

W RAZ z rozwojem gospodarczym kraju i ewolucją poglądów na temat najbardziej celowego systemu zarządzania przemysłem — główny ciężar tego zarządzania przenosi się na zjednoczenia, grupujące największe przedsiębiorstwa i placówki zaplecza określonych branż. Ministerstwa, które zarządzają poszczególnymi gałęziami produkcji powinny przekształcić się w komórki programujące i koordynujące rozwój tych gałęzi, natomiast zjednoczenia, zamiast być wyspecjalizowanymi agendami administracyjnymi ministerstwa, powinny stać się jednostkami gospodarczymi, którym zostanie całkowicie przekazane operatywne zarządzanie przedsiębiorstwami. Doskonalenie systemu mierników i bodźców działalności gospodarczej powinno się odbywać głównie właśnie poprzez realizację nowych zasad funkcjonowania zjednoczeń.

Podniesienie roli i wagi zjednoczenia staje się więc nader istotną zmianą w reformie systemu zarządzania. Dobitnie podkreśla to uchwała Rady Ministrów z 7 grudnia 1966 w sprawie zasad organizacji i funkcjonowania zjednoczeń przemysłowych. Celem owych zasad jest po pierwsze — zwiększenie udziału zjednoczeń w opracowywaniu narodowych planów gospodarczych, po drugie — oparcie zarządzania zjednoczeniami i przedsiębiorstwami przede wszystkim na kryteriach ekonomicznych oraz na możliwości stałych zasadach działania i syntetycznych miernikach oceny, a po trzecie — przestawienie organów naczelnych i centralnych z bezpośredniego, administracyjnego zarządzania na oddziaływanie na zjednoczenia i przedsiębiorstwa za pomocą metod i instrumentów ekonomicznych.

Ale choć reformę taką zapowiadali już postanowienia IV Zjazdu a następnie IV Plenum KC PZPR i choć znalazło to ostatnio wyraz w szczegółowych już przepisach wspomnianej uchwały rządowej — rzeczywistnienie tych zmian wciąż jeszcze napotyka dość istotne trudności. Mówiono o tym na odbytej niedawno naradzie w sprawie realizacji owej uchwały. Wynika to również z naszych ostatnich publikacji poświęconych problemom „modelowym” konkretnych zjednoczeń.

Aby ściśle sprecyzować kompetencje, uprawnienia i stopień samodzielności gospodarczej zjednoczeń (a w ich ramach przedsiębiorstw) — trzeba przyspieszyć prace związane z opracowywaniem statutu poszczególnych zjednoczeń. Uchwała rządowa określa tylko ogólne zasady, a każda branża ma przecież odrębną specyfikę technologiczną i organizacyjną, co narzuca konieczność indywidualnych poszukiwań modelu zjednoczenia. Każde zjednoczenie w ramach ogólnych zasad musi więc znaleźć najbardziej celowe dla danych warunków metody działania. Niestety, prace nad statutami zjednoczeń nie przebiegają w zadowalający sposób, wiele z nich się opóźnia, wiele spraw wciąż jeszcze nie jest dostatecznie wyjaśnionych.

Aby wypróbować nowe formy zarządzania, zwiększając zakres samodzielności zjednoczeń — niekiedy z nich sięgają do form eksperymentalnych. Napotykać jednak przy tym duże trudności, o czym pisaliśmy ostatnio na przykładzie czy to zjednoczenia Przemysłu Taboru Kolejowego („Nowy model

TASCO” — ZG nr 9/67), czy też Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego („Więcej uwagi w czasie realizacji” — ZG nr 10/67).

Zasady eksperymentów rodzą się zbyt długo, czasem nawet całymi latami. A przecież eksperymenty, choć nie mieszczą się w ogólnie obowiązujących przepisach, to jednak oznaczają gromadzenie konkretnych doświadczeń, które następnie można dyskutować w całej gospodarce. I to powinni brać pod uwagę przedstawiciele jednostek, akceptujących eksperymentalne zasady.

UWAGA na ZJEDNOCZENIA

Chodzi przy tym o to, aby przesuwać akcent z nadmiernie przedłużających się deliberacji wstępnych na kontrolę i analizę prowadzoną już w toku realizacji eksperymentu. Dotychczas bowiem zainteresowanie eksperymentem — największe w okresie jego narodzin — z biegiem czasu maleje; czyli dzieje się akurat odwrotnie, niż być powinno. Nie przeprowadza się wszechstronnych analiz realizacji eksperymentów i nie wyciąga z nich wniosków, które by pozwoliły na wydobycie pozytywnych elementów nadających się do zdyskontowania w szerszej skali. A przecież wymiana i upowszechnienie doświadczeń, uczenie się nie tylko na swoich własnych osiągnięciach i błędach — jest elementarnym warunkiem przyspieszenia reformy działalności wszystkich zjednoczeń.

Pierwszym jednak warunkiem przyspieszenia postępu w tej dziedzinie jest eliminacja nadmiernie przedłużającej się akceptacji nowych ogólnych zasad funkcjonowania zjednoczeń. Ostatnio wiele ministerstw przemysłowych tłumaczy się, że nie mogą przekazywać zjednoczeniom tych uprawnień, których same nie mają. Według opinii owych ministerstw zbyt wiele szczegółowych spraw dotyczących trybu planowania, finansowania, zatrudnienia czy np. handlu zagranicznego zastrzegają jeszcze do swej gestii Komisja Planowania, Ministerstwo Finansów, Komitet Pracy i Plac czy Ministerstwo Handlu Zagranicznego. Skoro argument ten słyszy się dość często — sprawa wymaga możliwie szybkiego przedyskutowania między odpowiednimi szczeblami.

Ale wszystkie te „odgórne” za-

ja, że w procesie reformy systemu zarządzania i zwiększania roli zjednoczeń — zjednoczenia są tylko stroną bierną i nic od nich nie zależy. Winę za opóźnienia reformy trzeba bowiem w Niemalę mierze przypisać również samym zjednoczeniom.

Domagając się możliwie szerokiego (czasem może zbyt szerokiego) zakresu prerogatyw — wiele zjednoczeń nie bierze pod uwagę faktu niewykorzystywania faktycznie posiadanych uprawnień. Jaskrawym tego przykładem jest sprawa opracowywania programów rekonstrukcji techniczno-organizacyjnej branż.

Wiadomo, że planowanie i w ogóle cała działalność gospodarcza zjednoczeń powinna być oparta na programach, określających najbardziej efektywne długofalowe kierunki rozwoju, ustalone w oparciu o badania światowych tendencji i własnych możliwości. Niestety, jak już pisaaliśmy („Rekonstrukcja branż” — ZG nr 49/66) — nasze zjednoczenia na ogół bardzo kiepsko wykorzystują się z obowiązku opracowania takich długofalowych koncepcji rozwoju. Przyswajają do koncentrowania właściwie wszystkich wysiłków na formalnym wykonywaniu bieżących zadań planowych — nie chcą troszczyć się o to, aby owe zadania wynikały z możliwości optymalnych programów. A więc gdy daje się zjednoczeniom możliwości samodzielnego określania kierunków rozwoju — jakoś nie bardzo się do tego kwapią; zupełnie tak, jakby wygodniej im było stawiać się w roli wykonawców odgórnych poleceń, aniżeli poczuwać się do roli prawdziwych gospodarzy swoich branż.

O braku tego poczucia świadczą też wciąż jeszcze poważne zaniedbania branżowej koordynacji działania wszystkich jednostek należących do danej branży bez względu na ich podporządkowanie organizacyjne. Jak stwierdzono na wspomnianej już naradzie — nasze zjednoczenia nadal interesują się jedynie sprawami przedsiębiorstw podległych sobie organizacyjnie, natomiast losy całej branży, której rozwój i działalność powinny koordynować — mimo od dawna już sprzeciwianych w tej dziedzinie uprawnień — wciąż jeszcze niewiele je obchodzi.

W tej sytuacji powiedzmy sobie jasno: działacze zjednoczeń muszą zrozumieć, że ich rola zależy nie tylko od nadania im dalszych kompetencji, ale również i od własnego poczucia odpowiedzialności za rozwój i funkcjonowanie ich branż. Kompetencje nie są prezentem, z którego można się nie rozliczać; trzeba wykazywać, że się ich potrzebuje.

Trzeba więc domagać się od zjednoczeń radykalnego przestawienia się z formalnego administrowania na działalność merytoryczną, opartą na wnikliwym rachunku ekonomicznym, uwzględniającym interesy całej gospodarki narodowej. Równocześnie nie należy jednak zalecać z dawać im do ręki dalszych prawnych i ekonomicznych instrumentów, niezbędnych do spełniania tych funkcji. Trzeba badać i szybciej usuwać przeszkody, nie pozwalające na przekazywanie owych uprawnień, wynikające bądź to z niewłaściwego układu kompetencji, bądź ze zbyt silnej zakorzenionych tendencji do centralizacji zakresu uprawnień. Trzeba przy tym wszystkim jak najszybciej badać i wykorzystywać doświadczenia tych zjednoczeń, które próbują już funkcjonować według nowych zasad.

W. S. G.

W NUMERZE:

Barbara Wiśniewska — PRZEMYSŁ LEKKI 1966 — CZY STABILIZACJA POPYTU?

— str. 1

Z jednej strony spójność artykułów wlotkowych i odzieżowych jest jeszcze u nas niewysokie. Z drugiej zaś wystąpiły objawy świadczące o stabilizacji popytu. Przyczyna? Krótko mówiąc — niedostatek wyrobów bar-dziej atrakcyjnych, o nowych walorach użytkowych, a o-maicznych wzorach, fasonach i o lepszym standardzie wykonania i wykończenia. Co spowodowało istniejącą sy-tuację? Brak rezerwy produkcyjnych, niedostatek nakła-dów inwestycyjnych na urządzenia niezbędne dla po-lepszenia właściwości użytkowych i estetycznych pro-dukowanych wyrobów.

Jerzy Bielecki, Karol Szware — STO-SUNKI POLSKA—NRD — DOSTO-SOWANIE DO AKTUALNYCH PO-TRZEB

— str. 1

Niemiecka Republika Demokratyczna znajduje się dziś na drugim miejscu wśród partnerów handlowych Pol-ski i należy do krajów, z którymi łączą nas szczegó-lne ścisłe formy współpracy gospodarczej. Niemniej jednak na polu współpracy gospodarczej można by je-szcze wiele usprawnić, samą współpracę i wymianę za-dziej zintensyfikować. Dotąd bowiem, dotychczasowe po-rozumienia kooperacyjne i specjalizacyjne w zbyt skromnym zakresie wpłynęły na kształtowanie wiel-kości wzajemnych obrotów.

Ewa Wiktor — KONTENERY — RE-WOLUCJA W TRANSPORCIE MOR-SKIM

— str. 3

Kontenery robią zawrotną karierę w transporcie mor-skim. Mówi się, że konteneryzacja może doprowadzić do zasadniczych zmian w systemie światowego transpor-tu międzynarodowego. Wszystko wskazuje na to, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecz-nością włączenia się do konteneryzacji, że dostawa w kontenerach stawiana być może jako warunek za-sadniczej transakcji. Stąd już dziś należy zacząć przy-gotowywać się do tego rowego jakościowo etapu w transporcie.

Zygmunt Bauman — FUTUROLOGIA A FUTURONIKA

— str. 9

Futurologia zajmuje się „zgadywaniem przyszłości”. To galeń wiedzy pożyteczna, pomocna jako nauka o szansach, o których częściowe choćby uprawdopodob-nienie warto się pokusić. Uzupełnieniem jej jednak powinna być futurologia, zajmująca się aktywnym kształtowaniem przyszłości, oddziaływaniem na szczy-wistość w kierunku przez nas pożądanym.

Anna Oleńska — W SPRAWIE PRA-CY KOBIET NA TRZY ZMIANY

— str. 9

Postępująca aktywizacja zawodowa kobiet sprawia, że specyficzne problemy łączenia przez nie obowiązków rodzinnych i zawodowych stanowią ważne kwestie po-lityki społecznej i gospodarczej. Jedną z najbardziej istotnych jest tu sprawa pracy zmianowej kobiet obar-czonych obowiązkami rodzinnymi, a w szczególności ich pracy na trzy zmiany.

Cena 2 zł

Rok XXII

TYGODNIK GOSPODARCZY

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

19 MARCA 1967 R. Nr 12 (809)

PRZEMYSŁ LEKKI — 1966

CZY STABILIZACJA POPYTU?

BARBARA WIŚNIEWSKA

O D razu chciałabym się zastrzec, że artykuł nie pretenduje do pełnego omówienia działalności przemysłu lekkiego w 1966 roku. M. in. dla tego że wcześniej omówiliśmy problem jednej z podstawowych branż tego przemysłu, czyli skórzano-obuwniczej. Tym razem chcemy zwrócić uwagę na nowe tendencje, jakie wystąpiły w produkcji innych artykułów, których przemysł klu-zowy jest głównym dostawcą ryn-kowym.

Najpierw jednak kilka słów o u-biegłorocznych wynikach MPL.

KŁOPOTY Z MIERNIKAMI

Ocena działalności kluczowego przemysłu lekkiego w ub. roku za-leży w dużej mierze od tego, jakie przyjmijemy kryteria. Jeśli ograni-czymy się do tradycyjnych mierni-ków, trzeba stwierdzić, że MPL jest kandydatem na jedno z pierwszych miejsc w czołówce resortów gospo-

darczych, które zdołały w pierwszym roku nowego pięcioletnia przekro-czyć wskaźniki NPG w zakresie produkcji globalnej i towarowej, zachowując jednocześnie prawidło-wo proporcje pomiędzy wzrostem produkcji, zatrudnienia i tym sa-mym wydajności pracy.

Ministerstwo Przemysłu Lekkiego zwiększyło w ub. roku produkcję globalną w porównaniu z 1965 r. o 7,4 proc., przy zwiększeniu za-trudnienia o 3,3 proc. Wskaźniki NPG przewidywały zwiększenie produkcji o 5,9 proc., zatrudnienia zaś o 2,6 proc., natomiast skorygo-wane zadania planu zakładały wzrost produkcji o 6,2 proc. przy zatrudnieniu wyższym o 3,6 proc. Wprawdzie więc tempo wzrostu za-trudnienia przewyższyło poziom za-łożony w NPG o 0,7 proc., ale rów-nocześnie produkcja była wyższa od wskaźnika NPG o 1,5 proc., a o 1,2 proc. od założenia planu po zmia-nach. Przyrost zatrudnienia w prze-myśle lekkim był w ub. roku o 0,2 proc. niższy od przeciętnej w całej

gospodarcze. Wydajność pracy na 1 zatrudnionego liczona w cenach-po-równywalnych wzrosła o 3,9 proc. i kształtowała się powyżej średniej osiągniętej w krajowym przemyśle (3,5 proc.), przekraczając o 0,6 proc. wskaźnik NPG, a o 1,2 proc. wskaź-nik ustalony w zadaniach skorygo-wanych.

Dzięki przekroczeniu wskaźników NPG udział kluczowego przemysłu lekkiego w ponadplanowej produk-cji globalnej całego przemysłu kra-jowego wynosił w ub. roku aż 22 proc. Plan produkcji towarowej w ce-nach zbytu założony w NPG na po-zioomie o 5,9 proc. wyższym w po-równaniu z rokiem poprzednim, wg zadań zmienionych o 6,3 proc., re-sort również wykonał ze znaczną nadwyżką.

Wynikowi osiągniętych przez MPL w ub. roku może pozazdrościć nie-jeden resort. Tyle, że obraz pracy przemysłu lekkiego zmienia się dość

DOKONCZENIE NA STR. 4

STOSUNKI POLSKA — NRD

N IEMIECKA Republika Demokratyczna znajduje się dziś na drugim miejscu wśród partnerów handlowych Polski i należy do krajów, z którymi łączą nas szczególnie ścisłe formy współpracy gospodarczej. Wiąza nas z NRD pogłębiające się wraz z rozwojem przemysłu obu naszych krajów możliwości wzajem-nie korzystnego współdziałania wiel-u przedsiębiorstw, zjednoczeń, mi-nisterstw oraz jednostek naukowo-technicznych.

Pierwszą oficjalną umowę han-dlową pomiędzy Polską a NRD po-dpisana została 6 kwietnia 1950 r. Z ustaleniem list towarowych wzajemnych dostaw, objętych tym po-zumieniem, nie było większych kłopotów: NRD potrzebowała su-rowców oraz żywności, Polska zaś była chłonnym rynkiem zbytu na wszelkiego rodzaju maszyny i urzą-dzenia. W miarę postępów uprze-mysłowienia Polski następowały ok-reślenia jakościowe zmiany w na-szej ofercie eksportowej, w tym również na rynek NRD. Polska na-dal zakupywała pokalne ilości ma-szyn i urządzeń, ale sama również znajdowała zbyt dla wyrobów wła-snego przemysłu maszynowego. Dla ilustracji podamy, że w latach 1950—1954 udział maszyn i urząd-zeń w polskich dostawach do NRD nie przekraczał pół procenta, a jeszcze w 1956 r. wynosił zaledwie 7,1 proc. Już jednak w latach 1961—1965 u-dział maszyn i urządzeń w naszym eksporcie wzrósł do 24 proc. Rynek NRD stał się trwałym odbiorcą pol-skich obrabiarek do metali (zwła-szcza cięższych typów), wagonów samowyladowczych, maszyn drogo-

DOSTOSOWANIE do aktualnych POTRZEB

Jerzy Bielecki, Karol Szware

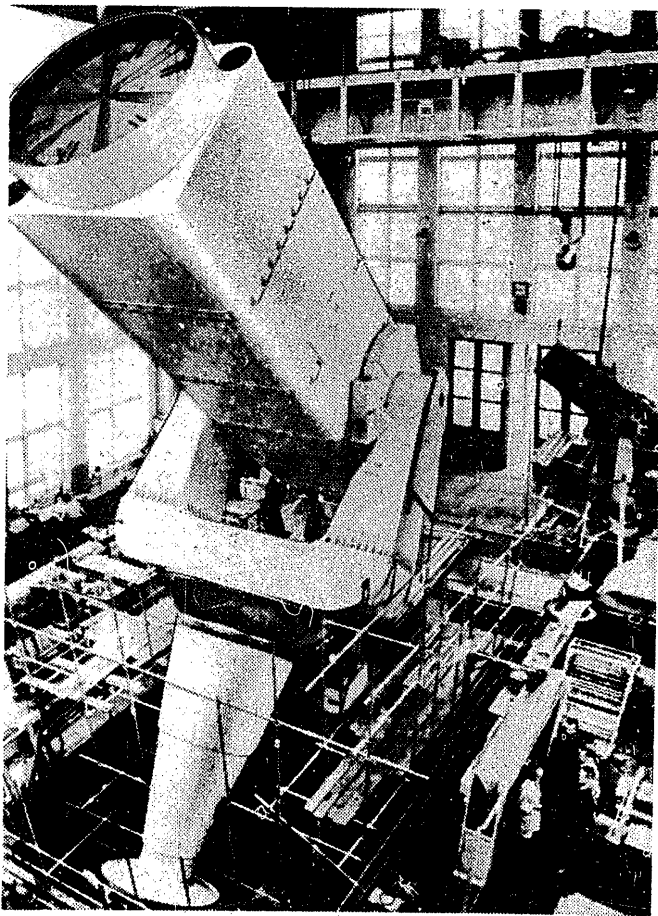
wych i budowlanych, wyrobów e-lektrotechnicznych itp. My z kolei zakupywaliśmy w NRD m. in. urządzenia dla zakładów che-micznych w Kędzierzynie, Dworach, Brzegu i Tarnowie. W 1957 r. NRD udzieliła Polsce długoterminowego kredytu w wysokości 400 mln zł dew. na budowę odkrywkowych ko-pańi węgla brunatnego. Coraz więk-szego znaczenia nabierał również import przemysłowych towarów konsumpcyjnych i chemikaliów.

W 1961 r. Polska i NRD podpisa-ły ważne porozumienie o budowie przez nas niemieckiego odcinka ru-rociągu „Przyjaźń” od Plocka do Schwedt, a kontynuacją tego kon-traktu jest obecnie realizowana przez Polskę budowa rozgąłęzień ru-rociągu na terenie NRD: Schwedt-Leuna i Schwedt-Rostock. W wa-runkach występującego w NRD nie-doboru siły roboczej zaangażowanie polskiego sprzętu i kadry technicz-nej w to przedsięwzięcie było szcze-

gólnie korzystne dla naszego sąsia-da. Z drugiej strony kontrakty te stanowiły element w pełni opłacal-nego eksportu polskiej myśli tech-nicznej.

Podpisana 30 grudnia 1965 roku nowa umowa wieloletnia pomiędzy Polską a NRD na lata 1966—1970 przewiduje wzrost obrotów wzaj-nejmnych o 22 proc. w stosunku do poprzedniego pięcioletnia, do sumy 2,4 mld rubli. Obok wzrostu ilości-owego mają nastąpić dalsze prze-kształcenia w strukturze obrotów. Udział maszyn i urządzeń w na-szym eksporcie wzrośnie do ok. 48 proc., zbliżając się do ich udziału w naszym imporcie z NRD.

Na tle pewnego zahamowania tempa wzrostu obrotów w latach 1964—1965 założenia na bieżącą pię-cioletkę traktować trzeba jako am-bitne, wymagające szerszego wyko-zystania form bardziej bezpośred-



DOKONCZENIE NA STR. 11

Wielki teleskop lustrzany — produkt Zakładów Carl-Zeiss w Jenie,

Aktualności

WYSOKIE DOCHODY — NISKIE OBROTY

Okazuje się, że i w styczniu br. utrzymała się tendencja z ub. kw. ub. r. spora różnica pomiędzy dość znacznym tempem wzrostu do-chodów ludności, a stosunkowo wol-niejszym tempem wzrostu obrotów handlu wewnętrznego.

W IV kw. 1966 r. dochody pienięż-ne ludności wzrosły o 4,6 proc., a wy-datków na zakup towarów przez ludność wzrosły tylko o 4,4 proc. W podobnym stopniu wzrosły wydatki na zakup usług (o 4,7 proc.). W kon-sekwencji w IV kw. 1966 r. wystąpił dość znaczny przyrost zasobów pie-niężnych ludności, gotówka i wkła-dy oszczędnościowe, a w tym i zasob-ów gotówkowych, które normalnie w IV kwartale ulegają spadkowi.

W styczniu br. podstawowa część dochodów ludności, tj. wypłat wy-nagrodzeń za pracę i z tytułu skupu produktów rolnych wzrosła o ok. 5,7 proc., natomiast obroty w handlu de-talicznym wzrosły o 4,6 proc., a wy-datków na zakup usług o ok. 6,9 proc. Daje to łączny wzrost wydatków lud-ności na zakup towarów i usług o ok. 4,9 proc.

ZATRUDNIENIE WCIĄŻ WYSOKIE

Ocenę wzrostu zatrudnienia w 1966 r. nie są jednoznaczne. Według da-nych GUS wzrosło ono o 3,5 proc.

DOKONCZENIE NA STR. 12

● Ostatnie posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów poświęcone kilku sprawom. W celu zapewnienia rozwoju nowoczesnej technologii produkcji odlewów z żeliwa szarego, ciągliwego, staliwa i metali nieżelaznych oraz poprawy zaopatrzenia przemysłu w odlewy o odpowiednich właściwościach technicznych Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów powołał uchwale w sprawie dalszego rozwoju odlewnictwa do roku 1970. Powołał także decyzję o utworzeniu Zjednoczenia Przemysłu Stalarki Budowlanej. Na wniosek ministra Gospodarki Komunalnej rozpatrzone rozporządzenie nowelizujące dotychczasowe przepisy w sprawie zasad ustalania ceny domów mieszkalnych i gruntów budowlanych sprzedawanych przez państwo. Rozporządzenie ustala m. in. że cena sprzedaży budynku wybudowanego po dniu 31 grudnia 1965 r. będzie równa poniesionym przez inwestora nakładom na budowę domu, pomniejszonym o obowiązujące odpisy amortyzacyjne. Przepisy przewidują możliwość przyznawania ulg m. in. osobom, które brały czynny udział w walkach o wyzwolenie kraju i Polskę demokratyczną. Rozpatrzone rozporządzenie określające zasady i tryb zbywania ruchomości, które przeszły na własność państwa na podstawie różnych tytułów prawnych. Wydanie tego rozporządzenia przewidziane jest w ustawie z 1966 roku o postępowaniu egzekucyjnym w administracji. Rozpatrzone również rozporządzenie ustalające nowe zasady gospodarki finansowej instytucji naukowo-badawczych. Przyjęto także rozporządzenie regulujące warunki i tryb postępowania w sprawach podjomowania na wniosek Centralnego Urzędu Jakości i Miarkowania środków dla usunięcia wad jakości wyrobów oraz wstrząsania produkcyjnych wyrobów niewłaściwej jakości. Rozporządzenie jest dalszym aktem wykonawczym do ustawy z 1966 r. o utworzeniu Centralnego Urzędu Jakości i Miarkowania. W celu dalszego usprawnienia dostaw i sprzedaży towarów rynkowych Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów powołał uchwale ustalającą nowe, rozszerzone zasady sprzedaży akwizycyjnej niektórych towarów przez jednostki handlu społecznego oraz określającą uprawnienia i obowiązki akwizytorów.

● Na zaproszenie KC Węgierskiej Socjalistycznej Partii Robotniczej i Węgierskiego Rewolucyjnego Rządu Robotniczo-Chłopskiego przebywali w wizytach na Węgrzech: I Sekretarz KC Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej, Władysław Gomułka i Prezes Rady Ministrów PRL, członek Biura Politycznego KC PZPR, tow. Józef Cyrankiewicz.

● Na zaproszenie Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej, Rady Państwa i Rady Ministrów PRL przebywali w Polsce z oficjalną wizytą partyjno-państwową I Sekretarz Komitetu Centralnego Niemieckiej Socjalistycznej Partii Jedności i Przewodniczący Rady Państwa Niemieckiej Republiki Demokratycznej — Walter Ulbricht oraz Prezes Rady Ministrów Niemieckiej Republiki Demokratycznej — Willy Stoph. W czasie pobytu delegacji nastąpiło podpisanie między Polską Rzeczpospolitą Ludową, a Niemiecką Republiką Demokratyczną Układu o Przyjaźni, Współpracy i Wzajemnej Pomocy.

● Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO osiągnął w końcu lutego br. kwotę 57 125 mln zł, w tym na książeczkach oszczędnościowych 54 385 mln zł, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych 2 740 mln zł. W lutym wkłady oszczędnościowe wzrosły o 897 mln zł, a łącznie w styczniu i lutym br. o 2 434 mln zł. Liczba książeczek oszczędnościowych zwiększyła się od początku roku o 276 tys. sztuk. Tytułem odsetek i premii właściciele książeczek oszczędnościowych otrzymali w ciągu dwóch pierwszych miesięcy br. 510 mln zł. Na kwotę tę składają się dopisywane do książeczek odsetki i premie pieniężne w wysokości 434 mln zł oraz równoważność wylosowanych 833 samochodów, 83 motocykli i 34 motorowerów.

W LITERATURZE ekonomicznej krajów socjalistycznych spotykamy ostatnio pojęcie maksymalizacji zysku. Niestety, pojęcie to nie jest do statecznie sprecyzowane. W szczególności wymaga wyjaśnienia kwestia, czy idzie o maksymalizację zysku w krótkim czy w długim okresie, czy idzie o masę czy o stopę zysku — gdy wielkość wyłożonego kapitału może być różna, przy jakim systemie cen (regulowanym przez państwo, czy też „wolnym”) ma być obliczany zysk? Pytań takich można postawić więcej.

Z punktu widzenia teoretycznego problem maksymalizacji zysku jest tym bardziej aktualny, że w amerykańskiej literaturze ekonomicznej wokół tego problemu powstały kontrowersje. Często ekonomistów i socjologów, których poglądy wyrażał chyba najbardziej dobitnie Herbert A. Simon (z Carnegie Institute of Technology) uważa, że współczesne wielkie przedsiębiorstwo kapitalistyczne (korporacja) nie dąży do maksymalizacji zysku, a stara się jedynie osiągnąć „zadowalające” wyniki. Poglądy te spotykały się ze sprzeciwem, ale i główny oponent Simona — James Earley (z Uniwersytetu Wisconsin) przyznał, że „konwencjonalne pojęcie maksymalizacji zysku powinno być zmodyfikowane... zachowanie się przedsiębiorstwa (business behavior) sytuuje się gdzieś pomiędzy starym postulatem maksymalizacji zysku i „zadowalającym zyskiem” Simona”.

Zanim ustosunkujemy się do omówionej wyżej kontrowersji i zanim rozpatrzmy, na czym polega maksymalizacja zysku i jej rola we współczesnej gospodarce, celowe będą pewne przypomnienia z historii myśli ekonomicznej.

I

Marx nie posługiwał się pojęciem maksymalizacji zysku. Twierdził natomiast, iż „celem kapitalistycznego sposobu produkcji jest zachowanie istniejącej wartości kapitałowej oraz pomnażanie jej w jak najwyższym stopniu (tj. coraz szybszy wzrost tej wartości)”. Oporając się na badaniach kapitalizmu wieku XIX Marks wysunął tezę, że w ustroju tym rośnie masa zysku, ale maleje stopa zysku. Co więcej, obniżanie stopy zysku Marks uważał za konsekwencję jak największego pomnażania wartości kapitału¹⁾. Wynika z tego, że w ujęciu marksowskim cel produkcji kapitalistycznej sprowadza się do maksymalizacji masy, a nie stopy zysku. Oczywiście, każdy kapitalista chciałby osiągnąć maksymalną stopę zysku, ale realizacja towarów i zwiększenie masy zysku mogą się okazać możliwe tylko przy mniejszej stopie zysku. Zgodnie z ujęciem Marksa, zysk nie stanowi sam w sobie celu, ale jest środkiem do celu, jakim jest w kapitalistycznym sposobie produkcji, akumulacja kapitału.

Pojęcie „zysku maksymalnego” spotykamy w pracy Stalina „Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR”. Stalin twierdził, iż zysk monopolu kapitalistycznego jest, w odróżnieniu od zysku przeciętnego, zyskiem maksymalnym²⁾. Takie twierdzenie sugeruje, że kapitalistyczne przedsiębiorstwa, nie mające pozycji monopolistycznych, nie działają na zasadzie maksymalizacji zysku. Brak jest przy tym u Stalina — i to jest najważniejsze — określenia, co rozumie pod pojęciem „zysk maksymalny”.

We współczesnej ekonomii burżuazyjnej, a mianowicie w tzw. teorii neoklasycznej, występuje pojęcie maksymalizacji zysku, które choć jest precyzyjnie określone, pojmowane jest w sposób swoisty. Mianowicie przez zysk rozumie się różnicę między łącznym przychodem a łącznymi kosztami. Przez maksymalizację zysku rozumie się zaś osiągnięcie przez przedsiębiorstwo możliwie największego zysku w krótkim okresie, tj. w okresie, w którym moc produkcyjna jest dana i nie można jej zwiększyć przez inwestycje. Maksymalizacja zysku będzie osiągnięta, gdy — zakładając konkurencję doskonałą — koszt krańcowy zrówna się z ceną. Pojęcie maksymalizacji zysku, zgodnie z teorią neoklasyczną — opiera się na dwóch założeniach: a) krzywa kosztu krańcowego przybiera kształt litery U, b) istnieją możliwości produkcji aż do punktu, w którym koszt krańcowy zrówna się z ceną.

Pomijając problem słuszności powyższych założeń, można stwierdzić, że maksymalizacja zysku, w myśl teorii neoklasycznej, stanowi maksymalizację masy zysku, a nie konieczność stopy zysku.

Jak wskazał Kenneth Boulding, zasada maksymalizacji zysku w krótkim okresie musi się łączyć z „ograniczającym warunkiem”, że wszystkie wytworzone dobra zostaną sprzedane, tj. że nie ma zmian w stanie zapasów w rozpatrywanym okresie... Jeżeli zaś uchyla się to ograniczenie, zasada maksymalizacji zysku staje się nonsensem³⁾.

II

Przystępujemy teraz do rozpatrzenia, co oznacza maksymalizacja zysku w krótkim i długim okresie, posługując się przy tym pojęciami programowania.

W krótkim okresie, a więc i w okresie roku, maksymalizacja zysku (i to zarówno jego masy, jak i stopy) rozumiana dosłownie, tj. funkcja celu bez warunków ograniczających, łączy się musi nie tylko z takim doбором asortymentu, który przynosi największy zysk, ale i ze skierowaniem wszyst-

kich zasobów przedsiębiorstwa, na osiągnięcie zysku w krótkim okresie. Oznacza to, że nie będą dokonywane nakłady, które przyniosą zysk po upływie krótkiego okresu. Nie będą więc dokonywane nakłady inwestycyjne, nakłady na przygotowanie nowej produkcji, nakłady na badania naukowe, nakłady na przryst zapasów i produkcji w toku oraz, w pewnej części, nakłady na remonty itp.

We współczesnych warunkach, gdy postęp techniczny wymaga dokonywania nakładów przynoszących efekt w stosunkowo długim okresie czasu (a w każdym razie po upływie roku) zasada maksymalizacji zysku w krótkim okresie — pojmowana dosłownie — jest (używając terminu Bouldinga) — nonsensowna. Jest też rzeczą oczywistą, że oparcie mechanizmu gospodarczego na dosłownie pojmowanej zasadzie maksymalizacji zysku w krótkim okresie (tj. maksymalizacji zysku rocznego) musiałoby prowadzić do niezwykle ujemnych konsekwencji.

Maksymalizację zysku w krótkim

Trzeba jednak odróżnić cel gospodarki od umiejętności osiągnięcia go. Jaskrawo występuje to w gospodarstwie chłopskim. Celem tego gospodarstwa jest maksymalizacja dochodu w jakimś okresie (chyba kilku lat). Ale umiejętność osiągnięcia tego celu przez gospodarstwo chłopskie może być niska (właściciel tego gospodarstwa może nie znać nowoczesnych metod agromicznych, lub nawet działać zgodnie z przekonaniem, że tradycyjne nieefektywne metody są najbardziej skuteczne).

Otóż nie ma, jak dotąd, metod wyliczenia maksymalizacji zysku w długim okresie. W konsekwencji nie ma też umiejętności zorganizowania działalności ekonomicznej w ten sposób, aby osiągnąć maksymalizację zysku w długim okresie. Natomiast współczesne wielkie przedsiębiorstwa kapitalistyczne posiadają umiejętność zorganizowania działalności w taki sposób, aby możliwie najbardziej zbliżyć się do realizacji swojego celu, jakim jest maksymalizacja zysku w długim okresie. Rozporządzają one też od-

kiej sumy pieniędzy, stale musimy wybierać między pewnością naszej lokaty i wielkością zysku, który możemy osiągnąć⁴⁾. Problem maksymalizacji zysku trzeba rozpatrywać w związku z różnym horyzontem czasowym i z różnym stopniem niepewności (ryzykiem), który cechuje różne rodzaje działalności gospodarczej.

Należy też rozpatrywać maksymalizację zysku ex ante i ex post, to znaczy, że zysk zamierzony i rzeczywiście osiągnięty może być różny. W szczególności zysk ex ante opiera się na obliczeniu amortyzacji ex ante, a dopiero po zakończeniu ekonomicznego okresu użytkowania zasobów trwałych, może się okazać, czy amortyzacja była obliczona w sposób odpowiadający rzeczywistemu zużyciu tych zasobów.

Wobec różnego horyzontu czasowego, różnego stopnia niepewności, różnego tempa wzrostu, różnej roli monopolu, które cechują dzisiaj różne rodzaje działalności gospodarczej, nie występuje już jedna stopa zysku, ale wielkie jej zróżni-

IX

Maksymalizacja zysku jako zadanie gospodarki ma określone uwarunkowanie społeczne. Już Marks pisał, iż akumulacja rozszerza „teren bezpośredniego i pośredniego panowania kapitalisty”⁵⁾. Zgodnie z tym jest twierdzenie współczesnego, burżuazyjnego autora G. Schmitta-Rinka: „Przedsiębiorcy dążą do pomnożenia kapitału, zysku i obrotów jako wyrazu władzy (Macht) i prestiżu”⁶⁾. Odnosi się to oczywiście również do zarządców, którzy aczkolwiek stanowią odrębną grupę społeczną, wchodzą w skład klasy kapitalistów. Zarządcy zajmują też w wielkich przedsiębiorstwach kapitalistycznych kluczowe pozycje i związani są z nimi na ogół długoterminnymi kontraktami. Zysk jest formą udziału klasy kapitalistów i państwa kapitalistycznego w dochodzie narodowym.

Maksymalizacja zysku jeżeli pojmować ją zgodnie z treścią pojęcia oznacza dążenie do minimalizacji poziomu płacy, tj. płacy jednostkowej. Stopa zysku będzie tym większa im będzie większa stopa wartości dodatkowej, a więc i stosunek między zyskiem a płacami. Marks wyraził to we wzorze: $\frac{p}{m} = \frac{m'}{v} \cdot \frac{v}{K}$

(gdzie p' — stopa zysku
 m' — stopa wartości dodatkowej
 v — suma płac (kapitał zmienny)
 K — cały kapitał).

Dlatego też przedsiębiorstwa kapitalistyczne podwyższają płace w wyniku walki pracowników, bądź też, gdy zmuszają je do tego warunki na rynku pracy, lub ustawy wydane przez państwo, dotyczące zwłaszcza minimalnego poziomu płac. Ustawy te powstają również w wyniku określonego układu sił klasowych.

Gospodarkę socjalistyczną powinno natomiast cechować zupełnie inne założenie: powinna ona dążyć do maksymalizacji płac i spożycia — na podstawie wzrostu sił wytwórczych. Oczywiście nie należy nie doceniać znaczenia zysku i w ogóle produktu dodatkowego dla rozwoju społeczeństwa socjalistycznego. Zysk i w ogóle produkt dodatkowy stanowi przecież źródło wydatków na akumulację, rozwój oświaty, nauki, kultury i ochrony zdrowia, a także wydatków na administrację państwową, obronę kraju itp. Trzeba też uwzględnić, iż zysk w przedsiębiorstwie w części, w której nie pochodzi on z wykorzystania sytuacji monopolistycznej i różnych okoliczności zewnętrznych od niego niezależnych, jest wyrazem efektywności działalności przedsiębiorstwa.

W przeciwnieństwie do przedsiębiorstw kapitalistycznych, które dążą do maksymalizacji zysku w długim okresie, gospodarka socjalistyczna powinna dążyć do zysku optymalnego, tj. takiego, który jest wynikiem wzrostu dochodu narodowego i optymalnych proporcji w jego podziale. Zadanie maksymalizacji zysku dla gospodarki socjalistycznej pozbawione byłoby sensu. Dlatego też długookresową funkcją celu gospodarki socjalistycznej powinno być osiągnięcie maksymalnego funduszu spożycia — przy zabezpieczeniu wzrostu ekonomicznego, tj. osiągnięcie optymalnej wielkości dochodu narodowego. Osiągnięcie zysku optymalnej wielkości powinno przy tym stanowić ważne zadanie wchodzące w skład programu rozwoju gospodarki narodowej.

- 1) „American Economic Review”, maj 1957.
- 2) K. Marks: „Kapitał”, tom III, część I, KtW, Warszawa 1957, s. 267.
- 3) Tamże, s. 268.
- 4) Por. J. Stalin: „Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR”, KtW, Warszawa 1953, s. 62 i 63.
- 5) K. Marks: „Prace zbiorowe”, t. 2, KtW, Warszawa 1955, s. 101.
- 6) Gerhard Schmitt-Rink: „Über Unternehmenseffizienz, Bemerkungen zur neueren Kritik an der Gewinnmaximierungshypothese”, Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Band 170, Heft 5, listopad 1956, s. 420.
- 7) Frederik Amling: „Investment and Introduction to Analysis and Management”, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey 1965, s. 7.
- 8) K. Marks: „Kapitał”, tom I, KtW, Warszawa 1951, s. 639.
- 9) Gerhard Schmitt-Rink, op. cit., s. 419.
- 10) K. Marks: „Kapitał”, tom III, część I, KtW, Warszawa 1957, s. 49.

Książki nadesłane

WŁADYSŁAW JAWORSKI — OBROT BEZGOTÓWKOWY W POLSCE LUDOWEJ — str. 258, cena 2 zł 24 — PWN, Warszawa 1966.
Celem opracowania jest przeanalizowanie roli obrotu bezgotówkowego w Polsce Ludowej, dokonanie oceny obecnie obowiązującego u nas systemu rozliczeń bezgotówkowych oraz próba wskazania dróg ewentualnego dalszego doskonalenia tego systemu.
SOCJOLOGIA W ZSRR — Praca zbiorowa — tłumaczyli: Zbigniew Gałczyński, Ewa Grochowaska, Jan Lenart, Mira

Miechlewiec — str. 756, cena 2 zł 79 — PWE, Warszawa 1966.
STEFAN SZULC — METODY STATYSTYCZNE — wyd. czwarte — str. 740, cena 2 zł 65 — PWE, Warszawa 1967.
Kolejne, czwarte wydanie gruntownego, przystępnego ujętego wykładu skomplikowanych metod statystycznych, wsparte wszechstronnymi, wnioskami przykładowymi.
TADEUSZ GRABOWSKI — ROLA PAŃSTWA W GOSPODARCE POLSKIEJ 1918-1928 — str. 304, cena 2 zł 18 — PWE, Warszawa 1967.
Studia nad polityką inwestycyjną państwa w Polsce w latach 1936-39. Autora do zaliczenia się z kolei problematyka pierwszego dziesięciolecia Polski burżuazyjno-obszarnej. W tym bowiem okresie kształtowała się sfera działalności gospodarczej państwa, która najpełniej rozwinięta się w latach 1936-39, w postaci wzmożonej działalności inwestycyjno-zbrojeniowej.
ZYGMUNT SZELIGA — REWOLUCJA PRZEMYSŁOWA I CIAŁO DALSZY — str. 212, cena 2 zł 8 — PWE, Warszawa 1967.
Kolejny tomik s cyklu „Wszystko o gospodarce”.
STANISŁAW CHOJECKI — AMORTYZACJA W GOSPODARCE MIESZKANOWEJ — str. 76, cena 2 zł 18,70 — Wydawnictwo „Arkady”, Warszawa 1966.
Zeszyt 37 Prac Instytutu Budownictwa Mieszkaniowego przedstawia poszczególne koncepcje amortyzacji w gospodarce mieszkaniowej. Konsekwencje różnych możliwości rozważań.

KONTENERY — rewolucja w transporcie morskim

EWA WIKTOR



Przeladunek w kontenerze — chłodzińce świeżym mięsem w porcie gdynskim

Foto JÓZEF PAŁKIEWICZ

Publikując poniższy artykuł na temat ogromnego rozwoju konteneryzacji za granicą, pragniemy zwrócić uwagę na pilny problem przystosowania także i naszego transportu, a zwłaszcza żeglugi, portów, PKP i PKS do nowych jakościowo zadań. Uchwała KERM z sierpnia 1965 r. przewiduje, że w latach obecną pięcioletnią mamy wyprodukować 20 tys. kontenerów, jednakże, jak dotąd, postępy w tym zakresie są minimalne. Jeśli chodzi natomiast o żeglugę, to obecny plan pięcioletni nie przewiduje żadnego statku, nawet częściowo przystosowanego do przewozu kontenerów.

REDAKCJA

KONTENERY, stosowane od kilku lat na coraz szerszą skalę w Stanach Zjednoczonych, nie znajdowały początkowo uznania europejskich armatorów i załadowców. Dopiero rok 1965 przyniósł zasadniczą zmianę w tej sytuacji i stał się uważany za przełomowy w historii rozwoju konteneryzacji w Europie. Kontenery zaczęto wprowadzać w coraz to nowych relacjach przewozowych, co postawiło porty morskie, a także przewoźników wodnych i lądowych, przed koniecznością podjęcia kroków mających na celu przystosowanie się do ich obsługi. Szereg portów europejskich, takich jak np. Kopenhaga, Londyn, Rotterdam, Antwerpia, Brema, zdecydowało się na dokonanie poważnych inwestycji, aby zapewnić szybki i sprawny przetransport kontenerów. Podobnie, jak to uczyniły już wcześniej, a kontynuują dotychczas, porty amerykańskie.

Przyczyną pełnego zainteresowania się Europą konteneryzacji i przyspieszenia prac związanych z jej wprowadzeniem była „rewolucja kontenerowa” nazywana także „inwazją”. Określa się tak inicjatywę wprowadzenia konteneryzacji w przewoźnictwie transatlantyckim, podjętą w 1966 r. przez kółła amerykańskie. Prawie każdy numer zagranicznych czasopism transportowych zawierał w roku ubiegłym informacje o podejmowanych inwestycjach z dziedziny rozwoju konteneryzacji: budowie nowych statków-pojeźdźców, powstawaniu nowych portów kontenerowych, otwarciu nowych połączeń żegludowych i innych pociągających organizacyjnych.

Mówi się, że konteneryzacja może doprowadzić do zasadniczych zmian w systemie światowego transportu międzynarodowego. Załadowcy są przekonani, że kontener zapewni bezpieczną dostawę towaru, chroniąc go w czasie drogi od uszkodzeń i kradzieży oraz zapewniając utrzymanie go w doskonałym stanie jakościowym. Dla towarów przesyłanych w kontenerach stosuje się też lepsze opakowanie, co przynosi eksporterowi nawet do 40-50 proc. oszczędności na kosztach opakowania. Ponadto, łączne koszty dostawy towarów w kontenerach będą niższe, a czas jej trwania znacznie krótszy. Są to wszystkie momenty bardzo ważne w okresie wzrastającej podaży towarów na światowych ryn-

kach handlowych i wiążącej się z tym coraz silniejszej konkurencji. Armatorzy oczekują, że rozwój konteneryzacji oddziałający na statki handlowe od wysokich kosztów przeladunku i pozwoli na ogromne skrócenie czasu postoju w portach. Wpływie to dodatkowo na wydajność eksploatacyjną floty, uwalniając armatorów od ponoszenia skutków, wynikających z faktu, że w ostatnich latach statki ich przebywały od 50-60% czasu w portach, a jedynie 40% czasu w morzu.

Konteneryzacja była zapoczątkowana w Stanach Zjednoczonych dla celów strategicznych i nie należy pomijać faktu, że dotychczas armatorzy przystosowując swe statki do przewozu kontenerów względnie zlecając budowy nowych, korzystają z subwencji rządu. Stanowi to niewątpliwie duży bodziec dla rozwoju konteneryzacji.

Rozwój ten dokonany jest z dużym rozmachem, o czym najlepiej świadczy rozbudowa floty statków przystosowanych do przewozu kontenerów. Poza jednostkami będącymi już w eksploatacji, w stoczniach światowych znajduje się obecnie ponad 100 statków-pojeźdźców w budowie, a dalsze zamówienia na nie wpływają. Będą to na ogół duże statki — od kilkunastu do ponad dwudziestu tysięcy BRT — szybkie i nowoczesnie wyposażone. Większość z nich jest przeznaczona do obsługi relacji porty amerykańskie — porty europejskie.

Pierwsze regularne połączenie liniowe pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Europą, obsługiwane statkami-pojeźdźcami, otworzyło w marcu 1966 r. amerykańskie towarzystwo żegludowe United States Lines. W kwietniu poszło w jego ślady towarzystwo Sea-Land Service Inc., a w ciągu dalszych miesięcy 1966 r. kilkunastu innych armatorów włączyło się do transatlantyckich przewozów kontenerów. Dysponując oni własnymi kontenerami różnych typów i wielkości, stawianymi do dyspozycji załadowców. Parki kontenerowe poszczególnych towarzystw obejmują obecnie do kilkunastu tysięcy sztuk.

Przeprowadzone badania wykazały, że do 80% towarów, przewożonych pomiędzy Europą a Stanami Zjednoczonymi, nadaje się do konteneryzacji. Równolegle, że... po wejściu do eksploatacji budowanych pojeźdźców, brak będzie na tej linii dla nich ładunku. Są to prze-

widywania być może zbyt pesymistyczne, tym bardziej, że kontenery zyskują prawo obywatelstwa również i w innych relacjach. Zainteresowała się nimi poważnie Japonia oraz Australia.

Armatorzy europejscy próbują przeciwdziałać „inwazji amerykańskiej” wprowadzając własną obsługę przesyłek skonteneryzowanych. Kroki takie podjęły m. in. grupy armatorów brytyjskich, zrzeszając się w towarzystwa, których głównym zadaniem będą przewozy kontenerów (np. Overseas Containers Ltd. i Associated Container Transportation Ltd.) oraz grupa armatorów zachodnioeuropejskich i skandynawskich, którzy w roku bieżącym podejmą regularne przewozy kontenerów w relacji transatlantyckiej, jako towarzystwo Atlantic Container Lines.

Wyrazem zapoczątkowanej już obecnie szerokiej akcji zdobywania ładunku są 5-12,5% rabaty taryfowe, przyznawane w transporcie morskim, towarom przewożonym w kontenerach. Rabaty o tej wysokości wpłyną w znacznym stopniu na kształtowanie się kosztów transportu i będą stanowiły niewątpliwie zachętę do korzystania z kontenerów.

Rozwój konteneryzacji wiąże się z szukaniem nowych rozwiązań zarówno przy budowie statków-pojeźdźców, jak i w zakresie stosowanych systemów przeladunku. Pojeźdźców muszą posiadać ładownie przystosowane do dogodnego przemieszczania kontenerów i umożliwiające ich sprawny przeladunek. Jeden statek zabiera zazwyczaj kilkadziesiąt kontenerów do ładowni i kilkadziesiąt na pokład. A każdy kontener waży 20-30 ton, zgodnie z obecną tendencją stosowania dużych kontenerów o standardowych wymiarach (20x8x8 stóp i 40x8x8 stóp), ustalonych przez Międzynarodową Organizację Standardyzacyjną — ISO.

Dla ułatwienia przetransportu tak dużych jednostek ładunkowych wykształciły się nowe systemy przeladunkowe. Istnieją więc statki-pojeźdźców przeladunkowe systemem „lift-on lift-off”, to znaczy wyposażone we własne potężne dźwigi, którymi kontener jest przetransportowany ze statku na ląd lub odwrotnie. Równie popularny jest system „roll-on roll-off”, stosowany przede wszystkim na statkach-promach, do których ładowni wjeżdżają duże kontenery na samochodach ciężarowych lub wagonach przez porty/bramy, znajdujące się na rufie statku lub w jego ścianach bocznych. Sensacją ostatniego roku był projekt 300-tonowych kontenerów-barek, które mają wypływać z ładowni statku macierzystego i być następnie holowane do wyznaczonego miejsca w porcie lub drogami śródlądowymi aż w głąb kraju. Tego rodzaju statki mają zamiar budować Amerykanie. Natomiast Niemcy wprowadzili już do eksploatacji 140-tonowe kontenery-pontony. Po załadunku do nich towaru, przeznaczonych do jednego portu, są one umieszczone w ładowni statku i wyładowywane na redzie portu przeznaczenia. Statki zabiera je holowniki do portu, a statek nie traci czasu na zawijanie do portu i nie ponosi związanych z tym kosztów.

Tych kilka charakterystycznych przykładów może świadczyć o przydatności kontenerów do przewozu różnorodnych towarów. O tym, że są one stosowane nie tylko dla użytku obniżki kosztów dostawy, ale że w ogóle umożliwiają transport łatwo psujących się artykułów żywnościowych na bardzo nawet dalekie odległości.

Tak więc Europa stanęła wobec konieczności przyjęcia konteneryzacji, co zresztą Amerykanie starają się jej ułatwić w wielu dziedzinach w imieniu dobrze pojętego interesu własnego. Poza stawianiem do dyspozycji załadowców swoich kontenerów, gotowi są dostarczyć specjalne wagony-platformy lub przyczepy samochodowe do przewozu dużych kontenerów. Z ich inicjatyw powstało w Zachodniej Europie towarzystwo TERRE, dokonujące przewozu dużych kontenerów so-

polnym Amerykanów jest również przeladunek systemem „fly-on fly-off”. Polega on na tym, że duże kontenery są przenoszone przez helikopter z miejsca dostawy towaru, znajdującego się w niewielkiej odległości od portu, bezpośrednio na pokład statku. Względnie, co ma znaleźć zastosowanie w portach o słabym wyposażeniu przeladunkowym, kontenery będą przenoszone przez helikoptery ze statku na nabrzeża portowe lub odwrotnie. Przeprowadzone próby dały korzystne wyniki.

Dążenie do usprawnienia przeladunku kontenerów łączy się z jego automatyzacją. Z końcem stycznia br. zainstalowano pierwszy do portu gdynskiego m. s. „KILLARA” (13 tys. DWT), należący do szwedzkiego armatora A/B Transatlantic. Jest to jeden z najnowocześniejszych wyposażonych i w dużym stopniu zautomatyzowanych pojeźdźców. Przeladunek kontenerów odbywa się przy pomocy 8 dźwigów pokładowych o unosie po 10 ton. Dźwigi te są sterowane przy pomocy przenośnej stacji elektronicznej obsługiwanej przez marynarza. Statek ten przywiózł z Australii do Gdyni ok. 1300 ton różnych towarów w kontenerach i na paletach. Zabrał zaś ok. 200 ton artykułów chemicznych, spożywczych, przemysłowych i tekstylii, przeznaczonych dla odbiorców australijskich. Był to największy skonteneryzowany ładunek, jaki dotychczas przeszedł przez porty polskie.

W kontenerach przewozi się najróżnorodniejsze towary: suche i płynne, wyroby przemysłowe i surowce, świeże owoce i jarzyny. Z Florydy do Paryża i Duisburga utworzono „łańcuch chłodniczy” dla dostaw owoców cytrusowych. W ciągu niecałych trzech tygodni przebywają one tę trasę w 30-tonowych kontenerach-chłodniach i docierają do odbiorców w doskonałym stanie. Podobnie przesyłane są świeże jarzyny i inne artykuły spożywcze z Kalifornii do Szwajcarii. W jesieni 1966 r. nadeszły do Szwecji pierwsze transporty świeżej sałaty z Arizony! W kontenerach chłodzonych sałata przebyła 10 tys. km samochodami, wagonami i statkiem, aby znaleźć się na stołach szwedzkich konsumentów. Z Irlandii na Kontynent przewożone jest w kontenerach-chłodniach świeże mięso, co okazało się o wiele bardziej ekonomiczne, niż dawniej stosowany przewóz bydła żywego. Dania poczyniła duże inwestycje, aby skonteneryzować dostawy bekonu do W. Brytanii. Ma to zapewnić utrzymanie wysokiej jakości bekonu przy równoczesnej obniżce kosztów przewozu. Wysoko wartościowe książki, drukowane w Jugosławii na zlecenie Amerykanów, wysłano do Stanów Zjednoczonych w kontenerach, aby zapewnić bezpieczny ich przewóz. Szwedzi zdecydowali się na wysyłkę ciężkich maszyn (ciężkich w kontenerach) w relacji zamorskiej. Po pierwszej, próbnej partii, wszystkie dalsze są skonteneryzowane. W styczniu br. nadszedł do NRF z Wirginii pierwszy ładunek tytoniu w 20-tonowych kontenerach. Załadowca użył kontenerów, aby uniknąć dotychczasowych „kopotów” z opakiem tytoniu i uzyskać 10% rabat na frachcie morskim.

Tak więc Europa stanęła wobec konieczności przyjęcia konteneryzacji, co zresztą Amerykanie starają się jej ułatwić w wielu dziedzinach w imieniu dobrze pojętego interesu własnego. Poza stawianiem do dyspozycji załadowców swoich kontenerów, gotowi są dostarczyć specjalne wagony-platformy lub przyczepy samochodowe do przewozu dużych kontenerów. Z ich inicjatyw powstało w Zachodniej Europie towarzystwo TERRE, dokonujące przewozu dużych kontenerów so-

polnym Amerykanów jest również przeladunek systemem „fly-on fly-off”. Polega on na tym, że duże kontenery są przenoszone przez helikopter z miejsca dostawy towaru, znajdującego się w niewielkiej odległości od portu, bezpośrednio na pokład statku. Względnie, co ma znaleźć zastosowanie w portach o słabym wyposażeniu przeladunkowym, kontenery będą przenoszone przez helikoptery ze statku na nabrzeża portowe lub odwrotnie. Przeprowadzone próby dały korzystne wyniki.

Dążenie do usprawnienia przeladunku kontenerów łączy się z jego automatyzacją. Z końcem stycznia br. zainstalowano pierwszy do portu gdynskiego m. s. „KILLARA” (13 tys. DWT), należący do szwedzkiego armatora A/B Transatlantic. Jest to jeden z najnowocześniejszych wyposażonych i w dużym stopniu zautomatyzowanych pojeźdźców. Przeladunek kontenerów odbywa się przy pomocy 8 dźwigów pokładowych o unosie po 10 ton. Dźwigi te są sterowane przy pomocy przenośnej stacji elektronicznej obsługiwanej przez marynarza. Statek ten przywiózł z Australii do Gdyni ok. 1300 ton różnych towarów w kontenerach i na paletach. Zabrał zaś ok. 200 ton artykułów chemicznych, spożywczych, przemysłowych i tekstylii, przeznaczonych dla odbiorców australijskich. Był to największy skonteneryzowany ładunek, jaki dotychczas przeszedł przez porty polskie.

W kontenerach przewozi się najróżnorodniejsze towary: suche i płynne, wyroby przemysłowe i surowce, świeże owoce i jarzyny. Z Florydy do Paryża i Duisburga utworzono „łańcuch chłodniczy” dla dostaw owoców cytrusowych. W ciągu niecałych trzech tygodni przebywają one tę trasę w 30-tonowych kontenerach-chłodniach i docierają do odbiorców w doskonałym stanie. Podobnie przesyłane są świeże jarzyny i inne artykuły spożywcze z Kalifornii do Szwajcarii. W jesieni 1966 r. nadeszły do Szwecji pierwsze transporty świeżej sałaty z Arizony! W kontenerach chłodzonych sałata przebyła 10 tys. km samochodami, wagonami i statkiem, aby znaleźć się na stołach szwedzkich konsumentów. Z Irlandii na Kontynent przewożone jest w kontenerach-chłodniach świeże mięso, co okazało się o wiele bardziej ekonomiczne, niż dawniej stosowany przewóz bydła żywego. Dania poczyniła duże inwestycje, aby skonteneryzować dostawy bekonu do W. Brytanii. Ma to zapewnić utrzymanie wysokiej jakości bekonu przy równoczesnej obniżce kosztów przewozu. Wysoko wartościowe książki, drukowane w Jugosławii na zlecenie Amerykanów, wysłano do Stanów Zjednoczonych w kontenerach, aby zapewnić bezpieczny ich przewóz. Szwedzi zdecydowali się na wysyłkę ciężkich maszyn (ciężkich w kontenerach) w relacji zamorskiej. Po pierwszej, próbnej partii, wszystkie dalsze są skonteneryzowane. W styczniu br. nadszedł do NRF z Wirginii pierwszy ładunek tytoniu w 20-tonowych kontenerach. Załadowca użył kontenerów, aby uniknąć dotychczasowych „kopotów” z opakiem tytoniu i uzyskać 10% rabat na frachcie morskim.

Tak więc Europa stanęła wobec konieczności przyjęcia konteneryzacji, co zresztą Amerykanie starają się jej ułatwić w wielu dziedzinach w imieniu dobrze pojętego interesu własnego. Poza stawianiem do dyspozycji załadowców swoich kontenerów, gotowi są dostarczyć specjalne wagony-platformy lub przyczepy samochodowe do przewozu dużych kontenerów. Z ich inicjatyw powstało w Zachodniej Europie towarzystwo TERRE, dokonujące przewozu dużych kontenerów so-

polnym Amerykanów jest również przeladunek systemem „fly-on fly-off”. Polega on na tym, że duże kontenery są przenoszone przez helikopter z miejsca dostawy towaru, znajdującego się w niewielkiej odległości od portu, bezpośrednio na pokład statku. Względnie, co ma znaleźć zastosowanie w portach o słabym wyposażeniu przeladunkowym, kontenery będą przenoszone przez helikoptery ze statku na nabrzeża portowe lub odwrotnie. Przeprowadzone próby dały korzystne wyniki.

Dążenie do usprawnienia przeladunku kontenerów łączy się z jego automatyzacją. Z końcem stycznia br. zainstalowano pierwszy do portu gdynskiego m. s. „KILLARA” (13 tys. DWT), należący do szwedzkiego armatora A/B Transatlantic. Jest to jeden z najnowocześniejszych wyposażonych i w dużym stopniu zautomatyzowanych pojeźdźców. Przeladunek kontenerów odbywa się przy pomocy 8 dźwigów pokładowych o unosie po 10 ton. Dźwigi te są sterowane przy pomocy przenośnej stacji elektronicznej obsługiwanej przez marynarza. Statek ten przywiózł z Australii do Gdyni ok. 1300 ton różnych towarów w kontenerach i na paletach. Zabrał zaś ok. 200 ton artykułów chemicznych, spożywczych, przemysłowych i tekstylii, przeznaczonych dla odbiorców australijskich. Był to największy skonteneryzowany ładunek, jaki dotychczas przeszedł przez porty polskie.

W kontenerach przewozi się najróżnorodniejsze towary: suche i płynne, wyroby przemysłowe i surowce, świeże owoce i jarzyny. Z Florydy do Paryża i Duisburga utworzono „łańcuch chłodniczy” dla dostaw owoców cytrusowych. W ciągu niecałych trzech tygodni przebywają one tę trasę w 30-tonowych kontenerach-chłodniach i docierają do odbiorców w doskonałym stanie. Podobnie przesyłane są świeże jarzyny i inne artykuły spożywcze z Kalifornii do Szwajcarii. W jesieni 1966 r. nadeszły do Szwecji pierwsze transporty świeżej sałaty z Arizony! W kontenerach chłodzonych sałata przebyła 10 tys. km samochodami, wagonami i statkiem, aby znaleźć się na stołach szwedzkich konsumentów. Z Irlandii na Kontynent przewożone jest w kontenerach-chłodniach świeże mięso, co okazało się o wiele bardziej ekonomiczne, niż dawniej stosowany przewóz bydła żywego. Dania poczyniła duże inwestycje, aby skonteneryzować dostawy bekonu do W. Brytanii. Ma to zapewnić utrzymanie wysokiej jakości bekonu przy równoczesnej obniżce kosztów przewozu. Wysoko wartościowe książki, drukowane w Jugosławii na zlecenie Amerykanów, wysłano do Stanów Zjednoczonych w kontenerach, aby zapewnić bezpieczny ich przewóz. Szwedzi zdecydowali się na wysyłkę ciężkich maszyn (ciężkich w kontenerach) w relacji zamorskiej. Po pierwszej, próbnej partii, wszystkie dalsze są skonteneryzowane. W styczniu br. nadszedł do NRF z Wirginii pierwszy ładunek tytoniu w 20-tonowych kontenerach. Załadowca użył kontenerów, aby uniknąć dotychczasowych „kopotów” z opakiem tytoniu i uzyskać 10% rabat na frachcie morskim.

Tak więc Europa stanęła wobec konieczności przyjęcia konteneryzacji, co zresztą Amerykanie starają się jej ułatwić w wielu dziedzinach w imieniu dobrze pojętego interesu własnego. Poza stawianiem do dyspozycji załadowców swoich kontenerów, gotowi są dostarczyć specjalne wagony-platformy lub przyczepy samochodowe do przewozu dużych kontenerów. Z ich inicjatyw powstało w Zachodniej Europie towarzystwo TERRE, dokonujące przewozu dużych kontenerów so-

polnymi pociągami, które będą kursowały ruchem wahadłowym z szybkością 120 km na godzinę, pomiędzy portami morskimi Rotterdamem i Antwerpią a Szwajcarią i ptn. Włochami. Zaniepokojone zarządy kolei zachodnioeuropejskich powołały specjalną grupę roboczą, która ma się zająć zagadnieniami organizacyjnymi, technicznymi i ekonomicznymi kolejowych przewozów kontenerów. Konteneryzacją interesują się również przewoźnicy samochodowi.

Przed międzynarodowymi spedytormi — organizatorami transportu — stanęły nowe zadania. Dla organizacji dostaw przesyłek skonteneryzowanych postanawiają zacieśniać współpracę i zrzeszać się w duże towarzystwa. Tak np., z końcem ubiegłego roku spedytoryzy francuscy utworzyli towarzystwo SOTECO, a austriaccy towarzystwo CONFRACT dla obsługi przesyłek w kontenerach. W tym samym czasie 40 spedytatorów nowojorskich postanowili zrzeszyć się dla kompleksowego przesyłki zbiorowych, wysyłanych w kontenerach.

Konteneryzacja wymaga wielkich inwestycji, a więc i wielkich kapitałów, których są zdolne dostarczyć tylko potężne organizacje. Dla należytego rozwiązania tego kompleksowego zagadnienia i osiągnięcia pełnych korzyści, wszystkie zainteresowane organizacje transportu międzynarodowych ogniw, muszą nawiązać ścisłą współpracę.

Wprawdzie inicjatywa wprowadzenia konteneryzacji wyszła niejako od armatorów, ale skutki jej ponoszą przede wszystkim porty morskie, a także przewoźnicy lądowi i śródlądowi. Właśnie porty znalazły się w szczególnie trudnej sytuacji. Wymaga się od nich dokonania dużych inwestycji, a korzyści, jakie im to przyniesie, są wątpliwe. Stracą częściowo wpływy z tytułu opłat uiszczanych przez statki. W wielu przypadkach portowe urządzenia przeladunkowe zostaną wyeliminowane, a prace przeladunkowe w relacji statek-ład będzie dokonywała załoga statku, jego urzędnicy. Stąd też, w pierwszej fazie wprowadzania konteneryzacji w żegludę przybrzeżnej Stanów Zjednoczonych i w relacjach z krajami środkowoamerykańskimi dochodziło do nieporozumień z dotkrami, którzy odmawiali przeladunku kontenerów. Sprawy te zostały już obecnie uregulowane.

Niezależnie od wymienionych sytuacji i wielu innych trudności, jakie napotyka wprowadzenie konteneryzacji, rozwija się ona wprost żywiołowo. Jakie będą tego wyniki — nie potrafi dziś nikt jeszcze z całą pewnością ustalić i przewidzieć.

W Polsce — o konteneryzacji mówi się od kilku lat. Powstały komisje i zespoły robocze pracujące nad rozmaitymi szczegółami. Rozważano możliwości wprowadzania konteneryzacji, konieczne inwestycje i kroki organizacyjne. Prace te trwają.

Pierwsze próby przewozów polskich towarów w kontenerach dokonane były z inicjatywy „oddolnej”. W lipcu 1965 r. zapoczątkowano dostawę świeżego mięsa w kontenerach-chłodniach z Gdyni do Anglii. Są one kontynuowane do dziś i nawet armator Polskie Linie Oceaniczne zakupił 6 własnych kontenerów-chłodzi. Rozmowy przeprowadzone przez spedytora gdynskiego firmę C. Hartwig spowodowały zawiązanie m. s. „Killara” do Gdyni i włączenie naszego portu do obsługi pojeźdźcami. Są to najważniejsze wydarzenia z tej dziedziny.

Należy jednak liczyć się z tym, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecznością włączenia się do konteneryzacji. Zagraniczni dostawcy lub odbiorcy mogą zażądać dostaw w kontenerach, stawiając jako warunek zawarcia transakcji. Staniemy przed alternatywą utraty klienta lub wyrażenia zgody na jego warunki. Wówczas jednak, wobec zbyt małego przygotowania, trudno będzie uzyskać wszelkie korzyści, jakie konteneryzacja powinna przynieść.

Należy jednak liczyć się z tym, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecznością włączenia się do konteneryzacji. Zagraniczni dostawcy lub odbiorcy mogą zażądać dostaw w kontenerach, stawiając jako warunek zawarcia transakcji. Staniemy przed alternatywą utraty klienta lub wyrażenia zgody na jego warunki. Wówczas jednak, wobec zbyt małego przygotowania, trudno będzie uzyskać wszelkie korzyści, jakie konteneryzacja powinna przynieść.

Należy jednak liczyć się z tym, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecznością włączenia się do konteneryzacji. Zagraniczni dostawcy lub odbiorcy mogą zażądać dostaw w kontenerach, stawiając jako warunek zawarcia transakcji. Staniemy przed alternatywą utraty klienta lub wyrażenia zgody na jego warunki. Wówczas jednak, wobec zbyt małego przygotowania, trudno będzie uzyskać wszelkie korzyści, jakie konteneryzacja powinna przynieść.

Należy jednak liczyć się z tym, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecznością włączenia się do konteneryzacji. Zagraniczni dostawcy lub odbiorcy mogą zażądać dostaw w kontenerach, stawiając jako warunek zawarcia transakcji. Staniemy przed alternatywą utraty klienta lub wyrażenia zgody na jego warunki. Wówczas jednak, wobec zbyt małego przygotowania, trudno będzie uzyskać wszelkie korzyści, jakie konteneryzacja powinna przynieść.

Należy jednak liczyć się z tym, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecznością włączenia się do konteneryzacji. Zagraniczni dostawcy lub odbiorcy mogą zażądać dostaw w kontenerach, stawiając jako warunek zawarcia transakcji. Staniemy przed alternatywą utraty klienta lub wyrażenia zgody na jego warunki. Wówczas jednak, wobec zbyt małego przygotowania, trudno będzie uzyskać wszelkie korzyści, jakie konteneryzacja powinna przynieść.

Należy jednak liczyć się z tym, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecznością włączenia się do konteneryzacji. Zagraniczni dostawcy lub odbiorcy mogą zażądać dostaw w kontenerach, stawiając jako warunek zawarcia transakcji. Staniemy przed alternatywą utraty klienta lub wyrażenia zgody na jego warunki. Wówczas jednak, wobec zbyt małego przygotowania, trudno będzie uzyskać wszelkie korzyści, jakie konteneryzacja powinna przynieść.

Należy jednak liczyć się z tym, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecznością włączenia się do konteneryzacji. Zagraniczni dostawcy lub odbiorcy mogą zażądać dostaw w kontenerach, stawiając jako warunek zawarcia transakcji. Staniemy przed alternatywą utraty klienta lub wyrażenia zgody na jego warunki. Wówczas jednak, wobec zbyt małego przygotowania, trudno będzie uzyskać wszelkie korzyści, jakie konteneryzacja powinna przynieść.

Należy jednak liczyć się z tym, że i nas życie może postawić lada dzień przed koniecznością włączenia się do konteneryzacji. Zagraniczni dostawcy lub odbiorcy mogą zażądać dostaw w kontenerach, stawiając jako warunek zawarcia transakcji. Staniemy przed alternatywą utraty klienta lub wyrażenia zgody na jego warunki. Wówczas jednak, wobec zbyt małego przygotowania, trudno będzie uzyskać wszelkie korzyści, jakie konteneryzacja powinna przynieść.

KIERUNKI ULEPSZEN METOD PLANOWANIA 5-LETNIEGO

W dniu 17. marca br. rozpoczęła się w Warszawie dwudniowa obrada konferencji na temat: „Kierunki ulepszeń metod planowania 5-letniego”. Celem konferencji jest próba przedstawienia i przedyskutowania węższych problemów dotyczących metodologii planowania i metod analizy procesu rozwoju gospodarczego, optymalizacji proporcji gospodarczych oraz efektywności ekonomicznej. Zgodnie z zamierzeniem inicjatora i organizatora konferencji, którym jest Zakład Nauk Ekonomicznych PAN, problemom te zostały przedstawione w przygotowanych na konferencję referatach na tle konkretnych analiz wykonania zadań planu gospodarczego na lata 1961-1965 oraz w nawiązaniu do zadań bieżącego planu 5-letniego na lata 1966-1970.

Na konferencję zgłoszono następujące referaty: PROF. DR B. MINC — Kierunki ulepszeń metod planowania 5-letniego; DR W. HA-GEMAJER — Proporcje, tworzenia i podziału dochodu narodowego; DR S. KUROWSKI — Metody analizy planów wieloletnich; DR E. RYCH-LEWSKI — Analiza inwestycji, projekt metody planowania długoterminowego produkcji budowlanej; DOC. DR W. KRENCIK — Plan, zatrudnienie, wydajność pracy; DR S. FELBUR — Efektywność produkcji rolniczej; DR CZ. NIEWA-DZI — Konsumpcja usług w Polsce i perspektywy jej rozwoju; DOC. DR W. PRZELASKOWSKI — Równowaga rynkowa, obrót towarowy i spożycie ludności wiejskiej; DR LIDIA BASKID — Zmiany strukturalne spożycia ludności miejskiej.

W konferencji uczestniczyło blisko 200 osób reprezentujących ośrodki naukowo-badawcze z całego kraju i organy administracji gospodarczej.

REZERWY WCIĄŻ JESZCZE NIE WYKORZYSTANE

W PRZEMYSŁE bawelnianym I etap realizacji zaleceń VII Plenum KC Partii przyniósł spory zestaw wniosków i postulatów, czekających na zastosowanie bądź już wprowadzanych w życie. Z ogólnej liczby ponad 1100 propozycji, zgłoszonych przez komisje zakładowe, ponad 300 jest już w stadium realizacji. Umożliwiają one podwyższenie zadań produkcyjnych — w porównaniu z rokiem 1966 — o 2,6 proc., gdy wytyczne planu przewidywały wzrost produkcji o 2,5 proc., przy skromniejszych środkach na płace, nieco niższym zatrudnieniu i wyższym niż zakładano w planie przyrostem wydajności pracy. Dorobkiem komisji jest m.in. dalsza poprawa struktury zatrudnienia: udział robotników bezpośrednio produkcyjnych wzrasta z 71,5 proc. w r. 1966 do 72,3 proc. w roku 1967.

Ale w tym przemysle, o stosunkowo prymitywnym wyposażeniu technicznym i wysokim stopniu wykorzystania parku maszynowego, tradycyjne drogi intensyfikacji wydajności pracy są już na wyczerpaniu. Postulaty komisji zakładają wskazują na istnienie względnie dużych rezerw tkwiących w rozwiązaniach pośrodkowych, przede wszystkim w możliwościach łączenia zawodów na stanowiskach, gdzie obecnie obciążenie pracą nie jest jeszcze pełne. A więc: łączenie funkcji kierowniczych z funkcjami konwojentów, strażaków z funkcjonariuszami dozoru itd. Postulaty, zgłoszone w tej mierze przez komisje zakładowe, pozostają jednak wciąż jeszcze zawieszonymi w próżni. Łączeniu obowiązków towarzyszyć powinna odpowiednia rekompensata materialna, czego nie przewiduje obecny układ zbiorowy. Sztynne przepisy układu zbiorowego, opierające się na tradycyjnym rozdziale obowiązków i odpowiedzialności pracowników, z tym rozdziałem wiążące stawki plac, stanowią obecnie istotną przeszkodę na drodze do dalszych posunięć organizacyjnych, wywołujących rezerwy wzrostu wydajności pracy.

Dzieje się tak nie tylko w przemyśle bawelnianym. Podobne rezerwy tkwią niemal wszędzie, we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej. Podobne też są przeszkody w ich uruchomieniu. Na tym tle sprawą dojrzałą do nowego rozwiązania wydaje się być odpowiednia rewizja przepisów układów zbiorowych. (kk)

SYMPOZJUM W SPRAWIE GOSPODARKI ŚRODKAMI TRWAŁYMI

W drugiej połowie kwietnia br. w Budapeszcie, pod patronatem Węgierskiej Akademii Nauk, zwołane zostało II Międzynarodowe Sympozjum w Sprawie Gospodarki Środkami Trwałymi. Na sympozjum napłynęło już kilkadziesiąt referatów z różnych krajów. Za naszym pośrednictwem organizatorzy sympozjum zwracają się do polskich specjalistów, interesujących się problemami gospodarki środkami trwałymi, o wzięcie udziału w konferencji i ewentualne zgłoszenie własnych opracowań na te tematy. Blizszych informacji udziela Grupa Badawcza Ekonomiki Przemysłu Węgierskiej Akademii Nauk — MTA Igargazdasági Kutató Csoport, Budapest, V. Széchenyi — rkp. 3. (kk)

Mistrz nad Rubikonem

ANTONINA STĘPCZYŃSKA

WZAOSTRZAJĄCYM się współzawodnictwem na rynkach rosnących znaczenia nabierają — obok dysponowanego potencjału wytwórczego — zdolniejsze i lepiej przygotowane kadry. Stąd wynika rosnące w nieznanym dotychczas tempie zapotrzebowanie na obsadzenie stanowisk kierowniczych w przedsiębiorstwach ludźmi o nowoczesnym pojęciu na zagadnienia produkcyjno-ekonomiczne. Należy sobie uświadomić fakt, że pracownikom przemysłu na szczeblu średniego doboru nie mogą już wystarczyć wiadomości, których program nie obejmuje całości zagadnień natury ekonomicznej z jakimi spotykają się w zakładzie. Ponadto następuje niewzruszanie szybki proces dezaktualizacji nabytych wiadomości fachowych: istnieje pogląd, że po upływie około 10 lat, połowa nabytej w szkole zawodowej wiedzy staje się przestarzała.

Wpływa stąd konieczność bieżącego uzupełniania nabytych wiadomości i dostosowania ich do aktualnego poziomu w danej dziedzinie. Decydującego znaczenia nabiera utrzymywanie i doskonalenie umiejętności kierowniczych i ekonomicznych wśród personelu kierowniczego na różnych szczeblach odpowiedzialności.

Podjęcie w tych okolicznościach opracowanie tematu dotyczącego ekonomicznych umiejętności

średniego doboru technicznego — Instytut Ekonomiki i Organizacji Przemysłu przystąpił do wykonania pilnego „zamówienia społecznego”. W profilu działalności Instytutu znajduje się doskonalenie w umiejętnościach ekonomicznych i organizacyjnych. Średni dozór techniczny został wybrany z uwagi na to, że jest to kadra bezpośrednio kształtująca produkcję i że od tej kadry w dużej mierze zależy jej jakość i koszt.

Fakt, że przedsiębiorstwa będą zmuszone przechodzić od gospodarki ekstensywnej do gospodarki intensywnej, nakłada na średni dozór techniczny konieczność dokładnej znajomości m.in. powiązań ekonomicznych między poszczególnymi komórkami i zakładem jako całością. W praktyce znajomość tych powiązań nie jest jeszcze powszechna i stanowi jedno z zagadnień rozległej problematyki szkolenia ekonomicznego.

Wyróżniono 4 zagadnienia, które będą przedmiotem nauczania:

- gospodarowanie pracą ludzką,
- gospodarowanie materiałami,
- gospodarowanie parkiem maszynowym i urządzeniami,
- technika analizy ekonomicznej w małym zakresie.

Ale w jaki sposób naklonić kierownika, aby starał się o sam o rozszerzenie swoich horyzontów myślowych?

Jednym z bodźców skłaniających go do tego mogłaby być odpowied-

nia polityka personalna, określająca jasno, że wybór i awansowanie na stanowiska kierownicze różnych stopni uzależnione są od pogłębiania wiedzy. Zainteresowane osoby powinny nabrać przekonania, że takie stanowisko przełożonych jest wyrazem atmosfery panującej stale w danym przedsiębiorstwie. A w szczególności mistrz powinien być przeświadczony, że jest potencjalnym kandydatem do średnich i wyższych funkcji kierowniczych ze względu na jego doświadczenie.

Ponadto średni dozór techniczny może się okazać zainteresowany odpowiednio atrakcyjnym ustawieniem programu i treści doskonalenia. Wydaje się, że w przypadku doskonalenia pracowników posiadających długoletnią praktykę przemysłową, należy wywierać mniejszy nacisk na przekazywanie nowych wiadomości, większy natomiast na uporządkowanie zdobytej już wiedzy oraz na wzmocnienie zdolności rozpoznawania współzależności między zjawiskami występującymi w wydziale produkcyjnym i efektywnością gospodarki zakładu.

Kierownicy wydziałów produkcyjnych mogą na przykład oddziaływać na gospodarkę zakładu poprzez:

- analizę i ocenę pracy załogi swojego wydziału w zakresie wydajności pracy;
- ocenę wykorzystania czasu pracy;
- ocenę wykorzystania maszyn

dzięki np. rozpatrzeniu realności pełniejszego włączenia parku maszynowego do procesu produkcyjnego, lub wyeliminowaniu z wydziału trwałe nie wykorzystanych maszyn i urządzeń itp.

Jedną z zasad doskonalenia średniego doboru technicznego wydaje się umacnianie w nim gotowości i odwagi podejmowania decyzji zmieniających do ekonomicznych skutków. A będzie to możliwe dzięki wykształceniu umiejętności zbierania i analizy odpowiednich informacji.

Wprowadzane obecnie zmiany w planowaniu i zarządzaniu gospodarczym przenoszą punkt ciężkości z nakazów na instrumenty ekonomicznego oddziaływania. Instrumenty te będą stosowane w przedsiębiorstwach w formie odpowiednio dobranych wskaźników ekonomicznych i bodźców materialnego zainteresowania. Wynika stąd rosnąca rola ekonomicznego doskonalenia kadry kierowniczej przedsiębiorstw tj. kierowników wydziałów i mistrzów.

Podniesienie ich poziomu ekonomicznych umiejętności wydaje się być w aspekcie reorganizacji metod zarządzania, sprawą nie tylko bardzo aktualną i pilną, ale wręcz koniecznym warunkiem powodzenia tych poczyną. Przyczyni się ono niewątpliwie również do wywołania istniejących rezerw w naszej gospodarce, w szczególności rezerw ukrytych w niezadowolającym poziomie zarządzania. Wykorzystanie tych rezerw przyczyniłoby się do podniesienia ogólnej efektywności naszych przedsiębiorstw w tani i szybki sposób.

Zajmujemy się więc przygotowaniem materiałów szkoleniowych dla średniego doboru technicznego w zakresie ekonomicznych umiejętności, rozumianych jako praktyczne możliwości zastosowania w danych warunkach nabytych wiadomości ekonomicznych dla osiągnię-

cia zamierzonego celu. Opracowania są realizowane w pierwszym etapie dla przemysłu: hutniczego, chemicznego i elektrotechnicznego.

Dla wykonania podstawowego zadania pracownicy Instytutu stawiają sobie pytania: Jak obudzić zainteresowanie średniego doboru technicznego treścią szkolenia? Jak zastosować formy doskonalenia? Jak zastąpić treść nauczania, aby zawierała wszystko, co potrzebne, ale również tylko to, co potrzebne? Czy przede wszystkim pogłębiać rozumienie średniego doboru technicznego przedsiębiorstw w zagadnieniach kosztów wydziałowych?

Stwierdzono przypadki, że kierownik wydziału otrzymawszy kwartalny plan kosztów swego oddziału nie jest odpowiednio zorientowany, co wyrażają poszczególne pozycje. Tymczasem brak dostatecznego rozumienia w poszczególnych kosztach wydziału — to brak odpowiedzialności za efekty ekonomiczne, a więc brak możliwości oceny działalności gospodarczej wydziału i przedsiębiorstwa.

Zainteresowanie średniego doboru technicznego kształtowaniem się kosztów wydziałowych, porównywanie kosztów rzeczywistych ponoszonych z planowanymi — umożliwia wykrywanie marnotrawstwa w zakładzie, zabezpiecza majątek przedsiębiorstwa przed nadużyciami i stwarza warunki do doskonalenia metod rozliczania tych kosztów w przyszłości. Kierownik wydziału produkcyjnego powinien uzasadnić każde odchylenie kosztów wydziałowych, a w odniesieniu do odchyleń zawinionych przez wydział znaleźć środki na przyszłość, które zapobiegą dalszym nieprawidłowościom. Podobnie doniosły wpływ mają mistrz i kierownik wydziału na kształtowanie się kosztów podstawowych.

Zasadniczym warunkiem realizowania w przedsiębiorstwie oszczędności materiałowych jest, jak wia-

domo, przestrzeganie norm zużycia materiałów, a dalej maksymalne wykorzystanie materiałów, należyte wykorzystanie odpadów produkcyjnych, systematyczne zwalczanie braków białych itd. Są to sprawy należące do „zakresu codziennej pracy średniego doboru, tak jak i dążenie do zmniejszenia godzin przestoju, godzin nadliczbowych itp. zagadnień związanych z wykorzystaniem czasu pracy.

Instytut stawia sobie cel, aby te dobrze znane średniej kadry kierowniczej sprawy nabierały sensu ekonomicznego i aby realizacja ich w codziennej pracy opierała się o ten sens ekonomiczny; nazwalimy to doskonaleniem w umiejętnościach ekonomicznych.

Wydaje się wreszcie, że powinna zainteresować mistrzów i kierowników średnich szczebli także forma doskonalenia, którą zamierza im zaoferować grupa problemowa Instytutu. Dążymy do tego, aby opracować formę aktywizującą doskonalenie, to jest taką, w której słuchacz kursu sami przystępują do rozwiązywania swoich trudności znajdując w nas jedynie inspiratorów i doradców. Przewidujemy, że materiały do ekonomicznego doskonalenia średniego doboru technicznego opracujemy w r. 1967, i że w tym samym roku zostaną uruchomione kursy eksperymentalne.

Zdajemy sobie sprawę z tego, że niezbędne są studia i poszukiwania środków, aby każdej nowej fazie postępu ekonomicznego i organizacyjnego w naszej gospodarce zapewnić odpowiednio dostosowany system doskonalenia kadr. Należy żywić przekonanie, że rosnące zainteresowanie problematyką postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwie, wynikające z nałożonych ostatnio obowiązków, przyczyni się do zwiększania ze strony przemysłu uwagi, poświęconej sprawom doskonalenia ekonomicznego średniego doboru technicznego.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

zasadniczo, jeśli przyjmemy inny punkt wyjścia do oceny.

Produkcja niektórych podstawowych półfabrykatów nie osiągnęła poziomu założonego w NPG, produkcja innych wykonana została dokładnie w 100 proc. Poniżej wskaźnika NPG kształtowała się w ub. roku produkcja tkanin jedwabnych i wełnianych (w mb), bawełnianych wzrosła o 0,5 proc., lnianych o 0,3 proc. Ponadplanowy przyrost produkcji globalnej w skali całego resortu na ogół nie potwierdza się ilościowym przyrostem produkcji podstawowych wyrobów. Czym to tłumaczyć?

O przekroczeniu przez przemysł lekkiego wskaźnika produkcji globalnej zdecydowały przede wszystkim wyniki osiągnięte przez Zjednoczenie Przemysłu Odzieżowego: udział tego jednego zjednoczenia w ponadplanowej produkcji całego resortu sięga 72 proc.

ZPO nie zawdzięcza osiągnięcia efektywnych wyników, (przekroczyło zadania NPG o 8,5 proc.) ani ponadplanowemu zwiększeniu ilościowego produkcji, ani też zwiększeniu udziału robocizny, a głównie użyciu droższych tkanin. Dowodzi tego niebicie wykonanie zadań NPG w cenach przerobu w 100 proc.

Na ponadplanową produkcję ZPO o wartości ok. 950 mln zł złożyły się różnice cen pomiędzy tkaninami wełnianymi i jedwabnymi, a bawełnianymi. Wykorzystanie tych ostatnich do konfekcji damskiej (sukienki) zostało w ub. roku poważnie ograniczone na rzecz droższych tkanin. Pozostałe 450 mln zł przypada na różnice cen pomiędzy tkaninami bawełnianymi, a elanobawełnianymi, bądź wykonanymi z udziałem elanu. Przemysł odzieżowy zastąpił w ub. roku droższymi tkaninami elanobawełnianymi m. in. popeliny płaszczowe i kosałowe.

Trudno powiedzieć, czy wyniki konfektacji przystosowały produkcję wg wskaźnika produkcji globalnej z przyrostem wykazywanym przez wskaźnik cen konfekcjonowania są dostatecznie reprezentatywne dla całego przemysłu. Wydaje się, że tendencja do osiągnięcia i przekraczania produkcji globalnej przy pomocy droższych surowców wystąpiła przede wszystkim w zjednoczeniach włókienniczych, a tym samym i w przemysle odzieżowym, który stanowi następną fazę produkcji włókienniczej. Jest to o tyle zrozumiałe, że w ub. roku włókiennictwo dysponowało większymi ilościami surowców chemicznych, poważnie zwłaszcza zwiększył się w ub. roku udział włókien syntetycznych w ogólnej ilości surowców włókienniczych używanych przez przemysł lekki. Ceny zaś włókien chemicznych są u nas na ogół wyższe od naturalnych, szczególnie wiskozy. Ceny elanu syntetycznego nie były ani anilany dorównywały cenie wełny, a syntetyczne substytuty bawełny czterokrotnie przewyższają cenę bawełny.

Półki włókiennictwo korzystało głównie z elanu wełnianego, pody zwiększenie udziału włókien syntetycznych nie miało większego wpływu na wskaźnik produkcji globalnej. Inaczej jest obecnie, gdy krajowa chemia zaczęła dostarczać w większych ilościach substytuty najtańszego z surowców włókienniczych, czyli bawełny. Zwiększenie w produkcji elanobawełny, ortalo-

Czy stabilizacja popytu?

nu i innych wyrobów wykonanych ze stylonu natychmiast znajduje odbicie we wzroście produkcji globalnej, i — odwrotnie. Zmniejszenie udziału włókien syntetycznych niekorzystnie wpływa na wielkość produkcji globalnej i pogarsza proporcje pomiędzy zatrudnieniem, wydajnością i funduszem płac.

Chemizacja poważnie więc utrudnia analizę pracy największych branż przemysłu lekkiego (a więc włókiennictwa) niezależnie od tego, jakimś — miernikami, będziemy się posługiwać.

Np. w Zjednoczeniu Przemysłu Dziewiarsko-Pończoskiego, który podobnie jak ZPO jest rozliczany wg mierników pracochłonności, założony w NPG wskaźnik produkcji globalnej (w cenach porównywalnych) nie został osiągnięty, natomiast wskaźnik NPG w cenach przerobu przekroczony został o 2,2 proc. Porównanie tych dwóch wskaźników dowodzi, że ZPDIP dysponowało w ub. roku mniejszą ilością droższych surowców. Rzeczywiście, ze względu na niewykonanie planu w przedziałach czasowych w przemyśle dziewiarskim i pończosznym wystąpiły kłopoty z brakiem surowców (wełny czesankowej). W związku z tym nastąpiły pewne zmiany w asortymencie produkcji. Jak? Przekroczenie wskaźnika cen przerobu zdaje się dowodzić, że zmiany te polegały na zwiększeniu w produkcji materiałach oszczędnych, a bardziej pracochłonnych wyrobów. Czy tego rodzaju zmiany były celowe z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia?

Niepodobna jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Niewątpliwie bowiem wiele artykułów dziewiarskich jest lepiej wykonanych i wykończonych, równocześnie jednak sporo wyrobów z wełny, zwłaszcza pończosznicych z elastilu zostało pocienionych. Oszczędzono tą drogą surowiec przemysł wykorzystywał dla zwiększenia ilościowej produkcji popularnych wyrobów elastylowych i inicjowania nowości. Może więc się zdawać, że działalność ta jest zgodna ze społecznym i ekonomicznym interesem. Pozwoliła na poprawę zaopatrzenia rynku w poszukiwane wyroby i wzbogacenie asortymentu o nowości. Czy tak jest rzeczywiście?

Pocienione wyroby są gorszej jakości. Zmniejszenie wsadu surowcowego w jednostce produkcji nie pociągnęłoby za sobą, być może, pogorszenia walorów użytkowych i estetycznych pocienionych wyrobów pończosznicych, gdyby przemysł ściśle przestrzegał reżymu technologicznego. „Udoskonalił” go lub — jak kto woli — skrócił o pewne operacje. W efekcie elastil stał się mało elastyczny. Tego rodzaju działalność nie wydaje się celowa ani z punktu widzenia interesów klienta, który za gorsze wyroby płaci wysoką cenę, ani też z punktu widzenia interesów gospodarki, gdyż pseudoelastyczne wyroby są mniej trwałe. Aby więc zaspokoić zapotrzebowanie rynku na elastylowe wyroby pończosznicych trzeba ich coraz więcej produkować. Mamy wprawdzie w kraju stylon, ale nie mamy maszyn do jego przerobu na elastil i modylon. Nie mamy też w kraju maszyn pończosznicych.

Nawet więc branże rozliczane wg mierników pracochłonności niełatwo poddać się ocenie w warunkach

Intensywnej chemizacji produkcji włókienniczej. Mierniki cen przerobu zamiast zniechęcić producentów na wartość surowca, zachęcać do stosowania zabiegów ulepszczenia i ulepszczenia wyrobów produkowane z tańszych materiałów, wykorzystywane są niekiedy w jednym tylko kierunku. Mianowicie do zmniejszenia wartości surowca w jednostce produkcji, bez oglądania się na jakość i estetyczne wyniki tego rodzaju operacji.

Niewiele więc chyba będzie przesady w stwierdzeniu, że próba oceny działalności przemysłu lekkiego lub chociażby tylko jego podstawowych branż mimo woli kojarzy się z dążeniem do znalezienia wielu niewiadomości, z których nie można ułożyć dającego się bezbłędnie rozwiązać układu równań. Jeśli nie rezygnujemy z tego rodzaju oceny, to przede wszystkim dlatego, że chodzi o przemysł pracujący na zaopatrzenie rynku. Ułatwia to sytuację o tyle, że pozwala obiektywnie stwierdzić, czy tendencje występujące w produkcji są zgodne z potrzebami rynku. Z tym naturalnie, że spojrzenie na działalność włókiennictwa i przemysłu odzieżowego przez pryzmat rynkowy nie upoważnia jeszcze do uogólniających wniosków o pracy całego przemysłu lekkiego. Z konieczności bowiem zawęża obraz (o eksport). Nas jednakże interesują głównie, co zaznaczyliśmy na wstępie, rynkowe skutki ubiegłorocznej produkcji przemysłu lekkiego.

SŁABNIE POPYT

Niewysoki ilościowy wzrost dostaw artykułów włókienniczych, z wyjątkiem tkanin bawełnianych i lnianych, nie wywołał w ub. roku ostrych braków w zaopatrzeniu rynku, przeciwnie. Rynek sprawia wrażenie nasyconego towarami włókienniczymi i odzieżowymi. Oczywiście, występują jeszcze pewne braki zwłaszcza wyrobów ze stylonu, ale równocześnie zaczęły się gromadzić zapasy nieuzasadnione względami gospodarczymi.

Niepokojąco wysoki wzrost zapasów odzieży w ub. roku można jeszcze od biedy próbować tłumaczyć wyższymi dostawami do handlu. Z tym jednak, że zapasy konfekcji z tkanin wzrastały w hurcie (CTO i CRS) szybciej (o 1,4 mld zł) niż sprzedaż (wzrosła o 900 mln zł). Czym jednak tłumaczyć wzrost zapasów także i tych wyrobów włókienniczych, których ilościowe dostawy do handlu kształtowały się poniżej poziomu osiągniętego w 1965 r.? A więc m. in. tkanin wełnianych i jedwabnych. Wreszcie, jak uzasadnić fakt, że na rynku odczuwaliśmy od lat chroniczny deficyt tkanin bawełnianych zwiększenie ich dostaw do handlu w ub. roku spowodowało natychmiastowy wzrost zapasów? Poza tym znaczna część zesłorocznych dostaw wyrobów dziewiarskich i pończosznicych, czyli artykułów wyraźnie deficytowych, także trafiała do magazynów hurtu (i detalu).

W sytuacji, gdy spożycie artykułów włókienniczych i odzieżowych jest jeszcze niewysokie, wystąpiły na naszym rynku objawy świadczące o stabilizacji popytu. Czy jednak tylko o stabilizacji?

Można by o niej mówić, gdyby spadkowi popytu na tkaniny towa-

rzyszył odpowiednio wysoki wzrost sprzedaży konfekcji z tkanin i odzieżowych wyrobów dziewiarskich. Tymczasem w ub. roku po raz pierwszy spadł popyt na tkaniny (poza lninymi), towarzyszyło jednocześnie ograniczenie tempa wzrostu sprzedaży konfekcji i wyrobów dziewiarskich. A więc chyba nie o stabilizacji trzeba nam mówić, a raczej o ograniczeniu popytu na artykuły włókiennicze i odzieżowe.

Przyczyna?

Ujawnia ją analiza struktury asortymentowej zapasów. Znajdują się w nich przede wszystkim te wyroby, które w ub. roku przemysł zastępował wykonanymi z włókien chemicznych. Artykuły włókiennicze i odzieżowe produkowane z naturalnych surowców nie wytrzymały konkurencji z wykonanymi z udziałem włókien syntetycznych. A więc wszystko w porządku?

Pozornie może się tak wydawać, gdyż wyrobom z włókien syntetycznych przemysł włókienniczy daje priorytet w tym pięcioleciu. Wypadałoby cieszyć się z tego, że klienci chętniej kupują artykuły włókiennicze o chemicznym rodowodzie. Ba, chętniej kupują je dziś, ale czy jutro również będzie wzrastał na nie popyt?

Wydaje się, że nie. W zapasach zaczęły się gromadzić także wyroby włókiennicze z udziałem włókien chemicznych. Zarówno te, które są przeznaczane dla rynkowych odbiorców, jak i wyroby produkowane z myślą o tzw. pozarynkowych odbiorcach. Są to pierwsze sygnały świadczące o zachłynności się rynku wyrobami z włókien chemicznych, a nawet syntetycznych. Niewątpliwie cena w znacznej mierze ogranicza popyt na wyroby, szczególnie zaś na artykuły włókiennicze z udziałem włókien syntetycznych. Przede wszystkim jednak czynnikami obiektywnie ograniczającym popyt są zalety substytutów. Są one bardziej trwałe, konserwacja ich jest prostym zabiegiem, a przy tym mają one niewątpliwie szerszy zakres zastosowania niż artykuły wykonane z włókien naturalnych. Dlatego klient przemysłu lekkiego potrzebuje ich znacznie mniej, aby się przyzwyczoł i schludnie ubierać. Ten klient nie musi kupować więcej, może natomiast kupować mniej.

Oczywiście, klient posiadający elanowe ubranie, ortalionowy płaszcz z podpinką, kosałkę z elanobawełny i elastylowe skarpety, i inne trwałe rzeczy można skłonić do kupienia jeszcze wielu innych wyrobów. Ale pod warunkiem, że oferowany mu towar będzie ładniejszy i zwyczajnie lepszy od tego, jaki nabył wcześniej. Czy jednak nasz przemysł jest w stanie dostarczyć na rynek wyroby o nowych walorach użytkowych, bardziej atrakcyjne, o urozmaiconych wzorach, fasonach?

Odpowiedź na te pytania może nam dać inwestycyjna działalność przemysłu lekkiego.

KIERUNEK — IŁOŚĆ

Inwestycje przemysłu lekkiego, we włókiennictwie zmierzają głównie do rozszerzenia w tym pięcioleciu możliwości zagospodarowania rosnącej w kraju podaży włókien chemicznych w drodze przede wszystkim odzwrotnienia potencjału produkcyjnego w tradycyjnych branżach włókienniczych na bazie nowoczes-

nej techniki i rozbudowy najmłodszej z nich — dziewiarstwa, przy jednoczesnym rozszerzeniu faz uślachetnionego przetwórstwa (wykończalnia, rozbudowa przemysłu odzieżowego).

Przyjęty kierunek inwestycji w zasadzie, gdyż zakłada unowocześnienie produkcji włókiennictwa głównie poprzez chemizację. A to już — w świetle ubiegłorocznych sygnałów — nie wystarczy dla powstrzymania spadku popytu na wyroby z udziałem włókien syntetycznych i syntetycznych oraz z tradycyjnych o szlachetnej apreturze. Przypominamy, w zapasach zaczęły się odkładać artykuły wykonane z udziałem elanu, anilanowe i niektóre wyroby ze stylonu oraz z włókien wiskozowych i tkaniny bawełniane o szlachetnej apreturze. Prawdę mówiąc, nie w tym dziwnego. Wyroby z udziałem włókien chemicznych i naturalne o szlachetnej apreturze dostarczane są na rynek w małym urozmaiconym asortymencie, o ubogich splotach i wzorach.

Przemysł nie ma maszyn potrzebnych dla wzbogacenia asortymentu wyrobów włókienniczych, z naturalnych surowców i z udziałem chemicznym, nie ma urządzeń potrzebnych dla polepszenia ich właściwości użytkowych i estetycznych. A co gorsze nie przewiduje zakupu tego rodzaju urządzeń w następnych latach. Przyszanę mu środki finansowe na inwestycje mają być wykorzystane na zakup podstawowych urządzeń, koniecznych dla zwiększenia ilości produkowanych wyrobów. Takie bowiem maszyny produkuje nasz przemysł i dostawcy z krajów, z których import maszyn włókienniczych uznano za możliwy.

Inwestycje we włókiennictwie są wypadkową różnych czynników, z którymi resort chce nie chce musi się liczyć. Dlatego właśnie trudno jest sugerować zmiany w programie inwestycyjnym włókiennictwa i m. p. postulować ograniczenie zakupu podstawowych maszyn i wykorzystanie oszczędzonych w ten sposób środków na inwestycje „w jakość”. Urządzenia, pozwalające na dalsze podniesienie walorów użytkowych wyrobów włókienniczych i wzbogacenie ich asortymentu, wymagają wolnych dewiz. A przemysł lekki posiada je w ograniczonej ilości. Kieruje je tam, gdzie uważa za celowe, mianowicie na inwestycje w wykończalnia i rozbudowę przemysłu dziewiarskiego. Tego rodzaju inwestycje w żadnym razie nie można „okroić”. Nie mówiąc już o tym, że oszczędzanie na inwestycjach podstawowych jest więcej niż problematyczne. Bądź co bądź nie zapewniali one nawet zmniejszenia współczynnika zmianowości. We wszystkich podstawowych wydziałach włókiennictwa zmianowość wzrasta. A wręcz już niepokojąco w przedziałach czesankowych, z 2,63 w 1965 r. do 2,8 w 1970 r. Są one pierwszym ogniwem włókiennictwa, które przyjmuje uderzenie chemii. Od pracy przedziałni czesankowych zależać będzie jakość, wydajność i asortyment wyrobów tkackich i dziewiarskich. A tym samym i atrakcyjność artykułów odzieżowych z tkanin i dzianin.

Można raczej mówić, jak się zdaje, o celowości zwiększenia nakładów na inwestycje w przedziałach czesankowych. Zwiększa, że przerabiane przez nie włókna chemiczne wymagają spełnienia warunków (klimatyzacja, oświetlenie, a także nieoświetlenie), jakich przeździelnie korzystające ze starych budynków nie będą mogły dotrzymać. A większość naszych przedziałni czesankowych pracuje w łeciwych budynkach, dostosowanych do potrzeb produkcji wymagającej włókien naturalnych.

Może więc na tkalniach można by ewentualnie oszczędzić? Inwestycje w tkalniami mają charakter restrykcyjny. O ich celowości nie może wątpić nikt, kto zna przeciętny wiek krosien oraz warunki pracy w tkalniach mieszczących się w starych budynkach, wypielonych — obrazowo mówiąc — po brzegi maszynami. Poza tym założony w tym pięcioleciu przyrost produkcji też ma być uzyskany w tkalniach przy zwiększeniu współczynnika zmianowości; w tkalniach bawełnianych z 2,50 w 1965 r. do 2,74 w 1970 r., w tkalniach wełnianych z 2,40 do 2,81.

Reasumując rozważania na temat programu inwestycyjnego omawianego w dziesięciu przemysłu lekkiego można wymienić następujące słabe punkty, wymagające maksymalnego skoncentrowania wysiłków i środków:

1) Inwestycje w podstawowe fazy produkcji — przedziałnie i tkalnie. Działy te mają niezwykle wysoki wskaźnik zmianowości — i jak podawaliśmy wyżej — ma on jeszcze wzrosnąć. Optimum zostało w tej dziedzinie przekroczone i sytuacja, która się obecnie zarysowuje grozi poważnymi niebezpieczeństwami. Nie chodzi tu tylko o względy społeczne (praca kobiet na trzeciej zmianie) ale i o co najmniej dwa jeszcze elementy. Po pierwsze — brak rezerw produkcyjnych, co w przemyśle pracującym na potrzeby rynku ogromnie utrudnia wprowadzanie elastycznych zmian w produkcji. Po drugie — konieczność dostosowania parku maszynowego i pozostałych warunków (wilgotność, oświetlenie, zapalenie itp.) do lawinowo postępującej chemizacji produkcji włókienniczej i dziewiarskiej.

2) Inwestycje w urządzenia niezbędne dla polepszenia właściwości użytkowych i estetycznych wyrobów produkowanych z włókien chemicznych (lub przy wysokim ich udziale). Sprawa ta jest szczególnie trudna, gdyż urządzenia te w większości nie są produkowane w kraju a można je nabyć jedynie na dość trudnych dla nas (pod względem płatniczym) rynkach zagranicznych. Rozwiązanie tego problemu warunkuje jednak właściwe wykorzystanie chemizacji włókiennictwa, zapewnienia w pełni możliwości polepszenia zaopatrzenia rynku w trwałe, estetyczne, poszukiwane wyroby. W przeciwnym wypadku należy się liczyć z utrzymaniem, a nawet pogłębieniem się ubiegłorocznych tendencji ograniczania popytu na artykuły włókiennicze i odzieżowe.

Dotychczasowa polityka i przyszośćowe zamierzenia nakierowane są — w miarę posiadanych środków — na przynajmniej częściowe rozwiązanie pierwszego zespołu zagadnień inwestycyjnych. Górz jest z drugą sprawą. Tymczasem pełne zdyktowanie — szczególnie pod kątem potrzeb rynku wewnętrznego, a również i eksportu — wielkiego wysiłku inwestycyjnego, dokonane go dla rozwinięcia krajowej produkcji włókien syntetycznych i przede wszystkim syntetycznych — wymaga również wyposażenia przemysłu włókienniczego i dziewiarskiego w urządzenia, które mogą wyrobom z tych włókien nadać wysokie walory użytkowe i estetyczne. Rozwiązanie tego problemu wydaje się jednak przekraczać możliwości resortu i trzeba sobie zdawać sprawę, że nie może ono nastąpić ani szybko, ani w radykalnej skali. Nie rozgrzesza to jednak przemysłu włókienniczego i dziewiarskiego, a przeciwnie powinno wzmocnić troskę o technologię, wzornictwo, urozmaicony asortyment produkcji. Klient zaczyna wymagać, o jego względy trzeba coraz troskliwiej zabiegać.

BARBARA WIŚNIEWSKA

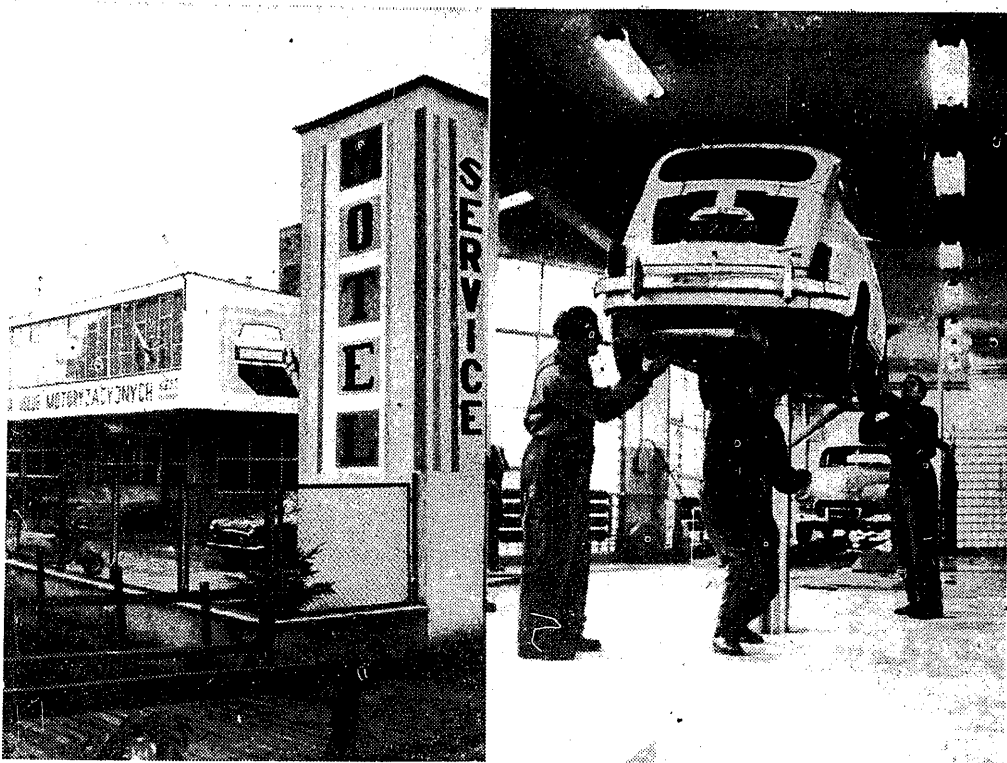


Foto CAF

Samochody nie chodzą same...

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

WKOSZTACH przemysłu, budownictwa czy handlu zawsze sporo, ważą nakłady na transport. Nic więc dziwnego, że racjonalizacja transportu prowadząca do obniżki jego kosztów r. poważne znaczenie dla efektów całej działalności gospodarczej. Niestety, u nas problem ten wciąż jeszcze nie jest należycie doceniany. W różnych dziedzinach transportu dość często mamy do czynienia z najrozmaitszymi zaniedbaniami, które prowadzą do poważnych nieraz strat i mimo to są przez dłuższy czas tolerowane.

NIE WYKORZYSTANY POTENCJAŁ

Ważny samochodowy transport towarowy. Mamy w Polsce blisko 200 tysięcy różnego rodzaju samochodów ciężarowych, h. Jest to dwadzieścia kilka razy więcej niż przed wojną, kiedy to mieliśmy ich niecałe 9 tysięcy. Jak najbardziej efektywne wykorzystanie tego potencjału już i kosztowne, przecież bazy powinny więc leżeć nam na sercu. A jednak...

Zarówno w przedsiębiorstwach transportu publicznego, jak też w transportie samochodowym poszczególnych branż i przedsiębiorstwach przemysłowych, budowlanych czy handlowych — dość powszechnym zjawiskiem jest niepełne wykorzystywanie posiadanej potencjału przewozowego. Różne są tego przyczyny: nadmierne przestoje, sprawność techniczną pojazdów, zbyt wiele jazd bez ładunku lub z minimalnym obciążeniem, wydłużone postoje przy oczekiwaniu na załadunki czy wyładunki.

O powszechności tego rodzaju faktów świadczą choćby wyniki przeprowadzonej przez NIK w ubiegłym roku kontroli wykorzystania środków transportu samochodowego i organizacji przedsiębiorstw transportowych. Warto tu przypomnieć w skrócie zasygnalizować pewne zjawiska ujawnione w trakcie tej kontroli.

Oto wymowny przykład: Śląski Zarząd Budownictwa Miejskiego mając pokazywaną bazę samochodową zapłacił obecnemu transportowi za usługi np. w roku 1965 aż ponad 46 milionów złotych, co stanowiło prawie jedną trzecią jego ogólnych kosztów transportu. Można by to uzasadnić niedoborem własnej bazy w stosunku do potrzeb, gdyby nie fakt, że w tymże roku przestój technicznie sprawnych własnych pojazdów silnikowych wyniósł tu ok. 46 tysięcy wozogodzin, co tłumaczone brakiem kierowców. Brak kierowców? Kontrola ujawniła, że w owym roku kierowcy byli tu zatrudnieni w warsztatach do prac pomocniczych przez ok. 91 tysięcy godzin. A więc połowa tego czasu wystarczyłaby na pełne wykorzystanie własnego potencjału tzw. wozogodzin. W grę wchodzi jeszcze przyczepa samochodowa, które w owym Zarządzie podczas całego roku były wykorzystane... tylko w ok. 3 proc. W warszawskim „Betonstali” na 336 skontrolowanych dalszych przejazdów — tylko w 2 przypadkach przewożono ładunki w obie strony (pobierając ładunek powrotny za pośrednictwem PKS-u), choć nieraz wchodziły tu w grę odległości ponad 100 a nawet ponad 200 km w jedną stronę (z Warszawy do Olsztyna, Białegostoku, Adamowa); puste przebiegi na takich trasach — to przecież duże marnotrawstwo środków transportu. A do tego również przewozy z ładunkami czasem niewiele różniły się tu od pustych, skoro np. samochody o nośności 4 ton wykorzystywano do przewozu 200-600 kilogramów ładunków — mimo że przedsiębiorstwo to dysponowało własnymi samochodami dostawczymi o nośności poniżej 1 tony.

Oczywiście podobne fakty stwierdzono również w innych kontrolowanych przedsiębiorstwach. I niemal wszędzie ujawniono też zbyt

dużo nadmierne długie przestoje w oczekiwaniu na czynności ładunkowe. Wynikały one m. in. stąd, że na punkty ładunkowe poddawano samochody np. długo przed otwarciem magazynów albo zbyt wiele samochodów naraz.

Brak skoordynowania transportu z pracą magazynów prowadził nawet do tego, że kierowcy dowożą materiały na budowy po godzinach pracy osób odpowiedzialnych za przyjęcie materiałów — następnego dnia pustymi już ciężarówkami jeździli tam ponownie w celu załatwienia formalności.

Muszą razić też takie ujawnione przez kontrolę fakty, jak np. używanie wielotonowych samochodów ciężarowych do przewożenia niewielkich ładunków na odległość np. 1 kilometra, czy przewożenie ciężarówkami pieczywa z piekarni do sklepów mieszczańskich, jak nakładzień metrów od piekarni lub wiatł... w tym samym domu (Białystok).

Ale rzecz nie w tego rodzaju „kwiatkach”. Co istotniejsze — szeregi skontrolowanych oddziałów PKS albo z reguły nie zabezpieczało przewozów dla części swych sprawnych technicznie samochodów, albo tolerowało zbyt wiele pustych przebiegów (np. oddział w Nysie miał ich w ciągu roku aż 912 tys. kilometrów).

EWIDENCJA A RZECZYWISTOŚĆ

Fakty nieracjonalnego wykorzystania taboru samochodowego, o których była wyżej mowa — niejednokrotnie nie znajdują odzwierciedlenia w ewidencji pracy pojazdów. Okazuje się bowiem, iż dokumentacja tu cz., to prowadzona jest niezetelnie, co nie tylko podważa wiarygodność sprawozdań, ale też umożliwiało nieprawidłowe obliczanie zarobków kierowców a także kradzieże materiałów pędnych lub dokonywanie „lewych”, nieewidencjonowanych przejazdów.

Kierowcy zawiązali w dokumentach wykonaną przez siebie pracę przewożoną, choć często łatwo można było to skontrolować. Np. gdy kierowca dowoził żywiec do szesnastokilowej wyładki w kursie 7 kursów 30-kilometrowych, a z kwitów wynikało przewiezienie żywa w 5 partiach. Porównując karty drogowe z tymi kwitami dla jednego tylko samochodu w ciągu jednego tylko miesiąca kontrola NIK stwierdziła, że kierowca „dopiisał” tu sobie ponad 4 tysiące tonokilometrów!

Podobnie stwierdzono, że kierowcy jadący np. między Żwirówką i Dobrużewicami a bazą w Zarach zawiązali w ciągu miesiąca faktycznie przebiegi swych samochodów w niektórych przypadkach nawet i po kilkaset kilometrów. Również w łódzkim browarze w skontrolowanej części kart drogowych z jednego miesiąca stwierdzono zawyżenie faktycznie przewiezionej masy ładunków aż o 38 proc. (w stosunku do tonażu potwierdzonego przez odbiorcę), a pracy przewozowej — o ponad 3 tysiące tonokilometrów.

Te tak często praktykowane przez kierowców zapisy niezgodne ze stanem faktycznym (i zawsze przewyższające go) były możliwe dzięki częstokroć bezkrytycznemu potwierdzeniu kart drogowych. Na ogół nie porównywano w poszczególnych dokumentach zapisów dotyczących tych samych przewozów, nie myślimy też o systematycznym porównywaniu stanu licznika z zapisami kart drogowych.

Ba, niejednokrotnie możliwe było nawet przerabianie w kartach drogowych czasu powrotu do zajeżdźni, odnotowanego przez portiernię, czy też wykazywanie pracy samochodów technicznie niewykonalnej w danych okresach. Dotyczyło to zresztą również pracy samych kierowców, którzy w kartach drogowych wypisywali dokonywanie przedopuszczeniem baz tzw. codziennej obsługi pojazdów i na tej podstawie pobierali dodatkowe wynagrodzenie, a przy wyrzykowej kon-

troli stwierdzano, iż obsługi takiej wcale nie było.

Przy braku czasu elementarnej kontroli nie można za wszystko winić samych tylko kierowców; po prostu korzystali ze zbyt łatwej okazji do „dorobienia”. A z drugiej strony, sami kierowcy też nie zawsze mieli najłatwiejsze życie, skoro w szeregu przypadków stwierdzono znaczne i systematyczne przekraczanie ich maksymalnego dobowego czasu pracy.

Np. z dokumentacji oddziałów PKS czy też przedsiębiorstw transportowych, budowlanych, wynikało, że czas pracy kierowców wynosił po 18-21 godzin na dobę, to nie przez dłuższe okresy. Ale w świetle ujawnionych wyżej faktów można mieć wątpliwości, czy zawsze czas pracy wykazany w dokumentach jest zgodny z faktycznym stanem rzeczy.

GOSPODARKA MATERIALOWA I INWESTYCYJNA

Wiele słyszy się o niedoborze różnych części zamiennych dla motorów, a równocześnie okazuje się, że część przedsiębiorstw transportowych utrzymuje nadmierne zapasy niektórych części oraz zespołów zamiennych i nieraz mimo to nawet zamawia dalsze ich dostawy. A o tym, aby upłynięcie zbędne zapasy — na ogół nie myślimy.

Stad też np. jedno tylko Gdańskie Przedsiębiorstwo Transportowe Budownictwa posiadało aż za 2,9 mln zł takich części zamiennych, których zapasy w ciągu całego roku ani drgnęły.

Zaś o nie najlepszej — delikatnie mówiąc — gospodarce paliwem świadczą nieporządek w rozliczaniu kierowców z pobranej benzyny. Nieporządek dość powszechny.

Np. w oddziale PKS w Gorzowie Wielkopolskim, gdzie poddano analizie tysiąc niesiędziesiąt zestawień pobrania i rozliczenia paliwa — we wszystkich przypadkach stwierdzono niezgodności co do ilości przebiegów przez pojazdy kilometrów. A ponadto w 570 przypadkach nawet rozbieżności między ilością pobranego paliwa a raportami magazynowymi.

Jeśli zaś chodzi o działalność inwestycyjną — stwierdzono tu szereg nieprawidłowości charakterystycznych dla tej dziedziny naszej działalności: nieprzygotowanie i wady dokumentacji, poważne przekraczanie kosztów i terminów itp. Ale oprócz tego ujawniono też szereg przypadków w ogóle zaniedbania inwestycji tam, gdzie było to niezbędne i dysponowano ku temu środkami.

Np. białostockie Wojewódzkie Przedsiębiorstwo PKS w latach 1964-1965 nie wykorzystало ok. 9 milionów złotych przeznaczonych na inwestycje i kapitał remonty, podobnie było też w roku 1966 — a równocześnie wiele placówek PKS tego województwa przechowywało paliwo w nader prowizorycznych pomieszczeniach (i wydawało je tam otwartymi naczyniami). Nawet nie planowano budowy stacji paliw dla tych jednostek w bieżącej pięcioletniej. Ale np. chcieli asfaltować parking, który będzie użytkowany tylko do końca bieżącego roku.

NIEPEŁNIONE NADZIEJE

Organizacyjne niedomagania naszego transportu samochodowego znane są już od dawna i nie od dziś próbuje się im przeciwdziałać, między innymi poprzez koordynację działań rozproszkowanych organizacyjnych jednostek. Wiele nadziei wiązano np. z powołaniem do życia Przedsiębiorstwa Specyjnego Krajowej, które ma organizować i

koordynować przewozy ładunków różnymi środkami transportu, posługując się przy tym obcymi i własnymi pojazdami.

Niestety, również w PSK kontrola ujawniła przejawy wielu niedomagani organizacyjnych: zbyt liczne puste przebiegi samochodów, niedostateczne ich wykorzystanie a równocześnie wysyłanie w tych samych relacjach ładunków wagonami PKP, niepotrzebne przewożenie ładunków drogami okrężnymi itd. itd. Przypadkowy często dobór kadr, nie wykorzystywany sprzęt do mechanizacji przeładunku, nieracjonalna gospodarka pojemnikami — to dalsze grzechy tego nowego przedsiębiorstwa. Rezultaty? W jednym tylko roku 1965 przedsiębiorstwo to musiało zapłacić ponad 16 mln zł kar za opóźnienie i uszkodzenie przesyłek oraz przetrzymywanie wagonów.

Co zaś szczególnie istotne — przedsiębiorstwo to nawet nie zawarło porozumień, mających stanowić podstawę jego działalności koordynacyjno-organizatorskiej w stosunku do innych przedsiębiorstw. Mimo że uchwała KERM wyraźnie je do tego zobowiązuje.

Nie spełniają się też na razie wielkie nadzieje związane z powołaniem do życia Ogólnobranżowej Komisji Transportu Samochodowego oraz jej terenowych organów. Komisja ta nie dysponowała szeregiem elementarnych danych (krajowe bilanse zadań przewozów samochodowych, stan zaplecza technicznego w poszczególnych województwach, resortowe programy

rozwoju), nie podjęła kroków dla zorganizowania wspólnego zaopatrzenia materiałowo — technicznego uczestników porozumienia, nie ustaliła rozdziałów materiałowych itd. — choć wszystko to należało do jej istotnych zadań.

Podobnie niedomagała działalność wojewódzkiej Komisji Porozumienia Terenowo-Branżowego. W tej sytuacji poważne możliwości usprawnienia organizacji transportu samochodowego nie mogą być należycie wykorzystywane i wciąż jeszcze realizacja uchwał rządowych w tej sprawie pozostawia zbyt wiele do życzenia.

Zajmując się ostatnio dość sporo potrzebami podnoszenia poziomu organizacyjnego — ograniczaliśmy się do pracy przemysłu. A przecież sprawy te dotyczą nie tylko tego działu gospodarki. Pod tym względem wiele jest do zrobienia również w naszym transportie, gdzie przejawy niedomagań organizacyjnych są nieraz szczególnie drastyczne, a wynikające stąd szkody — pokazuje. Nieliczne podane tu przykłady — to przecież zaledwie drobny fragment sytuacji w jednej tylko dziedzinie transportu.

Brak zadowalającej poprawy trzeba tu chyba tłumaczyć między innymi faktem, że właśnie o organizacji pracy transportu towarowego mówi się u nas zbyt mało. I zwrócenie większej uwagi na te sprawy — dopilnowywanie realizacji wydawanych zarządzeń a zarazem przestrzeganie elementarnych wymogów organizacji pracy, no i systematyczne sygnalizowanie wszelkich nieprawidłowości, a więc również częstsze pisanie o nich — to chyba podstawowe warunki uzdrowienia sytuacji.

Samo tylko dysponowanie dość pokazywaną już bazą samochodowego transportu towarów nie wystarczy. Bo przecież samochody — wbrew swej nazwie — raczej nie chodzą same. Pożytek z nich zależy od tego, jak organizujemy ich eksploatację, a z tą organizacją wciąż jeszcze coś nie tak...

Transport ładunków polskim środkami przewozowymi poza granicami kraju przynosi dalsze korzyści w postaci oszczędności dewizowych na kosztach transportu. Oszczędność ta wynosi różnicę pomiędzy frachtem jaki jest płacony przewoźnikowi (głównie zagranicznym kolejom) a kosztami dewizowymi ponoszonymi przez PKS. Dzięki sprawniej pracy i dobrej organizacji handlowo-eksploatacyjnej „Pekaes” osiąga znaczne zyski dewizowe, umożliwiając mu dewizowe samofinansowanie inwestycji, związanych ze zwiększeniem potencjału przewozowego i korzystanie z rezerwowego funduszu dewizowego ministra Handlu Zagranicznego na szybko rentujące inwestycje.

O możliwości zarabiania samochodami poza granicami własnego kraju ubiegają się obecnie przewoźnicy prawie wszystkich państw Europy. Działalność ta jest traktowana jako działalność eksportowa i popierana przez rządy i władze gospodarcze. Istnieje tam od lat rywalizacja kolei, samochodu i statków. Chcąc stworzyć podobne do samochodowych warunki przewozowe, koleje i statki wprowadzają przewozy przy użyciu dużych kontenerów, byle tylko móc również wozik na warunkach „dom — dom”.

Transport ładunków polskim środkami przewozowymi poza granicami kraju przynosi dalsze korzyści w postaci oszczędności dewizowych na kosztach transportu. Oszczędność ta wynosi różnicę pomiędzy frachtem jaki jest płacony przewoźnikowi (głównie zagranicznym kolejom) a kosztami dewizowymi ponoszonymi przez PKS. Dzięki sprawniej pracy i dobrej organizacji handlowo-eksploatacyjnej „Pekaes” osiąga znaczne zyski dewizowe, umożliwiając mu dewizowe samofinansowanie inwestycji, związanych ze zwiększeniem potencjału przewozowego i korzystanie z rezerwowego funduszu dewizowego ministra Handlu Zagranicznego na szybko rentujące inwestycje.

O możliwości zarabiania samochodami poza granicami własnego kraju ubiegają się obecnie przewoźnicy prawie wszystkich państw Europy. Działalność ta jest traktowana jako działalność eksportowa i popierana przez rządy i władze gospodarcze. Istnieje tam od lat rywalizacja kolei, samochodu i statków. Chcąc stworzyć podobne do samochodowych warunki przewozowe, koleje i statki wprowadzają przewozy przy użyciu dużych kontenerów, byle tylko móc również wozik na warunkach „dom — dom”.

Transport ładunków polskim środkami przewozowymi poza granicami kraju przynosi dalsze korzyści w postaci oszczędności dewizowych na kosztach transportu. Oszczędność ta wynosi różnicę pomiędzy frachtem jaki jest płacony przewoźnikowi (głównie zagranicznym kolejom) a kosztami dewizowymi ponoszonymi przez PKS. Dzięki sprawniej pracy i dobrej organizacji handlowo-eksploatacyjnej „Pekaes” osiąga znaczne zyski dewizowe, umożliwiając mu dewizowe samofinansowanie inwestycji, związanych ze zwiększeniem potencjału przewozowego i korzystanie z rezerwowego funduszu dewizowego ministra Handlu Zagranicznego na szybko rentujące inwestycje.

Przewozy samochodowe w handlu zagranicznym

JULIUSZ KOWALIK

OD 9 już lat znane są na drogach prawie całej Europy samochody z napisem PMPS „Pekaes”. Państwowa Komunikacja Samochodowa — dokonała dużego i udanego eksperymentu stawiając swoją organizację i kadry oraz doświadczenia dla potrzeb handlu zagranicznego. Utworzone zostało specjalne przedsiębiorstwo dla wykonywania przewozów międzynarodowych. Wyposażono je w odpowiedni tabor (samochody wysokotonowe — do 22 ton ładowności, uniwersalne i izotermiczne, przy czym te ostatnie posiadają specjalne agregaty wytwarzające temperaturę od minus 20 do plus 20°C w skrzyni ładownej bez względu na temperaturę zewnętrzną). Przedsiębiorstwo Międzynarodowych Przewozów Samochodowych „Pekaes” ma uprawnienia przedsiębiorstwa patronackiego w stosunku do wszystkich wojewódzkich przedsiębiorstw Państwowej Komunikacji Samochodowej i na tej podstawie w okresie szczytów przewozowych i w ogóle zwiększonego nasilenia przewozów międzynarodowych wykorzystuje ono tabor wojewódzkich przedsiębiorstw Państwowej Komunikacji Samochodowej do wykonywania przewozów międzynarodowych. PMPS „Pekaes” może obecnie wysłać samochód w każdej chwili do każdego państwa w Europie.

W pierwszym okresie transport samochodowy przewoził głównie towary w zastępstwie kolei i prawie na tych samych zasadach organizacji handlu zagranicznego, taryfowych i organizacji przewozów. Nie zmieniło się więc ani opakowanie ani wielkość poszczególnych partii ani warunki sprzedaży. Wynikało to jeszcze z braku zaufania do samochodu i polskiego przewoźnika międzynarodowego, który przecież nie miał w tej dziedzinie dużych doświadczeń, jak również przyzwyczajęń, nawyków i wygody central handlu zagranicznego. Samochody przewoziły więc sode kaustyczną, maseczkę ziemniaczaną, środki owadobójcze, połaż, drób i mięso niski mroźne; zdarzały się okresy braku masy towarowej dla samochodów, równocześnie było rzadkością, że koleją idą duże transporty. Dopiero użycie samochodu do transportu świeżych grzybów, truskawek i różnych owoców zwróciło uwagę na korzyści, jakie można uzyskać dzięki tego rodzaju transportowi, od pewnego czasu zauważa się próby właściwego wykorzystania transportu samochodowego.

Jednak do dzisiaj w niektórych środowiskach handlu zagranicznego panuje przekonanie, że wprowadzenie samochodu na międzynarodowe trasy jest tylko zastąpieniem wagonu kolejowego.

Teza o zastępowaniu kolei przez transport samochodowy jest z gruntu błędna i prowadzi może do błędnej polityki transportowej w handlu zagranicznym. Transport samochodowy nie zastępuje bowiem kolei czy żeglugi w przewozach międzynarodowych, a daje jakościowo inne możliwości sprzedaży i dostaw eksportowanych towarów.

Samochód wykazał swoje wartości przewozowe, wielką elastyczność w dostosowywaniu potencjału przewozowego do potrzeb rynku, łatwość koncentracji taboru w najbardziej odpowiednim czasie, miejscu i wielkości, eliminowanie różnych etapów cyklu transportowego, jak przeładunków, dowozu i odwozu do podstawowego środka transportu np. dowozu i odwozu do kole, lepszą obsługę handlową dzięki obecności kierowcy podczas całego transportu. Te wartości samochodu dają wielokrotne korzyści.

Są to przede wszystkim korzyści, jakie może osiągnąć handel zagraniczny, co może znaleźć swój wyraz np. w łatwiejszym wejściu na nowy rynek zagraniczny, w uzyskaniu wyższej ceny sprzedaży i w obniżeniu kosztów dostawy.

Transport ładunków polskim środkami przewozowymi poza granicami kraju przynosi dalsze korzyści w postaci oszczędności dewizowych na kosztach transportu. Oszczędność ta wynosi różnicę pomiędzy frachtem jaki jest płacony przewoźnikowi (głównie zagranicznym kolejom) a kosztami dewizowymi ponoszonymi przez PKS. Dzięki sprawniej pracy i dobrej organizacji handlowo-eksploatacyjnej „Pekaes” osiąga znaczne zyski dewizowe, umożliwiając mu dewizowe samofinansowanie inwestycji, związanych ze zwiększeniem potencjału przewozowego i korzystanie z rezerwowego funduszu dewizowego ministra Handlu Zagranicznego na szybko rentujące inwestycje.

O możliwości zarabiania samochodami poza granicami własnego kraju ubiegają się obecnie przewoźnicy prawie wszystkich państw Europy. Działalność ta jest traktowana jako działalność eksportowa i popierana przez rządy i władze gospodarcze. Istnieje tam od lat rywalizacja kolei, samochodu i statków. Chcąc stworzyć podobne do samochodowych warunki przewozowe, koleje i statki wprowadzają przewozy przy użyciu dużych kontenerów, byle tylko móc również wozik na warunkach „dom — dom”.

Transport ładunków polskim środkami przewozowymi poza granicami kraju przynosi dalsze korzyści w postaci oszczędności dewizowych na kosztach transportu. Oszczędność ta wynosi różnicę pomiędzy frachtem jaki jest płacony przewoźnikowi (głównie zagranicznym kolejom) a kosztami dewizowymi ponoszonymi przez PKS. Dzięki sprawniej pracy i dobrej organizacji handlowo-eksploatacyjnej „Pekaes” osiąga znaczne zyski dewizowe, umożliwiając mu dewizowe samofinansowanie inwestycji, związanych ze zwiększeniem potencjału przewozowego i korzystanie z rezerwowego funduszu dewizowego ministra Handlu Zagranicznego na szybko rentujące inwestycje.

Polski handel zagraniczny i polski przewoźnik samochodowy mają duże szanse przodowania w tej działalności. Koncentracja środków transportowych, centralizacja dyspozycji handlowych, spedycyjnych i przewozowych, bilansowanie potrzeb przewozowych i potencjału przewozowego — wszystko to daje nam olbrzymią przewagę nad rozdrobnionym i rozproszonym przewoźnikiem zagranicznym. Trzeba przyznać, że możliwości te są w coraz większym stopniu wykorzystywane.

Mimo korzyści, o których wyżej mowa, wynikających z eksploatacji transportu samochodowego i organizacji życia gospodarczego, przewoźnik polski napotyka jeszcze dość często na opory w organizowaniu nowych przewozów, rozszerzaniu działalności, przyjmowaniu przez transport samochodowy coraz nowych ładunków.

Niektóre centrale handlu zagranicznego widzą już wyraźnie korzyści używania transportu samochodowego, szybciej zauważają je producenci uprawnieni do samodzielnego prowadzenia zagranicznych transakcji handlowych. Rozumie to szybkość ten eksporter, który ponosi lub chociażby bilansuje wszystkie koszty produkcji i obrotu eksportowanego towaru. Sądzę, że główną przyczyną zbyt wolnego wykorzystywania walorów samochodu w handlu zagranicznym jest obowiązujący system rozliczeń i warunków sprzedaży oraz dostawy towarów w trójkącie „producent — centrala handlu zagranicznego — odbiorca”. Jednym interesuje tylko koszt transportu w kraju do granicy, drugich tylko wysokość frachtu za przebieg zagraniczny.

Typowym przykładem tego rodzaju nieporozumień jest ruch samochodowy ze Skandynawii, który właściwie dotychczas prawie zupełnie nie istnieje. W dyskusjach na ten temat, oferuje się „Pekaes”-owi za przewozy np. z Gdyni do Sztokholmu — czysty fracht morski bez uwzględnienia kosztów przeładunku, kosztów opakowań, obsługi portowej, spedycyjnej, zarówno za załadunkiem na okręt jak i wyładunkiem. Występuje dużo wątpliwości, czy ewentualna oszczędność na tych właśnie kosztach powinna pozostać u spedytora, przewoźnika względnie w centrali handlu zagranicznego lub u producenta. Można by mieć wątpliwości czy w tych wszystkich rozliczeniach jest zachowana prawidłowa czystość rachunku gospodarczego.

Jest rzeczą niewątpliwą, że transport samochodowy nie jest jedynie wszystkich przewozów międzynarodowych handlu zagranicznego. Obok przewozów polskich ładunków „Pekaes” przewozi towary obce na zlecenie zagranicznych firm, dokonuje przewozów tranzytowych przez Polskę w relacjach północ — południe i wschód — zachód. Rozpoczęte zostały poważne przewozy między Austrią i portami polskimi i Państwową Komunikacją Samochodową umożliwiła zapoczątkowanie akwizycji w Austrii transportów tranzytowych przez polskie porty. Prowadzone poprzednio próby przejęcia tych tranzytów przy wykorzystaniu kolei nie dały rezultatu ze względu na zbyt długi czas transportu od Austrii do portów polskich.

W chwili obecnej istnieje potrzeba zrewidowania niektórych założeń polityki transportowej handlu zagranicznego. Problem nie może być rozpatrywany z punktu widzenia poszczególnych central handlu zagranicznego, producenta czy przewoźnika lub spedytora. Konieczne jest kompleksowe ustalenie rzeczywistych kosztów produkcji i transportu eksportowanych (również i importowanych) towarów i efektów wynikających z użycia różnych środków transportowych. Potrzebne wydaje się opracowanie planu transportu towarów handlu zagranicznego, opartego nie na zleceniach central handlu zagranicznego, kontrahentów zagranicznych czy przewoźnika, ale wynikającego z najbardziej ekonomicznych korzystnych rozwiązań transportowo-organizacyjnych w obecnych warunkach gospodarczych.

Jesteśmy przekonani, że analiza efektywności użycia różnych środków polskiego transportu dla przewozu towarów polskiego handlu zagranicznego, będzie dokumentem uzasadniającym dalszy dynamiczny rozwój międzynarodowych przewozów samochodowych.

W chwili obecnej, kiedy wszystkie zakłady pracy analizują swoją organizację i swoją działalność, zagadnienie to nie powinno być pominięte a wszelkie wnioski w tym zakresie i postulaty ułatwią Przedsiębiorstwu Międzynarodowych Przewozów Samochodowych „Pekaes” oraz organizatorowi transportu ładunków handlu zagranicznego, Przedsiębiorstwu C. Hartwig, opracowanie realnych planów rozwojowych.

PRZEDSTAWIENIE i omówienie nie problematyki zawartej w książce Kazimierza Łaskiego¹⁾ wymagałoby całej serii artykułów. Tu zajmujemy się tylko niektórymi wybranymi kwestiami.

Dwie sprawy wymagają podkreślenia na wstępie. Po pierwsze, do podstawowych założeń metodologicznych marksistowskiej ekonomii politycznej należy badanie zagadnień ekonomicznych w kontekście szeroko pojętych stosunków społecznych. Praca Łaskiego znakomicie odpowiada temu rodzajowi rozważań teoretycznych: badaniu prawidłowości i proporcji wzrostu gospodarczego z uwzględnieniem warunków stwarzanych przez socjalistyczne stosunki produkcji.

Po drugie, jest ona systematycznym wykładem problematyki wzrostu gospodarczego w socjalizmie, a zastosowana metoda oraz narzędzia analizy potwierdzają tezę, że nauka ekonomii politycznej staje się coraz bardziej nauką ścisłą, w której zasadniczą rolę odgrywają pojęcia liczby i wielkości.

*

Zarys teorii reprodukcji socjalistycznej składa się z trzech części; łącznie 21 rozdziałów. Wychodząc ze stwierdzenia, że „Podstawową kategorią makroekonomiczną jest wielkość produkcji społecznej” (s. 19) bada się w kolejnych częściach pracy takie podstawowe kategorie i problemy reprodukcji jak: mierniki rezultatów procesu produkcji społecznej; wzrost gospodarczy i jego czynniki, typy postępu technicznego i ich wpływ na stopę wzrostu gospodarki oraz w związku z tym możliwości wyboru różnorodnych strategii wzrostu; wzrost a ogólna równowaga rynkowa.

Łaski przyjmuje tzw. ponadstrukturalne kryterium pracy produkcyjnej i ustalenia zakresu sfery produkcyjnej (tzn. za sferę produkcyjną uznaje się te rodzaje działalności twórczej, których efektem są dobra materialne), a następnie szczegółowo bada proces przechodzenia od mikroekonomicznych pojęć (w przedsiębiorstwie) poprzez kolejne szczeble agregacji (galaż, dział) do sformułowania podstawowych kategorii makroekonomicznych typu produkt globalny społeczeństwa, produkt finalny, dochód narodowy netto i brutto. Pragnę szczególnie mocno podkreślić znaczenie tak systematycznego potraktowania powyższej problematyki, przebadania wzajemnych związków, zakresów i rozmiarów ilościowych tych wielkości agregatów. Jest to niezbędne do prowadzonej w dalszych częściach pracy dla analizy innych zagadnień oraz, co ma nie mniejsze znaczenie dla uniknięcia mało precyzyjnego posługiwania się niektórymi kategoriami.

Jak wynika z treści pracy, za podstawowy miernik wzrostu gospodarczego autor przyjmuje kategorię dochodu narodowego brutto, aczkolwiek uważa, że „W ogóle... szereg kategorii łącznie lepiej wyraża wielkość produkcji niż jakikolwiek jeden wskaźnik” (s. 70). Merytorycznie żądając się w pełni z takim stanowiskiem pragnę zwrócić uwagę na pewną nieścisłość ter-

minologiczną, jaką zawiera powyższe twierdzenie autora książki. Idzie tu bowiem nie o wskaźnik (indeks), czyli kategorię statystyczną, lecz o mierniki, a więc kategorie ekonomiczne, które mierzą roczny strumień dóbr i usług materialnych. Tak więc szereg kategorii łącznie lepiej wyraża rezultat rocznej produkcji społecznej niż jakikolwiek jeden, nawet najdoskonalszy, miernik.

Podstawowe znaczenie ma druga, najobszerniejsza część książki. Rozważa się w niej wszechstronnie problematykę wzrostu gospodarczego. Akcentuję tu dwa zagadnienia z tej części pracy: pojęcie pełnego wykorzystania aparatu wytwórczego oraz problem zmienności stopy wzrostu w związku ze zmianą współczynnika kapitałochłonności.

wysokiego stopnia zaspokojenia potrzeb społecznych, co sugerują różni apologety kapitalizmu” (s. 211).

Autor uznaje, że rzeczywistym celem produkcji społecznej jest maksymalizacja konsumpcji, a nie dochodu narodowego. Stąd zawsze w omawianej książce badanie stopy wzrostu dochodu narodowego jest skorelowane z rozważaniami na temat wpływu jakie zmiany tej stopy wywiera na dynamikę i poziom bieżącej oraz przyszłej konsumpcji. Problem dynamiki konsumpcji bieżącej i przyszłej uzależnionej od tempa wzrostu należy do podstawowych zagadnień teorii wzrostu gospodarczego. W literaturze ekonomicznej kwestie te są często i szeroko omawiane. Tutaj znajdujemy nie tylko ich wszechstronne i nowe oświetlenie ale i oryginalny

spieszenia wzrostu jako jedynej drogi zwiększenia konsumpcji na długą metę jest jednostronne, gdyż w określonych warunkach właśnie zwolnienie wzrostu może służyć temu celowi” (s. 324).

W tej części pracy znajdujemy także interesujące i często nowe rozważania o barierach wzrostu i handlu zagranicznym jako uniwersalnym środku rozszerzenia niemal wszystkich wąskich gardeł, a zarazem w określonych warunkach jako swoistej bariery wzrostu; o rachunku efektywności inwestycji oraz o tempie wzrostu działu I i II produkcji społecznej. W tej ostatniej kwestii, po wszechstronnym zbadaniu zmiennych (stopy wzrostu każdego działu, tendencje postępu technicznego czyli eo ipso wielkości współczynnika kapitałochłonności i

gospodarcza. Łaski pisze: „Nie jest więc bynajmniej immanentną cechą planowej gospodarki socjalistycznej poruszanie się na skraj równowagi rynkowej (lub wręcz chroniczne pozostawanie w stanie inflacji ukrytej). Źródłem napięć inflacyjnych jest określony sposób planowania, nie przewidujący dostatecznych rezerw przy pełnym w zasadzie wykorzystaniu sił wytwórczych” (s. 544).

W związku z omawianą książką chciałbym zatrzymać się nieco dłużej na zagadnieniu wskaźników (indeksów) dynamiki i ich stosunku do stopy wzrostu. W przypisie na s. 121 autor stwierdza „Rzecz jasna, wskaźnik typu Lespeyresa daje wyższą dynamikę wzrostu niż wskaźnik typu Paaschego”. Jest to słuszne ale tylko dla tzw. negatywnej korelacji cen i produktu in natura, które to zjawisko występuje najczęściej, ale jednak nie zawsze. Stąd twierdzenie powinno być mniej kateryczne²⁾.

Po omówieniu podstawowej, strategicznej kategorii jaką jest stopa (tempo) wzrostu dla teorii reprodukcji i po analizie tzw. bezpośrednich czynników wzrostu autor przechodzi do zbadania wpływu czynników pośrednich na stopę wzrostu dochodu narodowego na 1 mieszkańca, bowiem jak słusznie stwierdza, że przy przyjęciu założenia o stałości cen i produktu in natura tempo wzrostu dobrobytu społecznego” (s. 138). Przyjmując, że w roku wyjściowym wielkość dochodu narodowego wynosi D, a w ciągu następnego roku miał miejsce przyrost o dD, to rozmiar dochodu narodowego w roku badanym wynosi D + dD, natomiast stopa wzrostu jest określona przez $D + dD = r$. Analogicznie stopa wzrostu ludności wynosi $dL : L = C$. Oznaczając przez A tempo wzrostu wydajności pracy, a przez B tempo wzrostu zatrudnienia autor recenzowanej książki zapisuje formułę: $(D + dD) : (L + dL) = (A + B) : C$ i przekształcając otrzymuje jej inną postać: $(dD : D) : (dL : L) = (A + B) : C$ (wzór 9.7, s. 139; pominałem subskrypt n przy symbolu D). W związku z tym autor pisze „Lewa strona równania (9.7) wyraża względny przyrost dochodu narodowego — czyli tempo wzrostu dochodu narodowego — na głowę ludności. A, B, oraz C” (s. 139). Jest to jednak formula niepoprawna: lewa strona równania nie wyraża tempa wzrostu dochodu narodowego na 1 mieszkańca. Natomiast strona prawa tego równania jest nieprawidłowym ujęciem w formie równania algebraicznego czynników określających to tempo.

Przyjmijmy, że roczne tempo wzrostu dochodu narodowego wynosi np. 10 proc., a tempo wzrostu ludności np. 2 proc. Licząc zgodnie z zapisaną formułą otrzymujemy stopę wzrostu dochodu narodowego na 1 mieszkańca na wysokości 5 (jest to liczba niemianowana i nie wiadomo jaki posiada sens). Faktownie tempo wzrostu dochodu narodowego na głowę ludności, przy powyższych założeniach, wynosi $(110:102) - 1 = 0,0783$, czyli 7,83 proc. i w zaokrągleniu 8 proc. Stąd poprawny sposób ujęcia w równanie tempa wzrostu dochodu narodowego w przeliczeniu na 1 mieszkańca i wyrażenia go w zależności od określających czynników powinna być zapisana jak niżej:

$$\frac{[(1+r):(1+C)]-1}{(1+C)} = \frac{1}{(1+C)} - 1$$

Podając dalej za biegiem myśli autora recenzowanej książki, gdy przyjąć, że tempo wzrostu zatrudnienia równe jest stopie wzrostu ludności to wówczas tempo wzrostu dochodu narodowego na głowę ludności g wynosi $g = A \cdot (1+C)$, a nie jak napisano $g = (A+C) - 1$. Natomiast przyjmując, że przy utrzymaniu poprzedniego założenia, niezmienny jest w czasie poziom wydajności pracy: a więc $A = 0$ otrzymujemy się w rezultacie, że $g = 0$, a nie jak napisano $g = 1$. Tylko bowiem w wypadku, gdy $g = 0$, w świetle przyjętych założeń (stopy

przyrostu zatrudnienia równa stopie przyrostu ludności i niezmienny w czasie poziom wydajności pracy), oznacza stabilizację poziomu dochodu narodowego na głowę ludności. Natomiast liczba 1 oznacza wskaźnik (indeks) poziomu dochodu narodowego na głowę ludności, czyli jest wynikiem liczenia zgodnie z formułą $(1+r):(1+C)$. W związku z tym, że wskaźnik ten jest rzeczywistą sumą liczby 1 i stopy wzrostu. Mamy więc, $1+g = 1+0=1$.

*

Omawiając książkę poświęconą podstawowym problemom z zakresu teorii dynamiki gospodarki socjalistycznej nie sposób postrzymać się od uczynienia pewnych uwag na temat założeń przyjmowanych w teorii wzrostu gospodarczego. Są to dwa podstawowe założenia: traktowanie rezultatów wzrostu jako jednego wielkiego agregatu, a więc możemy tu w pewnym sensie mówić o jednosektorowym modelu, gdzie struktura rzeczowa produktu społecznego czy też dochodu narodowego jest dana i niezmienna. Takie podejście jest, nie tylko jak się powiada dopuszczalnym uproszczeniem, ale wręcz koniecznym założeniem modelowym; prowadzi ono do istotnych wniosków, ale jest zarazem niewystarczające. Autor przyjmuje te założenia w swojej książce, ale zwraca przy tym uwagę, że wszechstronny postęp w dziedzinie rozwoju teorii reprodukcji wymaga zmiany tych założeń, a więc dezagregacji sfery produkcji materialnej i przyjęcie rzeczowej struktury dochodu narodowego jako zmiennej zależnej. Jest to zrozumiałe, bowiem logika badań nad danym problemem musi odpowiadać logice rozwoju rzeczywistości. Z samej definicji wzrostu gospodarczego wynika, że mamy do czynienia nie tylko z n-krotnym powielaniem danej struktury, ale przede wszystkim ze zmianą struktury. Funkcjonuje tu sprzężenie zwrotne: przy danych proporcjach na strukturze rzeczowej rezultatów procesu wzrostu wpływa sam proces wzrostu, ale z drugiej strony ów rezultat zmienia strukturę ma niemiejsze oddziaływanie na charakter czynników wzrostu i w konsekwencji na wielkość stopy wzrostu. Polska nauka ekonomiczna może się poszczycić noksami rezultatami w zakresie badań nad teorią wzrostu gospodarczego. Wydaje się być w pełni uzasadnione przekonanie, że także w zakresie problematyki związanej z rolą struktury rzeczowej produktu społecznego i wpływu jej zmian na dynamikę gospodarki socjalistycznej można oczekiwać godnych uwag rezultatów. Mam tu na myśli problemy związane z analizą przepływów międzysektorowych i wkład w badanie tych zagadnień wniesiony przez Oskara Łanego, jak również próby rozwiązania kwestii tzw. ekwiwalentnych struktur konsumpcji.³⁾

Na zakończenie pragnę stwierdzić, że recenzowana książka jest przykładem jak owocne jest stosowanie metody analizy posługującej się wielkimi agregatami makroekonomicznymi i uwzględniającymi podstawowe parametry społeczno-gospodarcze wynikające z charakteru stosunków produkcji. Nie ulega więc wątpliwości, że Zarys teorii reprodukcji socjalistycznej Kazimierza Łaskiego jest wkładem do teorii wzrostu gospodarczego, a sposób wykładu, systematyczność wprowadzania pojęć, jasność i precyzja nieść wiodu, kompleksowe ujęcie zagadnień predestynują tę książkę także do spełnienia funkcji podręcznika akademickiego.

¹⁾ Zarys teorii reprodukcji socjalistycznej, KJW, Warszawa 1965, str. 376. Ze względu na trudności w druku w artykule przyjęto inne oznaczenia niż w książce K. Łaskiego, a mianowicie za zastąpienie alfa przez A, beta — B, lambda — C, delta — d.

²⁾ Szerzej tą kwestią zajmowałem się w artykule Przytoczenie do roli metod konstrukcji agregatów wskaźników wzrostu, Ekonomista nr 4/1965.

³⁾ Patrz w tej sprawie M. Kolecik, Zagadnienia optymalnej struktury spożycia, Gospodarka Planowa nr 7/1963 oraz W. Brus, Przyczynki do dyskusji o prawie wartości, Ekonomista nr 4/1965.

O teorii reprodukcji socjalistycznej

IGOR TIMOFIEJUK

Autor pisze „...mówimy więc o pełnym wykorzystaniu aparatu wytwórczego, gdy wzrost łącznego popytu nie prowadzi do wzrostu produkcji przy danych zdolnościach wytwórczych, z kolei mówimy o niepełnym wykorzystaniu, gdy wzrostowi popytu towarzyszyć będzie wzrost produkcji” (s. 196). Wzrost gospodarczy spełniający warunki pełnego wykorzystania sił wytwórczych określa się mianem **wzrostu zrównoważonego**. Te definicje stanowią dobrą podstawę dla analizy charakteru wzrostu i różnic jakie występują w procesie wprowadzenia i utrzymania gospodarki na torze wzrostu zrównoważonego w warunkach gospodarki socjalistycznej i kapitalistycznej. Akcentowanie różnic w społecznym mechanizmie wzrostu, różnic wynikających z odmienności stosunków produkcji jest metodą stosowaną także i przy omawianiu innych zagadnień. Prof. Łaski pisze: „Teza o ograniczoności popytu w wyniku pełnego zaspokojenia potrzeb zakłada ich stabilność, podczas gdy w rzeczywistości są one produktem rozwoju historycznego i w pewnej mierze funkcją rozwoju samej produkcji. Sprzecznosc pomiędzy możliwościami produkcyjnymi i ograniczonością popytu jest więc wyrazem podstawowej sprzeczności określonego typu stosunków produkcji, a nie rezultatem

wkład do analizy tych problemów. Łaski podważa absolutny charakter utartej tezy, że zawsze przyspieszenie stopy wzrostu dochodu narodowego jest w długim okresie korzystne dla konsumpcji. Pisze w tej sprawie: „Często akcentuje się, że przyspieszenie wzrostu wymaga bieżących wyrzeczeń w zakresie konsumpcji, przy czym zakłada się milczaco, że konsumpcja na długą metę w wyniku takiego przyspieszenia skorzysta. Okazuje się, że nie jest to wcale takie pewne, gdyż w określonych warunkach przyspieszenie wzrostu będzie negatywnie oddziaływać na konsumpcję także na długą metę” (s. 398). Takie uwagi mogą pojawić się wówczas, gdy przyspieszenie stopy wzrostu osiąga się drogą „przekucia” aparatu produkcyjnego na wyższą kapitałochłonność i gdy po okresie przyspieszenia następuje powrót do „normalnej” stopy wzrostu, ale przy wyższej stopie inwestycji. Z punktu widzenia konsumpcji może być korzystne „przekucie” aparatu wytwórczego na niższą kapitałochłonność, a więc przejściowe zwolnienie stopy wzrostu i po dokonaniu manewru powrocie do „normalnej” stopy wzrostu, ale przy niższej stopie inwestycji. Prof. Łaski przeprowadza na ten temat, pionierską w polskiej literaturze ekonomicznej, analizę i dochodzi do wniosku: „...że akcentowanie przy-

współczynników materiałochłonności itp.), autor dochodzi do, moim zdaniem, jedynie słusznego, wniosku, że: „Stosunek między produkcją działów I i II wiąże się z podstawowymi problemami teoretycznymi reprodukcji socjalistycznej i nie da się sprowadzić do jednej ogólnej zasady, która obowiązywałaby zawsze i wszędzie” (s. 398).

Ze względu na to, że analiza wzrostu, jego czynników i rezultatów wymaga posługiwania się wielkościami realnymi dochodu narodowego, konsumpcji, majątku produkcyjnego itd. w części drugiej przyjęto założenie cen niezmiennych, natomiast rodzaj problematyki omawianej w części trzeciej musi opierać się o rachunek w cenach bieżących. Tak więc jeśli poprzednie badania kładą główny nacisk na rolę podaży to przy analizie ogólnej równowagi rynkowej w procesie wzrostu gospodarki punkt ciężkości zostaje przeniesiony na porównanie stwarzanej przez wzrost podaży z kreowanym w tym samym procesie popytem. Chcąc zwrócić uwagę na świetny rozdział poświęcony omówieniu inflacji w procesie wzrostu gospodarki socjalistycznej, warto przytoczyć stanowisko autora w kwestii, która w literaturze jest często formułowana w postaci ostrej alternatywy: albo wzrost gospodarczy i inflacja, albo stabilizacja rynkowa i stagnacja

TYTUŁ nie zawiera złożowości, nie jest aluzją do „mikrogo” przygotowania ekonomicznego liczących rzesz pracowników, chociaż problem sam w sobie jest niebagatelny. Nie chodzi także o kwalifikację osób parających się ekonomiką przedsiębiorstw. Chodzi mianowicie o treść i zakres szkolenia ekonomicznego osób kształcących się w szkołach zawodowych, wychowujących się w linii prostej z potrzeb gospodarki narodowej. To, że szkoły są z reguły techniczne, to bardzo dobrze. A że nie stały się jeszcze kuźniami myślenia ekonomicznego — to już niedobrze. I dlatego problem kształcenia ekonomicznego w szkolnictwie jako całości wymaga przemyślenia i naukowej analizy na wzór organizowanych przez lubelski oddział PTE konferencji naukowych.

Nie chodzi o zagrożenie przedmiotów technicznych w ich „własnych” szkołach, lecz o doprowadzenie do stanu rzeczywistej równowagi, która we wzajemnych relacjach techniki i ekonomiki nie ma cech ilościowych, lecz jakościowych. Chodzi o realizację postulatów — którego jako ekonomista i równocześnie pracownik szkolnictwa zawodowego nie mogę się nie domagać — „edukacji ekonomicznej mas” w najlepszym tego słowa znaczeniu. Zbyt wysoka jest bowiem cena, którą trzeba płacić za ekonomiczną niewiedzę.

Wystarczy wspomnieć o znanym liczny ekonomistom fakcie dysponowania przez pewne przedsiębiorstwo zapasami rzędu pół milarda złotych, to jest tyle, ile wynosi cały majątek tego przedsiębiorstwa. Nie zrzucając odpowiedzialności za ten fakt na kogokolwiek mam prawo twierdzić, że za brak myślenia kategoriami ekonomicznymi u osób, które podejmowały decyzje produkcyjne. Dlatego też wysuwam propozycje o pracowności „profilu ekonomicznego” dla absolwentów szkół zawodowych.

go” dla absolwentów szkół zawodowych. Być może, że wyraźne sprecyzowanie takiego celu znacznie ułatwi poszukiwanie najwłaściwszych rozwiązań programowych. Jak wiadomo, szkolnictwo realizuje antyczną zasadę „non scholae sed vitae discimus”, przeto analiza z aktualnego stanu zatrudnienia w gospodarce społecznej jest niezbędną.

W roku 1964 w gospodarce narodowej zatrudniono 7.137 tys. osób, w tym 310 tys. z wyższym wykształceniem i 598 tys. ze średnim zawodowym oraz 798 tys. absolwentów zasadniczych szkół zawo-

Trudno powiedzieć, jakie będą ostateczne redakcje programów do zreformowanej szkoły zawodowej. Biorąc udział w pracach przygotowawczych do reformy programów ekonomiki przedsiębiorstw przemysłowych oraz gospodarki przedsiębiorstw w Ośrodku Metodycznym w Poznaniu oraz w dyskusji nad projektami programów na kursie Centralnego Ośrodka Metodycznego w Kielcach w lipcu 1966 r., stwierdził pewien postępowy Program zasadniczej szkoły zawodowej oparto na innym układzie — różnym od „klasycznego” znanego z wykładów na wyższych uczelniach.

przedmiotów: gospodarka i ekonomika przedsiębiorstw, sugerując poszerzenie elementów statystyczno-matematycznych występujących w podręcznikach i swoiste „odhumanistycznienie” (a nie odhumanizowanie) treści w celu polepszenia efektywności wykorzystania czasu lekcyjnego. Autor niniejszych rozważań posiada już opracowane pewne zagadnienia z tego zakresu i chętnie wymieniliby doświadczenia z kimś, kto para się tym problemem. Wydaje się, że ten kierunek działania dydaktycznego może okazać się uniwersalnym narzędziem polepszania pracy pedagogicznej.

Projekt programu ekonomiki przedsiębiorstw przemysłowych jest udoskonalonym programem znanym obecnie w technikach (dochodzą podstawowe pojęcia ekonomiczne, wybrane zagadnienia psychologiczne, z socjologii pracy itp.). Z tego też względu — jak informowali mnie w rozmowach liczni nauczyciele przedmiotów ekonomicznych — nie napotykał sprzeciwów pedagogów.

Proponowana przez popularyzatora dydaktyki ekonomicznej prof. dr Dąbrowskiego akcja kształcenia ekonomicznego pracowników w zakładach pracy wydaje się być szczególnie interesująca. Jak wiadomo w liceach ogólnokształcących nie podaje się najistotniejszych elementów wiedzy ekonomicznej. Lecz będzie to „przedłużeniem” edukacji ekonomicznej absolwentów szkół zawodowych, podczas gdy dla absolwentów liceum ogólnokształcącego będą to najczęściej początki edukacji gospodarczej. Z tego też względu omówienie na łamach „Życia Gospodarczego” (na wzór dyskusji o programie ekonomiki politycznej) treści i metod szkolenia mikroekonomicznego oraz dokonanie analizy programu będącego już w druku programów będzie ze wszelkich miar pożądaną. Chodzi o taki profil działania dydaktyczno-wychowawczego, aby w pełni odpowiadał potrzebom rozwijającej się gospodarki socjalistycznej.

STANISŁAW KAMINIAZ
ROSTOCKI
Poznań

Trubuna CZYTELNIKÓW Ekonomiczna mikroedukacja

wych. (Rocznik Statystyczny 1966, str. 68). Ekonomistów z wyższym wykształceniem było 36 tys., ze średnim — 116 tys.

Wynika z tych liczb, że nawet duża intensyfikacja szkolnictwa ekonomicznego nie rozwiąże sprawy „umasowienia kultury ekonomicznej” społeczeństwa. Warto przywrócić się jeszcze aktualnej strukturze szkolnictwa (dane z ostatniego Rocznika Statystycznego) do szkół zawodowych uczęszcza 1.671 tys. osób, w tym 523 tys. do techników i 427 tys. do liceów ogólnokształcących. Warto też przypomnieć, że studentów mieliśmy 252 tys. Oznacza to, że na 4 uczniów szkolnictwa zawodowego przypada 1 uczeń kształcący się w liceum ogólnokształcącym.

Dotychczas pełny kurs ekonomiki przebiegał tylko uczniowie szkół ekonomicznych. Uczniowie szkół zawodowych zapoznają się tylko z problematyką mikroekonomiczną.

W nowym programie konsekwentnie stosuje się zasadę pedagogiczną przechodzenia od spraw znanych do nieznanych, od łatwiejszych do trudniejszych. Dlatego też punktem wyjścia są sprawy zatrudnienia i płac, następnie materialne wyposażenie przedsiębiorstwa, sprawy organizacyjne itp. aż do kosztów i wyników działalności gospodarczej. Nie we wszystkich typach zasadniczych szkół znalazły się podstawowe pojęcia ekonomiczne (np. towar, usługa, itp.). Doszły natomiast pewne zagadnienia z zakresu fizjologii, psychologii i socjologii pracy (np. układy formalne i nieformalne).

W tej sytuacji konieczną wydaje się matematyzacja przedmiotów ekonomicznych w szkołach średnich w miarę, jak „matematyzuje” się teoria ekonomiczna na wyższych uczelniach. Ten kierunek działania jest warunkiem sine qua non ekonomizacji szkół technicznych. Proponując „matematyzację”



ZRZESZENIE PRAWNIKÓW POLSKICH

Zarząd Okręgu
Wydział Wydawnictw i Szkolenia w Katowicach

Wydaje

niezbędny dla każdego prawnika, głównego księgowego i kierownika działu finansowego, rewidenta, kierownika działu administracyjnego itd.

„PODRĘCZNIK SKOROWIDZ PRZEPISÓW PRAWNYCH”

uzupełniający bieżąco wykazem nowych i zmienionych aktów prawnych

- TOM I ZAWIERA
 - prawo konstytucyjne, cywilne, karne, administracyjne i finansowe
- TOM II ZAWIERA
 - prawo pracy i ubezpieczeń społecznych
- TOM III ZAWIERA
 - ustawodawstwo gospodarcze

Cena trzech tomów wraz z wkładką i zamkiem oraz kosztami przesyłki wynosi 140.— zł. Cena bieżących uzupełnień ukazujących się w odstępach dwumiesięcznych ok. 30.— zł. plus koszty przesyłki. Zgłoszenia przyjmuje Wydział Wydawnictw i Szkolenia Zrzeszenia Prawników Polskich Zarząd Okręgu w Katowicach, ul. Andrzejka 16/18 (Sąd Wojewódzki).

K 11

Książka o dochodzie narodowym

MARIAN KRZAK, CZESŁAW KUCHARSKI

NA przełomie ubiegłego i bieżącego roku ekonomiści otrzymali od Głównego Urzędu Statystycznego ładny podarek w postaci „Rocznika Dochodu Narodowego 1960–65”. Nakład tej książki momentalnie został wyczerpany.

Dochód narodowy stanowi istotną miarę wyników pracy społeczeństwa, a tempo i ciągłość jego wzrostu są jednym z najważniejszych kryteriów oceny systemu gospodarczego. Nic też dziwnego, że współcześnie kategoria dochodu narodowego stała się kategorią bardzo praktyczną, używaną zarówno przez ekonomistów, jak i polityków.

Wielka kariera pojęcia i obliczeń dochodu narodowego nastąpiła dopiero w ostatnim trzydziściu lat i związana jest ściśle z rozwojem społecznego procesu wytwarzania, a zwłaszcza ze społeczną ingerencją w podział produkcji społecznej. Siłą rzeczy szczególnego znaczenia nabiera rachunek dochodu narodowego w krajach socjalistycznych, w których nie tylko wytwarzanie, ale i jego podział ma społeczny charakter.

W Polsce przedwojennej jedyny pełny szacunek dochodu narodowego dotyczył 1929 roku i był dokonany przez Kaleckiego i Landaua w ramach prac Instytutu Badania Konjunktury i Cen; w GUS systematycznych i pełnych obliczeń w tym zakresie nie prowadzono. Podjęto je natomiast niedługo po wojnie, szacując dochód narodowy za 1947 rok, a następnie za lata 1948 i 1949.

Opublikowana niedawno kolejna praca GUS na temat dochodu narodowego odzwierciedla ogromny postęp, jaki od pierwszych opracowań dokonano w zakresie statystyki tego dochodu. „Rocznik Dochodu Narodowego 1960–65” można by określić książką o wynikach rachunku narodowego, gdyż oryginalny tytuł tylko w części odzwierciedla bogaty materiał omawianej publikacji.

CO ZAWIERA ROCZNIK?

Publikacja składa się z pięciu części i dwóch aneksów, w których materiał wykracza poza lata 1960–1965. Dostarcza ona bowiem podstawowych danych co do dynamiki i struktury dochodu narodowego od 1947 roku, w aneksie zaś podano nawet szacunkowe porównanie dochodu narodowego w 1965 r. do dochodu narodowego w 1937 roku.

W pierwszej części Rocznika znajdujemy obraz zmian ekonomicznych, jakie zaszły w okresie istnienia Polski Ludowej. Przedstawione tu zostały dane o strukturze tworzenia i podziału dochodu w latach 1947–65 z odrębnym i bardziej szczegółowym rozwinięciem zagadnień lat 1955–65. Podano tu m. in. wielkość dochodu wytworzonego na 1 zatrudnionego w poszczególnych działach gospodarki narodowej. Brak natomiast szczegółowych danych (w zakresie tworzenia i podziału) za ciekawy okres planu sześcioletniego. Okazuje się więc, że

choć okres ten cechowało drobiazgowo planowanie, to brakowało wówczas właściwej statystyki. Niemniej trzeba podkreślić, że autorzy Rocznika starali się maksymalnie odwzorzyć główne proporcje tworzenia i podziału dochodu w tym czasie.

Części II, III i IV Rocznika stanowią podstawową i najbardziej odpowiedzialną treść książki. Czytelnik znajduje tu bogaty materiał nie tylko o składnikach wytworzonego dochodu narodowego i produkcji czystej w poszczególnych działach, ale także charakterystykę produkcji globalnej oraz kosztów wytwarzania według ich rodzajów. Dane te dotyczą zarówno poszczególnych sektorów gospodarki narodowej, jak i działów gospodarki, a więc przemysłu, rolnictwa, budownictwa, transportu itp. Materiał to nader ciekawy, pozwalający na wiele analiz m. in. tzw. pierwotnego podziału dochodu narodowego, wzrostu społecznej wydajności pracy i innych zagadnień.

Jeśli chodzi o część dotyczącą ostatecznego podziału dochodu narodowego na spożycie i akumulację, to zawiera ona bardzo szczegółowe i w szeregu przypadków nie publikowane dotąd składniki tego podziału. Należy przypuszczać, że dla analiz ekonomicznych szczególnie przydatne jest podzielenie spożycia materialnego w podziale na grupy towarowe, lepsze niż przed tym rozszyfrowanie tzw. „spożycia pozostałego” oraz przeliczenia na 1 mieszkańca. Omawianą część zamyka rozdział poświęcony problematyce funduszu akumulacji. Znajdujemy tu dane szczegółowe dotyczące nakładów inwestycyjnych brutto i netto, przyrostu środków obrotowych i rezerw w sfer, form i działów gospodarki narodowej w układzie dynamicznym i strukturalnym.

Ostatnia, piąta część Rocznika jest poświęcona niektórym danym o dochodzie narodowym różnych krajów. Zawiera ona informacje o dochodzie narodowym krajów europejskich z podziałem na kraje socjalistyczne i kapitalistyczne (z uwzględnieniem Stanów Zjednoczonych). Są to informacje w walucie danego kraju oraz w przekroju podstawowych działów tworzenia dochodu narodowego i jego podziału na fundusz spożycia i akumulacji. Szczególnie ciekawe są zestawienia dynamiki dochodów narodowych różnych krajów. Polska z punktu widzenia dynamiki dochodu prezentuje się nie najgorzej. Pomimo że dane absolutne podane są w walutach poszczególnych krajów, to z grubsza biorąc pozwalają one na wyrobienie sobie ogólnego poglądu co do relacji poziomu dochodu narodowego różnych krajów. Szkoda tylko, że w opisie metodologicznym poprzedzającym tę część, nie podano, jaka jest w przybliżeniu ilościowa różnica w dochodzie narodowym liczoną metodą marksistowską i metodą stosowaną w krajach kapitalistycznych.

Jak już wspomnieliśmy, Rocznik zamknięty aneksem, z których jeden poświęcony jest bilansowi przepływów międzygospodarczych, a drugi

porównaniom z okresem przedwojennym. Jeśli chodzi o pierwszy aneks, to przedstawiono w nim szczegółowe dane o strukturze produkcji materialnej i jej przeznaczeniu. I tak, informuje on, jaka część produkcji danej gałęzi idzie na dalsze przetworzenie, a jaka na eksport, na spożycie, czy też na wzrost zapasów i inwestycje. Dane te w jeszcze bardziej szczegółowym rozbięciu czytelnik znajdzie też w odrębnej publikacji GUS „Studia i prace statystyczne” Zeszyt 3), który ukazał się niedawno.

CO W NIM NOWEGO?

Rocznik jest kontynuacją wydawanych poprzednio publikacji w serii „Statystyka Polska”. Jednakże w gruncie rzeczy w formie Rocznika otrzymaliśmy bardzo rozszerzoną i jakościowo wzbogaconą nową statystykę, która zmierza do prezentacji tego, co nazywaliśmy syntetycznym rachunkiem narodowym. Należy podkreślić, że materiał, niezależnie od rozszerzenia jego treści, podaje w szerszym zakresie niż dotychczasowe publikacje przeliczenia na 1 zatrudnionego lub 1 mieszkańca, co pozwala analizować wzrost tzw. społecznej wydajności pracy, poziomu spożycia materialnego, lub też wysiłku na rzecz rozwoju kraju.

Z zadowoleniem trzeba też powitać rozszerzenie informacji o tzw. dochodzie narodowym brutto, różniącym się od dochodu narodowego netto o wielkość amortyzacji. Ujęcie to, używane zresztą przez GUS od dość dawna (od 1963 r. pod nazwą produkt globalny netto), pozwala na uniknięcie umowności związanej z wyceną amortyzacji oraz prawidłowej — naszym zdaniem — pokazywać rozmiar spożycia indywidualnego, z którego w tym ujęciu wyłącza się zużycie budynków mieszkalnych. Dobrze się stało, że w omawianym opracowaniu również przy prezentacji struktury spożycia indywidualnego w dochodzie narodowym netto autorzy wyodrębnili szacunek zużycia budynków mieszkalnych, które naszym zdaniem nie bardzo pasuje do spożycia indywidualnego, zwłaszcza że w przypadku gospodarki uspołecznionej kapitałowe remonty budynków nadal w dużej mierze pokrywane są ze środków państwowych.

Na specjalną uwagę zasługuje innowacja polegająca na wprowadzeniu do Rocznika odrębnego rozdziału pt. „Bilans przychodów i rozchodów jednostek ekonomicznych gospodarki nieuspołecznionej i gospodarstw domowych w latach 1961–1965”. Jest to po prostu rozszerzony bilans przychodów i rozchodów ludności, który chyba po raz pierwszy został opublikowany w polskiej statystyce, jak i chyba po raz pierwszy — w statystyce krajów socjalistycznych. Z opracowania tego, ujmującego przychody i rozchody ludności w ramach gospodarki uspołecznionej oraz przepływy dochodów ludności pomiędzy jej grupami wynika, że na ogólną sumę 423 mld zł. przychodów pieniężnych ludności w 1965 r. 357 mld zł, czyli ok. 85 proc. pochodziło od gospodarki uspołecznionej w formie plac, świadczeń społecznych, zapłaty za sprzedane produkty (zwłaszcza rolne), usługi, kredyty itp. Jest to ciekawy materiał do studiów i miejmy nadzieję, że w następnych wydaniach będzie rozszerzony.

Właśnie opublikowanie tego materiału obok bilansu przepływów międzygospodarczych upoważnia nas do określenia Rocznika jako książki o rachunku narodowym. Materiał ten, chociaż wiąże się ściśle z obliczeniem dochodu narodowego, wychodzi jednak poza jego ramy obejmując także obroty ludności w sferze usług nierodukcyjnych. Licząc, że w przyszłości ulegnie on rozszerzeniu, chcemy od razu zwrócić się

do autorów opracowania, aby wzorem innych tablic Rocznika, podali wskaźniki struktury dochodów i rozchodów ludności, umożliwiających ocenę wagi poszczególnych źródeł przychodów i kierunków rozchodów ludności.

Innowacją godną podkreślenia jest również wspomniane już rozszyfrowanie przeznaczenia dochodu narodowego na spożycie. Obok rozszyfrowania tzw. spożycia z dochodów osobistych cieszy nas pożyteczna próba bardziej szczegółowej prezentacji tzw. „spożycia pozostałego”. Wyodrębnienie spożycia produktów dostarczanych ludności nieodpłatnie, zużycia materialnego w przedsiębiorstwach i instytucjach świadczących bezpośrednio usługi dla ludności i zużycia materialnego w pozostałych przedsiębiorstwach i instytucjach sfery niematerialnej pozwala lepiej ocenić (choćby jeszcze nie w pełni dostatecznie) politykę państwa w dziedzinie spożycia zbiorowego niż znana dotąd globalna wielkość „spożycia pozostałego”.

Warto jeszcze dodać, że Rocznik jest ilustrowany interesującymi wykresami, a każda jego część poprzedzona wskazówkami metodologicznymi.

CO DALEJ?

Podkreślając staranność wydania „Rocznika” skrózycamy jednak z okazji, aby wyrazić pewne życzenia pod adresem Głównego Urzędu Statystycznego.

Przed wszystkim chcielibyśmy zachęcić, aby opracowanie tego typu w przyszłości jeszcze dalej poszło w kierunku sporządzania tablic obejmujących bardziej całościowo rachunek (bilans) gospodarki narodowej. Szczególnie odczuwa się brak syntetycznego rachunku tzw. sfery usług niematerialnych, o której słusznie domaga się wielu ekonomistów, a którego potrzebę w przekonywający sposób uzasadnił swego czasu prof. Brus.

Dziś — gdy społeczeństwo nasze coraz bardziej nie tylko chlebem żyje — jest już rzeczą oczywistą, że bez rachunku tzw. usług niematerialnych trudno określić postęp społeczny. Jak wiadomo, sam podział na sferę materialną i niematerialną (którego pożytku nikt nie kwestionuje) jest dość umowny. Na przykład niedawno prof. Smoleński w „Życiu Warszawy” pisał o nierozumianiu dla naukowców stwierdzenia Wielkiej Encyklopedii Powszechnej, że nauka nie tworzy dochodu narodowego. W epoce wielkich syntetycznych, dynamicznych rozwoju mas plastycznych, nowożytnych sztucznych, nie mówiąc już o energii jądrowej, trudno taką też uznać za słuszną.

Ale nie chodzi już o to, gdzie, jaką, działalność zaliczamy, chodzi o podsumowanie — pełnej — działalności naszego społeczeństwa. Gdyby podjęto próbę rachunku usług niematerialnych, proponowalibyśmy ująć je w podziale na usługi odpłatne i nieodpłatne przez ludność. Podjęcie takich obliczeń powinno z kolei — naszym zdaniem — doprowadzić do opracowania bilansu produkcji materialnej i niematerialnej w formie scalonej, jak np. bilansu przepływów rzeczowo-finansowych.

W przyszłości należałoby także — naszym zdaniem — dążyć do przedstawiania procesu tworzenia i podziału dochodu narodowego w sposób bardziej adresowy niż to czyni się obecnie. Z pewnością ciekawą i praktycznie ważną byłaby informacja, jaki jest poziom dochodu narodowego wytworzonego w poszczególnych województwach. Istotne wydaje się także (zwłaszcza z punktu widzenia zarządzania i polityki gospodarczej oraz oceny efektywności gospodarowania) udzielenie odpowiedzi na pytania, jak kształtuje się produkcja „czysta” i koszty w poszczególnych resortach, przedsiębiorstwach oraz jakie

instytucje w jaki sposób redystrybuują dochód narodowy (budżet państwa, system kredytowy, fundusze przedsiębiorstw itp.). Rozwinięcie tych zagadnień wymagałoby zapewne usprawnienia obecnie istniejącej sprawozdawczości, jest to jednak konieczne dla otrzymania pełniejszego obrazu działalności naszej uspołecznionej gospodarki i pożyteczne, bo pozwoli na ograniczenie danych szacowanych.

I jeszcze jedna uwaga: Poprzednio podkreśliliśmy z uznaniem dążenie autorów Rocznika do wzbogacania materiału o dane analityczne. Tendencję tę wyraża np. podawanie dochodu narodowego lub jego części przypadającej na 1 zatrudnionego i 1 mieszkańca czy też podawanie nakładów na wzrost środków trwałych w poszczególnych działach produkcji. Celowe byłoby dalsze rozszerzanie tych danych o informacje dotyczące stanu produkcyjnego majątku trwałego, kapitałochłonności dochodu narodowego, średniego cyklu inwestowania, technicznego uzbrojenia pracy żywej itp.

Ponadto, szkoda, że w Roczniku nie podano opracowanego swego czasu przez GUS obliczenia struktury wytworzonego i podzielenego dochodu narodowego w tzw. „cenach umownych”, tzn. w cenach, w których akumulacja finansowa jest bardziej proporcjonalnie rozłożona w stosunku do kosztów niż to wynika z faktycznych cen. Obliczenie to, mimo jego umowności, pozwala lepiej zorientować się w ujęciu poszczególnych dziedzin gospodarki w tworzeniu dochodu narodowego oraz prawidłowej odzwierciedla obciążenie dochodu inwestycjami. Na przykład — jak to podał L. Zielenkowi (Por. „Jak oblicza się dochód narodowy” W-wa 1966 r. str. 151) obciążenie dochodu narodowego inwestycjami wg cen umownych jest o ok. 5 punktów wyższe niż wg cen faktycznych. Potrzeba stosowania tego typu obliczeń wydaje się nam tym bardziej celowa, że ostatnio obserwuje się tendencję do obniżania cen dóbr inwestycyjnych, co może zniekształcać faktyczne proporcje podziału dochodu narodowego.

Wprowadzenie tych tematów nie musiałoby prowadzić do wzrostu objętości Rocznika, gdyż można by równocześnie scalić wiele obecnie prezentowanych tablic, a niektóre powtarzające się w poszczególnych częściach usunąć. Zdajemy sobie jednak sprawę, że realizacja niektórych naszych propozycji nie sprowadza się po prostu do zastąpienia jednych tablic drugimi. Wymaga ona dużej pracy sił i środków. Omieliśmy nas do zgłoszenia tych propozycji zapoczątkowany w Roczniku słuszny kierunek zmierzający do opracowania syntetycznego bilansu funkcjonowania całej naszej gospodarki narodowej.

1) Główny Urząd Statystyczny — „Rocznik Dochodu Narodowego 1960–65”, Warszawa 1966, seria „Roczniki branżowe” Nr 3 str. XLVII i 261.

2) „Jeszcze przed trzydziestu laty rząd Stanów Zjednoczonych nie gromadził danych statystycznych dotyczących dochodu narodowego. Toteż kiedy weszliśmy w okres wielkiej depresji gospodarczej na początku lat trzydziestych, mogliśmy tylko zgadywać co miesiąc, w jakim miejscu w świecie chłwił się znajdujemy”. P.A. Samuelson — Ekonomika.

3) Omawiana publikacja została opracowana w Zakładzie Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS pod ogólnym kierownictwem dr. Eugenii Kruczkowskiej i dr. Leszka Zielenkowskiego. W opracowaniu w szczególności wzięli udział: K. Michnowska, Z. Babelska-Sowa, E. Cywił, L. Iwanska, K. Jacek, I. Lwowski.

4) Por. uwagi prof. Brusa w konsultacji na temat dochodu narodowego. Z.G. nr 46/66 r.

5) Por. W. Brus — Liczyć, czy nie liczyć, Z.G. 22/62 r.

6) GUS swego czasu brał udział w pracach nad bilansem przepływów rzeczowo-finansowych, o których m. in. pisze J. Wierzbicki w artykule opublikowanym w „Studiach Finansowych” Nr 1/66.

ORZECZNICTWO

OBOWIĄZEK DOCHODZENIA
KAR UMOWNYCH ZA ZWŁOKĘ
W DOSTAWIE TOWARU

Fabryka A zawarła z Przedsiębiorstwem B umowę, na podstawie której przedsiębiorstwo to miało dostarczyć wspomnianej fabryce duże obrabiarki — półautomaty do toczenia wozów kopalnianych określonego typu. Mimo dwukrotnego przedłużenia, ustalony ostatecznie termin dostawy do 30 września 1962 r. nie został dotrzymany. Nic mniej, ponieważ fabryce zależało na otrzymaniu obrabiarek, zgodziła się ona później na dodatkową propozycję dostawy w terminie do 30 czerwca 1964 r. Jednak i tego terminu Przedsiębiorstwo nie dotrzymało z winy jakoby Fabryki C, która była zobowiązana do wyprodukowania i dostarczenia obrabiarek.

Jeszcze przed upływem dodatkowego terminu dostawy, Fabryka A zażądała od Przedsiębiorstwa w dniu 26 maja 1964 r. zapłaty kary umownej za zwłokę w maksymalnej dopuszczalnej wysokości 1.248.000 zł, reprezentującej 30 proc. wartości przedmiotu dostawy.

Ponieważ Przedsiębiorstwo odmówiło zapłaty, Fabryka w dniu 30 czerwca 1965 r. złożyła wniosek do Okręgowej Komisji Arbitrażowej o zasądzenie żądanej sumy.

OKA wezwała do udziału w sprawie również Fabrykę C, która miała wyprodukować i dostarczyć obrabiarki, po czym zaszła do dochodzenia sumy po polowie od Przedsiębiorstwa i Fabryki C.

Główna Komisja Arbitrażowa po rozpatrzeniu sprawy w II instancji, orzeczenie OKA zmieniła i wniossek Fabryki A całkowicie odrzuciła, uważając, iż dochodzone roszczenie uległo już rocznej prekluzji.

Ponieważ z tym stanowiskiem nie zgodził się z kolei Minister Górnictwa i Energetyki i wniosł rewizję nadzwyczajną, sprawa została ponownie rozpoznana przez Główną Komisję Arbitrażową, która w składzie rewizyjnym (zwiększonym) podtrzymała swe pierwotne stanowisko i rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowiadając w orzeczeniu z dnia 13 czerwca 1966 r. nr BO-4752/66 następujący pogląd prawny:

Dostawca popada w zwłokę w wykonaniu umówionych dostaw z upływem terminu, w którym zgodnie z umową stron dostawy miały być wykonane i od tego momentu odbiorca obowiązany jest do dochodzenia kary umownej za zwłokę w wykonaniu umowy.

Gdy dostawca popadł już w zwłokę, uzgodnienie przez strony dalszych terminów zrealizowania niewykonanej dostawy pozostaje bez wpływu na wymagalność roszczenia o zapłatę należnej już kary umownej za zwłokę.

W uzasadnieniu powyższego orzeczenia GKA zaznaczyła m. in.: „Dostawca popada w zwłokę z wykonaniem umówionych dostaw z chwilą upływu terminu, w którym zgodnie z umową stron dostawy miały być zrealizowane. Począwszy od tej daty odbiorca może się więc domagać kary umownej za zwłokę. Tym samym w świetle § 22 ust. 1 przepisów w sprawie trybu postępowania arbitrażowego, wówczas rozpoczyna się bieg jednorocznego terminu prekluzyjnego dla dochodzenia w/w kar umownych na drodze postępowania arbitrażowego. Gdy dostawca popadł już w zwłokę, początek biegu terminu prekluzyjnego dla dochodzenia kar z tego tytułu przesunięciu nie podlega, ani w wyniku wyznaczenia dostawcy przez odbiorcę dodatkowego terminu wykonania dostawy (§ 76 ust. 1 o.w.d. w obrocie krajowym), ani też nawet w wyniku ustalenia nowego terminu wykonania dostawy w drodze porozumienia stron (...) Wyznaczenie bowiem lub uzgodnienie przez strony dalszego terminu dostawy po bezskutecznym upływie terminu ustalonego poprzednio w umowie w niczym nie zmienia faktu popadnięcia dostawcy w zwłokę z upływem tego terminu przedniego. Tym samym nie zmienia to faktu, że odbiorca mógł i powinien był dochodzić kar umownych za zwłokę liczoną począwszy od upływu terminu poprzedniego, zważywszy, że z wyjątkiem sytuacji, w której w grę wchodzi drobne kwoty, o zaniechaniu dochodzenia przewidzianych przepisami kar umownych strony decydować nie mogą (§ 94 o.w.d. w obrocie krajowym).

Materiał sprawy niniejszej wskazuje, że termin dostawy obrabiarek po dwukrotnym przedłużeniu go przez strony, dokonywanym zanim jeszcze pozwany dostawca popadł w zwłokę, ustalony został wreszcie — jak to trafnie stwierdziła GKA — w zaskarżonym rewizji orzeczeniu — na III kwartał 1962 r. Z materiału sprawy nie wynika, aby także ten termin dostawy został zmieniony porozumieniem stron przed jego upływem. Wprawdzie w dalszym ciągu 17 maja 1962 r. pozwane Przedsiębiorstwo oświadczyło powodomu odbiorcy, iż „termin dostawy obrabiarek przesunął się na r. 1963”, jednakże powodowy odbiorca odpowiedział na to pismem z 25 maja 1962 r., iż na przesunięcie terminu dostawy w żadnym wypadku zgodzić się nie może. W

Niezależnie od tego, jakie są poglądy na temat określenia zawodu ekonomisty, uważam, że ekonomista może być tylko ten, kto ukończył wyższe studia ekonomiczne. Wszyscy inni pracownicy służby ekonomicznej mogą zajmować różne stanowiska, ale nie mogą używać tytułu ekonomisty, tak jak felcer nie używa tytułu lekarza, a technik tytułu inżyniera, mimo że wielu techników zajmuje wysokie stanowiska w przemyśle, które na ogół zarezerwowane są dla inżynierów (z-ca dyr. do spraw technicznych, główny technolog, główny mechanik, główny energetyk itp.).

Sprawdzenie wszystkich pracowników służby ekonomicznej do jednego wspólnego mianownika ma wiele złych stron. Najgorszą stroną jednak jest to, że taki stan utrudnia rozwój ambicji zawodowych, a zatem i chęci do podnoszenia kwalifikacji służby ekonomicznej w sensie zdobywania wyższego wykształcenia.

Wiadomo, że istnieje niedobór ekonomistów w gospodarce narodowej, ale skoro każdy lub prawie każdy może zostać ekonomistą, to po co studiować po kilka lat, skoro i bez studiów można zostać ekonomistą.

W tej sytuacji obok doświadczonych praktyków w służbie ekonomicznej, ludzi z dużą błyskotliwością umysłu i znajomością rzeczy, ale bez wyższego wykształcenia, ustawia się plejada ludzi, którzy nie mogą przyczynić się do stworzenia właściwego warsztatu zawodu ekonomisty.

WŁADYSŁAW SEREJKO
Częstochowa

Nr 12 (809) — 19.III.1967 r.

DOKONCZENIE NA STR. 8

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Trybuna CZYTELNIKÓW Organizacja przedsiębiorstwa budowlano-montażowego a metoda krytycznej ścieżki

Nowoczesna organizacja pracy i procesów produkcyjnych wciąga w coraz szerszym stopniu do jej doskonalenia najnowsze zdobycze myśli organizacyjnej i obok nich również i elementy czystej techniki, do których zaliczyć możemy np. maszyny matematyczne. Jednak w niewystarczającym stopniu wykorzystuje się te nowoczesne metody do „stawiania” organizacji przedsiębiorstw. I jeśli obserwujemy pewne próby w przedsiębiorstwach przemysłowych — to przedsiębiorstwa budowlano-montażowe pozostają poza zasięgiem tego oddziaływania.

Chodzi więc tutaj o organizację zarządów przedsiębiorstw. Wydaje się, że istnieje w tym przypadku duża możliwość zastosowania metody ścieżki krytycznej (metoda PERT).

Generalnie respektuje się dotąd tradycyjny układ ustawiania w schematach komórek organizacyjnych i obciążenie dokumentów w pewnej dość sztywnej i szablono-powtarzalnej postaci. Brak jest w przeważającej mierze przypadków

dogłębnego, analitycznego ustawienia poszczególnych faz czynności, które by w najkrótszym czasie gwarantowały osiągnięcie postawionych przed przedsiębiorstwem zadań u uwzględniając przy tym nawet i nacisk na te fazy czynności ujemnych, niezawinionych, zewnętrznych zjawisk.

Wyrażam przekonanie, że całość programu rzeczowej działalności przedsiębiorstw budowlano-montażowych daje bardzo uchwytne materiały do zastosowania metody krytycznej ścieżki zarówno przy wyznaczaniu ciągów czynnościowych pomiędzy poszczególnymi komórkami organizacyjnymi samego zarządu jak i pomiędzy tymi komórkami a budowlami terenowymi. Wyznaczenie tych ciągów czynnościowych stanowiłoby podstawę do tworzenia i wiązania odpowiednich ogniw organizacyjnych z poszczególnymi a koniecznymi etapami ciągów.

Do ustawionych w ten sposób komórek obsadzałoby się dopiero

konkretnych pracowników pod kątem ich przydatności do czynności związanych z danym etapem podstawowych ciągów czynnościowych przedsiębiorstwa. Ustawienie ciągów czynnościowych w przedsiębiorstwie budowlano-montażowym dałoby realny i wręcz obliczalny w wymiernych jednostkach pogląd na potrzebną ilość etatów i ich lokalizację, uzasadniałoby wymagane dla danego stanowiska pracy kwalifikacje i zerwałoby z dotychczasowymi błędami występującymi przy ustawianiu schematów.

Obecnie obowiązujące schematy

organizacyjne robione są na „wzrost”, w wielu przypadkach „pod dane osoby”, nie uwzględniając ze względów placowych rozdrabniania się na poszczególne komórki itp.

Wszystko to jednakże w ostatecznym rezultacie rzutuje w sposób zdecydowanie ujemny na końcowe efekty pracy całego przedsiębiorstwa i „bumerangowym” systemem oddziałuje ten fałszywy punkt wyjścia. Dotychczas jednakże schematy te są w przeważającej części przedsiębiorstw jeszcze stosowane.

MARIAN PALLASEK

O warsztacie ekonomisty

W „Życiu Gospodarczym” nr 4 przedstawiono recenzję książki Jana Kluczyńskiego pt. „Zawód ekonomisty w Polsce Ludowej”. Autor recenzji na zakończenie stwierdza, że nie można obwiniać autora książki za brak odpowiedzi na pytanie, jak powinien być ukształtowany warsztat pracy ekonomisty. Pomiędzy fakt, również zresztą podkreślony w zakończeniu recenzji, że autor książki nie dysponował materiałem, którym mógłby dysponować obecnie w związku z rozwojem służb ekonomicznych, uważam, że sprawa ta jest dość skomplikowana także z innego powodu.

Głównym powodem trudności w sprecyzowaniu pojęć o tym, jaki powinien być warsztat ekonomisty, jest brak jednoznacznej definicji, kto może być ekonomistą.

W numerze 3 ZG/1967 w dziale „Trybuna Czytelników” Adam Kozieja z Chorzowa zapytuje: jak za-

reaguje czytelnik, gdy przeczyta takie ogłoszenie w prasie: „Szpital X poszukuje lekarza z wyższym wykształceniem, albo przedsiębiorstwo X zatrudni pracownika lub inżyniera z wyższym wykształceniem”. Myślę, że prawie każdy obywatel na takie ogłoszenie zareaguje śmiechem.

Nie ulega żadnej wątpliwości, że nie ma lekarzy, inżynierów czy prawników bez wyższego wykształcenia. Natomiast ekonomistów bez wyższego wykształcenia jest ile chcecie. Są nawet „ekonomiści” bez żadnego wykształcenia.

Myślę w związku z tym, że należy zacząć od uregulowania pojęcia „ekonomista”. Należy możliwie szybko wprowadzić w formie aktu normatywnego przepis określający, kto może używać tytułu ekonomisty, tak jak ustalone jest, kto może być lekarzem, prawnikiem czy inżynierem.

aktach sprawy nie ma przy tym danych, z których by wynikało, aby przed upływem III kwartału 1962 r. negatywne stanowisko powoła co do przesunięcia umownego terminu dostawy uległo zmianie.

W związku z powyższym nie można dopatrzeć się błędów uzasadniających zarzut istotnego naruszenia prawa w przyjęciu przez GKA przy wydaniu zaskarżonego rewizji o rozpatrzeniu, że pozwane Przedsiębiorstwo znalazło się w zwinie z realizacją dostawy obrabiarek z bezskutecznym wpływem III kwartału 1962 r. i że zatem od upływu III kwartału 1962 r. należy liczyć bieg rocznego terminu prekluzyjnego dla dochodzenia przez powodowego odbiorcę kary umownej z tego tytułu.

Zgodnie bowiem z tym, co wskazano na wstępie, gdy pozwany popadł już w zwinie, późniejsze wskazywanie lub uzgodnienie przez strony dalszych terminów dostawy na wymagalność roszczenia odnośnie kary umownej za zwinie nie miało już wpływu. (...)

W tym stanie rzeczy przyjęcie przez GKA w zaskarżonym orzeczeniu iż roszczenie powoła było już w chwili zgłoszenia wniosku arbitrażowego — tj. w dniu 30 czerwca 1965 r. — dotknięte prekluzją i w konsekwencji odrzucenie tego wniosku, zarzucanego w rewizji istotnego naruszenia prawa nie stanowi. (...)

Wobec tego rewizję nadzwyczajną oddalono. (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

OGÓLNE WARUNKI UMÓW ZWIĄZANYCH Z OBROTEM Z ZAGRANICĄ

W dniu 1 kwietnia 1967 r. wejdzie w życie zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 13 lutego 1967 r. w sprawie ogólnych warunków umów sprzedaży oraz umów dostawy związanych z obrotem z zagranicą pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Monitor Polski Nr 12, poz. 64).

Nowe zarządzenie ustala ogólne warunki umów sprzedaży związanych z obrotem z zagranicą pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej z podziałem na: 1) Ogólne warunki umów sprzedaży towarów przeznaczonych na eksport, 2) Ogólne warunki umów sprzedaży towarów pochodzących z importu.

Do czasu wydania ogólnych warunków umów dostawy, przytoczone wyżej Ogólne warunki umów sprzedaży towarów przeznaczonych na eksport powinny być odpowiednio stosowane także do umów dostawy.

W obu wspomnianych Ogólnych warunkach umów sprzedaży unormowane zostały w szczególności następujące zagadnienia: 1) zasady ogólne, 2) forma umowy, 3) wydanie towaru, 4) cena, 5) zapłata i jej terminy, 6) opakowanie i znakowanie, 7) rekwizyty sortowawcze za wady fizyczne i odpowiedzialność za braki ilościowe, 8) gwarancja, 9) odpowiedzialność odszkodowawcza, 10) szczególne okoliczności wyłączające odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy.

ZALICZKI NA POCZET USŁUG ŚWIADCZONYCH PRZEZ PKS, PSK I PLL „LOT”

Minister Komunikacji wydał zarządzenie (z dnia 9 lutego 1967 r.) w sprawie udzielania przez jednostki gospodarki uspołecznionej przedsiębiorstwom państwowym komunikacji samochodowej, Przedsiębiorstwu Specjalnej Krajowej oraz przedsiębiorstwu Polskie Linie Lotnicze „Lot” zaliczek (przedpłat) na poczet świadczonych usług (Monitor Polski Nr 10, poz. 58).

W myśl tego zarządzenia, jednostki gospodarki uspołecznionej udzielają wojewódzkiemu przedsiębiorstwu państwowej komunikacji samochodowej (ich jednostkom terenowym) oraz Przedsiębiorstwu Specjalnej Krajowej (jego jednostkom terenowym) zaliczek (przedpłat) na poczet świadczonych usług w następujących wypadkach: 1) wykonywania przewozu lub spedycji przesyłek, 2) najmu pojazdów samochodowych, 3) najmu pojazdów samochodowych oraz wykonywania usług przewozowo - spedycyjnych w ramach zawartych umów stałych (okresowych).

Podobnie jednostki gospodarki uspołecznionej udzielają zaliczek (przedpłat) przedsiębiorstwu PLL „Lot” w razie:

1) wykonywania statkami powietrznymi przewozu osób, bagażu i przesyłek na liniach regularnych w lotach rozkładowych i dodatkowych, 2) czarterowego najmu samolotu na przewóz zagraniczny, o ile do wykonania takiego przewozu przedsiębiorstwo Polskie Linie Lotnicze „Lot” czarteruje samolot obcego przewoźnika, który żąda zaliczki lub zapłaty z góry.

Opracował
JOZEF ZIELIŃSKI.

8 ŻYCIE GOSPODARSTWA

AKTO ci dopomoże? To pytanie z refrenu pieśni o chmielu z „Wesela Lubelskiego” jest jak najbardziej aktualne, albowiem z chmielem nie jest wesoło. Jeszcze nigdy w historii polskiego rolnictwa nie było tyle kłopotów z chmielem, co obecnie.

Przed I wojną światową w granicach naszego kraju chmiel był uprawiany na obszarze 77.000 ha. W okresie międzywojennym chmiel obejmował powierzchnię 3.500 ha. W czasie okupacji chmielniki zostały zdevastowane do tego stopnia, że pozostało zaledwie 92 ha plantacji zdolnych do produkcji chmielu. W ciężkich warunkach powojennych import chmielu był nader kłopotliwy. Za 1 kg szyszek chmielowych płacono 3-4 dolary. Import chmielu do produkcji piwa kosztował nasz kraj około 2 mln dolarów rocznie.

W tych warunkach trzeba było szybko przystąpić do odbudowy zdevastowanych chmielników i zakładania nowych plantacji w PGR w tzw. resztkach i gospodarstwach indywidualnych. Plantacja chmielu wymaga dużych nakładów inwestycyjnych, materiałowych (słupy, liny, siatka itp.), trzeba było ponadto importować lepsze sadzonki chmielu z Czechosłowacji, Jugosławii i NRD. Trudności zostały jednak pokonane. W okresie 12 powojennych lat obszar plantacji chmieli przekroczył 2.000 ha. Z rozwojem plantacji szybko wzrastał poziom kultury w uprawie i pielęgnacji chmielu, plantatorzy wznosili nowe suszarnie, zwiększały się z roku na rok plony szyszek chmielowych i ich jakość.

Nikt jednak nie pomyślał o tym, że współczesny rozwój chmielarstwa wymaga rozbudowy zaplecza i modernizacji szczyplych magazynów chmielarskich w Zakładach Chmielarskich w Lublinie.

Podczas gdy chłopcy i PGR-y — plantatorzy chmielu wnosili nowe budynki suszarni chmielowych, gdy Kola Plantatorów Chmielu gromadziły coraz to nowszy sprzęt chmielarski, kiedy na wielu plantacjach prowadzono modernizację rusztowań na sposób współczesny — to w Zakładach Chmielarskich w Lublinie nic się nie działo i nie się dotychczas nie robi w zakresie magazynowania chmielu. Ściany magazynów trzeszczały od remanentów szyszek chmielowych, które w tych warunkach niszczały.

Ale chodzi nie tylko o magazyny i szyszki chmielowe. Chodzi też o producenta, który przywozi chmiel z drugiego krańca województwa lub kraju do magazynów. Plantatorzy — dostawcy chmielu stoją po kilka dni ze swoim towarem w wozach i kołami przed parkanem magazynów, często na deszczu, który nie tylko niszczy zdrowie plantatora, ale i jego szyszki chmielowe leżące na wozach pod gołym niebem.

Taki stan odbioru chmielu zdaje się nikogo nie interesuje z wyjątkiem tych, którzy prowadzą kwalifikację chmielu. Dział tu w swojej sposób prawo popytu i podaży. Jeśli jest większe zapotrzebowanie — to plantator ma zaliczony chmiel do lepszej klasy, jeśli natomiast powstaje wąskie gardło w eksporcie chmielu, jeśli magazyny trzeszczą od remanentów — to klasyfikacja chmielu zostaje zastrzeżona.

Centralny Związek Plantatorów Chmielu zawsze stał w obronie swych plantatorów, lecz nie zawsze z należytym skutkiem. W ostatnim czasie Prezydium WRN zajęło się osobiście sprawą prawidłowej

brak skutecznych środków do oprysków chmielu (w dodatku stan aparatury do oprysków pozostawia wiele do życzenia).

Obniżone ceny gorszych klas chmielu obniżyły dochód i opłacalność chmielarstwa, szczególnie tam gdzie nakłady na sprzętowanie chmielu, robociznę i opryski znacznie wzrosły. Podrożały słupy i drut na rusztowania, podrożały węgiel i robocizna, podrożały materiały budowlane na budowę suszarni, a przychód pieniężny za chmiel zmalał. Roczny nakład na 1 ha plantacji chmielu wynosi około 67.000 zł, podczas gdy średnio plantator otrzymał wtedy za chmiel

OJ CHMIELU, OJ NIEBOŻE

WŁADYSŁAW WOŁOCH

klasyfikacji chmielu i przywołało do porządku tych, którzy w swojej sposób chcieli korzystać z prawa podaży i popytu.

Co się tyczy odbioru chmielu, to choć warunki Zakładów Chmielarskich są trudne, wydaje się jednak, że stać je na to, by zorganizować kłosek z gorącą kiebasą lub gorącą zupą, ze szklanką ciepłej herbaty, albo chociaż z gorącym piwem i bułką. Można by też pomóc plantatorom w zaparkowaniu na noc wozów z chmielem pod okiem stróża i przydzielić im jakieś skromne pomieszczenie, by mogli przenocować pod dachem. Swego czasu, kiedy padał duży deszcz, plantatorzy bardzo przemokli. Zmieniło wtedy serce jednego z pracowników Zakładów Chmielarskich, który wpuścił chłopów do świetlicy, z tym, że nie było na czym usiąść; plantatorzy siedzieli więc na podłodze wokół ścian przez całą noc.

Powracając do zasadniczych problemów chmielarstwa nie można pominąć faktu „kleśki urodzaju” chmielu w 1964 r. W ślad za wysokim „urodzajem” przyszła obniżka cen gorszych klas chmielu. Uczyniono to po to, by zmobilizować plantatorów do produkcji wyższych klas chmielu. Tymczasem plantator nie zawsze ma wpływ na produkcję pierwszej i drugiej klasy chmielu (ekspertów), gdyż warunki klimatyczne nie są zawsze sprzyjające, a ponadto odczuwa się

z 1 ha 60.000 zł. Czyli mniej więcej tyle, co z jednohektarowej plantacji truskawek, a więc plantacji o niewielkich nakładach inwestycyjnych i w porównaniu do chmielu mniej pracochłonnej.

MAGAZYN PUSTOSZEJA

Ostatnie dwa lata (1965, 1966) były niekorzystne dla produkcji chmielu. Nadmierna wilgoć powodowała masowe wystąpienie groźnych chorób jak np. mączniaka rzekomego, który mimo systematycznych oprysków plantacji w niektórych rejonach (pow. Lubartów, Krasnostaw) zniszczył chmiel niemal doszczętnie.

Powstała więc sytuacja zupełnie inna niż przedstawiona powyżej. Likwidacja 150 ha plantacji chmielu w ramach weryfikacji w latach 1965/66 przez Lubelskie Zakłady Chmielarskie, ponadto dobrowolna rezygnacja plantatorów z uprawy chmielu na obszarze około 300 ha oraz niskie plony szyszek chmielowych w 1966 r. — doprowadziły do opustoszenia magazynów chmielu.

Już z początkiem bieżącego roku część plantatorów rezygnowała z produkcji chmielu mimo że w plantacje włożone są duże inwestycje. Niepokojącym zjawiskiem jest fakt, że w likwidacji plantacji chmielu uczestniczą też Państwowe „Gospodarstwa” Rolne. W

1964 r. w naszym kraju obszar plantacji chmielu wynosił 2570 ha, w 1966 r. — 2.130 ha, w 1967 poniżej 2.000 ha.

Roczne zużycie chmielu na krajową produkcję piwa wynosi 1600—1700 ton; część produkcji chmielu przemacza się na eksport. Oto odpowiednie liczby (w tonach).

Krajowa produkcja	eksport
1964 r. — 3.100	550
1965 r. — 2.080	680
1966 r. — 2.080	800

Produkcja chmielu w 1966 r., po wywiązaniu się z umów eksportowych, nie zabezpiecza krajowych potrzeb na produkcję piwa i przemysłu farmaceutycznego; zabrakło około 450 ton szyszek chmielowych na wewnętrzne krajowe potrzeby. Braki te zostaną pokryte remanentami z lat ubiegłych. Ale co będzie w latach następnych, gdy już w przyszłym roku remanent chmielu spadnie do zera? Trzeba będzie zrezygnować z eksportu, lub ograniczyć produkcję piwa.

Nie trzeba być pesymistą, by przewidywać, że przy utrzymaniu dotychczasowych warunków chmielarstwa obszar plantacji będzie się kurczył. Taki stan może nas doprowadzić do tego iż będziemy zmuszeni importować chmiel.

W tej sytuacji należałoby przysięść z pomocą plantatorom, ponieważ w chmielarstwie każdy nierozważny krok drogo kosztuje. Plantacje chmielu można zlikwidować w ciągu jednego sezonu, podczas gdy założenie plantacji do czasu pełnej produkcji trwa blisko 3 lata, w dodatku przy dużych nakładach inwestycyjnych. Chmiel — to nie salata, którą można produkować kilka razy w roku.

NA POCHYLE DRZEWO...

W połowie 1965 r. rozpoczęła się korespondencyjna dyskusja między Dyrekcją PZU w Warszawie a Zjednoczeniem Przemysłu Piwowarskiego Lubelskich Zakładów Chmielarskich i Związku Plantatorów Chmielu. Zaczęło się od komunikatów PZU, że w ciągu siedmiu lat wysokość wypłaconych odszkodowań za szkody gradowe i huraganowe w chmielu przekraczają wpływ składek objętych polisą ubezpieczeniową.

W pismach tych zaanonsowano również, że PZU złożył wniosek do Ministerstwa Finansów o podniesienie wysokości składki obowiązkowego ubezpieczenia chmielu, z 3 proc. do 6 proc. W dalszej dyskusji padło szereg propozycji i argumentów ze strony Zarządu Centralnego Związku Plantatorów Chmielu i Zjednoczenia Przemysłu Piwowarskiego, które miały na celu wstrzymanie decyzji o podniesieniu składki ubezpieczeniowych. Uwzględniając niekorzystne warunki produkcji chmielu Centralny Związek Plantatorów Chmielu zapropro-

nował m. in. by przy dotychczasowej wysokości składki ubezpieczeniowych chmiel podlegał tylko ubezpieczeniu od gradobicia (przy rezygnacji odpowiedzialności PZU za skutki huraganowe). Nie pomógł perswazje i propozycje; podjęta została decyzja podniesienia wysokości składki ubezpieczeniowych za szkody gradowe i huraganowe z 3 proc. do 6 proc. z dniem 1 stycznia 1967 r.

W ten sposób zakończyła się batalia o zasady obowiązkowego ubezpieczenia chmielu. Jej wyniki sprawiły, że przedstawiciele Zjednoczenia Przemysłu Piwowarskiego, Związku Plantatorów Chmielu i Zakładów Chmielarskich oświadczyli jednogłośnie, iż rezygnują z ubezpieczenia związanego z kontraktacją chmielu, a jeżeli PZU chce, niech prowadzi dobrowolne ubezpieczenie chmielu wśród plantatorów. Wprawdzie została otwarta furta do dobrowolnego ubezpieczenia chmielu, ale na zupełnie innych zasadach. Plantator dobrowolnie ubezpieczający chmiel płaci składkę nie 6 proc. a 8 proc. i w dodatku składka musi być uregulowana z góry, po podpisaniu polisy ubezpieczeniowej. Jest to jednorazowy wydatek, który z hektarowej plantacji wynosi co najmniej 6-8 tys. zł.

Obiektywnie rzecz biorąc nie można się dziwić PZU, który jest na rozrachunku z gospodarką. Ale z drugiej strony nie można wyodrębnić jednej rośliny o dużym znaczeniu. Należy bowiem uwzględnić, że udział plantacji chmielu, jest znikomy w stosunku do roślin uprawnych objętych ubezpieczeniem, które w rocznym rozrachunku dają przeciętne akumulacje. Chmiel stanowi co 0,005 proc. powierzchni upraw roślin podlegających ubezpieczeniu. Warunki przyrodnicze uprawy poszczególnych roślin wytwarzają taką sytuację, że nie można wymagać równowagi ubezpieczeniowej każdej poszczególniej rośliny. Może to bowiem podważyć opłacalność produkcji jednej z nich jak np. chmielu.

Termin dobrowolnego ubezpieczenia chmielu według rocznej składki 8 proc. upływa z dniem 1 kwietnia br. Dotychczas kolejkę do ubezpieczenia chmielu nie ma i najprawdopodobniej nie będzie. Ale jednocześnie ogarnia niepokój, kiedy się pomyśli o skutkach gradobicia i burz huraganowych. Co się stanie gdy chmiel nie będzie ubezpieczony, a zostanie poważnie dotknięty gradobiciem? Nie trzeba być prorokiem, by przewidzieć, że ubezpieczone plantacje chmielu dotknięte większym gradobiciem lub huraganem już się nie podniosą.

Czas jeszcze zastanowić się nad tym, czy pochopne decyzje o ubezpieczeniu nie pomszczą w przyszłości na produkcji chmielu.

Na łamach „Samorządu Robotniczego” 3/67

Warunki pracy w stołecznych zakładach

PRZEGLĄD „Samorządu Robotniczego” w całości poświęcony materiałom z plenum Komitetu Warszawskiego na temat warunków pracy w stołecznych zakładach przemysłowych i budowlanych.

W Warszawie pracuje ok. 750 tys. osób, z tego niemal 640 tys. jest zatrudnionych w blisko 10 tys. różnych przedsiębiorstwach i zakładach produkcyjnych oraz usługowych. Warszawa jest więc poważnym ośrodkiem produkcyjnym wytwarzającym znaczną część dochodu narodowego.

Ogólna poprawa warunków życia mieszkańców Warszawy niestety nie zawsze idzie w parze z warunkami pracy załóg oraz działalnością administracji i poszczególnych ogniw samorządu robotniczego na rzecz ich poprawy. Zostały one poddane dość powszechnej i ostrej krytyce. Dla bliższego poznania przyczyn tego stanu rzeczy w drugim półroczu ub. r. powołano ok. 60 zespołów, które zbadały warunki pracy załóg w różnych dziedzinach produkcji i usług stołecznych.

Badaniami objęto szeroki wachlarz problemów, począwszy od przestrzegania elementarnych zasad bezpieczeństwa pracy na stanowiskach roboczych, poprzez system zaprzeczania, aż do organizacji wypoczynku świątecznego i urlopowego. Według zgodnej oceny zespołów postęp w tych dziedzinach jest zbyt wolny. Nie wykorzystuje się wszystkich możliwości poprawy warunków pracy w ramach posiadanych środków i możliwości, a niejednokrotnie obserwuje się nawet pogorszenie sytuacji w stosunku do lat ubiegłych. Przejawia się to między innymi w systematycznym uszczuplaniu powierzchni socjalnej, w złym wykorzystaniu środków przeznaczonych na poprawę warunków pracy, wzroście wypadkowości i zachorowań (głównie na choroby zawodowe).

Gdzie szukać przyczyn tego stanu rzeczy? Z jednej strony w niedocenianiu tego problemu przez administrację i organa samorządowe, a z drugiej w ich błędnym stanowisku, że poprawa warunków pracy jest wyłącznie uzależniona od braku środków inwesty-

cyjnych. Nie negując w pewnych konkretnych przypadkach konieczności wzrostu nakładów inwestycyjnych, trzeba stwierdzić, że w przeciągającej większości wniosków i postulatów załóg mogą i powinny być zainicjowane bez dodatkowych inwestycji. Badania wykazały, że możliwa jest znaczna poprawa warunków pracy metodami organizacyjnymi i drogą likwidacji zaniedbań.

W następnej części publikacji analizuje się przyczyny powstawania wzrostu liczby wypadków przy pracy, istniejące obecnie warunki higieny pracy, przyczyny szczyplowości i ubogoci wyposażenia pomieszczeń socjalnych i sanitarno-higienicznych itp. itp. A na podstawie oceny oraz wniosków komisji powołanych do badania warunków pracy załóg należy stwierdzić, że w znacznej części przedsiębiorstw administracja nie docenia wagi poprawy warunków pracy: A wiele uchybień w tym zakresie nie wynika z trudności obiektywnych, braku środków bądź z przyczyn niezależnych od przedsiębiorstwa, lecz ze zwykłego niedbalstwa i braku troski o pracowników. Należy ponadto przyjąć zasadę, konsekwentnie ją egzekwować, że wszystkie powierzchnie socjalne i higieniczne wykorzystywane obecnie na cele niezgodne z przeznaczeniem muszą być rewidykowane.

Jednym z poważnych mankamentów jest brak koncepcji i programów rozwiązywania wielu brzmiałych spraw z zakresu warunków pracy. Obok uchybień, mających swe źródło w przedsiębiorstwie, są i takie mankamenty, których usunięcie leży w dużym stopniu poza możliwościami zakładu. Pomoc zjednoczeń w poprawie warunków pracy jest nieproporcjonalnie mała w porównaniu z zainteresowaniem wynikami produkcji. BHP w warunkach pracy poświęca się kolegia zjednoczeń przeciętnie jeden raz w roku, a są również zjednoczenia, które na ten temat w ogóle nie debatuje. Jest to w zasadzie jedynie formalne potraktowanie sprawy. Kontrola zaś warunków pracy w przedsiębiorstwach dokonywana przez inspektorów BHP jest niedostatecz-

na, a praktykowane przy okazji nadzoru BHP wizyty zakładowe są mało skuteczne. Brak też jest odpowiedniej koordynacji pracy służb BHP w poszczególnych zakładach. Przeciętnie jeden pracownik BHP przypada na jeden tysiąc zatrudnionych.

Nierzadkie są też przypadki interwencji organizacji związkowych a nawet instancji partyjnych, przeciwko decyzjom technicznej inspekcji pracy. Zdarza się też, że służba BHP po wydaniu zaleceń lub nakazów jest faktycznie bezsilna, jeśli chodzi o ich egzekucję, zaś wydziały inspektorzy pracy spełniają w tym zakresie znikomą rolę. Ma to swe źródło między innymi w niskiej świadomości swych zadań inspektorów oddziałowych i wydziałowych, wynikającej ze słabej pracy z nimi rad zakładowych i instancji związkowych.

Ogólnie chodzi o to, aby administracja gospodarcza i aktywnie organizacja społecznych i politycznych zdał sobie sprawę z wagi problemu i konieczności energicznego i skutecznego działania w tym zakresie.

Rezultatem ostatecznym przeprowadzonych w tym dziedzinie badań, a także dyskusji na plenum jest zatwierdzonego planu działania na tym odcinku na czas najbliższy. Plan ten przewiduje między innymi, że do połowy czerwca br. dyrekcja zakładów wspólnie ze wszystkimi ogniwami samorządu opracuje długofalowy program poprawy warunków pracy, współdziałając ściśle z komisjami usprawnień powołanymi w oparciu o uchwały VII Plenum KC PZPR. Po przeprowadzeniu konsultacji z komisjami usprawnień oraz z całym aktywnym zakładowym, będzie on przedłożony do zatwierdzenia konferencjom samorządu robotniczego na przełomie I i II półroczia jako integralną część programu poprawy organizacji produkcji i zarządzania. Podstawowe organizacje partyjne zapewnią realizację zasad, by nieodłącznym elementem rocznych planów przyjmowanych przez KSR-y był również aktualny plan poprawy warunków pracy.

T. Z.

z działalności

PTE

Koło miejskie w Toruniu

KOŁO nasze prowadzi działalność w następujących kierunkach: podnoszenie kwalifikacji zawodowych ekonomistów oraz osób pełniących funkcje ekonomiczne przez akcję doskonalenia zawodowego, zebrania dyskusyjne i odczyty; organizowanie kół zakładowych PTE i mobilizowanie ich wokół zagadnień specjalistycznych; stopniowe integrowanie środowiska ekonomicznego dla zwiększenia skuteczności działania w dziedzinie usprawnienia gospodarki przedsiębiorstw i wdrażania postępu ekonomicznego. W wyniku aktywnej pracy organizacyjnej zawiązały się koła zakładowe PTE w Toruńskiej Fabryce Wodomerzy, Zakładach Włókien Sztucznych „Elana”, Toruńskich Zakładach Budowy Urządzeń Chemicznych, Toruńskiej Przędzalni Czesankowej „Merintex”.

W najbliższym czasie planuje się założenie dalszych kół zakładowych PTE, a mianowicie w Toruńskich Zakładach Nawozów Fosforowych, Zakładach Mięsnych oraz innych większych zakładach pracy. Dużym osiągnięciem aktywistów toruńskiego Koła Miejskiego PTE było zorganizowanie w listopadzie ub. roku sympozjum poświęcone dorobkowi toruńskiego ekonomisty Fryderyka Skarbka z okazji 100-lecia śmierci.

Intensywnie prowadzona jest akcja odczytowa i zebrania dyskusyjne przez zaproszonych gości, oraz własnych prelegentów. W czerwcu ub. roku gościem toruńskich ekonomistów był prof. dr Igor Kuźniecow z Instytutu Organizacji i Ekonomiki w Moskwie wygłaszając prelekcję na temat problemów zarządzania gospodarką narodową w ZSRR, natomiast w październiku doc. dr Paul Freuzel z Lipska który

zapoznał członków i sympatyków koła ze zmianami w systemie zarządzania i finansowania w NRD.

Wiele interesujących i wnikliwych prelekcji wygłosili teoretycy i praktycy z zakresu gospodarowania. Szczególnie należy podkreślić prelekcję prof. dr K. Sokolowskiego o problemach ekonomicznych trzeciego świata i doc. dr S. Kurowskiego z PAN na temat programowania liniowego metodą nieliniową, oraz dr J. Kluczyńskiego z Ministerstwa Oświaty i Szkolnictwa Wyższego o problemach wzrostu kadry ekonomistów w gospodarce narodowej.

W ramach prac organizacyjnych opracowano kompleksowy rejestr ekonomistów zatrudnionych w zakładach toruńskich celem zorientowania się w kwalifikacjach i zainteresowaniach poszczególnych osób oraz rozpoczęto akcję werbunkową.

Koło Miejskie PTE wraz z Kołami Zakładowymi zrzesza obecnie 116 ekonomistów z wyższym i średnim wykształceniem, z tym iż w roku bieżącym przewiduje się dalszy poważny wzrost szeregów oraz aktywizację ekonomistów w wielu kierunkach.

Uzyskanie i wyposażenie własnego lokalu, który został zorganizowany w Technikum Ekonomicznym pozwoli na prawidłowe rozszerzenie działalności i większą prężność organizacyjną. Z pewnością nie wszystkie jeszcze możliwości aktywizacji toruńskiego środowiska ekonomistów zostały wykorzystane, lecz wszystko wskazuje, że praca rozwija się w prawidłowym kierunku i nadal będzie się zwiększać zasięg oddziaływania Koła Miejskiego PTE.

JANUSZ JUREWICZ

FUTUROLOGIA A FUTURONIKA

ZYGMUNT BAUMAN

SŁUCHAMY wieczorem prognozy pogody „na dzień jutrzejszy”. Ufamy jej lub nie. Najczęściej ufamy, ubieramy się odpowiednio do zapowiedzi. Trafiamy lub nie trafiamy. Stopniowo dochodzimy do wniosku, że prawdopodobieństwo sprawdzenia się prognozy jest akurat „pół na pół”. Że „prognoza na dzień jutrzejszy” jest sformułowana na tej samej zasadzie, na jakiej wspiera się nasz zwyczaj instynktowny: jest w istocie „prognoza” na dzień dzisiejszy, założeniem, że to, co jest dziś, będzie trwało i jutro; jeśli nawet nie będzie trwało w tej samej postaci, to w każdym razie będzie dnia dzisiejszego rozminięciem — wypukłą się jutro te tylko czynniki, które dziś już na mapie pogody się zarysowały. Stwierdzamy też stopniowo, że między tym, czy uwierzyliśmy prognozie czy ją zlekceważyliśmy, a tym, jaka naprawdę będzie jutro pogoda, żaden wyraźny związek nie istnieje.

Z tej powiastki o pogodzie płynie dla modnej ostatnio futurologii jeden wniosek ważny przez to, że się do niej odnosi, i jeden istotny dlatego, że się do niej nie odnosi. Żaden najgłębszy nawet meteorolog nie jest w stanie przewidzieć, że jutro powstanie niż w miejscu, w którym go dziś nie ma. Meteorolog będzie wystarczająco sprawny i zadowolony, jeśli poprawnie przepowie w jakim kierunku i jak szybko posunie się jutro niż, który już dziś istnieje. To ograniczenie odnosi się do wszelkiej futurologii, jeśli pojmować ją jako sztukę prognostyki. Nie boją nas jutrzejsze wrzody na palcu. Nie

umiemy i nigdy nie będziemy umieli przewidzieć problemów, których kontury nie rysują się w formach dnia dzisiejszego. A i obecność tych konturów jest warunkiem tylko koniecznym, bynajmniej nie wystarczającym.

No i wniosek, który wypukła jakoś odrobina futurologii, jakoś prognostyki społecznej. Otóż świat po sformułowaniu prognozy na temat jego przyszłego kształtu nie jest tym samym światem co przed jej sformulowaniem. Jest światem bogatszym o tę prognozę właśnie, a więc zasobnym w więcej elementów do podejmowania decyzji, w więcej motywów do działania. W tym sensie prognoza społeczna, w odróżnieniu od prognozy pogody, jest „aktywna organicznie”. Zmienia ona społeczeństwo, jeśli nawet autorzy prognozy nie podejmują się jej praktycznego wcielenia w życie. Prognoza może zmieniać świat w kierunku zgodnym z tym, który zapowiada, lub też w kierunku dokładnie przeciwnym. Może być, wedle wyrażenia Mertona, „samospelniającą się” albo „samounicestwiającą się” przepowiednią. Prognoza Marksa o absolutnym zubożeniu proletariatu zmobilizowała ruch robotniczy do oporu i w ten sposób unicestwiła się sama. Prognoza Marksa o wybuchu rewolucji proletariackiej zmobilizowała siły rewolucyjne i pchnęła świat ku socjalizmowi. W ten sposób pytanie „czy prognoza się sprawdziła” może być skierowane tylko pod adresem prorocstwa, w sadzonkę przez autora chyłkiem do koperty z napisem „otworzyć za sto lat. Do tego czasu — ściśle tajne!” Pod adresem wszystkich prognoz,

kóre mniej lub bardziej oddalają się od tego wzoru, pytać raczej wypada „jak ta prognoza wpłynęła na późniejszy rozwój wydarzeń?”

W tym sensie futurologia jest o wiele starsza niż dzisiejsze nią zainteresowanie. W tym też sensie futurologia była i jest do dziś sztuką kierowania nimi. Wzmacnia ona prawdopodobieństwo jednej z szans otwierających się przed dniem dzisiejszym (choć nie zawsze tej właśnie szansy, jaką wskazuje). Ale nie wiąże się z praktycznym wysiłkiem urzeczywistnienia tej szansy przez czynną eliminację szans pozostałych.

Galaz wiedzy, która zajmowała by się już nie tylko zgadywaniem przyszłości, a więc pośrednim i równie żywiołowym, jak sama rzeczywistość, na nią wpływaniem, ale aktywnym jej formowaniem — nie byłaby już futurologia. Byłaby czymś innym. Przyłapałaby się do tego „czegoś innego” jakaś nazwa. Może futuronika?

Jeśli Marks był pierwszym nowoczesnym futurologiem, to Lenin był pierwszym nowoczesnym futuronikiem. Futurologia może ostatecznie obejść się bez futuroniki; futuronika bez futurologii — nie. Futurologia jest nauką o szansach zawartych w dniu dzisiejszym. Futurologia jest nauką o sposobie realizacji jednej wybranej szansy. Informacja zawarta w futurologii wędruje na kształt odczytu telewizyjnego; rozprasa się ku nieznanym, anonimowym słuchaczom, do których trafia, do innych nie, podobnie do życia siły w samym futurologicznym komunikacie nie określone. Informacja zawarta w futurologii realizuje się na kształt myśli strategicznej: przez zbiorową i zorganizowaną działalność. Krótko mówiąc, futurologia jest nauką o przyszłości. Futuronika byłaby nauką o działaniu na rzecz przyszłości.

I tu dochodzimy do z pozoru paradoksalnej cechy futuroniki; może dlatego właśnie, że paradoksalnej, nie dostrzeganej na ogół w rozważaniach futurologicznych, choć skądinąd w innych kontekstach wielokrotnie już uświadamianej. Otóż nie jest prawdą, że futuronikę łatwiej zastosować do jednej z osobna wziętej instytucji — zakładu naukowego czy fabryki, niż do całego społeczeństwa, a do społeczeństwa

— łatwiej niż do świata. I nie jest też prawdą, że program futurologiczny społeczeństwa może się wyłonić z dodawania programów futurologicznych rozmaitych instytucji, w mnóstwie krzyżujących się i bynajmniej nie izomorficznych płaszczyzn pokrywających tkankę społeczeństwa. Rzecz ma się dokładnie odwrotnie. Pojedyncze firmy od niepamiętnych czasów znakomicie planowały swe działania, co nie przeszkadzało społeczeństwu globalnemu funkcjonować na zasadzie żywiołu i spietrzania niespodzianek. Mówiąc ogólnie, im mniej samodzielny — samowystarczalny w zakresie zasobów energetycznych i informacyjnych — jest dany podsystem, tym trudniej opracować dlań program futurologiczny mający szansę powodzenia. I po drugie: sukces programu futurologicznego podsystemu jest tym bardziej prawdopodobny, im konsekwentniej realizuje się program futurologiczny dla systemu wyższego rzędu, w którym ów podsystem jest zawarty. Na czym bowiem polega sens programu futurologicznego? Na czynieniu jednej szansy bardziej prawdopodobnym kosztem eliminacji innych, alternatywnych. Na zlikwidowaniu „nieoznaczoności” sytuacji. Na aktywnym zapewnianiu warunków, w których następstwa określonych poczynań będą zgodne z oczekiwaniami. W ten sposób futurologia wyższego rzędu zagospodarowuje, strukturalizuje, ujednolaccia środowisko, będące „węższym” dla podsystemu i tym zarazem terenem, który podsystem ma zaasymilować odpowiednio do swoich potrzeb i do którego ma strukturę swych potrzeb zaadaptować. Tak więc futurologia systemu wyższego rzędu zmniejsza ilość niewiadomych w równaniu, które ma do rozwiązania futurologia podsystemu. Skuteczne programowanie przyszłości podsystemu przeszkadza nie fakt programowania systemu wyższego rzędu, lecz niedomagania tego programowania.

Warunkiem skutecznego aplikowania futurologii do poszczególnych społeczeństw — jeśli nie są to społeczeństwa doskonałe samowystarczalne energetycznie i informacyjnie i w fortocnym stylu od reszty świata odcięte — jest zaaplikowanie jej do świata ludzkiego jako całości. Zaś aplikowanie

futurologii wymaga nie tylko miarodajnej wiedzy futurologicznej, lecz i dostatecznie egzekutywnego organu, zdolnego generalny program realizować. Jest więc w ostatecznym rachunku futurologia nie problemem naukowym, i nie gospodarczym, lecz politycznym. Na przeszkodzie jej urzeczywistnieniu staje dziś nie tylko brak wiedzy, co niewątpliwie sprzecznym interesów i konfliktów politycznych, składających się na świat współczesny.

Zakładając, że ta przeszkoda trwać będzie jeszcze względnie długo, nie wamyżmy z obietnicami futurologii zbyt wielkich nadziei. Nie zapomniemy, że pomysł i nazwa futurologii zrodziły się w kraju, który w wyniku własnych kłopotów doszedł do wniosku, że musi się rozstać z sielanką wolnego rynku na rzecz pryncyplu reżymu planowania, ale w którym termin planowania wydziela przykry dla władz mających, komunistyczny odorek. Stąd też ów słowny nowotwór, który już to dlatego, że lubimy to co nowe, już to z tytułu naszych własnych kłopotów z planowaniem, robi u nas tak szybką karierę. A przecież użycie tego słowa dla oznaczenia problematyki, która od lat rozpatrywana była u nas, choć może w innym nieco, bardziej suchym, mniej przydatnym do roli obiektu mody intelektualnej, układzie. Nad tą problematyką głośnił się pod rubryką „nauka o planowaniu”, nadając jej zresztą od pierwszej chwili akcent futurologiczny, nie czyniąc koncesji na rzecz freetraderskiej tradycji, jaką czyni z musu futurologia.

I właśnie dlatego, powtarzam, możemy sobie pozwolić na luksus nieprzymowności obietnic futurologii na wiarę. Wiemy przecież dobrze, że w warunkach rządów żywiołu na towarowych, politycznych i ideologicznych rynkach światowych, kraj, który nie posiada zasobów materialnych i informacji, niezbędnych dla zaspokojenia potrzeb swej ludności, nie jest w stanie zrealizować planowania idealnego. Plan się kruszy nie dlatego, że planiści są źli; gdyby to było przyczyną, byłoby znakomicie, bo to jest taka przyczyna, którą można usunąć z pomocą zabiegów technicznych. Plan się kruszy, bowiem ilość niewiadomych chronicznie i „z

natury rzeczy” przewyższa ilość równań; i dlatego także, że równie inni planują, i w planowaniu swoim także „z natury rzeczy” nie liczą się z naszymi planami. A na te dolegliwości sytuacji samej nauka nie poradzi. Te dolegliwości usuwa się środkami politycznymi.

Więc cóż? Czyżby futurologia była zbędna? Czyżby do sytuacji, której szanse i ograniczenia dobrze znamy, niczego nowego nie wnosiła? Nie, bynajmniej. Jest pomocna, właśnie jako nauka o szansach, o których częściowe choćby uprawdopodobnienie warto się pokusić. Jest potrzebna jako sposób myślenia, który może rozszerzyć wąsko ekonomiczny horyzont, na który w naszym planowaniu tak bardzo narzekamy. Jest potrzebna jako dostarczycielka owej tak utęsknionej „wyobraźni socjologicznej”, bez której wszelkie planowanie skazane jest na sterylność społeczno-kulturową. Jest potrzebna, jako próba przyciągnięcia szerokiego frontu uczonych-specjalistów do procesu planowania i wyzyskania ich świeżych pomysłów w wysiłkach wpływania na kształt przyszłości. Jest wreszcie potrzebna jako pierwsza próba znalezienia forum iście światowego, wznoszącego się ponad dzielnicowymi partykularyzmami, dla wspólnej oceny szans i niebezpieczeństw otwierających się przed ludzkością. A to właśnie może się okazać pierwszym krokiem na drodze, wiodącej ku urealnieniu szans futurologii.

Oto, co w futurologicznych obietnicach jest naprawdę realne. Wystarczy, to by jej pojawienie się z radością powitać. Ale jest tego stanowczo za mało, by usprawiedliwić mesjanistyczne unicestwienie, tworzące jej pojawieniu się na naszym gruncie. Nie, nie rozwiąże futurologia tych naszych kłopotów, które nie z braku futurologii się zrodziły. Wyzyskamy najpóźniej kapitał, przez futurologię oferowany, jeśli od pierwszej chwili potraktujemy ją trzeźwo i z szacunkiem, jak właśnie naukę traktować wypada. Baczmy pilnie, by złożywszy na niehierkulesowe przecięcie barki, zadania ponad ich siły nie rozczarować się za lat parę i ze złością i gorzką ironią nie wytykać Bogu ducha winnej nauce tego, co wytknąć by należało raczej naszej łatwości.

W OSTATNIM okresie dale się zauważyć ciągły, dość szybki wzrost aktywności zawodowej kobiet. Rozmiary tego zjawiska obrazują liczby dotyczące zatrudnienia w gospodarce społecznej:

Tabela 1	
Lata	
	1960 1965
Kobiety zatrudn. w gosp. społ. ogółem w tys.	2397,0 2138,7
wskaz. wzrostu	100,0 130,9
Kobiety zatrudn. w gosp. społ. poza rolnictwem i leśn. w tys.	2259,3 3003,1
wskaz. wzrostu	100,0 130,7
Kobiety zatrudn. w przem. społ. w tys.	925,0 1182,6
wskaz. wzrostu	100,0 127,8

Źródło: Rocznik Statystyczny 1966

Postępująca aktywizacja zawodowa kobiet sprawia, że specyficzne problemy łączenia przez nie obowiązków rodzinnych i zawodowych stanowią ważną kwestię polityki społecznej i gospodarczej. Jedną z najbardziej istotnych jest tu sprawa pracy zawodowej kobiet obciążonych obowiązkami rodzinnymi, a w szczególności — ich pracy na trzy zmiany¹⁾.

Sytuacja kobiet zatrudnionych na trzy zmiany pod względem obciążenia obowiązkami oraz pod względem możliwości racjonalnej organizacji czasu poza pracą zawodową jest bardzo zróżnicowana w zależności od szeregu czynników, z których najważniejszym jest stan rodzinny, a w szczególności — liczba i wiek dzieci.

Analiza budżetów czasu czynnych zawodowo kobiet w mieście wskazuje, że przeciętnie łączny czas pracy kobiet posiadających dzieci (to znaczy — czas pracy zawodowej i czynności z nią związanych oraz czas pracy związanej z obowiązkami domowymi i macierzyńskimi) jest w ciągu doby o 2-3 godziny dłuższy od łącznego czasu pracy kobiet bezdzieci. Pracujące zawodowo kobiety bezdziejne — jak wskazują wyniki badań — poświęcają na obowiązki domowe w zależności od całego zespołu warunków 2-5 godzin dziennie. Jest wśród nich pewna część kobiet samotnych lub bardzo młodych, mieszkających z rodzicami, nie obciążonych niemal żadnymi obowiązkami rodzinnymi, które bądź wcale nie przeznaczają czasu na pracę w gospodarstwie domowym, bądź też — tylko w bardzo niewielkim wymiarze (od 0,5 do 2 godzin na dobę).

Wśród pracujących zawodowo matek nie spotyka się osób, którym by obowiązki pozazawodowe zajmowały tak mało czasu. Przeciętnie prowadzenie gospodarstwa domowego i opieka nad dziećmi pochłania im w ciągu dnia od około 3,5 do 8 godzin, a w sporadycznych przypadkach nawet więcej.

Najgorsza przy tym jest sytuacja matek dzieci małych (w wieku do 3 lat) oraz kobiet mających kilkoro dzieci. Właśnie dla ogromnej większości praconic należącej do tych dwóch kategorii czas przeznaczony na wykonywanie obowiązków domowych i macierzyńskich wynosi nie mniej niż 5,5 godziny dziennie, a niejednokrotnie przekracza nawet 8,5 godziny. Tak więc przeciętny dzień czynnych zawodowo matek wielodzietnych i

W sprawie pracy kobiet na trzy zmiany

ANNA OŁĘDZKA

matek dzieci małych trwa około 15 do około 18 godzin. Jak wskazują wyniki naszych badań, przeciętny czas pracy zawodowej i czynności z nią związanych (łącznie z drogą do i z pracy) wynosi dziennie około 9-9,5 godziny. Niewiele czasu pozostaje im więc na sen, wypoczynek i posiłki.

Bardzo istotny negatywny wpływ na strukturę budżetów czasu tych najbardziej obciążonych obowiązkami rodzinnymi pracownic, a także na strukturę budżetów czasu matek dzieci we wczesnym wieku szkolnym (7-10 lat) ma praca na różne zmiany, a szczególnie praca nocna. Świadczą o tym już choćby różnice w przeciętnym czasie przeznaczonym na obowiązki domowe i macierzyńskie:

Tabela 2	
Przeciętny czas przeznaczony w ciągu doby na obowiązki domowe i macierzyńskie przez matki przy pracy na I, II i III zmianie	
Wyszczególnienie	czas na obowiązki domowe i macierzyńskie w godz.
	I zm II zm III zm
Matki ogółem	4,3 4,4 4,8
Matki 2 i więcej dzieci	4,9 5,2 6,1
Matki dzieci 0-3 lat	5,6 5,8 6,5
Matki dzieci 7-10 lat	4,3 4,7 5,6

Źródło: (dane z badań Katedry Polityki Społecznej IGS-SGPIS)

Jak wskazują powyższe dane, z pracą matek na trzeciej zmianie wiąże się znaczny wzrost czasu zajętych związanych z gospodarstwem domowym i opieką nad dziećmi. Fakt ten wynika z nadmiernego obciążenia różnorodnymi obowiązkami czynnych zawodowo matek wielodzietnych oraz matek dzieci małych. U tych kategorii matek występują duże niedobory czasu na prowadzenie domu i opiekę nad dziećmi szczególnie przy pracy na zmianie rannej. Powstałe wskutek tego zaległości w pracach domowych pracownice te starają się likwidować w przeciągu tygodnia, w którym w związku z zatrudnieniem na III (nocnej) zmianie dysponują większą ilością czasu w dzień, a częściowo już nawet — przy zatrudnieniu na zmianie popołudniowej. Dzieje się to — rzecz jasna — kosztem snu, a także kosztem czasu wolnego, przeznaczanego na rozrywkę i wypoczynek.

Przeciętny czas snu wszystkich kategorii matek przy pracy na I i II zmianie waha się wokół 7 godzin. Natomiast w tygodniu, w którym są one zatrudnione w nocy, następuje znaczny spadek przeciętnego czasu snu. Największej redukcji ulega przy tym czas snu matek dzieci małych (w wieku 0-3 lata): przy pracy na nocnej zmianie wynosi on mniej niż 5 godz. W grupie matek wielodzietnych i matek dzieci w wieku 7-10 lat kształtuje się on na zbliżonym poziomie, przekraczającym nieco 6 godzin w ciągu doby.

Zwracamy również uwagę, że czas wolny kobiet obciążonych największymi obowiązkami rodzinnymi, kształtujący się na bardzo niskim poziomie już przy ich pracy na I zmianie ulega dalszej redukcji w tygodniach, w których są zatrudnione po południu i — szczególnie — w nocy.

Tabela 3	
Przeciętny czas wolny matek przy pracy na I, II i III zmianie (w godz.)	
Wyszczególnienie	Przeciętny czas wolny przy pracy na zmianie:
	I II III
Matki ogółem	0,6 0,5 0,6
Matki 2 i więcej dzieci	0,4 0,2 0,2
Matki dzieci 0-3 lat	0,3 0,2 0,1
Matki dzieci 7-10 lat	0,6 0,4 0,3

Źródło: dane z badań prowadzonych przez Katedrę Polityki Społecznej IGS-SGPIS

Pośród innych czynników (poza liczbą i wiekiem dzieci) wpływających na rozmiary obciążenia obowiązkami pozazawodowymi pracujących zarobkowo matek oprócz warunków mieszkaniowych i wyposażenia gospodarstwa domowego wymienić należy pomoc innych członków rodziny oraz możliwość korzystania z urządzeń socjalnych, zmniejszających nakłady pracy na prowadzenie domu i opiekę nad dziećmi (jak np. stołówki pracownicze, kioski spożywcze w miejscach pracy, żłobki, przedszkola, świetlice szkolne).

Niestety jednak, jak wskazują nasze badania, tylko bardzo nieznaczny odsetek matek obciążonych największymi obowiązkami rodzinnymi korzysta z istotnej pomocy członków rodziny i ze wspomnianych urządzeń socjalnych. Przy pracy na I zmianie z różnego rodzaju urządzeń socjalnych korzysta około 42 proc. objętych badaniami matek, na II zmianie — około 30 proc. Wśród pracujących na III zmianie odsetek ten wynosi zaledwie 6,3 proc. (we wszystkich przypadkach większość z nich korzysta z zakładowego bufetu i kiosku spożywczego).

Przyczyna takiego stanu rzeczy tkwi niewątpliwie w niewłaściwej organizacji pracy instytucji i urządzeń, mogących odciążyć kobiety z części ich obowiązków pozazawodowych; w ich zbyt dużej często odległości od miejsca zamieszkania lub pracy, a także — w ich niedostatecznej sieci.

*

Na podstawie powyższych ustaleń można stwierdzić, że sytuacja matek zatrudnionych na 3 zmiany, a szczególnie — niektórych ich kategorii, jest znacznie gorsza od sytuacji pracujących na 3 zmiany kobiet nie obciążonych większymi obowiązkami rodzinnymi, jak i od

sytuacji matek pracujących na jedną, a nawet na dwie zmiany. Brak jest danych o rozmiarach zatrudnienia matek na 3 zmiany. Bez względu jednak na rozmiary zjawiska problem jest niezmienne istotny. Istniejący stan rzeczy powoduje bowiem dość znaczne ujemne społeczne skutki, z których wymienimy tylko najważniejsze: a) trwałe przemęczenie znacznej części czynnych zawodowo kobiet, dochodzące w niektórych przypadkach do stanów wyczerpania; b) dezorganizacja życia rodziny, szczególnie rodziny mającej małe dzieci lub większą ich ilość; c) ujemne skutki wychowawcze, związane z częstym pozostawianiem dzieci bez żadnej opieki, z przemęceniem matek i z ciągłą przemiennością rytmu dnia.

Wydaje się, że w obecnej sytuacji gospodarczej w Polsce niemożliwe jest rozwiązanie tego problemu przez zniesienie trzyzmianowej pracy kobiet w przemyśle, jak to uczyniono np. w Czechosłowacji²⁾. Stwierdza się bowiem istnienie i tak już zbyt niskiego współczynnika zmianowości w przemyśle i postuluje się na najbliższe dziesięciolecie wprowadzenie na szeroką skalę drugich i trzecich zmian.

Poza tym na przeszkodzie przyjęciu rozwiązania zastosowanego w Czechosłowacji stoi również sytuacja na kobiecym rynku pracy. W ostatnich latach obserwuje się znaczną przewagę podaży kobiecej siły roboczej nad popytem na nią, o czym świadczą m.in. dane o pozostających na koniec roku wolnych miejscach pracy dla kobiet oraz o liczbie zarejestrowanych kobiet poszukujących pracy.

Likwidacja pracy kobiet na 3 zmiany przeprowadzona bez poczynienia odpowiednich dodatkowych kroków pogorszyłaby niewątpliwie tę sytuację. Byłoby to więc niekorzystne nie tylko z punktu widzenia gospodarki narodowej, lecz i samych kobiet. Występuje tu swego rodzaju konflikt interesów aktywizujących się zawodowo kobiet, zainteresowanych z jednej strony w zniesieniu pracy trzyzmianowej, z drugiej zaś — w uzyskaniu jak najszerszych możliwości zatrudnienia.

Ten stan rzeczy zmusza do poszukiwania innych dróg rozwiązania interesującej nas kwestii trzyzmianowej pracy kobiet obciążonych szczególnie dużymi obowiązkami rodzinnymi.

Wydaje się, że pewne możliwości w tym względzie tkwią w samych przedsiębiorstwach przemysłowych. We wszystkich przedsiębiorstwach pracujących na 3 zmiany jest sześć stanowisk roboczych, funkcjonujących na 1 lub 2 zmianach. Można więc po przeprowadzeniu analizy wymagań kwalifikacyjnych tych stanowisk oraz kwalifikacji zatrudnionych w przedsiębiorstwie kobiet dokonać przesunięć w obsa-



dzie stanowisk roboczych tak, aby nie zatrudniać na 3 zmiany tych kobiet, których praca nocna jest szczególnie przeciwwskazana ze względów społecznych. Rozwiązanie takie jest jak najbardziej realne w przypadku, gdy liczba kobiet wymagających szczególnego traktowania jest stosunkowo niewielka, a ich kwalifikacje odpowiednie.

W przypadku gdy liczba kobiet, których sytuacja rodzinna przemawia przeciw zatrudnieniu ich na 3 zmiany, jest większa lub gdy ich kwalifikacje zawodowe uniemożliwiają przesunięcie na inne stanowisko robocze, należy poszukiwać innych rozwiązań. W ramach poszczególnego przedsiębiorstwa może to być np. zatrudnianie kobiet w systemie nakładczym. Warto tu zwrócić uwagę na zbyt małe wykorzystanie w naszej gospodarce możliwości uzyskania tanich miejsc pracy właśnie przez szeroki rozwój pracy nakładczej.

Rozwiązanie interesującego nas problemu w skali makro możliwe jest przy zastosowaniu całego zespołu środków, korzystnych również z punktu widzenia sytuacji na rynku pracy kobiet i gospodarki narodowej jako całości, z których najważniejszymi wydają się być:

- rozwój sektora usług, co dawałoby pewną ilość miejsc pracy dla kobiet skłonnych ze względu na sytuację rodzinną do zrezygnowania z pracy trzyzmianowej; jednocześnie byłoby to niewątpliwie ważnym czynnikiem zmniejszającym niezbędne nakłady pracy związanej z gospodarstwem domowym;
- rozbudowa sieci i dostosowa-

nie do aktualnych potrzeb organizacji urządzeń socjalnych;

• usprawnienie pracy urzędów zatrudnienia przez wprowadzenie na szeroką skalę poradnictwa zawodowego dla poszukujących pracy kobiet; uwzględnienie zmianowości w informacji o wolnych miejscach pracy, a także ustalenie odpowiednich kierunków przysposobienia zawodowego nie mających kwalifikacji, a poszukujących pracy kobiet obciążonych większymi obowiązkami rodzinnymi.

Wydaje się, że zastosowanie wszystkich wymienionych wyżej środków powinno w dużej mierze przyczynić się do rozwiązania kwestii zatrudnienia kobiet, których praca na 3 zmiany jest nie wskazana ze względów społecznych.

¹⁾ Porównaj: a) Z. Zarzycka — Budżet czasu kobiet pracujących zawodowo na przykładzie przemysłu brzozińskiego. Zeszyty Naukowe WSE w Łodzi 1961 r. z. 16.

b) H. Strzeżnińska — Wyniki badania budżetu czasu kobiet pracujących i niektóre problemy ich pracy zawodowej. Warszawa, 1964, Instytut Pracy.

c) H. Strzeżnińska — Budżet czasu robotnic, urzędniczek i ekspedientek (w zbiorze „Kobieta w Spółczesności”, Warszawa 1966, Książka i Wiedza).

d) niepublikowane jeszcze wyniki badań, przeprowadzonych przez Katedrę Polityki Społecznej IGS przy SGPIŚ w trzech warszawskich fabrykach.

e) Patrz M. Małowska — Problematyka zatrudnienia kobiet w Czechosłowackiej Republice Socjalistycznej — Praca 4 Zabezpieczenie Społeczne 1966 nr 4 s. 33.

**ZYCIE
GOSPODARSTWA**

Nr 12 (809) — 10.III.1967 r.

Problem problemów

JERZY DREWNOWSKI

STATYK posiedzenie Komitetu Wykonawczego RWPG (21-24 luty br.) poświęcone było przede wszystkim omówieniu problemów i zadań związanych z realizacją oraz projektowaniem specjalizacji i kooperacji produkcji, głównie w dziedzinie przemysłu maszynowego i chemicznego. Jest to problem problemów współpracy gospodarczej krajów RWPG. Przyjęte postanowienia dotyczą zasad zawierania między krajami RWPG umów o specjalizacji i kooperacji produkcji. Komitet rozpatrywał te zagadnienia w rok po przeprowadzeniu specjalnej konferencji, zwołanej przez Sekretariat Rady dla przedyskutowania tej właśnie tematyki w szerszym gronie specjalistów. Potrzebna jest więc czułość konfrontacja rzeczywistości w tej dziedzinie z dorobkiem wspomnianej konferencji i postanowieniami, jakie są już i będą w tych sprawach w RWPG podjęte. Kilka miesięcy trzeba jednak z tym poczekać, aby zapoznać się z treścią tych postanowień. Bowiem Komitet Wykonawczy, chociaż w podstawowej części przyjął już wspomniane „zasady” przygotowane uprzednio przez stałe komisje Rady: maszynową, oraz radiotechniczną i elektroniczną, to jednak odmówił niektórych z nich zalecać dalej kontynuować prace, aby mieć do dyspozycji bardziej dojrzałe wnioski.

Dotąd, zarówno w ramach RWPG, jak i w rezultacie dwustronnej współpracy gospodarczej europejskich krajów socjalistycznych, podejmowane były zalecenia w sprawach specjalizacji i kooperacji produkcji. Przyjmowane w latach 1958-62 zalecenia nie określały dokładnie parametrów technicznych specjalizowanej produkcji ani wzajemnych dostaw wyrobów, objętych tymi zaleceniami. Od połowy 1962 r. przyjmowano już zalecenia poparte bilansami wzajemnych dostaw i da-

cyjne dotyczyć mogą wyłącznie produkcji, charakteryzującej się technicznymi parametrami, zaliczającymi ją do czołówek światowej.

Trzeba stwierdzić, że wchodząc na drogę zawierania tego rodzaju umów, dotychczas w trybie współpracy dwustronnej, przestrzegamy tego właśnie założenia. Mam tu na myśli naszą umowę z Węgrami, dotyczącą produkcji zespołów do samochodów ciężarowych i z NRD, odnośnie produkcji obrabiarek i hydraulicznych. Następne umowy tego typu są w przygotowaniu. Poza tym, w ramach RWPG, w dziedzinie produkcji, w której nie ma jeszcze umowy, w zasadzie podważany. Ale mimo to, w praktyce — przyjmowane dotychczas zalecenia specjalizacyjne, w niektórych przypadkach, opierały się o dotychczasowy poziom techniczny i technologiczny produkcji. A poziom ten, jak dobrze wiadomo, bywa jeszcze różny. Niektóre wyroby reprezentują bowiem niską jakość, a trudności modernizacji tej produkcji są niemałe i na ogół realistycznie je widzimy. Chodzi więc o to, aby nie w zasadzie, nie w teorii, ale w praktyce wchodzić w międzynarodowe związki produkcyjne w oparciu o opanowaną najwyższą technikę lub o zamierzony uruchomienie nowych zakładów, lub modernizację istniejących, dające gwarancję wysokiej jakości specjalizowanej czy kooperowanej produkcji.

Jeżeli nie będziemy występowali z niezbędną inicjatywą w sprawie zawierania międzynarodowych umów dla zapewnienia naszego udziału w podziale pracy lub kooperacji produkcji, w gronie krajów RWPG, umów gwarantujących uzyskiwanie finalnych wyrobów o wysokiej jakości — współdzielenie innych krajów będzie się rozwijać bez nas. A zatem pozostaliśmy poza kręgiem, czy jeśli ktoś woli, „klubem” producentów potrzebnych naszej gospodarce nowoczesnych wyrobów. Tylko zainteresowane kraje decydują w RWPG o swoim współdzieleniu, uzgadniają jego zakres, tempo rozwoju, wszelkie problemy techniczne, ekonomiczne i handlowe z tym związane. Każdy inny pogląd na dalszy rozwój sytuacji w tej dziedzinie byłby poglądem spóźnionym w czasie, nie realistycznym. Stąd konieczność konkretnej aktywności, by nie być, jak się rzekło, opóźnionym w czasie.

Wspomnianej aktywności należy oczekiwać przede wszystkim ze strony naszego przemysłu. Chodzi o zmniejszenie i likwidację obserwowanego nienadania w wielu dziedzinach przemysłu w dostosowaniu się do potrzeb rynków zagranicznych. Wiadomo, że dotyczy to w szczególności naszego przemysłu maszynowego. M. in. z tych względów w obecnej pięcioletniej kładziemy taki duży nacisk

na modernizację wielu gałęzi naszego przemysłu. Jest to więc programowe przygotowywanie się także do szerszych związków produkcyjnych z zagranicą. Praktycznie biorąc — tylko dysponowanie dobrymi i poszukiwanymi wyrobami — stanowi faktyczną gotowość przemysłu do międzynarodowej kooperacji w produkcji wyrobów poszukiwanych w krajach RWPG i w ogóle na rynkach światowych.

Czy i w jakim stopniu współpraca realizowana przez kraje RWPG sprzyja osiągnięciu stanu gotowości naszego przemysłu do szerszych międzynarodowych powiązań produkcyjnych? Wydaje się, że wpływ ten wzrasta w dużej mierze w zależności od stopnia zaangażowania się przedstawicieli samego przemysłu w prace przygotowawcze i w podejmowane decyzje specjalizacyjne i kooperacyjne. W pracach RWPG w tej dziedzinie obserwujemy wzrastający udział przedstawicieli naszych przedsiębiorstw: jest on rozległy i posiada znaczny ciężar gatunkowy. W mniejszym stopniu są zaangażowani w tych pracach przedstawiciele zakładów przemysłowych. Stan ten ulega stopniowej poprawie. Dokonywane zmiany w zarządzaniu gospodarką powinny pełniej wpływać na dalsze inicjatywy samych zakładów produkcyjnych w określaniu ich związków z zakładami w innych krajach RWPG. Przedstawiciel zakładu pracy i przedstawiciel odpowiedniego organu handlowego, to o nierozłączną dwójkę, której działanie na zewnątrz i wewnątrz kraju winno przynosić największe efekty. Wewnątrz — to znaczy w zakładzie przemysłowym, względnie w branży obejmującej, specjalizowaną i kooperowaną w skali międzynarodowej produkcję, mając na celu osiągnięcie pełnej gotowości i korzystnej aktywności zakładu i branży na zewnątrz — w zawieraniu umów z przemysłami innych krajów RWPG.

Wynikiem międzynarodowych umów specjalizacyjnych i kooperacyjnych są i będą, oczywiście, dostawy. Realizacja tych umów bez wątplenia wpłynie na pożądane, znaczne zwiększenie obrotów towarowych, a zwłaszcza maszyn i urządzeń, między krajami RWPG. Umowy te bowiem, noszące charakter umów produkcyjno-handlowych, zwiększą odpowiedzialność za przyjęte konkretne zobowiązania zarówno producentów, jak i odbiorców. W zależności od ich wagi — może im być nadawana ranga umów między państwowych.

W obrotach towarowych między krajami RWPG przestrzegane są, jak wiadomo, średnie ceny światowe. Te średnie ceny są również stosowane w odniesieniu do specjalizowanej produkcji. Mogą być stosowane w uzasadnionych przypadkach (zgodnie ze zwyczajami handlowymi), niższe i wyższe (np. przy dostawach dużych serii wyrobów itp.). Natomiast wydaje się, że trudno byłoby mówić o mechanicznym przenoszeniu średnich cen

światowych na części, czy elementy maszyn i urządzeń, produkowanych w oparciu o międzynarodową kooperację. Wydają się uzasadnione postulaty, że ceny na dostarczane w ramach kooperacji elementy czy zespoły powinny być w określony sposób niższe od średnich cen światowych. Ta sprawa wymaga badań ekonomicznych, odpowiednich analiz w naszych krajach, a także badania cen praktycznie stosowanych przy kooperowaniu produkcji w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Badania i analizy mogą być pomocne w rozwiązywaniu problemu. Najważniejsze jednak znaczenie powinny mieć kroki praktyczne, to znaczy uzgadnianie między stronami kooperującymi wzajemnych ulg, co podniosłoby zainteresowanie międzynarodową kooperacją. Od tych praktycznych prób nie można stronić.

Wreszcie kolejna grupa zagadnień, które powinny znaleźć swe odbicie w zawieranych umowach. Ważną częścią składową współpracy jest, a w coraz większej mierze będzie, współdzielenie naukowe i techniczne dotyczące produkcji objętej umową. Zwiększa kooperacja skłania do wspólnego rozwiązywania konkretnych zadań celem uzyskania postępu technicznego i technologicznego w produkcji. Pojęcie „wspólnego rozwiązania” jest bardzo rozległe. Każda konkretna umowa powinna je precyzować. Wypada wyrazić pogląd, że wyłącznie prace specjalistów (z krajów, których przemysł wchodzi w związki kooperacyjne) w jednym wspólnym ośrodku — zdecydowanie przekreśla wciąż odżywiająca tendencja do dublowania prac. Z tym, że wspólne ośrodki nie zawsze muszą mieć charakter instytucji powołanych do życia na całe lata, jak np. Zjednoczony Instytut Badań Jądrowych w Dubnej. Z nowych inicjatyw można wymienić laboratorium niskich temperatur, które ma powstać we Wrocławiu przy udziale kilku krajów RWPG. Wydaje się, że śmiało powinny być organizowane zespoły specjalistów z paru krajów zainteresowanych rozwianiem konkretnego problemu, które w określonym czasie mają wykonać swoje zadania, związane z potrzebami produkcji. Takie potrzeby są szczególnie widoczne np. w elektronice, czy automatyce. Oczywiście, należy dalej rozwijać podział prac w dziedzinie nauki i techniki, realizować go według skoordynowanego w RWPG planu 5-letniego. Trzeba jednakże zdawać sobie sprawę, że przy podziale pracy łatwiej może być na nowo podejmowany szerszy front prac, co w rzeczywistości oznacza równoległe ich prowadzenie w dwu, czy nawet kilku krajach RWPG. Nie trzeba dowodzić, iż ta równoległość pociąga za sobą straty, ograniczenia efektywności naszego potencjału naukowego i technicznego.

Specializacja i kooperacja produkcji była rozpatrywana na ostatnim posiedzeniu Komitetu Wykonawczego Rady nie tylko od strony przygotowania zasad, na któ-

rych opierać się będą wielostronne, między państwowe umowy. Analizowano mianowicie wzajemne dostawy maszyn rolniczych w okresie lat 1967-70. Nasz eksport maszyn rolniczych do krajów RWPG (w podanym okresie) posiadał wartość ok. 210 mln zł dewiz, zaś import z tych krajów — ok. 173 mln zł dew. Nie są to liczby imponujące jeśli zważyć, że dotyczą maszyn rolniczych. Wzajemne dostawy są w określonym stopniu „kartą wizytową” uzgodnień specjalizacyjnych. Z analizy wzajemnych dostaw wynika konieczność znacznego posunięcia naprzód podziału pracy i w tej dziedzinie produkcji. Podział ten, lub kooperacja, może dotyczyć praktycznie biorąc, okresu po 1970 r. I w tym właśnie duchu podjęte były przez Komitet Wykonawczy wytyczne dla Komisji Maszynowej i dla organów zajmujących się tymi sprawami w krajach członkowskich.

Przedmiotem obrad Komitetu Wykonawczego był także referat o specjalizacji i kooperacji produkcji niektórych wyrobów chemicznych oraz produkcji tzw. małotonażowej chemii. Rozpatrywano materiał, w którym ujęto główne kierunki współpracy w tych dziedzinach oraz bilanse wzajemnych dostaw w okresie do 1970 r. Przeprowadzono dyskusję na te tematy. Z tej krytycznej analizy również jednoznacznie wynikała konieczność bardziej efektywnego rozwoju specjalizacji i kooperacji w tych dziedzinach po 1970 r. Podjęcie prac w tym celu już obecnie jest konieczne, jeśli wziąć pod uwagę stosunkowo długi cykl uruchamiania produkcji. Godny odnotowania jest fakt, że udział w tych pracach zgłaszają wszystkie kraje członkowskie RWPG. Ponadto wszyscy przedstawiciele rządów krajów RWPG z zainteresowaniem i rzeczowo ustosunkowali się do projektu powstania „Interchim” (organizacji współpracy do spraw małotonażowej produkcji chemicznej). Należy także zwrócić uwagę na to, że organizacja ta może pracować w oparciu o zasadę rozrachunku gospodarczego.

Konkretna analiza sytuacji w obu tych dziedzinach: chemii i maszyn rolniczych, przeprowadzona przez Komitet RWPG była, jak się wydaje nie zamierzonym, ale tym właśnie silniejszym poparciem nowych, bardzo już obecnie dojrzałych, ogólnych zasad zawierania między krajami RWPG, a także Jugosławią, umów o specjalizacji i kooperacji produkcji.

W IEMY o tym kraju coraz więcej. W sumie jednak — chyba za mało. Znamy, co prawda, nazwę społeczeństwa takie nazwy jak Assuan, Abu Simbel i niektóre inne. Polscy archeolodzy z prof. Michałowskim na czele dokonują raz po raz cennych odkryć na ziemi egipskiej. Nie wszyscy zapewne wiedzą jednak o tym, że Zjednoczona Republika Arabska jest najpotężniejszym partnerem handlowym Polski w Afryce, zaś drugim z kolei (po Indii) wśród krajów Trzeciego Świata.

Bilateralne stosunki handlowe między Polską i ZRA nabrały szczególnej dynamiki w latach sześćdziesiątych. Jeżeli poziom obrotów w 1962 r. przyjmujemy za 100, to w 1966 r. wskaźnik ten wyniósł 169. Wymiana towarowa między oboma krajami rozwija się w oparciu o wieloletnią umowę handlową i płatniczą, podpisaną 2 grudnia 1964 r. na okres lat 1965-1969.

Najważniejszą grupę towarów po stronie polskiego wywozu do ZRA stanowią kompletne obiekty przemysłowe, maszyny i innego rodzaju sprzęt inwestycyjny. W latach 1958-1964 zbudowano w ZRA w oparciu o dostawy z Polski następujące obiekty: 2 zbiorniki na paliwa płynne dla rafinerii ropy naftowej, 7 mostów obrotowych na kanałach, 4 linie produkcyjne dla zakładów przemysłowych, fabrykę narzędzi skrawających oraz odlewnie łączników żelaznych.

Opinia inwestorów egipskich o dostarczonych urządzeniach i ich wyposażeniu jest pozytywna, co stwarza przychylną atmosferę w pertraktacjach dotyczących dalszych dostaw dóbr inwestycyjnych do tego kraju.

Obecnie w końcowym stadium znajduje się montaż urządzeń w budowanej przez Polskę fabrykę barwników w Izmailii. W trakcie budowy są również inne obiekty, m. in. fabryka aniliny. Prowadzone są obecnie negocjacje w sprawie dostaw z Polski do ZRA kompletnych obiektów przemysłowych na sumę kilkudziesięciu mln dolarów. Wspomniane dostawy obejmą m. in. wyposażenie hut aluminium, zakładów materiałów budowlanych, odlewni żeliwa oraz kilku poistacji transformatorowych.

POLSKIE MASZyny NAD NILEM

BRONISŁAW LUDWIKOWSKI

Stosunkowo poważną pozycję w eksporcie do ZRA stanowią urządzenia i maszyny górnicze, dostarczane w ramach umowy barterowej z 7 grudnia 1964 r. Umowa przewiduje dostawy polskich maszyn w zamian za egipskie fosforyty.

Tego rodzaju wiązana wymiana towarów stanowi dla obu krajów wyjątkowo korzystną formę zaspokajania określonych potrzeb. Dostawy polskich urządzeń zwiększają egipską bazę wydobywczą tak potrzebnych temu krajowi surowców kopalnych i są kompensowane towarami pozyskiwanymi przy pomocy zainstalowanych maszyn. Polskę z kolei interesuje import fosforytów w tym układzie odcinkowego podziału pracy między oboma krajami. Globalne obroty handlowe między Polską i Zjednoczoną Republiką Arabską kształtowały się w latach 1962-1966 następująco: (w mln zł dew.):

Rok	Wskaźnik Eksport	Import
obrotów		
1962	100	53,9
1963	124	54,7
1964	123	45,8
1965	158	60,5
1966	169	76,7

Dotychczasowe rozmiary obrotów między oboma krajami nie wyczerpują istniejących, potencjalnych możliwości. Wszystko wskazuje na to, że ta korzystna dla obu stron współpraca gospodarcza może się nadal rozwijać w tempie znacznie szybszym niż dotychczas.

Budowana przy pomocy ZSRR wielka tama pod Assuanem poważnie ożywi gospodarkę egipską, przysparzając jej setki tysięcy hektarów jakże potrzebnej ziemi uprawnej. Inwestycja będzie potężnym źródłem taniej energii elektrycznej. Spiętrzone olbrzymie masy wód Nilu niebawem poruszać będą 12 turbin potężnej hydroelektrowni. To ogromne źródło energii elektrycznej planuje się wykorzystać przede wszystkim do celów przemysłowych. Rozwija się więc koncepcja budowy obiektów przemysłowych nie tylko poruszanych energią elektryczną, lecz również wykorzystujących

ją w procesach technologicznych. Typowym tego rodzaju obiektem ma być budowana przez Polskę hutę aluminium. Zapotrzebowanie rozwijającej się gospodarki egipskiej wychodziłoby jakby na przeciw naszym możliwościom eksportowym. Polska staje się w coraz większym stopniu dostawcą urządzeń, całych zespołów maszyn i kompletnych fabryk o wysokich parametrach technicznych i walorach użytkowych.

Obok kompletnych obiektów Polska eksportuje również do ZRA maszyny budowlane, obrabiarki, pompy a także sprzęt motoryzacyjny, w tym autobusy i samochody dostawcze. Ośrodek eksportu sprzętu inwestycyjnego do ZRA stanowi ponad 50 proc. całego wywozu do tego kraju.

Znaczną pozycję w eksporcie polskim stanowią m. in. towary charakteryzujące się wysokim stopniem uszlachetnienia, takie jak aparatura precyzyjna, sprzęt laboratoryjny, instrumenty medyczne oraz bogaty asortyment różnych narzędzi.

Na rynku egipskim znajdują nabywców także towary produkowane przez przemysł drobnej wytwórczości, a m. in.: silniki elektryczne małej mocy, obrabiarki rzemieślnicze, akcesoria do pralek elektrycznych, artykuły gospodarstwa domowego, zabawki itp.

Z artykułów pochodzenia rolniczego Polska eksportuje do ZRA cukier i mające renomę w wielu krajach ziemniaki-sadziaki.

Jeśli chodzi o import ze Zjednoczonej Republiki Arabskiej, to od lat główną pozycją jest bawełna — znana na rynku światowym ze swej wysokiej jakości. Dostawy egipskie prawie całkowicie pokrywają zapotrzebowanie przemysłu krajowego na bawełnę długowłókna. Ponadto Polska zakupuje w ZRA ryż, fosforyty, talk, trawę morską i inne towary.

Szybki rozwój gospodarki ZRA zwiększa możliwości eksportowe tego kraju. Kraj ten dysponuje wieloma surowcami, m. in. poszukiwanymi na rynku światowym rudami metalu ziem rzadkich (płaski cirkonu i rubinu), rudami żelaza i manganu oraz surowcami dla przemy-

ślu chemicznego. Prowadzone od wielu lat intensywne poszukiwania ropy naftowej dają już pierwsze rezultaty. Dokonane ostatnio wiercenia na półwyspie Synaj oraz w południowych rejonach Egiptu wskazują na obecność znacznych zasobów ropy zbliżonej jakościowo do ropy libijskiej. Na podstawie dotychczasowych odkryć można wnioskować, że ZRA stanie się w niedalekiej przyszłości eksporterem znacznych ilości „płynnego złota”.

Rozwijający się w szybkim tempie przemysł egipski dostarcza coraz więcej towarów, które znajdują nabywców w wielu krajach. Szczególnie imponujące postępy osiągnął przemysł włókienniczy i skórzany. Ewidentnym tego przykładem są między innymi nowoczesne zakłady tekstylne w Makalla-el-Kobra zatrudniające 23 tys. pracowników, wyposażone w nowoczesny jednorodny park maszynowy. O wysokiej jakości produkcji świadczy fakt, iż 45 proc. wytwarzanych tkanin idzie na eksport.

Zwiedzającym zakłady rzuca się w oczy wyjątkowo sprawna organi-

zacja pracy i troska o jakość produkcji.

Dowodem świadczącym o rozwoju przemysłu skózanego w ZRA, jest obfitość butów i innego rodzaju galanterii skórzanej, które widzi się w sklepach. Wyroby te charakteryzują się elegancją i ich fasony pozostają w zgodzie z kanonami najnowszej mody.

Do dynamicznie rozwijających się gałęzi przemysłu należy także chemia. Szczególnie widoczne postępy wykazuje przemysł nawozów sztucznych oraz farmacja legitymująca się produkcją stale rosnącej ilości skomplikowanych specyfików zarówno w oparciu o licencje zagraniczne jak i o receptury własne.

Z dużą troską władze ZRA podchodzą do rozwoju gospodarki morskiej. Prowadzone są zakrojone na szeroką skalę prace przy modernizacji portów w Aleksandrii i Port-Saïdie. Wyjątkowy rozmach towarzyszy rozbudowie portu w Aleksandrii, tego niezwykle ważnego węzła komunikacyjnego między Europą, Afryką i Azją. Na niektórych odcinkach prowadzonych prac widoczne są już pierwsze rezultaty. Port dysponuje doskonale urządzonej dworcem turystycznym oraz dobrze wyposażoną stoczną z suchym dokiem umożliwiający budowę i remonty dużych statków morskich. Cały szereg obiektów będących w budowie świadczy, że już w niedługim czasie ZRA zajmie poczesne miejsce w produkcji jednostek pełnomorskich.

Skończymy już o perspektywach, należy wspomnieć o istnieją-

cych możliwościach dalszego wydatnego wzrostu obrotów handlowych między Polską i ZRA. Zarówno polskie czynniki gospodarcze, jak i nasi egipscy partnerzy przywiązują dużą wagę do rozwoju korzystnych dla obu stron stosunków handlowych. A trzeba tu wspomnieć, że pod względem wielkości obrotów handlowych ze ZRA w ostatnich latach wyprzedzają Polskę inne kraje socjalistyczne, jak np. Czechosłowacja, NRD, Jugosławia i Rumunia.

Rozwijające się stosunki gospodarcze między Polską i Zjednoczoną Republiką Arabską obejmują również współpracę w dziedzinie naukowej i technicznej, realizowaną w oparciu o podpisaną w Kairze w dniu 11 lutego 1965 r. Umowę o Współpracy Naukowej i Technicznej.

Program wykonawczy do umowy zakłada, że obie strony będą popierać współpracę między zainteresowanymi instytucjami naukowymi dla prowadzenia wspólnych badań naukowych, organizacji seminariów, wymiany stypendystów, ekspertów i materiałów naukowych.

Współpraca techniczna obejmuje między innymi opracowanie planu rozwoju przemysłu węglowego ZRA, wymianę specjalistów oraz organizowanie praktyk zawodowych.

Program współpracy naukowej i technicznej obejmuje przede wszystkim wymianę towarów i usług dalszemu zacieśnieniu stosunków gospodarczych między oboma krajami.



DEWALUACJA BRAZylijskiego KRUCZEIRA

W datowaniu do udziału w stosunkach finansowych państwa rząd brazylijski dokonał z dniem 13 lutego dewaluacji kruczeira, którego kurs ustalono na ostatnio około 270 kruczeirów za dolara.

Wartość nowego kruczeira ustalono na 1000 starych kruczeirów, a kurs dolara — na 2,7 nowych kruczeirów. Trudno w tej chwili przewidzieć, jak dokonana reforma odbije się na gospodarce narodowej Brazylii i jakie będą dalsze perspektywy kruczeira.

CZECHOSŁOWACJA — KOLUMBIA

Jak podaje belgradzki „Privredni Pregled” w związku z odkryciem w Ko-

lumbii bogatych pokładów rudy miedzi, czynniki gospodarcze Czechosłowacji zainteresowały się ewentualnością zakupu koncesji na eksploatację tego bogactwa surowca. Możliwość odkrycia eksploatacji kolumbijskiej rudy miedzi interesują nie również inne kraje ze względu na bogactwo pokładów i na wysoki procent zawartości miedzi w odkrytych złożach rudy. (B. G.)

EKSPORT OBUWIA ANGIELSKIEGO DO ZSRR

Bawliwa w połowie stycznia w Moskwie misja handlowa angielskiej firmy Lotus Shoe Co uzyskała zamówienie na dostawę obuwia w ciągu bieżącego roku za sumę 1 mln funtów, z czego 25 proc. stanowią hełmy obuwie męskie a 75 proc. — obuwie dla kobiet.

Zamówienie to wyczerpuje całą roczną kwotę eksportu obuwia z Anglii do Związku Radzieckiego, ustaloną na 1967 r. w porozumieniu handlowym obu państw. Lotus Shoe Co jest jedną z największych przedsiębiorstw wyrobu obuwia w Anglii i ze swoich czterech fabryk dostarcza hełmy do Związku Radzieckiego i do 20 tys. par tygodniowo. W roku ubiegłym wywóz obuwia do Związku Radzieckiego przy wymiennym kursie wyniósł sumę 900 tys. funtów. (MP)

BRAZYLIA INWESTUJE W HUTNICTWO

Rząd brazylijski udzielił ostatnio aprobaty na realizację gigantycznego planu rozbudowy przemysłu stalowego przez koncern brazylijsko-amerykański kosztującym 600 mln dol. Koncern ten, w którym firma brazylijska Augusto Antunes ma 51 proc. udziałów, zamierza wybudować trzy huty o zdolności produkcyjnej 11 mln ton stali rocznie oraz jeden zakład do wtopienia półproduktów stalowych o wydajności 2 mln ton rocznie — wszystko z nastawieniem na eksport.

Koszty importu maszyn i urządzeń technicznych do wszystkich czterech zakładów oblicza się na 400 mln dol. Brazylija, jak wiadomo, obfituje w bogactwa mineralne. Rozpoznane dotychczas złoża wysokopiętowej rudy żelaza oblicza się na 80 mld ton, z czego 24 mld ton przypada na rudę najwyższej jakości. (MP)

KRUPP - spółka akcyjna

BONSKI minister gospodarki, Karl Schiller (socjaldemokrata), oznajmił przed kilku dniami na konferencji prasowej, że w rezultacie trwających wiele miesięcy rozmów z koncernem Kruppa w Essen — największym na świecie przedsiębiorstwem, stanowiącym własność jednej osoby — podjęto decyzję przekształcenia go w spółkę akcyjną. Ma to być dokonywane stopniowo do końca roku 1968.

W półośniowej historii firmy Krupp, będącej symbolem potęgi przemysłu niemieckiego i jedną z głównych podstaw materialnych militarnego pruskiego, otwiera się więc nowa karta.

Trudno już teraz powiedzieć, co złoży się na jej treść. Dotychczasowy jedynowładca tego olbrzymiego imperium przemysłowego — Alfred Krupp von Bohlen und Halbach — wyraził zgodę na ustanowienie najpóźniej do dnia 15 kwietnia br. specjalnej rady administracyjnej, która obejmie kontrolę nad koncernem. W skład tej rady mają wejść m.in. dwaj przedstawiciele wielkich banków zachodniemieckich, ale państwo nie będzie w niej bezpośrednio reprezentowane. Nie jest wykluczone, iż na czele rady stanie wybitny bankier Josef Abs.

Firma Krupp — kompleks dwudziestu przedsiębiorstw o łącznym obrocie 6,3 mld DM w skali rocznej, zatrudniający 110 tys. robotników, posiadający seki filii i oddziałów — cieszył się dotąd specjalnymi przywilejami. Jako własność jednego człowieka, koncern ten nie musiał publikować żadnych sprawozdań finansowych czy bilansów. Nikt właściciel nie wiedział, jakie sumy obcego kapitału są zainwestowane w tej firmie, jakie długie zaciągnął essencki potentat i kiedy ma je spłacać.

Niedługo sytuacja taka będzie już niemożliwa. Prawo o spółkach akcyjnych pozwoli na znacznie większy wkład w działalność koncernu czynników kontroli publicznej, w tym również państwa. Bezpośrednim powodem radykalnej zmiany dotychczasowego statusu firmy Kruppa są trudności finansowe, w które popadła ona — częściowo wskutek ogólnego pogorszenia się koniunktury zachodniemieckiej, częściowo zaś z powodu struktury branżowej swych przedsiębiorstw, których jedną trzecią stanowiła kopalnie węgla i huty stali. Kiedyś było to podstawą siły, dziś jednak stało się źródłem słabości ze względu na chroniony kryzys, jaki przeżywa górnictwo i hutnictwo Europy „Sześciu”.

Okazuje się, że krótkoterminowe zadłużenie Kruppa wynosi około 2 mld DM. Uznano to za sygnał alarmowy. Pełnomocnik firmy, szara eminencja gospodarki zachodniemieckiej i „wicekról” przemysłu nadreńskiego, Bertold Beitz, przekonał swego patrona, że w tych warunkach konieczne jest przeprowadzenie czegoś w rodzaju reformy konstytucyjnej. Środków do niej mają dostarczyć wielkie banki. Za przekształcenie swego koncernu w spółkę akcyjną, Alfred Krupp będzie miał ponownie udostępnione kredyty bankowe w wysokości około 400 mln DM, za mroźne poprzednio z uwagi na sytuację finansową firmy.

Jednocześnie rząd Republiki Federalnej udzielił gwarancji eksportowych w sumie 300 mln DM na transakcje zawarte z Rumunią i Hiszpanią. Nadreński gigant łączy z tymi transakcjami, jak również z dalszą penetracją rynków zagranicznych, zwłaszcza w Europie wschodniej, bardzo duże nadzieje.

Zakłada się także, iż w przyszłości kierownictwo nowej spółki akcyjnej podejmie szeroko zakrojony program racjonalizacji i modernizacji technicznej. Część zysków ma być przeznaczana na zintensyfikowanie prac badawczo-rozwojowych, co zresztą będzie stanowiło tytuł do zabiegania o poważne ulgi podatkowe.

Aby zrozumieć lepiej sens tych przeobrażeń, warto w krótkim choćby zarysie przypomnieć historię nadreńskiego imperium. Zaczętkiem jego była zatrudniająca jedenastu robotników wytwórnia stali tyglowej założona w roku 1811 w Essen przez Friedricha Kruppa. Syn jego Alfred, żyjący w latach 1812—1887, zyskał sobie wymowny przydomek „króla armat”. Ten typowy dziesiętnastowieczny rekin przemysłu rozbudował oddzielone po ojcza zakłady z rozmachem, dającym się porównać jedynie z niektórymi wzorami amerykańskimi. Obok uruchomienia potężnego działu produkcji zbrojeniowej rozciągnął on swą władzę na znaczną część niemieckiego górnictwa węgla kamiennego. Trzeci dynasta — Friedrich Alfred — uwięził dzieło ojca skupowaniem portfeli akcyjnych, dzięki czemu zdołał podporządkować sobie większość konkurentów. Po jego śmierci, w roku 1903, nastąpiło coś, co można traktować jako precedens dzisiejszych przeobrażeń. Imperium, którego sukcesorką była Berta, córka Friedricha Alfreda, zostało przekształcone w spółkę akcyjną. Ale gros udziałów znajdowało się oczywiście w rękach rodziny Krupp. MałżBERTY — Gustaw von Bohlen und Halbach, zmarły w roku 1950, przybrał „hańżiśko” żony. Rozpoczęła się zhenka linia dynastii rządząca do chwili obecnej.

Wciąż rozbudowywane imperium, które w okresie pierwszej wojny światowej zatrudniało 160 tys. robotników (!), rozwój swój oparty na fundamentach węgla i stali, zawiązało przede wszystkim burliwym wydarzeniem pierwszej połowy naszego stulecia i związanym z nim zapotrzebowaniem na sprzęt zbrojeniowy. W okresach dwóch wojen światowych zakłady Kruppa były głównym dostawcą łodzi podwodnych, czołgów, dział szybkostrzelnych itp. W roku 1943, na podstawie specjalnego rozkazu Hitlera, zniesiono status spółki akcyjnej i oddało firmę w wyłączne władanie synowi Gustawa — Alfredowi, dzisiejszemu „Führer” oddzielił się z pomocą w finansowaniu światoburczych planów. Wpisany na listę przestępców wojennych, Alfred Krupp został skazany na 12 lat więzienia i konfiskatę majątku. Jednakże szef zarządu wojskowego amerykańskiej strefy okupacyjnej w Niemczech, generał Clay, do konfiskaty nie dopuścił, a sam Alfred Krupp został orzeczeniem władz okupacyjnych zwolniony w roku 1951. Część jego zakładów była wprawdzie zdemontowana, lecz to co ocalało w roku 1953 i uchroniło w drodze porozumień z innymi firmami, wystarczyło do restytucji dawnego imperium.

Co prawda nad zakładami Kruppa zaciążyła decyzja mocarstw okupacyjnych, zabraniająca integracji pionowej, tzn. skupiania w jednym reku różnych kolejnych etapów produkcji: węgla—stal—maszyny itd. Jednakże postanowienie to było zresztą omijane, przy cichej aprobacie rządu bolskiego i wciąż pozostawało na papierze.

Niektórzy obserwatorzy widzą w obecnych perypetiach Kruppa jakby „karę opatrności”. Z takim uporem bronił on swych kopalń i hut, które zgodnie z prawomocnymi decyzjami miały być oddzielone, iż zapomniał o rachunku ekonomicznym. Bo właśnie te kopalnie i huty przysporzyły mu astronomicznych długów.

Alfred Krupp, że nowy rozdział, zapowiedziany niedawno przez władze bolskie, ma o wiele głębszy sens. Wszystko wskazuje na to, że jesteśmy świadkami normalnego w świecie zachodnim procesu przetrwania się kapitału przemysłowego w kapitalu finansowym. Imperium Kruppa nie mogło uchronić się przed tym. Powstałe pytanie, czy będzie to równoznaczne ze zmierzchem ery przemysłowego jedynowładztwa nadreńskiego potentata. Dalsze losy jego imperium powinny to wyświadczyć.

JAN SIERZPUTOWSKI

roby uwzględniły warunki światowego postępu technicznego. W wielu rodzajach maszyn i urządzeń nabrały już do siebie wzajemnie zaufania jako do dostawców maszyn i urządzeń odpowiedzialnej jakości. Dotyczy to np. wielu typów maszyn budowlanych, które dostarcza niemieckiej Republice Demokratycznej, niektórych rodzajów obrabiarek. Oczywiście nie tylko maszyn i urządzeń stanowią o korzyściach, odnoszonych przez oba nasze kraje z rozwoju współpracy gospodarczej. Do niewątpliwie interesujących dla obu stron należą także wzajemne dostawy niektórych surowców i artykułów rolnospożywczych oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego.

W celu zwiększenia obrotów między Polską i NRD w grupie przemysłowych artykułów konsumpcyjnych rozwijamy od kilku lat bezpośrednią współpracę między Ministerstwem Handlu Wewnętrznego w Polsce a Ministerstwem Handlu i Zaopatrzenia w NRD. Wymiana ta służy wzbogacaniu asortymentu to-

warów rynkowych, a jej rozwój zależy w dużym stopniu od operatywności organów handlowych po obu stronach granicy.

Wszystkie wymienione sprawy, jak również wzrost wymiany usług transportowych (istotnych w bilansie płatniczym między naszymi krajami) — składają się na kompleks zagadnień rozwoju stosunków ekonomicznych pomiędzy oboma krajami. Wspólne wykorzystanie potencjałów w wielu dziedzinach przemysłu, przede wszystkim maszynowego i chemicznego we współpracy dwustronnej z Niemiecką Republiką Demokratyczną, a także we współpracy wielostronnej z innymi krajami członkowskimi RWPG (np. z Czechosłowacją) — stanowi szansę i perspektywę jakościowego rozwoju dalszego współdziałania.

JERZY BIELECKI
KAROL SZWARC

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 12 (809) — 19.III.1967 r.

SPOŚRÓD kilku uprawianych masowo na świecie zbóż, najważniejszą jak dotychczas rolę odgrywa pszenica. Zajmuje ona pierwsze miejsce tak pod względem wielkości arealu ziemi ornej jak również i światowych zbiorów. Drugie i trzecie miejsce zajmują ryż i kukurydza, a następnie jęczmień, owies i żyto. W roku 1965 pod uprawę pszenicy przeznaczono 211,4 mln ha, pod uprawę ryżu 120,2 mln ha, pod kukurydzy 109 mln ha, a żyta 27,3 mln ha. Światowe zbiory natomiast kształtowały się następująco: pszenica — 259 100 000 ton, ryż — 246 900 000 ton, kukurydza — 232 700 000 ton, a żyto (tak bardzo rozpowszechnione w Polsce) tylko 35 010 000 ton.

Pszenica jest ponadto zbożem o największym zasięgu geograficznym, gdyż różne jej odmiany (ponad 4 tysiące odmian) udają się pod różnymi szerokościami geograficznymi. Dzięki takiemu rozpowszechnieniu uprawy, żniwa tego zboża odbawiają się w ciągu całego roku.

Największymi producentami pszenicy w r. 1965 były kolejno następujące państwa: Związek Radziecki, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Chińska Republika Ludowa, Kanada, Francja, India, Włochy, Australia i Argentyna. Polska zebrała 3 422 000 ton, zajmując tym samym siedemnaste miejsce w świecie.

Nie wszystkie jednak państwa będące wielkimi producentami tego zboża są zarazem jego eksporterami. Tak np. w ciągu ostatnich lat na terenie Indii, Chińskiej Republiki Ludowej, a także ZSRR, popyt na pszenicę był znacznie wyższy aniżeli jej podaż i dlatego kraje te, mimo wielkich globalnych zbiorów zaliczają się zarazem do wielkich importerów tego ziarna. Do grupy największych eksporterów pszenicy, tradycyjnie już od wielu lat należą: USA, Kanada, Argentyna, Australia, a w ostatnich latach przyłącza się do tej grupy również Francja.

Światowy rynek pszenicy w sezonie 1965/66 pelen był napięciem i niepokojów. Przyczyna tego stanu rzeczy były wyjątkowo niskie ogólne zbiory pszenicy, a w związku z tym rekordowo wysoki popyt ze strony krajów importujących oraz niepewne meldunki o zbiorach pszenicy z różnych stron świata co do wysokości przewidywanych zbiorów pszenicy w sezonie 1966/67.

W okresie 1965/66 światowe zbiory pszenicy zmniejszyły się w stosunku do okresu poprzedniego 12 — 14 400 000 ton. Na tak duży spadek globalnej produkcji wpłynęły fatalne zbiory na półkuli południowej (susza), a szczególnie w Argentynie i Australii. Łączny spadek produkcji w tych dwóch krajach wyniósł 7,3 mln ton, z czego na Argentynie przypadło 4,3 mln ton. Złe warunki atmosferyczne wpłynęły też na poważny spadek zbiorów w ZSRR, częściowo w Chińskiej Republice Ludowej i niektórych innych krajach.

Nie dziwnego, że w tych warunkach zapotrzebowanie importowe na pszenicę osiągnęło rekordowy poziom i wzrosło w większym stopniu, aniżeli nadwyżki eksportowe. Popyt został wprawdzie zaspokojony,

ale kosztem dużego zmniejszenia się światowych zapasów pszenicy. Według danych ogłoszonych przez Kanadyjski Urząd Zbożowy wynika, że od sierpnia 1965 r. do kwietnia 1966 r. cztery główne kraje eksportujące pszenicę dostarczyły odbiorcom zagranicznym 38 mln ton czyli o 27 proc. więcej aniżeli w analogicznym okresie roku poprzedniego. Zapasy pszenicy w tych krajach w dniu 1.V.1966 r. wg wyżej cytowanego źródła wyniosły 41 mln ton, wobec 54,3 mln ton w analogicznym dniu roku poprzedniego, czyli zmniejszyły się o 13,3 mln ton.

Aby bardziej uwypuklić sprawę kurczenia się zapasów tego zboża

pszenicy nadwątłone w sezonie ubiegłym. Obecnie wiadomo, że Związek Radziecki sprzedał 1 mln ton pszenicy Polsce, 650 tys. ton Zjednoczonej Republice Arabskiej, a także w ramach pomocy dostarczył pewną ilość tego zboża Indii.

Wysokie w 1966 r. zbiory oraz wprowadzone w ZSRR reformy stwarzają wg rzeczoznawców podstawę do powrotu Związku Radzieckiego do grupy eksporterów pszenicy, co na światowym rynku tego zboża spowodowałoby daleko idące zmiany.

Również lepiej aniżeli w sezonie ubiegłym wypadły zbiory tego zboża w niektórych krajach socjalistycznych Europy Wschodniej. Szacuje się, że produkcja pszenicy w Jugosławii jest wyższa o 33,5 proc., co może wpłynąć na ograniczenie dotychczasowego importu. Lepsze też zbiory osiągnęła Bułgaria i Rumunia, a nieco gorsze Czechosłowacja i NRD. Pomyślnie wleci napłynęły z Argentyny i Australii, gdzie po trudnym sezonie 1965/66 r. zbiory pszenicy w okresie bieżącym okazały się znacznie lepsze. Dalszą poprawę osiągnęli również farmerzy kanadyjscy.

Nie wszędzie jednak bieżący sezon był tak pomyślny. Spadek zbiorów nastąpił w Europie Zachodniej i to o około 2,9 mln ton. Z powodu suszy spadły zbiory w Indii i Pakistanie. Gorsze wyniki osiągnęły też Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Chiny Ludowe, Afryka Północna, Meksyk i inne.

Spadek produkcji pszenicy w tych krajach nie może jednak przyszkodzić wysokiemu jej wzrostowi w skali światowej. Międzynarodowa Rada Pszeniczna oceniła, że wysokość zbiorów pszenicy w sezonie 1966/67 jest o 20 mln ton wyższa (bez Chin Ludowych) aniżeli w okresie poprzednim. Są to zbiory rekordowe, nigdy dotąd nie notowane. Równocześnie stwierdzono, że chociaż zapotrzebowanie importowe będzie nadal wysokie, to jednak w stosunku do sezonu poprzedniego — zmniejszy się o około 6 mln ton. Według raportu Rady łączna podaż pszenicy w krajach eksportujących kształtuje się na poziomie, który jest wystarczający dla pokrycia zapotrzebowania na rynku międzynarodowym. Rów-

STANISŁAW JĘDRAS

warto podkreślić, że w latach 1954 — 1959 wynosiły one średnio 55 mln, a w sezonie 1960/61 nawet 58,3 mln ton.

Gorączkowe nastroje na światowym rynku pszenicy uległy ochłodzeniu we wrześniu i październiku 1966 r., kiedy okazało się, że zbiory w bieżącym sezonie są o wiele wyższe aniżeli w sezonie poprzednim. Wysokie zbiory osiągnął przede wszystkim Związek Radziecki. Minister rolnictwa ZSRR, W. Mackiewicz podał w grudniu ubiegłego roku na konferencji prasowej, że łączne tegoroczne zbiory pszenicy w ZSRR przeszły wszelkie oczekiwania i osiągnęły najwyższy w historii tego kraju poziom. 171 mln ton. Czy ZSRR będzie w tym sezonie importował pszenicę? Okazuje się, że tak. Minister Mackiewicz wyjaśnił, że nadal będzie miał miejsce import pszenicy z Kanady (przez porty Pacyfiku) dla zaopatrzenia obszarów Dalekiego Wschodu Związku Radzieckiego, zamiast dostaw tego zboża poprzez terytorium własne z odległych terenów upraw krajowych. Warto podkreślić, że w czerwcu 1966 r. podano w Moskwie do wiadomości, że ZSRR zawarł z Kanadą umowę na dostawę do ZSRR 9 mln ton pszenicy i maki. Zamówienie ma być zrealizowane w okresie trzech lat od roku 1966 począwszy. Minister Mackiewicz zaznaczył, że ZSRR będzie w bieżącym sezonie nie tylko importerem pszenicy, lecz również jej eksporterem, dając do tego aby eksport był wyższy od importu. Ponadto ZSRR odbuduje częściowo swoje zapasy

z pszenicy, którą eksportowała w latach 1965/66 i 1966/67.

W okresie 1965/66 światowe zbiory pszenicy zmniejszyły się w stosunku do okresu poprzedniego 12 — 14 400 000 ton. Na tak duży spadek globalnej produkcji wpłynęły fatalne zbiory na półkuli południowej (susza), a szczególnie w Argentynie i Australii. Łączny spadek produkcji w tych dwóch krajach wyniósł 7,3 mln ton, z czego na Argentynie przypadło 4,3 mln ton. Złe warunki atmosferyczne wpłynęły też na poważny spadek zbiorów w ZSRR, częściowo w Chińskiej Republice Ludowej i niektórych innych krajach.

Nie dziwnego, że w tych warunkach zapotrzebowanie importowe na pszenicę osiągnęło rekordowy poziom i wzrosło w większym stopniu, aniżeli nadwyżki eksportowe. Popyt został wprawdzie zaspokojony,

tom niektóre uprawnienia do bezpośredniej współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej. Towarzyszyć temu musi zwiększenie ich bezpośredniej odpowiedzialności za organizowanie i realizację tej współpracy.

Najsilniej oba wyżej wymienione problemy uwidoczniły się przy okazji omawiania spraw związanych z rozwojem kooperacji przemysłowej i specjalizacji. W celu powiększenia rangi uzgodnień specjalizacyjnych, osiągniętych w ramach prac Komitetu i jego organów oraz innych jednostek gospodarczych, Komitet zatwierdził w kwietniu 1966 r. „Zasady przygotowywania i realizacji Umów o specjalizacji i kooperacji produkcji między Polską i Niemiecką Republiką Demokratyczną”. Podobne „Zasady” uzgodnione zostały przez nas w ciągu ostatniego roku także z Czechosłowacją i Węgrami. Przewidują one nadanie uzgodnieniom specjalizacyjnym bardziej zobowiązującego charakteru umów i kontraktów zawieranych przez bezpośrednio zainteresowane organizacje przemysłu i handlu zagranicznego krajów współpracujących.

Podczas lutowej Sesji Komitet przyjął do wiadomości fakt zawarcia pierwszych takich umów w ramach polsko-niemieckich stosunków gospodarczych. Tak np. odpowiednie zjednoczenia przemysłowe i centralne handlu zagranicznego uzgodniły warunki oraz zawarły umowy w sprawie rozwoju kooperacji i specjalizacji produkcji niektórych typów obrabiarek oraz części maszyn i urządzeń. Wiele dalszych tego rodzaju umów znajduje się w opracowaniu. Odnoszą się one między innymi do kooperacji produkcji w dziedzinie maszyn rolniczych, włókienniczych oraz motoryzacji. Podobna sytuacja występuje w wielu dziedzinach przemysłu elektrotechnicznego i elektronicznego. Przygotowywane są także umowy dotyczące kooperacji produkcji i podziału pracy w niektórych dziedzinach przemysłu chemicznego, lekkiego i innych. Zawarto tak-

że umowy o specjalizacji i kontraktach handlowych o wzajemnych dostawach elementów hydrauliki w latach 1967—1970 oraz porozumienie o współpracy w dziedzinie produkcji i sprzedaży kompletnych linii technologicznych i urządzeń dla przemysłu chemicznego oraz naftowego. Porozumienia o bezpośredniej współpracy zawarły także: Zjednoczenia Hutnictwa Żelaza i Stali w Polsce oraz Zjednoczenia Stalowni i Walcowni oraz Przemysłu Materiałów Ogniotrwałych w NRD. Głównym założeniem tych porozumień jest rozwój podziału pracy, wspólne organizowanie prac badawczych, rozwojowych i konstrukcyjnych oraz przygotowanie specjalizacji produkcji. Wszystko to świadczy, że nasza współpraca w produkcji nabiera właściwego tempa.

Szybko zwiększający się udział maszyn i urządzeń w obrotach towarowych Polski i Niemieckiej Republiki Demokratycznej pozwalał na ciągły ostatniego dziesięciolecia obu naszym krajom na lepsze i pełniejsze wykorzystanie dynamicznie wzrastających potencjałów przemysłowych, w tym przede wszystkim maszynowego. Można powiedzieć bez przesady, że obok rynku Związku Radzieckiego, rynki obu naszych krajów stanowiły, dzięki swojej chłonności, istotny czynnik umożliwiający szybki rozwój przemysłu tak w Polsce, jak i w Niemieckiej Republice Demokratycznej.

Obecny etap rozwoju współpracy i obrotów towarowych, dotyczy to w szczególności maszyn i urządzeń, należy do wyjątkowo ważnych a zarazem trudnych. Oba nasze kraje stają się coraz bardziej wymagającymi odbiorcami, którzy domagają się, by dostarczane maszyny i urządzenia oraz inne wy-

Dostosowanie do aktualnych potrzeb

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

niej współpracy nie tylko w sferze handlu ale i produkcji. Jest rzeczą zrozumiałą, że realizacja tych założeń zarówno z punktu widzenia wielkości, jak i struktury wzajemnych obrotów wymaga ugruntowania się szerokiej wymiany handlowej jako funkcji bezpośrednich związków przemysłowych obu krajów, jako rezultatu specjalizacji i kooperacji produkcji.

Polsko-Niemiecki Komitet Współpracy Gospodarczej, spełniający już od wielu lat funkcję głównego koordynatora współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej między naszymi krajami, ma wiele osiągnięć w dziedzinie torowania drogi rozwojowej wzajemnej kooperacji przemysłowej. Konkretnie rezultaty osiągnięte zostały w takich gałęziach przemysłu, jak elektronika, chemia, tabor kolejowy czy przemysł budowy urządzeń chemicznych. Porozumienia kooperacyjne, zawarte również przemysłu obu krajów, w dziedzinie produkcji kondensatorów umożliwia lepsze wykorzystanie zdolności produkcyjnych naszego przemysłu.

W sumie jednak dotychczasowe porozumienia specjalizacyjne i kooperacyjne w zbyt skromnym zakresie wpływały na kształtowanie wielkości wzajemnych obrotów. Odbija się, że ich udział w tych obrotach nie przekracza 4 proc. Wydaje się, że obok aktywności aparatu współpracy niezbędna jest coraz szersza, bezpośrednia współpraca zainteresowanych resortów Polski i NRD oraz zjednoczeń przemysłowych, a przede wszystkim samych zakładów produkcyjnych. Współpraca ta istnieje już od pewnego czasu, ale dotychczasowe bezpośrednie kontakty resortów mają w dużym stopniu charakter akcyjny, i nie obejmują jeszcze dostatecznie kompleksowego, strukturalnego rozważania problemów, wszechstronnego uwzględnienia możliwości podziału pracy w różnych fazach produkcji i różnych asortymentach. Na opóźnienie w pracach kooperacyjnych i specjalizacyjnych Polski i NRD wpływa również słabe jeszcze zaawansowanie współ-

nych przedsięwzięć naukowo-badawczych, prac normalizacyjnych i unifikacyjnych. Sprawa ta zresztą dotyczy nie tylko stosunków dwustronnych, ale stanowi ważki problem współpracy w ramach RWPG. Wydaje się np., iż przewyższenie trudności normalizacyjnych w sposób istotny utrudniałoby drogę dla współpracy produkcyjnej przykładowo w grupie elektrycznych sprzętu gospodarstwa domowego.

Istotną rolę ma również do spełnienia aparat handlowy. Przez wiele lat panowała opinia, że rynki krajów socjalistycznych nie wymagają badań. Że umowy planowe realizowane pomiędzy naszymi krajami, stanowiące pochodną krajowych planów gospodarczych, załatwiają właściwie sprawę na szczeblu centralnym. Praktyka ostatnich lat wykazuje, że dotarcie na rynki państw socjalistycznych wymaga konkretnych wysiłków; nie działa tu *zaden automatyzm*, a pole do popisu dla propagandy gospodarczej i informacji technicznej jest wyjątkowo szerokie. Wydaje się, że po ważnym ułatwieniu w rozwoju wzajemnych stosunków bezpośrednich producentów polskich i niemieckich mogłyby być ośrodki informacyjno-techniczne organizowane wzajemnie na terenie kraju-partnera. Ośrodki takie sprzyjałyby nawiązywaniu kontaktów, pokazywałyby to wszystko co może zainteresować sfery gospodarcze obu krajów i z kolei torowałyby drogę dalszej kooperacji i specjalizacji produkcji. Byłaby to potrzebna inwestycja w dziedzinie organizacji rynku.

W połowie lutego br. odbyła się w Berlinie kolejna, VIII Sesja Polsko-Niemieckiego Komitetu Współpracy Gospodarczej i Naukowo-Technicznej. Wiele miejsca w obradach Komitetu poświęcono właśnie dostosowaniu form współpracy do aktualnych potrzeb. Skoncentrowano się, z jednej strony, na dążeniu do ściślejszego określenia zadań wieloletnich i perspektywicznych, ważnych dla rozwoju gospodarki narodowej obu krajów oraz z drugiej strony na reorganizacji samej współpracy, tak, aby można było przekazać ministerstwu i innym organom, jak również zjednoczeniom, przedsiębiorstwom i instytu-

PRASA o problemach gospodarczych

Choć już dobiega końca pierwszy kwartał warto jeszcze poświęcić trochę uwagi trybowi ustalania planu na rok bieżący. W przeciwnym razie bowiem do lat poprzednich — plan dla przedsiębiorstw przemysłowych na r. 1967 nie wywołał tak gorących dyskusji i sprzeciwów Konferencji Samorządu Robotniczego, jak nie raz w przeszłości. Optymiści uważają, że decydujący wpływ na to miały zmiany w metodach planowania i zarządzania, pesymiści — że KSR-y się zmęczyły, a niewielka skuteczność ich poprzednich sprzeciwów nieco je zniechęciła. Jak jest w rzeczywistości?

Próbę odpowiedzi na powyższe pytania przynosi artykuł Jerzego Gronowskiego pt. „Inna sytuacja — inny klimat” zamieszczony w „RZDZIE ROBOTNICZYM”. Autor duże znaczenie przypisuje zmianom w trybie planistycznym. Podstawowe wytyczne dotarły do przedsiębiorstw już w połowie roku i choć ostateczne dyrektywy zostały sformułowane przez Zjednoczenia w listopadzie — było sporo czasu na wstępne konsultacje, uzgodnienia i spory. W konsekwencji na posiedzenia KSR dotarły już w zasadzie uzgodnione projekty planów — i nie bardzo było się o co kłócić. Drugi istotny element — to fakt, że w międzyczasie powołano zakładowe komisje sprawozdań organizacyjnych, których wnioski często ułatwiały zabezpieczenie wykonania planów.

Dotychczasowe wywody potwierdzają opinię optymistyczną. Nie wszędzie jednak sytuacja przedstawiała się tak bezkonfliktowo. Przyjęto bowiem zasadę, że sesje KSR powinny się odbywać po zlikwidowaniu wszystkich — a przynajmniej zasadniczych — rozbieżności między

samorządem a zjednoczeniem. Nie w każdym jednak przypadku udało się do końca roku czy nawet do końca stycznia uzgodnić stanowiska. I wtedy po prostu do sesji KSR zatwierdzających plan nie doszło. Sytuacje takie nie były częste — niemniej zdarzały się i to nie raz w wielkich zakładach, mających istotny wpływ na pracę całych branż. Tak np. jeszcze w styczniu trwały istotne rozbieżności między Zakładami Azotowymi w Tarnowie i Puławach oraz Zakładami Chemicznymi Białochowa i Mazowieckimi Zakładami Petrochemicznymi w Płocku a odpowiednimi zjednoczeniami na temat wielkości zatrudnienia i funduszu płac. Akumulacja była przyczyną sporów między Zjednoczeniem Celulozowo-Papierniczym a zakładami w Kłuczkowie oraz Niedomicach. W tym ostatnim przypadku Zjednoczenie przynosiło zresztą rację zakładom, ale było bezzasadne, wobec wzrostu wskaźnika akumulacji, ustalono przez resort. No cóż, zjednoczenie nie ma swego KSR-u, który mógłby postawić veto wobec żądań ministerstwa...

Nie usprawiedliwia to jednak zjednoczeń z wielu innych grzechów. Najważniejsze z nich, to nieterminowe przekazywanie wskaźników i ich zmienianie już w trakcie opracowywania planów przez samorządy. Prócz tego sprawą, która ma duże znaczenie, a została zlekceważona przez wiele zjednoczeń — jest zasada planowania dwuletniego. Po prostu nie przekazywano przedsiębiorstwom (choć obowiązek ten został zjednoczeniom zlecony Uchwałą Rady Ministrów) wraz ze wskaźnikami na rok 1967 — założeń do planu na rok 1968. Chodzi

nie tylko o utrudnienie prac terenowych nad wskaźnikami planu przyszłorocznego, lecz również o zmniejszenie horyzontu czasowego KSR-ów. Tymczasem, w warunkach gdy coraz większą wagę przywiązujemy do postępu technicznego, do długofalowych przedsięwzięć ekonomicznych — takie ograniczenie horyzontu czasowego przedsiębiorstw musi mieć ujemne skutki.

Przejdźmy teraz do spraw aktualnych. Tydzień temu otwarto w Poznaniu Targi Wiosenne. Zawierają one ofertę przemysłu lekkiego, rolno-spożywczego oraz drobnego i rzemieślniczo. Na temat nadziei jakie handel wiąże z tą ofertą wypowiedział się minister Sznajder w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM”. Wypowiedź ta jest odbiciem poprawy w sytuacji rynkowej, jaka zarysowała się w ub. roku. Zastrzeżono się, że handel nie ma zamiaru kupić wszystkiego, co przemysł zaoferuje. Ten ostatni powinien nastawić się bardziej na „handlowo”, to znaczy zlikwidować ekspozycje tych towarów, które mają znikome pokrycie w ilości produkcji, a starać się lepiej dostosować pod względem jakości, estetyki i asortymentu do wymagań rynku wewnętrznego. Handel w swych zamówieniach chce się bardziej niż dotychczas oprzeć na wnikliwej analizie popytu, oferując z kolei wyniki owych badań w tym zakresie przemysłowi.

Na marginesie warto zastanowić się nad rolą, jaką odgrywa Targi Krajowe w usprawnianiu zaopatrzenia rynku. Pierwsze sygnały, jakie docierają do nas z Poznania świadczą, że w coraz mniejszym stopniu są one wystawą propagandową, a w coraz większym — imprezą handlową. Na ile jednak stanowi one roboczą konfrontację możliwości przemysłu i zapotrzebowania rynku, na ile przekazuje one nową sytuację rynkową producentom — można bez odpowiedzi dopiero po dokładniejszej analizie, która postaramy się opublikować w jednym z najbliższych numerów „ZG”. S.C.

Aktualności

DOKONCZENIE ZE STR. 1

tj. ok. 294 tys., a według danych ZUS o kilkadziesiąt osób więcej. Zwiększenie rozpiętości pomiędzy statystyką GUS, a Zakładem Ubezpieczeń Społecznych z 45 tys. osób w I kw. 1966 r. do ponad 80 tys. w IV kwartale oznacza, że nastąpił znaczny wzrost zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin i zatrudnienia agentów, chałupników itp.

Dynamika zatrudnienia w pierwszym roku pięcioletniego planu pięciolatniego. Obecnie więc utrzymywanie wzrostu zatrudnienia w granicach przyjętych przy konstrukcji pięcioletniego planu wymaga utrzymania dynamiki zatrudnienia na stosunkowo niskim poziomie (w granicach 3,2 proc.).

Jest to zadanie bardzo trudne. Od tego jednak w jakim stopniu zadanie jest zrealizowane w dużej mierze zależy możliwość wzrostu przeciętnej płacy realnej. (Sb)

POTRZEBY IMPORTOWE

Pomimo znacznego ograniczenia w 1966 r. importu zboża (poniżej 1965 r. i poniżej założen planu), a także tłuszczów olejarskich, ryżu i aluminium okazało się niezbędne znaczne zwiększenie przywozu z zagranicy wielu surowców i materiałów. Ostatecznie więc i import wzrósł w 1966 r. o 2,4 proc. powyżej założen planu, o 6,6 proc. powyżej poziomu z 1965 r.

W ten sposób okazało się, że gospodarka nasza wykazała w 1966 r. większe potrzeby importowe niż to szacowano przy konstrukcji planu

pięcioletniego. Oczywiście nie przesadza to jeszcze o tendencjach w br. i w latach następnych. Wiele wskazuje jednak, że utrzymywanie tempa wzrostu importu w granicach przyjętych w założeniach planu 5-letniego może być dość trudne.

W tej sytuacji niezbędne okazuje się zwrócenie jeszcze większej uwagi na skutki celowości importowych i na wykorzystanie możliwości wzrostu eksportu zarówno do krajów kapitalistycznych, jak i socjalistycznych (Sb)

HANDEL ZAGRANICZNY NA NOWYCH WARUNKACH

Nie wszystkie ognia naszej gospodarki zdążyły sobie dość dobrze przyswoić fakt, że w br. nie posiadamy już nadwyżek dewizowych w wieloletniej historii demokracji ludowej. Nadwyżki te zostały już w pierwszym kwartale w ub. r. a rok bieżący zaczęłyśmy nawet w pewnym zastrzeżeniu zniżać w Czechosłowacji, na Węgrzech, w NRD i w Jugosławii.

Obecnie więc i wobec krajów socjalistycznych konsekwentnie wypada nam przestrzegać zasady: Nie ma dodatkowego, ponadplanowego importu bez dodatkowych dostaw towarów na potrzeby eksportu. Możliwość w tym zakresie, gdy chodzi o kraje socjalistyczne są spore i warto, abyśmy je w maksymalnym stopniu wykorzystali, m. in. w oparciu o znaczne nagromadzone w ub. r. zapasy w naszych centralach handlu zagranicznego.

Dotychczasowe doświadczenia wskazują bowiem, że w sytuacji, gdy nasz handel zagraniczny dysponuje nadwyżkami znacznie łatwiej jest pozyskać od naszych sąsiadów potrzebne nam towary. (Sb)

WZROST PRODUKCJI A EKSPORT

W przemyśle maszynowym, którego produkcja globalna była w 1966 r. nieznacznie niższa niż w 1965 r., nie wzrosła tak wydatnie jak w poprzednim pięcioletniu (wzrost w 1966 r. o ok. 10 proc. przy średniorocznym z lat 1961-1965 w granicach 14,3 proc.), stosunkowo lepsze wyniki eksportowe osiągnęły te odcinki, na których nie nastąpiło przekroczenie planu produkcji.

Np. przekroczenie planu produkcji obrabiarek do metali o ok. 15 proc. (liczonego w sztukach) nie zapewniło wykonania planów eksportu (10 proc. poniżej planu), inaczej było natomiast w przemyśle maszyn rolniczych. Pomimo, że wartościowy plan produkcji maszyn i narzędzi rolniczych został wykonany tylko w 55 proc., to plan eksportu maszyn rolniczych został przekroczony, przy równoczesnym, wydatnym wzroście jego rozmiarów. Równocześnie rynek krajowy nie odnotował większych braków zaopatrzenia w maszyny rolnicze.

W przemyśle chemicznym, którego plan został nieznacznie przekroczony, nastąpiło zahamowanie tempa wzrostu produkcji globalnej, podobnie jak w przemyśle maszynowym (wzrost produkcji globalnej przemysłu chemicznego w 1966 r. o 11,7 proc. przy średniorocznym wzroście w latach 1961-1965 w granicach 14,2 proc.). Pomimo to właśnie przemysł chemiczny był w ub. r. źródłem znacznego, ponadplanowego dopływu dewiz, przekraczając plan eksportu siarki (o 11 proc., przy wzroście eksportu o ok. 13 proc.), sody kałcyonowanej (o 9 proc.), barwników (o 23 proc. przy wzroście eksportu o ok. 20 proc.) i farmaceutyków (o 6,5 proc. przy wzroście eksportu o 23 proc.). Oczywiście wyniki produkcji i eksportu byłyby znacznie lepsze gdyby nie opóźnienia w oddawaniu do eksploatacji wielu ważnych obiektów. (Gr)

MOŻNA OGRANICZYĆ ROZDZIELNICTWO

W poprzednich latach, w związku z odciążeniem napięciami w sytuacji rynkowej, konieczności okazało się wprowadzenie rozdzielników w dostawach na rynek wielu artykułów. W ten sposób stopniowo na wiele towarów wprowadzono limit dostaw określające na jakimś poziomie liczyć sklepy i hurtownie na poszczególnych terenach.

Postępy w stabilizacji sytuacji rynkowej sprawiły jednak, że obecnie możliwe jest zniesienie limitowania dostaw na wielu odcinkach obrotu towarowego. W wielu bowiem przypadkach rozdzielniki nie pomagają już, a przeciwnie utrudniają zaopatrzenie i hamują pożądany wzrost sprzedaży.

Częstość decyzji w sprawie ograniczenia rozdzielnictwa towarów została już przez resort handlu podjęta. Wydaje się jednak, że możliwości w tym zakresie są znacznie szersze. (Gr)

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Bezpieczne opony

Od lat wytwórnie opon samochodowych starają się wyprodukować takie opony, które w przypadku przebiecia w czasie szybkiej jazdy nie powodowałyby zarzucenia samochodu. Najnowszym osiągnięciem w tej dziedzinie są opony, których wnętrze wypełnione jest pianą uretanową. Opony takie wyprodukowała firma Dayton Rubber Co. Do wyrobu ich używa się płynnego uretanu, który wstrzykuje się do środka komory opony. Uretan tężejąc zamienia się w pianę elastyczną, łączącą powłokę opony z wewnętrzna częścią obrzeża koła. Jak wykazywały próby, opony takie podziurawione (przez przejazd przez deskę z najczystszymi gwóźdźkami, lub przesłonięte z karabinu) nie powodują zgubnych skutków nawet przy dużej prędkości samochodu. („Dayton Rubber Information” nr 4/66)

Laserowa pompa świetlna

Nowe zastosowanie dla lasera znalazł uczeń Instytutu Radiofizyki i Elektroniki Akademii Nauk Krajin. Stwierdził on, że laser może być używany jako pompa do rozdzielania mieszaniny gazów. Nacynię z mieszaniną gazów, które trzeba rozdzielić, umieszcza się obok nacynia przeznaczonego dla czystego produktu. Nacynia oddzielone są od siebie przegrodą z otworem. Promień lasera, zogniskowany na otworze, stwarza zmianę ciśnienia i powoduje, że gazy z jednego nacynia przechodzą do drugiego. Tylko te gazy, które pochłaniają światło wysyłane przez laser. („Przegląd Techniczny” nr 5/67)

Największa na świecie

Dwie firmy amerykańskie Stauffer Chem. Co. oraz Continental Oil Co. przystąpiły w miejscowości Lake Charles (Luizjana) do budowy fabryki monomeru chlorku winylu. Nowa fabryka o zdolności prod. 275 tys. ton/rok będzie największą tego typu fabryką na świecie. Uruchomienie produkcji ma nastąpić na jesieni 1967 roku. („Chemik” nr 11/66)

Stalowy tulipan

Taką nazwę pras radziecka nadała narzędziom opracowanym we Wschodniozwiązkowym Instytucie Leśnictwa i Gospodarki Leśnej. Chodzi tu o narzędzie ręczne do prac przy sadzonkach leśnych. Posiada ono trzy ruchome szkielety w kształcie płatków tulipana, którymi podkopyuje się i równocześnie chwytają sadzonkę wraz z ziemią. Narzędzie ma ciężar tylko 3 kg i umożliwia kilkunastokrotne przyspieszenie prędkości sadzonki leśnych. („Przegląd Techniczny” nr 5/67)

Coś dla widzów

Amerykańskie Towarzystwo Satelitalne Telewizyjne, zainicjowało przedsięwzięcie o 50 proc. kosztu połączenia telewizyjnego między Ameryką i Europą. Obniża ona nastąpić po umieszczeniu na orbicie drugiej z kolei satelity telekomunikacyjnego. Ciekawostką jest, że ten satelita ewentualnie transmisje międzykontynentalne zainteresują naszą rodzimą TV. („Przegląd Techniczny” nr 4/67)

Wieczne kanty

Wchodząc obecnie na rynek w wielu krajach spodnie o trwałe zaprasowane kanta tak się rozpowszechniły w Ameryce, że stanowią prawie połowę całej produkcji spodni męskich i chłopskich. Dzięki nim kanta nie trzeba już przyszywać, wystarczy ją przyszyć do specjalnych kieszonkami i żyłkami, a następnie na „zapiekanki” odzieży wykonanej z tak sprężystych materiałów. Dzięki temu kanta nie wymaga specjalnego pieczenia, który odzież poddawana jest działaniu temperatury do 260 st. C; na licencjach wydanych w oparciu o jeden z takich procesów pracują obecnie setki firm amerykańskich i przeszło 50 europejskich.

Choć z wiekami spodnie zdobyły sobie największą popularność wśród nie wymagających prasowania garderoby, nowa technologia sprawiła, że nie trzeba dziś prasować bardzo wielu artykułów tekstylnych, począwszy od bielizny damskiej i dziecięcej, a na tkaninach dekoracyjnych i firankach kończąc. („Horyzonty Nauki” nr 9)

Pszczelarski patent

Władysław Grabowski z Centrali Spółdzielni Ogrodniczych w Warszawie wynalazł i opatentował bardzo wygodne urządzenie do odwirowywania różnorodnych gatunków miodu i wosku z pastwisk pszczeli. Urządzenie ono osiągnięcie nie notowane dotychczas wydajności odwirowywania dowolnych gatunków miodu,

Zmierzch parowozów

Według danych UIC (Międzynarodowej Unii Komunikacyjnej) spośród 168 tys. lokomotyw aktualnie eksploatowanych w świecie, ok. 54 proc. stanowią jeszcze parowozy, będące w krajach mniej rozwiniętych przemysłowo podstawowym środkiem napędowym w kolejnictwie. Zamierzenia produkcyjne w dziedzinie lokomotyw wskazują na to, że już w roku 1968 znaczną większość eksploatowanych lokomotyw stanowić będą lokomotywy spalinowe, elektryczne i spalinowo-elektryczne. („Przegląd Techniczny” nr 4/66)

Muchy uszlachetniają cebulę

Okołec Makoev w południowych Węgrzech słyną z plantacji wysokogatunkowej cebuli. Ziokalizowany tam instytut badawczy prowadzi ciekawe prace w celu jeszcze dalszego zwiększenia plonów i jakości tej rośliny. Między innymi przeprowadza się aktualnie pośrednie nasiewanie kwiatów cebuli na polu doświadczenia przez promienie kwarcowe, którymi intensywnie nasiewano ok. 4000 much zapylających kwiaty. Prowadzący te badania spodziewają się korzystnego wpływu takiego nasiewania kwiatów na późniejszy rozwój cebuli. („Przegląd Techniczny” nr 2/67)

Nawóz nowego typu

Chodzi tu o nawóz o małej zawartości azotu, sprzedawany pod nazwą handlową „Shellstar 3P” przez firmę Shellstar Ltd. w którym trzy składniki odżywcze znajdują się w stosunku 10/25/25. Jest on jednak spośród wszystkich nawozów złożonych nawozem o największej zawartości składników odżywczych (60 proc.). Próby wykazały, że zastosowanie nawozów złożonych pozwala otrzymać na ośm lepsze wydajności niż z nawozów prostych, nawet wtedy, gdy ilość pierwiastków odżywczych na 1 hektar pozostaje ta sama. („Chemik” nr 11/66)

Hutnicze kleszcze

Dwaj inżynierowie z huty „Warszawa”: Maciej Rozwadowski i Artur Gadowski zaprojektowali uniwersalne samoczynne kleszcze do transportu wyrobów hutniczych. Nowe urządzenie eliminuje całkowicie pracę ręczną i uniemożliwia przypadkowe, a groźne w skutkach wypadnięcie przenośnego przedmiotu z uchwytu. Dodatkowa zaleta agregatu jest umożliwienie obsługi całego systemu transportu wyrobów z miejsca na miejsce w szybki i bezpieczny sposób bez dodatkowej pomocy. (BNT-PAP)



Linia transportująca opony do Trabanta „601” w zakładach samochodowych w Zwickau. Patrzący z lewej: Jerzy Bielecki i Karol Szwarc — Dostosowanie do aktualnych potrzeb str. 1 i 11.

W UBIEGŁYM roku powstała STATYSTYKA NAUKI I POSTĘPU TECHNICZNEGO

W GUS nowa komórka, mająca na celu prowadzenie kompleksowych badań i statystycznych opracowań w zakresie nauki i postępu technicznego. Komórka ta wykonała już pierwsze zbiorcze opracowanie problematyki bazy kadrowej i materiałowej oraz organizacji i niektórych wyznaczników efektywności naszej działalności naukowo-badawczej i rozwoju techniki.

Pierwsze zagadnienie — to źródła zaspokojenia potrzeb kadrowych działalności naukowo-badawczej i rozwoju techniki, przy czym o możliwościach decyduje tu przede wszystkim liczba absolwentów wyższych uczelni. W roku 1964/65 mieliśmy ich 25,2 tys., w tym 7,6 tys. po studiach technicznych (tj. prawie tyle samo, ile ich dawały nasze uczelnie w ciągu dwudziestolecia 1918-1937).

Działalność PAN — naszego cen-

tralnego organu nauki charakteryzuje m.in. fakt, że w dziesięciolecie 1956-1965 liczba jego członków wzrosła z 186 do 284, a liczba samodzielnych pracowników naukowo-badawczych z 356 do 487, zaś adiunktów i asystentów z 1325 do 1673. W roku 1965 działało 79 placówek naukowych PAN (21 instytutów oraz 58 wyodrębnionych zakładów i pracowni).

Z PAN powiązana jest działalność 57 towarzystw naukowych zrzeszających 36 tys. członków. A oprócz tego istotną rolę w rozwoju nauki i techniki odgrywa stowarzyszenia naukowo-techniczne należące do NOT i zrzeszające w roku 1965 ponad 230 tys. członków.

Stan zaplecza naukowo-badawczego i technicznego naszej gospodarki charakteryzują między innymi następujące dane. Otóż mamy w Polsce (stan z końca 1965 r.) 62 placówki naukowo-badawcze (instytuty, centralne laboratoria itp.) pracujące nad podniesieniem poziomu naukowo-technicznego i technicznego dziedzin gospodarki narodowej.

Natomiast liczba placówek zaplecza naukowo-technicznego przemysłu (do którego oprócz resortowych i branżowych instytutów, laboratoriów, biur konstrukcyjnych itp. zalicza się też analogiczne biura czy komórki większych przedsiębiorstw) w 17 badanych resortach wynosiła 1138 (w tym 919 zakładowych).

Tym samym w roku 1965 na tysiąc robotników grupy przemysłowej przypadało u nas średnio 49 pracowników zaplecza naukowo-technicznego (a jeszcze w roku 1964 — 41, a więc mieliśmy tu do czynienia z szybkim wzrostem).

Najwięcej pracowników zaplecza naukowo-technicznego miały przemysł maszynowy i konstrukcji metalowych, elektrotechniczny, środków transportu oraz chemiczny i metalowy. Świadczy to o dużej koncentracji tego zaplecza w tzw. przemysłach elektro-maszynowych. O innego rodzaju koncentracji świadczy fakt, że aż 30 proc. pracowników zaplecza naukowo-technicznego przemysłu jest zatrudnionych w Warszawie.

Ogólne nakłady na rozwój techniki w przemyśle państwowym (opracowania lub zakup dokumentacji technicznej i licencji, wykonanie prototypów, koszty prób i ekspertyz, płace pracowników tej dziedziny, zakup materiałów, maszyn i narzędzi, koszty realizacji

wniośków racjonalizatorskich itp.) wyniosły w 1965 roku ok. 10,2 mld zł. W tym nakłady przedsiębiorstw wyniosły 3,2 mld (z czego 3,4 mld zł przypadało na przygotowanie i uruchomienie nowych produkcji, 2,7 mld zł — na wprowadzenie nowych metod i procesów technologicznych oraz 2,3 mld zł na mechanizację i automatyzację produkcji). Na 1 zatrudnionego robotnika grupy przemysłowej przypadało tu 4,4 tys. zł (wskaźnik ten najwyższy kształtował się w przemyśle chemicznym).

Próby obliczenia ekonomicznych efektów postępu technicznego w przemyśle wykazują, że najkrótszy okres zwrotu poniesionych nakładów osiągnięto w przemysłach elektronicznym i metalowym (około 1 roku), a najdłuższy — w energetyce (5 i pół roku). Średnio w 11 badanych resortach okres zwrotu wyniósł półtora roku. (S)

REDAKUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nac.), Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Roman Gadomski (zast. red. nac.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kahl, Jerzy Kieć, Stanisław Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszkowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Nikolańczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pastuska, Grzegorz Piskarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szynkler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wycejan, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon redaktora naczelnego 20-06-25, zastępcy redaktora naczelnego 21-55-57 i 28-83-92 sekretarz redakcji 28-83-92; redaktorzy 28-53-42 i 28-38-54, sekretariat redakcji 28-06-25. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Prenumerata krajowa przyjmująca urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kółportu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 20 zł, półrocznie — 32 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kółportu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-700041 VII O/M Warszawa.

Przebieżające zaktualizowane nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa”, Warszawa 3/5.

Zam. 331. T-46.