

Władysław Dudziński — NAWOZY SZTUCZNE — REALISTYCZNY WYBÓR — str. 1

Rozwój chemii w tym pięcioletnim podzaskarżowaniu przede wszystkim potrzebom rolnictwa, co znajduje wyraz w dynamicznym rozwoju przemysłu nawozów sztucznych. Co zyska na tym rolnictwo, cała gospodarka i jakie się w związku z tym rysują dalsze perspektywy.

Jerzy Urban — PREMIA ZA DEWIZY — FISKUS POD STĘPKĄ — str. 1

Wielkość premii za opłacalność dewizową eksportu w poważnej mierze zależy od zmniejszenia kosztów, co może bezpośrednio wyrazić się w zmniejszeniu ceny a co za tym idzie zwiększyć zysk kalkulacyjny, a przez to wysokość nagrody przypadającej za pro-

W NUMERZE:

duktu wyeksportowane. Przemysł okrętowy nie jest zainteresowany w obniżeniu ceny zbytu. Nie są zainteresowani w jej obniżeniu także kooperanci tego przemysłu, których udział w tej branży ma decydujące znaczenie. Autor odpowiada na pytanie: dlaczego tak się dzieje?

Antoni Gutowski — MODERNIZACJA — ETAP WZROSTU JAKOŚCIOWEGO — str. 3

Przemysł elektromaszynowy stoi obecnie w obliczu chyba najtrudniejszego w jego dwudziestoltniej karierze zadania — przejścia od polityki rozwoju

ekstensywnego do polityki rozwoju intensywnego. A wszystkie drogi — aby osiągnąć ów cel — prowadzą w tym samym kierunku — do kompleksowej modernizacji i rekonstrukcji przemysłu elektromaszynowego.

Bogumił Skomski — DACH NAD SIWĄ GŁOWĄ — str. 5

Na naszych oczach wyrasta problem złożony, wielowarstwowy. Problem dla medycyny, socjologii, pedagogiki i psychologii, a nade wszystko „twardy orzech” do zgryzienia dla ekonomii. Problem budownictwa mieszkaniowego dla ludzi starych. Jak wygląda sytuacja na tym odcinku dziś, co nas oczekuje jutro, czym charakteryzować się powinno budownictwo dla ludzi starych — oto niektóre tylko aspekty coraz ważniejszego społecznie problemu „dach nad siwą głową”.

Aktualności

INWESTYCJE PO 8 MIESIĄCACH

W ciągu ośmiu miesięcy br. nakłady inwestycyjne wyniosły przeszło 82,2 mld zł. Stanowi to 57,8 proc. w stosunku do poziomu założonego w NPG na 1967 r. W porównaniu z tym samym okresem ub. r. poziom nakładów jest wyższy o 15 proc., a wskaźnik obrazujący wykonanie NPG — o 2,8 proc. Nakłady na roboty budowlano-montażowe wyniosły 43,1 mld zł (57,7 proc. NPG) a na maszyny, urządzenia, sprzęt i inwentarz 33,4 mld zł (59,0 proc. NPG).

Nakłady zrealizowane w ciągu ośmiu miesięcy br. w ramach tzw. grupy „A” wyniosły 76,1 mld zł (57,5 proc. NPG) i o 14,8 proc. więcej niż w tym samym okresie ub. r.

W porównaniu z rokiem ubiegłym szczególnie szybko rosły nakłady na maszyny, urządzenia, sprzęt i inwentarz (o prawie 20 proc.). Oprócz tego na szczególną uwagę zasługują nakłady na inwestycje w przedsiębiorstwach (przeszło 23,5 proc.), inwestycje w ramach tzw. grupy „B” (szybko rentujące się — 18,0 proc.), inwestycje tzw. „drobne” (3,2m proc.) i na inwestycje czyny społeczne.

Nakłady na inwestycje przedsiębiorstw planu centralnego osiągnęły do końca sierpnia br. 73,8 proc. założen NPG (w ub. r. w ciągu pierwszych ośmiu miesięcy — 61,5 proc.). W planie terenowym nakłady na inwestycje przedsiębiorstw osiągnęły 74,5 proc. (w 1966 r. — 60,0 proc.). Jeśli w ostatnich czterech miesiącach 1967 r. tempo inwestowania, zwłaszcza w zakresie inwestycji przedsiębiorstw i grupy „B”, ulegnie przyspieszeniu, podobnie jak w latach ubiegłych, to należy się liczyć z poważnym przekroczeniem poziomu przejętego w ramach NPG na 1967 r. dla tych rodzajów inwestycji. (ks)

HANDEL ZAGRANICZNY A INWESTYCJE

Przegląd obrotów handlu zagranicznego w okresie siedmiu miesięcy br. wskazuje, że nastąpiły znaczne, charakterystyczne dla przyspieszenia tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych, zmiany w strukturze tych obrotów.

W porównaniu z analogicznym okresem ub. r. wzrósł bowiem udział maszyn i urządzeń w całości importu (z 30,2 do 32,5 proc.), przy równoczesnym obniżeniu się udziału w imporcie pozostałych grup towarowych, tj. paliw, surowców i materiałów (z 50 do 48,8 proc.), towarów rolnospożywczych (z 13,6 do 13,1 proc.) oraz towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego (z 6,2 do 5,6 proc.).

DOKONCZENIE NA STR. 12

CENA 2 ZŁ

ROK XXII

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO - GOSPODARCY

15 PAŹDZIERNIKA 1967r. Nr 42 (839)

NAWOZY SZTUCZNE — REALISTYCZNY WYBÓR

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

W TYM pięcioletnim rozwoju chemii podporządkowano przede wszystkim potrzebom rolnictwa, które nigdy jeszcze nie było tak uprzywilejowanym jej „klientem” jak obecnie, 2,5-krotny wzrost dostaw nawozów sztucznych umożliwił powiększenie naw. śred. z ok. 55 kg NPK na 1 ha użytków rolnych w roku 1964/65 do 136 kg w roku 1965 *) (nawozy potasowe są w całości importowane). Rozbudowa przemysłu nawozowego jest zakrojona na taką skalę, że zaspokajać powinna zapotrzebowanie w jego górnych granicach. To samo dotyczy środków ochrony roślin i preparatów paszowych.

Co cieszy rolników, naturalną koleją rzeczy kwasił miny innych odbiorców przemysłu chemicznego świadomych, że złotówki inwestycyjne nawet w chemii nie mnożą się cudownym sposobem. Ale jest oczywiście, że decyzje kształtujące rozwój w dłuższych okresach z reguły implikują bądź kompromisy, bądź też wyraźne preferencje wywołujące same przez się konflikt między celami konkurencyjnymi. Wartość każdorazowej koncepcji jest sprawdzalna tylko jej zdolnością i siłą atakowania nabrańskich problemów gospodarki.

Dylemat rozwoju tego przemysłu, który w dużym uproszczeniu sprowadzić można do wyboru: nawozy czy tworzywa? — rozstrzygnięty został jednoznacznie, mimo że koncepcja odmienna przedstawiała walory, spełniające w dużym stopniu nowoczesne aspiracje technologiczne nie tylko w odniesieniu do chemii, lecz także w skali szerszej. Zarazem rozwiązanie przyjęte cechuje duży koszt, stosunkowo wysoka kapitałochłonność, właściwie niewielka błyskotliwość techniczna, natomiast znaczne trudności realizacyjne płynące przede wszystkim z rozmiarów i tempa przedsięwzięcia. Atoli „strona przegrana” w tym konflikcie nie ma prawa twierdzić, że zwycięstwo „konkurenta” jest niezasłużone. Ostateczne decyzje kierownictwa gospodarczego podyktowane zostały niczym innym, jak właśnie realistycznym podejściem do problemów wzajemnych, które po prostu nie mogły dłużej czekać.

DLACZEGO..

Ubiegłe dwudziestolecie cechowało niezwykle intensywne rozszerzanie rynku artykułów żywnościowych przy równoległej malejącej roli samozapotrzażenia na wsi. Jest to nieunikniony skutek uprzemysłowienia i związanej z tym urbanizacji. Procesom tym angażującym ze wsi nie tylko ludzi, ale i środki (z akumulacji w rolnictwie) nie towarzyszyły w dostatecznej mierze nakłady, umożliwiające szybszy przyrost produkcji rolnej, co przejawiało się m. in. stosunkowo powolnym wzrostem poziomu nawożenia na hektar użytków rolnych. Jego tempo nie tylko nie zbliżało nas pod tym względem do produjących w rolnictwie krajów, lecz rozpętało nawet rośl. W ostatnich latach pojawiły się wyraźne oznaki, że rezerwy wewnętrzne gospodarki chłopskiej, charakterystyczne dla pierwszego etapu nowej polityki rolnej, zaczęły się wyczerpywać. Gospodarka weszła na drogę rosnącego importu zbóż. Deficyt surowcowo-żywnościowy z wszystkimi jego ujemnymi konsekwencjami w zakresie rynku wewnętrznego, obrotów zagranicznych, możliwości zaopatrzeniowych przemysłu itp., leży ogromnym ciężarem na gospodarce, krepując swobodę manewru na najbardziej niewrażliwych odcinkach, zwłaszcza w handlu zagranicznym. Tym problemem wyszło naprzeciw kierownictwo polityczne i gospodarcze (IV Zjazd PZPR w r. 1964), decydując koncentrację wysiłków w kierunku intensyfikacji produkcji rolnej, w czym dominujące znaczenie ma możliwe największy wzrost produkcji zbóż przede wszystkim poprzez przyrost plonów z hektara. Ta koncepcja zderzała kurs na forsowny rozbudowę wytwórczości środków dla rolnictwa, w tym głównie nawozów sztucznych.

DOKONCZENIE NA STR. 2

PREMIA ZA DEWIZY

FISKUS POD STĘPKĄ

JERZY URBAN

NAGRODA dla handlowców i producentów za opłacalność dewizową eksportu istnieje już od niespełna roku. W Stoczni Gdańskiej była inkasowana z tym większym ukontentowaniem, że, jak się dowiedziałem, poszła głównie w zasłonięcie (pardon, ale „Życia Gospodarczego” żony nie czytała). Czas jest więc i okazał, by prześledzić bieg impulsów z portfela do głów zawiadawców produkcji.

Nagroda — której atrakcyjność górną pulap sięga czterech pensji miesięcznych rocznie, a minimum wynosi 600 zł kwartalnie — jest przede wszystkim bodźcem dodatkowym skłaniającym do tego, by okret produkować na czas. Natomiast jej działanie, jako czynnika wspierającego politykę produkcyjno-ekonomiczną stoczni, jest dość ubogie. W przemysle okrętowym nie ma zasadniczych różnic jakościowych między wytwórczością dla kraju i na eksport, a więc nagroda nie jest premią za jakieś szczególne starania wytwórcze. Jej przede wszystkim zadaniem jest przede wszystkim od wielkości eksportu — na co przedsiębiorstwo nie ma wpływu — w mniejszym zaś stopniu od dewizowej opłacalności każdej transakcji sprzedaży, na co stocznia ma pewien wpływ.

Ponieważ nagroda liczona jest od masy zysku dewizowego, a nie od zwiększania tego zysku na każdej eksportowanej tonie, tedy premia zależy w praktyce od wielkości eksportu, nie zaś od wahań wskaź-

nika opłacalności przy sprzedaży każdego statku. Wielkość eksportu bardziej bowiem waży na wysokości premii, niż te fluktuacje wskaźnika. Wreszcie na wysokość nagrody mają wpływ działania ściśle handlowe, więc nie będąc domeną pracy stoczni i to materialne, to znaczy zyskujące kształt nagrody rezultaty efektywności eksportu zależą od warunków kredytowych i innych podobnie niezależnych od producenta czynników.

Ala przecież wiadomo skądinąd, że polityka handlowa w zasadzie nie zajmuje się u nas przemysłem. Nagroda jest pomyślana nie jako jedna z tych premii, na których uzyskanie czy wysokość wytwórcy mają wyłączny wpływ, ale jako część nagrody uzyskiwanej przez handel zagraniczny, w podjęcie za dobre mu partnerowanie. Przemysł okrętowy nie ma wpływu na wszystkie czynniki determinujące wysokość nagrody, ale ma wpływ na jeden czynnik — koszty produkcji. Ten wpływ całego przemysłu pracującego nad wytworzeniem okrętu jest większy niż w innych dziedzinach produkcji z uwagi na samą wielkość wytworzonego obiektu, częstotliwość prac konstrukcyjno-projektowych, indywidualny niepowtarzalny charakter ceny każdego typu statku. W tej sytuacji zmniejszenie kosztów może się bezpośrednio wyrazić w zmniejszeniu ceny i, co za tym idzie, zwiększyć zysk kalkulacyjny, a przez to wysokość nagrody przypadającej za produkty wyeksportowane. Tu jest

wieć pole bitwy, na którym przemysł okrętowy mógłby staczać bój o maksymalizację kwoty przypadających mu nagród. Czy stacza go? Przemysł okrętowy nie jest zainteresowany w obniżaniu ceny zbytu, która równa jest z ceną fabryczną, gdyż utrzymanie jej na wysokim poziomie daje mu, to jest nadzorowi technicznemu, administracji i kierownictwu stoczni, poważniejsze pożytki finansowe, niż te płynące z nagrody za efektywność eksportu, też nie ogarniającej całej załogi.

Przedsiębiorstwo przemysłowe zobowiązane jest dyktownie a arbitralnie do uzyskiwania określonych kwot akumulacji. Uzyskanie jej wymaga wykonania planu produkcji nadal liczonej wedle wartości globalnej wytworzonego produktu. Mierzona jest ona według ceny zbytu, której obniżenie automatycznie powodowałoby niewykonanie planu akumulacji, z roku na rok ustalanej na wyższym poziomie. Ten zasadniczy wskaźnik jest wielkością główną w regulach gry każdej stoczni. Niewykonanie planu akumulacji niewyczerpie premie kwartalnej nadzoru, fundusz zakładu i rozwój przedsiębiorstwa. Nagroda eksportowa nie jest żadnym przeciwważnikiem całego systemu premii, wliczanych przez pracowników umysłowych stoczni do normalnych zarobków i budżetów rodzinnych, traktowanych nierozdzielnie z plan-

DOKONCZENIE NA STR. 4

W AKTUALNEJ sytuacji rynkowej uwaga nasza sięga raczej kierunku, który może i powinna odegrać wprawdzie nie rozstrzygająca (choć nie wykluczona, że w pewnych dziedzinach właśnie tak), ale bardzo istotną rolę, jako czynnik wzmożenia równowagi. W ciągu bowiem ubiegłych lat drobna wytwórczość, będąca w gestii KDW i rad narodowych, rozrosła się, awansowała do grona największych wytwórców przemysłowych. W zakładach przemysłowych i usługowych drobnej wytwórczości pracuje dzisiaj ok. 20 proc. ogólnej liczby zatrudnionych w przemyśle. Wartość produkcji i usług sięga 136 mld złotych. A najważniejsze — drobna wytwórczość jest już dzisiaj dostawcą 25 proc. wartości ogółu artykułów rynkowych. Przy czym w wyrobach skórzanych i obuwiu — 35 proc., w odzieży i meblach nawet po 50 proc., a w niektórych branżach i pojedynczych artykułach ma absolutną wyłączność. Jeśli zaś idzie o zaopatrzenie rynków lokalnych, drobna wytwórczość stała się najpoważniejszym dostawcą.

Można tedy powiedzieć, że jej w dużej mierze zawdzięczamy poprawę zaopatrzenia w niektórych dziedzinach. Ale z drugiej strony w takim samym stopniu ponosi ona odpowiedzialność za zjawiska ujemne. Od dłuższego czasu obserwujemy się niepokojącą tendencję pomniejszania roli jednej z podstawowych funkcji drobnej wytwórczości — zaspokajania potrzeb rynku wewnętrznego, a zwłaszcza rynku lokalnych. Podczas gdy jeszcze w 1963 r. produkcja na rynek wewnętrzny stanowiła 67,8 proc. a pozarynkowa 32,2 proc. wartości produkcji towarowej, to w 1965 r. proporcje uległy dużym zmianom i wyniosły odpowiednio: 61,8 proc. oraz 38,2 proc. Nic dziwnego, skoro w tym samym okresie produkcja zaopatrzeniowa wzrosła o 48,9 proc., produkcja eksportowa o 41,8 proc., produkcja kooperacyjna o 32,7 proc., a produkcja na rynek — załedwie o 10 proc. Wspomniana tendencja utrzymuje się po dzień dzisiejszy.

Rzecz charakterystyczna, że ucieczka od rynku towarzyszą inne

niekorzystne, jak się wydaje, w warunkach drobnej wytwórczości tendencje. Chodzi m. in. o procesy koncentracji produkcji i zatrudnienia. Np. w przemyśle spółdzielczym zakłady zatrudniające do 50 ludzi stanowiły w 1960 r. 34,6 proc. ogółu, a w 1966 r. już tylko 15,7 proc. W tym samym okresie udział zakładów spółdzielczych zatrudniających od 201 do 500 ludzi powiększył się z 8,0 proc. do 18,2 proc. Podobne procesy zachodzą w państwowym przemyśle terenowym. Oznacza to, że systematycznie maleje możliwość realizacji następnej z kolei głównej funkcji drobnej wytwórczości, mianowicie wykorzy-

zanie składowych, 95,3 i 4,7 itd.). A horoskopy na najbliższe lata są nie najlepsze. W 1970 roku wartość zużycia surowców wtórnych stanowić ma zaledwie 1,2 proc. kosztów materiałowych w państwowym przemyśle terenowym i 2,2 proc. w spółdzielczości pracy.

Na domiar wszystkiego, w ostatnich paru latach obserwujemy proces, przejmowania wielu zakładów drobnej wytwórczości przez przemysł kluczowy. Dodajmy, że nie we wszystkich przypadkach rady narodowe przeciastawiają się temu z należytą siłą, czasami oddają zakłady chętnie, jakby pozbywając

niej zaś spółdzielczości tylko 4,5 proc. Trudno się temu jednak dziwić, skoro „klucze” oferuje korzystniejsze ceny, a poza tym — rzecz niestety ważną! — często zaspokaja także potrzeby dostawców w dziedzinie deficytowych materiałów. Jakżeż więc nie uciekać od rynku, od surowców wtórnych?

Nie ulega wątpliwości, że tendencje te i zjawiska przebiegają w pewnym sensie żywiołowo i wbrew koncepcjom zarysowanym już na III Zjeździe PZPR w r. 1959 i VII Plenum KC PZPR w r. 1961 r. Częściami składowymi tej koncepcji były m. in. dalszy wzrost roli politycznej rad narodowych poprzez

wskaźników dyrektywnych (od kilkudziesięciu do kilkuset), ilość tych wskaźników wzrosła do ponad 20).

Skutki nadmiernej centralizacji planowania są w drobnej wytwórczości o wiele bardziej dotkliwe, niż np. w przemyśle kluczowym. Drobna wytwórczość zrzesza zakłady o różnych formach własności. Należą do niej zakłady państwowe, spółdzielcze, organizacje społeczne, rzemieślnicze i przemysłu prywatnego. Różne układy społeczno-gospodarcze występują w 18 gałęziach przemysłu, w 100 rodzajach usług, w 90 rodzajach rzemiosła, w jednostkach gospodarczych zatrud-

niowych wskaźnikach produkcji globalnej i wydajności pracy, zatrudnienia i plac, asortymentu produkcji i produkcji eksportowej z natury rzeczy nie stanowią bodźców zachęcających do wykorzystywania surowców wtórnych, ponieważ za zbyt tanie, a równocześnie obróbka ich jest na ogół bardzo pracochłonna. Wiadomo również, że wyższą wydajność uzyskuje się przy produkcji małej ilości asortymentów, ale za to wielkoseryjnej; w jednym dużym zakładzie niż w kilkunastu małych; w produkcji fabrycznej a nie rzemieślniczej czy nakładczej itd.

Zmiany w tym zakresie przeprowadza się metodą prób. Od pewnego czasu 277 przedsiębiorstw i spółdzielni drobnej wytwórczości objęło różnymi eksperymentami gospodarczymi. Nie przeceniając ich znaczenia, jedno uszak jest już niewątpliwie — mimo niekompleksowych i ograniczonych raczej zmian w systemie planowania, prawie wszędzie zaobserwowano wzrost udziały produkcji rynkowej. O ile w całym państwowym przemyśle terenowym, jak wspomnieliśmy, wskaźnik wzrostu w I półroczu 1967 w porównaniu do I półroczu 1966 wyniósł 103,2, to w jednostkach eksperymentujących 110,1 a nawet 131,0 proc. Co więcej, powiększyły się także zużycie surowców odpadowych, wtórnych, „miejscowych”. Można tedy wyciągnąć ogólny wniosek, że przyspieszenie tempa i rozszerzenie zakresu zmian w systemie planowania i zarządzania drobnej wytwórczości jest podstawowym warunkiem realizacji jej funkcji społeczno-ekonomicznych.

Dojrzała również, wydaje się, potrzeba precyzyjnego ukształtowania modelu drobnej wytwórczości, wytyczenia wyraźnej granicy pomiędzy przemyśłem kluczowym i przemysłem drobnym, sprzyjającego funkcji drobnej wytwórczości i zapewnienia jej warunków, sprzyjających zadanom podstawowym w naszej gospodarce. Od tego zależy, czy uda się możliwie szybko odwrócić drobną wytwórczość od trendu do rynku, do lokalnych rezerw gospodarczych, do małych miasteczek.

A.G.

Nasz komentarz

Drobna wytwórczość a rynek

stywanie lokalnych nadwyżek siły roboczej. Rozbudowa dużych zakładów udaremnia bowiem w dużym stopniu mnożenie małych warsztatów produkcyjnych czy usługowych, których geograficzne położenie odpowiadałoby rozproszonemu punktom niewielkich nadwyżek rąk do pracy.

Jednym z zadań drobnej wytwórczości jest także zagospodarowanie i możliwie pełne wykorzystanie zasobów surowców lokalnych i odpadów z produkcji przemysłu kluczowego. W konsekwencji byłby niejako po drodze odciążony napięty bilans surowcowo-materiałowy. Niestety, również z tej funkcji nie wywiązuje się ona należyście. Zużycie w podstawowych grupach jest parokrotnie lub kilkakrotnie wyższe niż surowców wtórnych (np. w grupie wyrobów uwalnianych 80,1 proc., a wtórnych tylko 19,9 proc.; w papierze 92,6

się kłopotu. Tak więc, przy wszystkich wymienionych zjawiskach — ulega jeszcze zmniejszeniu stan posiadania drobnej wytwórczości. Proces ten sam w sobie jest korzystny, bowiem idea rozszerzenia kooperacji przemysłu kluczowego z drobnymi zakładami jest ekonomicznie celowa, a więc jak najbardziej godna poparcia. Proces ten nie może jednak odbywać się kosztem zmniejszania potencjału drobnej wytwórczości pracującego na potrzeby rynku.

Niechć drobnej wytwórczości do rozwoju produkcji na rynek wewnętrzny nie jest jej cechą wrodzoną lecz nabytą. W ostatnich dwóch latach dostawy kooperacyjne drobnej wytwórczości rosły trzykrotnie szybciej, niż dostawy rynkowe. Co więcej, 75 proc. dostaw kooperacyjnych np. państwowego przemysłu terenowego trafia do przemysłu kluczowego, do brat-

podporządkowanie im i rozwój działalności gospodarczej; decentralizacja systemu zarządzania i planowania w drobnej wytwórczości, jako warunek wzrostu samostanowienia; rozszerzenie samostanowienia gospodarczej rad w celu elastycznego wykorzystywania rezerw produkcyjnych oraz lepszego dostosowywania drobnej wytwórczości do potrzeb lokalnych rynków; uruchomienie miejscowych rezerw do aktywizacji małych miast.

Początkowo koncepcja ta była z powodzeniem wcielana w życie, w ostatnich jednak latach, o czym wewnętrzy nie jest jej cechą wrodzoną lecz nabytą. W ostatnich dwóch latach dostawy kooperacyjne drobnej wytwórczości rosły trzykrotnie szybciej, niż dostawy rynkowe. Co więcej, 75 proc. dostaw kooperacyjnych np. państwowego przemysłu terenowego trafia do przemysłu kluczowego, do brat-

nających od 1 do ponad tysiąca pracowników. Przeciętny zakład uspołeczniony drobnej wytwórczości, zwłaszcza w państwowym przemyśle terenowym, ma obecnie do czynienia nie z jednym nadzornym ośrodkiem dyspozycyjnym, lecz praktycznie z kilkoma naraz: z powiatową radą narodową, z macierzystym zjednoczeniem, ze zjednoczeniem wiodącym w branży.

W efekcie drobna wytwórczość znalazła się w sytuacji wybitnie niekorzystnej: wynikły bowiem konflikty wewnętrzne pomiędzy jednostkami gospodarczymi nie objętymi dyrektywnymi ograniczeniami i jednostkami gospodarczymi w pełni włączonymi w centralistyczny system planowania. Na zewnątrz powstał konflikt pomiędzy funkcjami drobnej wytwórczości, o których była już mowa, a obowiązującym mechanizmem zarządzania. Jest uszak rzeczą zrozumiałą, że dyrek-

Nawozy sztuczne – realistyczny wybór

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Na posiedzeniu w dniu 3 bm. Rada Państwa ratyfikowała sporządzone w Londynie 13 listopada 1966 r. protokół w sprawie dalszego przedłużenia mocy obowiązującego międzynarodowego porozumienia cukrowniczego z 1958 r. Rada Państwa mianowała R. Spasowskiego ambasadorem nadzwyczajnym i pełnomocnym Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej w Królestwie Nepalu; funkcję tę będzie on pełnił obok funkcji ambasadora nadzwyczajnego i pełnomocnego w Republice Indii i Ceylonie. Rada Państwa mianowała kilku pułkowników na stopień generała brygady oraz 2 prokuratorów Prokuratury Generalnej, 1 prokuratora naczelnego prokuratury wojewódzkiej i 3 prokuratorów wojewódzkich oraz powołała 15 sędziów sądów wojewódzkich i 27 sędziów sądów powiatowych. Rada Państwa nadała tytuły naukowe profesorów zwyczajnych 10 osobom oraz profesorów nadzwyczajnych 42 osobom. M. in. tytuł profesora nadzwyczajnego nauk ekonomicznych nadano W. Bonieckiego, doc. w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Krakowie i W. Zarembe, doc. w Instytucie Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa w Warszawie.

Odbito się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Na posiedzeniu tym rozpatrzone i zatwierdzone zostały plany na IV kwartał br., a mianowicie plan obrotów detalicznych i dostaw towarów z produkcji i importu na rynek, bilans pieniężny dochodów i wydatków budżetu, plan kasowy oraz plan rozdziału węgla i koksu. Plany kwartalne są ustalane w ramach Narodowego Planu Gospodarczego na rok 1967. Na wniosek min. przemysłu spożywczego i skupu ustalono plan skupu ziemniaków ze zbiorów 1967 r. oraz plan zaopatrzenia w ziemniaki przemysłu rolnospożywczego i ludności.

W dniach 3–7 października w stolicy Mongolii w Republici Ludowej Ulan Bator odbyło się XXXI posiedzenie Komitetu Wykonawczego Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Podczas posiedzenia przedyskutowano i zaaprobowano referat Komitetu Wykonawczego na temat działalności Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej w okresie między XXX i XXXI sesją oraz na temat dalszych głównych kierunków jej działalności i zadań na najbliższy okres. Podczas posiedzenia Komitetu Wykonawczego rozpatrzone zostały także inne problemy współpracy gospodarczej, a zwłaszcza sprawę dalszego udoskonalenia współpracy między krajami – członkami RWPG w dziedzinie handlu zagranicznego. Na posiedzeniu Komitetu Wykonawczego rozpatrzone także propozycje uchwalono odpowiednie postanowienia w sprawie usprawnienia jego działalności.

Problemy pracy ideowo-politycznej organizacji partyjnych wół. Iłdzkiego w świetle uchwał VIII Plenum KC PZPR były tematem obrad plenarnych KW PZPR w Łodzi. Plenum KW PZPR w Zielonej Górze omówiło zadania lubuskiej wojewódzkiej organizacji partyjnej w pracy ideowo-politycznej w świetle wytycznych VIII Plenum KC partii. W Poznaniu odbyło się Plenum KW PZPR poświęcone problemom pracy partyjnej na wsi. Obrady Plenum KW PZPR w Szczecinie poświęcone były ocenie sytuacji w dziedzinie usług dla ludności.

Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO osiągnął w dniu 30 września 1967 r. kwotę 62,4 mld złotych, w tym na książeczkach oszczędnościowych 59,5 mld, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych – prawie 3 mld. We wrześniu wkłady na książeczkach oszczędnościowych wzrosły o 747 mln zł, a łącznie w okresie 3 kwartałów br. – o 7,5 mld zł. Liczba książeczek oszczędnościowych zwiększyła się we wrześniu o 210 tysięcy sztuk, a łącznie w okresie 3 kwartałów br. o 1,7 miliona sztuk. Tytułem odsetek i premii właściciele książeczek oszczędnościowych otrzymali w bieżącym roku 1,3 mld zł. Na kwotę tę składają się dopłacone do książeczek odsetki i premie pieniężne w wysokości 1 mld zł oraz równoważące wylosowane 2 630 samochodów, 357 motocykli, 152 motorowerów i 188 skierowań na wczasy krajowe i wycieczki zagranicę.

Praktyka ostatnich trzech lat (1965–1967), oświetlona na IX Plenum KC PZPR, dowiodła słuszności obranych rozwiązań. Aktualne trudności na rynku mięsnym nie mogą przesłaniać znaczenia dużego postępu w produkcji rolnej i płynącego stąd wzrostu spożycia. Produkcja globalna wzrosła o 14 proc., w tym zwierzęca o ok. 10 proc., a roślinna o 17 proc. (w porównaniu z poprzednim trzyleciem 1962–1964). Płony 4 zół wzrosły z 16,5 do 19,1 q z ha, zwiększyły się również znacznie płony ziemniaków, buraków i innych roślin, co sprzyjało dalszemu rozwojowi produkcji zwierzęcej (bydła z 9,9 do 10,8 mln sztuk, trzody – z 12,9 do 14,2 mln sztuk, owiec – z 3 do 3,3 mln sztuk). Spożycie wewnętrzne artykułów rolnych wzrosło: mięsa o 12,2 proc., tłuszczów o 5,8 proc., mleka i przetworów o 7,5 proc., warzyw i przetworów o 7,9 proc., cukru o 10,2 proc. Możliwe było zredukowanie w tym okresie importu zboża o ok. 1 mln ton i zaoszczędzenie tym sposobem przeszło 200 mln zł dewizowych, przy niewielkim tylko ograniczeniu eksportu artykułów rolnospożywczych, który przekroczył założenia planu ostatnich 4 lat (wpływ 1,5–1,6 mld zł dewizowych). Wzrosła zarazem dochodowość rolnictwa i jego wewnętrzne możliwości inwestowania.

Nie ulega wątpliwości, że w przyszłości techniczno – produkcyjnej przeważające znaczenie mają nawozy sztuczne. Badania wykazały, że uzyskane w ostatnich latach zwiększenia należy w 60 proc. zawdzięczać nawożeniu, a w 40 proc. wszystkim pozostałym operacjom agrotechnicznym. Trzeba przy tym uwzględnić postępujące znaczenie wzrostu nawożenia – nawet aż do 70 proc. – w miarę podnoszenia ogólnego poziomu rolnictwa. W naszych polskich warunkach intensyfikacja nawożenia jest koniecznością agrotechniczną, większą bowiem gleb charakteryzuje znaczny niedobór fosforu i potasu, wszystkie zaś gleby wymagają stosowania pełnych dawek azotu, gdyż istniejące jego zapasy nie zawsze są dostępne dla roślin. Obszary rolne o wyraźnym niedoborze składników pokarmowych cechuje duże wahanie płonów. Obfite i umiejętnie nawożenie jest czynnikiem zarazem stabilizacji i przrostu plonów. W naszych warunkach można uzyskać efektywność następującą: z 1 kg azotu – 8 kg, z 1 kg fosforu – 6 kg i 1 kg potasu – 4 kg zboża, zaś przy wysokim poziomie agrotechniki wyniki te można nawet podwoić. Z dawki 1 kg NPK (w odpowiednich proporcjach) powinno się otrzymywać zwiększone plony czterech zół – 6–8 kg, ziemniaków – ok. 36 kg i buraków cukrowych – ok. 44 kg.

Przeło wiele jest uzasadniona honorowa nazwa, która przynięła do zakładów wytwarzających nawozy – „fabryki chleba”.

DYNAMICZNY PROGRAM PRODUKCJI

Szczególnie silny wzrost nawożenia datujący się od roku 1965 ulegnie jeszcze większemu przyspieszeniu w latach dalszych. Od 55,5 kg na 1 ha użytków rolnych w r. 1965 i 65 kg w roku 1966 dojdziemy do 136 kg (170 kg na ha gruntów ornych) pod koniec pięcioletnia. Będzie to poziom jeszcze znacznie niższy niż dzisiejsze zużycie w krajach o intensywniejszej gospodarce rolnej, m. in. NRD, NRF, Holandii, Belgii, lecz już zbliżony do obecnego duńskiego, francuskiego czy czeskosłowackiego.

Według planu, aby zaspokoić wymienione potrzeby nawożenia, wytwórczość nawozów azotowych i fosforowych (oraz import potasowych) w latach 1966–1970 wzrosnąć ma 2,5-krotnie (w czystym składniku). Produkcja nawozów azotowych zwiększy się z 394 tys. ton w r. 1965 do 1180 tys. ton w r. 1970, czyli 3-krotnie, fosforowych – z 345 do

720 tys. ton, tj. przeszło 2-krotnie. Import potasowych wyniesie 800 tys. ton. Wielkość te zawierają pewne odchylenia w stosunku do zadań rolnictwa, które kosztem pewnego ograniczenia azotowych (do 1 mln ton) proponowało większy przyrost fosforowych (do 800 tys. ton) oraz zwiększony import potasowych. Dzięki jednak nadwyżce azotowych realizuje się import nawozów fosforowych; odpowiednie umowy wieloletnie są już zawarte. Co do potasowych, to czynnikiem ograniczającym są możliwości zagranicznych dostawców.

Produkcja nawozów mineralnych w kolejnych latach bieżącego planu przedstawia się następująco (w czystym składniku i w tys. ton):

Rok	N ₂	P ₂ O ₅
1965	394	345
1966	431	365
1967	550	372
1968	703	470
1969	1 000	580
1970	1 144 *)	720

*) Ilość brakująca do założonych 1.180 tys. ton dostarczy hutnictwo.

Jakże wymowny jest ten dynamicznie rosnący potencjał w porównaniu z naszą przedwojenną wytwórczością, która (uwzględniając i obroty zagraniczne) zdołała zapewnić w latach 1937/38 tylko niespełna 5 kg wszystkich trzech nawozów łącznie na 1 ha użytków rolnych, podczas gdy w 1965 roku zużycie przekroczyło 55 kg, a do roku 1970 zwiększy się 2,5-krotnie. Z tej m. in. przyczyn przedwojenne plany 4 zół oscylowały wokół załadunku 11 q z ha. Obecnie rolnictwo nasze przekroczyło 19 q. To zestawienie jest najbardziej przekonawą ilustracją ogromnej roli nawozów sztucznych w przyspieszeniu plonów oraz argumentem rozstrzygającym o trafności wyboru tej drogi.

25 PROC. INWESTYCJI CHEMII

Tak dynamiczny program produkcyjny wymaga naturalnie szeroko zakrojonej akcji inwestycyjnej. Polega ona zarówno na rozbudowie i modernizacji istniejących zakładów, jak i budowie całkiem nowych. Ponadto zaawansowanie inwestycji ma stworzyć fundament dalszego przrostu produkcji po roku 1970. Jednocześnie musi postępować szybko unowocześnienie bazy surowcowej przemysłu nawozowego, jego technologii i asortymentu wyrobów. Rosnąca dzięki temu efektywność i przemysł, i samego procesu nawożenia będzie w pewnej mierze czynnikiem niwelującym wysoki ogólny koszt inwestycji, który pochłonią blisko 25 proc. obalnych nakładów chemii, wynoszących ok. 78 mld zł.

W przemyśle azotowym od kilku lat rozbudowuje się fabrykę w Tarnowie. Tzw. Tarnów II da w 1968 r. (na bazie gazu ziemnego) 570 ton amoniaku na dobę z przerobem na saletrę amonową granulowaną. Dzięki temu w całym ZS Tarnów wytwarzać się będzie 1 050 ton NH₃ na dobę, w tym 870 ton pochodzących z gazu ziemnego. Rozbudowa Kędzierzyna zapewniła już 1 285 ton amoniaku na dobę (1 000 ton nieistniejących z koks). W sumie, docelowo, Z Kędzierzyna dostarczać będzie 280, a Z Tarnów – 240 tys. ton nawozów azotowych (w czystym składniku), czyli łącznie 520 tys. ton.

Na czoło wszystkich inwestycji, nie tylko chemicznych, wylubają się Puławy. Powstają tam największe zakłady azotowe w Europie. Pierwszy etap w Puławach I o zdolności 900 ton amoniaku na dobę (3 tzw. nitki po 300 ton) oddano w roku ubiegłym. Zakłady produkują nowoczesny nawóz – mocznik granulowany o zawartości 46 proc. czystego składnika. W roku 1968 zakończono budowę Puław II o zdolności 1 500 ton, ale już w 3 ciągach technologicznych, za to po 500 ton każdy; produkt finalny – saletrę amonową granulowaną. W roku następnym dobudowane zostaną ostatnie dwie nitki w Puławach I.

Łącznie Puławy I i II produkować będą 3 000 ton amoniaku na dobę, przerabiając go w polowie na mocznik, w polowie na saletrę amonową granulowaną. Oba asortymenty reprezentują znaczny postęp techniczny.

Rozpoczęliśmy już budowę nowej fabryki azotowej we Włocławku o zdolności produkcyjnej 1 500 ton amoniaku na dobę. Będzie to ostatnie słowo techniki w tej dziedzinie. Firma francuska dostarczyła urządzenia – dwie nitki po 750 ton na dobę – i współpracować będzie przy budowie i rozruchu. Produkty finalne: saletra amonowa granulowana oraz nawóz wieloskładnikowy – amofos (azotowo-fosforowy), gwarantujący wyższą efektywność nawożenia, bardziej dogodnie magazynowanie i transport itp. Zakład ten dostarczać będzie również amoniak dla fabryk fosforanu amonu (m. in. w Policach) i opierających się na nim nawozów trójskładnikowych. Ostatecznie całe Puławy będą wytwarzać w 1970 roku 750 tys. ton nawozów azotowych (N₂). Włocławek zaś po 1970 roku 360 tys. ton. Wszystkie zaś fabryki azotowe łącznie (z Włocławkiem po 1970 r.) przedstawiać będą potencjał produkcyjny wielkości 1 630 tys. ton (w czystym składniku).

EFEKTY NOWYCH TECHNOLOGII

Obie nowe gigantyczne fabryki będą stosowały najbardziej do tego celu ekonomiczny surowiec – gaz ziemny. W pełni automatyzowane reprezentować będą najwyższy poziom współczesnej techniki. We Włocławku na 1 tonę wytworzonego w ciągu doby amoniaku zużycie energii elektrycznej będzie prawie 20 razy mniejsze niż w Kędzierzynie, a funkcja ciepłowni ograniczy się do ogrzewania hal i pomieszczeń. W rezultacie unowocześnienia bazy surowcowej, zaistnienia wielkich jednostek produkcyjnych oraz nowoczesnych technologii, znacznie obniżą się koszty produkcji. Koszt 1 tony amoniaku wyniesie: w Puławach I – 1500 zł, w Puławach II – 1150 zł, we Włocławku – 930 zł, podczas gdy wytworzenie 1 tony amoniaku z koks kosztuje aż 2700 zł. Przewidywana wydajność na 1 robotnika grupy przemysłowej kształtuje się następująco: w „zesłowiej starusze” Z Chorzów – 400 tys. zł, w Z Kędzierzynie – 830 tys. zł, w Tarnowie – 940 tys. zł rocznie. W nowych zakładach przewiduje się pod tym względem skok: w Puławach – do 1 350 tys. zł, a we Włocławku – do 2 060 tys. zł rocznie. Porównania te wskazują również na konieczność modernizacji starych zakładów, czego początek w odniesieniu do Tarnowa I i Kędzierzyna planowany jest na rok 1970.

Przemysł nawozów fosforowych wzbogacił się o 2 nowe wielkie fabryki oraz 1 nowy oddział, stanowiący właściwie także odrębny zakład. Do roku 1970 ma być oddana fabryka superfosfatu potrońskiego w Gdańsku (w delcie Wisły), która będzie wytwarzać 138 tys. ton rocznie czystego składnika (P₂O₅). W tym samym roku powinien być oddany do ruchu pierwszy etap fabryki nawozów kompleksowych – fosforanu amonu – w Policach o zdolności wytworzyć 110 tys. ton czystego składnika. W Gdańsku, w Policach i Tarnobrzegu powstają jednocześnie lub są rozbudowywane zakłady kwasu siarkowego, podstawowe półfabrykaty dla produkcji nawozów fosforowych. Zwiększą one zasoby kwasu o 1 milion ton, czyli prawie 2-krotnie, warto zaś przypomnieć, że cały nasz przedwojenny przemysł siarkowy wyprodukował zaledwie 186 tys. ton tego ważnego, a dla nawozów fosforowych niezastąpionego wyrobu. (Dodajmy także na marginesie, że w wymienionych fabrykach obok nawozów rozwijana będzie także wytwórczość wielu innych cennych wyrobów i półproduktów – m. in. tworzyw i surowców dla tworzyw, żywic,

farb i lakierów, włókien chemicznych).

Nowe fabryki fosforowe, również nowoczesne i wysokowydajne, umożliwią rozpoczęcie w tej dziedzinie produkcji nawozów najbardziej przez intensyfikację się rolnictwo pożądanymi typów. Są to skoncentrowane nawozy fosforowe (superfosfat potroński – 42 proc. P₂O₅) oraz nawozy kompleksowe, wieloskładnikowe. Analogiczna tendencja dotyczy nawozów azotowych, gdzie cały przyrost produkcji realizowany jest w postaci granulowanych nawozów wysoko skoncentrowanych (w granicach 34–46 proc. czystego składnika). Mało wydajne nawozy pyliste (azotniak, siarczan amonu) ogranicza się do rozmiarów niezbędnych ze względu na posiadane instalacje, zagospodarowanie odpadów itp. Poniższe tabele najlepiej uzmąsławiają postęp w unowocześnieniu asortymentu nawozów sztucznych. Jak osiągniemy w bieżącym pięcioletniu; dla porównania podajemy także dane z okresu przedwojennego:

NAWOZY AZOTOWE W CZYSTYM SKŁADNIKU W PROCENTACH (cała produkcja = 100)				
Rodzaj nawozu	1938	1965	1970	
Azotniak 20,5%	45	5,7	3	
Siarczan amonu 21%	13	3,8	6	
Saletra wapniowa				
i azotowa 15,5%	31,5	3,1	12	
Saletraz 20,5, 22 i 25%	10,5	35,8	12	
Saletra amonowa				
granulowana 33–34%	—	30,7	44	
Mocznik granulowany 46%	—	10,9	26	
Fosforan amonu 10%	—	—	3	
Woda amoniakalna 20,5%	—	4	5	

NAWOZY FOSFOROWE W CZYSTYM SKŁADNIKU W PROCENTACH (cała produkcja = 100)				
Nazwa nawozu	1938	1965	1970	
Superfosfaty (17,5%) ogółem	66,3	70	48,5	
z tego granulowany	—	(22,7)	(28)	
Superfosfata 27%	36,0	24	11	
Superfosfat potroński 42%	—	—	19	
Fosforan amonu 48%	—	—	14	
Mączka fosforytowa	—	3,7	6,8	
Inne	—	3,7	0,7	

PROBLEMY NA JUTRO I – NA DZIS

Już obecnie przemysł chemiczny musi przygotowywać się do dalszego rozbudowy produkcji nawozów, mając na uwadze nie tylko ilość. Obecny zakres unowocześnienia asortymentu i stopień podniesienia jakości nawozów, aczkolwiek uznawany za znaczny, nie może zadowalać w pełni potrzeb rolnictwa, zwłaszcza w latach następnych. Jego potrzeby intensyfikacyjne, uwzględniając wzrost doświadczenia agrotechnicznego, wymagają szybko rosnących dostaw nawozów po pierwsze – wysokiej jakości, po drugie – asortymentów bardziej zróżnicowanych, bardziej dogodnych w stosowaniu, wysokowydajnych oraz efektywnych nie tylko w bezpośrednim użyciu, ale również w magazynowaniu i transporcie (co już rozpoczęto, przygotowując dla nawozów wielką ilość worków polietylenowych, umożliwiających składowanie bez magazynów). Tak więc w odniesieniu do przemysłu nawozowego „pięciolatka ilości” powinna ulec w następnym okresie modyfikacji – „na pięciolatkę jakości i nowoczesności”.

Podwaliny pod takie zamierzenia kładziemy obecnie bardzo solidnie, nie szczędząc kosztów – naturalnie w granicach wyznaczonych ogólnymi proporcjami gospodarczymi. Na ten cel przeznaczamy także poważne środki dewizowe, zakupując licencje (wraz z liniami technologicznymi) reprezentujące technikę nowoczesną, wydajną i względnie taną w eksploatacji. Polskiej przemysł nawozów sztucznych awansuje dzięki temu z aktualnego 7–8 miejsca w świecie do pierwszej „piątki” albo może nawet „czwórki”. Oczywiście – formalne miejsce i wysięg staniowi tu kwestie zupełnie drugorzędne. Naszym celem jest doposażenie rolnictwa w jego intensyfikację. Dostawy nawozów będą jednym z głównych czynników wzrostu plonów z hektara podstawowych roślin, które w roku 1970

mały zwiększyć się w porównaniu z rokiem 1965 następująco: 4 zół – z 19,2 do 20–21 q, ziemniaków – ze 154 do 175 q, buraków cukrowych – z 259 do 300 q.

Nasz ogromny wysiłek inwestycyjny w przemyśle nawozowym (i w innych gałęziach pracujących na potrzeby rolnictwa) przywróci równowagę długookresową w sferze ekwiwalentnych stosunków: przemysł – rolnictwo. Istnieje tu wciąż jeszcze niespójność. Przez długie lata przemysł czerpał z rolnictwa zasoby ludzkie, środki akumulacyjne i żywnościowo-surowcowe, nie dając w zamian pełnej rekompensaty w postaci m. in. środków produkcji. Przyszły czas, aby strumień płynących wartości odwrócić... Zresztą owa rewidacja służy nie tylko rolnictwu; leży w interesie przemysłu, miasta, zapewni w dalszej perspektywie bardziej równomierny i zharmonizowany wzrost ogólnogospodarczy. Umożliwi bardziej zdecydowany zwrot w kierunku unowocześnień strukturalnych.

Z pewnością bowiem rok 1970 i lata bezpośrednio następujące będą owym progiem względnego nasycenia nawozami gospodarki rolnej. Przekroczymy – jak się powiada – barierę nawozową, trapiącą rolnictwo, czyli swego rodzaju barierę surowcową limitującą ogólny rozwój gospodarczy. Dynamika wzrostu produkcji nawozów będzie mogła wówczas ulec zwolnieniu, na co wskazują pierwsze orientacyjne wskaźniki oraz koncepcje i różne warianty perspektywicznej rozbudowy tego przemysłu. Przewiduje się wstępnie, że produkcja nawozów (łącznie z importem potasowych) powinna zapewnić rolnictwu na 1 ha użytków rolnych dawki NPK: w r. 1975 – 200 kg, w r. 1980 – 237 kg i w r. 1985 – 260 kg. Im dalej, tym tempo przrostu słabieje. Tedy zaspokojenie najbardziej palących potrzeb rolnictwa w tej pięciolatce sprawi, że chemii w latach następnych łatwiej będzie realizować szeroko pojęte zadania jakościowe. Chodzi tu zarówno, jak wspomnieliśmy, o unowocześnienie asortymentu, bazy surowcowej (przejście całkowicie na gaz ziemny) i technologii przemysłu nawozowego, jak i o przyspieszenie przemian strukturalnych w obrębie całego przemysłu chemicznego, Petrochemia, przemysł tworzyw, barwników i satek produktów tzw. uszlachetnionej chemii zyskują szerszą bazę inwestycyjną. I w tych dziedzinach będziemy mogli znacznie szybciej niż dotychczas postępować naprzód, co jest niezbędne, gdyż nasze opóźnienie pod tym względem rośnie z roku na rok.

Wyrzyskanie tej szansy wiąże się jednak z pełnym wykonaniem zadań nawozowych w bieżącym pięcioletniu. Wielkie uwagi wymagają inwestycje, zwłaszcza instalacje amoniaku, doświadczenia uporczywych trudności. Dodajmy – z winy przede wszystkim zagranicznych dostawców urządzeń (Tarnów, Puławy). Wynikłe „poślizgi” wydłużają cykl inwestycyjny, podrażają ogólnie koszty rozwoju przemysłu chemicznego, zagrażając jednocześnie finansom jego innych budów nie tylko dziś, ale i w przyszłości. Konieczność zaś przejściowego importu amoniaku stawia na porządku dnia dodatkowy ekwiwalent eksportowy, co z kolei komplikuje kwestie bilansowe w różnych sferach, m. in. rynku.

Jasne, że w tak wielką skalę przedsięwzięcie z góry trzeba wkalkulować pewne błędy i kłopoty. Współpracując tu bowiem setki przedsiębiorstw, w tym i zagraniczne, liczne gałęzie, parę resortów, nie wyłączając handlu zagranicznego. Koordynacja ich działania jest swego rodzaju sztuką, której wskazane doświadczenia wymagają bacznej obserwacji i operatywnych interwencji we wszystkich powikłaniach i problemach procesu inwestycyjnego.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

*) Część danych zaokrąglono z „Zestawienia Problemów Przeglądu Technicznego” nr 6 pt. „Chemia gospodarki narodowej”.

trubuna CZYTELNIKÓW

DECYZJA

W przedsiębiorstwie Produkcji Prefabrykatów i Elementów Budowlanych w Strykowie k. Łodzi już od wielu lat notuje się znaczne tempo wzrostu produkcji przemysłowej – zwłaszcza w dziedzinie betonów i żelbetów produkowanych wyłącznie na zamówienie przedsiębiorstw budowlano-montażowych będących w gestii Zjednoczenia Budownictwa Województwa Łódzkiego. Siłą motoryczną w rozwoju produkcji są wciąż wzrastające potrzeby łódzkich przedsiębiorstw budowlanych.

Nie bez znaczenia dla meritum poruszanej przez nas sprawy jest podkreślenie, że zakład w Strykowie nie jest przedsiębiorstwem typowym dla tego rodzaju produkcji, albowiem produkcja betonów i żelbetów odbywa się na terenie i w halach byłego tartaku oraz w stolarni, systematycznie likwidowanych od 1963 r. Zlokalizowane na dużym obszarze hale były, jakby to bez urządzeń mechanicznych, trzy stendy z dwoma suwnicami bramowymi i jednym dźwi-

giem (dopiero od marca 1966 r.) mało wydajna kotłownia do naporzania (załadunek 8 tys. m³ elementów wielokowalimowych), nieurządzone place składowe na magazynowanie wyrobów gotowych – stanowią bazę wyjściową dla realizowania coraz to większej produkcji betonu i żelbetu.

Stąd też niemiłosiernie stwierdzenie, że warunki pracy są tu ciężkie, a wysiłek miśni ludzkich jest podstawą wykonania zadań.

W takich oto niebyty sprzyjających warunkach, kiedy trudno było mówić o jakimkolwiek stopniu mechanizacji (decyzję podjęto w 1963 r.), Zakład w Strykowie przechodził z zakładu produkcji pomocniczej do przemysłu. Od tej pory aż po dzień dzisiejszy występuje dualizm w systemie dyspozycji, powodujący występowanie sprzeczności między procesem planowania a potrzebą rzeczowego wykonawstwa dyktowaną przez budownictwo łódzkie.

Jak wygląda dziś „cykl planowania” dla tego zakładu? Otóż Departament Planowania Produkcji i Przemysłu Mat. Budowl. Ministerstwa Budownictwa przekazuje z odpowiednim wyprzedzeniem wskaźniki finansowe, natomiast Z.B.W.L. w trzy miesiące po opracowaniu R.P.C. potrzeby rzeczowe w betonach i żelbetach.

Wcześniej z ogłoszenie potrzeb przez ZBWL nie jest możliwe, ponieważ przedsiębiorstwa budowlano-montażowe nie posiadają zatwierdzonego portfela zleceń.

I tu zaczyna się moment najgroźniejszy dla przedsiębiorstwa. Istnieje zawsze szansa, że żądania rzeczowego wykonawstwa dyktowane rozdziałem Z.B.W.L. rozłożą na „łopatki” zakład, a to z racji, że ten pseudoprognozowy zakład w Strykowie nie jest partnerem na równi z przedsiębiorstwami będącymi w organizacji Zjednoczenia Betonów, lecz w dalszym ciągu zakładem produkcji pomocniczej pod przemysłowym szyldem.

Układ asortymentowy produkcji w Strykowie jest różnorodny. Częstotliwość zmian asortymentowych nie stwarza warunków dla produkcji przemysłowej sensu stricto, w związku z tym wydaje się, że odpowiedź na poprzednie pytanie, czy daną produkcję zaliczyć do przemysłu, czy do produkcji pomocniczej, jest jednoznaczna.

Istotnym zagrożeniem, warunkującym prawidłowy przebieg procesów produkcyjnych, jest wypracowanie linii technologicznych. Niestety, podstawowym hamulec w tym względzie jest zmienny układ asortymentowy i krótkość jego.

Wobec tego, że w Strykowie nie ma możliwości zrealizacji zadań gospodarczych, decyzje zawarte w Uchwałach Nr 5/67 zapaliły zielone światło dla budownictwa przez zniesienie limitowania zatrudnienia i wprowadzenie bankowej korekty funduszu płac. To wszystko wygląda pięknie. Ale powstaje pytanie: co robić w tym układzie z przedsiębiorstwami przemysłowymi będącymi w organizacji zjednoczeń i stanowiącymi poważne zaplecze materiałowe (głównie w produkcji żelbetów i betonów) i mimo wszystko, nadal pracującymi na zasadach produkcji pomocniczej?

Na przykładzie zakładu w Strykowie dajemy tylko dla „swojego” Zjednoczenia 34 tys. m³ betonów i żelbetów, można powiedzieć, że wzrosła jedynie żądania bez pokrycia w środkach. Można oczywiście temu zaprzeczyć, no bo istnieje przecież droga wyjścia przez wystąpienie o dofinansowanie z trudniejszego i funduszu płac. To jest prawda, nim jednak zostanie sprecyzowany wniosek z ekonomicznym uzasadnieniem, nim zo-

stanie przeanalizowany przez odpowiednią komórkę Zjednoczenia a potem Ministerstwo, przedsiębiorstwo może nie wykonać zadań wynikających z potrzeb chwili, względnie wykonać je i przekroczyć zatrudnienie i fundusz płac, a jednocześnie przyjąć na siebie wynikające z tego konsekwencje.

Przedstawione rozważania pozwalają na sprecyzowanie następujących wniosków: przedsiębiorstwa produkujące żelbet i beton zaliczone obecnie do przemysłu a realizujące swoje zadania na potrzeby Zjednoczenia, w którym są zorganizowane, przeniesie z planu przemysłu do budownictwa jako przedsiębiorstwa produkcyjne pomocnicze. Przemawia za tym argument, że podejmowania produkcji przemysłowego sensu stricto nie są przygotowane, realizują setki różnych wyrobów – głównie nitkowych – a w przemysle znalazły się przypadkowo.

rozszerzyć uprawnień Uchwały 5/67 na przemysłowe przedsiębiorstwa produkujące prefabrykaty, aby tym samym dać możliwość zwiększenia zadań relatywnie do wzrostu potrzeb przedsiębiorstw budowlano-montażowych, bazujących na prefabrykach przemysłowego przedsiębiorstwa.

JANUSZ KURZAWIŃSKI

P RZEMYSL elektromaszynowy stoi obecnie w obliczu chyba najtrudniejszego w jego dwudziestoletniej karierze zadania — przejścia od rozwoju ekstensywnego do rozwoju intensywnego. Potrzeba takiego przejścia nie jawiła się nagle, niespodziewanie ani przypadkowo, wyrosła ona na gruncie określonego poziomu gospodarczego, a także tempa rozwoju technicznego na świecie.

W końcu nie było dziełem przypadku, że 2—3 lata temu po raz pierwszy przystąpiono w przemyśle do opracowania programów modernizacji i rekonstrukcji techniczno-organizacyjnej branż. Poważne zmiany zaprojektowano w planie inwestycyjnym na lata 1966—1970. Jak wiadomo, dokonuje się bardziej zdecydowanej koncentracji środków finansowych i materiałowych na inwestycjach kontynuowanych. Ponadto, rzecz bodaj najbardziej zmienna, 60 proc. całości nakładów inwestycyjnych w przemyśle postanowiono przeznaczyć właśnie na modernizację, rekonstrukcję i rozbudowę.

Trzeba wreszcie wskazać na pewne zmiany w systemie zarządzania i planowania wprowadzone w oparciu o uchwałę IV Plenum KC PZPR. I jeszcze jeden ważny i zarazem charakterystyczny znak czasu — w przemyśle, głównie elektromaszynowym, zaczyna się dostrzegać sprawy dawniej nie zwracające na siebie większej uwagi, pod dyskusję poddaje się problemy poprzednio przemilczane. Np. arytmia produkcji, seryjność produkcji, struktura produkcyjna przedsiębiorstwa, współczynnik zmianowości, nakłady szybko rentujące, różne wskaźniki i współczynniki efektywności środków trwałych, uzbrojenia stanowiska roboczego, wykorzystanie maszyn, efektywności zużycia materiałów...

Wiele jest do zrobienia i w wielu dziedzinach. Czy brnąć się za bary z każdą sprawą z oddzielną? Czy też ująć rozwiązania w jednym programie? I druga grupa zasadniczych pytań: tak ogromna praca, tak wielka ilość niezbędnej do jej wykonania inwencji, inicjatyw, pomysłów — jak podzielić pomiędzy najniższe, średnie i najwyższe ognia hierarchii przemysłowej?

PRZYCZYNY I SKUTKI

Prześledźmy problemy intensyfikacji produkcji przemysłu elektromaszynowego na jednym tylko przykładzie, w dziedzinie struktury produkcyjnej przedsiębiorstwa. Pozornie może się wydawać, że to problem zamknięty, sam w sobie, jeden z wielu, tymczasem...

W poprzednim artykule (ZG, nr 40) scharakteryzowano już pozbieżnie słabe strony obecnej struktury produkcyjnej przedsiębiorstwa, wskazano na autarkiczny organizacyjny prowadzący do nieefektywnego wykorzystania potencjału wytwórczego, hamujący procesy koncentracji i specjalizacji, unifikacji i normalizacji a także uwasowania produkcji. Jeśli mówimy, że istnieje u nas stosunkowo jeszcze płytki rynek artykułów przemysłu elektromaszynowego, to pamiętać trzeba, że jedną z przyczyn jest niewątpliwie wadliwa zamknięta struktura przedsiębiorstwa będących przecież nie tylko wytwórcami, ale i konsumentami własnych wyrobów. Kiedy zaś stwierdzamy, że stosunek zatrudnienia w przemyśle do ogółu ludności i w porównaniu do wielkości produkcji jest w Polsce zbyt wysoki, wyższy niż w wielu innych krajach europejskich, uwzględnić należy, że i w tym przypadku dzieje się tak w znacznej mierze za sprawą wadliwej struktury przedsiębiorstwa.

Jakie przyczyny zadecydowały o ukształtowaniu się takiego właśnie modelu przedsiębiorstwa? W pierwszej mierze konkretne historyczne uwarunkowania. W niewątpliwym, początkowym okresie industrializacji, w warunkach daleko posuniętej izolacji gospodarki od rynków światowych, powstawały dopiero zrebry organizacji przemysłowej. Przedsiębiorstwa zamknięte, wewnętrznie samodzielne i zdane głównie na własne zasoby i siły dawały, jak się ocenia dzisiaj, gwarancję nieprzerwanej pracy.

W późniejszym wszak okresie warunki uległy poważnym zmianom, rozwinął się przemysł, izolacja ustępowała miejsca stopniowo rosnącej międzynarodowej wymianie towarów i osiągnięciu naukowo-technicznych. Mimo to zamknięta struktura produkcyjna zamiast zanikać, przeciwnie, umacniała się. Dlaczego? I tutaj dotykamy przyczyn istniejących po dzień dzisiejszy.

Pierwsza z nich, to założenie, w myśl którego szybki rozwój przemysłu i najpełniejsze zaspokojenie potrzeb na wytwory przemysłu, prowadzi poprzez uprzywilejowanie zakładów zajmujących się produkcją wyrobów finalnych. Jest to więc założenie wyrosłe na gruncie polityki wzrostu ilościowego. W praktyce prowadziło to do powstawania nie wyspecjalizowanych zakładów-montowni, lecz zakładów o szerokiej i skomplikowanej strukturze. Ukształtował się model zakładu, w którym wprowadzono i próbowano powiązać organizacyjnie niemal pełny zestaw procesów technologicznych — od własnych odlewów i kuźni służących obróbce wstępnej, poprzez wszystkie kolejne fazy obróbki: a poza tym różnorodność asortymentów, zespołów elementów, normalii; ponadto własna obsługa w dziedzinie produkcji narzędzi, remontu, na polu postępu technicznego itd. itp.

Z poprzednia związana była i jest nadal następna z kolei przyczyna. Jak wiadomo, kryteria oceny działalności zakładów preferują produkcję właśnie finalną. Stanowi ona przecież o realizacji wskaźnika wydajności pracy, a zatem i o kształtowaniu się funduszu płac, premii, nagród... Dzięki temu wła-

nie zakłady produkcyjne finalnej części w większymi względami przy podziale nakładów inwestycyjnych i z tych samych względów każdy producent starał się dostać do „klubu finalistów”.

Autarkiczna struktura zakładów produkcyjnych finalnej po pewnym czasie zaczęła żyć własnym życiem, kierować się własnymi specyficznymi „prawami i zwyczajami”. Domagała się m. in. nieustannego rozszerzania parku maszynowego. Rozdziała nieufność i niechęć do poszerzania społecznego podziału pracy, do kooperacji opartej na specjalizacji usług i produkcji wyrobów.

NA WYŻSZYM SZCZEBLE — TO SAMO

Tak to zjawisko wygląda, w dużym uproszczeniu, w skali mikro-ekonomicznej. Zrozumiałe, że suma wszystkich zakładów o zamkniętej strukturze produkcyjnej, utworzyła w efekcie określoną strukturę techniczno-produkcyjną w skali całego przemysłu. A ponieważ kierunki rozwoju w skali branż i gałęzi przemysłu również preferowały produkcję finalną, utrzymywała się zatem zarówno struktura zakładów, jak i struktura przemysłu. Powstały odcinki „niewrażliwe”, „najważniejsze”, „ważne”, „mniej waż-

ne” — należałoby go zatem znacznie rozbudować. Zakład otrzymuje jednak zbyt mało środków.

W tym samym jednak czasie inne zakłady z uzyskiwanych nakładów jakąś część przeznaczają na rozwój produkcji, tymże przekładają, ponieważ, zakład bielski nie może sprostać potrzebom. Z kolei rozproszenie nakładów prowadzi do hamowania postępu nowoczesności, do obniżania poziomu danej produkcji. Oto, jak daleko odeszliśmy od punktu wyjścia analizy — struktury produkcyjnej przedsiębiorstwa. Prawdopodobnie do tych samych problemów i wielu innych można by dobrać, zaczynając od zupełnie innych spraw, np. od polityki w dziedzinie asortymentów produkcji, poziomu mechanizacji i automatyzacji produkcji czy też zgoda od trudności, jakie napotyka realizacja programów modernizacji. Wszystkie bowiem drogi prowadzą w tym samym kierunku — do kompleksowej modernizacji i rekonstrukcji przemysłu elektromaszynowego, będącej warunkiem przejścia do jakościowego etapu rozwojowego.

EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁANIA

Faktem jest, że w ostatnich paru latach uczyniono w tej dziedzi-

gestyjnie. Okazało się wszelako, że „gestorzy” są o wiele bardziej skłonni do monopolizowania kierownictwa w danej dziedzinie, niż do produkowania „gestyjnych” urządzeń i przyrządów. Tak m. in. ma się sprawa z obrabiarkami do obróbki plastycznej. Zakłady, na które nałożono w drodze administracyjnej obowiązek wytwarzania tych właśnie maszyn, traktują to zadanie niezbyt chętnie — wartość całej produkcji rośnie, wartość zaś produkcji obrabiarek do obróbki plastycznej nie powiększa się.

Obecnie w resorcie przygotowuje się nowe zarządzenia, mające nałożyć na kilka zjednoczeń obowiązek uruchomienia produkcji ściśle określonej ilości urządzeń i przyrządów mechanicznych i automatyzujących procesy technologiczne. Być może zarządzenie odniesie skutek, ale może się również okazać, że nie — resort przekona się o tym dopiero w trakcie realizacji.

Z tych samych względów istnieje podstawy, aby obawiać się o los przedsięwzięć mających na celu podniesienie poziomu technologii w przemyśle maszynowym. Duże nadzieje pokłada się w szerszym niż dotąd upowszechnieniu obróbki plastycznej. Nic dziwnego, skoro samo tylko uszlachetnienie produkcji wytłoczek może przynieść

pierwszy zdecydowany się przeznaczyć na modernizację i rekonstrukcję niebagatelną kwotę 60 proc. całości nakładów inwestycyjnych. I stąd niepokój, czy aby wszystkie te pieniądze wydane zostaną zgodnie ze słusznymi intencjami, jakie leżą u podstaw wspomnianej decyzji. Zławsza, że już obecnie na niemałe trudności natrafia wygospodarowanie, bardzo zresztą skromnych sum celem sfinansowania programu poprawy technologii przemysłu maszynowego.

W MPC powstaje Zjednoczenie Urządzeń Technologicznych — inicjatywa ze wszech miar słuszną. Wiadomo jednak, że parę lat temu usiłowano tym zadaniem obarczyć zjednoczenie „Chemak” — bez większych skutków. Nie otrzymało ono bowiem odpowiednich na ten cel środków. Nic nie wskazuje na to, żeby nowe zjednoczenie było bogatsze. Ma ono powstać — przejąć z innych zjednoczeń pewną ilość zakładów, z których każde w swoim wianie wnosi bardzo urozmaicony program produkcyjny obejmujący nie tylko urządzenia technologiczne. W obecnej chwili można tedy mówić nie tyle o koncentracji sił i środków, ile o powstaniu nowej koncentracji administracji przemysłowej. Niewątpliwie, dodatkowe ognio koordynujące działalność przemysłu w omawianej dziedzinie jest potrzebne, ale nie wyczerpuje sprawy do końca.

KIERUNKI DZIAŁANIA

Ukształtowała się więc sytuacja, którą można scharakteryzować w kilku następujących punktach:

● istnieje niekorzystna struktura produkcyjna zakładów i zjednoczeń,

● wspomniana struktura i inne zjawiska wpływają ujemnie na efektywność ekonomiczną przemysłu, hamują przejście z jednego do drugiego wyższego etapu,

● istniejące aktualne programy modernizacji (w zakładach i zjednoczeniach) stanowią zbyt wąskie ramy dla kompleksowej realizacji zadań w tej dziedzinie,

● na skutek układu cen, systemu bodźców ekonomicznych oraz poprzednio wymienionych przyczyn pompa ssąca nie działa — szeroko rozumiany postęp techniczny napotyka opory, brak zainteresowania,

● w efekcie szeregu decyzji i inicjatyw o charakterze cząstkowym, które przynależące powinny najniższemu ogniwom przemysłu, obarcza czas i uwagę najwyższych ogniw do centralnego planifikatora wiążące, co dzieje się ze szkoda dla prac koncepcyjnych, długofalowych i kompleksowych.

Już na podstawie tych tez można wyrobić sobie pogląd co do niezbędnych zmian w detychczasowych kierunkach i metodach działania. Istnieje potrzeba zmian struktur zakładów i przemysłu, należy zmienić koncepcje programów modernizacji, aby były one w stanie wykrócić poza ciasne granice zakładów i zjednoczeń itd. itp. Trzeba jednak zdać sobie sprawę, że przejście od etapu wzrostu ilościowego do etapu wzrostu jakościowego wymaga nie tylko daleko idących przeobrażeń techniczno-produkcyjnych i organizacyjnych, także zmian w systemie zarządzania i planowania. Tak się bowiem stało, że jedno i drugie zbiegły się w czasie, dokonuje się wszak obecnie, choć powoli, również reforma systemu zarządzania. A tymczasem postęp techniczny na świecie nieubłagannie mknie do przodu, w tym samym czasie rosną i będą jeszcze szybciej rosły powiązania naszego przemysłu z rynkiem światowym.

Wszystkie te okoliczności komplikują sprawę, a równocześnie czynią ją pilną, wymagającą szybkiego rozstrzygnięcia. Jedyną rozwiązaniem tkwi wydaje się, w opracowaniu ogólnej, a zatem kompleksowej koncepcji rekonstrukcji i modernizacji całego przemysłu elektromaszynowego z towarzyszącymi mu branżami innych przemysłów. Program taki zawierać powinien, jak się wydaje, najogólniej biorąc, wskazówki co do kierunku i tempa zmian w strukturze techniczno-produkcyjnej przemysłu, w poziomie technologii wytwarzania, tempa wzrostu wydajności pracy itd. Odpowiednio do tego dopasować należałoby strukturę nakładów inwestycyjnych. Uwzględnione też powinny być czynniki ekonomiczne stymulujące szybszy postęp techniczny i ekonomiczny, uruchomienie pomp ssących. Należy się spodziewać, że wtedy właśnie powstanie na zakładach i zjednoczeniach nowe programy modernizacji, które wyjdą naprzeciw tej ogólnej koncepcji rozwojowej.

● Przed dwoma tysiącami lat rejon Nowej Stupi był największym okręgiem przemysłowym w Europie. W tym świętokrzyskim rejonie znalazło się 2 tys. pieców hutniczych do wytapiania żelaza, tzw. dymarek, które przeżywały, by za czasów Kraka prapolskie plemiona tylko polowały z lukami i wyszwały niedźwiedziom miod — jak to wynika z popularnej literatury. Z okazji dwutysiecznej rocznicy polskiego hutnictwa, w Nowej Stupi zorganizowano uroczystość wypotu żelaza wedle prasłowiańskiej technologii. Wypier rozpalono wici na okolicznych wzgórzach, co było ładne, ale niesensowne, bo Polanie zwoływali się tak na wojnę, a nie do roboty. Z tej okazji hutnicy w prasłowiańskich strojach: łapach, zgrzeszonymi płótnie i skórach, drzewianym węgiem rozpalili w hutniczych piecach, Rzęsłymiżkami powitano huty żelaza wydobyte po pewnym czasie z dymarek.

● Zespół konstruktorów pod wodzą inż. Jerzego Krakowiaka z Zakładów Konstrukcyjno-Doświadczalnych Przemysłu Maszyn Elektrycznych, stworzył pierwszą polską, szybką, bezwarunkową i cichszą, windę domową. Istnieje nadzieja, że odpowiada ona standardom szwedzkim, a nadzieje te są udziałem przede wszystkim ludzi, w których mieszkanach przesuwały się szciana windy powoduje piekielny hałas i tych, którzy sprzedają pół życia uwięzieni w ciemności i dźwiękach na wspinaczkach po schodach na drugie piętro. Chyba w wieg, polegający na przydzielaniu konserwatorów w lud mieszkań na najwyższym piętrze domów z windami o tyle jest mało skuteczny, że więcej jest wind niż konserwatorów, a niektórym z wind konserwatorzy muszą swe życie poświęcać bez reszty. Płaczą to, nie jesteśmy bezinteresowni, bo często reperujemy w windach, nie mamy czasu, żeby odciąć od nas od kontakt z Czytelnikami, więc ich pomiędzy piętrami.

● W odpowiedzi na „utyskiwania „Kroniki Beskidzkiej”, iż u progu lata męczącym grozi nudym, ponieważ w sklepach nie można dostać kapielówek, miejscowy Wydział Handlu właśnie odpowiedział, że są to insynuacje krywdzące, gdyż brak kapielówek był spowodowany ogólnym niedoborem podłoży tych ławek.

● Najbardziej tradycyjnie polską wytwórczością z metalu zajmuje się fabryka „Gerlach” w Drzewicy, która z roku na rok powiększa produkcję szablów. Aktualnie konserwatorskie zamówiło 150 szablów, pięknie grzebieniowych i zdobionych. „Gerlach” urobił w biały brzoń armie Francji, Szwecji, Niemiec i innych krajów. Produkcja „Gerlach” nasza jest dziełem pokolejowa — jak przypuszczamy — wojenną wytwórczością świątła.

● Instytut Rybnictwa Śródlądowego w Olsztynie skazał rybę na śmierć na modłę amerykańską, czyli na krześle elektrycznym, nie wiedząc, że koniec sieni i wycierzy. Łowić się będzie elektrycznymi łukami wazdanymi w wodę. Urządzenia elektryczne będą wprawdzie naganały ryby do elektrycznych pułap, ale nie racją rybaczenia sterować się będzie za pulpitem, naciskając guziki. Nowe urządzenia pozwalają na polowanie na wielkich głębiach, ale w ogóle nie pochłania czasu. Poza tym można będzie stosować odpowiednie nasilenie prądu itp., łowić tylko pewne gatunki, innym nie czyniąc szkody. W dalszej przyszłości — mamy nadzieję — te elektryczne nie mechanizmy będą jednocześnie elektrycznymi rusztami, automatycznie przewrótnie konserwy zatopione zostaną na dnie morza, z którego wydobywać się będzie od razu i dzie w sosie musztardowym w puszkach. Piękne, choć niejadłalne.

● Zakłady Łódzkie „Unitex” wypuściły na rynek w tym roku pierwszy milion metrów tkanin „Carmen” (nie mylić z papierosami, tkaniny o wiele lepiej się palą) i „Ninon”. Zresztą aktualnie nie ma nic z elany zmieszanej bawełną, co jak wiadomo daje razem wełnowość podobną bez udziału owcy. Wszystkie polega na apreturze. Tkanina ta w ogóle nie pochłania wilgoci, a jednocześnie przepuszcza powietrze. Ciału więc oddycha, a ubranie się nie przepaca z jednej strony, podczas, gdy z drugiej deszcz spływa po nim jak po kaczce. Przy niższych od wilny i elastyczności tkaniny stać się rewelacją. Nie trzeba będzie bowiem nosić ze sobą deszczowych płaszcz, bo sukienka, ubranie, kostium od razu będą nieprzemakalne. W przyszłym roku rynek będzie już kilka milionów metrów tego szczęścia.

● Najbardziej oszczędni są chłopi z woj. opolskiego. W kasach SOP trzymają oni przeciętnie dwukrotnie wyższe sumy, niż wynosi ogólnopolska średnia. Przeciętny jeden wkład na książeczce przekracza 5 tys. zł i to jest trzy razy tyle co w woj. bielsko-toskich. Takie różnice w druku nie wydają się imponujące, ale są duże, gdy chodzi o wielkie zbiorniki. Wtedy nie ma wątpliwości, że nie od rzeczy byłoby powołanie przy PKO ośrodka badawczego oszczędności. Podobne zmiłanowanemu zjawiska mogą bowiem znacząco różnić się w skali, a nie tylko w wielkości skoku inwestycyjnego. Albo, że pieniądze nie znajdują ujścia. Wiele ciekawych rzeczy można by z góry planować, wiedząc, że w kraju i w celach oszczędzania całej ludności, wsi, regionów, miast, środowisk itp.

MODERNIZACJA

ETAP WZROSTU JAKOŚCIOWEGO

ANTONI GUTOWSKI

ne”, „mało ważne”... Wyznaczniki te w poważnej mierze określały kierunki i natężenia strumienia nakładów inwestycyjnych.

W efekcie, daleko w tle za ogólnym rozwojem przemysłu elektromaszynowego, pozostał potencjał produkcji pomocniczej, co hamuje specjalizację i uwasowanie produkcji, podraża koszty wytwarzania. Niedorozwinięta jest baza produkcji urządzeń technologicznych — mechanicznych i automatyzujących procesy wytwórcze, warunkujących wprowadzenie nowoczesnych, wydajniejszych i ekonomiczniejszych metod produkcji. Wadliwość tej bazy uniemożliwia w istocie upowszechnienie już opanowanych w kraju w skali laboratoryjnej i półtechnicznej wielu technologii niekiedy na światowym poziomie. Przykładami mogą być niektóre procesy obróbki: elektrolizacyjnej, elektrochemicznej, spawalnictwo strumieniowym plazmą, obróbka skrawaniem z elektronicznym sterowaniem programowym i wiele innych.

Przemysł nie jest w stanie należycie zdyktować osiągnięć naszej nauki i techniki. Świadczy o tym m. in. bardzo niski udział w procesach obróbkowych — obróbki plastycznej, która z powodzeniem spełnia wymogi masowości produkcji, nadaje się bowiem doskonale do mechanizacji i automatyzacji. Niestety od wielu lat udział obróbki plastycznej maleje, gdy na świecie rośnie. Zmniejsza się także udział procentowy maszyn do obróbki plastycznej w produkcji obrabiarek ogółem. W latach 1957-1965 zmalał on z 12 proc. do niespełna 10 proc., gdy np. w CSRS wynosił 25 proc., w NRD 30 proc., a w niektórych innych krajach jeszcze więcej.

I jeszcze jeden przykład. Jedną z technologii decydujących o jakości produkcji jest, jak wiadomo, obróbka cieplna. Wymaga ona jednak specjalnych pieców grzewczych. Jednakże produkcja takich pieców w kraju nie została rozwinięta, import zaś jest z wielu względów utrudniony. W konsekwencji pieców tych w przemyśle jest, jak się szacuje, kilkadziesiąt razy mniej w stosunku do potrzeb.

Występuje więc sprzężenie zwrotne polegające na tym, że tendencje do utrzymania i utrwalenia zamkniętej struktury przedsiębiorstwa ugruntowywały strukturę produkcyjną przemysłu, z kolei kierunki rozwoju przemysłu utrwały wspomniany model przedsiębiorstwa. Nie pozostało to bez wpływu na strukturę organizacyjną administracji przemysłowej, zwłaszcza zjednoczeń. Formalnie one również ukonstytuowały się wg klucza wyrobów finalnych — jest zjednoczenie motoryzacyjne, lotnicze, przemysłu precyzyjnego, maszyn ciężkich itd. Był to zatem podział obiegający od struktury technologicznej przemysłu. Ale z biegiem czasu życie domagało się intensywniejszego rozwoju pewnych technologii. Ponieważ jednak zjednoczenia, na podobieństwo zakładów, stanowiły również zamknięte autarkiczne struktury, stały się nie do zaakceptowania, zaczęły tracić swój pierwotny charakter ukształtowany przy pomocy klucza wyrobów finalnych.

Jeśli jednak mówi się obecnie, i słusznie, że nawet granice państwowe są zbyt ciasne dla rozwoju specjalizacji produkcji, co dopiero granice zjednoczeń? W konsekwencji nie do rzadkości należą wypadki dublowania nakładów inwestycyjnych na rozwój tych samych technologii maszyn i części. Jeden z zakładów w Bielsku-Białej od pewnego czasu specjalizuje się w produkcji przekładni. Jednakże potencjał jego jest zbyt szczypliwy, nie jest więc w stanie zaspokoić wszystkich potrzeb prze-

nie więcej, niż w całym powojennym okresie. Można tu wymienić jednym tchem takie chociażby przedsięwzięcia, jak: ocena poziomu technicznego wyrobów (znana jako akcja ABC), podjęcie prac nad programami modernizacji i rekonstrukcji techniczno-organizacyjnej branż i regionów, wielka akcja usprawniania organizacji zarządzania przedsiębiorstwem, wydana kilka miesięcy temu uchwała KERM w sprawie podniesienia poziomu technologii przemysłu maszynowego, wspomniane już przegrupowanie nakładów inwestycyjnych itd. itd. Te i inne przedsięwzięcia przyczynia się niewątpliwie do stworzenia lepszych warunków wzrostu wydajności pracy, poprawy jakości produkcji, wyższej efektywności potencjału wytwórczego.

Nie można jednak przeoczyć, że niektóre inicjatywy i decyzje wysokiego szczebla hierarchii przemysłowej podjęte były w sytuacji, kiedy zawodziły oczekiwania, iż będą one dziełem zakładów i zjednoczeń. A więc upływał drogocenny czas, następowała zwłoka. Poza tym, co z praktyki wiadomo, sama realizacja przedsięwzięć napotykała niekiedy przeszkody trudne do pokonania. Chociażby na barierę zamkniętej struktury produkcyjnej, czy też system wskaźników dyrektywnych i wadliwie funkcjonujących mechanizmów bodźców ekonomicznych. W przemysle podejmuje się niekiedy decyzje słuszne, na czasie, sprawujące jednak wrażenie, że ich autorzy nie zawsze uwzględniają istnienie realnych przeszkód.

Czynione były niejednokrotnie próby otwarcia autarkicznych struktur zakładów i zjednoczeń. W tym celu po roku 1960 zakłady tworzyły w nieuprzedmiotowionych ośrodkach swoje filie-satellity. Z punktu widzenia deglomeracji efekt był naciągany, ale filie nie rozdzieliły struktury produkcyjnej. Zakłady-matki tworzyły bowiem nowe bądź przenosiły istniejące wydziały. Prócz tego z biegiem czasu w niektórych filiach zaczęły się również pojawiać tendencje do przekształcania się w zakład produkcyjny, finalnej.

Inną z kolei próbą było nałożenie na pewne zakłady obowiązku „świadczenia dostaw” kooperacyjnym innym zakładom. Powołano nawet zakłady i zjednoczenia tzw.

oszczędność w skali rocznej rzędu kilkuset milionów zł! Cóż, nie do rzadkości należały przypadki, kiedy z odkuwki swobodnie kutęj zdejmują się aż 40—60 proc. materiału w postaci wirów.

Okazuje się jednak, że zakładom kalkuluje się o wiele lepiej nabywanie takich właśnie odkuwek, aniżeli matrycowanych... Tona bowiem pierwszej kosztuje tylko 8 tys. zł, drugiej zaś aż 18 tys. zł! Rzecz jasna, obydwie ceny nie uwzględniają rzeczywistych kosztów — w jednym przypadku i wszystkich oszczędności — w drugim. Jeśli więc relacja cen nie ulegnie zmianie, jakaś gwarancja, że nawet po rozbudowie potencjału przeznaczanego do produkcji maszyn obróbki plastycznej, zakłady będą nabywać te właśnie urządzenia? Wszak już obecnie istnieje liczne przykłady wskazywać, że zakłady nie przejawiają żywego zainteresowania możliwościami do uzyskania w kraju nowoczesnymi mechanizmami, różnymi przyrządami, uchwytami pneumatycznymi itd. Pompa ssąca tam nie działa.

Po Wystawie Technologi Przemysłu Maszynowego w Katowicach wśród zakładów i zjednoczeń przeprowadzono interesującą ankietę. Ołów miały one odpowiedzieć na takie mniej więcej pytania: czy i w jakim zakresie pragnęliby wprowadzić u siebie ekspozowane na wystawie procesy i urządzenia wytwórcze; jakie nakłady zamierzają przeznaczyć na ten cel. Większość odpowiedziała, że chętnie wprowadzą u siebie te „nowinki”, dodając zarazem, że obecnie nie można ich nigdzie (w kraju) nabyć. To prawda i tutaj wypełniając ankietę mieli rację. Przy drugim jednak pytaniu szczerze chcieli znacznie osłabić, odpowiadając wyraźnie uprzywilejowali technologię służącą bezpośrednio wzrostowi wydajności pracy, dyskrzynując technologię związane z poprawą jakości produkcji. Stąd najwyższą wskaznik planowanych nakładów uzyskała technologia, przykładowo, obróbki skrawaniem, najsłabszy natomiast technologia obróbki cieplnej i powłok ochronnych. A te ostatnie, jak wiadomo, bardzo często decydują o jakości maszyn i urządzeń.

Przypomnijmy w tym miejscu, że omawiane wyżej zjawiska mają miejsce w okresie, kiedy po raz

KOMPUTER W GUS

Choć mamy już w kraju wiele elektronicznych maszyn cyfrowych do przetwarzania danych, stosunkowo długo czekała na takie urządzenie instytucja bodaj najbardziej go potrzebująca — Główny Urząd Statystyczny. Ale ostatnio GUS otrzymał już komputer, i to najnowszy pod względem wydajności obliczeniowej spośród zainstalowanych w naszym kraju. Jest to zakupiona w angielskiej firmie International Computers and Tabulators maszyna typu ICT-1905.

Maszyny tej serii mogą być w miarę wzrostu potrzeb odpowiednio rozbudowywane, a zestaw zainstalowany w GUS charakteryzuje m. in. następujące parametry: predkość liczenia — 143 tys. operacji dodawania i odejmowania lub 23—25 tys. operacji mnożenia i dzielenia na sekundę; pojemność pamięci wewnętrznej — 32 tys. słów. Dane wprowadza się do maszyny z kart dziurkowanych (z predkością 800 kart 80 kolumno-

wych na minutę), a wyniki opracowań wyprowadza się z maszyny przy pomocy drukarki pracującej z predkością 1350 wierszy (do 60 znaków każdy) na minutę. Masowe dane wykorzystywane w opracowaniach można zapisywać na 6 jednostkach taśmy magnetycznej, pracujących z predkością zapisu i odczytu 60 tys. znaków na sekundę.

Zainstalowanie w GUS elektronicznej maszyny cyfrowej — to zasadniczy krok na drodze do unowocześnienia techniki i organizacji opracowań statystycznych. Komputer pozwoli nie tylko na przypieszenie opracowań wyników badań statystycznych, ale również na poprawę dokładności informacji statystycznej, rozszerzenie stosowania metod matematycznych w badaniach statystycznych, usprawnienie organizacji tych badań i w związku z tym wszystkim — również na wzbogacenie zakresu informacji statystycznej.

Rzecz jasna uzyskanie wszystkich tych korzyści — to jeszcze kwestia pewnego czasu, niezbędna dla zdobycia odpowiednich doświadczeń w stosowaniu tego rodzaju elektronicznej maszyny cyfrowej. Ale w trosce o skrócenie tego czasu do minimum i o jak najszybsze pełne wykorzystanie tego bądź co bądź nader kosztownego, a zarazem bardzo efektywnego urządzenia — prace przygotowawcze związane z wykorzystaniem komputera rozpoczęto w GUS już przed paru laty. Szkolono operatorów i programistów, badano doświadczenia w tym zakresie zagranicznych urzędów statystycznych, przygotowywano kilkadziesiąt konkretnych programów (dot. m. in. statystyki przemysłu, postępu technicznego, pracy, handlu zagranicznego, budżetów rodzinnych, ruchów ludności i in.).

Dla zapewnienia odpowiednich warunków rozwoju i doskonalenia metod i techniki opracowań statystycznych — rząd podjął 24 maja br. specjalną uchwałę, na mocy której m. in. utworzono w GUS wyodrębniony pion organizacyjny. A mianowicie powstał tu Zarząd Mechanizacji i Automatyzacji O-

pracowań Statystycznych, któremu podlegają: Elektroniczny Ośrodek Obliczeniowy wyposażony w wyżej omówiony komputer, Zakład Techniki Statystycznej oraz wojewódzkie stacje maszyn liczących (jest ich dziś 13, a do końca przyszłego roku stacje takie zostaną zorganizowane już we wszystkich województwach; ich zadaniem jest nie tylko usprawnienie opracowań statystyki państwowej, ale też odciążenie organów rad narodowych).

Tak więc poważnemu wzrostowi zakresu opracowań i publikacji statystycznych, jaki obserwujemy w ostatnich latach, towarzyszy dziś również unowocześnianie techniki i organizacji opracowań. Gdy znajdzie ono swój wyraz w dalszym przyspieszeniu terminów, polepszeniu jakości i powiązaniu zakresu opracowań statystycznych — przyniesie to naszej gospodarce niewątpliwie pokaźne korzyści.

(S)

PIERWSZE wydanie książki rozeszło się błyskawicznie. Na postanowieniu wznowienia tej pracy przez „Książkę i Wiedzę” zaważył nie tylko fakt wyczerpania pierwszego nakładu, lecz także niezwykle wysoka ocena edycji dokonana w licznych notatkach i recenzjach (również zagranicznych). Zresztą w tej chwili — kiedy dokonuje się zmian w systemie kształcenia, kiedy toczy się ożywiona dyskusja publicystyczna nad kształtem naszego szkolnictwa — książka, której treścią jest reforma szkolnictwa i odpowiadające jej strukturalne przemiany w związku z realizacją postulatów kształcenia politycznego, jest szczególnie aktualna.

struowania modeli naukowych w dydaktyce oraz miara ich wartości. Struktura bowiem modelu nie jest zwykłym odtworzeniem, fotografią rzeczywistości szkolnej (mimo że bez elementów rzeczywistości wyabstrahowanej modelu tworzyć nie sposób), lecz narzędziem naukowemu kształtowania, doskonalenia, formowania i reformowania tej rzeczywistości. Dlatego też nie jakkolwiek podobieństwo, lecz możliwość głębszego, wnikiwszego, a więc lepszego zrozumienia danej rzeczywistości szkolnej jest istotą modelu. Ale aby zrozumieć sytuację modelowaną, należy znać i rozumieć sytuację rzeczywistą, a więc taką, jaka jest, ze swoimi osiągnięciami i błędami, wadami i

można na poziomie naukowym posługując się kategoriami modelowymi. Sprowadzając pewne kompleksy zagadnień do postaci modelu i, co najważniejsze, sformułowania podstawowe twierdzenia i postulaty poszczególnych modeli, możemy porównywać kompleksy zagadnień, sformułowania dotyczące ustrojów szkolnych, założeń i twierdzenia poszczególnych struktur i treści oraz organizacji poszczególnych systemów szkolnych. Możemy więc zestawiać i na tej drodze dochodzić do naukowo uzasadnionych wniosków. Rzecz bowiem w pedagogice porównawczej ma się tak, jak z ułamkami o różnych mianownikach: aby je porównać, do siebie dodać, od siebie odjąć, musimy sprowadzić je do wspólnego mianownika.

... Model nowoczesnej szkoły mógł powstać dzięki różnym zestawieniom i porównaniom: a. przede wszystkim dotychczasowych, historycznych, polskich osiągnięć i potknięć na różnych etapach rozwoju politycznego i gospodarczego z osiągnięciami ZSRR, USA i NRD, a więc z żywymi i aktualnymi układami i systemami edukacji na świecie, b. z osiągnięciami równoległe przebiegających przekształceń strukturalnych reszty państw budujących ustrój socjalistyczny, c. ze stanem edukacji i tendencjami rozwojowymi różnych typów szkolnictwa we Francji i Szwecji, w Austrii i w Niemieckiej Republice Federalnej oraz we Włoszech, d. ze stanem edukacji i tendencjami rozwojowymi systemów szkolnych innych współczesnych państw industrialnych dzisiejszej Europy. Mamy tu więc do czynienia z konstruowaniem modelu naukowego nowej szkoły na podstawie wniosków i decyzji wynikających z porównawczej pedagogiki oraz na podstawie twierdzeń i postulatów wynikających z analogii modeli dydaktycznych różnych państw. Rzecz zrozumiała, że inne wnioski wynikają tu z porównania i z zestawienia zadań i celów ideologicznych, inne zaś z zadań i celów merytorycznych (np. nauczanie matematyki, nauczanie fizyki, chemii).

Tak więc na naszych oczach, w naszych czasach, we współczesnych nam latach, miesiącach i dniach, które przemijają stają się równocześnie i naszą przyszłością, rodzi się wielki porządek i zaczyna początek nowego stulecia. ... Badanie i nauczanie, nauka i wiedza, uczenia wyższa i szkoła, metodologia badań i teoria kształcenia są katalizatorami tego wielkiego i nieodwracalnego procesu narodzin nowego ery. Świat jutrzejszy powstaje m.in. w systemach dydaktycznych dzisiejszej szkoły.”

K. S.

IGNACY SZANIAWSKI — HUMANIZACJA PRACY A FUNKCJA SPOŁECZNA SZKOŁY — Antynomie kształcenia ogólnego, politécnicznego i zawodowego oraz drogi ich przekształcenia — Wydanie drugie — Książka i Wiedza — Biblioteka Nauki o Pracy — Warszawa 1967.

Co nowego w Roczniku Statystycznym 1967

UKAZAŁ się już nowy rocznik statystyczny — publikacja co roku z niecierpliwością oczekiwaną. Zawiera ona — jak zwykle — kompleksowy zestaw informacji liczbowych o rozwoju gospodarki narodowej i o społecznym życiu kraju w roku ubiegłym, na tle analogicznych danych za lata poprzednie. A ponadto obszernie informację z dziedziny statystyki międzynarodowej.

Ta niewatpliwie najistotniejsza publikacja GUS w ostatnich latach jest systematycznie ulepszana, np. w roku ubiegłym wprowadzono bardzo pozytywny charakterystykę regionów ekonomicznych. Również Rocznik Statystyczny 1967 zawiera wiele dalszych pozytywnych innowacji.

Rozszerzono tematykę rocznika w zakresie tych problemów, które szczególnie żywo interesują czytelników. Wyodrębniono nowe działy: CENY; DOCHODY I SPOŻYCIE; PŁACE, UBEZPIECZENIA SPOŁECZNE; SEJM, RADA PAŃSTWA, RADY NARODOWE, ORGANIZACJE SPOŁECZNE. Oczywiście zagadnienia te były uwzględniane również w poprzednich rocznikach, ale obecnie opracowano je znacznie szerzej.

Szczególnie wiele nowych tematów znajdujemy w dziale DOCHODY, SPOŻYCIE, zamieszczono tam bowiem po raz pierwszy: zbiorcze dane dotyczące dochodów ludności z tytułu wynagrodzeń za pracę i świadczeń społecznych, dane o dochodach nominalnych i realnych ludności chłopskiej z produkcji rolniczej, szacunek dochodów netto ludności z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej, szacunek wartości niektórych świadczeń pieniężnych na rzecz ludności, szacunki spożycia przez ludność dóbr materialnych i usług niematerialnych, dane o wyposażeniu gospodarstw domowych w niektóre przedmioty trwałego użytkowania, szacunek nakładów ludności na prywatne i spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe.

Poza tym wśród nowych działów — w dziale CENY zamieszczono po raz pierwszy tablice: „Wskaźnik cen usług nabywanych przez ludność” i „Ceny skupu ważniejszych produktów rolnych według województw”. W dziale PŁACE dodano tabele „Nagrody i inne wypłaty nie objęte funduszem płac w gospodarce społecznej”, a w dziale UBEZPIECZENIA SPOŁECZNE tabele dotyczące: płac ubezpieczonych — w „ZUS”, zasiłków pracowniczych, rent itp.

Wyodrębnienie nowych działów nie tylko wiąże się z rozszerzeniem tematyki, ale też powinno sprzyjać bardziej przejrzystemu układowi treści rocznika. Zbyt różnorodny tematycznie dawny dział „Płace, ceny, spożycie, budżety ro-

dzinne” czy dział „Inne” słusznie rozbito, choć nowa kolejność w niektórych przypadkach może budzić wątpliwości („Dochody, Spożycie” przed działami „Płace”, „Ubezpieczenia społeczne”, „Sejm, Rada Państwa, rady narodowe, organizacje społeczne” pomiędzy działami „Geografia, Meteorologia” i „Ludność”).

Treść rocznika wzbogaciła się o ciekawe i ważne tematy nie tylko w nowych, lecz również w tradycyjnych działach (LUDNOŚĆ, ZATRUDNIENIE, PRZEMYSŁ, BUDOWNICTWO, ROLNICTWO, SZKOLNICTWO I NAUKA, KULTURA I SZTUKA, FINanse i inne). Oto tylko przykłady niektórych nowych tematów: zatrudnienie w podziale na sferę produkcji materialnej i innej działalności, praca nakładczą w przemyśle społecznym, wartość usług przemysłowych dla ludności, produkcja i usługi produkcyjne uspołecznionych przedsiębiorstw — budowlano-montażowych, kubatura oddanych budynków mieszkalnych według metod wykonania, wartość produkcji globalnej i czystej rolnictwa jako działu gospodarki narodowej, rolnicze związki i zrzeszenia branżowe, zadzwienia, wpływy i wypłaty dewizowe na turystykę zagraniczną, wpływy budżetu państwa z podatku od wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych, nagrody w dziedzinie nauki i za twórczość artystyczną, studia podplomowe, kursy języków obcych, wymiana kulturalna z zagranicą — itd., itd.

Nie obyło się bez rozszerzenia tematyki również drugiej części rocznika, którą stanowi PRZEGŁĄD MIĘDZYNARODOWY. Dodano tu m. in. tablice: „Udział i miejsce Polski w świecie i w Europie”, „Ruch naturalny ludności według kontynentów”, „Samobójstwa”, „Nakłady inwestycyjne według działów gospodarki narodowej”, „Udział ważniejszych rodzajów transportu w przewozach ładunków”, „Zabici i ranni w wypadkach drogowych”. Doszły tu nawet dwa nowe rozdziały: HANDEL WEWNĘTRZNY, SPOŻYCIE, PŁA-

CE, KOSZTY UTRZYMANIA (z nowymi tablicami: „Dynamika sprzedaży w handlu detalicznym”, „Wskaźnik płac nominalnych poza rolnictwem i leśnictwem”, „Wskaźnik cen detalicznych towarów i usług konsumpcyjnych”) oraz FINanse (z tablicami: „Obieg pieniężny”, „Wkłady oszczędnościowe”, „Kursy walut”).

Jak widać na tych przykładach Rocznik Statystyczny 1967 został wzbogacony o bardzo wiele tematów interesujących i ważnych dla czytelników. Ponieważ jednak rozmiar tej publikacji nie mogą rozmiarów tej publikacji — resztę się w nieskończoność — równocześnie wyeliminowano pewne zbyt specjalistyczne ujęcia, potrzebne dla mniejszych kręgów czytelników, a łatwie do znalezienia w innych publikacjach statystycznych. Wobec faktu, iż obecnie GUS wydaje równocześnie serię roczników branżowych — tego rodzaju tendencja wydaje się słuszną.

Niemniej jednak tak znaczne rozszerzenie zakresu tematycznego rocznika spowodowało dalszy wzrost objętości tej publikacji: w porównaniu z poprzednim ilością tablic została zwiększona o 84, a ilość stron — o 28 (do 804 stron). Aby ułatwić Czytelnikom korzystanie z tego tak bogatego zestawu danych — poszerzono nieco zakres objaśnień do poszczególnych działów czy tablic, a równocześnie po raz pierwszy zastosowano w wielu przypadkach odnośniki do dodatkowych informacji na dany temat zawartych w innych działach czy tablicach rocznika.

Oczywiście, wszystko to nie oznacza, że mawo do czynienia z publikacją już doskonałą; na pewno sporo jeszcze tu trzeba i można ulepszać. Ale konkretne uwagi na ten temat mogą nasuwać się dopiero po dłuższym okresie korzystania z tej publikacji. I warto, aby wszyscy użytkownicy Rocznika Statystycznego 1967 wzięli udział w zaleconej do poszczególnych egzemplarzy ankiecie, która ma pomóc w dalszym dostosowywaniu treści tej publikacji do naszych potrzeb. (S)

Zbliżenie szkoły do życia

Autor oparł swe rozważania na bogatym materiale faktograficznym, zwłaszcza zaś na doświadczeniach polskiego ruchu reformatorskiego lat 1958—1966, a także na wszechstronnym przedstawieniu tej problematyki w jej aspekcie socjologicznym, dydaktycznym i organizacyjnym w ZSRR i NRD.

Zresztą wszędzie na całym świecie dyskutuje się nad koniecznością zbliżenia szkoły do życia. Wszędzie rewolucja w technice i nauce wysunęła zupełnie nowe problemy dotyczące struktury i treści zarówno szkoły zawodowej, jak i ogólnokształcącej. To jednak, co ogólnie jest znamienne i dominujące w socjalistycznej reformie szkolnej, to co tę reformę odróżnia od innych reform we współczesnym świecie, to dążność do upowszechnienia szkoły średniej, to nowa funkcja szkoły, a zwłaszcza jej rola w humanizacji pracy przyszłego robotnika, to dążność do przezwyciężenia antynomii wykształcenia ogólnego, zawodowego i politécnicznego w teorii, to przezwyciężenie antynomii w praktyce nauczania.

A jak zrealizować te cele? Oddajmy głos Autorowi:

„Miarą wartości modelu naukowego w dydaktyce nie jest bynajmniej podobieństwo struktur — tej modelowej i tej drugiej, zwanej rzeczywistością szkolną. Zdolność przekształcania i korygowania rzeczywistości szkolnej, polityki oświatowej, organizacji życia wewnątrznej szkoły i systemu organizacyjnego różnych typów szkół przez rzeczywisty, naukowo skorygowany model — oto sens kon-

sprzecznościami. Wreszcie przykładami i różnego rodzaju relikwiami. W ten sposób podkreślamy wyraźniej niż dotąd relację wzajemną między modelem jakiejś rzeczywistości szkolnej a rzeczywistością szkolną jako taką. Użyte wyrażenie „fotografia” (nawet w cudzysłowie) upraszcza rzeczywistość, odbarwia ją, zamraża jej dynamikę, nie oddaje więc w pełni stanu odniesienia między modelem a rzeczywistością. Dlatego też nigdy nie da się osiągnąć absolutnej zgodności obu struktur. Struktura rzeczywistości ulega przekształceniu dowolnym i mimowolnym, celowym i przypadkowym, przede wszystkim jednak — głównie — dzięki założeniom i postulatowi modelu naukowego. Ale korekcie też i uzupełnieniu podlega, jak się rzekło, i model sam. Tak więc nie tylko rzeczywistość szkolna, ale i model mają charakter historyczny.

... Modele naukowe w tego typu badaniach mają doniosłe wręcz znaczenie. Metody bowiem, którymi posługiwała się (dotąd) pedagogika porównawcza, wiodły do twierdzeń dowolnych, wniosków mało prawdopodobnych, zestawień wręcz niedopuszczalnych i porównań często kolidujących z elementarnymi wymogami nauki. Toteż mistyfikujący stan pedagogiki porównawczej rzucał się od dawna w oczy, a reklamatorstwo niektórych reprezentantów tej dziedziny pedagogiki nie wróży szybkiego wyjścia z impasu. Modele naukowe stanowią dla pedagogiki porównawczej zupełnie nową szansę. Albowiem pedagogikę porównawczą uprawiać

FISKUS POD STEPKĄ

DOKONCZENIE ZE STR. 1

ca zasadnicza. Nagroda za efektywność eksportu jest czymś mniej ważnym — nadzwyczajnym dodatkiem. Jej wysokość maksymalna jest zresztą o przeszło połowę niższa, niż wysokość premii kwartalnej.

Nie można też np. przypuścić, że za gra o nagrodę i za machnięciem ręką na premię kwartalną skutecznie opowiedzą się robotnicy, mający szansę na nagrodę eksportową, a nie otrzymujący premii kwartalnej, gdyż ich wpływ na politykę ekonomiczną przedsiębiorstwa nie jest dostatecznie duży po temu, a w każdym razie nie przeciwny im wpływ negocjującego z handlem i wyższą administracją kierownictwa przedsiębiorstwa.

Nie jest tedy możliwa taka gra, by stocznia rezygnowała z wykonania planu akumulacji dla uzyskania wyższej kwoty nagrody za efektywność eksportu. Może jednak manewrować tak, żeby i wilk był syty i owca cała. Czyli dążyć do obniżenia ceny zbytu nie naruszając wielkości planowej akumulacji, ale zmniejszając koszty własne wytwarzania. Operacja taka nie może się dokonywać w łonie samej stoczni. I tu dochodzimy do problemu kluczowego — kooperacji. Ze jest on kluczowy dla obniżenia kosztów własnych, świadcza o tym następujące dane:

Robotnicza własna stocznia (tu Stocznia Gdańska) ma 4-procentowy tylko udział w wartości wytworzonego okrętu. 60—80 proc. wartości okrętu wytwarzają kooperanci, których jest około tysiąca firm. Gdyby stocznia jedna czwarta obniżyła swoje koszty wytwarzania, co oczywiście jest nieprawdopodobne, koszty własne przy wytwarzaniu okrętów zmalałyby o 1 załadowy procent i w zbliżonej skali wzrosłaby wielkość nagrody eksportowej. Aby uzyskać istotny wskaźnik obniżki kosztów okrętu, a w związku z tym oddziaływanie na nagrodę, trzeba by sprawić obniżkę kosztów u kooperantów. przy-

najmniej u głównych spośród tego tysiąca.

Ale dla stoczni wartość dostaw z kooperacji mierzona jest znowu w cenach zbytu kooperantów. Obniżenie — z jej punktu widzenia — kosztów wytwórców producenta finalnego, to obniżka ceny zbytu kooperantów. Kooperanci zaś mają swój dyrektywny plan akumulacji i oczywiście nawet nie śmielić im przez głowę myśl, że by obniżyć cenę zbytu po to, by uzyskać większą kwotę nagrody eksportowej z zagrożeniem wykonania planowej akumulacji. Byliby mniej po temu chętni od stoczni, ponieważ uzyskują tylko niewielką część funduszu nagród eksportowych, jaki stocznia przekazuje dla swoich kooperantów, aby wynagrodzić ich udział w poprawianiu efektywności swojego eksportu.

Oczywiście gra o udział w nagrodzie eksportowej powinna skłaniać kooperantów znowu do takiego manewrowania, by obniżyć cenę zbytu nie kosztem niewykonania planowanej akumulacji, ale w drodze obniżenia kosztów własnych wytwórców. Podejmowaniu takiego trudu nie sprzyja wszakże praktyka przyznawania przez producenta finalnego premii dla swych kooperantów. Życie bowiem odbiega od założeń, którymi powodowali się projektodawcy regulaminu nagrody. Z obliczenia kwartalnej efektywności eksportu i z regulaminu nagrody wynika kwota globalna nagrody, jaką uzyskała stocznia. Natomiast to, ile z tej nagrody przekaże danemu kooperantowi ma już charakter uznaniowy. Praktycznie nie bierze się tu pod uwagę ceny zbytu kooperantów i dążności do jej obniżenia, bo takie zjawisko dotąd nie istnieje i stocznia nie ma wielkiej nadziei go wywołać. Płaci się po prostu za terminowość i jakość dostaw. Oczywiście teoretycznie. W praktyce bowiem dostaje nie ten, kto zawsze robi dobrze i na czas. Dostaje przede wszystkim ten, kto postępuje przeciwnie, albo w ogóle broni się przed zawarciem umów kooperacyjnych. Jemu się płaci, żeby zachęcić, spowodować tym razem

lepszą jakość, tym razem terminowo dostawę. O tych zawsze dobrze pracujących głowa nie boli, koło nich szkoda fatyki skakać, a co dopiero mówić o wyrzucaniu na nich pieniędzy — cennego instrumentu usprawniania kooperacji.

Część nagrody eksportowej, jaką producent finalny płaci kooperantom ma więc w praktyce, niezależnie od innych założeń, charakter awaryjny. Nie jest to źle — bo taki fiskalny instrument wielce jest pożyteczny. Ale...

Skończą kooperanci dostają nagrodę nie w zależności od tego, jaki ich cenę zbytu oddziałuje na opłacalność eksportu, tedy nie mają bodźca, by przez obniżkę cen zbytu polepszyć dewizową efektywność eksportu. W tych warunkach ich zmartwienie jest tylko wykonaniem planu, tj. planu wartości, akumulacji, asortymentowego kooperacji, spóstrzenie zadaniom, od których automatycznie zależy ich zwykłe premie a nie oddziałanie na efektywność eksportu. O obniżce ceny zbytu można by wtedy rozmyślać, gdyby kandydaci na kooperantów ubiegali się o dostawę dla stoczni, gdyby stocznia wybierała sobie kooperantów w drodze przetargu, w którym wygrany byłby ten, kto daje np. niższą cenę, gdyby istniał rynek odbiorcy. Jest przeciwnie. Istnieje rynek dostawcy, a zakłady przemysłowe pracujące dla przemysłu okrętowego na ogół trzeba administracyjnie zmuszać do kooperacji. W tym stanie rzeczy stocznia ma małą możliwość oddziaływania na koszt własny zbudowania okrętu. Aby więc nagroda ta była bodźcem do obniżania ceny zbytu — nawet jeśli jej wypłata na rzecz kooperantów pozostaje uznaniowa — trzeba by wzmocnić wspólnotę interesów kooperant — producent finalny. Pewne kroki usiłowano tu zrobić.

Z pierwszszym dniem bieżącego roku zaistniały tu zmiany, których istotą było to, że gros akumulacji miało teraz płynąć od producenta wyrobów finalnych. U kooperantów ciężar powinności wypracowywania akumulacji został zmniejszony, właśnie dla obniżenia

cen zbytu. Głównym tego celem było uklarowanie kosztów własnych. W Stoczni Gdańskiej planowana wielkość akumulacji wzrosła o blisko 100 procent. Ale oto wbrew spodziewaniam cenę zbytu dyktowała przez kooperantów nie zmniejszły się. Dyktuje to stoczniom konieczność podniesienia własnej ceny zbytu. Cała ta operacja gozi w opłacalność eksportu. Albo komisja cen zgodzi się na podniesienie ceny zbytu okrętów i wtedy plan akumulacji będzie wykonany, ale o nagrodzie za efektywność eksportu nie ma mowy, albo się nie zgodzi, ale nagroda ta nie wystarczy na otarcie łez po innych premiach i dostatkach.

To są wszakże zaburzenia doraźne. Wynikają one z wadliwego — skutkiem owoenych starań i wybiegów przemysłu kooperującego ze stoczną — wykonania dobrego zamysłu przerzucenia na producentów finalnych obowiązku uzyskiwania dla gospodarki narodowej akumulacji.

W tym miejscu wypada poczynić dygresję. Zastanawiano się nad fenomenem przemysłu japońskiego m. in. okrętowego, który podbija świat swoimi wyrobami głównie dzięki konkurencyjnym cenom. Nie są one przecie dumpingowe a ich główną tajemnicą jest względnie tania robotnicza plus ileś tam jeszcze czynników, o które mniejsza. Otóż okazało się, że japoński przemysł okrętowy może tanio sprzedawać (jeśli chodzi o naszkortkowy system przyczyn), dlatego, że ma budowę koncernową. Liczy się zysk koncernu jako całości. Stocznia dostaje np. silnik po koszcie własnym wytwórcy pracującego w ramach tego samego co budowniczo wie okrętów koncernu. U nas zysk, akumulację nalicza sobie producent na każdym etapie wytwórczego łańcucha, u którego finalu znajduje się zbudowany okręt.

Kto wie, czy właśnie ta droga skupienia powinności gromadzenia akumulacji u producenta finalnego nie wiodzie do stworzenia wspólnoty interesów wytwórcy cząstkowy — producent finalny. Gdyby zastosowano został rachunek koncernowy, to

znaczy, gdyby kooperanci sprzedawali po koszcie własnym swe wyroby do stoczni, zaś zysk stoczni dzielony byłby wórnie pomiędzy przedsiębiorstwa pracujące w ramach kooperacji nad wytworzeniem okrętu — może wówczas powstałyby warunki do starań kooperantów o obniżenie kosztów własnych. Większy zysk ze sprzedaży statku oznaczałby i zysk każdego przedsiębiorstwa kooperującego. Uzyskiwałoby ono bowiem swój udział w zysku globalnym w proporcji do wielkości udziału w wytworzeniu okrętu i w zależności od tego na ile niskimi były jego koszty własne. Podobnie nagroda eksportowa, wypłacana już nie uznaniowo, ale w takiej właśnie proporcji stawałaby się instrumentem nacisku producenta finalnego na kooperantów, nacisku zmierzającego nie tylko do tego, by pracowali oni dobrze i dostawali zamówienia o przewidzianym czasie, ale również, by wytworzyli jak najtaniej, nie kłopotując się o planową akumulację.

Przy takim układzie trwałej wspólnoty interesów zlikwidowany by został uznaniowy, czyli awaryjny charakter nagród za efektywność produkcji eksportowej dla kooperantów. Nagrody uznaniowe o tyle są niedoskonałe, że nie mogą być bodźcem współsterującym politykę produkcyjną przedsiębiorstw i ich programem, gdyż ich uzyskanie zawsze jest niepewne. Ich siła sprawcza sprowadza się do przeznaczenia jakichś nadgodzin na cele, na których zależy dawcy nagrody, zamiast na inne cele, na zrzuconiu z maszyn jakiegos zamówienia, na rzecz innego, za którego wykonanie obiecano fabryce coś extra. A przecież od producenta silników efektywność eksportu statków zależy w podobnym mierze co od budowniczego okrętów. Dodać tu ponadto wypada, że na gruncie pomiaru produkcji wedle wartości gra producentów o wzrost efektywności eksportu poprzez zabieg zmierzający do obniżenia ceny jest mniej realna, niż gdyby wchodził w grę wskaźnik zreformowany, ponieważ dążność do wykonania planu mierzonoj wartości globalnej produkcji nie zawsze skłania do wytwarzania, jak najtaniej i do podejmowania się produkcji asortymentów, od których najbardziej zależy efektywność eksportu. Nagroda za opłacalność eksportu nie stanowi przynajmniej w

przypadku stoczni — dostatecznej przeciwwagi dla tej tendencji, gdyż — jak wspominałem na wstępie — jest ona niższa od normalnych bodźców i, co za tym idzie, jej siła oddziaływania jest mniejsza. W tym miejscu wypadnie jednak powziąć się po raz drugi „ale...”. Jest tak obecnie, gdy stocznia uzyskuje nagrody. W sytuacji gdy ceny zbytu kooperantów nie zmalały, a planowa akumulacja stoczni wzrosła, co grozi koniecznością podniesienia cen zbytu, stocznia staje w obliczu utraty nagrody. I — jak się okazuje, przemysł okrętowy podejmuje batalię o obniżenie cen jakie płaci kooperantom albo o obniżenie planowanej aktualnie akumulacji. Gdyby nagroda za efektywność eksportu nie istniała — nie istniałby bodziec dla takich starań, cena zbytu okrętów byłaby stocznią obojętna, pozostając tylko zmartwieniem handlowców nie podlegającym przez producentów. Nagroda w tej sytuacji zaczyna działać jako bodziec. Istnieją pewne możliwości zmniejszenia oddziaływania nagrody jako bodźca.

Można oczywiście i chyba trzeba wysokość nagrody uzależniać nie tylko od efektywności eksportu, ale i od przystość tej efektywności, tak aby premiowane tu były nie tylko osiągnięcia zaistniałe, ale i starania na rzecz progresywnego obniżania się kosztów własnych.

Wreszcie nagroda ta w znaczniejszej mierze stawałaby się bodźcem, gdyby przemysł okrętowy, wzorem niektórych innych, ekonomicznie i organizacyjnie związał się w jeden koncern również z biurem eksportowym, uzyskując większy wpływ na rozmiary i politykę sprzedaży, a także na warunki sprzedaży.

Konkludując wyrażam tedy przypuszczenie, że może rozwiązanie w postaci zastosowania rachunku koncernowego, likwidującego powstające dziś sprzeczności interesów między kooperantami i producentami finalnymi, prowadziłoby do harmonijnego starań całego koncernu przedsiębiorstw produkcyjnych, pracujących przy wytwarzaniu okrętu, o obniżenie cen zbytu w drodze obniżki kosztów własnych, co byłoby świadomą grą i o wysoką normalnej premii kwartalnej oraz funduszu zakładowego i o wysokości nagrody za efektywność eksportu.

JERZY URBAN

ŁAWKI

P A R K O W E

DWUKONSOŁOWE

w cenie 600 zł/szt.

sprzeda:

SPÓŁDZIELNIA PRACY „MECHANIKA”

w Krakowie ul. Łazarza 13 tel. 567-76.
Kównocześnie Spółdzielnia nasza

sprzeda:

W A Ł K I
Ż E L I W N E

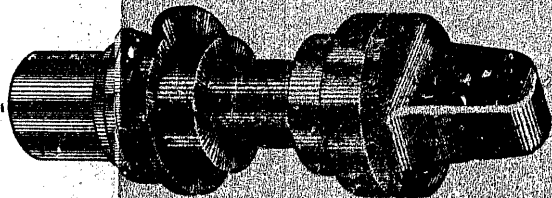
ZL-18
w ilości ca 20 ton,

o wymiarach:

Ø 25 — Ø 35 cm, dł. 50 cm.

Oferty kierować pod adresem j. w.

KR-53



Jaki powinien być model?

JAN ŚWIERCZAK

Z WIELKĄ uwagą przeczytałem w 36 numerze „Życia Gospodarczego” artykuł dyskusyjny Lucjana Malana pt. „Przyszłość analizy kompleksowej”. Wydało mi się, że do rozpoczęcia w ten sposób dyskusji wciągnąć należy kregi ekonomistów realizujących w praktyce Uchwałę 261/65 Rady Ministrów (w sprawie przeprowadzania analiz ekonomicznych w gospodarce narodowej).

Autor artykułu z głęboką znajomością rzeczy ujawnił „rozterki” nurtujące pracowników służb ekonomicznych przedsiębiorstw opracowujących roczne analizy kompleksowe. Nie będę zatrzymywał się nad trudnościami „obrony”

sporządzonej przez przedsiębiorstwo analizy, które to trudności opisane zostały szczegółowo przez L. Malana. Nie będę także pisał o trudnościach organizacyjnych, których usunięcie wymaga pewnych usprawnień wewnętrznych w przedsiębiorstwach, a nawet zmian w sposobie myślenia wielu odpowiedzialnych kierowników.

Mam na myśli głęboko zakorzenione wśród technologów-kierowników wydziałów produkcyjnych i pracowników służb energetyczno-mechanicznych — zasady technokratycznego myślenia. Od właściwej współpracy służby ekonomicznej przedsiębiorstw z tymi pracownikami zależy w dużej mierze ja-

kość opracowanej analizy i jej kompleksowość. Właśnie zagadnienie kompleksowości pragnę słów kilka poświęcić. Widziałem w ciągu ostatnich dwóch lat kilka analiz opracowanych przez niektóre przedsiębiorstwa włókiennicze. Żadnej z nich nie można było z czystym sumieniem nazwać kompleksową.

Większość składała się z luźnych nie powiązanych z sobą rozdziałów, traktujących niejednokrotnie o sprawach nie mających żadnego znaczenia dla poprawy efektywności gospodarowania przedsiębiorstwa. Rozbudowano na zasadzie „sprawozdań opisowych” rozdziały omawiające realizację niektórych

wskaźników produkcyjnych i ekonomicznych, nie troszcząc się o jakiegokolwiek zależności przyczynowo-skutkowe. Zjadł sobie doskonale sprawę, że omawiane niedociągnięcia są wynikiem początkowego okresu wcielania w życie Uchwały 261/65, a zatem należy oczekiwać, że każdy następny rok przyniesie będzie analizy opracowywane coraz lepiej.

Chciałbym mam wiele zastrzeżeń co do tego, czy i wówczas będą one kompleksowymi? „Ramowe wytyczne” Komisji Planowania przy RM omawiając szczegółowo schemat analizy nie precyzują „samy instrumentów” badań, a więc nie mówią nic (poza ogólnymi uwagami) o metodologii przeprowadzania analiz kompleksowych. Stąd wywodzi się „ciężoty” przedsiębiorstw do nadmiernych opisów zjawisk, co przesądza o werbalności opracowań. Należy bezwzględnie doprowadzić do tego, by przyszłe analizy były rzeczywiście kompleksowymi, gdyż w przeciwnym przypadku nie dadzą kierownikowi przedsiębiorstwa oczekiwaną informację.

Dyskusja na temat kompleksowej analizy powinna iść w dwóch kierunkach: 1) jak usprawnić współpracę służb ekonomicznych i technicznych przedsiębiorstw w trakcie

opracowywania analiz rocznych? 2) jaki powinien być model analizy, by spełniała ona postulat kompleksowości?

Jeśli pierwszy problem można rozwiązać na drodze administracyjnej (zarządzenia wewnętrzne, szkolenie), to rozwiązanie drugiego problemu wymaga większego zaangażowania i ściślejszej współpracy ekonomistów, praktyków i teoretyków. Piszący te słowa wiele oczekuje po dyskusji, jaka niewątpliwie rozwinie się na łamach „Życia Gospodarczego”. Moim zdaniem analizy roczne tracą charakter werbalny i będą miały cechy kompleksowości, jeśli potrafimy je w maksymalnym stopniu zmatematyzować.

Należy zatem przyjąć następujący tok postępowania. Przed przystąpieniem do opracowania harmonogramu prac nad roczną analizą, ustalić należy z kierownictwem przedsiębiorstwa i ewentualnie ze zjednoczeniem, jakie problemy uważa za należyte w danym roku za węzłowe, wymagające wszechstronnej analizy. Dla tak uzgodnionych, priorytetowych problemów, sformułowanych słownie stworzyć należy model matematyczny, którego składniki (czynnik) analizowane odrębnie stanowią będą kolejne rozdziały opracowania.

W ten sposób stosując metodę

dedukcyjną, rozpatrzmy wszystkie czynniki mające wpływ na wielkość analizowanego problemu (zagadnienia) przy zachowaniu ciągłości rozważań i wniosków. W pierwszych tego rodzaju opracowaniach wykorzystano można z powodzeniem znaną ogólną ekonomistyczną — metodę kolejnych (łańcuchowych) podstawień, przechodząc później do rachunków bardziej adekwatnych i bardziej precyzyjnych. Obowiązek szkolenia służb ekonomicznych z zakresu stosowania metod matematycznych w analizach realizowałyby jednostki współpracujące z odpowiednimi katedrami wyższych uczelni (ekonometria, statystyka). Dla porządku choć należy, że wybór i ewentualne uzgodnienie ze zjednoczeniem węzłowych problemów do analizy rocznej nie musi nastąpić po zakończeniu roku bilansowego.

Już bowiem po zamknięciu trzech kwartałów wiadomo na ogół w przedsiębiorstwach, które zagadnienia sprawują największy kłopot kierownictwu. A zatem model analizy rocznej można przygotować dużo wcześniej, co eliminuje pośpiech i nerwowość jakże często spotykane obecnie.

Ważny instrument

SYLWESTER HETKOWSKI

LUCJAN Malan w artykule „Przyszłość analizy kompleksowej” zamieszczonym w 36 numerze „ŻG” poszukuje odpowiedzi na pytanie, czy analiza kompleksowa w przedstawionej przez niego formie spełnia swoje zadanie, a następnie postuluje, aby analizę tę nadać rangę dokumentu sprawozdawczego przez nikogo nie podważającego.

Odpowiedzi na to pytanie i postulat należy szukać w samym sformułowaniu uchwały 261 RM z 12.X.1965 r. W myśli tej uchwały przedsiębiorstwa, zjednoczenia i ministerstwa zobowiązane są do prowadzenia systematycznej analizy działalności gospodarczej w swoim zakresie i podejmowania na tej podstawie środków zmierzających do jej usprawnienia. Zgodnie z postanowieniem tej uchwały systematyczność działalności analitycznej powinna przejawiać się w formie „cyklu analitycznego” obejmującego analizy operatywne, problemowe i roczne. Te rodzaje analiz pełnią różne funkcje w procesie zarządzania i wzajemnie się uzupełniają.

Aby roczne analizy kompleksowe mogły skutecznie spełniać rolę narzędzia dla podejmowania decyzji gospodarczych, muszą — w zależności od zakresu i treści — zawierać odpowiednie informacje analityczne, wynikające z odpowiednio dostosowanych wskaźników techniczno-ekonomicznych danego przedsiębiorstwa. Sądzę, że to

zagadnienie nie nasuwa autorowi artykułu „Przyszłość analizy kompleksowej” żadnych wątpliwości. Ma on natomiast pretensję do odbiorców analizy z powodu rosnącego wśród nich niezadowolenia i krytyki jej jakości. Z KSR-em i krytyką przedsiębiorstwa — jak stwierdza Lucjan Malan — nie ma w tym względzie problemu i roczna analiza kompleksowa na ogół nie jest krytykowana. Gorzej jest natomiast z jednostką nadrzędną, komisją bilansową, bankiem i wydziałem finansowym. Te jednostki i ich kierownicy — zdaniem autora — tak różne wymagania, że trudno im sprostać.

Z tym stanowiskiem trudno się pogodzić, ponieważ analizy roczne zostały szczegółowo uregulowane zarówno pod względem organizacji, trybu, jak i metodyki ich przeprowadzania wspomnianą już uchwałą 261/65 RM i ramowymi wytycznymi

mi Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i Ministra Finansów. Te akty normatywne regulują zasady i zakres przeprowadzania rocznych analiz w przedsiębiorstwach przemysłowych, budowlanych, handlowych, zjednoczeniach, ministerstwach i przedsiębiorstwach państwowych. Umożliwiają one powiązanie analiz w jeden system tematyczny istotny dla poszczególnych szczegółów zarządzania.

Rzecz jasna, że każdy z tych odbiorców dla zarządzania i podejmowania decyzji w swoim zakresie potrzebuje innych informacji. Na przykład inne informacje potrzebne są mistrzowi, innemu kierownikowi działu produkcyjnego, innemu kierownikowi technicznemu, a jeszcze inne dyrektorowi przedsiębiorstwa. Informacje analityczne zawarte w analizie, pod względem uogólnienia i konkretyzacji sporządzone są w zależności od hierarchii i szcze-

bla działalności gospodarczej. Od stopnia uogólnienia i konkretyzacji zadań na poszczególnych szczeblach zależy w decydującej mierze sprawność zarządzania i współdziałania między poszczególnymi komórkami w przedsiębiorstwie i — rzecz jasna — w całej gospodarce narodowej.

Cechy poszczególnych funkcji wszystkich szczebli i hierarchii zarządzania powinny być w każdym przypadku uwzględniane przy dostosowywaniu analiz dla potrzeb zarządzania. Na przykład, jeśli mistrzowi zostanie przedstawiona szczegółowa analiza wykorzystania czasu pracy maszyn i urządzeń oraz wykorzystania budżetu czasu robotników, co pozwoli na skonkretyzowanie zadań, wtedy można na danym odcinku oczekiwać rychłej poprawy sytuacji.

Identyfikację rzecz się ma w przypadku, gdy idzie o roczne analizy kompleksowe. O ile analiza kompleksowa będzie zawierała szczegółowe dane dotyczące: gospodarności przedsiębiorstwa, charakterystyki procesu produkcyjnego, cen maszyn i urządzeń, oceny produktywności robotników i udziału funduszu płac w produkcji, oceny gospodarki materiałowej, analizy produkcji, analizy kosztów i rentowności, oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i jego zdolności płatniczej, badań wpływu różnych czynników na kształtowanie się kosztów i rentowności oraz analizy efektywności

zmian organizacyjno-technicznych, na pewno zadowolony zarówno wydział finansowy, bank finansujący, jak również jednostka nadrzędna przedsiębiorstwa. Integralną część analizy powinna stanowić analiza problemowa, której podjęcie ma zazwyczaj na celu rozwiązanie wybranych zagadnień z działalności przedsiębiorstwa. To są — moim zdaniem — podstawowe kryteria, na których powinna się opierać roczna analiza kompleksowa.

Postulat Lucjana Malana dotyczący niepodważalności rocznej analizy kompleksowej mógłby być realny jedynie w przypadku, gdyby wszyscy odbiorcy analizy jednocześnie brali udział w jej opracowaniu. W praktyce jednak nigdy nie zdarza się, aby wszystkie zainteresowane jednostki gospodarcze i kontrolujące opracowywały razem analizę przedsiębiorstwa. Zresztą ten sposób opracowywania analizy kompleksowej ograniczyłby w znacznym stopniu samodzielność w kierowaniu przedsiębiorstwem. System ten także ograniczyłby samodzielność pracy biegłych księgowych i wypaczał cel ich zadań oraz pomniejszał rolę.

Biegli księgowi często podważają niektóre wyniki analizy z względu na ujawnienie nieprawidłowości w samym księgowaniu, w kwalifikacji kosztów i w likwidacji środków trwałych, bądź kwestionują niektóre dokumenty księgowości w ogóle z powodu bra-

ku dopełnienia odpowiednich form. Bank finansujący zaś, niezależnie od analizy i biegłych księgowych, też niejednokrotnie stwierdza nieprawidłowości w sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Podobne zastrzeżenia co do rentowności przedsiębiorstwa i ujemnych zjawisk ekonomicznych może mieć wydział finansowy. Stąd pozbawienie tych odbiorców analiz krytycznego i wiążącego wypowiedziania się co do ich jakości, mogłoby wpłynąć niekorzystnie na wyniki działalności przedsiębiorstwa.

Z powyższych względów sądzę — po pierwsze, że przed przyjęciem bilansu, opinii o realizacji, że analizy rocznej przedsiębiorstwa nikt nie może podważać i krytykować, żadne zjednoczenie by nie wydało, po drugie — opinia taka ograniczałaby w pewnym stopniu samodzielność przedsiębiorstwa, co byłoby sprzeczne z uchwałą IV Plenum KC PZPR, stwierdzającą, że „zjednoczenia mają większą niż dotychczas samodzielność, powinny stwarzać przedsiębiorstwom stałe warunki racjonalnego działania, zapewnić maksymalne kojarzenie interesów przedsiębiorstw z interesami ogólnospołecznymi i doprowadzić do likwidacji tych wszystkich hamulców i antybodźców, które wstrzymują inicjatywę przedsiębiorstw w dziedzinie podnoszenia wyników ekonomicznych, wykorzystania rezerw produkcyjnych i postępu technicznego”.

Stworzono ramy organizacyjne i prawne

KAZIMIERZ GOLINOWSKI

ARTYKUŁ L. Malana „Przyszłość analizy ekonomicznej” Z. G. nr 36/67 zwrócił trafnie uwagę na pewne mankamenty rocznych, kompleksowych analiz ekonomicznych przedsiębiorstw. Trzeba się zgodzić z tym co pisze L. Malan, że stałym zjawiskiem jest niezadowolenie i krytyka jakości analiz przez różnych jej odbiorców. Dalej L. Malan pisze, że zjawisko to jest niezrozumiałe. Wydało mi się, że zjawisko to jest jak najbardziej zrozumiałe i chyba normalne. Wynika ono stąd, że odbiorcy analiz — dyrekcje przedsiębiorstw, zjednoczenia, banki, wydziały finansowe, terenowe urzędy statystyczne — zasadniczo różnią się między sobą przedmiotem i zakresem swojej działalności.

Stwierdzenie L. Malana, że spełnienie tych wszystkich zadań w rocznej analizie kompleksowej miało być celem, gdyż rozmiar analizy musiałby być poważnie zwiększony. A to, jak wiadomo, nie ułatwiłoby korzystania z niej.

W związku z tym wydaje się celowe, aby upoważnić tylko pewne jednostki gospodarcze do określania i decydowania o zmianach i stopniu szczegółowości analiz. Jednostki takie należałoby wyposażyć w okreś-

lony zespół kryteriów stanowiących podstawę do przyjęcia i oceny kompleksowej analizy.

Organami takimi powinny być zjednoczenia — w odniesieniu do analiz przedsiębiorstw, ministerstwa — w odniesieniu do analiz zjednoczenia, Komisja Planowania w odniesieniu do analiz ministerstw. Wszyscy odbiorcy analiz mogliby zgłaszać do tych organów swoje wnioski i propozycje co do sposobu i zakresu sporządzania analizy kompleksowej. Te z kolei rozpatrywałyby te wnioski i analizowałyby możliwości uwzględnienia ich bez szkody dla jakości analizy. Decydowałyby one też o tym, jakie ze zgłoszonych propozycji uwzględnić w przyszłych analizach.

O wyniku swojej decyzji wraz z uzasadnieniem swego stanowiska zawiadamiałyby wnioskodawców. Zgodnie z tym co zostało wyżej powiedziane poszczególni odbiorcy kompleksowej analizy nie byłby pozbawieni prawa krytycznego wypowiedziania się o analizie. Nie ma zresztą potrzeby pozbawiania ich tego prawa, tak jak to proponuje L. Malan w cytowanym artykule. Przeciwnie — pożądane jest, aby wnosiły swoje konstruktywne uwagi.

W dotychczasowej publicystyce ekonomicznej na temat wszelkich

analiz ekonomicznych (kompleksowych i innych) wskazano na konieczność podjęcia takich prac we wszystkich jednostkach gospodarczych różnych szczebli. W wyniku długotrwałej dyskusji na ten temat ukazało się kilka aktów normatywnych, które regulują to zagadnienie, nie tylko od strony formalno-prawnej, ale wręcz nakazują wykonanie tych prac.¹⁾ Dla zapewnienia jednolitości analiz i odpowiedniej ich jakości opracowano ramowe wytyczne i wprowadzono je do praktyki zarządzaniem Przewodniczącemu Komisji Planowania. Również resorty opracowały szczegółowe wytyczne, a w oparciu o nie — zjednoczenia. Przy opar-

waniu wytycznych, brały udział placówki naukowo-badawcze.

Jak z tego widać, od strony organizacyjnej i prawnej zagadnienie zostało przygotowane należycie.

W praktyce jednak, mimo tych warunków, sytuacja nie jest zadowalająca. Jakość kompleksowych analiz jest wciąż jeszcze niska. Braki jakościowe uniemożliwiają wykorzystanie ich do bieżącego zarządzania. Byłoby trudno znaleźć przedsiębiorstwo, które z własnej inicjatywy podejmowałoby opracowanie analiz ekonomicznych i wyniki tych analiz wykorzystywałoby do bieżącego zarządzania. Nawet w tych przedsiębiorstwach, gdzie są zorganizowane służby ekonomiczne,

L. Malan we wspomnianym artykule wskazuje, że przyczyną złej jakości kompleksowej analizy bywa niejednokrotnie dyrekcja przedsiębiorstwa. Jest to niestety, zjawisko dość powszechne. Analiza jakościowo dobra, to taka, która ukazuje przede wszystkim niedociągnięcia i źródła ich powstania.

Nie bez wpływu jest również przesądzenie, że ujawnienie niedociągnięć nie przyczyni się do umocnienia stanowiska dyrektora. „Wystarczy jak ktoś obcy wskaże na takie czy inne niedociągnięcia — po co samemu sobie wskazywać jak jest źle” — mawiają dyrektorzy. Rozumowanie niektórych dyrektorów jest następujące: praw-

dziwa rzetelnie sporządzona analiza wskazująca na braki i niedociągnięcia przyniesie więcej kłopotu niż pożytku (większe zadania, zagrożenie stanowiska, wymówki ze strony władz zwierzchnich itp.).

Powyższy schemat rozumowania odnosi się nie tylko do analiz kompleksowych, lecz również do wszelkich innych analiz, które są zlecane przedsiębiorstwu do opracowania (problemowe, operatywne). Jeżeli już się opracowuje jakieś analizy (kompleksowe czy nakazane z góry) i akcentuje się w tych analizach wpływ czynników zewnętrznych na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa.

Jak widać, nie wystarczy stworzyć organizacyjnych i prawnych warunków do racjonalnego działania. Trzeba jeszcze stworzyć zapotrzebowanie na tego rodzaju prace. A to już zależy od zakresu samodzielności w podejmowaniu decyzji, odpowiedzialności i określonego stylu pracy kierowników jednostek organizacyjnych wszystkich szczebli.

¹⁾ Najważniejsze akty normatywne to Uchwała 224/64 R. M. w sprawie służb ekonomicznych oraz zarządzenie wykonawcze do tej uchwały. Uchwała 261/65 R. M. w sprawie przeprowadzania analiz ekonomicznych w gospodarce narodowej (M.P. Nr 59 z 1965 r. poz. 301).

Trubuna Czytelników

Wykorzystanie maszyn matematycznych

DUŻO już pisano na temat zastosowania maszyn licząco-analitycznych w przemyśle i prawdopodobnie jeszcze dużo się będzie pisać. Wydało mi się, że ci, co kupują maszyny, nie czytają lub nie chcą czytać tego co na ten temat napisano. Ktoś na pewnej odprawie powiedział: „kupujemy i produkujemy maszyny, które są dla nas za małe, których nie potrafimy wykorzystać”.

Rzeczywiście kupujemy maszyny analityczne i produkujemy maszy-

ny matematyczne, ale do umiejętności ich zastosowania w życiu codziennym przedsiębiorstwa jeszcze daleko. Dwa zestawy maszyn licząco-analitycznych (tzw. minimum) kosztują około 20 mln złotych. Ponadto, czy jest to dobrze czy źle wykorzystać, po 10 latach należy je oddać na złom.

Popelniamy zasadniczy błąd kupując najpierw maszyny, a dopiero później przygotowując przedsiębiorstwo do ich zastosowania. Przedsiębiorstwo musi być organizacyjnie przygotowane do mechanicznego czy elektronicznego przetwarzania, zanim otrzyma maszyny. Co stoi temu na przeszkodzie?

Wszyscy ci, którzy zabierają się do organizacyjnego przygotowania

przedsiębiorstwa, mają mgliste pojęcie o maszynach. Na domiar złego jakiegokolwiek propozycje ze strony tych ludzi rozbijają się o tradycyjną postawę kierownictwa i wszystkich tych, od których zależy zmiana organizacyjną w przedsiębiorstwie. Utworzenie tzw. zespołu organizatorów musi co najmniej przez rok toczyć boje o to, aby wreszcie zechciał ich ktoś wysłuchać. Jeżeli już osiągną swój cel i w pewnym stopniu trafią do przekonania niektórych ludzi, że mechanizacja to dobra rzecz i warto się nią interesować, to potykają się o następny próg. Tym drugim progiem są trudności, jakie trzeba pokonać przy wprowadzaniu zmian organizacyjnych. Przechodzenie tego progu trwa co najmniej trzy lata. A więc już cztery lata mamy poza sobą a maszyny od dwu lat stoją. Następnym etapem jest sam proces wprowadzenia do realizacji wszystkich opracowań wykonanych przez zespół organizatorów. Proces ten trwa najczęściej od dwu do sześciu lat. To chyba wystarczający okres, by nasze maszyny oddać na złom (zgodnie z okresem amortyzacji).

Wspominając o tzw. zespole organizatorów miałem na myśli zespół

kilku lub kilkunastoosobowy wykształconych, doświadczonych, młodych i prężnych ludzi, którzy zostali zarażeni bakcylem nowoczesności i postępu techniczno-ekonomicznego. Ale o utworzeniu takiego zespołu możemy tylko marzyć. Nic z tych rzeczy. Co stoi na przeszkodzie utworzeniu takiego zespołu?

Odpowiedź będzie podobna do wielu innych. Kierownictwu przedsiębiorstwa wydaje się, że ludzie ci traciliby czas na jakieś projekty i jawne rozmowy. Najczęściej organizuje się zespół kilkunastoosobowy, w którym najwyższe dwie lub trzy osoby chciałyby pokazać, co potrafią i męczą się całymi dniami.

Jaki powinien być zespół organizatorów? Z punktu widzenia kwalifikacji zespół ten powinien składać się z następujących osób:

- z jednego magistra ekonomii, (co najmniej 5 lat pracy w danym zakładzie) — st. organizator,
- z jednego inż. konstruktora (co najmniej 5 lat pracy w zakładzie) — st. organizator,
- z dwóch mgr ekonomii (co najmniej 2 lata pracy w danym zakładzie) — organizatorzy,
- z dwóch techników technologów — projektantów,
- z dwóch techników ekonomistów — projektantów,
- z technika elektryka — programisty.

- z jednego magistra ekonomii, (co najmniej 5 lat pracy w danym zakładzie) — kierownik zespołu,
- z dwóch mgr inż. technologów, (co najmniej 5 lat pracy w danym zakładzie) — st. organizatorzy,

- z jednego inż. technologa, (co najmniej 5 lat pracy w danym zakładzie) — st. organizator,
- z jednego inż. konstruktora (co najmniej 5 lat pracy w zakładzie) — st. organizator,
- z dwóch mgr ekonomii (co najmniej 2 lata pracy w danym zakładzie) — organizatorzy,
- z dwóch techników technologów — projektantów,
- z dwóch techników ekonomistów — projektantów,
- z technika elektryka — programisty.

Wielkość tego zespołu może się zmieniać w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Taki zestaw ludzi podano dla przedsiębiorstwa, które zatrudnia od 3 do 5 tys. ludzi, z tym zastrzeżeniem, że w przedsiębiorstwie obowiązuje typ produkcji jednostkowej lub małoseryjnej.

Jak już poprzednio wspominałem zespół taki musi być zarazony bakcylem techniki i nowoczesności, w przeciwnym razie niewiele zdziała. W ten sposób zorganizowany zespół powinien być natychmiast oddelagowany do dwu lub trzech dobrze pracujących stacji maszyn co najmniej na sześć miesięcy. W sta-

ciach tych zespół powinien przejść oprócz przeszkolenia teoretycznego dobre przeszkolenie praktyczne w zakresie obsługi wszystkich maszyn. Powinni oni opanować w całości technologię przetwarzania. Dopiero po takim przeszkoleniu zespół może przystąpić do organizacyjnego przygotowania przedsiębiorstwa do zmechanizowanego obrachunku. Dalsza praca zespołu powinna obejmować szeroką problematykę z wyodrębnieniem co najmniej dwu zagadnień, które przede wszystkim zostaną zmechanizowane. Po kompletnym opracowaniu i wprowadzeniu do realizacji dwu zagadnień można przystąpić do instalowania i uruchamiania maszyn. Dwu lub trzech członków zespołu powinno objąć kierownictwo nad maszynami, tworząc dział maszyn analitycznych z pełną obsadą osobową. Pozostali członkowie zespołu powinni utworzyć dział projektowania, który w dalszej kolejności przygotowałbyby następne zagadnienia do mechanicznego przetwarzania. Ponieważ praca obydwu działów jest ze sobą ściśle związana, należy je podporządkować ośrodkowi przetwarzania informacji.

SZYMON SZYMAŃSKI

ARTYKUŁY dyskusyjne. Na temat uproszczenia planowania kosztów w przedsiębiorstwach, opublikowane na łamach „Życia Gospodarczego”, świadczą o aktualności i ważności tego zagadnienia. Słaba strona dyskusji toczącej się wokół tego problemu jest milczenie ekonomistów, zajmujących się planowaniem kosztów w budownictwie. Prawdopodobnie przyczyną tego stanu mają swoje uzasadnienie w swoistym charakterze ekonomiki przedsiębiorstwa budowlano-montażowego.

Podstawą wyceny produkcji budowlano-montażowej jest kosztorys budowlany, a nie kalkulacja jednostkowa, stosowana w przemyśle. Kosztorys zawiera cztery składniki: koszty materiałów, robocizny i sprzętu oraz narzuty procentowe robocizny i sprzętu. Nominalne składniki kosztorysu, nazywane normatywnymi kosztami bezpośrednimi, wyliczane są według cen jednostkowych, które ustala się na podstawie katalogów, cenników i norm opracowanych dla celów kosztorysowania, wydawanych z mocą obowiązującą na terenie całego kraju i na okresy kolejnych pięcioletek. Lokalizacja budowlany, która ma niewątpliwie wpływ na koszty produkcji, jest uwzględniana w niewielkim stopniu poprzez założenia kosztorysowe w odniesieniu do pozycji — materiałów. Wysokość narzutów na normatywne koszty bezpośrednie robocizny i sprzętu jest różnicowana, w zależności od rodzajów budownictwa i technologii robót. Suma tych składników stanowi wartość kosztorysową obiektu lub części obiektu. Ponadto do ceny sprzedaży produkcji zalicza się dodatki określone procentowo do wartości kosztorysowej, jako rekompensata za dodatkowe koszty ponoszone przez wykonawcę (np.: praca w warunkach jesienno-zimowych, ponadnormatywna ilość robotników zamieszkujących itp.).

Obowiązujące zasady kosztorysowania spełniają zatem swoje zadania w zakresie ustalania kosztów budowy, ale tylko wobec inwestora. Natomiast wykonawca, w naszych warunkach przedsiębiorstwa budowlano-montażowe, przyjmuje kosztorys budowlany jako dokument, który określa planowaną cenę sprzedaży jego produkcji, mimo że nie uwzględnia on konkretnego stanu organizacyjnego, wyposażenia w środki produkcji, struktury kwalifikacyjnej załogi, a co najważniejsze — planowanego poziomu kosztów, wskaźnika ustalonego dyrektywnie przez jednostkę nadzorującą w ramach rozdziału zadań NPG.

Na podstawie powyższego stwierdzić można, że kosztorys — określający cenę produktu, jest w rzeczywistości „cenorysem”. Jego nazwa pochodzi prawdopodobnie z okresu, kiedy wstępne szacowanie potrzeb finansowych na wykonanie budowy odbywało się na podstawie zestawienia przewidywanych kosztów.

W jakim stopniu wartość kosztorysowa odpowiada cenie gotowego wyrobu produkcji budowlano-montażowej, można wnioskować z porównań wielkości nakładów inwestycyjnych, poniesionych na podobne lub zbliżone wielkością i charakterem użytkowym obiekty, realizowane na podstawie dokumentacji projektowo-kosztorysowej, opracowanej przez różne jednostki projektujące. O występowaniu różnic pomiędzy wartością kosztorysową, a ceną sprzedaży gotowego obiektu świadczy również i to, że rezerwa nakładów finansowych, ujęta w zbiorczych zestawieniach kosztów budowy, przeznaczona na roboty nieprzewidziane, jest najczęściej wypłacona wykonawcy w trakcie realizacji budowy tytułem różnic pomiędzy aktualizowaną wartością kosztorysową, a wartością ujętą w kosztorysie przed jego uzgodnieniem z wykonawcą robót.

Scharakteryzowane wyżej zasady wyceny wartości produkcji budowlanej nie mogą być przydatne w planowaniu kosztów produkcji przedsiębiorstwa budowlano-montażowego. Planowanie to nie ma bazy porównawczej — odpowiednika normatywnych kosztów przetwarzania, nazywanego również kosztami technicznymi uzasadnionymi, wskaźnika stosowanego w przemyśle.

W tej sytuacji jedyną podstawą odniesienia w planowaniu kosztów są wyniki lat poprzednich. Materiał analityczny — w formie procentowego udziału poszczególnych składników kosztów, wyliczonego dla układu przewidzianego w formułach — wzorach wymaganych przy opracowywaniu planu kosztów, skorygowanego ewentualnymi zmianami cen, taryf i stawek — stanowi dane wyjściowe dla sporządzenia planu kosztów i ich obniżki. Natomiast w nieznacznym stopniu i to metodą „na wyczuć”, uwzględnia się przewidywane zmiany w rodzajach obiektów i robót, zmiany w technice i technologii wykonawstwa.

Taka metodologia planowania, ogólnie rzecz biorąc, jest bardzo łatwa, ale należy do pracochłonnych. Jeżeli jednak porówna się nakład pracy włożonej w przygotowanie danych analitycznych i opracowanie planu kosztów z jego przydatnością w kierowaniu i zarządzaniu przedsiębiorstwem, to pracochłonność ta jest nieopłacalna. Opracowany plan kosztów, w fazie kontroli i analizy działalności przedsiębiorstwa i jego komórek, stanowi dokument znikomej wartości użytkowej. Określenie stopnia prawidłowości kształtowania się poszczególnych składników kosztów w porównaniu z wielkościami planowanymi i ustalenie przyczyn ewentualnych odchyleń od planu, nie następuje większych trudności, ale wyciągnięcie wniosków mogą być

wręcz fałszywe, w szczególności, jeśli będą one dotyczyły oceny gospodarności odcinka pracy, odpowiedzialnego za rozmiar danego składowania kosztów.

Jeżeli, na przykład, ustalona dla opracowania planu struktura rodzajowa kosztów w niedostatecznym stopniu uwzględniła zmiany, jakie w porównaniu z okresami poprzednimi miały nastąpić w technice i technologii wykonawstwa lub też wykonano roboty dodatkowe, których asortyment rzutował w znacznej mierze na strukturę rodzajową kosztów, to przyczyną odchyleń od planu będą ustalone, ale ich logiczna wartość przyczynowa-

beżbłędne ustalenia danych wyjściowych dla opracowania planu kosztów.

Ekonomiści budownictwa w poszukiwaniu nowych mierników produkcji, zbliżonych do wartości produkcyjnej, wprowadzają eksperymentalnie — normatywną wartość przetwarzania (NWP) oraz normatywne nakłady pracy (NNP). Pierwszy z tych mierników obejmuje wartość kosztorysową obiektów pomniejszoną o wartość kosztorysową materiałów, drugi natomiast jest sumą wartości kosztorysowej robocizny i sprzętu. Ponieważ określają one w wyrażeniu liczbowym część wartości produk-

niedostarczenia przez inwestorów dokumentacji projektowo-kosztorysowej przed terminem opracowywania planu rocznego. Wprawdzie dla uproszczenia wyliczeń zostały opracowane współczynniki orientacyjne udziałów NWP dla poszczególnych rodzajów budownictwa i robót, i doreczone przedsiębiorstwom wraz z wycieczkami do planów rocznych, to jednak ich stosowanie nie odzwierciedla rzeczywistej normatywnej wartości przetwarzania wyliczonej z kosztorysów budowlanych.

Powstałe różnice mają swoje przyczyny przede wszystkim w tym, że współczynniki orientacyj-

W tych warunkach rola i zadania służb ekonomicznych na odcinku planowania kosztów i ich obniżki oraz analizy przebiegu realizacji planu sprowadza się do takiego działania, by zapewnić utrzymanie się na poziomie lub poniżej planowanego wskaźnika wynikowego poziomu kosztów, ustalonych dyrektywnie przez jednostkę nadzorującą. Wskaźnik ten jest podstawowym miernikiem wśród pozostałych kryteriów działalności przedsiębiorstwa, jakie są brane pod uwagę przy ocenie kierownictwa. Przekroczenie planowanego wskaźnika wynikowego poziomu kosztów stanowi główną przesłankę negatywnej oceny działalności, oznacza brak gospodarności w przedsiębiorstwie. Natomiast utrzymanie się na poziomie przyjętym w planie, lub osiągnięcie niższego wskaźnika niż planowany, zapewnia pozytywną ocenę, w następstwie czego przedsiębiorstwu przysługuje prawo uruchomienia środków materialnego zainteresowania, m.in. odpisu na fundusz zakładowy, łagodniejszego oprocentowania kredytu bankowego itp.

W przypadku pozytywnej oceny gospodarności nikt nie uważa za konieczne zastanawiać się nad kształtowaniem się rozmiarów poszczególnych składników kosztów. Mało istotne jest wtedy, który składnik kosztów był wyższy, a który niższy w porównaniu z założeniami planu, gdyż w całości kształt kosztów i nakładów przedsiębiorstwo wykonało swoje planowane zadania.

Natomiast w przypadku przekroczenia planowanego poziomu kosztów, szuka się przyczyn w poszczególnych rodzajach kosztów. Następnie po ich ustaleniu określa się przedsięwzięcia, mające na celu poprawę sytuacji. W sumie jest to działanie dobrej woli, bowiem nigdy nie jest pewne, że przekroczenie planowanego poziomu kosztów nastąpiło wskutek braku gospodarności, zwłaszcza, jeżeli rozliczenia ilościowe zużycia materiałowego uzyskały absolutorium. Niejednokrotnie bywa również i tak, że sytuacja ta nie została spowodowana poprzez przekroczenie planowanych wielkości poszczególnych składników kosztów, lecz na skutek zaniżonej wartości kosztorysowej obiektu czy robót. Do twierdzenia o tego rodzaju wypadkach upoważniają doświadczenia przedsiębiorstw budowlano-montażowych. W wyniku zgłoszonych zastrzeżeń do otrzymanych kosztorysów, po ich wstępnej kontroli przez wykonawcę obiektu lub robót, następuje zwiększenie wartości kosztorysowej nie o 100 proc. wartości pierwszego kosztorysu. Tak więc i ten moment rzutuje na poprawność planowania i kształtowania się kosztów produkcji w przedsiębiorstwie budowlano-montażowym.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

PLANOWANIE a koszty w budownictwie

WŁADYSŁAW DYBA

-skutkowa będzie bardzo dyskusyjna i niewiele przydatna w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Zachodzące w ostatnich latach zmiany w strukturze rodzajowej kosztów produkcji budowlanej, przede wszystkim na skutek postępu technicznego i ekonomicznego oraz wprowadzania nowych materiałów i technologii wykonawstwa, przebiegają bardzo nieregularnie. Przy czym udział głównego składnika kosztów — materiałów, które w decydującym stopniu rzutują na całokształt struktury i na poziom kosztów, nie przyjmując określonej tendencji wymiernej, lecz charakteryzuje się wahaniami o różnym kierunku i wielkości punktowej.

Zjawisko to jeszcze silniej daje znać o sobie w mikroekonomicznym przedsiębiorstwie, gdzie zmiany rodzajów budownictwa i technologii wykonawstwa w stosunku do lat poprzednich obejmują nie mniej niż 20 proc., a w ogólnobudowlanych przedsiębiorstwach budownictwa przemysłowego, nawet powyżej 50 proc. planowanych zadań produkcyjnych.

Nierównomierne wahania udziału poszczególnych składników w strukturze rodzajowej kosztów stanowią główną trudność w ustaleniu prawidłowej podstawy odniesienia dla opracowania planu kosztów. Przyjęcie średnioważonych wielkości z wyników okresów poprzednich nie zapewnia poprawności założeń bez uwzględnienia rodzajów budownictwa i robót ujętych w programie produkcji na okres planowania. Nie posiadając jednak miernika kosztów technicznie uzasadnionych dla poszczególnych, nowych rodzajów robót i technologii wykonawstwa, czynność ta przeprowadzana metodą przybliżonego szacunku, również nie zapewnia

cji, można by je utożsamiać z wielkością odpowiedniego składnika kosztów. Przydatność tych mierników mogłaby być wykorzystana przy opracowywaniu planu kosztów. Tym bardziej, że od 1966 roku wśród załączników planu techniczno-ekonomicznego jest plan produkcji budowlano-montażowej wg rodzajów budownictwa i robót, wyrażony w wartości kosztorysowej i NWP.

Jednak i ta, proponowana metoda planowania kosztów, polegająca na wykorzystaniu planu produkcji wyrażonej w normatywnej wartości przetwarzania, nie może być stosowana. Już w samych założeniach metodologicznych, wprowadzających nowy miernik NWP, określono, że będzie on bardziej adekwatny dla prawidłowego planowania i analizy wydajności pracy, zatrudnienia i funduszu płac bezpośrednich. A zatem nie może stanowić podstawy odniesienia dla opracowania planu kosztów.

Decyduje o tym sam charakter miernika oraz podstawa jego wyliczenia. Planowana wartość produkcji, wyrażona w NWP, podobnie jak kosztorys budowlany, zawiera różnice pomiędzy wartością danego składnika w kosztorysie, a rzeczywistymi kosztami, ponoszonymi przez wykonawcę. Ze względu, że NWP dzieli wartość kosztorysową na dwa składniki, korzystając z niej można by określić tylko udział kosztów materiałów, natomiast pozostałe składniki kosztów należałoby wyliczać przy pomocy innej metody.

Niezależnie od tego, obliczanie NWP z kosztorysów obiektów i robót, które zostały przyjęte do programu produkcji na okres planowania, byłoby bardzo pracochłonne lub wręcz niewykonalne na skutek

nego udziału NWP są opracowane metodą statystyczną oraz dla całych obiektów bez względu na etap realizacji, z wyjątkiem robót ziemnych i instalacyjnych. Na przykład dla budowy dróg i ulic o nawierzchniach kostkowych i betonowych współczynnik NWP wynosi 14,9, podczas kiedy z kosztorysów opracowanych dla czterech odcinków dróg budowanych na terenie Elektrowni Łagisza II wynika od 5,0 do 20,9. W zależności, jaka wartość poszczególnych drogi zostanie ujęta do programu produkcji na rok planowany, przeciętny współczynnik będzie innej wysokości, niż przyjęto do wyliczeń planu produkcji wyrażonego w NWP. Również przy długim cyklu produkcyjnym niektórych obiektów, sięgającym kilku lat (np.: hale produkcyjne, dworce, budynki główne elektrowni), zmienia się udział wartości kosztorysowej materiałów i wysokość stawek narzutów w poszczególnych etapach wykonawstwa, natomiast wartość części danego obiektu, planowana do realizacji w poszczególnych latach i wyrażona w NWP, będzie wyliczona tym samym współczynnikiem orientacyjnego udziału. Będzie ona inna, niż wyliczona z kosztorysu, obejmującego wartość robót w obiekcie, objętych planem rzeczowym w poszczególnym okresie jego realizacji.

Z rozważań tych wynika, że metodologia planowania układu rodzajowego kosztów w przedsiębiorstwie budowlano-montażowym, zwłaszcza realizującego budownictwo przemysłowe, jest jeszcze nie opracowana. Metody stosowane dotychczas polegają na przybliżonym szacunku i stąd analiza kształtowania się kosztów na tle założeń planu nie znajduje większej przydatności w kierowaniu i zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

a działalności PTE

Dyskryminacja czy lekceważenie ekonomistów

W lipcu obchodziliśmy 3 rocznicę wydania Uchwały Nr 224 Rady Ministrów w sprawie postępu ekonomicznego w gospodarce społecznej i organizacji służb ekonomicznych.

Uchwała ta wzbudziła wielką nadzieję wśród ekonomistów zatrudnionych na różnych stanowiskach w gospodarce narodowej. Na podstawie dotychczasowego trybunału już doświadczalnego można jednak śmiało powiedzieć, że nie wszędzie przestrzega się postanowień Uchwały.

Pracując w środowisku przemysłowym w resorcie chemicznym i w dalszej części swego artykułu pozwolę sobie nawrócić do praktyk stosowanych w naszym przedsiębiorstwie.

Dyrekcja Zakładów Chemicznych „Nitron” w Krupskim Młynie przygotowała wykazy pracowników umysłowych mających otrzymać wyższe płace miesięczne (przeszeregowania). Wykazy te obejmowały również pracowników admin.-biurowych, do której zaliczani są wszyscy zatrudnieni ekonomiści. W przedmiejscu mających się odbyć przeseregowań przybył do Zakładu Dyrektor Departamentu. Zatrudnienia i Płac mgr H. Ślawiński z Ministerstwa Przemysłu Chemicznego, który wydał zalecenia Dyrekcji Zakładu dotyczące konieczności zahamowania wzrostu płac pracowników admin.-biurowych z powodu rzekomego przekroczenia przez nasz Zakład poziomu przeciętnych płac przedsiębiorstwa i resortu. Dyrekcja Zakładu w wyniku tych zaleceń zmieniła wykazy przeseregowań, przynajmniej podwyższyła płace tylko pracownikom inżynieryjno-technicznym, wykorzystując na ten cel całą rezerwę funduszu przeznaczoną pierwotnie dla pracowników administracyjno-biurowych. W chwili obecnej wielu brygadzystów, i każdy mistrz, który

nie legitymuje się nawet wykształceniem średnim, wysoko przewyższa w wynagrodzeniu ekonomistów z wyższym wykształceniem.

Pracownicy zatrudnieni w grupie administracyjno-biurowej, będący członkami PTE zwrócili się do Zarządu Koła PTE w celu interweniowania w powyższej sprawie w instancjach wyższych.

Kierownicy komórek funkcjonalnych Zakładu po dokładnym przeanalizowaniu w/w sprawy w oparciu o dane z Rocznika Statystycznego Przemysłu Chemicznego wydane w 1966 r. (str. 157-161) oraz ze sprawozdań Zakładu, otrzymali następujące dane;

Przeciętna płaca roczna; MFChem	ZPOITS "Nitron"	Z.Chem. "Nitron"	
w złotych			
<u>Pracownicy adm.-biurowi</u>			
1964 r.	28 429	28 750	28 489
1965 r.	29 526	29 694	28 948
wzrost 1965-1964 r.	1 097	944	459
<u>Pracownicy inż.-techniczni</u>			
1964 r.	41 620	41 775	41 052
1965 r.	42 954	42 976	42 927
wzrost 1965-1964 r.	1 334	1 203	1 875
<u>Przeciętna płaca roczna</u>			
prac.umysł. w 1965 r.	admin.biurowi	inż.techn.	ślusarze
Boruta	31 390	43 308	11 918
Wisów	30 712	47 483	16 771
Rokita	30 203	44 332	14 129
Wąbrzeźno	30 034	38 630	8 596
Fuszków	29 171	41 048	11 877
"Nitron"	28 948	42 927	13 979

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

Wskazując na to, że planowanie kosztów można uproszczyć, zg nr 3/67; S. Paradowski — „Planowanie a koszty”, zg nr 13/67; L. Kiewczyński — „Należy uproszczyć nie tylko planowanie kosztów”, zg nr 7/67; L. Malin — „Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów”, zg nr 15/67; Z. Przybylski — „Dwa wnioski”, zg nr 18/67; S. Paradowski — „O uproszczeniu planowania kosztów”, zg nr 27/67.

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIURA PODRÓŻY ZA WŁASCIWĄ OPIEKĘ LEKARSKĄ NAD UCZESTNIKAMI WYCIECZKI ZAGRANICZNEJ

Rozwój wycieczek zagranicznych, organizowanych przez nasze biura podróży, stawia na porządku dziennym szereg problemów, w tym m.in. zapewnienia uczestnikom wycieczek należytej opieki i pomocy lekarskiej i leczniczej. Dowodzi tego poniższy proces.

Henryk Ch., lekarz-chirurg, wraz z żoną Wandą, również lekarzka i synem Maciejem wyjechał podległym specjalnym dniem 15 września 1964 r. z Warszawy do Bułgarii na 21-dniową wycieczkę „Orbis” z pobytem w Złoty Płaskach.

W dniu 29 września 1964 r. Henryk Ch. zmarł w hotelu w Złoty Płaskach z powodu zawału mięśnia sercowego.

Na skutek śmierci Henryka Ch., wdowa Wanda Ch. wystąpiła z podżądaniem do sądu przeliczki „Orbis” w imieniu własnym i małoletnich synów, domagając się zadośćuczynienia na ich rzecz zadośćuczynienia za krzywdę moralną, odszkodowania w formie renty będącej oraz zwrotu niewykorzystanych świadczeń i kosztów pogrzebu zmarłego. Skarżąca zarzuca, że wbrew warunkom wiaćcej strony umowy, „Orbis” nie zapewnił mężowi natchemistowej i właściwej opieki lekarskiej, nie rozporządzał odpowiednimi lekarstwanami, nie zorganizował opieki szpitalnej i mimo żądania ze strony powódki i zmarłego jej męża nie sprowadził do niego lekarza kardiologa, wobec czego nastąpił zgon męża i ojca powódki.

Pozwany „Orbis” w odpowiedzi na pozew powołał się m.in. na umowę między PRL i Ludową Republiką Bułgarii z 12.VII.1961 r. o współpracy w dziedzinie polityki społecznej i na swą umowę z „Balkanturystem”, które zapewniają turystom bezpłatną pomoc lekarską w nagłych przypadkach oraz twierdził, że przewiezienie Henryka Ch. do szpitala i podanie mu leków wskazanych przez powódkę (morfiny i nitrogliceryny) nie byłoby zapobieglo śmierci męża powódki.

Sąd Wojewódzki uwzględnił podżądanie, podkreślając w uzasadnieniu, że pozwany „Orbis” ponosi odpowiedzialność za śmierć Henryka Ch., gdyż nie zorganizował opieki lekarskiej nad uczestnikami wycieczki i nie udzielił mężowi powódki fachowej pomocy oraz „nie zawarł z Bułgarskim Ośrodkiem Zdrowia odpowiedniej umowy co do pomocy lekarskiej dla uczestników swych wycieczek, a tylko powierzył pieczę nad ich zdrowiem małej stacji pogotowia ratunkowego, w której nie było nawet morfiny i nitrogliceryny”. Sąd Wojewódzki nadał, że pozwany wbrew postanowieniom „warunków szczegółowych” nie dopełnił swych obowiązków umownych. Stosownie bowiem do postanowienia rozdziału V, ust. 1, pkt 1 tych warunków, kierownik grupy winien był zorganizować i zapewnić należytą pomoc lekarską, czego w rozpoznawanym wypadku nie uczynił, gdyż nie udzielił powódce pomocy w skierowaniu jej chorego męża do szpitala i nie uwzględnił jej żądania sprowadzenia lekarza kardiologa, mimo że powinien był liczyć się z diagnozą powódki i jej męża, jako lekarzy.

Na skutek rewizji pozwanego „Orbis” sprawa znalazła się w Sądzie Najwyższym, który w wyroku z dnia 6 lipca 1968 r. nr I CR 134/64 wypowiedział następujący pogląd prawny, o istotnym znaczeniu praktycznym (także na przyszłość):

Biuro podróży nie może ograniczyć swych świadczeń z zakresu pomocy lekarskiej do zapewnienia uczestnikom wycieczki tej tylko pomocy, z jakiej na podstawie istniejących umów między państwami korzysta każdy obywatel polski przebywający za granicą, lecz powinien — zgodnie z umową wiaćczą go z uczestnikami wycieczki — zapewnić pełną opiekę lekarską (leczniczą), jaka w konkretnych okolicznościach okaże się potrzebna i możliwa.

Ponadto, biuro podróży ponosi odpowiedzialność nie tylko za niezorganizowanie pomocy lekarskiej dla uczestników wycieczek zagranicznych, ale również za odpowiedzialność za działania lub zaniechania osoby, której zlecił wykonanie swego zobowiązania, w tym m.in. za niewłaściwe zorganizowanie pomocy lekarskiej przez zagraniczną jednostkę służby zdrowia, posłużenie się niewłaściwą fachową osobą, brak lub niezaoszczędzenie odpowiednich środków itp.

A oto fragmenty uzasadnienia Sądu Najwyższego:

„Nie można (...) zgodzić się z poglądem skarżącego, że zawieszenie pogotowia ratunkowego i zgłoszenie lekarza tego pogotowia ratunkowego co do rodzaju choroby, jak również odmowa tego lekarza przewiezienia do szpitala męża powódki zwolnily pozwanego od odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną powodom przez śmierć Henryka Ch.

DOKONCZENIE NA STR. 8

Pozwany bowiem w umowie zawartej z uczestnikami wycieczki przyjął na siebie (rozdz. V, ust. 1, pkt 1) szczególny obowiązek uczestnictwa) obowiązek koordynacji usług i opiekę nad uczestnikami wycieczki.

Z tak szeroko ujętego zakresu obowiązków pożądanego przedsiębiorstwa — uzasadnione stosunkowo wysoką odpłatnością udziału w wycieczkach zagranicznych i wysokim ich standardem oraz pozycją, jaką w dziedzinie usług komunikacyjnych i turystyki zajmuje powołane przedsiębiorstwo — wynika, że pozwany nie może ograniczyć swych świadczeń z zakresu pomocy lekarskiej do zapewnienia uczestnikom wycieczki tej tylko pomocy, z jakiej na podstawie umów zawartych w dziedzinie polityki społecznej między Polską Rzeczpospolitą Ludową a innymi państwami korzysta każdy obywatel polski przebywający za granicą, lecz że winien uczestnikom wycieczek zagranicznych zapewnić pełną opiekę lekarską, jaką w konkretnych okolicznościach okaże się potrzebna i możliwa. (...)

Pozwany, broniąc się przed odpowiedzialnością w związku z zarzutem powodów nieudzielenia właściwej pomocy lekarskiej Henrykowi Ch., winien był zatem wykazać, że w zakresie swych możliwości zapewnił mu taką pełną pomoc lekarską, że w szczególności zapewnił możliwość skorzystania z pomocy lekarza specjalisty oraz z użycia środków doraźnej pomocy stosowanych w nagłych wypadkach, do jakich niewątpliwie należały środki lecznicze stosowane w razie zawalu serca. (...)

Zażądanie pomocy takiego lekarza wysunęło przez powodów i jej meza było usprawiedliwione choćby już z tej przyczyny, że obydwójce byli lekarzami, być może o większej wiedzy i doświadczeniu zawodowym, niż lekarz bułgarskiego pogotowia ratunkowego, a nadto, że środek zastosowany przez lekarza pogotowia ratunkowego nie przyniósł ulgi, lecz przeciwnie stan jego zdrowia uległ pogorszeniu. W tej sytuacji osoby reprezentujące powołanego nie mogły poprzestać na diagnozie i środkach stosowanych przez lekarza bułgarskiego pogotowia ratunkowego, tym bardziej że powódka kwestionowała nawet, czy przybyła pogotowiem osoba jest lekarzem. (...)

Przy założeniu zatem, że możliwe było spełnienie żądania powódki i jej męża (ciężar dowodu przeciwnego obciąża powołanego), niespełnienie ich żądania uzasadnia odpowiedzialność powołanego. (...)

Powzany zatem ponosi odpowiedzialność nie tylko za niezorganizowanie lub nienależyte zorganizowanie pomocy lekarskiej dla uczestników wycieczek zagranicznych (art. 239 k.z.), lecz również odpowiada za działanie lub zaniechanie osoby, której zlecił wykonanie swego zobowiązania (art. 241 k.z.). Powzany odpowiadał więc także za niewłaściwe zorganizowanie pomocy lekarskiej przez Bułgarskie Pogotowie Ratunkowe, a zwłaszcza za posługiwanie się osobą, która nie była lekarzem (gdymby ten zarzut strony powodowej okazał się usprawiedliwiony) oraz nieposiadanie w Pogotowiu morfiny i nitrogliceryny, jeżeli środki te należą do powszechnie stosowanych przez służbę zdrowia w nagłych wypadkach (przy zawale serca) i z tej przyczyny powinny znajdować się w dyspozycji dyżurnego lekarza każdego pogotowia. (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PLAN RUCHU ZAKŁADÓW GÓRNICZYCH

W nr 52 Monitora Polskiego ukazało się zarządzenie Prezesa Wyższego Urzędu Górniczego z dnia 9 września 1967 r. w sprawie zasad sporządzania oraz trybu zatwierdzania planów ruchu zakładów górniczych (poz. 261).

Przepisy zarządzenia, które będą miały zastosowanie do planów ruchu (dodatki do planów ruchu) sporządzonych na rok 1968 i lata następne, stanowią m. in. że plan ruchu składający się z 2 części sporządza przedsiębiorstwo górnicze dla każdego zakładu górniczego, należącego do tego przedsiębiorstwa.

Następnie przedsiębiorstwo górnicze przedstawia plan ruchu (dodatek do planu ruchu) do zatwierdzenia okręgowemu urzędowi górniczemu. Plan ruchu powinien być przedstawiony okręgowemu urzędowi górniczemu do zatwierdzenia nie później niż 3 miesiące przed rozpoczęciem wykonywania robót objętych planem ruchu, zaś zatwierdzony przed rozpoczęciem okresu, na który został sporządzony.

Utraciły moc dotychczasowe przepisy obowiązujące w tym zakresie, a w szczególności zarządzenie Prezesa Wyższego Urzędu Górniczego z dnia 5 października 1957 r. (Monitor Polski Nr 85, poz. 515).

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI



PODSTAWOWE problemy teorii renty różniczkowej i absolutnej w stadium współczesnego kapitalizmu przestały już być przedmiotem dyskusji wśród polskich ekonomistów. Niemal wszyscy zgadzają się, że wartości rynkowe artykułów rolnych nie określają obecnie najmniej korzystne warunki produkcji oraz że renta absolutna w znaczeniu używanym przez Marksa przestała istnieć, że obecnie występuje inna forma tej renty. Aż nażyty wiele faktów potwierdza te tezy, dlatego też nie mają one już charakteru dyskusyjnego.

W pracy „Teoria renty absolutnej” udowodniłem swego czasu, posługując się bogatym materiałem statystycznym, że renta absolutna w znaczeniu używanym przez Marksa, tzn. renta jako nadwyżka wartości produktów rolnych ponad ich cenę produkcji, przestała istnieć. Udowodniłem również, że musi istnieć inna forma tej renty, która nie jest nadwyżką wartości i ceny ponad cenę produkcji, lecz nadwyżką cen produktów rolnych ponad ich cenę produkcji; nazwałem ją rentą absolutną II.

W ubiegłym roku ukazała się książka A. Runowicza pt. **Problemy renty gruntowej we współczesnym kapitalizmie**. W pracy tej dostąpiłem swojego wyróżnienia. Jestem niemal jedynym autorem, którego koncepcję w dziedzinie renty Runowicz poddaje swej ocenie. Nie będzie to dziwne, jeśli się zwąży, że Runowicz był recenzentem mojej „Teorii renty absolutnej” na łamach „Ekonomisty”, którą to recenzję włączył następnie (bez zaznaczenia) do wymienionej książki. Otóż Runowicz stwierdza w swej pracy, że w rolnictwie nie istnieje obecnie żadna forma renty absolutnej. „Jeśli renta absolutna istnieje jeszcze w niektórych rozwiniętych krajach kapitalistycznych — pisał Runowicz — to znajduje się ona w stadium szczytkowym i związana jest raczej z niekapitałistycznymi formami dzierżawy” (s. 129—130).

Runowicz zgadza się z moimi dowodami o zaniku renty absolutnej w znaczeniu używanym przez Marksa. Nie zgadza się jednak z tym, że tę formę renty zastąpiła inna, którą nazwałem rentą absolutną II. W pracy starałem się przytoczyć dowody wskazujące na istnienie tej formy renty. Runowicz ignoruje te dowody. Nie przytacza też żadnych materiałów statystycznych bądź innych na poparcie swej negacji. Wystarczy mu intuicja wyrażona w formie apodyktycznych tez. (Te metody intuicji Runowicz stosuje zresztą w całej pracy).

W pracy „Teoria renty absolutnej” udowodniłem, że dopóki istnieje prywatna własność ziemi w znaczeniu ekonomicznym, dopóki musi istnieć renta absolutna, niezależnie od tego, że zanikają już jej źródła w rolnictwie. Ziemia, podstawowy środek produkcji rolniczej, chociaż nie jest wytworem pracy, nabrała bowiem charakteru kapitału. Każde nowe pokolenie wyklada kapitał na jej kupno. Jej właściciele mogą ją sprzedawać i przekształcać w kapitał. Właściciele ziem-kapitału wydzierzawiają, jak użytkownikowi musi otrzymywać rentę absolutną; jest to warunkiem jej wydzierżawienia. Właściciel ziemi, będąc zarazem producentem, musi także otrzymywać tę rentę, by móc spłacać odsetki od kapitału pożyczanego na jej kupno, bądź spłacać rodzeństwo. Słowem, istnienie renty absolutnej jest niezbędnym warunkiem reprodukcji w kapitalistycznym rolnictwie.

Jednocześnie wykazałem, że zrównanie organicznego składu kapitału rolnego z przemysłowym, tzn. wyschnięcie źródeł renty absolutnej w rolnictwie, dokonało się w epoce zmonopolizowania gospodarki kapitalistycznej. Siła ekonomiczna monopolu jest w stanie nie dopuścić do przepływu wartości dodatkowej do rolnictwa. Sytuacja, gdy wzrost popytu stale na ogół wyprzedzał wzrost podaży produktów rolnych należał już do przeszłości. W tych warunkach rolnictwo nie dysponuje już mechanizmem, który zapewniałby mu dopływ wartości dodatkowej. Mechanizm ten może działać raczej wyjątkowo (o czym za chwilę). Dlatego realizacja renty absolutnej II ze źródeł pozarolniczych jest wysoce utrudniona a w pewnych okresach wręcz niemożliwa. W tej sytuacji rolnictwo znajduje się w obliczu długotrwałych, strukturalnych trudności ekonomicznych, które przybierają w niektórych krajach formę kryzysu agrarnego.

Sytuacja ta nie oznacza jednak, że renta absolutna, jak sądzi Runowicz, w ogóle przestała istnieć. W pracy przytoczyłem na to liczne dowody. Uysystematyzujemy je rozstrzegając o nowe materiały.

1. Istnieją okresy, kiedy ceny produktów rolnych, mimo że ich wartość jest niższa od ceny produkcji, kształtują się, i to znacznie, powyżej ceny produkcji. Nie może więc ulegać wątpliwości, że rolnictwo otrzymywało w tych okresach rentę absolutną II. A oto uzasadnienie tej tezy.

Statystyka amerykańska wykazuje, że w ostatnich latach (od ok. 1937 r.) wydajność pracy w rolnictwie wzrastała szybciej niż w przemyśle. A zatem wartość produktów rolnych obniżała się szybciej niż produktów przemysłowych. Jednocześnie w latach 1942—1952 nożyce cen zostały zwarte a nawet rozwarły na korzyść rolnictwa (przyjmując relację cen płaconych i otrzymywanych przez farmerów w 1910—1914 za 100). Oznacza to, że w latach 1942—1952 ceny produktów rolnych kształtowały się powyżej ich cen produkcji. A zatem rolnictwo otrzymywało w tym okresie rentę absolutną.

RENTA ABSOLUTNA A INTUICJA RUNOWICZA

MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI

Powyższy dowód stanie się jeszcze bardziej oczywisty, jeśli uwzględnimy długookresowy wzrost wydajności pracy. Przyjmując rok 1909 za 100, otrzymamy, że wskaźnik wzrostu wydajności pracy wynosił w 1953 r. w rolnictwie 247 a w przemyśle 257 (w 1957 r. odpowiednio 301 i 297). A zatem relacja wartości produktów rolnych i przemysłowych w 1953 r. w porównaniu do 1909 r. nie uległa istotniejszemu zmianom. Jednocześnie do 1953 r. nożyce cen kształtowały się na korzyść rolnictwa (od 1942 roku). A zatem rolnictwo przejmowało w tych latach część wartości wytworzonej w innych działach produkcji, która to wartość stanowiła substancję renty absolutnej II.

2. Statystyka wykazuje, że rolnictwo otrzymuje obniżone naprawdę ale dość okazałe sumy renty. Według spisu rolnego z 1950 i 1960 roku renta pieniężna w USA płaconą z 1 akra wynosiła w 1949 r. 2,88 dol. a w 1959 r. — 3,82 dol. W Anglii i Walii była wyższa, wynosząc przeciętnie z akra 29,2 sh w 1950 r. i 41,2 sh w 1959 r. Suma czynszu dzierżawnego płaconego przez farmerów USA wynosi ok. 2 mld dol. rocznie. Suma ta obejmuje także czynszowanie budynków i urządzeń, które stanowi jednakże mniejszą jej część. Trudno zaś przypuszczać, że pozostała przeważająca część stanowiła rentę różniczkową. Można nawet sądzić, że jest to przede wszystkim renta absolutna, gdyż rentę różniczkową i w rozwiniętych krajach kapitalistycznych otrzymują obecnie tylko działy najlepsze. (Farmy położone na przeciętnych klasach gleby otrzymują rentę absolutną i różniczkową II a na najgorszych gruntach — tylko rentę absolutną i to przeważnie obniżoną).

Można by wprawdzie oponować, twierdząc, że jeśli nawet jest to renta absolutna, to jej źródłem nie jest nadwyżka ceny ponad wartość lub cenę produkcji, lecz zysk pr-icijny bądź fundusz reprodukcji siły roboczej. Nie negując, że takie wypadki mogą mieć miejsce, nie mogą być one jednak regułą. Bliższa analiza materiałów spisu rolnego USA z 1950 r. wykazuje, że stosunek zysku do całego kapitału wraz z wartością ziemi wynosił w farmach I klasy ok. 7 proc.).

Można więc powiedzieć, że kapitał przynosił 7 proc. stopy zysku, to jest tyle, ile wynosiła stopa zysku netto w mało zmonopolizowanych gałęziach przemysłu a szacunkowa wartość ziemi przynosiła 7 proc. stopę renty, tj. tyle, ile wynosiła dywidenda. (Przy czym ta stopa rentowności była w rzeczywistości wyższa, gdyż w sumach kapitału zawarte są jego nieprodukcyjne elementy a pewna część zysków nie została wykazana przez farmerów). Dowodzi to, że rolnictwo otrzymywało rentę absolutną, przy czym nie była ona płacona ani kosztem zysku, ani kosztem plac (wskaznik wzrostu plac w rolnictwie jest dwukrotnie wyższy niż wskaźnik wzrostu cen produktów rolnych).

3. Bardzo ważnym dowodem istnienia renty absolutnej jest wykazanie, że najgorsze rodzaje gruntów przynosią rentę. Może to bowiem być tylko renta absolutna. Szczegółowe badania ankietowe przeprowadzane w 1957 r. w Wielkiej Brytanii dostarczają tego rodzaju dowodów. Badania te objęły 27,7 proc. ogólnego arealu dzierżawionej w Anglii i Szkocji ziemi. Wykazały one, że najgorsze grunty, tzn. farmy hodowlne bydlęta położone na wyznach (rejonny podgórskie i górskie), przynosiły 0,61 £ renty z akra, podczas gdy przeciętna renta z akra wynosiła wtedy 1,90 £, czyli trzykrotnie więcej!). Dodamy przy tym, że w 1957 r. w W. Brytanii skład organiczny kapitału rolnego zrównał się już z przemysłowym.

W Stanach Zjednoczonych A.P. rząd od wielu lat wypłaca, jak wiadomo, poważne sumy za wycofywanie ziemi (nie tylko najgorszej) z uprawy. Wypłacane sumy w przebiegu na akry wycofanej ziemi są znacznie wyższe od przeciętnej renty z akra. Fakty te także dowodzą pośrednio istnienia renty absolutnej, na co słusznie zwracali uwagę w ZSRR uczestnicy dyskusji o rentie absolutnej).

4. Statystyka wykazuje, że w krajach kapitalistycznych istnieje poważny, wewnątrzrolniczy obrót ziemi. Materiały amerykańskich spisów rolnych wykazują, że przeważająca część ziemi farmerów — właścicieli została w tej czy w innej formie kupiona przez dane gospodarujące pokolenie, że wydano na nią określone sumy kapitału, i że ziemia ta reprezentuje kapitał dla jej nabywców. Trudno przyjąć założenie, że farmerzy wykladały kapitał na kupno ziemi, wiedząc, że nie otrzymają renty od tych sum. (W każdym razie nie może to być regułą). Wręcz przeciwnie, należy założyć, że kapitał ten przynosił im z zasady rentę nie niższą od przeciętnej oprocentowania kapitału.

5. Przytoczone powyżej dowody, nie świadczą bynajmniej, że rolnictwo dysponuje, poza pewnymi okresami (wymienionymi w punkcie 1), mechanizmem, który zapewniałby mu dopływ wartości z zewnątrz rolnictwa niezbędny dla kreowania renty absolutnej. Siła zmonopolizowanego przemysłu jest znacznie większa od siły monopolu prywatnej własności ziemi. Monopole mogą nie dopuszczać bądź ograniczać w wysokim stopniu przepływ wartości dodatkowej z przemysłu do rolnictwa. Przy czym należy uwzględnić, że obecnie ograniczany skład kapitału rolnego, uwzględniając „wartość” ziemi, jest o ponad 100 proc. wyższy od składu kapitału przemysłowego. Rozwarcie nożyce cen na korzyść rolnictwa musiałyby więc być bardzo wielkie, aby zapewnić mu otrzymywanie przeciętnej zysku i oprocentowanie „kapitału-ziemi”. Wiemy, że relacja cen układa się inaczej i poza wyjątkowymi okresami monopol nie dopuszcza do tak wysokiego rozwarcia nożyce cen. W tej sytuacji renta i stopa zysku w rolnictwie mają tendencję kształtowania się na niskim poziomie. Naruszałoby to warunki reprodukcji w rolnictwie, uniemożliwiając jego rozwój i wzrost produkcji.

Sytuacja ta od dawna zmusza państwa kapitalistyczne do interwencji. Państwo przyjęło na siebie rolę wmontowanego mechanizmu ekonomicznego, który zapewnia przepływ wartości z pozarolniczych dziedzin produkcji do rolnictwa. Umożliwia to rolnictwu otrzymywanie niezbędnej stopy zysku i stopy renty, stwarzając tym samym warunki jego rozwoju i wzrostu produkcji.

System interwencjonizmu w rolnictwie wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych jest bardzo rozbudowany. Państwo różnymi metodami oddziałuje na popyt i na podaż produktów rolnych. Państwo reguluje ceny produktów rolnych, udzielając bezpośrednio bądź pośrednio subsydjów farmerom (dotyczy wyrownawcze do cen itp.). Państwo subsydiuje nawożenie oraz części określonych inwestycji rolniczych (np. pokrywa część kosztów budowy silosów, budowy urządzeń melioracyjnych). Oprócz polityki niskich cen trwałych i obrotowych środków produkcji rolniej państwo prowadzi politykę taniego kredytu obniżając rolnikom stopę procentową. Państwo ponosi wydatki na upowszechnienie wiedzy rolniczej, na badania i poradnictwo agrotechniczne).

Subwencje państwowe na rolnictwo sięgają ogromnych sum. Tak np. w Wielkiej Brytanii wynosiły one w 1956—1961 przeciętnie ponad 250 mln £ rocznie (w tym ponad 150 mln stanowiły wydatki związane z gwarancją cen). W tym czasie czysty dochód farm (Net Farm Income) wyniósł ok. 400 mln £. Koszty realizacji programów wspierania rolnictwa wynosiły w USA w latach 1957—1959 przeciętnie 5 mld dol. rocznie. W tym czasie produkcja czysta rolnictwa amerykańskiego stanowiła ok. 12 mld dol. Znaczna część środków przeznaczonych, na „wspieranie rolnictwa” nie trafia bezpośrednio czy pośrednio do farmerów (koszty administracyjne itd.). Niemniej jednak przytoczone porównania świadczą dobitnie, że system interwencjonizmu państwowego jest obecnie głównym instrumentem kreującym rentę absolutną II, zapewniającą niezbędną stopę dochodu rolniczego.

stem interwencjonizmu państwowego jest obecnie głównym instrumentem kreującym rentę absolutną II, zapewniającą niezbędną stopę dochodu rolniczego.

A. Runowicz, negując istnienie renty absolutnej, nie przeciwstawia powyższym argumentom żadnego dowodu. Doszukuje się natomiast w mojej argumentacji uzasadniającej istnienia renty absolutnej II kilku błędów. Sprostowanie przez Runowicza tych błędów ma być dowodem tego, że renta absolutna nie istnieje.

Pierwszy błąd polega na tym, że miesza i „utożsamia” „monopol prywatnej własności ziemi z samą instytucją prywatnej własności ziemi”. Wiąże rzekomo istnienie renty absolutnej z instytucją prywatnej własności ziemi a nie z monopolem tej własności. Monopol ten — pisał Runowicz — działa tylko w określonych warunkach i stracił obecnie bardzo na sile, tak że nie potrafi zapewnić rolnictwu utrzymania renty absolutnej. Mieszczankowski zaś... „uparcie powtarza, że dopóki istnieje prywatna własność ziemi, istnieje renta absolutna”).

A więc miesza, czy utożsamia? Nie ma jednak potrzeby zajmować się tym sofistycznym argumentem Runowicza. W pracy bowiem podkreślałem wielokrotnie, że istnienie renty absolutnej wiąże się z prywatną własnością ziemi jako kategorią ekonomiczną, poddając bliżej analizie, na czym polega monopol tej własności. (U Runowicza monopol ten ma bliżej nieokreśloną siłę, która ostatnio całkowicie zanikła). W rzeczywistości monopol prywatnej własności ziemi polega po prostu na tym, że ziemia nie jest dla producentów darmowym czynnikiem produkcji; dzierżawca musi płać czynsz za jej użytkowanie, właściciel producent musi wyłożyć kapitał na kupno ziemi bądź płać odsetki od pożyczanego na jej kupno kapitału. Czynniki ziemia występuje więc po stronie producenta jako element kosztu, który musi być ponoszony na rzecz właściciela ziemi stając się rentą absolutną (i różniczkową). Monopol prywatnej własności ziemi nie stracił więc swego znaczenia; obecnie tak jak dawniej za użytkowanie ziemi trzeba płać.

Inną nieco sprzeczność, czy układ cen i innych warunków zbytu oraz produkcji zapewnia producentom zwrot kosztu użytkowania ziemi a więc realizację renty absolutnej. Obniżenie wartości produktów rolnych (poniżej ceny produkcji) zmonopolizowanie kapitalistycznej gospodarki, niska elastyczność popytu (dochodowa i cenowa) na produkty rolne, perturbacje w międzynarodowym podziale pracy — wszystko to sprawia, że realizacja renty absolutnej jest często wysoce utrudniona. Niezależnie jednak od tego farmerzy muszą ją płać. Narusza to warunki równowagi, funkcjonowania przedsiębiorstw rolnych, podcina możliwości wzrostu rolnictwa, groźąc w konsekwencji naruszeniem równowagi całej gospodarki narodowej. Sytuacja ta zmusza państwo kapitalistyczne do interwencji. Środki interwencjonizmu państwowego usiłują, z mniejszym czy większym powodzeniem, zapewnić warunki funkcjonowania i wzrostu gospodarki rolnej, a więc także warunki realizacji renty absolutnej II.

Drugi błąd Mieszczankowskiego polega na tym — pisał Runowicz, — że miesza „rentę z czynszem. Wprawdzie dzierżawcy (także działek najgorszych) płać czynsz, który Mieszczankowski uważa za rentę, ale to bynajmniej nie jest renta, bo ta nie istnieje (absolutna); źródła czynszu mogą być różne, np. część zysku”).

Zasadność tej uwagi obala sam Runowicz, który na innej stronie (112) pisze, że „czynsz dzierżawny netto jest wielkością bardzo zbliżoną do renty”. Nie wdając się w to, któremu Runowiczowi wierzyć, ze strony 112 czy 135, stwierdzimy, że i tym razem jego zarzut jest wyssany z wędki. Wiadomo bowiem, że czynsz jest wielkością bardzo zbliżoną do renty i że w określonych sytuacjach część farmerów jest zmuszona płać czynsz (jego część) z innych źródeł niż renta. Pisałem o tym wielokrotnie m. in. na s. 429 mojej pracy, stwierdzając, że w określonych warunkach farmerzy dzierżawcy muszą „płać rentę absolutną kosztem części zysku bądź funduszu amortyzacji oraz reprodukcji siły roboczej”. Dowodziłem jednak zarazem, że istnienie tego rodzaju sytuacji nie jest możliwe na dłuższą metę.

Wreszcie trzeci błąd Mieszczankowskiego polega na tym — pisał Runowicz — że traktuje on dzierżawę i czynsz jako kategorie wyrażające stosunki między rolnictwem a resztą gospodarki narodowej, podczas gdy kategorie te są obecnie wewnętrznie sprzeczne (s. 135). Nie weryfikując bliżej tej tezy, podamy, że np. w USA ok. 70 proc. czynszu jest płacone właścicielom na zewnątrz rolnictwa. Teza Runowicza, że dzierżawa i czynsz są wewnętrznie sprzeczne, nie jest elementarnym faktem.

Podobnie sprzeczny faktom teza Runowicza, że subsydiowanie rolnictwa „nie ma nic wspólnego z rentą absolutną, gdyż sumy lożone przez rządy na subsydiowanie rolnictwa są znikome w porównaniu z tym, co rolnictwo traci na rzecz monopolu przemysłowego” (s. 137). Także i ta teza została podana całkowicie gołosłownie. Jej bezzasadność i sprzeczność z faktami wykazywało powyższe rozważanie (punkt 1 i 5).

Reasumując, intuicje uwagi Runowicza dotyczące renty absolutnej okazały się nie trafne. Posługiwanie się intuicją, ale przed tym trzeba porządnie zbadać fakty i zapoznać się z literaturą przedmiotu. Są podstawy, by sądzić, że Runowicz tego nie uczynił. I to nie tylko w dziedzinie renty absolutnej, lecz także w innych dziedzinach teorii renty gruntowej oraz funkcjonowania i rozwoju rolnictwa. Ta praprzeczna ciąża na całej pracy Runowicza, która dosłownie roi się od gołosłownych i sprzecznych z faktami tez. Niektóre dotyczą spraw zasadniczych, co wymaga, by zająć się nimi w innym artykule.

¹⁾ Pisał „nie miał jedynym”, gdyż Runowicz podaje ocenę także poglądy D. H. Buchanana, nie podaje jednak w tekście żadnej jego pracy ani tym bardziej cytowań. Będąc konsekwentnym, Runowicz nie wymieniał Buchanana w spisie bibliografii.

²⁾ Przytoczone liczby obliczone na podstawie danych Historical Statistics of the United States, Washington 1960, s. 283 i 589.

³⁾ Są to formy czysto kapitalistyczne: zatrudniały one wtedy 31,3 proc. ogólnej liczby najmniejszych rolników rolnych a ich udział w produkcji towarowej wynosił 26 proc. Posiadali one ok. 8,8 mld dol. kapitału produkcyjnego, szacunkowa wartość ziemi (bez budynków) wynosiła ok. 9,7 mld dol., a suma zysku 1,3 mld dol. (Obliczone na podstawie „U. S. Census of Agriculture 1950, vol. II, s. 243, 1122, 1124, 1128. Por. M. Mieszczankowski, Teoria renty absolutnej, Warszawa 1964, s. 191—205 oraz 280—282).

⁴⁾ Źródło: D. R. Denman i V. F. Stewart, Farm Rents in London 1959.

⁵⁾ Mirowska i Ekonomika i Międzynarodowe Odniesienia, nr 10/1966, s. 97.

⁶⁾ Zob. „U. S. Census of Agriculture 1950, rozdz. II, s. 72 i 99 oraz 84—85.

⁷⁾ System interwencjonizmu w rolnictwie omówił szeroko i podał gruntowną analizę M. Pohlille w pracy „Interwencjonizm w rolnictwie kapitalistycznym” (Warszawa 1964).

⁸⁾ Zob. M. Pohlille, op. cit. s. 273 i 275.

⁹⁾ A. Runowicz, „Problemy renty gruntowej we współczesnym kapitalizmie”, Warszawa 1966, s. 132—134.

¹⁰⁾ Zob. A. Runowicz, op. cit. s. 134—135.

Umowa między Polską i Wielką Brytanią

PODPISANA 10 bm. umowa o współpracy w dziedzinie nauk stosowanych i techniki pomiędzy rządem Polski i Wielkiej Brytanii stanowi kolejny odcinek w rozszerzaniu stosunków ekonomicznych między obu krajami.

Wielka Brytania jest obecnie pierwszym partnerem handlowym spośród rozwiniętych gospodarko krajów kapitalistycznych, z około sześć i półprocentowym udziałem w naszych obrotach towarowych z zagranicą. W polskim eksporcie do Wielkiej Brytanii największy udział mają nadal artykuły rolno-spożywcze (ponad 60 proc.). Jakkolwiek udział tej grupy maleje, to jednak grupa ta będzie nadal jeszcze stanowiła podstawową pozycję naszego eksportu do tego kraju. Natomiast Wielka Brytania dostarcza nam przede wszystkim sprzęt inwestycyjny. Od wielu lat obroty towarowe pomiędzy Polską i Wielką Brytanią odbywają się w trybie realizacji umów wieloletnich, początkowo umowy 3-letniej (lata 1961—1963), obecnie 5-letniej, obowiązującej do końca 1968 roku. W protokołach handlowych obejmujących kolejne okresy roczne, zakładamy dalszy rozwój wzajemnych dostaw. Realizacja tych protokołów i utrzymanie dynamicznego trendu wzrostowego obrotów towarowych wymaga przy tym ciągłego rozwijania form współpracy pomiędzy obu krajami.

Chodzi w tym przypadku w szczególności o formy powiązań kooperacyjnych i naukowo-technicznych pomiędzy przemysłami obu krajów. Mamy już w tej dziedzinie pewne dobre doświadczenia. W ciągu ostatnich lat polskie organizacje przemysłu i handlu zagranicznego zawarły z firmami brytyjskimi umowy kooperacyjne dotyczące produktów: maszyn papierniczych, lokomotyw elektrycznych, dźwigów ruchomych itp. W szczególności istotne znaczenie dla dalszego rozwoju tego rodzaju kooperacji oraz wymiany handlowej w szerokim znaczeniu przedstawiają bezpośrednie kontakty specjalistów polskich i brytyjskich. Szeroka platforma dla tego rodzaju kontaktów stanowi współpraca naukowo-techniczna.

Podpisana umowa o współpracy w dziedzinie nauk stosowanych i techniki potwierdza zainteresowanie obu krajów w rozwoju współpracy naukowo-technicznej. Umowa wskazywała na niektóre przemysły szczególnie ważne w obecnym okresie: wydobywczy, metalurgiczny, obrabiarkowy, okrętowy, energetyczny i inne.

Wskazane zostały również dziedziny rozwoju współpracy naukowo-technicznej pomiędzy Polską i Wielką Brytanią w zakresie elektroniki i sprzętu telekomunikacyjnego.

Są to wszystkie dziedziny o dużym znaczeniu dla rozwoju całego przemysłu, jego poziomu technicznego, możliwości produkcyjnych i handlowych. Warto w tym świetle zwrócić uwagę na pewien aspekt umowy, przedstawiający istotne znaczenie z punktu widzenia rozwoju gospodarki i przemysłu. Chodzi bowiem przede wszystkim — jak stwierdza umowa — o wymianę doświadczeń produkcyjnych i technologii, w tym również o zawieranie porozumień dotyczących wymiany licencji pomiędzy przedsiębiorstwami przemysłowymi obu krajów, o podejmowanie wspólnych prac badawczych. Nadal oczywiście będzie przywiązywana uwaga do rozwijania różnych form szkolenia i wymiany informacji, a także do rozmaitych kontaktów specjalistów.

Umowa o współpracy pomiędzy Polską i Wielką Brytanią stanowi więc konsekwentną kontynuację tej linii rozwoju zagranicznej polityki gospodarczej, realizowanej przez Polskę i inne kraje członkowskie RWP, która prowadzi do stałego rozwijania ich udziału w światowym podziale pracy. Stanowi ona dalsze uzupełnienie listy umów o współpracy gospodarczej, zawartych poprzednio z innymi rozwiniętymi gospodarko krajami kapitalistycznymi, a z rządem Włoch oraz Unią Belgijsko-Luksemburską, Holandią i Francją.

Koncentracja taboru samochodowego a racjonalizacja przewozów

BOGUSŁAW BIAŁEK i TADEUSZ ZAMORSKI

POMIMO podjęcia odpowiednich uchwał urzędowych w sprawie koncentracji towarowego transportu samochodowego, problem ten jest wciąż przedmiotem dyskusji i rozważań. O zainteresowaniach tych świadczą narady i konferencje odbywane na szczeblach central, zjednoczeń czy nawet resortów. Wniosek stąd prosty, że koncentracja transportu samochodowego nie jest łatwa do przeprowadzenia i że zagadnienia z nią związane zalegają się z najbardziej żywotnymi problemami zainteresowanych przedsiębiorstw i zakładów, budząc wiele wątpliwości. Tymczasem koncentracja przynosi przecież tak oczywiste korzyści jak zwiększenie wydajności pracy przewozowej taboru, zapewnienie lepszej opieki technicznej taboru, usprawnienie terminowych dostaw przez fachową dystrybucję i posiadanie rezerwy samochodowych, zmniejszenie kosztów przewozów i wiele innych.

Nasuwa się wobec tego pytanie, jeśli jest tak dobrze, to dlaczego przedsiębiorstwa i zakłady nie gania się gremialnie do Wielkiej Przewoźników i nie proszą o uwolnienie od kłopotów związanych z utrzymaniem własnego transportu. A przecież wiemy dobrze, że kłopoty są niemałe.

Sprawa nie bez znaczenia jest fakt, że drobny transport istnieje we wszystkich krajach świata i wszędzie wykazuje tendencję rozwojową, równoległą do wzrostu całego transportu samochodowego. Dla uniknięcia nieścisłości będziemy mówić o przeszkodach realizowania koncentracji wyłącznie w oparciu o doświadczenia przedsiębiorstw Centrali Handlowej Sprzętu Rolniczego „Agromat”, w których własny transport zakładowy jest jak najbardziej organicznie związany z operacyjnością dostaw dla rolnictwa i jego postępującą mechanizacją.

Pracę transportu „Agromat” charakteryzuje — jak dotychczas — we wszystkich okresach kampanii rolnych: szybkość, kompletność i terminowość dostaw specjalistycznych, niejednokrotnie bez względu na koszty przewozu. Poza tym Centrala naszą wiały bardzo rygorystyczne warunki dostaw, które w naszej aktualnej sytuacji stanowią podstawowy aspekt ekonomiczno-organizacyjny, decydujący o utrzymaniu własnego transportu, zwłaszcza w okresie formowania się i krzepnięcia nowo powstających organizacji wielkich, skoncentrowanych przewoźników.

Praca transportowa naszych składnic wojewódzkich i oddziałów rejonowych, zlokalizowanych w dużym stopniu z dala od sieci PKP, PKS i PSK, jest bezpośrednio związana z rolnictwem i to w znacznym stopniu powołaniu, aniżeli nawet transport Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”. W tych warunkach zrozumiała jest obawa, że przedsiębiorstwa „Agromat” po przekazaniu taboru samochodowego Wielkiemu Przewoźnikowi nie będą mogły sprostać zabezpieczeniu operacyjności zadań zapotrzebowania rolnictwa. W podobnej sytuacji znajduje się zapewne wiele zakładów i przedsiębiorstw państwowych, związanych analogicznymi branżowymi warunkami dostaw.

Zorganizowany transport w wielkich jednostkach ma wszelkie szanse do uzyskania maksymalnych wyników pracy, wyrażonych w tonokilometrach oraz efektów ekonomiczno-finansowych.

Duża wydajność pracy wielkiej jednostki transportu nie wyklucza jednak faktu, że zadania przewozowe poszczególnych klientów mogą być niewykonalne, względnie wykonywane z opóźnieniem. Jedynym zapewnieniem terminowego przewozu na obecnym etapie jest własny transport o pełnej gotowości technicznej.

Spółród różnych zestawień cyfrowych, mających przemawiać za decyzją na rzecz wielkiego, zawodowego przewoźnika przedstawimy pokrótce dane liczbowe, odnośnie kosztów transportu. Na konferencji zorganizowanej w grudniu ubiegłego roku przez śląski Oddział TNOiK oraz ośrodek porozumiewawczy terenowo-branżowy transportu samochodowego w Katowicach, podano m. in. (w referacie Z. Krajewskiego), że koszt 1 tonokilometra w transporcie zorganizowanym wynosi 2 zł, a w transporcie niezorganizowanym — 4 zł. Z tego tytułu wynika prosta i oczywista strata dla gospodarki narodowej w wysokości: 5,4 mld tonokilometrów przewożonych rocznie przez transport niezorganizowany o 2 zł drożej za 1 t/km, czyli wartość określona na 10,8 mld zł.

Do tego rodzaju argumentów pozwolimy sobie jedynie wyjaśnić, że Taryfa Towarowa Transportu Samochodowego i Spedycji — ważna od 1.1.1965 r. przewiduje średni koszt 1 t/km znacznie wyższy niż 2 zł, a rachunki PKS znajdujące się w naszych przedsiębiorstwach, przekraczają niejednokrotnie kwotę 4 zł za 1 t/km, przy czym w rozliczeniu bierze się pod uwagę tonaż ładowności pojazdu bez względu na przewożony ciężar ładunku.

Należy dodać, że w obecnej chwili wynajem pojazdów (Dział IV i V Taryfy Towarowej) stanowi z reguły zasadniczą formę usług przewozowych jednostek transportowych.

Natomiast zestawienie kosztów transportu naszych przedsiębiorstw wykazuje duże różnice, w zależności od warunków eksploatacji, stanu technicznego taboru i lokalizacji. Przedsiębiorstwa które używają do przewozu ładunków ciężarówki typu rolniczego (przewoźny rampa — magazyn i międzyskładnicowe) mają koszty za 1 t/km — nawet poniżej 2 zł. W jednym tylko wypadku koszt przewozu za 1 t/km zbliżył się do wartości 4 zł, a mianowicie w ŁPHSR w Łodzi, na skutek użycia do przewozów wyłącznie samochodów i wiatkowie trudnych warunków eksploatacji.

Z badań tych wynika, że koszty eksploatacji taboru nie są dotychczas ściśle wyliczone i zróżnicowane (własne koszty a pobierane opłaty) i że istnieje dość duża różnica w kosztach w poszczególnych jednostkach administracyjnych.

Z teoretycznych rozważań wynika, że transport publiczny (zorganizowana wielka jednostka) powinien być tańszy, jednak zapewne na skutek narostu wielorakich czynności administracyjnych w dużym zespole i często sztywnego automatyzmu dysponowania taboru — koszty te mogą być nawet większe, niż w transporcie własnym (niezorganizowanym).

Także co do celowości użycia poszczególnych pojazdów, różnica może występować w jednym i drugim transporcie, w zależności od faktyczności i wyrobienia społecznego personelu kierowniczego.

Jedno, co możemy stwierdzić — mianowicie to, że teoria nie idzie w parze z praktyką, w efekcie ko-

szty za usługi przewoźnika są duże, usługi te są połączone z szeregiem manipulacji (często biurowych) a co najważniejsze nie gwarantują szybkiego i terminowego zabezpieczenia odpowiedzialnych a nie przewidzianych dostaw.

Najpoważniejszym argumentem koncentracji, przemawiającym za potrzebą komasowania transportu samochodowego — jest sprawa maksymalnej wydajności pracy transportu.

Rzecz jednak w tym, że koncentracja taboru i racjonalizacja przewozów nie działa na zwiększenie wskaźników w sposób nieograniczony. I tak np. wykorzystanie zdolności przewozowych transportu do maksimum nie zwiększy dopuszczalnej szybkości technicznej na danych drogach i dla danych pojazdów, jak również nie wpłynie na to by 4-tonowy pojazd przewoził większy ładunek od 4 ton itd. Po prostu chodzi o to, że zwiększenie wydajności pracy transportowej ma swoje granice i że te granice są również osiągalne w małych jednostkach transportowych, przy dobrze zorganizowanej pracy.

Nie zmienia to oczywiście walorów koncentracji i jej korzystnego wpływu na poszczególne wskaźniki pracy transportu a przede wszystkim na:

- 1) możliwość lepszej organizacji zaplecza technicznego a więc zapewnienie sprawności pojazdów;
- 2) możliwość skrócenia czasu za i wyładunku przez mechanizację robót przeładunkowych i dobrze zorganizowaną spedycję;
- 3) możliwość stosowania 2 a nawet 3-zmianowej pracy kierowców;
- 4) możliwość całkowitego niemal wyeliminowania pustych przebiegów;
- 5) dobór pojazdów do ładunków i odwrotnie, a zatem całkowite wykorzystanie ładowności w przewozach.

Możliwość łatwiejszego uzyskania optymalnych wskaźników w transporcie zorganizowanym jest bezsporna. Nie znaczy to jednak by wskaźniki te były w 100 proc. wykorzystywane.

Nie będziemy tu szczegółowo analizować uzyskiwanych wskaźników pracy transportu Przedsiębiorstwa Handlu Sprzętem Rolniczym „Agromat”. Porównując jednak wskaźniki uzyskane w stosunku do możliwości do uzyskania (wskaźniki optymalne) możemy stwierdzić, że transport nasz pracuje dobrze. Zdaniem naszym, pozytywna ocena wyników pracy transportu w zestawieniu ze średnim kosztem przewozu powinna całkowicie zdecydować o prowadzeniu własnego transportu samochodowego, przez przedsiębiorstwa CHSR „Agromat”, tym bardziej, że za utrzymaniem obecnej organizacji transportu przemawiają jeszcze dwa istotne aspekty:

1) nieodzowność posiadania spedycji (przygotowanie ładunków do wysyłki i odbiór otrzymywanych ładunków) i podstawowych urządzeń technicznych, jak dźwigi samojazdne, sunnice i bramownice, żurawki i windy towarowe, wózki mech. i podnośniki widłowe, rampy samochodowe, rampy przyspieszające i to bez względu na to, czy będziemy posiadali własny transport przewozowy, czy nie.

2) konieczność posiadania — w warunkach „Agromat” — własnego transportu specjalizowanego i technologicznego jak np. „Serwis Techniczny-Handlowy”, który prócz furgonów o ładowności 0,5 do 0,9 ton użytkuje warsztaty na podwoziu „Star”.

Reasumując nasze rozważania i mając na uwadze, że w podobnej sytuacji znajdują się inne zakłady, pozwalamy sobie sprzeczyć następujące postulaty:

1. Organizację wielkich jednostek transportowych uzależnić od potrzeb i rodzajów ładunków, ich odległości przewozowej i arterii komunikacyjnej, co będzie również rzutowało na zmniejszenie kosztów.
2. Istniejący transport przyzakładowy, w zależności od zadań przewozowych, pozostawić jako uzupełnienie wielkich przewoźników.
3. Zobowiązać transport przyzakładowy do zgłaszania swoich pojazdów — w dni wolne od pracy — do określonego, lokalnego dyspozytora wielkiej jednostki.
4. Z chwilą, gdy wielkie jednostki transportowe osiągną pożądaną doskonałość organizacyjną, techniczną i ekonomiczną w pracy, co w efekcie wykaże się niską opłatą i zdobędą pełne zaufanie klientów — mały transport przyzakładowy może być sukcesywnie przejmowany przez wielkie jednostki.

niezwykle ciekawą konstrukcją. Konstrukcja ta musi sprostać ciężkim warunkom żeglugi, nierównomiernemu rozłożeniu ładunków w poszczególnych przedziałach statku. Zmiany w zakresie konstrukcji kadłubów okrętowych są od czasu powszechnego utrwalenia się technologii budowy kadłubów spawanych raczej rzadkie i prawie niedostrzegalne. Tym razem jednak z Wielkiej Brytanii dochodzą wiadomości o całkowicie nowej koncepcji, której ekonomiczne aspekty mogą dokonać w przemyśle stoczniowym i żegludze prawdziwego przewrotu.

Pomysł statku określanego jako „Multipacket” zaczerpnięty został z dziedziny transportu drogowego, w którym od dawna znany jest pojazd, składający się z ciągnika wraz z naczepą, stosowany na przykład przy przewożeniu mebli, żywności wymagającej chłodzenia itp. W nowoczesnym statku handlowym, jak wiadomo, maszynownia, pomost nawigacyjny, maszyna sterowa a także pomieszczenia załogi są na ogół zlokalizowane w części rufowej.

Z NACZNA produkcja statków dla rybołówstwa stanowi charakterystyczną cechę polskiego budownictwa okrętowego. Z państw o znacznie większej produkcji okrętowej jedynie NRD wykazuje większy niż Polska udział statków dla rybołówstwa w ogólnej produkcji stoczniowej (w 1966 r. NRD — 32%, Polska — 25,5%). Polska należy również do największych producentów statków dla rybołówstwa w skali światowej.

Cechą charakterystyczną produkcji statków dla rybołówstwa w Pol-

cji tonażu rybackiego w ogólnej produkcji stoczniowej znacznie przekracza wskaźniki wynikające ze zwykłych porównań ilościowych. Jednakże ze względu na brak innych wskaźników porównawczych, szczególnie w odniesieniu do produkcji międzynarodowej, jesteśmy zmuszeni posługiwać się prostymi wskaźnikami ilościowymi mając stałe na uwadze ich ograniczoną wymowę.

Według danych „Lloyd's Register of Shipping” produkcja statków dla rybołówstwa w państwach objętych statystykami stoczniowymi tej instytucji klasyfikacyjnej kształtowa-

bazy, transportowe, chłodnicowe itp. Również w odniesieniu do tego rodzaju tonażu obserwuje się rosnący udział uprzemysłowienia, wyrażający się w wyposażeniu tych statków w urządzenia przetwórcze, chłodnicze itp. Produkcja statków pomocniczych dla rybołówstwa wykazuje z roku na rok znaczne wahania. Jej udział w ogólnej produkcji tonażu dla rybołówstwa waha się od 10 do 50 proc. rocznie. Stocznice polskie należą do czołowych producentów tego rodzaju tonażu.

Produkcję statków dla rybołówstwa w Polsce i na świecie w 1966 r. w porównaniu z 1965 r. przedstawia tabl. 1. Jak wynika z zawartych tam danych, w ogólnej produkcji tonażu dla rybołówstwa Polska zajmuje drugie miejsce w świecie po Japonii, a w budowie statków-baz nawet pierwsze miejsce. Udział Polski w ogólnej produkcji światowej statków dla rybołówstwa wynosi w ostatnich latach 15-20 proc. (w 1966 r. — 16,9 proc.).

Struktura produkcji statków dla rybołówstwa w Polsce jest specyficzna. Tonażowo znaczna jej część stanowią statki-bazy, a więc duże statki transportowo-przetwórcze o różnorodnym wyposażeniu. Równocześnie wśród tonażu łowczego brak statków konwencjonalnych, a całą produkcję tego tonażu stanowią trawler-przetwórcze i zamrażalnice.

Na produkcję stoczni polskich w 1966 r. (statki wodowane) złożyły się 4 trawler-przetwórcze typu B 15 (po 2 890 BRT), pierwszy trawler-przetwórcza typu B 22 (3 000 BRT) oraz pierwsza baza-przetwórcza typu B 67 (13 600 BRT) — dla armatorów polskich — oraz 5 trawlerów-przetwórczych typu B 26 (po 2 890 BRT) i 4 statki bazy-przetwórcze typu B 64 i B 69 (po 13 600 BRT) — dla armatorów radzieckich.

Z początkiem br. stocznice polskie dysponowały zamówieniami na kilkadziesiąt dalszych statków rybackich, z których część znajduje się już w budowie. Dla armatorów krajowych buduje się (lub będzie się budować) druga baza-przetwórcza (wodowana jako ms „Pomorze” 15 kwietnia br.), serię 11 trawlerów-przetwórczych typu B 22, 4 ostatnie trawler-przetwórcze typu B 15, 3 dalsze trawler-zamrażalnice typu B 18 (po 2 600 BRT), 5 trawlerów-zamrażalni typu B 18 i 1 (po 3 000 BRT), 9 trawlerów-zamrażalni typu B 29 (po 1 600 BRT) oraz prototypowy tunickiowiec o pojemności 1 600 BRT.

Dla armatorów zagranicznych, głównie radzieckich, w zamówieniu znajdowały się 3 bazy-przetwórcze typu B 64, 10 baz-przetwórczych typu B 69, 18 trawlerów-przetwórczych typu B 26 oraz 6 trawlerów konwencjonalnych o pojemności 500-800 BRT. Łączne zamówienia na tonaż rybacki w polskich stoczniach obejmowały z początkiem br. 71 statków pełnomorskich o pojemności 333 280 BRT. Statki te zostaną zbudowane do 1970 r. włącznie.

W budowie statków dla rybołówstwa w Polsce największy udział ma Stocznia Gdańska, która obecnie buduje trawler-przetwórcze i bazy-przetwórcze. Stocznia Gdynińska specjalizuje się w budowie trawlerów konwencjonalnych i trawlerów zamrażalni, a ostatnio rozszerzyła wachlarz produkcji również o trawler — przetwórczy. Stocznia Szczecińska w ogóle nie buduje statków rybackich.

Poza stoczniami podległymi Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego, których produkcje omówiono powyżej, małe statki rybackie budują inne stocznice polskie. I tak w 1966 r. Gdynińska Stocznia Remontowa zbudowała dla armatora norweskiego kuter o pojemności 108 BRT (pierwszy statek dla Norwegii zbudowany w Polsce), a Szczecińska Stocznia Remontowa 9 statków do połowy kretelów (po 43 BRT) dla armatora z Kuwejtu. Dalsze statki dla Kuwejtu są w budowie. Ponadto stocznice rzecne w Gdańsku i w Tczewie przystępują do budowy różnorodnych statków rybackich dla Libii.

Jak z tego wynika, rozwój produkcji statków dla rybołówstwa w Polsce jest znaczny. Wynika to zarówno z rosnącego zapotrzebowania polskiego rybołówstwa, jak i z pokazywanych zamówień zagranicznych. Umożliwia to budowę nowoczesnych statków w niemałych seriach, co sprzyja racjonalizacji produkcji. Jednakże stocznice polskie podejmują się również budowy pojedynczych statków według indywidualnych wymagań armatorów. Statki te osiągały bardzo dobre wyniki eksploatacyjne, o czym świadczą chociażby połowy uzyskiwane przez trawler francuskie i brytyjskie, zbudowane w Stoczni Gdynińskiej, co przyniosło też stoczni dalsze zamówienia na podobne statki.

Budowa statków rybackich w Polsce na tle produkcji światowej

CZESŁAW WOJEWODKA

sce jest również znaczny udział statków uprzemysłowionych, tj. trawlerów-przetwórczych, trawlerów-zamrażalni, baz-przetwórczych itp., w ogólnej produkcji tych statków, jak i wysoki udział eksportu w budowie tego tonażu. Tym samym Polska wnosi poważny wkład do rozwoju nowoczesnego rybołówstwa w skali światowej.

W ostatnich latach produkcja statków dla rybołówstwa oraz jej udział w ogólnej produkcji okrętowej w Polsce przedstawiał się następująco (statki wodowane w stocznich podległych Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego, o pojemności powyżej 100 BRT):

Lata	Liczba statków	Pojemność w BRT	Udział w ogólnej produkcji %
1961	21	46 500	20,2
1962	14	29 610	17,5
1963	15	40 410	19,0
1964	21	59 610	22,4
1965	18	72 960	23,1
1966	15	87 010	25,5

Dzięki tej wielkości produkcji Polska zajmuje — obok Japonii — czołowe miejsce w światowej produkcji statków dla rybołówstwa. Produkcja światowa tych statków nie jest wielka (w porównaniu z ogólną produkcją stoczni światowych), lecz w ostatnich latach wykazuje pokątny wzrost. Poza tym należy mieć na uwadze, że produkcja statków rybackich nie można bezpośrednio porównywać z inną produkcją okrętową ze względu na specyficzne cechy statków rybackich, jak na ogół niewielkie rozmiary tych statków, dużą pracochłonność ich budowy, wysokie nasycenie różnorodnym wyposażeniem przetwórczym, chłodniczym itp. Tym samym koszty budowy i ceny statków rybackich — w przeliczeniu na jednostkę wielkości — są znacznie wyższe niż zwykłych statków towarowych, a udział produk-

cja się w ostatnich latach następująco (statki wodowane):

Lata	Liczba statków	Pojemność BRT
1961	416	257 535
1962	377	208 121
1963	541	205 847
1964	578	462 477
1965	560	462 127
1966	812	573 992

Jak z tego wynika, od kilku lat produkcja ta wykazuje znaczny wzrost. Jednakże w stosunku do danych za 1966 r. należy zaznaczyć, że nie są one bezpośrednio porównywalne z liczbami za poprzednie lata, ponieważ w 1966 r. do statystyk Lloyd's Register po raz pierwszy włączono informacje o produkcji stoczni NRD, które m.in. uczestniczą w pokaznym stopniu w światowej produkcji statków dla rybołówstwa.

Produkcja statków dla rybołówstwa obejmuje zarówno różnego rodzaju statki łowcze, jak i statki pomocnicze. Wśród statków łowczych od pewnego czasu coraz większego znaczenia nabierają statki uprzemysłowione, jak trawler-przetwórcze, trawler-zamrażalnice itp. Dotyczy to w szczególności państw socjalistycznych, jak Polska, NRD i ZSRR, które w przeważającej mierze budują uprzemysłowione statki łowcze. Np. Polska dla własnej floty rybackiej od kilku lat buduje wyłącznie statki uprzemysłowione, a budowane nieliczne konwencjonalne statki łowcze (trawler) przeznaczone są dla zagranicznych armatorów. W światowej produkcji statków łowczych udział statków uprzemysłowionych wynosi 75 proc., podczas gdy 75 proc. produkcji przypada na statki konwencjonalne.

Tonaż pomocniczy dla rybołówstwa obejmuje różnego rodzaju statki-

Tabl. 1

Statki dla rybołówstwa wodowane w 1966 r.

Państwa	Ogółem		Konwencjonalne statki łowcze		Trawler-przetwórcze		Statki - bazy	
	Liczba statków	BRT	Liczba	BRT	Liczba	BRT	Liczba	BRT
Japonia	246	139 602	231	78 436	1	3 490	14	57 676
Polska	15	97 010	-	-	10	29 010	5	68 000
NRD	66	82 498	36	14 242	29	58 063	1	10 193
NRF	15	59 648	10	6 344	2	4 137	3	49 167
Hiszpania	109	55 263	109	55 263	-	-	-	-
W. Brytania	13	16 176	13	16 176	-	-	-	-
Norwegia	41	14 522	39	12 763	2	1 759	-	-
Dania	5	14 412	2	313	-	-	3	74 099
Francja	50	14 353	49	12 672	1	1 681	-	-

„Multi-packet” — przewrót w żegludze?

10 ZYCIE GOSPODARZE

JAK wiadomo, postęp techniczny w budownictwie okrętowym, a tym samym i w żegludze dokonuje się relatywnie wolniej, niż w dziedzinach produkcji pozostałych środków transportu. Wiedza o tej dziedzinie wytwórczości, głównie tak zwana teoria okrętu, do ostatnich niemal lat nosiła wybitnie empiryczny charakter, posługując się znanymi od lat doświadczeniami i współczynnikami w dziedzinie wytrzymałości, hydrodynamiki, projektowania itp. Sytuację zmieniło dopiero zastosowanie w projektowaniu statków elektronicznych maszyn cyfrowych.

Dotyczy to głównie zagadnienia projektowania i budowy kadłuba statku, a więc jego najistotniejszej części, zapewniającej statkowi pływerność, stateczność i niezatapialność. Kadłub statku, sprawiający na postronnym obserwatorze wrażenie nieskomplikowanego monolitu, jest w rzeczywistości wielce złożonym układem wiązań poprzecznych i podłużnych, pokrytym zewnętrznym poszyciem i tworzącym w stosunku do swych rozmiarów

niezwykle cienkościenną konstrukcję. Konstrukcja ta musi sprostać ciężkim warunkom żeglugi, nierównomiernemu rozłożeniu ładunków w poszczególnych przedziałach statku. Zmiany w zakresie konstrukcji kadłubów okrętowych są od czasu powszechnego utrwalenia się technologii budowy kadłubów spawanych raczej rzadkie i prawie niedostrzegalne. Tym razem jednak z Wielkiej Brytanii dochodzą wiadomości o całkowicie nowej koncepcji, której ekonomiczne aspekty mogą dokonać w przemyśle stoczniowym i żegludze prawdziwego przewrotu.

Pomysł statku określanego jako „Multipacket” zaczerpnięty został z dziedziny transportu drogowego, w którym od dawna znany jest pojazd, składający się z ciągnika wraz z naczepą, stosowany na przykład przy przewożeniu mebli, żywności wymagającej chłodzenia itp. W nowoczesnym statku handlowym, jak wiadomo, maszynownia, pomost nawigacyjny, maszyna sterowa a także pomieszczenia załogi są na ogół zlokalizowane w części rufowej.

Koszt budowy maszynowni i wspomnianych pomieszczeń stanowi ponad 1/3 ogólnych kosztów budowy statku. Ponieważ statek pełnomorski co najmniej połowę swojego istnienia spędza w portach, jego najistotniejszą i najkosztowniejszą w produkcji część nigdy w pełni nie jest wykorzystana. Brytyjska koncepcja statku „Multipacket” zakłada, że w przypadku transportu wadliwego między dwoma portami część rufowa, jako w pewnym stopniu samodzielna jednostka o funkcji napędowej byłaby stale w ruchu, łączona w portach docelowych na zmianę z trzema oddzielnymi częściami kadłubowymi, służącymi jedynie do przewozu ładunków. W tym systemie przewoźny w porcie wyjściowym pozostanie jedna jednostka kadłubowa w celu rozładowania i oczyszczenia, druga połączona z częścią rufową płynąć będzie do portu przeznaczenia, natomiast trzecia będzie w porcie przeznaczenia już oczekiwana pod ładunkiem.

Brytyjscy eksperci żeglugowi twierdzą, że zrealizowanie projek-

tu, oczywiście przy uwzględnieniu długości trasy i czasu pobytu w portach, pozwoli na zastąpienie jednym statkiem nowego typu mniej więcej trzech statków konwencjonalnych o tej samej nośności, przy czym koszt budowy statku „Multipacket” a raczej zestawu, złożonego z jednostki napędowej i trzech jednostek kadłubowych, będzie jedynie o 2/3 wyższy od kosztów budowy jednostki obecnie stosowanej.

Oczywiście, statek nowego typu, w którym poszczególne człony połączone mają być ze sobą jedynie na wysokości pokładu głównego i to w sposób do pewnego stopnia elastyczny — wymagać będzie od projektantów i budowniczych niezabłonowych rozwiązań. Próby modelowe, przeprowadzone już w basenie doświadczalnym, wykazały jednak, że „Multipacket” doskonale zachowuje się na wzburzonej morzu. Rozwiązane także zostały techniczne problemy stateczności i pływerności statku w stanie rozłączonego. Łączenie i rozłączanie elementów odbywać się będzie mecha-

nicznie, przy czym operacja taka trwać ma niewiele minut.

„Multipacket” dwuczęściowy, to — jak zapowiadają projektanci — dopiero pierwszy etap rozwojowy tej oryginalnej koncepcji. Rozważa się już obecnie możliwość budowy zestawów wieloczęściowych, o poszczególnych członach przystosowanych do wyspecjalizowanych funkcji przewozowych, na przykład do przewozu drobnicy, paliw płynnych, gazów technicznych, żywności, ładunków chłodzonych itp.

Rząd brytyjski jest gotów subwencjonować prace nad budową prototypu i dalszym rozwojem koncepcji. Według rządowego oświadczenia oczekuje się już napływu ofert ze strony zaproszonych do przetargu stoczni. Dokumentacja statku jest już gotowa — opracowała ją firma Hay and Smart Projects w Liverpoolu, a zwerifikowała Instytucja badawcza National Research Development Corporation. Być może już w niedalekiej przyszłości spodziewane walory techniczne i ekonomiczne potwierdzi praktyka. GRZEGORZ KURKIEWICZ

Labourzystowskie bezrobocie

O pewnego czasu brytyjskie ministerstwo pracy publikuje lakoniczne komunikaty, które mimo swego chłodnego, rzeczowego tonu, do głębi poruszają opinię publiczną i znajdują również szeroki oddźwięk za granicą. Są to kolejne raporty o stanie bezrobocia, wskazujące na stałe pogarszanie się sytuacji w tej dziedzinie.

Wymowa liczb jest jednoznaczna: w sierpniu 1986 r., wkrótce po ogłoszeniu przez rząd Labour Party restrykcyjnego programu gospodarczego, poszukiwano pracy 316,7 tys. osób; w październiku tegoż roku było ich już 541,6 tys., a w sierpniu br. bezrobocie obejmowało 559 tys. osób (ok. 2,4 proc. ogółu siły roboczej), aby w połowie września br. nieco zmniejszyło się do 555 tys. osób, pozostając mimo to na poziomie wyższym o 215 tys. osób niż przed rokiem.

Rząd Harolda Wilsona znalazł się w niezwykle kłopotliwym położeniu. Świadczą o tym coraz gwałtowniejsze ataki na jego politykę gospodarczą — nie tylko ze strony torysów, lecz również różnych frakcji we własnej partii, a także rządu zawodowego. Członkowie gabinetu i sam premier musieli wysłuchać wielu górkich słów pod swym adresem na niedawnym Kongresie Związków Zawodowych (TUC) w Blackpool, jak również na dorocznej 66 konferencji Labour Party w Scarborough.

Szczególnie alarmującym wydarzeniem, które pozostawało w ścisłym związku ze wzrostem bezrobocia, były porażki kandydatów labourzystowskich w kolejnych wyborach uzupełniających w okręgach Cambridge i Walthamstow West. W obu tych okręgach zwycięstwo odniósł kandydat z ramienia partii konserwatywnej, przy czym zwycięzcy nie byli tylko zwolennikami własnej partii, co abstrahując od wyborczych zwolenników Labour Party. Nie jest chyba przypadkiem, że właśnie w dniu wyborów uzupełniających w tych okręgach — uważanych dotychczas za ostoję wpływów labourzystowskich — ogłoszono oficjalne dane o stanie bezrobocia w połowie września br.

O nastrojach społeczeństwa brytyjskiego, zaalarmowanego fatalną sytuacją na rynku pracy mogą także świadczyć niektóre wypowiedzi prasy codziennej i niedzielnej. M.in. „Times” (w numerze z 24 sierpnia br.) pisał: „Liczba bezrobotnych jest obecnie wyższa, niż w którymkolwiek sierpniu od 1940 roku. Nawet jeśli pominąć bezrobocie spowodowane czynnikami przejściowymi (obecność na rynku pracy absolwentów szkół...) oraz inne wahania sezonowe, bezrobocie obejmujące 559 tys. osób jest wyższe niż w jakimkolwiek miesiącu jakiegokolwiek roku (z wyjątkiem krótkiego okresu w marcu 1963) od czasu kryzysu paliwowego w roku 1947”.

W tym samym artykule „Times” dał wyraz pesymistycznym przewidywaniom, że w nadchodzących miesiącach zimowych fala bezrobocia przybierze na sile, zwłaszcza w najbardziej dotkniętych rejonach północnych — Szkocji i Walii, gdzie w przybliżeniu już teraz co dwudziesty płacy robotnik daremnie poszukuje pracy.

Według danych i prognoz brytyjskiego National Institute należy oczekiwać, że bezrobocie będzie przejawiało tendencję wzrostową i że najprawdopodobniej w lutym przyszłego roku obejmie ono 2,6 proc. ogółu zatrudnionych, tj. około 750 tys. osób — jeśli zima będzie normalna, a blisko milion — jeśli zima będzie miała ostry przebieg. Wspomniany Instytut zwraca uwagę, że w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy, po uwzględnieniu wpływu czynników sezonowych, bezrobocie w W. Brytanii wzrastało średnio o 15 tys. osób miesięcznie.

„Daily Mail” w komentarzu redakcyjnym (z 24 sierpnia br.) wysnuł następującą konkluzję:

„Jeśli rząd chce zmniejszyć liczbę osób pobierających zasiłki dla bezrobotnych do poziomu nadającego się do przyjęcia, nie ma innego sposobu, jak przyspieszyć kroki łagodzące deflację. Powinno ono zlikwidować pozostałości ograniczeń kredytowych dla przemysłu i — o ile to możliwe — przyspieszyć termin wprowadzenia subsydiów w celu zwiększenia poziomu zatrudnienia w niektórych rejonach. Wilson i Callaghan powinni także ogłosić, że oczekują nowych długoterminowych pożyczek od Międzynarodowego Funduszu Walutowego...”

Alle... rząd nie powinien również wyzyskać się innych prób przełamania trudności gospodarczych. Może on wykorzystać rezerwy, jaką są obfite zasoby brytyjskie za granicą. W ostatecznym rachunku inwestorzy zagraniczni i cały świat będą mieli więcej zaufania do kraju zdecydowanego wzmożnić swój potencjał przemysłowy, niż godzącego się na niebezpieczne dryfowanie w kierunku stagnacji ekonomicznej”.

Jednakże ani sprzeciw w łonie Labour Party, ani powszechne głosy krytyki zdają się nie wywierać wpływu na zdecydowaną postawę Wilsona i jego najbliższych współpracowników, przekonanych o konieczności kontynuowania dotychczasowej polityki gospodarczej.

Na posiedzeniu gabinetu 7 września br. Wilson oświadczył, że nie ma żadnych widoków na natychmiastowe zmniejszenie bezrobocia. Poprawy w tej dziedzinie nie można oczekiwać wcześniej niż w roku przyszłym. Ponadto rząd, mimo klęski bezrobocia i obniżania się poziomu dochodów znacznej części społeczeństwa, nie zapobiega podwyżkom opłat za zużycie energii elektrycznej i gazu.

Kancelarz skarbu Callaghan, występując na tymże posiedzeniu rządu w obronie dotychczasowej polityki gospodarczej, stwierdził m.in., że zrezygnowanie z niej oznaczałoby ponowną inflację i jeszcze większy wzrost bezrobocia. Callaghan przyznał, że obecna liczba bezrobotnych jest zbyt wysoka. Odrzucił on jednak sugestie, by Wielka Brytania zredukowała budżet wojskowy i przyspieszyła ewakuację oddziałów brytyjskich z obszarów na wschód od Suez, w celu uzyskania dodatkowych środków finansowych na wewnętrzny rozwój gospodarczy.

Na razie więc bezrobocie jest ceną, jaką brytyjski świat pracy płaci za labourzystowską politykę obrony bilansu płatniczego i pozycji funta szterlinga. Mając w polu widzenia przede wszystkim te dwa cele, gabinet Wilsona nie chce dopuścić do ożywienia popytu wewnętrznego i pobudzenia aktywności gospodarczej wewnątrz kraju, który przeżywa chroniczną recesję.

Skutki tego są coraz bardziej widoczne i nie można ich rozpatrywać tylko w świetle suchych statystyk oficjalnych. Obserwatorzy zagraniczni, którzy ostatnio mieli możliwość odwiedzenia W. Brytanii, przekonali się na własne oczy, że w wielu ośrodkach przemysłowych, zwłaszcza w okręgach włókienniczych Lancashire i górniczych Walii, stopa życiowa ludności wydatnie się obniżyla. Spostrzegli oni m.in., że w niektórych miastach powstają nowe dzielnice biedy i bezrobocia, niezależnie od istniejących poprzednio podmiejskich slumsów.

JAN SIERZPUTOWSKI

przewozów pasażerskich przebywa w jednym czasie w powietrzu 250 tys. osób.

PERSPEKTYWA

Gdyby dziesięć lat temu ogłoszone zostały aktualne plany rozwoju lotnictwa cywilnego ZSRR nikt nie dałby im wiary, nawet w Związku Radzieckim. Jakże to są zamierzania.

Wspomniany już wiceminister Oczkow zapowiada, że w najbliższych latach nastąpi dalszy skok w przewozach pasażerskich. W 1980 roku ilość pasażerów ma wynieść co najmniej 200 mln przy czym największy wzrost nastąpi na liniach o centralnym znaczeniu natomiast na liniach lokalnych nastąpi wzrost przewozów dokonywanych przy pomocy helikopterów.

Ten ogromny wzrost przewozów będzie możliwy na skutek wprowadzenia do eksploatacji nowych typów samolotów. W końcu bieżącego roku wejdzie do eksploatacji samolot IL-62 oraz zmodernizowany Tu-124. W budowie znajdują się samoloty Tu-154 i AN-10. Pierwsze z nich przeznaczone są do obsługi dalekich tras, natomiast te drugie na linie lokalne. W budowie znajduje się też największa rewiacja lotnictwa radzieckiego samolot Tu-144. Samolot ten będzie prawdopodobnie pierwszym na świecie pasażerskim samolotem ponadprzźwiękowym. Z udzielenych informacji przez radzieckich konstruktorów można jednak wysnuć przypuszczenie, iż wprowadzenie tego samolotu do normalnej eksploatacji wyprzedzi o kilka lat zbudowanie podobnego typu samolotu w krajach zachodnich. Tu-144 spodziewają się fachowcy ujrzeć już w czasie listopadowej rocznicy Wielkiej Rewolucji Październikowej. Samolot ten zabiera ma 120 pasażerów i rozwijać szybkość 2,5 tys. km/godz. Pomimo tych fantastycznych wskaźników techniczno-eksploatacyjnych Tu-144 lądować ma, według wypowiedzi konstruktorów — Aleksieja Tupolewa i jego syna Andrieja — na normalnych lotniskach. Samolot ten przekraczał będzie barierę dźwięku dopiero na wysokości 14 tys. metrów, w związku z czym „fala uderzeniowa” nie będzie odczuwalna na powierzchni ziemi.

Obok wymienionych typów samolotów „Aeroflot” zamierza w najbliższych latach całkowicie wymienić istniejący sprzęt lotniczy na nowocześniejszy i sprawniejszy maszyn. Tak np. jeden z najbardziej powszechnych środków transportowych ZSRR, znany i u nas samolot Li-2, zastąpi już w najbliższym czasie samolot Jak-40. Samoloty An-2 zastąpią z kolei 14-miejscowy samolot B-30. Samolot ten znajduje się aktualnie w próbach i jeżeli wypadną one pozytywnie, „Aeroflot” wprowadzi go masowo na wszystkie linie lokalne.

Obok rozwoju komunikacji pasażerskiej „Aeroflot” zwiększy w najbliższym czasie usługi lotnictwa w dziedzinie ochrony lasów, nawożenia pól, służby zdrowia, w rybołówstwie itp. O znaczeniu lotnictwa gospodarczego mówi dość wymownie fakt, że w 1986 r. samoloty „Aeroflotu” wykonywały usługi rolnicze na 83 mln hektarów, a plan na rok bieżący zakłada rozszerzenie tych usług na 70 mln hektarów.

W 1970 r. usługi rolnicze zostaną wykonane na 125-130 mln hektarów. Jak z tego widać w ciągu najbliższych dwóch lat nastąpić ma podwojenie usług lotniczych w rolnictwie.

Cywilne lotnictwo radzieckie przeżywa obecnie okres nie notowanego na świecie rozwoju. Założone plany są z reguły wysoko przekraczane, toteż aktualna pozycja „Aeroflotu” w świecie w najbliższym czasie jeszcze wzrośnie.

Wielka Wojna Ojczyźniana nałożyła niemałe obowiązki na „Aeroflot”. Większość pilotów musiała zasilić kadry lotnictwa wojskowego, a zmobilizowana cywilna flota lotnicza wniosła bardzo istotny wkład w rozgromienie Niemiec faszystowskich.

Bezpośrednio po wojnie tempo rozwoju lotnictwa cywilnego wydatnie się zwiększyło. Weszły do eksploatacji nowe typy samolotów: IL-12, IL-14 i Li-2. Te typy

Związku Radzieckiego to odległość bardzo bliska. Z tego też względu obok kilkuset linii magistralnych łączących ważniejsze ośrodki gospodarcze i wielkie miasta istnieje kilka tysięcy lokalnych połączeń. Zapytany o ilość lokalnych połączeń wiceminister Oczkow nie potrafił dać odpowiedzi. Centralny rozkład lotów na liniach wewnętrznych obejmuje ponad sto stron, przy czym nie obejmuje on wszystkich połączeń lotniczych na tych liniach. Zrealizowana została zasada aby wszystkie większe miasta miały połączenia z Moskwą, natomiast stolice republik z mia-

AEROFLOT

(Korespondencja własna z ZSRR)

ZBIGNIEW WYCZESANY

samolotów przez prawie 10 lat wypełniały podstawowe zadania lotnictwa cywilnego ZSRR. Prawdziwą rewolucję techniczną w lotnictwie radzieckim spowodował w 1956 r. odrzutowiec Tu-104. Tuż za tym typem samolotu w lotnictwie radzieckim pojawiły się: IL-18, M-10, AN-4. W latach 1958-65 średni roczny wzrost przewozów „Aeroflotu” kształtował się w granicach 30 proc. Takiego tempa rozwoju transportu lotniczego nie miał żaden kraj na świecie. Następnym krokiem w rozwoju radzieckiego lotnictwa było wprowadzenie do obsługi linii dalekiego zasięgu samolotów Tu-114. W 1965 r. samoloty tego typu podjęły regularną obsługę linii: Moskwa — Chabarowsk, Moskwa — Montreal oraz Moskwa — New Delhi. W 1965 r. samoloty odrzutowe i turbopropellerowe dokonywały około 80 proc. wszystkich przewozów pasażerskich.

DZIEŃ DZISIEJSZY

W 1965 r. transport lotniczy wysunął się na drugie miejsce w ogólnych przewozach pasażerskich w Związku Radzieckim i jeśli chodzi o przewóz pasażerów na dalekich odległościach to od kilku lat „Aeroflot” zdecydowanie przewodzi. Na to osiągnięcia wpłynęły między innymi niskie taryfy. Tak na przykład bilet kolejowy z Moskwy do Chabarowska kosztuje 90 rubli natomiast bilet lotniczy 108 rubli. Na niektórych trasach cena biletu lotniczego jest niższa od biletu kolejowego. Ukształtowanie taryf lotniczych na tak niskim poziomie wynika z faktu, iż w Związku Radzieckim przyjęto zasadę, że podróż ponad 1000 km należy odbywać samolotem. W realizacji tej zasady pierwszorzędną rolę odgrywa czynnik ekonomiczny. Wyjaśniamy to na przykład podróży ekspressem kolejowym z Moskwy do Władywostoku, która trwa 7 dni, podczas gdy samolot trasę tę pokonuje w niecałe 9 godzin. Skrócenie czasu podróży oznacza lepsze wykorzystanie siły roboczej, a równocześnie przedłużenie czasu urlopu. Tysiąc kilometrów w warunkach

stamtąd obwodowymi a te z kolei niemal we wszystkich odległościach miastami powiatowymi. Na liniach lokalnych zasadniczą rolę odgrywają małe samoloty, między innymi samolot AN-2 produkowany w Polsce i eksportowany do ZSRR. Samolot ten zabiera 8-10 pasażerów i lądować może na prymitywnych trawiastych lotniskach. Samoloty na liniach lokalnych przewożą jednakże zaledwie około 20 proc. wszystkich pasażerów „Aeroflotu”.

Niskie taryfy i powszechność lotnictwa radzieckiego sprawia, że na niektórych trasach jak np. z Moskwy do Leningradu podjęto komunikację, którą porównać można do kursowania miejskich autobusów. Obsługa pasażerów na tych liniach została sprowadzona do minimum. Po wykupieniu biletu zajmuje się miejsce w samolocie, aby po około godzinie czasu wylądować w miejscu przeznaczenia. Powszechnym zjawiskiem na dworcach „Aeroflotu” są całe rodziny (w tym widoczna przewaga kołchoźników).

Gwałtowny rozwój komunikacji lotniczej nie byłby możliwy bez nowoczesnych lotnisk. Wprawdzie w Związku Radzieckim przeważająca liczba typów samolotów przystosowana jest do lądowania na trawiastych lotniskach, tym niemniej wprowadzenie turbodrzutowych i odrzutowych samolotów spowodowało konieczność zbudowania wielu nowoczesnych lotnisk. W ostatnich kilku latach w rejonie podmoskiewskim zbudowano szereg lotnisk a między innymi Wnukowo, Szerasimiewo i Demodiewo. Ten ostatni port lotniczy jest jednym z największych na świecie, a w każdym razie największym w Europie. Nowoczesne lotniska zbudowano też we wszystkich większych miastach ZSRR. Tempo rozwoju lotnictwa sprawia, że porty lotnicze już w momencie ukończenia budowy okazują się za małe i zarówno pod względem natężenia ruchu jak i możliwości przyjmowania ogromnych samolotów odrzutowych i turbopropellerowych. O wielkości natężenia ruchu może świadczyć fakt iż w okresie szczytowego nasilenia

roku — 225 tys. ton i 1 lipca 1964 roku — 190 tys. ton. Jedynie w Anglii, Finlandii i Szwecji produkcja masła w 1967 roku była niższa niż w 1966 roku.

W krajach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w dniu 1 lipca 1967 roku zapasy dochodziły do 254 tys. ton wobec 169 tys. ton w 1966 roku. Z tych krajów pewne ilości masła eksportowano do Południowej Ameryki i Japonii. Znaczenie nowych rynków zbytu dla masła europejskiego nie jest rzeczą łatwą.

Pojemność rynków południowoamerykańskich na masło nie jest duża, a Japonia swoje zapotrzebowanie na ten produkt pokrywa prawie w całości importem z Nowej Zelandii i Australii. (MP)

FIAT CZWARTY W ŚWIECIE

Włoski przemysł samochodowy osiągnął nowy rekord pod względem zarobków, produkcji, jak i eksportu samochodów.

Produkcja wozów motorowych we Włoszech w I połowie tego roku wyniosła 331343 sztuki (w tym 77123 samochodów osobowych), czyli o 22,7% więcej niż w odpowiednim okresie roku poprzedniego, eksportowano zaś 22349 wozów, o 14,3 proc. więcej niż w roku ubiegłym.

Głównym rynkiem zbytu były kraje należące do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, które wchłonęły 55% włoskiego eksportu, a największym pojedynczym odbiorcą włoskich samochodów była Niemiecka Republika Federalna, na którą przypadło 21,7% eksportowanych wozów.

W przemysle samochodowym włoskim Fiat zajmuje czołowe i bezwzględnie dominujące miejsce. W 1966 roku na ogólną liczbę 135389 samochodów produkowanych w Włoszech 117579 sztuk. Jeśli trend obecny w produkcji samochodów we Włoszech i NRF utrzyma się do końca roku, to Fiat zostanie największym producentem wozów motorowych w Europie i szóstym w świecie. W tym czasie, jak General Motors, Ford i Chrysler. W roku ubiegłym na czwartym miejscu znajdował się Volkswagen.

Z innych kompanii włoskich na wymienienie zasługują: Alfa Romeo (60681 wozów w 1966 roku) i Lancia (38379 wozów). (MP)

KWOTA POŁOWU WIELORYBÓW

W celu ochrony wielorybów przed wypięciem, Międzynarodowa Komisja Wielorybnicza rokrocznie ustala kwoty połowu tych ssaków. Komisja ta w czerwcu tego roku na posiedzeniu w Londynie ustaliła kwotę wielorybniczą na rok 1967-68 w wysokości 3000 sztuk wielorybów niebieskich (o 300 sztuk mniej niż w roku poprzednim).

Na konferencji w Oslo w początkach września przedstawiciele trzech państw wielorybniczych, dokonali podziału wymienionej kwoty, jak następuje: Japonia — 46,67%, Związek Radziecki — 30,48% i Norwegia — 22,85%.

Zgodnie z tym podziałem na Norwegię przypadło 701 wielorybów, czego Norwegia początkowo nie chciała zaakceptować dowodząc, iż 800 sztuk stanowiłoby optymalne minimum, poniżej którego ona żyć nie może. Jednakowoż po 5 dniach uporczywych targów Norwegia zrezygnowała z dalszego oporu i zaakceptowała przynajmniej 700 wielorybów.

W ogóle połowy wielorybów przy daleko posuniętym procesie ich wypięcia stają się coraz mniej zyskowne i liczba krajów zajmujących się połowem tych ssaków maleje. Przed dwoma laty np. wycofała się z udziału w połowach Wielorybnicza Anglia, która w swoim czasie zajmowała pierwsze miejsce wśród krajów wielorybniczych. (MP)

ARGENTYNA IMPORTUJE PSZENICĘ

Hiszpania eksportuje w sierpniu do Argentyny 100 tys. ton pszenicy i 15 tys. ton słonecznika, a w zamian ma otrzymać miano mroźne. Import pszenicy hiszpańskiej nie oznacza wcale, iż Argentyna z wielkiego eksportera pszenicy przekształca się nagle w importera. Po prostu na skutek niezbyt dobrych uro-

dzajów w ostatnich dwóch latach Argentyna nie jest w stanie dotrzymać zawartych umów słarnych z własnych zbiorów i musi importować.

W 1965 roku eksport argentyński pszenicy wyniósł 6,5 mln ton, czyli prawie dorównywał eksportowi Kanady albo Australii. (MP)

REKORDOWE ZBIORY PSZENICY W JUGOSŁAWII

Według danych urzędowych tegoroczne zbiory pszenicy w Jugosławii osiągnęły rekord i wyniosły ogółem 8,8 mln ton. (MP)

POLITYKA INWESTYCYJNA BIRMY

Jeszcze na początku lat sześćdziesiątych wpływ kapitału prywatnego na kierunek inwestycji w gospodarce birmańskiej był czynnikiem dominującym. Prawie 2/3 inwestycji w tym kraju przypadło na kapitał prywatny tak rodzinny, jak i zagraniczny. Większość nakładów inwestycyjnych nie nosiła jednak charakteru bezpośredniego produkcyjnego, koncentrując się głównie w dziedzinie infrastruktury i handlu.

O ile w latach 1955/56 kapitał państwowy przypadał w zakresie inwestycji w wysokości 800 mln kiat (1 dol. = 4,8 k. wg kursu oficjalnego, natomiast faktyczny kurs wynosił 7-8 k. za 1 dol.), zaś kapitał prywatny w wysokości 720 mln kiat, to w latach 1966/67 wartość inwestycji państwowych sięgnęła kwoty 1 335 mln kiat, wówczas kiedy udział sektora prywatnego zmalał do 255 mln kiat.

Program rządowy zakładał wszystkim przedsiębiorstwom tak państwowym, jak i zagranicznym prowadzenia działalności inwestycyjnej w szeregu dziedzin gospodarczych. Z kolei państwo poważnie zwiększyło nakłady inwestycyjne w rolnictwie, przemysle i transporcie. Szczególny wzrost nakładów obserwuje się w przemysle wydobywczym i przetwórczym. Obecnie w Birnie budują się no-

we zakłady produkcyjne, takie jak: dwie fabryki nawozów sztucznych, kilka cukrowni, szereg średnich i małych zakładów przemysłu włókienniczego, browary, fabryka opon samochodowych itp.

Niemniej jednak plany inwestycji państwowych w niektórych gałęziach produkcyjnych nie są realizowane zgodnie z przyjętymi założeniami i w nakreślonych terminach. Przyczyną tego jest przede wszystkim sytuacja w handlu zagranicznym, jak również „głód” kapitałów wewnątrz kraju.

W ostatnich latach Birma korzystała również ze środków finansowych pochodzących ze źródeł zagranicznych, ogólna kwota których wynosiła ok. 700 mln kiat. Na kwotę tę składają się długoterminowe kredyty i pożyczki na krótko i średnie terminy, zapomogi i darowizny oraz japońskie dostawy w ramach reparacji wojennych itp.

Aktualna sytuacja gospodarcza Birmy wymaga — zdaniem fachowców — znaczącej mobilizacji rezerw wewnętrznych, jak i bardziej efektywnego wykorzystania źródeł dopływu kapitałów zagranicznych. Rząd Birmy dąży obecnie do rozszerzenia stosunków gospodarczych i handlowych, tak z krajami kapitalistycznymi (USA i NRF), jak i z krajami socjalistycznymi. (WW)

PODWOJENIE SIĘ DEFICYTU HANDLOWEGO WŁOCH

Saldo ujemne bilansu handlowego Włoch za pierwsze 7 miesięcy tego roku w porównaniu z odpowiednim okresem roku poprzedniego wzrosło dwukrotnie, wynosząc kwotę 359 mld lirów (około 574 mln dol.) wobec 168 mld lirów w 1966 roku (wg Instytutu Centralnej Statystyki).

Import w roku bieżącym wyniósł 3 518 mld lirów wobec 3 153 mld lirów w 1966 roku, a eksport odpowiednio 2 989 mld lirów i 2 802 mld lirów. (MP)

ZYCIE GOSPODARCZE



PRODUKCJA WĘGLA I STALI W EWG

Wydobyte węgla w 6 krajach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w ciągu pierwszych 7 miesięcy 1967 roku wyniosło 111 mln ton, czyli w stosunku do odpowiedniego okresu roku poprzedniego zmniejszyło się o 12 mln ton (przez 10%). Największy spadek nastąpił w Niemczech Federalnych, gdzie wydobyte węgla w 7,2 mln ton w 1966 roku zmniejszyło się do 6,78 mln ton w roku bieżącym. We Francji wydobyte w ilości 28,5 mln ton zmniejszyło się tylko o 3%.

W przeciętnie do węgla produkcja stali w EWG w ciągu miesięcy tego roku wykazała wzrost o 3,2% w porównaniu z 1966 rokiem, przy czym we Francji wytop stali spadł o 2% do 11,4 mln ton, w NRF wynosząc 21,3 mln ton utrzymał się prawie na tym samym poziomie, co w roku ubiegłym. We Włoszech natomiast produkcja wzrosła prawie o 20% do 5,3 mln ton i w Belgii — o 7% do 5,5 mln ton. (MP)

SPADEK INWESTYCJI EWWIS

Inwestycje w Europejskiej Wspólnotie Węgla i Stali w 1968 roku kształtowały się na najniższym poziomie, zapowiedziała Komisja Wspólnoty, w związku ze stałym zmniejszaniem się zapotrzebowania na węgiel inwestycyjny w kopalnictwie węglowym w 1968 roku po raz pierwszy spadł poniżej 200 mld dol., podczas gdy w roku ubiegłym wynosił on 255 mld dol. Przewiduje się, iż wydobyte węgla w

WZROST ZAPASÓW MASŁA W ŚWIECIE

Rachuby producentów na spadek zapasów masła w krajach europejskich zawiodły.

Produkcja masła w II kwartale 1967 roku była większa niż w tymże kwartale roku poprzedniego i zapasy tego artykułu oczywiście się zwiększyły. Jednocześnie ceny na masło na rynkach zachodnioeuropejskich, dostarczane głównie z krajów Europy Zachodniej, spadły do najniższego poziomu od czasów wojny. Zapasy masła w 11 krajach zachodnioeuropejskich, jak podaje agencja Agfa. Europe, osiągnęły w końcu czerwca 1967 roku poziom rekordowy 320 tys. ton, podczas gdy w dniu 1 lipca 1966 roku wynosiły one 278 tys. ton, a 1 lipca 1965

