konflikty między pracownikami. Może być również tak, że mimo trudnych warunków technicznych czy organizacyjnych stosunki między pracownikami są dobre. Potwierdzają to badania przeprowadzone w Turoszowie. Robotnicy bardzo często żalili się na przeszłości techniczne, na złą organizację pracy, ale rzadziej narzekali na zły stan maszyn i narzędzi. Spośród ponad 2 tys. badanych osób 38 proc. oceniło negatywnie warunki pracy, 24 proc. narzekało na złą organizację pracy, a 16 proc. wyraziło niezadowolenie ze stosunków w pracy.

SPOŁECZNE ASPEKTY ORGANIZACJI PRACY

ZBIGNIEW SUFIN

Tam, gdzie praca napotyka na różne trudności wśród robotników wymaga się, choć nie zawsze, potrzeba solidarności i wzajemnej pomocy. Najlepiej określa to powiedzenie: „Jest ciężko, ale każdy chce zabić, więc jeden drugiemu pomaga”. Nie zawsze tak się dzieje. W pewnych sytuacjach trudności w pracy wywołują konflikty między ludźmi.

Sytuacja pracownika w dużej mierze zależy od tego, czy pracuje on indywidualnie czy zespołowo i w jakim zespole. Powiedmy, że robotnik jest członkiem brygady, w której wszyscy pracują na wspólne konto. Przedtem sam musiał troszczyć się o narzędzia, o lepszą płatność pracy. Teraz sytuacja jest inna. O te sprawy zabiega brygadziści. Jeżeli któryś z robotników przez jakiś miesiąc wykonuje mniej płatną pracę, to i tak nie jest pokrzywdzony, ponieważ na równi z innymi uczestniczy w podziale zarobków uzyskanych przez cały zespół. Jako indywidualny pracownik trudności byłby narażony na różne przeszkody w pracy. W zespole natomiast ma większe szanse „ominięcia” trudności lub ich przezwyciężenia.

Prowadzone w różnych środowiskach pracy badania wykazują, że w małym zespole (brygadzie) społeczne warunki pracy, a także warunki organizacyjne i techniczne są mniej krytycznie oceniane niż w całym przedsiębiorstwie lub wydziale. Zespół tworzy środowisko, w którym pracownik jest najsilniej związany. W pewnych warunkach grupa kieruje swoje dążenia przede wszystkim ku temu, by jak najsukceszniej bronić własnych interesów. W tym przypadku interes grupy znajduje zdecydowaną przewagę nad interesem ogólnopodmiotowym i wpływa niewątpliwie demoralizująco na stosunek robotnika do pracy. Przykładem tego jest tendencja do ochrony kolegów zle pracujących, ukrywanie przez zespół ujemnych zjawisk, jak prawdziwe przyczyny absencji w pracy, pijanstwo, brakorobstwo.

Inna jest społeczna treść solidarności grupowej, gdy zespół jest kolektywem ludzi, którzy pomagają sobie wzajemnie w pokonywaniu różnych trudności rzetelną pracą, gdy grupa wpływa wychowawczo na tych, którzy zaniebują się w pracy. Prowadząc badania nad brygadami pracy socjalistycznej miałem możliwość przekonać się, że taka solidarność występuje raczej w zespołach, których członkami są wysoko kwalifikowani robotnicy, w których występuje korzystny układ stosunków osobowych. Duże znaczenie mają również techniczno-organizacyjne warunki pracy. Nie napotykać poważniejszych przeszkód w pracy robotnicy więcej czasu mogą poświęcić czynnościom produkcyjnym. W brygadzie pracy socjalistycznej, którą tworzyli zgodni współpracownicy ze sobą wykwalifikowani robotnicy, większy nacisk kładziono na walory zawodowe, zwłaszcza fachowe, dokładność w pracy. Przejawiało się to w ocenie kolegów, w określaniu cech dobrej pracy.

Różne organizacje w zakładzie pracy mają wpływ na tworzenie się zespołów produkcyjnych. Zespoły ubiegające się o tytuł Brygady Pracy Socjalistycznej spotykają się z dużym zainteresowaniem ze strony organizacji młodzieżowych, partyjnych, związkowych. Do momentu nadania tytułu, wręczenia propozycji, nagrody — organizacje społeczne zarzucały są bardzo aktywne, interesują się nowym zespołem. Później zainteresowanie to przeważnie coraz bardziej słabnie. Tak było z badanymi brygadami.

A przecież rozpoczyna się okres najważniejszy — cementowanie się zespołu w codziennej pracy, która najczęściej wykonywana jest w trudnych warunkach. Zabieganie o lepsze narzędzia, o lepszą pracę wywołuje konflikty na zewnątrz, zaniedbywanie się w pracy niektórych członków brygady powoduje konflikty wewnętrzne. Od tego, jak te konflikty i trudności będą rozwiązywane, zależy będzie zwartość zespołu, jego aktywność, sposób współzawisłości i współdziałania z innymi. Faktem bezspornym jest, że trudne warunki pracy wymagają potrzebę solidarności i wzajemnej pomocy, ale solidarność może mieć społeczny charakter, gdy skierowana jest „przede wszystkim na obronę interesów grupy, bez względu na to, czy dzieje

się to z krzywdą dla innych, dla przedsiębiorstwa.

NIERÓWNE SZANSE

Nie we wszystkich środowiskach pracy poszczególne warunki pracy są tak trudne, jak to wynika z przytoczonych faktów. Również nie wszyscy robotnicy jednakowo odczuwają te trudności, jeżeli nawet występują one w dość szerokiej skali. Badania przeprowadzone w przedsiębiorstwach budujących kombinaty turoszowski wykazały, że robotnicy najczęściej skarżyli się na warunki bezpieczeństwa i higieny pracy, na

mięsiecach, natomiast spośród zatrudnionych od 1 do 2 lat premii otrzymało 36 proc., a od 3-4 lat — 72 proc. i powyżej 4 lat — 87 proc. Należy nadmienić, że robotnicy zatrudnieni byli na dłuższe w czasie, która jest istotną częścią podstawowych zarobków. Kto jej nie uzyska otrzymuje „golota” zarobki według stawki godzinowej.

Te różnice byłyby uzasadnione, gdyby występowała taka zależność, że im dłużej ktoś pracuje w zakładzie tym większe ma kwalifikacje. Tymczasem wśród nowo zaangażowanych pracowników niejednokrotnie są lepsi fachowcy niż wśród pracujących w zakładzie od kilku lat. Wyraźnie widać, że robotnicy

dłużej zatrudnieni w zakładzie mają zdecydowanie większe szanse uzyskania lepszych warunków pracy i wyższych zarobków.

Niedawno zaangażowani pracownicy nie bardzo mogli liczyć na pomoc, przeszkody w pracy były nieraz nie do pokonania. Często jedynym wyjściem było odejście z zakładu. Odechodzą więc ci, którzy byli potrzebni zakładowi, wiedzieli, posiadali pewne kwalifikacje zawodowe i kilkunastu stał prac. Mając 25-30 lat nie byli już mikroskami żadnymi przysług. Wchodząc w okres stabilizacji życiowej chcieli mieć stałą pracę, regularne zarobki. Pragnęli więc stabilizacji zawodowej, ale, niestety, wielu zaszło w zakładzie warunków nie sprzyjających stabilizacji.

Po przykrych doświadczeniach przekonywali się, że bez pomocy kolegów, przyjaciół jest się bezradnym wobec liczących przeszłość w pracy. Dlatego też przy zmianie środowiska pracy kierowali się do tego przedsiębiorstwa, do tego zakładu, w którym pracowali ich znajomi, koleżdy. Jedni drudzy „ścigali”, polecali mistrzom, kierownikom, pomagali w trudnym okresie.

Sprawa młodych robotników, pracowników niedawno zaangażowanych do pracy jest dla wielu zakładów poważnym problemem. Zakład musi przeleć wykonywać plany

produkcyjne bez względu na przeszkody w pracy. Kierownicy zdają sobie sprawę, że w trudnej sytuacji mogą liczyć przede wszystkim na „stara” kadre, chociaż robotnicy dłużej pracujący w zakładzie nie zawsze są lepszymi fachowcami. Mają jednak tę zaletę, że potrafią sobie radzić w różnych sytuacjach. Dla kierownika borykającego się z różnymi kłopotami ta ich „zaletą” nie jest jednak wieloletnie doświadczenie, lecz kwalifikacje zawodowe. Zajęty „walką o plan” nie musi myśleć o niedomaganiach technicznych czy organizacyjnych, przecież stara gwardia daje sobie z nimi radę.

Daje sobie radę, ale jak? Ci, którzy dłużej pracują w zakładzie zdobywają lepsze maszyny, narzędzia, lepszą płatność. W rezultacie sami wykonują zadania produkcyjne, przekraczają normy, uzyskują premie, nagrody, podczas gdy nowicjusze, uwikłani w różne trudności często nie mogą nawet osiągnąć minimum tego, na co liczyli przychodząc do zakładu. Umowa o pracę określała wysokość zarobku w zależności od wykonania normy. Okazało się, że normy nie wykonują, ale z przyczyn od siebie niezależnych. Stają się kozłami ofiarnymi trudności technicznych i złej organizacji pracy. Dla nich przeznaczona jest „chuda” robota, bardziej pracochłonna, a mniej popłatna. Nie wykonują normy więc „nie zabierają” innym premii i nagród. Są potrzebni nie tylko jako ślusarze, tokarze czy frezery, ale właśnie jako nowicjusze, którzy muszą gdzieś się na taką sytuację, dopóki nie opuszczą zakładu, albo nie nauczą się manipulacji, które ułatwiają pokonywanie trudności i przeszkód w pracy.

*

Gdy w jakimś środowisku pracy występują ujemne zjawiska o jakich była tu mowa, to chciałoby się znaleźć niezawodny sposób na zarządzenie złu. Jedni uważają, że takim skutecznym sposobem jest zwiększenie bodźców materialnych, inni że zastosowanie sankcji karnych czy oddziaływanie na świadomości pracowników. Wydaje się, że te środki nie mogą wystarczyć, gdy źródłem ujemnych zjawisk są techniczne i organizacyjne trudności w pracy. Usunięcie tych trudności może najskuteczniej przyczynić się do polepszenia stosunków społecznych w przedsiębiorstwie, do zwiększenia efektywności pracy.

Zawód: lotnik

ANDRZEJ BOBER

Samolot leci na wysokości 2 metrów nad ziemią... Obciążony do granic swych technicznych możliwości... Z prawej lub lewej strony ściana lasu, wiejskie zabudowania, przed nim — pojedyncze drzewa, słupy telegraficzne, linie wysokich napięć... A ziemia, ta bezpieczna ziemia, straszy z wysokości kilkuset centymetrów wybojami, przydrożnymi rowami i wypukłościami gruntu.

Dziwna to praca... Zbytnią brawurą nie świeży w niej sukcesów, okazujących nadmiernej odwagi pożytkowane jest za brak rozsądku. Przede wszystkim trzeba mieć wyjątkowo silne nerwy. One i szybki refleks niejednokrotnie decydują o życiu człowieka trzymającego drążek sterowniczy samolotu lecącego nad kłami, wydawałoby się, nieprawdopodobnie małej wysokości!

Chcielibyśmy właśnie pokazać pracę — i jej efekty — małej grupy ludzi, tak zazwyczaj latających, lecz bynajmniej nie zdesperowanych samobójców. W swych dokumentach, w rubryce „zawód”, mają wpisane: lotnik. A w rubryce „miejsce zatrudnienia” — mało znany skróty: LZUG Warszawa — Gocławek.

Samolot kojarzymy sobie do tychczas z wojskiem, transportem lotniczym, lotnictwem sportowym czy sanitarnym. Dopiero od niedawna mamy okazję obserwowania zjawiska, gdzie samolot zaczyna oddawać usługi rybakom w poszukiwaniu ławie ryb, geodetom i geofizykom, wreszcie leśnikom i rolnikom. W Polsce po raz pierwszy zastosowano samoloty do tej „pomocy” w 1947 roku w akcji zwalczania plag szkodników leśnych. Cóż można dziś powiedzieć o tych początkach?

Brat w niej udzielił kilka samolotów P.L. „Lot”, jednakże koszty, z uwagi na zastosowanie ciężkich samolotów typu L-3, wymagających dużych lotnisk okazały się zbyt wysokie. W latach późniejszych (1950-1955) walka ze szkodnikami pól i lasów odbywała się sporadycznie, prowadzona doraźnie organizowanymi zespołami, w związku z czym nie mogła być w pełni zadowalająca. Jednakże w akcjach tych zabrano pewien kapitał doświadczeń, które pozwoliły na zorganizowanie w 1957 roku eskadry specjalizującej się w usługach na rzecz rolnictwa i leśnictwa (w ramach Centrum Wysokości Lotniczego Aeroklubu PRL). Po pewnym czasie Ministerstwo Rolnictwa, działając z upoważnienia Prezydium Rządu, zakupiło pewną ilość samolotów Jak-12 i przekazało je do Aeroklubu PRL, w celu wykonywania nim prac związanych z ochroną roślin.

Po rocznej działalności trzech Jak-ów i sześciu samolotów typu CSS-13, powołano pierwsze w historii Polski tego typu przedsiębiorstwo — Lotniczy Zespół Usług Gospodarczych Aeroklubu PRL o następujących zadaniach: opylanie i opryskiwanie środkami chemicznymi pól i lasów, zwalczanie chwastów, miedzianowanie zbiorników wodnych, ochrona przeciwpożarowa lasów i zabudowań wiejskich, loty reklamowe, świadczenie usług za granicą

i in. Z uwagi na tak szeroki zakres prac i brak odpowiedniego sprzętu, w pierwszym okresie działalności LZUG główną uwagę zwrócił na prace związane z ochroną roślin, wykonując inne w miarę posiadanych możliwości.

Dziś tamte czasy to niemalże historia. Świadczy o tym także pokazany rozmiarowy mapa Polski, wisząca obok biurka Dyrektora LZUG-u, inż. Krzyszka, pedagoga i lotnika z trzydziestoletnim stażem latania. Upstrzona różnokolorowymi sylwetkami małych samolotków, rozrzuconymi po wszystkich województwach. Każdy kolor oznacza rodzaj usług, a specjalne znaki — nie objaśnia, ile samolotów jest w akcji... Codziennie rano przybywa nowa porcja blaszanych makietek, tak, by w końcu roku cała mapa pokryła się równomiernie cieniami skrzydeł samolotów. To są tylko wizualne spostrzeżenia autora. Kształty owych makietek można przelecieć także na Lichy.

W roku 1963 w akcji brało udział 33 samoloty, przebywały one w powietrzu drogę długości blisko 450 tys. km. Odpowiada to jedenastokrotnemu okrążeniu kuli ziemskiej! W czasie tych akcji zużyto 2.570.550 kg środków chemicznych do przewalowania, których potrzeba było 170 wagonów towarowych o nośności 15 ton każdy.

W tym miejscu powstaje pytanie: czy istnieje możliwość dalszego rozwoju usług świadczonych przez lotnictwo gospodarcze w latach przyszłych? Wydaje się jednak, iż przedtem należałoby zapytać: czy istnieje taka konieczność? Czy efekty pracy kilkudziesięciu ludzi są wystarczające do olbrzymiego wysiłku towarzyszącego ich pracy?

Wykonanie zabiegów ochronnych przy użyciu samolotów jest średnio ok. 70 proc. tańsze od użycia środków naziemnych (40 zł przy samolotach i 172 zł przy środkach naziemnych). Są również uprawy, gdzie użycie środków naziemnych jest bardzo utrudnione lub nawet niemożliwe (np. grochy). Samoloty pozwalają również na objęcie akcją ochronną stosunkowo dużych obszarów, a także na zwalczanie szkodników w czasie najbardziej im to temu dogodnym. Zastosowanie samolotów nie powoduje zniszczeń w uprawach, a czas zabiegów lotniczych jest kilkadziesiąt razy krótszy.

Ważny — dla przykładu — rok 1962. Średnia wydajność upraw ziemniaczanych ok. 200 kwintalów z ha. Zakładając — na podstawie dotychczasowej praktyki — że zabiegi lotnicze zapobiegają stratom w wysokości 30 proc. cen ziemniaków, w tym roku opylania na powierzchni 72.933 ha upraw ziemniaczanych — akcja ta przyniosła 183.189.000 zł oszczędności. Lub inaczej: zabiegów stratom w tej wysokości.

Dane, warte było tu (wg danych Ministerstwa Leśnictwa) przyjmujemy na

100 tys. zł. Zakładając, że akcja opylania zapobiegła stratom, wynika z skutku działania szkodników (uszczerbek drzewa lub zahamowanie wzrostu) w wysokości 10 proc. wartości lasu (10 tys. zł na 1 ha) — akcja opylania prowadzona przez LZUG na obszarze 18.241 ha lasów przyniosła gospodarce narodowej oszczędności wynoszące 582.540.000 zł.

Koszt tych dwóch akcji prowadzonych w omawianym roku, wyniósł nieco ponad 30 mln zł. Czysty zysk — ok. 700 mln zł! Nie licząc wykonywania innych, równie pożytecznych usług. Dodac wypada, że rocznie Polska gospodarka na skutek działalności szkodników niszczyanych lasy i uprawy rolnicze ponosi straty w granicach 15-20 miliardów złotych rocznie!

Konfrontując więc z jednej strony dotychczasowe wyniki pracy Lotniczego Zespołu Usług Gospodarczych, z drugiej zaś — roczne straty ponoszone przez państwo z tytułu działalności szkodników, można wysnuć wniosek: w okresie jaki przeżywamy, w czasie trwających od lat dyskusji nad podniesieniem poziomu naszego rolnictwa, nad podniesieniem wydajności z ha wszystkich bez mała użytków rolnych, istnieje konieczność rozwijania tego rodzaju usług. Tym bardziej, że powierzchnia tylko gospodarstw państwowych i spółdzielczych wynosi w Polsce ok. 9 mln ha, a obszar objęty zabiegami ochronnymi przy użyciu samolotów wahał się w ostatnich latach w granicach 120-140 tys. ha rocznie. Na brak pola do działania nie możemy więc narzekać.

Jak natomiast przedstawia się sprawa z możliwościami dalszego rozwoju usług świadczonych przez LZUG? By odpowiedzieć na to pytanie — najpierw słów parę o sposobie sporządzania planu usług, jakiego dla rolnictwa świadczy LZUG.

Pod koniec każdego roku Ministerstwo Rolnictwa organizuje naradę z przedstawicielami wojewódzkich władz rolniczych, którzy zgłaszają swe zapotrzebowania na usługi LZUG-u na rok następujący. Na tej podstawie Ministerstwo zdejmuje orientację co do obszaru, jaki ma być poddany pod zabieg ochronny i przystępuje do podpisywania umowy z LZUG-em. Gwarantuje one przy tym dostawę wyszczególnionej ilości środków chemicznych, sprzętu lotniczego, środków transportu lud. Zespołowi pozostawia się tylko rolę wykonawcy.

Jak wyglądają praktyczne skutki takiego rozdzielenia funkcji? Często okazuje się, że prognozy Ministerstwa są zawyżone lub zaniżone w stosunku do potrzeb, nierzadko wojewódzkie władze rolne nie mają pojęcia — bo i skąd — o zorganizowaniu sieci potrzebnych lotnisk i hangarów. Oddzielnym zaś rozdziałem jest zaopatrzenie w środki chemiczne, których — jak wiadomo — aż nadto często odczuwamy niedostatek. Dlatego więc w ostatnim czasie LZUG wystąpił z propozycją — której celowości nikt dotąd nie zdolał podważyć — o przyznaniu mu praw samodzielnego przedsiębiorstwa. On będzie się martwił o te sprawy, które pozostawały do tej pory w gestii Ministerstwa — organizowanie lotnisk, zakup samolotów, środków chemicznych itd. Dotychczas umowy, o jakich mówiliśmy, podpisywane były w I kwartale roku, których dotyczyły. W związku z tym często nie było czasu, by należycie przygotować się do sezonu. Musiało odbijać się to i na wykorzystaniu samolotów; ilość godzin

w ubiegłym tygodniu

NARADA INWESTYCYJNA. W KC ZPR odbyła się krajowa narada aktywów partyjno-gospodarczego podległego omówieniu głównych problemów inwestycji przemysłowych w bieżącym i przyszłym pięcioletniu. W naradzie wzięło udział kierownictwo partii z Władysławem Gomułą na czele. Zagali naradę wicepremier J. Tokarski wskazując na najważniejsze zadania stojące przed uczestnikami procesu inwestycyjnego w świetle uchwał XIV i XV Plenum KC ZPR oraz Tes na IV Zjazd partii. Do problemów narady powrócimy na łamach naszego pisma.

DZIEŃ TRANSPORTOWCA. Po raz pierwszy w tym roku obchodzili swój święto również drogowcy i transportowcy. W czasie centralnej akademii minister Komunikacji inż. Piotr Leśniewski omawiając dorobek 30-letnia w rozbudowie transportu samochodowego i lotniczego oraz drogowy stwierdził m.in., że PKS tylko w I kwartale br. przewiozła 154 mln osób i 11,6 mln ton ładunków, tj. przeszło dwa razy więcej podróży i towarów niż w całym 1959 r. Jeżeli chodzi o komunikację lotniczą, to LOT utrzymuje obecnie łączność z 6 miastami wojewódzkimi oraz ze stolicami 17 krajów. Sieć międzydrogowych połączeń lotniczych wynosi 15 tys. km. Szczególnie duże osiągnięcia notują drogowcy. W ciągu dwudziestu lat zbudowali i odbudowali ok. 17 300 km dróg, gruntownie przebudowali ok. 3 km dróg, 23 tys. km ulepszyli oraz zbudowali mosty stałe o łącznej długości 121 km.

STATKI DO ZSRR. Jak podała PAP, zawarta została ostatnio między Polską a ZSRR umowa o dostawach z Polski do ZSRR statków i wyposażenia okrętowego w latach 1968-70. W okresie tym Polska dostarczy do Związku Radzieckiego — obok wyposażenia okrętowego — 175 statków o ogólnym tonażu ok. 1,3 mln DWT. Wartość przewidywanych dostaw określana jest na ok. 2 350 mln zł dew. Z załączonej do umowy szczegółowej listy wynika, że eksportem objęte zostaną przemysłowe bazy rybackie o nośności 10 tys. DWT, tankowce — 20 tys. DWT, drewniowce — 5,5 tys. DWT, motorowce drobnicowce uniwersalne — 6-7,5 tys. DWT, rudowęglowce — 23 tys. DWT, trawlerzy-przetwórcze — 120 DWT oraz statki meteorologiczne. Łącznie eksport polskich statków do ZSRR zwiększy się o ok. 50 proc. w stosunku do założeń umowy wieloletniej na lata 1961-1965. Osiągnięte porozumienie przewiduje również w latach 1969-70 10-krotny wzrost dostaw wyposażenia okrętowego.

lotu na 1 samolot w 1963 roku wyniosła 106. Nie jest to znowu tak wiele, zważywszy, że np. w USA liczba ta wynosi 260, Argentynie — 250, Czechosłowacji — 355, Bułgarii — 220, na Węgrzech — 400 itd. Zdaniem fachowców, usprawnienie organizacji pracy, będącej m. in. wynikiem omawianych przedstawień, pozwoli osiągnąć w bieżącym roku ok. 220 godzin lotu na 1 samolocie, oraz znaczną obniżkę kosztów usług lotniczych. Poza tym, o czym mowa wyżej, przewiduje się wyposażenie części Aeroklubów Regionalnych w samoloty „Gawron”. Pozwoli to na szkolenie pilotów i mechaników w ramach normalnych zadań Aeroklubów, stwarzając tym samym rezerwę tak samolotów, pilotów, jak i obsługi naziemnej, gotowych do akcji w przypadku zastosowania większej ilości maszyn. A nie trzeba zapominać, że w wyniku prac Departamentu Lotnictwa Cywilnego Ministerstwa Komunikacji (prowadzonych na zlecenie Komisji Planowania przy RM) opracowano perspektywiczny plan rozwoju usług lotniczych w gospodarce narodowej, w którym to planie przewiduje się zwiększenie liczby samolotów LZUG-u do 80 sztuk w 1970 roku.

Z tego, o czym mówiliśmy wyżej, wynika więc nie tylko konieczność rozwijania usług lotniczych dla potrzeb rolnictwa, ale także możliwość zwiększenia ich zasięgu. Na możliwości te wpływają dodatkowo jeszcze dwa elementy: sprzęt i ludzie.

„Gawron” — o którym już wspominaliśmy — należy do czołowych tego typu samolotów. Wyprowadzony, bezpilota, o nośności (ładunek — 500 kg) i — ładny. Odpada więc kwestia ze sprządkaniem z zagranicy drogiego sprzętu; kwestia, których doświadczenia kraje chcące mieć na swe usługi nasze „Gawrony”. A ludzie? Mówią o tym fakty. W roku 1962 LZUG prowadził prace na terenie Finlandii, Szwecji i Danii (w tzw. marcie w nas sezonie) zbierając wiele pochwał fachowców i bardzo pozytywne oceny w miejscowej prasie. Pilot zagraniczny, który latał wraz z naszymi lotnikami w czasie wykonywania zabiegów, był na ogół bardzo uduśniony chwiałą, zachwycenia lotu. Nie kwapił się zbytnio do dalszych lotów twierdząc, że sama tylko obserwacja latających Polaków zapalała ich wyobraźnię o tzw. „nowych rzeczach”. I nie mógł się tego nadziwić, że loty ich polskich kolegów kończą się bez wypadków (warto w tym miejscu dodać, że w czasie całej działalności LZUG-u nie było ani jednego śmiertelnego wypadku pilota). A „polscy koleżdy”, zadowolony przy okazji dla państwa wiele cennych dewiz, przyjechali do swej pracy w kraju i dziś szykują się do przelotu do przetargu na opylanie pól bawelny w... Sądanie na obszarze 75 tys. ha! Jego wygrane przyniosłyby państwu zysk w wysokości ok. 300 tys. dolarów. Marowy sezon w Polsce muszą przecież wykorzystać.

Pisanie o lotnikach jest czynnością podobno wdzięczną; można przy okazji przekazać Czytelnikom wiele interesujących ciekawostek związanych z ich pracą. Los jednak nie uśmiechnął się do piszącego te słowa. Gdy siedząc w ich gronie, prosił by odpowiedzieć coś o swych osobistych, lotniczych „przeżyciach”, jeden z nich wstał i zapinając fuzyrzaną kurtkę, powiedział: — Co my tu będziemy opowiadać... Nie ciekawego tu się nie dzieje... Chodźmy lepiej polatać — zapropomował po chwili. A widząc naprzeciw siebie przerażone trochę oczy ich rozmówcy, uśmiechnął się, przełecznie i wyrozumiale.

NASZE państwowe święta wykorzystujemy zazwyczaj jako szczególną okazję do przeglądu różnych dziedzin narodowego dobrobytu. Całkiem zrozumiałe. I dwudzieste w Ludowej Polsce Święto Pracy na pewno nie będzie tu wyjątkiem.

Spróbujmy więc przy tej okazji zwrócić uwagę na m.in. taki nader istotny dla gospodarki problem: jak swą dotychczasową pracę pomnażaliśmy nasz majątek narodowy. Czyli — jak inwestowaliśmy.

Warto dziś zająć się tym tematem nie tylko gwoździu żądzieczeni- nią światowym tradycjom. Ostatnio bowiem problemy inwestycyjne są szczególnie rozstraszane i budzą coraz większe zainteresowanie. Wiąże się to z nasileniem dyskusji nad usprawnieniem działalności inwestycyjnej — naprawdę bardzo potrzebny naszemu gospodarce dla dalszego jej rozwoju.

Takie ustawienie zainteresowań z góry jednak nasuwa pewną jednostronność: mówi się i pisze niemal wyłącznie o najrozmaitszych mankamentach dotychczasowego inwestowania. W ferworze ostrej — i przeważnie słusznej — krytyki skłonni jesteśmy zapominać o tym, co mimo różnych niedomagań daje nam działalność inwestycyjna. A daje ona przecież bardzo, bardzo wiele.

*

Liczenie w milionach czy miliardach już nikogo nie zdziwi, ale bilion — tego jeszcze nie było. A tymczasem okazuje się, że przy podsumowaniu nakładów inwestycyjnych w naszej gospodarce za okres ubiegłych dwudziestu lat wychodzi taka właśnie liczba. Bliższe 1,2 biliona złotych (oczywiście w cenach aktualnych). Na statystycznego rodaka wypada około 40 tysięcy złotych.

Rzeczywiście dużo. Inwestycje pochłonęły dość znaczną, blisko jedną piątą część wytworzonego w tym czasie dochodu narodowego. A rezultaty?

Jeszcze ćwierć wieku temu najbardziej charakterystyczną cechą gospodarki Polski było wyposażenie kapitałowe zdecydowanie niedostateczne dla produkcyjnego i wydajnego wykorzystania siły roboczej. Cecha typowa dla krajów ekonomicznie słabo rozwiniętych. Skoro więc po wyzwoleniu, w nowych warunkach ustrojowych, zabraliśmy się do szybkiego nadrobienia tego zaoferowania — główną formą batalii stało się zwiększenie kapitałowego wyposażenia gospodarki w drodze inwestycji. Przede wszystkim tą drogą można bowiem zapewnić przyspieszenie rozwoju ekonomicznego kraju i dogłębny wzrost poziomu życia społeczeństwa.

Kurs na industrializację dał widoczne efekty. Do roku 1963 wybudowaliśmy ogółem ponad 500 dużych zakładów przemysłowych, a w 700 istniejących przeprowadzono modernizację i rozbudowę. Tak np. przemysł maszynowy może poszczycić się uruchomieniem fabryk: samochodowych w Warszawie czy Lublinie, maszyn elektrycznych we Wrocławiu, turbin w Elblągu, maszyn żniwnych w Poznaniu i Płocku, kotłów w Raciborzu... nie, na pewno nie sposób tu wszystkiego wyliczyć.

W ogóle powstał przecież cały szereg nowych dla nas gałęzi przemysłu. Takich, jak produkcja wielkich maszyn i urządzeń energetycznych, jak przemysł motoryzacyjny, stoczniowy, czy elektroniczny, jak produkcja syntetycznego kauczuku czy sztucznych tworzyw, aluminium, traktorów, lokomotyw spalinowych i elektrycznych...

Budujemy całe nowe zagłębia przemysłowe, jak np. paliwowo-energetyczne. Szerog wielkich kombinatów i zakładów powstał i powstaje wzdłuż Wisły: Zakłady Chemiczne Oświęcim, Nowa Huta, tarnobrzeski kombinat siarkowy, Zakłady Azotowe w Puławach, Nowa Huta, rafineria petrochemiczna w Płocku, włocławska fabryka włókna wiskozowego, zakłady włókna syntetycznego w Toruniu, celulozowo-papiernicze w Świeciu. Wiadomo, jak regionalny układ nowych inwestycji pozwala na usuwanie szeregu dysproporcji w rozwoju poszczególnych części kraju.

Najbardziej istotnym rezultatem naszej działalności inwestycyjnej jest jednak wzrost produkcji przemysłowej. Dzięki nowym kopalniom potroiliśmy w stosunku do roku 1938 wydobycie węgla kamiennego, a potężne nowe elektrownie (moc największych turbin wzrosła z 35 do 200 Megawatów) pozwoliły na blisko dziesięciokrotny wzrost produkcji energii. Rozwój i modernizacja hutnictwa (objętość największego wielkiego pieca: w 1938 r. — 483 m³, w 1963 r. — 1.719 m³, pojemność pieców martenowskich wzrosła jeszcze bardziej, bo pięciokrotnie) dały nam pięć i półkrotnie zwiększenie produkcji stali.

W stosunku do roku 1938 wzrosła też produkcja np. obrabiarek

do metalu — siedmiokrotnie, wagonów towarowych — dwudziestosięmiokrotnie, samochodów osobowych — dziesięciokrotnie, ciężarówek — piętnastokrotnie, motocykli i skuterów — dwudziestosięmiokrotnie, wielkich transformatorów (powyżej 20 KVA) — pięć i pół raza, kwasu siarkowego — blisko pięciokrotnie, nawozów azotowych — blisko osiem razy, fosforowych — ponad sześć razy, cementu — cztery i pół raza, papieru — blisko trzykrotnie, tkanin wełnianych — ponad dwukrotnie, bawełnianych — blisko dwa i pół raza, jedwabnych — cztery i pół raza, wyro-

stapienie do szybkiego nadrobienia zaoferowania gospodarczego poprzez industrializację, szczególnie intensywną w okresie planu sześciolletniego (z wyjątkiem jego ostatniego roku), kiedy to przeciętny roczny wzrost nakładów inwestycyjnych wynosił ponad 13%. Pochłaniało to poważną część dochodu narodowego (akumulacja w szczytowym okresie — rok 1953 — doszła do 28%) i spowodowało zamrożenie poziomu realnych płac na okres całego niemal sześciolcia.

Był to więc okres, gdy bardzo szybko wzrósł poziom inwestycji towarzyszył również wysoki wzrost dochodu narodowego (ponad 8% rocznie). Mimo szeregu znanych błędów ówczesnej działalności in-

westycyjnej (wzrost nakładów na przemysł ciężki kosztem zbyt dużego ograniczenia nakładów na przemysł konsumpcyjny i rolnictwo, niedostateczny rozwój bazy surowcowo-energetycznej, nadmier- ny udział w inwestycjach robót budowlano-montażowych wobec stosunkowo niskich nakładów na maszyny i urządzenia) stworzyła ona duży potencjał gospodarczy, stanowiący podstawę dalszego rozwoju kraju.

W rezultacie lata 1950—1963 przyniosły nam wzrost dochodu narodowego o 2,4 raza. Rocznie dochód narodowy wzrastał przeciętnie o 7%. Wzrost dochodu narodowego, który zawiązywał przed wszystkim z działalnością inwestycyjną, był więc wyraźny i dość znaczny.

Ale na średnią tę składa się stosunkowo wysokie tempo wzrostu dochodu narodowego w latach 1950—1958, kiedy to średnioroczny przyrost wynosił ponad 8% i mniejsze już tempo w ostatnich pięciu latach, kiedy ów średni przyrost wynosił około 5%. Mimo dużego i zwiększonego od 1958 roku udziału inwestycji w podziale tego dochodu. Stąd też zmniejszyło się tempo wzrostu poziomu życia społeczeństwa i wzrosło odciążenie inwestycyjnych obciążeń.

Czy jednak ten stan rzeczy świadczy o jakimś nieuchronnym obniżeniu efektywności naszej działalności inwestycyjnej? Taki wniosek byłby na pewno pochopny. Obecna sytuacja stanie się bardziej zrozumiała, gdy weźmiemy pod uwagę swoistą cykliczność rozwoju naszej gospodarki, co w szczególności dotyczy efektywności nakładów inwestycyjnych.

Efekty i szanse inwestycji

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

bów dziewiarskich — siedmiokrotnie.

Ogółem globalna produkcja przemysłowa jest dziś u nas dziesięciokrotnie wyższa niż ćwierć wieku temu, a w przeliczeniu na jednego mieszkańca — dziesięć razy wyższa. Średnie roczne tempo przyrostu produkcji przemysłowej w latach 1946—1963 wyniosło 15,8%. Rolnictwo w tym czasie — jak wiadomo — zwiększało swą produkcję znacznie wolniej: w latach 1961—1963 jej wartość globalna była w stosunku do poziomu z ostatnich lat przedwojennych wyższa o 31%, w przeliczeniu na 1 mieszkańca — o 47%, zaś na 1 hektar użytków rolnych — o 65%. Stąd też udział przemysłu w całym wytworzonym dochodzie narodowym wzrósł blisko dwukrotnie, bo z ok. 33% w roku 1938 do ok. 60% w roku ubiegłym.

W rezultacie lata 1950—1963 przyniosły nam wzrost dochodu narodowego o 2,4 raza. Rocznie dochód narodowy wzrastał przeciętnie o 7%. Wzrost dochodu narodowego, który zawiązywał przed wszystkim z działalnością inwestycyjną, był więc wyraźny i dość znaczny.

Ale na średnią tę składa się stosunkowo wysokie tempo wzrostu dochodu narodowego w latach 1950—1958, kiedy to średnioroczny przyrost wynosił ponad 8% i mniejsze już tempo w ostatnich pięciu latach, kiedy ów średni przyrost wynosił około 5%. Mimo dużego i zwiększonego od 1958 roku udziału inwestycji w podziale tego dochodu. Stąd też zmniejszyło się tempo wzrostu poziomu życia społeczeństwa i wzrosło odciążenie inwestycyjnych obciążeń.

Czy jednak ten stan rzeczy świadczy o jakimś nieuchronnym obniżeniu efektywności naszej działalności inwestycyjnej? Taki wniosek byłby na pewno pochopny.

Obecna sytuacja stanie się bardziej zrozumiała, gdy weźmiemy pod uwagę swoistą cykliczność rozwoju naszej gospodarki, co w szczególności dotyczy efektywności nakładów inwestycyjnych.

*

Trzeba było zacząć od usuwania wojennych zniszczeń i od odbudowy przemysłu, komunikacji, rolnictwa. Straty były ogromne: wyniosły one około 38% wartości całego majątku narodowego Polski sprzed roku 1939 (około 89 miliardów zł przedwojennych), przy czym szczególnie zniszczony był przemysł (66% zakładów) i transport (50% majątku trwałego). Szybka odbudowa w latach 1945—1949 dawała, co jest samo przez się zrozumiałe, wyraźnie odczuwalne rezultaty we wzroście dochodu narodowego. (Ze względu na nietypowy charakter etapu odbudowy — danych z tamtych lat nie porównujemy jednak z późniejszymi okresami).

Potem uspołeczniona i planowa gospodarka umożliwiła nam przy-

westycyjnej (wzrost nakładów na przemysł ciężki kosztem zbyt dużego ograniczenia nakładów na przemysł konsumpcyjny i rolnictwo, niedostateczny rozwój bazy surowcowo-energetycznej, nadmier- ny udział w inwestycjach robót budowlano-montażowych wobec stosunkowo niskich nakładów na maszyny i urządzenia) stworzyła ona duży potencjał gospodarczy, stanowiący podstawę dalszego rozwoju kraju.

W rezultacie lata 1950—1963 przyniosły nam wzrost dochodu narodowego o 2,4 raza. Rocznie dochód narodowy wzrastał przeciętnie o 7%. Wzrost dochodu narodowego, który zawiązywał przed wszystkim z działalnością inwestycyjną, był więc wyraźny i dość znaczny.

Ale na średnią tę składa się stosunkowo wysokie tempo wzrostu dochodu narodowego w latach 1950—1958, kiedy to średnioroczny przyrost wynosił ponad 8% i mniejsze już tempo w ostatnich pięciu latach, kiedy ów średni przyrost wynosił około 5%. Mimo dużego i zwiększonego od 1958 roku udziału inwestycji w podziale tego dochodu. Stąd też zmniejszyło się tempo wzrostu poziomu życia społeczeństwa i wzrosło odciążenie inwestycyjnych obciążeń.

Czy jednak ten stan rzeczy świadczy o jakimś nieuchronnym obniżeniu efektywności naszej działalności inwestycyjnej? Taki wniosek byłby na pewno pochopny.

Obecna sytuacja stanie się bardziej zrozumiała, gdy weźmiemy pod uwagę swoistą cykliczność rozwoju naszej gospodarki, co w szczególności dotyczy efektywności nakładów inwestycyjnych.

Trzeba było zacząć od usuwania wojennych zniszczeń i od odbudowy przemysłu, komunikacji, rolnictwa. Straty były ogromne: wyniosły one około 38% wartości całego majątku narodowego Polski sprzed roku 1939 (około 89 miliardów zł przedwojennych), przy czym szczególnie zniszczony był przemysł (66% zakładów) i transport (50% majątku trwałego). Szybka odbudowa w latach 1945—1949 dawała, co jest samo przez się zrozumiałe, wyraźnie odczuwalne rezultaty we wzroście dochodu narodowego. (Ze względu na nietypowy charakter etapu odbudowy — danych z tamtych lat nie porównujemy jednak z późniejszymi okresami).

Potem uspołeczniona i planowa gospodarka umożliwiła nam przy-

*

Oczywiście wszystko to nie znaczy, że każdy przejaw działalności inwestycyjnej należy oceniać pozytywnie. Choć inwestycje, jako całość zwiększają nasz potencjał gospodarczy — niejednym milionem czy nawet miliardem wydańmy nieefektywnie. Wszyscy wiemy, jak wiele jest jeszcze w naszej działalności inwestycyjnej nakładów bynajmniej nie niezbędnych, jak często spotykamy się tu nawet z marnotrawstwem.

Widząc w inwestycjach siłę napędową rozwoju kraju — już od początków odbudowy i rozbudowy gospodarki stworzyliśmy szereg bodźców zachęcających do inwestowania. Bodźców ostatnio na pewno było silnie działających i utrdujących wykorzystanie innych, niż kosztownych form wzrostu produkcji. Poza tym brak doświadczeń w prowadzeniu tej działalności na szerszą skalę w wielu przypadkach prowadzi do nieracjonalnego działania zarówno w zakresie programowania poszczególnych inwestycji, jak i przy ich realizacji.

Obecnie jednak jesteśmy już bogatsi nie tylko o setki nowych zakładów, ale również właśnie o kilkunastoletnie doświadczenie działalności inwestycyjnej. Wiemy już, że czym grozi zachwianie proporcji między rozwojem różnych działów gospodarki „w jedną lub drugą stronę”, a czym grozi niedozacowanie kosztów inwestycji. Wiemy też np., że inwestycje polegające na modernizacji i rozbudowie, tam gdzie to jest możliwe, są bardziej efektywne, niż budowa nowych zakładów, a budowa tych ostatnich „w ramach” całych nowych zagłębi przynosi znacznie większe efekty, aniżeli tworzenie oderwanych wysepek przemysłowych. I tak dalej i tak dalej. Podobnym doświadczeniem z zakresu programowania i faktycznej efektywności inwestycji towarzyszą nie mniej istotne i bardzo różnorodne doświadczenia samych metod i trybu realizowania inwestycji, również nasuwające szereg najrozmaitszych wniosków.

Nie więc dziwnego, że właśnie obecnie, gdy coraz skrupulatniej przyglądamy się każdemu wydanemu na inwestycje milionowi i gdy coraz szerzej dyskutuje się nad usprawnieniem dalszego rozwoju naszej gospodarki — do postulatów dotyczących racjonalizacji naszego systemu inwestowania przywiązujemy się większą niż poprzednio wagę. Uwzględnianie tych postulatów w praktycznym działaniu powinno stworzyć szansę na zwiększenie efektywności naszych inwestycji w stopniu większym, niż kiedykolwiek dotychczas.

Jakie są to postulaty i jak efektywnie inwestować — to osobny temat, któremu poświęciliśmy już wiele publikacji, a nawet całych ich cykli, i do którego nieraz jeszcze wrócimy.

Na łamach „Samorządu Robotniczego”

Funkcjonowanie i zadania KSR w świetle Tez Zjazdowych

Zgodnie z zapowiedziami cały numer (5) **SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO** poświęcony jest dyskusji przedzjazdowej, a ściślej: problematyce funkcjonowania i zadań samorządu w świetle Tez Zjazdowych. Ogólne wprowadzenie do omawianego numeru pisma stanowią fragmenty referatu **Walentego Tłukowa**, I sekretarza KW, który końcową część wystąpienia poświęcił kształtowaniu się nowych stosunków społecznych, a więc temu, co jest główną treścią działalności samorządu robotniczego. W sprawach samorządu wypowiadają się pracownicy nauki i liczni działacze samorządowi z przedsiębiorstw.

Z. Rybicki rozważa wpływ koncentracji i decentralizacji na działalność samorządu robotniczego. W życiu gospodarczym silnie przejawia się tendencja koncentracyjna. Wywołuje to istotne zmiany w stosunkach między grupami założeń przedsiębiorstw, a także stwarza nowe warunki dla funkcjonowania organów samorządu robotniczego, gdyż sfera ich działania się rozszerza. Działanie samorządu może być skuteczniejsze. W młodych jednostkach bowiem wiele rozstrzyga się poza przedsiębiorstwem, gdzie wpływ instytucji samorządu nie sięga. Jakże stąd wynika problem? Przede wszystkim ważne znaczenie ma baza społeczna samorządu, liczebność i reprezentatywność aktywistów i tzw. dołowych ogniw samorządu — oddziałach rad robotniczych. Tendencja koncentracji wymaga autonomicznej pozycji przedsiębiorstwa i w skali całego gospodarki oznacza decentralizację, która, jak widać, decentralizuje również samorząd w obszarze przedsiębiorstwa. Jednak w ramach gospodarki planowej przedsiębiorstwo nie usamodzielnia się całkowicie, podlega bezpośredniemu zarządzaniu np. przez zjednoczenie, ale również wchodzi w inne układy zależności — koordynacji branżowej, terytorialnej itd. Warunki działania przedsiębiorstw komplikują się. To samo dotyczy samorządu robotniczego. I tutaj **Z. Rybicki** stawia dwa pytania: 1) jak daleko sięga obiektywna konieczność rozbudowy różnych powiązań, podporządkowania i zależności przedsiębiorstwa od różnych ośrodków koordynujących? 2) Czy zostały w sposób dostateczny określone kompetencje każdego z tych ośrodków? Autor sugeruje, że pojęcie koordynacji nie jest w rzeczywistości jasno sprecyzowane i nadużywane, proponując przedyskutowanie problemu, ważnego dla działalności samorządu robotniczego.

W. Łaskowski wypowiada się w sprawie udziału młodzieży w samorządzie robotniczym i potrzeby nowych rozwiązań w sferze jego działalności. Szczególnie niezbędne, zdaniem autora, jest konsekwentne uregulowanie spraw związanych z pozycją prawną, w ramach samorządu, narad wytwórczych i oddziałowych rad robotniczych. **W. Łaskowski** jest zdania, że problem ten powinien być gruntownie przedyskutowany, a podsumowanie tej dyskusji powinno nastąpić na kolejnej, krajowej naradzie samorządu robotniczego. Wnioski, nowe doświadczenia wyłonić mogą już dziś odczuwana potrzeba nowelizacji obowiązującej ustawy o samorządzie robotniczym.

L. Gilejko rozpoczyna od stwierdzenia, że samorząd robotniczy powinien zająć w dyskusji przedzjazdowej poczesne miejsce. Wynika to z roli, jaką on spełnia w naszym systemie gospodarczo-społecznym, która w przyszłości będzie wzrastać oraz z faktu, że dyskusja w tej sprawie zawsze była u nas żywa, chociaż dawały się zauważyć okresy względnego spadku. Precyzując się, autor zwraca uwagę na system rozjemstwa i więz organów samorządu robotniczego z załogą. Prawnie obowiązujący system rozjemstwa okazał się mało skutecznym. Badania przeprowadzone w tym zakresie wskazywały na takie przyczyny: a) niechęć ze strony dyrekcji przedsiębiorstwa do przenoszenia sporów na wyższy (resortowy) szczebel, b) wylaczenie spod kompetencji komisji rozjemczych sporów wynikających z dyrektywnych wskaźników planu, c) niedostatecznie aktywna postawa przedstawicieli branżowych związków zawodowych w komisjach rozjemczych. Dlatego też w 1962 żywiło dokonano się przeniesienie tych spraw do zjednoczeń, gdy powstały zespoły odwoławcze, które przejęły wyjaśnianie i rozstrzyganie sporów między samorządem a jednostkami nadrzędnymi. **L. Gilejko** rozważa kwestię, czy nie należałoby tej instytucji prawnie usankcjonować. Znikłaby niechęć dyrekcji do otwartego i rzeczowego dyskusowania i rozstrzygania sporów. Sankcja prawna dla tej innowacji wpłynęłaby na zwiększenie efektywności pracy samorządu w związku z planowaniem. Miałoby to także dodatni wpływ na doskonalenie metod planowania, które, jak wykazuje praktyka, jest niekiedy wręcz niemożliwe bez aktywnego udziału samorządu robotniczego. W działalności samorządu spotyka się oczy-

wiście niekiedy tendencje partykularne, lecz reagowanie na to tylko usztywnieniem metod i techniki planowania, nie jest rozwiązaniem dobrym, chociażby dlatego, że niszczy zamiast rozwijać poczucie odpowiedzialności instytucji samorządu i załóg.

Następnie rozważa **L. Gilejko** twierdzenie zawarte w Tezach, że podstawową metodą działania samorządu robotniczego wśród załóg winny być narady wytwórcze. Narady wytwórcze działają, ale są tam pewne trudności. Badania wykazały, że częstotliwość narad wytwórczych wyraźnie rośnie, gdy zwiększają się trudności w realizacji planów i odwrótnie. Nie tylko kierownictwo, ale także działacze organizacji robotniczych w przedsiębiorstwach uważają narady wytwórcze za najwyżej za formę mobilizacji załogi, przekazywanie zadań z góry. Natomiast głosy, postulat robotników w górę są traktowane jako nie mające nic wspólnego z tematem narady. Takie narady wytwórcze nie mogą być podstawowym oparciem dla samorządu. Treść zatem uczynić forum załogi, gdzie będzie ona nie tylko słuchać, ale również oceniać kierownictwo, pracę przedsiębiorstwa i formułować swe wnioski.

J. Barski z Zakładów im. „22 Lipca” wyciąga pewne wnioski z pięcioletniej działalności KSR. Oto pierwszy: między jedną a drugą konferencją brak instytucji, która z odpowiednim autorytetem reprezentowałaby ciągłość pracy KSR. Rada robotnicza jest tylko jednym członem KSR. W tym też okresie ani organizacje składające się na KSR ani czynnik zewnętrzny nie przewidywały ciągłości pracy tej wagi, jaką ma KSR. Wniosek: należałoby ułotnić osoby przewodniczącego i sekretarza KSR z osobami pełniącymi te same funkcje w radach robotniczych. Druga sprawa dotyczy udziału samorządu w ustalaniu, opiniowaniu zadań dla przedsiębiorstwa. Otóż nie ma sensu opiniować rzeczy z góry przesądzonej, gdyż jednostki nadrzędne nie mają zwyczajowo konsultowania z przedstawicielami samorządu zadań planowych przed podjęciem ostatecznej decyzji. Należałoby stworzyć ku temu warunki. Wreszcie ostatni problem, ogólnie znany — więź z załogą. Tak się składa, że organizacje, z wyjątkiem rad robotniczych, mają swój kontakt z załogą. Nie ma więc, wskutek indolencji oddziałowych rad robotniczych, więzi z załogą w sprawach współzarządzania. Autor postuluje aktywizację oddziałowych rad robotniczych w bieżących problemach, pracach i akcjach w przedsiębiorstwie.

Zb. Adamski z Żyrardowskich Zakładów Liniarskich zwraca uwagę na sposób i co za tym idzie efektywność dyskusji przedzjazdowej w związku z pracami samorządu robotniczego. Uważa on, że dyskusja załogi nad Tezami na IV Zjazd PZPR byłaby bardziej „konkretna i efektywna, gdyby przedsiębiorstwo znało chociażby w ogólnych zarysach kierunki rozwoju zakładu (określone przez resort lub zjednoczenie)”. Niestety, brak jest spełnienia tego elementarnej wydawałoby się warunku. Dane te dotrą do przedsiębiorstwa później, już po przedyskutowaniu z załogą ogólnych problemów gospodarczych. „Wtedy — stwierdza **Zb. Adamski** — przed działaczami samorządowymi w przedsiębiorstwie stanie problem czy dyskusję zaczynać od początku, czy włączyć wytyczne jednostek administracyjnych do ustaleń bez przedyskutowania z załogą. W pierwszym przypadku marnuje się niepotrzebnie czas i energię na powtórny dyskusję, w drugim przypadku musztardę trzeba będzie zjeść po obiedzie. Podobnie przedstawiała się sytuacja w trakcie opracowywania programu zabezpieczenia zadań gospodarczych na 1964 r. (...). Kiedy materiał był już całkowicie opracowany, dowiedzieliśmy się, że zjednoczenie opracowało dla naszego zakładu podobny program w formie wytycznych. Wytyczne zjednoczenia otrzymaliśmy w dniu obrad KSR, która mogła zatwierdzić program działania opracowany przy współudziale załogi. Chcielibyśmy, aby załoga czuła się współgospodarzem zakładu. Chcielibyśmy, żeby głosy załogi, jej decyzje (w postaci uchwał KSR) były wiążące dla obu stron...”

W sprawach samorządu wypowiadają się jeszcze: **Z. Polewka** z Z. M. „Ursus”, **B. Kazimierska** z Zakładów Lamp Ocyloskopowych, **Z. Hildt** z FSO, **J. Wolarowski** z Huty „Warszawa”. **Z. Sutarski** podsumowuje wyniki ostatnich konferencji Samorządu Robotniczego w Warszawie. Inne pozycje zawarte w omawianym numerze traktują o gospodarczych problemach stolicy.

Z. M.

ŻYCIE GOSPODARCZE 5

Nr 18 (659) — 3.V.1964 r.

JAKIE podstawowe bezsporne przyczyny zrodziły potrzebę reformy nauczania? Wynika ona przede wszystkim ze wskazanej przez XI Plenum potrzeby intensyfikacji kształcenia.

Zapotrzebowanie naszej gospodarki na kadry ekonomistów z wyższym wykształceniem rośnie bardzo szybko i sprostanie mu przy obecnej strukturze i układzie nauczania byłoby bardzo trudne. Według szacunku Komisji Planowania do 1980 r. nasza gospodarka będzie potrzebować około 100 tys. nowych ekonomistów z wyższym wykształceniem — zarówno magisterskim, jak i zawodowym — dla pokrycia potrzeb zrodzonych przez przyrost nowych miejsc pracy, wzrostu kwalifikacji pracowników już zatrudnionych oraz pokrycia ubytku naturalnego.

Szukając możliwości zwiększenia efektywności nauczania, zwrócono uwagę na możliwość skrócenia jego trwania. Studia obecnie trwają wprawdzie w zasadzie 4½ roku, ale 9-semesteralny okres w większości wypadków przedłuża się do 10. Wynika to z nieracjonalnego systemu kończenia kształcenia w połowie roku akademickiego. W wypadku terminowego kończenia studiów domy akademickie stoją niewykorzystane.

Skrócenie okresu nauczania do 4 lat oznacza więc bardzo poważne, bo w istocie o 1/5, a nie o 1/9 zwiększenie przepustowości uczelni. Co ważniejsze jednak, wydaje się, że w pełni realna możliwość skrócenia studiów przy jednoczesnej poprawie poziomu teoretycznego i praktycznego przygotowania absolwentów.

Obecne studia oparte są na mało wydajnej i przestarzałej metodzie wykładu. Podstawowy zasób wiedzy zostaje przekazywany słuchaczom metodą XIX-wieczną. Wykład odbierają zazwyczaj przez niezbyt liczną grupę studentów (10—30 proc. słuchaczy, poza pierwszym rokiem, na którym frekwencja jest większa) jest ciągle podstawową, oficjalną formą przekazywania wiadomości. Pokutuje ciągle mit, że droga do zwiększenia zasobu wiedzy studenta prowadzi przez dodawanie nowych wykładów, że student po ich wysłuchaniu w istotny sposób rozszerza zakres swoich horyzontów intelektualnych.

W przeważającej swej formie dzisiejsze studia są więc oparte na zasadzie biernego przekazywania wiedzy. Brak systematycznej kontroli postępów w nauce (poza nielicznymi przedmiotami proseminaryjnymi i seminaryjnymi) sprawia, że student zaczyna się uczyć na kilka tygodni przed egzaminem, na egzaminie prezentuje posiadany zasób wiedzy, szybko zapomina opanowane formuły i zasady oraz z opróżnioną pojemnością pólki mózgowych zabiera się do nauki następnej dyscypliny.

W tych warunkach, skrócenie okresu studiów wydaje się całkiem możliwe do pogodzenia ze zwiększonym poziomem przygotowania absolwentów, pod warunkiem istotnej intensyfikacji procesu nauczania. Położenie nacisku na własną, kontrolowaną pracę studenta, opartą o lekturę coraz liczniejszych podręczników, skryptów i opracowań pomocniczych, zwiększenie ilości zajęć seminaryjnych, ćwiczeniowych, konwersatoriów, systematyczna kontrola postępów w wypadku przedmiotów wykładanych bez proseminariów, stałe pobudzanie inicjatywy i własnych zainteresowań studenta, zrezygnowanie wreszcie z pewnej ilości materiału opisowego i historycznego, pozwolenie na pewien wybór przez studenta przedmiotów, które chce głębiej poznać — oto, jak się wydaje, realne drogi osiągnięcia w zakresie studiów ekonomicznych celów wytkniętych przez XI Plenum.

Założenia reformy nauczania wykrystalizowały się w wyniku dotychczas prowadzonej dyskusji nad kierunkami zmian w procesie kształcenia ekonomistów oraz kierunkami rozwoju wyższego szkolnictwa ekonomicznego, prowadzonej w Sekcji Ekonomicznej Rady Głównej Szkolnictwa Wyższego, w komisjach pracowników nauki działających na zlecenie Ministerstwa Szkolnictwa Wyższego i poszczególnych uczelni.

Ukoronowaniem prowadzonej dyskusji była konferencja zespołów pracowników nauki powołanych przez Ministra Szkolnictwa Wyższego w Ustroniu Wielkopolskim w styczniu bieżącego roku.

Proponuje reformy studiów ekonomicznych mają na uwadze następujące cele:

PO PIERWSZE — reforma ma zmierzać do kształcenia ekonomistów o stosunkowo szerokim profilu.

Daleko posunięta defersyfikacja gospodarki narodowej uniemożliwia w obecnych warunkach efektywne kształcenie na studiach akademickich specjalistów wąskiego profilu

— dą stanowić przynajmniej około 30—40 proc. ogółu zajęć dydaktycznych. Ma to umożliwić bliższy kontakt studenta z pracownikami naukowymi. Zajęcia typu seminaryjnego, racjonalnie prowadzone, powinny uczyć studenta zasad prawidłowego rozumowania, dając mu o wiele lepsze przygotowanie metodologiczne do rozwiązywania problemów gospodarczych, niż formalna wiedza przekazywana mu tradycyjną formą wykładów.

Zwiększenie ilości godzin typu seminaryjnego powinno być połączone ze zmniejszeniem ilości studentów w grupach proseminaryjnych i ćwiczeniowych.

W każdej szkole powinna istnieć stosunkowo duża ilość takich, z roku na rok zmieniających wykładów monograficznych zgłaszanych przez poszczególnych pracowników nauki, spośród których student wybiera za radą promotora pracy magisterskiej kilka najbardziej go interesujących. Wykłady te, prowadzone w formie konwersatoriów, o niesformalizowanych zasadach zaliczania, powinny się stać istotnym elementem uwowocześnie- nia procesu nauczania.

W tej grupie wykładów znajdują się zapewne i wykłady pracowników nauki z innych ośrodków akademickich, którzy w ramach swych wizyt w uczelniach wygłaszają cykle wykładów informujących o ich twórczym warsztacie naukowym.

Stosunkowo szeroką dyskusję wzbudzały projekty wprowadzenia na wszystkich kierunkach studiów dwu „profilu” — „ekonomiczno-matematycznego” i „ekonomiczno-organizacyjnego”, jak i profil „ekonomiczno-organizacyjny” specjalizował się następnie w ekonomice przedsiębiorstw rolnych. Kierownik seminarium magisterskiego powinien w tym przypadku wykorzystywać odmienne przygotowanie studenta. Koncepcją tą w sposób jeszcze nieśmiały — spróbuje się realizować założenie, że nie każdy student musi zawsze wiedzieć dokładnie tyle samo, że większe znaczenie ma dokładne i pogłębione opanowanie pewnej grupy przedmiotów, niż po-bieżne wszystkich. Wydaje się, że w wypadku realizacji powyższych założeń możliwe stanie się skrócenie okresu trwania studiów magisterskich do lat 4-ch (na większości kierunków) przy jednoczesnym podniesieniu przygotowania zawodowego absolwenta, co w końcu jest ostatecznym celem wszystkich podejmowanych kroków.

Te profile byłyby realizowane w zasadzie na wszystkich wydziałach studiów ekonomicznych, nie naruszając zasadniczej specjalizacji na semestrach V—VIII. Możliwe byłoby więc, aby np. student wybierający zarówno profil „ekonomiczno-

listycznych nauk ekonomicznych jest ciągle mało sprecyzowany (teoria organizacji i zarządzania, ekonometria). Przewyciężenie tych słabych stron, szybki rozwój tych nauk, którym trzeba stworzyć wszystkie dostępne możliwości rozwoju, to niezbędna przesłanka powodzenia planu zmian kształcenia ekonomicznego. Możliwość wprowadzenia tych dyscyplin do obowiązkowego programu studiów jest jednak uwarunkowana szybkim rozwojem tych dyscyplin, co rokuje nadzieję, że w przeciągu paru lat można będzie zwiększyć ich rolę w kształceniu ekonomistów.

Istotnym warunkiem uwowocześnienia studiów jest zapewnienie studentom odpowiednich pomocy naukowych i dydaktycznych. Zwłaszcza przy założeniu, że wykład akademicki w poważny sposób zastąpiony będzie bardziej intensywną formą studiów (seminaria, proseminaria itp.) wymagającą od studenta pracy własnej — warunkiem realizacji tego założenia jest zapewnienie słuchaczom odpowiednich zestawów podręczników, skryptów, książek pomocniczych i innych szeroko dostępnych źródeł literatury naukowej. Jest to niezbędne tym bardziej jeżeli założymy szybki rozwój studiów dla pracujących, gdzie bez odpowiednich pomocy naukowych niemożliwy jest w ogóle proces nauczania. W tym wypadku dodatkowym elementem jest wymóg opracowania przewodników metodycznych, które przynajmniej w części mogłyby zastąpić dydaktyczną funkcję wykładu akademickiego.

Niemniej ważna wydaje się pilna potrzeba „utechnicznienia” studiów ekonomicznych. Proces mechanizacji obrachunku, zastosowania maszyn liczących w gospodarce narodowej wymaga od absolwenta wyższej uczelni ekonomicznej znajomości nowoczesnych technik zarządzania gospodarką narodową przy zastosowaniu maszyn liczących. W interesie gospodarki narodowej możliwe jest szybkie wprowadzenie elementów postępu technicznego w zarządzaniu gospodarką narodową do programów nauczania w szkołach wyższych.

Realizacja planowanej reformy wymaga oczywiście także szeregu przedsięwzięć natury organizacyjnej. Niezwykle istotne znaczenie posiada więc rozwiązanie problemów kadrowych, lokalowych, wyposażenia materiałowo-technicznego itd. Niemniej istotne znaczenie ma stałe doskonalenie form pracy dydaktycznych i treści programowych przez pracowników nauki. Najlepiej skonstruowany plan studiów nie zapewni właściwego procesu nauczania, może co najwyżej ten proces ułatwić.

Reforma wymaga więc aktywnego włączenia się ogółu pracowników nauki w jej realizację. Niewątpliwie tylko dzięki współpracy całego środowiska naukowego zarówno sam projekt reformy przybierze ostateczny, właściwy kształt, jak i możliwa stanie się jego realizacja.

ZAMIERZONA REFORMA STUDIÓW

JANUSZ GÓRSKI, JAN KLUCZYŃSKI

(inaczej prawdopodobnie wyglądałby problem w wyższych szkołach zawodowych, w których będzie podnosić się kwalifikacje osób już zatrudnionych w praktyce). Absolwent — magister powinien posiadać gruntowne wykształcenie teoretyczne, które ma mu zapewnić grupa dyscyplin ogólnych (ujednoliconą dla wszystkich kierunków studiów) oraz pewną ilość podstawowych dyscyplin kierunkowych, wykładanych w sposób pogłębiony, a więc opartych o wykorzystanie dorobku nauk ekonomicznych. Wydaje się natomiast, że można eliminować wąskie przedmioty kierunkowe o przeważnie treści opisowo-technicznych, o-partie tylko o wykład.

Tendencja kształcenia specjalisty szerokiego profilu zwycięża ostatnio na Wschodzie i Zachodzie. Szczegółowe przygotowanie absolwentów do potrzeb praktyki dokonuje się w okresie wstępnego stażu produkcyjnego. Absolwent posiadający dobre ogólne przygotowanie teoretyczne w przeciągu krótkiego okresu czasu będzie mógł stać się pełnokwalifikowanym fachowcem. Natomiast wąska specjalizacja w okresie studiów nadmiernie zawęża horyzonty, nie dając ponadto żadnej gwarancji, że tak wąsko wykształcony specjalista trafi akurat do przedsiębiorstwa, które wykorzysta jego wąskie fachowe przygotowanie. Doświadczenia naszej gospodarki nie potwierdziły zalet wąskiej specjalizacji.

Istotnym elementem wprowadzenia szerokiego profilu absolwenta ma być ujednolicenie dwu pierwszych lat studiów. W tym okresie student powinien otrzymać obszerny wykład podstawowych dyscyplin teoretycznych (ekonomii politycznej, historii i geografii gospodarczej, matematyki, statystyki, ekonometrii, finansów, teorii zarządzania i organizacji) uzupełniony dużą porcją zajęć proseminaryjnych. W tym okresie wykładane są także podstawowe przedmioty ogólnokształcące — główne zasady nauk filozoficznych oraz wprowadzenie do socjologii.

Ujednolicenie dwu pierwszych lat pozwala ponadto studentowi na świadomy wybór kierunku studiów, którego to wyboru nie podejmuje on na początku nauki, nie znając specyfiki poszczególnych kierunków, lecz po dość dobrym wprowadzeniu w problematykę dyscyplin ekonomicznych.

PO DRUGIE — reforma zmierza do uwowocześnienia studiów, do czego ma prowadzić zwiększenie ilości zajęć ćwiczeniowych, proseminaryjnych, seminaryjnych i konwersatoriów. Zakładamy, że w nowym planie studiów zajęcia te będą

prowadzone przez asystenta 3 lub 4 grup 30-osobowych uniemożliwia indywidualny kontakt ze studentem. Zmniejszenie liczebności grup powinno umożliwić zwiększenie aktywności studentów na zajęciach. Możliwe stanie się wtedy zasadnicze zwiększenie ilości prac seminaryjnych i referatów, o-partych o studia nad literaturą, które powinny nauczyć studenta pisać na tematy ekonomiczne. Obecnie student niejednokrotnie dopiero wtedy bierze do ręki pióro, gdy ma napisać pracę magisterską. Nieszczyśny promotor nie wie co ma poprawiać: treść czy styl „wymęczonego” elaboratu.

Dalszym istotnym elementem planowanej reformy jest zmniejszenie obciążeń formalnych studenta. Wprowadzenie większej liczby zajęć ćwiczeniowo-seminaryjnych, do których student powinien się rzeczywiście przygotować, wymaga urealnienia bilansu czasu studenta. Na każdą godzinę zajęć powinny przypadać 2—3 godziny pracy w domu a na każdą godzinę wykładową 1 godzina pracy w domu.

Aby zrealizować to założenie, trzeba będzie zmniejszyć wymiar godzin niektórych przedmiotów. Największe oszczędności godzinowe chce się uzyskać dzięki wprowadzeniu dwu profili, które częściowo zróżnicowałyby przedmioty przerabiane przez studenta. Jednakże dla urealnienia budżetu czasu studenta (dłuższa praca studenta na uczelni jak 6 godzin dziennie staje się tylko formalnym uczestnictwem w zajęciach) zaproponowano dokonanie także pewnych cięć w dotychczasowym wymiarze niektórych przedmiotów. Zakłada się tu zmniejszenie liczby godzin zarówno dla niektórych dyscyplin ogólnych (geografia gospodarcza, rachunkowość, ekonomia polityczna), jak i dla dyscyplin kierunkowych.

W porównaniu z przeciętnym wydziałem SGPIŚ (istniały tu różnice między poszczególnymi uczelniami) zmniejszenie liczby godzin przedmiotów kierunkowych nie jest duże i ma wynieść od 8 do 12 proc. Zakłada się, że dzięki tym cięciom zostanie wyeliminowana przede wszystkim część materiału historycznego i opisowo-technicznego opanowywana przez studenta w sposób pamięciowy.

Przy ogólnym zmniejszeniu ilości godzin wykładów w istotny sposób ma wzrosnąć pula monograficznych wykładów do wyboru. Zakłada się, że każdy student na czwartym roku wysłucha przynajmniej 3 wykładów 30-godzinowych, w których zapozna się z bieżącymi kierunkami pracy badawczej poszczególnych pracowników nauki.

Rozbudowa i modernizacja tonażu polskiej floty handlowej przyczyniły się niewątpliwie do uzyskania w 1963 r. przez obu naszych armatorów lepszych wyników eksploatacyjnych. (cw)

PLANY RYSOŁÓWSTWA ZSRR

W 1963 r. rybakcy radzieccy złowili 4,6 mln ton ryb przy planie 4,2 mln ton. Plan na bieżący rok zakłada wzrost połowów do 4,9 mln ton, a w 1965 r. do 5,5 mln ton. Ten znaczny wzrost połowów zostanie osiągnięty przez dalsze opanowanie wydajnych łowisk oceanicznych, co będzie możliwe między innymi dzięki dostawie nowych typów statków łowczych, baz i przetwórn.

W 1964 r. radziecka flota rybacka powiększy się o 120 nowych statków w tym o 21 trawlerów-przetwórn, 20 trawlerów-zamrażalni typu „Tropik” oraz 5 statków do połowów tuńczyka na Oceanie Spokojnym i Indyjskim. Do eksploatacji wejdą również dalsze statki-bazy i przetworne.

W bież. roku po raz pierwszy radziecka flota rybacka uda się z wielką ekspedycją w rejon Morza Arabskiego. Połynie tam 50 statków odcieczny i kilka statków-baz. Dalsze potowy ekspedycje zostaną również zorganizowane na Dalekim Wschodzie (Morze Wschodno-Chińskie). Natomiast w rejonie Islandii zostanie zorganizowany na dużą skalę połów śledzia na dużej głębokości. Tutaj rybakcy radzieccy będą współpracować z flotyllami rybackimi Polski i NRD. Ogółem z łowisk oceanicznych rybołówstwo radzieckie wydobędzie w bież. roku 82 proc. całosci planowanych połowów.

Zmienia się również forma dostaw ryby na rynek. Jeżeli jeszcze w 1959 r. udział ryby świeżej (mrożonej) wynosił tylko 25 proc. ogólnych dostaw, a 42,4 proc. przypadało na dostawy w stanie solonym, to obecnie udział ryby solonej spada do 16,2 proc., a ryby świeżej wzrasta do 50 proc. (2)

Z NPG na rok 1964

Handel zagraniczny

Obroty polskiego handlu zagranicznego (w cenach bieżących) były w 1963 roku o 6,2 proc. wyższe niż w 1962 r., przy czym 65 proc. tych obrotów przypadało na kraje socjalistyczne (w tym na ZSRR — 33,8 proc., na NRD — 10 proc., na Czechosłowację — 9 proc., na Węgry — 4,1 proc., na Rumunię — 2 proc.), 28 proc. na rozwinięte kraje kapitalistyczne (w tym na Wielką Brytanię — 5,8 proc., na NRF — 4 proc., na USA — 3,4 proc.) oraz 7 proc. na kraje rozwijające się gospodarczo.

Wykonanie planu oraz struktura eksportu w 1963 r. przedstawia się następująco (w cenach bieżących):

Grupy towarowe	Eksport			
	Wykonanie w mln zł dowisł.	% wykonania NPG	wskaznik 1963 r. = 100	struktura w odsetkach
Ogółem	7.080,1	102,5	107,5	100,0
Kraje socjalistyczne	4.492,3	107,2	106,6	63,4
Kraje pozostałe	2.587,8	95,4	105,7	37,2
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	2.343,4	105,8	118,6	30,0
Paliwa, materiały i surowce	2.688,7	104,5	104,6	39,0
Towary rolnospożywcze	1.136,2	96,9	89,8	19,2
Towary konsumpcyjne pochodzące z przemysłowego	911,8	96,5	117,9	11,8
				12,9

Wykonanie planu oraz struktura importu w 1963 r. przedstawia się następująco:

Grupy towarowe	Import			
	Wykonanie w mln zł dewiz.	% wykonania NPG	wskaznik 1963 r. = 100	struktura w odsetkach
Ogółem	7.916,1	104,1	105,0	100,0
Kraje socjalistyczne	5.304,0	102,9	106,4	66,1
Kraje pozostałe	2.612,1	106,7	102,2	33,9
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	2.697,9	102,4	107,7	33,2
Paliwa, materiały i surowce	3.524,1	100,7	99,8	46,8
Towary rolnospożywcze	1.195,4	124,2	119,1	15,3
Towary konsumpcyjne pochodzące z przemysłowego	498,7	98,2	99,6	6,7
				6,3

NPG na rok 1964 zawiera następujące założenia: — Wartość eksportu ogółem powinna wynieść co najmniej 7.594,6 mln zł dewizowych; w tej kwocie eksport maszyn, urządzeń i środków transportu powinien wynieść co najmniej 2.713,5 mln zł dewizowych.

— Wartość importu ogółem ustala się na 8.027,6 mln zł dewizowych; w tej kwocie import maszyn, urządzeń i środków transportu powinien wynieść 2.749,3 mln zł dewizowych.

Zakłada się, że struktura obrotów towarowych handlu zagranicznego w 1964 r. kształtować się będzie następująco:

Ogółem w tym:	Eksport w proc. 100,0	Import w proc. 100,0
maszyny, urządzenia i środki transportu	35,7	34,3
surowce, paliwa i materiały do produkcji	34,3	46,8
towary rolnospożywcze	16,0	13,5
towary konsumpcyjne przemysłowe	13,8	5,4

Na rok 1964 zakłada się, że saldo dodatnie w zakresie obrotów usługowych z zagranicą powinno wynieść + 544,3 mln zł dewizowych.

Wykonanie tegorocznych zadań handlu zagranicznego wymagać będzie poważnego wysiłku. W toku realizacji zadań planowych — podkreśla się w NPG — należy zwrócić szczególną uwagę m. in. na:

— dolożenie maksymalnych starań ze strony producentów towarów na eksport w celu wykonania i przekroczenia ustalonych w planie zadań; — stosowanie przez krajowych producentów i centralę handlu zagranicznego, przy doborze towarów na eksport, badań dotyczących ich dewizowej efektywności; — przestrzeganie przez producentów zasady traktowania zamówień eksportowych jako priorytetowych, zwłaszcza w zakresie zapotrzebowania surowcowego i terminowego wykonania zamówień; — jakość i wykończenie przeznaczonych na eksport towarów.

Z kolei przejdźmy do założeń planu 5-letniego na rok 1965. Ustala on, że obroty towarowe w handlu zagranicznym powinny w 1965 roku wynieść 15.825 mln zł dewizowych (w cenach 1961 r.), przy czym należy osiągnąć wartość eksportu w wysokości 8.219 mln zł dewizowych, a wartość importu w wysokości 7.606 mln zł dewizowych.

Przy tych wielkościach obrotów towarowych z zagranicą — założona w planie 5-letnim na rok 1965 struktura obrotów miała przyjąć następujący układ:

Ogółem w tym:	Eksport w proc. 100,0	Import w proc. 100,0
maszyny, urządzenia i środki transportu	37,7	36,4
surowce, paliwa i materiały do produkcji	32,6	51,0
towary rolnospożywcze	16,0	12,3
towary konsumpcyjne przemysłowe	11,7	6,3

W zakresie obrotów usługowych — postuluje plan 5-letni — należy osiągnąć poważne zwiększenie dodatniego salda w tej dziedzinie, głównie dzięki znacznemu zwiększeniu wpływów związanych z rozwojem usług floty handlowej oraz wzrostem tranzytowych przewozów ładowych.

H. S.

ROZWÓJ POLSKIEJ FLOTY HANDLOWEJ W 1963 R.

Z końcem 1963 r. flota szcześcińskiego armatora Polskiej Żeglarki Morskiej składała się z 98 statków o nośności 385.395 DWT i pojemności 268.574 BRT. W roku tym przybyło PZM-owi 9 jednostek — 43.773 DWT i 31.340 BRT — z których 6 zostało zbudowanych przez polskie stocznie.

Polska Żeglarka Morska utrzymywała w 1963 r. 13 linii regularnych: z tego 6 do portów skandynawskich i fińskich, 5 do portów zachodnio-europejskich, 1 do portów zachodnio-afrykańskich, 1 do portów Ameryki Środkowej i 1 pomiędzy Białą i portami Lewantu.

Statki PZM przewoziły w ubiegłym roku ogółem 5,7 mln ton ładunków, przy czym na liniach regularnych, przewożyły wzrosły o 3,1 proc. w stosunku do 1962 r. Z tego 99 proc. ładunków przewoziły statki liniowe PZM, a 10 proc. statki czarterowane, z 24 81 proc. statki-trampy i 19 proc. statki linii regularnych. Drobnią stanowiła 26 proc. przewiezionych towarów. Średnia odległość przewozu w trampingu oceanicznym wynosiła 4.150 Mm, a w baltyckim — 350 Mm. Przewo-

zy pasażerów wyniosły 2.377 osób. Co się równa 66 proc. zwiększenia w porównaniu do 1962 r.

Natomiast flota gdynińska armatora Polskiej Linii Oceanicznej składała się z końcem 1963 r. z 74 statków o nośności 599.222 DWT i pojemności 415.052 BRT. W roku tym tonaż PLO powiększył się o 8 nowych jednostek — 72.094 DWT i 46.147 BRT, z których większość została zbudowana przez stocznię im. A. Warskiego w Szczecinie, a tankowiec „Gleiwon” — był zakupiony za granicą. Szesć z nowych statków wyposażonych jest w ładownie chłodzone, dzięki czemu przestrzeń chłodzona jako dysponuje naszą flotą wzrosła o 311.101 słoń sześć.

Statki PLO były w 1963 r. zatrudnione przy obsłudze 13 linii regularnych: 8 w zasięgu oceanicznym do krajów Ameryki Południowej, Środkowej i Północnej, na Daleki Wschód łącznie z Japonią i Australią, do portów Śródziemnego Wschodu w basenie Morza Czerwonego i Zatoki Perskiej, do Indii i do portów Wschodniej Afryki. W zasięgu europejskim statki 5 linii obsługiwały porty lewantyjskie, czarnomorskie, zachodnich wybrzeży Morza Śródziemnego oraz porty zachodnio-europejskie i brytyjskie. Statki PLO przewoziły ogółem 2,9 mln towarów, z czego 63 proc. na liniach regularnych. Przewożyły trampami wzrosły o 38,6 proc. w porównaniu do 1962 r.

Nasz statek pasażerski „Batory”, kursujący na lini Gdynia — Kanał — z wianiemcem do Kopenhagi i/Lab Southampton, oraz statki handlowe posiadające kabiny pasażerskie, przewożyły łącznie w 1963 r. 18.094 pasażerów,

W CIĄGU ostatniego 100-letnia Japonia przeszła zduńmiewającą ewolucję w rozwoju swego bytu państwowego i ekonomicznego, ewolucję, którą można by było właściwie nazwać metamorfozą, nie mającą precedensu. Nie obawiamy się posadzenia o skłonność do przesady i wyolbrzymiania faktów. Przypierzmy się nieco bliżej pewnym znanym skądinąd etapom tego okresu. Jeszcze w połowie XIX wieku siogunat głosił i konsekwentnie kontynuował politykę skrajnego izolacjonizmu.

Czołowy ideolog i polityk japoński okresu międzywojennego gen. Giichi Tanaka wskazywał na konieczność ekspansji militarnej w Azji, jako skutecznego instrumentu realizacji polityki wielkomocarstwowej. Dziś premier Ikeda rzuca hasło: „Export First” i szeroki strumień towarów wyprodukowanych przez japońskich robotników z importowanych surowców płynie oceanicznymi szlakami do Azji Południowo-Wschodniej, Ameryki Łacińskiej, Afryki, USA, Europy oraz ponownie zdobywa utracone swego czasu rynki na kontynencie azjatyckim.

Od kilku lat w Japonii działa również organizacja pod nazwą Japan-Soviet and East Europa Trade Association, według przewidywań której, wartość obrotów między Japonią a ZSRR ma osiągnąć w niedługim czasie 1,5 mld. dol. rocznie, co będzie się równało 10% globalnych obrotów japońskiego handlu zagranicznego.

Pomyślnie rozbudowują się stosunki gospodarcze Japonii z ChRL oraz CSRS, WRL, RRL, LRB, NRJ.

Japońskie koła gospodarcze uważnie badają możliwości rozszerzenia dostaw sprzętu inwestycyjnego do KS, wzmian za interesujące ich towary.

Nie jest dziełem przypadku, iż takie potęgi gospodarcze, jak Mitsubishi, Mitsu, Sumitomo utworzyły specjalne firmy, które mają za zadanie rozwój kontaktów handlowych z europejskimi krajami socjalistycznymi. Wizyte liczonej misji japońskiej, składającej się z przedstawicieli kół przemysłowych i handlowych, w ub. r. w Jugosławii, Rumunii i Bułgarii poprzedziło utworzenie w Japonii Towarzystwa producentów maszyn i urządzeń, które zamierza przede wszystkim zająć się eksportem sprzętu inwestycyjnego do Krajów Socjalistycznych. Towarzystwo bierze pod uwagę możliwości dostaw w. w. sprzętu do KS na warunkach kredytowych.

Czas najwyższy, jak się wydaje zastanowić się nad sprawą stosunków gospodarczych Japonii i Polski:

— Jaki jest stan naszego handlu z dalekim, ale i atrakcyjnym zarazem partnerem?
— Czy mamy niezbędne rozpoznanie w możliwościach wzajemnych na dziś i na dalszą metę?
— Jakie są horoskopy gospodarcze w dziedzinie rozwoju naszych kontaktów z Japonią?

Kontakty handlowe Polski z krajami Dalekiego Wschodu nie mają zbyt bogatej tradycji. Jak wiadomo, po wojnie rozwinięliśmy doświadczone stosunki gospodarcze z niektórymi azjatyckimi partnerami, wśród których na pierwszym miejscu należy wymienić Chiny, Indie, Koreę, a nieco później Indonezję, Wietnam i inne. Jeśli chodzi o Japonię, to mimo podpisanego w 1957 r. Traktatu o Handlu i Żegludze oraz otwarciu w 1958 r. przedstawicielstwa handlowego, za pierwszą poważniejszą próbę aktywną wypadaloby uznać pobyt w tym kraju pod koniec 1961 r. nielicznej stosunkowo ekipy przedstawicieli naszych CHZ.

Do tego czasu obroty handlowe między Japonią a Polską obracały się w granicach 500 tys. \$ i pod tym względem ustępowały własności wszystkim europejskim KDL, mimo że wówczas żaden z tych

krajów nie posiadał jeszcze z Japonią umowy handlowej.

Wspomniana akwizycja („Centrozap”, „Metalexport”, „Rolimpex”, „Animex”) pozwoliła, jak się wydaje, lepiej zorientować się w możliwościach niektórych gałęzi przemysłu japońskiego, szczególnie nas interesujących, a także wstępnie zbadać perspektywy naszego eksportu do Japonii. Japończycy, którzy już wówczas liczyli się z ujemnymi skutkami restrykcji importowych w Europie Zachodniej, szukali potencjalnych rynków zby-

biarek (wiek większości przekracza 15 lat) stwarzała i nadal stwarza dla nas określone możliwości, których nie wykorzystano w pełni. Wymagający rynek japoński żąda bowiem konstrukcji o najwyższym standardzie światowym. Do tego dochodzą jeszcze sprawy dotyczące m. in.:

— należytego zabezpieczenia obrabiarki w czasie transportu,
— zorganizowania montażu na miejscu,
— zabezpieczenia stałej obsługi sprzętu i jego bieżący remont,

JAPONIA -rynek nieznany

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

tu dla swoich towarów, aby utrzymać wysokie tempo eksportu (od 1953 r. — 18% rocznie) i szybko zamortyzować olbrzymie nakłady inwestycyjne wewnątrz kraju. Oferując nam stal szlachetną, wyroby przemysłu elektronicznego, maszyn i urządzeń, firmy japońskie z kolei interesowały się możliwością zakupu naszych artykułów rolnospożywczych (cukier, jaja, smalec, mięso końskie itp.) oraz półproduktami chemicznymi i farmaceutycznymi. Na szczególne podkreślenie zasługują zapytania ofertowe gospodarzy o dostawę naszych maszyn górniczych, hydrotransportu i obrabiarek.

Wyjazd ekipy akwizycyjnej pozwolił na pewne zwiększenie obrotów handlowych między Polską a Japonią w latach 1962—63. Stosunkowo nieźle zapowiada się rozwój naszych kontaktów handlowych w r. b. Ale wydaje się, doświadczenie minionych lat to potwierdza, iż mimo pewnych wysiłków i osiągnięć nie możemy mówić o trwałych stosunkach handlowych, o rozwijającej się współpracy gospodarczej z tak atrakcyjnym partnerem jak Japonia. Nasze kontakty z tym krajem wciąż jeszcze mają charakter doraźnych transakcji typu kupieckiego. Nie posiadamy wypracowanej, konsekwentnymi etapami realizowanej polityki handlowej, opartej o dokładne rozpoznanie rynku japońskiego — jego możliwości eksportowych i potrzeb importowych.

Istotnym mankamentem naszych dotychczasowych wysiłków był chyba również brak przekonania CHZ, co do perspektywy rozwoju zapoczątkowanych parę lat temu kontaktów z Japonią.

PERSPEKTYWY NASZEGO EKSPORTU DO JAPONII

Dostawy niektórych typów naszych obrabiarek do Japonii należy zapisać niewątpliwie na nasze dobro. Realizowana w Japonii polityka modernizacji parku obra-

— wprowadzenia niezbędnych ulepszeń i unowocześnienia w zakresie aparatury elektrotechnicznej obrabiarek.

W dalszym ciągu istnieją możliwości sprzedaży naszych maszyn górniczych do Japonii. Fama o naszych osiągnięciach w górnictwie, zwłaszcza w zakresie hydrotransportu, o naszych możliwościach produkcji w tej dziedzinie dotarła również do Japonii. Przedstawiciel CHZ „Centrozap” został zaproszony do wygłoszenia odczytu przed licznym audytoryum japońskich fachowców, zaś jego prelekcja została przyjęta z dużym zainteresowaniem. Jak wiadomo, Japończycy unowocześniają obecnie swoje kopalnie węgla na Hokkaido. Wydaje się, że modernizacja wyposażenia tych kopalń stwarza dla nas konkretne perspektywy, które należy wykorzystywać.

Jeśli weźmiemy pod uwagę, że plan na 1964 r. zakłada wzrost eksportu maszyn i urządzeń o ok. 18 proc. (w stosunku do 1963 r.), w tym o ok. 40 proc. do KK, to wypada się zastanowić nad umocnieniem pozycji już osiągniętych, do których zalicza się także Japonia.

Japonia, jak wiadomo, była i jest dużym importerem artykułów rolnospożywczych. Powojenna struktura tego importu predestynuje nas do zajęcia pewnych pozycji na rynku japońskim w zakresie takich artykułów, jak cukier, jaja, mączka ziemniaczana, masa jajechna, sery, mięso końskie i królicze, wędliny, szynka i wyroby spirytusowe. Również istnieją pewne możliwości dla naszego eksportu niektórych nasion (np. buraka cukrowego) oraz rozszerzenie dotychczasowego eksportu siodła. Chociaż Japończycy zawsze woleli cukier trzcinowy (Tajwan, Kuba), obecnie jednak czyniono próby „mieszania” cukru trzcinowego z buraczkianą. Jakość naszego siodła niezupełnie zadowalała specyficzne wymagania browarów japońskich, wydaje się jednak, że zmniejszenie wilgotności pozwoli na utrzymanie naszej pozycji na rynku. Należy też zabezpieczyć właściwą prezentację towaru.

Rozbudowany przemysł chemiczny Japonii i wzrastające z roku na rok nasze możliwości w tej dziedzinie mogą jeszcze bardziej rozszerzyć zakres współpracy. Japoński rynek zgłasza zapotrzebowanie na takie produkty chemiczne, jak benzen czysty, parachlorobenzen, terpentyna ciężka, surowy olej talowy, smoła pogazowa i wiele innych. Również nasz przemysł farmaceutyczny znajduje zapewne odbiorców na swoją mającą już dobrą markę produkcję.

W tym przypadku, a zresztą

turałny oraz wyroby ludowe i artystyczne.

Elastyczna i perspektywiczna polityka handlowa w stosunku do Japonii nie skazuje nas tymczasem na rolę eksportera rolnospożywczego i importera wyrobów przemysłowych i artykułów trwałej konsumpcji.

Co należy uczynić, aby poznać bliżej, nieznanego partnera — Japonię? Jak należy postępować, aby nowy partner poznał z kolei nas z jak najlepszej strony... Jest to wciąż partner, o którym wiemy stosunkowo niewiele, który mało wie o nas. Na plan pierwszy wysuwa się więc zagadnienie informacji, informacji handlowej.

Z okazji ukazania się 1000 numeru Rynków Zagranicznych, Minister Handlu Zagranicznym W. Trampczyński w specjalnej wypowiedzi dla pisma podkreślił:

„Niezbędnym warunkiem prowadzenia jakiegokolwiek działalności handlowej w dzisiejszych czasach jest dysponowanie stałym, regularnym serwisem aktualnych informacji o wszystkich czynnikach, jakie bezpośrednio lub pośrednio wpływają na taką działalność. Jest to w szczególności szlachetne w odniesieniu do handlu zagranicznego, gdzie liczba i zmienność tych czynników są znacznie większe niż w handlu wewnętrznym.”

W związku z powyższym już obecnie zarysowują się konkretne kierunki działania w procesie powstawania i kształtowania polityki handlowej względem tak atrakcyjnego partnera, jakim jest dla nas Japonia, partnera, który w określonych okolicznościach jest w stanie wypełnić pewne marginesy powstające na tle postępującej integracji i jej reperkusji dla naszego handlu zagranicznego na tradycyjnych rynkach europejskich.

Powinniśmy zabezpieczyć systematyczne badania i analizę perspektywiczną rynku japońskiego i jego koniunktury; skoncentrować naszą uwagę na wprowadzenie określonych towarów i ugruntowanie ich pozycji; prowadzić regularną informację gospodarczą o Polsce i jej osiągnięciach; zorganizować służbę reklamową (w języku angielskim i japońskim) w odniesieniu do naszych towarów; brać udział, na skalę naszych możliwości, w corocznych targach w Osaka i Tokio.

To, jeśli chodzi o handel, a przecież warto by było zbadać możliwości nawiązania współpracy naukowo-technicznej w dziedzinie niektórych gałęzi przemysłu oraz wymiany specjalistów. Pamiętajmy, że tylko w 1962/63 r. 2% dochodu narodowego Japonii zostało przeznaczone na prace naukowo-badawcze i opracowanie nowych procesów technologicznych. Również warto, jak się wydaje, zastanowić się nad perspektywą wspólnych dostaw sprzętu inwestycyjnego dla krajów rozwijających się Azji i innych kontynentów.

Przytoczone powyżej perspektywy rozszerzenia i umocnienia stosunków gospodarczych między Polską a Japonią stawiają przed aparatem handlu zagranicznego cały szereg skomplikowanych zadań, których realizacja będzie wymagała częstokroć zupełnie nowego podejścia do spraw stosunków z Japonią, większej elastyczności negocjacyjnej i zapewnienia sobie maksymalnej zdolności manewru w kontaktach z tym trudnym, ale także atrakcyjnym zarazem partnerem.

Informacja i dokładne rozpracowanie potrzeb importowych i możliwości eksportowych Japonii — K o n t a k t y o s o b i s t e rozbudowane na miarę potrzeb współpracy z handlem i przemysłem Japonii — Z n a j o m o ś ć s p e c y f i k i j a p o Ń s k i e j, zwyczajów i tradycji istniejących w kolach handlowych i przemysłowych — winny zabezpieczyć pomysłowy rozwój korzystnej dla obu stron współpracy gospodarczej między Polską a Japonią.

Jak oszczędzać paliwa lepiej zaspokajając potrzeby

Ilość opalu przeznaczanego na potrzeby ludności jest obecnie przeszło 5-krotnie większa (ponad 30 mln ton) niż przed wojną. W przeliczeniu na 1 mieszkańca ilość ta jest z górą 6-krotnie większa. Mimo to trudno twierdzić, że zaopatrzenie ludności miejskiej i wiejskiej w opał jest dostateczne. Jednocześnie mówi się powszechnie o marnotrawstwie w użytkowaniu paliw przez gospodarstwa domowe. Oba twierdzenia, pozornie sprzeczne, są prawdziwe. Zjawisko to wskazuje na istnienie poważnego problemu.

Zajęło się nim ostatnio plenarne posiedzenie Komitetu Gospodarki Energetycznej NRO pod przewodnictwem prof. Czesława NRO. Wygłoszone i referaty”) oraz dyskusja dostarczyły obfitego i ciekawego materiału na temat skutecznego wykorzystania przez prof. NRO, w jaki sposób, najmniejszym kosztem i wysiłkiem, poprawić sytuację w zakresie zaopatrzenia ludności w opał i wyeliminować przy tym znaczne marnotrawstwo środków opałowych.

BARIERA paliwa surowcowa

znacza się na cele opałowe dla ludności oraz na ogrzewanie pomieszczeń przemysłowych. W roku 1960 przy utrzymaniu istniejących normatywnych oraz strat cieplnych należałoby przeznaczyć na ten cel ok. 45 mln ton węgla, czyli ok. 35% ówczesnego wydobycia. Te liczby skłaniają do zastanowienia nad skutecznymi środkami oszczędzania paliw, które musi iść w parze z poprawą niedostatecznego obecnie zaopatrzenia ludności.

Paliwa stałe (węgiel kamienny i brunatny, brykiet, koks) są jedynym artykułem bezpośredniej konsumpcji, który jest bez przerwy regulowany. Już sam ten fakt, aczkolwiek niezbędny w aktualnych warunkach, jest uciążliwy. Ponadto obowiązujące normy sprzedaży paliwa oparte są na zasadzie zrównania przydań brutto, co prowadzi do zaciągania zaciągów pod względem ilości uzyskiwanej z paliwa energii użytkowej netto. Normy przydań są sztywne. Nie uwzględniają rodzaju mieszkani, sprawności urządzeń, grzewczych, różnic klimatycznych na terenie kraju, różnic związanych z wahaniami temperatur zimowych i ilości godzin sezonu grzewczego, różnic między

dostatek paliw. Zarzucać jego marnotrawstwo. A jednak zarzut jest uzasadniony, tyle że nie pociąga on winy indywidualnego użytkownika paliw, przynajmniej w większości przypadków. Chodzi o bardzo znaczne straty ciepła, powstające w procesie spalania. Składa się z nich wiele czynników.

Niedostateczny poziom energii użytkowej netto pochodzi m. in. z tego, że pomimo, z niedostatecznej dla danych paliw sortymentów węgla. Zbyt mały jest także udział w sprzedaży wyprodukowanego ciepła w opałach, w tym w paliwach płynnych, przede wszystkim lekkiego oleju opałowego i gazu płynnego. Jednakże nawet odpowiedni gatunek lub rodzaj paliwa nie rozwiązuje jeszcze sprawy efektywności użytkowania paliw. Do tego celu potrzebne są wyspecjalizowane urządzenia grzewcze, czyli — po prostu — piece.

Jestem pod tym względem niezwykłe zadowolony. Przemysł kłusowy, terenowy i spółdzielczy produkują przenośne piece: stalowe, uniwersalne z wykładziną szamotową, kaflowe, żeliwne i żelazne bez wykładzin, trzone kuchenne blaszane i kaflowe, kuchnie węglagazowe, piece do spalania trocin. Po pierwsze jednak ilość produkcji jest góra niedostateczna, po wtóre zaś, co najważniejsze, typy produkowanych piece są przestarzałe, o niskiej sprawności.

Można przyjąć, że obecne ceny paliw dla odbiorców indywidualnych całkowicie niewystarczają do pokrycia potrzeb w granicach założeń od gospodarstwa domowego. Cena taka stwarza jednocześnie bodziec dla modernizacji urządzeń grzewczych w kierunku podwyższenia ich sprawności. Niestety, chętni naopiekować się przestarzałym, wysoce niesprawnym piecem, produkującym w kraju wykazującą sprawność do 45%, tymczasem w krajach zachodnich piece, które są sprawniejsze niż od 70%, nie mogą liczyć na zbyt. Pomijam tu już okoliczność, że duża część eksploatowanych od dawna pieców wymagałaby jeszcze wymiany ze względu na wyjątkowo niską sprawność (45—55%).

Opracowanie konstrukcji wygodnego, estetycznego i wysoce sprawnego automatycznie sterowanego pieca grzewczego i rozpoczęcie jego produkcji w skali masowej oraz eliminacja wszystkich przestarzałych typów — jest zadaniem niecier-

plącym zwolniki. Nie można bowiem ulżyć iluzjom, że problem ekonomiki ogrzewania rozwiąza elektrociepłowne. Istniejące granice dla rozbudowy sieci ciepłej wody w miastach. Indywidualny piec grzewczy będzie jeszcze przez długie lata miał zdecydowany „priorytet”. Dlatego musimy dążyć do tego, aby ten system ogrzewania nie został wyparty przez bardziej efektywne i ekonomiczne, z punktu widzenia sprawności i innych. Wchodzi tu w grę nie tylko interes odbiorcy, ale i gospodarki narodowej, która w aktualnych warunkach traci miliony ton węgla rocznie. Istnieją (bardzo ostrzegawczy) szacunki, że tylko na podwyższeniu sprawności pieców z 0,45 do 0,65 można by oszczędzić rocznie ok. 2,3 mln ton węgla.

A przecież nie jest to jedyna droga do zwiększenia zużycia paliw przy jednoczesnym zwiększeniu efektów ogrzewania. Zastanowienia wymaga, jak twierdzono na zebraniu, np. kwestia architektury. Obecne tendencje do budowania bloków cmentekowych, przestronnych itp. zdają się nie liczyć z problemem oszczędności paliw. Dalej. Zbyt mały jest udział w ogrzewaniu miast odpadowej energii cieplnej z przemysłu. Obecnie gospodarka skłarowana w przemyśle uczestniczy w ogrzewaniu miast w 7%. Tymczasem na rok 1980 zaplanowano udział w 5%. Podczas gdy wskazuje ten powolny, ale niezmienny, wzrost, że tylko na podwyższeniu sprawności pieców z 0,45 do 0,65 można by oszczędzić rocznie ok. 2,3 mln ton węgla.

Przedtem nie jest to jedyna droga do zwiększenia zużycia paliw przy jednoczesnym zwiększeniu efektów ogrzewania. Zastanowienia wymaga, jak twierdzono na zebraniu, np. kwestia architektury. Obecne tendencje do budowania bloków cmentekowych, przestronnych itp. zdają się nie liczyć z problemem oszczędności paliw. Dalej. Zbyt mały jest udział w ogrzewaniu miast odpadowej energii cieplnej z przemysłu. Obecnie gospodarka skłarowana w przemyśle uczestniczy w ogrzewaniu miast w 7%. Tymczasem na rok 1980 zaplanowano udział w 5%. Podczas gdy wskazuje ten powolny, ale niezmienny, wzrost, że tylko na podwyższeniu sprawności pieców z 0,45 do 0,65 można by oszczędzić rocznie ok. 2,3 mln ton węgla.

Powyższe informacje traktujcie jako zagadnienie w sposób „wyrzykowy”. Artykuł na temat racjonalnych systemów ogrzewania wydrukujemy w jednym z najbliższych numerów naszego pisma.

W. D.

ORZECZNICTWO

MOC OBOWIAZUJĄCA CENY UMOWNEJ W RAZIE USTALENIA CENY PRZEZ KOMISJĘ CEN

Drukarnia Państwowa X w Warszawie ogłosiła przetarg na wykonanie wariantów galvanicznych i innych urządzeń związanych z tą instalacją.

W przetargu tym wziął udział Edward Z., który złożył swoją — i zarazem jedyną — ofertę na wykonanie wspomnianych urządzeń.

W tej sytuacji między stronami doszło do zawarcia umowy o wykonanie robót, przy czym w umowie tej oznaczono ogólną wartość robót na 550 000 zł.

Wobec tego, że w późniejszym szczególnym zleceniu, wydanym przez Drukarnię Edwardowi Z., zakres robót przekraczał zakres oznaczony w umowie. Edward Z. po wykonaniu całości zleceń zażądał wynagrodzenia w wysokości 960 373 zł, a gdy Drukarnia odmówiła zapłaty ponad wypłaconą już sumę 532 000 zł, sprawa przedstawiona została Wojewódzkiej Komisji Cen w Katowicach, która w oparciu o decyzję Państwowej Komisji Cen ustaliła ostatecznie wynagrodzenie Edwarda Z. na 742 620 zł.

Ponieważ Drukarnia odmówiła uregulowania różnicy w wysokości 210 620 zł, Edward Z. wystąpił przeciwko Drukarni na drogę postępowania sądowego.

Sąd Wojewódzki dla m. st. Warszawy zasądził powództwo w całości.

Zdaniem Sądu Wojewódzkiego okoliczność, że w „zamówieniu” pozwany ogłosił wartość zlecenia do kwoty 550 000 zł, jest w sprawie bez znaczenia z uwagi na to, że treść zlecenia i faktycznie wykonane urządzenia nie pokrywały się z treścią oferty powoda, a zatem nie mogły się mieścić w ramach uzgodnionej kwoty. W tym stanie rzeczy, wobec sporu stron co do wartości wykonanych urządzeń, miarodajną może być jedynie kalkulacja i decyzja organu powołanego do ustalenia cen (WKC).

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego Drukarnia wniosła rewizję.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy sprawę, w orzeczeniu z dnia 18 czerwca 1963 r. nr I CR 388/62 zażądał następujące stanowisko:

1. Jeżeli przedmiotem dostawy są artykuły masowej produkcji lub o wielkiej doniosłości dla gospodarki narodowej, wówczas cena ustalona przez właściwy organ jest ceną sztywną i swoboda umów w określeniu tych cen jest wyłączona. Jeżeli natomiast ze względu na nietypowość produktu cena ustalona przez właściwy organ ma obowiązywać tylko w określonym stosunku umownym, wówczas ma ona charakter ceny maksymalnej.

2. Jeżeli strony przed zatwierdzeniem ceny przez właściwy organ ustaliły w umowie cenę niższą, zaś cena zatwierdzona jest na tyle wyższa, że wpływa na opłacalność transakcji dla zamawiającego, wówczas może on od umowy odstąpić, a gdy odstąpienie jest już niemożliwe z powodu wykonania zamówienia, zamawiający obowiązany jest do zapłaty jedynie ceny umownej.

Uzasadniając powyższe swe stanowisko Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

(...) Następnym zagadnieniem wymagającym rozważenia jest sprawa wpływu decyzji WKC o ustaleniu ceny na kwotę 742 620 zł na postanowienie umowy, iż cena nie może przekroczyć sumy 550 000 zł. Zagadnienie dopuszczalności i skuteczności umownego określenia cen za artykuły zaopatrzeniowe i inwestycyjne produkowane przez przedsiębiorstwa gospodarki nieuspołecznionej i indywidualnych przedsiębiorców, będące przedmiotem dostaw na rzecz jednostek państwowych w trybie ustawy z dn. 23.XII.1957 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych (Dz. U. nr 3, poz. 7 z 1958 r.) niejednokrotnie było rozważane w orzecznictwie Sądu Najwyższego. Słuszny jest pogląd, że w świetle obowiązujących postanowień dekretu z dn. 3.VI.1953 r. o ustaleniu cen, opłat i stawek taryfowych (Dz. U. nr 31, poz. 122) i przepisów wykonawczych (a w szczególności § 4 pkt. 3) zarządzenia Przewodniczącego PKPG z dnia 28.I.1956 r. (M. P. nr 11, poz. 136) w brzmieniu zarządzenia z dn. 8.XII.1956 r. (M. P. nr 102, poz. 1184), cena za artykuły zaopatrzeniowe i inwestycyjne dołączane w ramach zawartej umowy nie może być w zasadzie wynikiem swobodnego ukształtowania przez strony, lecz musi być ustalona zgodnie z powyższymi przepisami (por. orzeczn. SN z dn. 7.II.1961 nr 4 CR 235/60, OSPiKA 61/11/318).

O zakresie obowiązywania tej zasady i dopuszczalności pewnych odchyleń od niej decydują te względy, którymi ustawodawca we wstępie do cyt. dekretu uzasadniał wprowadzenie jednolitego systemu ustalania cen. W gospodarce socjalistycznej rola cen nie ogranicza się do określenia wartości rzeczy i usług. Ceny jako element planowego kierowania gospodarką oddziałują na podział dochodu narodowego, z drugiej zaś strony są miernikiem i sprawdzianem działalności jednostki gospodarczej. W związku z tym na tle konkretnej sytuacji gospodarczej prócz ceny sztywnej, realizującej w najwyższym stopniu zasadę kierowni-

DOKONCZENIE NA STR. 8

**ZYCIE
GOSPODARCE**

Nr 18 (659) — 3.V.1964 r.

czej roli państwa w kształtowaniu cen, występują również inne ceny (maksymalne, minimalne, tymczasowe i in.), które w mniejszym lub większym stopniu dopuszczają wolę stron umawiających się w odniesieniu do ustalenia ceny wiążącej je w danym przypadku.

O tym, jaka cena będzie w danym przypadku odpowiednia, decydują zarówno względy przedmiotowe (rodzaj artykułu będącego przedmiotem dostawy), jak i względy podmiotowe (przynależność stron umowy do sektora gospodarki uspołecznionej lub nieuspołecznionej).

Jeżeli przedmiotem dostawy są artykuły masowej produkcji lub o wielkiej doniosłości dla gospodarki narodowej, wówczas cena ma charakter ogólnie obowiązujący, jest ceną sztywną i swoboda umów w określaniu tych cen jest wyłączona (por. np. orzeczn. SN z dn. 15.IX.1960 r. nr 3 CR 559/59, PIP 61/II/845 i glosa A. Stelmachowskiego). Jeżeli natomiast cena ta, ze względu np. na nietypowość produktu, obowiązuje tylko w tym stosunku umownym, dla którego została ustalona, wówczas ma ona charakter ceny maksymalnej i decyzja organu ustalającego taką cenę oznacza jedynie, iż strony nie mogą umówić ceny wyższej (por. np. orzeczn. GKA z dn. 25.IX.1958 r. RN 65/58, OSPiKA 59/4/104). (...)

Dalszym zagadnieniem jest wpływ decyzji Komisji Cen ustalającej cenę wyższą od umówionej już po wykonaniu umowy na cenę umówioną. Względem bezpieczeństwa obrotu wymaga, by wskutek zmiany cen strony nie były narażone na straty wpływające w sposób istotny na opłacalność transakcji. W zasadzie więc decyzja Komisji Cen nie może dotyczyć transakcji już wykonanych (por. np. orzeczn. SN z dn. 27.IX.1960 r. 1 CR 735/59, OSPiKA 62/1/3); jeżeli strony przed zatwierdzeniem ceny przedmiotów o cechach indywidualnie określonych w zamówieniu ustaliły w umowie cenę niższą, zaś cena zatwierdzona jest na tyle wyższa, że wpływa to na opłacalność transakcji dla zamawiającego, wówczas może on od umowy odstąpić (por. np. § 68 o. w. d.), a gdy odstąpienie jest już niemożliwe z powodu wykonania dostawy, zamawiający obowiązany jest do zapłaty jedynie ceny umówionej (por. np. orzeczn. GKA z dn. 25.IX.1958 r. RN 65/4/104). (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

DOTACJE PRZY ROZRUCHU EKSPLOATACYJNYM PRODUKCJI NOWYCH ARTYKUŁÓW

Ukazało się zarządzenie Ministra Finansów z dnia 17 marca 1964 r. w sprawie dotacji przedmiotowych, związanych z rozruchem eksploatacyjnym produkcji nowych artykułów w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych objętych planowaniem centralnym (Monitor Polski Nr 25, poz. 111).

Zarządzenie ustala warunki i sposób przyznawania dotacji przedmiotowych na nowe artykuły przemysłowe, będące wyrazem postępu technicznego, produkowane po raz pierwszy w kraju w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych objętych planowaniem centralnym.

Dotacje są możliwe, jeżeli produkcja artykułów odpowiada równocześnie 3 warunkom:

1) jest podejmowana w skali masowej bądź seryjnej; 2) wymaga rozruchu eksploatacyjnego przekraczającego okres trzech miesięcy; 3) przy ustalonej na dany artykuł cenie zbytu przedsiębiorstwo ponosiłoby — w okresie rozruchu eksploatacyjnego — na produkcji danego artykułu stratę albo osiągnęłoby zysk w wysokości o 1/3 niższej od zysku faktycznie osiąganego na artykułach najbardziej zbliżonych lub ich grupie.

Dotacje przedmiotowe, związane z rozruchem eksploatacyjnym nowo produkowanych artykułów, nie mogą być wypłacane przez okres dłuższy aniżeli 2 lata.

Stawka dotacji przedmiotowej na nowo produkowanych artykuł stanowi różnicę między jego tymczasową ceną fabryczną a ceną zbytu i ulega zmianie stosownie do zmian tymczasowej ceny fabrycznej bądź ceny zbytu.

Kredyty na dotacje przedmiotowe, dotyczące nowo produkowanych artykułów, otrzymuje się ministerstwem, te zaś przekazują kredyty — zjednoczeniom.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI



Nr 18 (659) — 3.V.1964 r.

nia planowe i środki służące do wykonywania nałożonych zadań, systemu cen, podatków, ewidencji itp. Trzeba sobie przy tym zdać sprawę z tego, że prawie 65 proc. wartości produkcji przemysłowej pozostało w ogóle, jak na razie, poza programami zwiększenia roli mierników netto.

MIERNIKI I BODŹCE SYNTETYCZNE — PODSTAWA OCENY POSTĘPU TECHNICZNO-EKONOMICZNEGO

Mierniki netto niwelują zainteresowania w preferowaniu produkcji materiałochłonnej i kapitałochłonnej. Nie stwarzają one jednak dostatecznych bodźców do oszczędzania materiałów przy danej strukturze produkcji. Najpowszechniej stosowane mierniki netto (mierniki netto wartości produkcji w cenach przerobu, kosztach przerobu oraz produkcji według normatywów i norm pracochłonności) są zupełnie zneutralizowane na zmiany w zużyciu materiałów na jednostkę produkcji. W tych warunkach pierwszorzędne znaczenia, jako forma uzupełnienia mierników netto, nabierają bodźce i mierniki syntetyczne uwrażliwione na zmiany w nakładach pracy uprzedmiotowionej.

O uzupełnieniu mierników netto bodźcami, stwarzającymi zainteresowanie w oszczędnym gospodarowaniu pracą uprzedmiotowioną, znajdujemy w Tezach zdanie, w którym wypowiedziane są dwie koncepcje reformy: „Podstawą dla oceny postępu techniczno-ekonomicznego powinny być wskaźniki syntetyczne, zwiszcza wskaźnik rentowności i obniżenia kosztów produkcji”.

Miernik obniżki kosztów własnych w stosunku do planu i w stosunku do okresu poprzedzającego był już stosowany jako kryterium oceny działalności przedsiębiorstwa i podstawą bodźców materialnych w latach czterdziestych i pięćdziesiątych. Od sześciu lat podejmujemy natomiast systematycznie próby wykorzystania syntetycznych mierników finansowych (zysku i rentowności) — jako kryterium oceny działalności przedsiębiorstwa i podstawy bodźców. Wykorzystanie syntetycznych mierników finansowych napotyka jednak na poważne trudności w związku z nieprzystosowaniem do tego celu „warunków zewnętrznych”: planowania, finansów, cen, podatków i systemu ewidencji.

W dotychczasowych próbach zwiększenia roli syntetycznych mierników finansowych wysiłki nasze koncentrowały się przede wszystkim na usprawnianiu i „uprecyznianiu” sposobów liczenia tych mierników i bodźców z nimi związanych, przy danych nieprawidłowych „warunkach zewnętrznych”. Kierunek ten zamilonowała, wydaje się, nadmierna wiara w możliwości doskonalenia na naszym rynku towarem niemal reglamentowanym. Owocem podmiotowe sprawozdania — jak wiadomo — z dalekich słońcnych krain i każda zakupiona ich tona oznacza dla skarbu państwa poważny wydatek dewizowy.

I choć często narzekamy na brak tych owoców w sklepach, to jednakże zrozumieliśmy się ograniczone ich zakupy przez polski handel zagraniczny. Wolne dewizy — to warunek istotnie reglamentowany.

Zakup cytrusów — to jedna sprawa, druga — to ich przewóz do kraju. W tej dziedzinie również, często płacimy dewizami, jakkolwiek nie istnieje tu warunek bezwzględny. Polski importer może przecież zapłacić polskiemu armatorowi fracht w walucie krajowej. Jest to możliwe wtedy, gdy polski statek gotów jest przewieźć toward kraju. Jak jednak tłumaczyć decyzję importera, gdy mając do wyboru statek polski i obcy wybiera właśnie obcy, placąc za fracht w czystych dewizach, ograniczając niejako w ten sposób możliwość zakupu dodatkowych kilkuset ton pomarańczy. Czy zasadnym argumentem, przemawiającym za tą decyzją, miał być fakt, że polski statek byłby w Gdańsku o 48 godzin później?

Warto bliżej spojrzeć na fakty. Na całym świecie owoce południowe przewożone są statkami specjalnie przystosowanymi do przewozu owoców. Statki te popularnie nazywane są bananowcami. Są to statki bardzo szybkie, nowoczesne, z ładowniami chłodzonymi, elektrycznie wentylowanymi — jednym słowem statki, które zapewniają tym drogim ładunkom prawie komfortową podróż morzem. Wiadomo powszechnie, że tzw. „fruit carriers” mają w każdym porcie „owocowym” swoje spe-

cialne nabrzeża — i że mają pierwszeństwo przed normalnymi statkami drobniczymi nie przewożącymi owoców.

BODŹCE DO NAPIĘTEGO I REALNEGO PLANOWANIA — BRAKUJĄCE OGNIWO

Obok rozszerzenia stosowania mierników netto i zwiększenia roli mierników i bodźców syntetycznych — ogniwem nie dającym się pominąć w programie usprawniania metod planowania i zarządzania — jest sprawa bodźców do prawidłowego (realnego i napiętego) planowania. Problem zainteresowania pracowników przedsiębior-

stwa w prawidłowym (napiętym i realnym) planowaniu wysuwany jest już od dawna. Swego czasu wysuwana była teza o wykorzystaniu zysku jako kryterium oceny przedsiębiorstwa niezależnie od planu. Tezy tej nie potrafiliśmy w pełni zrealizować przede wszystkim wobec przemożnej roli mierników brutto. W dyskusji o bodźcach ekonomicznych w „Nowych Drogach” na początku 1962 r., (patrz podsumowanie tej dyskusji napisane przez Stefana Jedrychowskiego) oraz na zorganizowanej przez Oddział Warszawski PTE Konferencji o bodźcach ekonomicznych, w kwietniu 1962 r. — wyraźnie stwierdzono, że niepowodzenie w wykorzystaniu funduszy: zakładowego i premiowego, jako bodźców do prawidłowego napiętego i realnego planowania, wiązało się z dominującą rolą bodźców opartych o mierniki brutto oraz innych bodźców wąsko-wyspecjalizowanych.

Sprawa bodźców do prawidłowego (napiętego i realnego) planowania bynajmniej nie jest rozwiązana automatycznie przez odejście od mierników brutto, wprowadzenie mierników netto i wykorzystanie zysku jako podstawy bodźców. Z pewnego punktu widzenia można nawet dowodzić, że zainteresowanie przedsiębiorstwa w prawidłowym (napiętym i realnym) planowaniu staje się wraz z rozszerzeniem stosowania mierników netto i zwiększaniem roli syntetycznych mierników finansowych — coraz bardziej palącą koniecznością.

Zdajemy sobie z tego sprawę, że bodźce zachęcające do wykonania i przekroczenia ustalonego ogólnego planu zysku powodują z jednej strony zainteresowanie w maksymalizacji zysku w procesie wykonania planu i z drugiej strony wywołują tendencje do sztucznego obniżania wielkości zysku, preferencji wyrobów i operacji produkcyjnych niskorentownych i nierent-

ownych w trakcie projektowania i ustalania planu. Analogicznie sytuacja wygląda w przypadku stosowania mierników netto. Cóż bowiem oznacza zainteresowanie przedsiębiorstwa w wykonaniu i przekroczeniu planu produkcyjnego wyrażonego przy pomocy mierników netto? Oznacza z jednej strony zainteresowanie w preferowaniu produkcji netto (a więc pracochłonnej, materiałochłonnej i kapitałochłonnej) w procesie wykonania planu, z drugiej zaś strony — sztuczne obniżanie zadań netto w procesie projektowania i ustalania planu, a więc preferowanie produkcji nieskończoności, ma-

teriałochłonnej i kapitałochłonnej. Chodzi o to, że włączając do planu maksymalną ilość rozwiązań (operacji i asortymentów) charakteryzujących się stosunkowo najniższą pracochłonnością oraz dużą materiałochłonnością i kapitałochłonnością — przedsiębiorstwa i zjednoczenia mają lepszy start do łatwego wykonania i przekroczenia zadań planowych netto, zyskują więcej możliwości przestawień w procesie wykonania planu: od niekorzystnych (w warunkach bodźców związanych z miernikami netto) operacji i asortymentów materiałochłonnych i kapitałochłonnych do korzystnych operacji i asortymentów pracochłonnych.

Jednym z podstawowych braków naszej dyskusji na temat metod planowania jest niedocenianie oddziaływania bodźców związanych z wykonaniem planu na proces projektowania i ustalania planu. W szczególności nie docenia się ogromnych możliwości manipulowania strukturą asortymentową oraz metodami technologicznymi produkcji w procesie budowy planu i w procesie jego wykonania. Tymczasem, jak to próbowa- liśmy wyżej uzasadnić — brak zainteresowania w napiętym planowaniu przekształca wszystkie tendencje, które chcemy powołać do życia w procesie wykonania planu w kontrtendencje w procesie projektowania i ustalania planu.

Niezwrócenie uwagi na ten ważny aspekt wykorzystania mierników netto i syntetycznych mierników finansowych zaważyło — wydaje się — na formułowaniu postulatów i programów reform metod planowania i zarządzania w latach 1963 i 1964. Postuluje się więc zwiększenie roli mierników netto i syntetycznych mierników finansowych — pozostawiając na uboczu problem zainteresowania pracowników przedsiębiorstwa w prawidłowym (napiętym i realnym) planowaniu.

W przypadku braku tonażu chłodzonego — owoce południowe z równym powodzeniem mogą być przewożone statkami szybkimi, nowoczesnymi, zapewniającymi bardzo dobrą wentylację elektryczną — tj. co najmniej 15-krotną wymianę powietrza w ładowni w przeciągu 1 godziny.

Polska Marynarka Handlowa w chwili obecnej nie posiada jeszcze statków, które można by określić mianem „czystych” bananowców, jednakże dysponuje tonażem nowoczesnym, szybkim, chłodzonym elektrycznie wentylowanym — czyli tonażem mogącym w każdej chwili obsłużyć na rynkach zagranicznych zakupione partie owoców południowych przeznaczonych do Polski.

Armator Szczeciński — Polska Żegluga Morska Szczecin — zatrudnia na swojej Linii Zachodnio-Afrykańskiej — 6 nowoczesnych, szybkich, elektrycznie wentylowanych statków typu B-55 — wielkości 5300 ton DTW każdy. Statki te są w stanie zapewnić przewóz partii około 1000 ton owoców południowych z basenu Morza Śródziemnego do portów polskich w bardzo dobrym stanie. Dysponując 6 ładowniami zapewniają bardzo

PROBLEMY REGULOWANIA CEN I ROLA ZJEDNOCZEŃ

Zysk, jako kryterium oceny i podstawa bodźców, stwarza szerokie możliwości wykorzystania cen jako instrumentu sterowania działalnością przedsiębiorstwa. Tezy wskazują, że w „celu lepszego planowego sterowania działalnością przedsiębiorstwa należy szerzej posługiwać się systemem cen fabrycznych i podatkiem obrotowym, również w dziedzinie środków produkcji”. Czy oznacza to, że ceny fabryczne mają się stać (jak to sugerowały wnioski komisji powołanej w sprawie usprawnienia sy-

stemu cen w drugiej połowie ub. roku) cenami regulowanymi pod kątem wytwarzania zainteresowania w obniżaniu kosztów i przyroście produkcji oraz preferencji wyrobów o najwyższych standardach jakościowych? Jakie instytucje zajmowałyby się tak połączonym regulowaniem cen producenta? Czy regulowanie tych cen powinno odbywać się wyłącznie w ramach wyspecjalizowanego urzędu centralnego, ministerstwa przemysłowych czy też zjednoczeń? Założenie uczynienia zjednoczeń bardziej samodzielnymi organizmami gospodarczymi, w których decyzje podejmowane są na podstawie rachunku ekonomicznego sugeruje, wydaje się, że centra decyzyjne polityki cen producenta powinny znajdować się w jednostkach bezpośrednio nadrzędnych pod względem podległości w ministerstwach przemysłowych. Obciążenie ministerstw funkcją regulowania cen powinno przyczynić się do nadania tym jednostkom pożądanego charakteru organów koordynacyjno-analitycznych. Taką właśnie propozycję wysuwa Józef Pajestka w referacie wygłoszonym 16.IV br. w Komisji Ekonomiki Przemysłu przy Zarządzie Głównym PTE. Sugeruje on rozwiązanie dylematów prawidłowego planowania i wykonywania planów na podstawie stworzenia czegoś w rodzaju „rozrachunku gospodarczego zjednoczenia”. Według tej koncepcji zjednoczenie decydowałoby samo o podstawowych problemach produkcji, inwestycji, zaopatrzenia, zbytu, handlu zagranicznym — kierując się „rzeczywistymi” kategoriami ekonomicznymi, tzn. wykrzystując z jednej strony rachunek kosztów, a z drugiej — układ realnych cen na rynku krajowym i zagranicznym.

Propozycje zwiększenia roli zjednoczeń w systemie zarządzania są jeszcze nader postulatyczne. Wymagają one bliższej konkretyza-

cji. Hasła uczynienia ze zjednoczeń jednostek prawidłowo planujących pozostałą życzeniami, dopóki nie odpowiemy na pewne podstawowe pytanie, jak to zrobić: Jak praktycznie przezwyciężyć aktualne „ubezwłasnowolnienie” zjednoczeń, które wciąż otrzymują dziesiątki wskaźników dyrektywnych. Jak zainteresować pracowników zjednoczeń w kierunkach działalności pożądanego z punktu widzenia ogólnospołecznego w procesie wykonania planu i w trakcie projektowania i ustalania planu? Jak regulować ceny, by stały się one lepszymi informatorami o rzeczywistych proporcjach gospodarczych itp.?

Nie ulega wątpliwości, że zwiększeniu roli zjednoczeń musi towarzyszyć równoczesna rekonstrukcja planowania, finansów, cen, podatków i systemu ewidencji. Trzeba sobie zdać sprawę z tego, że najbardziej nawet „ustalczeniowe” mechanizmy sterowania cenami nie są w stanie zapewnić prawidłowego regulowania rozmiarów i struktury produkcji w warunkach zainteresowania pracowników przedsiębiorstw i zjednoczeń w sztucznym obniżaniu planów oraz wówczas, gdy dominującą rolę jako kryterium oceny wykonania planu spełniają mierniki brutto.

*

Problemy i trudności doskonalenia metod planowania i zarządzania nie zmieniają faktu, że program zwiększenia roli zjednoczeń, rozumiany jako próba zintegrowanego usprawniania planowania, finansów, cen, podatków i systemu ewidencji — może stanowić realny krok naprzód w rozwoju mechanizmu funkcjonowania gospodarki. Teza o zwiększeniu roli zjednoczeń nie powinna być rozumiana jako kurs na zacieśnienie niewielkiego marginesu decyzji, które są podejmowane w przedsiębiorstwach oraz na zmniejszenie roli rachunku ekonomicznego i rozrachunku gospodarczego zakładowego i wydzielonego. „Wzmocnienie roli i samodzielności zjednoczeń powinno towarzyszyć faktycznemu podnoszeniu roli samorządu robotniczego w decydowaniu o wewnętrznych sprawach przedsiębiorstw” — informują Tezy. Dobrze „nakierowana” inicjatywa i inwencja twórcza pracowników przedsiębiorstw stanowi ogromną siłę wytwórczą, bez pełnego wykorzystania której — każdy wariant planu będzie się wydawał mało atrakcyjny, zarówno z punktu widzenia teraźniejszości jak i przyszłości.

MAREK MISIAK

*) Znam przypadki, gdy pracownicy przedsiębiorstw stosują, owszem, analizę ekonomiczną i metody matematyczne programowania liniowego, w celu znajdowania rozwiązań, bynajmniej nie optymalnych z punktu widzenia ogólnospołecznego. Metody matematyczne i analiza ekonomiczna mogą stanowić skuteczny instrument ukrywania rezerw. Ponadto gdy kryterium oceny działalności przedsiębiorstwa są mierniki brutto — to analiza ekonomiczna i metody matematyczne wskazują jako „najwygodniejsze” z możliwych rozwiązań w procesie wykonania planu — rozwiązanie materiałochłonne i kapitałochłonne, a więc nieoptymalne społecznie, szczególnie w makro-ekonomicznym kontekście „waskich górnictwa” materiałowych i kapitałowych w najbliższym pięcioleciu.

obemu armatorowi — który wyprzedził PZM o dwa dni — podstawiając do załadunku swój statek i gwarantując przyście do Gdańska najpóźniej do dnia 23.4.1964.

Przewóz jednej tony pomarańczy kosztuje 18 dolarów — czyli cały fracht za partię załadowaną na obcy statek wynosi 18 000 dolarów — sumę, nad którą nie można przejsć obłośnie, kiedy się pomyśli, że zapłacono w złotych polskich polskiemu armatorowi może pozwoliłaby na dalszy zakup znacznej ilości pomarańczy. Niestety, przekazana w czystych dewizach zagranicznemu armatorowi — pozbawia nas złudeń o uzyskaniu dalszej partii pomarańczy na naszym rynku.

Kiedy jeszcze dodamy, że w tym samym czasie gdyński armator Polskiej Linii Oceanicznej Gdynia — nie mając widocznie żadnej możliwości uzyskania tej partii ładunku — musiałaby zatrudnić polski chłodniczy statek m.s. „Dęblin” — statek stworzony do przewozu pomarańczy — pod ładunek rudy manganowej z marokańskiego portu Agadir do Gdańska — owe długo wyczekiwanie zakładeń słońca stają się w jednej chwili bardzo gorzkie.

ALEKSANDRA WOJEWSKA
Polska Żegluga Morska
Szczecin



Gorzki smak pomarańczy

Pomarańcze, cytryny, grejpfruty — to owoce, które zawsze chętnie widzimy na naszych stołach i narzekamy, że są one ciągle jeszcze na naszym rynku towarem niemal reglamentowanym. Owocem południowe sprawozdania — jak wiadomo — z dalekich słońcnych krain i każda zakupiona ich tona oznacza dla skarbu państwa poważny wydatek dewizowy.

I choć często narzekamy na brak tych owoców w sklepach, to jednakże zrozumieliśmy się ograniczone ich zakupy przez polski handel zagraniczny. Wolne dewizy — to warunek istotnie reglamentowany.

Zakup cytrusów — to jedna sprawa, druga — to ich przewóz do kraju. W tej dziedzinie również, często płacimy dewizami, jakkolwiek nie istnieje tu warunek bezwzględny. Polski importer może przecież zapłacić polskiemu armatorowi fracht w walucie krajowej. Jest to możliwe wtedy, gdy polski statek gotów jest przewieźć toward kraju. Jak jednak tłumaczyć decyzję importera, gdy mając do wyboru statek polski i obcy wybiera właśnie obcy, placąc za fracht w czystych dewizach, ograniczając niejako w ten sposób możliwość zakupu dodatkowych kilkuset ton pomarańczy. Czy zasadnym argumentem, przemawiającym za tą decyzją, miał być fakt, że polski statek byłby w Gdańsku o 48 godzin później?

Warto bliżej spojrzeć na fakty. Na całym świecie owoce południowe przewożone są statkami specjalnie przystosowanymi do przewozu owoców. Statki te popularnie nazywane są bananowcami. Są to statki bardzo szybkie, nowoczesne, z ładowniami chłodzonymi, elektrycznie wentylowanymi — jednym słowem statki, które zapewniają tym drogim ładunkom prawie komfortową podróż morzem. Wiadomo powszechnie, że tzw. „fruit carriers” mają w każdym porcie „owocowym” swoje spe-

cialne nabrzeża — i że mają pierwszeństwo przed normalnymi statkami drobniczymi nie przewożącymi owoców.

W przypadku braku tonażu chłodzonego — owoce południowe z równym powodzeniem mogą być przewożone statkami szybkimi, nowoczesnymi, zapewniającymi bardzo dobrą wentylację elektryczną — tj. co najmniej 15-krotną wymianę powietrza w ładowni w przeciągu 1 godziny.

Polska Marynarka Handlowa w chwili obecnej nie posiada jeszcze statków, które można by określić mianem „czystych” bananowców, jednakże dysponuje tonażem nowoczesnym, szybkim, chłodzonym elektrycznie wentylowanym — czyli tonażem mogącym w każdej chwili obsłużyć na rynkach zagranicznych zakupione partie owoców południowych przeznaczonych do Polski.

Armator Szczeciński — Polska Żegluga Morska Szczecin — zatrudnia na swojej Linii Zachodnio-Afrykańskiej — 6 nowoczesnych, szybkich, elektrycznie wentylowanych statków typu B-55 — wielkości 5300 ton DTW każdy. Statki te są w stanie zapewnić przewóz partii około 1000 ton owoców południowych z basenu Morza Śródziemnego do portów polskich w bardzo dobrym stanie. Dysponując 6 ładowniami zapewniają bardzo

szybki załadunek i wyładunek w porcie krajowym.

Wielkie też było zdziwienie armatora polskiego, kiedy zrezygnowano z oferty złożonej przez PZM na korzyść obcego armatora.

Dlaczego PZM nie otrzymała polskiego ładunku?

W dniu 8.4.1964 — zaofiarowano Linii Zachodnio-Afrykańskiej do przewozu partię 1000 ton pomarańczy w relacji Casablanca — Gdańsk, z warunkiem dostawy do Gdańska najpóźniej do dnia 25.4.1964. Oferta ta została potwierdzona przez szczyńskiego armatora błyskawicznie. Oferowano pod powyższą partię statek m.s. „Bydgoszcz” — który w tym czasie był w drodze do Lizbony i natychmiast po zakończeniu wyładunku w Lizbonie mógłby pójść do Casablanki po 1000 ton polskich pomarańczy. Statek ten po wyładunku w Lizbonie dysponował 5 pustymi międzypokładami — elektrycznie wentylowanymi, gwarantował bezpośredni przeładunek Casablanca — Gdańsk — z datą przybycia do Gdańska dnia 25.4.1964. Gotowość do załadunku w Casablance została potwierdzona na dzień 17.4.1964. W wypadku jednak, gdyby załadowcy żądali podstawienia statku już w dniu 16.4. w Casablance, istniała możliwość przyspieszenia statku i podstawienia w żądanym terminie. Niestety, ładunek oferowano

W POPRZEDNIM artykule (patrz „Życie Gospodarcze” nr 17 z dnia 26.IV.1964 r.) wskazaliśmy, że w literaturze amerykańskiej coraz wyraźniej zarysowują się dwa przeciwstawne punkty widzenia na znaczenie tzw. radzieckiej ofensywy ekonomicznej i rozpoczęliśmy ich analizę. Poprowadzimy ją dalej:

5) Nie pomoc a handel. Zwolennicy koncepcji, że szybsze tempo wzrostu nie ma większego znaczenia dla współzawodnictwa dwóch systemów, wysuwają również następujący argument: „o kwestii czy interes ekonomiczny powiąże te kraje (tzn. kraje zacofane gospodarczo — JGZ) z Rosją czy ze Stanami Zjednoczonymi w znaczenie większej mierze zdecydować będzie handlowe niż więzy pomocy ekonomicznej”. Wskazuje się tu na fakt, że dla krajów słabo rozwiniętych regularne więzy handlowe są znacznie ważniejsze niż pomoc ekonomiczna czy pożyczki. „Względny spadek cen na dobra przez nie eksportowane — jaki miał miejsce w ostatnich latach — może więcej niż zrównoważyć pomoc gospodarczą ze wszystkich źródeł” (ibid. 261). Równocześnie wysuwa się tezę, że dla wymiany handlowej w dłuższym okresie decydujące znaczenie posiadają warunki naturalne i instytucjonalne, łącznie z polityką handlową, a nie tempo wzrostu.

Jeżeli chodzi o USA to — jak pisał Granick — „wielkim problemem dla Ameryki w dziedzinie handlu z krajami nierozwiniętymi jest nie dostarczenie im dóbr, których potrzebują, ale raczej zaabsorbowanie ich produktami w zamykaniu. Kraje te są eksporterami żywności i włókien naturalnych, a te produkty są obojętne od naszych brzoź, aby nie pogarszać naszego własnego problemu rolnego (zagrożenie nadwyżek żywności — JGZ). Niektóre kraje nierozwinięte są eksporterami ropy naftowej, na którą narodziło się embargo dla ochrony krajowych produktów amerykańskich” (Granick, 265). W obu krajach handel zagraniczny odgrywa dotychczas niewielką rolę: wg szacunków Granicka eksport radziecki wynosił około 2 proc. radzieckiego GNP, a amerykański z USA wynosił ok. 4 proc. (ibid. 267). Wyrach absolutnych eksportu radzieckiego wyniósł w 1960 roku 5 322,1 mln dol. (2) Jeżeli — wobec braku bardziej wiarygodnych danych — znowu weźmiemy szacunek Cohna (radziecki GNP w roku 1960 = 235,500 mln dol.) to otrzymamy liczbę 2,4 proc. (radziecki obrót handlu zagranicznego w tym samym roku wynosił 1181 mln dol. co daje 1,9 proc. udział w dochodzie narodowym brutto (GNP) w wysokości ca. 6,7 proc.). Równocześnie jednak, z punktu widzenia warunków naturalnych, Związek Radziecki — „głównym eksporterem — znowu — możemy powiedzieć — poważną przewagę nad USA jako partnerem handlowym dla nierozwiniętych części świata” (Granick, s. 265). Wynika to z tego, że „Rosja jest krajem ubogim rolniczo, że dla kombinacji gleby i opadów w większości rejonów glebowo-rolniczego obszaru stanowiącego ZSRR. Z punktu widzenia warunków geograficznych Rosji, byłoby dla niej całkowicie uzasadnione ekonomicznie w dłuższej perspektywie, stać się poważnym importem żywności i włókien natural-

TABLICA 5
KIERUNKI RADZIECKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO ZA WYBRANE LATA
W MLN DOL. USA I PROCENTACH (1)

	1950	1955	1961
Ogółem	3 250 (100)	6 484 (100)	11 838 (100)
Kraje socjalistyczne	8 637 (81)	5 108 (79)	7 778 (66)
Kraje europejskie	1 465 (47)	3 485 (53)	6 486 (55)
Chiny	279 (9)	1 302 (20)	819 (7)
Pozostałe azjatyckie	193 (6)	261 (4)	374 (3)
Kraje niesocjalistyczne	613 (19)	1 376 (21)	4 059 (34)
Rozwinięte kraje kapitalist.	—	975 (15)	2 152 (18)
Kraje słabo rozwinięte	—	347 (5)	1 709 (15)

1. brak danych

6) Poziom gospodarczy a polityka i ideologia. Ostatni wreszcie argument tych, którzy pomniejszają znaczenie szybszego tempa wzrostu gospodarki radzieckiej dla współzawodnictwa dwóch światów — socjalistycznego i kapitalistycznego — sprowadza się do tezy, że „bogać Rosjanie przestają być rewolucyjnymi pastrojeniami”. „Jest... możliwe — czytamy na przykład — że osiągnięcia i owoce wzrostu gospodarczego zasadniczo zmieniają preferencje społeczeństwa radzieckiego i, z tego punktu widzenia, szybki wzrost gospodarczy w krajach komunistycznych należy raczej powitać z zadowoleniem a nie jako zjawisko negatywne” (3). Można się spodziewać, że wraz ze wzbogaceniem się społeczeństw komunistycznych ich „oddanie sprawie rewolucyjnej światowej ulegnie osłabieniu”. (tamże, s. 6). Zwolennicy przedstawianego tu poglądu niekiedy rozciągają klasowe pojęcia Marksa — proletariatu i burżuazji — na sytuację różnych krajów. Powiada się tu — rewolucyjność proletariatu wynikała m.in. z tego, że „nie miał on nic do stracenia oprócz kajdan”. W takiej sytuacji „proletariat” znajdujący się niektóre kraje słabo rozwinięte, gdzie ludzie i tak co roku umierają z głodu, które nie są w stanie zdyktować swojej stagnacyjnej gospodarki, lub widzą, że jakaś wyraźniejsza poprawa ich sy-

TABLICA 6
PRODUKCJA KLUCZOWYCH WYROBÓW W ZSRR I USA (4)

Produkt	Jednostka miary	ZSRR plan na 1965 r.	USA 1958
Surowca żelaza	mln ton	65—70	52,4
Stal	„ „	56—61	77,2
Węgiel	„ „	595—609	382,5
Ropa naftowa	„ „	230—240	330,8
Gaz ziemny	mln m ³	150	311,9
Elektroenergia	mln kWh	500—530	724,0
Cement	mln ton	75—81	53,1

b) Jeżeli spojrzymy na sytuację z punktu widzenia wielkości krajowych, to roczne przyrosty produkcji przemysłowej jak również roczne przyrosty globalnego produktu społecznego (GNP) ZSRR są już lub — przy niższych szac-

mych w zamian za maszyn i inne wyroby przemysłowe” (tamże).

Wydaje się, że Amerykanie słusznie zwracają uwagę na fakt, że — wbrew pozorom — ZSRR ma niekorzystne warunki naturalne dla rozwoju rolnictwa i hodowli. Często się zapomina, że ZSRR to nie tylko Ukraina, a 1/6 część kuli ziemskiej. Oczywiście — możemy tu dodać — względy strategiczne wymagają zapewnienia sobie samowystarczalności — pewnego niezbędnego minimum — pod względem żywnościowym i surowcowym rolniczym. Jednakże tak pojęta samowystarczalność to zupełny inny pułap produkcji niż pełne zaspokojenie w warunkach pokojowych przy rosnącej stopie życiowej. O formie zaspokojenia w te wielkości krajowe — notabene stale rosnące — pomiędzy niezbędnym minimum a pełnym zaspokojeniem — nie przesadzają już względy militarne i może decydować rachunek ekonomiczny, m.in. koszty komparatywne produkcji przemysłowej i rolnej w ZW. Radzieckim i u jego potencjalnych kontrahentów.

Wróćmy jednak do tezy o tym, że Związek Radziecki ma sprzyjające warunki dla rozwoju wymiany handlowej, zwłaszcza z krajami słabo rozwiniętymi, to statystyka dynamiki obrotów handlu zagranicznego ZSRR za ostatnie lata w pełni tę tezę potwierdza. Eksport radziecki wzrósł z 3 do 5% światowego eksportu w okresie 1950 — 1960, a radziecki handel zagraniczny, poczynając od r. 1955 rozwijał się w tempie 11% rocznie, przewyższając tempo wzrostu GNP czy nawet produkcji przemysłowej. Równocześnie obroty towarowe ZSRR z krajami słabo rozwiniętymi rosły w okresie od 1955 r. w tempie 30 procent rocznie. (tamże, s. 495), a udział ich osiągnął w 1961 roku 15% całości radzieckich obrotów handlowych, a 45% obrotów z krajami niesocjalistycznymi. Ilustruje to następująca tablica:

tuaacji ekonomicznej wymaga się cięcioci. Sytuacji tego rodzaju przeciwstawia stan istniejący w ZW. Radzieckim, który w wyniku ogromnego wysiłku stał się krajem wysoko uprzemysłowanym i właśnie wchodził w okres pełnego — na wszystkich frontach — dyktowania swych osiągnięć. Argumenty te niewątpliwie reprezentują rodzaj wulgarnego, mechanistycznego materializmu, drastycznie uproszczone tezy Marksa, że „był określa świadomość”.

Przejdźmy obecnie do krótkiego przedstawienia drugiego punktu widzenia na znaczenie szybszego tempa wzrostu gospodarki radzieckiej, do przedstawienia poglądów tych, którzy widzą w nim poważne niebezpieczeństwo dla losów tzw. „wielkiego świata”.

1) Sytuacja jest niebezpieczna już dziś. Działacze polityczni i ekonomiści, którzy biją na alarm wskazując na „zagrożenie ekonomiczne ze strony Związku Radzieckiego” różnią się — od poglądów przedstawionych dotychczas — przede wszystkim w ocenie aktualnego stanu współzawodnictwa. Ich zdaniem sytuacja jest niebezpieczna już dzisiaj.

a) Jeżeli weźmiemy pod uwagę przemysł ciężki, który ma decydujące znaczenie dla potęgi militarnej i ekonomicznej państwa, to już w r. 1965 ZSRR przekroczy w szeregu najważniejszych wskaźników poziom USA. Ilustruje to poniższa tablica:

cunkach, niż te które przedstawiliśmy — wróćmy jednakże do USA. Wynika to z tego, że w sposób oczywisty z danych, które przytoczyliśmy w poprzednich artykułach, a które dla wygody Czytelnika zestawiliśmy

TABLICA 7
ROZDZIAŁ PRZYSTOPI PRODUKCJI W ZSRR I USA

	ZSRR w % USA	Stopa wzrostu ZSRR USA	Przyrosty roczne produkcji ZSRR w stosunku do USA (+ większe — mniejsze)
GNP	33,4 (5)	7	2,25
Prod. przemysłowa	45 (5)	10	4

1) 1955
2) 1960 (wzrostła ta liczba jest wyraźnie zaniżona)

Współzawodnictwo ekonomiczne w oczach Amerykanów (III)

DWA PUNKTY WIDZENIA (c.d.)

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

Znaczenie względnych wielkości rocznych przyrostów produkcji obu krajów wynika z tego, że stanowią one najbardziej dyspozycyjną część produkcji społecznej, część, którą najswobodniej można przesuwac pomiędzy różnymi zastosowaniami zależnie od wymogów chwili (oczywiście w granicach wyznaczonych przez strukturę rzeczową tych przyrostów, ale tu handel zagraniczny może niekiedy przyjść z pomocą). Wskazuje się tu również, że dyspozycyjność owych przyrostów produkcji jest bez porównania większa w ZSRR, gdzie w całości znajdują się one w rękach państwa socjalistycznego, niż w USA, gdzie są one rozproszone w rękach różnych podmiotów gospodarczych i państwo ma tylko ograniczone możliwości kierowania ich na określone przeznaczenia.

2) Stopa wzrostu a charakter alokacji zasobów. Zwolennicy omawianego obecnie kierunku myślenia bez trudu obalają argumenty, że nie tempo wzrostu ale charakter alokacji radzieckich zasobów stanowi de facto zagrożenie ze strony ZW. Radzieckiego. Wskazuje się tu przede wszystkim na to, że rzeczy tych nie wolno od siebie odrywać. Jeżeli chodzi o ZSRR, to szybkie tempo wzrostu produkcji umożliwia mu systematyczne i wyraziste podnoszenie stopy życiowej ludności przy równoczesnym utrzymaniu wysiłku obronnego i badania przestrzeni kosmicznej na dotychczasowym, wysokim poziomie. Wysokie tempo wzrostu umożliwiło ZSRR równocześnie realizowanie kilku celów, pozwala mu w znacznym stopniu uniknąć dylematu „albo armaty albo masła”. Jeżeli chodzi o Stany Zjednoczone, to zmiany istniejącej alokacji zasobów w kierunku: więcej zbrojeń, więcej wydatków na badania kosmiczne, więcej pomocy dla krajów słabo rozwiniętych, są bardzo trudne, jeśli nie niemożliwe, bez przyspieszenia obecnej stopy wzrostu. Istnieje granica, do której można opodatkowywać społeczeństwo, zwiększać dług państwowy lub

prowadzić politykę inflacyjną — granica społeczno-polityczna i ekonomiczna. Progresa podatkowa (podatek dochodowy) i tak jest już znaczna w USA: formalnie wynosi (faktycznie jest niższy) 20% od 2000\$ rocznie, 26,4% od 10 tys. \$, 36,3% od 20 tys. \$, 53,6% od 50 tys. \$, 67,3% od 100 tys. \$ i 82,6% od 300 tys. \$). Zwiększenie opodatkowania nie tylko jest trudne do przeprowadzenia w Kongresie, ale może mieć również bardzo ujemne skutki gospodarcze typu recesyjnego, w wyniku czego mimo zwiększenia skali opodatkowania prowadzić może do zmniejszenia a nie zwiększenia dochodów państwa. Jeżeli chcemy dokonać zmiany alokacji zasobów w kierunku dynamizowania wydatków o kluczowym znaczeniu dla współzawodnictwa dwóch obozów (wojsko, pomoc dla zagranicy, badania przestrzeni kosmicznej) — powiadają zwolennicy omawianego kierunku myślenia — to realnie podobać do zagadnienia, możemy to zrobić jedynie poprzez zwiększenie amerykańskiej stopy wzrostu. W dodatku dochody państwa będą tu rosły szybciej niż produkt społeczny brutto (GNP), bo wraz ze wzrostem gospodarczym wystąpi przesuwanie się podatków do wyższych grup dochodowych, silniej opodatkowanych. W rezultacie „Rząd byłby automatycznie w stanie zwiększać wydatki na bezpieczeństwo narodowe w tempie szybszym niż wzrost dochodu narodowego” (5).

3) Stopa wzrostu, a tzw. „reputacja systemu”. Wreszcie nie można zapominać o tym, że stopa wzrostu jest jednym z decydujących czynników kształtujących tzw. „reputację systemu”. Gospodarcza reputacja systemu jest to ocena sprawności funkcjonowania gospodarki, np. amerykańskiej, a poprzez nią kapitalizmu w ogóle, przez eurolodów wg ich własnych kryteriów. Reputacja systemu gospodarczego opiera się na różnych wskaźnikach — stopniu pełności zatrudnienia, poziomie konsumpcji, cykliczności rozwoju itp. — nie ulega jednak wątpliwości, że wśród tych ocen — w oczach przedstawicieli „trzeciego świata” — wyso-

kość stopy wzrostu ma decydujące znaczenie, a struktura produkcji znaczenie podrzędne. Trudno się zresztą temu dziwić, gdyż przełamanie stagnacji gospodarczej, uzyskanie stopy wzrostu dostatecznie wyższej od stopy przyrostu naturalnego, a tym samym stworzenie nadwyżki inwestycyjnej, która umożliwiłaby zapoczątkowanie rozwoju gospodarczego, jest dla krajów słabo rozwiniętych decydującym problemem. Wybór pomiędzy kapitalistyczną a socjalistyczną drogą rozwoju będzie w znaczącej mierze określony przez wiarę „trzeciego świata”, który system jest w stanie lepiej rozwiązać zagadnienie wzrostu gospodarczego. Stąd też dodatkowe znaczenie względnej stopy wzrostu USA i ZSRR.

4) „Gaspnąca krzywa” — mało prawdopodobna. Na zakończenie trzeba także dodać, że przedstawiciele omawianego kierunku odnoszą się raczej sceptycznie do prawdopodobieństwa istotniejszego spadku radzieckiej stopy wzrostu pod wpływem tych czynników, które się zwykle wymieniają uzasadniając tzw. „teorię gasnącej krzywej”. Tak np. wielokrotnie już cytowany R. W. Campbell pisze, że „Istnieją powody, aby przypuszczać, że ich (tzn. radziecka — JGZ) stopa wzrostu nie musi bynajmniej ulec poważniejszemu zahamowaniu w przyszłości” (op. cit., s. 55). Nie sposób tu obalać punkt po punkcie argumentów wysuwanych przez zwolenników teorii „gasnącej krzywej”, ale warto przytoczyć wniosek Campbella co do prawdopodobieństwa zahamowania radzieckiej stopy wzrostu ze względu na jakoby nieunikniony wzrost współczynników kapitałochłonności. Po przeanalizowaniu różnych czynników, które mogłyby prowadzić do wzrostu współczynnika kapitałochłonności oraz metod przeciwdziałania, Campbell konkluduje: „Tak więc wydaje się, że istnieje niewiele podstaw dla przypuszczenia, że Rosjanie będą zmuszeni zwolnić wzrost gospodarczy ze względu na mniej korzystną sytuację w odniesieniu do inwestycji. Taka możliwość z pewnością istnieje, ale istnieje wiele sposobów

przeciwdziałania jej, a więc byłoby nieuzasadnione zbyt na nią liczyć”. (op. cit. s. 162).

*

Przedwcześnie byłoby przewidywać, które z zaprezentowanych tu dwóch stanowisk określi amerykańską politykę gospodarczą w nadchodzącym dziesięcioleciu. Na razie możemy stwierdzić, że administracja, lub znaczna jej część, przychyliła się raczej do poglądów ostatnio referowanych. Ogromna uwaga, jaką Połączony Komitet Ekonomiczny Kongresu Stanów Zjednoczonych poświęca problemowi współzawodnictwa ekonomicznego, o czym świadczy obszerna analiza tego problemu na 85, 86 i 87 sesji Kongresu, wskazuje również, że Kongres i Senat są także dalekie od lekceważenia tego zagadnienia. W takich dziedzinach jak oświata, kształcenie kadr naukowych, zwłaszcza w naukach ścisłych i badaniach podstawowych, podjęto już konkretne przedsięwzięcia, aby nie dać się zdysansować ZW. Radzieckiemu. Czy Amerykanie podejmują również świadomą i zdecydowaną kontrofensywę ekonomiczną — trudno już dzisiaj powiedzieć z całą pewnością. Jest natomiast faktem niezbitym, że pod wpływem „wyzwania ekonomicznego ze strony ZW. Radzieckiego”, zapoczątkowaną badani i próby nakreślenia pozytywnego programu przyspieszenia stopy wzrostu gospodarki amerykańskiej. Przedstawimy je krótko w następnych artykułach.

- 1) Granick, op. cit., s. 261.
- 2) Carnett i Crawford, op. cit., s. 453
- 3) P. H. Thunberg, op. cit., s. 414.
- 4) For. tamże, s. 414
- 5) K. Knorr i J. W. Baumol (eds) — What Price Economic Growth? Englewood Cliffs, N. J. 1961, s. 6.
- 6) For. H. Schwartz — Reflections on the Economic Race, Comparisons... op. cit. cz. III, s. 611.
- 7) E. R. Field — Stop Overpaying Your Texas, New York 1962, s. 171.
- 8) K. Knorr i W. J. Baumol (eds), op. cit., s. 18.
- 9) For. tamże, s. 4-12.

ENERGETYCZNY POTENCJAŁ ZSRR *)

275 — 345 — 500. Te trzy liczby pokazują, jakie napięcia w tysiącach woltów zamierzają zastosować dla swoich elektrycznych linii magistralnych Anglia, USA i ZSRR. 275 tys. woltów — to jak na razie dla Anglii napięcie niezbędne i pożądaną, lecz jeszcze nie osiągniętą. To samo z napięciem 345 tys. V dla linii magistralnych USA. W systemach energetycznych ZSRR, łączących wielkie elektrownie wodne i cieplne zbudowanie linii o napięciu 400 tys. V należy już do historii. Przygotowania naukowe i techniczne zmierzają do powszechnego przestawienia się na linie o napięciu 500 tys. V, a następnie 750 tys. V.

Pół miliona woltów — to rzeczywiście bynajmniej nie planowana abstrakcyjna wielkość. W 1958 r. napięcie to zastosowano dla wielkiej elektrowni cieplnej — Elektrowni Czerepietkiej, a następnie zastosowano dla linii przesyłowych Konakowskiej Elektrowni Ciepłej, dysponującej mocą 2,4 mln kW. A w chwili obecnej uznano za celowe jedną z linii przesyłowych tego olbrzyma energetycznego przestawić na doświadczalnie-przemysłowe napięcie 750 tys. woltów.

Oczywiście tak wysokie napięcia, zastosowane i wprowadzane do eksploatacji w systemach energetycznych i magistralnych liniach przesyłowych ZSRR, wymagały stworzenia unikalnego wyposażenia i aparatury. Wydaje się, że radzieccy energetycy uporali się z tym trudnym zadaniem.

Linie Konakowo — Moskwa o napięciu 750 tys. V zamierzają się wprowadzić do eksploatacji w latach 1965—68. Jednakże już obecnie rozpoczęto prace, których celem jest uruchomienie w najbliższych latach linii przesyłowych o napięciu 1 mln V, a nawet 1,2 mln V. Zdaniem ra-

dzieckich energetyków rozwiązanie tak skomplikowanego zagadnienia nie jest związane z nie dającymi się pokonać trudnościami, podobnie jak uruchomienie linii o napięciu 1 mln V na przykład. Bardziej skomplikowane jest zagadnienie budowy aparatury, a zwłaszcza transformatorów prądu stałego na prąd zmienny, przy tak wysokim napięciu.

Po uruchomieniu linii Konakowo — Moskwa, napięcie 750 tys. V zamierzają się zastosować w jednolitym systemie energetycznym europejskiej części ZSRR i na Syberii. Właściwości terytorialne ZSRR są tego rodzaju, że różnica czasu między zachodem i wschodem pozwala na przekazywanie energii elektrycznej z obszarów, gdzie wystąpiły godziny niskiego obciążenia na obszary, gdzie występuje szczyt najwyższego zużycia prądu.

WZROST MOCY MASZYN ELEKTRYCZNYCH

Okres od 1953 r. odznaczał się w energetyce ZSRR szybkim wzrostem mocy wszelkiego rodzaju zespołów elektrycznych. W początkach tego dziesięciolecia wielkim sukcesem było stworzenie parowych turbin i generatorów elektrycznych dla tych turbin o mocy 100 MW. Był to doświadczenie. W „siedmiolatce” Związek Radziecki wykroczył tworząc turbinę i generator o mocy 200 MW.

Ostrożni pracownicy planowania uważali, że do końca planu siedmioletniego — do 1965 r. być może, uda się stworzyć turbinę o mocy 300 MW. Obecnie zespoły o mocy 300 MW są już zbudowane i wprowadzane do produkcji w szeregu wielkich elektrowni cieplnych. Na koniec siedmiolatki organy planowania, rzecz jasna, będą musiały

wprowadzić dość istotną poprawkę, gdyż podjęto już decyzję o budowie doświadczalno — przemysłowych zespołów energetycznych o mocy 500 MW i 800 MW na nadkrytycznych parametrach pary.

W pracach przygotowawczych przodują Leningradzkie Zakłady Metalowe i Charkowskie Zakłady Budowy Turbin. Taganroskie Zakłady Budowy Kotłów i Podolskie Zakłady Budowy Maszyn wspólnie z instytutami projektowymi zakończyły już m. in. opracowywanie projektów technicznych kotłów na ponadkrytyczne ciśnienie pary o wydajności 2500 i 1600 ton pary na godzinę. W Charkowie zakończono również opracowanie projektu technicznego i prowadzi się przygotowania do budowy kombinowanej turbiny parowo-gazowej o mocy 200 MW.

W chwili obecnej prace badawcze i projektowe zmierzają do zbudowania energetycznych zespołów turbin parowych o mocy 1000 MW i więcej. Będą one potrzebne dla potężnych elektrowni cieplnych, zlokalizowanych bezpośrednio w pobliżu złóż węgla, zwłaszcza złóż eksploatowanych systemem odkrywkowym.

Znaczone postępy poczyniono również w dziedzinie budowy turbin wodnych. Osiągnięciem było zbudowanie w Leningradzie turbiny wodnej dla Brackiej Elektrowni Wodnej, mającej moc „paszportową” 225 MW — a faktyczną około 230 MW. Pierwsze 14 takich agregatów pracuje już w Brackiej Elektrowni, a w toku jest montaż pozostałych sześciu. Obecnie dla Krasnojarskiej Elektrowni Wodnej buduje się 10 turbin o mocy 508 MW każda. Wkrótce podejmą one daleką podróż poprzez Północny Ocean Lodowaty na miejsce przeznaczenia. Te największe w świecie radialno-osiowe turbiny będą załadowane na specjalnie zbudowane statki, mogące unieść taki ciężar (w warunkach żeglugi arktycznej).

Typy budowanych turbin wodnych są bardzo różnorodne. Na przykład w ZSRR dla Tatarskiej Elektrowni Wodnej (na rzece Worotan w Armenii) buduje się potężną turbinę czepakową, pracującą na zasadzie koła Peltona. W 1964 r. ma być również zbudowana skośna turbina wodna dla Bucharmińskiej Elektrowni Wodnej w górnym bie-

gu rzeki Irtysz. Charkowscy budownicowie energetyczni mają zbudować dla Saratowskiej Elektrowni Wodnej, którą montuje się z wielkich elementów żelazo-betonowych, unikalne turbiny wodne — olbrzymy o przekroju roboczym ponad 10 m.

Wiele uwagi poświęca się zbudowaniu dla elektrowni wodnych agregatów zwrotnych, pozwalających na akumulowanie wody w zbiornikach przy nocnym nadmiarze mocy w elektrowniach cieplnych. W nocy agregaty te będą spełniały rolę potężnych pomp, podających wodę z dolnego zbiornika do górnego. Na 1964 r. przewidziane jest opracowanie silników-generatorów o dwóch prędkościach dla turbin zwrotnych.

W związku z przebudową Wołżansko-Baltyckiej drogi wodnej w pobliżu „miasta Czerepowca na Szeksnie, będącej częścią tej drogi, buduje się próg wodny z elektrownią wodną. Po raz pierwszy w ZSRR buduje się dla niej specjalne turbiny skośne.

Im szybciej rośnie moc turbin, im doskonalsza jest ich konstrukcja, tym większe powstają trudności przy obróbce bardzo ważnych części tych maszyn, zwłaszcza przy ich precyzyjnym wykonaniu. Skomplikowany kształt dysz, piór łopatek turbin i innych części sprawia niezwykle trudności, pracownikom przemysłu budowy maszyn.

Wiele lat temu w Związku Radzieckim opracowano metodę obróbki metalu skrawaniem elektrycznym. Jednakże początkowo przypominała ona sztuczkę techniczną. Dopiero w ostatnich latach obróbka ta zdobyła trwałą wartość przemysłową. Obecnie otwiera się dla niej nowa, bardzo ważna dziedzina zastosowania. Rozwój tej metody stał się istotnym czynnikiem ułatwiającym zarówno budowę małych jak i najpotężniejszych agregatów energetycznych.

JURIJ MORALEWICZ

*) Artykuł otrzymano poprzez agencję „Nowosti”.

ŻYCIE GOSPODARZE

W 1919 r., w pierwszych miesiącach kształtowania się niepodległego państwa, wzywaliśmy do zwolnienia z niewoli Polaków, ukazaliśmy broszurkę anonimowego autora, który pisał o możliwościach rozwoju gospodarczego kraju i jego potencjale produkcyjnym zwrócił uwagę na bardzo istotny problem: „A więc co zrobić, żeby nie zostać na swej ziemi wyrobniakami u obcych? — pisał autor. — Jedyny ratunek pod tym względem, to stopniowe upaństwowienie przemysłu”.

SPADEK PO LATACH NIEWOLI

W najlepiej zagospodarowanej części kraju, byłym zaborze pruskim, gdzie germanizacja była prowadzona ze szczególnym nasileniem, kapitał niemiecki odgrywał rolę dominującą. Na Śląsku proces ten datował się od XVIII wieku, gdy wielkie majoraty i fideikomisy dostały się w ręce magnatów pruskich — Plessów, Hohenlohe, Giesche i Donnersmarków, z którymi związani się więzami rodzinnymi ziemniemi Piastowie. W byłym księstwie poznańskim 80% fabryk stanowiło własność niemiecka, a ponadto wszystkie wysoko uprzemysłowione majątki ziemskie należały do magnatów pruskich, jak Rodenacker, Grass, Koeber, Gotz i inni.

Kapitały niemieckie ulokowane były też w uprzemysłowionej części zaboru rosyjskiego, w Zagłębiu Dąbrowskim, gdzie razem z francuskimi i belgijskimi oparowały przemysł górniczo-hutniczy, a w Łodzi przemysł włókienniczy.

W najsłabiej zagospodarowanym zaborze austriackim dwie podstawowe gałęzie przemysłu — górnictwo naftowe i węglowe znajdowały się w rękach niemieckich, francuskich, belgijskich i angielskich.

ZABORCY ODESZLI — KAPITAŁY ZOSTAŁY

Po odzyskaniu niepodległości nastąpiło dalsze umacnianie się kapitałów zagranicznych w Polsce. Rozmiary ich penetracji podaje Józef Koźuchowski w 1935 r. („Ruch prawniczy, ekonomiczny, socjologiczny”): „Kumulacja kapitałów zagranicznych daje się zaobserwować w przemyśle: naftowym (85%), górnictwie (74%), metalowym (29%), chemicznym (53%), włókienniczym (26%), transportowo-komunikacyjnym (29%) i elektrotechnicznym (49%)...”

Liczyły te podane na podstawie oficjalnych materiałów statystycznych nie odzwierciedlają jednak faktycznego stanu posiadania, ani rozmiarów wpływów zagranicznych na naszą gospodarkę, znacznie je

umniejszając. Jak się to działo, wyjaśnia nam Bohdan Cywiński w pracy „Przemysł polski i nasze położenie gospodarcze — uwagi na tle bilansów przemysłowych spółek akcyjnych z lat 1928-1933”.

„Wykazanie się kapitałem zagranicznym w niektórych wypadkach szkodzi w oczach klienteli. Przedsiębiorstwo jest też bardzo nieskore do popełniania tej niedyskrecji. Kontrola nad wieloma przedsiębiorstwami należy do krajowych banków, które same są kontrolowane przez zagranicę. Otóż portfel akcji, znajdujący się w ręku banku, albo rozprowadzony przez niego kredyt (w znacznej części zagraniczny) jest wykazywany przez przedsiębiorstwo, jako krajowy, którym w samej rzeczy nie jest. To samo może być, gdy jedna spółka akcyjna kontroluje drugą. Kapitał zagraniczny nie rozprasza się równomiernie po wszystkich przedsiębiorstwach, by tam wykonywać służebną rolę. Stara się on opanować przedsiębiorstwo, obejmując albo większość portfeli akcji, albo tak poważną część, by zająć rozstrzygające stanowisko wobec rozproszkowanego kapitału krajowego. Kapitały zagraniczne w polskich spółkach akcyjnych stanowią rzekomo 43,2% całości, lecz są one ulokowane w 463 spółkach i wewnątrz tych spółek stanowią już 62,6%”.

Kapitały zagraniczne oparowały wszystkie wielkie spółki decydujące o działalności poszczególnych gałęzi przemysłu. Natomiast liczne, ale drobne spółki, nie tylko nie posiadające żadnego wpływu, lecz często uzależnione od zagranicznych w drodze porozumień branżowych i pożyczek kredytowych pozostawały w rękach polskich. Również i one, gdy wymagał tego interes możnych kontrahentów, były przejmowane przez kapitał zagraniczny. „Goniec Warszawski” w maju 1936 r. tak opisuje proces wywłaszczania polskiej własności: „Nieraz przedsiębiorstwa obdarzone hojnie kredytem przy dobrej koniunkturze nie mogły go spłacić w okresie złej koniunktury. I tę okoliczność umiejętnie wykorzystywał kapitał zagraniczny, przekształcając się z wierzyciela na właściciela przedsiębiorstw polskich w czasie, gdy akcje tych przedsiębiorstw stały ogromnie nisko. Tj. w okresie dla siebie najkorzystniejszym”.

UKRYTE ZYSKI KAPITAŁÓW ZAGRANICZNYCH

Pozornie mogłoby się zdawać, że wielkie kapitały zagraniczne, ulokowane w polskim przemyśle, przyczyniały się do jego rozwoju.

W rzeczywistości sytuacja przedstawiała się wręcz odwrotnie, pozostawały one bowiem w dyspozycji sił obcych, kierujących się przede wszystkim interesami z naszymi interesami swych zagranicznych central. Dotyczyło to przede wszystkim wrogiego nam kapitału niemieckiego, który uprawiał jawną akcję sabotażową oraz amerykańskiego, za którym w znacznym stopniu kryła się własność niemiecka. Zasadniczym zadaniem kapitałów zagranicznych w Polsce było wyciąganie jak największych zysków kosztem go-

lica swej firmie w Polsce procenty bardzo wysokie, gdy natomiast firma w Polsce lokuje pieniądze u właściciela zagranicznego bez procentów. Uchwylenie zysków w formach ukrytych jest rzeczą zupełnie niemożliwą. Szacując zyski ukryte i nieujawnione w bilansach z wielką oględnością, oceniamy je raczej zbyt nisko za rok 1932 na sumę 150 mln zł. Razem z liczbą wyżej podaną — 257,7 mln zł, uczyniło to za rok 1932 kwotę 407,7 mln zł.”

Tak więc kapitały zagraniczne

KAPITAŁY ZAGRANICZNE W POLSCE PRZEDWRZEŚNIOWEJ

JERZY GERO

spodarki narodowej. O zyskach tych pisal m.in. „Wieczór Warszawski” w kwietniu 1936 r.:

„Przy obliczaniu zatem korzyści majątkowych kapitału zagranicznego w Polsce należy uwzględnić nie tylko zyski od kapitałów, lecz również wszelkie zyski (prowinzje, procenty itp.) od kredytów. Za rok 1932 wszystkie zyski kapitału zagranicznego od lokat w przedsiębiorstwach w Polsce stanowiły według danych Głównego Urzędu Statystycznego 257,7 mln zł. W rzeczywistości zyski te były znacznie większe, gdyż nie wszystkie statystyka może uchwycić, a następnie wielkie sumy zysków są doprowadzone z Polski za granicę w formach ukrytych. Dla przykładu wymienimy sposoby następujące: właściciele zagraniczni występują w roli dostawców surowców i materiałów pomocniczych sprowadzanych z zagranicy i liczą swemu przedsiębiorstwu w Polsce ceny znacznie wyższe od rynkowych. Gdy zagraniczni właściciele występują jako odbiorca wyrobów eksportowanych ze swego przedsiębiorstwa w Polsce, płaci za te wyroby ceny bardzo niskie. Udzielając pożyczki, zagraniczni właściciele za-

w Polsce odgrywały rolę pompy ssącej, wyciągając z naszej gospodarki olbrzymie zasoby finansowe. Sanacyjny „Kurier Poranny”, przeprowadzając w 1936 r. szacunek zysków, jakie kapitały zagraniczne wyciągnęły z Polski w latach 1928—1933 podaje: „z udziału kapitału obcego w polskich przedsiębiorstwach, od udzielonych polskim przedsiębiorstwom kredytów gotówkowych, z zysków i procentów oddziałów zagranicznych przedsiębiorstw działających w Polsce, zysków dopisanych na dobro właściciela zagranicznego i kwot przelanych z zysków na rezerwy i in. wywóz pieniędzy z Polski przez obce kapitały wyniósł 2.021,20 tys. zł”.

PASOŻYTNICTWO KAPITAŁÓW ZAGRANICZNYCH

W czerwcu 1937 r. organ kół zagranicznych „Gazeta Handlowa” stwierdziła: „Przemysł węglowy, hutniczy i naftowy znajdują się u kresu swych zdolności produkcyjnych, w niektórych dziedzinach dają się nawet zauważyć osłabienia przykłady odprzemysłowienia kraju i to w dziedzinie takich nawet

artykułów, na które istnieje zapotrzebowanie”. Nawet sanacyjny „Kurier Poranny” w lipcu 1937 r. w artykule: „Czy wkraczamy w fazę prosperity?” stwierdza m. in.: „Jesteśmy obecnie tam, gdzie byliśmy na początku roku 1927, uwzględniając przyrost ludności, należy się cofnąć co najmniej o dwa lata, do roku 1925”. A charakterystyczny tzw. „prosperity” pisze: „Powstają nowe najdrobniejsze zakłady przemysłowe, lub też zmniejszają się istniejące zakła-

każdym razem jednak polskie koła gospodarcze występowały w ich obronie, twierdząc, że wobec braku kapitałów rodzimych, są one jedynym motorem naszej gospodarki. Tymczasem w 1936 r. władze skarbowe wykryły w bankach zagranicznych 800 mln złotych ulokowanych przez polskich ziemian i finansistów. W rzeczywistości lokaty były znacznie większe, ale dochodzenie nie zostało doprowadzone do końca. Stanowisko tych kół, które wołały eksportować swoje zasoby finansowe niż lokować w krajowe inwestycje, miało głębokie przyczyny. Kola te korzystały z okoliczności, że kapitały zagraniczne, chcąc upozorować polski charakter swych przedsiębiorstw, chętnie zapraszały wpływowe osobistości do rad nadzorczych i zarządów tych przedsiębiorstw. Wśród zaangażowanych w taki sposób polskich polityków i finansistów widzimy znane postacie, jak Hipolit Gliwie — wicemarszałek Senatu, Konstanty Wolny — marszałek Sejmu Śląskiego, Stanisław Lubomirski — wiceprezes klubu BBWR, Janusz Radziwiłł i Jan Cholewicki — posłowie na Sejm BBWR, Siwicki — dyrektor biura elektryfikacji Min. Robót Publicznych, a jednocześnie prezes zarządu szwedzkiego koncernu telefonicznego „PASTA” i wiele innych osobistości.

W OBLICZU BANKRUCTWA

Rabunkowa eksploatacja polskich sił wytwórczych i wywóz zasobów finansowych doprowadziły w kwietniu 1936 r. do katastrofalnej sytuacji. Bankowi Polskiemu groziła całkowita utrata rezerw kruszcowych i dewiz. Od grudnia 1928 r. do lipca 1936 r. zapas złota i walut w Banku Polskim zmniejszył się prawie o 1 miliard zł. W końcu kwietnia 1936 r. stwierdzono, że zapasy kruszców i dewizowe mogą wystarczyć najwyżej na dwa do trzech tygodni. Aby ratować Bank przed bankructwem, trzeba było powziąć natychmiastową decyzję w sprawie środków zaradczych. 27 kwietnia ukazały się jednocześnie dekrety Prezydenta i rozporządzenie wykonawcze o ograniczeniu możliwości wywozu złota i walut. Dekret ten spotkał się od razu z ostrą krytyką przedstawicieli sfer gospodarczych w Senacie — członka rady nadzorczej amerykańsko - niemieckiego koncernu Harrimana, senatora Janusza Radziwiłła i przemysłowca łódzkiego, senatora Hejmana Jareckiego. W tym wypadku jednak wystąpienia ich spotkały się ze zdecydowaną odpową wicepremiera Kwiatkowskiego. Był to bodaj jedyny wypadek w Polsce przedwrzesniowej, gdy interwencja rzeczników kapitałów zagranicznych nie odniosła rezultatu.

WŁÓKNIARSKIE DWUDZIESTOLECIE

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wyjechali śmiejąc się zapewne w kulak, że tak łatwo można w Polsce zarobić grubego grosza. Latwo oczywiście, bo pan Plau nie miał najmniejszego pojęcia o fabrykacji...”

„Siedział sobie w biurze tkalni pan Ulrich specjalista od jedwabiu... Pobierał ten pan Ulrich 4500 złotych miesięcznie i nie robił literalnie nic, bo jedwabiu w Żyrardowie nie przerabiano. Ilu było w Żyrardowie takich racjonalizatorów i reorganizatorów pracy i jakie pieniądze powywozili, o tym społeczeństwo polskie nigdy nie dowiędzie się całej prawdy, bo to są sekrety „handlowe”...”

Dla jasności obrazu trzeba przypomnieć, że dyskryminacja ze strony kapitału zagranicznego obejmowała również tych polskich przemysłowców, którzy podejmowali próby wykorzystania istniejącego włókiennictwa dla rozwinięcia produkcji barwników i maszyn włókienniczych.

Tyleż zdecydowana, co bezwzględnie prowadzona, polityka zagranicznych właścicieli fabryk włókienniczych zaczęła ujemnie na rozwój przemysłu barwniarskiego w okręgu łódzkim, choć miał on —

zdawało się — nieograniczony i tak bliski rynek zbytu, przy tym dysponował, wprawdzie niezbyt liczną, ale wysokokwalifikowaną kadrą inżynierską i pewnym doświadczeniem. Zgierska „Boruta”, jako jedyna fabryka zdołała obronić się, choć z ogromnym wysiłkiem, przed konkurencją niemieckich producentów barwników. Nie przypadek to jednak sprawił, że pierwsze bomby w 1939 roku upadły na tę właśnie fabrykę. Przypomnienie to uważam za celowe. Dziwnym bowiem losu zrządzeniem wokół naszego włókiennictwa z okresu przedwojennego nagromadziło się szczególnie wiele mitów. Do dnia dzisiejszego krąży wieści o sukcesach odnoszonych przez polskie fabryki barwników na międzynarodowym rynku, a także przez polskich producentów maszyn włókienniczych. W rzeczywistości musieli oni uparcie walczyć o prawo do zbytu na swoim własnym rynku. Przy czym cechą wyróżniającą niekorzystnie nasz przemysł włókienniczy wśród innych „włókienniczych państw” był brak odpowiedniej bazy technicznej i chemicznej.

Przemysł budowy maszyn włókienniczych nie rozwijał się na równoległe z włókiennictwem, tak jak to miało miejsce w Anglii, Francji, Belgii, Niemczech i Czechosłowacji. Poza bieleńską firmą Josephy, znaną dziś jako Befama, brak było w Polsce fabryk budowy maszyn z prawdziwego zdarzenia. Nieliczne, małe zakłady posługiwały się rzemieślniczymi metodami pracy, budowano w nich

solidne, ale prostej konstrukcji maszyny, dość często „na pamięć”, według znanego właścicieli wzorca zagranicznego. Zapotrzebowanie na maszyny w 80 proc. przemysł włókienniczy pokrywał dostawami z importu.

Brak własnego zaplecza technicznego i chemicznego założył ujemnie na powojennym rozwoju przemysłu włókienniczego, tempie odbudowy i modernizacji potencjału produkcyjnego. A potrzeba modernizacji zarysowała się przed tym przemysłem już w pierwszych powojennych latach. Gałąź przemysłu o najwyższym stanie zatrudnienia, była zarazem jedną z najbardziej zaoferowanych. Przemysł włókienniczy Polski okresu międzywojennego pozostawał daleko w tyle za innymi krajami świata pod względem sprawności technicznej maszyn. Uznano np. krosien automatycznych sięgał w 1937 r. 1,3 proc. w całym naszym przemyśle włókienniczym w porównaniu z 21 proc. we francuskim przemyśle. Dopiero po wojnie usunięto z fabryk włókienniczych maszyny parowe z charakterystycznymi dla nich pasami transmisyjnymi, najczęściej przyczyną wypadków przy pracy. Wiele zaś z fabryk nie było w pełni skanalizowanych, a nie miały wszystkich potrzebnych elementów urządzeń higienicznych. Od budowy szatni, umywalni, kanalizacji i ubikacji należało rozpocząć modernizację fabryk włókienniczych. Warunkiem zaś zainstalowania urządzeń klimatyzacyjnych i wentylacyjnych była przebudowa starych budynków.

Prawdziwą wartością tego przemysłu w 1945 roku było w istocie doświadczenie i ręce robotników. Im to należy zawdzięczać, że przemysł włókienniczy, pomimo dotkliwych strat i szybkiego wojennego tempa rozwoju włókiennictwa w krajach europejskich i zamorskich zdołał utrzymać wysoką pozycję w świecie. Wysoki poziom produkcji podstawowych wyrobów włókienniczych zapewnia Polsce drugie miejsce w krajach RWPG, po Związku Radzieckim. Pod względem wielkości produkcji przędzy innej Polska zajmuje aktualnie trzecie miejsce na świecie (przed wojną — piąte), wełnianej — 7, bawełnianej 11.

Głównym czynnikiem decydującym o utrzymaniu wysokiej pozycji naszego włókiennictwa w świecie jest bardzo poważna intensyfikacja pracy. Park maszynowy w przędzalniach, tkalniach i wykończalniach wykorzystywany jest przede wszystkim w 1937 r. 1,3 proc. w całym naszym przemyśle włókienniczym w porównaniu z 21 proc. we francuskim przemyśle. Dopiero po wojnie usunięto z fabryk włókienniczych maszyny parowe z charakterystycznymi dla nich pasami transmisyjnymi, najczęściej przyczyną wypadków przy pracy. Wiele zaś z fabryk nie było w pełni skanalizowanych, a nie miały wszystkich potrzebnych elementów urządzeń higienicznych. Od budowy szatni, umywalni, kanalizacji i ubikacji należało rozpocząć modernizację fabryk włókienniczych. Warunkiem zaś zainstalowania urządzeń klimatyzacyjnych i wentylacyjnych była przebudowa starych budynków.

Przebieg trzeciej zmiany w wielkość oddziałów i fabryk wynika przede wszystkim z tego, że tempo wzrostu „spożycia” wyrobów przemysłu lekkiego wyprzedzało tempo inwestycji. Niezbędnych dla usunięcia swoistej cechy naszego włókiennictwa, jaką był brak proporcji pomiędzy podstawowymi fazami produkcji włókienniczej. Wyposażenie fabryk włókienniczych i struktura ich produkcji było przebiegiem przez dziesięć lat dostosowywane do potrzeb zagranicznych kooperantów. Fabryki włókiennicze na ziemiach zachodnich również nie miały zamkniętego cyklu produkcyjnego, ich profil produkcji jeszcze bardziej pogłębiał braki w synchronizacji mocy przerobowych oddziałów przygotowawczych, przędzalni, tkalni i wykończalni, istniejących w tradycyjnych ośrodkach polskiego włókiennictwa.

Trudno byłoby powiedzieć, że po wojnie nie podejmowano prób dla zorganizowania fabryk o pełnym cyklu produkcji. Jednakże środki przyznawane przemysłowi lekkiemu aż do 1958 r. wystarczały „z trudem” na rozwój nowych branż: przemysłu obuwniczego, dziewiarstwa, a nie pozwalały na mo-

dernizację w większej skali przemysłu włókienniczego. Otrzymywał on środki inwestycyjne w zasadzie tylko na inwestycje zapewniające usunięcie wąskich prześięci, hamujących wzrost produkcji w fabrykach, pracujących już wcześniej na pełnych dwóch zmianach.

Nieco zwiększone pod koniec ubiegłej pięciolatki nakłady inwestycyjne: resort przemysłu lekkiego zaczął wykorzystywać na rozbudowę podstawowego potencjału produkcyjnego w przemyśle włókienniczym. Rosnące napięcie w bilansie surowcowym, mimo wzrostu pokrycia importu surowców i półfabrykatów eksportem wyrobów gotowych z ok. 15 proc. w 1938 roku do ponad 60 proc. w 1963 r., zahamowało tę działalność na korzyść inwestycji zapewniających zagospodarowanie odpadów i przerobu tańszych surowców.

W biegnącej zaś pięciolatce włókienniczej środki inwestycyjne są przeznaczane przede wszystkim na zakup nowych maszyn w miejsce wycofanych z eksploatacji i modernizację wykończalni. Wiadomo, polepszenie jakości tkanin, unowocześnienie metod wykończalniczych, jest niezbędnym warunkiem dalszego wzrostu eksportu wyrobów włókienniczych.

Wiedza przeciętnego Polaka o przemyśle zwanym u nas lekkim i jego najbardziej rozwiniętej gałęzi — włókiennictwie, jest najczęściej ograniczona. By to stwierdzić wystarczy przeprowadzić ankietę z jednym tylko pytaniem: czy Polska osiągnęła poziom przedwojennego eksportu tkanin? Ludzie zawzięcie dyskutujący o przyczynach naszych trudności gospodarczych i węzłowych problemach ekonomicznych odpowiadają na to pytanie po głębokim namyśle: — chyba jeszcze nie osiągnęliśmy poziomu przedwojennego eksportu tkanin. Wielu zaś doda: — Zrozumiałe, przecież ten przemysł jest niedoinwestowany...”

Tymczasem eksport tkanin nasz przemysł włókienniczy przekroczył w ostatnim roku planu trzyletniego, w 1949 r. Obecnie eksportuje trzykrotnie więcej tkanin

wielkianych w porównaniu z 1937 r. i ponad czterdziestokrotnie więcej tkanin bawełnianych

Zwiększenie w okresie ostatnich dziesięciu lat produkcji tkanin o 2,4 raza, wełnianych o 2,4 raza, bawełnianych o czterokrotność, wzrostu produkcji tkanin jedwabnych, trzykrotność inlarskich, zaś siedmiokrotność wyrobów dziewiarstwa i trzykrotność wyrobów pończoszniczych — wymagało od kadry inżynierskiej i robotników ogromnego wysiłku, ofiarności i zdyscyplinowania.

Omarzany przemysł na ogół nie jest wykorzystywany przez producentów do wykazywania naszych osiągnięć w rozwoju gospodarczym. Uważa się — i słusznie — że wielki przemysł włókienniczy istnieje w licznych krajach słabo rozwiniętych, np. Indii czy Egipcji. Dlatego nie od rzeczy będzie — podkreślając nasze sukcesy w rozwoju ilościowym i jakościowym przemysłu lekkiego, równocześnie przypomnieć, że jego udział w produkcji globalnej kraju spadł z ok. 20 proc. do 13 proc. Przy czym bardziej jeszcze wyraźnie zmniejsza się udział samego włókiennictwa, rośnie zaś znaczenie przemysłu odzieżowego i skórzanego. Tych branż, które przyszło nam tworzyć niemal od podstaw.

Na koniec jeszcze jedna sprawa. Jakkolwiek spożycie wyrobów przemysłu lekkiego bardzo poważnie wzrosło w porównaniu z 1937 r. (tkanin bawełnianych z 9,5 mtr. do 18,9, tkanin wełnianych zaś z 1 do 2,2 mtr. jedwabnych i inlarskich — trzykrotnie), to pod względem poziomu konsumpcji wyrobów przemysłu włókienniczego na 1 mieszkańca Polska nieco jeszcze ustępuje wysokoprzemysłowionym krajom europejskim.

I te dane najbardziej chyba obiektywnie mówią o rzeczywistym wkładzie włókiennictwa do zbliżającego się ku końcowi dwudziestolecia i dalszych perspektywach, i potrzebie dalszego rozwoju przemysłu włókienniczego.

BARBARA WIŚNIEWSKA

U NAS I U INNYCH

DOKONCZENIE ZE STR. 1

92% wydobycia węgla, 78% produkcji stali, 80% produkcji przemysłu maszynowego, 73% produkcji przemysłu chemicznego całej Europy. Jeżeli od tego odliczymy jeszcze bogate kraje skandynawskie, to zrozumiałe się staje, że ubóstwo reszty krajów związane było z nędznym wyposażeniem ich parku wydobywczego i wytwórczego, a co za tym idzie słabym udziałem w europejskiej i światowej produkcji i handlu.

Ludwik Landau w swej znanej pracy „Gospodarka światowa — produkcja i dochód społeczny w liczbach” biorąc za punkt wyjścia liczbę ludności w poszczególnych krajach, żyjącej z pracy w rolnictwie — zaliczył Polskę do jednej z najniższych grup pod względem rozwoju gospodarczego. (Obok zamieszczamy jego klasyfikację). Czytelnika może zdziwić dalekie miejsce Polski, gdybyśmy zastosowali jako miernik — ilość spożycia stali przeciętnie, rocznie na jednego mieszkańca, to Polska i w tym przypadku znalazłaby się w podobnej grupie. W latach 1930—1938 wyniosło ono dla stali i dla cementu:

	Stal	Cement
Włochy	48 kg	86 kg
Polska	22 kg	25 kg
Grecja	26 kg	38 kg
Hiszpania	26 kg	49 kg

Growth and Stagnation in the European Economy, Geneva 1954 UN s. 111.

W ówczesnym, międzywojennym okresie dla krajów tego typu co Polska podstawowym zagadnieniem była konieczność industrializacji. Stwierdzenie tej konieczności nie zmieniało jednak wiele, gdyż pozostawało zagadnieniem jak ją osiągnąć. W Anglii np. spożycie stali wynosiło 162 kg, w Danii 139, we Francji 122 kg przeciętnie rocznie na jednego mieszkańca.

Ręce do pracy istniały w nadmiarze, brakowało jednak kapitałów. W krajach europejskich, słabo rozwiniętych pod względem przemysłowym, złą sytuację pogłębiało liczne bezrobocie wśród ludności miejskiej i olbrzymie, częściowo ukryte, bezrobocie na wsi.

Kapitały napływały jedynie do najbardziej bogatych i uprzemysłowionych krajów: do Niemiec, Francji, Szwecji itp. Napływ ich do kraju biednego nawet w niedużej ilości — tak jak np. do Rumunii ze względu na naftę — powodował znaczne uzależnienie wobec zagranicy i zmniejszenie niezależności politycznej. Sytuację pogłębiał chronicznie ujemny bilans płatniczy całej grupy europejskich agrarnych krajów, gdzie przemysł nie odgrywał większej roli.

Sytuacja ówczesna prawie nie zmieniła się przez wiele lat i zły stan utrzymywał się aż do wybuchu II wojny światowej. Nawet w czołowych najbogatszych krajach rozwój w okresie międzywojennym był nieznaczny, produkcja przemysłowa w Anglii w roku 1938 biorąc 1913 r. za 100 wynosiła 139, we Francji 119, w Niemczech 144. Jedynie USA wykazały się większym jej przrostem osiągając wskaźnik 164. W wielu krajach, szczególnie w słabiej rozwiniętych, produkcja w 1938 r. nie przewyższała poziomu z 1913 r. Do nich zaliczała się Polska.

Okres po II wojnie światowej w Europie cechuje się pod względem gospodarczym znaczną dynamiką rozwoju większości krajów europejskich. Do krajów o znacznej dynamice rozwoju należą bezspornie Włochy. Jeżeli wartość produkcji przemysłowej w 1950 r. przyjmujemy równą 100, to w 1960 r. osiągnęła ona we Włoszech wskaźnik 231. W tym samym okresie czasu produkcja przemysłowa Polski legitymowała się wskaźnikiem 337,7. Tempo rozwoju naszego kraju przewyższa więc najwyżej rozwijający się kraj zachodniej Europy. Zagadnienie ogólnego rozwoju gospodarczego nie sprowadzają się jednak tylko do jego tempa. Całość procesów przechodzenia do wyższego stopnia rozwoju związana jest niewątpliwie z postępiem industrializacji.

W sposób jednoznaczny i widoczny dla wszystkich w minionych, niespełna dwu dziesięcioleciach lat uprzemysłowienie stało się faktem w krajach europejskich, które wkroczyły na drogę socjalistycznego rozwoju. Nawet Bułgaria, która ongiś należała do najbiedniejszych krajów bałkańskich, dysponuje obecnie szybko rozwijającym się przemysłem hutniczym, a Grecja, która zaliczała się do wyżej przed laty do Bułgarii rozwiniętych krajów, do dziś go nie posiada.

Z krajów kapitalistycznej Europy, słabiej przed laty od innych rozwiniętych, jedynie Włochy doszły w sposób przekonywujący do rangi kraju uprzemysłowionego. Wprawdzie południowa ich część i Sycylia nadal bardziej podobna jest gospodarczo do Grecji niż do uprze-

mysłownej Europy, lecz całość gospodarki nosi cechy znacznego dynamizmu. Hiszpania zaś, Grecja, Turcja, Portugalia i Irlandia pozostały nadal w stanie opóźnionego rozwoju w stosunku tak do reszty kapitalistycznych, uprzemysłowionych i bogatych krajów Europy, jak i do europejskich krajów socjalistycznych.

Powojenny start Polski był utrudniony w stosunku do innych krajów olbrzymimi zniszczeniami wojennymi tak w wyposażeniu przemysłowym jak i w kadrach fachowców. Wojna nie tylko wykreśliła kilka lat z rozwoju gospodarczego Polski, lecz poważnie go cofnęła. Mimo to, dużym wysiłkiem zrealizowaliśmy pierwszy etap uprzemysłowienia. Zastosowaliśmy do porównań miernik spożycia stali na jednego mieszkańca dając nam obecnie zgola inny obraz niż przed laty.

KONSUMPCJA STALI W KG NA 1 MIESZKANCA

	Polska	Włochy	Hiszpania	Grecja
1953—1955	182	102	42	24
1961 r.	231	220	74	48

Przedział między tymi dwoma grupami krajów jest bardzo wyraźny. A warto pamiętać, że Hiszpania przed wojną była zaliczana do wyżej rozwiniętych krajów niż Polska, posiadała również nie mniejszy niż nasz kraj zasób bogactw surowcowych i prawie taką samą ilość ludności. Z reszty europejskich krajów słabo rozwiniętych Grecja i Turcja, mimo wielu pożytków, darowizn i zamówień zbrojeniowych w niewielkim stopniu zdołały posunąć się naprzód. Również Portugalia i Irlandia w bardzo niewielkim stopniu rozwinęły swe gospodarki.

Niebezpieczeństwo utrwalenia tego stanu opóźnienia stało się niezmienne istotne wraz z powstaniem Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Na zewnątrz tego ugrupowania znalazły się wszystkie słabiej rozwinięte kraje kapitalistycznej Europy. Posiadające słaby przemysł i bojąc się działania bariery celnej, budowanej wokół EWG, kraje te podjęły starania dyplomatyczne, aby być przyjęte chociaż na członka stowarzyszonego EWG — czyli niepełnoprawnego. Jak na razie tylko Grecji udało się uzyskać ten status. Jej kola gospodarcze i polityczne liczą, że mając zagwarantowany status polityczny, znaczące kapitały licznie przyplyną w związku z tanią siłą roboczą, a więc i tańszymi niż w zachodnich krajach kosztami wytworzenia. Z Hiszpanią i Portugalią EWG nie podjęła, jak dotąd, żadnych poważniejszych rozmów.

Najbliższe lata wykażą, czy zostaną spełnione nadzieje Grecji na szybsze uprzemysłowienie, i jaką drogą pójdzie rozwój gospodarki Hiszpanii, Portugalii, Turcji i Irlandii. Jeżeli się tam nie zmieni to wyprzedzą je w najbliższych latach nawet kraje północnej Afryki. Według oświadczenia hiszpańskiego ministra gospodarki potrzeba 13 lat, aby Hiszpania osiągnęła poziom życiowy włoskiego robotnika.

Przed krajami socjalistycznymi: Polską, Węgrami, Rumunią, Jugosławią, Bułgarią — które przebyły już w znacznej mierze pierwszą fazę industrializacji — rysuje się nowy okres przechodzenia do wyższego stopnia rozwoju przemysłowego, cechującego się wysokim stopniem przetwórstwa. Wydać się, że procesy te z jednej strony będą musiały być oparte o rozwój nowoczesnej chemii, głównie petrochemii i o szybki rozwój produkcji rolnej.

Obok podajemy zestawienie danych statystycznych (zaczepionych z oficjalnej statystyki ONZ) charakterystycznych dla pierwszej fazy industrializacji, a więc produkcji stali, energii elektrycznej, cementu i statków. Zestawienie to jeszcze raz potwierdza, że Polska poczyniła znaczne postępy w rozwoju przemysłowym i jej potencjał w wymienionych dziedzinach niewiele odbiega od włoskiego. Szczególnie uderza szybki rozwój produkcji statków w porównaniu z Hiszpanią i Włochami posiadającymi wieloletnią tradycję w tej dziedzinie produkcji. Podobnie w zestawieniu spożycia odpowiednich produktów, nasze normy przypadające na jednego mieszkańca wykazują większą dynamikę rozwoju, niż w wymienionych krajach, mimo iż sam poziom spożycia nie może być bezpośrednio porównywany, ze względu na różnorodność sfer klimatycznych.

Dla następnej fazy industrializacji charakterystyczny jest rozwój przemysłu chemicznego i jego struktura produkcyjna. Zestawienie produkcji przemysłu chemicznego wskazuje jednak, że w tej tak istotnej dla dalszego rozwoju i uprzemysłowienia dziedzinie posiadamy istotne braki, np. w petrochemii nawet w porównaniu z słabo rozwiniętą Grecją.

PRODUKCJA				
kwasu siarkowego w tys. t	1948 r.	1961 r.	1948 r.	1961 r.
	228	828	978	8 536
po pochodnych ropy naftowej w tys. t	1960 r.	662	28 068	4 143
kwasu azotowego w tys. t	1948 r.	72,3	115,4	7,1
	1961 r.	631,3	816*	81,4
sody kaustycznej w tys. t	1948 r.	47	211	57,8
	1961 r.	188	483	139,3
włókien syntetycznych w tys. t	1962 r.	8,8	64	6,1

Źródło: Dane statystyczne GUS i ONZ

W 1961 r. nasza chemia jeszcze znacznie różniła się (na niekorzyść) od poziomu produkcji przemysłu włoskiego a nawet i hiszpańskiego. Szczególnie dotkliwie różniła ta występuje w produkcji kwasu siarkowego i pochodnych nafty, czyli produktów będących bazą wyjściową do nowoczesnego przetwórstwa chemicznego. Dojście do poziomu włoskiego wydaje się winno być naszym celem, choć trzeba wiedzieć, że poziom ten jest dość wysoki również i na skalę światową. Chemia we Włoszech w ostatnich latach poczyniła znaczne postępy.

Jeżeli rozważamy i porównujemy procesy industrializacji, to wydaje się, że trzeba by jednocześnie rozważać z procesami na rynku pracy. Jak pamiętamy, Europę lat międzywojennych gębiło olbrzymie bezrobocie. W jej słabo rozwiniętych pod względem gospodarczym krajach obok bezrobocia przemysłowego istniało olbrzymie bezrobocie i przeludnienie wsi. Ono głównie, było przyczyną masowej emigracji. W jednej części Europy procesy industrializacji socjalistycznej w pełni te zjawiska zlikwidowały.

Dzięki pomysłnemu rozwojowi koniunktury zostało również w poważnym stopniu zlikwidowane zjawisko bezrobocia w wysoko uprzemysłowionych krajach kapitalistycznej Europy: w Anglii, Francji, NRF, Belgii, Holandii, Szwecji. Odczuwa się tam obecnie raczej brak siły roboczej, przy wysokim stopniu wykorzystania jej rezerw. Pozostaje jednak pytanie, czy zjawisko bezrobocia w tych krajach nie wróci na wyższym „amerykańskim” poziomie, a do takiego poziomu koncentracji i automatyzacji te kraje dążą. W USA, jak wiemy, przy wysokim stopniu uprzemysłowienia, koncentracji i automatyzacji, w warunkach gospodarki kapitalistycznej bezrobocie przybrało charakter trwały i mimo wielu akcji zatrudnieniowych nawet w okresach bardzo pomyślnej koniunktury nie zmniejsza się.

W krajach słabo rozwiniętych, jak również i we Włoszech, bezrobocie utrzymuje się nadal. Stanowi ono tak dla całego społeczeństwa jak i dla klasy robotniczej istotny problem. W Hiszpanii od lat waha się na poziomie około stu tysięcy oficjalnie zarejestrowanych bezrobotnych. W Grecji na, około 3 mln pracujących bez pracy pozostaje około 80 tys. We Włoszech przez wiele powojennych lat bezrobocie utrzymywało się na poziomie ponad dwa miliony. Po stopniowym spadku do około miliona w 1961 r. i 1962 r., w listopadzie 1963 r. ponownie przekroczyło 1,5 mln pozostających bez pracy.

Problem zatrudnienia, jak to wykazuje historia lat współczesnych został w pełni rozwiązany jedynie w krajach socjalistycznych. Pełne zatrudnienie pozostaje nadal postulatem pracujących tak w słabo rozwiniętych krajach kapitalistycznych, jak i w USA, w kraju, który osiągnął najwyższy stopień kapitalistycznego rozwoju.

MIROSŁAW DYNER

„Przedmowy teraz do wyników, jakie dają nam te wszystkie obliczenia! Otóż pozwalają one nam uszczególnić objęcie obliczeniami kraje według wyroków ościsła ludność żyjącej z rolnictwa. Dane te pochodzące z różnych lat staraliśmy się w przybliżeniu sprowadzić do stanu z roku 1929, miliardowego dla naszych obliczeń uwzględniając w miarę możliwości zachodzące pod tym względem zmiany”.



EKSPANSJA FRANCJI W MEKSYKU

W związku z niedawną wizytą prezydenta Francji gen. de Gaulle w Meksyku prasa paryska rozpisała się szeroko o możliwościach ekspansji francuskiej w tym najbardziej ustraszonej i najbardziej odosobnionej części Ameryki Łacińskiej. Niekiedy wypowiedzi nawracają nawet do sytuacji sprzed pierwszej wojny światowej. W chwili jej wybuchu liczone w Meksyku przeszło 800 francuskich kompanii, przy czym niektóre z nich, np. dwa wielkie magazyny uniwersalne w stolicy, zachowały się do dziś dzień.

Nie przesadzając przeto rozmiarów ewentualnej ekspansji francuskiej w Meksyku należy odnotować, iż wizytę gen. de Gaulle poprzedziło udzielenie Meksyko pożyczki w wysokości 150 mln dol. i w konsekwencji podpisane przez Meksyk szeregu kontraktów z francuskimi firmami na budowę różnych obiektów przemysłowych, jak np. trzy fabryki petrochemiczne w Minatitlán, fabryka styrenu w Madero, amoniaku w Chihuahua, pochodnych chloru w Coahuila i kombinat petrochemiczny w Rosario. Wydatki na polu przemysłu chemicznego oblicza się na 110 mln dol., pozostałe zaś 40 mln dol. zostaną użyte na zakup sprzętu technicznego do cukrowni. Pożyczka ma charakter „wzajemny”, czyli jest połączona z obowiązkiem zakupu we Francji potrzebnego sprzętu. Od 1954 roku wymiana handlowa między dwoma krajami z 14 mln dol. rocznie podniosła się do 57,3 mln dol. W

Poniżej 10%:	Anglia (ze Szkocją i Irlandią Półn.)
Od 10 do 20%:	Belgia Australia
Od 20 do 30%:	Niemcy Holandia Szwajcaria Stany Zjednoczone Argentyna Austria Nowa Zelandia
Od 30 do 40%:	Kanada Dania Francja Luksemburg Czechosłowacja Szwecja Norwegia
Od 40 do 50%:	Urugwaj Japonia Grecja Włochy Chile Kuba Portugalia
Od 50 do 60%:	Hiszpania Węgry Wolne Państwo Irlandzkie Łotwa
Od 60 do 70%:	Polska Finlandia Brazylia Egipt Rumunia Indie Holenderskie Litwa
Od 70 do 80%:	Jugosławia Bułgaria itd.

Ludwik Landau Gospodarka światowa — produkcja i dochód społeczny w liczbach (str. 14 i 15)

PRODUKCJA NIEKTÓRYCH ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH

	Polska	Włochy	Hiszpania	Grecja
Ludność w mln	30,6	50,4	30,8	8,5
Stal produk. 1948 r.	1,9	2,1	0,6	—
Stal produk. 1962 r.	7,7	9,5	2,2	—
Cement, produk. w mln t 1962 r.	7,5	10,2	6,4	2,0

Staliki wodowane w tys. BRT 1961 r.	254	334	151	—
Energia elektr. produk. 1948 r.	7,5	22,7	6,1	1,0
w mld kWh 1961 r.	32,3	60,6	20,8	2,3

SPOŻYCIE NA 1 MIESZKANCA

	Pol- ska *)	Wło- chy	Hisz- pania	Gre- cja
Średnie roczne	—	—	—	—

CUKIER W KG

1934—1938 r.	9,6	7	—	10
1948—1950 r.	19,3	12	10	9
1960—1961 r.	30,6	22	17	13

MAKA

1934—1938 r.	136,8	164	—	163
1948—1950 r.	163,3	150	123	154
1960—1961 r.	147,3	142	116	163

MIEŚO

1934—1938 r.	ok. 15	20	—	20
1948—1950 r.	28,0	16	14	11
1960—1961 r.	45,2	27	19	23

TEUSZCZE

1934—1938 r.	ok. 8	12	—	15
1948—1950 r.	8,3	10	15	15
1960—1961 r.	16,0	17	20	18

*) Dla Polski lata: 1933—1937 r., 1949 r., 1961 r.

Dwustronna współpraca Polska - Związek Radziecki

JERZY DREWNOWSKI

W czasie ostatnich rozmów w Moskwie delegacje partyjno-rządowe Polski i Związku Radzieckiego postanowiły m.in. dalej rozszerzać i pogłębiać współpracę gospodarczą między obu krajami, ściślej koordynować poczynania zmierzające do rozwoju gospodarczego Polski i ZSRR. W związku z tymi zadaniami postanowiono utworzyć Polsko-Radziecką Komisję Współpracy Gospodarczej i Naukowo-Technicznej, składającą się z delegacji rządów obu krajów.

W wielu dziedzinach gospodarki współpraca między obu krajami rozwijała się i rozwija dynamicznie, przynosiła znaczne korzyści. Jak wykazuje wieloletnia praktyka, jest ona dzwignią dla rozwiązywania licznych, konkretnych zadań gospodarczych. Blisko ze sobą sąsiadujące, powiązane ze sobą szlakami komunikacyjnymi, sieciami energetycznymi, bliskością niektórych źródeł surowców, ośrodków przetwórstwa i ich zbytu, nasze kraje posiadają szczególnie sprzyjające warunki dla wspólnego rozwiązywania szeregu ważnych problemów gospodarczych. Na drodze jeszcze ściślejzego zespolenia swych wysiłków możemy uzyskać bardziej pomyślne warunki dla efektywnego rozwoju naszych ekonomik. Współpraca dwustronna, uwzględniająca międzynarodowy socjalistyczny podział pracy między krajami RWPG, służy wzmocnieniu wzajemnych powiązań ekonomicznych, przede wszystkim między sąsiadującymi ze sobą krajami. Chodzi o te niezwykle ważne zadania gospodarcze, które wymagają szczególnego uwzględnienia specyfiki organizmów gospodarczych współpracujących ze sobą krajów.

Współpraca Polski i ZSRR sprzyja i sprzyja uprzemysłowieniu naszego kraju, rozwojowi i modernizacji szeregu gałęzi gospodarki, wprowadzaniu postępu technicznego.

Międzypaństwowa umowa o utworzeniu Komisji określa główne kierunki dalszego rozwoju współpracy gospodarczej Polski i ZSRR. Odnosi się one do następujących dziedzin gospodarki: przemysł paliwowy, hutnictwo żelaza i metali nieżelaznych, przemysł maszynowy i chemiczny, energetyka, przemysł lekki i spożywczy, rolnictwo, transport, współpraca naukowo-techniczna ze szczególnym uwzględnieniem badań geologicznych, współpraca rejonów przygranicznych.

Rezultaty naszego dalszego współdziałania sprzyjać będą wzrostowi wzajemnej wymiany towarowej i usług.

Główne kierunki współpracy ze Związkiem Radzieckim odpowiadają naszym podstawowym zamie-

reniom rozwojowym na najbliższą 5-letkę, ujętym w tezach przedzjazdowych.

Umowa o utworzeniu Polsko-Radzieckiej Komisji wskazuje, że do jej głównych zadań należy zapewnienie współdziałania między organami gospodarczymi obu krajów dla realizacji uchwał i zaleceń RWPG, międzynarodowej organizacji gospodarczej krajów socjalistycznych, w której oba kraje aktywnie uczestniczą. Działalność Komisji będzie więc przedłużeniem i pogłębieniem działalności RWPG. Komisja będzie z jednej strony zapewniała realizację wytycznych RWPG, z drugiej zaś, w miarę potrzeb i doświadczeń, może być i z pewnością będzie, inicjatorem rozwoju współdziałania wielostronnego w ramach RWPG. Mamy na myśli tak zakres działalności RWPG, jak też i formy współpracy. RWPG jest organizacją żywą, dostosowującą się do potrzeb rozwoju gospodarczego. Potrzeby te stają się dobitnie widoczne w wyniku pogłębienia, konkretyzacji m.in. współpracy dwustronnej.

Utworzenie wspólnej rządowej Komisji, podniesie na wyższy poziom realizację współdziałania gospodarczego Polski z pierwszym socjalistycznym mocarstwem świata. Komisja sprzyjać będzie organizacyjnemu usprawnieniu pracy w tym zakresie wewnątrz kraju. Stała delegacja polska do Komisji skupiać będzie w swych rękach całokształt problematyki gospodarczej, związanej z systematycznym i coraz bardziej efektywnym rozwojem stosunków ekonomicznych z ZSRR.

Statut Komisji ustala, iż będzie ona odbywać swe posiedzenia co najmniej dwa razy do roku, że sprawy pilne decydowane będą między sesjami drogą porozumienia przewodniczących obu delegacji. Przewiduje się tworzenie, w miarę potrzeby, odpowiednich podkomisji i grup roboczych, których działalność koordynować będą odpowiedzialni sekretarze obu delegacji rządowych do Komisji. Powyższe i inne tego rodzaju ustalenia pozwalają stwierdzić, iż utworzony został organ operatywny, zdolny uwzględnić specyfikę naszych rozległych powiązań ekonomicznych, dysponujący warunkami dla właściwego ustalania kierunków rozwoju współpracy, a także kontrolujących tok współdziałania.

tys. w Grecji liczba aplikacji przekroczyła 100 tys. przy rocznej kwocie 308 imigrantów. Dla Polaków ustalono kwotę imigracyjną w wysokości 6 tys. osób rocznie.

Projekt nowej ustawy, wniesiony do Kongresu jeszcze przez prezydenta Kennedy'ego, zmniejsza obecne narodowe kwoty imigracyjne o jedną piątą każdego roku w ciągu lat 5 i ustala nowe kwoty, oparte na zasadzie: 50 proc. całości aplikacji dla pracowników o odpowiednim kwalifikacjach zawodowych albo naukowych, 30 proc. — dla dzieci w stanie bezimiennym obywateli amerykańskich, 20 proc. — dla współmieszkańców i dzieci imigrantów osiadłych legalnie w USA, przy jednoczesnym powiększeniu ogólnej kwoty imigracyjnej do 185 tys. osób rocznie.

Jeżeli jednak w praktyce się okaże, że w ramach nowego systemu kwot, zmniejszającego automatycznie rozpiętość między kwotami krajów, kraje anglosaskie zostaną upośledzone, to prezydent — zgodnie z brzmieniem nowej ustawy — będzie miał prawo według swego uznania zwiększyć przydział wia dla krajów anglosaskich.

(MP)

REFORMA SYSTEMU KWOT IMIGRACYJNYCH USA?

W komisji prawniczej senatu amerykańskiego, jak podaje londyński „Financial Times” w korespondencji z Waszyngtonu, rozpatruje się projekt ustawy, wprowadzającej szereg zmian do obowiązującego dotychczas prawodawstwa imigracyjnego.

Według ustawy Mc Carran-Walter Act z 1952 roku imigracja do Stanów Zjednoczonych została ograniczona do 155 tys. osób rocznie z jednocześnie umiarkowanym przedwojennym systemem kwot dla poszczególnych krajów świata. Lwią część ogólnej kwoty wyznaczała ustawa przyznająca trzem krajom: Niemcom, Anglii i Irlandii, które tylko częściowo wypełniały przydzielone im kontyngenty.

Tymczasem we Włoszech liczba aplikacji o wize imigracyjne osiąga już 300 tys. przy kwocie wynoszącej niepełna 6

dol. w 1962 roku do 34,71 mld dol. Natomiast rynek wzrosł o 7-8 proc. dochodząc do 2,4 mld dol. Częściowo tłumaczy się to lepszym wyszkoleniem zdolności produkcyjnej zakładów. W grudniu 1962 wyniosło ono 78 proc., a w grudniu 1963 roku — 81 proc.

Na inwestycje w 1963 roku przedsiębiorstwa chemiczne wydały 1,7 mld dol. (w 1962 r. — 1,6 mld dol.), a na badania naukowe — 1,2 mld dol. (w 1962 r. — 1,1 mld dol.). Głównym zadaniem badań naukowych jest, jak pisał „Wall Street Journal”, opracowywanie metod produkowania nowych artykułów chemicznych, jako że w ciągu pierwszych 3-5 lat rynek osłabnący a nowych produktów dochodzi nieznacznie do 40 proc. ceny sprzedanej, a później spada do 10 proc. i poniżej. W 1963 roku amerykańskie przedsiębiorstwa chemiczne wyrzuciły na rynek około 800 nowych artykułów.

Według Ministerstwa Handlu USA przesłano polowa produkowanych w 1963 roku w kraju chemikaliów przypadła na towary, których w 1959 roku nie produkowano w skali przemysłowej albo w ogóle ich nie znano.

Ekspert chemikaliów z USA w 1963 roku zwiększył się tylko o 2,3 proc. — z 1 865 mln dol. do 1 908 mln dol., a import podniósł się o 2,1 proc. — z 532 mln dol. do 523 mln dol., co daje nadwyżkę w kwocie 1 385 mln dol. Niewielki wzrost eksportu tłumaczy się nasileniem konkurencji japońskiej i krajów zachodnioeuropejskich.

Aktywne saldo w handlu chemikaliami stanowią w ekonomice Stanów Zjednoczonych jedno z głównych źródeł pokrywania deficytu bilansu płatniczego. Za okres ostatnich 10 lat saldo to wyniosło przeszło 3 mld dol.

(MP)

**ZYCIE
GOSPODARSTWA**

Nr 18 (650) — 3.V.1964 r.

