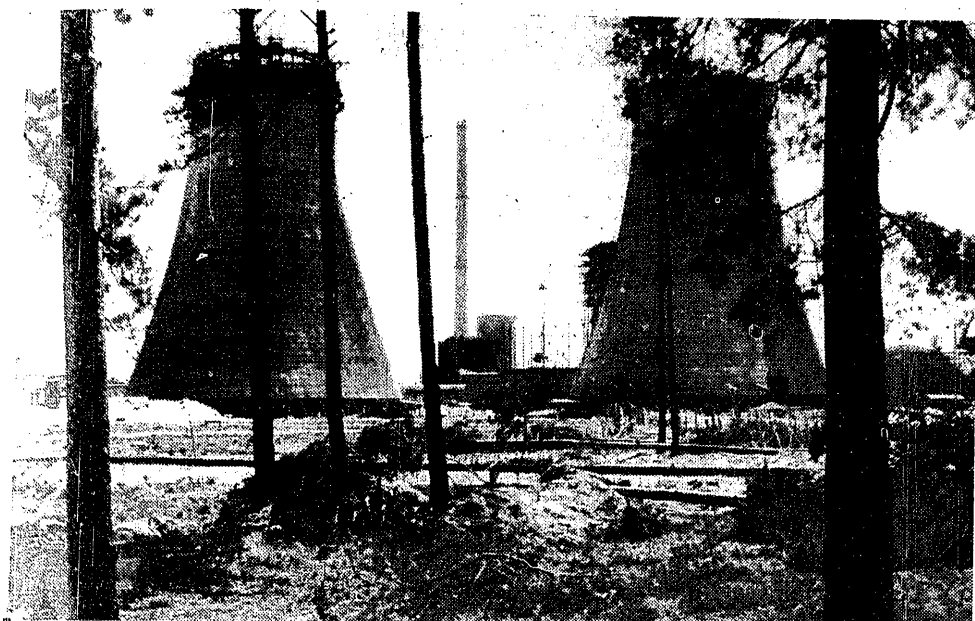




DWUDZIESTE pierwsze święto lipcowe zastaje naszą gospodarkę w momencie przygotowywania się do realizacji zadań przyszłego pięcioletnia. Jest to przygotowanie wielostronne, obejmujące zarówno wypracowanie najlepszych proporcji, programów produkcyjnych, jak i doskonalenie metod planowania i zarządzania.

W tym roku dokonujemy także pewnych wstępnych podsumowań efektów osiągniętych w bieżącej pięcioletce. Jak wiadomo, dokonaliśmy od 1961 roku wielkiego wysiłku inwestycyjnego przede wszystkim w celu usunięcia dysproporcji między bazą surowcową a przemysłem przetwórczym. Temu zagadnieniu poświęcony jest artykuł Celinę Kulik pt. „Ranga miedzi” na str. 5. Obok bowiem inwestycji w energetykę, górnictwo węglowe i chemię — zagłębie miedziowe ma istotnie pomóc nam w przełamywaniu bariery surowcowej.

Inwestycje przemysłowe — to nie tylko dodatkowa produkcja, nowy etap w industrializacji kraju, w zwiększaniu naszego potencjału gospodarczego. Ich znaczenie wybiega poza tony czy tysiące sztuk nowych wyrobów. Przekształcają one krajobraz wielu miast, miasteczek i całych rejonów. I to nie tylko i nie przede wszystkim krajobraz w znaczeniu dostojnym — ale również w znaczeniu społecznym. Są dzwignią postępu cywilizacyjnego i kulturalnego dokonującego się w wielu regionach kraju. O tych sprawach piszemy w artykule Wincentego Kawałca pt. „Polityka lokalizacji przemysłu” na str. 3.

W ostatnim okresie hasłem, które zaczyna obowiązywać przemysł maszynowy jest nowoczesność. Niestety, niewiele jeszcze branż może się poszczycić faktem, że większość jej wyrobów zalicza się pod tym względem do najwyższego standardu światowego. Do chlubnych wyjątków należy przemysł stoczniowy. O polskich statkach rybackich piszemy w artykule pt. „Nasi pływający „ambasadorowie” zamieszczonym na str. 9.

Dziedziną gospodarki, której ocena jest szczególnie trudna i wywołuje wiele kontrowersji, jest rolnictwo. Niemniej jednak może ono pochwalić się pewnymi bezspornymi osiągnięciami, szczególnie że w ostatnich dwóch latach przeznaczamy na tę gałąź gospodarki coraz większe nakłady, czego przykładem mogą być Zakłady Azotowe w Puławach, widoczne na powyższym zdjęciu. Ocenie wykonania planu pięcioletniego w rolnictwie poświęcony jest artykuł na str. 1, Jerzego Mróza, pt. „Dobre i złe doświadczenia”.

IV Plenum KC PZPR

27 lipca br. zaczyna obrady IV Plenum Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. Wybierając jako przedmiot obrad kierunki zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką, Komitet Centralny podkreśla głębokie znaczenie i wagę problemów doskonalenia mechanizmu funkcjonowania gospodarki dla dalszego rozwoju naszego kraju. Ten związek występuje szczególnie silnie na przełomie pięcioletek. Plan na lata 1966—70 oznacza wkroczenie w etap intensywnego rozwoju, a w związku z tym znacznie większego niż kiedykolwiek znaczenia takich czynników, jak: jakość, nowoczesność, bogactwo asortymentu, postęp techniczny, organizacyjny, stosowanie rachunku ekonomicznego itp. Sprawy te Partia akcentowała szczególnie dobitnie na III i IV Zjeździe, a także na wielu plenarnych posiedzeniach Komitetu Centralnego. IV Plenum stanowi będzie dalszy krok w kierunku bardziej kompleksowego i konkretnego ujęcia tych ważnych problemów z punktu widzenia całości mechanizmu funkcjonowania gospodarki.

Prawidłowe wykonanie założeń najbliższego planu pięcioletniego stawia na porządku dziennym wytworzenie mechanizmów i instrumentów umożliwiających pełne wykorzystanie rezerw i zasobów poszczególnych ogniw gospodarczych. Chodzi o środki zapobiegające i przeciwdziałające powsta-

waniu różnych barier w zdolnościach produkcyjnych, w obrocie materiałowym i w spożyciu. Chodzi więc także o to, aby w pełni zdyskontować możliwości wzrostu gospodarczego, tkwiące w postępie technicznym, usprawnieniu organizacji produkcji i pracy.

Plenum stworzy platformę, na której rozpatrzone zostaną wyniki wielomiesięcznych prac komisji partyjno-rządowych na temat reformy metod planowania i zarządzania w Polsce. Wnioski tych komisji zwracają uwagę na szereg odcinków doskonalenia mechanizmów i instrumentów planowania na szczeblu centralnym, w zjednoczeniach i w przedsiębiorstwach. W szczególności, zgodnie z Uchwałą IV Zjazdu — rozpatrywane były tezy o zwiększeniu rangi zjednoczenia jako — w większym stopniu niż to jest obecnie — samodzielnej organizacji przemysłowej. Szereg propozycji zmierzających do poprawienia warunków i skuteczności oddziaływania na przedsiębiorstwa i zjednoczenia przy pomocy instrumentów ekonomicznych.

Rozważenie tych wszystkich problemów przez najwyższą (po Zjeździe) instancję partyjną, ma wielkie znaczenie dla dalszego rozwoju naszej gospodarki w okresie najbliższej pięcioletki i w dalszych latach. Szczególną uwagę darczy będą obrady i uchwały plenarnego posiedzenia KC PZPR ekonomiczni — teoretycy i praktycy. Dalszy etap doskonalenia mechanizmu funkcjonowania gospodarki, który otworzy IV Plenum — stanie się z pewnością kolejną ważną próbą sił i egzaminem dojrzałości naszej kadry ekonomicznej.

Cena 2 zł

Rok XX

ZAGUBIONO

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

25 lipca 1965 r. Nr 30 (723)

System premiowy a zmiany w metodach zarządzania

Zagubiono miernik syntetyczny

PO pierwszych oporach, wprowadzony przed rokiem tzw. punktowy system premiowy pracowników umysłowych, doczekał się pochlebnych ocen ze strony zainteresowanych przedsiębiorstw i ich pracowników. Ocenę tę nie znajdują jednak potwierdzenia w postępach ekonomicznych produkcji. Warto więc zastanowić się, w jakim stopniu owe pochlebne opinie są uzasadnione; zwłaszcza że trzeba mieć pełną jasność — czy i o ile nowy system premiowy będzie przydatny w warunkach funkcjonowania gospodarki w przyszłym 5-leciu.

Dogodną do tego okazją są przeprowadzone niedawno analizy funkcjonowania nowego systemu premiowego w 100 przedsiębiorstwach przemysłowych. Zanim jednakże przystąpimy do ich zreferowania, przypomnijmy podstawowe założenia nowo wprowadzonej konstrukcji bodźców.

ZAŁOŻENIA TEORETYCZNE...

Konstrukcja ta, jak wiadomo, w znacznym stopniu ODCIĄGA od syntetycznego rozwiązania bodźców, uzależniającego tworzenie i wypłatę funduszu premiowego od syntetycznego wyniku ekonomicznego uzyskanego przez całe przedsiębiorstwo. Obrano założenie, że miernik syntetyczny, zbyt skomplikowany i nakierowany na wyniki całego przedsiębiorstwa, jako bodziec ekonomiczny działa słabo w polu widzenia wewnętrznych komórek zakładu wytwórczego. W ten sposób powstał projekt

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

BRONISŁAW FICK

Zamrożone nakłady

ZYGMUNT SAŁDAK

PROBLEM czynnika czasu w działalności inwestycyjnej nie istniałby, gdyby budowa i uruchamianie inwestycji odbywały się „błyskawicznie” lub prawie „błyskawicznie”. Tak jednak nie jest. Poza nielicznymi wyjątkami, polegającymi na realizowaniu inwestycji w drodze zakupu gotowych maszyn i urządzeń lub środków transportowych posiadających warunki natychmiastowego włączenia ich do użytkowania — podstawowa masa obiektów powstaje w drodze budowy, montażu oraz (skomplikowanego niekiedy) uru-

chamiania urządzeń do przyszłej produkcji.

W okresie od poniesienia pierwszych nakładów do momentu rozpoczęcia eksploatacji obiektu wydrukowane środki finansowe — a wraz z nimi zmateriałizowane, w nie zakończonym budownictwie środki produkcji oraz praca ludzka — pozostają zamrożone, znajdują się jak gdyby w stanie bezczynności ekonomicznej. Wielkość zamrożenia zależy od okresu realizacji inwestycji, od sumy poniesionych nakładów oraz od sposobu i tempa narastania nakładów w czasie budowy.

ISTOTA ZJAWISKA

Równocześnie ze wzrostem nakładów inwestycyjnych rosną również, mniej więcej proporcjonalnie (przy danym czasie budowy), środki zamrożone w tej budowie. Wobec tego część nakładów przeznaczona jest w tym stanie rzeczy nie na ekspansję aparatu wytwórczego, lecz na wzrost zamrożonych środków.

Gdyby czas budowy był bardzo krótki, wówczas wolumen majątku wchodzącego do użytku w danym roku byłby niemal równy nakładowi inwestycyjnym w tymże roku. To samo miałyby miejsce, gdyby inwestycje utrzymywały się na stałym poziomie. Gdy jednak czas budowy nie jest bardzo krótki i gdy nakłady inwestycyjne stale rosną, część środków jest stale absorbowana przez wzrost zamrożenia, co sprawia, że nakłady są odpowiednio mniej efektywne. Oznacza to również, że jednostkowa kapitałochłonność efektów jest wyższa, co oczywiście, przy określonych funduszach inwestycyjnych, jest równoznaczne z pomniejszeniem globalnych efektów, przewidzianych do osiągnięcia w najbliższym okresie inwestycyjnym. Natomiast w przypadku przyspieszenia rotacji środków inwestycyjnych, zwolnione fundusze mogą być

użyte nie tylko do przebiegowego obniżenia globalnych nakładów inwestycyjnych na rzecz konsumpcji, lecz na rzecz podniesienia, i to na stałe, dochodu narodowego.

Zamrożenie środków inwestycyjnych oznacza więc utratę części dochodu narodowego, którą można byłoby uzyskać, wykorzystując środki pozostające w okresie zamrożenia. Ponieważ trudno określić, gdzie zostałyby zużyte zwolnione środki — przy obliczaniu tej straty zakłada się przeciętną strukturę wytworzonego za ich pomocą dochodu narodowego netto.

W obliczeniach prowadzonych metodą M. Kaleckiego, do wielkości straty dochodu narodowego netto dochodzi się poprzez ustalenie straty dochodu narodowego brutto, a następnie korygowanie jej o przeciętne ubytki majątku trwałego.

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

Pracownik w spódnicy

PŁEĆ A RYNEK PRACY

JAN REM

Gdyby fin de siècle'owa sufrażystka trafiła na współczesne zebranie Zarządu Głównego Ligi Kobiet — zaszokowałaby się z realiami problemu kobiecego w Polsce, pierwszy zachłystnęłaby się z zachwytem. Ale później, zgłębiwszy problematykę, mogłaby pożałować zelazek, jakie zdarła w manifestacjach na rzecz równouprawnienia płci. Musiałaby stwierdzić, że ziszczenie się jej marzeń stanowi zarazem sromolną klęskę nadziei i wyobrażeń.

Wszystko, czego żądała lub o czym tylko śmiała zamarzyć — urzędywistnie, zostało w Polsce z potężnym nadkładem; pełnia uprawnień polityczno-obywatelskich i społecznych, idealna równość wobec prawa, dostęp do wszystkich szkół, zawodów i stanowisk, równa płaca za równą z mężczyzną pracę, a także poważny zakres równości obywatelskiej. Kilkadziesiąt lat temu zdawało się, że taki status prawny, społeczny i ekonomiczny kobiecie społeczności całkowicie i bez reszty zlikwiduje istnienie odrębnej „kwestii kobiecej”. Ale współczesna rzeczywistość w Polsce i świecie brutalnie zadaje klam tym utopijnym mniemaniom.

*

Kobieta-pracownik, jako model ilościowo współrzędny gospodarki domowej pojawiła się w Polsce dopiero po ostatniej wojnie. Przed nią bowiem działalność zawodową uprawiało u nas około miliona kobiet, co stanowiło mniej więcej 10 proc. ogółu dorosłych mieszkanki

kraju. Z tego 40 proc. zarabkowało jako służące. Opublikowane w 1931 r. wyniki spisu powszechnego wykazują, że 75 proc. zawodowo czynnych kobiet, to bądź służące, bądź osoby prowadzące wytwórczość lub działalność usługową, czy handlową lokalowo związaną z własnym mieszkaniem. Poza własnym lub cudzym domem zarabkowało więc tylko około czterech milionów osób płci żeńskiej, skupionych głównie w przemyśle lekkim, oświacie, biurowości, handlu, niektórych rzemiosłach i szpitalnictwie.

Mezatkami było tylko 17 proc. ogółu czynnych zawodowo kobiet. Przed wojną nie kształtował się więc — nawet w skromnej skali ilościowej — model meżatki samodzielnej. Figurą dominującą na rynku pracy była dziewczyna, która, przejdźszy zarobkując, wyglądała z zamążpójścia i nie wiązała z zawodem życiowych planów i ambicji. Zresztą z przekazów literackich wiemy, że w tym nie tak odległym przeciwie czasie kobieta nie będąca z zawodu żoną, lecz parującą się pracą kwalifikowaną, samodzielna życiowo i traktująca życie zawodowe jako coś niezależnego od sytuacji osobistej — była dziwologią społeczną, skupianą wyłącznie acz ironicznie zainteresowanie.

Powojenny kobiecy szturm rynku pracy był tak dynamiczny, że usatysfakcjonowały najbardziej zaciekle sufrażystki. Już w 1950 r. kobiety stanowiły 21 proc. ogółu zatrudnionych poza rolnictwem, w 1960 r. — 30 proc., dziś — 36,8 proc. Aktualnie zarabkuje co druga

każ zawodów, w których choćby dla ozdoby — nie tkwiłyby kobiety, chociaż po czasie naiwnego upojenia ideą równouprawnienia, panie zechciały rozumnie zejść np. z siodła traktorów, opuścić górnicze przodki i stanowiska oficerskie. Model kobiety mającej zawód i pracującej — ekonomicznie produktywnej i społecznie samodzielnej, tj. zdolnej do istnienia poza małżeńskim tandemem — a więc przeciwnym modelowi kobiety „przy mężu” upowszechnił się na tyle, że damska społeczność ma obecnie kształt dwumodelowy. Ewolucja ta znalazła oparcie w rewolucji oświatowej, która w zasadzie po równi objęła dziewczęta i chłopców.

Gwałtowna produktywizacja kobiet w ostatnim dwudziestolecu jest wszakże zjawiskiem obejmującym całą Europę i jej krąg kulturowy oraz prawie wszystkie państwa dynamicznie rozwijające gospodarkę. W tym szerokim zestawie Polska reprezentuje tylko średnią skalę emancypacji zawodowej. W ciągu ostatnich 15 lat procentowy udział kobiet wśród ogółu zatrudnionych wzrósł o 3,2 proc. Mimo że procent zarabiających wśród ogółu kobiet różni kilkakrotnie bardziej dynamicznie, mimo że w poprzedniej pięcioletce udział kobiet w ogólnym wzroście zatrudnienia wyniósł 47 proc. — w sposób niewielki zaważyło to na proporcjach płci na rynku pracy wobec dynamicznego wzrostu liczby pracujących mężczyzn.

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

Rolnictwo 1961 — 1965

DOBRE i ZŁE doświadczenia

JERZY MRÓZ

WPRAWDZIE istnieją pełne materiały co do wykonania planów za 4 lata, ale rok 1965 jest dla rolnictwa wyjątkowo nietypowy. Rzadko spotykany przebieg pogody utrudnia prognozę spodziewanego urodzaju. Jednocześnie nie są jeszcze opracowane wyniki spisu czerwcowego pogłowia zwierząt, ale już wiadomo, że w pewnych działach stan osiągnięty odbiegać będzie dość daleko od założeń planowych. Przyjęcie więc planu dla 1965 roku jako wykonanie i sumowanie go z wykonaniem poprzednich 4 lat — jest dużym uproszczeniem. Pozwa-

la ono jednak na dokonanie analizy realizacji 5-letki wcześniej, niż można by tego dokonać mając już mniej więcej trafnie przewidywane wykonanie planu na rok bieżący. Z tymi zastrzeżeniami decydujemy się dokonać uproszczonej, w pewnym stopniu, analizy.

Wiadomo już dostatecznie jasno, że wyjątkowo niekorzystny układ pogody utrzymujący się w tym roku do ostatnich tygodni, nie rokuje dobrych urodzajów, a więc i ten rok można zaliczyć do lat dla rolnictwa trudnych. W sumie więc można powiedzieć, że poza wyjątkami, rok 1965 jest dużym uproszczeniem. Pozwa-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

W NUMERZE:

W dalszym ciągu dyskusji poświadczonej zmianom w planowaniu i zarządzaniu gospodarką zamieszczamy rozważania dotyczące systemu premiowego pracowników umysłowych, działalności inwestycyjnej oraz modelu zjednoczenia.

Bronisław Fick — SYSTEM PREMIOWY A ZMIANY W METODACH Zarządzania i Zagubiono miernik syntetyczny — str. 1

Autor zastanawia się nad kwestią budzącej pewne kontrowersje, a mianowicie — czy i o ile nowy, tzw. punktowy system premiowy pracowników umysłowych w przedsiębiorstwach przemysłowych będzie przydatny w zreferowanych warunkach funkcjonowania gospodarki w przyszłym 5-leciu.

Zygmunt Salda — ZAMROŻONE NAKŁADY — str. 1

Wydatkowe jednostkowe cykły inwestycyjne powodują znaczne zmniejszenie nakładów w gospodarce narodowej, sięgające 70—80 proc. rocznych nakładów. Artykuł zawiera szereg wniosków zmierzających do zmiany systemu kierowania procesem inwestycyjnym w latach 1966—1970.

Nikodem Kuźmicki i Adam Stawowczyk — MODEL ZJEDNOCZENIA — ZASADA GOSPODARSTWA — str. 2

Autorzy raz jeszcze podejmują problem roli zjednoczeń w systemie zarządzania przemysłem, konieczności szerszego stosowania rachunku ekonomicznego oraz ujęcia z nich bardziej samodzielnych organizatorów produkcji.

Jan Rem — PRACOWNIK W SPODNICY — PŁEĆ A RYNEK PRACY — str. 1

Powojenny kobiecy szturm rynku pracy w Polsce był tak dynamiczny, że usatysfakcjonowały najbardziej zaciekle sufrażystki. Czy pełnia uprawnień polityczno-obywatelskich i społecznych, idealna równość wobec prawa, dostęp do wszystkich szkół, zawodów i stanowisk, równa płaca za równą z mężczyzną pracę, a także poważny zakres równości obywatelskiej ożywiający całkowicie i bez reszty zlikwidowały istnienie odrębnej „kwestii kobiecej”?

Z. M.

POLITYKA LOKALIZACJI PRZEMYSŁU

WINCENTY KAWALEC

POZIOM uprzemysłowienia, jaki zaszliśmy w 1945 r., był wynikiem stuletniej gospodarki kapitalistycznej na ziemiach Polski. Charakterystyczną cechą rozmieszczenia przemysłu była jego wielka koncentracja na terenie Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego oraz kilku większych miast. Stąd jednym z najważniejszych zadań polityki gospodarczej w Polsce Ludowej stało się dążenie do bardziej równomiernego rozmieszczenia przemysłu na terenie kraju. Jednakże trudności wynikające z odbudowy zniszczonego wojennymi utrzymanymi przetrwały stan rozmieszczenia przemysłu niemal do końca 1949 r.

ZMNIEJSZANIE DYSPROPORCJI

Zmniejszanie dysproporcji w rozmieszczeniu przemysłu rozpoczyna się więc dopiero w latach 1950-1960. Wokół GOP powstają w tym czasie nowe okręgi przemysłowe: częstochowski, krakowski, rybnicki, kędzierzyński, opolski. O tempie inwestowania nowych okręgów może świadczyć przykład, że okręg krakowski w okresie planu 6-letniego pochłonął prawie 20% całości nakładów inwestycyjnych na przemysł w kraju. Proces zmniejszania dysproporcji w rozmieszczeniu przemysłu z całą siłą rozwijał się także w latach bieżącego planu 5-letniego. Wyniki tej kilkunastoletniej polityki lokalizacyjnej warto prześledzić w oparciu o kilka wskaźników. Zaczniemy od zatrudnienia w przemyśle.

W 1946 r. woj. katowickie zatrudniało 32,4% ogółu pracujących w przemyśle całego kraju, w 1964 r. — już tylko 22,8%. Odwrotny proces obserwujemy w pozostałych województwach: i tak kieleckie, rzeszowskie i lubelskie zwiększyły udział ogółu zatrudnionych w przemyśle kraju z 7 do 10,5%, natomiast białostockie, olsztyńskie i koszalińskie — z 2,8 do 3,9%.

Politykę lokalizacyjną obrazują najlepiej nakłady inwestycyjne. W latach 1950-1955 woj. katowickie, Kraków, Warszawa i Wrocław (wraz z województwami) skupiły 60,2% wszystkich nakładów inwestycyjnych na przemysł. Udział ten w latach 1956-1960 spadł do 53,4%, a w roku 1964 wyniósł już tylko 49,2%.

Innym elementem ilustrującym zmiany w uprzemysłowieniu, jest wartość produkcji przemysłowej. W 1946 r. woj. katowickie partycypowało w 33,1%, w ogólnej wartości produkcji przemysłowej. W 1964 r. udział ten spadł do 21,3%.

Jak widać z tych kilku przykładów, rola woj. katowickiego wyraźnie się zmniejszała. Nie znaczy to oczywiście, że nie zwiększył się na tym terenie potencjał przemysłowy, produkcja przemysłowa itp., lecz — że zmiany w strukturze przestrzennej przemysłu na innych terenach były poważne.

Warto na tym tle zwrócić uwagę na niektóre problemy wiążące się bezpośrednio z polityką lokalizacyjną. Na czoło wysuwa się niewątpliwie rola okręgów przemysłowych w strukturze przestrzennej. Pomimo ich zmniejszającego się udziału w uprzemysłowieniu kraju, okręgi przemysłowe odgrywają w strukturze przemysłu dominującą rolę. W 1960 r. na powierzchni obejmującej 18,9% powierzchni kraju skupiły one, łącznie z ośrodkami przemysłowymi, 42,3% ludności, 66,1% liczby zatrudnionych w przemyśle i rzemiośle oraz 70,2% ogólnej wartości środków trwałych przemysłu w kraju. Wyrazem gwałtownego rozwoju okręgów przemysłowych może być fakt, że w latach 1946-1960 skupiły one 72,4% całego ogólnokrajowego przyrostu zatrudnionych w przemyśle i rzemiośle.

Powstawanie i rozwój okręgów przemysłowych spowodowały przede wszystkim nowo odkryte bogactwa surowców mineralnych na terenach dotychczas słabo uprzemysłowionych. W porównaniu do starych okręgów przemysłowych, nowe mają znacznie większą dynamikę wzrostu. Udział okręgów starych w zatrudnieniu w przemyśle wynosił w 1946 r. 50,3%, w 1960 r. spadł do 41,0%, a w 1964 r. udział ten można szacować na 38%. Zakłada się, że w 1980

r. udział ten spadnie do 33%. Natomiast rośnie udział okręgów nowych: z 14% w 1960 r. do około 17% w 1964 r.

Znaczenie okręgów nowych, do których zaliczamy okręgi: częstochowski, krakowski, rybnicki, koniński, tarnobrzelski, legnicko-głogowski, turowski, plocki i puławski — szczególnie uwidacznia się w strukturze nakładów inwestycyjnych w planie 1961-1965 r. Około 66% ogólnej kwoty nakładów inwestycyjnych na przemysł skierowano w obecnym 5-leciu na rozwój okręgów przemysłowych. Z tego na rozwój okręgów nowych przeznaczono przeszło 43%, a starych — 23%. Podkreślić trzeba, że około 95% środków przeznaczonych na rozwój przemysłu w nowych okręgach skierowano na budowę nowych zakładów, a w okręgach starych środki skierowano głównie na rozbudowę istniejącego przemysłu.

W całokształcie polityki lokalizacyjnej w Polsce Ludowej istotną rolę do spełnienia w uprzemysłowieniu terenów nierozwiniętych gospodarczo mają inwestycje przemysłowe nie związane z lokalizacją, to jest inwestycje o bardziej swobodnych warunkach lokalizacji. Swobodne lokalizacyjnie inwestycje przemysłowe w planie 6-letnim zostały skierowane w przeważającej mierze na teren województw i miast nie uprzemysłowionych. Znaczną część zakładów ze względu na skupienie kadry wysoko kwalifikowanej musiała być też zlokalizowana w miastach największych: w Poznaniu, Warszawie, Krakowie.

MOŻLIWOŚCI I OGRANICZENIA

W kolejnych planach wieloletnich 1961-1965 oraz 1966-1970 w miarę zwiększania inwestowania w przemyśle chemicznym, maszynowym, lekkim, zwiększa się liczba zakładów o bardziej swobodnych warunkach lokalizacji, przy pomocy których można aktywizować tereny słabo uprzemysłowane.

Jednak tendencje nowoczesnego przemysłu do koncentracji przemysłu i budowy zakładów dużych ograniczają swobodę wyboru lokalizacji zakładów przemysłowych. Można więc tylko w niektórych gałęziach przemysłu, przy zachowaniu optymalnych wskaźników efektywności ekonomicznej inwestycji, budować zakłady średnie i małe. Chodzi tu głównie o zakłady odzieżowe, obuwnicze, tworzyw sztucznych itp.

W polityce lokalizacyjnej przemysłu zakłady tego typu mogą odegrać istotną rolę w aktywizacji gospodarczej najbardziej nierozwiniętych miast i powiatów. W oparciu o wytypane wskaźniki ustalono, że w kraju jest 56 powiatów o najsłabszym poziomie rozwoju gospodarczego. Do powiatów tych zaliczono: grupy powiatów w południowo-wschodnich, wschodnich i centralnych województwach o słabym poziomie zagospodarowania i dużej gęstości zaludnienia oraz grupy powiatów w północnych województwach o wysokim poziomie zainwestowania, ale przy równoczesnym braku siły roboczej.

Miast małych, wymagających aktywizacji, jest ok. 150. Podniesienie poziomu zagospodarowania tych powiatów i miast jest trudnym zadaniem, gdyż trzeba pamiętać o jednoczesnym zapewnieniu optymalnej lokalizacji inwestycji. Aktywizować należy przede wszystkim powiaty, które mają warunki dla aktywizacji (zainwestowanie, siła robocza itp.). Lokalizacja inwestycji przemysłowych jest tam wtedy możliwa, jeśli efektywność lokalizacji inwestycji jest taka sama lub zbliżona na terenach rozwiniętych i nierozwiniętych.

Wielką szansę aktywizacji powiatów i miast nierozwiniętych niosą lata 1966-1970. Przewiduje się, że na skutek procesu deglomeracji Warszawy oraz 6 innych ośrodków kraju, zaktywizowanych zostanie z tego tytułu około 200 miejscowości w terenach nierozwiniętych.

KIERUNKI POLITYKI LOKALIZACYJNEJ W LATACH 1966-1970

Jednym z podstawowych czynników, wyznaczającym kierunki polityki lokalizacyjnej na lata 1966-

1970, jest dotychczasowa dynamika wzrostu i struktura przestrzenna uprzemysłowienia oraz przyrost i rozmieszczenie zasobów siły roboczej w ilości ok. 1,5 miliona osób.

Na podkreślenie zasługuje szybkie narastanie aglomeracji przemysłowo-miejskich Warszawy, Krakowa i Śląska. Np. udział Warszawy w ogólnokrajowej wartości majątku trwałego wzrósł w latach 1961-1963 z 3,8 proc. do 4,5 proc., Krakowa — z 3,9 proc. do 4,2 proc. Wskazuje to na konieczność szybkiej deglomeracji przemysłu w tych ośrodkach. Według niepełnych terenowych bilansów siły roboczej, niedobór siły roboczej zarysowuje się w miastach wydzielonych z województw, Warszawie — 35,1 tys., Łodzi — 6,7 tys., Krakowie — 32 tys., Wrocławiu — 11,5 tys., Poznaniu — 19 tys., woj. katowickim — 22 tys. oraz opolskim, gdańskim i szczecińskim — 17 tys.

Natomiast najbardziej nadwyżkowymi w zasoby siły roboczej są województwa: lubelskie (53 tys.), warszawskie (42 tys.), rzeszowskie (30 tys.), kieleckie (33 tys.), oraz woj. wrocławskie (27 tys.), a także woj. koszalińskie i częściowo woj. olsztyńskie.

Liczy by te wskazują na tendencje i kierunki lokalizacji nowych zakładów przemysłowych. Trzeba dodać, że na ziemiach zachodnich i północnych nadwyżki siły roboczej, to głównie młodzież.

W latach 1966-1970 zakłada się dalsze zmniejszenie dysproporcji w strukturze przestrzennej przemysłu. Przy założonym wzroście wartości produkcji przemysłowej o 50 proc., generalne kierunki uprzemysłowienia będą następujące:

a) rozwój bazy surowcowej — zwłaszcza w nowych okręgach przemysłowych; o skali tego problemu świadczy fakt, że ośmiopiętrowe inwestycje przemysłowe przeznacza się na inwestowanie bazy surowcowej;

b) bardzo szybki rozwój przemysłu chemicznego, przemysłu maszynowego oraz rozwoju produkcji eksportowej.

Podstawowym kierunkiem polityki jest ograniczenie wzrostu zatrudnienia w przemyśle w największych aglomeracjach przemysłowych, głównie w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym, w Warszawie, Łodzi, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu i Trójmieście.

Sytuacja ta wskazuje na konieczność stosowania polityki deglomeracyjnej — biernej i czynnej — co jednocześnie zwiększa możliwości uprzemysłowienia terenów słabo zagospodarowanych. Np. z deglomeracji Warszawy powstana 24 filie o 200-400 zatrudnionych w miastach woj. warszawskiego.

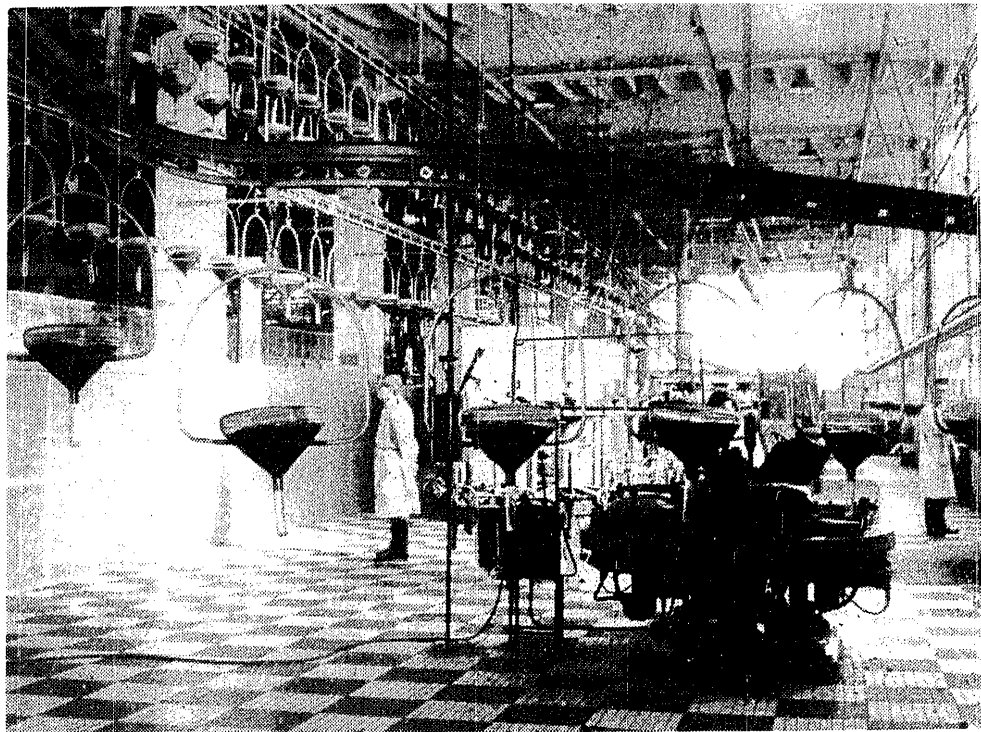
Drugim kierunkiem polityki lokalizacyjnej jest kontynuowanie inwestycji w nowych okręgach przemysłowych; wynika to z konieczności wykorzystania zasobów surowcowych.

Trzecim kierunkiem jest rozwój ziem zachodnich i północnych. Z dotychczasowych inwestycji zlokalizowanych 240 inwestycji przemysłowych na lata 1966-1970 na ziemiach zachodnich i północnych zlokalizowano 80, to znaczy 1/3 wszystkich zakładów. Umożliwi to dalszą poważną aktywizację tych ziem. Szczególnie korzystnie zarysowuje się sytuacja w województwach północnych, gdzie powstaje szereg dużych zakładów przemysłowych, jak np. fabryka nawozów kompleksowych w Policach, fabryka obuwia w Słupsku, maszyn lampowych — w Koszalinie, opon — w Olsztynie, a także przewidziana jest rozbudowa szeregu zakładów w woj. opolskim i wrocławskim.

Czwartym kierunkiem jest rozwój przeludnionych województw centralnych i wschodnich. Dotychczas zlokalizowano do budowy w latach 1966-1970 w woj. kieleckim 22 zakłady, rzeszowskim — 21 zakładów, lubelskim — 19 zakładów, warszawskim — 20, łódzkim — 19 oraz poznańskim — 17 zakładów.

Według wstępnej koncepcji planu na lata 1966-1970, do 1970 r. w wyniku oddania do użytku nowych zakładów — zatrudnienie w przemyśle znajdzie ok. 105 tys. osób.

W wyniku realizacji nowych zakładów przemysłowych do 1970 r. udział w ogólnokrajowej liczbie zatrudnionych w zakładach nowych wyniesie: w miastach wydzielonych z województw — 3,0%, na ziemiach zachodnich — 33,4%, w województwach południowo-wschodnich i centralnych (kieleckim, rzeszowskim, lubelskim, warszawskim i łódzkim) — 41%.



Zakłady Lamp Kineskopowych w Iwicznej

Foto CAF

ROZWÓJ MIAST

Jednym z podstawowych założeń polityki lokalizacyjnej na lata 1966-1970 jest zapewnienie optymalnego rozwoju miast i osiedli, uwzględniające prawidłowy rozwój sieci osadniczej, jak również optymalne wykorzystanie zasobów siły roboczej oraz zespołu warunków ekonomicznych.

Sieć miast jest u nas, jak wiadomo, nierównomiernie wykształcona. Najgęstsza sieć miast jest w województwach najsilniej uprzemysłowionych: katowickim i wrocławskim oraz w poznańskim, opolskim, bydgoskim, tj. w województwach o intensywnej i wysokotowarowej produkcji rolnej. Najsłabiej wykształconą sieć miast mają województwa północne, centralne i wschodnie — warszawskie, kieleckie, lubelskie, białostockie, olsztyńskie i koszalińskie.

Przy obecnym poziomie rozwoju sił wytwórczych poprzez racjonalną lokalizację przemysłu można kształtować sieć osiedli miejskich, zapewniając jednocześnie optymalną efektywność lokalizacji inwestycji przemysłowych.

Biorąc pod uwagę korzyści płynące z koncentracji, zwiększając się liczbę inwestycji przemysłowych o bardziej swobodnych warunkach lokalizacji oraz ograniczając środki inwestycyjnych, a także niższe koszty zasiedlenia mieszkańców i rozbudowy małych miast — pilną sprawą jest wytypowanie ośrodków koncentracji inwestycji dla lokalizacji przemysłu kluczowego w miastach średnich (według zasadzie powyżej 10 tys. mieszkańców lub powyżej 5 tys. mieszkańców w woj. północnych i wschodnich) oraz przemysłu terenowego w miastach małych, pełniących jednocześnie funkcję obsługi rolnictwa.

W latach 1961-1965 na 200 nowych inwestycji przemysłu kluczowego, ok. 50 zlokalizowano w miastach liczących od 10-20 tys. mieszkańców, a 20 zakładów — w miastach o 10-20 tys. mieszkańców. Natomiast w nadchodzącym planie 5-letnim na 240 nowych inwestycji przemysłu kluczowego, 45 zlokalizowano w miastach o 5-10 tys. mieszkańców i 40 zakładów w miastach o 10-20 tys. mieszkańców.

Jeśli chodzi natomiast o przemysł terenowy, to powinien on być zlokalizowany w miastach małych, liczących od 5 do 10 tys. mieszkańców.

ŻYWOCIK GOSPODARCY

● W Sandomierzu ruszyła produkcja nowej, największej w kraju huty szkła okiennego, która wytwarzać będzie rocznie 21 milionów m kw. szkła w połowie przeznaczonym na eksport. Produkcja huty sprawi, że idea „szklanych domów” przestanie być tylko przenośnią.

● CHZ „Universal” sygnalizuje, że w toku są rozmowy z francuskimi firmami w sprawie współpracy przy produkcji elektrycznych aparatów do gotenia i telewizorów tranzystorowych. Z firmą „AEG” dyskutuje się współdzielenie przy produkcji pralek domowych oraz elektryków. Również z Francuzami, a także Anglikami rozmawia się o współdzieleniu w produkcji nowoczesnych gramofonów, „szaf grających”, tranzystorów i diod.

● Zgodnie z zapowiedzią na taśmie FSO pojawiły się pierwsze „Warszawskie Taxi-388”, zaopatrzone w szklaną kabinę oddzielającą kierowcę od pasażerów. Stosowne sfery szersze szyszyją się wszakże do uniemożliwienia sukcesu produkcyjnego FSO: zapowiadają, że będą kabiny demontować. Jazda w milczeniu i brak możliwości wyłączenia się przed pasażerami na podłoki, przechodzenie i milczące staniem przy drzwiach zbył okrutną udręką dla szoferów, eliminując wszystkie uroki zawodu kierowcy.

● W szesnastoletnie istnienia Fabryki Wyrobów Metalowych w Krasniku wyprodukowane tu zostało stumilionowe łożysko. Następne sto milionów łożysk wytworzone zostanie w czasie trzykrotnie krótszym niż pierwsze.

● Spacerowiczki przechadzające się w Łasku lubiechowskim koło Wąbrzycha natknęły się na szczególny drzew przrzo-

Pierwsze półrocze w budownictwie wiejskim

● BRAZ, jaki otrzymujemy z wykonania zadań I półrocza 1965 r. przez jednostki podległe i nadzorowane przez resort rolnictwa — jest niejednorodny. Z jednej strony mamy Zjednoczenie Elektryfikacji Rolnictwa i Zjednoczenia Rolnictwa w wodę, które radzą sobie znakomicie ze wszystkimi planowanymi i nie planowanymi wskaźnikami, z drugiej zaś, w tak podstawowym pionie inwestycyjnym jak w Zjednoczeniach Budownictwa Rolniczego czy w Zakładach Remontowo-Budowlanych istnieją uzasadnione obawy, że plan nie będzie wykonany.

W czym tkwią przyczyny takich rozbieżności? Najpierw trochę liczb obrazujących plan i wykonanie pierwszego półrocza.

W Zjednoczeniu „Budownictwa Rolniczego”, mimo że wykonano w I półr. roboty o wartości 319 mln zł. (wzrost o 19,1 proc.), to jednak wobec wysokiego wzrostu zadań rocznych (o 29,7 proc. w stosunku do 1964 r.) do pełnego wykonania zadań planowych zabraknie ponad 8 proc. Niedobór ten nie stanowiłby może zagrożenia wykonania planu rocznego, gdyby tzw. zaawansowanie planu rocznego przedstawiało się korzystnie. Niestety, w I półroczu br. wycinek planu rocznego wykonano zaledwie w 41,7 proc.

Stosunkowo najlepiej kształtuje się sytuacja w zjednoczeniach: bydgoskim, poznańskim, gdańskim, koszalińskim i wrocławskim. Tu zaawansowanie planu rocznego wynosi średnio ok. 43 proc., co pozwala przypuszczać, że przy pewnych wysiłkach plan roczny może być wykonany. Natomiast praktycznie niemożliwe już do odrobienia zaległości planu mają miejsce w zjednoczeniach: olsztyńskim, zielonogórskim, opolskim i rzeszowskim. Zaawansowanie planu rocznego wynosi tu średnio ok. 38 proc.

Analizując wykonanie I półrocza br. w Zjednoczeniach Budownictwa Rolniczego, jesteśmy świadkami interesującego zjawiska. Do wykonania planu finansowego pierwszej połowy roku brakuje blisko 10 proc., zaś wykonanie planu rzecz-

wego pierwszej połowy roku zostało przekroczone (objętych ogółem) o 15 proc. Jest oczywiście, że plan rzeczowy I półrocza został ustalony nieproporcjonalnie nisko i ślad znaczne przekroczenie zadań w wymiarze rzeczowym. W tej sytuacji na pewno wystąpi w III i IV kw. spiętrzenie robót budowlanych — ze wszystkimi ujemnymi skutkami.

Jakie czynniki ważyły najbardziej na niepełną realizację zadań I półr. w Zjednoczeniach Budownictwa Rolniczego? Wymienić należałoby trzy. Zbyt wysokie — jak dla nowo powstałych zjednoczeń (1.164 r.) tempo przyrostu zadań rocznych — 29,1 proc., które od razu budziło zastrzeżenia. Poważny niedobór w stanie zatrudnienia (od lat już podstawowa bolączka budownictwa wiejskiego), który wyniósł ok. 2 tys. robotników. A intensywność — w porównaniu z I półroczem r. ub. rekrutacja umożliwiła jedynie wzrost średniej ilości zatrudnionych w poszczególnych przedsiębiorstwach o ok. 4,8 robotnika. Ten wzrost okazał się jednak niewystarczający. Trzeci wreszcie zestaw czynników, który wpłynął na pracę Zjednoczeń — to fatalne warunki atmosferyczne I i II kwartału oraz niewystarczające dostawy niektórych asortymentów materiałowych, zwłaszcza materiałów ceramicznych, ściernych i cementu.

Nie wykonały także zadań półrocznych Zakłady Remontowo-Budowlane. Plan I półrocza został wykonany zaledwie w 72,4 proc., a zaawansowanie planu rocznego wynosiło tylko 31,7 proc. Zaległości te stwarzały poważne niebezpieczeństwo na odcinku gospodarki remontowej, która i tak przecież nie należy do najlepiej prowadzonych.

W Zjednoczeniach Przedsiębiorstw Melioracyjnych zanotowano wprawdzie niższe niż w r. ub. zaawansowanie planów rocznych (przyczyna: długotrwałe opady, średnio o 100 proc. większe niż w r. ub.), niemniej jednak Zjednoczenia te dysponują takim potencjałem produkcyjnym, że przy poprawie warunków atmosferycznych realne jest nadrobienie strat I półrocza i wykonanie planu rocznego inwestycji melioracyjnych.

(Zal.)

wawszy się, via Polskie Radio zawiadomili prokuraturę. W rezultacie kierowniczka poszła siedzieć. Za karę jedną bufetowa wyleciała z pracy, a drugiej zaproponowano zatrudnienie w pralni. Chyba dlatego, aby nauczyć się nie pracować publicznie brudów swojej firmy.

● CEKOP wspólnie ze Zjednoczeniem CHEMART zawarł umowę na dostawę do Bułgarii fabryki boraków o rocznej wydajności 10 tys. ton. Kontrakt, który dostawcą maszyn i urządzeń, obejmuje usługi Polaków przy budowie, uruchamianiu fabryki i kształceniu załogi, co zapowiada wzrost polskiej gospodarki turystyki Polaków do Bułgarii.

● W aptekach zaobserwowano wzmożony popyt na leucoplast. Wynika on z przewidywania, że wkrótce zabraknie na rynku tego artykułu. Stanowi ono reakcję na fakt, że w sklepach spożywczych pojawiła się herbata celjona obandażowana — żeby było apetyczniej — leucoplastową taśmą. Godną zauważenia jest pomysłowość handlu oraz mechanizm zjawisk rynkowych.

● Dawny przemysł włókienniczy lubił się zalewać palic... Obecnie, kiedy stosuje się włókna syntetyczne, pali się jeszcze chętniej, a poza tym wybucha. Powoduje to wzmożony nacisk władz na zabezpieczenie się przed pożarami. Ulegając tej presji łódzkie zakłady odzieżowe „Telmenny” zaufowały sobie pancernie drzwi ognioodporne, które wmontowano w... drewniane przepięrzenie przedziałowe hale fabrycznej. W wypadku pożaru po fabryce zostanie w ten sposób pamiętka — owe drzwi własne.

ŻYCIE 3
GOSPODARSTWA

Nr 30 (723) — 25.VII.1965 r.

JESTEŚMY zapchanii rybą atlantycką, magazyny są załadowane, statki stoją czasem przy nabrzeżu pełne, bo nie ma gdzie ryby złożyć. Takie głosy słyszało się na wiosnę w przedsiębiorstwach rybackich. A potem przyszła sezonowa obniżka cen.

DOSWIADCZENIA PRAKTYKOWE Z WYBRZEŻA

Jakie wywołala ona skutki? Czy rozładowała magazyny i czy można uważać ją za generalne lekarstwo na dolegliwości rynku? Rynek, na którym ryb atlantyckich przybywa coraz więcej — tym istotniejsze było dostosowanie go do zwiększonych dostaw i potrzeb nie tylko dzisiejszych, ale również przyszłych.

Przed próbą uogólnienia i wyciągnięcia wniosków — kilka faktów i opinii praktyków. Tych, którzy na co dzień stykają się z rynkiem i jego problemami.

Centrala Rybna w Gdyni, jeden z największych odbiorców i dysponentów w kraju bliski producenta: „Przed obniżką nie, „szedł” ani halibut, ani ostrobok, nie „szła” też dorada i plastuga. Po obniżce mamy już tylko resztki halibuta w magazynie. Natomiast dorada i plastuga „idą” słabo. Ostrobok sprzedajemy, gdy brak jest dorady. W porównaniu do ceny halibuta po obniżce — ceny dorady, plastugi i ostroboka są jeszcze za wysokie. Oczywiście są to pierwsze sygnały. Zobaczymy co będzie, gdy zabraknie halibuta”.

Drugi głos z tej samej instytucji.

„Trzeba pamiętać, że na początku lat pięćdziesiątych dostarczaliśmy na rynek po ok. 3-3,5 ton ryb i produktów rybnych. Obecnie 12 tys. ton, a w planie perspektywicznym 36 tys. ton. Konieczna jest więc zmiana metod zbytu. Obecnie ryby odbierają przede wszystkim większe miasta (przy czym głównie konserwy i ryby solone). Problemem jest dystrybucja ryby świeżej oraz dotarcie z nią na wieś i do mniejszych ośrodków. W woj. gdańskim mamy 47 sklepów stałych i 12 kiosków sezonowych. To oczywiście jest mało — dlatego też jest konieczne wykorzystanie do handlu rybnymi, w szerszym niż dotychczas stopniu, sieci sklepów spożywczych i mięsnych. Zwiększa się też udział ryb mrożonych i przede wszystkim filetów, których dostawy będą silnie wzrastać.

Losiarczamy już ryby bezpośrednio do restauracji — chcemy dostarczać także bezpośrednio na wieś. Rezygnujemy z usług kolei, bo transport „drobni” jest drogi, a ponadto, kłopotliwy dla odbiorcy, który musi „ściągnąć” przesyłkę ze stacji. Ale na to potrzebna więcej samochodów. Mamy ich 47 — ale starych gratów. Potrzeba więcej — i dobytch. Występowaliśmy o 25 dodatkowych. Niekoniecznie muszą to być samochody chłodnicze, wystarczy izotermiczne — ale muszą być, jeśli mamy dotrzeć z rybą do mniejszych ośrodków.”

W GŁĘBI ŁĄDU

Można powiedzieć, że opinie z Centrali Rybnej na wybrzeżu mającej pod bokiem producenta, a więc i mniejsze np. kłopoty transportowe oraz klienta bardziej przyzwyczajonego do ryb morskich, mogą różnić się od zdania — i kłopotów — handlowców w głębi kraju.

„Właściwie nie jesteśmy przygotowani do obrotu rybami atlantyckimi; ani my, ani nasi klienci — mówią w Centrali Rybnej w Warszawie. W tym roku nastąpił ich pierwszy większy rzyt na rynek — dopiero zbieramy doświadczenia. Niewątpliwie najlepszy i najlepiej przyjęty przez klienta jest halibut — ale jego zapasy już się kończą i na razie, aż do połowów jesienianych będzie go brak. Powstaje więc pytanie, czy obniżka jego ceny w stosunku do innych ryb nie była za duża. Halibuta w Warszawie możemy obecnie sprzedawać nawet i do 10 ton dziennie. Natomiast dorada idzie jeszcze słabo (ok. tony dziennie); trzeba więc dodać, że przydałoby się lepsze jej dostosowanie do potrzeb rynku, np. lepsza segregacja według wielkości itp. Plastugi sprzedajemy też niewiele — ok. 1-1,5 tony dziennie. Z ostrobokiem podobna sprawa: sprzedajemy ok. 0,5 tony dziennie. Dla porównania: zapasy halibuta kończą się, dorady mamy w magazynie 100 ton, podobnie ostroboka, a plastugi nawet 500 ton. Rynek wyraźnie zareagował na obniżkę cen halibuta — jak pójść pozostałe zobaczymy później, gdy halibuta zabraknie.

Nastawiamy się przede wszystkim na zwiększenie sprzedaży ryb mrożonych i filetów oraz na zmniejszenie dysproporcji między Warszawą i województwem. W Warszawie spożycie na głowę w ub. roku wyniosło ok. 10 kg — w województwie 2,8 kg. Różnica wyraźna. Plany przedstawiają się następująco: dostawy tych czterech gatunków ryb, które w 1963 r. wyniosły w stolicy 600 ton (w woj. — 700 ton) a w ub. r. 800 ton — mają wynieść w 1970 r. 2300 ton w Warszawie i 1900 w województwie. Dostawy filetów w 1963 r. w Warszawie wynosiły 900 ton (w woj. 100 ton), a w 1970 r. mają wynieść w Warszawie 3500 ton i w województwie 2500 ton.

Mamy w województwie jednak tylko 7 punktów sprzedaży hurtowo-detalicznej i 2 detalicznej. W przyszłym roku chcemy otworzyć jeszcze 4 punkty sprzedaży hurtowo-detalicznej. Ale to oczywiście nie rozwiąże problemu. Trzeba koniecznie włączyć do akcji sklepy spożywcze. Ale z tym wiąże się problem paczkowania filetów i ryb (np. w SAM-ach konieczne jest porcjowanie).

Problemem jest również transport zwłaszcza wobec konieczności dotarcia do mniejszych ośrodków pozawarszawskich. (Bez tego zaś nie można mówić o należytnym rozporządzeniu ryb). Mamy 6 wozów izotermicznych i 1 chłodnicę. Chcielibyśmy móc dostać w najbliższym czasie jeszcze 5 samochodów-chłodni, nie mówiąc o wozach izotermicznych. Powiedzmy jasno: bez transportu nie dotrzemy do powiatu i

musi wzrokiem obejmować cały kraj. Nie będę powtarzał uwag do tychże reakcji rynku na zmianę cen itp. — pokrywają się one z uwagami przedstawicieli terenowych placówek, Centrali Rybnej (tyle, że operują większymi liczbami ton). CODZ, który rozprowadza ryby na całą Polskę, przede wszystkim odczuwa kłopoty transportowe. Tym silniejsze, że powierzchnie magazynowe, którymi dysponuje są stosunkowo małe (np. chłodnie składowe przeciętnie pozwalają na magazynowanie 4-5 tys. ton), a dzienne dostawy ryb ze statków powodują niekiedy ogromne komplikacje. Oprócz więc normalnych przesyłek istnieje problem rozładowania „szczytów”, poprzez możliwe sprawne rozesłanie ich w teren. (Przykład: w dniu, w którym rozmawiałem, szczytowano się do przycięcia z morza 2 tys. ton — z czego 600

Transport i — konieczne — zwiększenie chłodzonych powierzchni składowych. Tym bardziej, że przewidujemy przecież znacznie więcej dostaw ryb mrożonych. To główne problemy. Poza tym należałoby pomyśleć o bardziej elastycznych cenach. Ryba to taki sam towar sezonowy i łatwo psujący się jak np. owoce czy warzywa. Inne branże mogą mieć elastyczne ceny dostosowane do popytu i podaży. Dlaczego my nie? Poza tym obecnym cenom brak jest wewnętrznej zgodności zarówno uzasadnionej ekonomicznie, jak i słusznej w odczuciu klienta, zgodnej z jakością ryby”.

NEWSOLE PERSPEKTYWY

Plany przewidują, że w następnym pięcioletnim połowy nie tylko zwiększą się z 270 tys. ton do ok. 450-470 tys. ton, ale że również generalnie zmieni się ich struktura:

POŁOWY RYB NA GŁÓWNYCH ŁOWISKACH				
Bałtyk	M. Północne Atlantyk			
1960 r.	49 proc.	50 proc.	0,2 proc.	
1965 r.	30 proc.	36 proc.	33 proc.	
1970 r.	21 proc.	25 proc.	53 proc.	

W ujęciu ilościowym połowy na Bałtyku pozostaną w 1970 r. niemal na tym samym poziomie co obecnie, połowy na Morzu Północnym lekko wzrosną, natomiast połowy na Atlantyku Północnym mają zwiększyć się przeszło dwukrotnie a na Atlantyku Środkowym z górą sześciokrotnie. A więc — oprócz karmazyna — właśnie dorady, halibuty itp. będą podstawą zaopatrzenia rynku.

Ponadto, trzeba także wziąć pod uwagę zmianę struktury dostaw. Ryby świeże i mrożone mają objąć 1/4 dostaw ryb na rynek, a dostawy filetów mają wzrosnąć przeszło czterokrotnie. Zmniejszą się natomiast procentowo udział w obrotach ryb bardziej trwałych, tj. śledzi solonych, ryb wędzonych itp.

Tym samym zagadnieniem dystrybucji ryb, zwłaszcza ryb atlantyckich i przede wszystkim filetów z nich nabiera szczególnego znaczenia, staje się „kluczem do problemu”.

Po pierwsze — cena. Jak wpłynęła ona na zbyt ryby w całym kraju?

Sprzedaż		
	maj	czerwiec
Halibut	230 ton	565 ton
Plastuga	123 „	228 „
Ostrobok	37 „	99 „
Dorada	74 „	180 „

Statystyka w rozbielu na te gatunki prowadzona jest dopiero od maja — stąd też trudno sięgnąć dalej. Ale z wycieczki wynika, że sprzedaż halibuta w kwietniu wynosiła tylko 97 ton.

Interesujące jest „drgnięcie” sprzedaży halibuta w ciągu maja według statystyki dekadowej (obniżka nastąpiła w połowie miesiąca): I dekada — 22 tony, II — 70, III — 149 t. A więc cena działała swoje.

Czy jednak obniżka obowiązująca obecnie jest prawidłowa?

Praktyka wykazuje, że należałoby się zastanowić nad proporcjami cen czterech omawianych tu gatunków ryb. Zarówno pomiędzy nimi — jak też i w porównaniu do innych. Wskazuje się np. na znaczną dysproporcję pomiędzy ceną halibuta i pozostałych ryb, pomiędzy cenami tych czterech i ceną dorady itp. Zbyt wiele miejsca zajeloby szczegółowe rozważanie — pewne jest jednak, że ceny sprzed obniżki ustalone były na zasadzie pierwszych, eksperymentalnych jeszcze połowów, a więc nie można ich było uznać za najtrafniejsze. Podobnie też należałoby wyciągnąć wnioski z obecnych warunków rynku i ustalić bardziej prawidłowe relacje cen.

Problem drugi, to nienadające się do transportu chłodniczego (jak i całego zresztą zaplecza) za rozwojem naszego rybolarstwa. Jeżeli mamy uniknąć strat w dostawie szybko psującego się towaru i — z drugiej strony — dotrzeć z mięsem rybim możliwie daleko w głąb kraju, zapewni konsumpcję białka rybnego — również w małych osiedlach i na wsi — konieczne jest zwiększenie uwagi na transport oraz zwiększenie powierzchni magazynowych, niezbędnych dla przechowania większych ilości ryb świeżych (mrożonych) i filetów.

Problem trzeci — to sieć dystrybucji. Musi ona wyjść poza ramy sklepów „Centrali Rybnej”. Z tym łączy się problem lepszego zaopatrzenia sklepów w kraju w ląd

chłodnicze oraz przygotowania ryb do życzeń klienta i możliwości sieci sklepów spożywczych (porcjowanie). Obecnie ryby mrożone rozprowadzane są w zasadzie wyłącznie przez sklepy „Centrali Rybnej”, z których 60 proc. mieści się w dużych ośrodkach.

Omówiłem tu przede wszystkim problem czterech nowych na naszym rynku gatunków ryb atlantyckich. Ale przedstawione wnioski dotyczą całego naszego rybolarstwa (niezwykle paląca stała się ostatnio sprawa śledzi solonych, których rynek nie chciał wchłonąć). Mamy więc już nieco więcej ryb i wzrosły możliwości ich spożycia, pojawiła się jednak kolejna bariera — jest nią brak odpowiednich środków transportu, sieci handlowej i elastycznej, przemysłowej polityki cen.

*

I jeszcze sprawa ogólniejsza, omawiana już szeroko na łamach „Życia Gospodarczego” w cyklu publicystycznym pt. „Mięso czy ryby”. Wtedy tylko kilka zdań przypomnienia.

Koszt wyprodukowania jednego kilograma białka — według badań międzynarodowych — jest w rybołówstwie 3-4 razy mniejszy niż w hodowli zwierząt. Nakłady inwestycyjne konieczne dla uzyskania tego samego rezultatu średnio dwukrotnie niższe. Cykl produkcyjny np. w tuczu troydy chlewnej wynosi minimum 9-12 miesięcy. Rybak przywozi rybę w ciągu kilku dni (kuter) do maksimum 90-100 dni (trawler przetwornia). Białko rybne jest nie tylko cennie dla człowieka — ale jest również (mączka rybna) bardzo wartościową paszą. (Obliczone, że 1 kg mączki rybnej zastępuje 17 kg ziarna zbożowego, uzyskanie zaś mączki jest 3,5 raza tańsze).

Międzynarodowe połowy ryb sięgają obecnie granicy 50 mln ton rocznie. Według opinii specjalistów FAO wydajność roczna morza zamknięta się w granicach 90-100 mln ton. Biorąc pod uwagę, że średnio połowy wzrastają o ok. 10 proc. rocznie — granica ta może być osiągnięta już za kilkanaście lat. I wtedy może nastąpić — tak jak to ma miejsce w przypadku np. wielorybów — limitowanie połowów światowych. Podstawą byłby zapewne poziom osiągnięty w danym okresie przez poszczególne państwa. Wniosek — oczywiście.

GDZIE JEST HALIBUT?

ZBIGNIEW LASKOWSKI

osiedla. Ale to jest kłopot ogólnie znany — podobnie, jak i niedostateczne wyposażenie w ląd chłodniczych sklepów spożywczych w mniejszych ośrodkach.”

A W CENTRALI?

Chyba dość już opinii z terenu — zbierzmy punkty są wyraźnie widoczne. Zgadza się też z nimi i krótka ale dosadna odpowiedź jednego z kierowników Zjednoczenia Gospodarki Rybnej:

— „Co jest potrzebne w tej chwili? Odpowiedzieć na to można tylko następująco: właściwe relacje cen i przygotowanie towaru do sprzedaży, porcjowanie go”.

Uzupełnijmy tę centralną wypowiedź jeszcze uwagami przedstawicieli Centralnego Ośrodka Dystrybucji Zbytu, który wprawdzie detalem się nie para, ale z racji funkcji

ton miało zostać na miejscu, a reszta miała pójść od razu „w Polskę”.

„W tym roku obserwujemy poprawę w transporcie PKP. W obrocie średnio jest jednak tylko 330 wagonów. Dla zaspokojenia potrzeb przydałoby się tymczasem ok. 500 (licząc z transportem szpota). W 1970 r. liczba wagonów-chłodni powinna wzrosnąć do tysiąca (częściowo mogą to być samochody). Te 330 wagonów wystarczą w zasadzie tylko do transportu lepszej ryby. Prawdziwy kłopot zaczyna się w lipcu, gdy przyjdzie śledz bałtycki — potrzeba będzie wówczas 80-90 wagonów dodatkowo. No cóż — w razie konieczności trzeba go będzie przewozić po prostu krytymi wagonami z lodem. Ryby szybko się psują — sprawny transport to podstawa. Pamiętam np. jeden dzień, w czasie którego wskutek braku wagonów ponieśliśmy 1,2 mln zł strat.

Fonograficzne „śrubki”

BYNAJMNIEJ nieczęsta w takich przypadkach zbieżność interesów kultury, ekonomiki i potrzeb rynku — podsyca nadzieję, że zasadnicze i najbardziej palące problemy polskiego przemysłu fonograficznego, o których pisałem poprzednio (nr 24/65 — „Muza i mamona”) doczekają się należytej uwagi kompetentnych władz. Jedną tylko wytywnia płyt gramofonowych „Polskie Nagrania” (ze znakiem firmowym „Muza”) może właściwie „utrzymać” deficytowe instytucje: Operę i Filharmonię. Trudno chyba na dłuższą metę tolerować sytuację, w której jedno z najbardziej rentownych i z każdego punktu widzenia pożytecznych przedsiębiorstw warszawskich pracuje w warunkach niezwykle przytłaczających. Gorzej — w permanentnie utrzymującym się stanie tymczasowym (który, jak wiemy z praktyki, jest niestety czymś najbardziej trwałym na świecie).

Ścisłe, jak rzadko w którym przypadku, rzec można: technologiczne powiązanie ze stolicą, centrum kultury i życia artystycznego, a zarazem minimalne zaangażowanie siły roboczej (w dodatku w większości kobiet), bardzo wysoka rentowność eksploatacji i efektywność ew. inwestycji — nie mówiąc już o korzyściach kulturalnych — to zalety kwalifikujące niechybnie do dowodzenia i ambicje przedsiębiorstwa do typowo warszawskich i rozwojowych. Myślę nawet, że jego wszechstronne walory powinny skłaniać do ochotnego patronatu nie tylko Ministra Kultury i Sztuki (już epetnianego niejak z urzędu) ale i Prezydenta Rzeczypospolitej (już epetnianego niejak z urzędu).

Nie chodzi tu tylko o sprawy zasadnicze. W ich cieniu pozostają niezauważone tzw. drobniaki. Oczywiście — drobniaki tylko z pozoru. Owe przyszłotowe „śrubki”, bez których nie będzie właściwie funkcjonowała najpotężniejsza i najbardziej naoliwiona maszyna. O takich śrubkach słów parę.

*

SUROWIEC DO PRODUKCJI PŁYT. Z importowanego kopolimeru Zakłady Chemiczne „Pronit” w Pionkach przygotowują masę i dla swojej wytwórni płyt gramofonowych, i dla „Polskich Nagrań” (także dla „Veritonu”). Dziennikarzowi trudno zbadać techniczną stronę sprawy, może tylko zająłować zastrzeżenia „Polskich Nagrań” co do jakości masy. Przedsiębiorstwo to, a także „Veriton”, uskarża się przede wszystkim na to, że „Pronit” nie jest w stanie zapewnić jej stałości technologicznej, co jest m. in. źródłem braków w produkcji płyt, a więc i strat finansowych. W dodatku ostatnio powstały kłopoty ilościowe. Samochód „Polskich Nagrań” (jeszcze w czerwcu) wobec groźby zatrzymania produkcji, co dziennie jeździł do Pionek po masę. Często gęsto przywoził ilość poniżej dziennego normatywu. Dostawy na II półrocze są również pod znakiem zapytania. Co jest w tym wszystkim oczywiste, to fakt, że jakość masy, jej parametry, stałość

technologiczną itp. oraz za właściwą rytmiczność i wielkość dostaw pełną odpowiedzialność ponosi producent, czyli „Pronit”. Tę sprawę — przy pomocy m. in. Instytutu Tworzyw Sztucznych i władz nadrzędnych — powinien wreszcie doprowadzić do zadowalającego rozwiązania.

Trzeba oddać „Pronitowi” sprawiedliwość, w ciągu ostatnich lat uzyskał znaczny postęp zarówno w jakości masy, jak i produkowanych z siebie płytach. Wymagania aktualne co do jakości masy, choćby ze względu na konieczność aktywizacji eksportu płyt, są jednak wyższe, niż osiągnięty pod tym względem poziom. Jest to problem dość trudny i kłopotliwy. „Pronit” więc powinien na nim skoncentrować wszystkie największe wysiłki. Aby ich tedy nie rozpraszać na boczne tory, należałoby, sądzę, m. in. zrezygnować wreszcie z jałowych prób udawania, że całą produkcję płyt jako „typowo chemiczną” należy przekazać zakładom chemicznym, czyli „Pronitowi” (a odebrać „Polskim Nagraniom”), próby takie bowiem, zamiast posuwać sprawę naprzód, prowadzić mogą jedynie do koniecznych nieporozumień. Z równą pewnością dozą słuszności można by postuluować przeniesienie produkcji np. książek do przemysłu leśnego i drzewnego. Przecież to produkcja „typowo” celulozowo-papiernicza! (Nie mówiąc już o tym, że przedtem trzeba także wygrać kawał lasu).

Aby zakończyć o „śrubkach” związanych ze sprawami spornymi, postawmy optymistyczny akcent. Jest już w stadium finalizacji umowa między „Polskimi Nagraniami” i „Pronitem” (efekt rozmów „na szczytach” obu resortów — kultury i sztuki oraz chemicznego), na mocy której gestię w sprawie repertuaru nagrań, jego rozdziału, polityki dystrybucji na rynek wewnętrzny i eksport itp. itd. przejmie dyrekcja „Polskich Nagrań” nie uszczuplając w żadnym stopniu prerogatyw organizacyjnych, finansowych i innych „Pronitu”. Mniej więc nadzieję, że ku zadowoleniu melomanów, rynku i ekonomiki sprawy duże i małe ruszą znowo naprzód. Ale niestety, niestety, chyba nie wszystkie, bo oto...

*

OPAKOWANIA PŁYT GRAMOFONOWYCH: koperty kartonowe i woreczki polietylenowe. Wiadomo, że dobre opakowanie sprzyja należytej konserwacji płyty i przedłuża jej żywotność. Koperta powinna być trwała i — oczywiście — estetyczna, bo przecież chroni artykuł użytku kulturalnego i ma przy tym zachęcać do kupna. Problem kopert, to rozdział sam dla siebie. Meloman zazwyczaj nie poświęcający kopertom nawet setnej części tej naboż-

nej uwagi, co pomyśleć, zapewne nie wyobraża sobie, ile kłopotu sprawia producentom płyt właśnie te niby uboczne sprawy opakowań.

Równoległe z poprawą jakości płyt obserwujemy wiodący postęp w jakości i estetyce opakowań „Muzy”. Odnajdując się one także nader starannie opracowaniem redakcyjnym, zwłaszcza w zakresie muzyki poważnej (trascie, co najmniej dwujęzyczne wyjaśnienia dotyczące kompozytora, utworu i wykonawcy). Coraz lepsze również są opakowania „Pronitu”. Coż, kiedy przedsięwzięcia te borykają się jak rok długi, z papierniarstwem i drukarniami. Wszędzie jest problem. Przydany papieru są w ogóle niedostateczne, a przy tym dostawcy z reguły nie respektują ani planowanych ilości, ani gatunków, ani asortymentu. Gdy w końcu papier nadejdzie, trzeba miedziastą częścią na wykonanie zamówienia przez drukarnie (w Łodzi i Warszawie), których ograniczona zdolność produkcyjna zmusza do oddadzenia krótkich serii dla wytwórców płyt z resztą na dalsze terminy (aby „zmieścić się” w limitach środków, zwłaszcza funduszu plac). Problemem jest także technika drukarska; obecnie przeważa offsetowa, niezbyt zaś jest dalsze rozszerzenie rotograficzne, dające większe możliwości graficzne (eksport). I w tej dziedzinie dalej więc o sobie znać niebawem walczyć, zaoferować techniczne naszej poligrafii.

Rezultat jest taki, że producent musi czekać pół roku i dłużej z tłoczeniem płyt lub co gorzej — z gotowymi płytami na dostawę kopert. Następuje zamrożenie środków, dezorganizacja toku produkcji, rynek czeka, maleją szanse korzystnego eksportu, który — jak wiadomo — w zakresie takich zwłaszcza towarów wymaga działania szybkiego. Kłopoty potęguje brak woreczków polietylenowych.”

*

HANDEL PŁYTAMI. Od czasu gdy Składnica Księgarska przejęła hurt, wiele się w tej dziedzinie zmieniło na lepsze; niestety, na pracę samego detalu wpływ to ma niewielki, a to na skutek niedostatecznej znajomości rzeczy przytłaczającej większości sprzedawców w księgarniach i sklepach muzycznych. Ciępi na tym przede wszystkim i głównie popularizacja muzyki poważnej, co do której nasi handlowcy na ogół nie zdrażają większego zainteresowania. Nie dbają o pełne w tym zakresie zaopatrzenie, często nawet sami nie wiedzą, co posiadają w sklepie, nie potrafią udzielić wyjaśnień itd. Władze handlowe powinny uwzględnić fakt, że popularizacja muzyki poważnej i wyrobienie właściwej wrażliwości muzycznej w społeczeństwie, stanowi ważną część składową polityki kulturalnej naszego państwa; jest poza tym czynnikiem wzrostu obrotów handlu-

wych artykułami przemysłowymi. Dlatego do działań sprzedaży płyt powinno się angażować ludzi wykazujących jakieś minimum kultury muzycznej, mających do muzyki prawdziwe zamiłowanie. Wtedy i zaopatrzenie sklepów i sprzedaż pójdzie lepiej.

Podejście dla melomanów stanowi fakt, że wprawdzie bardzo nieliczne, ale są sklepy, gdzie samo kupowanie płyt stanowi czynność wielce miłą. Takim klubowym wyjątkiem w Warszawie jest sklep „Carment” przy Pl. Żmilkowskim. Z prawdziwym zapałem, zamiłowaniem i uprzejmością kierowany przez p. Kulikowską, która jednocześnie prowadzi także własną działalność artystyczną, Najlepsze w aktualnych warunkach zaopatrzenie (np. jeden utwór w rozmaitych nagraniach), uprzejmość, kultura i fachowość w zaspokajaniu klientów przez personel tego sklepu — to coś w rodzaju oazy w naszym handlu płytami gramofonowymi.

Bądźmy jednak sprawiedliwi. Niewątpliwie, w sklepach muzycznych bądź księgarniach płyty stanowią towar niejako marginesowy, niezbyt korzystny pod względem marż. Faktem jest także, iż w pewnych okresach sprzedawcy po prostu świadomie hamują sprzedaż płyt, aby — jak to się mówi — „wyjść na swoje”. System planowania obrotów i związane z tym bodźce są tego rodzaju, że często sprzedawcy zainteresowani są nie tym, aby sprzedać, ale aby nie sprzedać. Oto jeszcze jedna „bariera” wzrostu spożycia, której zlikwidowanie nie wymaga ani inwestycji, ani importu czegokolwiek.

*

O ile jeszcze przed kilkunastu laty poziom polskiego przemysłu fonograficznego nie odbiegał raz do czasu od poziomu zachodniego, to obecnie jest niestety pod tym względem daleko w tyle. Zbudowały one szereg supermodernizacyjnych, znakomicie wyposażonych w urządzenia płyt gramofonowych, zorganizowały naderby wszystkie związane z tym

sprawy, oceniając słusznie, że jest to tzw. złoty interes z każdego punktu widzenia. Magnetyzacja, w której nie zdarzyło się zagrozić płytom. Przeciwnie, popyt na nie wciąż się zwiększa. Poprzednio nie dołączaliśmy nawet możliwości w tej dziedzinie. USA wytwarza już 500 mln płyt. Zwiększając Radzicki, dokonując obecnie generalnej reorganizacji, u nowocześnie i rozbudowy przemysłu fonograficznego planuje na najbliższe lata zwiększenie produkcji do 300 mln płyt rocznie. Gdzie więc my jesteśmy z naszymi 8 milionami płyt?!

Przykład przemysłu fonograficznego i jego problemów służyłaby w sposób nieodparty, że istnieje tu możliwość szybkiego wzrostu spożycia i skierowania w większym stopniu siły nabywczej do kierunku najbardziej ekonomicznie pożądanym. Jest to cel nie wymagający ani wielkich nakładów inwestycyjnych, ani innych skomplikowanych przedsięwzięć technologiczno-organizacyjnych, każda zaś zlotówka nakładów zwraca się bardzo szybko i w wielokrotności wartości. Już obecnie zapotrzebowanie rynku dalece przewyższa zdolność produkcyjną wytwórcy płyt. Tymczasem np. przy pomocy niedrogo zakupiu kilku pras z importu dla obu wytwórci można by bardzo wydajnie zwiększyć tę zdolność rentowną produkcję.

Z biegiem czasu, który pracuje na korzyść przemysłu fonograficznego na całym świecie, zwiększają się także dla nas szanse korzystnego eksportu. Równoległe bowiem z produkcją ośmiesz, zwiększa wymiary między krajami, rozbijanie repertuaru, potrzeba młodszych źródeł również we wzroście poziomu kulturalnego i wymagania nabywczych mas. Mamy więc wiele powodów do optymizmu. Wzrost spożycia, zwiększenie zagranicznej sprzedaży naszych płyt (oczywiście, także importu), to polska muzyka jest to światowa wysoka nowość. To nie jest otwarte „zielone dróg” dla rozwoju naszego przemysłu fonograficznego na pełne uścisłowanie — i społeczne, i kulturalne, i ekonomiczne.

W. D.

Grubna CZYTELNIKÓW

W ZWIĄZKU

Z „DOBRYMI RADAMI”

AWIAZUJĄC do notatki pt. „Dobre rady”, która ukazała się w „Życiu Gospodarczym” nr 15 z dn. 11.V.65 r. (tutajka „Mimochem”), Zjednoczenie Przemysłu Organizacyjnego i Tworzyw Sztucznych „Erg” przekazuje kilka wyjaśnień w tej sprawie.

Względem przyjętych zasad w przemysle fonograficznym stosuje się woreczki z folii polietylenowej do płyt gramofonowych, przeznaczonych na eksport. Natomiast opakowania z folii do płyt produkowanych na rynek krajowy przewidziane są w zasadzie jedynie dla asortymentów o średnicy: 230 mm i 300 mm. Płyty 178 mm i single play dostarczane są do obrotu krajowego bez woreczków. Zasada ta stosowana jest powszechnie na rynkach światowych.

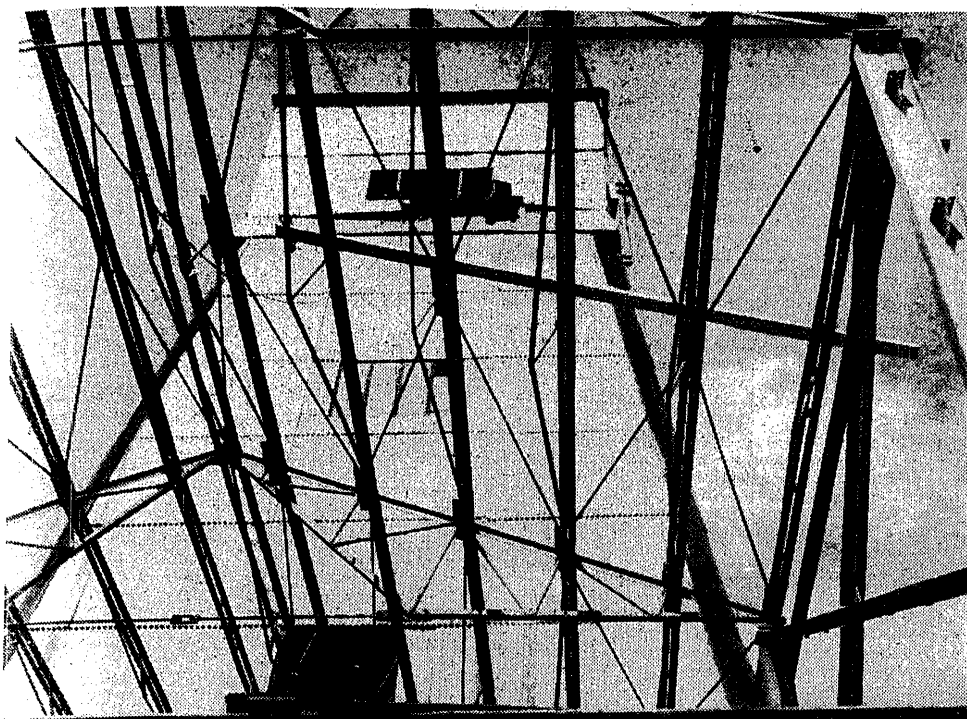
Potrząb „Pronitu” i Polskich Nagrań w I półr. br. na woreczki polietylenowe zostały w pełni zabezpieczone. Uka-

zanie się na rynku płyt bez woreczków z folii jest wypadkiem sporadycznym. Fakty takie mogą, naszym zdaniem, wynikać jedynie z chwilowego zaniedbania rytmiczności dostaw folii. W tym przypadku produkcja płyt, aby nie dopuścić do zahamowania produkcji, decyduje się na dostawę pewnej partii płyt bez dodatkowego opakowania z polietylenem. Nadmieniam przy tym, że folia polietylenowa jest artykułem deficytowym, produkowanym w oparciu o importowany produkt. Wobec tego ograniczone środki dewizowe i trudności przy zakupie tego surowca, dostawy polietylenu w br. przebiegały bardzo nierównie.

Potrząb producentów płyt gramofonowych na opakowania z folii w II półr. br. będą zabezpieczone przez Zjednoczenie operatywnie. Pełne zabezpieczenie jest jedynie od aktywnego przydziału środków dewizowych.

Równocześnie z wyżej podanymi wyjaśnieniami, prosimy Oba Redaktora o wzięcie również pod uwagę pisma „Pronitu” z dn. 3.V.65 r. zn. I.7/65, w którym Zakłady wydawnicze Radzicki, że na ich kopertach nie figuruje napis „Płyty należy koniecznie przechowywać w polietylenowych woreczkach” (nie tylko w papierowych kopertach).

Dyrektor mgr HENRYK KONOPACKI



Lubińskie zagłębie miedziowe jest jednym z najlepiej zagospodarowanych placów budowy w kraju

PODOBNO świadectwem nowoczesności przemysłu — według przytaczanych w wielu specjalistycznych publikacjach kryteriów — jest zużycie miedzi na mieszkańca. A skoro przyjrzymy to kryterium, rzucmy okiem na garść danych porównawczych.

Światowe zużycie miedzi wykazuje stale tendencję wzrostu od 1970 tys. ton w roku 1938, do 5 230 tys. ton w roku 1963. I nie dziwnego, miedź to ważny surowiec w elektronice, przemyśle kablowym, motoryzacyjnym, w energetyce i w wyposażeniu armii. Iż więc miedź przypadała na owego statystycznego mieszkańca? W roku 1963 było to w Anglii — 10,16 kg, w NRF — 9 kg, we Francji — 5,82 kg, w Czechosłowacji — 5,27 kg, na Węgrzech — 3,5 kg, w Polsce — 1,88 kg. Zużycie miedzi kształtuje się więc w Polsce bardzo nisko i to nie tylko w stosunku do krajów o starych tradycjach przemysłowych i wysoko rozwiniętym przemyśle, ale również wobec wielu innych państw.

Wprawdzie zużycie miedzi w Polsce w roku 1963 wzrosło o 320 proc. w stosunku do 1938 roku, nie zapominajmy jednak, że w okresie międzywojennym niewielkie było u nas zapotrzebowanie na miedź. Obecnie zaś, zwłaszcza na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat, potrzeby przerastają możliwości ich zaspokojenia. Znaczące zwiększenie zużycia miedzi w Polsce przewiduje się w latach 1970—80 w związku z poważnym rozwojem krajowego przemysłu miedziowego. We wspomnianym okresie przewiduje się zużycie miedzi na 1 mieszkańca od 2 kg w roku 1970 do 4,5 kg w roku 1975 i do 7,25 kg w roku 1980. Nieobojętne jest również fakt, że po roku 1970 zrezygnujemy z importu miedzi, który stanowi niebagatelną pozycję w bilansie naszego handlu zagranicznego: w roku bieżącym kosztuje ponad 21 mln dolarów.

NASZA SZANSA

Rozwój przemysłu miedziowego umożliwia złoza miedzi w okolicy lubińskiego-głogowskiego. W roku 1957 polscy geolodzy odkryli w tym rejonie złoza, które po szczegółowych badaniach według aktualnej dokumentacji zasobów stawiają Polskę na szóstym miejscu na świecie. Dodac należy, że tak wielkie skoncentrowanie rud miedzi w jed-

RANGA MIEDZI

CELINA KULIK

nym regionie należy w świecie do rzadkości.

Dla właściwej oceny znaczenia złoza lubińskiego-głogowskiego, rzucmy okiem na światowe rozmieszczenie tego niezwykle cennego surowca. Do roku 1960 około 80 proc. zasobów miedzi należało do pięciu krajów: USA, Chile, Kongo, Belgia, Peru. W Związku Radzieckim w wyniku intensywnych badań odkryto po roku 1943 wielkie zasoby rudy miedziowej i nastąpiły przesunięcia na listę światowych potencjałów miedziowych. I dziś oprócz ZSRR i USA, producentem miedzi są kraje zafascynowane gospodarką, natomiast największymi odbiorcami są kraje o potężnym potencjale przemysłowym.

Jeżeli chodzi o nasze złoza, to — rzecz bardzo ważna — obok miedzi występuje w rudzie szereg cennych pierwiastków, których odzyskanie znakomicie obniża koszt wydobycia podstawowego surowca.

Podstawą przemysłowego zagospodarowania złoza, byłyby uchwwały KERN i Rady Ministrów w latach 1960—61. Podjęta została decyzja o budowie kopalni rudy w Lubinie i Polkowicach, o rozwoju potencjału hutniczego (rozbudowa huty w Legnicy i budowa drugiej huty miedzi) oraz o rozwoju przemysłu przetwórczego i inwestycji towarzyszących. Jest to w sumie inwestycja kapitałochłonna oraz niezwykle trudna, o czym jeszcze będzie mowa. Ponieważ przewidziano w przyszłości eksport miedzi skierowany zostanie do krajów socjalistycznych — w kosztach inwestycji partycypuje Czechosłowacja.

Szczegółowe badania efektywności inwestycji, przeprowadzone przez Biuro Projektów Przemysłu Metali Nieżelaznych (Bipromet), w oparciu o metodykę ustaloną zarządzeniem przewodniczącego Komisji Planowania dowiodły wysokiej opłacalności tej budowy. A oceniając budowę „wielkiej miedzi” pod kątem jej znaczenia dla gospodarki narodo-

wej, trudno nie dostrzegać jej znaczenia dla planowanego wzrostu przemysłów metalochłonnych, jakimi są elektronika, przemysł motoryzacyjny i energetyka wraz z budową linii przesyłowych, elektryfikacją trakcji kolejowej itp.

Musimy wziąć pod uwagę jeszcze aspekt polityczno-gospodarczy. Uniezależnienie naszego rynku od konkurentów światowej (czy nie miałybyśmy w przestrzeni ostatnich kilku lat od 640 do 1 200 dolarów za tonę), jak również od okresowych zakazów eksportu miedzi (embargo) — jest w jakimś sensie gospodarczym imperatywem.

ILE TO KOSZTUJE?

Dotychczas zainwestowaliśmy w zagłębie lubińskiego-głogowskiego 3 miliardy złotych. Koszt budowy kopalni: Lubin i Polkowice wraz z inwestycjami towarzyszącymi wynosi około 13 miliardów zł. Kwota ta nie obejmuje całości zagospodarowania zagłębia. Według istniejących wyliczeń będzie to kosztować 33 miliardy złotych.

To bardzo dużo, zwłaszcza jeżeli przymierzmy tę sumę do naszych możliwości inwestycyjnych. Jeżeli jednak jednym tchem dodamy, że sięgamy po surowiec, który wart będzie rocznie (w ostatecznej relacji) około 200 milionów dolarów, jeżeli dopowiemy, że import miedzi w ilości nie zaspokajającej potrzeb krajowych kosztuje nas w roku 1965 ponad 21 milionów dolarów — sprawa przedstawia się w innym świetle.

A to jeszcze nie wszystko. Średnia zawartość metalu w rudzie w zagłębiu lubińskiego-głogowskim przewyższa średnią światową obliczoną statystycznie dla roku 1961. Znaczący przy tym wypadek, że średnia światowa ulega obniżeniu, gdyż naj-

bogatsze partie znanych złożeń zostały już wyeksploatowane.

Jak więc kształtować się będą koszty produkcji miedzi w zagłębiu lubińskiego-głogowskiego? Będą one prawie trzykrotnie niższe, niż w dotychczas eksploatowanych kopalniach w rejonie zlotoryjskim i bolesławickim.

Przystępując do budowy kopalni w Lubinie i Polkowicach, zdawano sobie sprawę z ogromu trudności. Nie prosta to sprawa zbudować tak wielki kombinat w okolicy charakterystycznym się niską gęstością zaludnienia i przewagą ludności wiejskiej. Do tego rodzaju trudności przywykliśmy jednak w Polsce i nauczyliśmy się je pokonywać. Znacznie trudniejsze do pokonania są warunki hydrogeologiczne złoza.

Powiedzieć, że złoza miedzi obwarowała wodą, że w jednym z budowanych szybów kilkanaście poziomów wodnych bronilo dostępu do pokładu rudy, że buduje się szyby, drążąc i zamrażając grunt do kilkuset metrów w głąb, że woda z kurząwką nie raz i nie dwa dawała się we znaki górnikom — to tylko suche stwierdzenia. Nie oddają one ani całej prawdy, ani atmosfery nieustannej czujności, napięcia nerwów ludzi, którzy tą budową kierują.

Dziś okres częstych awarii należy do przeszłości. Naucono się obchodzić z głębokim mroźeniem gruntu, naucono się używać przy budowie szybów nowoczesnych wysoko wydajnych maszyn. Właśnie od dobrych, wysoko wydajnych maszyn zależy tempo budowy „wielkiej miedzi”. A maszyn tych nie ma za wiele. Produkowane przez przemysł węglowy maszyni krajowe nie zawsze są przydatne lub późniejsze. Inne urobek, inne warunki złożowe, a więc i wymagania wobec maszyn są inne.

Traktowanie trudności w budowie kopalni nowego zagłębia jedynie od strony technicznej byłoby, rzecz jasna, daleko posuniętym uproszczeniem. Z wodą i kurząwką można sobie wcześniej lub później dać radę. Rzecz w tym, aby wcześniej i nie za zbyt wysoką cenę.

Gdy mowa o problemie tak różnorodnym i rozległym, jak budowa wielkiego zagłębia — trzeba odwracać się od szczegółów, a rozpatrywać sprawy pod kątem widzenia całości. Całość zaś, to nie tylko kopalnie miedzi i inwestycje bezpośrednio towarzyszące. To w ogóle budowa zagłębia przemysłowego w rejonie słabo zaludnionym z ogromną przewagą ludności rolniczej.

W ciągu kilkunastu lat skoncentruje się tutaj szereg wielkich zakładów przemysłowych (huty, zaplecze remontowe, zakłady przetwórcze i inne), powstaną nowe skupiska miejskie. Łatwiej budo-

wać takie zagłębie, mając przed sobą plan zagospodarowania regionu. Jak dotąd — opracowano jedynie założenia takiego planu. Sprawa lokalizacji podstawowych obiektów przemysłowych (choćby nowej huty miedzi) przewleka się nadmiernie długo.

A przecież tylko zharmonizowany plan rozwoju całego regionu, uwzględniający wszystkie działy gospodarki narodowej, pozwoli na najbardziej efektywne wykorzystanie olbrzymich bogactw naturalnych tego skrawka ziemi. Zwłaszcza, że za złoza miedzi sąsiadują tu wielkie złoza węgla brunatnego.

Obok sprawy planów budownictwa tego regionu istnieje problem organizacji przemysłu miedziowego. Jak dotąd, przedsiębiorstwa przemysłu miedziowego podlegają Zjednoczeniu Górniczo-Hutniczemu Metali Nieżelaznych w Katowicach. Miedź stanowiła do roku 1962 kilkanaście procent wartości rocznej produkcji Zjednoczenia. W najbliższych latach — po uruchomieniu nowych kopalni — miedź stanowić będzie około 74 proc. wartości produkcji Zjednoczenia i zatrudniać będzie blisko połowę pracowników tej samej instytucji.

Te liczby świadczą o randze zagłębia. W działalności codziennej dotychczasowa praktyka skomplikowanych uzgodnień z różnymi ośrodkami dyspozycyjnymi w zakresie planowania i finansowania (inwestycje górnicze prowadzi dyrekcja lubińska, hutnicze — dyrekcja huty miedzi w Legnicy; Zjednoczenie jest w Katowicach, instytuty naukowe we Wrocławiu, w Gliwicach itd.) prowadzi do ciągłych narad i konferencji, co nie przyspiesza bieżących decyzji.

Istnieje propozycja, postulująca zwiększenie uprawnień dyrekcji kombinatu oraz podporządkowanie jej placówek naukowo-badawczych. Chodzi o zmniejszenie ilości ogniw administracyjnych i oparcie organizacji o zasadę terytorialno-branżową. Problem ten jest szeroko dyskusyjny i ma chyba tyleż zwolenników, co i przeciwników.

ZMIANY SPOŁECZNE

Jeżeli Legnicę przyjąć za centrum koła i promieniem kilkunastokilometrowym zaboczyć łuk, to w polu tego koła znajdują się znane nam dotąd zasoby miedzi: eksploatowane już kopalnie rejonu zlotoryjskiego i bolesławickiego oraz budowane zagłębie lubińskiego-głogowskiego. Tak oto Legnica została przez naturę jak gdyby predestynowana do roli centrum przemysłu miedziowego.

Z działalności Towarzystwa Wolnej Wszechnicy Polskiej

TWWP rozwija cenną działalność oświatowo-szkoleniową. Z danych IV Zjazdu Towarzystwa, który się niedawno odbył, wynika, że czynnych było 27 jednostek szkoleniowych, gdzie podnosiło swoje kwalifikacje ponad 10 tys. osób. Liczba absolwentów kursów w latach 1962 — 1963 wyniosła ok. 4000 osób. Ponadto, zaawansowane są obecnie prace zmierzające do zorganizowania dalszych 17 jednostek szkoleniowych dla około 4000 słuchaczy. Około 90 proc. słuchaczy ma średnie, niepełne wykształcenie.

Szkolenie prowadzone przez TWWP jest praktycznie zorganizowane i daje wymierne korzyści. Zorganizowano kurs fachowców od badania i zagospodarowania rezerw. Z ramach tej działalności wykazano potencjalne możliwości wzrostu produkcji (wymienia się kwotę 36 mld zł) w przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego przy istniejących mocach produkcyjnych. Część tych re-

zerw została wykorzystana w 1964 r. dając dodatkową produkcję o wartości 3 mld. Ten kierunek działalności uznano za szczególnie korzystny i postanowiono kurs przekształcić w dwuletnie studium.

Gospodarcze efekty tej działalności są poważne, a słuchacze wysoko oceniają przydatność praktyczną tych kursów oraz przygotowanych w ich ramach poradników. W porozumieniu z MPC Towarzystwo podjęło się akcji tłumaczenia najcenniejszych prac z dziedziny organizacji, ekonomii i zarządzania. W ciągu ostatnich 3 lat wydano 44 tytuły. Planuje się edycję dalszych 12 pozycji.

TWWP rozwija swoją działalność głównie wśród pracowników przemysłu ciężkiego, spółdzielczości i drobnej wytwórczości. Z tych środowisk rekrutuje się ponad 80 proc. słuchaczy.

Z. M.

„EKONOMISTA”

Nr 2/1965

EKONOMISTA Nr 1965/2 zawiera serię artykułów, z których kilka wygłoszonych było jako referaty na Sesji Naukowej Komitetu Nauk Ekonomicznych w grudniu 1964 roku.

Numer otwiera artykuł **J. PAJESTKI** „Analiza niektórych aspektów polityki rozwoju ekonomicznego Polski”. (Artykuł tegoż autora pt. „Fazy rozwoju ekonomicznego Polski” był opublikowany w nr 9/65 ZG. Dlatego pominiemy bliższe omówienie tej pozycji).

Przedmiotem artykułu **ANTONIEGO RAKIEWICZA** jest rozwój zatrudnienia w Polsce Ludowej. Autor, opierając się na obszernym materiale statystycznym charakteryzuje na wstępie gospodarkę siłą roboczą w Polsce międzywojennej, rozmiary strat ludnościowych w czasie wojny i problemy powojenne w tej dziedzinie. Okres odbudowy kraju charakteryzował się szybkim wzrostem aktywizacji zawodowej ludności i dużymi przepływami migracyjnymi. Autor sądzi, że o ile znaczne ograniczenie bezrobocia uważało za duży sukces polityczny i społeczny, o tyle sposób wykorzystania ludności zatrudnionej nasuwał od pierwszych lat Polski Ludowej poważne zastrzeżenia natury ekonomicznej. Analizując dalej szczegółowo rozwój zatrudnienia w okresie planu 6-letniego oraz pierwszego i drugiego planu 5-letniego dochodzi on do wniosku, że w Polsce Ludowej nastąpił potężny proces aktywizacji zawodowej ludności, wskutek czego dokonano likwidacji bezrobocia miejskiego i przedludnienia agrarnego jako zjawisk strukturalnych.

Tematem artykułu **MIECZYSŁAWA MIESZCZAN-KOWSKIEGO** są „Strukturalne przeobrażenia rolnictwa Polski Ludowej”. Autor wyodrębnia trzy okresy rozwoju polskiego rolnictwa i polityki agrarnej państwa.

Okres odbudowy (1944-1949), okres intensywnej kolektywizacji (1950-1956) i okres szybkiego wzrostu siły wytwórczej rolnictwa, a zarazem okres stopniowej socjalizacji (od 1956 — do chwili obecnej). Okres odbudowy, w którym najważniejszym mo-

mentem była reforma rolna, zakończył się pełnym sukcesem i stworzył podstawy do dalszych strukturalnych przeobrażeń rolnictwa. Chybiony proces forsownej kolektywizacji zahamował — zdaniem autora — rozwój siły wytwórczej rolnictwa, jakkolwiek nie był to okres całkowitej i pod każdym względem zaprzeczony. Nowa polityka rolna zainicjowana po 1956 r. stanowi nawiązanie i logiczne rozwinięcie koncepcji stopniowej socjalizacji naszego rolnictwa, która krystalizowała się już w późniejszym okresie odbudowy.

Autor wskazuje dalej na przyczyny, dla których zbyt szybko kolektywizacja w aktualnych warunkach wyposażenia technicznego nie przyniosłaby oczekiwanych efektów. Podkreślił jednak, że wszystkie analizowane przeobrażenia strukturalne naszego rolnictwa świadczą o tym, że jest ono obiektem zaawansowanym procesem uspołecznienia. M. Mieszczankowski wyodrębnia pośrednią i bezpośrednią formę socjalizacji rolnictwa. Proces pośredniej socjalizacji pojmowany jako zniesienie wyzysku, uspołecznienie stosunków wymiany między miastem a wsią oraz włączenie rolnictwa w organizm gospodarki planowej został już faktycznie dokonany. Realizujemy jednocześnie, choć powoli, program bezpośredniej socjalizacji.

Artykuł **BRONISŁAWA MINCA** analizuje strukturę gospodarki Polski Ludowej. Część wstępna artykułu poświęcona jest sprecyzowaniu podstawowych pojęć odnoszących się do struktury gospodarki. Wypracowana tu siatka kategorii służy autorowi następnie do uporządkowania i analizy danych obrazujących przeobrażenia struktury gospodarczej Polski.

Wśród struktur składających się na ogólną strukturę gospodarki (zdefiniowaną jako wzajemne stosunki zachodzące pomiędzy różnymi jej elementami w danym okresie czasu), najistotniejsze znaczenie ma struktura własności środków produkcji, określa ona bowiem społeczno-ustrojowy typ gospodarki. Za kryterium różnicujące zarówno w ramach struktury kapitalistycznej, jak i socjalistycznej przyjęto dalszy udział zatrudnienia w rolnictwie w całości zatrudnienia i udział ludności utrzymującej się z rolnictwa. Autor umieszcza Polskę w trzeciej średniej grupie wśród sześciu wyodrębnianych przez niego grup.

Analizując w podobny sposób strukturę podziału zatrudnienia, zasobów materialnych, strukturę przemyślną i handlu zagranicznego autor dochodzi do

wniosku, że w ciągu 20 lat gospodarka Polski przeszła od struktury kraju zafascynowanego, struktury „niskiego typu” do struktury „średniego typu”.

Innym artykułem z serii referatów wygłoszonych na Sesji Komitetu Nauk Ekonomicznych jest opracowanie **WIESŁAWA KRENCIKA** „Wzrostowe problemy polityki plac w Polsce w latach 1944-1964”. Autor szuka odpowiedzi na pytania, na czym polegało i w jaki sposób dokonywało się przejście od kapitalistycznych do socjalistycznych zasad polityki plac, jakie problemy nasuwał w tej dziedzinie szybki wzrost gospodarczy i w jaki sposób poszczególne kierunki polityki plac oddziaływały na tempo wzrostu. Podstawowe założenia polityki plac, jak i generalne zasady zarządzania polityką plac zostały w zasadzie rozstrzygnięte w pierwszym okresie istnienia władzy ludowej. Dość istotnym zmianom podlegały natomiast metody realizacji polityki plac. Autor nawiązuje dysproporcję i zakłócenia w dziedzinie plac, jakie nastąpiły w wyniku forsownej industrializacji w r. 1949-1956 z ich ujemnymi skutkami ekonomiczno-społecznymi. Rozpatruje on dalszą politykę plac w okresie drugiej fazy industrializacji (1956-1964) udoświadczoną w oparciu o doświadczenia okresu minionego. Artykuł kończy wnioski wskazujące na wzajemne związki między polityką plac, obroną strategią rozwojową i tempem wzrostu.

Kolejna pozycja w omawianym numerze jest artykuł **WIESŁAWA ISKRY** „Czynnik rozwoju przemysłowego krajów socjalistycznych”. W. Iskra konstruuje model porównawczy analizy rozwoju przemysłowego krajów socjalistycznych, który — jak sugeruje — mógłby być wykorzystany w badaniach empirycznych i pozwoliłby udzielić odpowiedzi na pytanie: „czy w okresie socjalistycznego zróżnicowania w poziomie uprzemysłowienia europejskich krajów demokracji ludowej zmniejszyło się, pogłębiło się, czy też pozostało bez zmian?”

Autor rozwija model, mając na uwadze dwa wskaźniki rozwoju: absolutne rozmiary produkcji przemysłowej oraz wielkość produkcji przemysłowej przypadającą na jednego mieszkańca. Dla jasniejszego wypunktowania kilku ważniejszych aspektów procesu wzrostu autor prezentuje cztery warianty ogólnego modelu analitycznego.

Pierwszy z nich, oparty o czynnik ludzki, ujmuje relacje absolutnych rozmiarów produkcji i produkcji na głowę z punktu widzenia zatrudnienia i wydajności pracy żywej. Drugi wariant, mieszanym, uwzględnia zależność między dynamiką zatrudnienia i procesami inwestycyjnymi. Trzeci model, kon-

centruje uwagę na inwestycjach, a czwarty uwzględnia jeszcze stosunki międzynarodowe.

Zagadnienie o dużym znaczeniu dla gospodarki narodowej jest przedmiotem artykułu **WITOLDA KRASICKIEGO** i **MIECZYSŁAWA RAKOWSKIEGO** „Skala rezerw w rolnictwie i ich gospodarcze znaczenie”. Autorzy próbują określić rozmiary i umiejscowienie rezerw naszego rolnictwa, a także wskazać drogi ich uruchomienia, poświęcając sporo uwagi wyjaśnieniu powstających w związku z tym kwestii teoretycznych.

Obok artykułów M. Mieszczankowskiego, Witolda Krasickiego i Mieczysława Rakowskiego czytelnikowi interesującemu się problematyką rolną warto polecić także ciekawą pracę **AUGUSTYNA WOSIA** „Porównanie realnego poziomu cen żywności bieżącej, mleka i jaj w Polsce i w Holandii w latach 1961 i 1962”.

Ogólnym wnioskiem do jakiego dochodzi autor (po analitycznym wykorzystaniu bogatego materiału empirycznego) jest, że rolnik holenderski otrzymuje w zamian za swe produkty tylko połowę tego, co dostaje rolnik polski, ale wydajność pracy w tej dziedzinie produkcji rolnej jest w Holandii trzykrotnie wyższa niż w Polsce.

Tematem artykułu **LUDWIKA BILIŃSKIEGO** są „matematyczne modele rachunku kosztów”. Celem artykułu jest teoretyczne rozwiązanie problemu, jakie staje przed centralnym szczeblem gospodarczym przy ustalaniu cen. Ceny są bowiem ustalane w oparciu o koszty, koszty zaś określone są przez ceny środków produkcji. Powstają w związku z tym pytania: „skąd jednak władze centralne mają czerpać informacje dotyczące prawidłowego układu cen, które same ustalają? Jak mierzyć nakłady i wyniki w skali całej gospodarki narodowej? Jak warunki muszą spełniać sposoby liczenia, aby zapewnić optymalne wykorzystanie zasobów?” Artykuł jest próbą rygorystycznej analizy tych kwestii przy użyciu metod matematycznych.

Obok tej serii artykułów o szerokim wachlarzu tematycznym ostatni numer „Ekonomisty” przynosi ponadto obszerny dział recenzji i przeglądów.

KAROL LUTKOWSKI

ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 30 (723) — 25.VII.1965 r.

Zagubiono miernik syntetyczny

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wprowadzenia możliwe prostych bodźców opartych o odcinkowe, wyspecjalizowane mierniki, adresowanych wprost do poszczególnych komórek organizacji wewnętrznej przedsiębiorstwa, niezależnych od wyników uzyskanych przez przedsiębiorstwo jako całość. Nowy system premiowania miał przyczynić się do postępu w ekonomice produkcji dzięki premiowaniu „wewnętrznemu” za osiągnięcia odcinkowe szczególnie ważne dla prawidłowego funkcjonowania całego przedsiębiorstwa. Miernik syntetyczny, jako jeden z kilku obowiązujących mierników, utrzymywano jedynie w odniesieniu do ścisłego kierownictwa przedsiębiorstwa i zjednoczeń. Premie dla poszczególnych komórek wewnętrznych miały się opierać na różnych odcinkowych zadaniach i miernikach, wyznaczanych samodzielnie przez kierownictwo przedsiębiorstwa. Zadania te miały być konkretne, zmienne w czasie i dostosowane do aktualnych potrzeb i sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa.

W oparciu o wyznaczone zadania miała funkcjonować precyzyjna metoda punktowa, polegająca na tym, że dla każdego zadania ustalona zostaje liczba punktów premiowych oraz konkretna kwota premii przysługującej za jego wykonanie. Metoda punktowa miała umożliwić zróżnicowanie wysokości premii za poszczególne wyznaczone zadania i maksymalną dokładność wymiaru premii.

W istocie konstrukcja ta, zregulowana w założeniu, oddawała mechanizm bodźców ekonomicznych w ręce kierownictwa przedsiębiorstwa i zjednoczeń. Miał on się w ten sposób stać skutecznym instrumentem operatywnego działania bodźcami na poszczególne komórki wewnętrzne.

W tym miejscu powstaje jednak pytanie: czy taka konstrukcja systemu premiowego w obliczu naturalnego nacisku na place i premie, wytyczymy próbę życia i nie ujawnia podstawowych słabości?

Nowy system premiowy zawiera bowiem trzy niewątpliwie punkty. Pierwszym jest prawidłowy dobór zadań premiowych wyznaczanych komórkom przedsiębiorstwa, a zwłaszcza komórkom ruchu. Drugim — prawidłowe napięcie wyznaczanych zadań. Trzecim — racjonalna wymiarność zadań, mająca duży wpływ na funkcjonowanie precyzyjnej metody punktowej.

Jak więc wygląda praktyczna realizacja tych niewątpliwych ogniw funkcjonowania nowego systemu?

... I. PRAKTYKA

Przeprowadzone, we wspomnianych na wstępie, 100 przedsiębiorstwach przemysłowych badania wykazały przede wszystkim głębokie zróżnicowanie zarówno wysokości funduszy premiowych, jak i indywidualnych premii.

Fundusz premiowy dla kierownictwa przedsiębiorstwa kształtuje się od ok. 16 proc. funduszu plac zasadniczych (Starogardzkie Zakłady Przemysłu Materiałów Budowlanych) do ponad 70 proc. funduszu plac zasadniczych (Zakłady Cynkowe „Silesja”). Powoduje to powstawanie dysproporcji plac między pracownikami kierowniczymi różnych gałęzi przemysłu.

W przemyśle ciężkim przeciętna planowana premia pracownika kierowniczego wynosiła prawie 30 tys. zł rocznie, dochodząc w niektórych przedsiębiorstwach do ponad 40 tys. zł, podczas gdy w Zakładach Przemysłowych Materiałów Budowlanych wynosiła ona zaledwie 13 tys. zł rocznie, a w niektórych przedsiębiorstwach nawet tylko 5,8 tys. zł.

Podobnie poważne zróżnicowanie premii stwierdzono również pomiędzy pracownikami zajmującymi różne stanowiska w tym samym przedsiębiorstwie.

Na podstawie danych zebranych z 25 zakładów przemysłu ciężkiego stwierdzono, że przeciętna premia roczna pracowników kierowniczych wynosiła tam prawie 30 tys. zł, pracowników komórek ruchu ponad 6,5 tys. zł, a pracowników komórek zarządu zaledwie 4 tys. zł rocznie.

Występuje więc wyraźna tendencja do koncentracji premii na stanowiskach kierowniczych. Ponadto rozpiętość plac zasadniczych pomiędzy kierownikami, a pracownikami niekierowniczymi jest niewielka, można przyjąć, że w chwili obecnej proporcje plac w przedsiębiorstwach kształtowane są faktycznie przez premie, a nie przez taryfowy system plac zasadniczych. Należy jednak przypomnieć, że taryfowa rozpiętość plac zasadniczych między personelem kierowniczym, a niekierowniczym jest u nas absolutnie niewystarczająca.

Mniej więcej w połowie zbadanych przedsiębiorstw dobór zadań premiowych był wadliwy. Przy wyznaczaniu zadań pomijano istotne odcinki pracy, mające decydujący wpływ na wyniki ekonomiczne.

W zakładach, gdzie obserwuje się stały wzrost reklamacji (np. Mławskie Fabryka Obuwia Dziecięcego) nie wyznacza się zadań w dziedzinie poprawy jakości produkcji. Niedostatecznie w wyznaczanych zadaniach uwzględniono też potrzebę poprawy gospodarki zapasami. I to nawet w tych zakładach, gdzie występują rażące nieprawidłowości w gospodarce zapasami (np. w Zakładach Azotowych w Tarnowie, Zakładach Fajansów we Włocławku).

W żadnym z badanych przedsiębiorstw nie wyznaczono zadań premiowych w zakresie obniżki kosztów produkcji lub poprawy rentowności.

W wielu przypadkach stwierdzono ponadto niedostateczne napięcie zadań premiowych.

Np. w Zakładach Przemysłu Odzieżowego we Wrocławiu wyznaczono dla wydziałów produkcyjnych zadania w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy oraz w zakresie utrzymywania czystości i porządku. Za wykonanie tych zadań przeznaczono 35 punktów premiowych i prawie 8 tys. zł premii, podczas gdy na ważne zadania w zakresie eksportu przeznaczono zaledwie 15 punktów. Dodać należy, że zakład ten nie ma szczególnych trudności w zakresie warunków bezpieczeństwa i higieny pracy. Wręcz przeciwnie, warunki te są dobre, natomiast produkcja eksportowa realizowana jest z dużym wysiłkiem.

W Krakowskiej Fabryce Kabli wyznaczono na IV kw. 1964 r. zadanie utrzymania zapasów materiałowych na koniec roku w granicach 141 mln zł. Realizacja tego zadania nie wymagała jednak zbytniej koncentracji wysiłku pracowników, gdyż stany zapasów oscylowały we wrześniu, październiku i listopadzie w granicach 123-127 mln zł.

Bodźcowe działanie punktowego systemu premiowego ulega poważnemu osłabieniu przez znaczne, niezrozumiałe opóźnienia w wyznaczaniu zadań premiowych.

W 90 zakładach na 100 zbadanych zadania premiowe na I kwartał br. dotyczyły komórek wewnętrznych już po rozpoczęciu kwartału. W niektórych przedsiębiorstwach zadania na II kwartał nie zostały wyznaczone nawet jeszcze w maju (Fabryka Urządzeń Mechanicznych w Porębie, Zakłady Azotowe w Tarnowie, Fabryka Śrub w Łańcuchu i inne).

Mechanizm wyznaczania zadań ulega licznym zakłóceniom. Zjednoczenia i dyrekcje przedsiębiorstw dokonują częstych zmian zadań w ciągu kwartału, niekiedy nawet po zakończeniu kwartału. Np. w Zakładach Automatyki Przemysłu w Ostrowiu zjednoczenie w styczniu 1965 r. dokonało zmiany zadań wyznaczonych na IV kwartał 1964 r.

Dokonywanie zmian zadań następuje często pod naciskiem przedsiębiorstw występujących o anulowanie lub zmianę zadań. Oczekując na ostateczne decyzje, dyrekcje przedsiębiorstw nie wyznaczają z kolei zadań komórkom wewnętrznym.

Występuje ponadto silny nacisk na usprawiedliwienie niewykonania zadań. Wyplaty funduszu premiowego pomimo niewykonania zadań premiowych stwierdzono w 20 proc. badanych przedsiębiorstw. Podkreślić trzeba, że praktyka ta jest rażąco sprzeczna z obowiązującymi założeniami systemu, który nie przewiduje żadnego usprawiedliwienia niewykonania zadań premiowych.

W niektórych przedsiębiorstwach wystąpiła ostra tendencja do wyznaczania, wbrew założeniom systemu, nadmiernej liczby zadań premiowych.

W jednym z badanych przedsiębiorstw dla 14 komórek ruchu wyznaczono 63 zadania, a dla 19 komórek zarządu 69 zadań. W takiej sytuacji premia za wykonanie jednego zadania miała wynosić 30 zł. Jest oczywiście, że nie odegrała ona żadnej roli bodźcowej.

Rozluźnianie się systemu premiowego spowodowało, że potrącenia premii były niewielkie i w praktyce w większości zakładów fundusz premiowy kształtował się w wysokości bardzo zbliżonej do kwoty zaplanowanych. Tymczasem z istoty systemu wynika, że wypłata pełnego funduszu premiowego powinna następować jedynie przy pełnym wykonaniu przez wszystkie komórki wszystkich zadań planowych i ponadplanowych. Gdyby więc system działał prawidłowo, wypłaty premii musiałyby kształtować się znacznie poniżej kwot planowanych. Zawodzi tu szczególnie system wewnętrznych premiowania komórek ruchu, dla których zadania premiowe wyznaczane są w sposób liberalny.

Na 89 zbadanych przedsiębiorstwach, które wypłaciły premie za IV kwartał 1964 r., aż w 60 przedsiębiorstwach komórki ruchu otrzymały premie w pełnej wysokości, lub tylko nieznacznie mniejsze, w granicach do 5 proc. W dalszych 15 przedsiębiorstwach premie zmniejszono w granicach 5 do 15 proc., a tylko w 14 przedsiębiorstwach potrącenia premii były większe. Jeśli się przy tym zwąży, że planowane premie dla komórek ruchu są relatywnie niskie, to obniżenie premii o 5 proc. oznacza praktycznie zmniejszenie indywidualnych premii pracowników zaledwie o 20-30 zł miesięcznie. Trudno przypuszczać, aby mogło to skutecznie mobilizować wysiłek pracowników w kierunku pełnej realizacji zadań premiowych.

Potrącenia premii są ponadto nieproporcjonalne do skutków niewykonania zadań premiowych.

Np. Zakłady Przemysłowe „Komuna Paryska” zapłaciły ponad 100 tys. zł kar umownych za nieterminowe rozładowywanie wagonów, a odpowiedzialnym za to pracownikom działu transportu potrącono 104 zł premii.

Przykłady te dowodzą chyba wyraźnie, że oddany do dyspozycji kierownictwa przedsiębiorstwa i zjednoczeń mechanizm bodźców nie jest w dostatecznym stopniu wykorzystywany w celu oddziaływania na wszelkie problemy przedsiębiorstwa, decydujące o ich wynikach ekonomicznych.

CHARAKTER SŁABOŚCI

Widoczne jest, że słuszne założenia konstrukcji nowego systemu premiowania w praktyce są poważnie wypaczone. Wypaczenia te dotyczą przy tym wszystkim trzech wspomnianych na wstępie niewątpliwych ogniw systemu, tj. doboru, napięcia i wymiarności zadań.

Za najbardziej istotną cechę wypaczeń systemu uważa należy przede wszystkim generalną ucieczkę od stosowania syntetycznych mierników oceny takich, jak rentowność, koszty wytwarzania, udział kosztów w wartości produkcji. Mierniki te są stosowane jedynie i wyłącznie w tych przypadkach, w których wynika to z bezpośredniego nakazu zawartego w uchwałach Rady Ministrów. W przypadkach natomiast, gdy dobór miernika premiowego zależy od uznania kierownictwa, miernik syntetyczny nie znajduje żadnego zastosowania. Wiąże się to prawdopodobnie z faktem, że mierniki syntetyczne są najbardziej surowymi wskaźnikami kontrolnymi działalności i ich stosowanie mogłoby powodować obniżenie się premii.

Drugą podstawową słabością praktyki stosowania systemu premiowego jest zdecydowanie niedostateczne napięcie wyznaczanych zadań premiowych. Jaskrawym tego wyrazem jest stosowanie łatwych do wykonania lub nawet fikcyjnych zadań ponadplanowych, albo też po prostu unikanie wyznaczania takich zadań. Wydaje się, że nadzieje na silne i konsekwentne operowanie premiami przez kierownictwa przedsiębiorstw zawiodły, chociaż liczone na to wychodziło z założenia, że dyrekcje przedsiębiorstw będą w ten sposób zmuszane do obrony własnych premii.

Trzecim objawem słabości nowego systemu są tendencje do rozszerzenia liczby zadań premiowych powyżej pięciu. Zdaże się to być konsekwencją rezygnacji stosowania syntetycznego miernika oceny; następuje wówczas nacisk na mnożenie mierników odcinkowych. Nie da się jednak zastąpić miernika syntetycznego dowolną liczbą mierników odcinkowych, gdyż grozi to rozdrobnieniem premii i rozpadem systemu.

Szczególne trudności w funkcjonowaniu systemu powoduje brak możliwości usprawiedliwienia niewykonania zadań premiowych. W rezultacie ulegają

spotęgowaniu nacisk na osłabienie napięcia tych zadań, gdyż zmniejsza to ryzyko ich niepełnej realizacji. Z drugiej jednak strony generalne wprowadzenie uprawnień do przyznawania premii pomimo niewykonania zadań może spowodować liberalizację i osłabienie systemu.

Ponadto zwrócić należy uwagę na fakt, że nowy system premiowy wymaga wzmożonej kontroli i nadzoru nad przestrzeganiem jego zasad. Tymczasem kontrola taka jest bardzo rozciągnięta ze względu na ogromną złożoność i skomplikowanie administracyjnych operacji, związanych z wyznaczaniem zadań i zatwierdzaniem premii.

ISTOTA RZECZY

Liczne błędy i niedociągnięcia w działaniu systemu premiowego nie tyle dyskredytują założenia jego konstrukcji, ile zdają się wynikać z zupełnej nieumiejętności kierownictwa przedsiębiorstw operowania bodźcami ekonomicznymi w stosunku do komórek organizacji wewnętrznej. W przedsiębiorstwach, w których dyrekcja konsekwentnie stosowała założenia systemu i zmierzała do wykorzystania jego wszystkich możliwości, przynosił on pozytywne rezultaty. Jednak przypadki takie nie są liczne. W większości zakładów przeważa tendencja do liberalizacji systemu i nieutrudniania pracowników warunków otrzymywania premii. Jest to niewątpliwie wyraz trwającej presji na place i polityki unikania konfliktów wewnątrz zakładów pracy, jakie mogłyby powstawać między kierownictwem, a pracownikami na tle zmniejszania lub cofania premii.

Z tych względów wydaje się, że rozluźnieniu systemu premiowego nie da się zapobiec za pomocą jedynie wymagania zewnętrznej kontroli i wydawania liczących wyjątków i nakazów stosowania obowiązujących przepisów. Jeśli zamierzamy utrzymać system, kładący główny nacisk na wewnętrzne premiowanie w przedsiębiorstwie, konieczne staje się dokonanie radykalnego przełomu w sposobie myślenia kierownictwa przedsiębiorstw. Powinno ono usładować sobie wszystkie możliwości zawarte w oddanym mu do dyspozycji systemie bodźców i musi przestać dążyć do ułatwiania pracownikom warunków otrzymywania premii. Wydawałoby się również wskazane utworzenie specjalnych stanowisk pracy w pionie głównego ekonomisty, które zajmowałyby się wyłącznie operacjami związanymi z funkcjonowaniem systemu premiowego. Wbrew pozorom nie jest to wcale łatwe zadanie.

Problem bodźców ekonomicznych nabiera szczególnej wagi na tle prowadzonej dyskusji o zmianach w metodach planowania i zarządzania. Ocena aktualnego systemu premiowania musi również zmierzać do udzielenia odpowiedzi na pytanie — które w tej sprawie wydaje się najbardziej istotne — czy system ten mógłby funkcjonować skutecznie w warunkach przekształcenia zjednoczeń w bardziej samodzielne ośrodki dyspozycji gospodarczej, a także wyposażenia przedsiębiorstw w szersze uprawnienia do podejmowania decyzji ekonomicznych.

Wydaje się, że zmienione metody planowania i zarządzania wymagać będą również modyfikacji systemu premiowego, zmierzającej do oparcia go w szerszym stopniu na syntetycznych miernikach oceny działalności zjednoczeń i przedsiębiorstw.

BRONISŁAW FICK

¹⁾ W czerwcu br. wydany został nakaz stosowania zadań w zakresie obniżki kosztów. Na zadania te należy przeznaczyć co najmniej 15 punktów premiowych. Konieczność wydania tego nakazu świadczy o ucieczce przedsiębiorstw od wyznaczania zadań w zakresie obniżki kosztów. Nakaz ten poważnie ogranicza swobodę wyboru zadań dla komórek wewnętrznych. Posunięcie to uważa należy za niewątpliwie słuszne, aczkolwiek podważa ono „ideologiczny” system, zakładający swobodne wyznaczanie „zmiennych” zadań premiowych komórkom wewnętrznym przedsiębiorstwa.

Książki nadesłane

FRANCISZEK BUDZIŃSKI — OGÓLNA TEORIA WSPÓŁCZESNEJ ENERGI LUCJI EKONOMICZNEJ JANA FOU-RASTEGO — Z cyklu: Problemy ogólne i podstawowe, Zeszyt Naukowy Nr 5 — str. 374, cena zł. 23.—, Politechnika Krakowska, Kraków 1965.

Problemy przeróżnych tendencji rozwoju społecznego, perspektyw, przed jakimi stoi ludzkość, kształt przyszłej cywilizacji, która zrodzi się z powstania z dzisiejszego chaosu światowego — oto to, co najbardziej absorbuje opinię publiczną świata, co stanowi główne źródło jej troski i niepokojów.

XX LAT WOJEWÓDZTWA KIELECKIEGO W LICZBACH — str. 408, cena zł. 25.—, Woj. Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 1964.

Czwarta publikacja typu rocznikowego opracowana przez zespół pracowników Woj. Urzędu Statystycznego w Kielcach. Zawiera ona informacje liczbowe dotyczące podstawowych przejawów życia gospodarczego i społeczno-kulturalnego woj. kieleckiego w okresie minionego 20-lecia w nazwianiu do 1958 r.

WŁODZIMIERZ DERSKI — PODSTAWY TEORII SPRZYSTOŚCI — wyd. 2, str. 339, cena zł. 21.—, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa — Łódź 1965.

Skrypt dla studentów wyższych szkół technicznych. Jego celem jest przedstawienie metod rozwiązywania zagadnień teorii sprzystości. Autor omawia podstawy mechaniki ogólnej i statyki.

FRANCISZEK JANIK — MECHANIKA OGÓLNA — część I: Statyka — wyd. 3, str. 506, cena zł. 16.—, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Łódź — Warszawa 1965.

Skrypt dla studentów wyższych szkół technicznych. Autor omawia, po wiadomościach ogólnych, zagadnienie

trzech sił, własności układów sił, statyk układów płaskich i przestrzennych oraz statykę wykreślną.

STEFAN DESZCZYŃSKI — AKTYWNE METODY SZKOLENIA I DOSKONALENIA KADR — str. 39 — IPDR, Warszawa 1965.

Broшура charakteryzująca metody szkolenia zawodowego pracowników przedsiębiorstw i instytucji, które powinny się różnić doświadczenia od normalnej nauki szkolnej.

M. GÓRNY, A. KULKOWA, J. ULANOWSKA — EKONOMIKA PRZEDSIĘBIEMSTW HANDELWYCH — wyd. 2 — str. 218, cena zł. 12.—, Państwowe Wydawnictwo Szkolnictwa Zawodowego, Warszawa.

W książce omówiono organizację i technikę handlu hurtowego i detalicznego oraz ekonomikę przedsiębiorstwa handlowego ze szczególnym uwzględnieniem uprawnień przedsiębiorstwa, jego samodzielności, zasadnień zatrudnienia i plac, kosztów handlowych przedsiębiorstwa, finansowania jego działalności i wszelkiego rodzaju planów obowiązujących w handlu.

ZAMROŻENIE NAKŁADY

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Konieczne jest również uwzględnienie dodatkowych środków obrotowych, a przede wszystkim — w warunkach zdrowotnego bilansu siły roboczej, jak to zakładało się dotychczas — dodatkowych nakładów inwestycyjnych na wygospodarowanie odpowiedniej liczby pracowników w ramach funkcjonujących obiektów majątku trwałego. W wyniku dokonanych obliczeń strata dochodu narodowego netto, będąca rezultatem zamrożenia środków inwestycyjnych przyjęto aktualnie w wysokości 16 proc. (tzw. współczynnik zamrożenia równy 0,16).

Poza tym syntetycznym miernikiem skutków wzrostu lub spadku zamrożenia — wszelkie wydłużanie cyklu realizacji inwestycji z reguły pomniejsza produkt globalny społeczeństwa oraz narusza jego strukturę rzeczową, stwarza łańcuch perturbacji w podziale pracy pomiędzy przedsiębiorstwami, a nawet w układach międzygałęziowych. Dotkliwe są ponadto straty wyrażone deprecjacją maszyn i urządzeń zakupionych przez jednostki inwestujące, a oczekujących na zamontowanie i uruchomienie. Te substancje majątkowe, jako szczegól-

nie narażone na działanie czynników czasu, zużywają się ekonomicznie jeszcze przed włączeniem ich do produkcji. W przedsiębiorstwach budowlano-montażowych wydłużenie cyklu budowy podnosi jednostkowy koszt produkcji, głównie wskutek powiększenia się sumy kosztów ogólnych, będących w zasadzie funkcją cyklu budowy.

ROZMIARY ZAMROŻENIA I STRAT

Jak dotychczas — poza nielicznymi wyjątkami — czas realizacji pojedynczych inwestycji jest u nas długi, znacznie dłuższy od czasu budowy podobnych obiektów za granicą, jak i w porównaniu nie tylko do okresów wynikających z normatywnych cykli budowy, ale i ustalonych w dokumentacji projektowo-kosztorysowej. Nawet cykle cząstkowe, przypadające na ostatni rok realizacji inwestycji są jeszcze wydłużane o kilka lub kilkanaście miesięcy. Świadczy o tym wyraźnie wyniki corocznych analiz wykonania tzw. planów oddawania inwestycji do użytku. Plany te, w okresie bieżącego pięcioletnia, realizowane są w granicach 60 — 70 proc.

W konsekwencji wydłużonych jednostkowych cykli inwestycyjnych ma miejsce znaczne zamrożenie nakładów w gospodarce narodowej. Budownictwo nie zakończone (wartość inwestycji rozpoczętych oraz nie zagospodarowanych maszyn i urządzeń) w latach 1961—1964, w

zakresie inwestycji państwowych, kształtowało się następująco: (stany na koniec roku wg danych GUS-u): 1961 r. — 60,8 mld zł, 1962 r. — 70,6 mld zł, 1963 r. — 77,6 mld zł, 1964 r. — 83,4 mld zł.

W porównaniu do tempa wzrostu rocznych nakładów inwestycyjnych, budownictwo nie zakończone wzrasta znacznie szybciej, co ilustrują poniższe wskaźniki (w %/o do roku poprzedniego):

	1961	1962	1963	1964
wzrost nakładów inwestycyjnych	8	14	3	2
wzrost budownictwa nie zakończonego	18	16	10	8

Środki zamrożone w budownictwie nie zakończone stanowią 70 — 80 proc. całkowitych rocznych nakładów inwestycyjnych.

Podany trend wskazuje na pogarszanie się koncentracji nakładów inwestycyjnych w bieżącym 5-leciu. Nie wydaje się, aby sytuacja na tym odcinku — pomimo różnych zabiegów — stosowanych podczas bieżącego roku w trakcie prac nad projektem planu 5-letniego na lata 1966—70 — miała ulec pożądanej poprawie w okresie kilku najbliższych lat. Też także uzasadnia to tempo wzrostu (w latach 1961—1964) sumy całkowitych kosztów realizowanych i rozpoczętych inwestycji, będącej miernikiem rozmiarów tzw. frontu inwestycyjnego.

W podanej kwocie budownictwa nie zakończonego mieści się zarówno zamrożenie uzasadnione, wynikające z czasu niezbędnego potrzebnego na wykonanie obiektu inwestycyjnego, jak i zamrożenie nieuzasadnione, wywołane wydłużonym cyklem realizacji. Proporcje zachodzące pomiędzy tymi wielkościami są trudne do określenia. Kierując się wynikami badań cząstkowych można przyjąć, że częściowe przekroczenie cyklu budowy wynosi u nas około 30 proc.

Posiłkując się współczynnikiem zamrożenia, przyjmowanym do wzoru syntetycznego rachunku ekonomicznego efektywności inwestycji równym 0,16 — łatwo obliczyć, że strata dochodu narodowego, jaką rocznie ponosimy w związku z olbrzymim zamrożeniem nakładów w okresie budowy wynosi około 13 miliardów złotych (16 proc. od ponad 80 mld. zł.), z tego około 4 miliardów — to strata całkowicie nieuzasadniona.

Podkreślam bardzo lapidarne i bardzo „grube” ujęcie rachunku, jaki wyżej przytoczyłem, ale chodziło mi jedynie o wskazanie wielkości problemu strat, ponoszonych w związku ze zbyt długim cyklem budowy obiektów inwestycyjnych. Skrócenie przedmiotu okresu zamrożenia o każdy miesiąc — zmniejsza stratę dochodu narodowego z tytułu zamrożenia nakładów w okresie budowy o około 1 miliard złotych.

Tak olbrzymie „koszty” zamrożenia nakładów, inwestycyjnych są

dziś, moim zdaniem, znacznie poważniejszym problemem, aniżeli zagadnienie wzrostu właściwych kosztów budowy. Bowiem wzrost właściwych kosztów budowy, powodowany jest często wzrostem efektów (przystość produkcji lub usług, albo obniżka kosztów przyszłej eksploatacji), bądź innymi nieraz uzasadnionymi czynnikami. Natomiast „koszt” zamrożenia powstaje zawsze, a gdy przypada na okres budowy przekraczający cykl normalny lub cykl wynikający z zatwierdzonej dokumentacji — jest zawsze kosztem nieuzasadnionym.

SIĘGNIJMY DO PRZYSZYSTOŚCI

Źródła przyczyn tego zjawiska należy poszukiwać przede wszystkim w niedomogach praktyki inwestycyjnej oraz w pewnych rozbieżnościach ogólnego modelu zarządzania w istniejącej sytuacji gospodarczej.

Wykształcony od wielu lat system kierowania procesem inwestycyjnym, charakteryzujący się wysokim stopniem centralizacji decyzji, nie opiera się w wymaganym stopniu na analizie struktury inwestycji w skali makroekonomicznej, zarówno bieżącej jak i perspektywicznej. Struktura (zwłaszcza czasowa i kosztowa) inwestycji kształtuje się bardziej w wyniku sumy decyzji jednostkowych, aniżeli w konsekwencji oceny i realizacji przedsięwzięć złożonych, np. z pozycji całej gałęzi (branży) przemysłu czy

resortu. Przy tych decyzjach i przy konstrukcji podstawowych programów i planów wieloletnich fetyz produkcji (efektu inwestycyjnego) nie pozwala na krytyczną ocenę możliwości osiągnięcia tego efektu w zakładanych rozmiarach i terminie.

W konsekwencji takiego postępowania — wskutek niedoceniań roli czynników czasu — rozbudowuje się programy prowadzonych w danym momencie inwestycji oraz dopuszcza się do rozpoczęcia inwestycji nowych nie uwzględniając możliwości terminowych ich wykonania (w świetle rozmiarów środków finansowych, jakie mogą być przeznaczone w poszczególnych latach na inwestycje oraz istniejących zdolności produkcyjnych wykonawców robót budowlano-montażowych i wytwórców maszyn i urządzeń technicznych). I właśnie permanentne niezbalansowanie zapotrzebowania inwestycyjnego z możliwością jego pokrycia (w szerokim rozumieniu tego słowa) jest główną przyczyną powszechnego wydłużania się cykli realizacji inwestycji. Kolejne decyzje gospodarcze, pomimo niewątpliwie pozytywnych, nie doprowadzają już do pożądanego zawężenia frontu inwestowania, lecz co najwyżej — nie dopuszczają do pogłębienia dekoncentracji.

W sytuacji nadmiernie napiętego planu inwestycyjnego (wieloletniego) nie doceniamy też dotychczas roli rezerwy jako regulatora rytmiczności realizacji

Z PUNKTU widzenia techniki mamy dziś możliwości zautomatyzowania każdego procesu wytwarzania, każdej czynności produkcyjnej. Nie formułujemy więc pytania, jaki proces produkcyjny czy administracyjny jest możliwy do zautomatyzowania — a stawiamy pytanie: w jakiej kolejności, w jakim stopniu („na ile”) będziemy automatyzować poszczególne procesy wytwarzania? Pytanie to zostaje narzucone przez zawsze w jakimś stopniu ograniczone możliwości ekonomiczne (kapitałowe, techniczne i ludzkie).

Napotykałyśmy więc pierwsze granice stosowania automatyzacji. Jest nią granica zasobów i granica opłacalności ekonomicznej. Trzecią granicą mogą okazać się nie zamierzone, a brzemienne w skutki konsekwencje społeczne.

Tak więc na pierwszy plan problematyki dotyczącej zastosowania automatyzacji, wybiła się jej aspekt ekonomiczny i społeczny, a nie techniczny. I w tych dwóch przypadkach stajemy przed szeregiem problemów i wątpliwości, przy których sformułowanie odpowiedzi precyzyjnych i jednoznacznych stwarza nie lada kłopot.

PIERWSZA GRANICA — ZASOBY

Zastosowanie automatyzacji w procesie produkcji odbywa się w procesie przetwarzania danych — wymaga poważnych nakładów kapitałowych. Ale rzecz charakterystyczna. O ile przy tradycyjnych technologiach wytwarzania (a więc w stosunku do technologii automatycznych w obecnych technologiach produkcji) niezbędne nakłady kapitałowe można rozbić w czasie (oddając np. do eksploatacji kolejne poszczególne nitki produkcyjne), o tyle nakłady na automatyzację produkcji muszą być skoncentrowane zarówno w środkach, jak i w czasie. Właśnie ta koncentracja nakładów w czasie poważnych środków kapitałowych staje się w większości krajów pierwszą granicą stosowania automatyzacji.

Na tę granicę stosowania automatyzacji, nazwaną przez nas granicą zasobów składają się oprócz tego jeszcze dwie bariery.

Pierwsza z nich — to zasoby siły roboczej. W wysoko przemysłowych krajach kapitalistycznych ta bariera nie odgrywa tak istotnej roli, jak w krajach rozwijających się, w których wybór modelu wzrostu jest w większym stopniu uzależniony od pełnego zatrudnienia.

Druga z nich — to poziom organizacji i techniki wytwarzania.

Wydaje się, że w dobie dzisiejszej tylko niewiele najwyżej rozwiniętych gospodarko krajów świata te granice zasobów jest w stanie pokonać bez ubocznych konsekwencji dla całości organizmu gospodarczego. Jednak dla wszystkich pozostałych krajów ta pierwsza granica automatyzacji staje się przeszkodą nie do pokonania.

DRUGA GRANICA — OPLACALNOŚĆ

Ale wszystkie kraje, bez względu na posiadane zasoby stają przed barierą numer dwa. Jest nią granica opłacalności ekonomicznej automatyzacji. Jak wyliczyć opłacalność ekonomiczną automatyzacji jakiegokolwiek procesu?

Wyliczenia opłacalności przy automatyzowaniu jakiegokolwiek wielkości produkcji czy pracy administracyjnej — są stosunkowo proste. Napotykałyśmy kłopoty chcąc zrobić rachunek opłacalności już w skali przedsiębiorstwa, nie mówiąc o skali gałęzi czy branży.

Rzec można, że u podstaw analizy ekonomicznej efektywności automatyzacji znaleźć się musi po-

równanie wielkości poniesionych nakładów ze spodziewaną wielkością uzyskanych efektów. Trudności przy rozwiązywaniu tego zadania są odwrotnie proporcjonalne do łatwości jego sformułowania. O ile bowiem pojęcie „wielkość nakładów” jest pojęciem jednoznacznym i porównywalnym, o tyle pojęcie „efekt” — w zależności od sposobu i ostatecznego celu produkcji — okazuje się pojęciem wieloznacznym.

Przy kapitalistycznym sposobie produkcji pod pojęciem „efekt” — podłożymy zysk. Dla kapitalisty problem stosowania czy też nie-

możliwość, to w poważnym stopniu trudnością opracowanie precyzyjnej — i optymalizującej społeczny nakład — metodologii rachunku ekonomicznego. A na pewno zniekształca rezultat.

Kłopoty powiększa jeszcze fakt, że brnąć musimy pod uwagę przy analizie opłacalności automatyzowania procesów produkcyjnych i posiadane możliwości kapitałowe i bilansu siły roboczej. I możliwość, że często to, co jest opłacalne w skali przedsiębiorstwa, jest nieopłacalne społecznie, i na odwrót.

Tak więc dopiero precyzyjnie zbudowana metoda rachunku eko-

nych zadań, które nie wymagają takich samych kwalifikacji, jak uprzednio. Płacąc dalej: „Tendencja do obniżania poziomu wiedzy fachowej nie jest rzeczą nową. Przewija się ona przez całą historię postępu technicznego. Robotnik zawodowy wykwalifikowany sam wykonywał dawniej pełny cykl produkcyjny. Ewolucja techniczna pociągnęła za sobą wzrastające rozczłonkowanie zadań produkcyjnych, do wykonania których potrzeba już tylko pewnej zręczności. Właściwe przysposobienie zawodowe staje się zbędne — wystarczy po prostu wprawa”.

rykańskiego „Fortuna” stwierdza, że „zmiana będzie stopniowa i nie doprowadzi do fabryk bez ludzi”.

Wydaje się pewne, że jeśli rozpatrujemy zmiany w zatrudnieniu pracowników bezpośrednio produkcyjnych — ich wielkość gwałtownie maleje po automatyzacji. Ale równolegle zwiększa się zatrudnienie w takich działach, jak: ustawianie, w służbie ruchu, w brygadach remontowych i energetycznych oraz w narzędziowniach. Czy wzrost zatrudnienia w tych działach wyrównuje ubytki powstałe w produkcyjnych? Zdaniem niektórych autorów — tak. A więc może mielibyśmy do czynienia tylko ze zmianą struktury zatrudnienia? Potwierdza to spostrzeżenie proces automatyzacji prac biurowych.

Zastosowanie maszyn matematycznych w pracy administracyjnej stwarza system, który określany jest jako automatyczny system przetwarzania danych. Rezultatem jest ogromny wprost spadek zatrudnienia w takich działach jak: rachuba, księgowość, komórka kosztów, analiza rynku etc. A czas przeznaczony na prace administracyjno-księgowe w nowym systemie stanowi niecałkowicie 1 proc. czasu pracy starego systemu. Ale z drugiej strony, praktyki wielu firm zachodnich, w których zastosowano system automatycznego przetwarzania danych, świadczą, że zatrudnienie pozostaje na tym samym poziomie, a i niejednokrotnie — globalnie rzecz rozpatrując — wzrasta. Wzrastając nieproporcjonalnie w takich działach jak: obsługa i konserwacja maszyn, w dziale programowania, kodowania, perforowania etc.

I znowu chodzi tutaj o jedną tylko sprawę. Reprezentowane przykłady świadczą dobitnie, że podchodząc do problematyki automatyzacji, do jej oceny i jej wpływu na społeczne przemiany — trzeba nader ostrożnie.

To była trzecia granica stosowania automatyzacji. Granica odpowiedzialności za jej społeczne konsekwencje.

✱

Jest zrozumiałe, że nawet dotychczasowe, skromne jeszcze stosowanie automatyzacji pozwala na wysnucie pewnych uogólnień natury ekonomicznej i społecznej. Olbymy większość autorów zgodna jest w poglądach, że automatyzacja pozwala osiągnąć:

● znaczny wzrost produkcji, sięgający nierzadko kilkuset procent,

● wielokrotne zmniejszenie czasu roboczego na jednostkę produktu,

● poważne zmniejszenie powierzchni produkcyjnej, niezbędnej w warunkach tradycyjnej produkcji.

Uogólnienia natury społecznej sprowadzają się w zasadzie do jednego wniosku bezspornego: mianowicie, że automatyzacja zarówno w przedsiębiorstwie produkcyjnym, jak i administracyjnym wywołuje zmianę struktury zatrudnienia. Nie są to spostrzeżenia zbyt rewelacyjne. Ponieważ jednak przed lub później problem automatyzacji stanie i przed naszą gospodarką — warto zacząć nad tymi problemami poważne badania naukowe.

Pomijamy tu fakt, że w wyniku wzrostu wydajności spowodowanej automatyzacją, społeczeństwo mając do dyspozycji coraz większą ilość dóbr (wartości użytkowych) może równocześnie przesunąć coraz większą liczbę osób do zatrudnienia w szeroko pojętym dziale usług.

GRANICE AUTOMATYZACJI

TADEUSZ ZAŁSKI

stosowania automatyzacji zależy głównie od trzech czynników. Pierwszy — czy koszt na jednostkę produktu okaże się mniejszy niż przy dawnych metodach produkcji. Drugi — czy wolumen produkcji jest wystarczająco duży dla usprawnienia operacji maszynowej oraz czy istnieje popyt umożliwiający tak wielką produkcję. I wreszcie trzeci czynnik — czy technologia produkcji jest w stanie sprostać zadaniom kontroli operacji.

W naszym systemie gospodarowania pod pojęciem „efekt” — podłożymy tempo przyrostu dochodu narodowego przy określonej strukturze rzeczowej. Tu pierwsza poważna trudność, jaka staje przed ekonomicznymi. Obliczyć bowiem w skali mikroekonomicznej, jaką jest przedsiębiorstwo, spodziewany efekt — a z reguły tylko taki rachunek stosowania jest w kapitalistycznym systemie produkcji — jest znacznie łatwiej niż w skali ogólnospołecznej. I to nie tylko ze względu na skalę rachunku, przy której łatwiej o błąd; błąd, którego skutki mogą być brzemienne w ostatecznym rezultacie. Trudniej nie tylko ze względu na zasięg takiego rachunku. Bowiem przed ekonomistami staje ponadto szereg problemów — nazywając je problemami metodologii opracowywania rachunku ekonomicznego w ogóle, a automatyzacji w szczególności. I to nie tylko z racji, że o automatyzacji w jakimś szerszym znaczeniu tego słowa trudno u nas jeszcze mówić, a stąd odczuwamy niedostatek odpowiedniej ilości materiału empirycznego, na którego podstawie można by snuć jakiegokolwiek uogólnienia lub opracować metodologię postępowania.

Do tego garnituru trudności — rzec można obiektywnych — dodać trzeba szereg trudności wynikłych już ze specyfiki rodzimej, będących rezultatem istniejącego systemu ustalania cen na środki produkcji oraz wynikłych z działalności kryteriów ocen pracy przedsiębiorstw. To wszystko jeśli nie uniemożliwia, to w poważnym stopniu

trudnością opracowanie precyzyjnej — i optymalizującej społeczny nakład — metodologii rachunku ekonomicznego. A na pewno zniekształca rezultat.

Kłopoty powiększa jeszcze fakt, że brnąć musimy pod uwagę przy analizie opłacalności automatyzowania procesów produkcyjnych i posiadane możliwości kapitałowe i bilansu siły roboczej. I możliwość, że często to, co jest opłacalne w skali przedsiębiorstwa, jest nieopłacalne społecznie, i na odwrót.

Tak więc dopiero precyzyjnie zbudowana metoda rachunku eko-

TRZECIA GRANICA — SPOŁECZNA

Společne konsekwencje automatyzacji. Temat — jak morze. Nie-wyczerpany. Ekonomistom, socjologom, publicystom pozwala na pisanie całych rozpraw, w których na kilkudziesięciu lub na kilkuset stronach pełno jest obaw, wniosków, rad, uogólnień.

Bezrobocie czy więcej wolnego czasu? Wysoko kwalifikowani czy przyczyni? Panowanie maszyn nad człowiekiem, czy ostateczne zwycięstwo człowieka nad maszyną? Człowiek jako dodatek do systemu, czy system najbardziej z dotychczasowych służebny? Katastrofa — zmiana struktury zatrudnienia, czy zmiana zupełnie znikoma? Odpowiedzi są diametralnie różne. Jak dotąd nie ma na świecie ani jednego zakładu w pełni automatyzowanego. Nie mówiąc już o jakimś z przemysłów czy chociażby branży. A więc brak jest empirycznego potwierdzenia dla teoretycznych rozważań.

Istnieje rozpowszechniony pogląd, że postęp techniki w ogóle, a rozwój automatyzacji — w szczególności, stawia coraz wyższe wymagania przed zatrudnionymi pracownikami. Na przestrzeni minionego półwiecza zmienił się w związku z tym stosunek pomiędzy kwalifikowaną a niekwalifikowaną siłą roboczą, zatrudnioną w przemyśle. Na wyraźną niekorzyść tej drugiej grupy pracowników.

Tymczasem A. Vincent i W. Grossin w książeczce „Ryzyko automatyzacji” stwierdzają: „W przeciwieństwie do tendencji wzrostu liczby inżynierów i techników, liczba robotników wykwalifikowanych maleje”. Raz — z racji zmniejszania się ilości stanowisk pracy, dwa — w związku z charakterem no-

wymych zadań, które nie wymagają takich samych kwalifikacji, jak uprzednio. Płacąc dalej: „Tendencja do obniżania poziomu wiedzy fachowej nie jest rzeczą nową. Przewija się ona przez całą historię postępu technicznego. Robotnik zawodowy wykwalifikowany sam wykonywał dawniej pełny cykl produkcyjny. Ewolucja techniczna pociągnęła za sobą wzrastające rozczłonkowanie zadań produkcyjnych, do wykonania których potrzeba już tylko pewnej zręczności. Właściwe przysposobienie zawodowe staje się zbędne — wystarczy po prostu wprawa”.

Tych parę przykładów, sprzecznych opinii i konkluzji świadczy, wyraźnie, że na formułowanie ostatecznych wniosków, uogólnień — jeszcze za wcześnie. Zbyt mało bowiem materiału empirycznego.

Albo taka sprawa, pozornie już rozstrzygnięta. Automatyzacja a bezrobocie. Popularne publikacje dziennikarskie, pewna ilość opracowań naukowych konkluduje, że bez interwencji państwa w systemie kapitalistycznym automatyzacja to synonim bezrobocia.

W artykułach reprezentujących ten pogląd spór idzie tylko o skalę zjawiska. Oficjalne statystyki rządu USA informują, że tygodniowo traci pracę z powodu postępu automatyzacji 35 tys. ludzi. Przewodniczący centrali związkowej AFL-CIO, G. Meany stwierdza, że tylko jedna trzecia z nich znajduje zatrudnienie w nowym przemyśle produkcyjnym, a reszta w przemyśle usługowym. Inni przedstawiciele przemysłu twierdzą, że automatyzacja stwarza więcej miejsc pracy niż sądzi G. Meany, a miesiecznie „biznesu ame-

warunki dla jego funkcjonowania i skutecznego oddziaływania na życie gospodarcze, tzn. o ile instytucja kredytu nie będzie wyizolowana z całości systemu zarządzania i planowania. Natomiast w odniesieniu do inwestycji, które pozostają poza sferą działania środków ekonomicznych, konieczne jest wzmocnienie reżimu planowania oraz rozważnie określenie (z góry przewidzianej) odpowiedzialności za skutki nieprawnego postępowania, adekwatnie do szczebla podejmowanej decyzji.

● Zwiększenie wykorzystania czynnika czasu do decyzji inwestycyjnych wymaga zaprowadzenia w zjednoczeniach i ministerstwach pełnego rachunku zamrożenia oraz zapewnienia jego stałej aktualizacji. Rachunek zamrożenia w skali perspektywicznej (zwany też rachunkiem zaangażowania) powinien stanowić podstawę do określania rozmiarów inwestycji, które mogłyby być wprowadzane do planów gospodarczych i rozpoczynane w poszczególnych latach.

● Konieczne jest podniesienie rangi analiz ekonomicznych procesu inwestycyjnego, a koncentracji nakładów w szczególności. Pilnie pożądane jest podjęcie kompleksowych i ścisłych badań rozmiarów dekoncentracji w skali wybranych resortów i gałęzi przemysłu (z uwzględnieniem m. in. przeciwnych cyklów inwestycyjnych i przeciętnego okresu zamrożenia nakładów). Równocześnie wskazane jest przygotowanie dla zainteresowanych organów wytycznych metodycznych oraz rozważenie ewentualnego wprowadzenia normatywu zamrożenia nakładów.

ZYGMUNT SALDAK

ORZECZNICTWO

TRYB ZASĄDZANIA NA RZECZ JEDNOSTEK USPOŁECZNIONYCH ODSZKODOWANIA W RAZIE ZABORU MIENIA SPOŁECZNEGO

Ustawa z dn. 27 listopada 1961 r. o zmianie przepisów postępowania karnego (Dz. U. Nr 53, poz. 296) wprowadziła istotną nową trybę zasądzenia szkód wyrządzonych instytucjom państwowym, jednostkom gospodarki społecznej i organizacjom społecznym w razie przestępnego zagarnięcia ich kosztów mienia społecznego. Mianowicie dodany przez tę ustawę nowy art. 331¹ kodeksu postępowania karnego stanowi w § 1, że „w razie skazania za przestępstwo zagarnięcia mienia społecznego, jeżeli powództwa cywilnego nie wytoczono, sąd na pokrycie wyrządzonej szkody zasądza z urzędu do podstawy ujawnionych w sprawie materiałów na rzecz pokrzywdzonej instytucji państwowej, jednostki gospodarki społecznej lub organizacji społecznej odszkodowawcze pieniężne odpowiadające wartości zagarniętego mienia”.

Na tle tego przepisu powstała jednak dość istotna wątpliwość prawna w następującej rozprawie przez Sąd sprawiła:

Jerzy D. został uznany przez Sąd Wojewódzki za winnego tego, że jako kasjer-księgowy organizacji społecznej, w której pracował, działając z chęcią zysku zabrał w celu przywłaszczenia kwotę 121 600 zł, za której przechowanie był odpowiedzialny z racji sprawowanej funkcji i za to Sąd Wojewódzki skazał go na karę 10 lat więzienia i przepadek połowy majątku, utratę praw o nadanie zasądził od niego na rzecz poszkodowanej organizacji sprzeniewierzoną sumę 121 600 zł.

Od tego wyroku oskarżony Jerzy D. wniosł rewizję, w której zarzucił m. in. że Sąd Wojewódzki niesłusznie nie zastosował przepisu art. 158 § 2 kodeksu zobowiązań przewidującego zmniejszenie odszkodowania, jeżeli poszkodowany przyczynił się do wyrządzenia szkody, co właśnie — zdaniem oskarżonego — miało miejsce w jego przypadku, bowiem pracodawca niesłusznie powierzył mu pełnienie jednocześnie funkcji kasjera i księgowego.

Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 17 czerwca 1963 r. nr I K 25/63 oddalił rewizję, wypowiadając zarazem następujący pogląd prawny:

Przepis art. 331¹ kodeksu postępowania karnego nakazuje zasądzenie z urzędu — w razie zagarnięcia mienia społecznego odszkodowania pieniężnego na rzecz pokrzywdzonej instytucji w wysokości odpowiadającej wartości zagarniętego mienia w y k u c z a zastosowanie ogólnego przepisu art. 158 kodeksu zobowiązań (obecnie art. 362 kodeksu cywilnego).

Abstrahując od tego, czy powyższy zarzut rewizyjny osk. Jerzego D. o „współwinię” jego pracodawcy w powstaniu szkody jest w ogóle zasadny w świetle wspomnianego art. 158 § 2 k.z., gdyż nawet niefortunne pomyślenia w rekach Jerzego D. dwóch przeciwnych funkcji nie uprawniało go — naszym zdaniem — do dopuszczenia się zabioru mienia, omawiany wyrok Sądu Najwyższego wskazuje na przyszłość, iż przestępca dopuszczający się zabioru mienia społecznego nie będzie mógł korzystać w procesie karnym z korzystnej sytuacji, jaką dawałaby mu w procesie cywilnym możliwość ew. przerzucenia części odpowiedzialności materiału na szkodę także na poszkodowaną jednostkę, w razie wykazania, że postępowaniem swym przyczynił się do powstania lub zwiększenia szkody, obowiązującemu zmniejszeniu stosownie do okoliczności, a zwłaszcza do stopnia winy obu stron.

1) W miejsce art. 158 § 2 k.z. należy mieć obecnie na uwadze art. 362 k.c., który brzmi:

Jeżeli poszkodowany przyczynił się do powstania lub zwiększenia szkody, obowiązującemu zmniejszeniu stosownie do okoliczności, a zwłaszcza do stopnia winy obu stron.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

DOKUMENTACJA NIEZBĘDNA DO UTWORZENIA OBSZARU GÓRNICZEGO

W myśl zarządzenia Prezesa Centralnego Urzędu Geologicznego z dnia 14 maja 1965 r. (Monitor Polski Nr 25, poz. 126) obszar górniczy można utworzyć tylko na podstawie sporządzonej i zatwierdzonej bądź zarejestrowanej zgodnie z przepisami prawa geologicznego i dokumentacji geologicznej, zawierającej odpowiednio dokładne ustalenia zasobów kopaliny albo na podstawie dokumentacji uproszczonej.

DOPUSZCZENIE DO OBROTU HANDLOWEGO CHEMICZNYCH ŚRODKÓW OCHRONY ROŚLIN

Minister Rolnictwa zarządził z dnia 22 kwietnia 1965 r. ustalić warunki i tryb udzielania zezwoleń na dopuszczenie do obrotu handlowego chemicznych

DOKONCZENIE NA STR. 8

ZYCIE 7

Nr 30 (723) — 25.VII.1965 r.

planu oraz zgodności z przyjętymi w nim proporcjami. Rozwiązanie tego problemu podjęto dopiero na okres przyszłego planu 5-letniego (vide uchwała Nr 362/64 Rady Ministrów z dnia 28 listopada 1964 r. w sprawie systemu rezerw inwestycyjnych na lata 1966-1970). Przez rezerwy należy rozumieć w tym przypadku przede wszystkim rezerwy w skali wieloletniej i to zarówno środków finansowych jak i zdolności produkcyjnych (wraz z zatrudnieniem, pokryciem materiałowym itp.). Wobec nieodkładnej wyceny zakresu rzeczowego inwestycji realizowanych w bieżącym planie 5-letnim oraz niemożności poddania planu zasadniczej rewizji — nieopóźnianie rezerw w istotny sposób przyczyniło się do pogorszenia koncentracji nakładów inwestycji już rozpoczętych.

Kolejnym czynnikiem utrudniającym kierowanie procesem inwestycyjnym w skali makroekonomicznej jest rażąco niski poziom analiz działalności inwestycyjnej w zjednoczeniach i ministerstwach — zwłaszcza z punktu widzenia roli czynników czasu — a w związku z tym nieprzypisywanie właściwego znaczenia do wartości materiału liczbowego, nie stanowiącego wskaźników dyrektywnych. Los taki spotyka wszelkie materiały planistyczne i sprawodawcy zawierające zbiorcze dane o całkowitych kosztach inwestycji, zamrożeniu dotychczasowym i przyszłym, cyklach budowy itp.

Wiadomo, że w projektach planów inwestycyjnych niektórych poważnych zjednoczeń, globalne koszty inwestycji zanizone są od 20 — 30 proc. W takiej sytuacji, decyzje podjęte na podstawie dalekich od ścisłości danych nie mogą zapewnić osiągnięcia pożądanego proporcji i

struktur w trakcie wykonywania planów. Stwierdzenia powyższe odnoszą się również do dokumentów, składających się na projekt planu 5-letniego na lata 1966—1970, lub mających stanowić podstawę jego sporządzenia (założenia generalne inwestycji).

Bezwzględny dotychczas system finansowania inwestycji i brak jakiegokolwiek oddziaływania ekonomicznego zarówno na jednostki decydujące o realizacji inwestycji centralnych i zjednoczeń, jak i na użytkowników środków trwałych — nie zapobiega, dość jeszcze, częstym autarkicznym tendencjom niektórych przemysłów, zwłaszcza surowcowych. A problem — ten — jest ważnym czynnikiem kształtowania się frontu inwestycyjnego i jedną z bezpośrednich przyczyn nadmiernej w tym przedmiocie napęci.

Podobne konsekwencje rodzi utrzymywanie się od wielu już lat niekorzystna struktura inwestycji z punktu widzenia stopnia reprodukcji majątku trwałego. Zarówno dotychczasowe finansowanie wielkością nakładów inwestycyjnych, jak i zasady grupowania inwestycji (m. in. na centralne, zjednoczeń i przedsiębiorstw, przy „dystrybucji” tych ostatnich) preferują inwestycje polegające na rozbudowie i budowie zakładów, a nie jak wiadomo — charakteryzując się najczęstszym cyklem realizacji.

Krytycznie należy także ocenić „zespolowe” („komisyjne”) zjednoczanie z jednostek nadrzędnych (i przedsiębiorstw) odpowiedzialności za realizowane inwestycje. Często aktualizacje planów 5-letnich (prowadzone w trybie akcji i w drodze analizy pojedynczych inwestycji) przyczyniły się do zaniku od-

powiedzialności zjednoczeń i ministerstw za koszt i termin realizacji inwestycji, ugruntowując zasadę prowadzenia inwestycji „na wyzucie”, bez rachunku ekonomicznego. Szczególną dyskryminacją „darczyńcy” jest rachunek zamrożenia, jako wykazujący dodatkowe koszty procesu inwestycyjnego w sposób jedynie „obliczeniowy”, nie odczuwalny bezpośrednio.

Omawiając nawet wybrane zagadnienia, charakterystyczne dla oceny koncentracji nakładów inwestycyjnych, nie można nie wspomnieć o szeregu czynników, które nie posiadają może tak szerokiego zasięgu działania jak poprzednie, niemniej przesadzają o stopniu koncentracji nakładów w skali mniejszej zbiorowości lub cyklach realizacji konkretnych inwestycji. Chodzi o wpływ organizacji i technologii budowy, zaopatrzenie wykonawców w środki produkcji i siłę roboczą, terminowy i w istotnej wysokości przydział środków finansowych, terminowe przygotowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej oraz funkcjonowanie takich instytucji, jak generalny wykonawca robót budowlano-montażowych, czy generalny dostawca maszyn i urządzeń.

WNIOSKI

Przeprowadzone tu rozważania pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

● Nadmierne napiecie (zamówienie) inwestycyjne, utrzymujące się od wielu lat w gospodarce Polskiej, wymaga gruntownej analizy zasadniczej i pilności zaspokajania równocześnie szerokiego potrzeb inwestycyjnych. Zwiększenie frontu inwestowania jest podstawowym warunkiem przyspieszenia rotacji środ-

środków ochrony roślin (Monitor Polski-Nr 28, poz. 156).

Chemiczne środki ochrony roślin zarówno produkcji krajowej jak też sprowadzane z zagranicy mogą być dopuszczone do obrotu handlowego tylko po uprzednim uzyskaniu zezwolenia Ministra Rolnictwa. Zezwolenie wydaje się na stałe lub tymczasowo, na okres 3 lat.

Wniosek o zezwolenie na dopuszczenie do obrotu handlowego chemicznego środka ochrony roślin produkcji krajowej winien być złożony do Instytutu Ochrony Roślin wraz z odpowiednią dokumentacją.

Z zagranicy chemiczne środki ochrony roślin mogą być sprowadzane tylko po uzyskaniu zezwolenia (tymczasowego lub stałego), chyba że Minister Rolnictwa w porozumieniu z Ministrem Zdrowia i Opieki Społecznej postanowi inaczej. Zezwolenia udziela się na podstawie wniosku Instytutu Ochrony Roślin uzgodnionego z Państwowym Zakładem Higieny.

Chemiczne środki ochrony roślin dopuszczone do obrotu dzielą się na trujczyny i środki szkodliwe. Państwowe Rolnictwa wydawać będzie co roku wykaz chemicznych środków ochrony roślin, co do których wydano zezwolenie dopuszczające je do obrotu handlowego, z zaznaczeniem klasy toksyczności tych środków.

Kontrolę nad obrotem handlowym chemicznych środków ochrony roślin sprawują organy służby kwarantanny i ochrony roślin przydzielone rad narodowych, zaś kontrolę higieniczno-sanitarną — organy Państwowej Inspekcji Sanitarnej.

Jako załącznik do zarządzenia ogłoszonego został wykaz chemicznych środków ochrony roślin według klas toksyczności, obejmujący 190 pozycji.

Dotychczasowe zarządzenie Ministra Rolnictwa z dnia 16 stycznia 1960 r. w sprawie warunków dopuszczenia do obrotu środków ochrony roślin (Monitor Polski Nr 15, poz. 68) utraciło moc.

DOSTAWY MIĘSA I PRZETWORÓW MIĘSNYCH ORAZ ARTYKUŁÓW DROBIARSKO-JAJCZARSKICH DO PAŃSTWOWYCH ZAKŁADÓW GASTRONOMICZNYCH

W nr 25 Dziennika Urzędowego MHW ukazały się dwa wspólne zarządzenia Ministra Handlu Wewnętrznego oraz Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu:

1) nr 51 z dnia 4 maja 1965 r. w sprawie bezpośrednich dostaw mięsa i przetworów mięsnych do miejskich państwowych zakładów gastronomicznych (poz. 57) i

2) nr 63 z dnia 24 maja 1965 r. w sprawie bezpośrednich dostaw artykułów spożywczych z jednostek podległych Zjednoczeniu Przemysłu Jajczarsko-Drobiarskiego do państwowych zakładów gastronomicznych (poz. 58).

Oba te zarządzenia wprowadziły od 1 lipca 1965 r. dostawy wskazanych wyżej artykułów na własny koszt i ryzyko dostawcy loco magazynu zakładu, wskazany przez odbiorcę.

Do państwowych zakładów gastronomicznych oba zarządzenia zaliczają otwarte i zamknięte zakłady gastronomiczne, garnażeryjne i pomocnicze, prowadzone przez przedsiębiorstwa działające w ośrodkach miejskich a nadzorowane i podległe Ministrowi Handlu Wewnętrznego.

Przy dostawach bezpośrednich dostawca obowiązany jest sporządzić fakturę lub specyfikację według zasad stosowanych przy dostawach do państwowej sieci dystrybucyjnej.

Do każdego z przytoczonych zarządzeń dołączone zostały szczegółowe wytyczne.

ZALECENIE ZWIĘKSZENIA ZA-TRUDNIENIA KOBIET W HAN- DLU, GASTRONOMII I PRZEMY- ŚLE PIEKARNICZYM

Minister Handlu Wewnętrznego zarządzeniem nr 68 z dnia 31 maja 1965 r. wydanym w porozumieniu z Przewodniczącym Komitetu Pracy i Plac oraz z odpowiednimi związkami zawodowymi (Dz. Urz. MHW Nr 25, poz. 59) zalecił przyjmowanie przede wszystkim kobiet na wszystkie stanowiska pracy w podległych mu państwowych przedsiębiorstwach handlu dystrybucyjnego, przemysłu gastronomicznego i przemysłu piekarniczego, oczywiście o ile praca kobiet na danym stanowisku nie jest wzbroniona.

Opracował Józef ZIELIŃSKI



Nr 30 (722) — 25.VII.1965 r.

DOBRE I ZŁE DOŚWIADCZENIA

DOKONCZENIE ZE STR. 1

kowo korzystnym 1961 rokiem pozostałe 4 lata były — jeśli idzie o układ warunków atmosferycznych — w większym lub mniejszym stopniu niekorzystne.

W tej sytuacji wysokie wskaźniki wzrostu produkcji rolniczej, jakie założono dla bieżącej 5-latk, okazały się nierealne. Nawet w przeciętnych warunkach byłoby one bardzo trudne do osiągnięcia. Założony wzrost globalnej produkcji rolnictwa o 22,3 proc. w porównaniu z poziomem 1960 roku, wymagał wzrostu średnio o 4,6 proc. rocznie, co — wyjąwszy pojedyncze, szczególnie korzystne lata — nie ma precedensów w rozwoju rolnictwa światowego.

PRODUKCJA ROŚLINNA

A oto wskaźniki planowanej i osiągniętej produkcji globalnej w poszczególnych latach, przy założeniu produkcji 1960 r. = 100.

	Produkcja globalna planowana	osiągnięta
1961 r.	104,5	110,4
1962 r.	108,7	101,2
1963 r.	113,0	104,8
1964 r.	117,5	106,2
1965 r.	122,3	108,9 (plan)

Oczywiście, można było osiągnąć znacznie wyższe wskaźniki, gdyby nie spadek pogłowia trzody (o czym dalej). Założenia NPG dla roku 1965 oparte o nową metodologię planowania, są już znacznie skromniejsze.

W podstawowym dziale rolnictwa — produkcji roślinnej — plony głównych roślin kształtowały się następująco (kwintale na 1 ha):

	1961 r.	średnia 1961-64 r.	wg 5-latk	NPG
Zboże	18,0	16,9	17,6	16,9
Ziemiaki	160,0	151,0	155,0	150,0
Buraki cukr.	275,0	270,0	270,0	270,0
Olejste	9	13,1	12,5	13,1

Rok 1961 stworzył niezwykle optymistyczny start do bieżącej 5-latk w rolnictwie. Przekroczono wówczas założenia dla 1965 roku w plonach zbóż i buraków, a osiągnięto prawie założony poziom w ziemniakach i olejnych. Gdyby warunki ułożyły się tak, że plony te osiągnięto by nie w 1961 roku, lecz w 1965 — można by skwitować pełne wykonanie założeń planowych. Byłoby to jednak złudzenie. Jeden rok w rolnictwie daje wyniki przypadkowe, które mogą się znacznie odchylić zarówno w górę jak i w dół. Istotne są średnie wieloletnie świadczące o utrwalonych już plonach. Za takie można uznać średnie plony lat 1961—64, które gdyby wyniki 1965 roku były równe planowanym, stałyby się planami średnimi całej 5-latk. Jest to, na ogół biorąc, poziom dobry i poza stosunkowo wolnym wzrostem (ale jednak wzrostem) plonów zbóż, należy uznać go za poważnie osiągnięte.

Głównym więc osiągnięciem omawianych lat jest korzystny przełom w wykazujących stagnację w latach poprzednich plonach okopowych i olejnych. Oceny plonów dokonywane w latach ubiegłych zawsze były w pewnym stopniu niekorzystne, ponieważ wyniki 1961 roku. Jeśli by wykreślić ten rok z zestawień, otrzymalibyśmy prawie nieprzerwany wzrost plonów w kolejnych latach. Nawet najbardziej niekorzystny pod tym względem rok 1962 jest bliski wynikom 1960 roku pod względem plonów, a produkcja globalna w tym roku była wyższa o 1,2 proc. niż w 1960 roku, który był przed 1961 rokiem szczytowym osiągnięciem rolnictwa dla wszystkich lat powojennych.

REZULTATY HODOWLANE

Produkcja zwierzęca jest działem przetwórczym rolnictwa i zależy bezpośrednio od wyników produkcji roślinnej. W przypadku jednak dużego importu pasz, zależność ta może — zwłaszcza w takich dziedzinach, jak trzoda, drób — wybitnie zmaleć. W naszych jednak warunkach import pasz i tak jest wysoki, a więc zależność produkcji zwierzęcej od roślinnej była duża. Można nawet stwierdzić, choć to wydaje się paradoksalne, że wyjątkowo korzystny w produkcji roślinnej rok 1961 był niekorzystny dla produkcji zwierzęcej. Urodzaje bowiem nie były wówczas tego rzędu, by pozwoliły na stworzenie poważniejszych rezerw w rękę państwa, a pewne rezerwy, jakie pozostały w samych gospodarstwach — zostały przeszacowane. W wyniku tego ograniczone dostawy pasz trzęsłowych dla rolnictwa, zwłaszcza chłopskiego, co stało się jedną z przyczyn wejścia w 1962 roku w spadkową fazę pogłowia trzody, której dno nastąpiło w 1963 roku.

Omawiana pięciolatka miała kontynuację zarysowanej w poprzednich latach tendencji szybkiego wzrostu produkcji zwierzęcej niż roślinnej. Założenie możliwe na krótką metę, wymagające jednak uzupełnienia niedoborów paszowych importem. Na dłuższą metę jest jednak nie do utrzymania, nierealne. Nie dlatego wszakże, iż niemożliwe do osiągnięcia (przy odpowiednim im-

porcie pasz można hodowlę rozwijać nawet w znacznym stopniu, niezależnie od własnej bazy paszowej), lecz ponieważ opierało się na i tak już przeszacowanych założeniach produkcji roślinnej.

W roku 1965 pogłowie bydła miało osiągnąć 10,5 mln szt. (w tym krów 6,6 mln), trzody chlewnej — 15 mln szt., owiec — 3,9 mln szt. i koni — 2,4 mln szt. Osiągnięliśmy w 1964 roku pogłowie bydła 9 940 tys. szt. (w tym krów nieco ponad 6 mln szt.), trzody chlewnej — 12 913 tys. szt., owiec — 3 022 tys. szt. i koni — 2 593 tys. szt. Istotnym osiągnięciem był wolny wypadek, ale systematyczny wzrost pogłowia bydła, co w warunkach stałych (poza 1961 rokiem) trudności paszowych było dużym osiągnięciem.

W trzódzie chlewnej plan dla 1961 roku przekroczono o prawie 0,5 mln szt., a w 1962 roku osiągnięto rekordowe pogłowie 13,6 mln szt. Następnie nastąpił spadek w ciągu roku o 2 mln szt.; szybka jednak była również odbudowa pogłowia, gdyż już w 1964 roku wzrosło ono do 12,9 mln szt. W oparciu o przykre doświadczenia, w NPG na 1965 rok założono stan pogłowia trzody tylko 13 mln szt., a więc o 2 mln mniej od założeń 5-latk. Nie są jeszcze znane wyniki spisu czerwcowego, ale wiadomo już, że pogłowie trzody przekroczy 14 mln szt., aczkolwiek na pewno nie osiągnie początkowo zakładanych 15 mln szt.

Mimo poważnego załamania w pogłowiu trzody produkcja artykułów pochodzenia zwierzęcego nie wykazała wahań w takim samym stopniu, co było wynikiem poważnego rozwoju kontraktacji młodego bydła rzeźnego; pociążenie, które można zaliczyć do najbardziej o-

wiecznych decyzji w realizacji bieżącej 5-latk. Bardzo natomiast niepokojącym zjawiskiem była stagnacja w produkcji mleka, na co niejednokrotnie zwracano uwagę na łamach „Z. G.”.

SKUP I OBRÓT ZAGRANICZNY

Nie wykonano założeń planu 5-latkowego w skupie żywności, w tym i mleka, poważnie natomiast przekroczono skup ziemniaków i buraków cukrowych, a także — w niektórych latach — warzyw i owoców. Skup jaj w pierwszych dwóch latach przekroczył planowe, a w następnych dwóch był od nich znacznie niższy.

Założenie systematycznie wzrastającego skupu zbóż, i to w dość dużym tempie, bo z 2,6 mln ton w 1961 r. do 3,2 mln ton w 1965 r. — było nierealne, zwłaszcza przy jednoczesnym wysokich wskaźnikach planu produkcji zwierzęcej i niedostatecznym zaopatrzeniu rynku w pasze kurne. W skupie żywności wzięłyśmy wspomniany już spadek pogłowia trzody, łagodzony wzrostem chowu młodego bydła rzeźnego. Skup mleka był nie tylko znacznie niższy od zaplanowanego, lecz nawet spadał systematycznie w sensie absolutnym; podobnie węgry.

Jeśli jednak porównać wskaźniki spożywania na głowę ludności, to wprawdzie wykazyują one w tych latach pewne wahania, lecz nie obserwujemy wyraźnego spadku. Poniżej import produktów spożywczych jest u nas niewielki, porównanie to wskazuje, że mimo tak niskiego wykonania planów skupu, rolnictwo wypełniło obowiązki żywieniowe ludności na odpowiednim poziomie. Dalsza analiza wykazuje, że również jeśli idzie o handel zagraniczny produktami rolnymi, to i tam rolnictwo wyszło obronną ręką.

Z wyjątkiem roku 1963 bilans handlu zagranicznego produktami rolnymi był dla nas dodatni. Łącznie za cztery lata nadwyżka eksportu nad importem wyniosła 193 mln zł dewizowych. Mimo więc niekorzystnych lat, zwłaszcza w produkcji żywności wieprzowej, stanowiącego jeden z głównych towarów eksportowanych w tej grupie, a z drugiej strony wciąż wzrastającego importu pasz — rolnictwo było efektywnym działem produkcji i z punktu widzenia bilansu handlu zagranicznego.

Głównym produktem eksportowym są produkty zwierzęce, importem — zboże; z tym, że w 1964 roku nastąpił „bardzo wyraźny wzrost wartości eksportu warzyw, owoców i cukru, który zrównoważył niedostateczny jeszcze wzrost (po spadku w dwóch poprzednich latach) eksportu produktów zwierzęcych z nadwyżką, pozwalając znów osiągnąć saldo dodatnie po ujemnym z 1963 roku. W rezultacie, przede wszystkim w wyniku wyjątkowo korzystnej koniunktury na cukier, nastąpił wyraźny wzrost udziału obrotów artykułami rolnospożywczymi w całości obrotów zagranicznych: z 17,7 proc. w roku 1960 (rok 1963 — 16,7 proc.) do 18,3 proc. w roku 1964. Import towarów rolnospożywczych w 1964 roku był najwyższy ze wszystkich lat powojennych, mimo to — jak już podkreślałem — bilans handlu artykułami rolnospożywczymi był dla nas w tym roku dodatni. Podkreślić trzeba, że

w wyniku wzrostu cen na rynkach światowych wartość eksportu wzrosła znacznie silniej niż wolumen towarów eksportowych.

ZAOPATRZENIE W ŚRODKI PRODUKCJI

Mówiliśmy dotychczas o wynikach pracy rolnictwa. Teraz pora słów o tym, w jaki sposób inne działy wywiązywały się wobec niego ze swych obowiązków.

Zaopatrzenie w nawozy sztuczne niewiele „odbięło” od planu. W pierwszych czterech latach niedobór w stosunku do planu wszystkich trzech nawozów (NPK) wyniósł 22,4 tys. ton (czystego składnika), czyli niespełna 1 proc. planu; z tym, że był to niedobór głównie w nawozach fosforowych. Większy niedobór w stosunku do planu wystąpił w wapnie nawozowym (11,5 proc.). Realizacja założeń planowych nie nasuwa więc większych zastrzeżeń, niemniej jednak należy pamiętać, że zaplanowane ilości nawozów daleko nie zaspokajały istotnych potrzeb rolnictwa. Wg oceny CRS można było sprzedać w tych latach od 30—80 proc. więcej nawozów, gdyby tylko były do dyspozycji. W efekcie tego zaopatrzenia wskaźnik nawożenia mineralnego na 1 ha zasiewów wzrósł z 51,9 w 1961 roku do 64,3 kg w 1964 roku. Jest to wzrost niedostateczny; przy takim tempie musieliśmy strawić dziesięciolatka „by osiągnąć obecny poziom nawożenia w krajach o przodującym rolnictwie.

Zużycie środków ochrony roślin było w latach 1961—1962 prawie zgodne z planem — z większym przekroczeniem w zakresie środków owadobójczych i mniejszym w grzybobójczych, a niedoborem w stosunku do planu w pozostałych środkach. W następnych dwóch latach wystąpił poważny spadek zużycia środków ochrony roślin, prawdopodobnie na skutek zmniejszonego zapotrzebowania.

Kwalifikowany materiał siewny jest tym środkiem produkcji, w który rolnictwo zaopatruje się samo. Na tym odcinku można odnotować poważne sukcesy. W latach 1961—1964 dostawy kwalifikowanych zbóż wzrosły 2,4 raza, a ziemniaków — 2,3 raza. Poważnie wzrosły też dostawy nasion strączkowych. Niedostateczny był wzrost zaopatrzenia w nasiona motylkowych drobnonasiennych, pastewnych korzeniowych, traw, warzyw i olejnych.

Zaopatrzenie w pasze tręściwe było, globalnie biorąc, zgodne z planem. W sumie za lata 1961—1964 dostarczono pasz o 42 tys. ton więcej niż planowano, z tym, że w 1961 roku zmniejszono dostawy w stosunku do planu o prawie 20 proc. O przykrych następstwach zmniejszenia dostaw pasz w dwóch pierwszych latach 5-latk — była już mowa przy analizie wyników produkcji zwierzęcej. Istotnym i godnym pokreślenia osiągnięciem były zmiany asortymentowe sprzedawanych pasz; o ile w 1961 roku mieszanki tręściwe stanowiły załadowie 31,5 proc. ogółu dostarczonych pasz przemysłowych, o tyle w 1964 roku już 79,9 proc.

Plan zaopatrzenia w maszyny rolnicze przekroczono za cztery lata, licząc w cenach bieżących, o 31,9 proc. Ale dostawy sprzętu rolniczego były — jeśli idzie o asortyment — niedostateczne do potrzeb rolnictwa. Licząc w jednostkach fizycznych dostarczono silników elektrycznych o 35,9 proc. mniej, zniwiek — o 12,4 proc., kosiarze traktorowych — o 37,2 proc., sno-powiazań traktorowych — o 43,6 proc., kopaczek traktorowych — o 39 proc., młocarni silnikowych — o 16,9 proc. mniej niż zakładali plan. Niewykonanie planu dotyczy więc szeregu ważnych maszyn dla kółek rolniczych.

Zaopatrzenie w materiały budowlane, mimo poważnego wzrostu w stosunku do poprzedniej 5-latk, nie osiągnęło wskaźników założonych w planie na lata 1961—1965. Za pierwsze cztery lata plan dostaw cementu wykonano w 95,3 proc., wapna budowlanego — w 61,2 proc., materiałów ściennych (w jednostkach ceramicznych) — 59,5 proc. i tarcicy budowlanej — w

48,7 proc. Te niedobory w dostawach odbiły się wyraźnie na rozwoju budownictwa na wsi, o czym piszemy dalej.

INWESTYCJE

W zakresie inwestycji w rolnictwie dopiero rok 1964 przynosi poważny ich wzrost, sygnalizując początek zmian w tej dziedzinie, zapowiedzianych przez IV Zjazd Partii na następną 5-latkę. Udział rolnictwa w całości inwestycji w gospodarce narodowej przedstawiał się następująco (w cenach 1961 roku):

Rok	% udział rolnictwa
1961	12,0
1962	11,7
1963	12,4
1964	14,7
1965 (plan)	17,2

Zaplanowane na bieżącą 5-latkę inwestycje w rolnictwie nie zostaną w pełni wykonane. Według szacunkowych danych realizacja planu inwestycyjnego w poszczególnych latach wahała się w granicach 92—99 proc. Przy założeniu 100 proc. wykonania planu na ostatni rok 5-latk, łącznie plan na lata 1961—1965 byłby wykonany w 95,5 proc. W strukturze inwestycji rolniczych nastąpił wyraźny spadek udziału budownictwa, a wzrost nakładów na mechanizację i melioracje. Są to zmiany względne, gdyż w liczbach absolutnych następował w poszczególnych latach wzrost nakładów we wszystkich działach. W stosunku do poprzedniej 5-latk nakłady na budownictwo mieszkaniowe nie były dostateczne, o czym świadczy spadek ilości oddanych do użytku łab, które budowano w latach 1956—60 średnio rocznie 144 600, a w latach 1961—64 — 120 375. Budynków gospodarskich (inwentarskie i stodoły łącznie) oddano do użytku średnio rocznie w latach ubiegłej 5-latk 43 014, a w bieżącej — 43 270 szt., czyli prawie bez zmian. Był to, jak już wspomnieliśmy, skutek przede wszystkim niedostatecznego zaopatrzenia w niektóre ważne materiały budowlane oraz trudności w wykonawstwie.

Stan traktorów w rolnictwie wzrósł z niespełna 70 tys. szt. w 1961 roku do 110 tys. w 1964, z czego 36 500 posiadały kółka rolnicze, 44 350 szt. — PGR, 3 350 szt. — spółdzielnie produkcyjne i 8 775 szt. — POM. Liczba traktorów w prywatnym posiadaniu chłopów nie uległa zmianie i wynosiła około 12,5 tys. szt. W wyniku tych zmian liczba ha gruntów ornych przypadała na 1 traktor spadała z 209,4 ha w 1960 roku do 120,8 ha w 1964 roku.

Elektryfikacja rolnictwa rozwijała się mniej więcej równomiernie. Procent elektryfikowanych gospodarstw indywidualnych wzrósł z 58,1 w 1960 roku do 72,7 proc. w 1964 roku; odpowiednio nastąpił wzrost elektryfikowania spółdzielni produkcyjnych i PGR.

Nakłady na melioracje rolne miały wynieść w latach 1961—65 około 17 mld zł, lecz plan ten w toku realizacji został pomniejszony do 12,5 mld zł. Jest to dziedzina inwestycji, która została najbardziej zredukowana w stosunku do pierwotnych założeń. Częściowo złożyło się na to przerzucenie części nakładów na likwidację skutków powodzi, a częściowo notoryczne niewykonanie rocznych planów melioracji. Plan rzeczowy robót melioracyjnych zostanie prawdopodobnie za całą 5-latkę wykonany w ok. 90 proc. na gruntach ornych, 64 proc. — na użytkach zielonych oraz w 64 proc. — w zagospodarowaniu melioracyjnym. Wskaźniki te w poprzedniej 5-lacie wynosiły odpowiednio: 58,5, 40,3 i 55,9%.

DOCHODY LUDNOŚCI WIEJSKIEJ

Poziom dochodów nominalnych wsi zależy głównie od rozmiarów produkcji oraz od cen płacących rolnikom. Dochody realne zależą od tych samych czynników oraz od cen płacących za towary nabywane przez rolników. Pierwszy z czynni-

ków kształtował się, jak już mówiono w części dotyczącej produkcji, niekorzystnie.

Poziom dochodów realnych, osiągnięty w 1964 roku w stosunku do 1960 roku, daje wskaźnik 107 proc. Dochody nominalne wzrosły w tym samym czasie o 15 proc. Ale w skład dochodów nominalnych wliczane są kredyty udzielane rolnictwu.

Okazuje się, że jeśli odliczyć kredyt, to w żadnym z następnych lat poziom dochodów rzeczywistych nie osiągnął poziomu z 1961 roku. Charakterystyczne jest, że w rozważanych latach podniesienie podatku (1962 rok) zbiegło się z pogorszeniem sytuacji dochodowej (1963 rok), a nałożyło się na to jeszcze niekorzystne dla rolnictwa kształtowanie się cen w latach 1961—62.

Wydaje się, że pozytywne wyniki nowej polityki rolnej w latach poprzedniej 5-latk, a równocześnie wyjątkowo dobry start do obecnej w 1961 roku spowodowały pewne niedocenianie potrzeb rolnictwa. Dopiero niepowodzenia lat 1962—63 spowodowały korzystne dla rolnictwa, aczkolwiek powolne zmiany.

WNIOSKI

Nawet przy założeniu, że NPG za 1965 rok będzie wykonany w całości, założenia planu 5-latkowego w rolnictwie nie zostaną wykonane. Przeprowadzona analiza warunków produkcji wykazuje jednak, że rolnictwo w tych trudnych latach zrobiło wszystko, by osiągnąć jak najlepsze wyniki. Jeżeli nie sugerować się rokiem 1961 — jako rokiem o wyjątkowo sprzyjających warunkach atmosferycznych — to produkcja rolna wykazuje stały wzrost w stosunku do najlepszych przed 1961 rokiem roku 1960.

Założenia 5-latk nie mogły być wykonane, gdyż planowano optymistycznie, ustalając z góry nierealne założenia w zakresie produkcji, nie mając ponadto dostatecznego zaopatrzenia w środki. Na niektóre wewnętrzne sprzeczności tego planu prasa fachowa („Z. G.”, „Nowe Rolnictwo” i inne) zwracała uwagę już w czasie dyskusji nad tym planem (niedostateczne zaopatrzenie w nawozy, pasze itp.). Te przewidywania okazały się słusznymi.

Wydaje się również, że urodzaj 1961 roku dodatkowo zaciążył na polityce w stosunku do rolnictwa. Rezerwy, jakie zdolano zgromadzić z tego urodzaju, okazały się niewielkie, a obciążenie, jakie z obawy przed nadmiarem „niezwiązanej” gotówki na wsi wprowadzono (podwyżka podatku, niektóre zwwyżki cen) — pozostały do dziś. Ponadto zmniejszona pomoc paszowa w owym roku była jedną z przyczyn silnego wahanja w pogłowiu trzody.

Plan na lata 1961—65 charakteryzował się ponadto brakiem jakiegś myśli przewodniej, celów głównych, do których przede wszystkim należało zmierzać. Pozytywne rezultaty, jakie osiągnięto w umocnieniu hodowli bydła, rozwinięciu produkcji żywności bydlęcej, dodatków środków na unowocześnienie PGR — powstały już później, w trakcie realizacji planu. Również w zakresie zaopatrzenia wzrost programu produkcji mieszanek paszowych, rozszerzenie programu produkcji nawozów sztucznych, suszarnictwo pasz zielonych wprowadzono już w trakcie realizacji planu. Przedsięwzięcia te nie zdążyły jeszcze przynieść dostatecznych efektów.

Niewątpliwie, doświadczenia z ubiegłych lat były przyczyną gruntownej zmiany metodologii planowania w rolnictwie oraz znacznego wzrostu środków przeznaczonych dla rolnictwa w założeniach planowych na lata 1966—70. Nawet wstępna i z konieczności niepełna jeszcze analiza wyników bieżącej 5-latk potwierdza słusność tych założeń.

JERZY MRÓZ

*) W artykule rozważamy wykonanie planu 5-latkowego przez rolnictwo jako całości, bez uwzględnienia udziału poszczególnych sektorów rolnictwa. Sprawa tym, szczególnie sytuacji PGR w bieżącym planie 5-latk, poświęcimy odrębne omówienie.

FABRYKA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH

Im. Bolesława Bieruty w Lublinie,

ul. Meiglewska 7/9

sprzeda przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym:

- stal walcowana, ciągniona i odkuwki w szerokim asortymencie
- odlewy z brązu i druty sprężynowe oraz zwykłe
- półfabrykaty gumowe
- pasy klinowe w różnych wymiarach
- płyty azbestowe ● łożyska rolne
- materiały budowlane jak: szmaty, kształtki, prostki itp.
- części normalne zawleczki, śruby, wkręty

Szczegółowe wykazy materiałów znajdują się do wglądu dla zainteresowanych w Dziale Zaopatrzenia, tel. 20-141, w. 657.

Kgs 40-0

W TRZECH portach francuskich — Boulogne, La Rochelle i Lorient — stacjonują statki rybackie. Kilka z nich systematycznie „garnia” pierwsze nagrody za najlepsze wyniki połowów. Czy statki takie dobre, czy kapitanowie (i załoga) zrezygnali? I jedno, i drugie. Dobry kapitan, jak wiadomo, nie weźmie złego statku. O dobrych kapitanach, jak wiadomo, ubiegają się wszyscy armatorzy. Właściciele wspomnianych statków mają więc w tym przypadku ułatwione zadanie.

Ich kapitanowie wypowiadają się czasem na ten temat w prasie francuskiej i angielskiej. To, co mówią, można by streścić następująco: na wysoką sprawność tych statków składają się przede wszystkim — stosunkowo duża szybkość, wysoka jakość wykonania, niezawodność i dobrze rozwiązane urządzenia połowowe i ładunkowe.

Statki te zbudowała Stocznia im. Komuny Paryskiej w Gdyni. (Pierwszą serię w dawnych latach dostarczyła jeszcze Stocznia Północna w Gdańsku).

Pierwsze (przed wieloma laty) rozmowy z armatorami francuskimi były — jak mówią w Stoczni — ciężkie. Francuzi się wahali, byli nieufni. Polska i statki!... Kto nas wówczas znał z tej strony?.. O statkach w czasie pertraktacji w Lorient w konkurencji np. ze stoczniami holenderskimi — Komuna Paryska była zdecydowanie faworytem, armatorzy francuscy wręcz oświadczyli, że mają do nas zaufanie, bo wiedzą z doświadczenia, że budujemy doskonałe statki rybackie. Tak więc nasz eksport trawlerów do Francji ma obecnie wszelkie szanse pomyślnego rozwoju.

Stocznia im. Komuny Paryskiej jest przygotowana do budowy najnowocześniejszych trawlerów. Opanowano już tzw. typosereg statków w różnych wariantach. Stocznia gotowa jest przyjąć zamówienia na trawlerzy z różnym wyposażeniem. Armatorzy zagraniczni pilnie obserwują funkcjonowanie i rozwiązania polskich statków, wysnuwają wnioski.

Jeden z najpoważniejszych armatorów brytyjskich, B. A. Parkes zamówił i odebrał niedawno z tej Stoczni trawler. Oto co pisze w liście do Centromoru (z 24. IV. 65 r.): „Szanowny Panie Dyrektorze! W ubiegłą niedzielę miałem przyjemność przeprowadzenia przeglądu trawlera „Boston Concord” i piszę do Pana z prośbą o przekazanie miś słów uznania Dyrektorowi Stoczni, konstruktorom i budowniczym oraz wszystkim biorącym udział w budowie tego statku. Wiem, że przedwczesne jest wychwalanie statku przed odbiorem, lecz co się tyczy wykonania i jakości wykonania, jestem zupełnie pewny, że przyniosą zaszczyt Panu i Pańskiej firmie i, mam nadzieję, że statek będzie w równej mierze udany, jak statki St. Jean oraz St. Luc, zbudowane dla pana Hureta...”

Armatorzy greccy ubiegają się o konsultację Stoczni im. Komuny Paryskiej dla swojego przemysłu budowy statków rybackich. Na Targach Rybackich w Ankonie, gdzie ekspozycja obejmowała modele i dokumentację — Włosi mówili głośno, że Polacy są mistrzami w budowie statków rybackich. Opinia ta ma pełne pokrycie. Nie tylko jakość wykonania gra tu rolę, ale i udane rozwiązanie konstrukcyjne. Warto wspomnieć tu taki choćby fakt, że koncepcja naszych konstruktorów oryginalnego i niezwykle dogodnego rozwiązania układów nadbudówki i pokładu trawlerowego (już na statku B-23) była jeśli nie pierwszą, to z pewnością jedna z pierwszych w świecie.

Mamy już w tej dziedzinie taką opinię, że nas... podpatrują. Próbnie zastosowany na polskim statku nowy, można powiedzieć — rewolucyjny system (już opatentowany) wyciągania włoka na trawlerach do połowów z rufy (inż. W. Wiśniewskiego z ZBK Stoczni Gdynskiej) — był w obcych portach skwapliwie fotografowany przez obywateli państwa, które uchodzi za jedną z największych światowych potęg w budowie okrętów.

Jest rzeczą wręcz zdumiewającą, że właśnie w tej dziedzinie, której

z nas (kap. Karpenko lub jego syn, również oficer marynary) lub też któryś z kolegów kapitanów przyjechał do Gdańska, to mocno uścisłabymy ręce Waszym stoczniovcóm i podziękowali im serdecznie za znakomite statki. („Gonczarow”) „wyroźnia się wysoka jakość; składa się na nią trwałość, dobry „chód” na falę, zgrabna, ułatwiająca pływanię linia korpusu, niezawodnie działające mechanizmy oraz naprawę z dużą pomyślnością rozplanowane pomieszczenia dla załogi”. Gdy statek znalazł się w bardzo ciężkich warunkach polarnych — „stwierdziłmy wówczas, że wytrzymałość i solidna konstrukcja polskiego statku zasługują na najwyższe uznanie; zдал dobrze egzamin naprawdę w bardzo trudnych warunkach”.

Niżej przytoczona opinia dowodzi, że szeregi pływających „ambasadorów” polskiego przemysłu skłaniają się nie tylko ze statków rybackich, w których budowie, naszymi mowami, mamy szczególnie wielkie osiągnięcia. O zbudowanym przez Stocznia Gdańską drobnicowcu 12,5 tys. DWT „Symferopol” mówi jego kapitan, bohater Związku Radzieckiego, Ruslan Jewgraszkin, z dużym zadowoleniem. Bezarwinyne działające urządzenia pozwoliły przepłynąć bez kłopotów dziesiątki tysięcy mil. „Załoga mego statku — mówi — bardzo sobie chwali pracę polskich stoczniovców, którzy zbudowali statek szybko, ekonomicznie i bardzo wygodny.”

Nasi pływający „AMBASADOROWIE”

przed 20 laty praktycznie wcale nie było, uczyniliśmy prawdziwy skok od razu do czołwki światowej. Poważny brytyjski dziennik morski, „The Journal of Commerce and Shipping Telegraph” w numerze z 15. I. 1964 pisał:

„Jeżeli przyznawano by nagrodę międzynarodową państwu, które osiągnęło największy postęp w budownictwie okrętowym w okresie powojennym, to nie ma wątpliwości, że Polska byłaby poważnym pretendentem do niej. Rekord osiągnięty przez stoczniovców polskich, a szczególnie przez Stocznia Gdańską, jest jednym z sukcesów przemysłowych ostatnich lat”. Ten sam dziennik w numerze z 2. IV. br. „Z wyjątkiem może Japonii najruchliwsze statki w skali światowej ma obecnie Polska, która zapewniła sobie pełne zażyczenie przemysłu okrętowego na szereg lat”.

Wspominania tu Stoczni Gdańskiej, największej w polskim przemyśle okrętowym i jedna z największych w świecie, odbiera bowiem nie mniej wyrazów uznania i pochwały od swych odbiorców, niż Stocznia im. Komuny Paryskiej w Gdyni.

Oto co mówi kapitan ż. w. Aleksander Kuźniecowa o dowodzonym przez siebie statku „Pioniersk” (jest to baza rybacka 10 tys. TDW, typ B-64, zbudowana przez Stocznia Gdańską):

„To nowoczesna, piękna, doskonale wyposażona jednostka. Prawdziwy pływający hotel-fabryka. Zapewnia dobrą eksploatację, doskonałe warunki załogi. Jestem dumny, że dowodzę zbudowanym przez polskich przyjaźniół największym w świecie statkiem rybackim. Chciałbym (...) serdecznie podziękować konstruktorom, inżynierom, technikom, wszystkim stoczniovcóm za zbudowanie tak pięknego statku”.

Kpt. Kuźniecowa ujmuje w ten sposób nie tylko swoje osobiste obserwacje i doświadczenia, ale i opinię załogi floty łowczej, którą baza „Pioniersk” zaopatruje we wszystko, co jej potrzebne i odbiera połowy. Sąd tych załóg o ich bazie jest bardzo miarodajny. Ich wpisy do księgi okrętowej „Pionierska” są pełne zachwytu nad sprawnością urządzeń i komfortem statku-bazy, która im niezwykle ułatwia pracę.

Stocznia Gdańska słynie również ze swoich trawlerów-przetwórców. Jednym z nich pod nazwą „Gonczarow” (B-15, 1250 TDW) dowodził kapitan ż. w. Igor Karpenko, który ma już za sobą 30 lat służby w murmańskiej flocie rybackiej.

„Powiedz Wam szczerze — odrzekł na pytanie dziennikarza — że gdyby który

Chwała nas tedy na Wschodzie i na Zachodzie. Jest to tym bardziej godne uwagi, że osiągnięcia jakościowe i konstrukcyjne idą w parze z ogólną ekspansją polskiego przemysłu okrętowego. W ostatnim 10-leciu, gdy wzrost światowej produkcji okrętowej wynosił 54 proc. — polskiej 158 proc. (tonaż wodowany ogółem). Udział Polski w światowej produkcji okrętowej zwiększył się w tym okresie z 1,5 do 2,6 proc. Pod względem ilości produkcji kraj nasz jest (w r. 1964) na 9-y miejscu w świecie i na 7-y w Europie. Lecz gdy u względnym wydatnie się polepsza. W światowej produkcji okrętowej największą bowiem rolę odgrywają statki duże i stosunkowo proste, jak tankowce i masowce. Nasze stocznie natomiast budują przede wszystkim statki łodniaczące się dużą pracochłonnością i skomplikowaniem technicznym, jak trawlerzy-przetwórcy, bazy rybackie, drobnicowce. Tak więc w produkcji np. tonażu poza zbiornikowcami byliśmy w roku 1964 na 4-y miejscu w świecie, udział zaś tej produkcji w światowym tonażu wynosił 5,6 proc. W budowie natomiast statków rybackich udział ten wynosił prawie 13 proc., co oznacza jedno z czołowych miejsc w świecie. Na 29 statków łowczych (trawlerzy-przetwórców i trawlerzy-zamrażalnic) zbudowanych na świecie w roku 1964 w Polsce wodowano 10 takich statków o łącznej pojemności prawie 26,5 tys. BRT, czyli jedną trzecią tego rodzaju produkcji światowej.”

Polski przemysł okrętowy zasila

polską flotę i eksportuje znaczną ilość różnorodnych statków. Uczestniczy w tym dziele w wydatnym stopniu także Stocznia Szczecińska im. Warskiego, która również szczyci się poważnymi osiągnięciami ilościowymi i jakościowymi.

Już w tej chwili portfel zamówień wypełnia rosnące zdolności produkcyjne naszych stoczní na 6 lat. Jest to stan niespotykany w krajach kapitalistycznych, które w najlepszym przypadku mają zamówienia na 2-3 lata. Wysoka jakość i nowoczesność zapewniają polskim statkom szeroki zbył. Nabywcą jest nie tylko ZSRR i inne kraje socjalistyczne, nie tylko kraje rozwijające się, ale także potęg morskie o ugruntowanej i dawno pozycji w przemyśle okrętowym, jak Francja i Anglia. W roku ubiegłym nasz udział w światowym tonażu wodowanym z przeznaczeniem na eksport wynosił 3 proc., czyli więcej niż udział w ogólnej światowej produkcji. Nasze stocznie osiągnęły większą produkcję eksportową niż stocznie Włoch, Danii czy Anglii, które przecież szczycą się długą tradycją w budowie i eksporcie statków.

Ta beczka miodu nie może się jednak obejść bez łyżki dziegci. Niewtajemniczeni w „kuchnię” produkcji statków nie mają wyobrażenia o tym, z jak wielkim trudem osiagają nasze stocznie te doskonałe wyniki. Kłopotów można by, oczywiście, wyliczyć długą listę, ale poprzestajmy (tymczasem) na jednym. Łatwo się domyślić — o kooperantach mowa! Niektóre przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego poczynają sobie z produkcją urządzeń dla statków wręcz z nonszalancją. Wśród nich prym wiodą — tu naprawdę trudno byłoby zgadnąć — Zakłady H. Cegielskiego w Poznaniu. Zakłady o niemal najwyższym renomie w kraju! Niestety, od paru lat, przynajmniej w tej jednej dziedzinie, marka HCP okazuje się mocno przesadzona. W roku ubiegłym np. Stocznia Gdańska musiała wydatkować ok. 58 tys. roboczogodzin na usuwanie błędów, usterek, skutków często wręcz karygodnego niedobalstwa w silnikach głównych i agregatowych dostarczanych z HCP.

Bardzo ostry problem terminowości i jakości dostaw kooperacyjnych dla przemysłu okrętowego (dla wszystkich stoczní) oraz maksymalnego przyspieszenia postępu technicznego w przemyśle i przedsiębiorstwach współpracujących — sygnalizowaliśmy na początku tego roku. Wymaga on od kierownictwa resortu i odpowiednich zjednoczeń przedsięwzięcia zdecydowanych kroków. Należałoby tu chyba zbadać doświadczenia pod tym względem np. Zakładów „Zgoda”. Również dostarczając silniki główne i agregatowe, ale Stocznia Gdańska nie ma z nimi żadnych kłopotów. Jeżeli pragniemy utrzymać w najbliższych latach czołową pozycję w świecie polskiego przemysłu okrętowego, to trzeba przede wszystkim i bezzwłocznie zająć się wnikiwie pracą tych przedsiębiorstw, które dostarczają dla statków wyposażenie.

W. D.

1) Oba cytaty wg „Głosu Wybrzeża” z 26-27. VI. 1965.
2) Wg „Przyjaźni” z 8. IX. 1963 r.
3) Wg lubelskiego „Sztandaru Ludu” z 20. VI. 1964.
4) Wg „Głosu Wybrzeża” z 26 - 27. VI. 1965 r.; dr Cz. Wojewódka — „W czołowie światowej”. Dane nie uwzględniają produkcji stoczni ZSRR i NRD.
5) Nr 5/68 „ZG”, art. pt. „Na tropach „A” — Bariera mechanizmów”.

STOCZNIA PÓŁNOCNA P.P.
Gdańsk, ul. Marynarki Polskiej 177
telefon 31-48-31 wew. 165

SPRZEDA

ZA POŚREDNICTWEM B.O.M. I S. ODDZIAŁ GDAŃSK
NASTĘPUJĄCE MATERIAŁY:

GALAŻ 05 Podgrzewacze parowe — Sprężnia tokarni TWE — Soudy mechaniczne — windę kotwiczną (niekompletna) — windę ładunkową — zawory bezpieczeństwa „Szu-chowa” — szafę chłodniczą poj. 400 i SC-100 M — Pompy D 411, D 511, D 313 — Tyfon okrętowy „Kock-mus” — Bloki stalowe — Kretliki — Hamulce łańcuchów kotwicznych — Iluminatory — Filtry — Amortyzatory AK-CC — Głowice nawigowe i grzybkowe — Złącza — Części zapasowe do silników HOD.

GALAŻ 06 Silniki elektryczne SZYK, SZJe, SZJd — Przetwornice — Przekładniki — Skrzynki bezpiecznikowe i rozdzielcze — Transformatory — Grzejniki elektryczne — Styczniki — Gniazda GWO i GWOT — Dławice kablowe — Przekładniki termiczne — Warniki D8 — Wentylatory — Napęd Kabestanu KB-1 — Różny osprzet elektrotechniczny, teletechniczny i radiowy.

GALAŻ 07 Pływaki ratunkowe z hydronalium typ MLO/20 — Łańcuchy kotwiczne 19 mm, 20 mm, 20,5 mm — Sruby napędowe — Kotwice admiralicji 250 kg.

GALAŻ 08 Sprężyny (różne) — Zamki ZD-6, ZD-4 oraz zamki meblowe — Odwadniacze — Płynowskazy (różne) — Odlewy stalowe, żeliwne i z metali nieżelaznych — Zawory i zasuw (różne).

GALAŻ 09 Siarkę sublimowaną — Fosforan trójsodowy — stearynian cynku — Beatonofol — Utwardzacz „F” — Farby i lakiery (różne) — Topnik spawalniczy — Płyty winiurkowe twarde 8 mm.

GALAŻ 10 Tuleje gumowe i uszczelki różne — Płyty ebonitowe.

GALAŻ 12 Szkło piankowe — Płyty szklane (różne) — Szyby iluminatorów (różne wymiary) — Szkło lustrzane gr. 5-7, 6-8 mm.

oraz różne materiały z gależi 11, 12, 14, 15, 17, 18 i 19.

ZAMÓWIENIA NALEŻY KIEROWAĆ NA ADRES:
BIURO OBROTU MASZYNAMI
I SUROWCAMI
ODDZIAŁ W GDAŃSKU
UL. SŁOMIANA 2 J41

BZG

BIAŁOGARDZKIE ZAKŁADY GARBARSKIE

w Białogardzie, ul. Fabryczna nr 6

oferują do natychmiastowej sprzedaży materiały z różnych branż i gałęzi:

● **GALAŻ 06 — PRZEMYSŁ ELEKTROTECHNICZNY**

Dłut nawojowy DNE 0,3 mm kg 7,99
" " " baweln. 0,9 mm kg 20,70
" " " 0,8 mm kg 11,00
Przekładniki R U 922 24 V szt. 48
Skrzynki S.B.J. 9x25 500 Wat. szt. 20

● **GALAŻ 09 — PRZEMYSŁ CHEMICZNY**

Świece dymne B.O.S.Z.T.S. — 800 szt. 50

● **GALAŻ 10 — PRZEMYSŁ GUMOWY**

Pasy klinowe — różne w większej ilości
Odpady skór twardych kl. IV 18.000 kg
" " " z dwoin kl. I 6.500 kg
" " " miękkich kl. IV 1.800 kg
" " " kl. V 3.000 kg

oraz inne materiały z różnych branż, których szczegółowe wykazy znajdują się do wglądu w Dziale Zaopatrzenia Przedsiębiorstwa adres j.w., informacji udzieli Biuro tel. 351.

KK 42

Trubuna CZYTELNIKÓW

Kompleks ceny fabrycznej

W NUMERZE 12/65 „Życia Gospodarczego” przedstawiono do dyskusji artykuł o dość wyskopłotowanym, lecz nadal jeszcze aktualnym temacie pt. „Ceny fabryczne? Tak, ale jakie?”. Artykuł dyskusyjny ma to do siebie, że w zasadzie nie podlega takiemu wartościowaniu, jakie stosuje się do tak zwanych artykułów redakcyjnych. Dopuszczają się w nim nawet potknięcia, niedomówienia, czy niekonsekwencje i brak ciągłości tematu, w myśl zasady, że korektorem tych niedociągłości powinien być właśnie czytelnik. Sądzę jednak, że zarówno forma artykułu, jak i jakość prezentowanych w nim wniosków przekracza w pewnym stopniu granice dopuszczalnej swobody. Zajmę się tym artykułem po jednym tylko kątem — właśnie wartości wniosków.

Wywoda się one o tak ważkie praktyczne, że trudno oddzielić w nich istotę proponowanych zmian od potoku sformułowań nie mających związku z tymi propozycjami. Przykładem niechaj będzie zakończenie zasadniczej części artykułu — domniemane résumé wszystkich propozycji.

Ja odczytałem je jako podkreślenie ułatwienia oprowadzenia cenami, gdy są one ujęte w jednym, ogólnie dostępnym dokumencie i apel o takie właśnie katalogowanie cen. Jest to wniosek, który może i słuszny, jakkolwiek rzuci się w oczy brak wzianki o cenach hurtowych, detalicznych, czy tak zwanych cenach kooperacyjnych, nie mówiąc o całej galerii bonifikat i dopłat, które uzupełniają niezbędna wiedzę i dokumentację aparatu gospodarczego w zakresie wartościowania procesów technicznych i ekonomicznych. Jak pogodzić jednak ten wniosek ze spodziewanym efektem realizacji tego wniosku ze strony autora, że „pozwoliliby to na eliminację cen porównywalnych i dzisiejszego typu cen fabrycznych, które z cenami zbytu i odrębnie cenami hurtowymi i cenami detalicznymi stanowią olbrzymią masę liczb, którą nawet specjalista nie potrafi operować”. Mimo usilnych starań nie mogą ani arytmetycznie (ilość rodzajów cen), ani logicznie (funkcje cen) powiązać ze sobą wniosku i skutku przedstawionych w tym podsumowaniu. Wydaje się, że autor także nie, bo nieczym nie uzasadnia swoich wniosków.

Midzy innymi i takiej tezy, że należy z normatywnie ceny przerobu „eliminować przynajmniej te amortyzacje, która dotyczy majątku trwałego obiektów (podkreślenie moje Z.S.)”, które używanych produktów podstawowe i pomocnicze”. Dlaczego eliminować i dlaczego właśnie przytoczone rodzaje kosztu — o tym autor milczy, tego nie ułatwiają, jak gdyby powtarzał jedynie zastępowane wnioski. Dotyczy to między innymi i lansowanego przez autora twierdzenia, że dla potrzeb oceny wydajności pracy niezbędne są zakładowe, a nie średnioroczne, branżowe ceny przerobu, czy też, że dla ustalenia cen fabrycznych „istotowa jest analiza kosztów, czy też kosztów produkcji zależna jest od tego, do jakich celów je stosujemy. Badanie dynamiki produkcji, jednocześnie grupującego w sobie kilka przedsięwzięć o powtarzalnej produkcji przy pomocy zakładowych cen fabrycznych prowadzi do fałszywych wniosków, nie należy zatem stosować cen zakładowych do tych celów. Natomiast do oceny tempa wzrostu produkcji przedsiębiorstwa zakładowe ceny fabryczne mogą być w zasadzie z powodzeniem zastosowane.

Tę samą formułę oceny trzeba będzie zastosować do wniosku stymulowania fabryczną ceną zakładową wyboru przedsiębiorstw produkujących na eksport. Zagadnienie opłacalności eksportowej danego produktu rozpatrywać trzeba w skali całej gospodarki, a nie w wycinkowych stosunkach wybranego przedsiębiorstwa z centralą handlu zagranicznego. Czyż można oceniać jako niezwykle opłacalną sprzedaż na eksport produktu, którego poziom kosztu produkcji uzależniony jest od deficytowej ceny surowca, a uznawać równocześnie za nieopłacalną sprzedaż tego samego produktu, ale kalkulowanego na podstawie znacznie wyższego od ceny zbytu technicznego kosztu wytworzenia surowca zużywanego do produkcji? Tego samego

ZBIGNIEW SZWAJA

FABRYKA URZĄDZEŃ DZWIGOWYCH

w Mińsku Maz., ul. Świerczewskiego 47
tel. 21-51

u pływni:

- aparaturę elektryczną do suwnic i dźwigów, jak:
- nastawniki, oporniki, rozdzielnie,
- łożyska mało i wielo gabarytowe
- skrzynie przekładniowe do suwnic

ZAMÓWIENIA BĘDIEMY REALIZOWALI W KOLEJNOŚCI ZGŁOSZEŃ

Blizszych informacji udziela Dział Zaopatrzenia tel. 21-51,

KE 39-0

UCHWAŁA IV Zjazdu PZPR, określając podstawowe zadania następnego planu 5-letniego, do głównych z nich zalicza wzmocnienie wysiłku na rzecz przyspieszenia rozwoju produkcji rolniczej, aby można było zaspokoić rosnące potrzeby ludności przy jednoczesnym uwolnieniu się od importu zboża.

Co oznacza zadanie likwidacji importu zboża? Nie wszyscy zdają sobie sprawę, jak trudne jest to zadanie. Od szeregu lat import zboża stale wzrasta i w 1963 r. wyniósł 245 proc. w stosunku do 1956 r., osiągając poziom ponad 2,8 mln ton (ponad 1/5 całej krajowej produkcji zboża).

IV Zjazd PZPR stawiając przed rolnictwem zadanie powiększenia zbiorów zboża do 1970 r. prawie o 1/4 zbiorów dotychczasowych, przewidział również środki dla realizacji tego zadania. Nastąpić ma zasadnicze polepszenie zaopatrzenia w nawozy sztuczne, których rolnictwo otrzymało w 1963 r. 3-krotnie więcej, niż w 1960 r. Równoległy rozwój nasiennej, mechanizacji, melioracji gruntów, zwiększenie zasobów i lepsze wykorzystanie nawozów naturalnych, rozwój ochrony roślin — stanowiąc będą istotne narzędzie likwidacji importu zboża.

W produkcji zboża mamy do odnotowania w ostatnich latach pewne postępy (wylączywszy lata 1963—1964, kiedy to w wyniku nieprzychylnych warunków przyrodniczych notujemy pewną stagnację), ale postępy niewystarczające. Czy jednak te niezadowalające postępy w produkcji zboża można zapisać tylko na rachunek warunków atmosferycznych? Przecież z roku na rok następuje pewna poprawa w zaopatrzeniu w nawozy sztuczne, co roku przybywa gruntów zmeliorowanych, poprawia się zaopatrzenie wsi w nasiona kwalifikowane, doskonała się metody ochrony roślin itp.

A jak tłumaczyć sobie systematyczny spadek powierzchni zasiewów zboża? Dlaczego nie wzrasta powierzchnia uprawy pszenicy, a spośród roślin kontraktowanych najpoważniejszą trudność napotyka kontraktacja tej właśnie kultury? Dlaczego, nawet w PCR-ach, powierzchnia uprawy zboża zmniejsza się od 1950 r. o 9,6 proc.? Oczywiście jest na to odpowiedź. Roślinę poszowie zwierząt, więcej gruntów zajmują rośliny pastewne, zboża ustępują też miejsca roślinom przemysłowym, których uprawa rozwija się bardzo pomyślnie. Zjawisko to mogłoby nie niepokoić, bo oznacza ono intensyfikację produkcji rolnej, pod warunkiem, że równoległe wzrastałaby globalna produkcja zboża pokrywając nasze wszystkie potrzeby.

Inne wreszcie pytanie. Dlaczego — ohok niezadowolających postępów w produkcji zboża — mamy do odnotowania wiele sukcesów w rolnictwie; w zbiorach buraków cukrowych, roślin oleistych, nawet ziemniaków i wielu innych dziedzinach? Oczywiście pewien wpływ miały na to również warunki atmosferyczne, dla odmiany dla tych

roślin bardzo korzystne, ale czy tylko one?

NIE TYLKO CZYNNIKI OBIEKTYWNE

Są dostateczne podstawy, aby twierdzić, że nie tylko czynniki obiektywne kształtują poziom produkcji zboża i innych kultur. Czy zboże w Polsce jest towarem? Oczywiście, w jakimś stopniu jest, ale w stopniu niewielkim. Skup (wraz z obowiązkowymi dostawami) wykazuje niewielkie rozmiary i na ogół nie ma tendencji do wzrostu. Kształtuje się on z mniejszymi lub większymi odchyleniami na pozio-

ryściel pośrednie, służy bowiem jako pasza. Faktem jednak pozostaje, że bezpośrednie korzyści materialne z produkcji zboża są niskie. Można również powiedzieć, że kultury przemysłowe: buraki cukrowe, rzepak, rośliny oleiste, tyton, produkcja jaj itp. — wymagają większych nakładów, a zwłaszcza większych nakładów pracy, słuszenie więc są poważniejszym źródłem dochodów wsi niż zboża. To prawda, ale ręk do pracy na wsi na ogół jeszcze nie brakuje i tym skwapliwiej podejmowane są przez chłopów pracochłonne kierunki produkcji.

Znaczna część wysiłków produk-

cyjnych rolnika, nakładów pieniężnych i środków produkcji (głównie nawozów) koncentruje się na tych właśnie na ogół drobnych, ale bardzo atrakcyjnych dziedzinach gospodarki. Zainteresowanie materialne tak podstawową dziedziną rolnictwa, jaką jest „rawa zboża” — wydaje się być niedostateczne. Mamymy stąd też takie dziwne zjawiska, jak np. uprawa rzepaku nawet we wsiach położonych na wysokości 1000 metrów nad poziomem morza, bo i tam chcieli chłopcy skorzystać z dobrodziejstw, jakie niesie kontraktacja tej kultury. Nie do prawidłowych chyba też będzie należał fakt, że np. w r. 1964 w wielu rejonach kraju ceny słomy zrównały się z ceną ziarna zboża. Są to symptomy nieprawidłowości w istniejącym u nas układzie cen i bodźców.

W roku 1963 stosunek ceny skupu ponadobowiązkowego żyta, zboża mającego nadal największe znaczenie w żywieniu ludzi do ceny ziemniaków w skupie ponadobowiązkowym i żywcia miesno-słoninowego kontraktowanego z premią kształtował się następująco: żyto — 100 proc. (podstawa), ziemniaki —

40,1 proc., żywiec mięsno-słoninowy — 88,5 proc.

Oczywiście nie można porównywać tego stosunku w innych krajach z żytem, które nie ma tam znaczenia pastewnego. Raczej słuszniejsze będzie porównanie ceny żywcia wieprzowego z jęczmieniem pastewnym. Stosunek cen jęczmienia pastewnego do ziemniaków i żywcia wieprzowego średnio w r. 1962/63 był następujący (wg FAO):

	Jęczmień pastewny	Ziemniaki	Żywiec wieprzowy
Anglia	100	92,8	972,5
Austria	100	46,8	668,3
Belgia	100	35,2	531,0
Dania	100	69,9	618,8
Holandia	100	40,8	554,4
Francja	100	66,1	774,3
NRF	100	33,4	528,9
Szwajcaria	100	47,2	606,9
Szwecja	100	66,4	656,4
Włochy	100	110,8	743,5

Tak więc raczej w krajach o dość intensywnej hodowli świń, stosunek cen jęczmienia pastewnego do cen żywcia jest mniejszy. W krajach mających słabsze rezultaty w hodowli świń, stosunek cen jęczmienia do żywcia jest większy. Porównanie Polski z tymi krajami raczej wskazuje na bardzo dużą rozpiętość między cenami zboża a cenami żywcia u nas, tym bardziej, że w wielu wymienionych krajach cena jęczmienia pastewnego jest wyższa nawet niż cena pszenicy (Holandia, NRF, Belgia, Dania).

	Jęczmień pastewny	Ziemniaki	Żywiec wieprzowy
Anglia	100	92,8	972,5
Austria	100	46,8	668,3
Belgia	100	35,2	531,0
Dania	100	69,9	618,8
Holandia	100	40,8	554,4
Francja	100	66,1	774,3
NRF	100	33,4	528,9
Szwajcaria	100	47,2	606,9
Szwecja	100	66,4	656,4
Włochy	100	110,8	743,5

Wydaje się, że skutecznym środkiem rozbudzenia większego zainteresowania wsi rozwojem problemem zbożowym, obok zakładanej wydajnej poprawy zaopatrzenia w środki produkcji, powinny być bodźce ekonomiczne, do których zeszła powszechnie się uciekamy, w innych nawet mniej istotnych — niż problem zbożowy — przypadkach. Produkcja zbożowa powinna odzyskać swój charakter towarowy i stanowić znacznie poważniejszą pozycję w skupie.

Oczywiście zagadnienie uruchomienia bodźców ekonomicznych dla pobudzenia zainteresowania rolnictwa wzrostem i produkcji zboża i przyspieszeniem likwidacji importu jest trudne i złożone. Zmiany w

Rola pasz zbożowych w naszych warunkach, przy dość jeszcze prymitywnych metodach żywienia świń, nie jest tak wielka jak to się nieraz sądzi. W obecnych warunkach raczej zużywa się w żywieniu świń zbyt wielkie ilości zboża i pasz opartych na zbożach, a równocześnie zaniedbuje się możliwości zrównoważenia bilansu białkowego w paszy dla świń, przez szerokie wykorzystanie pasz gospodarskich — zielonek w różnych postaciach. To samo zjawisko obserwuje się w chowie bydła, kiedy to często przez karmienie pasz treściwych hodowcy usiłują naprawić różne braki we własnej gospodarce paszowej. Należy więc sądzić, że uruchomienie bodźców pobudzających skup zboża — wpłynie również na pewną racjonalizację żywienia pod względem ekonomicznym, przede wszystkim poprzez lepsze wykorzystanie pasz własnych, niezbosowanych a zasobnych w białko.

Sposobem na uniknięcie ewentualnych wahań w produkcji zwierzęcej, w przypadku uruchomienia bodźców pobudzających produkcję zboża byłoby równoczesne utrzymanie cen pasz treściwych na poziomie zapewniającym opłacalność ich stosowania. Sprzyjałoby to eliminacji nieracjonalnego zjawiska skarmiania zboża w czystej postaci, co powoduje, jak wiadomo, znaczne straty gospodarcze. Jeśli do tego przyjąć założenie utrzymania na niezmiennym poziomie cen przetworów i produktów zbożowych — oznaczałoby to uruchomienie dopłaty do towarowej produkcji zboża.

Powstać wówczas pytanie, w jakiej formie powinny być stosowane te dopłaty i skąd wziąć na nie środki w warunkach naszej gospodarki nie posiadającej obecnie zbyt wielu rezerw, tym bardziej, że rzeczywiste skuteczne wydają się być w tym przypadku bodźce dość silne. Trzeba przede wszystkim stwierdzić, że import zboża pochłania środki dewizowe i to na niemałą skalę. Ograniczenie wydatków dewizowych, nawet kosztem zwiększenia wydatków wewnętrznych, pod warunkiem oczywiście, że spowoduje to wzrost własnej produkcji zboża, byłoby drogą korzystną.

Skąd wziąć środki? Część środków na wspomniane dopłaty można by wygospodarować w ramach pewnych przesunięć w podziale dochodów naszej ludności rolniczej. Są rejon i gospodarstwa, które ze względu na warunki glebowe, położenie lub inne jeszcze warunki przyrodnicze czy ekonomiczne muszą produkować przede wszystkim zboże, mają ograniczone możliwości rozwijania wysoko opłacalnych produkcji kontraktowych. Są one w znacznie gorszej sytuacji, niż gospodarstwa kontraktujące opłacalne uprawy roślinne i rozwijające silnie hodowle w oparciu o pasze nabywane poza gospodarstwem. Obecnie stosuje się nawet zważanie ze znacznej części podatków te gospodarstwa, które kontraktują całość swojej produkcji. Ma to miejsce np. w podwarszawskich rejonach warzywniczych.

Kończąc te uwagi chcę podkreślić, że w moim przekonaniu są warunki, aby zadanie osiągnięcia zasadniczego przełomu w produkcji zboża, postawione przez IV Zjazd PZPR zrealizować. Wymaga to jednak nowego spojrzenia na to zagadnienie. Zboże nie może być produktem ubocznym. A wydaje się, że obecnie, niestety, jest to w pewnym sensie uboczna produkcja naszego rolnictwa.

Jan Rem

Zboże — produkcja uboczna?

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

LUDWIK STASZYŃSKI

mie około 2,5 mln ton rocznie, to znaczy na poziomie niższym, niż import w 1963 i 1964 r. Jeżeli zaś uwzględnimy zaopatrzenie w pasze treściwe (których podstawowym składnikiem jest nadal zboże), to efektywne rozmiary skupu zboża jeszcze bardziej relatywnie maleją. Tak więc praktycznie zboże nie ma w naszym kraju charakteru towaru lub ma go w znikomym stopniu. Oczywiście można na to odpowiedzieć, że skup zboża ograniczają wewnętrzne potrzeby gospodarstw rolnych, głównie potrzeby paszowe. Nie ulega wątpliwości, że tak jest. Ale czy tylko to decyduje?

Trzeba jasno stwierdzić, że brak u nas dostatecznego zainteresowania zwiększaniem produkcji zboża, a przeciwnie — są bodźce ekonomiczne, odwracające uwagę rolnictwa od tej galezi produkcji. Istniała od tej galezi produkcji. Istniała od tej galezi produkcji. Istniała od tej galezi produkcji.

Skup zboża, które zajmuje obecnie 58,8 proc. powierzchni zasiewów zapewni gospodarstwom indywidualnym w 1963 r. wpływ w wysokości 3.335 mln zł, podczas gdy buraki cukrowe, zajmujące tylko 2,3 proc. gruntów ornych przyniosły wsi ponad 5.500 mln zł, a np. tytoń (0,2 proc.) — ok. 2 mld zł. Skup jaj w 1963 r. dał wsi więcej dochodów, niż skup zboża i wyniósł prawie 4 mld zł. Podobnych przykładów można wyliczyć więcej.

Oczywiście, i w tym przypadku można odpowiedzieć, że przecież znaczna część zboża daje wsi ko-

cyjnych rolnika, nakładów pieniężnych i środków produkcji (głównie nawozów) koncentruje się na tych właśnie na ogół drobnych, ale bardzo atrakcyjnych dziedzinach gospodarki. Zainteresowanie materialne tak podstawową dziedziną rolnictwa, jaką jest „rawa zboża” — wydaje się być niedostateczne. Mamymy stąd też takie dziwne zjawiska, jak np. uprawa rzepaku nawet we wsiach położonych na wysokości 1000 metrów nad poziomem morza, bo i tam chcieli chłopcy skorzystać z dobrodziejstw, jakie niesie kontraktacja tej kultury. Nie do prawidłowych chyba też będzie należał fakt, że np. w r. 1964 w wielu rejonach kraju ceny słomy zrównały się z ceną ziarna zboża. Są to symptomy nieprawidłowości w istniejącym u nas układzie cen i bodźców.

ROLA PASZ ZBOŻOWYCH

Wydaje się, że skutecznym środkiem rozbudzenia większego zainteresowania wsi rozwojem problemem zbożowym, obok zakładanej wydajnej poprawy zaopatrzenia w środki produkcji, powinny być bodźce ekonomiczne, do których zeszła powszechnie się uciekamy, w innych nawet mniej istotnych — niż problem zbożowy — przypadkach. Produkcja zbożowa powinna odzyskać swój charakter towarowy i stanowić znacznie poważniejszą pozycję w skupie.

Oczywiście zagadnienie uruchomienia bodźców ekonomicznych dla pobudzenia zainteresowania rolnictwa wzrostem i produkcji zboża i przyspieszeniem likwidacji importu jest trudne i złożone. Zmiany w

PŁEĆ A RYNEK PRACY

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

W ciągu tychże 15 lat, kiedy udział pracujących kobiet wśród ogółu zatrudnionych wzrósł u nas o 3,2 proc. — w USA zwiększył się o 5 proc., w Jugosławii od 1953 r. — o 11 proc., w Czechosłowacji od 1955 r. — 5,8 proc. Jeśli więc chodzi o tempo przyrostu kobiecej stawki wśród ogółu zatrudnionych — Polska wśród krajów europejskich zajmuje przedostatnie w tabeli miejsce, wyprzedzając tylko ZSRR, gdzie wszakże udział pięćlatki 1956—1960 (bardziej aktualne dane nie są jeszcze opracowane) w 57 powiatów mających nadwyżki kobiecej siły roboczej nastąpiła poprawa sytuacji w tym względzie, w 55 powiatach pogorszenie, a w 47 sytuacja pozostała bez zmian. Z grubszą i per saldo rzecz więc można, że tu sytuacja nie zmienia się na korzyść. W końcu 1964 roku spośród wszystkich województw i miast wydziałowych — tylko m. Warszawa i m. Poznań dysponowały ilością kobiet, większą od liczby poszukujących pracy. Wszędzie indziej sytuacja przedstawiała się odwrotnie. Ogółem w Polsce w końcu ub. roku do 7.784 wolnych miejsc pracy należało 55.298 kobiet. Tymczasem liczba wolnych miejsc pracy dla mężczyzn prawie czterokrotnie przewyższała podaż męskiej siły roboczej, a tylko w trzech województwach kandydatów do posady było więcej niż wolnych miejsc.

Sytuacja jest bardzo szczególna. Z jednej strony prawie wszystkie zawody, z bardzo nielicznymi wyjątkami, uznawane są za dostępne dla kobiet, ogólny wskaźnik wykształcenia kobiet nie jest gorszy niż mężczyzn, badnych prawników ani społeczno-obywatelskich pracowników przez kobiety pracy nie ma — a z drugiej utrzymuje się trwałe nadmiar miejsc pracy dla mężczyzn i trudności ze znalezieniem pracy przez kobiety. Jaka logika rządzi tym ewenementem?

Muszę tu zadeklarować swą bezradność poznawczą. Wspomniana dysproporcja nie ma bowiem uzasadnień ekonomicznych, a częściowo uzasadnienia, które przytoczę — mają charakter podrzędny. Istniejąca — choć przez nikogo ołówkiem na papierze nie zakreślona — linia podziału na męskie

i kobiece miejsca pracy jest zjawiskiem częściowo irracjonalnym, wspartym na siłach tajemnych, a nieczystrych. Jedno wszakże o siłach tych wiadomo na pewno. Nie są one rodzaju męskiego, jakby to można podejrzewać. Mają charakter interpcyjowy. Jakby bowiem silnie nie oddziaływały na rynek pracy męskie przesady szefów w spódnicach, wdrągających się przed powierzeniem kobietom pewnych prac, jakby nie działał rachunek ekonomiczny wskazujący, że kobieta jest pracownikiem mniej stabilnym i charakteryzującym się znacząco niż mężczyzna absencją — to na pewno z nie mniejszą siłą wagi na sytuacji opory kobiet przed uczeniem się i podejmowaniem licznych zawodów oraz ich pęd do profesji już sfeminizowanych.

W latach 1955—1964 procentowy udział kobiet wśród zatrudnionych wzrósł w przemyśle o 1 proc., w budownictwie w ogóle nie wzrósł, w transporcie i łączności — o 2 proc. Natomiast we wszystkich dziedzinach w 1955 r. już sfeminizowanych ponad miarę — rósł on nadal bardzo dynamicznie. W handlu — o 11 proc., w oświacie, nauce i kulturze — o 9 proc., w administracji i sądownictwie — o 5 proc. w instytucjach finansowych i ubezpieczeniowych — o 9 proc. W dziedzinach tych większość zatrudnionych (siegająca trzech czwartych w obrocie towarowym i oświacie — nauce — kulturze) stanowiły kobiety.

Dynamiczne pogłębianie się rozdzielnicowej struktury rynku pracy jest po pierwsze — co już twierdziłem — nieuzasadnione, a po drugie szkodliwe. Płacówki pracy, wymagające szczególnego wysiłku fizycznego, albo specyficznie szkodliwe dla zdrowia są wymienione przez przepisy BHP jako wzbronione dla kobiet. Poza tymi jednak wyjątkami rozciąga się sfera możliwości zawodowych, których nie wykorzystują przez kobiety pozostające w sprzeczności z generalnymi tendencjami rozwoju technicznego i społecznego.

Podział na przemysł z dominacją kobiecą i męskiej siły roboczej powstał w epoce o wiele niższym poziomie techniki. Współczesny standard jej rozwoju umożliwia już ko-

biom i kobiece miejsca pracy jest zjawiskiem częściowo irracjonalnym, wspartym na siłach tajemnych, a nieczystrych. Jedno wszakże o siłach tych wiadomo na pewno. Nie są one rodzaju męskiego, jakby to można podejrzewać. Mają charakter interpcyjowy. Jakby bowiem silnie nie oddziaływały na rynek pracy męskie przesady szefów w spódnicach, wdrągających się przed powierzeniem kobietom pewnych prac, jakby nie działał rachunek ekonomiczny wskazujący, że kobieta jest pracownikiem mniej stabilnym i charakteryzującym się znacząco niż mężczyzna absencją — to na pewno z nie mniejszą siłą wagi na sytuacji opory kobiet przed uczeniem się i podejmowaniem licznych zawodów oraz ich pęd do profesji już sfeminizowanych.

W latach 1955—1964 procentowy udział kobiet wśród zatrudnionych wzrósł w przemyśle o 1 proc., w budownictwie w ogóle nie wzrósł, w transporcie i łączności — o 2 proc. Natomiast we wszystkich dziedzinach w 1955 r. już sfeminizowanych ponad miarę — rósł on nadal bardzo dynamicznie. W handlu — o 11 proc., w oświacie, nauce i kulturze — o 9 proc., w administracji i sądownictwie — o 5 proc. w instytucjach finansowych i ubezpieczeniowych — o 9 proc. W dziedzinach tych większość zatrudnionych (siegająca trzech czwartych w obrocie towarowym i oświacie — nauce — kulturze) stanowiły kobiety.

Dynamiczne pogłębianie się rozdzielnicowej struktury rynku pracy jest po pierwsze — co już twierdziłem — nieuzasadnione, a po drugie szkodliwe. Płacówki pracy, wymagające szczególnego wysiłku fizycznego, albo specyficznie szkodliwe dla zdrowia są wymienione przez przepisy BHP jako wzbronione dla kobiet. Poza tymi jednak wyjątkami rozciąga się sfera możliwości zawodowych, których nie wykorzystują przez kobiety pozostające w sprzeczności z generalnymi tendencjami rozwoju technicznego i społecznego.

Podział na przemysł z dominacją kobiecą i męskiej siły roboczej powstał w epoce o wiele niższym poziomie techniki. Współczesny standard jej rozwoju umożliwia już ko-

prawie wszystkich dziedzinach wytwórczości, ponieważ prawie wszędzie większość prac nie wymaga wielkiego wysiłku mięśni. Wymienia się tu na ogół chemię, elektronikę, elektrotechnikę i przemysł precyzyjny, ale dziś już również dobrze można dorzucić przemysł maszynowy, energetyczny, liczne oddziały hutnictwa i obróbki metali, przemysł drzewny i prawie wszystkie branże produkujące przedmioty spożywcze. Tymczasem ów, nikły w stosunku do mężczyzn, wzrost zatrudnienia kobiet w przemyśle głównie stanowił wynik wzrostu zatrudnienia w tradycyjnie damskich branżach wytwórczych i prawidłowość ta działała również na terenach o szczególnie silnym deficycie siły roboczej.

Odsetek mężczyzn zatrudnionych w przemyśle w stosunku do ogółu dorosłych mężczyzn w Polsce stale rośnie, a odsetek kobiet zatrudnionych w przemyśle w stosunku do ogólnej liczby dorosłych kobiet — stale spada. Skupianie się kobiet w umiłowanych przez nie zawodach i stopień ich feminizacji osiąga prawie nigdzie (poza ZSRR) niespotykane rozmiary. 43 proc. ogółu kobiet ze średnim wykształceniem pracuje jako nauczycielki i 20 proc. — jako pielęgniarki. W zawodzie lekarskim kobiety zdobyły większość, która stale się pogłębia. O ile tylko 36 proc. ogółu zatrudnionych mężczyzn pracuje poza przemysłem i rolnictwem, to udział kobiet w tych dziedzinach zatrudnienia wynosi 62 proc. Ogółem 25 proc. pracujących kobiet znalazło zatrudnienie w oświacie, nauce, kulturze, ochronie zdrowia, opiece społecznej, administracji i instytucjach finansowych, w których to wszystkich dziedzinach pracuje tylko 10 proc. ogółu zatrudnionych mężczyzn.

Rozdzielnicowa struktura rynku pracy ma same wady i żadnej zalety. Trudno wady te jakoś zneutralizować. Można tylko wymieniać.

A więc skutkiem najważniejszym jest wspomniany już chroniczny brak miejsc pracy dla kobiet, towarzyszący stałej nadwyżce popytu nad podażą siły roboczej w ogóle. Ekspansja zawodowa kobiet jest bowiem z góry odpowiednio skanalizowana, a dynamika wzrostu liczby kobiet kandydujących na rynku pracy jest i będzie większa od dynamiki wzrostu zatrudnienia w dziedzinach przez nie umiłowanych. Dalej, ponieważ około 1/3 kobiet po urodzeniu dziecka odchodzi z pracy, na ogół właśnie wtedy, kiedy „kończy” przyręczanie w zawodzie lub nabiera wprawę w jego wykonywaniu, a absencja chorobo-

wa kobiet (związana również z koniecznością opieki nad chorym dzieckiem) jest przeciętnie o 40 do 80 proc. wyższa niż mężczyzn — tedy tylko niektóre dziedziny ponoszą główny koszt zatrudniania mniej wydajnej (z wymienionych powodów) siły roboczej.

Dalej, w każdym z prefeminizowanych zawodów nadmiar kobiet tworzy jakieś specyficzne dlań trudności. Np. w zawodzie lekarskim jest to niemożność równomiernego nasylenia lekarzami terenu (miejsc osiedlenia się kobiety-lekarki determinuje miejsce zamieszkania jej męża), w zawodzie nauki — konieczność wychodzenia na wsi z zamiarem do rolników i zmuszająca do podjęcia pełnego współgospodarowania itd.

Skupianie się kobiet w wybranych zawodach pogłębia też terytorialne dysproporcje możliwości znalezienia pracy, ponieważ placówki pracy o żeńskiej sile roboczej (fabryki włókiennicze, szpitale, ośrodki, handlowe, administracyjne, oświatowe itp.) rozsiane są nierównomiernie. Wreszcie skupianie się kobiet w odrębnych zawodach jest jedną z istotnych przyczyn, dla których — mimo ustawowego zawo- wania równej płacy za równą pracę — praktycznie statystyczna kobieta zarabia w Polsce o około 34 proc. mniej niż statystyczny mężczyzna.

W kwestii płac — współzależności sprzężone są wzajemnie w sposób skomplikowany. Kobiety skupiają się na ogół w gorzej opłacanych dziedzinach. Ale trudno rzec, co tu jest przyczyną a co skutkiem. Zarobek kobiety w większości przypadków ma w budzie rodziny charakter uzupełniający, a nie podstawowy. Żeńską społeczność zawodową charakteryzuje więc wytwarzanie niższego ciśnienia na podwyżkę płac niż zbiorowość męska. Zarazem dysproporcja pomiędzy podażą a popytem na męską siłę roboczą powoduje stały odpływ mężczyzn z niżej — bo już sfeminizowanych — do wyższej płatnych dziedzin, co daje w rezultacie tym dynamiczniejszy wzrost wskaźnika feminizacji zawodów niżej płatnych. I teraz wróćmy znowy do — z punktu widzenia poziomu płac — ulegając w proporcji do innych dalszej deprecjacji.

Najsmutniejszy w tym, oglądającym z punktu widzenia kwestii kobiecej, obrazie rynku pracy jest wszakże to, że mimo iż tyle się obecnie mówi o środkach i sposobach otwarcia przed kobietami nowych dziedzin zawodowych — prognozy na przyszłość nie są zbyt po-

znaczy to, że stwarzane są dodatkowe przywileje dla gospodarstw, które i tak znajdują się w bardzo uprzywilejowanej sytuacji. Wywołuje to zdezorientowanie wśród producentów warzyw, których te ulgi dotyczą.

Przecież gospodarstwa rozwijające intensywnie hodowlę na paszach kupowanych, różnego rodzaju ferm drobiowe i inne bez własnego zaplecza paszowego, czy nawet gospodarstwa warzywnicze ciągną pośrednio korzyści z gospodarstw rejonów produkujących zboża, dostarczających im taniej paszę, słomę, obornik itp.

Wydaje się więc, że jednym ze źródeł środków na dopłaty służące zwiększeniu materialnego zainteresowania wzrostem produkcji zboża mogłyby być świadczenia gospodarstw i ferm wysokodochodowych, czerpiących znaczne dochody z bardzo korzystnych warunków zbytu. Wydaje się również, że byłoby to rozwiązanie sprawiedliwe. Oczywiście jego skala musiałaby być odpowiednio wyważona, aby nie zahamować poziomu wytwarzania tych produktów, które są także potrzebne naszej gospodarce m. in. na eksport.

Środki gromadzone tą drogą mogłyby wpływać na specjalny fundusz wykorzystywany dla intensyfikacji towarowej produkcji zboża. Znaczne korzyści z kontraktacji czerpie również przemysł przetwórczy i przedsiębiorstwa obrotu produktami rolnymi, między innymi w wyniku niskich cen zboża. Przemysł przetwórczy jest żywotnie zainteresowany w zwiększeniu krajowej produkcji zboża i mógłby on również świadczyć na wspomniany fundusz.

Istnieje oczywiście zagadnienie — w przypadku decyzji o uruchomieniu bodźców pobudzających produkcję zboża — w jakiej formie to powinno być dokonane. Jest to sprawa najłatwiejsza, skoro by znalazły się na to środki, ale wydaje się, że najłagodniejszą i wypróbowaną formą rozwijania produkcji poszczególnych dziedzin gospodarki rolnej jest kontraktacja ze wszystkimi swoimi atrybutami w postaci dobrej ceny, premii w towarach atrakcyjnych dla wsi, zaopatrzenia w środki produkcji itp. Kontraktacja należałaby objąć również żyto, decydujące o wielkości zbiorów zboża w naszym kraju. Wydaje się, że sposobem nie do pogardzenia byłaby m. in. premia w postaci wartościowych mieszanek paszowych.

Kończąc te uwagi chcę podkreślić, że w moim przekonaniu są warunki, aby zadanie osiągnięcia zasadniczego przełomu w produkcji zboża, postawione przez IV Zjazd PZPR zrealizować. Wymaga to jednak nowego spojrzenia na to zagadnienie. Zboże nie może być produktem ubocznym. A wydaje się, że obecnie, niestety, jest to w pewnym sensie uboczna produkcja naszego rolnictwa.

PROCESY Integracyjne Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, jak też związane z nimi trudności od dawna interesująca opinię publiczną. Jest to zrozumiałe, zarówno ze względu na reperkusje dla niektórych działań naszego eksportu, jak i ze względu na przejaw przemian dokonywających się współcześnie w gospodarstwie światowym.

Problematyka integracyjna jest bardzo szeroka. Z jej całokształtem wiąże się bezpośrednio tak doniosła dziedzina jak energetyka, której próby i dążenia integracyjne nie mogły oczywiście pominąć.

Toteż zagadnienie ustalenia zasad dla wspólnej polityki energetycznej państw EWG aktualnie stało się już od szeregu lat, zwłaszcza od czasu, kiedy rozpoczął się w zachodniej Europie tzw. kryzys węglowy (mniej więcej w 1958 r.). Jednakże doprowadzenie do wspólnej platformy, na której można by oprzeć konkretne decyzje, napotykało, jak o tym informowaliśmy (por. ZG 1962/14 i 1963/49), przez cały ten czas także i perypetie i przeszkody, że w końcu 1963 r. można było uważać całą koncepcję wspólnej polityki energetycznej EWG niemal za pogrzebaną.

Wobec takiego stanu rzeczy w kwietniu 1964 r. Rada Ministrów Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali uznała za konieczne pojąć sprawę naprzód, zatwierdzając tzw. „protokół co do uzgodnienia polityki energetycznej”. Do tego dokumentu miały być dostosowane przepisy wykonawcze. Jednak do przeprowadzenia polityki węgla wciąż trudności wskazywały, że do osiągnięcia istotnego przeciwieństwa interesów pomiędzy obrotami przemysłu węglowego — który największą rolę odgrywa w NRF, wydobywającego około dwie trzecie węgla kamiennego na obszarze EWG — a zwolennikami pełnego liberalizmu w obrotach energetycznych z zagranicą. Do zwolenników tych, którzy zainteresowani są przede wszystkim w możliwie taniej energii, należą — prócz Włoch, które węgla prawie nie produkują — poważne ośrodki odbiorców energii także w innych krajach członkowskich.

Próby uzgodnienia wymienionych powyżej rozbieżnych stanowisk ostatnio zdają się zbliżać do rozwiązania. Zapewne wpłynęły na to horoskopy dla węgla zachodnioeuropejskiego. Świadczy o tym następująca tablica, sporządzona przez Wysoką Władzę Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali, z której wynika, że spożycie energii na obszarze jej 6 państw członkowskich wyraziło się, w przeliczeniu na węgiel kamienny, w latach 1963—1964 r. i ma się wyrazić w 1965 r. (w milionach ton) jak następuje:

	1963	1964	1965
węgiel kamienny	254	243	235
węgiel brunatny	37	38	39
ropa	807	818	824
gaz ziemny	19	20	21
energia wodna	44	40	45
Ogółem	561	580	601

A zatem przy wzroście w roku ubiegłym ogólnego spożycia energii o 19 mln ton, zużycie węgla kamiennego obniżyło się o 9 mln ton. W konsekwencji udział węgla kamiennego w pokryciu zapotrzebowania na energię spadł z 45 proc. w 1963 r. do 43 proc. w 1964 r. W roku bieżącym przewiduje się, że powyższa tendencja zaakcentuje się jeszcze silniej. Jak się przypuszcza udział węgla spadnie zapewne poniżej 40 proc. ogólnego spożycia energii w 1965 roku. Perspektywy takie muszą kierowników polityki gospodarczej państw EWG skłaniać do najpoważniejszych refleksji.

Niewątpliwie, jedna z nich prowadzi do wniosku, że jeśli węgiel nieustannie ustępuje pola konkurencyjnym naciśniskom ropy, to dzieje się tak wskutek ujawnionej, pomimo wielkich postępów w zakresie wydajności, niemożności uzyskania na tej drodze obniżki kosztów wydobycia. Postępy wydajności niwelowane są bowiem przez wyższe płac. Tym samym ceny węgla zamiast spadać zwiększają, a współzawodniczo z ropą staje się dla węgla — i to nawet nie tylko z powodu ceny — coraz trudniejszy.

Co gorsze, wobec takich perspektyw trwa nadal exodus górników z kopalń, którzy, póki trwa w kraju koniunktura, uzyskują atrakcyjniejszą pracę w innych działach wytwórczości. Jest to objaw tak dalece niepokojący, że kancierz NRF na początku roku bieżącego uznał za właściwe zagwarantować górnictwu węglowemu ze strony rządu możliwość utrzymania wydobycia węgla na dotychczasowym poziomie około 140 mln ton rocznie. We Francji natomiast przewidziana jest w ciągu 5 lat, w połączeniu z programem przeszkolenia zwalnianych robotników, stopniowa redukcja wydobycia w kopalniach państwowych z niespeł-

na 50 mln ton w 1964 r. do 48 mln ton w 1970 r.

Na tle tej sytuacji lepiej rysuje się znaczenie uchwały Rady Ministrów EWWIS. Zmierzają ona do poprawienia finansowego położenia przemysłu węglowego przez zezwolenie na udzielanie im subwencji państwowych. Uchwała ta uzgadnia również politykę w zakresie przewozu środków energii z zewnątrz.

Uchwała uważana jest ogólnie za zasadniczy krok na drodze do integracji energetycznej 6 krajów członkowskich. Uznano — przy nader liberalnej interpretacji postanowień statutowych EWWIS, które dopuszczają stosowanie subwencji w okolicznościach wyjątkowych — że będą one mogły być oddat legalnie udzielane na podstawie jednomyślniej akceptacji Rady Ministrów tej organizacji. Subwencje te będą miały charakter różny, a mianowicie prze-

Integracja energetyczna w zachodniej Europie

EDWARD ROSE

znaczone będą dla przeprowadzenia koncentracji i mechanizacji, zamykania kopalń nielentownych, a także dla ułatwienia przemysłowej konwersji okęgów górniczych, szczególnie dotkniętych przez zarządzenia likwidacyjne. Upoważnienie do udzielania subwencji, ograniczone wspomnianym zastrzeżeniem co do jednomyślności, ważne jest do końca 1967 r., a więc przez okres niepełna 3-letni. Stanowi ono niewątpliwie odstępstwo od liberalnych celów, które w założeniu miały przyswieszać EWWIS.

Nie dość jednak na tym, państwa członkowskie obowiązują się notyfikować Wysokiej Władzy tejże organizacji wszelkie zmiany przepisów dotyczących finansowania przez kopalnie świadczeń społecznych, których poziom jest w poszczególnych krajach członkowskich niewątpliwie nierówny i z reguły wyższy niż w innych przemysłach. Ponieważ tego rodzaju modyfikacje w systemie finansowania świadczeń z natury rzeczy nie będą mogły być realizowane kosztem robotników, ciężar wyrównywania systemu spadnie z koniecznością znów na fundusze publiczne.

Wreszcie dodać należy, że w celu utrzymania danej przez rząd NRF przemysłowi węglowemu obojętności, zapewniającej mu nadal zbity w dotychczasowych rozmiarach, podjęte zostały specjalne dopłaty dla niektórych przedsiębiorstw — głównie elektrowni — które zobowiązały się do zużycia węgla zamiast innych paliw.

Obok finansowego, jawnego popierania przez poszczególne państwa członkowskie ich górnictwa węglowego drugim kompleksem zagadnień, związanych z realizacją inicjowanej przed laty wspólnej polityki energetycznej, jest kontrola nad przywozem surowców energetycznych. O ile chodzi o węgiel, to — poza państwami socjalistycznymi, które są tym problemem bezpośrednio zainteresowane — chodzi tu głównie o węgiel amerykański, i to właśnie w okresie, kiedy rząd USA, choćby z tak bardzo aktualnych względów troski o bilans płatniczy, usilnie usiłuje popierać ekspansję węgla na rynki europejskie.

Jednak największą rolę w imporcie surowców energetycznych odgrywa przywóz na rynki 6 krajów Wspólnoty Rynku paliw płynnych. Już przed paru laty zwolennicy wspólnej polityki energetycznej wysuwali postulat, aby umożliwić lub co najmniej zahamować przywóz ropy z ZSRR, ale koncepcje te zostały zarzucone wskutek zasadniczego, motywowanego względami handlowymi, oporu Włoch, a później i Francji. Równocześnie Francja już od paru lat prowadzi politykę kontyngentowania przywozu paliw płynnych, i to w dużej mierze w celu uniezależnienia się w tym zakresie od wpływu wielkich międzynarodowych koncernów naftowych. NRF, która, pomimo protestów ze strony liberalnie nastawionych odbiorców energii, utrzymuje już od paru lat specjalne opłaty od przywożonej ropy, przeszła od paru miesięcy również na licencjonowanie jej przywozu. Ponadto zamierza rozciągnąć kontrolę nad projektami budowy lub rozbudowy rafinerii naftowych na swoim obszarze.

Choć wspomniane zabiegi, idące po linii hamowania przywozu paliw zastępczych dla węgla i tworzenia w ten sposób podstaw wspólnej polityki energetycznej, merytorycznie związane są z zadaniami statutowymi EWWIS, to jednak formalnie znaczenie ich jest niewątpliwie znacznie szersze. Wkraczają one bowiem wyraźnie w kompetencje Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej.

W każdym razie wytyczne tej wspólnej polityki — tak, jak one już dziś się przedstawiają — prowadzą do wniosku, że ze względu na dominujące znaczenie zapotrzebowania energetycznego dla rozwoju gospodarczego państwa muszą nie tylko usuwać dotychczasowe trudności górnictwa węglowego, ale muszą także dbać o to, aby w granicach możliwości zapotrzebowanie to oparte było na źródłach rodzimych, z których najważniejszym dla zachodniej Europy pozostaje węgiel. Chodzi przy tym nie tylko o wzgląd na kształtowanie się perspektywicznego bilansu handlowego, ale również o uniezależnienie się od nieobliczalnych fluktuacji, jakie zawsze nastąpić mogą, jeśli jakieś państwo w dostawie podstawowych dla gospodarki surowców polega nadmiernie na zagranicznych dostawcach.

Mimochoć dodać można, że tendencje powyższe — zwłaszcza jeśli chodzi o uzgodnienie stanowisk Francji z NRF — choć są motywowane momentami gospodarczymi, mają o tyle pewien smak polityczny, że pokrywają się z propagowanymi ideami, podkreślającymi konieczność możliwej samodzielności w poczynaniach gospodarczych zachodniej Europy.

Powyższe wywody nie dalyby jeszcze pełnego obrazu zarysowujących się współcześnie w zachodniej Europie tendencji „gospodarczych”, gdyby nie dodać, że w roku ubiegłym także położenie brytyjskiego przemysłu węglowego, największego w zachodniej Europie, kształtuje się w sposób podobny, jak i w zachodniej Europie. Wprawdzie wydobycie jego w 1964 r. w porównaniu z 1963 r. obniżyło się tylko nieznacznie, ale spożycie węgla spadło mniej więcej o 4 proc., eksport nie osiągnął planowanej wysokości, a ucieczka górników z okęgów węglowych trwa nadal. Jakkolwiek więc państwowy przemysł węglowy w ciągu ostatnich kilku lat uzyskał poważne wyniki w zakresie modernizacji i racjonalizacji wydobycia, to jednak obecny stan jest nadal poważny.

W tej sytuacji związki zawodowe apelują do rządu o prowadzenie narodowej polityki energetycznej. Minister gospodarki w nowym rządzie zapewnia, że obecny poziom wydobycia tego przemysłu — około 200 mln ton — będzie nadal utrzymany. Wreszcie ze strony oficjalnej stwierdzono niedawno, że nowy rząd brytyjski uzna sprawę doprowadzenia do międzynarodowej polityki energetycznej za rzecz niecierpiącą zwłoki.

Analizując te stanowiska, najbardziej zrozumiałe wydaje się więc postulat prowadzenia przez Wielką Brytanię bardziej narodowej polityki energetycznej w tym rozumieniu, że oznaczać ona musi silniejsze jeszcze wspieranie państwowego przemysłu węglowego z funduszy publicznych. Nie jest natomiast jasne, co oznaczać może urzędowe wypowiedzenie się za międzynarodową polityką energetyczną.

Dla ustalenia przy udziale Wielkiej Brytanii zasad jakiejś międzynarodowej polityki energetycznej, która z konieczności zahaczyłaby musiela o niezmienne różnorodnie interesy państwowe i partykularne, brak jak na razie bliżej określonych podstaw. Czekają na dalsze wyjaśnienia w tej sprawie.

statecznie (radzimy sprawdzić) przemysł przygotowuje produkcję pasty typu „Colgate”, co związane jest z importem drożdży, surowców i specjalnych urządzeń.

Odnosnie poruszonych w artykule błędnych założeń, zgodnie z aktami państwa przemysłu, pili dewizowej białej w dyspozycji poszczególnych dystrybutorów, zostały podjęte decyzje o usprawnieniu dotychczasowej polityki tryb postępowania. Konkretnie — przemysł nasz uzyskał zgodę na dokonywanie zakupów detergentów i środków uszlachetniających w miejsce tuzserów, co pozwoli na lepsze dostosowanie asortymentu wytwarzanych środków piorących do postulatów handlu przy znaczącej poprawie ich jakości.

W zakończeniu odpowiadania na postawione w artykule pytania informujemy, że przemysł w ramach nowego programu produkcji już od początku II półrocza br. dostarcza na rynek wielkie ilości syntetycznych proszków do prania. Ceny tych proszków, uwzględniając ich zdolność piorącą będą relatywnie niższe niż proszków mydlanych.

ZJEDNOCZENIE PRZEMYSŁU CHEMICZNO-GOSPODARSTWA
(—) podpis nieczytelny

Od współpracy do integracji

JERZY DREWNOWSKI

PRACE publicystyczne poświęcone międzynarodowej współpracy gospodarczej, opartej na socjalistycznych zasadach, wciąż jeszcze są nieliczne. Mam na myśli przede wszystkim książki poświęcone tej tematyce. W Polsce wydano ich kilka, a w krajach członkowskich RWPG i w ogóle na świecie — zapewne ogółem kilkanaście. Obecnie doszła do tego nowa pozycja poświęcona wyłącznie współpracy ekonomicznej krajów RWPG, a mianowicie książka dr LUCJANA CIAMAGI pt. „Od współpracy do integracji” — zarys organizacji i działalności RWPG w latach 1949—1964, wydana przez „Książkę i Wiedzę” w lutym bieżącego roku (stron 250). Praca ta została przygotowana w Polskim Instytucie Spraw Międzynarodowych.

Jest to cenna i ciekawa książka publicystyczna poświęcona skomplikowanym zagadnieniom rozwijających się stosunków ekonomicznych między krajami członkowskimi Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Praca napisana jest z przeświadczeniem, że współpraca krajów RWPG przynosi korzyści także Polsce, jak i innym krajom członkowskim Rady, z przeświadczeniem celowości dalszego jej rozwoju. Autor postępuje się przede wszystkim faktami, analizuje je i wyciąga wnioski. Przedstawia osiągnięcia, ale ich nie wyolbrzymia. Informuje o problemach dotąd otwartych, przedstawia ich różne aspekty, charakteryzuje znaczenie poszczególnych zagadnień, angażuje się niekiedy w sformułowania dyskusyjne w odniesieniu do spraw, które są lub będą znajdowały się „na warsztacie” RWPG.

*

Praca L. Ciamagi zawiera przede wszystkim kompendium wiedzy o współpracy krajów RWPG w zakresie koordynacji planów rozwoju gospodarczego oraz międzynarodowej specjalizacji produkcji. Omówiono rozwój prac koordynacyjnych w RWPG oraz cele koordynacji planów rozwojowych (str. 49—54), a także zasady (str. 55), na których się ona opiera. Dostrzegam pewne braki w kompleksowym przedstawieniu prac i zadań RWPG w zakresie koordynacji planów rozwoju gospodarczego. Sprawa jest trudna. Koordynacja planów — to podstawowa metoda działania RWPG. Metoda bardzo skomplikowana.

Doświadczeń w zakresie międzynarodowej koordynacji planów nie jest zbyt wiele. Uprzednio prowadzone prace w tym zakresie trudno uważać za odpowiadające aktualnym potrzebom. Stosowaliśmy i stosujemy przecież z rory określone ramy w handlu zagranicznym, a więc swego rodzaju ograniczenia w rozwoju powiązań w sferze produkcji. Sądzę, że autor był w stanie głębiej sięgnąć do sedna spraw ważnych dla efektywnej koordynacji planów. Ale nie uczynił również i z tego względu, że w samym założeniu książka ograniczała się do problematyki wielostronnej współpracy krajów RWPG. W tekście „Jedynie marginalnie mówi się o współpracy dwustronnej. Natomiast w rzeczywistości dwustronna i wielostronna współpraca krajów RWPG stanowi nieważną część całości. Jedynie wówczas, gdy relacjonujemy i jedną, i drugą — możemy kompleksowo naświetlić tak podstawowe zagadnienia, jak np. koordynacja planów rozwojowych. Podjęciu i rozwojowi wielostronnej współpracy krajów RWPG, opartej na leninowskich zasadach dotyczących stosunków między krajami socjalistycznymi — nie przypadkowo towarzyszyło powstanie w roku 1957 i w następnych latach dwustronnych komitetów współpracy, poszukiwanie i znajdowanie rozwiązań dla wielu zadań gospodarczych w trybie międzysiedzieli współpracy. Również znaczna, a być może podstawowa część prac koordynacyjnych — jak obserwujemy to na przykładzie aktualnych prac dotyczących następnej pięcioletki (1966-70) — jest przeprowadzana w trybie dwustronnym. Wyłonione i nie rozwiązane w tym trybie zadania są analizowane przez komisje branżowe Rady, a następnie przez Biuro Wykonawcze do spraw zbiorczych zagadnień planów rozwojowych i wreszcie kierowniczy organ — Komitet Wykonawczy RWPG. Jestem głęboko przekonany, że przeciwstawienie przez autora koordynacji planów rozwojowych tak zwanemu międzynarodowemu planowaniu, jest przeciwstawieniem niewiele mającym wspólnego z życiem. Autor ocenia, że międzynarodowe planowanie „nie jest problemem na dziś, ani na najbliższe lata”. Nigdzie jednak nie precyzuje, co rozumie pod pojęciem „międzynarodowe planowanie”. Jeśli ma on na myśli jakiś wszechobejmujący, centralnie ustalony plan — sądzę, że nawet i w dalszych latach nie będzie można stawiać sobie zadania opracowania i realizowania takiego planu.

Najcenniejsze w pracy L. Ciamagi są, w moim przekonaniu, rozdziały książki dotyczące skomplikowanych zagadnień międzynarodowej specjalizacji produkcji krajów RWPG (str. 55—63 i 105—162). Zawierają one obszerny zbiór danych faktycznych oraz omówienie wielu zagadnień, wiążących się z tym tematem, np. struktury przemysłu maszynowego i in. Obowiązek recenzenta nakazuje wymienić i w tym przypadku pewne niedostatk. Przedstawienie tematu byłoby znacznie pełniejsze, gdyby autor posłużył się także materiałami dotyczącymi specjalizacji ustalanej w trybie współpracy dwustronnej.

Przyznaje jednak, że zgrupowanie tego rodzaju materiałów jest olbrzymią i trudną pracą. Autor przedstawia omawiane problemy w sposób, który w moim przekonaniu, można określić jako w pewnym stopniu statyczny. Nabył mało uwypukla, że specjalizacja między krajami RWPG jest dopiero „w rozruchu”, że jesteśmy na początku drogi, która w warunkach socjalizmu nie była jeszcze nigdy przebyta.

Uważam, że należałoby silniej podkreślić znaczenie elastyczności działania w RWPG dla realizowania

międzynarodowej specjalizacji. Np. nie wydobyć w książce istotnego momentu, że RWPG, która dąży do ograniczenia zbędnego dublowania produkcji niektórych asortymentów przemysłowych, może faktycznie dysponować „portfelem zamówień” na produkcję (i dostawę) tych wyrobów, których dotąd kradzieżliwie RWPG nie produkują lub produkują w niedostatecznej ilości. Elastyczność w dysponowaniu tym portfelem (potrzeby faktycznie istnieją, a więc i ów „portfel” jest pojęciem realistycznym) może niewątpliwie mieć ogromne znaczenie dla tempa marszu po drodze międzynarodowej specjalizacji. Pragnę dodać, że na str. 56 autor pisze, że podział pracy i specjalizacja dotyczą wszystkich gałęzi gospodarki. Takie ujęcie jest pojęciem nieprecyzyjnym, co rozumie pod pojęciem „wspólne inwestycje” i „wspólne przedsiębiorstwa”, zaś na str. 63 jako bezdyskusyjne pojęcie stwierdzenie, że podstawa zespolenia gospodarczego krajów RWPG pozostanie współpraca wielostronna.

Uznanie wyrażone dla autora za rozdziały dotyczące specjalizacji upoważnia mnie, jak sądzę, do jednoczesnego zgłoszenia uwag podkreślających celowość uzupełnienia tematu ważnymi, towarzyszącymi mu sprawami. W książce właściwie nie rozpatruje się spraw międzynarodowej kooperacji produkcji. W czasie, gdy książka była opracowywana rzeczywistość mało było przykładów realizowania międzynarodowej kooperacji, w której brała udział Polska. Teraz jest nieco inaczej, a zrozumienie tego, że międzynarodowa kooperacja jest jedną z ważnych dzwigni rozwoju naszej gospodarki — jest coraz powszechniejsze. Ponadto, po przestudiowaniu omawianych rozdziałów pracy L. Ciamagi odczuwałem niedosyt zaangażowania autora w zakresie postulowania określania udziału Polski w międzynarodowej specjalizacji i kooperacji produkcji krajów RWPG. Prace nad ustaleniem tego udziału, jak wiadomo, trwają. Jednakże do uprawnień publicysty, autora tego rodzaju książki, należy, moim zdaniem, domaganie się sprecyzowania stanowiska własnego kraju wobec konkretnych międzynarodowych poczyną, na których wagę i znaczenie słusznie wskazuje w swojej książce.

O tym, że autor w całości swojej pracy nie pomija spraw trudnych (w skali kraju i w skali międzynarodowej), świadczy m. in. następujący ustęp, który dowodzi, w moim przekonaniu, o sprawie zaangażowanej przez niektórych można i należy spokojnie i rzeczowo pisać:

„Określenie struktury zawiera duże niebezpieczeństwo autarkicznego rozwoju przemysłu maszynowego. Rzecz jasna, określenia takiego nie należy rozpatrywać wyłącznie w wąskiej płaszczyźnie subiektywnej oceny i działania kierownictwa gospodarczego poszczególnych krajów. Autarkicznym tendencjom sprzyja szereg okoliczności natury obiektywnej, a m. in. próba wyrwania się ze stanu niedorozwoju gospodarczego, chęć zapewnienia sobie pozycji równoprawnego partnera w pertraktacjach specjalizacyjnych, konieczność przezwyciężania trudności w zakresie handlu zagranicznego poprzez opanowywanie odpowiedniej produkcji antyimportowej itp. Stąd też szczególne znaczenia nabiera znajomość wszystkich czynników oddziałujących na jego kształtowanie oraz właściwa ocena ich ciężaru gatunkowego”.

*

Książka zawiera wiele innych ciekawych rozdziałów i ustępów.

Nie oznacza to, że do wymienionych i innych części książki autor recenzji nie zgłasza uwag. Są one liczne. Ograniczę się jednak do nazwania tylko niektórych. Np. na str. 68 autor pisze, że sprawozdania z działalności RWPG są przedstawiane sesjom Rady przez Sekretariat, w rzeczywistości zaś są one przedstawiane przez Komitet Wykonawczy Rady. Na str. 77 — informuje się, że Sekretarza Rady powołuje Komitet Wykonawczy — zgodnie ze statutem czyni to sesja Rady. W przypisie na str. 49 wspomina się o poszukiwaniu możliwości przejścia na własną bazę cen w obrotach wzajemnych między krajami RWPG. Ograniczenie się do tego stwierdzenia może zdezinformować czytelnika co do naszego stanowiska w tej kwestii. Na str. 92 i 176 autor pisze o krajach RWPG rozwiniętych lub „ekonomicznie nierozwiniętych”. Wydaje mi się, że słusznie w polskiej literaturze unikamy posługiwania się tego rodzaju sformułowaniami. Sprawa ma bowiem wiele aspektów. Natomiast bardziej precyzyjne byłoby sformułowanie określające stan uprzemysłowienia poszczególnych krajów Co do ustępu na str. 95, w którym autor przewiduje możliwość nadmiernego korzystania z kredytów Międzynarodowego Banku Współpracy Gospodarczej, mimo stosunkowo wysokiego oprocentowania w rublach transferowych — warto powiedzieć, że zjawisko to nie jest obserwowane. Na str. 123—124 podane są przykłady polsko-czechosłowackiej współpracy w zakresie ciągników i samochodów ciężarowych, które w dość istotnym stopniu są nieaktualne. Ale za to już nie można winić autora. Wypada również zauważyć, że z tekstu na str. 127 mogłoby wynikać, iż specjalizacja Polski w produkcji wagonów towarowych na potrzeby innych krajów RWPG ma charakter stały. Tak nie jest. Ograniczamy się, jak wiadomo, do realizacji podjętych konkretnych zobowiązań. I istnieje na to pełne uzasadnienie, tak ekonomiczne, jak i od strony formalnej.

Na zakończenie pragnę podkreślić, że słusznie Lucjan Ciamaga skierował swoje wysiłki na omówienie zagadnień nowego okresu we współpracy krajów RWPG. W obecnym czasie istnieją warunki, aby pisać książki, analizujące współdziałanie krajów RWPG. Książki takie są nam niewątpliwie potrzebne i do nich właśnie należy omawiać prace.

W SPRAWIE BARIER WZROSTU SPOŻYCIA MYDŁA I PROSZKÓW DO PRANIA

Nawiązując do artykułu H. Wehbera zamieszczonego w nr 20 „Życia Gospodarczego” z dnia 16.V.1965 „Zjednoczenie Przemysłu Chemicznego” uważa za wskazane wyrazić pewne niedostatk, jakie się w nim znalazły.

Podane w artykule ilości twardego mydła do prania, jakie miał otrzymać rynek w bieżącym roku, zaczerpnięte zostały z wyników planu 5-letniego, obecnie ilości te zostały operatywnie dostosowane do aktualnego zapotrzebowania handlu w wysokości 51.300 ton, co znacznie przekracza. Dla ilustracji podajemy, że dostawy na rynek mydła w 1965 roku wyniosły 51.600 ton. Zaznaczamy, że rynek jest w tym zakresie w pełni

W zakresie proszków do prania w pierwszym półroczu przemysł nie mógł w pełni zaspokoić potrzeb wszystkich poszczególnych żądanych asortymentów ze względu na brak pewnych surowców z importu, w niektórych wypadkach z braku zdolności produkcyjnych (Badoln). Natomiast w II półroczu stworzono warunki, które pozwoliły na pełniejsze zaspokojenie potrzeb handlu w asortymencie proszków do prania. Zwiększenie zapasów proszków do prania w handlu jest pastą, wytwarzaną jak sugeruje artykuł — wynikiem nagromadzenia się „bubli”, lecz nasytzenie rynku w środku piorące.

Jeśli chodzi o pasty do zębów, to faktem jest, że podstawowym gatunkiem pasty do zębów produkowanym w kraju jest pasta wytwarzana w oparciu o kredę w cenie 3,35, jako artykuł tani i masowy. Przyjacie w artykule do porównania pasta do zębów typu „Colgate” jest wyrobem zupełnie innej klasy, opartym o specjalnie stabilizowane fosforany, najwyższej klasy naturalne olejki zapachowe, której koszt wytworzenia, a co za tym idzie cena, jest kilkakrotnie wyższa od ceny pasty powszechnie używanej w kraju. Obok istniejących lepszych gatunków pasty jak „Dulcemint” i „Kosmodont”, która pieni się do-

statecznie (radzimy sprawdzić) przemysł przygotowuje produkcję pasty typu „Colgate”, co związane jest z importem drożdży, surowców i specjalnych urządzeń.

Odnosnie poruszonych w artykule błędnych założeń, zgodnie z aktami państwa przemysłu, pili dewizowej białej w dyspozycji poszczególnych dystrybutorów, zostały podjęte decyzje o usprawnieniu dotychczasowej polityki tryb postępowania. Konkretnie — przemysł nasz uzyskał zgodę na dokonywanie zakupów detergentów i środków uszlachetniających w miejsce tuzserów, co pozwoli na lepsze dostosowanie asortymentu wytwarzanych środków piorących do postulatów handlu przy znaczącej poprawie ich jakości.

W zakończeniu odpowiadania na postawione w artykule pytania informujemy, że przemysł w ramach nowego programu produkcji już od początku II półrocza br. dostarcza na rynek wielkie ilości syntetycznych proszków do prania. Ceny tych proszków, uwzględniając ich zdolność piorącą będą relatywnie niższe niż proszków mydlanych.

ZJEDNOCZENIE PRZEMYSŁU CHEMICZNO-GOSPODARSTWA
(—) podpis nieczytelny

ze świata

ZNACZNY WZROST PRODUKCJI CUKRU NA KUBIE

Z walki o podniesienie produkcji cukru Kuba w tym roku wyszła zwycięsko. Produkcja cukru w bieżącym roku osiągnęła 6 mln ton wobec 3,8 mln ton w 1964 roku, oświadczył w przemówieniu radiowym Fidel Castro, zapowiadając jednocześnie zniesienie obowiązującego w republice racjonowania sprzedaży cukru. Skok z 3,8 mln do 6 mln ton w ciągu jednego roku jest bez precedensu, mówił dalej Castro, i stanowi dobrą zapowiedź dla realizacji planu, przewidującego zwiększenie produkcji do 10 mln ton w 1970 roku.

Osiągnięte w tym roku wyniki świadczą między innymi o lepszej sprawności organizacyjnej zarówno zbiorów, jak i transportu trzciny do zakładów przetwarzających. Zaostrzenie Kuby przez Związek Radziecki w nowocześnie sprzęż do cięcia trzciny, 60 tys. ochotników cywilnych i tysięcy żołnierzy, którzy zasilili kadry robotnicze pracowników rolnych, obok dobrej pogody — wszystko to przyczyniło się do tego, że zbiory trzciny zostały dokonane bez opóźnień.

Pomimo znacznych zapasów cukru w innych krajach, np. w Indonezji i Brzazylu, trudności ze zbytem cukru zrynkowi rządowe kubańskie nie przewidują. (MP)

JUGOSŁAWIA ZMIENIŁA KURS DINARA

W końcu czerwca przewodniczący Związku Komitetu Turystyki podał

wiadomość o decyzji w sprawie zmiany kursu dinara. Poprzedni wynosił 150 dinarów za dolara. Nowy kurs turystyczny wprowadza relacje 1000 dinarów za 1 dolar USA.

Decyzja ta, podjęta u progu bieżącego sezonu turystycznego ma na celu odciążenie wieloletniego tęża turystów z Zachodu. W ostatnim okresie uważano Jugosławię za kraj stosunkowo drogi dla przeciętnej turysty, do czego przyczyniły się podwyżki cen szeregu artykułów na rynku wewnętrznym.

Obecna decyzja, devaluacja dinara podniega za sobą określone skutki również i w innych dziedzinach gospodarki jugosłowiańskiej. (d)

ZYCIE GOSPODARCZE

Nr 30 (723) — 20.V.1965

