

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

KRZYSZTOF KRAUSS

obrobakle i 75 pras, w roku 1964 — przez 271 obrobakle i 63 pras; w latach 1965-1967 — przez 1, 1962 — przez 54,8 tys. aparatów, w 1963 — przez 2,953 mln m. bud. budynków i budowli (z uwzględnieniem dróg i placów według odpowiednich współczynników przeliczeniowych), w roku 1964 — przez 64,8 tys. ton aparatów i 3,600 mln m. budynków i budowli. Każdy procent majątku trwałego wyliczonego, jak zał. 1 konserwacji, w miarę, że zapas części zamiennych, służy, tożsakość, w celu wyrażenia o wartości produkcyjnej — wyraża w liczbie bezwzględnych coraz większą sumę złotówek, pozostawionych swemu własnemu losowi.

„METODY“

Oczywiście, zakłady radują się, jak mogą. W Azotach, gdzie awaria pojedynczego agregatu wytrącić może z produkcji cały cykl technologiczny – czego nie nadrobi się już później ani pracą po godzinach, ani w trybie pożarowym ściganymi dostawami kooperacyjnymi i podobnymi do sąsiadów – oszczędza się przede wszystkim na remontach budowlanych. Gdy stanie fabryka, grozi to prokuratorским dochodzeniem. Gdy z dzurawego dachu leje się woda na głowy pracowników, pretensje zgłosi co najwyżej rada zakładowa (albo i nie). A więc kosztem ograniczenia działalności przerobowych remontowych służb budowlanych zakładu do 53 proc. rzeczywistych potrzeb, bywawindowano zdolności przerobowo-mechanicznych służb remontowych do 93 proc. rzeczywistych potrzeb.

Ale i tą metodą nie można „łatać” gospodarki remontowej bez końca. W roku 1965 zredukowano zdolności przerobowe budowlanych służb remontowych zakładu do poziomu 31 proc. potrzeb). Stopień zdolności przerobowej mechanicznych służb remontowych spadł do poziomu 68 proc. potrzeb. Ponieważ świat jest bogaty w pomysły w „Tamelu” obrano inną drogę: ograniczono przeglądy okresowe, remonty bieżące i średnie, koncentrując potencjał służby głównego mechanika na remontach kapitalnych. Na zasadzie mniejszego zła. Maszyna nie konserwowana należytych, rzadziej przeglądana przez mechaników, a nawet nie poddawana drobiniejszym naprawom, ma jeszcze spore szanse funkcjonowania jakiś czas. Jest przecież twoem z żelaza i stali, nie tak łatwym do zardcia, jak para bntów. Ale maszyna, której nie zaaplikuje się już powr kapitalnego remontu, jest już praktycznie kupką złomu, bezużyteczną produkcją, czynnikiem szkodliwym dla środowiska. Trzeba dopiero odwrócić.

W roku 1982 zrealizowano jeszcze, poza zaplanowaną ilością remontów, kapitalnych, niemal w całości program remontów bieżących i średnich. W roku 1984, przy zapewnieniu niezależnych rezerw, planowano w zasadzie w całym kraju, ilością remontów bieżących i średnich został już wykonywany tylko w 50 proc. A do tego dochodzą jeszcze „oszczędności” na remontach średnich i przegladach. Oczywiście, nie pozostało już wiele do sprzedania. Np. w styczniu 1982 roku zanotowano w kraju ok. 3000 roboczogodzin nieplanowanych przestojów, w styczniu 1985 roku — głównie na skutek awarii nie kon- struowanych przez urzędników — już ok. 8.500 roboczogodzin. W tym czasie bliżej nie określonej liczby fabryk

wyeliminowały postoje! Kosztuje to drogo: unieruchomienie linii automatycznej przez 2 tylko zmiany, a w starcza do tego awaria choćby jednej jednostki produkcyjnej, pozabawia fabrykę produkcji o wartości 320 tys. zł. Taka kwota wystarcza na opłacenie przez blisko półtora miesiąca całej służby remontowej fabryki!

Gdyby zrezygnowano z kapitalnych remontów, przestoje wzrosłyby jeszcze bardziej i straty, ponoszone z tego tytułu, być może zaokrągliłyby się o dalsze zera. Ale to niewielka pocięcha; przy wartości roboczogodzin wynoszącej średnio 216,5 zł chodzi już teraz o sumę przekraczającą dwa miliony złotych miesięcznie! W samych tylko zakładach „Tamel”. A w pozostałych fabrykach?

Nie jest to rachunek pełny i prawdziwy. Do strat w produkcji, wynikających z awaryjnych przesto-
jów, doliczyć należy dewastację majątku fabryki, skrócenie okresu przydatności produkcyjnej maszyn i budynków na skutek zaniedbywa-
nych remontów i konserwacji. Tak-
że straty, powodowane obniżeniem jakości produkcji, bo przecież im
niższa jest sprawność techniczna
maszyn, tym trudniej o dokład-
ność, precyzyjność obróbki.

RACHUNEK BIEŻĄCY I PRZYSZŁOŚĆ

Reporter nie odkrywa tu rzeczy nieznanych. Ze w długofalowym rachunku ekonomicznym stan taki przynosi ogromne straty gospodarce narodowej, wszyscy doskonale zdają sobie sprawę. Także dyrektorzy przedsiębiorstw, ponoszący bezpośrednią odpowiedzialność za to, co się dzieje w fabryce. Wiedzą o tym i alarmują. Nie ma chyba w Polsce zakładu, gdzie problem ten choćby raz nie był przedmiotem gruntownej analizy ze strony samorządów robotniczych lub administracji przedsiębiorstwa. W archiwach wszystkich niemal fabryk spoczywają grube, coraz to uzupełniane nowymi dokumentami i opracowaniami teczki, poświęcone niepokojącej sytuacji w służbach utrzymania ruchu. A jednak... Wciąż optymizm (i chyba przedwczesnym) błobliw stwierdzenie, że coś się tu zmienia na lepsze.

W naszej praktyce gospodarzyć między rachunkiem korzyści długookresowych i bieżących nie ma ścisłego związku. Wskazywać na to może doświadczenie praktyczne, że przedsiębiorstwa dominujące praktycznie nie premiują inwestycji, które przyniosą im korzyści w krótkim, lecz w dłuższym okresie czasu. Przeciwnie, cały system polityki ekonomicznej państwa, oparty na podatkach i dotacjach, ma na celu zachęcanie przedsiębiorstw do inwestowania w nowe przedsięwzięcia, które przyniosą im korzyści w dłuższym okresie czasu. Z drugiej strony, system polityki ekonomicznej państwa, oparty na podatkach i dotacjach, ma na celu zachęcanie przedsiębiorstw do inwestowania w nowe przedsięwzięcia, które przyniosą im korzyści w dłuższym okresie czasu. Z drugiej strony, system polityki ekonomicznej państwa, oparty na podatkach i dotacjach, ma na celu zachęcanie przedsiębiorstw do inwestowania w nowe przedsięwzięcia, które przyniosą im korzyści w dłuższym okresie czasu.

okaże się korzyścią? W porządku, wobec tego w przyszłości będzie też premia, a na razie płac. Premia to duża pozycja w miesiecnym budżecie domowym dyrektora dużego, dobrze funkcjonującego przedsiębiorstwa, nie łatwo więc z niej zrezygnować.

A zdarzają się przecież sytuacje, że na przykład na skutek opóźnionych dostaw kooperacyjnych, zagrożone zostaje wykonanie produkcyjnego planu któregoś z asortymentów. Sankcje premiowe za takie niewykonanie planu są bardzo surowe. Fabryka więc „staje na głowie”, by plan wykonać. Często trzeba za to pracownikom dodatkowo zapłacić. Fundusz jest limitowany. Można manewrować w jego granicach, nie można go przekroczyć. Remontowcy produkcji nie dają; oni „tylko” warunkują jej egzystencję... w przyszłości. Przyszłość jest tym, co będzie, a premia jest tym, czym się płaci za to, co jest. Więc odpowiedni manewr personalny i w miejsce remontowca pojawia się tzw. pracownik bezpośrednio produkcyjny, de iure lub de facto. Różnie krzywa produkcji, zarabając na premie dla załogi, zaś z planu okresowych przeładów „wypada” jakiś agregat... A później podlicza się straty z tytułu „oszczędności” — godzin stopu z powodu awarii tyle i tyle, rozsypanych się murów z powodu zacięskającej rywny tyle i tyle, zdewastowanych samochodów z powodu niezatalanych dziur w jezdni tyle i tyle...

NAKŁADY I WYNIKI

A przecież angażujemy w te prace ogromną armię ludzi i ogromnie pieniędze. Za duże — przynajmniej w zestawieniu z rezultatami. W Zakładach Mechanicznych „Tarnów” co dziesiąty pracownik fabryki związany jest ze służbą utrzymania ruchu. Przedsiębiorstwo dysponuje bogato wyposażonymi, rozbudowanymi warsztatami. Wydawałoby się — potęga. A i tu, chociaż zakład należy do nielicznej grupy fabryk o dobrze zorganizowanym i rozwiniętym zapleczu remontowo-usługowym, na które chucha się i dmucha, te same kłopoty powtarzają się jak w lustrze.

„Bo jakże może być inaczej —
powiadają remontowcy „Tarnowa” —
— gdy co trzecia obrabiarka w fa-
bryce jest innego typu. Mamy na-
przykład czechosłowackie maszyny
ciśnieniowe. Dobre, proste w obsłu-
dze. Ale w związku ze wzrostem
produkcji, trzeba było zainstalować
takich maszyn więcej. Otrzymaliś-
my więc nowe, dodatkowe urzą-
dzenia — włoskie, by nie było po-
wodów do narzekania na monoto-

„USŁUGI” REMONTOWE

Zakłady Mechaniczne „Tarnów” są potentatem w swej branży. Olicznej kadrze fachowców i wszechstronnym wyposażeniu technicznemu. To ułatwia im rozwiązywanie również kłopotów remontowych. Ale dla zakładów mniejszych, gdzie nie ma powodów do tworzenia odrębnych dużych warsztatów remontowych, sprawa utrzymania w sprawności maszyn i urządzeń zakładu obrasta w dodatkowe problemy. Są skazani na kooperację w tej dziedzinie, na korzystanie z pomocy innych. I szukają. Koczając od drzwi do drzwi.

W Niedomickich Zakładach Celu-

loży na rok 1962 zaplanowano remont suwnicy. Chodziło m. in. o przebudowę napędu ręcznego na elektryczny. Złożono zamówienie w branżowym ośrodku remontowym, wyspecjalizowanym zakładzie. W roku 1962. Obecnie jest rok 1965. Urządzenia potrzebne do przebudowy suwnicy jak nie było, tak nie ma. Bo to jest usługa. Usługa się nie opłaca. Rentowność „robić produkcja. Więcej branżowy ośrodek remontowy bawił się w produkcję. Na eksport. Toteż zakład w Niedomicach szuka nowych partnerów. Ma pewną ilość silników elektrycznych. Od czasu do czasu trzeba taki silnik „przeinąć”. Kto ma to zrobić? I znowu wędrowka od warsztatu do warsztatu, od fabryki do fabryki. Zgodził się przewijać silniki jeden z POM-ów. Nie święci garniki pieją. Przewijał POM silniki, póki nie zauważył tego właściciela nadzrzedne POM-owskiej placówki. Co? Przewijanie silników dla przemysłu? A kto będzie traktory reperował? Fakt. Kto? W Niedomicach stracili partnera. Chętno w Niedomicach ma rękę, a nieźle kilka obrabiarek, które wymagają remontów. Trzy lata minęło, nim znaleziono w Polsce kogoś, kto zgodził się przyjąć do remontu to karke. A jak już się zgodzi... efekty bywały różne. W r. 1962 ulokowano w jednej ze stołecznych fabryk szlifierek do kapitalnego remontu. Wrócić wraz z rachunkiem przekraczającym 70 tys. zł. oraz niezadowolonymi i nieoszlifowanymi kołami zębatymi i wrzecionem. Cóż: „usługa”. Usługa nie robi planu, duże zużycie robocizny, ni wielkie materiału, co tam głosił sobie zawracać?

© 2004 Blackwell Publishing Ltd *Journal of Internal Medicine* 255: 103–110

Kamyczek jeszcze jeden do p...
dwóch remontowej gospodari...
Tych kamyczków zebralo się...
już sporo. Zbyt dużo, by rozwią...
nie tego problemu, narastającego...
roku na rok, odkładając w niesko...
czoność. Nie możemy rozmawiać...
kategoriami rachunku doróżne...
„na dziś”. Co na krótką metę da...
efekty, często w miarę upływu...
wraca jak bumerang w posta...
trudnych do odrobienia strat. A...
tym się pogodzić nie można...
stanowi jeszcze jeden argument...
rzecz szybkiego zracjonalizowa...
systemu budżców, planowania i z...
rządzania.

*) Częściowo deficyt ten jest wyrównywany zlecaniem remontów obcym firmom.

„Mała automatyzacja“

[illegible]

Miała automatyzacja, polegająca na ciłminowaniu pracy ludzkiej przy pewnych tylko czynnościach — gdzie trzeba coś podać, przesunąć itd. — opierająca się na stosunkowo niewielkim zespole typowych elementów, które często mogą współpracować

ować z tradycyjnymi urządzeniami, ma wielką szansę zastosowania wszędzie tam, gdzie warunki zagrażają bezpieczeństwu pracowników lub po prostu trudności z obsługą, z uwagi na ciasnotę, ciemność, itp. Jakże tam, urządzenia, o niezawodność działania urządzenie i eliminację błędów obsługi. Mała automatyka, daje się to powołać, bardzo zmniejsza koszty, a także, oszczędność kosztownych nakładów. To jej ogromna, w naszej sytuacji, zaleta. Potwierdzają ją przesyłane praktyczne doświadczenia. Zastosowanie małej automatyki, w wielu wielkich zespołach automatycznych, mała automatyka amortyzuje się już po kilku miesiącach, a nawet tygodniach.

Dia tzw. małej automatyki stworzone też już niezbędne przesłanki. W oparciu o konstrukcje naszych projektantów, Zastosowanie małej automatyki, w końcu tego roku uruchamiania seryjną produkcję takich „drobnych” elementów automatyki pracujących w oparciu o wykorzystanie elementów mechanicznych, wyciągniętych z konstrukcji tradycyjnych, cylindrów pneumatycznych, wraz z urządzeniami mocującymi, rozdzielaczami

powietrza wraz z wyposazeniem, stworzonymi samokierownikami, zaworów redukcyjnych, filtrów powietrza, zaworów odcinających, zlejeży. Na ten rok przewiduje wykonanie takich urządzeń na sumę 5 mln zł. W tym celu przewiduje się na rok 1970 - ok. 100 mln zł. Opłacanie dewizowa tej produkcji jest wyjątkowo wysoka. A zapotrzebowanie na te urządzenia, według wstępnych szacunków, może być ogromne. W tym celu, za granicą, Polscy potrzebują pomocy w tym zakresie. Ile ocenia się w r. 1970 na ok. miliona dolarów. A eksport? Jestemny np. jakiegoś BWPG, który przetwarza gumy, cylindry pneumatycznych dla układów samochodowych... Oczywiście, nie chodzi o to, by rezygnować z projektowania, budowy i montażu, przede wszystkich takich, gdzie następuje ciągłe procesy produkcyjne (ciężko, spawalnictwo, energetyka itd.). Ale, w tym celu, w pełnej wykorzystaniu prac jaka, zawierać sobie, oczywiście, prac reaktorowych i produkcji urządzeń dla „leży automatyki”, tak bardzo opłacalną i o tak dużych możliwościach stosowania. I tak, jak kadra konstrukcyjna, która jest bardziej, do dysponujemy przecież z kadra konstruktorów i wykonawców pewnymi nadwyżkami moce produkcyjnych w fabrykach precyzyjnych, należących do przemysłu, do prowadzenia tej produkcji.

(k)

POLSKA farmacja pokazała w bieżącej pięcioletniej perspektywie, że nie może się pochwalić tak wielkimi i wszechstronnymi sukcesami, jak Zjednoczenie Przemysłu Farmaceutycznego „Polfi”. Łączne zadania na lata 1961—1965 zostaną wykonane prawie z 20-procentową nadwyżką. Produkcja w roku bieżącym w porównaniu z rokiem 1960 wzrosła, zamiast o 96% jak przewidywał plan 5-letni — o ponad 140%. Nawet rok 1963 tak głęboko niepomyślny dla większości gałęzi, nie zdołał wydatnie zahamować imponującej dynamiki „Polfi”.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

wania bieżącego planu 5-letniego wielkich pod tym względem szans nie brano wlicznie pod uwagę, ponieważ wzrost eksportu leków zaplanowano na 50% (z ok. 20 na ok. 30 mln zł dew.). Wyniki przeszły wszelkie oczekiwania. „Polska” wyeksportuje w 1965 roku za ok. 125 mln zł dew., czyli za sumę przeszło 4-krotnie większą, niż na ten rok pierwotnie zaplanowano, i przeszło 6-krotnie przewyższającą wartość eksportu z roku 1960.

Jedno z jedenastu zjednoczeń przemysłu chemicznego, badające wśród nich na 6 miesięcy pod względem wielkości produkcji (wartościowo) uplasowało się na pierwszym przynajmniej eksporterskim stopniu już z końca roku 1981 osiągnął nadwyżkę wywozu. Leków nad ich przywozem. W roku bieżącym wartość całego importu leków wynosiła zaledwie ok. 42% ich eksportu. Udział zaś wyrobów farmaceutycznych w całym eksporcie chemicznym wzrósł w toku pięciolecia z 8,3 do ok. 25—27%. „PoliFa” zatem nie tylko z dużą nadwyżką (ok. 70 mln zł dew.) „zarabia” na import, ale także odgrywa decydującą rolę w ogólnych obrotach zagranicznych artykułami chemicznymi.

Sytuacja tego zjednoczenia jest, być może, w pewnym stopniu uprzywilejowana. Zadania w bieżącym planie 5-letnim ujęte zostały — z wyjątkiem kilku asortymentów — ogólnie, wartościowo. Otwierało to naturalnie pole manewru, ale, zaznaczymy od razu, w najbardziej dodatnim znaczeniu tego określenia. Drugim elementem uprzywilejowania jest, okolicz-

ność, że inwestycje w tym przemyśle nie są w ogóle zbyt drogie. W latach 1961—1963 pochłonięto nie więcej niż 1200—1300 mln zł, dając ekwiwalent w postaci wzrostu produkcji wartości ok. 2 800 mln zł. Można także uznać, że takim sprzyjającym czynnikiem są, choć to wydaje się bez wątpienia zdwigne, nader wysokie wymagania farmacji polskiej. Wzrost jakości pracy w atmosferze nietolerancji dla produkcji nie odpowiadającej wymaganiom jakościowym, które — co bardzo ważne — ustalane są ściśle, przed podjęciem produkcji. Naturalnym porządkiem rzeczy pracę w przemyśle farmaceutycznym nastraja to z góry na wysokie obroty. Zarazem ułatwia przystosowywanie się do wysokich i często zmiennych, wymagań farmakopei zagranicznych — co jest pierwszym warunkiem powodzenia eksportu.

Nawiasowo trzeba wspomnieć, że ten ostatni czynnik postawił przed polskim przemysłem farmaceutycznym zupełnie nowe zadanie. Chodziło już nie tylko o „wyśrubowanie” takich parametrów leku, jak chemiczna czystość, czy moc, lecz także np. własności fizycznych substancji (sposób krystalizacji, wielkość i kształt kryształów, jednorodność itp.), do których przedtem nie przywiązywano tak wielkiej wagi.

Dobrze świadczy o przemysle farmaceutycznym fakt, że sprafajacy adyoskopolaw zarwano oweko-licznie sprafajacy fakt zgnnny dopinacoe.

Kierujac sielozchnikiem ekonomicznym w miedziemoznooci elastycznie dostosowyalaparar prdukcji do aktualnych potrzeb. Decydowal sie nawet na bardzo radykalne posuniecie. Oto przyklad. Poopanowaniu produkcji (patent polski) grupy nowoczesnych antybiotykow - tetracyklin, natychmiasturuchomil te produkcje w skali mozliwie najwik-

szej, eliminując z tanków łarchomińskich penicylinę i streptomycyne.

Prześlanki takiego wyboru, pozornie ryzykownego, są w gruncie rzeczy oczywiste. Produkcja nowa, nowoczesna zapewnia wysokie ceny. Aby z tego tytułu osiągnąć maksimum korzyści — przede wszystkim w eksporcie — należy podjąć wysiłek z czasem, doprowadzając do wysokiej koncentracji produkcji, celem wykorzystania aktualnych korzystnych relacji cen nawet kosztem, jeśli to konieczne, wyrobów mniej rentownych. Te ostatnie bowiem można nabyć łatwo za drobną część sum uzyskanych z eksportu wyrobów najbardziej efektywnych. „Polfa”, konsekwentnie stosując te taktykę, zdynamizowała ogólny rozwój przemysłu farmaceutycznego. Produkcja antybiotyków, wśród których główną rolę odgrywała antybiotyki najnowocześniejsze, zwiększyła się przeszło 8-krotnie, podczas gdy plan przewidywał wzrost 5-krotny, produkcja sulfamidów wzrosła przeszło 2-krotnie (plan — wzrost o ok. 30%) itd. itp. Ogółem w latach 1961—1965 „Polfa” dostarczyła wyrobów farmaceutycznych więcej niż to wynikało z planu na sumę ponad 3,8 mld zł (porównywalnych). Używała także wysoki wartościowy poziom eksportu i jego efektywności, zapewniając jednocześnie wydajny postęp w zaopatrzeniu w leki i rowiny krajowego. „Polfa” kierowała się bowiem zdrową handlową zasadą, że nie należy produkować u siebie tego, co taniej i korzystniej (w ogólnym rachunku) można kupić gdzie indziej. Dlatego też nawiązała ścisłą współpracę specjalizacyjną w ramach RWPG, która zresztą przynosi korzyści wszystkim partnerom.

Takie tendencje wysunęły na plan pierwszy zagadnienia modernizacji aparatu wytwórczego. Przebudowa i dostosowywanie aparatury do aktualnych potrzeb, postęp techniczny — to cechy charakterystyczne inwestycji w przemyśle farmaceutycznym.

Np. w Zakładach Tarchomińskich przygotowano uniwersalną aparaturę w oddziale antybiotykowym z trzech rodzajów operacji chemicznych (strącenia, ekstrakcyjna, jonitowa). Uzyskano w ten sposób elastyczność przestawień, co nie wyklucza jednak konieczności przeróbek w celu zaspokojenia określonych wymagań tego lub innego importera.

Duży nacisk kładzie zjednoczenie na mechanizację prac, zwłaszcza w oddziałach konfekcyjnych. Dzięki temu np. produkcja tabletek zwiększyła się z 2 mld szt. w roku 1960 do 5 mld szt. w roku 1963; drażetek — z 1,1 mld do 4 mld szt., ampułek — z 160 mln do 250 mln szt.

To co jest słuszne, korzystne i oczywiste z ekonomicznego punktu widzenia nie zawsze u nas przebiega gładko. Farmacja musiała po drodze pokonać wiele barier wzniesionych przez przestarzałe przepisy, systemy planowania, relacje cen itp. Niektóre okazały się wręcz nieprzekraczalne. Dawał się zważyć odczuć brak dyspozycyjnych środków na drobne inwestycje, których to potrzeb nie było w stanie zaspokoić limity na inwestycje szybko renitujące. W niektórych przypadkach trzeba było czekać rok — do następnego planu. Ponieważ jak już wspomniiano, czas jest tu czynnikiem o pierwszorzędnym znaczeniu, wypadło niekiedy rezygnować z dobrego interesu. Nie oznacza to, że już w tym miejscu o innych „antybodach”, jak przestarzałe relacje cen, tryb i system planowania, wskaźniki ilościowe sprzeczne często z zadaniami ekonomicznymi itp. — nie można mówić.

W Zjednoczenie Przemysłu Farmaceutycznego jako pierwsze opracowało i przedłożyło projekt swego nowego statutu, który ma zapewnić lepsze warunki elastycznego działania, opartego na rachunku ekonomicznym. Nowy statut ma obowiązywać od 1 lipca br. Tymczasem przechodzi „przez ogień i wodę” rozmaitych komisji, w których tu i ówdzie ujawniają się utopijne życzenia osiągnięcia stuprocentowego ideału modelowego, co — rzecz jasna — bynajmniej nie służy najlepiej realnym usprawnieniom funkcjonowania gospodarki. Skoro to ma być eksperyment, praktyka pozwoli skorygować błędy w zasadniczo trafny, jak powszechnie się stwierdza, projekcie. Wydaje się, że można w tej sprawie w pełni zawrzeć zjednoczeniu, które wykazało w tym pięciocioletni walory dobrego gospodarza, zdolnego kojarzyć interesy wyższe z ogólnospołecznymi.

^{*)} Nr 17/65: „Chemia 1961-1965 - Czy wystarcza wysoka dynamika“.



W bieżącej pięćdziesiątce pokazały się wreszcie na ulicach Warszawy nowoczesne tramwaje szybko-
bieżne. Same tramwaje — nawet najnowocześniejsze — sprawy komunikacji w stolicy nie rozwią-
żają. Foto: CAF

WARSZAWA 1961-1965-1970

Szeroko dyskutowane perspektywy rozwoju stolicy, groźne słowo — deklaratorem jako podstawowa wytyczna działania na przyszłość nie powinny zatrzeć nam fakt, że Warszawa jest jednym z najładniejszych i najlepiej zagospodarowanych miast w Polsce. Dlatego pozwolimy sobie przypomnieć naszym czytelnikom kilka podstawowych danych obrazujących rozwój miasta w ostatnich latach.

Na jaki temat przeciętny warszawiak najczęściej narzeka? Gdyby przeprowadzić taką statystykę do pierwszego miejsca konkurowałaby na pewno 2 dziedziny miejskiego życia: Sąd — gospodarka mieszkaniowa i komunikacja. Popatrzmy, co w ostatniej pięćdziesiątce zrobiono dla poprawy tych działów miejskiej gospodarki.

Plan na lata 1961-65 przewidywał wybudowanie 62 861 mieszkań, wybudowano (przyjmując wykonanie w r. 1965 równo-planowi) 70 790, a więc prawie o 8 tysięcy więcej. Owe tysiące mieszkań nie każdemu jednak przemawiają do wyobraźni, szczególnie jeżeli sam mieszka w „przegiętym” lokalu. Dodajmy więc, że w okresie ubiegłych 4 lat ludność stolicy zwiększyła się o 81 tys. osób — a więc budownictwo nie tylko zaspokajało potrzeby wynikające z przyrostu ludności, ale pozwalało na pewną poprawę warunków mieszkaniowych. Na te cele przyznano ponad 23 tys. mieszkań — z czego ok. 7 tys. dla rodzin z budynków niemieszkalnych i blisko 8 tys. dla wykwaterowanych z lokali szczególnie zagrożonych. Czy poprawiło to sytuację wszystkich rodzin znajdujących się w szczególnie trudnych warunkach? Na pewno nie, ale biorąc pod uwagę, że

w tym roku na te cele przeznaczono jeszcze ok. 5 tys. mieszkań — można powiedzieć, że w bieżącej pięćdziesiątce dokonano przełomu w sytuacji ludzi znajdujących się w najtrudniejszych warunkach mieszkaniowych.

Pewna rozbieżność między danymi statystycznymi a odczuciem mieszkańców istnieje na pewno w drugiej dziedzinie — w komunikacji. No bo statystyka wykazuje, że ilość wozów tramwajowych powiększyła się o 102, autobusów o 518, trolejbusów o 24 — a tło, jak by tak i jest, okazało się, że ani nowe linie, ani przegubowce nie były w stanie dokonać przełomu. Sprawa jest skomplikowana — okazuje się, że nie tylko, a może nawet nie tyle wzrost ilości mieszkańców, a wzrost zatrudnienia decyduje o obciążeniu miejskiej komunikacji. Nieco większe sukcesy można zanotować w dziedzinie budowy nowych arterii komunikacyjnych — wybudowano 179,8 km nowych ulic, a przebudowano 128 km. Najbardziej widoczne efekty — to przebudowa Al. Jerozolimskich z nowym rondem przy

Nowym Świecie, przebudowa Al. Swierczewskiego, ul. Towarowej, ul. Kasprzaka i Al. Żwirki i Wigury.

Nie byłoby w zgodzie z ogólną opinią mieszkańców stolicy, gdybyśmy trądzili tylko do dwóch wyżej wymienionych. Jest ich na pewno więcej — wymienimy tylko najważniejsze. A więc handel i gastronomia. Sieć handlu wzrosła o ok. 400 placówek i o ok. 50 tys. m. kw. powierzchni sklepowej. Obróty wzrosły jednak o najmniej równie szybko, bo o około 5 mld złotych, niewiele więc łatwiej jest obecnie dostać się do lada, niż było 4 lata temu. Tylko, że tych lad jest nieco mniej, handel bowiem nadal się modernizował, zwiększając ilość „samych” i sklepów preselekcyjnych. Najwięksi nawet malokontenci muszą uznać znaczny postęp w rozwoju placówek oświatowych — w latach 1961-64 oddano do użytku 64 budynki szkół podstawowych oraz 7 nowoczesnych techników, z których niektóre stanowią całe kompleksy szkolne o wielu budynkach. Również — choć może nie tak widoczna poprawa nastąpiła w służbie zdrowia.

A co będzie się zmieniać w przyszłości? W dziedzinie w następnym pięćdziesiątce? Popatrzmy na podstawowe dane dotyczące rozwoju miasta:

Dział gospodarki miejskiej	Jedn. miary	Przyrost w latach	
		1961-64	1966-70
Budownictwo mieszkaniowe	mieszkania w tys.	70,8 *)	73,0
Komunikacja miejska — tabor: tramwaje, autobusy, trolejbusy	szt.	102	400 **)
	„	518	965 **)
	„	24	56 **)
Obróty handlu detalicznego	mln zł	5,0	9,7
Wartość usług	mln zł	600,0	700,0
Sieć wodociągowa	km	155	170
„ kanalizacyjna	„	88	75
Zaopatrzenie w gaz — mieszkania podłączone do sieci	tys.	82	75
Aparaty telefoniczne	tys.	48 *)	55
Lekarze medycyny	tys. osób	1	0,8
Łóżka szpitalne	tys.	2	1

*) Lata 1961-64 plus przewidywane wykonanie za rok 1965

**) Przewidywane dostawy nowego taboru.

„Góra — dół — góra”

DOKONCZENIE ZE STR. 1

granic administracyjnych, powstania nowych jednostek wojewódzkich, stworzenia w ogóle nowego podziału administracyjnego na ziemiach zachodnich i północnych — podział administracyjny był słabo zintegrowany z podziałem gospodarczym. Poszczególne gałęzie gospodarki województw były niejednokrotnie bardzo słabo zespolone. Obecnie wszystkie już w zasadzie województwa tworzą w mniejszym lub większym stopniu określone organizmy gospodarcze.

Tak zatem proces modernizacji struktury i krystalizowania funkcji regionów oraz integrowania się ich w systemy gospodarcze zawierał dwie pozornie sprzeczne a w istocie jednorodne, komplementarne tendencje. Oto regiony administracyjne stawały się szybko regionalnymi gospodarczymi, emancypowały się, a z drugiej strony wtapiały się w krajowy system gospodarczy.

Modernizacja regionów była naturalną funkcją modernizacji kraju, planowania centralnego, ogólnego, zbiorowego wysiłku. Nie ulegała jednak wątpliwości, że regionalne systemy władzy mają w tych efektach swój bardzo ważny udział. Wydaje się, że rzeczywista rola rad narodowych w naszym kraju jest stanowczo niedoceniana, i to zarówno przez tzw. przeciętnego obywatela jak i przez samych... działaczy rad narodowych jak i wreszcie przez ludzi, których określiliśmy mianem działaczy szczebla centralnego. W świadomości nas wszystkich (oczywiście z licznymi wyjątkami) pokutuje chyba ciągle jeszcze stereotypowy obraz roli i funkcji systemu rad narodowych w życiu gospodarczym i społecznym a także politycznym kraju. Ten stereotypowy obraz to dostrzeżenie rad w wymiarze tradycyjnego samorządu lokalnego bądź na poziomie pierwszych lat pięćdziesiątych, kiedy to istotnie funkcje administracyjne rad dominowały nad funkcjami gospodarskimi.

A tymczasem rady narodowe stały się w okresie ostatnich kilku lat jednym z podstawowych elementów kierowania życiem gospodarczo-społecznym kraju. Wystarczy przypomnieć — jako najbardziej syntetyczny wskaźnik — rosnący dynamicznie z roku na rok udział rad narodowych w budżecie. Przylatująca większość życiowych spraw obywatela pozostaje obecnie w gestii rad. Szansa startu życiowego, zdobycia określonej pozycji społeczno-zawodowej, wielu młodych ludzi w wielu ośrodkach kraju — zwłaszcza w najbliższym dziesięcioleciu — wyznaczona jest w zna-

cznej mierze aktywnością i gospodarnością rad narodowych. Radom narodowym podlega bezpośrednio trzecia część gospodarki. Reszta gospodarki radom narodowym nie podlega wprawdzie bezpośrednio ale ich wpływ jest potencjalnie ogromny. To nie jest tylko możliwość wpływu pośredniego. Możliwość i co więcej, praktyka, aktywnego oddziaływania rad narodowych na pozostałe dwie trzecie gospodarki narodowej bardzo wyraźnie i konkretnie zarysowała się w cyklu publikacji „Centralne problemy w regionalnym zwierciadle”. Wydaje mi się, że udokumentowanie tego faktu należy do najbardziej interesujących aspektów omawianego cyklu.

Jakie potencjalne i praktyczne wykorzystywanie przez rady możliwości w szczególności ujawniły się w tej dziedzinie?

Okazało się przede wszystkim, że rady narodowe wywierają poważny wpływ na podejmowanie decyzji w sprawach lokalizacji inwestycji w przemyśle kluczowym. Każda — przesłanie mówią — przewidywana centralnie inwestycja w przemyśle kluczowym, znajduje wiele wojewódzkich konkurentów. Konkurenci starają się ustalić najbardziej racjonalne przesłanki decyzji lokalizacyjnej. Zobowiązują się z własnej, nieprzymuszonej woli aktywnie uczestniczyć w procesie inwestycyjnym. Zmuszają władze centralne do uwzględnienia najbardziej skomplikowanych elementów rachunku lokalizacyjnego. Te i inne momenty sprzyjają niewątpliwie racjonalizacji podejmowania decyzji w sprawach lokalizacji inwestycji.

Ważniejsza może jeszcze jest rola rad narodowych wtedy, gdy już walczyć nie o inwestycję, lecz przeciwko inwestycjom. Cykl „Centralne problemy w regionalnym zwierciadle” dostarczył wielu tego rodzaju faktów. Gdańscy działacze udowodnili, że nie jest obecnie konieczna budowa nowej stoczni remontowej. Pracownicy planów regionalnych przy WKPG w Szczecinie wykazała zbędność nowych nakładów inwestycyjnych w przemyśle mięsnym na terenie województwa — kontropropozycja ujawniała rezerwy w istniejących już zakładach. Gorlickie Prezydium PRN wystąpiło z postulatem, aby zamiast planowanych centralnie czterech przykładowych przychodni lekarskich wybudować jedną ale dobrze wyposażoną. Prezydium PRN w Łomży zainteresowało się natomiast projektowaną budową browaru, udowadniając, że gdyby

ten browar zlokalizować obok istniejącej krochmalni, to można by wykorzystać parę nadwyżkową z krochmalni dla browaru, bocznice kolejową, wspólne ujęcie wody, kanalizację, garaże, linię wysokiego napięcia, drogę dojazdową, warsztaty i różne urządzenia socjalno-kulturalne. Oszczędności z tego tytułu wyniosłyby około 20 milionów złotych.

Celowo dobraliśmy przykłady rzędu miliardowego (stoczni remontowa) i „tylko” milionowego. Dmonstrują one bowiem szerokie i różnorodne możliwości wpływu rad narodowych na proces podejmowania decyzji lokalizacji inwestycji przemysłowych.

Ale chyba największe perspektywy otwierają się przed radami narodowymi w dziedzinie koordynacji bieżącej działalności gospodarczej wszystkich ogniw gospodarki znajdujących się w zasięgu ich władzy i kontroli. Przykładowym niejako modelem takiej działalności koordynacyjnej stała się szeroko spopularyzowana w prasie i telewizji inicjatywa działaczy z Bielska-Białej. Bielsko-Biała nie jest tu jednak jakąś jedną jaskółką, która wiosną nie czyni. Mamy już wiele jaskółek na tym obszarze spraw, możemy więc chyba mówić o wiosnie. Koordynację działalności „wszystkich jednostek gospodarczych organizuje wiele innych miast województwa katowickiego. Wcześniej jeszcze aktywność tego typu przejawiały wojewódzkie rady narodowe we Wrocławiu i w Kielcach.

Znakomitą wręcz przykładem możliwości tkwiących w terenowej koordynacji bieżącej działalności gospodarczej jest kooperacyjne przyspieszenie województw nadmorskich na rzecz przemysłu stoczniowego. Przemysł stoczniowy, skazany na kooperację z setkami a nawet tysiącami zakładów i zakładów rozrzuconych jak Polska długi i szeroki, ma otrzymać — dzięki wszechstronnemu wysiłkowi rad narodowych — kooperantów przede wszystkim z województw nadmorskich. Kryją się tu korzyści zarówno bezpośrednie jak i pośrednie — przede wszystkim możliwość kontrolowania przez rady narodowe kooperantów, przeciwdziałanie awariom kooperacyjnym.

Od dziesięciu co najmniej lat gdy mówi się u nas o radach narodowych, nieodłącznie wspomina się

o decentralizacji. To już są dwa terminy niemalże bliźniacze. Bibliografia artykułów, zawierających w takiej czy innej wersji pojęcie decentralizacji, obejmuje dziesiątki, jeśli nie setki pozycji. Skłonny jestem jednakże podejrzewać, że ujmowanie naszej rzeczywistości gospodarczo-społecznej w dwóch ekstremalnych pojęciach — centralizacja i decentralizacja jest coraz mniej płodne teoretycznie i praktycznie. Te dwa bieguny analizy nie stanowią już busoli orientującej w kształtowaniu się realnego systemu kierowania i zarządzania gospodarką narodową. Proces, który nazywano decentralizacją, okazał się — przynajmniej w odniesieniu do rad narodowych, a chyba i w odniesieniu do wielkich przedsiębiorstw przemysłowych — nie jednokierunkowy, lecz wielokierunkowy. Kierunek „góra-dół” wydłżył się i stworzył koło z centralnymi punktami „góra — dół — góra”. Decentralizacja okazała się być nie aktem lecz procesem i to procesem nie pasywnym lecz aktywnym. Gdy nieco dojrzała, wyrosła z butów tak decentralizacji jak i centralizacji.

Rady narodowe nie kontentują się darami decentralizacji. Nie są zadowolone z ich lokalnej uprawnia. Te wszystkie rozwijające się formy działalności gospodarczej rad narodowych, o których wspominaliśmy, obracają się w najwęższych „układach nerwowych” systemu kierowania i zarządzania gospodarką. Prowadzą do skryształizowania się w perspektywie prawidłowo funkcjonującego układu sprzężeń zwrotnych.

Problematyka integracji planowania centralnego z planowaniem regionalnym, planowania gospodarczego z planowaniem przestrzennym, planowania ekonomicznego z planowaniem społecznym, stanowiła jeden z podstawowych nurtów cyklu publikacji „Centralne problemy w regionalnym zwierciadle”. Wypowiadając się na łamach „Życia Gospodarczego” — w artykułach lub w wywiadach — działacze poszczególnych regionów postulowali przyspieszenie procesu integracji systemu planowania gospodarczego i społecznego. Wskazywali wielokrotnie, na jakie trudności napotykały racjonalne inicjatywy władz wojewódzkich w przypadkach, gdy kierownictwa określonych gałęzi gospodarki narodowej, zjednoczeń nie wykazują po prostu dobrej woli współpracy. W konsekwencji, domagali się potwierdzenia określonych aktami prawnymi wpływu wojewódzkich rad narodowych na kształtowanie się programów rozwojowych i planów poszczególnych gałęzi gospodarki. Postulat ten w wersji tak sformułowanej jest niewątpliwie bardzo dyskusyjny. Niemniej jednak należy znaleźć jakieś rozwiązanie. Pewną rolę mogłoby tu, na przykład, odegrać wojewódzkie zespoły poselskie.

Jeśli chodzi o samych działaczy

wojewódzkich, to wypada stwierdzić, iż czynią oni wiele dla integracji planowania centralnego z planowaniem regionalnym. Przede wszystkim niezwykle rzetelnie traktują opracowywanie perspektywicznych i bieżących planów. Przeciągają do tych prac szerokie kręgi specjalistów, a przede wszystkim miejscowych pracowników nauki — wojewódzkie rady naukowo-techniczne skupiają ponad 300 samodzielnych pracowników nauki. Wiele wojewódzkich rad może pochwalić się szczegółowymi, gruntownie opracowanymi planami rozwoju powiatów, rejonów województw. Znakomitą tego przykładem jest opracowany przez Pracownię Planów Regionalnych w Lublinie plan zagospodarowania meliorowanych terenów w rejonie kanału Wieprz — Krzna. Jest to plan oparty na rzetelnych przesłankach — ustalonych przez dobrych specjalistów — otwarty na trudne realia i szerokie perspektywy gospodarcze i społeczne. Plan ten jest starannie i rzeczowo konsultowany i uzgadniany z władzami centralnymi, a więc i pod tym względem może służyć przykładem.

Integracja planowania centralnego z planowaniem regionalnym planowania gospodarczego z planowaniem przestrzennym jest niewątpliwie od szeregu lat tendencją stałą. Osiągnięty przez nasz kraj etap wzrostu gospodarczego, charakter problemów wysuwanych w obecnej fazie rozwoju gospodarczego (np. nadwyżki siły roboczej w rejonach słabo rozwiniętych i niedobory w rejonach rozwiniętych rysujące się w najbliższym dziesięcioleciu, problemy zatrudnienia kobiet, nadmierne procesy aglomeracyjne w niektórych okręgach, itd.) sprawiają, że dalsza integracja systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową, wzrost roli rad narodowych w tym systemie staje się obiektywną koniecznością bardzo harmonizującą z powszechnymi subiektywnymi postawami.

Zakończmy te uwagi przekonaniem, że przyszły komplet poselski podobnie jak dwa poprzednie, aktywnie przyczyni się do dalszej integracji centralnego i regionalnego planowania i zarządzania, do wzrostu roli rad narodowych i wielkich przedsiębiorstw przemysłowych w kształtowaniu planowania i działalności gospodarczej.

RYSZARD TURSKI

Ołów czy tworzywa sztuczne?

Choćby polskie normy nakazywały wyjątkowo oszczędnie stosować ołów w przemyśle kablowym — powioki te są cenniejsze niż w kablach wytwarzanych przez przemysł zachodniemiejski, francuski, amerykański — zużycie ołowiu dla potrzeb przemysłu kablowego jest w Polsce zaledwie 2,4 raza mniejsze niż w przemyśle USA, przy czym, jak wiadomo, różnica w wielkości produkcji jest znacznie większa. Krotko mówiąc: polski przemysł kablowy jest wyjątkowo „ołowiowicz”. Ten porównywalny paradoks daje się dość prosto wytłumaczyć. W roku 1960 w USA ponad połowa kabli była już produkowana w powiokach z tworzyw sztucznych. W Polsce w tym czasie — udział tworzyw sztucznych nieznacznie — tylko przekraczał 10 proc., a według planów na najbliższe pięćdziesiąt, jeszcze w 1970 r. ołów stanowił 60 proc. materiałów wykorzystywanych na powioki kablowe.

Ołów jest surowcem kosztownym, importowanym. Tworzywa są tanie. Koszt produkcji kabli w powiokach ołowianych niekiedy niemal dwukrotnie przekracza nakłady przy zastosowaniu poliwinitu. To, że w dalszym ciągu przemysł kablowy trzyma się u nas kurczowo tradycji, przetrzymuje się w przemyśle, gdzie zwyczaj stał się już przetrzymywaniem, spowodowane jest nie tylko wadliwym systemem bodźców materialnych (przez droższych surowców łatwiej wykonać plan towarowy, osiągnąć wskaźniki akumulatora, niż w przemyśle z krajami zachodnimi — kryterium jakościowych, wykluczających stosowanie poliwinitu przy kablach używanych dla celów wojennych, gdzie zwyczaj stał się już przetrzymywaniem, przetrzymywaniem pod groźbą wstrzymania dostaw — zmuszony był „wymuszać” jeszcze w 1964 r. obniżenie swego wymagania jakościowego. Ta chwila „dyspensy” od łagodnych nawet kryteriów rozłączająca została następnie na sporą część dostaw w I i II kwartale br. Chłoniła zapowiedzi, że w przyszłości polski poliwinit będzie lepszy. Może tak się stanie. Ale — sądząc po planach rozwojowych tego przemysłu — długo jeszcze ołów królować będzie wśród surowców używanych do produkcji powiok kablowych.

W tej sytuacji warto chyba zastanowić się nad zastąpieniem w imporcie droższego ołowiu taniejzym tworzywem sztucznym. Chodzi nie tylko o poliwinit. W przemyśle światowym stosowane są już termoplastyki o znacznie lepszych i wszechstronnych właściwościach. Gdyby wymagałyby to odpowiedniego „przetwarzania” parku maszynowego w fabrykach kablowych, dostosowania urządzeń do nowych surowców. Ale wcześniej czy później i tak to trzeba będzie zrobić. A poza tym oszczędności dewizowe, uzyskane przy takiej zmianie zakupów z surowców droższych na tańsze, mogą związane z tym wydatki w dużym stopniu zrekomensować. Może nawet w pełni. To trudno w tej chwili stwierdzić: rzecz wymaga gruntownego rachunku. Warto to uczynić, bo chodzi o stawkę, która może nie produkujemy ok. 12 tys. km kabli, na km kabla o średnicy 30 mm przypada 1800 kg ołowiu, tona ołowiu kosztuje 12 tys. zł. (kk)

PO II wojnie światowej na mapie politycznej świata pojawiło się ponad 60 nowych niepodległych państw narodowych w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej. Zwiększyły się nasycone kraje trzeciego świata, dla podkreślenia ich odrębności od rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Społeczeństwa krajów nowo wyzwolonych zdają sobie dokładnie sprawę z tego, że jeżeli pozostań surowcowo-rolniczymi dodatkami do byłych metropolii, to będą nadal przedmiotem bezwzględnej wyzysku ze strony potęg imperialistycznych. Dlatego też bezpośrednio po uzyskaniu niepodległości politycznej kraje trzeciego świata podejmują kroki w kierunku przezwyciężenia kolonialnej struktury gospodarki i rozwoju narodowej ekonomiki.

Przedstawiciele rozwiniętych krajów kapitalistycznych i ich zwolennicy szeroko reklamują dziś pomoc Zachodu udzielaną krajom trzeciego świata. Należy

KRAJE SOCJALISTYCZNE TRZECIEMU ŚWIATU

BRONISŁAW RUDOWICZ

Jednakże podkreślić, że pomoc kapitalistyczna, do której należy również zaliczyć pomoc ze strony organizacji międzynarodowych (Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju, Międzynarodowego Funduszu Monetarnego i innych), udzielana jest na ciężkich warunkach. Np. większość kredytów Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju stanowią kredyty krótkoterminowe, przy rocznym oprocentowaniu 5-6 proc. Bardzo często przy udzielaniu pożyczek stawiane są różnorodne warunki o charakterze politycznym, gospodarczym lub wojskowym. Znaczna część pomocy krajów imperialistycznych nosi charakter konsumpcyjny. Tak np. pomoc USA udzielana Indii w okresie powojennym występuje głównie w formie pożyczek na zakup amerykańskich nadwyżek rolnych. Nie negując znaczenia tego rodzaju pomocy, należy podkreślić niedostateczny jej wpływ na wzrost gospodarczy krajów nowo wyzwolonych, a tym samym zmianę dotychczasowego ich miejsca w gospodarce światowej.

Obok wielu nowych cech współczesnego świata charakterystyczne jest szybkie zacieśnianie stosunków ekonomicznych między krajami socjalistycznymi, a słabo rozwiniętymi krajami Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej. System socjalistyczny podważył monopol wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych w tym zakresie, a tym samym zwiększył siłę przetargową krajów nowo wyzwolonych wobec państw imperialistycznych, zmuszając je do szeregu ustępstw w dziedzinie pomocy gospodarczej. Trafnie zauważył to ekonomista amerykański J. S. Berliner, pisząc: „Radziecki program pomocy zwiększa atrakcyjność neutralizmu... Istnienie radzieckiej pomocy umacnia niepodległość krajów neutralnych i zwiększa ich pozycję przetargową wobec Zachodu”).

Utworzenie i rozwój światowego systemu socjalistycznego w istotny sposób zmieniło sytuację na rynku światowym. Międzynarodowe stosunki ekonomiczne państw socjalistycznych z krajami trzeciego świata zasadniczo różnią się od tych stosunków, jakie panowały i panują między tymi krajami, a krajami imperialistycznymi. Cele jakie stawiają przed sobą na obecnym etapie kraje socjalistyczne oraz kraje Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej w dużym stopniu są zbliżone. Dotyczy to takich problemów, jak likwidacja kolonializmu, zachowanie pokoju światowego i innych. Trzeci świat ma pełną możliwość kształtowania swych stosunków z krajami systemu socjalistycznego zgodnie z zasadami wysuniętymi na konferencji w Bandungu w roku 1955, a więc stosunków na zasadach nieingerencji w sprawy wewnętrzne partnerów, równości i wzajemnego poszanowania, bez metod nacisku gospodarczego, finansowego i politycznego. Te zasady w pełni odpowiadają interesom krajów obu grup.

Dla krajów nowo wyzwolonych znaczenie współpracy gospodarczej z krajami socjalistycznymi jest istotne z kilku względów: 1) szybki rozwój krajów socjalistycznych umożliwia krajom słabo rozwiniętym Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej import dóbr inwestycyjnych na korzystniejszych warunkach aniżeli z przemysłowo rozwiniętych krajów kapitalistycznych; 2) szybki rozwój gospodarczy krajów obozu socjalistycznego stwarza coraz szersze rynki zbytu dla tradycyjnych towarów eksportowych trzeciego świata; 3) kraje socjalistyczne mogą w coraz szerszym zakresie finansować szereg inwestycji w kluczowych gałęziach przemysłu krajów słabo rozwiniętych, nie stawiając żadnych warunków politycznych; 4) rozwój stosunków gospodarczych z krajami socjalistycznymi stał się środkiem oddziaływania na kształtowanie się stosunków ekonomicznych trzeciego świata z krajami imperialistycznymi.

Asortyment artykułów, na które kraje słabo rozwinięte znajdują rynek zbytu w krajach socjalistycznych jest bardzo szeroki — od surowców dla przemysłu tekstylnego i skórzanego, poprzez wszelkiego rodzaju kopaliny, na roślinach tropikalnych skończy-

szy. Planowy charakter rozwoju gospodarki socjalistycznej, bez wahań typu koniunkturalnego, stwarza trwałe możliwości uwzględniania zawartych porozumień handlowych w realizacji planów gospodarczych w krajach nowo wyzwolonych. Komisja ONZ do Spraw Krajów Gospodarczo Słabo Rozwiniętych stwierdziła, że rozwój stosunków gospodarczych z krajami socjalistycznymi pozwolił takim krajom jak India, Indonezja, Birma, Zjednoczona Republika Arabska i inne, złagodzić skutki kryzysu ekonomicznego w rozwiniętych krajach kapitalistycznych w latach 1957/1958. Wzrost obrotów handlowych z krajami socjalistycznymi staje się czynnikiem stabilizacji ekonomiki krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej.

Z reguły za importowane towary z krajów socjalistycznych trzeci świat płaci eksportem własnych towarów, co pozwala mu na złagodzenie trudności płatniczych. Również ceny przy zawieranych transakcjach handlowych odznaczają się większą stabilnością, ponieważ ruguje się z nich tendencje spekulacyjne. Kraje socjalistyczne nie narzucają krajom słabo rozwiniętym tych towarów, których przywóz mógłby przynieść straty miejscowej produkcji. Uwzględnia się rzeczywiste potrzeby importowe krajów nowo wyzwolonych. Po stronie eksportu krajów socjalistycznych do krajów trzeciego świata znajdują się głównie maszyny, urządzenia, materiały budowlane, wyroby włókiennicze itp., a więc towary o znaczeniu produkcyjnym, które są niezbędnie potrzebne w rozwoju gospodarczym (np. udział maszyn i urządzeń w eksporcie Czechosłowacji do krajów Azji i Afryki przekracza 50 proc.).

Dzięki wdrożeniu na rynek światowy krajów obozu socjalistycznego, podważony został monopol przemysłowo rozwiniętych krajów kapitalistycznych na dostawy dóbr inwestycyjnych. Kraje socjalistyczne z pełnym zrozumieniem odnoszą się do ambicji trzeciego świata stworzenia własnego przemysłu podstawowych środków produkcji i w szerszym miarę pomagają w urzeczywistnieniu tego celu. Przy obecnym potencjale przemysłowym krajów socjalistycznych, a szczególnie Związku Radzieckiego, Czechosłowacji, NRD, Polski, Węgier i Rumunii, są one w stanie dostarczyć wszystkie środki niezbędne do industrializacji krajów nowo wyzwolonych.

O tym jak ważną rolę w dziele urzeczywistnienia rozwoju gospodarczego krajów trzeciego świata odgrywa pomoc krajów socjalistycznych świadczą następujące fakty.

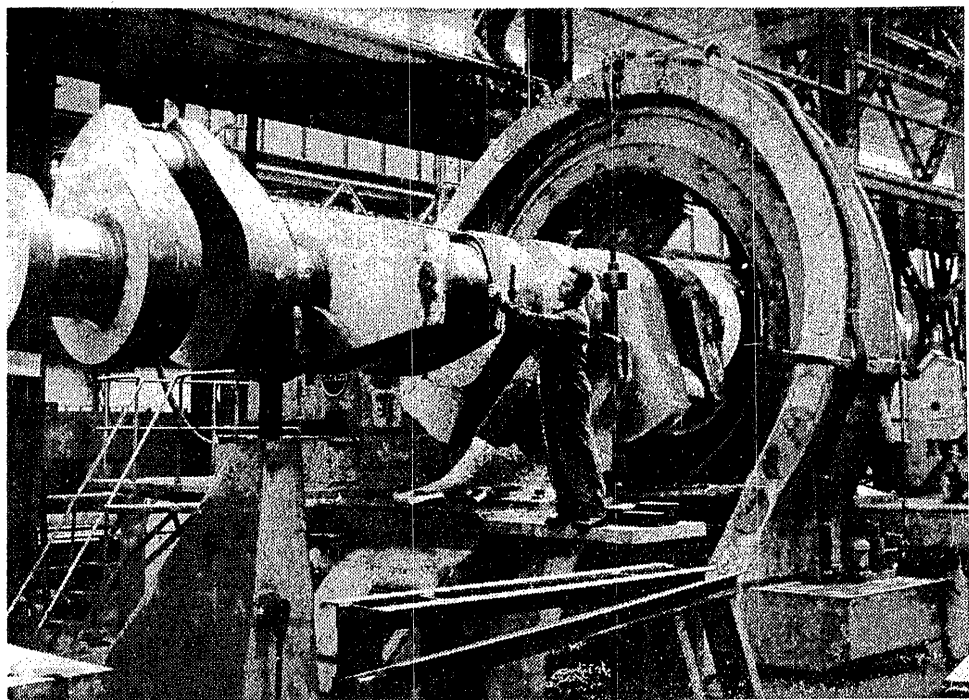
Obroty handlowe tylko krajów-członków RWPG z nowo wyzwolonymi krajami Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej w roku 1962 były prawie trzykrotnie większe aniżeli w 1955 roku. Do końca 1963 roku kraje RWPG okazały pomoc ekonomiczną i techniczną 40 krajom słabo rozwiniętym w budowie ponad 1100 przedsiębiorstw przemysłowych i obiektów innego typu, w tym: w Indii 168 przedsiębiorstw, Zjednoczonej Republice Arabskiej 178, Indonezji 50, Syrii 48, Mali 17, Maroko 6, Argentynie 9, Brazylii 10 itd. W krajach tych tylko Związek Radziecki wybudował lub buduje 34 obiekty w przemyśle metalurgicznym, 20 elektrowni, 30 przedsiębiorstw w przemyśle maszynowym, 20 przedsiębiorstw w przemyśle lekkim i spożywczym. Obiekty zbudowane w tych krajach przy pomocy ekonomicznej i technicznej Polski, Czechosłowacji, NRD i innych krajów socjalistycznych można byłoby również długo wymieniać. Wszystkie gałęzie gospodarki narodowej krajów nowo wyzwolonych kryją w sobie w formie bezpośredniej lub pośredniej pomoc krajów socjalistycznych.

Kraje socjalistyczne udzielają krajom trzeciego świata na dogodnych warunkach kredyty długoterminowe. Ogólna suma kredytów udzielonych tym krajom na początek 1963 roku wynosiła ok. 4 mld rubli, z tego na Związek Radziecki przypadało ponad 3 mld, Czechosłowację 300 mln, Polskę 160 mln, Rumunię 70 mln itd. Wysokość oprocentowania w skali rocznej waha się od 2-2,5 proc., podczas gdy odsetki od kredytów krajów kapitalistycznych wynoszą 5-6 proc. rocznie. Pomoc kredytowa krajów socjalistycznych skierowana jest przede wszystkim na rozwój kluczowych gałęzi przemysłu w krajach nowo wyzwolonych, co daje im możliwość umocnienia gospodarczej niezależności i likwidowania monokulturowego charakteru struktury ekonomicznej.

Dużą pomoc okazują kraje socjalistyczne wielu krajom trzeciego świata w kształceniu kadr. Tylko w 1962 roku europejskie kraje socjalistyczne odelegały do tych krajów ponad 7 tys. specjalistów i wysoko kwalifikowanych robotników dla wykonania różnorodnych usług gospodarczych. Przy pomocy krajów RWPG wybudowano już w krajach nowo wyzwolonych 60 szkół i instytutów różnego typu, a szereg znajduje się już w budowie (m. in. Instytut Technologiczny w Bombaju, wyposażenie uniwersytetów w Kabulu i Damaszku itd.). W zakładach naukowych krajów socjalistycznych zdobywa dziś wiedzę ponad 13 tys. studentów z krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej. Bardzo efektywną formą masowego przygotowania kadr narodowych dla tych krajów jest bezpośrednia nauka zawodu w zakładach budowlanych przy pomocy krajów socjalistycznych. Jak podają źródła radzieckie, tylko w trakcie budowy pierwszej fazy kombinatu metalurgicznego w Bhilai (India) przeszło przeszkolenie u specjalistów radzieckich ponad 12 tys. Hindusów. W ten sposób przygotowano też 21 tys. specjalistów różnych kwalifikacji w Afganistanie).

Porozumienia o pomocy gospodarczej i technicznej między krajami nowo wyzwolonymi i krajami socjalistycznymi zawierane są na zasadach równości, wzajemnych korzyści i poszanowania suwerenności. Kraje socjalistyczne przy zawieraniu porozumień pragną po prostu pomóc krajom, które wkroczyły na drogę samodzielnego rozwoju, w walce o likwidację zacofania. Sprawdza się tu w całej rozciągłości starohinduskie powiedzenie „ten prawdziwy przyjaciel, kto przychodzi w biedzie”. Dlatego też nie jest przypadkiem, że polityka i praktyka krajów socjalistycznych w sferze handlu międzynarodowego oraz pomocy gospodarczej i technicznej cieszą się wśród wielu narodów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej dużą sympatią.

1) J. S. Berliner: Soviet Economic Aid, New York 1958, s. 18.
2) Międzynarodowa Zprzysiężka, Nr 2/1964, s. 96.



Jednym z zagranicznych kooperantów naszego przemysłu okrętowego są Zakłady Im. Lenina w Pliźnie (Czechosłowacja). Zakłady te, wyposażone w unikalne, wielkie obrabiarki produkują m. in. składowe części silników okrętowych. Na zdjęciu — obróbka wału korbowego. Foto: Archiwum

Unikatem w skali europejskiej są meble segmentowe, które wprowadził na rynek kluczowy przemysł meblarski.

Modę na tego typu meble wylansowali w pewnym stopniu sami odbiorcy, domagając się od przemysłu mebli dostosowanych do potrzeb życiowych i warunków mieszkaniowych przeciętnych obywateli. Ich też opinia zaważyła na wprowadzeniu przez przemysł do produkcji określonych wzorów mebli segmentowych. Wszystkie bowiem projekty umeblowania przeciętnego mieszkania (2 pokoje z kuchnią) typowej, czyli 4-osobowej rodziny zostały poddane ocenie społeczeństwa na specjalnie zorganizowanych wystawach. Uwagi i wnioski zgłaszane przez potencjalnych nabywców projektanci wykorzystali dla doskonalenia swoich wzorów. Najwyżej oceniane projekty przemysł zaczął stopniowo wprowadzać do produkcji.

O ile jednak pierwsze dostawy mebli segmentowych nasz rynek przyjął z dużą życzliwością, sprzedaż następnych partii zaczęła sprawiać handlowcom

Odpowiednie szkolenie handlowców, opracowanie instrukcji i katalogów, przy jednoczesnej reklamie zalet i właściwości mebli segmentowych (już przekonstruowanych przez producentów) pozwoliło na pewne zwiększenie ich sprzedaży w 1964 roku. Z bliższej analizy kierunków sprzedaży wynika, że meblami segmentowymi interesują się przede wszystkim ośrodki wielkomiejskie, pomimo wystawiania ich także i w mniejszych miastach.

CO DALEJ?

Nie ma wątpliwości co do tego, że meble segmentowe nie cieszą się zbyt dużą sympatią handlu. Po prostu dlatego, że zapasy ich nadal są zbyt poważne w stosunku do wielkości obrotów. Wielkość zapasów mebli ogółem wynosi średnio 3-4 proc. rocznych obrotów w handlu meblami, wskaźnik ten wzrasta do 30-40 proc. przy meblach segmentowych, a więc jest dziesięciokrotnie wyższy.

Przemysł stwierdza, że meble segmentowe są bardzo przydatne, a części szkieletowe (tzn. regały, szafki itp.) również są bardziej materiałochłonne i wymagają ścisłego przestrzegania wymiarów. Charakter tych mebli determinuje cenę, co powoduje osłabienie rentowności w granicach zaledwie 3-4 proc., podczas gdy wskaźnik rentowności pozostałych asortymentów meblarskich przekracza na ogół 17 proc.

— Jakże są więc inne walory wskazujące na celowość produkcji mebli segmentowych?

Wartość można się doszukać tylko jednego, jest nim nowa forma plastyczna. Natomiast szeroko reklamowana użyteczność i wszechstronne zastosowanie w małych mieszkaniach są co najmniej problematyczne, gdyż charakter i układ tych mebli predestynuje je raczej do dużych mieszkań. Zarzut ten dotyczy zwłaszcza regałów, które niewiele dają użytkownikowi, a zajmują sporo miejsca. Nabywcy zresztą odpowiednio ocenili przydatność tych mebli, kupując przede wszystkim części tapicerowane. Popyt na nie stale wzrasta. Gromadzą się natomiast zapasy elementów szkieletowych.

Sytuacja ta nasuwa następujące pytanie:

Czy produkcja mebli segmentowych została poprzedzona analizą potrzeb rynku, podbudowana analizą ekonomiczną i zsynchronizowana z eksportem mebli?

Produkcja kluczowego przemysłu meblarskiego sięga obecnie 50 proc. krajowej produkcji meblarskiej. Udział zaś w niej mebli segmentowych wynosi 20 proc. Dominująca pozycja tego typu mebli w przemyśle kluczowym powoduje określone, niekorzystne sytuacje dla producenta, handlu krajowego oraz zagranicznego. Trudności producenta zostały już omówione, natomiast trudności handlu — to głównie zubożenie sortymentu, gorsze zaopatrzenie rynku, niższe efekty finansowe, wydłużenie rotacji w obrocie meblarskim. Dochodzi do tego wzrost zapasów, konieczność większych nakładów na reklamę, ekspozycje, przeszkolenie personelu itp. Trudności eksportera — to zubożenie potencjalnej zdolności prezentowania i oferowania masy towarowej, przeznaczonej dla odbiorców zagranicznych.

Trzeba nam przy tym pamiętać jeszcze i o odbiorcach wiejskich. Tworzą oni w zasadzie nowy dla zakładów meblarskich rynek, ale coraz bardziej chłonny i wymagający. Wiadomo, jaki potencjał ten rynek przedstawia, nierozumiemiale jest więc, dlaczego pomija się jego potrzeby. A rynek wiejski potrzebuje mebli nowoczesnych, o różnym standardzie wykończenia, jednakże gabarytowo odmiennych od mebli typu miejskiego. Stąd właśnie silny nacisk na niektóre asortymenty: krzesła, fotele, komplety stołowe i kombinowane, meble tapicerowane. W konsekwencji resort handlu wewnętrznego występuje o import asortymentów produkowanych w kraju, ale w niedostatecznej ilości. A jednocześnie, jak wspomnieliśmy, wzrastają zapasy mebli segmentowych blokujące i tak skąpą powierzchnię magazynową.

★

Wydaje się więc, że powstała pilna potrzeba przeprowadzenia analizy zapotrzebowania rynku krajowego na meble segmentowe. Dowiedzie ona zapewne, że w najbliższych latach dalsza rozbudowa produkcji tych mebli jest niecelowa. Zamiast dalszego rozwijania produkcji mebli segmentowych można by wówczas szybko zwiększyć dostawy na rynek nowoczesnych, funkcjonalnych mebli o różnicowanym standardzie wykonania. Tym samym byłoby to meble o zróżnicowanych cenach, uwzględniających różnice w stopniu zamożności rodzin.

MEBLE CZY SEGMENTY

ALEKSANDER KOZŁOWSKI

pewne trudności. Odbiorcy nie przestają interesować się nimi zarazem też i nie kwapią z ich kupnem.

— Dlaczego?

Wprowadzenie na rynek mebli segmentowych jest ciekawym przykładem ilustrującym trudności z opóźnieniem nowej produkcji i „organizowaniem” popytu na nią. Dlatego sądzę, że warto poświęcić tej sprawie nieco uwagi.

PIONIER — PLACI

Obojętność, a nawet i jakby niechęć nabywców do mebli segmentowych przyjętych początkowo niemalże z entuzjazmem można do pewnego stopnia uzasadnić nieporozumieniami na ten cen.

Cena kompletu M-4, zgodnie z założeniami konkursu na typowe umeblowanie mieszkania przeciętnej rodziny, nie powinna przekroczyć 15 tys. zł. Meble te miały być bowiem dostępne dla rodzin o przeciętnych zarobkach. Projektanci dla spełnienia tego warunku musieli więc sięgnąć po najtańsze surowce, umożliwiające kalkulację cen na niskim poziomie. Okazało się jednak, że wykonanie tego typu mebli (często składanych, o różnym przeznaczeniu) z tanich surowców uniemożliwia wręcz osiągnięcie dobrego poziomu jakościowego. Zgłaszane przez nabywców reklamacje skłoniły producentów do zastępowania wielu tanich surowców i detali — drogimi, gwarantującymi meblom dłuższy żywot. Handel ze swej strony, domagając się usunięcia wad w ich konstrukcji, żądał jednocześnie zmiany okleinę krajowej, jasnej na okleinę importowaną — droższą.

W efekcie cena kompletu M-4 wzrosła do 20 tys. zł, przy czym okazało się w praktyce, że meble z tego kompletu nie wystarczą dla umeblowania 2-pokojowego mieszkania. Dla odbiorców zainteresowanych kupnem mebli segmentowych stały się one zbyt drogie.

Handel zaniepokojony zgromadzeniem sporych zapasów mebli segmentowych w magazynach wstrzymał zamówienia na ich dostawy. Zakłady kluczowego przemysłu zobowiązane do rozwinięcia produkcji mebli segmentowych poniosły jednakże znaczne wydatki na przygotowanie nowej produkcji i nie mogły nawet myśleć o wycofaniu się z niej bez poważnych strat. Ze zrozumiałych więc względów zaczęły interesować się stanem magazynów handlowych i formami sprzedaży mebli segmentowych.

Przeprowadzona, wspólnie z pracownikami handlu, analiza zapasów mebli zgromadzonych w magazynach wykazała, że do najmniej chodliwych należą elementy kompletu stanowiące ozdobę: półeczki, szafki, stoliki, natomiast „od ręki” sprzedawane są elementy zestawów służące do spania, a więc łóżanka, amerykański, wersalki, itp.

Wnioski, do jakich doprowadziła docieklivość producentów, można w największym skrócie przedstawić w następujący sposób.

Meble segmentowe wymagają odpowiedniego doboru elementów, wyjaśnienia nabywcy zasad ich montażu, a wreszcie — umiejętnego zaprezentowania.

