

W POLSKIEJ tradycji ostatnich lat Międzynarodowy Dzień Kobiet stał się po prostu świętem kobiet, a to nie tylko tych pracujących zawodowo, ale w ogóle całej piękniejszej połowy naszego społeczeństwa. Składając więc w duchu tej milej tradycji życzenia wszystkim kobietom w naszym kraju, pragniemy skorzystać z okazji dla przedstawienia niektórych spraw, związanych z aktualną pozycją kobiet w naszej gospodarce i życiu społecznym oraz ich sytuacją w codziennym życiu.

Podobnie jak w rozwiniętych gospodarkach krajów świata także i w naszym kraju udział kobiet w ogólnym zatrudnieniu systematycznie wzrasta. W latach 1960-1965 zatrudnienie kobiet obserwowujemy w obrocie towarowym, w którym kobiety stanowią już 62,7 proc. ogółu zatrudnionych, oświacie, nauce i kulturze (65,7 proc.), ochronie zdrowia (77 proc.), administracji publicznej (45,2 proc.). W liczbach bezwzględnych — najwięcej kobiet zatrudnionych jest w przemyśle — 1182 tys., a następnie w obrocie towarowym (517 tys.), oświacie, nauce i kulturze (400 tys.), ochronie zdrowia (300 tys.).

Jak widać z tych kilku liczb, pozycja kobiet w naszym życiu gospodarczym jest już bardzo silna. Można więc powiedzieć, właśnie w Międzynarodowym Dniu Kobiet, że jest to spełnienie wysuwanych przed laty postulatów w zakresie pełnego równouprawnienia zawodowego kobiet poprzez stworzenie im warunków do startu życiowego, również w zawodach, uważanych niegdyś za domenę działalności mężczyzn. Wydaje się jednakże, że rozpatrywanie tzw. kwestii kobiecej tylko z tego jednego punktu widzenia jest niesłuszne, bowiem uwzględnia głównie ilościowe przemiany w tej dziedzinie. Dziś natomiast jesteśmy na etapie jakościowych przeobrażeń w gospodarce, a zatem i na sprawy kobiet pracujących trzeba spojrzeć od strony koniecznych przemian o charakterze jakościowym.

Obserwując np. naszą politykę zatrudnienia odnosi się czasami wrażenie, jakoby w gospodarce pracowali sami mężczyźni. Tymczasem kobieta pracująca zawodowo to nie tylko wykonująca określone zadania produkcyjne pracownik, ale właśnie także kobieta, na której spoczywa szereg nieludzkich obowiązków nie związanych z pracą zawodową, takich jak prowadzenie gospodarstwa domowego, opieka nad dziećmi, troska o wykorzystanie i ubranie rodziny itp. Praktyka zatrudnienia zdaje się nie brać dostatecznie pod uwagę konieczności bardziej harmonijnego kojarzenia interesów pracy z interesami pracujących matek i żon.

Istnieje szereg nierozwiązanych dotąd spraw, wśród których na czoło wysuwa się problem czasu pracy. Czy nie warto się zastanowić nad szerokim wprowadzeniem dla określonej grupy kobiet zamiast pełnego 8-godzinnego czasu pracy zatrudnienia na 3/4 etatu, zwłaszcza dla tych kobiet, na których spoczywa najwięcej obowiązków domowo-wychowawczych. Nieśmiało i z oporami wprowadzane jest zatrudnienie kobiet na pół etatu w handlu, usługach i innych dziedzinach gospodarki, pomimo istnienia dużych potrzeb w tym zakresie. Nie rozwijamy tych problemów, gdyż niedawno omawialiśmy je obszernie w komentarzu redakcyjnym (ZG nr 9/67).

W gospodarce narodowej pracuje ponad 100 tysięcy kobiet z wyższym wykształceniem, a patrząc na mocno sferminizowane obecnie studia wyższe, w najbliższych latach udział kobiet z wyższym wykształceniem w zatrudnieniu znacznie się podniesie. A teraz spojrzmy na ten problem z punktu widzenia kojarzenia interesów państwa i młodej kobiety-matki, posiadającej wyższe wykształcenie. Po urodzeniu dziecka, często bardzo kosztowne studia w dalszym jej życiu są nieprzystępne z powodu trudności z zapewnieniem opie-

ki nad dzieckiem. Kobiety te przewyżniają pracę. Znaczna ich część wraca wprawdzie do wyuczonego zawodu, ale ileż trudności musi przy tym pokonać. W ciągu 3-7 lat przerwy w pracy zawodowej ogólny wzrost kwalifikacji zawodowych pracujących w danym zakresie znacznie się podniósł. Kobieta staje przed problemem niepełnych kwalifikacji, co sprawia, że poziom jej zarobków i ogólne warunki pracy, są gorsze niż pozostałych zatrudnionych. Czy istnieje u nas np. specjalistyczne kursy, ułatwiające tej grupie kobiet powrót do pracy i odzyskanie wysokich kwalifikacji? Wydaje się, że warto w tym zakresie skorzystać z doświadczeń zagranicznych. Np. we Francji kursy takie znacznie ułatwiają kobietom wyrównanie

Na tym też istotnym problemem jest dążenie do poprawy stanu opieki nad dzieckiem w bieżącej pięcioletce. Chodzi tu nie tylko o pełne i terminowe wykonanie zadań inwestycyjnych, nakreślonych w planie 5-letnim, ale także o szersze wykorzystanie pozainwestycyjnych możliwości w tym zakresie, np. poprzez adaptowanie niewykorzystanych w pełni obiektów zabytkowych na cele opieki nad małym dzieckiem, organizowanie społecznych przedszkoli za pełną odpłatnością itp. Możliwości jest zresztą sporo, że wymienimy choćby podejmowane z inicjatywy organizacji związkowych i rad narodowych czyny społeczne, zmierzające do budowy lub adaptowania obiektów na placówki opiekuńczo-wychowawcze.

Godny także rozważenia jest wysuwany od kilku lat postulat kobiet pracujących w sprawie bezpłatnych okresowych urlopów dla matek dzieci w wieku do lat 3. Urlopy takie zniwelowałyby znacznie nacisk na miejsca w żłobkach. Duże możliwości świadczenia pomocy kobietom pracującym ma przemysł, zwłaszcza spożywczy. Na całym świecie obserwujemy znaczne postępy przemysłu rolnospożywczego, który w coraz powszechniejszym stopniu dostarcza na rynek różnego rodzaju półfabrykaty i wyroby gotowe, maksymalnie ułatwiając przygotowanie posiłków w domu. Nasz przemysł w tym zakresie robi zbyt małe postępy, przy czym ilość i asortyment wyrobów dostarczanych na rynek budzi nadal zastrzeżenia.

Niemal postulatów trzeba wysunąć pod adresem handlu. Obok spraw dotyczących poprawy ilościowej, jakościowej i asortymentowej zaopatrzenia, jeszcze raz podnieść trzeba sprawy kultury handlu, likwidacji uciążliwych kolejek itp. Usunięciu złych przejawów w pracy handlu sprzążyć powinna konsekwentna rozbudowa sieci sklepów, właściwa ich geografia, zwiększenie zatrudnienia w punktach sprzedaży detalicznej, zwłaszcza w godzinach szczytowego nasilenia zakupów, a także rytmiczna organizacja dostaw zaopatrzenia sklepów przez hurtownie, rozszerzenie sprzedaży poszukiwanych artykułów do większej liczby sklepów itd. Pamiętajmy, że w dalszym ciągu większość trosk o wykorzystanie rodziny, a także o jej ubranie spoczywa na kobietach. One też w przeważającej masie są klientkami naszego handlu detalicznego.

Zarysowane tu sprawy bynajmniej nie wyczerpują tego ogromnego problemu, jakim jest pomoc całego społeczeństwa dla jego piękniejszej połowy. Kilka lat temu prowadziliśmy na łamach „Życia Gospodarczego” akcję publicystyczną „Chcemy pięknych kobiet”. Zarówno wówczas w naszych publikacjach postulaty są aktualne i dziś — chcemy bowiem nie tylko pięknych i powabnych kobiet, ale przede wszystkim kobiet zadowolonych. (zw)

ŻYCZENIA I POSTULATY

kwalifikacji zawodowych, na czym odnosi korzyść gospodarka narodowa i konkretna kobieta-pracownica.

Kojarzenie interesów gospodarki narodowej z interesami pracujących zawodowo kobiet ma zasięg bardzo szeroki. Poziom aktywizacji zawodowej kobiet nie będzie bowiem małym, a wprost przeciwnie — będzie wykazywał stałą tendencję wzrostu. W tych warunkach, w ślad za aktywizacją zawodową kobiet musi postępować wszelkiego rodzaju rozwój usług, ułatwiających kobiecie pracującej prowadzenie gospodarstwa domowego, zwłaszcza w tych dziedzinach, w których usługi te mogą wyręczyć kobiety od najcięższych prac domowych. Rozwój wszelkiego rodzaju usług ma szczególne znaczenie w dużych ośrodkach przemysłowych, a zwłaszcza w tych, w których aktywizacja zawodowa kobiet jest koniecznością ekonomiczną. Niesprawne bowiem usługi, niedostateczna sieć handlu detalicznego, nierytmiczne zaopatrzenie sieci tego handlu w towary powszechnego użytku, niedostatek miejsc w przedszkolach i żłobkach itp., przyczyniają się „powolnym hamulec” aktywizacji zawodowej kobiet.

Oceniając wysiłki państwa np. w dziedzinie opieki nad dzieckiem trzeba stwierdzić, że w latach 1960-1965 przybyło ponad 6 tys. miejsc w żłobkach oraz 90 tys. miejsc w przedszkolach. Jednakże pomimo tego poważnego przyrostu miejsc w placówkach opiekuńczo-wychowawczych, w latach ubiegłej pięcioletki każdego roku o najmniej 40 tysięcy dzieci matek pracujących nie mogło być przyjętych do przedszkoli. Szczególnie ostro zarysowały się potrzeby w tym zakresie w wielkich ośrodkach przemysłowych.

Wyrażane są niekiedy poglądy, że w ciągu najbliższych lat problem zapewnienia opieki dzieciom matek pracujących będzie mniej ostry niż w latach 1956-1965, przede wszystkim w wyniku spadku przyrostu naturalnego, a zatem zmniejszającej się liczby dzieci w wieku do lat 7. Jednakże, jak się wydaje, trzeba uwzględnić fakt, że obok przyrostu naturalnego ważnym czynnikiem wyznaczającym potrzeby na miejsca w żłobkach i przedszkolach jest wsp. niany postępujący proces aktywizacji zawodowej kobiet. Badania przeprowadzone przez Związek Zawodowy Pracowników Przemysłu Włókienniczego, Odrzutowego i Skórzanego wykazały, że większość — 57 proc. ogółu zatrudnionych w przemyśle włókienniczym kobiet — to matki, a wśród nich 40 proc. to matki dzieci w wieku do lat 13.

Aktualności

GLÓWNE TENDENCJE

Wg aktualnych ocen sytuację gospodarczą na początku br. cechują następujące główne tendencje:
● Wyższe niż przed rokiem tempo wzrostu produkcji globalnej przemysłowej i niższe niż przed rokiem tempo wzrostu (styczeń) spadku produkcji, oparte głównie na wysokim wzroście produkcji przemysłu ciężkiego, chemicznego i lekkiego.
● Wyższy od planowanego styczeńowy wzrost zatrudnienia w przemyśle (plan roczny — wzrost o 2,9 proc., a wzrost w styczniu — 3,2 proc.), zwłaszcza w przemyśle ciężkim, chemicznym, lekkim i w zakładach CESP.
● Niekorzystne warunki wegetacji roślin, ze względu na brak pokrywy śnieżnej, znaczny wzrost skupu zwierząt rzeźnych i mleka oraz słabe zainteresowanie rolników zakupami nawozów sztucznych, przy wysokim poziomie zapasów.
● Wysokie tempo wzrostu wartości robót remontowo-budowlanych, dzięki korzystnym dla budownictwa warunkom atmosferycznym w styczniu i lutym.
● Silna dynamika wzrostu sprzedaży detalicznej, wyraźnie niższa od

Grzegorz Pisarski — NA KRAJOWYM RYNKU — NOWE TENDENCJE — str. 1

Na rynku występują nowe tendencje, obejmujące niemal wszystkie dziedziny obrotu w handlu wewnętrznym. W ubiegłym roku znacznie wzrosły dostawy mięsa i przetworów mięsnych, nastąpiło zaś zahamowanie wzrostu zakupów niektórych innych artykułów żywnościowych. Trudno jednak oczekiwać, by wysoka dynamika dostaw mięsa i przetworów mięsnych oraz mleka i przetworów mlecznych utrzymała się także w następnych latach. Wzrost zapasów artykułów odzieżowych wskazuje, że i tu nastąpiły zmiany. Ugodnienia sprzedaży ratelnej i niewielkie zmiany cen spowodowały ożywienie sprzedaży artykułów trwałego użytku. Dość wysokie tempo dostaw artykułów do produkcji rolnej spowodowało zmiany na tym odcinku, gdzie poprzednio występowały liczne i dotkliwe braki. Sygnalizując te tendencje, autor postuluje potrzebę bliższego ich zbadania, mogą one bowiem poważnie rzutować na nasze aktualne i perspektywiczne oceny potrzeb rozwoju gospodarki.

Tadeusz Zalski — PRZEMYSŁ MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH 1966 — POPRAWA I STAGNACJA — str. 1

Sytuacja na odcinku zaopatrzenia rynku w materiały budowlane do tzw. stanów surowych — z wyjątkiem

W NUMERZE:

materiałów ściennych i stali — jest stosunkowo nie-
stała. Ale to tylko jedna strona medalu. Bowiem w po-
stających asortymentach, przeznaczonych głównie do
robót wykończeniowych, wciąż utrzymują się doku-
liwe braki. To powoduje, że w odczuciu odbiorców
ciągle jeszcze jest to rynek niezapkończonych potrzeb.

Krzysztof Krauss — PRZED REFORMĄ (2) — (KO- RESPONDENCJA WŁASNA Z WĘGIER) — str. 7

W poprzedniej korespondencji z Węgier tego autora
zajmowaliśmy się charakterystyką aktualnej sytuacji
gospodarczej tego kraju. Obecnie — na tym tle — autor
mówi o zasadniczych kierunkach projektowanych
zmian modelowych, których podstawowym założeniem
jest pełniejsze doposażenie do głosu rynku. Ale nie ma
to być system żywiołowych, niekontrolowanych reakcji.
Państwo — za pośrednictwem instrumentów ekono-
micznych — w dalszym ciągu zamierza aktywnie od-
działywać i kształtować podstawowe proporcje rozwoju
gospodarczego, ingerować wszędzie tam, gdzie jest to —
ze względów ogólnospołecznych — konieczne i pożą-
dane.

Wielki gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

12 MARCA 1967 R. Nr 11 (808)

Przemysł materiałów budowlanych 1966

POPRAWA I STAGNACJA

TADEUSZ ZALSKI

EKSPONOWANIE w naszej działalności gospodarczej od wielu lat procesu inwestycyjnego, wywołuje popularność przemysłów ściśle z tym procesem związanych. Od takich należą m. in. i przemysł materiałów budowlanych. Wielkość produkcji tego przemysłu, jej asortyment, wydajność pracy w nim osiągnięta, rozwiązania organizacyjne, a nade wszystko stopień zaspokajania potrzeb — oto problemy od lat nurtujące działaczy gospodarczych, publicystów i szeroką opinię społeczną. Popyt na produkty przemysłu materiałów budowlanych uzależniony jest od tempa inwestowania i od struktury procesu inwestycyjnego. Istotną rolę odgrywa też ty udział nakładów na roboty budowlano-montażowe w stosunku do nakładów na maszyny i urządzenia.

Od 1958 r. obserwujemy stały spadek udziału w nakładach ogó-

lem, nakładów na roboty budowlano-montażowe. Z 63,9 proc. w 1958 r. do 54,2 proc. w 1965 r., przy systematycznym wzroście udziału nakładów na maszyny i urządzenia z 32,9 proc. do 39,6 proc. To pierwszy wyraźny rysujący się tendencja, o istotnym wpływie na kierunki popytu na produkty przemysłu materiałów budowlanych. Jest prawdopodobne, że co najmniej do 1968 r. tendencja ta utrzyma swój kierunek. Bowiem plan rozwoju gospodarki narodowej na lata 1966-1970 zakłada (zwłaszcza w 1967 i 1968 r.) dalsze zmniejszenie nakładów na roboty budowlano-montażowe w całości nakładów. Drugim czynnikiem, który wpływać może poważnie na kierunki popytu na materiały budowlane (wydaje się, że ten wpływ można już odczuć) jest fakt koncentrowania wysiłku na realizacji inwestycji kontynuowanych, w celu jak najszybszego uzyskania efektów tak produkcyjnych jak i usługowych. A jeśli dodamy do tego pewne ograniczenia nowych inwestycji o charakterze budowlanym na rzecz modernizacji, rekonstrukcji i rozbudowy istniejących zakładów, przy projektowaniu których ma się dążyć do stosowania rozwiązań charakteryzujących się małym zakresem robót — to wydaje się, że przesunięcie popytu z jednych materiałów

budowlanych na drugie może być istotne.

W ramach produkcji budowlano-montażowej przewidzianej do realizacji przez ujęte w planie przedsiębiorstwa budowlano-montażowe nastąpi więc znaczna zmiana charakteru i rodzaju robót budowlanych, będąca wynikiem odpowiedniego przesunięcia w strukturze planu inwestycyjnego oraz planu remontów. Potwierdzeniem tego jest szacunek, że w latach 1966-1970 — przy ogólnym wzroście produkcji podstawowej ujęte w planie przedsiębiorstw budowlano-montażowych w 1970 r. w porównaniu z 1965 r. o 52 proc. poszczególne rodzaje budownictwa powinny wzrosnąć:

- roboty ogólnobudowlane (obejmujące budownictwo mieszkaniowe, administracyjne, gospodarcze, socjalno-kulturalne) o ok. 40 proc.;
- roboty przemysłowe (budownictwo obiektów przemysłowych kubaturowych i niekubaturowych) o ponad 60 proc.;
- roboty pozostałe (budownictwo wodno-inżynierijne, melioracyjne itp.) — o ponad 40 proc.

Ta zarysowująca się zmiana struktury inwestycji powodująca pewne przesunięcia w popycie na materiały budowlane z jednej strony, wysiłki organizacyjne, produk-

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

NA KRAJOWYM RYNKU

NOWE TENDENCJE

GRZEGORZ PISARSKI

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

POD koniec ubiegłego roku i na początku bieżącego wystąpiło szereg nowych tendencji w kształtowaniu sytuacji rynkowej. Spowodowane nimi zmiany objęły prawie wszystkie dziedziny obrotu, tj.

- handel artykułami żywnościowymi,
- rynek artykułów odzieżowych,
- obrót artykułami trwałego użytku oraz
- obrót artykułami do produkcji rolnej.

Właściwa ocena tych zmian jest bardzo ważna dla prawidłowego kształtowania niektórych inwestycji, założeń rozwoju produkcji, polityki plac i cen oraz polityki kredytowej, jak również dla organizacji obrotu.

Dlatego warto, abyśmy zmianom w sytuacji rynkowej poświęcili już obecnie nieco więcej uwagi, chociaż nie wszystkie z nich są już dostatecznie zbadane i nie zawsze można sformułować dość zdecydowanie oceny tych zmian.

RYNEK ARTYKUŁÓW ŻYWNOCIOWYCH

Wiadomo, że sytuację na rynku artykułów żywnościowych cechowała w ostatnich latach duża braku zaopatrzenia w mięso i przetwory mięsne oraz w niektóre przetwory mleczne (masło i sery twarde). W wyniku tych braków z konieczności następował wzrost zakupów pro-

duktów zbożowych, tłuszczów roślinnych, ryb i częściowo drobiu, chociaż dostawy tych dwu ostatnich artykułów również nie były dostateczne.

W ub. r. znacznie wzrosły dostawy mięsa i przetworów mięsnych (o ok. 10 proc.) oraz mleka i przetworów mlecznych (serów o ok. 7 proc., twarogów o 14 proc. i masła o 12 proc.). Równocześnie nastąpiło zahamowanie wzrostu zakupów niektórych innych artykułów żywnościowych. Np. spadła sprzedaż przetworów zbożowych (spadek produkcji pieczywa o 1 proc.) i tłuszczów roślinnych (spadek sprzedaży margaryny o 4 proc.), a także zmalało zainteresowanie zakupami ryb i przetworów z ryb (spadek sprzedaży o ok. 1 proc.). W konsekwencji nastąpiło pogłębienie trudności zbytu margaryny i wystąpiły trudności w sprzedaży pełnej ilości odławianych ryb. Natomiast znaczny wzrost dostaw mięsa nie zlikwidował jeszcze wszystkich braków zaopatrzenia rynku w mięso, chociaż wystąpiły już trudności zbytu niektórych jego asortymentów (zwłaszcza drobiu). Powstały również okresowe trudności zbytu mleka i niektórych przetworów mlecznych.

Nietrudno zauważyć, że takie przesunięcia w kształtowaniu sytuacji na rynku artykułów żywnościowych są głównie wynikiem wzrostu dostaw mięsa i przetwo-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

10 lat „POLITYKI”

POLITYKA” jest pismem, które zrobiło — wśród wszystkich chyba polskich czasopism — największą i najszybszą karierę, oczywiście w najlepszym sensie tego słowa. Fakt, że pisząc o tym tygodniku już w pierwszym zdanii musieliśmy 3-krotnie użyć superlatyw nie wynika wcale z okolicznościowego charakteru tego felietonu. Jesteśmy w jakimś sensie konkurentem i chętnie przyłączymy się do garnituru w którym co tydzień prezentuje się „Polityka” — jest zawsze świeży, w dobrym gatunku, idealnie odpraszany — i na taki brak miejsca. Widocznie garnitur ten robią do brzy krawcy. W przeciwnieństwie zaś do przemysłu odzieżowego produkt ich pasuje na typowych i nietypowych odbiorców.

Z okazji dziesięcioletnego jubileusza warto zastanowić się nad przyczynami, które powodują popularność tego poważnego przebiegu i nie szukającego łatwych tygodnika. Redakcja osiągnęła, tak trud-

ny do zgodnego na jednych łamach współzycia, mariaż — problemowości z magazynową, atrakcyjną formą. Doskonałym przykładem takiego współzycia jest tematyka „Polityki” — jak mało kto, potrafi uczyć ekonomicznego myślenia — nie nudząc, dając bogaty serwis informacji i podejmując trudne problemy zarówno ekonomiki krajowej jak i zagranicznej. Nie rezygnuje przy tym z aktywnego, bezpośredniego oddziaływania, z wysuwania postulatów społeczno-ekonomicznych i walki o ich realizację. Cykle publikacji na temat budownictwa spółdzielczego, postępu technicznego, roli badań naukowych czy też problematyki terenowej — żeby wymienić tylko kilka pierwszych z brzegu — to trwały zapisy się w pamięci czytelników i pozostawiają ślad na konkretnych rozwiązaniach czy podejmowanych decyzjach. Nie tylko jednak sprawy ogólne interesują redakcję. Pismo nie rezygnuje z funkcji inter-

wencyjnych, niejednokrotnie podejmując trudne sprawy jednostkowe i stara się je doprowadzić do właściwego, społecznie słusznego finału. Dziennikarze dobrze wiedzą, ile trudu i wysiłku wymaga taka działalność.

Imponująca jest również skala podejmowanych tematów. Niewiele grup zawodowych istnieje w naszym kraju, na temat których „Polityka” nie wtrącałaby swoich trzech groszy. Naukowcy, inżynierowie, służba zdrowia, aktorzy, księżarze, stenografowie i wielu wielu innych mogło o sobie przeczytać w tym piśmie, kić się z nim czy popierać tezy dotyczące spraw dla nich najbliższych. Tu leży prawdopodobnie jedna z tajemnic popularności „Polityki”. Co tydzień kilkudziesięciu czytelników zabiera głos na łamach pisma, uzupełniając postulat dziennikarza wysuwając nowe tezy i wnioski, a nierzadko wymyślając autorom. Nic więc dziwnego, że kolumna listów

jest jednym z najpowszechniej czytanych działów tygodnika.

Redakcja potrafiła przyciągnąć do współpracy nie tylko szerokie grono ludzi pióra, ale również i mnóstwo osób, którzy choć mają wiele do powiedzenia, nie zawsze chętnie zabierają publicznie głos. Dotyczy to zarówno fachowców w poszczególnych branżach, działaczy kulturalnych czy społecznych, jak i prominentów naszego życia. Wśród autorów „Polityki” w ciągu tych 10 lat znalazło się tylu chyba ministrów i literatów. Jak się okazuje takie ukształtowanie proporcji może być niezwykle atrakcyjne dla czytelników.

Nie chcemy już wydłużać tej listy komentarzy. Musimy tylko ko dodać, że znając kulisy redakcyjnej kuchni, zazdrościmy kolegom „Polityki” również ich końskiego zdrowia i żelaznych nerwów. Robić takie pismo — to ciężka harówka. W tym wypadku jednak i efekty są adekwatne do wysiłku. Nie każdy w Polsce może tym się pochwalić. Mamy nadzieję, że zarówno zdrowia jak i inwencji starczy redakcji „Polityki” na jeszcze niejedno dziesięciolecie, czego i im i sobie — jako czytelnikom — serdecznie życzymy.

WLĄCZYLIŚMY do naszej listy wezwoń regulacji odmian premii w odniesieniu do produkcji brutto ze względu na znaczenie, jaki ten sposób premiowania posiada w naszym systemie gospodarczym. Drugą przyczyną zajęcia się tym miernikiem jest przypuszczenie, że działa on odmiennie w sferze handlu zagranicznego, aniżeli w produkcji i handlu wewnętrznym.

W tym ostatnim, premiowanie uzależnione od wielkości osiągniętego obrotu może się odbić niekorzystnie na charakterze usług, świadczonych konsumentom przez aparat handlowy; w produkcji premiowanie na podstawie wartości wytworzonego produktu jest przyczyną znanych i nieraz wyjaśnianych w literaturze teoretycznej tendencji do wytwarzania drogiej asortymentów towarów i do uchylania się od stosowania w produkcji tanich (a więc łatwo dostępnych) środków wytwarzania. Wysoka cena w tym systemie skłania do użycia w produkcji czynników wytwórczych, niska natomiast powstrzymuje.

Tego rodzaju sposób postępowania przedsiębiorstw przemysłowych łatwo można sobie wytłumaczyć. Zdolność przerobowa tych przedsiębiorstw jest ograniczona, limitowana jest ona przez zestaw posiadanych rzeczowych środków produkcji: maszyn, urządzeń energetycznych, wielkość budynków fabrycznych itp. Zwiększenie produkcji w jej postaci rzeczowej ma tu swoje granice: ograniczenie to dotyczy jednak tylko ilości sztuk czy metrów; nie dotyczy wartości wytworzonego produktu. Przy pomocy tych samych mocy produkcyjnych możemy bowiem wytwarzać rzeczy drogie i tanie. Wytwarzając drogie osiągniemy przy pomocy tych samych mocy produkcyjnych znacznie większy rezultat mierzony w jednostkach pieniężnych.

Jeśliby moce produkcyjne przedsiębiorstwa nie stanowiły przeszkody w zwiększaniu materialnych rozmiarów produkcji (zobryć takie nierealne założenie), wówczas przedsiębiorstwo nie byłoby zainteresowane w produkcji tylko drogiej produktów, wyłącznie przy pomocy drogiego surowców. Zarówno asortyment wytwarzanych towarów, jak i rodzaj metod wytwarzania byłby dla przedsiębiorstwa obojętne. Jeśli przedsiębiorstwo może z jednakową łatwością wytworzyć 1 mln jednostek w cenie po 10 złotych i 2 mln jednostek w cenie po 5 złotych, każda z tych dwóch alternatyw będzie dla niego jednakowo dobra. Pytanie, czy nie mamy do czynienia z podobnym zjawiskiem w handlu zagranicznym.

Problem ten wymaga uważnego zbadania przez konfrontację z rzeczywistością. Na pierwszy rzut oka wielkość obrotu — dokonywanego przez przedsiębiorstwo, handlu zagranicznego nie jest limitowana przez przepustowość tego aparatu. Zawarcie umów na dwukrotnie powiększony eksport węgla, zboża czy wyrobów włókienniczych nie wymaga istotnych zmian w personalnym pracowniczym przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Stąd też można byłoby wyciągnąć wniosek, że w tych warunkach, w odróżnieniu od typowego przedsiębiorstwa przemysłowego, przedsiębiorstwa handlu zagranicznego nie są zainteresowane w preferowaniu eksportu drogiej towarów.

Warto jest w tym miejscu zauważyć, że nie tylko ograniczenie ze strony mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa lub jego zdolności przepustowej stanowi przyczynę preferowania przez specyficznych asortymentów i szczególnych metod wytwarzania. Podobny skutek mają również ograniczenia zewnętrzne nie mające nie wspólnego z mocami produkcyjnymi lub przepustowością przedsiębiorstwa. Ograniczenia te mogą leżeć na zewnątrz od przedsiębiorstwa.

Powróćmy do handlu zagranicznego. Zawarcie transakcji na dwukrotnie większy eksport węgla nie wykracza poza możliwości odpowiedniego PHZ, może stać się jednak nierealne ze względu na moce produkcyjne przemysłu węgla.

Mierniki pracy przedsiębiorstw handlu zagranicznego (2)

ALEKSY WAKAR

na przepustowość urządzeń składowych transportu, obsługi portowej itp. Podobne ograniczenia występują również w innych branżach.

W tych warunkach przedsiębiorstwa handlu zagranicznego przestają być obojętne w stosunku do struktury eksportu; korzystne staje się dla nich domaganie się zwiększenia możliwości eksportowych w branżach wytwarzających towary względnie drogie, na które popyt za granicą jest elastyczny (zwiększony eksport powoduje w tym przypadku odczuwalne zwiększenie obrotu w jednostkach pieniężnych).

Należy się liczyć z tym, że poza ograniczeniami wynikającymi ze szczupłości własnych czy cudzych mocy produkcyjnych, eksport jest limitowany również w sposób pośredni lub bezpośredni przez COG. Jest to problem, który powinien nas szczególnie interesować.

W ramach omawianego węzła regulacji, zagadnienie to może być rozwiązane w ten sposób, że przedsiębiorstwa handlu zagranicznego otrzymują polecenie wywiezienia takiej ilości produktów, która może być umieszczona na rynkach zagranicznych po cenie ustalonej w złotych dewizowych. Przy kursie: jeden dolar = cztery złote dewizowe, polecenie sprzedaży towarów po cenie nie niższej od 40 złotych dewizowych powinno oznaczać, że do transakcji eksportowych dojdzie we wszystkich przypadkach, kiedy można będzie umieścić towar na rynku zagranicznym po cenie nie niższej od 10 dolarów. Oznacza to również polecenie: powstrzymać się od dalszego eksportu, jeśli dalszy wywóz spowodowałby spadek ceny poniżej tej sumy.

Określając graniczną cenę eksportową COG ustala tym samym również wielkość eksportu w jednostkach naturalnych i w jednostkach pieniężnych. Z listy zadań, stojących przed aparatem handlu zagranicznego, rozwiązuje zatem zadanie pierwsze i drugie (wielkość eksportu w jednostkach naturalnych i w dewizach). To ostatnie zadanie wiąże się z potrzebą zrównoważenia bilansu handlowego. Zobaczymy w dalszym ciągu, czy mieszczą się w polu widzenia omawianego węzła regulacji inne zadania, które umieściłbyśmy na „liście”.

Kontynuując nasz komentarz do drugiego węzła regulacji, można zauważyć, co następuje:

Pierwsza uwaga dotyczy możliwości i sposobów polepszenia terms of trade przy wykorzystaniu narzędzi tego węzła. Przy posługiwaniu się miernikami pracy nawiązujemy do zysku, zagadnienie to było rozwiązywane — przypominamy — w następujący sposób. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego było obciążane za eksportowany towar określoną sumą, np. sumą 4000 złotych dewizowych za jeden samochód „Warszawa”. Samochód ten w zasadzie był sprzedawany w różnych krajach po niejednakowej cenie; przyczyną tego były nie tylko różne koszty transportu, różne warunki kredytowe, lecz również zasady rachunku zysku w warunkach rynku niedoskonałego a więc posiadanie przez PHZ stanowiska monopolistycznego.

Rzecz polega na tym, że elastyczność popytu na towar X, (w naszym przypadku na samochody) w różnych krajach jest niejednakowa;

w niektórych krajach, gdzie istnieje efektywna konkurencja innych krajów, jest bardzo wielka; obniżając nieco cenę, można znacznie zwiększyć sprzedaż nie psując jednocześnie rynku. W obrocie z takimi krajami opłaci się zaoferować cenę stosunkowo niską, realizując w ten sposób znaczną nadwyżkę nad sumą poniesionych kosztów (w tym również licząc obciążenie za wywieziony towar). W przypadku mało elastycznego popytu (jeśli na przykład zakup „Warszawy” stanowi jedyną możliwość importera zwiększenia „motoryzacji”, tj. jeśli eksporter ma mocną pozycję monopolistyczną, korzystne jest dla niego znaczne podniesienie ceny, nawet jeśli to w pewnym stopniu zmniejszy popyt. Zainkasowana wartość dewiz będzie w tym przypadku większa.

Polityka cen (albo inaczej mówiąc, wielkość podaży na rynki zagraniczne) polega na ich zróżnicowaniu, zależnie od siły monopolistycznej kraju eksportera na poszczególnych rynkach (od niejednakowej elastyczności popytu na tych rynkach).

Warto zauważyć, że przy premiowaniu od zysku (tj. w przypadku działania w ramach pierwszego węzła regulacji) COG przesuwają zadanie właściwego zróżnicowania cen do kompetencji przedsiębiorstw handlu zagranicznego; w zasadzie obciąża je bowiem jednakową ceną za wywożony towar, niezależnie od kraju przeznaczenia (chyba, że chce działać na geograficzną lub strukturalną strukturę eksportu, ale to już inne zagadnienie, niezależne od pozycji monopolistycznej na poszczególnych rynkach).

Przesunięcie decyzji w tej dziedzinie do kompetencji dolnego szczebla zarządzania (przedsiębiorstwa) wydaje się słusne. PHZ są powołane bowiem m. in. do analizy rynków zagranicznych; pełnią rolę ekspertów w tych kwestiach, one są zatem powołane do oceny elastyczności popytu i wyciągania z tej oceny wniosków o wielkości eksportu, który można kierować na poszczególne rynki zagraniczne.

Sprawdźmy teraz, w jaki sposób problem różnicowania cen jest rozstrzygany środkami węzła drugiego. Wielkość podaży nie jest tu regulowana przy pomocy rachunku zysku i wysokości obciążeń PHZ z tytułu wywiezionych towarów, lecz wprost przez zobowiązanie ich do sprzedawania takich ilości, przy których realizowana w złotych dewizowych cena, osiągnie zadaną wielkość (sprzedaż takiej ilości „Warszawy”, że cena jej w transakcjach z zagranicą wyniesie np. 4000 złotych dewizowych). Zamiast ceny można oczywiście bezpośrednio określić wielkość podaży; rezultat będzie ten sam.

Dostrzegając niejednakową elastyczność popytu na różnych rynkach zagranicznych i dążąc do maksymalizacji zysku dewizowego, COG powinien posłużyć się w tym przypadku zróżnicowaną ceną, tj. wyznaczyć nie jedną cenę zagraniczną, lecz tyle cen, ile jest rynków o niejednakowej elastyczności popytu na wywożony towar.

Ustalając te ceny, Centralny Organ Gospodarczy zatrzymuje dla siebie funkcje (m. in. badanie elastyczności popytu), które w przypadku działania w ramach węzła pierwszego przekazał PHZ. Pytanie, czy jest to celowe, gdyż również w

tych warunkach, gdzie istnieje efektywna konkurencja innych krajów, jest bardzo wielka; obniżając nieco cenę, można znacznie zwiększyć sprzedaż nie psując jednocześnie rynku. W obrocie z takimi krajami opłaci się zaoferować cenę stosunkowo niską, realizując w ten sposób znaczną nadwyżkę nad sumą poniesionych kosztów (w tym również licząc obciążenie za wywieziony towar). W przypadku mało elastycznego popytu (jeśli na przykład zakup „Warszawy” stanowi jedyną możliwość importera zwiększenia „motoryzacji”, tj. jeśli eksporter ma mocną pozycję monopolistyczną, korzystne jest dla niego znaczne podniesienie ceny, nawet jeśli to w pewnym stopniu zmniejszy popyt. Zainkasowana wartość dewiz będzie w tym przypadku większa.

Polityka cen (albo inaczej mówiąc, wielkość podaży na rynki zagraniczne) polega na ich zróżnicowaniu, zależnie od siły monopolistycznej kraju eksportera na poszczególnych rynkach (od niejednakowej elastyczności popytu na tych rynkach). Warto zauważyć, że przy premiowaniu od zysku (tj. w przypadku działania w ramach pierwszego węzła regulacji) COG przesuwają zadanie właściwego zróżnicowania cen do kompetencji przedsiębiorstw handlu zagranicznego; w zasadzie obciąża je bowiem jednakową ceną za wywożony towar, niezależnie od kraju przeznaczenia (chyba, że chce działać na geograficzną lub strukturalną strukturę eksportu, ale to już inne zagadnienie, niezależne od pozycji monopolistycznej na poszczególnych rynkach).

Warto zauważyć, że przy premiowaniu od zysku (tj. w przypadku działania w ramach pierwszego węzła regulacji) COG przesuwają zadanie właściwego zróżnicowania cen do kompetencji przedsiębiorstw handlu zagranicznego; w zasadzie obciąża je bowiem jednakową ceną za wywożony towar, niezależnie od kraju przeznaczenia (chyba, że chce działać na geograficzną lub strukturalną strukturę eksportu, ale to już inne zagadnienie, niezależne od pozycji monopolistycznej na poszczególnych rynkach).

Przesunięcie decyzji w tej dziedzinie do kompetencji dolnego szczebla zarządzania (przedsiębiorstwa) wydaje się słusne. PHZ są powołane bowiem m. in. do analizy rynków zagranicznych; pełnią rolę ekspertów w tych kwestiach, one są zatem powołane do oceny elastyczności popytu i wyciągania z tej oceny wniosków o wielkości eksportu, który można kierować na poszczególne rynki zagraniczne.

Sprawdźmy teraz, w jaki sposób problem różnicowania cen jest rozstrzygany środkami węzła drugiego. Wielkość podaży nie jest tu regulowana przy pomocy rachunku zysku i wysokości obciążeń PHZ z tytułu wywiezionych towarów, lecz wprost przez zobowiązanie ich do sprzedawania takich ilości, przy których realizowana w złotych dewizowych cena, osiągnie zadaną wielkość (sprzedaż takiej ilości „Warszawy”, że cena jej w transakcjach z zagranicą wyniesie np. 4000 złotych dewizowych). Zamiast ceny można oczywiście bezpośrednio określić wielkość podaży; rezultat będzie ten sam.

Dostrzegając niejednakową elastyczność popytu na różnych rynkach zagranicznych i dążąc do maksymalizacji zysku dewizowego, COG powinien posłużyć się w tym przypadku zróżnicowaną ceną, tj. wyznaczyć nie jedną cenę zagraniczną, lecz tyle cen, ile jest rynków o niejednakowej elastyczności popytu na wywożony towar.

Ustalając te ceny, Centralny Organ Gospodarczy zatrzymuje dla siebie funkcje (m. in. badanie elastyczności popytu), które w przypadku działania w ramach węzła pierwszego przekazał PHZ. Pytanie, czy jest to celowe, gdyż również w

objektywnych, przeszkadzających w eksportowaniu tych czy innych grup towarów.

Jeśli plan eksportu pewnych towarów nie jest wykonywany a istnieje nacisk ze strony bilansów handlowego i płatniczego, COG nie może się nie zgodzić na przeprowadzenie pewnych korekt, korzystnie ocenianych przez przedsiębiorstwa w ramach drugiego węzła regulacji.

Powyższe rozumowanie obowiązuje i w tym również przypadku, jeśli przedsiębiorstwa handlu zagranicznego są kierowane nie przy pomocy cen granicznych, lecz przy pomocy dyrektywnych wskaźników, w których ustala się wielkość eksportu poszczególnych towarów, nie precyzując ceny, po których transakcje eksportowe zostaną zrealizowane. Premiowanie od wielkości obrotów powinno zachęcić PHZ do eksportu po cenach możliwie najwyższych, gdyż zwiększa to sumę obrotu. Pytanie, czy przystość premii jest dostatecznie duża, aby stanowić dostateczną zachętę dla PHZ do aktywnego ubiegania się o wyższe ceny, realizowane w eksporcie? Premiowanie od zysku wydaje się bardziej skuteczne.

Załóżmy jednak, że premie składają kierownictwo przedsiębiorstw handlu zagranicznego do działania zgodnie z przyjętym modelem. Jakże towary będą budziły specjalne zainteresowanie tych przedsiębiorstw? Prawdopodobnie drogie, na które popyt jest względnie elastyczny. Sprzedając takie właśnie towary, można osiągnąć największe obroty.

Można przyjąć zatem, że również przy wyznaczaniu PHZ asortymentowych wskaźników eksportu, plan eksportu towarów „niewygodnych” dla tych przedsiębiorstw nie będzie wykonywany, co pod wpływem presji ze strony bilansu handlowego doprowadzi do zmian asortymentowych w eksporcie, korzystnie ocenianych przez PHZ, działających pod wpływem omawianego węzła regulacji.

Pokazaliśmy analogię pomiędzy działaniem węzła regulacji nawiązującego do premiowania od wartości produkcji brutto i od wartości obrotów w sferze produkcji i handlu zagranicznego. Czy z podobieństwa sposobu działania węzła można jednakowo ocenić efektywność jego zastosowania w obu wymienionych dziedzinach?

Teoria i praktyka gospodarcza potępiły posługiwanie się premiowaniem od produkcji globalnej w produkcji, pokazując, że powoduje to marnotrawstwo gospodarcze w postaci unikania w produkcji tanich i ogólnie dostępnych środków i zastępowania ich przez środki, których wyprodukowanie wymaga znacznej ilości siły roboczej i nakładów rzeczowych. Występuje zatem preferowanie kosztownych metod produkcji.

Handel zagraniczny jest również odmianą produkcji, a towary eksportowane stanowią w nim rodzaj „surowca”, w zamian za który otrzymuje on (w przenośni — wytwarza) produkty pochodzenia zagranicznego. Wywożąc towar drogi, tj. m. in. taki, na który cena nie spada pod wpływem zwiększenia eksportu, uzyskuje w zamian więcej dewiz, a tym samym również produktu końcowego w postaci importu. Różnica więc pomiędzy przemysłem a handlem zagranicznym z tego punktu widzenia polega

na tym, że w przemyśle ten sam towar jest wytwarzany przez droższy zestaw środków produkcji. Natomiast w handlu zagranicznym — droższe środki dają droższy produkt. Z góry nie można przesądzić, że takie postępowanie jest nieracjonalne.

Negatywna ocena premiowania od obrotu globalnego w handlu zagranicznym powinna być formułowana, jak się wydaje, bardziej ostrożnie, jeśli w ogóle ten system kierowania przedsiębiorstwami handlu zagranicznego na taką ocenę zasługuje.

Powróćmy do listy zadań, które przyjęliśmy dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego. W ramach omawianego węzła regulacji i przy założeniu działań wyłącznie parametrycznych (tj. przy pomocy cen jako narzędzi regulacji) mogą być rozwiązywane następujące zadania z tej listy:

— Asortyment i wielkość eksportu w jednostkach naturalnych,

— wykorzystanie pozycji monopolistycznej, polegające na różnicowaniu cen na różnych rynkach zagranicznych; związane z tym porównawcze terms of trade,

— regulowanie asortymentu z podziałem na poszczególne kraje importujące.

W sposób oczywisty w ramach tego systemu regulacji nie może być rozwiązane zagadnienie kosztów prowadzenia PHZ. Koszty te nie wpływają bowiem na wysokość premii, nie działają więc w sposób podobny do premiowania od zysku. Można zaryzykować twierdzenie, że zwiększenie kosztów pośrednio zwiększa premie, pozwala bowiem w wielu przypadkach na zwiększenie zakresu operacji eksportowych.

Wyłączenie kosztów z pola obserwacji miernika oceniamy ujemnie w sferze produkcji: zadaniem bowiem dobrej organizacji procesów wytwórczych jest osiągnięcie zamierzonego efektu przy najmniejszych nakładach środków. Czasami zmniejszenie nakładów następuje, jak wiemy, kosztem pominięcia celów długoplanowych (opracowania nowej techniki wytwarzania itp.).

W handlu zagranicznym problem kosztów występuje inaczej niż w produkcji i handlu wewnętrznym. Główną pozycję kosztów stanowi obciążenie przedsiębiorstw handlu zagranicznego z tytułu wywiezionych towarów. Minimalizacja tej kategorii kosztów może stanowić składnik węzła regulacji, np. przy premiowaniu od zysku, nie jest jednak obiektywnym celem gospodarczym, tj. równoznacznym np. ze zmniejszeniem nakładu pracy ludzkiej (pyło o tym wyżej).

Następna pozycja kosztów są wydatki handlowe, związane z utrzymaniem pracowników przedsiębiorstw handlu zagranicznego (pracowników operacyjnych), wydatków rzeczowych, kosztów usług, z których PHZ korzystają (np. maklerskich, spedycyjnych i in.). Warto bliżej się przyjrzeć strukturze i wielkości tych kosztów, aby się zorientować, jaką rolę odgrywają one w skali gospodarki narodowej oraz jakimi niebezpieczeństwami grozi wyłączenie ich spod kontroli układu regulacji. Brak rozróżnienia w sferze tych kosztów i przestrzeganie zasad gospodarności jest niewątpliwie cechą dobrze prowadzonych przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Trzecia pozycja kosztów, która powinna zajmować poważne miejsce w rachunku PHZ, są koszty związane z badaniami rynków zagranicznych, z wprowadzaniem towarów na te rynki, z reklamą, propagandą, a więc utrwalaniem i wzmacnianiem pozycji monopolistycznej na rynkach zagranicznych. Tego rodzaju nakłady mogą być często nadmiernie ograniczane w ramach premiowania od zysku, jeśli horyzont czasowy kierownictwa przedsiębiorstwa jest bliski, a wyniki ekonomiczne tych nakładów są odroczone i niepewne.

Jeśli porównamy ze sobą działania obu węzłów regulacji (pierwszego i drugiego) z punktu widzenia kształtowania kosztów w obrocie zagranicznym, to wyniki tego porównania będą następujące:

— koszty związane z wartością wywiezionych towarów, tj. ich wielkość, nie stanowią podstawy do obiektywnej oceny przeprowadzonych operacji eksportowych (koszty te mogą służyć tylko jako ogniwo systemu regulacji na poziomie PHZ),

— koszty handlowe sensu stricto są objęte kontrolą węzła pierwszego i nie objęte kontrolą węzła drugiego. Działanie węzła drugiego wymaga zatem uzupełnienia na tym odcinku przez współdziałanie z innymi węzłami, względnie zastosowania „instytucjonalnych” (budetowych) metod zarządzania,

— koszty związane z czynnościami sztabowymi (badanie rynków zagranicznych), oraz kosztów wycięcia na rynki zagraniczne. Premiowanie od zysku kontroluje wprowadzanie do obrotu wydatków tych nie rejestruje i przeto nie działa na nie ograniczająco. Podobnie jak w poprzednim przypadku powinny tu być zastosowane zasady gospodarki budżetowej.

W sumie, ocena ekonomicznej skuteczności w handlu zagranicznym miernika, opierającego się na produkcji brutto i obrotach, zasługuje na bardziej ostrożną (a może nawet pozytywną) ocenę, niż wyraża negatywna ocena stosowania tego miernika w produkcji. Warto oczywiście zweryfikować powyższą tezę przez obserwację praktyki, tj. funkcjonowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego, kierowanych przy pomocy odpowiedniego układu regulacji (miernika).

WSZYSTKO O GOSPODARCE

SPRAWY gospodarcze żywo obchodzą nie tylko ludzi zawodowo zainteresowanych tą dziedziną życia. Ale to zainteresowanie nie na ogół jest jednak dość powierzchowne i jeśli ktoś nie jest ekonomistą — na ogół nie bardzo mu się chce wgrzać w różne tajniki życia gospodarczego.

W tej sytuacji na uznanie zasługuje każda próba przedstawienia problemów gospodarczych w jakis sposób możliwie prosty, zwięzły — atrakcyjny, a równocześnie rzetelny i właśnie przejawem takiej próby są cztery książeczki, które stanowią początek nowej popularnej serii Państwowego Wydawnictwa Ekonomicznego. Seria ta nosi tytuł „Wszystko o gospodarce”, a każdy tomik jest poświęcony innej dziedzinie.

Na przykład tomik JÓZEFA SMITA „Ziemia nie rodzi siana” mówi o najistotniejszych sprawa

wach światowego i polskiego rolnictwa. Autor pokazuje, jakie trudności ma dziś świat z wyżywieniem ludzi, dlaczego rolnictwo wielu krajów jest bardzo zacofane, gdzie łąki ludzie jedzą, czemu praca naszych rolników jest mało wydajna; gdzie rolnictwo stoi gorzej, a gdzie lepiej niż u nas i dlaczego. Znajdziemy tu wiele ciekawych przykładów i liczb. Autor omawia też w skrócie zasady naszej polityki rolnej. Przy okazji zaś dowiadujemy się — mówiąc bardziej obrazowym językiem — o tym co się rolnikom bardziej opłaca, a co mniej, czym różni się obecny rolnik od dawnego chłopca itd. itd.

A wszystkiego co najważniejsze o chemii możemy się dowiedzieć z książeczki MIROSLAWA KOWALEWSKIEGO „Chemia — przemysł wielkich nadziei”. Od kilkunastu lat chemia robi nadzwyczajnie światową karierę. Z niewielu stosunkowo tanich surowców potrafi ona wytwarzać coraz więcej cennych produktów. Okazuje się, że jest w tym niemała zasługa polskiej myśli chemicznej. Ale wielka polska chemia powstaje dopiero teraz. Autor

wyjaśnia, dlaczego budujemy wiele nowych zakładów, rozbudowujemy stare. A ile to wszystko kosztuje, jak opłacalny to interes? O tym również się tu mówi. I np. o strukturze organizacyjnej naszego przemysłu chemicznego. W książce znajdziemy też krótki opis naszych największych kombinatów chemicznych. W sumie — wiele ciekawych i dla każdego informacji o współczesnej chemii i o planach na najbliższą przyszłość.

„Petrochemia pochód przez świat” omawia w kolejnym tomiku ZYG-MUNT SZEŁIGA. Wszystko zaczęło się od wynalazku lwowskiego aptekarza a dziś już „nafta rządzi światem”. Autor uzasadnia tezę, że chemizacja gospodarki jest jedną szansą zapewnienia światu obfitości dóbr materialnych, zaś największe możliwości daje tu właśnie przetwórstwo. Z węglowodorów (mamy tu cały popularny wykładzik na ten temat), jak z klocków, można budować mnóstwo różnych produktów — lwią część wszelkich wyrobów chemicznych, przy czym z ropy wytwarza się je znacznie prościej i znacznie taniej, aniżeli z innych surowców. Autor pokazuje oszałamiającą karierę, jaką zrobiła petrochemia w Stanach Zjednoczonych, Anglii i NRF, jak zdobywa ona przebojem Japonię, Francję, Włochy. I jak my dopiero teraz zaczynamy wchodzić do światowej rodziny petrochemicz-

nej. Autor omawia też związane z tym wszystkim różne kłopoty inwestycyjne, kadrowe itp.

Ciekawe aspekty techniki ściśle zaziębiamy się z ekonomicznymi problemami dzisiejszego świata nie tylko w chemii. Zwróćmy uwagę na tomik ANDRZEJA ZMUDY pod tytułem „Era żelaza trwał”. Mimo postępów chemii wciąż jeszcze rozwój wszystkich dziedzin gospodarki w poważnym stopniu zależy od zaopatrzenia w wyroby z żelaza i stali i autor pokazuje, dlaczego szybko i uprzedmiotowienie naszego kraju pod czas minionego dwudziestolecia zaczęliśmy głównie od rozbudowy hutniczego potencjału. I dlaczego dziś wciąż jeszcze odczuwamy niedobór wyrobów hutniczych. I dlaczego chcemy teraz, aby ilość przeszła w jakość, aby szybko rosła potrzeba zapokajać lepszymi gatunkowo, bardziej wytrzymałymi rodzajami stali. A równocześnie mamy tu też zwięzłe wyjaśnienie co to jest żelazo i stal, jak się je produkuje, jak funkcjonują hutnicze piece, na czym polega odlewnictwo, jakie są główne wyroby hutnicze itp. Jest tu kilkunastu charakterystyka kilkunastu naszych hut.

Seria ma jeszcze objąć wiele innych dziedzin. Ukazuje się jeszcze kilkadziesiąt dalszych tomików, co miesiąc jeden lub dwa.

Zwiąże i popularne vademecum

każdej z ważniejszych dziedzin gospodarki — to publikacje niewątpliwie pożyteczne. Na skutek wymogów wąskiej specjalizacji zawodowej wielu z nas nie ma przecież jakiegokolwiek ogólniejszego orientacji w całokształcie dziedziny, z którą stykamy się na co dzień albo też którą się interesujemy. A nowa seria PWE jest pomyślana dla ludzi bez specjalistycznego przygotowania.

Autorzy poszczególnych tomików — to doświadczeni popularyzatorzy problemów gospodarczych. Co prawda — taka popularyzacja nie jest łatwa, widać to również na przykładzie owych tomików. Miejscami rozważania zawierają jeszcze może zbyt wiele definicji lub liczb, a znowu kiedy indziej autorzy wpadają w drugą skrajność i dla ożywienia wykładu dodają np. zbyt luźno związane z tekstem anegdoty.

Ale mimo takich czy innych niedoskonałości — mamy tu próbę dobrej popularyzacji. I format wygodny w czytaniu, podobny do serii wojennych kryminałów „Z trybem”. Tu jednak mamy treści nie tylko ciekawe, lecz również rzeczywiście ważne. Tego rodzaju publikacje niewątpliwie wzbogacają wiedzę przeciętnego czytelnika o istotnych sprawach współczesnego świata i naszego kraju.

W AŻNYM czynnikiem, który wpływa na ostateczny kształt naszych zamierzeń gospodarczych na okres 1966—1970, a przede wszystkim na plan inwestycyjny, jest dochodzenie do wieku produkcyjnego pierwszych roczników wojennego wyżu demograficznego. Nakazuje to kreację odpowiedniej ilości odpowiednich miejsc pracy, które by pozwoliły na najefektywniejszy sposób włączyć nową, prężną grupę ludności do życia gospodarczego kraju przyspieszając w ten sposób dalszy jego rozwój. Ządanie to wymaga wzrostu nakładów na inwestycje produkcyjne. Niezależnie od tego powstały i inne potrzeby powodujące rozwój inwestycji w tym samym kierunku. Nie wchodząc w bliższą analizę tych potrzeb, można tu wymienić takie kierunki jak: konieczność zwiększenia produkcji rolnej, wymagająca wzrostu inwestycji w samym rolnictwie i w przemyśle dostarczającym środki produkcji dla rolnictwa; unowocześnienie i zmódnierowanie wielu gałęzi przemysłu ze względu na potrzeby zarówno handlu zagranicznego jak i rynku wewnętrznego itp.

Dorastanie młodzieży urodzonej po wojnie powoduje również istotny wzrost potrzeb w zakresie inwestycji nieprodukcyjnych, a przede wszystkim potrzeb mieszkaniowych. W bieżącej pięcioletniej planie istotną część „wyżu” dojdzie już do wieku, w którym zawiera się najwięcej małżeństw i zgłosi się po mieszkanie.

*

Skupienie się w czasie szeregu bardzo poważnych potrzeb inwestycyjnych, wobec ograniczonej ilości środków i możliwości inwestycyjnych stwarza konieczność przynajmniej priorytetu określonym rodzajom inwestycji. Najogólniej mówiąc priorytet taki uzyskały w bieżącej pięcioletniej inwestycje produkcyjne w rolnictwie, niektórych gałęziach przemysłu itp. Inwestycje mieszkaniowe znalazły się w drugiej grupie, a w związku z tym nakłady na nie rozwijały się wolniej niż całość nakładów inwestycyjnych.

Nakłady wynoszące 115,7 mld zł wzrastają w porównaniu do lat 1961—1965 o 11,3 proc., podczas gdy inwestycje ogółem, po wyłączeniu rezerwy, wzrastają o 33,6 proc. Tak więc udział inwestycji mieszkaniowych w inwestycjach ogółem spada z 17,0 proc. w latach 1961—1965 (ceny 1966 r.) na 14,2 proc. (te same ceny) w latach 1966—1970. Zmniejsza się również udział nakładów na roboty budowlano-montażowe w budownictwie mieszkaniowym w stosunku do całości nakładów na te roboty z 29,3 proc. w latach 1961—1965 do 23,8 proc. w bieżącej pięcioletniej. Wszystko to wskazuje, że okres bieżącego planu wieloletniego trzeba uznać jako niezbyt korzystny dla tempa wzrostu inwestycji mieszkaniowych.

Plan przewiduje wybudowanie w latach 1966—1970 — 975 tys. mieszkań o 2915 tys. izb i 49.490 tys. m² pow. użytkowej. Przyjmując za 100 wyniki lat 1961—1965 otrzymujemy następującą dynamikę wzrostu: mieszkania 29,4 proc.; izby 30,4 proc.; pow. użyt. 26,9 proc.

Porównanie tych liczb z dynamiką nakładów wskazuje, że plan pięcioletni postawił przed budownictwem mieszkaniowym bardzo trudne zadanie — obniżenia, w stosunku do okresu 1961—1965 nakładów jednostkowych. Sprzyjać temu będą przewidywane zmiany w strukturze inwestycyjnej budownictwa mieszkaniowego, o których będzie mowa dalej. Jednakże na niektórych odcinkach wykonanie zadań przy przyjętym tempie wzrostu nakładów wydaje się trudne.

W świetle przytoczonych powyżej liczb widać również, że plan pięcioletni na lata 1966—1970 przewiduje szybszy wzrost liczby mieszkań niż ich powierzchnię. Oznacza to spadek przeciętnej wielkości mieszkania z 51,7 m² w latach 1961—1965 na 50,7 m² w latach 1966—1970. Przyjęta na bieżącą pięcioletnią przeciętna powierzchnia jest jednak nieco wyższa niż osiągnięta w 1965 r. — równa 49 m².

Jak wiadomo w ostatnich latach projektowano i budowano mieszkania na dolnej lub nawet poniżej dolnej granicy normatywnych projektowania. Jednakże okazało się, że wartość użytkowa tych mieszkań pozostawia bardzo dużo do życzenia. Obecnie zaczyna eliminować się tego rodzaju projekty wywołane przesadną oszczędnością powierzchni mieszkań. Spowodować to musi wzrost przeciętnej wielkości mieszkań. W tym samym kierunku działać będzie przyspieszenie w spóldzielczości dodatkowej powierzchni młodym rozwojowym małżeństwom, jak również zmiany w strukturze inwestycyjnej (wzrost udziału budownictwa typu wiejskiego charakteryzującego się dużymi powierzchniami mieszkań). Już w 1966 r. zgodnie z komunikatem GUS obserwuje się wzrost

Budownictwo mieszkaniowe 1966—1970

TADEUSZ ZARSKI

przeciętnej powierzchni mieszkań do 50 m². Wszystko to wskazuje, że przyjęte w planie proporcje między liczbą mieszkań a ich powierzchnią — nie dadzą się raczej

utrzymać. Grozi zatem albo niewykonanie planu w liczbie mieszkań, albo też należy liczyć się z przekroczeniem planu w powierzchni użytkowej mieszkań.

Planowana powierzchnia mieszkań w stosunku do na lata 1966 — 1970 lat 1961—1965 w mln m²

BUDOWNICTWO OGÓŁEM	49,5	126,9
— państwowe	12,3	71,2
— spóldzielcze	17,8	326,6
— indywidualne	19,4	118,8
BUDOWNICTWO TYPU MIEJSKIEGO	34,7	117,4
— państwowe	8,6	54,0
— spóldzielcze	17,8	326,6
— indywidualne	8,3	101,5
BUDOWNICTWO TYPU WIEJSKIEGO	14,8	156,7
— państwowe	3,7	293,4
— indywidualne	11,1	136,0

Zwraca uwagę znacznie szybszy niż przeciętny wzrost budownictwa typu wiejskiego pociągający za sobą tendencję spadku wysokości nakładów na jednostkę powierzchni, a z drugiej strony, o czym wspomniano, wpływający na wzrost przeciętnej wielkości mieszkań. Szybki wzrost omawianego typu budownictwa jest koniecznością wywołaną bardzo niekorzystnym jego rozwojem w poprzednim pięcioletniu. W dużej mierze osiągnięto się do drogi bardzo szybkiego wzrostu rozmiarów budownictwa resortów rolniczych związanego z ogólnym kierunkiem polityki inwestycyjnej oraz istotnego wzrostu rozmiarów budownictwa chłopskiego. Ostatnio dość korzystny rozwój produkcji rolnej jak i wielokierun-

kowe poczynania mające na celu jej dalszy wzrost — powodujące zwiększenie się dochodów ludności chłopskiej — rokują nadzieję, że założenia planu dla budownictwa indywidualnego tej ludności zostaną zrealizowane. Wymagać to będzie, rzecz jasna, odpowiednich dostaw materiałów budowlanych dla wsi.

Zmiany w strukturze inwestorskiej budownictwa typu wiejskiego a więc ogromny wzrost wagi budownictwa spóldzielczego kosztem zmniejszenia udziału i rozmiarów budownictwa państwowego i utrzymania się rozmiarów budownictwa indywidualnego na dotychczasowym poziomie — są ogólnie znane i nie wymagają komentarza.

Struktura inwestorska w latach 1961—1965 i 1966—1970

OGÓŁEM	100	100
Budownictwo państwowe	44,1	24,8
Budownictwo spóldzielcze	14,0	36,0
Budownictwo indywidualne	41,9	39,2
BUDOWNICTWO TYPU MIEJSKIEGO	75,8	70,2
— państwowe	40,9	17,5
— spóldzielcze	14,0	36,0
— indywidualne	20,9	16,7
BUDOWNICTWO TYPU WIEJSKIEGO	24,2	29,8
— państwowe	3,2	7,3
— indywidualne	21,0	22,5

W skali całego budownictwa przewidziane na lata 1966—1970 zmiany prowadzą do wzrostu udziału budownictwa uspołecznionego, które w porównaniu do indywidualnego, może być przez organa planujące i zarządzające znacznie precyzyjniej zaplanowane i realizowane. W sumie, pod warunkiem planowego rozwoju produkcji materiałów budowlanych oraz mocy produkcyjnej aparatu wykonawstwa budowlanego, wzrasta współczynnik pewności wykonania planu w porównaniu do okresu 1961—1965. W okresie tym, najniższym bo tylko 43,5 proc. wykonaniem planu charakteryzowało się budownictwo indywidualne ludności chłopskiej.

*

Zmiany w proporcjach między budownictwem państwowym i spóldzielczym jak również nowe zasady werbunku członków spóldzielni i akumulacji przez nich środków własnych na cele spóldzielczego budownictwa mieszkaniowego powodują istotne zmiany we wpływie uspołecznionego budownictwa mieszkaniowego na sytuację rynkową. Według posiadanych danych akumulacja środków własnych ludności związana z uspołecznionym budownictwem mieszkaniowym, dają-

ca się uchwycić statystycznie (a więc: opłaty i kaucje w budownictwie państwowym, wkłady mieszkaniowe i budowlane w budownictwie spóldzielczym, spłaty zaciągniętych kredytów, przyrost oszczędności na przyszłe inwestycje w P.K.O. na książeczkach mieszkaniowych) wyniosła w latach 1961—1965 — 8,2 mld zł tj. 12,8 proc. nakładów na uspołecznione budownictwo mieszkaniowe. W/g szacunku własnego w latach 1966—1970 akumulacja ta wyniesie 18,5 mld zł co równa się 24,3 proc. całości nakładów. Badania przeprowadzone w I.B.M. wykazały, że prace w skali Zjednoczenia Budownictwa Miejskiego wyniosły ostatnio około 20 proc. wartości przerobu. A zatem, w przeciwieństwie do okresu poprzedniego, akumulacja środków pieniężnych ludności związana z budownictwem uspołecznionym przekroczy wypłaty dla pracowników Zjednoczeń i wystarczy na prace pracowników biur projektowych (koszt dokumentacji) równa się 3—5 proc. nakładów). Naturalnie nie znaczy to, że z akumulacji własnej ludności zostaną pokryte prace u dostawców wykonawstwa budowlanego. Jednakże, gdy produkcję przemysłu materiałów budowlanych oraz różnego rodzaju przedsiębiorstw usługowych (transport itd.)

uzna się za daną, a jej użycie w budownictwie mieszkaniowym jako jedną z alternatyw zastosowania (np. zamiast budowy mostów, tam, zakładów produkcyjnych o długim okresie wzrostu nakładów i długim okresie budowy) to dla sytuacji rynkowej ważne będą tylko proporcje między akumulacją a planami pracowniczymi zatrudnionych w wykonawstwie i przy projektowaniu. Korzystna ewolucja we wpływie uspołecznionego budownictwa mieszkaniowego na sytuację rynkową z pewnością należy przewidzianemu wysokiemu udziałowi środków własnych ludności związanych z już realizowanym i przyszłym budownictwem spóldzielczym — równym 45 proc. nakładów na to budownictwo w l. 1966—1970.

Nasuwa się pytanie, jaki będzie wpływ planowanych rozmiarów budownictwa mieszkaniowego na sytuację mieszkaniową i w jaki sposób zostaną zaspokojone potrzeby mieszkaniowe. Uchwała Sejmu PRL o planie pięcioletnim przewiduje, że w wyniku budownictwa przeciętne zatrudnienie mieszkań zmniejszy się w miastach z 1,46 osób na izbę w 1965 do 1,37 w 1970, a na wsi odpowiednio z 1,79 na 1,70.

Jednakże jest to tylko jeden aspekt zagadnienia. Specyfika rozwoju demograficznego obecnej pięcioletki, o której była mowa na początku artykułu, sprawia, że należy się liczyć ze znacznie silniejszym wzrostem liczby gospodarstw domowych (rodzin i osób samotnych) niż liczby ludności ogółem. Szacuje się, że przyrost czysty (saldo nowopowstałych i zlikwidowanych) gospodarstw domowych w latach 1966—1970 będzie 2 razy wyższy niż w ubiegłej pięcioletce, w której dochodziło do wieku „małżeńskiego” roczniki wojennego „niżu”. W związku z tym istnieje groźba, że mimo szybszego wzrostu mieszkań niż ludności stosunek między liczbą istniejących mieszkań a liczbą gospodarstw domowych może się w obecnej pięcioletce nawet pogorszyć.

Istniejące dane wskazują, że nie sprostają zgłoszonemu już zapotrzebowaniu zarówno budownictwo spóldzielcze jak i rad narodowych. Mimo że budownictwo spóldzielcze osiągnie rozmiary 415 tys. mieszkań — należy się liczyć z faktem, że ponad 200 tys. członków względnie kandydatów przyjętych do dnia 1.1.1967 r. nie otrzyma mieszkania w bieżącej pięcioletce. Naturalnie nie uzyskają w latach 1967—1970 mieszkań również wszyscy ci, którzy zapisali się w tym okresie do spóldzielni. Według informacji pochodzących z rad narodowych z braku mieszkań nie otrzyma, w latach 1966—1970, przydziału 70 tys. rodzin, mimo że ich warunki materialne i mieszkaniowe uprawniają do przydziału mieszkania kwaterekowego.

Przytoczone fakty dowodzą, że rozmiary budownictwa mieszkaniowego w latach 1966—1970 nie będą wystarczające w stosunku do potrzeb. Nie znaczy to jednak, że należałoby postuluować jakieś znaczne zmiany w proporcjach planu na lata 1966—1970. W świetle scharakteryzowanej na początku sytuacji w zakresie potrzeb inwestycyjnych postulat taki nie byłby realny. Wyda się, że należałoby skoncentrować się przede wszystkim na wykonaniu zamierzeń planu co do liczby mieszkań przewidzianych do oddania do użytku — co w myśl poprzednich wywodów wymagałoby pewnego niewielkiego przekroczenia planu wyrażonego w powierzchni użytkowej. Niewątpliwie jest to trudne zadanie, wymagające mobilizacji wszystkich instytucji i przedsiębiorstw zajmujących się budownictwem mieszkaniowym jak również kooperantów.

Pewnym optymizmem napawa fakt, że opublikowany przez G.U.S. komunikat informuje o oddaniu do użytku w 1966 r. — 175 tys. mieszkań. Na lata 1967—1970 pozostaje zatem 800 tys. tj. średnio 200 tys. rocznie. Osiągnięcie i przekroczenie tego poziomu na bazie stanu osiągniętego już w 1966 r. wydaje się zupełnie realne — w świetle obserwowanego trendu w dłuższym okresie czasu. Zdarzały się lata, gdy roczny przyrost rozmiarów budownictwa przekraczał nawet 30 tys. mieszkań — przy znacznie niższej bazie wyjściowej.

Naturalnie byłoby znacznie lepiej gdyby nie tylko wykonano plan, ale gdyby drogą uzyskania dodatkowych rezerw udało się wybudować ponad plan postuluwane przez Sejm 100 tys. izb. (co odpowiada szacunkowo ok. 30—35 tys. mieszkań). W tym szczególnym przypadku należałoby rozszerzyć rozmiary budownictwa rad narodowych, gdyż za każdym niezrealizowanym przydziałem kwaterekowym kryła się, obecnie, bardzo trudne przypadki mieszkaniowe i życiowe.

W HUTACH polskich w ciągu kilkunastu ubiegłych lat systematycznie zwiększano produkcję stali. Remonty wielkich pieców czy pieców martenowskich zawsze dawały okazję do zwiększenia mocy produkcyjnej. Operacje były mało kosztowne, bo remonty i tak trzeba regularnie przeprowadzać, a przy okazji można zwiększyć objętość pieca...

Ale stał z pieców martenowskich w postaci tzw. wlewków nie zda się na nic, jeżeli nie zostanie prze-walcowana. Trzeba więc było też intensyfikować pracę walcowni, by

Wąskie gardło

ANDRZEJ WARECKI

zdołały „przelknąć” rosnącą produkcję stali. Chodziło przede wszystkim o walcownie-zgniatacze, w których dokonuje się wstępnego przerobu wlewków (dopiero zgniatacz doprowadza do zmiany układu krystalograficznego stali, a także nadaje wlewkowi kształt półwalców, nadających się do dalszego przerobu w walcowniach na wyroby walcowane).

W konsekwencji zgniatacze zaczęły pracować niemal na maksymalnych obrotach, każda awaria, każdy postój załamywał plany. Co raz częściej zaczęto kierować wlewkami bezpośrednio do walcowni wyrobów gotowych (niektóre wyroby mogą być tak wykonywane, ale uzyskuje się wtedy kiepską jakość).

Spowodowało to niepokój w Zjednoczeniu Hutnictwa Żelaza i Stali. Zapotrzebowanie na wyroby walcowane nie mogło utrzymać się na jednym poziomie do końca lat sześćdziesiątych, kiedy to planowano oddać do użytku tzw. słabiny — czyli kolosalny, nowoczesny zgniatacz w Hucie Lenina.

W 1965 roku doszło do sytuacji kryzysowej: w żaden sposób zgniatacz nie mógł przerobić więcej, niż 6,7 miliona ton stali, do walcowni finalnych mogło bezpośrednio pójść najwyżej 1,4 mln ton a że zapotrzebowanie wyniosło 8,2 mln ton, zabrakło 0,1 mln ton. To znaczy: brak możliwości przerobienia stali, którą stalownie mogły dać nawet z nadwyżką!

W tej sytuacji jedynym wyjściem było skorzystanie z usług zagranicznych. W roku 1966 sytuacja jeszcze się pogorszyła — za granicą musiano w zgniataczach przewalcować na półwalców około 1,6 mln ton stali.

Skorzystaliśmy tu z usług Związku Radzieckiego, Węgier, Czechosłowacji. Trzeba było surowe wlewki wozić za granicę, potem półwalców przywozić do dalszego przerobu. A walcowanie za granicą nie jest gratisową ujemnością... „Zgnięcie” tony stali kosztuje na rynku europejskim 13 dolarów, my płacimy w różny sposób, między innymi wlewkami. A koszty transportu — to też nie bagatela.

Konieczność korzystania z usług zagranicznych spowodowała wreszcie operatywniejsze zajęcia się walcownikami-zgniataczami. Co robić, by największe stali przepuścić przez krajowe zgniatacze? Zaczęto więc w nich szukać „wąskich gardeł”, by zwiększyć moc przerobową.

Dążono więc do możliwie najpełniejszego wykorzystania czasu szczególnie w hutach im. Dzierżyńskiego, „Florian” i „Warszawa”, gdzie było najwięcej przerwy w pracy zgniataczy. Okazało się wówczas, że podstawową przyczyną tych przerw jest zła organizacja pracy. Bowiem odpowiednie czasowe i transportowe zsynchronizowanie pracy stalowni i walcowni-zgniataczy mogłoby zlikwidować wiele przerw na dogrzewanie wlewków.

Wlewki przed rozpoczęciem operacji zgniatacza muszą mieć temperaturę około 1300 stopni C. Do niej trzeba je nagrzać w tzw. piecach wlewkowych. O ile wlewki nie ostygnie zupełnie po odlaniu, nie trzeba go długo grzać i w ten sposób można zwiększyć możliwości „przepustowe” pieców grzewczych w walcowni. W związku z tym wprowadzono w hutach premie za skracanie czasu transportu gorących wlewków do stalowni. Dalo to korzystne rezultaty. Poza tym usprawniono remonty pieców wlewkowych, wprowadzono nowoczesniejsze metody ich eksploatacji.

Same usprawnienia organizacyjne nie mogły jednak spowodować za-

sadniczej poprawy, doprowadziły tylko do likwidacji kilkuset godzin postojowych rocznie. To też się liczy, ale w większym stopniu liczą się procesy modernizacyjne, których wreszcie doczekały się archaiczne zgniatacze.

W hucie „Florian” zmodernizowano już urządzenia walcownicze, a w roku 1967 unowocześni się piecownię; w hucie im. Dzierżyńskiego także unowocześniano siłę piecownicą, a w niedługim czasie przeprowadzi się modernizację zgniatacza, przede wszystkim rozdzielać wspólny jego napęd z napędem walcowni nawrotnej i zastępując maszyną parową — elektryczną. Niedawno zakończony został remont i zakrojona na dużą skalę pierwsza część modernizacji zgniatacza w hucie „Kościuszk”. Wymieniono tu m. in. napęd parowy na elektryczny, przebudowano 4 piece grzewcze, wprowadzono wiele nowych urządzeń, zmieniono układ technologiczny. Przy tym okres prac remontowych i inwestycyjnych został poważnie skrócony. Postój miał trwać 5 miesięcy, ale dobre przygotowanie robót, wykonanie prac wstępnych jeszcze w czasie ruchu starego zgniatacza a potem dobra synchronizacja początku wykonawców (było ich 16) oraz terminowe dostawy urządzeń pozwoliły skrócić czas remontu o 34 dni.

Dzięki tym wszystkim przedsięwzięciom moc zgniataczy wzrasta. W 1966 r. mogły one przerobić około 7 milionów ton stali, a więc o 300 tysięcy ton więcej, niż w roku poprzednim; o tyle też zwiększa się w stosunku do r. 1966 możliwości przerobu w 1967 r. Nie rozwiąże to jednak generalnie trudności. W roku 1967 trzeba będzie przewalcować wstępnie za granicą około 330 tysięcy ton stali.

Możliwe, że uda się zmniejszyć trochę ten „import usług”. Stwierdzono, że w walcowniach można nadaje uruchomić pewne rezerwy, usprawniając transport. Np. wiele drobnych przerw w ruchu powstaje wskutek braku nowoczesnej łączności pomiędzy dyspozytorami pieców grzewczych a suwnicowymi transportującymi wlewki z pieców do urządzeń walcowniczych. Połączenia wydaje się krzykliwe lub na migi; kto zna pracę w hucie, wyobrazi sobie niewątpliwie, jak smętne skutki może dawać „łączność” słuchowo-wzrokowa.

Dalsze korzyści może dać lepiej przemyślany rozdział zadań pomiędzy hutami. Każdy zgniatacz ma swoje „ulubione” rozmiary, a więc należy tak planować produkcję, by poszczególne urządzenia specjalizowały się w produkcji najbardziej odpowiadających im wyposażeniu asortymentów. Robi się to, ale w załamywaniu zakresie.

Tak więc program poprawy pracy zgniataczy, który jest obecnie realizowany, daje już poważne efekty. Jednakże, jeszcze do roku 1968, pod koniec którego dopiero ruszy słabiny w hucie im. Lenina, trzeba będzie korzystać ze zgniataczy zagranicznych.

Ostatnio bowiem sytuację zaostrego uruchomienia stalowni konwertowo-tlenowej w hucie im. Lenina, która poważnie zwiększyła produkcję stali, a więc stworzyła konieczność walcowania większej ilości wlewków. W dodatku ta nowoczesna stalownia daje wlewki o wadze do 18 ton, a nasze stare walcownie dostosowane są do najwyżej 12-tonowych.

Gdyby słabiny nowohucki mógł ruszyć razem ze stalownią konwertowo-tlenową, wtedy nie byłoby potrzebne w latach 1968—69 usługi zagraniczne, a sama stalownia byłaby inwestycją znacznie efektywniejszą, bo produkowana przez nią stal mogłaby być bez trudności i lepiej przerabiana.

Na słabiny nowohucki przeznaczono 4 miliardy zł, z tego 3 miliardy 400 milionów w tej pięcioletce, a resztę — w następnej. Słabiny ruszy w drugiej połowie 1968 r., w roku 1969 będzie mógł już przewalcować około 2 milionów ton stali, a po zakończeniu inwestycji osiągnie moc w granicach 4,5 miliona ton stali rocznie. Wtedy nie tylko „definitywnie” zniknie „wąskie gardło” we wstępnym przerobie stali, ale powstana nawet rezerwa mocy produkcyjnej, dzięki której postępy remontowe nie będą groziły zawaleniem się całej konstrukcji rocznego planu przerobu stali.

Za parę lat sytuacja będzie więc niezła. Pracować będą nowoczesne zgniatacze w hucie im. Lenina, „Bobru” i „Warszawie”, niewiele im ustępujące zmodernizowane urządzenia w hutach „Florian” i „Kościuszk” oraz w nieco mniejszym stopniu unowocześnione walcownie wstępnego przerobu w hutach „Łabędzi” i im. Dzierżyńskiego. Osmi, przestarzały zgniatacz (te urządzenia są tylko w 8 hutach) w hucie „Pokoń”, będzie — jak się rzekło — prawdopodobnie zlikwidowany za kilka lat.

Zapewniano mnie w Zjednoczeniu Hutnictwa Żelaza i Stali, że od roku 1969 proces zwiększania mocy stalowni zawsze będzie szedł w parze ze zwiększaniem mocy walcowni-zgniataczy; że sytuacja kryzysowa już się nie powtórzy.

Ale z kolei niektóre walcownie wyrobów finalnych pracują blisko granic swoich możliwości, a każdy remont jest nerwowym wysiłkiem z czasem. Nie wystarczy więc czasowa zsynchronizacja mocy stalowni i zgniataczy — trzeba również odpowiednio wcześniej zacząć rozwijać i następny etap przerobu stali.

ZYCIE 3
GOSPODARSTWO

Nr 11 (808) — 12.III.1967

Trywocik gospodarczy

Wale Zgromadzenie Użytkowników Ogrodów Działkowych im. M. Kasprzaka w Olsztynie podjęło uchwałę powołującą prawo do dalszej uprawy działki emeryta A. Lewickiego za to, że nie odpracował na określonej liczbie godzin na rzecz podjętego przez działkowców czynu społecznego. Zgromadzenie nie przyjęło do wiadomości jego wykrętów, że jest zbyt stary i chory, żeby pracować fizycznie i nie ma pieniędzy, aby jak najszybciej wpłacić pieniężny ekwiwalent na wynajęcie robotnika. Niektórym się myliło ro-

boty przymusowe z czynami społecznymi i ci niektórzy nie odróżniają czynów społecznych od aspołecznych.

● Dyrekcja i Załoga Dolnośląskich Zakładów Odlewniczych w Szprotawie całkowicie przywykły do tego, że co zakład trochę popracuje to staje, skutkiem awarii dopływu prądu, a kiedy plan trzeba nadganiać dostawy prądu przerywane są 3—4 razy dziennie. Dyrekcja i Załoga nie mogą tylko przywyknąć do tego, że legnickie władze energetyczne z zamiłowaniem zawsze odmawiają wszelkiej informacji jak długo potrwa każda przerwa, choć znając jej przyczynę, mogą to określić. Tylko dlać akurat energetycy mają lubić swoich klientów?

● Dziś z Nowej Sól podjął wytwórczość ram do kołarek. Dotych-

czas jedynym wytwórcą była odlewnia w Skarżysku. W Nowej Sól wytwórczość jest o 120—130 proc. wyższa tylko skutkiem lepszej organizacji pracy. W Skarżysku formierzy wykonują wszystkie czynności przy formowaniu ramy od początku do końca. W Nowej Sól zastosowano podział pracy przez co zwiększyło się wykorzystanie maszyn.

● Jednym z najlepiej prosperujących krakowskich przedsiębiorstw jest Izba Wyrzeźbielców, która w ubiegłym roku o czterech milionach przekroczyła plan wpływów finansowych osiągając wpływy w wysokości ponad 2.000 tysięcy. Przekroczone też planowane wpłaty do budżetu miasta. Więcej emaliotów w określaniu planów finansowych towarzyszy! Zakładczyli się w Warszawie trwający (z przerwami) dwa lata interesujący proces. Wytwórcy co nowy załad spóldzielni „Półpiech” członkom starego zarządu, domagając się od nich zwrotu z własnej kieszeni 75 tys. złotych niesłusznie, ada-

nem ilustratora Krajowego Związku, wypłacanych uczniom pracującym przy amatach na wolnym powietrzu. Uczniowie ci decyzyjnie Zarządu otrzymali 400 zł miesięcznie zamiast przewidzianych przepisami 150 zł. Pozwani (twierdzą przed sądem, że za 150 zł żaden uczeń nie chciał pracować. Gdyby zaś zatrudnili robotników niekwalifikowanych spóldzielnia musiałaby płacić 1400 zł — oczywiście zgodnie z przepisami. Sąd oddalił pozew uznając, że decyzyjność wyższym wynagrodzeniu miała na celu dobro spóldzielni i przyniosła jej oszczędności, że funduszy plac nie przekroczone, co świadczy o gospodarności i że wszystkie decyzje podejmowane były kolegialnie. Sprawa jest precedensowa, ponieważ oznacza rozpoczęcie stosowania w praktyce dyktanda Najwyższego o kierowanie się w wyrokowaniu merytorycznym rozpatrywaniu do brzo gospodarczym, a nie wyłącznie zgodności decyzji kierowników komórek gospodarczych z obowiązującymi przepisami.

roboty. Brak bowiem tych ustaleń nie uniemożliwia wykonawcy o-kreślenia przysługujących mu wynagrodzenia za wykonane roboty, a zatem — skoro w/w protokołem roboty zostały odebrane i przekazane do eksploatacji — to w świetle postanowienia § 34 ust. 1 pow. o.z.u. fakt ten stanowi wystarczającą podstawę do wystawienia przez wykonawcę faktury końcowej i do żądania jej zapłaty.

Jak wynika z materiałów sprawy, faktura końcowa została wystawiona w dniu 30 stycznia 1964 r. lecz data jej wystawienia nie ma wpływu na początek biegu terminu prekluzyjnego, liczonego w/g zasad wyjaśnionych wyżej. (...)»

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

KARTY KWALIFIKACYJNE DLA OSÓB ZATRUDNIANYCH W HANDLU, PRZEMYSLE SPOŻYWCZYM I CHŁODNICTWIE SKŁADOWYM

W celu zapobieżenia zatrudnianiu w handlu, przemyśle piekarskim, garmazeryjnym, gastronomicznym, mięsny i drobiarskim oraz w chłodnictwie składowym osób, które dopuściły się nadużyć. Rada Ministrów powzięła uchwałę (nr 13) z dnia 24 stycznia 1967 r. w sprawie prowadzenia kart kwalifikacyjnych dla niektórych osób zatrudnionych w handlu, przemyśle spożywczym oraz chłodnictwie składowym (Monitor Polski Nr 9, poz. 49).

W myśl uchwały, jednostki organizacyjne podległe i nadzorowane przez Ministra Handlu Wewnętrznego oraz jednostki handlu, przemysłu piekarskiego, garmazeryjnego, gastronomicznego, mięsnego, drobiarskiego i chłodnictwa składowego podległe innym ministrom obowiązane są prowadzić karty kwalifikacyjne dla pracowników zatrudnionych na stanowiskach, z którymi łączy się majątkowa odpowiedzialność za powierzone imienie społeczne, a także dla innych pracowników mających swobodny dostęp do mienia.

Karty kwalifikacyjne mają być również prowadzone dla osób, z którymi wspomniane jednostki zawarły umowę zlecenia lub agencyjną, jeżeli osobom tym powierzone zostało imienie społeczne.

Dla pozostałych pracowników wymienionych jednostek oraz dla pracowników zatrudnionych w organach Inspekcji Mięsnej i w administracji handlu przydzielonych do narodowych kart kwalifikacyjnych zakłada się w razie rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika za popełnienie nadużycia w handlu, przemyśle piekarskim, garmazeryjnym, gastronomicznym, mięsny, drobiarskim i chłodnictwie składowym oraz za zaniedbanie obowiązków nadzoru lub kontroli, jeżeli przyczyniło się ono do powstania nadużycia.

Karta kwalifikacyjna jest dokumentem jawnym i powinna być na każde żądanie pracownika udostępniona mu do wglądu.

Ministerstwo Handlu Wewnętrznego prowadzi centralny rejestr osób zwolnionych z pracy bez wypowiedzenia z ich winy za nadużycia lub niedobory oraz za zaniedbania obowiązków nadzoru i kontroli, jeżeli osoby te przyczyniły się przez to do powstania nadużycia.

W razie rozwiązania umowy o pracę, umowy zlecenia lub umowy agencyjnej z wymienionymi osobami w sposób i z przyczyn wyżej podanych zakład pracy wysła ich karty kwalifikacyjne do centralnego rejestru.

Karta kwalifikacyjna ulega usunięciu z centralnego rejestru i zniszczeniu po upływie 5 lat od daty rozwiązania z nią umowy.

Uchwała wchodzi w życie z dniem 13 marca 1967 r.

UDZIAŁ JEDNOSTEK PAŃSTWOWYCH I SPÓŁDZIELCZYCH W KOSZTACH WSPÓLNYCH OBIEKTÓW GOSPODARKI WODNEJ

Ogłoszona niedawno uchwała nr 12 Rady Ministrów z dnia 24 stycznia 1967 r. w sprawie udziału jednostek państwowych i spółdzielczych w kosztach projektowania, wykonania i utrzymania wspólnych obiektów budowlanych gospodarki wodnej (Monitor Polski Nr 9, poz. 48) dotyczy w szczególności: 1) zbiorników wodnych, 2) ujęć wody powierzchniowej i podziemnej, 3) kanałów i rurociągów przerzutu wody, 4) grupowych oczyszczalni ścieków.

Uchwała nie dotyczy natomiast obiektów budowlanych zaliczonych do budownictwa specjalnego w zakresie gospodarki komunalnej oraz oczyszczalni ścieków, które będą eksploatowane przez jednostki gospodarki komunalnej, obiektów budowlanych służących do zbiorowego zaopatrzenia rolnictwa i wsi w wodę, a także służących do rolniczego wykorzystania ścieków.

W uchwale podane zostały m. in. zasady ustalania udziału w kosztach w zależności od rodzaju wspólnego obiektu.

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI



BIEŻĄCY plan pięcioletni przewiduje znaczne zwiększenie nakładów pieniężnych w gospodarstwach — chłopskich. Do szczególnie wyeksponowanych należą nakłady na nawozy mineralne i usługi mechanizacyjne. Podczas gdy ogólne wydatki pieniężne na produkcję rolną mają wzrosnąć o 60% w stosunku do 1965 r., wydatki na nawozy mineralne o 131%, a na opłatę usług mechanizacyjnych kółek rolniczych o 128%.

Abstrahując od pozaekonomicznych przyczyn i skutków wprowadzenia usług mechanizacyjnych rozpatrzmy ich reperkusje dochodowe w gospodarstwie. Rachunek taki prowadzimy posługując się informacjami statystyki masowej za rok 1965 oraz, wskaźnikami planu na rok 1970.

W gospodarstwach chłopskich na wyżywienie 1 konia przeznaczają się dosyć poważne odsetki użytków rolnych. Przy obecnej najwyższej w Europie obsadzie koni na 100 ha (15,1 w 1965 r.), powierzchnia zajęta pod produkcję pasz dla koni zajmowała w 1960 r. 15,5%, użytków rolnych, w 1965 — 13,8% (skutek spadku pogłowia koni i wzrostu pól), natomiast w 1970 r. przy planowanej, zmniejszonej obsadzie koni o 2 sztuki na 100 ha użytków rolnych oraz przy wzroście pól — już tylko 11,8%. Na wyżywienie 1 konia w 1970 r. przypadnie około 0,90 ha powierzchni paszowej.

Wartość produkcji finalnej z 1 ha użytków rolnych w 1970 r. ma wynieść 9350 zł (w cenach 1965 r.). Wzrost produkcji finalnej z tytułu zmniejszenia liczby koni, wyniesie przy tych założeniach 170 zł na 1 ha użytków rolnych. Zwiększonej wartości produkcji finalnej towarzyszy oczywiście zwiększony dochód globalny (produkcja czysta). Przeciętnie każde 100 zł produkcji finalnej da w 1970 r. około 62 zł dochodu globalnego. Wzrost produkcji ze zwolnionej powierzchni paszowej o 170 zł spowoduje więc wzrost dochodu globalnego o około 105 zł. Ponieważ nakłady na usługi mechanizacyjne mają wzrosnąć o 175 zł na 1 ha, a dochód globalny ze zwolnionej przez konie powierzchni paszowej tylko o 105 zł na 1 ha, to zwiększone nakłady na usługi mechanizacyjne będą tylko w 60% pokryte przez wzrost dochodu globalnego gospodarstw uzyskanego z tytułu zmniejszenia liczby koni (oczywiście pod warunkiem, że rzeczywiście zmniejszy się liczba koni, na co nie wskazują tendencje zarysowujące się w poprzednim roku).

Rozważając sprawę pokrycia części opłat usług mechanizacyjnych z dochodu uzyskanego dzięki produkcyjnemu wykorzystaniu pasz dotychczas skarmianych przez konie, warto zwrócić uwagę na skalę zjawiska w gospodarstwach spółdzielczych. Liczba koni wynosiła w nich w 1965 r. załadowo 4,5 sztuki na 100 ha użytków rolnych; była więc o 10,6 sztuk mniejsza niż w gospodarstwie indywidualnej. Dzięki zmniejszeniu liczby koni spółdzielnie zyskały — w porównaniu z go-

spodarką indywidualną — 9,6 ha powierzchni produkcyjnej na każde 100 ha użytków rolnych. Wartość produkcji finalnej z tej powierzchni wyniosła w przeliczeniu na każdy hektar użytków rolnych 852 zł, a dochód globalny 511 zł. O stopniu pokrycia kosztów mechanizacji przez dochód globalny, uzyskany dzięki zmniejszeniu liczby koni, świadczy następujący rachunek: koszty paliwa wyniosły 188 zł na 1 ha, amortyzacja wszystkich maszyn i urządzeń 374 zł, remonty złączone i materiały remontowe (łącznie z budynkami) 210 zł; razem 772 zł. Po nieważ koszty te dotyczą wszystkich maszyn i urządzeń, a częściowo i

budynków, to należy przypuszczać, że koszty (materiał) samej mechanizacji są w pełni pokryte przez dochód globalny uzyskany dzięki zmniejszeniu liczby koni. Dodatkowym czynnikiem jest fakt zmniejszenia w stosunku do gospodarki indywidualnej (między innymi w wyniku mechanizacji) nakładów pracy o 15 dni na 1 ha użytków rolnych.

Powyższe obliczenia wskazują tylko na jeden aspekt procesu mechanizacji rolnictwa. Wskazują na to, że koszty mechanizacji mogą znaleźć źródło pokrycia w przyroście dochodu uzyskanego dzięki zmniejszeniu liczby koni. Oczywiście w gospodarstwie indywidualnym nie mogą one być w bieżącej pięcioletniej w pełni pokryte z tego przyrostu (będą pokryte w 60%), gdyż liczba koni nie może jeszcze zmniejszyć się w zbyt znaczącym stopniu. Czy oznacza to więc powstanie „dochodowych” przeszkód na drodze rozwoju mechanizacji rolnictwa? Tego rodzaju wniosek nie byłby uzasadniony. Mechanizacja wyzwała bowiem rezerwy pracy w gospodarstwie chłopskiej, które mogą być przesunięte do innej produkcji (warzywniczej, zwierzęcej) przynosząc przyrost produkcji i dochodu.

Przytoczona kalkulacja pokrycia w 60% kosztów mechanizacyjnych w gospodarstwie indywidualnym przez dochód globalny uzyskany dzięki

zmniejszeniu się ilości koni jest kalkulacją w skali makroekonomicznej. W konkretnych gospodarstwach sprawa ta przedstawia się nieco inaczej. Ze względu na niepodzielność konia, zmniejszenie liczby koni nastąpi tylko w części gospodarstw. Będą to jedynie gospodarstwa wielokonne, gdyż gospodarstwa jednokonne nie mają jeszcze realnych możliwości pozbycia się jednego konia.

Usługi kółek rolniczych zastępują konie jedynie w pracach uprawnych, zbiorach, omłotach i cięższym transporcie. Wszystkie prace pielęgnacyjne oraz cięższy transport wykonuje jeszcze ciągle koń. Go-

dukcji, których wzrost wymaga dodatkowych nakładów pracy, np. poważniejszy wzrost produkcji zwierzęcej lub wzrost powierzchni uprawy roślin pracochłonnych. Substytucyjny charakter usług mechanicznych w stosunku do żywej siły pociągowej może być również czynnikiem wzrostu produkcji rolnej dzięki zwiększeniu zasobów paszowych gospodarstwa.

W ubiegłej pięcioletniej wzrost wydatków na usługi mechaniczne nie spowodował obniżki nakładów pracy w całym gospodarstwie. Nakłady te utrzymywały się na niezmiennym poziomie, gdyż zmniejszone w wyniku mechani-

powoduje w konsekwencji zamiast dalszego zmniejszania — zwiększenie w ostatnim okresie ilości koni w gospodarstwach, które już częściowo się koni wyżyły.

Wykazaliśmy poprzednio, że jednym z warunków powodzenia planu rozwoju mechanizacji jest, by pogłowiem koni nadal się zmniejszało. Tymczasem w ciągu ostatnich dwóch lat liczba koni poczęła wzrastać. Dla wielu ekonomistów pojawienie się na nowo tego zjawiska jest związane z niedostatkiem programu mechanizacji, wskutek czego, kółka rolnicze nie mogą w pełni zastąpić prac wykonywanych przez konie w gospodarstwach, które się koni wyżyły. Nie negując tego stanowiska, należy jednak podkreślić, że obserwowane ostatnio zwiększenie się ilości koni w gospodarstwach jest w poważnym stopniu wynikiem poprawiającej się opłacalności produkcji koni na sprzedaż.

Można to zaobserwować analizując kształtowanie się cen na konie. Przeciętna cena wolnorynkowa konia roboczego wzrosła z 6 022 zł w 1960 r. do 9 336 zł w 1965 r. i 11 750 zł w czerwcu 1966 r. Również szybko rosła cena skupowania koni przez Zjednoczenie O-brotu Zwierzętami Hodowlanymi, z przeznaczeniem na eksport (w 1965 r. średnio za 1 sztukę rolnik otrzymywał 10 420 zł, w czerwcu 1966 r. — 11 960 zł). Sytuacja ta zachęca wielu rolników do produkowania koni na sprzedaż.

Wydaje się, że preferowanie wy-sokich cen skupu koni w imię do-radnego „użytku” dewizowego nie powinno przysparzać kosztów wy-chowu 1 konia. Należy pamiętać, że na wyprodukowanie konia trze-ba zużytkować około 4 razy więcej zboża (około 25 q) niż na wypro-dukowanie krówki. (Za 1 konia rzeźnego na rynku szwajcarskim u-zyskiwano w 1964 r. około 197 do-larów, a cena 1 tony zboża pa-sterowanego na rynku europejskim kształtowała się na poziomie 60 do-larów). Porównanie to każe wątpić, czy słusze jest zachęcanie tym samym rolników do ich chowu, a poprzez to do dodatkowego skar-miania importowanych w dużym stopniu pasz treściwych?

Nasze rozważania dotyczą tylko skutków dochodowych wprowadze-nia usług mechanizacyjnych. Cho-dziło nam o zwrócenie uwagi na to, że skoro zwiększone nakłady na rolnictwo mają nie tylko zwięk-szyć produkcję, ale także zwięk-szyć dochody realne chłopów (o kilkanaście procent) — to koniecz-ne jest rozważenie reperkusji do-chodowych wprowadzonych nakła-dów. Występujące trudności wpro-wadzenia usług mechanizacyjnych nie wynikają, jak się wydaje, tyl-ko z braków asortymentu dostar-czanych środków mechanizacji, nieatrakcyjności ceny niektórych usług kółek oraz z trudności orga-nizacyjnych kółek rolniczych. Oprócz poprawy w tej dziedzinie chodzi także o to, by zapewnić warunki spadku pogłowia koni oraz by stwarzać front pracy w rolnic-twie, który umożliwiłby zatrudnie-nie swobodnym dzięki mechaniza-cji rezerwowi pracy indywidual-nych gospodarstw.

Koń a traktor w gospodarstwach chłopskich

ROZALIA BACHAŃSKA, LESZEK WIŚNIEWSKI

spodarstwa mogące pozbyć się jednego konia zwiększają swój do-chód globalny o przeszło 5 tys. zł, co może dla nich oznaczać nawet „czysty zysk”, gdyż ko-szty usług mechanicznych w pod-stawowych pracach sprzążają-nych nie przekraczają tej sumy. Natomiast w gospodarstwach, któ-re wyżyły się jednym koniem, do-chód ten byłby nie wystarczający na opłacenie wszystkich niezbędnych prac wymagających użycia siły pociągowej. Tak więc wzrost us-lug mechanicznych zakładałby w planie na rok 1970 może znaleźć pokrycie nie tylko w dochodzie, lecz zapewniłby nawet poprawę do-chodowości gospodarstw wielo-konnych, (które mogą zmniejszyć ilość koni) oraz gospodar-stw drobnym, bezkonnym, które muszą obecnie korzystać z na-jemnej siły pociągowej, jak rów-nież wszystkim gospodarstwom odczuwającym brak siły roboczej. W przeważającej jednak liczbie gospodarstw indywidualnych wzrost nakładów na usługi mechaniczne nie będzie nakładem substy-tucyjnym, lecz dodatkowym, który musi być pokryty z dodatkowo wypracowanego dochodu.

Nakłady na usługi mechaniza-cyjne, przy niezmiennych zasobach siły roboczej i pociągowej, jak wspomnieliśmy, mogą być po-średnio czynnikiem wzrostu pro-dukcji, jeśli zwolnione przez nie nakłady pracy żywej znajdą za-stosowanie w tych gałęziach pro-

dukcji nakłady pracy na 1 ha po-szczególnych roślin znalazły zasto-sowanie we wzroście uprawy roślin pracochłonnych oraz w poważnym wzroście produkcji zwierzęcej.

W obecnej natomiast pięcioletce zmniejszone wskutek wzrostu me-chanizacji nakłady pracy (3 dni na 1 ha użytków rolnych) nie znajdują dodatkowego zatrudnienia ani w produkcji roślinnej, ani zwierzęcej. W produkcji roślinnej nastąpił na-biwoi zmniejszenie uprawy ro-slin okopowych z 20,2 do 19,1 proc., w produkcji zwierzęcej zaś — po-za wzrostem pogłowia młodego bydła, które jest najmniej pracochłonne — wzrost pozostałego pogłowia jest niewielki. Ta perspektywa braku możliwości zatrudnienia zwolnionej dzięki usługom mechanicznym pracy, może być poważnym hamul-cem korzystania z tych usług. Wy-daje się więc, że należałoby szu-kać dróg umożliwiających przy-spieszenie wzrostu produkcji pracochłonnych kultur (warzywa i in.), a także nie rezygnować ze znale-zienia rezerwy umożliwiających zwiększanie produkcji trzody chlew-nej.

Istnieje także szereg innych wa-runków, których spełnienie będzie niezbędne, by plan mechanizacji rolnictwa był z powodzeniem rea-lizowany. Wskazemy tu tylko na zjawiska niedopasowania asor-tymentu oferowanych przez kółko usług do potrzeb gospodarstwa. Uważa się, że utrudnia ono roz-szerzanie zakresu usług kółek. Do-tyczy to zwłaszcza większych ob-szarowo gospodarstw, które zgłas-zają zapotrzebowania na różnorod-ne usługi mechaniczne. Usługi te nie mogą być obecnie dostar-czone przez kółka.

Fakt, że kółka nie mogą jesz-cze zapewnić pełnego asortymentu usług w odpowiednim stanie, oraz brak możliwości zakupu ciągnika, przedsięwzięcia czy koncernu. Mi-mo to polskie planowanie regional-ne ma z tego okresu spore osią-gnięcia, że choćby wspomniemy stu-dium „Warszawa funkcjonalna” z 1936 r. Po wojnie różne były ko-leje prac nad przestrzennym zago-spodarowaniem kraju. Etap re-nansu rozpoczął się w roku 1961, po ustawie sejmowej o planowaniu przestrzennym. Powołano wówczas wojewódzkie pracownice planów re-gionalnych oraz zaktywizowane prace teoretyczne prowadzone przez Komitet Przestrzennego Za-gospodarowania Kraju PAN. Wy-razem coraz szerszego doceniania przestrzeni na ekonomikę naszych poczyną jest powołanie w ubie-głym roku Pracowni Przestrzenne-go Zagospodarowania Kraju przy Komisji Planowania.

Próbkę problemów, jakie stają przed planowaniem przestrzennym daje prof. Juliusz Goryński w ar-tykule pt. „Koncepcje modelowe urbanizacji regionów”. Urbanizacja objęła nasz kraj z ogromną siłą. Proces ten będzie się prawdopodobnie nasilał. Aby nie był on ży-wiołowy — trzeba mieć wizję prze-strzennego rozmieszczenia ludności, przede wszystkim wzrostu ilości-wego i rozwarstwienia struktury wielkości miast. Trzeba wiedzieć, ile będzie ludności miejskiej, czy skupi się ona w jakichś supermetropoliach, czy mniejszych miastach. Czy nasze miasta będą rosły wwyż, czy też rozrastać się na cały re-gion, tworzyć pasmowe lub gwia-zdźaste konturbacje. Nie chodzi tu o wizjonerstwo, lecz o maksymalne uwzględnienie szeroko pojętych potrzeb ekonomicznych i społecz-nych. Koncentracja produkcji idzie w parze z dążnością do osiedlania się tam, gdzie istnieje duża swo-boda wyboru pracy oraz form od-poczynku i rozrywki. Równocześ-nie konieczność przestrzennego łą-czenia miejsc zamieszkania z usłu-gami nieco przeciwdziała tym ten-dencjom. Rozwiązanie szukano w koncepcji miasta-matki i miast-satellitów, bądź miasta głównego i miast-hotelu, nie dalo to jednak zadowalających rezultatów. Wy-pracowanie jakiejś koncepcji jest tu konieczne, jeżeli nie chcemy rozlewania się wielkich aglomera-cji w żywiołowo powstające „mia-siast-luste plamy”.

Wydany przez redakcję GIAT numer ma duży ciężar gatunkowy, zarówno z względu na tematykę, jak i szeroki wachlarz autorski. Z braku miejsca mogliśmy omówić tylko niektóre pozycje.

A. W.

Eksport półproduktów chemicznych

DZIĄLAJĄCE na zasadach eksperymentalnych Zjedno-czenie Przemysłu Azotowego, specjalizujące się w produkcji na-wozów azotowych i tworzyw sztucz-nych — aktywizuje m. in. swą dzia-łalność w zakresie eksportu i współ-pracy technicznej z innymi kraja-mi. Według informacji, zamieszczo-nych w wydawanym przez to zjed-noczenie kwartalniku „Przemysł Azotowy”, ubiegłoroczne zadania eksportowe zostały przekroczone o ok. 15 mln zł dew., przy planowanym poziomie eksportu — 77 100 mln zł dew. Głównymi artykułami eks-portowymi były aldehyd octowy, karbid, kaprolaktam, mocznik tech-niczny i azotniak, a głównymi od-biorcami — kraje wolnodelowizowe. W bieżącym roku zjednoczenie roz-winie eksport nawozów azotowych, w której to dziedzinie — jak wiado-mo — stajemy się potęgą euro-pejską.

Ale nie tylko. Coraz żywsze za-interesowanie kontrahentów zagra-nicznych budzą polskie opracowa-nia w zakresie tworzyw sztucz-nych. Od dłuższego np. czasu In-stitut Chemii Ogólnej w Warsza-wie przy współpracy Z.A. Kędzie-rzyn prowadził badania nad pod-jęciem produkcji bezwodnika kwa-

su maleinowego (MSA), półproduk-tu służącego do wytwarzania żywic iakierowych i tworzyw sztucznych, którego technologia produkcyjną opracowały dotychczas jedynie Sta-ny Zjednoczone i NRF, zachowując w ten sposób pozycję monopolistyczną na rynkach światowych. Mono-pol ten przypuszczalnie zostanie w najbliższym czasie złamany. W trakcie budowy znajduje się już in-stalacja pilotowa do produkcji tego kwasu w Polsce, opracowano w Polsce katalizator do produkcji MSA, zgromadzono także spory za-sób doświadczeń laboratoryjnych. Rezultaty osiągnięte przez Polaków zainteresowały m. in. szwajcarską firmę „Imhausen International Company”, również zaangażowaną w poszukiwaniach w tej dziedzinie, z którą ostatecznie nawiązano współpracę. Na podstawie porozu-mienia między Zjednoczeniem Prze-mysłu Azotowego a firmą „Imhaus-en”, fachowcy z obu krajów wy-mienia między sobą posiadane wy-niki rozpoczęcia technicznego (tzw. know — how) oraz pokażą wy-siłki w dalszych poszukiwaniach nad opanowaniem technologii tego półproduktu chemicznego.

(kk)

PRZYPOMNIJMY raz jeszcze realia — w jakich — po paroletniej przerwie — odbyły na Węgrzech gorące dyskusje nad kształtem modelu zarządzania gospodarką narodową, tym razem jednak poparte autorytetem uchwał najwyższych władz państwowych, postulujących potrzebę głębokich zmian w tej dziedzinie i wyznaczających konkretny termin wprowadzenia ich w życie — 1 stycznia 1968 roku.

Mimo znacznej koncentracji sił i środków na rozbudowę przemysłów pracujących bezpośrednio na rynek, zainicjowanej w latach 1960—1965, ostatnie lata przyniosły cały zespół zjawisk niepokojących właśnie w tym zakresie. Rozbudowę przemysłów konsumpcyjnych towarzyszył spadek zainteresowania odbiorców ich produkcją. Odbiciem tego stanu rzeczy jest malejące tempo przyrostów obrotów w handlu detalicznym, narastanie zapasów, redukcja — w ślad za tym — rozmiarów produkcji w wielu kluczowych branżach zajmujących się zaopatrzeniem rynku. Przemysł rynkowy rozszerza swój potencjał produkcyjny, ale rynek nie w pełni akceptuje produkcję, którą ten mu proponuje. Częściowo nadwyżki artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego wchłania eksport, gdzie udział tej grupy towarowej zwiększa się z 17,8 proc. w roku 1960 do 21,3 proc. w roku 1965. Jednocześnie pogłębia się trudna sytuacja Węgier w handlu zagranicznym: łączny deficyt obrotów za te lata sięga blisko 350 mln dolarów. Ujemne saldo obrotów tak z państwami kapitalistycznymi jak i socjalistycznymi stwarza barierę dla dalszego rozwoju produkcji, bo Węgry — podobnie jak Polska — zależne są w znacznej mierze od importu podstawowych materiałów do produkcji. Następują jednocześnie niekorzystne przekształcenia w strukturze eksportu, w ślad za ograniczeniem zainteresowania rozbudową produkcji grupy „A”, maleje udział eksportu maszynowego na rzecz wywozu — poza artykułami konsumpcyjnymi pochodzenia przemysłowego — również surowców, półfabrykatów i żywności. Odbiciem tych trudności jest zahamowanie od roku 1965 wzrostu plac realnych.

TŁO ROZWOJOWE

Oczywiście nie są to realia, które gospodarka węgierska zamierza akceptować na przyszłość. Uchwala w czerwcu ub. roku pięciolatka zakłada wprawdzie nieco niższy wzrost dochodów ludności do roku 1970 (o 14—16 proc.) niż w latach 1960—1965 (18 proc.), ale wydaje się to wynikać z dążenia do dość radykalnych przekształceń w strukturze ekonomicznej tego kraju, gdzie zadania jakościowe uzyskują wyraźny priorytet przed zadaniami ilościowymi. Taka zaś operacja po prostu kosztuje. Maleje tempo wzrostu produkcji przemysłowej z 45 proc. w latach 1960—65 do 32—36 proc. w latach 1966—70, jednocześnie jednak:

● Inwestycje w przemyśle i budownictwie zwiększają się w tempie szybszym niż w pięcioleciu ubiegłym (z ogólnej kwoty 250—260 mld forintów na te działy gospodarki narodowej przypaść ma 46—50 proc.; w pięcioleciu 1961—65 z kwoty 202 mld forintów inwestycje w przemyśle i budownictwie wchłonęły ok. 44 proc.). Rezultatem tego ma być przyspieszenie rozwoju produkcji w tych przemysłach, które decydują o modernizacji bazy wytwórczej w innych działach gospodarki narodowej, to znaczy w energetyce, chemii i przemyśle elektromaszynowym. W energetyce obecna pięciolatka przewiduje rozszerzenie mocy elektrycznej o 1000 MW (w r. 1963, ostatni rok, dla którego rozporządzamy pełnymi informacjami, energetyka węgierska dysponowała mocą ok. 1500 MW), w chemii wzrost produkcji o 55—60 proc., w przemyśle budowy maszyn o 40—45 proc. Dużo niższy ma być wzrost produkcji w przemyśle lekkim — o 20—24 proc.

● Na tym gruncie autorzy węgierskiego planu pięcioletniego spodziewają się podwyższenia wydajności pracy o 24—27 proc., zwiększenia konkurencyjności węgierskich towarów na rynkach zagranicznych i zahamowania, a przynajmniej dość znacznego ograniczenia, niekorzystnych tendencji w

handlu zagranicznym, polegających na spadku udziału w ostatnich latach maszyn i urządzeń w eksporcie. Pięciolatka 1966—70 przewiduje wzrost produkcji maszynowej na eksport o 50—55 proc. W ciągu sześciolecia 1960—65 wywóz maszyn i urządzeń zwiększył się o 48 proc.

● Ograniczenie tempa wzrostu produkcji przemysłowej, w tym niższy od średniej przyrost produkcji w przemyśle bezpośrednio zaopatrujących rynek — w lekkim i spożywczym, przypuszczalnie odbije się na dalszym zwolnieniu tempa wzrostu obrotów w handlu detalicznym. W latach 1961—65 obroty handlu wewnętrznego wzrosły o ok. 27 proc., w latach 1966—70 — przewiduje się ich wzrost o 19—21 proc. Częściowo uzasadnienia tej prognozy szukać chyba należy w przewidywanym relatywnym spadku udziału spożycia w dochodzie naro-

podstawowych surowców (węgiel, stal, cement, energia itp.) i usług (czyszcze, transport), kształtować się mają w oparciu o porozumienie między dostawcą a odbiorcą, niekiedy bez żadnych ograniczeń (maszyny, wyroby kooperacyjne, towary luksusowe, warzywa, owoce, jaja itd.), czasami przy pewnych, ogólnych bardzo ograniczeniach (tzw. ceny limitowane; państwo określa limit lub dolną ich granicę albo cenę jednego, podstawowego w danej grupie towarowej asortymentu, np. najpopularniejszego rodzaju obuwia). Przedsiębiorstwo, oferujące wyroby szczególnie na rynku poszukiwane, deficytowe, ma więc szansę uzyskania ceny wyższej, a tym samym wyższego zysku.

Nowy system ekonomiczny stwarza więc preferencje dla przedsiębiorstw produkujących tanio i produkujących to, co cieszy się naj-

większym popytem na rynku. Preferencje te są tym wyraźniejsze, że od rozmiarów zysków zależy zarówno wielkość środków, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo na inwestycje, jak i poziom plac. Zysk, pozostający w przedsiębiorstwie po potrąceniu wypłaty do budżetu, dzieli się bowiem — według odpowiednich norm procentowych — na dwie zasadnicze grupy: fundusz rozwoju przedsiębiorstwa i fundusz placowopremiowy. Poza tym z zysku, pozostającego w przedsiębiorstwie, tworzony ma być także tzw. fundusz rezerwowy, z którego — przy powstaniu przejściowego niedoboru w jednym z dwóch poprzednio wymienionych funduszy — uzupełniane mają być środki, niezbędne dla realizacji inwestycji przedsiębiorstwa lub jego zobowiązań placowych.

W ramach posiadanych środków, tzn. zależnie od tego, jak znaczne kwoty zgromadzone z zysku w postaci funduszy rozwoju, przedsiębiorstwo samo ma decydować, w co inwestować i czy w ogóle inwestować. Może bowiem środki inwestycyjne nie wykorzystywać: nie przepadać, złożone na koncie bankowym, są oprocentowane. Polityka kredytowa, m. in. odpowiednia polityka oprocentowania kapitałów złożonych w banku, ma stworzyć sytuację, w której przy niskiej efektywności inwestycji bardziej opłaci się przedsiębiorstwu przekazywanie swych środków z funduszy rozwoju instytucji bankowej. Odsetki płacone przez bank od zdepouowanych środków powinny być bowiem w tym wypadku przyniesić przedsiębiorstwu wyższy zysk, niż uzyskany z ewentualnych inwestycji. Te przedsiębiorstwa, w których występuje wysoka efektywność inwestycji — poprzez system kredytowy bankowy — uzyskują natomiast możliwość uzupełniania własnych funduszy rozwojowych o środki czasowo niewykorzystywane przez innych, zdeponowane w banku. Zakłada się, że ta polityka bankowa stworzy powinna warunki dla przepływu kapitałów z gałęzi mniej efektywnych do bardziej efektywnych.

W ten sposób autorzy węgierskiej reformy spodziewają się zwiększenia udziału inwestycji wysokoopłacalnych, szybkoekontujących, m. in. racjonalnych inwestycji modernizacyjnych. Inwestycje te stanowią ważny uzupełnienie przedsięwzięć w tym zakresie podejmowanych ze środków budżetowych, centralnych, których głównym zadaniem ma być tworzenie nowych przedsiębiorstw, branż itp.

Szczególą rolę w systemie bodźców materialnych spełnia ma fundusz placowopremiowy. Jest to fundusz, tworzony z części zysku, pozostającego po odprowadzeniu

dać identyczne we wszystkich branżach. Z dotychczasowych jednak propozycji można zbudować następującą tabelę „wzorcową”:

● **PRACOWNICY FIZYCZNI I** pracownicy administracyjni, zatrudnieni przy pracach prostych. Państwo gwarantuje pełną płacę roboczą zgodną z osobistym zaszczerowaniem i taryfikacjami. Ci pracownicy, w przypadku uzyskania przez przedsiębiorstwo dodatkowych środków na fundusz plac z wygospodarowanego zysku (funduszu placowopremiowego), mają prawo do specjalnego dodatku do płacy (premi), nie przekraczającego jednak 10—12 proc. uposażenia zasadniczego.

● **PRACOWNICY ŚREDNIEGO DOZORU.** Państwo gwarantuje 85—90 proc. płacy zasadniczej. Reszta wypłacana jest po uzyskaniu przez przedsiębiorstwo funduszu placowopremiowego, jeśli przedsiębiorstwo fundusz ten wygospodaruje, jeśli nie — wypłata ogranicza się jedynie do płacy gwarantowanej. Ta grupa pracowników, gdy starczy środków zgromadzonych na funduszu placowopremiowym, może także uzyskać dodatek do płacy (premię) sięgający 35—40 proc. uposażenia zasadniczego.

● **PRACOWNICY ŚCISŁEGO KIEROWNICTWA PRZEDSIĘBIORSTWA** (dyrektor naczelny, jego zastępcy, kilka osób na najbardziej eksponowanych stanowiskach kierowniczych). Państwo gwarantuje 70—75 proc. płacy zasadniczej. Wypłata pozostałej części płacy zależy od wygospodarowania przez przedsiębiorstwo niezbędnego zysku. Z funduszu placowopremiowego, gdy starczy środków, ta grupa pracowników uzyskuje prawo do dodatkowej premii, sięgającej do 65—70 proc. uposażenia zasadniczego.

Nie przewiduje się wprowadzenia sztywnej siatki dodatków do płacy finansowanych z funduszu placowopremiowego. Przepisy określają jedynie górną granicę wypłaty. Natomiast szczegółowy rozdział premii w tych granicach — komu i ile — jest sprawą wewnętrzną przedsiębiorstwa. Oczywiście taka koncepcja „ruchomych plac” związanych z zyskiem wymaga rozwiązania wielu szczegółów problemów: ostateczne rozliczenie zysku następuje dopiero po zamknięciu bilansu, a więc raz w roku. Wyrownanie plac do poziomu określonego taryfikatorem, a nie objętego gwarancją państwową, jak również wypłata dodatkowych premii nie może jednak odwrócić się do tego momentu, powinna to być chyba wypłata operatywna, bieżąca, gdyż w przeciwnym wypadku skuteczność bodźcowa tego systemu staje się problematyczna. Uczynienie z funduszu placowopremiowego operatywnego instrumentu oddziaływania na załogę wymagać więc będzie przypuszczalnie uelastycznienia systemu rozliczania zysków. Nie przewiduje się podobno przy tym mechanizmu weryfikacji zysku. Zysk ma być zyskiem bez względu na to, jakie jest jego pochodzenie: czy jest on rezultatem obniżenia kosztów produkcji, zwiększenia produkcji czy korzystnych dla przedsiębiorstwa układów cen.

Liczy się na to, że taka koncepcja plac w nowym mechanizmie gospodarczym wzmocni poczucie odpowiedzialności za rezultaty gospodarowania przedsiębiorstwa, ale także, że stanie się elastycznym instrumentem oddziaływania na załogę przez kierownictwo. Obecnie swoboda w tym zakresie, m. in. ze względu na ustawodawstwo pracy, jest dość ograniczona. Dotyczy to zwłaszcza polityki kadrowej.

Trudno przesądzać, ze względu na problemy socjalne, jakie będą zastosowane rozwiązania. W każdym razie w tej chwili jest to istotny problem w oddziaływaniu kierownictwa przedsiębiorstwa na załogę, tym istotniejszy, że spłaszczenie plac mocno nadwyrzężyło zainteresowanie pracowników awansem zawodowym. Dyrektor generalny du-

żego, liczącego kilka tysięcy pracowników przedsiębiorstwa zarabia ledwie 4—5 razy więcej, niż portier zatrudniony w tym przedsiębiorstwie. Robotnik wykwalifikowany — 1,5—2 razy więcej od portiera, tyle samo w zasadzie zarabia majster, ledwie o 10 proc. więcej od majstra kierownik wydziału produkcyjnego.

Utworzenie elastycznego systemu plac, zależnego w dużej mierze od zysku przedsiębiorstwa, pozostawienie szerokich pełnomocnictw kierownictwu w zakresie dysponowania nadwyżkami ponad plac taryfikatorowy, traktowane jest na ogół jako panaceum na wiele obecnych trudności w zakresie oddziaływania na załogę. Ma się nadzieję, że poprzez szersze dopuszczenie do udziału w zyskach zakładu, silniej będzie można wiązać z przedsiębiorstwem pracowników o wysokich kwalifikacjach, zachęcać do awansu, a poprzez wyeliminowanie z udziału w zyskach, pozbawiać się ludzi, którzy dla przedsiębiorstwa są nieprzychylni. Nie brak jednak także głosów sceptycznych: czy w sytuacji ostrego deficytu rąk do pracy, pogłębionego silną aglomeracją przemysłu, operacja polegająca na dofinansowywaniu funduszu plac z zysków i likwidacji szczegółowego nadzoru resortów nad wielkością zatrudnienia i średniej płacy (żadne w tej mierze limity nie mają przedsiębiorstw obowiązywać) nie doprowadzi po prostu do generalnego wzrostu plac, automatycznego podwyższenia zarobków wszystkich zatrudnionych bez próby indywidualizacji polityki w tej dziedzinie? Nie rozwiązałoby to żadnego z istniejących obecnie problemów, tworząc napięcie na rynku. Takie głosy też słychać obecnie na Węgrzech.

REGUŁY GRY I NIEBEZPIECZYSTWA

Dążenie do maksymalizacji zysku — według założeń reformy — sprzyjać powinno nie tylko pobudzeniu inicjatyw w zakresie wewnętrznej organizacji produkcji, ale także szerokiemu zainteresowaniu rynkiem, zgłaszaniem przez ten rynek zapotrzebowaniom. Zysk daje tylko produkcja sprzedana — więc przedsiębiorstwo koncentruje swe zainteresowanie tylko na wyrobach, które mają szansę zbytu. Produkcja „na skład” traci sens dla przedsiębiorstwa. Najwyższy zysk daje produkcja najbardziej atrakcyjna na rynku, bo tu istnieje możliwość uzyskania cen wyższych od przeciętnych, więc przedsiębiorstwo powinno starać się przede wszystkim dobierać takie asortymenty do swego programu produkcyjnego, w których dotychczas istniała niezaspokojony popyt.

Tak to wygląda w teorii. W praktyce jednak — powiedzmy sobie szczerze — maksymalizacja zysku może nastąpić także inną drogą. Choćby poprzez kartelizację rynku. Parokrotnie stykał się reporter w rozmowach z węgierskimi działaczami gospodarczymi z opinią, że już w tej chwili niektóre przedsiębiorstwa zaczynają dogadywać się między sobą w sprawie podziału „sfer wpływu”, sztucznego utrzymywania wysokiego poziomu cen poprzez ograniczenie konkurencji: ja robię to, ty tamto, nie wchodźmy sobie w parady... Dla kartelizacji rynku wykorzystane mogą być trusty (zjednoczenia jako organ administracyjny powołany przez państwo dla nadzoru nad przedsiębiorstwami przypuszczalnie przestając istnieć; pozostają prawdopodobnie tylko tam, gdzie przedsiębiorstwa będą sobie tego życzyć, jako organ podporządkowany przedsiębiorstwom, dla prowadzenia np. wspólnej polityki handlowej, asortymentowej itp.). Często zresztą nie trzeba nawet odwoływać się do form kartelu: przecież w warunkach węgierskich, kraje stosunkowo niewielkie, wklej przedsiębiorstwo jest klasycznym przykładem oligopolu, panujących nad rynkiem. Obawa przed kartelizacją produkcji, a za jej pośrednictwem utworzenia dyktatu producentów, przed ostrym starciem interesów ogólnospołecznych i z interesami poszczególnych organizacji wytwórczych, należy chyba do najpowszechniej wyrażanych zastrzeżeń pod adresem projektowanych zmian modelowych.

ŚRODKI ZABEZPIEZAJĄCE

Rzecznicy reformy argumentują: nie ma systemów doskonałych. Każdy zawiera w sobie ładunek różnych niebezpieczeństw. Nawet najbardziej szczegółowa ingerencja państwa nie uchroni gospodarki np. przed zjawiskami inflacyjnymi, gdy istnieją realne dysproporcje w zapotrzebowaniu rynku, braki towarowe, rozmiłanie się produkcji z potrzebami odbiorców. Rzecz polega więc nie tyle na administracyjnych zabezpieczeniach, co na wywołaniu inicjatyw producentów, na stworzeniu warunków, w których producent szybko i elastycznie reaguje na sygnały rynku, dostosowuje się do jego żądań, zabiega o pełne zyskowanie istniejącego popytu i jego rozszerzanie. Obfitość towarów, na które istnieje popyt, jest najpewniejszą rękojmią stabilizacji. „Nowy system — podkreślał w rozmowie z reporterem jeden z wysokich funkcjonariuszy węgierskiej komisji planowania — na pewno stanowi instrument wyjątkowo czuły. Trzeba liczyć się z tym, że choćby go wyrażać się będzie także w tendencjach do wzrostu cen w tych dziedzinach, gdzie występują niedobory towarowe, do tworzenia — poprzez wzrost cen — stanu względnej równowagi. Ale zarzecz,

poprzez mechanizm bodźców, skłaniających przedsiębiorstwa do maksymalizacji zysków i dzięki uwolnieniu producentów od sztywnego kaftanu dyktirny administracyjnych, system ten tworzy przesłanki do koncentracji zainteresowania producentów na dziedzinach, gdzie popyt najszybciej jest do zaspokojenia, bo tam zyskowność produkcji jest najwyższa, do szybkiego dostosowywania się do wymagań rynku, a poprzez wzrost produkcji towarów najbardziej deficytowych i poszukiwanych, usuwania gruntu, na którym roddzi się mogą tendencje inflacyjne”.

We wszystkich rozmowach z autorami i rzecznikami reform gospodarczych powtarza się opinia: państwo nie chce mieszać się do szczegółów zarządzania pojedynczymi organizacjami wytwórczymi, ale nie zamierza z założonymi rękami przyglądać się procesom zachodzącym na rynku. Nie rezygnuje z aktywnego oddziaływania na gospodarkę, zamierza to jedynie czynić innymi metodami, niż dotychczas. W krańcowych wypadkach nie cofnie się nawet przed bezpośrednią ingerencją. Przede wszystkim jednak operować zamierza środkami ekonomicznymi. Tendencje np. do kartelizacji rynku? Do sztucznego podtrzymywania wysokiego poziomu cen i braków towarowych, jako warunku, w których utrzymywanie wysokich cen jest możliwe? Państwo ingeruje poprzez import towarów, których braki występują na rynku i w których monopolizacja produkcji stłamsiła grę konkurencyjną.

Oczywiście nie to potrzebne są środki. Jak już była mowa, gospodarka węgierska nie rozporządza w tej chwili rezerwami dewizowymi na ten cel. Autorzy reformy liczą jednak na to, że specjalny system przywilejów, zachęty eksportowej, tę sytuację zmieni. Zamierza się bowiem wprowadzić stałe, korzystne przeliczniki dewizowe, które spowodują, że towar sprzedany za granicę przyniesie przedsiębiorstwu wyższy zysk, niż sprzedany na rynku wewnętrznym. To powinno — zdaniem autorów projektu reformy — spowodować, że już w niedługim czasie masa eksportowanych towarów wzrośnie, a wraz z tym zwiększą się państwowe zasoby dewiz, uzyskana zostanie równowaga w handlu zagranicznym i zwiększy się potencjał importowy gospodarki węgierskiej.

Zamierza się w szerszym zakresie niż dotychczas dopuścić producentów do udziału w transakcjach międzynarodowych, co z jednej strony — według przewidywań autorów reformy — umożliwi sprawniejszą akwizycję towarów węgierskich, z drugiej strony wzmocni zainteresowanie producentów efektywnością transakcji eksportowych. Poprawa sytuacji dewizowej gospodarki węgierskiej ma umożliwić nie tylko przełamywanie ewentualnych tendencji monopolowych, ale przede wszystkim — umożliwić powinna szerszy import surowców, warunkujący dalszy rozwój produkcji i pełne zyskowanie posiadanych i tworzących nowych zdolności wytwórczych.

Państwo zachowuje w swym ręku także inne instrumenty ekonomiczne: poprzez regulację wysokości wplatu do budżetu, ściąganych od poszczególnych przedsiębiorstw, preferuje bądź ogranicza możliwości rozwojowe poszczególnych przedsiębiorstw i branż. Państwo zachowuje kontrolę nad importem. Może — poprzez przesuwanie nadwyżek dewizowych z jednych branż do innych, z jednych przedsiębiorstw do innych — stymulować kierunki rozwoju poszczególnych branż, dla jednych tworzyć korzystniejsze układy, dla innych — mniej korzystne. Państwo wreszcie, z akumulowanych środków, pochodzących z wplatu przedsiębiorstw, finansuje najważniejsze, kluczowe inwestycje. W ten sposób, poprzez system państwowych, centralnie podejmowanych inwestycji, finansowanych bezpośrednio ze skarbu państwa, zamierza się zagwarantować — przewidziany w uchwale o pięciolacie — priorytet przemysłu elektromaszynowego i chemii. Państwo zachowuje na koniec w swych rękach instrumenty polityki kredytowej. Zależnie od konkretnej sytuacji, od preferencji ogólnospołecznych, a nie waskobranżowych, ustala zasady splat i oprocentowania udzielanych kredytów.

Tak — w najogólniejszym zarysie — kształtują się podstawowe założenia przygotowywanej na Węgrzech reformy gospodarczej. Reformy, która oczekiwana jest z nadzieją — bo przyniesć powinna, według oceny jej autorów i rzeczników — zwiększenie efektywności i elastyczności gospodarki. Reformy, która jednocześnie wywołuje dość często obawy i niepokój, bo co tu dużo mówić — uruchamiając w szerokim zakresie mechanizmy rynkowe, zawiera w sobie wiele bynajmniej nie teoretycznych niebezpieczeństw, wiążących się z wolną grą sił na rynku. Niedaleka już przyszłość pokaże, w jakim stopniu podjęte rozwiązania uchronią w rzeczywistości potrzeby gospodarki tego kraju, w jakim stopniu zdąży egzamin.

*) „Przed reformą” korespondencja własna z Węgier, „Zd” nr 6/1967.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 11 (898) — 12.III.1967 r.



SITUACJA GOSPODARCZA MALAJZJI

Minister finansów Malajzji Tan Siu-sin, występując w parlamencie z projektem budżetu państwa na rok 1967, przytoczył szereg informacji charakterystycznych dla sytuacji gospodarczej kraju w roku ubiegłym.

Zgodnie z referatem ministra Tan'a wartość produktu narodowego w roku 1966 wyniosła 9,305 mln. dol. Malajzji. W przeliczeniu na 1 mieszkańca ukształtował się on na poziomie 882 dol. m. (w r. 1965 — 821, zaś w r. 1960 — 827).

Nakłady inwestycyjne wzrosły w porównaniu z rokiem 1965 o 8,6 proc., osiągając wysokość 1,770 mln. m. dol. Około 30 proc. produktu narodowego Malajzji powstaje w takich dziedzinach gospodarki, jak rolnictwo, przemysł leśny oraz rybołówstwo. W wymienionych gałęziach pracuje 60 proc. zdolnej do pracy ludności kraju. W roku 1966 produkcja kauczuku przewyższyła poziom produkcji z roku 1965

o około 1 proc., wynosząc 885 tys. ton (w roku 1965 — 874 tys. ton). W roku ubiegłym w Malajzji odbywała się zakrojona na szeroką skalę akcja odnowienia drzewostanu. Na obszarze 70 tys. ha zasadzono wówczas młode drzewa kauczukowe. W ten sposób w chwili obecnej drzewa kauczukowe zajmują w kraju 1,76 mln ha.

Wydobycie cyny przewyższyło w roku ubiegłym produkcję z roku 1965. 7,4 proc. Kształtowało się ono na poziomie 69,5 tys. ton.

Zmniejszyło się natomiast wydobycie rudy żelaza, co tłumaczy się faktem wycopywania się zasobów tego surowca, jak również redukcją zapotrzebowania ze strony Japonii. W roku 1966 wydobyto 6,3 mln ton rudy żelaza.

Jednocześnie wzrosła wartość produkcji zakładów przemysłowych w kraju (o 16 proc.), która ukształtowała się na poziomie 900 mln. m. dol. Wzrost produkcji był notowany we wszystkich gałęziach przemysłu przetwórczego z wyjątkiem przemysłu tytoniowego i obuwianego.

Na uwagę zasługuje sytuacja w handlu zagranicznym Malajzji. W roku 1966 notuje się wzrost obrotów towarowych z zagranicą. O ile eksport w roku 1965 wyniósł 3,786 mln m. dol., to w roku 1966 już 3,876 mln m. dol. Natomiast import kształtował się odpowiednio: 3,383 mln m. dol. i 3,413 mln m. dol. Dodatnie saldo obrotów towarowych wyniosło w roku 1965 — 403 mln m. dol., a w roku 1966 — 457 mln m. dol.

Należy podkreślić, iż ostatnio tempo wzrostu wymiany handlowej z zagranicą uległo pewnemu zwolnieniu. 77 proc. eksportu malajzjskiego to kauczuk, cyna, olej palmowy i niektóre inne artykuły gospodarki leśnej. Ceny na te towary w roku ubiegłym uległy pewnej obniżce. Spowodowane to zostało m. in. akcją cłaściwej likwidacji amerykańskich zapasów strategicznych. Według oświadczenia ministra Tan'a rezerwy złota i walut Malajzji kształtują się aktualnie na poziomie ponad 1,5 mld m. dol.

TRANSAKCJA RADZIECKO-BRAZYLJSKA

W pierwszą połowę lutego br. radzieckie przedsiębiorstwo handlu zagranicznym „Neftechim Promeksport” zawarło z Brazylią transakcję na kredytową dostawę kompletnego wyposażenia kombinatu petrochemicznego wartości 10 mln dol. płatna w ciągu 8 lat przy oprocentowaniu na 3,7 proc. Kombinaty budowywano na byt w stanie Bahía i pracować na bazie gazu naturalnego.

„Przegląd” kwartału, że jest to pierwszy przypadek tego rodzaju transakcji między Związkiem Radzieckim i prywatnym przedsiębiorstwem kapitalistycznym.

(B. O.)

