

NASZ KOMENTARZ

GDY na przemysł patrzymy przez pryzmat rynku, widać musimy, niestety, odkrywać Amerykę: producenci z trudem, opóźnieniem i często niezbyt fortunnie dostosowują się do potrzeb odbiorcy. Co więcej, można stwierdzić, że rozmiękanie się struktury podaży ze strukturą popytu jest — wbrew pozorom — problemem zastraszającym się. Dotyczy to przede wszystkim poszukiwanych towarów i płynące stąd zakłócenia równowagi rynkowej mogą się wydawać tym bardziej paradoksalne, że doznajemy ich w okresie pomyślnej ogólnej sytuacji gospodarczej. Chodzi tu szczególnie o paroletnią już znaczną dynamikę globalnej i towarowej produkcji rolnictwa. Dzięki istotnym osiągnięciom na tym jednym z najbardziej niewaligicznych odcinków rozszerza się także margines manewru gospodarczego w skali ogólnej.

Przemysł powinien być ten sprzyjający okres właściwie zdyskontować. Wysoka dynamika w dziedzinie inwestycji i zatrudnienia zdawały się zapowiadać własne głębsze przemiany techniczno-strukturalne w produkcji. Wbrew oczekiwaniom nie możemy odnotować ani wielkich sukcesów w wydajności pracy, ani szczególnie wzmożonego potoku rynkowych produktów o wyższych walorach technicznych i jakościowych. W wędrówkach po sklepach klienci przekonują się nagle, że pewna część towarów nie tylko nie ma wiele wspólnego z estetyką, modą, czy też funkcjonalnością i niezawodnością konstrukcją, ale nawet kompromitującą swych producentów rażąco, elementarnymi błędami kroju, szycia, obróbki, montażu, niestosownymi materiałami itp. Dotyczy to nawet tych fabryk, które uchodzą za renomowane firmy.

Nie można oczywiście negować postępu, także jakościowego, dokonanego w ciągu ubiegłych paru lat przez gałęzie przemysłu wytwarzające dla rynku. Dzisiejsze artykuły trwałego użytku, konfekcja, dzianiny, meble i inne wyroby mogą uchodzić za szczyt luksusu w zestawieniu z tym, czym nas darzą przed 5, a zwłaszcza 10 czy 15 laty (jeśli w ogóle wówczas na rynku były). Rzecz jednak w tym, że najszerzej rozumiany postęp a sortymentowy i jakościowy produkcji nie nadąża za wzrostem społecznych wymagań, podających znaczną jej część bezsilności, lecz bez wątpienia wiarygodnej ocenie.

Skutki takiej weryfikacji obserwujemy w postaci przyspieszonego wielu towarów w handlu, przyspieszonego tempa wzrostu dostaw z jednoczesnym zwiększaniem się oszczędności. Zjawiska te mają wszelkie charakterystyki przejściowości. Posługując się Rzecznikiem Statystycznym łatwo stwierdzić, że np. w ciągu ostatnich 10 lat struktura spożycia nie ulega — jakby należało tego oczekiwać — przekształceniom właściwym krajowi o wysokiej dynamice rozwoju przemysłowego. Udział konsumpcyjnych artykułów niezupełnie odpowiada bieżącej, a niezupełnie, w niektórych latach nawet maleje. W każdym razie trudno tu zaobserwować wyrazistą i prawidłową tendencję. Oznacza to, że w procesie ogólnego wzrostu spożycia zbyt wielki ciężar spada na rolnictwo. Ze zmaterializowanych względów stan taki nie może być tolerowany.

Wiadomo, że na dotychczasowe tendencje spożycia oddziaływa wiele przyczyn, jak polityka w zakresie płac, rent, relacje cen, funkcjonowanie handlu i inne. Jednakże, że odpowiedzialność za zahamowanie w tempie wzrostu sprzedaży konsumpcyjnych artykułów przemysłowych ponoszą producenci nie wypełniający właściwie zadań, do których zostali powołani i które

są wyznaczone konkretnym planem (m. in. nowych uruchomień). Zauważone przez przemysł odcinkowe zakłócenia rynkowe nie są bez wpływu na równowagę globalną. To znaczy — mogą spowodować zahamowanie tempa ogólnego wzrostu spożycia, a w konsekwencji (poprzez właściwe procesowi reprodukcyjnej sprzężenia zwrotne) także tempa rozwoju ogólnogospodarczego.

Na wielkość i strukturę podaży mają oczywiście wpływ zasadniczo inwestycje (czym zajmowaliśmy się

Koniec taryfy ulgowej

w poprzednim komentarzu). Ale prawidłowy rozdział środków, także dopływu siły roboczej, musi się opierać na znajomości potrzeb rynku, a przede wszystkim na zrozumieniu implikacji płynących z ogólnych przemian gospodarczych i społecznych.

Zasobność naszego społeczeństwa wzrosła do tego stopnia, że produkcja obliczona na zaspokajanie potrzeb wyłącznie ilościowych nie rozwiązuje już problemów rynku. Rosną systematycznie dochody ludności z pracy, co zaś najwęższe — na rynku pojawiają się w lawinowym tempie odbiorcy o całkiem specyficznych wymaganiach. Starszemu pokoleniu pamiętającemu nie tak znów odległe lata, aktualny jakościowy i asortymentowy poziom produkcji może się wydawać, co łatwo pojąć, zadowalający. Dla młodszych natomiast, w coraz większej części wysoce kwalifikowanych, a więc i dobrze zarabiających, jest to dopiero punkt wyjścia. Zgłaszają oni potrzeby różnicowane, często wyrafinowane pod wieloma względami, stosownie do mody i gustów panujących w świecie, gdzie rozmaite przedmioty użytkowe w coraz większym stopniu, obok przeznaczenia „normalnego”, pełnią funkcję prestiżową. I nabywcy ci nie przyjmują po prostu do wiadomości innych propozycji, raczej wstrzymują się od kupna, lub poszukują możliwości zaopatrzenia poza handlem uspołecznionym. Dodajmy, że ten styl, upodobania, wymagania nie tylko się potęgują, ale w miarę wzrostu dochodów, opartych coraz szerzej na krepie ludności. Dowodem na to są sklepy towarów krajowych, a zwłaszcza importowanych, o jakimś takim standardzie jakościowym.

Bezczelowe byłyby próby wartościowania tych procesów, które są przecież nieuchronne w kraju o tak silnej dynamice uprzemysłowienia. Ale nasz przemysł jakby nie zauważa „demonów”, które sam powołał do życia. Nie potrafi nadążać za przemianami, pracując permanentnie na rzecz potrzeb byłych, minionych, ignorując zaś faktyczną współczesność. Zamiast z płynnego, dynamicznego i chłonnego rynku czerpać impulsy dla przyspieszenia własnego procesu innowacyjnego traktuje jego wymagania

częściej jako efemerydy, fumi, nieprzystojne zachcianki. Nie dostrajając naszemu przemysłowi energicznej, aktywnej postawy wobec rynku. Przemysł nie kreuje sam jego potrzeb, nie wychodzi im na przeciw, lecz niechętnie im ulega, i to nie zawsze, wciąż przesadnie akcentując w swej polityce inwestycyjnej i zatrudnieniowej elementy ilościowe. Postęp jakościowy i asortymentowy w ostatnich latach jest w większości przypadków niejako wymuszany, narzucony przemysłowi z zewnątrz. Co więcej, czasem nawet naciskowi wymagań rynku, w tym także zawartym w konkretnych planach — próbuje się przemysł przeciwstawić.

Lansowane przez niektórych gałęzi przemysłu metalowego teorie o „cykliczno-automatycznym” kształtowaniu się popytu na niektóre wyroby trwałego użytku można do takich prób zaliczyć. Miałoby one uzasadnić, że tak czy owak na buble przyjdzie czas, wobec czego niewykonywanie planu nowych uruchomień nie jest jakoby wielkim nieszczęściem. Owa desperacka próba obrony własnej indolencji technicznej i organizacyjnej nie są oczywiście udziałem wyłącznie producentów artykułów metalowych. Ignorowanie wymagań mody, estetyki, jakości również w takich przemysłach, jak odzieżowy, obuwniczy, dziewiarski, meblarski i inne zyskują nader często pseudoeconomiczne czy pseudospołeczne uzasadnienia. Jest jednak oczywiste, że takie nastawienie do zaspokajania wysokich wymagań rynku powinno ulec szybkiej i radykalnej zmianie. Przemysł musi przystąpić do wiadomości, że na rynku krajowym w coraz szerszym zakresie polowin zapanować standard eksportowy. Koszt takiego kierunku będzie zapewne mniejszy od opłacania funduszy systematycznie mrożonych w produkcji nietrafionej, a już z pewnością bardziej społecznie uzasadniony.

Wiele czynników mających na rzecz tego celu działać leży poza przemysłem. Ale należy odeń bezwzględnie wymagać, aby czynił właściwy użytek z tych niemyślnych środków, jakimi dysponuje. Na same tylko inwestycje własne przedsiębiorstwa wydająca w ciągu lat 1966—1967 ok. 25 mld zł, które powinny być służące przede wszystkim unowocześnieniu technologii, asortymentu produkcji, podnoszeniu jakości, usprawnieniu organizacji, wzrostowi wydajności. Wiadomo, że w pełni satysfakcjonujących nas rezultatów ani z tych inwestycji, ani też ze wzrostu (nawet ponadplanowego) zatrudnienia nie osiągnięto. Jak wobec tego kierują polityką swych branż zjednoczenia, a resorty ministerstwa?

Pod kątem pilnej potrzeby zaktualizowania przemysłu i wyzuczenia go na potrzeby rynku warto przywrócić się wielu instrumentom, które swego czasu zastosowano, wiele się po nich spodziewało. Bez szczegółowej analizy, na ogólniejszym poziomie, należy zadać pytanie: czy handel handlu jako reprezentanta potrzeb rynku i wyposażać przedsiębiorstwa handlowe w efektywne i odpowiedniej siły oddziaływania; jednocześnie przemysłowi wymagają także przedsięwzięcia organizacyjne i ekonomiczne, które by postawiły przemysł „tuż przy drzwiach” z odbiorcą i nie pozwoliły bezkarnie ignorować jego potrzeb. Można przypuszczać, że głębsza analiza wynalazłaby wiele punktów na aktualnym etapie gospodarczym wątpliwych, narzędzi ekonomicznych o stopionym ostrzu, środków funkcjonalnych niezgodnie z pierwotnym przeznaczeniem, bądź nieprzystających już w obecnej sytuacji. W każdym razie w zestawieniu z przemożną potrzebą aktywizowania sprzedaży wyrobów przemysłowych i przekształcania w prawidłowy kierunek struktury wzrostu spożycia — praktyka postępowania wobec producentów nosząca znamiona taryfy ulgowej wydaje się już teraz absolutnym anachronizmem.

W. D.

W NUMERZE:

Jerzy Kleer — STRATEGIA UPZEMYSŁOWIENIA ZSRR — str. 1

Okrągłe daty stwarzają okazje do uogólnień, bilansów i refleksji, ciekawych przez fakt, że rozwój Związku Radzieckiego stanowił w dotychczasowej historii przekształceń społeczeństwa przedprzemysłowego w przemysłowe wylom irracjonalnego rodzaju. Po pierwsze — ze względu na wyjątkowo wysokie tempo wzrostu przemysłowego, po drugie — z uwagi na nieznane uprzednio metody rozwoju gospodarczego i po trzecie — że przekształcenia te urozeczywistnione zostały w nowym ustroju społecznogospodarczym.

Prowadzący autor zwraca uwagę na istotną specyfikę polityki uprzemysłowienia, której celem — obok ogólnego

wzrostu potencjału wytwórczego kraju — było usunięcie dysproporcji w rozwoju gospodarczym pomiędzy poszczególnymi regionami i narodami Związku Radzieckiego.

PREMIA ZA DEWIZY: Włodzimierz Wówek — TRZEBA JEDYNI SCHYLIC SIĘ... I Kazimierz Gollnowski — ELITARYZM NAGRADZANIA ZA EFEKTYWNOŚĆ EKSPORTU — str. 5

Kontynuując cykl artykułów poświęconych działaniu funduszu premiowego za opłacalność produkcji eksportowej, prezentujemy dwie nowe publikacje.

Włodzimierz Wówek na przykładzie wrocławskiego zakładu „Dolam” zwraca uwagę na niewykorzystane możliwości w pełni opłacalnego eksportu niektórych wyrobów przemysłu elektronicznego.

Kazimierz Gollnowski porusza złożony problem podziału funduszu premiowego z tytułu efektywności i przynależności zysk kalkulacyjny eksportu wewnątrz przedsiębiorstwa produkcyjnego.

Cena 2 zł

Rok XXII

Wzrost gospodarczy

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARZY

12 LISTOPADA 1967 r. Nr 46 (843)

W roku 1967 polskie hutnictwo dostarczyło po raz pierwszy ponad 10 mln ton stali. W roku 1938, najlepszym w okresie międzywojennym, produkcja stali nieznacznie tylko przekraczała 1,44 mln ton. W tym czasie partycypowaliśmy w produkcji światowej w 1,3 proc., obecnie w ponad 2 proc. Należymy w tej chwili do ścisłej czołówki światowej, w produkcji stali wyprzedzając nas jedynie (1966 r.) USA, ZSRR, Japonia, NRF, Wielka Brytania, ChRL i Włochy a więc kraje o znacznie większej ludności i często dużo starszych tradycjach przemysłowych. O aktualnych problemach „czarnej metalurgii” rozmawiamy z dyrektorem naczelnym Zjednoczenia Hutnictwa Żelaza i Stali, Wiceministrem Przemysłu Ciężkiego inż. Ryszardem Trzcionką.

W PIERWSZEJ DZIESIĄTCE — CO DALEJ?

(Rozmowa z Dyrektorem Naczelnym Zjednoczenia Hutnictwa Żelaza i Stali, Wiceministrem Przemysłu Ciężkiego inż. RYSZARDEM TRZCIONKĄ)

„ZG”: Co prawda przeciętnie co 2,5 roku zwiększamy potencjał naszego hutnictwa o taką sumę zdolności produkcyjnej, jaką dysponowała cała przedwojenna polska metalurgia żelaza i stali, ale mało jest chęba przemysłowców, na które ze strony odbiorców spływałyby takie ilości skarg: że mało, że deficyt wyrobów hutniczych hamuje ich rozwój. Wiele jak to pogodzić z siłkownym obrazem, prezentowanym przez statystykę?

R. TRZCIONKA: Po pierwsze nie jest aż tak źle. Dyscyplina realizacji dostaw dla odbiorców jest już dość dobra. Przykładowo: w roku 1965 zamówienia odbiorców na wyroby walcowane wykonał w 99,3 proc., w roku 1966 — w 99,4 proc. A więc prawie w całości. A po drugie trzeba pamiętać o tym,

że liczenie produkcji „w ogóle” jest mylące. Syntetycznym wskaźnikiem jest oczywiście liczenie wielkości produkcji stali na głowę mieszkańca. Na przykład Czechosłowacja została za nami w tym, że swoją produkcją stali, ich poziom produkcji jest o ok. 10 proc. niższy od naszego, lecz ludność ma ponad dwukrotnie mniej od Polski, co praktycznie oznacza, że ciagle jeszcze daleko nam do stanu nasyżenia, jaki gospodarka CSRS reprezentuje w tej chwili. Zresztą dotyczy to nie tylko Czechosłowaków. W roku bieżącej produkcja stali na jednego mieszkańca wyniesie w Polsce ok. 310 kg, gdy już w roku 1966 wynosiła w Australii 511 kg, w Austrii 451 kg, w Belgii 936 kg, w Czechosłowacji 641 kg, we Francji 396 kg, w Japonii 483 kg, w Kanadzie 455 kg, w NRF 614 kg, w

USA 618 kg, w Szwecji 609 kg, w Wielkiej Brytanii 449 kg, w ZSRR 415 kg.

„ZG”: Proponuję wobec tego uściślenie pojęcia „wykonanie zamówień odbiorców”. Oznacza ono jedynie realizację zobowiązań przyjętych przez hutnictwo. A to wcale jeszcze nie jest jednoznaczne z potrzebami rzeczywistymi. Po pierwsze nie każde zamówienie ma szansę wprowadzenia do portfela zleceń, część z górą jest eliminowana jako mniej pilne, lub przekraczające aktualne zdolności produkcyjne hut. Po drugie z wyrobami hutniczymi chyba jest tak samo, jak ze wszystkimi innymi: gdy w sklepie nie ma ani plasterka szynki i z górą wiadomo, że jej tego dnia nie będzie, ludzie nie ustawiają się w kolejki, bo nie widzą celu wyeksploatowania.

R. TRZCIONKA: Generalnie chyba można się z takim rozumowaniem zgodzić i na pewno, gdyby hutnictwo było w stanie zrobić więcej, niż robi, kolejka po wyroby hutnicze znacznie by się wydłużyła. Mamy przecież wiele bardzo hamujących faktów potwierdzających takie przypuszczenia. Wystarczy w tym miejscu przypomnieć dyskusję nad założeniami aktualnej pięcioletki w Sejmie, gdzie posłowie wzywali nam, że z braku rur nie eksploatuje się znacznej części już odkrytych zasobów gazu ziemnego i że jest to krwawie marnotrawstwo, że deficyt stali w budownictwie hamuje jego rozwój w stopniu nie mniejszym niż głośny deficyt materiałów ściennych itd. A skąd ja mam te rury brać? Owszem, zrobimy już dużo, ale jeszcze nie wszystko. Postęp jest widoczny, nie trzeba luby, by go dostrzec, rzuca się w oczy sam, lecz przecież warto chyba pamiętać o punkcie, z którego startowaliśmy i o przysłowiu, które mówi, że nie od razu, Kraków zbudowano.

„ZG”: Właśnie, jak z tym budowaniem Krakowa? Dość długo znajdowaliśmy się w grupie krajów, legitymujących się wyższymi niż średnia światowa wskaźnikami wzrostu produkcji

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

OKRĄGŁE daty wprawdzie nie stanowią cesur w rozwoju społecznym, stwarzają jednak okazje do uogólnień, bilansów i refleksji; tym bardziej jeśli dotyczy to pierwszego państwa socjalistycznego; państwa, które w nieznany uprzednio sposób przekształciło się z kraju zafacowanego w kraj przemysłowo-rozwinęty. Rozwój Związku Radzieckiego stanowił w dotychczasowej historii przekształceń społeczeństw przedprzemysłowych w przemysłowe, wylom irracjonalnego rodzaju: po pierwsze, ze względu na wyjątkowo wysokie tempo wzrostu przemysłowego; po drugie, z uwagi na nieznane uprzednio metody rozwoju gospodarczego; i po trzecie, że przekształcenia te urozeczywistnione zostały w nowym ustroju społeczno-gospodarczym.

CELE STRATEGICZNE

Kiedy bardziej szczegółowo rozważamy rozwój Związku Radzieckiego narzuca się wielorakość celów, jakie legły u podstaw polityki gospodarczej. Wielość celów, konieczność jednoczesnej ich realizacji, z natury rzeczy prowadziła do wyboru strategii rozwoju. Nie wdając się w zbyt szczegółową analizę owych różnych celów, należy wskazać wyróżnić kilka — moim zdaniem — najważniejszych.

Likwidacja zacofania. Znaną jest rzecza, że Rosja carska, aczkolwiek była wielkim krajem, była równocześnie państwem wciwnie zacofanym gospodarczo. Wg ocen T. Wergena, dochód na 1 mieszkańca w Rosji był w roku 1913 poniżej

STRATEGIA UPZEMYSŁOWIENIA ZSRR

JERZY KLEER

poziomu krajów południowo-wschodniej Europy, Ameryki Łacińskiej i Związku Południowej Afryki. Była zatem Rosja carska wielkim krajem, przede wszystkim z uwagi na rozległe terytorium, liczbę ludności itp. Ten względnie niski poziom przemysłowy (nieco ponad 4 proc. produkcji przemysłowej świata), w roku 1920 spadł prawie do 1 proc. produkcji światowej. Stąd też zadaniem zasadniczym, głównym był ogólny, szybki rozwój gospodarczy. Był to zatem cel, określony poziomem gospodarczym kraju, a niekoniecznie przez sam charakter nowo tworzonego społeczeństwa: chociaż to nowe, powstające społeczeństwo bez realizacji tego zadania nie mogłoby funkcjonować i rozwijać się.

Równoprawienie narodowe. Każdy kraj zacofany ma regiony mniej i bardziej rozwinięte. Jednakże w przypadku Rosji, owoimi bardziej

zafocanymi regionami były kresy narodowościowe, które w okresie panowania caratu, stanowiły obiekt bezwzględnej wyższości. Stąd też kwestia zmniejszenia istniejących rozbieżności w rozwoju gospodarczym była nie tylko problemem ekonomicznym, ale równocześnie, czy nawet przede wszystkim, problemem narodowym. Strategie likwidowania zacofania gospodarczego i podstaw antagonizmów narodowych, w regionach gdzie mieszkają przede wszystkim ludność nierosyjska, określił X i XII Zjazd RKP(b). W uchwałach X Zjazdu czytamy: „Likwidowanie faktycznej nierówności narodowej jest długotrwałym procesem, wymagającym uporczywej walki ze wszystkimi przeżytkami uciśku narodowego i niewoli kolonialnej... naczelnym zadaniem jest konsekwentna likwidacja wszystkich pozostałości nierówności narodowej

w wszelkich dziedzinach życia społecznego i gospodarczego oraz przede wszystkim planowe rozwijanie przemysłu na kresach w drodze przenoszenia fabryk do źródeł surowca (Turkistan, Baskiria, Kirgistan, Kaukaz — przemysł włókienniczy, wełniany, skórany i inny). Zaś w uchwałach XII Zjazdu czytamy: „przewidywać te nierówności trzeba koniecznie. A przewidywać je można jedynie pod tym warunkiem, że proletariatsyjski będzie udział rzeczywistej i długotrwałej pomocy zafocanym narodom Związku w ich postępie gospodarczym i kulturalnym. Pomoc ta powinna polegać przede wszystkim na podjęciu szeregu praktycznych kroków zmierzających do stworzenia w republikach zamieszkałych przez narodowości dawniej uciśkane, ośrodków przemysłowych oraz na maksymalnym przyciągnięciu do nich ludności miejscowej”.

Samowystarczalność gospodarcza. Dla Związku Radzieckiego istotnym problemem był nie tylko rozwój gospodarczy, ale taki rozwój, który uniemożliwiałby go od kapitalistycznych mocarstw gospodarczych. Owo uniemożliwienie miało przy tym podwójne uwarunkowanie: z jednej strony było związane z poziomem gospodarczym, z drugiej z nowym systemem społecznym. Stąd też uchwały XIV Zjazdu WKP(b) określiły podstawowe zasady polityki uprzemysłowienia. Zawarte są one w następujących sformułowaniach: „...prowadzić budownictwo ekonomiczne pod tym kątem widzenia, żeby przekształcić ZSRR... aby dzięki temu ZSRR w warunkach otoczenia kapitalistycznego

pod żadnym pozorem nie mógł się stać ekonomicznie przybudówką światowej gospodarki kapitalistycznej, lecz stanowił samodzielną jednostkę ekonomiczną zbudowaną na zasadach socjalistycznych... w tym celu prowadzić politykę uprzemysłowienia kraju, rozwijania produkcji środków produkcji i tworzenia rezerw umożliwiających ekonomiczne manewrowanie”.

Proklamowana przez XIV Zjazd polityka uprzemysłowienia oznaczała w praktyce uznanie dwóch następujących zasad jako obowiązujących: 1) przemysłowi dobr inwestycyjnych przysznaje się szczególny priorytet w rozwoju; 2) gospodarka Związku Radzieckiego, jako całość ma być maksymalnie samowystarczalna, co oznaczało stopniowe, ale w miarę szybkie stworzenie gospodarki zamkniętej, gospodarki autarkicznej: związanej w niewielkim bardzo stopniu z rynkiem światowym.

Przedstawione powyżej cele należało zrealizować w krótkim stosunkowo czasie. Czas odgrywał tutaj rolę zasadniczą; bez szybkiego urozeczywistnienia tych zadań, samo istnienie państwa socjalistycznego mogło być zagrożone. W związku z krótkim okresem, w jakim należało dokonać przekształceń, zarówno w strukturze gospodarki jak i terytorialnym rozmieszczeniu tworzonych przemysłu, raz jeszcze ujawnia się owa sprzeczność (krótkookresowa) celów. Szybkie bowiem urozeczywistnienie zacofania gospodarczego stało w sprzeczności z równomierniejszym rozmieszczeniem sił wytwórczych (koszty i infrastruktura produkcyjnej i nieprodukcyjnej, której nie było, a do

szybkiej likwidacji zacofania była niezbędna) oraz z gospodarką autarkiczną, która znacznie podwyższa koszty rozwoju, zaś w warunkach niedorozwoju w szczególności.

W tym kontekście bardziej zrozumiałe się staje wybór metod, które miały umożliwić zrealizowanie owych zadań. Ponieważ realizacja tych celów w zakresie uprzemysłowienia była zadaniem nie tylko ważnym, ale miała nastąpić w stosunkowo najkrótszym czasie, wynikał stąd bardzo duży stopień centralizacji podstawowych decyzji gospodarczych w rękach państwa. Zachodził bowiem ścisły związek między stopniem centralizacji a okresem, w którym owe zadania należało urozeczywistnić. Przy daleko posuniętej centralizacji decyzji ekonomicznych, możliwa się staje pełna albo niemal pełna koncentracja środków oraz ich najefektywniejsze rozdysponowanie, z punktu widzenia założonych celów. W początkowej fazie industrializacji decydujące znaczenie miały dla Związku Radzieckiego kwestie związane z ogólnym rozwojem, ze stworzeniem odpowiedniej struktury produkcji, a nie zagadnienia rachunku ekonomicznego. Z tych względów widzimy w początkach lat 30-tych bardzo szybkie przemianowanie przez instancje centralne także takich decyzji, które w innych przypadkach (tzn. przy dysponowaniu dłuższym okresem czasu, istnieniu innych państw socjalistycznych itp.) mogłyby pozostać w gestii niższych instancji.

Jednakże daleko idąca centralizacja decyzji i środków, w ramach

DOKOŃCZENIE NA STR. 11

● Sejmowa Komisja Przemysłu Ciężkiego, Chemicznego i Górnictwa omawiała na kolejnym posiedzeniu problem organizacji produkcji i zarządzania w przemyśle maszynowym na tle uchwały VII Plenum KC PZPR. Jednym z głównych efektów pierwszego etapu realizacji uchwały VII Plenum jest wzrost wydajności pracy o 1,6 proc. i wyraźna poprawa wykonania planów produkcyjnych przemysłu maszynowego. Przewiduje się, że w 1968 r. umożliwi to zwiększenie tempa rozwoju niektórych gałęzi przemysłu maszynowego, w szczególności produkcji samochodów ciężarowych, ciągników i wyrobów automatyki przemysłowej. Praca nad rozwiązywaniem kompleksu zagadnień z zakresu planowania i zarządzania, wewnątrz zakładów, nie wszędzie jednak prowadzona była równie intensywnie. Szczególnie trudności miały tu zakłady o produkcyjnej małoseryjnej i wieloasortymentowej. Zakłady pracy przemysłu maszynowego złożyły ogółem ok. 60 tys. wniosków usprawniających, z których większość dotyczyła zwiększenia rytmiczności produkcji, lepszego wykorzystania rezerwy siły roboczej, poprawy struktur zatrudnienia i zaopatrzenia materiałowego. Ponad 90 proc. wniosków z kwalifikowanych zostało do realizacji przez same zakłady, co świadczy o docenianiu sprawy samodzielnego rozwiązywania problemów wewnątrzzakładowych — bez odwołania się na decyzje z góry. Obecnie powinno się we wszystkich przedsiębiorstwach i przedsiębiorstwach wykorzystywać zawarty w programach usprawnień ładunek rezerwy dla poprawy wskaźników techniczno-ekonomicznych przemysłu maszynowego w 1968 r.

● W Sejmie obradowała również Komisja Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego, która rozpatrzyła stan budownictwa wiejskiego. W latach 1961—65 powiatowe służby budowlane wydały rolnikom ponad 730 tys. zezwoleń na wzniesienie budynków. Charakterystycznym dla minionej 5-latkę zjawiskiem był wyraźny wzrost liczby wznoszonych przez rolników budynków inwentarskich. O ile w 1956 r. stanowiły one 24,5 proc. całego budownictwa indywidualnego na wsi, to w r. 1965 już ponad 41 proc. Lata poprzedniej 5-latkę były okresem wzmożonych remontów budynków na Ziemiach Zachodnich i Północnych. Wyremontowano w tym czasie 146 tys. obiektów, stanowiły to 20 proc. zasobów budowlanych na tych terenach. Szacuje się, że w latach 1966—70 wybudowanych zostanie na wsi ok. 614 tys. budynków. Program ten znajduje pełne pokrycie w dostawach podstawowych materiałów budowlanych. W ub. r. rolnicy indywidualni zakończyli budowę ponad 90 tys. budynków, tj. o 19,5 proc. więcej w porównaniu z rokiem poprzednim.

● Odbędzie się Plenum Komitetu Warszawskiego PZPR poświęcone ocenie realizacji uchwały partii w stołecznych przedsiębiorstwach przemysłu elektromaszynowego. Zadania wojewódzkiej organizacji partyjnej w realizacji uchwały VIII Plenum KC PZPR były tematem plenarnego posiedzenia KW PZPR w Bydgoszczy.

● W Świeciu n. Wisłą na Pomorzu nastąpiło oficjalne otwarcie i przekazanie do eksploatacji I etapu budowy największych w kraju zakładów celulozy i papieru. Kombinatu powstającego w oparciu o dokumentację i dostawy urządzeń z Finlandii rozpoczął już pracę. Do tej pory wyprodukowano tutaj 7,5 tys. ton celulozy, a do końca br. produkcja zostanie podwojona. W perspektywie roczna produkcja osiągnie 297 tys. ton masy celulozowej oraz ponad 340 tys. ton papieru, kartonu i tektury, nie licząc ogromnych ilości gotowych opakowań. Budowa zakładów w Świeciu ma zostać zakończona całkowicie w 1975 r. Ogólny koszt tego przedsięwzięcia — około 7,5 mld zł. Obecnie oddana część zakładu — to w skali rocznej 50 tys. ton celulozy, w tym również viskozowej.

● Podpisano nowy protokół umowy handlowej i płatniczej między Polską i Szwajcarią. W związku do faktu niedawnego przystąpienia Polski do GATT protokół ustala zasadę pełniejszej liberalizacji handlu między obu krajami. Zgodnie z postanowieniami protokołu zniesiono wszystkie obowiązujące dotąd w obrocie ze Szwajcarią kontyngenty ilościowe na wiele polskich towarów, a mianowicie na tkaniny i wyroby tekstylne oraz na produkty rolne. Zniesienie kontyngentów stwarza praktyczną możliwość znacznego zwiększenia dostaw tych towarów na rynek szwajcarski, co niewątpliwie znajdzie swój wyraz w osiągnięciu pożądanego wzrostu całości eksportu polskiego do Szwajcarii, który w ostatnim czasie wykazywał cechy pewnej stagnacji.

Według wstępnych ocen, tegoroczne obroty towarowe między Polską i Szwajcarią są już w granicach ok. 120 mln zł dew.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

hulniczej i systematycznie nadrabialiśmy dystans dzielący nas od czołówek. Czy można liczyć na to, że w wyniku bieżącej pięciolatki znajdziemy się bliżej niej, niż u progu tego pięciolatka?

R. TRZCIONKA: Oczywiście pewien postęp będzie. Zakładamy przysrost produkcji stali o 26,5 proc. do poziomu 11,5 mln ton, wyrobów walcowanych o 28,4 proc. do 7,8 mln ton. Są wszelkie też fakty, które każą nieco ostrożnie oceniać perspektywy poprawy zaopatrzenia w wyroby hutnicze w bieżącej pięciolatce niż w wielu pięciolatkach poprzednich. W roku 1960 udział nakładów inwestycyjnych w gospodarkę narodową na hutnictwo wynosił 8,7 proc., ale w roku 1965 zmalał do 6,6 proc. Ta tendencja utrzymuje się. Oczywiście w liczbach bezwzględnych suma złotych rośnie, z 17,7 mld zł w pięciolatkę 1956—1960 do 25,0 mld zł w pięciolatkę 1961—1965, lecz czy w takim stopniu, w jakim rosną potrzeby? W wielu krajach nam bardzo bliskich obserwujemy tendencję odwrotną. Tam udział hutnictwa, w przeciwieństwie do nas, w globalnych nakładach inwestycyjnych rośnie z pięciolatki na pięciolatkę lub utrzymuje się na jednakowym, dość wysokim poziomie. Konkretnie: w latach 1960—1965 zwiększył się on w Belgii z 6,4 do 15,1 proc., w CSRS z 5,2 do 6,4 proc., w NRD z 8,5 do 8,9 proc., w Rumunii z 7,0 do 11,9 proc., a w ZSRR analogiczny wskaźnik wynosi średnio 8,9 proc. Konsekwencją tego stanu rzeczy są już dość widoczne. Wskutek okresowego ograniczenia zakresu rekonstrukcji przestarzałego potencjału produkcyjnego starego hutnictwa, głównie z braku środków, 54 proc. zespołów walcowniczych pracuje już powyżej 50 lat. Nie stwarza to warunków do radykalnej ofensywy ilościowej, a co gorsze, mocno utrudnia skok jakościowy. Niepostrzeżenie także musi zjawisko — pozostałości nie bez związku z tymi faktami — stopniowego przechodzenia naszego hutnictwa z pozycji eksportera do pozycji importera. Przykładowo: jeżeli w roku 1960 saldo obrotu zagranicznego wyrobami goraczo walcowanymi wynosiło plus 220 tys. ton, to w roku bieżącym wyniesie około plus 200 tys. ton, zaś w roku 1970 przypuszczalnie minus 326 tys. ton.

„ZG”: Czy to ma być tendencja, która utrzyma się na stałe?

R. TRZCIONKA: Mam nadzieję, że nie. Mogę tu się powołać na oświadczenie przewodniczącego Komitetu Planowania. Na centralnej akademii z okazji Dnia Hutnika w roku 1967 dr Stefan Jedrychowski oświadczył: „W obecnym pięciolatkę największe tempo wzrostu nakładów cechuje przemysł metali nieżelaznych, ale już teraz zarysowuje się nieodzowna konieczność przyspieszenia tempa rozwoju także hutnictwa żelaza. Chodzi nie tylko o ilość, ale głównie o jakość, aby stała się produkcją w produkcji udział droższych, bardziej uszlachetnionych wyrobów przy systematycznym obniżaniu kosztów produkcji”. Liczymy się z tą ewentualnością i w oparciu o „Wstępny zarys rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w latach 1966—1985” przygotowaliśmy nawet dwie alternatywy długofalowego programu rozwoju naszej branży. Pierwsza przewiduje daleką produkcję stali w roku 1985 ok. 23 mln ton, co według naszego rozeznania powinno zaspokoić potrzeby gospodarki narodowej, druga alternatywa nawiazując do poziomu produkcji surowcowego przez Komisję Planowania dla roku 1985 — ok. 20,5 mln ton. Dokument odpowiada w dużym przybliżeniu na pytania, jak

powinna rosnąć moc produkcyjna hutnictwa, jakie powinny być jego docelowe moce produkcyjne. Jak powinien być przyjęty układ asortymentowy produkcji, aby w roku 1985 uzyskać pełne zaspokojenie potrzeb odbiorców w kraju i zarazem dojść do poziomu produkcji stali co najmniej do aktualnej średniej krajów wysoko uprzemysłowionych (580 kg na 1 mieszkańca). Co ma być cechą charakterystyczną rozwoju czarnej metalurgii w tym okresie? Przede wszystkim dynamiczny rozwój produkcji jakościowej i przetwórstwa hutniczego, umożliwiający sprośnięcie nie tylko nowym wymaganiom kraju ale i zmianę struktury naszego handlu zagranicznego w zakresie obrotu wyrobami hutniczymi. Jak wiadomo obecnie dominują w naszym eksporcie wyroby najprostsze zaś w imporcie asortymenty droższe, szlachetniejsze. Odbiciem tego jest fakt, że w tej chwili dla opanowania importu tony wyrobów hutniczych sprzedajemy za granicę 3 tony naszych wyrobów. Po drugiej, opracowany zarys rozwoju branży zakłada potrzebę głębokiej modernizacji starego hutnictwa, mocno przestarzałego i niedoinwestowanego.

Posiadanie opracowanego zarysu rozwoju branży nie oznacza jednak wcale, że sprawa jest dopięta na ostatni guzik i można przystępować do realizacji zawartych w nim zadań. Poza tym, że trzeba mieć na to pieniądze, uważamy, że nadal istnieje pilna potrzeba dalszego dopracowywania bardzo wielu tematów w zakresie wyboru najpilniejszych i najefektywniejszych przedsięwzięć inwestycyjnych. Trzeba także dokonać szczegółowych analiz istniejących obecnie koncepcji rozbudowy hutnictwa. Chcemy odpowiedzieć przede wszystkim na pytanie, czy zakładane wzrosty produkcyjne osiągnąć należy drogą budowy całkowicie nowych wydzielów produkcyjnych, czy też poprzez modernizację i rozbudowę starych. Rzetelna odpowiedź na to pytanie wymaga gruntownego, wszechstronnego rachunku, z góry i a priori trudno przesądzać.

„ZG”: To są naturalnie sprawy bardzo ważne, lecz dotyczące przyszłości na ogół dość odległej. Powróćmy do teraźniejszości, ta jest znana i charakterystyczna głównie tym, że nie ma pieniędzy. Dla tysięcy bardzo pilnych przedsięwzięć brakuje pieniędzy, proponuję więc spójrzeć od tej strony: jak, przy ograniczonych i konieczności środków inwestycyjnych, hutnictwo stara się uzyskać możliwie największe, najpełniejsze efekty? Czemu, jakim celem, jakim zadaniem podporządkowuje swą obecną politykę?

R. TRZCIONKA: Jeszcze tylko dwa słowa o tej tzw. odległej przyszłości. Chciałbym zwrócić uwagę, że produkcja hutnicza to nie rzodkiewka, która sadi się na wiosnę i już po kilku tygodniach można ładować na furmankę i wieźć na targ. Obowiązują tu nieco inne miary czasu. Ale zgodzę, powróćmy do teraźniejszości. Oczywiście rozumiem, że brakuje pieniędzy nie tylko na hutnictwo i w tej sytuacji trzeba dokonywać wyboru nie między potrzebami pilnymi i niepilnymi, a między potrzebami pilnymi i niepilnymi. Każdy z nas w swoim życiu prywatnym nieraz stał przed taką alternatywą, że powieś się, a nie ma — wtedy skromny zasób gotówki lokuje się tam, gdzie jest to nieodzownie konieczne, kosztem potrzeb, które też są pilne, ale nie aż tak. Nie mam nawet pretensji o to, że w tej chwili ze stosunkowo skromnych jak na potrzeby limitów hutnictwa skreśla się taka lub inna pozycja, bo gdzieś indziej powstały wyrwy wymagające jeszcze pil-

niejszego załatwienia. Zgoda, w porządku, bywa tak. Miałbym tu jedno tylko życzenie, by tego typu oszczędności dokonywać przy naszym udziale.

„ZG”: Dobrze, ale bywa też tak, że nawet w wypadkach, gdy decyzyjne i pieniężne mają w swych rękach hutnicy, efekty nie są zbyt budujące. Przykładem choćby ubiegła pięciolatka. Pieniądze wydano w zasadzie co do grosza, ale ani nie zaobserwowaliśmy rewolucji technicznej w metodach wytwarzania hutnictwa (główna sprawa konwertorów), ani też nie doczekaliśmy się znacznej ilości obiektów, które za te pieniądze miały powstać i zasilić gospodarkę narodową swą produkcją.

R. TRZCIONKA: Zdarza się różnie. Do sprawy perturbacji inwestycyjnych w ubiegłej pięciolatce nie ma chyba co wracać. Dokonałmy niezbędnych wieloletnich przedsięwzięć i zmian kadrowych, organizacyjnych — które w sposób zasadniczy zmieniły sytuację. Zdaje się, że nie ma zbyt wiele branż, w których tak postąpiłoby. To dało efekty. W roku ubiegłym po raz pierwszy od wielu lat wykonaliśmy całkowicie zadania inwestycyjne, także w tym roku spodziewamy się ich pełnego wykonania. Odnoszę wrażenie, że nie jest to jeszcze niestety zjawisko typowe w naszej gospodarce. To jedna z przyczyn tego, że obecnie stają się niezbędne pewne zmiany inwestycyjne również u tych, co z podjętych zobowiązań wywiązali się w pełni. Gospodarka jest systemem naczyń połączonych. Na to nie ma rady. Tak korzystny przebieg realizacji bieżących zadań inwestycyjnych w hutnictwie zawdzięczamy oczywiście m. in. coraz lepiej układającej się współpracy z przedsiębiorstwami budowlanymi — montażowymi, pomocy z ich strony — za co w tym miejscu serdecznie dziękuję i będę tak dalej — lecz chyba także w dużej mierze znaczeniu i trosce, jaką obecnie przywiązuje się w naszej branży do tej sprawy.

A wracając do metod wytwarzania, postępu technicznego. Rzeczywiście konwertory weszły do produkcji z opóźnieniem. Ale weszły tak, jak chyba życzyłoby należało wszystkim przedsiębiorstwom inwestycyjnym. Nową technologię opanowano bardzo szybko i konwertory pracują lepiej, niż ktokolwiek się spodziewał. Postęp w tej mierze charakterystyczny jednak nie tylko konwertory. Nie mam czego się wstydić. Niezależnie od tego, że zbudowaliśmy od podstaw trzy nowe zakłady hutnicze, w wielu innych — mimo na wstępie wspomnianych zastrzeżeń — dokonaliśmy zasadniczych przemian technicznych. Największy przedwojenny wielki piec miał objętość użyteczną 483 m sześć. (huta „Kościszewo”). Dzisiaj pracujemy już na piecu o objętości 2000 m sześć. (huta im. Lenina). To jedna z największych jednostek na świecie. Tego typu piece pracują jedynie w ZSRR, gdzie obecnie młsi się już także o budowie jednostek jeszcze większych — 2 700 m sześć. Największy wielki piec w USA liczy 1 816 m sześć, pojemności, w Wielkiej Brytanii 1 763 m sześć, w NRF 1 678 m sześć, we Francji 1 700 m sześć. Rezultatem przebudowy i rekonstrukcji stalowni martenowskich, gdzie powstały jednostki piecowe o pojemności po 200 i 400 ton, w wyniku masowej przebudowy jednostek malych na większe, przeważnie 100-tonowe, jest zwiększenie przeciętnej pojemności pieców martenowskich mierzonej ciężarem jednego wotunu z 45 ton w roku 1950 do 94,6 tony w roku ubiegłym. W hutnictwie, podobnie jak w energetyce, przebiega od jednostek malych do dużych prowadził do wydajnej intensyfikacji procesów produkcyjnych i obniżki kosztów wytwarza-

nia, nakładów na produkcję, do szeroko rozumianego postępu technicznego. Pod tym względem polskie hutnictwo zajmuje już dziś pozycję w świecie budzącą szacunek i uznanie zagranicznych ekspertów. To główna przyczyna tego, że produkcja wyrobów hutniczych, a więc przede wszystkim wyrobów walcowanych, rur i asortymentów przetwórstwa hutniczego systematycznie wzrastała i w roku bieżącym wyniesie ok. 6,7 mln ton wyrobów walcowanych i ok. 145,5 tys. km rur.

„ZG”: Nakaz oszczędzania środków inwestycyjnych wymaga szczególnie selektywnej polityki rozbudowy, nakierowanej na najbardziej efektywne dziedziny wytwórstwa. Mówiliśmy dotychczas o wielu różnych sprawach, ale o tej stosunkowo najmniej. A przecież to w tej chwili rzecz najważniejsza. Więc — konkretnie — co, jak?

R. TRZCIONKA: Rzeczywiście mówiliśmy o tym stosunkowo najmniej. Może dlatego, że taką metodę postępowania — starannej selekcji celów i metod rozwoju — przywykliśmy już ostatnio traktować jako rzecz najzupełniej naturalną i oczywistą, że to jest już codzienność, do której nie trzeba nikogo agitować i przekonywać. Ale naturalnie to sprawa o podstawowym znaczeniu. Produkcja wyrobów walcowanych w bieżącym pięciolatkę rośnie, jak już wspominałem, o 28,4 proc. Ale produkcja wyrobów ze stali jakościowej — o 47,2 proc., rur licowanych w tonach o 40,5 proc., taśm zimnowalcowanych o 88,8 proc., prętów ciągnionych i huszczonych ze stali jakościowej o 73 proc. Bieżąca pięciolatka cechuje zasadniczą zmianą struktury asortymentowej. Pierwszeństwo mają wyroby uszlachetnione, co tym ważniejsze, że głównie w tych asortymentach występują niedobory. Tej zasadzie podporządkowana jest nasza polityka inwestycyjna. Następuje zasadnicza zmiana struktury nakładów inwestycyjnych w porównaniu z minioną pięciolatką na korzyść walcowni i przetwórstwa hutniczego, a więc wydzielów o produkcji finalnej. Jeżeli w ubiegłej pięciolatce na wydzielu przeznaczono ogółem 37,1 proc. nakładów inwestycyjnych, to w latach 1966—70 już 58,9 proc. przy spadku nakładów na wczesniej rozbudowane wydzielu surowcowe z 33,9 proc. do 17,5 proc.

Cechą charakterystyczną bieżącej pięciolatki jest również duża koncentracja na wybranych obiektach i dziedzinach produkcji, co przyspiesza realizację inwestycji, obniża ich koszty i umożliwia szybsze rozwiązanie najbardziej palących problemów. 63 proc. nakładów na roboty budowlano-montażowe skoncentrowano w 7 zakładach (huta im. Lenina, huta Warszawska, im. Bieruta, Kościszewo, Batory, Zawiercie i Zakłady Kokosownicze Zdzieszowice). 29,6 proc. ogólnych nakładów, to nakłady inwestycyjne związane z produkcją eksportową i antymonitową, zaś ponad 19 proc., to nakłady związane bezpośrednio z podniesieniem jakości produkowanych wyrobów, nie wliczając w nie nakładów na budowę nowych agregatów.

„ZG”: Ale w związku z tym dość często spotkać się można w hutach z głowami, że jest to trochę sztuka dla sztuki. Żąda się od hut przygotowania nowych szlachetniejszych czy oszczędniejszych asortymentów, wzrostu ich udziału w produkcji, a odbiorcy ich nie chcą. Nie zamawiają, nie biorą. O co tu chodzi, czym to tłumaczyć?

R. TRZCIONKA: Bywa i tak, chociaż nie przesadzajmy: kolejka

po import hutniczy ustawia się przede wszystkim po wyroby tzw. szlachetne. To znaczy, że istnieją duże, niezaspokojone potrzeby. Postęp konstrukcyjny i technologiczny u odbiorców wyrobów hutniczych musi w konsekwencji prowadzić do wzrostu zainteresowania asortymentami jakościowymi. Ale zdarza się, że coś z nich — przynajmniej na razie — „nie idzie”, nie chwyta. Dlaczego? Przyczyny są różne. Niedostateczna informacja i niewykorzystanie wyżej cudzego niż własnego. Czasami nieracjonalne bodźce ekonomiczne, jak np. w budownictwie, gdzie kult „przerobu” powoduje, że wciąż jeszcze tzw. profile oszczędnościowe nie trafiają na place budowy, bo są „za tanie” i „nie robią przerobu”. Czasami jednak związane jest to z pewnymi pozytywnymi zmianami w funkcjonowaniu przemysłu, przede wszystkim z tym, że — głównie u naszego największego odbiorcy, w przemyśle elektromaszynowym — grać zaczyna wskaźnik rentowności, zmuszający do liczenia z ołówkiem w rękę.

Asortymenty tzw. szlachetne są droższe. Kiedyś nie przejmowano się tym. Dochodziło do takich paradoksów, że wspaniali dla planidei w samochodach ciężarowych robiono ... z rur jakościowych, z najdroższych i najbardziej deficytowego materiału, bez żadnego uzasadnienia konstrukcyjnego i ekonomicznego. Teraz w zakładach, gdzie nowe zasady finansowe dochodzą do głosu, gdzie liczyć się zaczyna efekty ekonomiczne w ich prawdziwym wymiarze, konstruktor i technolog dobrze się zastanawiają, czy droższy, szlachetniejszy surowiec jest naprawdę konieczny. Ukrocenie marnotrawstwa materiałowego powoduje tendencję do przechodzenia tam, gdzie jest to uzasadnione, na tańsze surowce.

„ZG”: Lecz co w tej sytuacji mają robić huty, które chcą produkować asortymenty szlachetniejsze i nie znajdują na nie zbytu?

R. TRZCIONKA: Zbyt musi pojawić się z czasem, bo to wynika z postępu technicznego — racjonalny, poparty rachunkiem o opłacalności u odbiorcy. Jedną z cech postępu technicznego jest obniżanie ciężaru wyrobów. Ciągłe jeszcze nasze konstrukcje są za ciężkie. Tak nie będzie trwało wiecznie. Obniżenie wagi wyrobów wymaga stosowania asortymentów hutniczych o „wyższych parametrach jakościowych, bardziej wytrzymałych, lepszych. Huty powinny być na to przygotowane, aby ich konserwatywizm nie stał się przeszkodą hamującą postęp techniczny u odbiorców wyrobów hutniczych. Dlatego nawet w sytuacji, gdy niektóre szlachetniejsze asortymenty, najczęściej zresztą w niewielkich ilościach, nie znajdują jeszcze pełnego zbytu, trzeba się do ich produkowania przygotować. Nawet robiąc na razie, zgodnie z życzeniami odbiorców, asortymenty prostsze, tańsze, bo ostatecznie trzeba zrobić to, czego żąda klient, produkujemy przecież nie dla abstrakcyjnych wskaźników, a dla potrzeb konkretnych odbiorców, należy mieć w zanadrzu gotowe technologie, urządzenia, doświadczenia, umożliwiające zwrot w momencie, gdy to stanie się potrzebne. A ponadto odbiorcy trzeba przekonywać, bo nowinki zawsze budzą nieufność.

Rozmowę przeprowadził:
KRZYSZTOF KRAUSS

działalności PTE

Walne zgromadzenie Oddziału Opolskiego

W DNIU 19 października 1967 r. z udziałem 120 delegatów z całego województwa i zaproszonych gości odbyło się Walne Zgromadzenie Oddziału PTE w Opolu. Obrady poświęcone były ocenie działalności Oddziału za okres minionej trzeczelnicy, wytyczeniu głównych kierunków pracy na przyszłość i wyborom nowych władz.

W czasie obrad stwierdzono, że w okresie sprawozdawczym znac-

nie wzrosła rola PTE w życiu gospodarczym i społecznym Opolszczyzny. Zarząd Oddziału starał się rozwijać różne formy działalności, a przede wszystkim takie, które by umożliwiły umocnienie więzi między środowiskiem naukowym a praktyką i zwiększenie wpływu ekonomistów na działalność gospodarczą. Na szczególną uwagę w tym zakresie zaslugały konferencje i seminaria ekonomiczne oraz

popularyzacja wiedzy w kołach zakładowych i uczestnictwo ekonomistów w rozwiązywaniu problemów gospodarczych swego regionu.

W ostatnim okresie nastąpiło również duże ożywienie w pracy kół zakładowych. Aktywność ekonomistów znalazła odbicie w liczbie członków Oddziału. Przy końcu 1964 r. Oddział zrzeszał 763 członków, w 1966 r. — 879, a obecnie (wcześniej br.) 941 członków (4,5 proc. liczby członków PTE w kraju). Mają oni następujące wykształcenie: wyższe ekonomiczne — 27 proc., wyższe nieekonomiczne — 4,4 proc., średnie ekonomiczne — 50,0 proc. i inne — 18,6 proc. Terenowo nalicznie reprezentowany jest ośrodek opolski, skupiający 338 ekonomistów. Dalsze miejsca zajmują: Racibórz — 149, Strzelce Opolskie — 141 i Kędzierzyn — 116 ekonomistów. Oddział skupia ponadto 37 członków zbiorowych.

Wzrost liczbowy członków dokonuje się głównie w zakładach kołach ekonomistów. Obecnie na terenie Oddziału działają 33 koła, w tym 28 kół zakładowych, 2 koła terenowe i jedno koło międzyza-

kładowe. Ostatnio powstały nowe koła przy Fabryce Obrabiarek „Rafamet” w Kuźni Raciborskiej, w Cukrowni w Raciborzu, w Zakładach Urządzeń Przemysłowych w Nysie i w Opolskiej Centrali Materiałów Budowlanych. Wśród zrępowanych kół zakładowych najlepszymi osiągnięciami poszczycić się mogą koła pracujące w Śląskich Zakładach Przemysłu Wapienniczego, Zakładach Azotowych w Kędzierzynie, Cukrowni Racibórz, Fabryce Kotłów w Raciborzu.

W Oddziale działają cztery sekcje, które skupiają ekonomistów według specjalności i zainteresowań. W sekcjach i kołach odbyło się łącznie w okresie ostatniej kadencji 154 odczytów i referatów. Oddział prowadzi również działalność wydawniczą, wydając na własne potrzeby kwartalnik „Biuletyn Informacyjny” oraz jest współwydawcą „Problemów Ekonomicznych”. Jedną z zasadniczych form działalności Oddziału było szkolenie ekonomiczne, które prowadzi wyodrębniona jednostka organizacyjna. W okresie kadencji organi-

zowano 38 kursów o różnej tematyce, na których przeszkolono 1124 słuchaczy.

W dyskusji, w której zabierało głos 14 delegatów, na czoło wysunęły się zagadnienia związane z doskonaleniem planowania i zarządzania gospodarką narodową.

Sporo miejsca w dyskusji poświęcono sprawom organizacyjnym, szkoleniowym oraz aktywizacji społeczno-zawodowej ekonomistów. Wchodzi tu w grę sprawy określania i ochrony zawodu ekonomisty, opracowania i udostępnienia służbom ekonomicznym wyrobów metod rachunku ekonomicznego.

W wyniku wyborów przewodniczącym opolskiego oddziału PTE ponownie został wybrany dr Janusz Krowczyński zastępcami: mgr Marcin Zawadzki, mgr Edward Betka, mgr Alojzy Stachera, skarbnikiem — mgr Leszek Urbanowicz, a sekretarzem — mgr Aleksander Kampezyk. Wybrano również 7 zastępców członków zarządu i komisję rewizyjną.

EDWARD SOBOLEWSKI

GŁÓWNYM źródłem dochodu światowego jest już przemysł, nierzadko skłonni jesteśmy spozostregać naszą planetę głównie w intensywnych barwach industrialnych. Ale praca w rolnictwie jest nadal przeważającym typem aktywności zawodowej ludności współczesnego świata. I około dwóch trzecich kilkusetmilionowej zbiorowości czynnych zawodowo w rolnictwie stanowią chłopci gospodarujący nadal tradycyjnie, niemalże tak samo jak przed tysiącami lat. Mówiąc zaś ściślej: znacznie bardziej prymitywnie niż w wielu antycznych cywilizacjach. Jeśli wierzyć hipotezom archeologów, przeciętny rolnik sumeryjski sprzed 4-5 tys. lat prowadził intensywną gospodarkę rolną i posiadał zaawansowaną wiedzę rolniczą nie tylko empiryczną, dziedziczną, ale także i indywidualnie nabytą, teoretyczną.

Już co najmniej przed 4 tys. lat miał być szeroko upowszechniony wśród sumeryjskich rolników podręcznik rolniczy. „Niechaj narzędzia twoje dźwięczą gotowością działania” — wzywał anonimowy autor, a jego szczegółowe zalecenia agrotechniczne świadczą o wysokim poziomie „nauczonej rolniczości” w zapomnianej cywilizacji Sumerów. Gdyby ktoś podjął trud konfrontacji rolnictwa sumeryjskiego i współczesnego rolnictwa świata, to rezultat takiej analizy mógłby być zaskakujący. Najprawdopodobniej okazałoby się, że poważna część — być może nawet większość — współczesnego rolnictwa reprezentuje niższy stopień intensywności i niższy typ kultury rolnej niż rolnictwo sumeryjskie. Procesy kumulacji środków i technik dokonują się w działalności rolniczej człowieka i znacznie wolniej, i ze znacznie większym współczynnikiem regresu, niż w nierolniczych sektorach pracy ludzkiej.

Zmudne analizy i obliczenia ekspertów pozwoliły ustalić, że wydajność pracy rolnika w regionie Middle West Stanów Zjednoczonych i na obszarach dół Azji Południowo-Wschodniej wyraża się stosunkiem 1000:1. Inni specjaliści autorytatywnie stwierdzili, że przeciętny chłop indyjski musiałby całkowicie wyeliminować jakieśkolwiek wydatki konsumpcyjne i cały dochód z gospodarstwa przeznaczyć na inwestycje produkcyjne, żeby osiągnąć obecny poziom wyposażenia w środki produkcji przeciętnego chłopca francuskiego w ciągu najbliższych 200 (dwustu) lat.

Zróżnicowanie współczesnego świata rolniczego — daleko silniejsze niż świata przemysłowego — tak wyraźnie w ujęciu statycznym, rysuje się jeszcze bardziej dramatycznie w perspektywie dynamicznej. Rolnictwo większości krajów Afryki, Azji, Ameryki Południowej znajduje się w kregu działań ujemnych procesów kumulacyjnych. Zapoczątkowanie procesu przekształcania się rolnictwa tradycyjnego w nowoczesne ujawnia się na tych obszarach w stosunkowo niewielkim stopniu. Tymczasem w krajach rozwiniętych gospodarczo, rolnictwo osiągnęło bądź wysoki stopień modernizacji bądź wkroczyło w fazę modernizacji uniwersalnej i kumulatywnej. Świat rolniczy nadal polaryzuje się. Dystans między krajami rozwiniętymi gospodarczo i rozwijającymi się zwiększa się obecnie drastycznie również w sektorze rolniczym, skupiającym przytłaczającą większość ludności krajów rozwijających się.

Dwudziestopięcioprocentowa część ludzkości, zamieszkująca kraje rozwinięte gospodarczo — głównie Amerykę Północną i Europę — skupiała w 1963 r. 80% bogactw światowych. W 1985 r. ludność tych krajów ma stanowić już tylko 10% mieszkańców naszego globu, ale jej udział w bogactwach światowych wzrośnie prawdopodobnie do 90%. Perspektywy pogłębiania się dysproporcji między wielkimi obszarami biedy i mikroobszarami bogactwa to jednakże tylko jeden, względny wymiar problemu. Drugi, bezwzględny wymiar ma charakter zasadniczo bardziej dramatyczny — ludność krajów rozwijających się wzrasta szybciej niż potencjał żywnościowy.

Przykład Indii, drastyczny, ale bynajmniej nie wyrywany przypadkowo z rzeczywistości krajów rozwijających się: w latach 1960-1964 ludność wzrosła o 40 mln osób a produkcja żywności nie wykazała żadnej tendencji wzrostowej. W 1965 r. komplikacje monsunowe doprowadziły do spadku produkcji zbożowej o 10 mln ton, co stanowi podstawę wyżywienia 50 mln mieszkańców Indii. Modernizacja rolnictwa krajów rozwijających się jest nakazem chwili, dyktowanym przez tak elementarną konieczność jak presja śmierci głodowej. Ale realizacja programu modernizacji rolnictwa tych krajów jest przedsięwzięciem równie trudnym, jak i industrializacja. Unowocześnienie ich rolnictwa wymaga na ogół dość kapitałochłonnych inwestycji różnego typu, a istniejące struktury i techniki, systemy wartości i wzory kulturowe z reguły przeciwdziałają się aktywnie wszelkim innowacjom, zwłaszcza zaś innowacjom podważającym włoskowe systemy społeczne. W wyniku eksplozji demograficznej — i działania innych czynników — kraje rozwijające się nie zdolają jeszcze osiągnąć fazy zapoczątkowania wzrostu gospodarczego, a już stanęły przed koniecznością szybkiej modernizacji rolnictwa.

OD ENERGII NATURALNEJ DO SZTUCZNEJ

Jednakże awans kwestii chłopskiej, rolnej w hierarchii problemów polityki gospodarczej i spo-

łecznej obserwować można przede wszystkim w krajach wysoko i średnio rozwiniętych gospodarczo. Trafnie w zasadzie zauważa francuski socjolog wsi, H. Mendras: „zagadnienia rolnicze zajęły miejsce pod pewnymi względami ponad miarę w troskach mężów stanu: człowiek działacz Związku Rolniczego zastanawia się nad strukturą kolchozów, Europa i Ameryka prowadzą wojnę o kurczęta; Anglia pozostaje poza EWG na skutek problemów żywnościowych a generał de Gaulle ma kłopoty z chłopami. Jest rzeczą paradoksalną, że w miarę jak ludność

Chłopi i modernizacja

ZBIOROWE POCZUCIE FRUSTRACJI

RYSZARD TURSKI

rolnicza i produkcja rolna tracą swe względne znaczenie w stosunku do ogółu ludności i globalnej produkcji narodowej, problemy rolnicze i producenci rolni zdają się nabierać znaczenia w życiu politycznym, krajowym i międzynarodowym.

Paradoksalny awans kwestii chłopskiej w hierarchii społecznej problematyki krajów wysoko i średnio rozwiniętych gospodarczo jest nader prostą konsekwencją forsownej modernizacji wsi i rolnictwa. Jedną bowiem z istotnych cech uniwersalnej, przyspieszonej fazy modernizacji wsi i rolnictwa jest ogólny kryzys chłopskiego systemu, społecznego, dramatyczny wymiar procesów przystosowania się wsi i rolnictwa do przemysłu i miasta, do społeczeństwa globalnego. W tych warunkach rodzi się wiele zjawisk w społecznym życiu wsi, które w różnych krajach z różnych względów mają istotne znaczenie dla funkcjonowania całego społeczeństwa.

Niektórzy autorzy przestrzegają przed przypisywaniem nadmiernego znaczenia obecnej fazie przemian rolnictwa w krajach rozwiniętych gospodarczo — skłonni są sądzić, że jest to jedna z kolejnych rewolucji agrarnych, w której obfitował okres ostatnich dwóch stuleci i że jej roli nie należy przeceniać zwłaszcza w porównaniu z pierwszą rewolucją agrarną, która w krajach Europy Zachodniej dokonała się w drugiej połowie XVIII wieku.

Jak stwierdza wybitny znawca problematyki modernizacji rolnictwa P. George: „Przemiany w rolnictwie Europy Zachodniej w XVIII stuleciu mają na pewno charakter rewolucyjny, dzięki wielkiemu znaczeniu wprowadzenia techniki i zasad produkcyjności do skostniałych form „produkcji”. Wprowadzenie roślin okopowych i sztucznych lak przyspieszyło przejście od ekstensywnej gospodarki częstych ugorów do gospodarki intensywnej, będącej niewątpliwie zerwaniem z przeszłością w rolnictwie.

Również inny, kompetentny znawca problematyki modernizacji rolnictwa, D. Faucher, obszernie uzasadnia tezę, że wiek XVIII zainaugurował procesy modernizacji rolnictwa europejskiego, zwracając uwagę m. in. na fakt zainicjowania poszukiwań racjonalnych, naukowych środków i metod produkcji rolniczej, zapoczątkowania procesów adaptacji innowacji, oferowanych rolnictwu przez naukę.

Jednakże obaj cytowani, jak i inni autorzy zajmujący się problematyką społeczno-ekonomiczną transformacji rolnictwa, wydobylają w trakcie szczegółowych analiz ograniczony charakter osiemnastowiecznej rewolucji agrarnej oraz dokonanych na przełomie XIX i XX stulecia zmian w zakresie postępu chemicznego i biologicznego czy wstępnej mechanizacji rolnictwa. Najogólniej biorąc, poprzednie procesy modernizacji rolnictwa oparte na gospodarce chłopskiej nie ukształtowały nowych form eksploatacji i produkcji rolnej, nie zmodyfikowały w istotny sposób struktury agrarnej.

Były one przy tym wielce zróżnicowane przestrzennie, w wielu regionach czy mikroregionach zastrzymały się w fazie zmian początkowych. Ponadto dotychczasowe przeobrażenia modernizacji rolnictwa, chłopskiego dokonywały się z reguły w długich cyklach roz-

wojowych, miały ewolucyjny charakter i nie burzyły podstaw tradycyjnego, wiejskiego systemu społecznego. Dzięki temu mogły być stopniowo adaptowane przez ludność rolniczą, częściowo nawet sprzyjały przedłużaniu bytu cywilizacji wiejskiej tradycyjnego typu w gwałtownie rozwijających się społeczeństwach industrialnych.

W obecnej fazie procesów modernizacji wsi rytm zmian ma zasadniczo inny charakter niż w fazach poprzednich (stwierdzenie to można niewątpliwie odnieść do wszystkich niemal krajów europejskich w mniejszym bądź w więk-

roziniętych gospodarczo rejonów rolniczych lub dynamicznych zawodowo rolników.

Niektóre z tych zjawisk, względnie szczegółowych, mieszczą się w zjawisku ogólniejszym, które socjologowie francuscy nazywają zbiorowym poczuciem frustracji warstwy chłopskiej. W oparciu o wyniki wielu badań socjologicznych można wyróżnić niektóre elementy owego poczucia kolektywnej frustracji warstwy chłopskiej w niektórych krajach zachodniej Europy, zwłaszcza zaś we Francji. Wymienimy przede wszystkim, stwierdzone powszechnie w badaniach, przekonanie chłopów, że w porównaniu ze wszystkimi innymi kategoriami ludności nierolniczej są oni warstwą materialnie i społecznie upośledzoną, najbardziej wyzyskiwaną grupą w społeczeństwie. Przekonanie to opiera się przy tym na wiedzy o faktach, przekazywanej przez masowe środki komunikacji i organizacje zawodowe rolników.

Wprawdzie dochód ludności rolnej wzrasta, ale dynamika dochodów ludności nierolniczej jest wyraźnie silniejsza. Powoduje to zwiększenie różnicy w dochodach ludności rolniczej i nierolniczej, względna pauperyzacja chłopstwa. Na marginesie zauważmy, że częstotliwość używania określenia „względna pauperyzacja” w odniesieniu do chłopów niektórych krajów Zachodniej Europy jest tak znaczna — i to zarówno w literaturze naukowej, jak i w publicystyce — iż sam już ten fakt zdaje się wskazywać na znaczenie omawianego tu problemu. W zestawieniu powyższym zwraca uwagę inne jeszcze zjawisko: nierytmiczny wzrost dochodów ludności rolniczej i w zasadzie rytmiczny wzrost dochodów ludności nierolniczej. Zjawisko nieregularności dochodów rolniczych kształtuje wiele istotnych, ujemnych konsekwencji: negatywny wpływ na aktywność zawodową, zwłaszcza w zakresie planowania wydatków na inwestycje, podważanie poczucia stabilizacji jednostkowej i społecznej, wywołanie bądź wzmacnianie postaw frustracji.

Frustracyjne funkcje względnej pauperyzacji wzmacniają okoliczność, że chłopci dość dobrze orientują się, iż rolnictwo jest dynamicznie rozwijającym się, modernizującym się sektorem gospodarki narodowej. Wzrastającemu w tej sytuacji poczuciu krzywdy społecznej towarzyszy często występujące u chłopów przekonanie, że są oni „ofiar-

nym kozłem” modernizacji rolnictwa; świadomości, że pewnej części rolników modernizacja rolnictwa rysuje się jako siła złowroga, niszcząca, degradująca ich ekonomicznie i społecznie.

Świadomość względnej pauperyzacji jest m. in. skutkiem procesów przystosowywania się ludności rolnej do społeczeństwa globalnego, pogłębiającego się kontaktu ze społeczeństwem globalnym (przyspieszonego w ostatnich latach dzięki dyfuzji środków masowego przekazu, zwłaszcza zaś telewizji).

W tradycyjnym systemie życia wiejskiego, w warunkach słabych kontaktów ze społeczeństwem globalnym, jednostki i grupy oceniają swoją pozycję w ramach lokalnego, nierozwiniętego (prostego) układu odniesienia porównawczego. W miarę nawiązywania, pogłębiania kontaktu ze społeczeństwem, rozszerza się też istotnie układ odniesienia porównawczego ludności wiejskiej. Chłopi porównują swoją pozycję społeczną w coraz większym stopniu z pozycją różnych kategorii ludności nierolniczej.

Operując kryteriami rozwiniętego układu odniesienia porównawczego, chłopci odkrywają, wiele wyznaczników ich niskiej pozycji społecznej. Konstatują, że ich pozycja na skali dochodów jest niska i staje się coraz mniej korzystna, że skala ich dostępu do wartości powszechnie pożądanego jest wąska, że mają niski prestiż w społeczeństwie, że ich kultura — którą tak wysoko oceniali — traktowana jest przez innych jako inercyjna, zacofana, skazana na zagładę. Uświadamiają sobie coraz bardziej złożone potrzeby, aspiracje i konfrontują je ze swoimi skromnymi możliwościami, środkami realizacyjnymi. Tak zatem wiele aktywnych czynników — występujących w przyspieszonej fazie społecznych procesów modernizacji wsi i rolnictwa — kształtuje poczucie kolektywnej frustracji chłopstwa.

Czy procesy te można odnaleźć w jakiejś postaci również i w naszym kraju? Niewątpliwie, tak. Ale próba określenia różnych złożonych, nieraz paradoksalnych zjawisk, powstających w procesach społecznych modernizacji wsi i rolnictwa w Polsce, wymagałaby naturalnie odrębnego potraktowania.

Trzecie gospodarstwo

Trzej naukowcy z Instytutu Przemysłu Żelazskiego opracowali metodę pozabawiania czołku zapachu. Tworzy to nowe perspektywy przed tymi znakomitymi surowcami farmaceutycznym i smaczny jedzeniem, którego życie hamowane było przez zapach nie do zniesienia. Instytut Przemysłu Mięsnego znowu opracował metodę robienia naturalnych ekstraktów różnych przypraw używanych do robienia wędlin np. pieprzu, majeranki, ziela angielskiego itd. Dodawanie ekstraktu zamiast po prostu przypraw podnosi smak wędlin i bardzo upraszcza procedurę produkcyjną powodując wysokie oszczędności w kosztach produkcji. Wreszcie ekstrakty te okazały się być znakomitym towarem eksportowym.

Na obszarze działania wrocławskiej dystryktu PKS instalowane są po raz pierwszy krótkofalówki łączące dystrykt z wszystkimi terenowymi placówkami PKS. W przyszłości autobusy i ciężarówki otrzymają nadajniki. Odtąd niestrasznie będzie zepsucie się autobusu na szosie, bo zaraz przyjeżdże zapasowy, jak na koleje znane będą z góry spóźnienia, będzie wiadomo, czy autobus leci pełny, będzie można w przypadkach wzmożonej frekwencji szybko znaleźć na szlak dodatkowy wóz, można będzie ciężarówkom, niczym statkom na morzu, zlecać zleczenia do nielanej wsi dla zabrania dodatkowego towaru, a nawet jadąc autobusem na wycieczkę dać znać do domu, żeby żona wyłączyła zapomniane żelazko.

Huta szkła w Wołominie zalała krajowy rynek termosami, które mają wszelkie możliwe zalety i tylko jedną wadę — w ogóle nie nadają się do użytku. Kolkowicie śmieją się do środka natychmiast wleciły, nie przetrwały, tak, że np. herbaty nie można nawet odróżnić od koniaku. Nabywcę masowo odnoszą terminy do sklepów. Te wiedzą już, że towar jest nie do użytku, spokojnie wymienią przyniesione egzemplarze na inne — również nie do użytku. Tym, którzy już dowiedzieli się, że żaden z tych termosów nie nadaje się do używania — zwraca się pieniądze i termos czeka na następnego frajera. Handel przyjął owe termosy bo nie ma zwyżek aż takiego sprawdzania hurtowo nabywanego towaru, żeby nalewać herbatę, czekać godzinę i wachać. Termosy owe uczyniły bezużytecznymi drobniaki. Obrzeczka uszczelniania korek zrobiona z gumy, która nie nadaje się nawet na opony do samochodów osób o wrażliwym powonieniu. Handel nie może za reklamować, ponieważ nie ma przyrządów do określania skali zapachów i odpowiednich normatywów w tej kwestii a na nosa rzecz nie idzie, bo przecież nie można powiedzieć, że jemu nie śmierdzi. Trwająca sprzedaż pozorna jest w każdym razie kosztowniejsza, niż odeślanie wszystkich tych termosów do Wołomina, żeby wymienili gumki.

Kronika NAUKOWA I WYDAWNICZA

Spoleczeństwo przemysłowe

POWSTANIE jedynej dostępnej czytelnikowi polskiemu książki Georges'a Friedmanna (Maszyna i człowiek, Problem człowieka w cywilizacji maszynowej, Warszawa 1960 oraz 1966 r.) poprzedziły długotrwałe i gruntowne studia nad współczesną cywilizacją przemysłową. Owocem tych studiów była trylogia pt. MASZYNA I HUMANIZM. Otwierała ją studium o kryzysie różnych ideologii postępu w świetle zachodniej epoki od końca XIX wieku do wybuchu drugiej wojny światowej. LA CRISE DU PROGRES (Paryż 1936 r.) ukazuje entuzjastyczną wiarę w naukę i przemysł jako podstawę dobrobytu jednostki i społeczeństwa (której owocem była Taylor i Forda dotrzymać postępu technicznego) a następnie głęboki kryzys owego scientyzmu i technicyzmu w okresie międzywojennym oraz nowe nadzieje związane z eksperymentem radzieckim.

Książka ta daje historię intelektualną i moralną reperkusji tej fazy postępu technicznego w produkcji, którą autor nazywa drugą rewolucją przemysłową.

Tom drugi, który nas tu głównie interesuje, poświęcony jest analizie społecznych skutków owej rewolucji przemysłowej, głównie — mechanizacji i upowszechnianiu taśmowego systemu produkcji. Ogranicza się przy tym do analizy stosunku między maszyną i pracą wewnątrz wielkich zakładów przemysłowych.

Trylogia zamknięta wydana po raz pierwszy w 1950 r. książka pt. DO KAD ZMIERZA PRACA LUDZKA? Jej przedmiotem jest badanie nad skutkami mechanizacji (czy szerzej „drugiej rewolucji przemysłowej”) w odniesieniu do społeczeństwa jako całości. Oprócz stosunków produkcji poddane są tu krytyce modele konsumpcji i kultury współczesnego (a właściwie ówczesnego) społeczeństwa przemysłowego.

Okazją do niniejszej kroniki jest ponowne amerykańskie „kieszonkowe” wydanie drugiej części owej trylogii, która nosi tytuł SPOŁECZEŃSTWO PRZEMYSŁOWE. Trudno mi powiedzieć w jakiej mierze o dołaniu podtytułu wskazującego na ważność „Human Problems of Automation” zdecydowały względy komercyjne wydaw-

cy, który chciał za wszelką cenę podkreślić aktualność książki Friedmanna. Książka bowiem powstała podczas wojny (przedmowa do pierwszego wydania — francuskiego nosi datę 1945 roku), a niewiele później „i” „dziesiątka” „późniejsza”, przybliżając oczywiście książkę do współczesności (autor pisał nawet o cybernetyce, jej zastosowaniach i implikacjach społecznych). Wszelkie to nie zmienia jednakże charakteru książki, pisanej na początku ery atomu i maszyn elektrycznych.

Podstawowym tworzywem książki są obserwacje procesu MECHANIZACJI i towarzyszącej temu procesowi (zwłaszcza w latach dwudziestych) racjonalizacji. Taylorizm, badania nad fizjologią pracy, zmęczenie, miejsce pracy, wypadki, monotonia, rytm, taśmowy system produkcji — oto spis problemów obserwacyjnej warstwy książki (dwóch pierwszych jej części). W części trzeciej zamykającej książkę znalazły się rozważania o potrzebie i możliwościach eksperymentów i studiów zapowiadających rozwój — społecznej psychologii przedsiębiorstwa przemysłowego.

Zagadnienia to nie najnowszej daty, a postulat „społecznej psychologii przedsiębiorstwa” jest tak czy inaczej, przynajmniej teoretycznie, dość powszechnie uznany. Czemu więc ta książka zawiązała swe stałe powodzenie, w dodatku w odczytanie twórcy „human relations” Eltona Mayo? Odpowiedź na to pytanie nie jest trudna. Przede wszystkim same problemy zrodzone przez mechanizację nie zostały jeszcze przez następny szczebel rozwoju techniki produkcji (automatyzację) przełożone. Z wyjątkiem niewielu dziedzin produkcji, zaopatrzonych w gigantyczny światło elektryczne, w całości jeszcze raczej uzupełnieniem przedsiębiorstwa opartych na wcześniejszych technikach wytwarzania, a w najlepszym przypadku — współistniejąc one obok siebie i na takie współistnienie będą skazane jeszcze przez długi czas.

Po drugie, prace Eltona Mayo i jego szkoły, daty amerykańskim przedsiębiorcom jaśniejsze i precyzyjniej sformułowane recepty postępowania paternalistycznego oraz zasady badawcze temu postępowaniu służące. Ale z pewnego punktu widzenia owego pragmatyzmu jest jednocześnie wadą. Wspomnianym pracom autorów amerykańskich brak tak charakterystycznego nie tylko dla całej trylogii Friedmanna, ale nawet dla najbardziej ograniczonego co do zakresu tematycznego omawianego tu środowiska — tomy trylogii, szerokiego historyczno-socjologicznego czy raczej metasocjologicznego spojrzenia.

Pionierska w torowaniu nauk społecznych nowych dróg książka Friedmanna ma więc nie tylko wartość dzieła klasycznego. Jej funkcją jest stale przypomnienie o konieczności i łącznego traktowania

wszystkich trzech wielkich problemów określających stosunek człowieka do maszyny: problemu integracji robotnika z przedsiębiorstwem — względnie — kolektywizm — problemu wyzwolenia twórczych możliwości produkcyjnych jednostki i problemu zadowolenia z pracy. Wymaga to, jak podkreśla niejednokrotnie Friedmann, systematycznej współpracy fizjologów, racjonalizatorów technicznych, psychologów, socjologów i ekonomistów. Postulat to oczywiście już nienowoczesny. Ale jego stale przypomnienie jest wobec stałej tendencji do odrzadzania się procesów dezintegrujących badania naukowe, koniecznością.

Książka Friedmanna jest interesująca jeszcze z innego punktu widzenia. Wskazując na szerokie pole badań naukowych i działalności praktycznej, likwidującej lub zmniejszającej ujemny wpływ współczesnej cywilizacji maszynowej na człowieka pracy, autor wskazuje jednocześnie, że w warunkach, gdzie zasadniczym motorem produkcji jest zysk przedsiębiorcy, możliwości poprawy „human relations” są z natury rzeczy ograniczone. Za technicznym bowiem stosunkiem: CZŁOWIEK — MASZYNA kryje się stosunek: PRACA — KAPITAŁ. Ta warstwa książki (wyrażona zresztą „EX-PRESSIS VERBIS”) jest obliczona raczej na potencjalnych zwolenników rozwiązań socjalistycznych. Ale jest w tej książce warstwa, którą otrzymuje się drogą inwersji powyższego rozumowania. Oto autor francuski doszedł do znajomości (przynajmniej w chwili powstawania książki) młodomarksowskiej teorii alienacji, ale w oparciu o gruntowne badania procesu pracy opartego na współczesnej technice produkcji, do wniosku, że nawet najbardziej zaawansowana struktura społeczna jest tylko korzystnym wstępem do pełnego wyzwolenia pracy. Tworzy wstępne polityczne przesłanki realizacji idealowej socjalistycznej, która może być tylko i wyłącznie produktem STOPNIOWYCH osiągnięć i długotrwałych zabiegów typu reformatorskiego.

Takie podejście wywypukła znaczenie wysiłków reformatorskich, zmierzających do uszczelnienia poprawy warunków pracy a po dejmowanych jeszcze w ramach struktury społecznej opartej na własności prywatnej. Stawia zagadnienie komplementarności — „dwoch modeli humanizacji pracy” — używając terminologii Hochfelda, komplementarności, która staje się podstawą działania coraz większej liczby partii komunistycznych krajów wysoko rozwiniętego kapitalizmu.

T. KOLIK

ZYCIE 3

Nr 46 (843) — 19XII 1967

W

PLANOWANIU gospo-
darczym często posłu-
gujemy się rachunkiem
bilansowym, w celu po-
wiązania postawionych
w planie zadań z roz-
porządzałymi środkami. W naszych
warunkach istotnym zagadnieniem
jest posługiwanie się bilansami w
skali całej gospodarki narodowej,
czyli tzw. bilansami makroekon-
omicznymi.

Makroekonomiczny rachunek bi-
lansowy powinien w pełni, kom-
pleksowo ujmować cały złożony
proces tworzenia i podziału dóbr
i usług materialnych, a także (co
nabiera w każdej nowoczesnej go-
spodarce coraz większego znacze-
nia) ujmować proces tworzenia i
podziału odpłatnych i nieodpłat-
nych usług niematerialnych. Rachu-
nek bilansowy powinien także
„chwycić” wzajemne powiązania
rzeczowe i finansowe istniejące po-
między podmiotami gospodarki na-
rodowej lub odpowiednio zagre-
gowanymi grupami tych podmiotów.
W oparciu o taki rachunek bilanso-
wy możliwe jest osiągnięcie we-
wnętrznej zgodności planu gospo-
darczego. A więc zapewnienie równo-
wagi częściowej i równowagi
ogólnej pomiędzy podażą produkcji
materialnej i usług niematerial-
nych, a popytem na produkcję i na
te usługi ze strony pośrednich i
końcowych odbiorców i równo-
ważenie zapewnienie, aby wydatki
końcowych odbiorców produktu
i planowany przyrost ich oszczęd-
ności pieniężnych znajdowały po-
krycie w ich dochodach.

WADY DOTYCZĄCYCH METOD BILANSOWYCH

Dotychczasowa praktyka plani-
styczna stara się realizować idee
rachunku bilansowego za pomocą
szeregu bilansów ujmujących różne
aspekty gospodarki narodowej. Bi-
lansy te nie są jednak pomiędzy
sobą dostatecznie powiązane i nie
obejmują w pełni głównych ekono-
micznych zachodzących w gospo-
darce narodowej.

Dla koordynacji poszczególnych
planów produkcji i zbytu (polega-
jącej na dostosowaniu podaży dóbr
produkcyjnych do potrzeb pośred-
nich odbiorców tzn. producentów i
dostosowanie — finalnej produk-
cji do popytu końcowych odbior-
ców tzn. indywidualnych i zbioro-
wych konsumentów, inwestorów
oraz eksportu) stosowane są bilan-
sy materiałowe. Obejmują one ty-
lko zasadnicze surowce, materiały
i towary, toteż za ich pomocą
możliwe jest uzyskanie jedynie
częściowej, odcinkowej zgodności
planu.

Dla osiągnięcia wyższego stopnia
tzw. koordynacji rzeczowej planu
mogą być pomocne bilanse nakła-
dów — wyniki (input — output)
przedstawiające międzygaleziowe
powiązania produkcyjne tzn. dostaw-
y dla pośrednich stadiów produk-
cji materialnej i zużycie produkcyj-
ne poszczególnych działów... galezi
gospodarki narodowej oraz dając
obraz dostaw produktu przez po-
szczególne działy i galezie końco-
wym odbiorcom tj. konsumentom
(indywidualnym i zbiorowym),
inwestorom oraz zagranicy. Staty-
styczne bilanse nakładów — wy-
ników dają doskonały obraz struk-
tury powiązań międzygaleziowych,
jednak możliwość praktycznego ich
zastosowania dla celów planistycz-
nych jest ograniczona. Są one bar-
dzo pracochłonne, co oznacza, że
okres niezbędny na ich opracowanie
jest długi (wynosi bowiem około
dwóch lat), oraz że są kosztowne.

Z tych przyczyn bilanse nakła-
dów — wyników obejmujące więk-
szą ilość galezi mogą być zesta-
wione tylko co kilka lat. Zmniejsza
to w istotny sposób przydatność
tych bilansów dla centralnego plani-
stów. Drugim ważnym czynnikiem
limitującym możliwość wykorzystania
w praktyce planistycznej omia-
wianych bilansów jest zmienność
struktury nakładów materiałowych
w poszczególnych galeziach gospo-
darczych. Wpływa na to postęp
techniczny i wypieranie tradycyj-
nych surowców przez tworzywa
syntetyczne. W Polsce ostatnie
większe badania w tym zakresie
obejmujące ponad 130 galezi prze-
prowadzono dla 1962 roku. Następ-
nie tego typu badanie przewidziane
jest dla 1967 roku.

Jak widać z tych uwag, kluczo-
wy problem rzeczowej koordynacji
planu nie jest łatwy. Dla uniknie-
cia nieporozumienia należy wy-
razić zastrzeżenie, że wymieniona
w tytule niniejszego artykułu nowa
metoda koordynacji planu gospo-
darczego bynajmniej nie ma na ce-
lu rozwiązania zagadnienia rzecz-
owej koordynacji planu. Zakłada
ona, że rzeczowa koordynacja pla-
nu została dokonana w oparciu o
wskaźniki wyprowadzone z opisa-
nych powyżej bilansów statystycznych
i wobec tego przyjmuje plan rzecz-
owy en bloc. Jeśli idzie o koor-
dynację finansową planu gospodar-
czego, to służą jej dotychczas bu-
dżet państwa i plan kredytowy
ujmujący zmianę gotówkowego
i bankowego pieniądza i zmiany
strony rzeczowej planu (traktowa-
ny en bloc) ze stroną finansową
— to służą mu trzy bilanse synte-
tyczne: bilans tworzenia i po-
działu produktu globalnego i do-
chodu narodowego, bilans finanso-
wy państwa i bilans pieniężnych
dochodów i wydatków ludności.

Wszystkie wymienione bilanse nie
są jednak w pełni adekwatnymi
narzędziami dla koordynacji planu,
ponieważ tylko jeden z nich, a mia-

Nowa metoda syntetycznej koordynacji planu

JEREMI WIERZBICKI

nowicie bilans tworzenia i podziału
produktu globalnego i dochodu na-
rodowego, rozróżnia sferę produk-
cji materialnej i sferę usług niema-
terialnych. Wszystkie inne nie
uwzględniają tego podziału, a po-
nadto brak w nich pełnej inform-
acji o wrotnym podziale docho-
dów narodowego. Z tego względu ich
treść ekonomiczna i forma nie ko-
responduje w pełni bezpośrednio z
najważniejszym bilansem synte-
tycznym, jakim jest bilans tworze-
nia i podziału produktu globalnego
i dochodu narodowego, co prowa-
dzi w konsekwencji do braku po-
równywalności między produktem
narodowym brutto, a wielkością
przydzielonych końcowym odbiorcom
poprzez proces redystrybucji docho-
dów brutto.

Z wad treści i formy istniejącego
systemu bilansów syntetycznych
i niepełnej ich przydatności dla ce-
lów koordynacji i kompleksowej
analizy narodowych planów gospo-
darczych zdawano sobie sprawę już
od dawna i stąd wywodzi się myśl
poprawy tego stanu rzeczy.

Istnieje zawsze możliwość prze-
prowadzenia takich zmian w treści
i formie stosowanych dotychczas w
praktyce planistycznej tradycyjnych
bilansów, które dałyby w wyniku
pełne powiązanie w wyniku
dokumentów, w rezultacie czego
można by ująć za ich pomocą pełny
proces tworzenia produktu global-
nego i dochodu narodowego i trzech
stadiów jego podziału tzn. — pier-
wotnego, wrotnego i ostatecznego.
Najłatwiejszym sposobem osiągnię-
cia tego celu jest zastosowanie me-
tody szachownicowego zapisu, ujm-
jącego w jednym dokumencie
wszystkie elementy planu gospodar-
czego, czyli pełny obraz: proces-
sów tworzenia i podziału produktu
i usług niematerialnych.

W tym celu od wielu lat prowa-
dził się w resorcie finansów studia
nad metodą przepływów rzeczowo-
finansowych. Zostały one zainicjo-
wane przez Pawła Sulmickiego w
Biurze Ekonomicznym Narodowego
Banku Polskiego, a od kilku lat
problematyka tą zajmuje się Za-
kład Bilansów Syntetycznych Insty-
tutu Finansów.

METODA PRZEPŁYWÓW RZECZOWO-FINANSOWYCH

Metoda przepływów rzeczowo-
finansowych wywodzi się ze wspo-
mnianych powyżej bilansów nakła-
dów (input-output), których
autorem jest uczone amerykański
rozszyfłowania pochodzenia Wasył
Leontief. Koncepcja Leontiefa, któ-
rej inspiracją można szukać się
w schematach reprodukcji Marksa,
u twórcy lozańskich szkoły mate-
matycznej Leona Walrasa (układ
równowagi ogólnej) i w podjętych
w połowie lat dwudziestych pró-
bach bilansowania gospodarki
ZSRR, polega na wykorzystaniu
rachunku macierowego dla budowy
szachownicowych bilansów go-
spodarki narodowej. Najlepiej ideę
Leontiefa, polegającą na przejściu
z tradycyjnego podwójnego zapisu
na zapis pojedynczy (lecz o podwo-
jnej treści) można przedstawić na
uproszczonym przykładzie.

Załóżmy, że w gospodarce naro-
dowej istnieją tylko dwa przedsię-
wiorstwa A i B zatrudniające pra-
cowników będących konsumentami
oraz „inwestor”. Niech rachunki
nakładów-wyników przedsiębior-
stwa A i B przedstawiały się na-
stępnie (liczby dowolne):

RACHUNEK NAKŁADÓW — WYNIKÓW PRZEDSIĘBIORSTWA A	
NAKŁADY	
zużycie własnej prod.	100
zakup od B	120
placę	180
rynek	20
	420
WYNIKI	
zużycie własnej prod.	100
sprzedaż dla B	20
sprzedaż konsumentom	205
sprzedaż inwestorowi	15
	440
RACHUNEK NAKŁADÓW — WYNIKÓW PRZEDSIĘBIORSTWA B	
NAKŁADY	
zużycie własnej prod.	80
zakup od A	20
placę	25
rynek	35
	160
WYNIKI	
zużycie własnej prod.	80
sprzedaż dla A	120
sprzedaż konsumentom	40
sprzedaż inwestorom	20
	260

Trzeba jedynie schylić się...

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

...i podnieść gruby pakiet (co prawda, jeszcze nie premii za efektywny eksport) zawierający plik zamówień z różnych krajów — z dala położonych, w stre-
sach rublowych i dolarowych, z-
głaszających rosnące z roku na rok
zapotrzebowania na wyroby naj-
młodziej, a zarazem najbardziej
dynamicznej w swoim rozwoju ga-
łęzi przemysłowej, czyli elektro-
nik. Jest to, jak powiedziano, cał-
kiem młoda gałąź produkcyjna, o-
ferująca bardzo szeroki asortyment
wyrobów, który obejmuje zarówno
maszyny analogowo-cyfrowe, jak i
transzystory oraz sprzęt elektro-
niczny użytku domowego.

Rola elektroniki w niektórych
krajach jest szczególnie wyeks-
ponowana. Np. wartość produkcji
przemysłu elektronicznego USA
wyniosła w r. ub. 19,3 mld dol.,
wykazując wzrost w stosunku do
roku poprzedniego o 11,5 proc. Sta-
nowi to 2,5 proc. amerykańskiego
produktu narodowego brutto. W tej
dziedzinie pracuje obecnie w USA
4 000 firm przemysłowych, zaś rocz-
na kwota nakładów przeznaczonych
na badania naukowe wynosi 2,3
mld dol.

Światowy eksport sprzętu elek-
tronicznego praktycznie równał się
obecnie z eksportem sprzętu elek-
trotechnicznego. Światowa czoł-
ka producentów i eksporterów
elektroniki — to USA, ZSRR, NRF,
Japonia i W. Brytania. Mimo tak
burzliwej ekspansji elektroniki, gło-
balna chłonność rynku światowego
w tej dziedzinie bynajmniej nie
maleje.

Na ile tych zawrotnych — trze-
ba przyznać — liczb jesteśmy do-
syć daleko od światowej czoł-
ki i np. w zakresie elektronowych ma-
szyn matematycznych w dalszym
ciągu (mimo poważnych osiągnięć
„Elwro”) należymy do grona impor-
terów netto. Niemniej jednak w
roku 1966 nastąpił poważny „skok”
w dziedzinie eksportu tzw. „móz-
gów elektronicznych” i — co od-
ważniejsi — zaczęli przebiekować
zuchwale o „nowej specjalności”
krajowego przemysłu. Eksportujemy, jak wiadomo, od lat
aparaturę radiową, a ostatnio tran-
zystory. Na naszej liście ofertowej
znajdują się również lampy elek-
tronowe, aparatura łącznościowa,
aparatury telewizyjne i inne wyroby.
Struktura wewnętrzna tej grupy
towarowej (w naszej nomenklatu-
rze statystycznej) — dodajmy — po-
dzielonej w grupie I i IV, co czę-
ściowo zamazuje obraz całości — jest
dosyć zróżnicowana i odzwierciedla
poniekąd brak koncepcji rozwojo-
wych na przestrzeni lat. Powstała
niezależnie w różnych branżach i zakła-
dach przemysłowych. Widzimy w
tej grupie wyroby potężnych, jak
na nasze warunki, producentów
wrocławskich i warszawskich oraz
wyroby małych zakładów-kooperan-
tów.

Województwo wrocławskie np.
jest jednym z poważnych produ-
centów i eksporterów elektroniki.
Największy udział w zyskach kal-
kulacyjnych uzyskanych przez za-
kłady przemysłowe regionu, który
ma być wszakże naszym „zagłębiem
elektronicznym”, wykazuje m. in.
„Elwro”. Fundusz nagród za efek-
tywny eksport jest tam bardzo wy-
soki, zaś rozpiętość nagród indy-
widualnych z tytułu zysku przy
eksportie wynosi od ponad 600 zł
do 9 000 zł. Stosownie do regulaminu
nagród coś niecoś „kapanie” o-
perantom, jako że „Elwro” czę-
ściowo „żyje z cudzej pracy”. Nie-
którzy z tych „kopciuszki” istnie-
ją w cieniu wielkiego przemysłu
i eksportu. Chociaż bez ich wkładu
nie sposób myśleć poważnie o ja-
kichkolwiek bądź osiągnięciach.
Sarkają i złoścą niekiedy na
swoją los. Czasami jednak zuch-
wale walczą nie tyle byle o miejsce
pod słońcem, co o miejsce
na liście suwerennych eksporterów
nowoczesności. Nowy system
premiowy dla pracowników zakładów
produkcyjnych i przedstawicieli
handlu zagranicznego podziału tu
wyróżnia na wyobraźnię niektórych,
prawie nieznaną dotychczas pro-
ducentów. O jednym właśnie bę-
dzie mowa. Jest to wrocławska fa-
bryka „Dolam” i jednocześnie...

...EKSPORTER IN SPE

Niech mi wybaczą rozmówcy z
„Dolamu”, ale jest to — w pew-
nym sensie — typowy zakład sa-
telitarny, pracujący dla „potrzeb
tego świata”, ale bez
produkcji któregoś zaden komputer
z „Elwro” też „nie zaskoczy”.
Współależność kolosa i małego
zakładu — przynajmniej w fa-
zie produkcyjnej — jest oczywista.
Gorzej natomiast z uznaniem po-
treb i o potrzeb rozwoju — za-

kładu kooperującego z wielkim
przemysłem. Wiadomo nie od dziś,
że przemysł produkujący podspo-
ły dla wielkiej elektroniki należy,
niestety, do przemysłów niedo-
westowanych, niekiedy wręcz rażą-
co zaniedbywanych przez zjedno-
czenia.

„Dolam” produkuje słynne już
poza granicami kraju zestawy
(znak Super Quality), zastępujące
całe przekazy. Ot, takie sobie,
jak ktoś napisał, dwie blaszki wto-
pione w szkło. Ale „dwie blaszki”
zawierają w sobie 24 odrębne pa-
rametry techniczne. W Stanach
Zjednoczonych, na przykład, pro-
dukcja zestawów zajmuje się 130
firm. Inny wyrób, o którym warto
wiedzieć, to rodzina jarzeniowych
wskaźników cyfrowych m.in. dla
elektronicznych arytmetrów, któ-
re „Elwro” zamierza wyprodukować
w r. 1970 — 10 tys. szt. W za-
kresie niektórych wyrobów zakład
jest jedynym w kraju producentem.
Skąd ta kariera produkcyjna?

„Dolam” powstał w oparciu o in-
stytut naukowo-badawczy i jego
pierwszoplanowym zadaniem było
zaspokojenie pilnych potrzeb kra-
jowych w zakresie wybranych wy-
robów elektronicznych. O ekspor-
cie — oczywiście — początkowo
myśleli jedynie nieliczni entuzjaści,
którzy niemal od razu dostrzegli
eksportową szansę zakładu. Zjedno-
czenie jednak stało na stanowisku,
że produkcja „na kraj” powinna
zaspokoić wszystkie twórcze aspi-
racje zakładu. Cóż, pogląd nienow-
y. Ale i co najmniej dyskusyjny.
Tak jakby można było rozwijać
zupenie nową gałąź przemysłową
bez bieżącej i ciągłej konfrontacji
produkcji z analogicznymi wyro-
bami tych, którzy zaczęli wcześ-
niej i mają już na swoim koncie
poważne osiągnięcia.

Wspomniany moment narodzin
„Dolamu” wpłynął zapewne na
fakt, że od samego początku zakład
miał dobrze rozbudowany dział ro-
zwojowy, gdzie pracują młodzi i
utalentowani naukowcy, obecnie
zdołujący również praktykę pro-
dukcyjną. Nie pozbawiona cieka-
wością będzie, jak się wyłoży, oko-
liczność, że w dziale tym (ściśle
współpracującym z Politechniką we
Wrocławiu i Gdańsku) otwarto
obecnie 6 przewodów doktorskich.
Mówiąc o produkcyjnych możliwo-
ściach swego zakładu, ci naukowcy-
praktycy — z pewnym żalem —
zwracają uwagę na małe zaintere-
sowanie(?) niektórych odbiorców
krajowych perspektywami zasto-
sowania np. zestawów w środkach
lotności. Poza kolejniem wlas-
ciwie inne resorty wykazują w tym
przypadku wyraźny konserwatyzm
techniczny, w związku z tym małe
serie produkcyjne uniemożliwiają
obniżkę kosztów własnych, hamu-
ją — częściowo — postęp technicz-
ny.

Bez ryzyka możemy podjąć
produkcję zestawów w każdej ilo-
ści. Wyroby nasze zasilają na eks-
port. Istnieją możliwości rozszerze-
nia asortymentu tych wyrobów
„droższych, niż złoto”. Potrzebne są
jednak wówczas pewne inwestycje,
które opłaca się po stokroć. Chcemy
doprowadzić do stabilizowanego
profilu produkcyjnego zakładu
i konsekwentnie dążyć do specjali-
zacji produkcyjnej — mówią w za-
kładzie.

Oglądam przedstawione wzw-
nie o ofertę pewnej firmy fran-
cuzkiej z bieżącego roku, która jest
zainteresowana w imporcie wyro-
bów „Dolamu”. W tym momencie
sekretarka podaje dyrektorowi da-
leko pisz z Warszawy, w którym
przedsiębiorstwo h. z. przekazuje
inne wezwanie o ofertę z Węgier
i słucham zarazem nie tyle z nie-
dowierzaniem, co na pewno z za-
sądkiem relacji moich rozmów-
ców, z których wynika, że dopiero
ostatnio zjednoczenie cofnęło za-
kładowy zakaz prowadzenia akwizy-
cji na rynkach zagranicznych.

Wartość dostaw eksportowych
(głównie w eksporcie pośrednim),
po zaspokojeniu potrzeb krajowych,
nie była dotychczas imponująca. Z
tego też powodu i premie z tytułu
efektywności raczej skromne. Nie-
mniej jednak wyniosły one w roku
ubiegłym ponad 20 proc. funduszu
zakładowego w części przeznacz-
onej do podziału. Wszystkie nasze
wyroby wnoszą zysk kalkulacyjny.
Widzimy w nowym systemie
nagród eksportowych szczególnie
interesującą nas szansę. W tej
chwili testujemy w trakcie opraco-
wywania ofert eksportowych. Musi-
my jednak mieć pewność, że na-
sze plany zostaną dobrze zrozu-
miane w zjednoczeniu, że zdolamy
przekonać władze zwierzchnie o ko-
nieczności dokonania niezbędnego
wsiłku i maksymalnego wykorzy-
stania istniejącej w dziedzinie elek-

troniki koniunktury — mówią w
„Dolamie”.
W tym przypadku zakład produk-
cyjny nie może być osamotniony.
Nieodnośne wydaje się być współ-
działanie zarówno ze zjednocze-
niem, jak i odpowiednim przed-
siębiorstwem h. z. Wydaje się rów-
nież wskazane (wobec raczej bier-
nego stosunku zjednoczenia do in-
icjatyw zakładu) przypomnienie o
Uchwale nr 383 Rady Ministrów
z dn. 7.XII.1966 r. w sprawie za-
sad organizacji i funkcjonowania
zjednoczeń przemysłowych, która
wręcz nakłada obowiązek analizy
zapotrzebowania rynków krajowych
i zagranicznych.

MOŻLIWOŚCI SĄ — TRZEBA JE DOBRZE WYKORZYSTAĆ

Dzisiaj, coraz bardziej staje się
oczywiste, że nie wystarczy kon-
struować najnowocześniejsze wy-
roby i uruchamiać ich wysoko-
kosciową produkcję, po czym do-
piero zastanawiać się nad nie-
mniej złożoną problematyką zbytu
i poszukiwaniu nabywców zarówno
w kraju, jak i za granicą. Wydaje
się, że programowanie produkcji,
ba! nawet inwestycje — muszą po-
przedzić dokładne analizy perspek-
tywicznego zbytu, zapotrzebowania
nabywców „na dziś” i „na jutro”,
zaś w naszych konkretnych
warunkach (z uwagi m. in. na ogra-
niczoną chłonność rynku wewnętr-
znego) nieodzowna jest wszechstron-
na informacja o perspektywicznych
trendach na potencjalnych zagra-
nicznych rynkach zbytu w korela-
cji z aktualnymi i przyszłymi
możliwościami produkcyjnymi.
Planista w nowoczesnym zakła-
dzie produkcyjnym, zjednoczeniu
i ministerstwie musi być realistą i
fantastą zarazem. Powinien go ce-
chować „pragmatyzm wizjonerski”.
Wydaje się, że nadszedł czas zde-
cydowanego postawienia na porzą-
dku dziennym złożonych problemów
marketingu w ścisłym powiązaniu
z planowaniem i programowaniem
bieżącej produkcji naszych zakła-
dów przemysłowych, zwłaszcza pra-
cujących w bezpośredniej konfron-
tacji z rynkami zagranicznymi.

Kto się tym zajmie? W nr 7/66
miesięcznika „Handel Zagraniczny”
w artykule pt. „Badanie rynków —
konieczność handlową” A. H.
Krzemiński, powołując się na przy-
kłady i doświadczenia z CSRS i
NRD, zwraca uwagę na zasady
współpracy, a jednocześnie podział
zadań przedsiębiorstw przemysło-
wych i przedsiębiorstw handlu za-
granicznego. Pisz on: „...przed-
siębiorstwa h. z. koncentrują się na
analizach i programach konsum-
pcji, produkcji i handlu zagranicz-
nego na głównych rynkach, tenden-
cjach cenowych na rynku światowym,
analizie organizacji zbytu i warun-
kach dostaw konkurencji, tzw. wa-
runkach instytucjonalnych handlu,
rozwoju rynku frachtowego i wa-
runków transportu. Zadaniem prze-
mysłu (zjednoczeń, ośrodków i in-
stytutów naukowo-badawczych, za-
kładów) jest prowadzenie przede
wszystkim tzw. badań produktu...
tzn. badanie rozwoju technicznego
produktów... analiza parametrów
wartości użytkowej i możliwości za-
stosowania produktów, analiza roz-
woju międzynarodowych kosztów
produkcji, jak również analiza
własnych kosztów produkcji”.

Odniosłem wrażenie, że nasz eks-
porter in spe, jakimś dziwnym in-
stynktem wiedziny, mierza we
własnym kierunku. Ludzie „Do-
lamu” — młodzi i zapaleni entu-
zjaści nowoczesności — dobrze
zdają sobie sprawę z perspektyw
elektroniki. Oczywiście wyobraźni wi-
dzą zapewne również dość „gruby
pakiet z zamówieniami”, których
realizacja przyniesie im i satysfak-
cję zawodową, i pokazuje premie
z tytułu efektywności eksportu.
Czy nie przeceniają swych możli-
wości? Nie jestem specem od elek-
troniki, ale przeglądając dość
uważnie sierpniowy numer amery-
kańskiego czasopisma „Electronic
Design 17” i muszę stwierdzić, że
niektóre z produkowanych przez
„Dolam” wyroby lub tych, które
zakład jest w stanie uruchomić re-
klamowane są jako „ostatnie słowo
elektroniki” przez renomowanych
producentów, mających zdawałoby
się o wiele większe doświadczenie
i nieporównanie większe możliwości,
niż nasz przemysł. Jestem rów-
nież zdania, że czas „Dolamu”
świadczy o nowych i pomysłowych
prądach, które wywołał fundusz
nagród za efektywność eksportu.
Przecież w tym przypadku mamy
do czynienia z typową sytuacją
zwaną „demonstration effect”. Za-
kład, który nie odnosi jeszcze zby-
budujących bezpośrednich korzy-
ści z nowego systemu obliczania
efektywności eksportu, dostrzega
jednak również przez pryzmat ko-
operacji z wielkim producentem,
jak i poprzez własne skromne do-
świadczenia eksportera, poważną
szansę dla siebie. Nie mając włas-
ciwie sprzyjających warunków w
układzie swojej branży, inżynier-
owie i ekonomiści zakładu zdoła-
li przeprowadzić dość precyzyjny
rachunek, z którym występują
obecnie.

P. S. Wydaje się, że podobnym, sto-
sunkowo rzadko u nas spotykanym świa-
dectwem rosnącego zainteresowania nie-
których zakładów przemysłowych spr-
awami eksportu, może być wymowa —
moim zdaniem — celowa, która uka-
zała się w tych dniach w jednym z
dzienników:
„Fabryka... położona nad niekrym
jeziorem, obok lasów... zatrudnia wyro-
bów... KRAJOWE EKONOMISTY HAN-
DLOWA, ze znajomością problematy-
ki eksportu... Płaca 4 500 zł miesięcznie
plus 10 proc. premii i inne premie. Za-
pewniamy jednocześnie nowoczesne
mieszkanie...” EPUR
SI MUOVE!

NO system nagradzania
za efektywność eksportu,
jak wiadomo, nie objął
wszystkich pracowników
przedsiębiorstwa. Jedni
pracownicy są uprawnieni
do premii a inni nie. W „akadach
podległych MPC nagradzaniem za
efektywność eksportu mogą być ob-
jęci:

— robotnicy, kierownictwo, sa-
modzielny personel techniczno-eko-
nomiczny wydziałów produkcji
podstawowej wykonujących produ-
kcję na eksport.

— niektórzy robotnicy i pracow-
nicy zatrudnieni w innych komór-
kach organizacyjnych ruchu i za-
rządu przedsiębiorstwa na stano-
wiskach pracy, które wpływają w
istotny sposób na jakość, rytmicz-
ność i terminowość produkcji.

— kierownictwo i samodzielni
pracownicy techniczno-ekonomicz-
ni komórek organizacyjnych za-
rządu, których zakres działania o-
bejmuje problematykę: opracowań
technologicznych, badania jakości
produkcji eksportowej, planowania
i rachunku efektywności eksportu.

koszty produkcji eksportowej —
zależności umieścić je w I części, a
dział zaopatrzenia (nie wiadomo
dlaczego) w II części.

Takie podejście wynika z tradi-
cji ukształtowanej w okresie, kiedy
dominował ekstensywny sposób gos-
podarowania. Nadawano wtedy pri-
orytet technice nie zwracając uwagi
na ekonomikę (koszty, rentowność
itp.). Ale przecież okres ten minął
bezwzględnie.

Podobne zastrzeżenia budzi po-
dział na uprawnionych i nie uprawn-
ionych do premii w ramach tego
samego działu i wydziału, który ja-
ko całość posiada odpowiednie
uprawnienia. Trudno tu doszukać
się jakiegokolwiek prawidłowości.
Dyrekcja zaś przedsiębiorstwa w
całości uczestniczy w premiowaniu.

W innych komórkach organiza-
cyjnych, niezależnie od tego czy to
jest komórka ruchu czy zarządu,
czy wydział produkcji podstawowej
czy pomocniczej, wskaźniki uprawn-
ionych do premii są bardzo różne.
Czym wytłumaczyć te różnice?
W jaki sposób można określić —
bez zastrzeżeń — związek z pro-

związek poszczególnych pracow-
ników z produkcją eksportową.

Istniejąca praktyka podziału pra-
cowników umysłowych na upraw-
nionych i nie uprawnionych do pre-
miowania — z powodu trudności w
określeniu związku poszczególnych
pracowników z produkcją eksport-
ową — wykazała, że podział ten
odbywał się dowolnie według uznania
kierownictwa przedsiębiorstwa.
W takiej sytuacji podjęta decyzja
przyznawania premii bądź nie,
trudno uzasadnić jako właściwą
lub też niewłaściwą.

W pierwszym rzędzie dawano
uprawnienia do premii personelowi
kierowniczemu: dyrekcji, kierowni-
kom działów, wydziałów i sekcji bez
względu na to, jaki ci pracownicy
mili związek z produkcją eksport-
ową. W stosunku do tej kategorii
pracowników fakt zajmowania kie-
rowniczego stanowiska przeważał
nad rzeczywistym powiązaniem ich
z produkcją eksportową. W sto-
sunku do pracowników umysło-
wych (tzw. szeregowych ustalono —
wg uznania dyrekcji — po prostu
górne limity uprawnionych do ko-

Elitaryzm nagradzania za efektywność eksportu

(Artykuł dyskusyjny)

KAZIMIERZ GOLINOWSKI

Co najmniej 75 proc. funduszu
przeznaczone jest na premie dla
robotników i personelu techniczno-
ekonomicznego wydziałów produk-
cyjnych podstawowej produkcyjnej na
eksport oraz 25 proc. na premie dla
pozostałych uprawnionych zgodnie
z regulaminem.

Premiami za efektywność eks-
portu nie mogą być objęci robotnicy
i pracownicy umysłowi nie związa-
ni z wykonywaniem produkcji eks-
portowej. Do takiej grupy zalicza
się: pracowników grupy nieprze-
mysłowej, pracowników obsługi i
straż, robotników i pracowników
umysłowych wydziałów podsta-
wowych wytwarzających wyłącznie
produkcję krajową, pracowników
wydziałów pomocniczo-produkcyj-
nych nie związanych z produkcją
eksportową, pracowników zarządu
przedsiębiorstwa „zatrudnionych” w
komórkach, których działalność nie
jest związana z eksportem.

We wspomnianym regulaminie
wyszczególnia się komórki organi-
zacyjne przedsiębiorstwa uprawnio-
ne do otrzymywania premii. W in-
nym miejscu mówi się natomiast,
że tytułem do premii jest bezpo-
średni związek danego pracownika
z produkcją eksportową. Oznacza to,
że nie wszyscy pracownicy kom-
pórki organizacyjnej zaliczonej w
w/w zarządzeniu do systemu pre-
miewego automatycznie mogą te
premie otrzymać. W praktyce do-
konuje się jednak takiego właśnie
podziału.

Jak trudno jest przeprowadzić
ten podział — opierając się na za-
leczeniach w/w zarządzenia oraz ja-
kie jest jego uzasadnienie — niech
świadczą niżej podane przykłady.

Wzemy kilka stanowisk pracy u-
prawnionych i nie uprawnio-
nych do premiowania i porów-
najmy je ze sobą pod kątem ich
powiązania z produkcją eksport-
ową. Np. dwa równorzędne stano-
wiska w dwóch różnych działach:
ekonomista w sekcji kosztów włas-
nych w Dziale Gł. Księgowego i
technolog w Dziale Gł. Technologia.
Technolog, zgodnie z zaleceniami
wspomnianego zarządzenia wyko-
nuje prace technologiczne m. in.
przy produkcji eksportowej i bez-
pośredni wpływ na jakość i bez-
pośredni wpływ na efektywność eks-
portu. „Kosztowiec” natomiast
premiowaniu, gdyż jego czynności
są uznawane jako czynności nie
mające związku z produkcją eks-
portową. Tak przynajmniej inter-
pretują regulamin niektóre przed-
siębiorstwa.

Czy istotnie czynności te nie ma-
ją żadnego związku z produkcją ek-
sportową? Ewidencjonuje on prze-
cież i rozlicza koszty zarówno pro-
dukcji krajowej jak i eksportowej.
Jego związek z produkcją eksport-
ową w niczym się nie różni od zwi-
ązku pracownika w dziale Gł. Tech-
nologa. Pracownik w tym dziale
również opracowuje technologie
zarówno na produkcję krajową i
eksportową. Różnica zatem polega
nie na związku z produkcją eks-
portową, a w samym charakterze
pracy. W jednym przypadku praca
polega na opracowywaniu techno-
logii, a w drugim na ewidencji i
rozliczaniu kosztów. Dlaczegoż więc
pracownik technologii ma być pre-
miowany a pracownik kosztów nie,
skoro bierzemy pod uwagę ich
związek z produkcją eksportową, a
nie charakter wykonywanych czyn-
ności?

Podobnie jest np. z pracownika-
mi zaopatrzenia. Nie ma potrzeby
udawać, że jak istotny wpływ ma-
ją oni na opłacalność eksportu. Od-
ceny zakupu (na którą ma wpływ
źródło zakupu i koszty transportu)
zależą koszt wyrobu eksportowego,
a więc i wysokość funduszu pre-
miowego. Nowe zasady natomiast
oparte są zapewne na założeniu, że
dział konstrukcyjny i technologicz-
ny mają możliwość wpływu na

dukcja eksportowa poszczególnych
pracowników umysłowych i fizycz-
nych tej samej komórki organiza-
cyjnej?

To samo można powiedzieć o ko-
mórkach zarządu. Np. Dział Gł.
Konstruktora i Gł. Technologa —
działy, które są pierwszymi pre-
tendentami do premii. Czyżby na-
prawde osoby uprawnione miały do
czynienia z produkcją eksportową
a pozostałe nie?

Zadaniem tych działów jest opraco-
wywanie dokumentacji konstruk-
cyjnej i technologicznej dla obu
kierunków produkcji i wszyscy pra-
cownicy tych działów — każdy w
swoim zakresie — uczestniczą w
opracowywaniu tej dokumentacji.
Jest zachowany taki podział pracy,
że jeden zajmują się opracowywa-
niem części elektrycznej dokumen-
tacji konstrukcyjnej, drugi czę-
ścią mechaniczną (mechanizmy), je-
szcze inni konstrukcją itp. Tak
samo w dziale technologicznym, kto
inny robi część materiałową do-
kumentacji technologicznej, kto in-
ny część placową itd.

Tutaj również nie ma takiego po-
działu, w wyniku którego część
pracowników byłaby wytypowana
do sporządzania dokumentacji od
początku do końca. Podział taki
i tutaj nie miałby sensu.

Powyższe uwagi mogą dotyczyć
każdego działu. W każdym dziale
czy wydziale, tam gdzie tylko
część pracowników umysłowych jest
uprawniona do premiowania (a
wszędzie to jest reguła) można w
podobny sposób podważać słuszność
dokonanego podziału.

W zakładzie istnieje kilka wy-
działów produkcyjnych. Trudno po-
wiedzieć, który z tych wydziałów
jest najważniejszy, bowiem każdy
wydział wytwarza pewne elementy
wyrobu gotowego (odlewania odlewy,
magazyn przygotowywanie materia-
łu, mechanizmy obrabia mechanizmy
itd.). Praca każdego wydziału jest
jednakowo ważna. Różnica jest w
ilości uprawnionych do premii w
poszczególnych wydziałach (a takie
istnieje) trudno uzasadnić, postu-
gując się kryterium bezpośredniego
związku poszczególnych robotników
z produkcją eksportową. Przecież
każdy z robotników ma swoje sta-
nowisko pracy i wykonuje tylko
ściśle określone operacje (czynno-
ści). Element wyrobu gotowego wy-
tworzony w danym wydziale prze-
chodzi przez wszystkie stanowiska
tego wydziału. Tutaj również nie
ma sensu wydzielać stanowisk ro-
botników, a wraz z nimi robotników
mających do czynienia tylko z pro-
dukcją eksportową. Dokonanie ta-
kiego podziału (o ile w ogóle jest
potrzebne) byłoby bardzo trudne,
a kto wie czy nawet możliwe, bo-
wiem wykonywany element musi
przejść wszystkie kolejne fazy.

Przy tym wypada wspomnieć, że
w przedsiębiorstwach były podej-
mowane próby, aby z premii za
efektywność eksportu, stworzyć je-
szcze jeden dodatkowy bodziec do
podnoszenia kwalifikacji robotni-
ków. Chciano to uzyskać właśnie
poprzez nadawanie uprawnień do
wykonywania produkcji eksport-
owej robotnikom o wyższych kwa-
likacjach.

Omówione wyżej przykłady po-
zwalały stwierdzić, że w przed-
siębiorstwach średnich, gdzie wszyst-
kie wydziały produkcyjne uczestni-
czą w wyprodukowaniu wyrobów
gotowych — a o takim zakładzie
była tu mowa — określenie, którzy
pracownicy mają związek z produ-
cją eksportową, a którzy nie, a więc
tych, którzy mają być nagradzani
i tych, którym nagroda się nie na-
leży, jest bardzo trudne lub wręcz
niemożliwe.

Doświadczenie wykazuje, jak do-
wolnie w praktyce interpretuje się

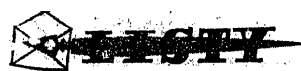
zyskania z funduszu premiowego.
Tak też określano ilość uprawnio-
nych do premii spośród robotników
fizycznych.

W ten sposób nowo wprowadzony
system premiowania za produkcję
eksportową spełnia swoje zadania w
stosunku do części załogi przed-
siębiorstwa. Stał się on bodźcem ma-
terialnym skłaniającym do mobiliz-
acji wysiłków na rzecz produkcji
eksportowej tylko dla wybranych
spośród całej załogi danego przed-
siębiorstwa. Wydaje się, że takie
ustawienie tego bodźca, oprócz wy-
zej opisanych wadliwości ma je-
szcze szersze implikacje psycholo-
giczne. Przecież załoga przed-
siębiorstwa wraz z kierownictwem sta-
nowi jeden zwarty — ściśle ze sobą
powiązany — organizm. Wszyscy
zatrudnieni w jednym przed-
siębiorstwie są potrzebni do jego nor-
malnej pracy. Efektowność
pracy jest produkcją określonych
wyrobów, w tym też wyrobów na
eksport. Sukcesy bądź niepowodze-
nia danego przedsiębiorstwa powin-
ny być udziałem wszystkich pra-
cowników.

Zniesienie elitaryzmu w nagra-
dzaniu za efektywność eksportu
pozwoliłoby uniknąć tych wszyst-
kich nieporozumień o jakich była
wyżej mowa i o jakich nie było
mowy (z pewnością nie wszystko na
ten temat tutaj powiedziano) i nie
zmieniłoby to w niczym dotych-
czasowego oddziaływania tego bodźca.

Jak wiadomo zasady premiowa-
nia za efektywność eksportu okre-
ślają dolną i górną granicę indy-
widualnej premii kwartalnej, która nie
może być mniejsza niż 600 zł i prze-
kraczać w skali rocznej czteron-
iesięczną płacę zasadniczą danego
pracownika. A zatem nie ma oba-
wy, że w przypadku uprawnień
wszystkich pracowników do nagra-
dzania oddziaływanie funduszu o-
słabnie w wyniku jego „rozrzedze-
nia” na większą ilość pracowników.
Również obawa co do tego, że —
w przypadku uprawnień wszyst-
kich pracowników zakładu do pre-
mii — duża część uprawnionych nie
będzie otrzymywać premii w ogóle
lub rzadziej — nie jest uzasadniona.
Fakt uprawnień całej załogi do
premiu nic tu nie zmienia. Ilu
pracowników otrzyma nagrody za-
leży od stopnia przekroczenia wy-
sokości wypłacanych indywidual-
nych nagród ponad 600 zł i od wy-
gospodarowanego funduszu premio-
wego w danym roku. Uprawnienie
automatycznie nie gwarantuje wy-
płaty premii. Również spośród obec-
nie uprawnionych nie wszyscy
otrzymują ją za każdy kwartał.
A jak jest mały fundusz, to tylko
nieliczni spośród uprawnionych
otrzymują te premie. Im wyższy
fundusz nagród, tym szerszy krąg
pracowników zostanie nim objęty
i odwrotnie. Rzecz poszczególnych
kierowników komórek organizacyj-
nych byłaby częstotliwość premio-
wania podległych pracowników.

Rozciągnięcie uprawnień do pre-
mii na wszystkich pracowników nie
pozbawiłoby kierownictwa zakładu
(dyrekcji i kierowników komórek
organizacyjnych) możliwości wyróż-
niania (przez przyznawanie więk-
szej nagrody) pracowników, którzy
szczególnie przyczynili się do rea-
lizacji zadań eksportowych. Pracow-
nikom tym mogłoby być przyzna-
wane odpowiednio większe premie.
Trzeba bowiem pamiętać, że premia
za efektywność eksportu — to wy-
różnienie za dobry handel, za ni-
skie koszty, za wyższą jakość, za
operatywność, wszystko to, przecież
jest uchwytne na każdym stanowi-
sku pracy.



RADIOGRA...

Czy lekceważenie ekonomistów?

W ZWIĄZKU z artykułem mgr J. Handzlika ogłoszonym w Z.G. nr 42 z dnia 15 października 1967 r. pt. „Dyskryminacja czy lekceważenie ekonomistów” — wyjaśniamy co następuje:

1. Zagadnienie poruszone w artykule jest w chwili obecnej całkowicie nieaktualne.

2. Rzekomo stosowane praktyki w naszych zakładach, o których pisze autor nie są prawdziwe, przy czym podane zostały w sposób subiektywny. Z artykułu wynika, że autor nie miał rozeznania w zakresie kształtowania się średnich plac. Dowodem tego jest fakt, że wysokość średnich plac grupy pracowników administracyjno-biurowych uśredniona została z wysokości uposażenia pracowników ekonomicznych, których średnie place kształtują się w granicach od 2900 do 4700 zł miesięcznie. Natomiast podane w tabelce średnie place pracowników administracyjno-biurowych zawierają również place pracowników typowych administracyjnych jak: maszynistek, referentów administracyjnych, księgowych, rachmistrzów itp. i dlatego są znacznie niższe. Co do zahamowania wzrostu plac pracowników adm.-biurowych, o którym pisze autor wyjaśniamy, że Dyrektor Departamentu Zatrudnienia i Plac Min. Przem. Chemicznego zwrócił w czasie swego pobytu u nas uwagę dyrekcji na konieczność zachowania prawidłowych proporcji placowych między grupą pracowników inż. technicznych a grupą administracyjno-biurową.

Z uwagi na to, dyrekcja zakładu uznała za stosowne wstrzymać przygotowane przeszerzeganie dla pracowników biurowych do czasu przeprowadzenia analizy w zakresie kształtowania się średnich plac w tej grupie w skali zjednoczenia i resortu. Koło PTE przy naszym zakładzie, nie czekając na ostateczną decyzję dyrekcji w tej sprawie, zwróciło się do Departamentu Zatrudnienia i Plac pismem z dnia 4.1.1967 r. z prośbą o rozpatrzenie możliwości przeszerzegania pracowników adm.-biurowych. W odpowiedzi na to, pismem z dnia 2.VI.1967 r. Departament Zatrudnienia i Plac udzielił wyjaśnień, z których wynika, że kompetencje w tym zakresie należą do dyrekcji zakładu. Niezależnie od powyższego zawiadomiono zakład, że Minister Przemysłu Chemicznego wyraża zgodę na objęcie I tabeli plac wszystkich pracowników umysłowych naszego zakładu.

Dyrekcja zgodnie z założeniem dokonała przeszerzegania, w tym również pracowników administracyjno-biurowych z dniem 1.VI.1967 r. Ogółem w roku 1967 przeszerzegano zostało 208 pracowników umysłowych, w tym 59 pracowników grupy administracyjno-biurowej. Wykazane różnice placowe pomiędzy grupą inż.-techniczną a grupą adm.-biurową — uważamy za słuszne, ponieważ stosunkowo wyższe place pracowników inż.-technicznych to przede wszystkim place dozorcy technicznego, co ma swoje uzasadnienie w profilu produkcyjnym, a mianowicie: niebezpieczne oraz szkodliwe warunki pracy.

Jak z przedstawionych faktów wynika, autor nie miał podstaw do stwierdzenia, że w naszym zakładzie ma miejsce dyskryminacja czy lekceważenie ekonomistów. Przeciwnie, ekonomistów w naszym zakładzie zatrudnieni są na właściwych stanowiskach, w pełni doceniani przez dyrekcję, a wynagrodzenia ich w stosunku do innych zakładów nie tylko w naszym resortie jest równe, a nawet wyższe.

Ubolewamy nad faktem, że redakcja nie skontaktowała ze statem faktycznym zagadnień poruszonych przez autora, co doprowadziło do podważenia dobrej opinii zakładu w ocenie władz zwierzchnich. Ponadto artykuł spowodował dodatkową trudność w naborze pracowników ekonomicznych, szczególnie z wykształceniem wyższym.

**Z-ca Dyrektora
do spraw Admin.-Handl.
JAN KRAWCZYK**

OD REDAKCJI: Wyrażamy zażalenie, że zagadnienie poruszone w artykule (ZG nr 42/67) jest już nieaktualne. Inkryminowana notatka o placach ekonomistów (nie jedyna tego rodzaju) publikowana na prawach wolnej trybuny. Nie podziwiamy opinii, że prowadzi do podważenia dobrej opinii zakładu, tym bardziej, że autor tej notatki informację często w innych nr ZG o pracy koła PTE w „Nitronie” powiedział również wiele dobrego o swoim zakładzie pracy i jego dyrekcji. Chociaż dyrekcja „Nitronu” i koło PTE porozumiewały się z naszym pośrednictwem, to nie sądzimy aby sprawy ekonomistów w tym zakładzie stały się. Świadczy o tym obserwowane wyjaśnienie dyrekcji, jak również smiałe dyskutowanie sprawy przez przedstawiciela koła PTE. Oby tak wszędzie było.



Nr 42 (424) — 15.XI.1967 r.

(Artykuł dyskusyjny)

ZYGMUNT ZONIK

RADIOFONIA może służyć za przykład jednego z najświetniejszych awansów w Polsce. Jej kariera w stosunku do czasów sprzed drugiej wojny światowej jest w naszych warunkach ekonomiczno-społecznych i kulturalnych ogromna. To samo można powiedzieć i o sferze oddziaływania tej dziedziny, w której technika i kultura podały sobie ręce.

W 1938 r. mieliśmy minimalną ilość ośrodków nadawczych i nadajników z niewielką mocą globalną, w tym zaledwie jeden nadajnik krótkofalowy. Liczba abonentów wynosiła wtedy 1075,2 tys. Przy ludności kraju, przekraczającej 34 mln osób, średnio jeden radioabonent przypadał na ponad 32 osoby. Przyjmując w ówczesnym układzie średnio 5 osób na rodzinę, trzeba stwierdzić, że mniej niż co szósta rodzina rozporządzała radiem, a telewizja nie istniała. W dodatku wśród abonentów znajdowało się multum posiadaczy aparatów dektektorowych na kryształach. Podczas wojny cała sieć nadawcza radiofonii uległa kompletnej dewastacji.

Na 1 stycznia 1967 r. zarejestrowanych było 5592,8 tys. abonentów radio, z czego 1965,4 tys. w wsi. W konfrontacji z niektórymi krajami, obecny poziom radiofonizowania kraju przedstawia się następująco (abonentów radio na 100 mieszkańców):

Polska	1966 r.	— 17,8
Świat	1964 r.	— 15,0
Europa	1964 r.	— 25,3
NRD	1965 r.	— 34,2
ZSRR	—	— 32,0
CSRS	—	— 26,3
Węgry	—	— 24,5
Bulgaria	—	— 25,1
Jugosławia	—	— 14,3
Włochy	—	— 20,4
W. Brytania	—	— 29,4
Francja	—	— 30,8
USA	—	— 114,3

Tak więc niezwykle szybki w naszej historii rozwój radiofonii, nie nadająca jeszcze za przeciętny europejski poziom. Wprawdzie niektórzy podnoszą, że radiofonizacja osiągnęła już swoje apogeum i że jest to uwarunkowane szybkim tempem telewizji, ale argument to tylko po części do obrony i nie decydujący. Zważmy, że we wszystkich przodujących ekonomicznie krajach — tak silny rozwój radia, jak i telewizji, idą w parze. Raczej należałoby szukać przyczyn odstawiania od poziomu europejskiego w tym, że:

● wystartowaliśmy od zera, gdy inne kraje miały już wysoką bazę wyjściową;

● nie osiągnęliśmy jeszcze standardu życiowego i przeciętnego poziomu kulturalnego krajów rozwiniętych; brak szerokości, rozwiniętych aspiracji kulturalnych znacznej części ludności; dlatego duży odłam społeczeństwa, zwłaszcza wiejskiego, nie nabywa radia i telewizora, a w niektórych wypadkach decyduje się na ten ostatni, wychodząc z myślnego założenia, że zastąpi on również i radio;

● znaczna część społeczeństwa nie może sobie pozwolić na zakup aparatu radiowego i telewizora — zbyt drogie dla niego przeciętne kieszenie;

● niedostatecznie gęsta sieć punktów naprawczych.

Radio było, jest i zostanie nadal najtańszym (mimo wszystko), najłatwiej dostępnym przekazywaniem informacji, treści kulturalnych i

oświatowych. Tymczasem jednakże od kilku lat zaznacza się tylko minimalny przyrost, a nawet niewielki spadek abonentów radio, ostatnio zaś — stabilizacja.

1963 r.	— 5702 tys. radioabonentów
1964 r.	— 5788 „
1965 r.	— 5636 „
1966 r.	— 5593 „
1967 r.	— 5590 „
1968 r.	— 5590 „

(projekt planu)

REGRES RADIOFONII PRZEWODOWEJ

Jedną z przyczyn tego stanu jest permanentny spadek liczby abonentów radiofonii przewodowej, a mianowicie z 1187 tys. radioabonentów w 1956 r. do 1040 tys. w 1967 r. Ubytek radioabonentów „przewodówki” występuje z reguły na wsi. Przyczyniają się do tego m.in. zakłady energetyczne, które remontując swoje linie zrzucają tory radiofoniczne podwieszane na przewodach (słupach) energetycznych. W efekcie powstają nierzadko przerwy w odbiorze programu, którymi dotknięci bywają znaczne grupy abonentów, nierzadko chodzi o 2000 rodzin za jednym zamachem.

Na spadek ilości abonentów przewodowych wpływa też brak reklamy w terenie. Raczej kwituje się głośnik definicja „kołchoznika” i czeka się w spokoju ducha, co z tej usługi wyniknie. Tymczasem fakty i liczby pokazują, że przy pewnym racjonalnym wysiłku można nie tylko zapobiec ubytkowi, ale i zagwarantować przyrost abonentów. Za przykład mogą służyć województwa gdańskie, rzeszowskie i szczecińskie. W pierwszym z nich liczba abonentów „przewodówki” w 1965 r. wyniosła 38,7 tys., gdy w 1966 — osiągnięto 39,0 tys. W woj. rzeszowskim 1965 r. przyniósł stan 93,2 tys. abonentów, a w 1966 — 93,6 tys. Województwo szczecińskie zadawało się w 1966 r. liczbą zaledwie 15,8 tys. abonentów, ale w 1967 r. a zwłaszcza w planie na 1968 r. nastąpiła zasadnicza zmiana na plus. Nie przyszła ona automatycznie, jest rezultatem wysiłku popularizującego i poprawy warunków technicznych.

Radiofonia przewodowa ma swoich przeciwników, ma i zwolenników. Wydaje się, że podział na dwa obozy (a faktycznie on istnieje, z tym, że obóz „negatorów” jest dalece liczniejszy) nie ma racji bytu, a sformułował się na zasadzie uproszczonych skojarzeń. Niemniej jednak oddajmy na chwilę głos jednemu i drugiemu. Przeciwnicy argumentują tak: „Trzeba robić oszczędności na instalacji — im mniej przyłączamy abonentów, tym mniejsza strata dla państwa, jako że przy opłacie za instalację głośnika, opiewającej na 51 zł, do każdej takiej operacji dokładamy 70 zł”.

Zwolennicy odpowiadają: „To prawda, że średni koszt instalacji wynosi 121 zł. Ale takie rozumowanie nie uwzględnia faktu, że istniejąca baza urządzeń jest niewykorzystana, co także jest zaprzeczeniem racjonalnej ekonomiki. Trzeba też wziąć pod uwagę, że sieć amortyzuje się. Dodać też oplaty od nowych abonentów. A skąd wydamy pieniądze na konserwację urządzeń — nie możemy przecież dopuścić, by je zżarła rdza. Stwarzać zatem techniczne warunki podaży, nie hamujemy popytu”.

Kalkulacja ekonomiczna global-

na, a właściwie bilans, wykazuje, że radiofonia przewodowa przynosi stratę 140 mln zł rocznie. Jeżeli odliczyć koszty, które nie zniknąłyby fo (teoretycznie) likwidacji, strata bilansowa zamyka się kwotą 78 mln zł. Aby ją zlikwidować, wystarczyłoby podnieść bardzo niską opłatę 6 zł za abonament głośnikowy do 10 zł i podwyższyć odpowiednio taryfę instalacyjną. Nie namawiamy zresztą do tego, szczególnie biorąc sprawę nie jest tak prosta, choć z punktu widzenia wymagań bieżącej ekonomiki — pożądana i uzasadniona. Istnieje prawo niepisane, że do kultury trzeba dokładać, zwłaszcza na terenach zacofanych. Jest to jednak inwestowanie szczególne: w skali ogólnokrajowej, w perspektywie lat, rentuje się ono znakomicie.

Nikt więc chyba nie jest za zrywaniem linii „przewodówki” i demontażem radiowizji. Jeszcze poczekajmy, jeszcze się nie spieszymy... A tym, którzy patrzą na każdą produkcję z punktu widzenia postępu technicznego i są przekonani, że radiofonia przewodowa jest przejawem zacofania technicznego, w związku z czym racjonalne eksploataowanie jej urządzeń aż do końca jest nieuzasadnione — należy wyjaśnić, że ocenę formuły programu tą drogą może być lepsza, niż z pomocą odbiornika, tyle że urządzenia muszą odpowiadać określonym parametrom technicznym, z czym zresztą mieliśmy stale pewne kłopoty, a czego uniknęło wiele innych krajów. W wielu krajach zachodnich np. Dania i Holandia, a także ZSRR, istnieje kilka programów (o wysokiej jakości technicznej) rozgłaszanych przewodowo.

Stagnacja liczby radioabonentów datuje się z minimalnymi odchyleńmi od 1962 r. Niebagatelny wpływ na ten stan, obok omówionych już przyczyn, wywiera z całą pewnością stosunkowo wysoki koszt nabycia radioodbiornika przy nie najwyższej jakości aparatury naszej produkcji.

Jeżeli już jesteśmy przy przemyśle, to zastanawia następująca konfrontacja. W 1960 r. wyprodukowano 627,1 tys. radioodbiorników, a odłączając eksport, rzucano na rynek 601,2 tys. aparatów, przy czym przyrost radioabonentów wyniósł 383,8 tys. Tymczasem w 1966 r. produkcja wyniosła znowu prawie tyle samo — 626,0 tys., eksport 20,9 tys., import 59,9 tys., tak że na rynek poszło 607,9 tys. odbiorników radiowych. W tymże roku nie tylko nie przybył per saldo ani jeden abonent, ale ubyło 17,7 tys. Zachodzi poważna wątpliwość, czy tak ogromna, rok w rok, produkcja może być wchłonięta przez rynek (zważywszy na już istniejące kolosalne zasy w magazynach) w drodze minimalnego przyrostu nowych abonentów i wymiany odbiorników na nowe i ładniejsze. Ten niezwykle frapujący problem wymaga pilnego wyjaśnienia dla opinii publicznej, przy czym winno to być wspólne oświadczenie resortów przemysłu i handlu. Jeżeli produkujemy dla samej produkcji i funduszu promiowego, to najwyższy czas zrewidować taką politykę.

Do przedstawionych liczb należy podejść jednak z pewną rezerwą, gdyż statystyka powyższa nie uchwyciła w znacznym stopniu zjawiska sprzedaży aparatów tranzystorowych. Jeżeli są to drugie od-

biorniki w rodzinie, nie wymagają rejestracji, ale też i nie wpływają na statystykę abonentów. Jeśli pierwsze — wiele z nich jest użytkowanych na zasadzie „radiopajęczarstwa”, zwłaszcza na wsi.

Natomiast z większych odbiorników „Recordy” są tak pożądane, że przemysł nie nadąga za zapotrzebowaniem.

Moment optymistyczny dalszy: w r. popyt na aparaty radiowe ruszył bardzo wyraźnie w górę. Do końca br. sprzedaż się ok. 700 tys. aparatów, tj. o ponad 200 tys. więcej niż w 1966 r., przeważnie na tranzystorach.

POSTĘP W TECHNICIE RADIOWEJ

Interesujące zmiany w ostatnich latach należy odnotować w postępie technicznym w dziedzinie radia. Wyraża się on głównie w instalowaniu nadajników na fale ultrakrótkie, tzw. ukf (produkcyjnie krajowej). Obecnie liczba tych nadajników wynosi 35 i będzie wzrastać w następnych latach. Wyższość techniczna nad tradycyjnymi nadajnikami długo- i średniofalowymi polega na tym, że ukf daje lepszą jakość odbioru i możliwość wprowadzenia w przyszłości programów o wysokiej wierności odtwarzania oraz programów stereofonicznych — przy blisko 6-krotnie mniejszej mocy zainstalowanych nadajników. Tym samym sieć nadawcza ultrakrótkofalowa wymaga 4 — 5-krotnie mniej inwestycji, niż średniofalowa, a poza tym niższe są koszty eksploatacji. A co najważniejsze — praca nadajnika ukf jest niezależna od międzynarodowego rozdziału fal (częstotliwości), tyle że istnieją centralny krajowy. Tedy zarówno technika, jak i ekonomika, przemawiają za ukf. W związku z tym przyspieszono założone poprzednio tempo budowy ośrodków, w których instaluje się nadajniki ukf w latach 1965-70 tak, aby w zasadzie dysponować pełną dwuprogramową siecią ukf dla II i III programu Polskiego Radia ze wstawkami dla programów lokalnych.

Dziś sieć ukf pokrywa już 69 proc. powierzchni kraju i 78 proc. liczby mieszkańców, a w następnej 5-lacie osiągniemy 100 proc.

Jednakże trzeba stwierdzić, że nawet dzisiejszy potencjał tej sieci jest, niestety nie wykorzystany do powodu zarówno niskiej produkcji, jak i małego popytu na odbiorniki z zakresem fal ultrakrótkich. Taka nowość techniczna, jaka jest technika radiowa ukf — nie. Na razie, bo trzeba być optymistą. Oczywiście, nie należy się spodziewać masowego wyrzucenia na śmietnik posiadanych aparatów z trzema (dwoma, jednym) zakresemi fal, ale radioabonent, który będzie zmuszony kupić w miejsce zużytego grata nowe radio, zapewne w większości wypadków nabeędzie takie, w którym będzie wbudowany obok dotychczasowych, zakres fal ultrakrótkich.

Dla realizacji dalszych założeń rozwojowych radiofonii ukf przyjęto typowy układ urządzeń nadawczych dla wszystkich podstawowych ośrodków dużej mocy. Przy zastosowaniu tylko dwóch typów nadajników o mocy 5 i 10 kW pracujących równolegle parami na każdy program, będziemy mogli emitować wszystkie trzy programy naszego radia ze wspólnej anteny dzielonej. To w pełni uzasadnia tendencję popartą konkretnym programem przejścia na nadawanie programów krajowych w zakresie fal ultrakrótkich, wprowadzenie obok stosowanej obecnie techniki przekazywania dźwięków, techniki stereofonicznej, umożliwiającej przestrzenną lokalizację źródeł dźwięku i bardziej wierne zbliżenie do naturalnych warunków słuchania „na żywo” odtwarzanej audycji, a co za tym idzie osiągnięcie najwyższej jakości odbioru.

PROGRAMY RADIOWE

Poprawa jakości emisji i odbioru programu zależy nie tylko od rozwiązań technicznych: warunkuje ją wiele przedsięwzięć organizacyjnych. Utrzymanie zostają trzy ogólnopolskie programy radia i programy lokalne, z tym, że wzrosła liczba godzin w programie III i w programach lokalnych. W radiofonii długofalowej pozostaniemy przy jednym ośrodku, mianowicie Radiostacji Centralnej z tym, że poprzez zwiększenie mocy osiągniemy poprawę odbioru w terenach o znacznych zakłóceniach i w województwach zachodnich, w miejscowościach dokąd emisja dotychczas nie docierała. W ten sposób doprowadzi się I program na teren całego kraju (obecnie 95 proc. powierzchni i 98 proc. liczby ludności). Z tej techniki i programu nie możemy zrezygnować, gdyż mamy swoje miejsce w eterze, no i przemawiają za tym polityczno-społeczne konieczności centralnego oddziaływania na kraj.

Dla celów pokrycia całego kraju II programem buduje się nowe ośrodki i zwiększa moc istniejących (obecnie 50 proc. obszaru kraju i 64 proc. liczby mieszkańców).

II program centralny ma duże znaczenie z tego przede wszystkim powodu, że na nim budują swoje programy ośrodki nadawcze wojewódzkie, docierając w ten sposób do informacji, zarówno ogólnokrajowa, jak i własna. Rzecz w tym, że Polska ma z przysiadu fale o 3 częstotliwościach na falach średnich, na których nadaje Warszawa, Poznań i Katowice, na tzw. częstotliwościach wyłącznych. Radiostacje pozostałych miast wojewódzkich pracują parami lub po trzy na tzw. częstotliwościach wspólnych. (System zsynchronizowany). Obecny układ, moc i stan tych urządzeń nie zabezpiecza odbioru programu na całym obszarze województw. Emisja na falach średnich nie dociera do wszystkich zelektryfikowanych miejscowości, panuje duży ścisł w eterze. Natomiast mniejsze stacje o zasięgu lokalnym rzędu np. Jeleniej Góry pracują na nadajnikach 1 kW na falach, których częstotliwość nie wymaga ugodnień międzynarodowych.

W efekcie są jeszcze okolice, gdzie można odbierać tylko I program (a i ten nie wszędzie), co nie skłania do zakupu odbiorników. Trudności te odpada, kiedy planowane obecnie zamierzenia rozbudowy i modernizacji radiofonii zostaną zrealizowane.

Istnieje jednakże pewna niedogodność w takim układzie sieci zsynchronizowanej, która polega na wzajemnych zakłóceniach, przy emitowaniu przez zsynchronizowane stacje nadawcze różnych programów lokalnych. W związku z tym, istnieje koncepcja odejścia w przyszłości od nadawania programu lokalnego na falach średnich. Trudności te nie występują w zakresie ukf i dlatego ten zakres jest bardziej przydatny dla nadawania programów lokalnych.

Budowana obecnie Centralna Rozgłośnia Radiowo-Telewizyjna stworzy odpowiednie warunki studyjne dla dalszego rozwoju radia i telewizji.

Radio, choć nie w takiej proporcji jak telewizja, jest branżą wysoce dochodową. W 1966 r. dochody wynosiły 836,5 mln zł, a koszty łączne programu i techniki 488,9 mln (a więc odnotowano nadwyżkę 347,6 mln zł). Na inwestycje wydano w tymże roku około 50,0 mln zł.

Konfrontacja nadwyżki z limitem inwestycyjnym może mieć w tym wypadku tylko informacyjne znaczenie, gdyż jeden rok może się układać niefortunnie, a dokładniejsza analiza należałoby przeprowadzić za 5-10 lat. W każdym razie i to porównanie daje przybliżony obraz.

SZANSA KRAJOWEGO BENTONITU

ANNA BELZOWA

W ROKU 1872 w okolicy fortu Benton w stanie Wyoming w USA odkryto nowy minerał i nazwano go „bentonitem” od nazwy fortu. Bentonit miał przemiennie właściwości. Posiadał m.in. olbrzymią zdolność wchłaniania wody i zatrzymywania jej, miał zdolność odbarwiania, wymłamy kationów oraz adsorpcji metali alkalicznych.

Bentonit jest produktem wietrzenia skał wulkanicznych, popiołów i tufów; należy do grupy minerałów ilastych. Specyficzne właściwości chemiczne zakwalifikowały go od razu do grupy surowców o bardzo wszechstronnych możliwościach. I dziś ma on już zastosowanie w kilkudziesięciu gałęziach gospodarczych, stąd też zapotrzebowanie na bentonit jest ogromne. Prócz przemysłu odlewniczego, gdzie używa się go do sporządzania mas formierskich, stosuje się go w wiertnictwie — jako płuczkę, w przemyśle naftowym — jako środek rafinacyjny, w chemicznym — w bardzo wielu specjalnościach (nawet kredka do warg zawiera bentonit, nie mówiąc o innych kosmetykach). Poważnym konsumentem bentonitu jest też przemysł spożywczy: winiarstwo potrzebuje go przy stabilizacji win, przemysł tłuszczowy — przy rafinacji olejów.

Ale w Polsce również odkryto złoża tego minerału. W 1960 r. znaleziono taką kopalnię — w wsiach ok. 30 centymetrowych w Chmielniku koło Kielc; określono ją jako II bentonitowy. Z kolei natrafiono na podobną również w Kieleckiem — w Górkach, Jaworzu oraz w Trepczy k. Sandomierza i Krawczy k. Wrocławia.

A 5 lat temu stwierdzono obecność skał bentonitowych obok pokładów węgla kamiennego na Śląsku. Podczas badania rdzenia skały z otworu wiertniczego w kopalni „Radzionków” wykryła obecność szarżowanego łupka w pokładach grupy karbońskiej. Rok 1962 i 1963 wprowadził mineralogów w stan ustawicznego napięcia: z różnych stron bowiem zasyłano ich problemami tego minerału, po kopalni „Radzionków” odkrywały go inne.

Zespół naukowców Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie (prof. dr inż. Andrzej Bolewski, prof. dr Stanisław Stopa, doc. dr inż. Zbigniew Michalek) po przeprowadzeniu setek badań nad tą kopalnią wydał jednoznaczny werdykt: to jest bentonit. Zbliżony do minerału importowanego do tej pory z Jugosławii, oznaczonego znakiem V6, kupowanego w cenie 39 dolarów za 1 tonę.

Niedługo potem zespół Inżynierów-techników kopalni „Milowice”, prowadząc badania w poszukiwaniu możliwości przedłużenia żywotności kopalni podczy, wiercenia otworów o łącznej długości 1300 metrów natrafili na podobną kopalnię. Przy tym potwierdziła się hipoteza geologów, że złoża kop. „Radzionków” nie mają charakteru regionalnego, lecz rozciągają się od Bytomia po Sosnowiec, występując w kopalniach „Julian”, „Bytom”, „Chorzów”, „Grodziec” i

„Sosnowiec”. Wstępne obliczenia wykazały, że krajowe zasoby nie tylko zaspokoją potrzeby własne, ale można także pomyśleć o eksporcie.

Ministerstwo Górnictwa i Energetyki potraktowało problem poważnie. Powołało zespół koordynacyjny (prof. Jerzy Rabstzyn, doc. Witold Rymarski, prof. Jan Kuhl, dr Bronisław Skinderowicz i inni), który szczegółowo opracował materiały stanowiące podstawę dla dalszych planów. Prof. Jerzy Rabstzyn, przewodniczący zespołu, przekazał na łamach „Trybuny Robotniczej” sugestijne wezwanie — „bentonit od zaraz”!

Ale jak to bywa zwykle nawet z epokowymi odkryciami — bentonit nabierał jeszcze mocy urzędowej na sześciu różnych instancjach, krystalizował swoją postać w tygłach laboratoryjnych. Na to trzeba czasu. Tak więc sprawa bentonitu dojrzała powoli.

Te pozorna cisza przerwała w bieżącym roku konferencja milowicka. Jej celem był skonkretyzowany i uduklamienowany — zastosowanie bentonitu krajowego w przemyśle odlewniczym. Kopalnia „Milowice”, mając już ograniczone zasoby węgla, skoncentrowała wszystkie wysiłki na eksploatacji bentonitu, jako na wielkiej szansie dla kopalni. Przedłuża się w ten sposób o 25 lat żywotność zarówno tej kopalni, jak i zlokalizowanego w pobliżu osiedla.

Do intensyfikacji badań ustalono, że milowicki bentonit zajmuje powierzchnię ok. 4,45 km². Jego mierzalność wynosi 0,5—3,2 metra. Dokumentacja geologiczna ustaliła w tym rejonie ok. 9 mln ton zasobów, w tym z I gatunku — 4 mln ton, z II — 3 mln ton i ponad 2 mln ton w III gatunku. Bentonit milowicki charakteryzuje się wytrzymałością na ściskanie — co jest sprawą niezwykle istotną — ok. 100 kg/cm².

Przemysł odlewniczy — największy do tej pory odbiorca bentonitów zagranicznych — zakrzętnął się wokół tej sprawy. W przeciągu roku zbudowano Stację Doświadczalną przy kopalni „Milowice”, która rozpoczęła w skali półtechnicznej tzw. aktywację bentonitu według norm opracowanych przez Instytut Odlewnictwa. Warto doznać, że Komitet Nauki i Techniki przekazał na te cele w okresie 2 lat ponad 3 mln zł. Jak na pracę typu badawczo-organizacyjnego tempo było zadziwiające. Dla podkreślenia swojej odrębności w eksploatacji bentonitu górnicy „Milowice” nazwali ten minerał „milowitem”.

Uniwersalność bentonitu powoduje odpowiednio wysoką jego cenę. W Polsce 1 tona tego minerału po uszlachetnieniu kosztuje 3 000 zł, w transakcjach importowych płaćmy kilkadziesiąt do-

larów. W kraju nie stosowano go na wielką skalę ze względu na ograniczenia dewizowe. Jedynie przemysł odlewniczy sprowadzał go z Jugosławii.

Bentonit milowicki radykalnie sytuację odwrócił. Obecnie krajowe odlewnictwo stosuje go w ilości 26 tys. ton rocznie, w roku 1970 zapotrzebowanie to wzrosło do 36 tys. ton, a w dalszej przyszłości — nawet do 240 tys. ton. Jakość jego — zbliżona do najlepszych marek światowych — pozwoli odlewniowi krajowemu na sporządzenie syntetycznych mas formierskich na wszystkich grupach ciężarowej przy odlewaniach stalowych i żelaznych.

Niemniej jednak prace badawcze nad uszlachetnieniem, aktywowaniem, użyciową bentonitów krajowych muszą trwać nadal. Opracowanie skutecznych metod aktywacji i segregacji urobku jest ciągle sprawą otwartą. Do skoordynowania związanych z tym prac został wyznaczony Główny Instytut Górnictwa. Przed podjęciem wszelkich decyzji musimy jednak wiedzieć, czy problem dojrzał na tyle, aby opłacało się zbudować niłą technologiczną. Trzeba mieć projekt obrachunkowy ekonomicznego. Projekt koncepcyjny bowiem nie jest podstawą do szerszego inwestowania. Opracowanie generalnej technologii dla polskich bentonitów, technologii najtańszej i jakościowo najlepszej — jest zagadnieniem nader ważnym.

ty remontowe nie były jeszcze całkowicie zakończone oraz że nie było właściwego zabezpieczenia przeciwpożarowego.

Powstałe zagadnienie, czy decyzja oskarżonego Bolesława S. w sytuacji, w jakiej się temore crimini znalazły Zakłady Przemysłu Tytoniowego w K., była zasadna z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa. Sprawy gospodarcze niejednokrotnie bywają skomplikowane i złożone, w związku z czym podjęcie właściwej i trafnej w konkretnej sytuacji decyzji ma olbrzymie znaczenie dla gospodarki narodowej i dla poszczególnego przedsiębiorstwa. Podjęcie takiej decyzji niejednokrotnie połączone jest z ryzykiem, które przy uwzględnieniu konkretnych warunków jest dopuszczalne bez narażenia się na zarzut postępowania niezgodnie z obowiązkiem ciążącym na dobrym gospodarzu. Ryzyko takie nie może jednak być nieograniczone. Granice jego oceniane być muszą zawsze na tle konkretnej sytuacji, przy czym elementem podstawowym decydującym o jego dopuszczalności musi być dobro gospodarki narodowej, a w danym wypadku — poszczególnego przedsiębiorstwa.

Rozważając na tym tle przedmiotową sprawę, stwierdzić należy, iż nie można uznać za zasadny zarzut nieumyślnego działania na szkodę Zakładów Przemysłu Tytoniowego w K., przypisanego oskarżonemu Bolesławowi S. przez Sąd I instancji. Wynika to z materiału dowodowego sprawy.

Świadek Stefan K., inżynier-fachowiec zatrudniony w Zjednoczeniu Przemysłu Tytoniowego, zeznając w tym przedmiocie następująco: „Gdybym był w sytuacji Zakładów Tytoniowych w K., o ile część pomieszczeń była zrobiona i byłby nagłe potrzeby, zdecydowałbym magazynowanie tytoniu”.

Świadek Wojciech R., zastępca dyrektora do spraw technicznych Zjednoczenia Przemysłu Tytoniowego, stwierdza: „Uważam, że przy tego rodzaju pożarze jak w B. żadne zabezpieczenie przeciwpożarowe nie by nie pomogło. Wszystkie zabezpieczenia dotyczą raczej wstępnego zaproszenia ognia. Gdyby Zakłady Tytoniowe w K. wstrzymały skup tytoniu od plantatorów, poniosłoby stratę około 150 000 zł dziennie. Jeżeli chodzi o mnie to prawdopodobnie co do B. w tych warunkach podjąłbym podobną decyzję”.

W świetle powyższego Sąd Najwyższy doszedł do przekonania, że w działaniu oskarżonego Bolesława S. brak cech przestępstwa z art. 286 § 3 k.k., skoro decyzja jego w przedmiocie dalszego składowania surowca tytoniowego w magazynie w B. mimo niewykończenia remontu i braku w nim właściwego zabezpieczenia przeciwpożarowego w danych warunkach była uzasadniona i trafna. (...)”

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PROJEKTOWANIE INWESTYCJI

W nr 58 Monitora Polskiego z 1967 r. ukazały się dwa nowe akty normatywne z datą 9 października 1967 r.:

1) zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych (poz. 279), zmieniające ich dotychczasowe zarządzenie z dnia 30 lipca 1965 r. w sprawie projektowania inwestycji (Monitor Polski Nr 45, poz. 253).

2) wytyczne Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów w sprawie zasad programowania poszczególnych przedsięwzięć lub zadań inwestycyjnych w zakresie sporządzania danych wyjściowych do projektowania inwestycji produkcyjnych i usług materiałowych (poz. 280).

W myśl wskazanego w pkt. 1 nowego zarządzenia, jednostki gospodarki uspołecznionej, podejmujące inwestycje, związane z budową, rozbudową, przebudową i modernizacją zlecające sporządzenie dokumencji tych inwestycji, obowiązane są dostarczyć jednostce projektowania dane wyjściowe do projektowania, zatwierdzone w zakresie dotyczącym programu inwestycji przez organ właściwy do zatwierdzenia projektu wstępnego inwestycji. Jeżeli przepisy resortowe nie stanowią inaczej, dane wyjściowe do projektowania, jako wynik prac programowych, powinny określać cel inwestycji oraz jej podstawowe parametry (dane charakterystyczne inwestycji). Zakres danych wyjściowych do projektowania powinien być dostosowany do charakteru i wielkości inwestycji oraz zawierać ustalenia umożliwiające rozpoczęcie w oparciu o nie prac projektowych.

Zasady programowania poszczególnych przedsięwzięć lub zadań inwestycyjnych w zakresie sporządzania danych wyjściowych do projektowania ustalają wytyczne Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, ogłoszone w tym samym numerze Monitora Polskiego (9. wyz.) pkt. 2).

Wytyczne te, poza zasadami ogólnymi programowania, wskazują również zakres uzgodnień występujących w toku sporządzania danych wyjściowych oraz tryb zatwierdzania tych danych.

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

8 ZYCIE GOSPODARSTWA

Przechodzę z kolei do drugiego od końca pytania, a więc do pyta-

Odpowiadam: można, tylko jak długo? Sprawa zdawałoby się dosyć prosta, ale ponieważ w prasie fachowej można się spotkać z różnymi poglądami w tej kwestii, a niektórzy autorzy zachęcają do dyskusji, pozwalam więc sobie również dorzucić kilka uwag do tego koszyka złotych myśli.

W związku z pytaniem postawionym w tytule, powstaje dalsze — dodatkowe, lecz bezpośrednio z nim związane: czy bardziej efektywne jest inwestowanie, czy też zwiększanie nakładów środków obrotowych? Z kolei z tym pytaniem łączy się, niestety, jeszcze trzecie, już metodyczne: jak oceniać efektywność nakładów inwestycyjnych oraz nakładów eksploatacyjnych (środków obrotowych)? Zajmę tymi pytaniami w kierunku odwrotnym: od ostatniego do pierwszego.

Klasyfikacja efektywności zarówno jednych, jak i drugich środków, mierzy się stosunkiem przyrostu produkcji do przyrostu tych środków (lub odwrotnie), a więc:

$$(P_1 - P_0) : (I_1 - I_0)$$

lub

$$(P_1 - P_0) : (K_1 - K_0)$$

Oczywiście można liczyć w skali jednego roku lub większej liczby lat, można odnosić nakłady (inwestycyjne lub produkcyjne) do produkcji tego roku, w którym zostały poniesione (co raczej nie jest słuszne) lub do produkcji przesuniętej o jakiś czas, np. o dwa lata itd. Nie jest to już ważne, ponieważ chodzi o dynamikę wskaźników, a nie o ich bezwzględne wartości. Wskaźniki te, liczone tak lub inaczej, z reguły, jeśli operować większą zbiorowością obiektów, wykazują malejącą efektywność inwestycji. Dla przykładu mogę się powołać na moje uwagi dotyczące efektywności inwestycji rolniczych w latach 1950—1960, oraz na świeży artykuł w „The Economist”. Tak np. to drugie źródło podaje, że w naszej gospodarce dla uzyskania przyrostu jednostki produktu trzeba było zużyć w kolejnych okresach 5-letnich rosnącą ilość jednostek nakładów inwestycyjnych: w latach 1950—55 — 2,1, w latach 1955—60 — 2,6 oraz w latach 1960—65 — 3,5 jednostek. Jak liczby te należy rozumieć?

Otóż wydaje się, że mamy do czynienia z dwoma rodzajami efektywności inwestycji: z efektywnością pozorną oraz z efektywnością rzeczywistą. Postaram się te dwa pojęcia wyjaśnić.

Zdaniem moim, do czynienia z pozorną efektywnością inwestycji mamy wtedy, gdy w momencie, od którego zaczyna się rachunek (mam na myśli analizę dynamiki efektywności) nie istniało jeszcze pełne wykorzystanie znajdujących się w gospodarce narodowej lub w przedsiębiorstwie środków trwałych. W tych warunkach, dodatkowe środki obrotowe uruchamiali ten potencjał środków trwałych. Początkowe nakłady środków, zarówno inwestycyjnych, jak i obrotowych (a więc i ich przyrosty roczne) były małe, w stosunku do wartości uzyskanej produkcji, na której wysokość mogły wpłynąć również inne przyczyny, a więc nakłady środków obrotowych, czynnik ludzki, a przede wszystkim kierownictwo, etc. Natomiast efektywność inwestycji (a więc przyrostu środków trwałych) była liczona w odniesieniu do stosunkowo wysokich przyrostów produkcji, spowodowanych głównie uruchomieniem już istniejących środków trwałych — stąd była ona niezaskarżona wysoka — lecz tylko pozorna. Miało to miejsce w większym lub mniejszym stopniu w r. 1950 i następnych. W tym czasie bowiem produkcja wzrastała, zarówno na skutek wykorzystania istniejących, lecz nie w pełni wykorzystanych środków trwałych, jak i na skutek zwiększania nakładów środków obrotowych, a także na skutek coraz lepszej gospodarki (czynnik człowieka, zwłaszcza kierownictwa, a także i bardziej właściwej polityki gospodarczej). Rzecz jasna, że w tym czasie przyrost produkcji na jednostkę przyrostu nowych środków trwałych, a więc i efektywność inwestycji, były stosunkowo wysokie. Była to jednak pozorna efektywność inwestycji. Przyrost produkcji był w małym tylko stopniu wywołany działaniem inwestycji, a więc nowych środków trwałych.

Jednocześnie, co już o wiele trudniej wykazać rachunkiem, istnieje określona faktyczna efektywność inwestycji. Mam tu na myśli stosunek przyrostu produkcji (a więc uzyskanego efektu) wyłącznie na skutek inwestycji do przyrostu inwestycji (lub odwrotnie). Należy zakładać (nie dotyczy to oczywiście poszczególnych przypadków, gdyż tam przyrost produkcji odbywa się najczęściej skokowo) — że statystycznie biorąc, efektywność inwestycji ulegała się według znanej krzywej, a więc, że przy tym samym kierunku lub charakterze inwestowania, początkowo wzrastała w miarę kolejnych jednostek nakładów inwestycyjnych a potem maleła. Jest jasne, że wtedy należy, oczywiście, zmienić kierunek lub charakter inwestowania, by przy rozsądnych decyzjach i dobrej gospodarce znowu zwiększyć efektywność dalszego inwestowania.

To, co tu napisałem, są to rzeczy na ogół znane, ale często nie brane pod uwagę zarówno przy decyzjach inwestycyjnych, jak i przy ocenie efektywności inwestowania.

Przechodzę z kolei do drugiego od końca pytania, a więc do pyta-

nia: czy bardziej efektywne jest inwestowanie, czy zwiększanie środków obrotowych? Znowu ograniczam się w zasadzie do rolnictwa.

Na to pytanie również nie ma jednoznacznej odpowiedzi, jak zresztą bywa prawie zawsze w podobnych przypadkach. Należy bowiem jeszcze dodać: w jakich warunkach?

Jeśli istnieje w gospodarstwie określone minimum środków trwałych, niezbędne do prowadzenia produkcji, wówczas należałoby powiedzieć, że przy stosunkowo niewielkich (w skali konkretnego gospodarstwa) rozmiarach nakładów, efektywność kolejnej jednostki środków obrotowych (oczywiście rozsądnie użytych) jest większa niż efektywność kolejnej jednostki nakładów inwestycyjnych. Natomiast jeśli gospodarstwo pozbawione jest

tarasie wystarczająco na pomieszczenie dostatecznej liczby zwierząt, których zdolności biologiczne do podnoszenia produkcji jednostkowej (od sztuki) nie zostały jeszcze w rozsądnym stopniu wykorzystane, wówczas najefektywniejszą formą podnoszenia produkcji będzie zwiększanie ilości zużywanych pasz, a więc zwiększanie nakładów środków obrotowych. Nieracjonalne i nieefektywne będzie wtedy budowanie nowych budynków i kupowanie nowych zwierząt, na wyżywienie których i na uzyskanie od nich jakiejś takiej produkcji zabierano by pasze przeznaczone dla posiadanych zwierząt. A więc nie zwiększanie nakładów inwestycyjnych.

Sprawa zdawałoby się prosta dla każdego rolnika, aczkolwiek absurdalne i karygodne błędy były — przez wiele, wiele lat — robione

okresach albo nie mogli, albo nie chcieli stosować tych zabiegów, albo wreszcie się trochę od ich stosowania odwyżdzali. Są już jednak znaki na niebie i ziemi, że ta „re-educacja” następuje tu i ówdzie bardzo szybko.

Czy można nie inwestować w gospodarkę indywidualną?

Jest rzeczą powszechnie znaną, że na skutek różnych przyczyn istnieje silny stan dekapitalizacji w rolnictwie w ogóle, a w sektorze indywidualnym w szczególności. Oczywiście, gdyby gospodarstwa te miały zginać z powierzchni ziemi, powiedzmy za lat 5, to słuszne byłoby inwestować wyłącznie w gospodarkę uspołecznioną. Wiemy jednak, że ograniczona możliwość dokonywania bardzo kosztownych inwestycji w gospodarkę uspołecznioną w rolnictwie oraz niemożność wchłonięcia przez inne gałęzie gospodarki narodowej tych rąk roboczych, które by się zwolniły przy pełnym uspołecznieniu gospodarki indywidualnej, powoduje dzisiaj konieczność utrzymywania i popierania gospodarki indywidualnej w rozsądnych rozmiarach. Z tego wniosek, że w gospodarkę indywidualną trzeba inwestować, przynajmniej tyle, by zachować reprodukcję prostą trwałych środków produkcji (oczywiście przy jednoczesnej ich modernizacji). Przychodzi to tym łatwiej, ponieważ inwestowanie to (w samych gospodarstwach) odbywa się prawie wyłącznie ze środków własnych rolników, oczywiście przy pewnej pomocy kredytowej Banku Rolnego i przy zapewnieniu przez państwo środków rzeczowych.

Wspominając o modernizacji, mam na myśli to, że na miejsce zamortyzowanego kierunku powinien wejść silnik elektryczny lub kombajn, a na miejsce zagruzliczonego „chlewa” — zdrowy, z właściwym mikroklimatem budynek inwentarski, dostosowany do racjonalizacji pracy w produkcji.

Wracam jeszcze do wspomnianego artykułu. Nie wiem, co autorzy mają na myśli, pisząc o konieczności zwiększenia produkcji zwierząt do granic aktualnych możliwości „biologicznych”. Gdyby to rozumieli dosłownie, nie mogłoby się z nimi zgodzić. Na ogół pałup biologiczny wydajności nie jest nigdy pałupem ekonomicznym. Rolnikom jest znane, że nie opłaca się wyciągać od krowy mlecznej maksymalnych jej możliwości, ponieważ ostatnie litry mleka będą bardzo kosztowne. Należy zawsze zachowywać ekonomicznie uzasadniony poziom wydajności, pozwalający na uzyskanie produktu przy optymalnym koszcie własnym. Oczywiście, owo optimum może być zmieniane, musi pozostawać w jakiejś rozsądnej relacji z wielkością uzyskanej całkowitej produkcji, w ostatnim bowiem rachunku ona przecież stanowi cel działalności gospodarstwa rolnictwa.

By zakończyć owe wypowiedzi dyskusyjne reasumuję: nakłady na środki obrotowe są skuteczne i

efektywne tylko wówczas, gdy poziom środków trwałych w gospodarstwie jest przynajmniej zadowalający. W chwili obecnej dekapitalizacja i przestarzałość środków trwałych w gospodarstwach indywidualnych są tak wysokie, że istniejące środki w żadnym razie nie zapewniają przyszłości efektywności zwiększonych nakładów środków obrotowych. Gospodarstwa te nie mają już owego niezbędnego minimum, o którym wspominałem. Gospodarstwa indywidualne muszą inwestować, na co państwo musi przewidzieć środki rzeczowe (materiały, maszyny, sprzęt) oraz kredyty. Wszystko to w ostatecznym rachunku zostanie sfinansowane z własnych środków tych gospodarstw.

Według realnych przewidywań, nie ma możliwości zatrudnienia poza rolnictwem tych rąk roboczych, które by miały, w myśl wywodów autorów, być dodatkowo zwolnione z rolnictwa.

Zmniejszenie liczby rąk w rolnictwie nie musi spowodować potaniaenia produkcji; dotychczas sytuacja pracy żywej przez uprzedmiotowienie raczej zwiększała koszty (zresztą ocena ta, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarki indywidualnej, zależy w znacznym stopniu od przyjętej metody rachunku).

Możliwość eksportowania artykułów rolniczych zależy przede wszystkim od istnienia nabywców zagranicznych.

Wreszcie każdy rachunek modelowy jest pożyteczny, wyniki jego zawsze jednak znacznie przewyższają in plus faktyczne wyniki uzyskiwane w praktyce. Według mego szacunku są one lepsze mniej więcej (rząd wielkości) o 20 proc. od faktycznych wyników.

1) Dla uniknięcia może niepotrzebnych dyskusji wyjaśniam, że zajmuję się tu rolnictwem, aczkolwiek wydaje mi się, że wiele rzeczy, o których wspominałem, dotyczy całosci gospodarki.

2) M. Rakowski, M. Zawadzki: „Możliwości taniej intensyfikacji produkcji w gospodarstwach chłopskich”. „Wiś Współczesna” Nr 767.

3) I — wartość środków trwałych (suma dotychczasowych nakładów inwestycyjnych).

K — suma nakładów środków obrotowych.

P — wartość produkcji

0 — rok wyjściowy (baza wyjściowa).

1 — rok, w którym badana jest efektywność środków.

4) R. Manteuffel: „Efektywność inwestycji rolniczych”. PWRIL r. 1963, s. 348-9.

5) „Towards a braver, newer world”. „The Economist” z dnia 19-25 sierpnia 1967 r. str. XVII.

6) M. In. J. Okuniewski: „Intensywność i poziom produkcji w gospodarstwach chłopskich”. PWRIL, Warszawa 1959 r.

7) Katon M. P.: „O gospodarstwie wiejskim” (II wiek p.n.e.), 1956.

8) W tym jest oczywiście pewna ilcentia poetica, proszę więc przyjąć brzmienie tego zdania cum grano salis. Sens ogólny jest jednak słuszny.

CZY MOŻNA ZWIĘKSZAĆ PRODUKCJĘ BEZ INWESTOWANIA?

RYSZARD MANTEUFFEL

niezbędnego do prowadzenia gospodarki minimum środków trwałych, wówczas z kolei efektywność jakiegokolwiek skierowanej jednostki środków inwestycyjnych będzie zapewne większa. Stąd też pochodzi znane powiedzenie prof. St. Moszczeńskiego, że budować należy tylko wtedy, gdy nie można produkować bez tego budownictwa. Innymi słowy, nie należy zwiększać środków trwałych, jeśli produkcję, którą się postuluje, można uzyskać bez inwestowania. W tych warunkach zwiększanie nakładów środków obrotowych (nawozy, pasze, środki ochrony roślin, paliwo etc.), jest oczywiście bardziej efektywne. Sądzę, że to jest jasne: nie „w ogóle”, wszystko zawsze w określonych warunkach.

Jeśli chodzi o rolnictwo, to w ostatnich kilku latach dają się zauważyć przejawy polityki gospodarczej świadczące o tym, że politycy nasi dostrzegli większą doradczą efektywność środków obrotowych. Wyraża się to tendencją silnego wzrostu produkcji nawozów, dostarczanych rolnictwu, oraz tendencją do znacznego wzrostu produkcji (niestety, nie zawsze jakości) pasz pochodzenia przemysłowego. Może nie tyle „pochodzenia”, co „przeobrażenia” przemysłowego w mieszalnicę pasz, uważanych słusznie czy niesłusznie za przemysł.

Z kolei dostrzeżenie roli środków obrotowych w produkcji rolniczej spowodowało skierowanie części środków przeznaczonych na inwestycje bezpośrednio w rolnictwo — na inwestycje w przemyśle obsługującym rolnictwo, a więc wytwarzającym, lub przetwarzającym środki produkcji dla rolnictwa. Decyzja moim zdaniem słuszną, zresztą postulowana przeze mnie nie od dzisiaj.

Zdaje się, że bez silenia się na dostarczanie dowodów, w czym wyręczył mnie już od dawna inżynier, powiedziałem dosyć jasno, że na pytanie drugie nie ma odpowiedzi jednoznacznej. W znacznym stopniu zależy ona od tego, jaki rodzaj (w skali ogólnych kierunków oraz w skali gałęzi) środków produkcji znajduje się w minimum lub też w stanie absolutnego braku. Gdy natomiast owych drastycznych braków nie ma, wówczas w granicach rozsądnych rozmiarów jednostka nakładów środków obrotowych daje na ogół większy przyrost produkcji niż jednostka nakładów inwestycyjnych. Mówię „na ogół” bo nakłady te muszą być robione umiejętnie, fachowo, po gospodarstwu: ten, kto je robi, musi po prostu „umieć gospodarować”.

Przechodzę teraz do próby odpowiedzi na pytanie pierwsze, tj. na pytanie: Czy można zwiększać produkcję bez inwestowania?

Ogólną odpowiedź dałem już na wstępie: można, ale jak długo? Pewne wyjaśnienie tego, jak długo, dałem już odpowiadając na pytanie drugie. Otóż tak długo, dopóki istniejące środki trwałe starczą, że względu na swą wielkość i sprawność, do efektywnego wykorzystania środków obrotowych.

Jeśli istniejące budynki inwen-

w naszym kraju. Ten niedopuszczalny błąd wyraża się lapidarnie po rolniczymu: zwiększanie ilości „ogonów” przy zaniedbywaniu produkcji pasz i przy zagłodzeniu zwierząt. Brak mi już cierpliwości, by starać się jeszcze w jakiś inny sposób tłumaczyć, że krowa „doj pyskiem”, to znaczy, że mleko powstaje z przetworzenia przez nią pasz, przy zużyciu części tych pasz na utrzymanie tej żywej fabryki, jak ona jest, a nie — z powietrza.

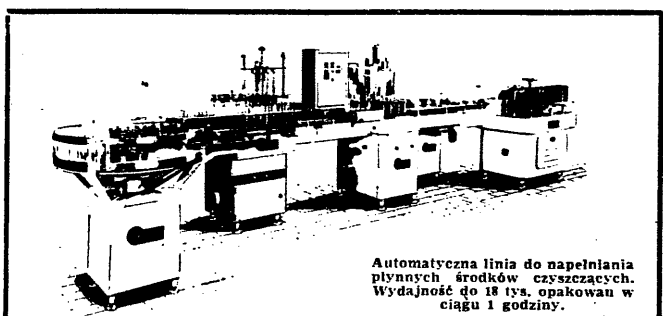
W produkcji roślinnej przykładem błędów, należącego do tej samej kategorii, jest zwiększanie powierzchni zasiań roślin intensywnych, a więc wymagających dużych nakładów na hektar, przede wszystkim pracy żywej, a w drugiej kolejności nakładów materiałowych, zwłaszcza nawozów organicznych (nie zapominając oczywiście o mineralnych), wówczas, gdy gospodarstwo tych możliwości nie ma. Po rolniczymu nazywa się to organizować intensywnie a gospodarować ekstensywnie. Tymczasem nowoczesne zasady organizacji produkcji wymagają zupełnie czegoś odwrotnego: organizować ekstensywnie a eksploatować intensywnie. Z tym też już jest u nas dzisiaj znacznie lepiej, niż to było w smutnej pamięci wczesnych latach pięćdziesiątych.

A więc konkludując. Doraźnie, w konkretnych przypadkach, można zwiększyć produkcję bez inwestowania. Mogą to jednak robić tylko dobrzy rolnicy, nie opierając się o mechaniczne decyzje ogórne lecz o każdorazowo podjętą decyzję, wynikającą z istniejącej sytuacji i możliwości.

Przechodzę teraz do uwag dotyczących wypowiedzi w prasie, głównie we wspomnianym artykule M. Rakowskiego i M. Zawadzkiego.

Wymieniane przez nich rewelacyjne sposoby uzyskania wzrostu produkcji rolniej w gospodarstwach rolnych, a więc i w gospodarstwach indywidualnych, są i były znane rolnikom od niepamiętnych czasów. Mam na myśli tylko kierunki, które są te same. Natomiast środki działania są nowe nieledwie z roku na rok. Twierdząc, że nie wszyscy zauważają, że rolnictwo światowe w ostatnich 20 latach, a polskie w ostatnich 5 latach, przeszło tak silną rewolucję techniczną, że zmiany w tym okresie są większe, niż w okresie poprzednim 2000 lat. Gdy się czyta „Gospodarstwo (Katon)” i podręcznik z okresu międzywojennego, to zmiany w technice nie są większe niż jeśli się porówna podręcznik międzywojenny a podręcznik obecny.

Nawożenie mineralne, ochrona roślin, pasze przemysłowe, dobór gatunków i odmian, wreszcie racjonalizacja pracy, były znane rolnikom od bardzo dawna. Chodzi tu przecież nie o to, „że”, lecz o to „jak”. Jeśli chodzi o gospodarstwa indywidualne, to zapewne na skutek braków w zakresie zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji przez przemysł i na skutek ówczesnej polityki w stosunku do gospodarki indywidualnej — rolnicy w dawniejszych



Automatyczna linia do napełniania płynnych środków czyszczących. Wydajność do 18 tys. opakowań w ciągu 1 godziny.

CZY OBRABIAĆE NASTĘPUJĄCE POJEMNIKI AUTOMATYCZNIE?

Butelki, słoiki, puszki do konserw, dzbanki, kanistry, ampułki i inne pojemniki ze szkła, sztucznego tworzywa, metalu lub innego materiału? Jeżeli tego nie robicie, powinniście poinformować się jak najszybciej o maszynach STRUNCK, podejmując w ten sposób pierwszy krok w kierunku właściwej racjonalizacji Waszego Zakładu.

Maszyny firmy STRUNCK służą do czyszczenia, pokrywania silikonem, suszenia, sterylizowania, napełniania, zamykania, kontrolowania i etykietowania pojemników wymienionych wyżej rodzajów. Godzinowa wydajność dochodzi do 50.000 sztuk.

Maszyny STRUNCK są półautomatyczne i automatyczne w postaci pojedynczych maszyn i ich całych linii, wymagające minimum personelu, posiadające długą żywotność i ekonomiczność na skutek wysokiej wydajności i małych przestojów. Maszyny STRUNCK znalazły zastosowanie w ponad 70 krajach w przemyśle alkoholowym i artykułów spożywczych, w przemyśle chemicznym, farmaceutycznym i kosmetycznym. Maszyny STRUNCK odpowiadają zawsze najnowszym wymaganiom techniki.

PISZCIE DO NAS. CHĘTNIE WYŚLEMY WAM DOKUMENTACJĘ.



H. STRUNCK + CO,
Maschinenfabrik, 5
Kolonia — Ehrenfeld 1,
Lichtstrasse 30 — 54,
NRF

PROJEKTOWANIE I ODPOWIEDZIALNOŚĆ

(Artykuł dyskusyjny)

WIESŁAW TRYBE, JÓZEF ZELNIKER

OD REDAKCJI:

ZA niewłaściwe opracowanie projektu inwestycyjnego w zakresie: niezgodności projektu z umową o jego wykonanie i przepisami prawa; niezgodności z danymi wyjściowymi do projektowania; z wymogami sztuki projektowania oraz w przypadku naruszenia terminu dostawy wynikającego z umowy — prawo przewiduje system sankcji w postaci kar. Ponadto przepisy szczególne mówią, że stronom przysługuje prawo dochodzenia odszkodowań za stratę spowodowaną niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem umowy, jeśli strata przewyższa odszkodowanie umowne.

Występuje jednak czynnik, który utrudnia tok postępowania w tej materii. Wartość projektu to jedynie część kosztów inwestycyjnych. Wartości tej nie można jednak — naszym zdaniem — mierzyć zwykłymi metodami polegającymi na sumowaniu kosztów materiałowych, robocizny bezpośredniej i odpowiednich narzutów. Bowiem istotę przydatności projektu sprawdzić można dopiero w skutku projektowym u przyszłego użytkownika. To stwierdzenie dotyczące istotnej wartości projektu (chodzi tu o projekt jako czynnik kształtujący koszty budowy i eksploatacji projektowanego obiektu) rysuje się szczególnie ostro na przykładzie projektowania obiektów produkcyjnych. W grę wchodzi tu przecież długie okresy amortyzacji, stawać się może skutkiem skutki ekonomiczne trudnych rozwiązań czy błędów narastających w miarę upływu czasu, a suma ich może wielokrotnie przewyższać wartość cenową projektu.

Tak więc konieczne jest ustalenie i udokumentowanie wysokości rzeczywistej wartości projektu, jako podstawy do ewentualnego dochodzenia na zasadach ogólnych szkód i strat spowodowanych ewentualnym błędnym projektowaniem.

Jak dotychczas metody przeprowadzenia takiego rachunku nie znalazły oficjalnego uregulowania. Wykazuje się jednak bardzo potrzebne wskazanie, głównie inwestorom sposobu ustalania wysokości szkód i strat spowodowanych nie zawsze sumiennie wykonanym projektem. Z drugiej strony metoda taka umożliwiałaby również jednostce projektującej pełne i jednoznaczne udokumentowanie osiągnięć, co niewątpliwie usprawniłoby właściwe nagradzanie za efekty. W każdym razie wydaje się, że jednoznaczne ustalenie metod wyznaczania rzeczywistej wartości prac projektowych przyczyni się do zwiększenia poczucia odpowiedzialności za ich wykonanie, co da również efekt w poziomie opracowań.

Poniżej przedstawiono próbę określenia rzeczywistej wartości projektu w oparciu o kryterium zysku (dla obiektów produkcyjnych).

*

Jednoznaczne ustalenie wysokości szkód i strat spowodowanych błędnie wykonanym projektem jest możliwe w zasadzie w najprostszym przypadku — wówczas, gdy obiekt zaprojektowany osiągnie przewidywaną zdolność produkcyjną przy planowanym koszcie jednostkowym, natomiast koszt jego budowy będzie wyższy od projektowanego wskutek np. pominięcia w projekcie niektórych elementów wyposażenia. W tym przypadku, pomijając nieznacznie wyższą amortyzację w czasie eksploatacji obiektu, można by uznać za wadę powstałą z winy projektanta różnicę między wartością obiektu określoną w projekcie, a wartością rzeczywistą obiektu (po uwzględnieniu ewentualnie wyższego kosztu budowy z winy wykonawcy). Jednak z tak prostym przypadkiem spotykamy się w praktyce życia gospodarczego dość rzadko.

Ustalenie wysokości strat wynikających np. z nieosiągnięcia projektowanej zdolności produkcyjnej lub wyższego kosztu jednostkowego jest sprawą znacznie trudniejszą. Konieczny jest bowiem pewien okres czasu dla uruchomienia pełnej mocy produkcyjnej i opowiadania technologii. Ustalenie stopnia winy projektanta jest bardzo trudne, gdyż np. na osiągnięcie pełnej mocy produkcyjnej może mieć wpływ wadliwy wykonawstwo, słabe opowiadanie lub stosowanie niewłaściwej technologii itp. O ile więc wysokość strat z tytułu wyższego kosztu budowy wynikającego z błędów projektowania jest możliwa do ustalenia bezpośredniego po wybudowaniu obiektu, to ustalenie strat z powodu nieosiągnięcia projektowanej mocy produkcyjnej lub wyższego kosztu jednostkowego jest możliwe w zasadzie dopiero po około dwuletnim okresie eksploatacji zakładając, że pierwszy rok eksploatacji musi być przeznaczony na pełny rozruch i opowiadanie technologii. Tak więc jako miernik wartości projektu może służyć zysk osiągnięty w pierwszym roku pełnej eksploatacji. Przedmiotem ewentualnych roszczeń o wynagrodzenie szkód i strat wynikających z błędnego projektowania mogłyby być różnice między zyskiem, jaki byłby osiągnięty wówczas, gdyby uzyskano projektowaną moc i koszt jednostkowy, a faktycznie osiągniętym zyskiem przy założeniu, że na wysokość zysku nie zarzutowyły inne momenty.

Istotnym momentem po określeniu szkód i strat wynikających z błędnego projektowania w okresie 1 roku jest ustalenie, jakiego okresu mogą dotyczyć roszczenia: czy np. 1 roku, czy okresu zwrotu nakładów na inwestycję, czy pełnego umownego okresu do np. pierwszej częściowej wymiany maszyn i urządzeń — przykładowo 5 lat. Oczywiście najprostszym jest określenie strat 1 roku, natomiast określenie strat w okresie kilkuletnim powinno być w zasadzie wielokrotnością straty 1 roku (pierwszego roku po osiągnięciu pełnej zdolności produkcyjnej).

no być w zasadzie wielokrotnością straty 1 roku (pierwszego roku po osiągnięciu pełnej zdolności produkcyjnej).

Celem zilustrowania przedstawionych wyżej wywodów podaje się prosty przykład mający wykazać jaka byłaby wysokość szkód i strat wynikających z błędnego projektowania. Przyjęto obiekt produkcyjny średniej wielkości np. fabrykę farb i lakierów. Określone w zatwierdzonym projekcie podstawowe wielkości charakteryzujące ten obiekt miały przedstawiać się następująco:

- Koszt budowy obiektu 250 mln zł;
 - Pełna roczna zdolność produkcyjna 20.000 t;
 - Koszt produkcji 1 t 10.000 zł;
 - Cena zbytu 1 t 11.000 zł;
 - Żywotność obiektu 50 lat.
- W wyniku realizacji inwestycji okazało się, że:
- Koszt budowy wynosił 250 mln zł;
 - Roczna zdolność produkcyjna osiągnęła 19.800 t;
 - Koszt produkcji 1 tony wyniósł 10.300 zł;
 - Cena zbytu 1 t została utrzymana w planowanej wysokości 11.000 zł.

Wobec powyższego w ciągu 1 roku przedsiębiorstwo straciło: 200 t produktu $\times$ 1000 zł za 1 t = 200.000 zł, 19.800 t produktu $\times$ 300 zł — strata z tytułu wyższego kosztu jednostkowego 5.940.000 zł. W sumie więc przedsiębiorstwo straciło w ciągu 1 roku 6.140 tys. zł a więc oczywiście więcej aniżeli mogłyby wynosić kary umowne naliczane od obecnie ustalonej wartości projektu. Jak więc widać z powyższego przykładu nawet niewielkie odchylenia od projektowanych wskaźników w przypadku zaprojektowania obiektu średniej wielkości, mogą przynieść stratę zysku producenta rzędu 6 mln zł. Wydaje się, że w tej sytuacji przepisy szczególne winny ustalić okres, za jaki można by dochodzić roszczeń, biorąc pod uwagę z jednej strony konieczność rekompensowania szkód i strat inwestora z drugiej zaś, momentu, w którym będzie mowa w następnej części, zdolność do ponoszenia od-

powiedzialności cywilistycznej przez jednostkę projektowania.

Mówiąc o odpowiedzialności za dzieło nie wystarczy określić jego rzeczywistej wartości. Dochodzi bowiem drugi zasadniczy element w postaci zdolności do ponoszenia odpowiedzialności, którą można by nazwać „zdolnością płatniczą” państwowej jednostki projektowej.

Jak wynika z dekretu o przedsiębiorstwach¹⁾ wyodrębniony majątek przedsiębiorstwa państwowego stanowi jego fundusz statutowy. W ramach tego wyodrębnionego majątku przedsiębiorstwo odpowiada tylko za swoje zobowiązania, odpowiedzialność jego nie rozciąga się, ani na Skarb Państwa, ani też na inne przedsiębiorstwa, które również nie odpowiadają za zobowiązania danych przedsiębiorstw. Ponadto dekret stanowi, że środki trwałe przedsiębiorstwa nie mogą służyć dla zaspokojenia jego zobowiązań pieniężnych co oznacza, że na środki trwałe można skierować jedynie postępowanie i egzekucję roszczeń windykacyjnych. Biorąc pod uwagę te postanowienia dekretu oraz ustaloną kodeksem cywilnym zasadę nieodpowiedzialności Skarbu Państwa za skutki działania przedsiębiorstw państwowych, uzyskujemy granicę cywilno-prawnej odpowiedzialności państwowej jednostki projektowania.

*

Określiwszy czego dotyczy odpowiedzialność państwowej jednostki projektowania za skutki błędnego projektowania można już sobie wyobrazić granicę i możliwości takiej odpowiedzialności, która jest niesłychanie mała w stosunku do wielkości ewentualnych strat. Bowiem ta część majątku trwałego, środków obrotowych, które mogłyby stanowić przedmiot egzekucji jest nieproporcjonalnie niska w stosunku do poszczególnych przypadków zawyżenia kosztów inwe-

stycyjnych i eksploatacyjnych z winy projektanta.

Państwowa jednostka projektowania nie są jednakże zawieszona w próżni. W szczególności te, które projektują dla potrzeb produkcyjnych, wchodzą w skład organizacji branżowych — przeważnie zjednoczeń, których wpływy bezpośrednio na jakość procesów produkcyjnych zjednoczonych przedsiębiorstw, przy obecnych tendencjach stale wzrastają. Wydaje się więc, że równoległe z uprawnieniami w zakresie ingerowania w wykonawstwo i sprawowanie nad nim nadzoru oraz koordynacji, winna iść również i odpowiedzialność materialna.

Pozostaje jeszcze zagadnienie niebłahe, udowodnienia winy. W świetle regulacji normatywnej²⁾ zobowiązującej do współdziałania inwestora, projektanta i wykonawcy już w fazie projektowania oraz trybu uzgodnień i zatwierdzeń projektów, granice odpowiedzialności ulegają rozmyśleniu. Można by pokusić się o przyjęcie, że wobec tak znacznego udziału fachowych instytucji w procesie tworzenia projektu będzie on bezbłędny. Praktyka dnia codziennego nie potwierdza tego założenia i można nawet stwierdzić, że każdy duży projekt posiada błędy. Jest tylko kwestia, czy te błędy ujawniono w toku realizacji projektu oraz czy i w jakim zakresie ratując one istotnie na jakość wykonanego dzieła.

Biorąc pod uwagę zasadę jedności i niepodzielności majątku państwowego oraz pokazaną na przykładzie liczbowym wielkość sum ewentualnych odszkodowań w trybie cywilistycznym, można postawić pytanie, czy słuszne byłoby stosowanie w obrocie społecznym w całej rozciągłości norm prawnych statuowanych art. 471 k.c. o obowiązku naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania i to szkody w pojęciu cy-

wilistycznym, obejmującej również nieosiągnięcie przyszłych korzyści. Tak postawione pytanie nasuwa szereg innych i można by nawet zapytać, do czego w końcu mogłoby doprowadzić wzajemne obciążanie się przez jednostki gospodarki uspołecznionej należnościami wykraczającymi daleko poza ich zdolność płatniczą i powodującymi zachwianie podstaw ekonomicznych jednostek gospodarczo potrzebnych i pracujących w zasadzie poprawnie.

Tak postawione zagadnienie wchodzi oczywiście w kolizję z obowiązującym aktualnie rozróżnieniem gospodarczym. Niemniej jednak nasuwa się pytanie, czy tradycyjne zasady i normy cywilistyczne łącznie z normami administracyjnymi i aktami prawnymi naczelnych organów administracji gospodarczej nadają za stosunkami prawnymi wynikającymi z socjalistycznych stosunków gospodarczych. Wymieniony ciąg pytań może nasuwać wniosek, że nadeszła już pora tworzenia oryginalnych rozwiązań prawnych w zakresie obrotu uspołecznionego, tym więcej, że przecież rygorystyczne stosowanie takiej samej sankcji może doprowadzić do innego ujemnego skutku w postaci lęku projektanta przed szukaniem nowych rozwiązań, przed wprowadzaniem postępu technicznego.

Reasumując powyższe można stwierdzić, że odpowiedzialność na zasadach ogólnych państwowej jednostki projektowania za skutki błędnego projektowania jest obecnie raczej iluzoryczna. Wydaje się niezmierzonym ważnym przedyskutowanie tej nieco „wstydlivej” problematyki w celu umożliwienia kompetentnym czynnikom adekwatnej regulacji normatywnej. Sprawa jest ważna, ponieważ o rozwoju gospodarczym decydują w znacznej mierze inwestycje, o wartości których i o przydatności przesądza projekt.

Poruszone przez autorów problem jest niewątpliwie ważki w procesie inwestowania, wydaje nam się jednak, że brak w artykule przysłówowej kropki nad „i”. Bo jest rzeczą niewątpliwą, że wpływ procesu projektowania i na koszt wnoszenia inwestycji, i na koszt eksploatacji już gotowego obiektu — jest niemały. Z drugiej zaś strony prawdą jest, że odpowiedzialność — jednostki projektantkiej za skutki błędnego projektowania jest obecnie raczej iluzoryczna. Chcąc ściśle przestrzegać odpowiedzialności materialnej, powstaje kapitalny problem: z czego ma płacić organizacja projektantka? Autorzy nie dają odpowiedzi na to pytanie. Nam się wydaje, że wyjście z istniejącej sytuacji upatrywać można w realizacji następującej koncepcji: o ile budowlany obiekt (po procesie realizacji) okaże się w pełni adekwatny z założeniami projektu, jednostce projektantkiej przypadaby w udziale pewien fundusz pieniężny, o określonej procentowo wielkości, w przypadku kiedy realia inwestycyjne pokrywałyby się z założeniami projektu, o innej — w przypadku, gdyby koszt wnoszenia i eksploatacji obiektu był niższy od planowanego. Nagromadzony tą drogą majątek jednostki projektantkiej stanowiłby mógłby zabezpieczenie materialne, które można by uruchamiać w przypadku strat ponoszonych przez inwestora z winy projektanta. W przypadku, gdy po pewnym okresie saldo tego funduszu było dodatnie — procownicy, którzy przyczynili się do jego nagromadzenia uzyskiwaliby dodatkowe premie.

Jest zrozumiałe, że tak ważkiego problemu nie rozstrzygnie jedna publikacja. Dlatego też oczekujemy dalszych wypowiedzi na ten temat od naszych Czytelników.

1) Dekret z dnia 20.10.1950 r. o przedsiębiorstwach państwowych, znowelizowany ustawą z dnia 16.02.1960 r. (jednolity tekst Dz. U. nr 18 z 1960 r. poz. 111).

2) Zarządzenie Przewodniczącego K.P. przy E.M. i Ministra Bud. i Przem. Mat. Bud. z dnia 30.07.1955 r. w sprawie projektowania inwestycji (M.P. nr 45, poz. 233).

„Fuchy”

KTOŻ zbadał puszcz — lub raczej dzunglę — „przepastne krainy” usług, wykonywanych, lub jak się to ułarło nazywać „świadczonych” na lewo, przez fachowców i półfachowców zatrudnionych oficjalnie w przedsiębiorstwach uspołecznionych oraz w instytucjach państwowych?

Powszechnie znany i powszechnie odczuwany brak ludzi w „trzech sektorze gospodarki” (termin oznaczający dziedzinę usług) ma ten skutek, że wykonawcy nie rejestrowanych usług w zakresie napraw i remontów domowych (a także w pomniejszych robotach inwestycyjnych), dyktują ceny nie raz zupełnie fantastyczne za wykonane prace, niekiedy kradną godzinę przeznaczoną na prace w rodzinnych przedsiębiorstwach, w których są stałe zatrudnieni, ułatwiają w wyjątkowych przypadkach zleceniodawcom nabycie trudnych do uzyskania materiałów, jak farby, lakiery, okucia, gwoździe, śruby itp. Opisane zjawisko — nie jest bardzo często występujące — jest czymś w rodzaju wstydlivego

miejsca w naszej rzeczywistości, o którym niechętnie się rozprawia publicznie.

Nikt nie prowadzi ewidencji i żadna instytucja nie ujmuje w tabelach statystycznych ilości domków jednorodzinnych, budowanych rzekomo systemem gospodarczym przez członków rodziny, właściciela, faktycznie zaś, przy znakomitym udziale pracowników budowlanych przedsiębiorstw uspołecznionych.

Prace budowlane są najłatwiej, a nawet jedynie uchwytne, ale wydają finansowe, mając zwrócone argusowe oko na inwestora, przeważnie nie interesują się tym, iż robotnicy zajęci przy budowie nie wystawiają rachunków i w ten acyrosty sposób pozbawiają skarb państwa i budżety komunalne należnych im podatków. Cóż dopiero mówić o pracach wykonywanych w zaciszu czterech ścian gospodarstw domowych, od szklenia okien poczynając, a na robotach instalacyjnych kończąc. Może tu i ówdzie, zazwyczaj na niechlubnie drodze anonimowych donosów fis-

kus zainteresuje się uchylającym się od płacenia podatków, ale są to wyjątki potwierdzające regułę. Pomijam już sprawę nie odprowadzanych składek ubezpieczeniowych ZUS. Ogólny koszt wykonanej „fuchy” jest zazwyczaj niższy od kosztu, jaki poniosłby klient na robotę przeprowadzaną przez Spółdzielnię. Ale nie zawsze. Zależy to od rodzaju roboty, od podaży rąk roboczych w danej specjalności, wreszcie od sytuacji zleceniodawcy, który jeśli mu pilno, nie targuje się i płaci wedle dyktatu rzemieślnika.

Poruszona sprawa ma dwa aspekty: finansowy i społeczny:

- 1) nie może być wątpliwości, że skarb państwa jest poszkodowany;
- 2) byłoby wyważeniem otwartych wrot, gdyby się rozpiszało o szkody społecznej „fuchy”, jaką jest cicha umowa klienta z rzemieślnikiem, umowa ułatwiająca defraudację podatku.

Jakie widzę wyjście z tej sytuacji? — Jedno, to udawanie, że się tego masowego zjawiska nie dostrzega. Drugie jest bardziej konstruktywne.

Wpierz kilka słów o sytuacji krajowej w zakresie usług. „Wstępny zarys planu perspektywicznego” na lata 1966—1985 zakłada, że tempo wzrostu usług materialnych znacznie wyprzedzi tempo wzrostu globalnego funduszu spożywcza. Szacuje się, że usługi będą wzrastały w okresie 1966—1985 średnio rocznie o 8,6 proc. wobec wzrostu funduszu spożywcza o 5,8 proc. W liczbach bezwzględ-

nych wzrost ten wyraził się współczynnikiem pięciokrotnym, tj. z 25 mld w 1965 r. do 109 mld w 1985 r.

O ile usługi „osobiste” jak: szewstwo, krawiectwo, modniarstwo przyjęto, jako względnie ustabilizowane, to usługi konserwacyjno-naprawcze artykułów trwałego użytku oraz usługi lokatorskie (konserwacja i remonty mieszkań) w ciągu najbliższych kilku lat pozostać niezaspokojone, wobec czego „będzie jeszcze występować znaczna rozpiętość między odczuwalnymi potrzebami ludności na te usługi, a możliwościami finansowymi ludności na znacznie szersze z nich korzystanie”.

Z końcowym wnioskiem trudno się zgodzić, bowiem oficjalnie nie wzięto pod uwagę właśnie robot wykonywanych nieoficjalnie i ze środków finansowych statystycznie trudno, lub w ogóle nieuchwytnych.

Wzrastała ma dynamika wzrostu podaży usług, szczególnie ze strony gospodarki uspołecznionej (0,4 proc. średnio rocznie), a wzrost wartości usług przemiosła prywatnego w omawianym okresie wyniósł ma średnio rocznie 5,4 proc.

Ten realistyczny pogląd na długotrwały deficytowy podaż usług drugiej grupy (usługi lokatorskie), nie musi być traktowany jako imperatywowa konieczność, ciążąca na całym obszarze kraju. W każdym bądź razie można złożyć bardziej optymistyczne, a przynajmniej mniej pesymistyczne rozwiązanie problemu.

Zjawisko nielegalnej, powiedzmy łagodniej dzięki sprzedaży usług jest na tyle powszechne, że zamykanie nań oczu jest aktem ucieczki od rzeczywistości. Warto by zatem zastanowić się nad ujęciem tego zjawiska w pewne ramy.

Zaznaczam: że nie mam na myśli wyłącznie celów fiskalnych. Osiągnięcie ich wystąpiłoby niejako automatycznie. Otóż proponuję, aby zinstytucjonować usługi wykonywane przez rzemieślników po godzinach pracy w ich macierzystym przedsiębiorstwie. Wyobrażam sobie utworzenie swego rodzaju „gieldy pracy” czy artełu, skąd kierowano by rzemieślników do robot w gospodarstwach domowych, na podstawie zgłoszeń ze strony klientów. Stronom pozostawiono by swobodę w ustalaniu wynagrodzeń na podstawie swobodnej umowy. Opodatkowanie mogłoby być ustalone na podstawie łagodnych rytczaitów.

Podjęcie pracy poza taką instytucją rozdziłałoby roboty byloby objęte sankcjami kar pieniężnych, nakładanych na zleceniodawcę i zleceniobiorcę.

Uregulowanie tej dziedziny usług miałoby pozytywne skutki gospodarcze i społeczne.

Projekt ten wyda się wielu ludziom utopijnym marzeniem. Ale czy nie bardziej utopijna jest wiara w słusność opisanej praktyki „fuchy”?

HENRYK KALWARYJSKI

Sprawy ekonomistów

ZYCIE Gospodarcze” czytając o czasie pobytu na ostatnich latach studiów ekonomicznych, tj. w latach 1957—58. Wtedy zetknąłem się ze „sprawami ekonomistów”, które później mogłem konfrontować z ludźmi, którzy pracowali w komórkach związanych bezpośrednio z obsługą ekonomiczną. Ujemną stroną mojej pracy było to, że nie pracowałem bezpośrednio w jednostkach produkcyjnych. Zetknąłem się jednak w wielu sytuacjach z różnego rodzaju pseudoekonomistami. Za ekonomistów uważali się ci, którzy pracowali w jednostkach sztabowych i produkcyjnych w komórkach określonych nazwą „ekonomiczna”.

Jak dzisiaj przypominam sobie taki obrazek, kiedy referent kadr sporządzał w jednym przedsiębiorstwie przemysłowym spis pracowników według zawodów i kiedy zapytał kierownika działu zbytu (notabene zastępującego dyrektora) jaki wpisać mu zawód, to ów delikwent skrupulatnie przejrzałszy zrobione zestawienie powiedział: „wpisać ekonomistą”. Dobrze byłem zorientowany, że posiada tylko siedem klas szkoły podstawowej i biegał liczy. Na moją uwagę, żeby podał do spisu, iż należy do kadry inżynierskiej powiedział: „że na inżyniera trzeba posiadać dyplom, a ekonomistą może być każdy”. Według niego nawet jego małżonka, która zawodowo nie pracowała, ale jako gospodyni domu też zaliczała się do ekonomistów.

Podobnych sytuacji spotkałem dużo. Gdybym zaczął wliczać, zajęłoby to dużo miejsca. Stąd też i z uwagi na niedocenienie spraw ekonomicznych czułem się, że mam ukończone studia, które są po to dlatego, aby przy ewidencji zaliczać się do grupy pracowników z wyższymi wykształceniem, a nie być ekonomistą, bo nimi byli także wszyscy inni. Owszem byłem i jestem za tym, aby każdy pracownik, szczególnie po studiach technicznych, prawniczych itp. posiadał minimum wiedzy ekonomicznej. Wtedy i ekonomistom w ścisłym tego słowa znaczeniu byłoby o wiele lepiej z nimi współpracować. Zresztą obecnie jest to jak najbardziej aktualne i w miarę możliwości wprowadzone w życie.

Wielką rewelacją było dla mnie, jak i moich kolegów ukazanie się uchwały nr 224 RM z dnia 29 lipca 1964 r. w sprawie postępu ekonomicznego w gospodarce uspołecznionej i organizacji służb ekonomicznych. Jeśli mam być szczerzy to dodam, że nie wierzyliśmy w kolegami po fachu, że będzie ona wprowadzona w tak krótkim czasie w życie. To było zaskoczeniem. „Zycie Gospodarcze” od tego czasu stało się moją cotygodniową lekturą. Dzieliłem się ciekawymi ar-

tykułami z kolegami. Jeśli nie przeczytałem jakiegoś artykułu, to musiałem to nadrobić. Jak, tak inni znajomi jeszcze ze studiów po Szkole Głównej Planowania i Statystyki przeszliśmy do pracy w przedsiębiorstwach. Koledzy uczynili to wcześniej. Mamny w związku z tym zalety, które musimy nadrobić.

W Białymstoku od kilku lat istnieje Oddział PTE. Ale jeśli naprawdę ekonomistami mają duże pole do popisu w pracy zawodowej, to jakoś ze stroną organizacyjną nie idzie nam dobrze. Czy to oznacza, że Oddział źle działa? Nie. To byłoby nieprawdą. Ale jest prawda, że dużo wartościowych jednostek stoi na uboczu. Są tylko w działalności organizacyjnej biernymi obserwatorami. Dlaczego tak jest? Sprawa jest prosta, ale tylko pozornie. Nie możemy się doczekać, kiedy wreszcie zostanie usankcjonowany tytuł zawodowy ekonomisty. Jedni mówią, że do ekonomistów należy zaliczyć tych, którzy zajmują się analizowaniem zjawisk gospodarczych. Inni uważają, że ekonomistami są ci, co mają ukończone studia ekonomiczne, technika zawodowe ekonomiczne, kursy ekonomiczne, szkoły ogólnokształcące i inne wykształcenie średnie, jeśli

pracują w komórkach ekonomicznych.

I z tym jest najwięcej nieporozumień. Uważam obojętnie za bardzo mądrą i sprawiedliwą wypowiedź Bolesława Żuka zamieszczone w „Zyciu Gospodarczym” z dnia 27 sierpnia br., który proponuje, aby ekonomistami nazywać tego, kto ma ukończone wyższe studia ekonomiczne. Autor tej wypowiedzi nie miałby najprawdopodobniej pretensji, gdyby w drodze wyjątku do ekonomistów można byłoby zaliczyć także tych, którzy mają ukończone studia prawnicze i stale pracują w komórkach ekonomicznych. Osobiście jestem za tym. Ale jestem przeciwnikiem, żeby tytuł ekonomisty dawał tym, którzy kończyli studia inne i tylko na skutek swojej nieudolności życiowej chcą pracować w tym zawodzie.

Nie mogę sobie wyobrazić, jak to wyglądałoby, gdybyśmy zgłosili się do pracy na stanowisko inżyniera (rolnika, budowlanego, nauczyciela matematyki czy fizyki). Uważam, że tylko dotychczas małym nieporozumieniem jest to, że po studiach ekonomicznych nie można w niektórych sytuacjach zajmować stanowisk przewidzianych dla prawników.

Niezrozumiałe jest dla mnie, że w realizacji uchwały nr 224 tworzy się służby ekonomiczne na siłę i obsadza ludźmi różnych zawodów, tylko nie ekonomistami z prawdziwego zdarzenia. Zarządzenia wykonawcze wydane

przez resortowych ministrów i szefów jednostek równorzędnych powinny były zastrzec w sposób niedwuznaczny, że obsadzanie stanowisk głównych ekonomistów, komórek ekonomicznych uzależnia się w sposób obligatoryjny od możliwości zaangażowania tam pracowników o kwalifikacjach ekonomicznych. Uważam także, że w sposób anormalny jest obecnie uregulowanie sprawy dyplomowanych księgowych. Żeby za dużo nie pisać w tej sprawie, to podam przykład. Jeden z kolegów po szkole ogólnokształcącej kończy ze mną studia ekonomiczne, drugi idzie do pracy w księgowości i po pewnym czasie otrzymuje uprawnienia dyplomowanego biegłego księgowego. Drugi po ukończeniu studiów też do staje pracę w księgowości. Ten po szkole średniej ma większą praktykę i lepsze szanse zarobkowe niż ten po studiach. A jaki byłby kontrast między nimi wtedy, gdyby ten, który ukończył studia ekonomiczne, nie zdał dodatkowo i to dopiero w pięć lat po studiach egzaminów na biegłego księgowego? Coś tutaj nie jest w porządku.

mgr MIKOŁAJ MOROZ
Białystok

Maszyny matematyczne w planowaniu centralnym

JERZY EYSYMONT

MASZYNY matematyczne — czy jak kto woli ogólnie: nowoczesna technika obliczeniowa — coraz szerzej wkraczają do wszystkich prawie dziedzin życia gospodarczego. Proces ten uwidacznia się najwyraźniej w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo, przenosząc się jednak w coraz większej mierze również na kraje o średnim stopniu rozwoju. Istnieją pewne dziedziny gospodarcze, które już obecnie w poważnym stopniu zostały „nasycone” techniką obliczeniową, inne natomiast z różnych względów pozostają nieco w tyle.

Planowanie centralne jest tą dziedziną, do której technika obliczeniowa wkroczyła stosunkowo niedawno. Składa się na to wiele przyczyn. Pod pojęciem planowania centralnego rozumiemy tutaj planowanie w skali gospodarki narodowej, z którym mamy do czynienia (w dostatecznie rozwiniętej postawie organizacyjnej) jedynie w krajach socjalistycznych. A ponieważ kraje socjalistyczne są obecnie opóźnione w dziedzinie gospodarczych zastosowań nowoczesnej techniki obliczeniowej, szereg doświadczeń musiało być przenoszonych (oczywiście z niezbędnymi modyfikacjami) z krajów gdzie istniała już większa praktyka w tym zakresie. Było to stosunkowo najłatwiejsze w przypadku rozwiązań stosowanych na szczeblu przedsiębiorstwa, natomiast rzecz jasna nie można było takich doświadczeń czerpać z nie istniejącej w świecie kapitalistycznym sfery planowania centralnego.

Z drugiej strony centralne planowanie gospodarcze stanowi niewątpliwie dziedzicę pod wieloma względami szczególnie trudną dla szybkiego wprowadzania automatyzacji przetwarzania informacji. Składa się na to, między innymi, specyfika złożonych procedur decyzyjnych stanowiących zasadniczy element procesu planistycznego. W tej sytuacji kraje socjalistyczne były zmuszone do samodzielnego poszukiwania rozwiązań na tym polu.

DOŚWIADCZENIA ZA MIEDZĄ

Planowanie w skali gospodarki narodowej jest ogromnym kompleksem powiązanych ze sobą „zadań częściowych” realizowanych w praktyce krajów socjalistycznych w postaci struktur wieloszczeblowych. Mówiąc o zastosowaniu maszyn matematycznych w planowaniu centralnym ograniczamy się w tym miejscu do pracy instytucji planistycznych szczebla centralnego, co oczywiście nie wyczerpuje całości problemu, zresztą historycznie rzecz biorąc, spotykamy się właśnie z takim podziałem.

Poważniejsze prace na tym polu podjęto najwcześniej w Związku Radzieckim, poczynając od Gospianu ZSRR. Prace rozpoczęto na początku lat sześćdziesiątych, chociaż już wcześniej podejmowano fragmentaryczne przedsięwzięcia o charakterze eksperymentalnym.

Obecnie istnieje już od kilku lat Główne Centrum Obliczeniowe Gospianu ZSRR dysponujące dużą mocą obliczeniową. Zainstalowane trzy elektroniczne maszyny cyfrowe wspomagane są dodatkowymi maszynami tradycyjnymi (licząco-analitycznymi). Oprócz Głównego Centrum przy Gospianie funkcjonuje kilka zespołów pracujących nad wdrażaniem rozwiązań automatyzowanych do bieżącej praktyki prac planistycznych. Z zespołami tymi współpracuje wielu specjalistów naukowców z różnych moskiewskich instytucji, zajmujących się podobną problematyką. Łącznie stanowi to pokazywalny potencjał ludzki wyrażający się liczbą kilkuset pracowników.

Jednocześnie od kilku lat zaczynają powstawać centra obliczeniowe przy poszczególnych gospianach republik.

Przewiduje się, że w najbliższych latach gospiany wszystkich republik Związku Radzieckiego zostaną wyposażone w nowoczesną technikę obliczeniową.

Z europejskich krajów socjalistycznych — naszych najbliższych sąsiadów, centra obliczeniowe istnieją przy Państwowych Komisjach Planowania Czechosłowacji i NRD. Centrum czechosłowackie stanowi integralną część Komisji Planowania (na co wskazuje nawet oficjalna nazwa — Departament Techniki Obliczeniowej) zatrudnia obecnie ok. 100 osób.

WARUNEK POWODZENIA

Wprowadzanie techniki obliczeniowej do prac planistycznych szczebla centralnego nie sprowadza

obecnym etapie wiedzy w tym zakresie jest niemożliwa lub niecelowa ze względu na „małą elastyczność”.

Wszystko to stwarza bardzo istotne trudności przy szerszym stosowaniu maszyn matematycznych, szczególnie jeżeli chcemy wyjść poza ramy jednorazowych eksperymentów.

METODA KOMPLEKSOWA CZY METODA PODSYSTEMÓW?

Na ogół w podręcznikach traktujących o automatycznym przetwarzaniu informacji mówi się o potrzebie stosowania rozwiązań kompleksowych, tj. obejmujących możliwie jak największy obszar problematyki danego obiektu (w naszym przypadku instytucji planistycznej). Jednak z dotychczasowej praktyki stosowania nowoczesnej techniki obliczeniowej w planowaniu centralnym wynika, że podejście takie (ze względu na wyjątkowo złożoność funkcjonalną obiektu) jest praktycznie niemożliwe do zastosowania.

Dlatego też zarówno w Związku Radzieckim jak i w innych krajach zastosowano metodę kolejnego rozwiązywania problemów częściowych, bez uprzedniego pełnego i ostatecznego projektu automatyzacji kompleksowej. Podejście takie jest dodatkowo usprawnione brakiem doświadczeń, które zdobywa się dopiero w trakcie realizacji poszczególnych zadań częściowych. Specjaliści radzieccy są zdania, że tworzenie w ten sposób „podsystemów-cegiełek” powinno umożliwić w przyszłości budowanie z nich większych zautomatyzowanych całości. Jako przykłady obecnie zrealizowanych podsystemów można podać obliczenia w zakresie prognoz demograficznych, zautomatyzowane sporządzanie bilansów dochodów i wydatków ludności, obliczenia optymalizacyjne transportu ładunków jednorodnych w skali kraju itp. itd.

Również w Czechosłowacji przyjęto drogę rozwiązań częściowych jako jedyną realną. Ciężar prac związanych z przygotowaniem problematyki do zautomatyzowanego przetwarzania spoczywa na mieszanych grupach roboczych składających się z przedstawicieli odpowiednich departamentów Państwowej Komisji Planowania oraz ze specjalistów — obliczeniowców z Departamentu Techniki Obliczeniowej. Tylko bowiem ścisła współpraca praktyków — planistów zapewniłaby możliwość dokonania właściwego wyboru tematyki oraz pozwalałaby mieć nadzieję na praktyczne wykorzystanie przygotowanych rozwiązań zautomatyzowanych. Stąd wynika również konieczność prowadzenia szerokiej akcji szkoleniowej pozwalającej z możliwościami i ograniczeniami maszyn matematycznych. Jest to jedno z ważniejszych zadań centrów obliczeniowych w pierwszym okresie istnienia w ramach organów planistycznych, którego właściwa realizacja w poważnym stopniu warunkuje powodzenie dalszej działalności.

Jednakże oprócz przystąpienia do rozwiązywania pewnych odcinków zadań praktycznych „na dziś”, istnieje konieczność prowadzenia badań i analiz pozwalających na stworzenie sobie po pewnym czasie możliwie pełnego obrazu całości zarówno w skali samej instytucji szczebla centralnego jak i w skali systemu planistycznego w ogóle. Metoda „odcinkowa” nie uzupełniona takimi badaniami może bowiem prowadzić do sytuacji, w której będziemy się zajmowali zagadnieniami mniej ważnymi, pomijając problemy w decydujący sposób warunkujące przebieg procesu planistycznego. W takim przypadku zastosowana technika (nawet o największych możliwościach potencjalnych) mogłaby być wykorzystywana bardzo nieefektywnie. Tak zresztą na ogół dzieje się na początku, ale sprawa zasadniczej wagi jest aby sytuacja w miarę upływu czasu ulegała poprawie. Badania i analizy o jakich mowa muszą mieć oczywiście pewne podstawy teoretyczno-metodologiczne. W związku z tym szereg ośrodków naukowych (szczególnie w Związku Radzieckim) podejmuje poważne prace w tym kierunku.

Mimo tego, wydaje się, że problem kompleksowej automatyzacji planowania gospodarczego pozostaje jeszcze daleki nie tylko od rozwiązania ale nawet od dostatecznie naukowego uzasadnienia zarysowania jego głównych kierunków i ograniczeń. Oczywiście znalezienie wszystkich odpowiedzi na tak wielki konglomerat pytań wymaga odpowiednich nakładów pracy i dostatecznego czasu.

Biorąc to wszystko pod uwagę nie należy się dziwić, że funkcjonujące obecnie maszyny matematyczne nie rewolucjonizowały jeszcze w zasadniczy sposób procesów planowania gospodarczego w krajach socjalistycznych i zastosowanie ich ogranicza się na razie do roli narzędzi pomocniczych a nie zasadniczych.

Niemniej jednak kumulacja wysiłków jaką obserwujemy na tym polu może dać w pewnym momencie „efekt skokowy” i wiele wskazuje na to, że właśnie tego należy się spodziewać. W każdym razie wydaje się, że na obecnym etapie zasadniczym czynnikiem warunkującym uzyskanie tego efektu nie są problemy natury technicznej (zwiększenie mocy poszczególnych urządzeń czy zespołów), ale raczej natury metodologiczno-organizacyjnej, które jak wykazuje praktyka są często trudniejsze do rozwiązania niż te pierwsze.

Naiwna wiara w nieograniczone możliwości „mózgów elektronicznych” jest równie niepożądanym zjawiskiem jak ich niedocenianie.

Premiowanie pracowników umysłowych

Po trzech latach doświadczeń

(Artykuł dyskusyjny)

ZDZISŁAW ZAWADZKI

GDY w 1964 roku przeprowadzono w oparciu o Uchwałę Rady Ministrów Nr 130 z dnia 2.V. reformę premiowania pracowników byliśmy optymistami i entuzjastami nowego systemu. Nowe zasady premiowania zawierały wiele nowoczesnych rozwiązań, zrywały z zakorzenioną w naszym przemyśle premią uznaniową, wprowadzały punktowy system podziału premii na wykonanie poszczególnych zadań i określone tabele potrąceń premii w przypadku niepełnego wykonania poszczególnych zadań. Zlikwidowano niektóre tytuły premii i nagród, skomasyowano środki, podnosząc odpowiednio zasadniczy fundusz premiiowy.

Pracownicy przedsiębiorstw z aplauzem przyjęli nowe zasady premiowania z nadzieją, że będą otrzymywać zadania wymierne, na których wykonanie będą mieli bezpośredni wpływ. Również pracownicy zjednoczeń sądzili, że pozbędą się dręczącej niepewności, czy podejmowane przez nich decyzje dotyczące wysokości premii przynajmniej przedsiębiorstwom są obiektywnie uzasadnione lub też choćby w części wynikają z ich subiektywnej oceny.

Występując w starym systemie elementy uznaniowej oceny stopnia wykonania zadań i odpowiadającej im wysokości należnej premii, zastąpiono „wymierne” zredagowanym zadaniem i odpowiednią tabelą potrąceń. Odtąd przedsiębiorstwo samo mogło dokonać obliczenia należnej premii. Fakt, że pociągnięto to za sobą również wiele komplikacji i trudności związanych z trafnym dobraniem zadań będących podstawą premiowania, że nowy system będzie pracochłonny — przyjmowano na ogół ze zrozumieniem.

PIERWSZE WATPIWIOŚCI I ZASTRZEŻENIA

Następnie przyszły pierwsze rozczarowania. Okazało się, że zasady oceny wykonania zadań oraz określone tabele potrąceń należnej premii w przypadku niewykonania zadań są zbyt rygorystyczne w odniesieniu do zadań z zakresu postępu technicznego. Powstała potrzeba ustalenia dla zadań z zakresu postępu technicznego odrębnych indywidualnych zasad obliczenia premii za wykonanie tego zadania.

Po drugie, już pierwsze obliczenia należnego funduszu premiiowego wykazały, że wprowadzone zasady premiowania preferują przedsiębiorstwa o ustabilizowanej seryjnej produkcji, nie uwzględniają natomiast specyfiki przedsiębiorstw o produkcji jednostkowej lub mało seryjnej. Najwięcej sprzeciwu wywołała praktyczna interpretacja wprowadzonych zasad, w wyniku której przedsiębiorstwo traci całą premię należną za dane zadanie w przypadku, gdy choćby jednego z punktów zadania nie wykonano w co najmniej 95 proc.

Zaskoczenie było duże, gdy, zasnada ta nie wszystkim trafiła do przekonania, ponadto nie jest w „Uchwale” dostatecznie jasno sprecyzowana. Szkoda, że dotychczas zasady te nie skorygowano. Nie ma potrzeby dowodzenia, że pomniejszenie o 20 proc. należnego funduszu premiiowego za każdy procent niewykonania zadania asortymentowego w przypadku, gdy dotyczy to asortymentów produkowanych w większych ilościach, jak np.: samochody, telewizory, radiodiodoborniki itp. nie budzi zastrzeżeń.

W przypadku, gdy chodzi jednak o asortymenty produkowane jednostkowo lub małoseryjnie — np. wykonywane na indywidualne zamówienia obrabiarki zespołowe lub wykonywane w małych ilościach do 10—20 sztuk rocznie obrabiarki — sprawa jest komplikacyjna. Ujawnienie np. w końcowej fazie produkcji ukrytej wady materiału, może spowodować, niezależnie od przedsiębiorstwa, niewykonanie w określonym terminie powiadzonej jednej sztuki obrabiarki, co przy ilości 5—10 sztuk w serii powoduje wykonanie asortymentu w 80—90 proc. i w konsekwencji utratę premii należnej za całe zadanie, choćby pozostałe asortymenty były w pełni wykonane. Praktycznie oznacza to utratę 20—30 punktów.

Oczywiście można tego uniknąć poprzez zmianę zadania. Nie wydaje się jednak słuszną, by bez specjalnej potrzeby zmieniać zadanie. Na ogół nie żądają tego sami zainteresowani pracownicy. Zdają oni sobie z tego sprawę, że niezależnie od przyczyn zadanie nie zostało wykonane. Występując oczywiście o zmianę zadania, gdyż zgodnie z obowiązującymi przepisami jest to jedyna droga, by u-

chronić się od utraty premii należnej za wykonanie zgodnie z danianiami pozostałych asortymentów.

W tych warunkach ustaliła się praktyka ograniczania ilości przypadków, w których zachodzi obawa niezawiniętej utraty premii lub konieczność dokonywania częstych zmian zadań (których i tak jest dużo). Asortymenty produkcji często bardzo ważne dla gospodarki narodowej, a produkowane w małych seriach są po prostu pomijane w zadaniach będących podstawą premiowania lub odpowiednio grupowane tak, by niewykonanie 1—2 sztuk danego wyrobu nie było powodem utraty premii należnej za wykonanie całego asortymentu produkcji.

Pamiętam przypadek, gdy jednym z zadań asortymentowych zjednoczenia było wykonanie 10 sztuk strugarek wzdłużnych, z których dwie (w wyniku ujawnienia w trzecim miesiącu kwartału ukrytej wady materiału) nie mogły być wykonane. Ale plan asortymentowy wykonany został w 80 proc. i wywołało to określone konsekwencje. Ze zmianą zadania były trudności z powodu zbyt późnego złożenia wniosku, który został przez zjednoczenie zgłoszony dopiero w połowie ostatniego miesiąca kwartału po sprawdzeniu przyczyn niewykonania planu asortymentowego.

Do tych zasadniczych zastrzeżeń dochodzi wiele drobnych niejasności i wątpliwości. Powstała konieczność uregulowania różnych spraw, niekiedy tylko pośrednio związanych z premiowaniem pracowników umysłowych. Wymagało to dodatkowych komentarzy i wyjaśnień ze strony Komitetu Pracy i Plac oraz resortów, którymi nie chciałbym w tym artykule zajmować się, są one znane zainteresowanym, wystarczy, że wspomnę o wydaniu kilkuset oficjalnych wyjaśnień Komitetu Pracy i Plac oraz poradnika w formie książkowej wydanego przez LSW w 1964 r. nakład 6000 egzemplarzy (stron 353). Mnożono komentarze, uzupełnienia i wyjaśnienia, a wątpliwości te pozostały nadal. Tak zwany zwykły śmiertelnik nie był w stanie ogarnąć wszystkich „mądrości” zawartych w komentarzach i wyjaśnieniach.

Omawiany system premiowania nie przewidywał zasadniczo możliwości usprawiedliwienia niewykonania zadań. Nikomu nie udzielono uprawnień w tym zakresie. Tak jakby założono, że przemysł pracuje w idealnych warunkach, że wszystkie zadania są z góry z całą precyzją przemyślane, i że w trakcie realizacji planu nie wystąpią nieprzewidziane okoliczności. Wiazało się to chyba z rozczelnym kowaniem zadań premiiowych, założeniem, że nie może być sytuacji, kiedy wszystkie zadania nie będą wykonane.

AKTUALNE UWAGI I PROPOZYCJE

Od 1.1.1967 roku wprowadzono do zasad premiowania dalsze zmiany, z których najważniejsza to wprowadzenie (dla części pracowników) dodatkowego warunku w postaci wykonania dostaw kooperacyjnych w przedsiębiorstwach, w których udział dostaw kooperacyjnych wynosi od 10—80 proc. w stosunku wartości produkcji towarowej lub rytmicznego wykonania planu w stosunku do przedsiębiorstw pozostałych.

Od 1.VII.66 roku wprowadzono z pewnymi zmianami zasady premiowania według Uchwały Rady Ministrów Nr 130/64 w przedsiębiorstwach specjalizujących się w produkcji eksportowej (pracujące w oparciu o Uchwałę Rady Ministrów Nr 245/62). Dotyczy to 33 przedsiębiorstw podporządkowanych Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego, w tym 10 to przedsiębiorstwa nadzorowane przez Zjednoczenie Przemysłu Obrabiarek i Narzędzi.

Wraz z innymi nieznacznie zmianami spowodowało to dalsze skomplikowanie zasad premiowania. Aktualnie nasuwające się uwagi i spostrzeżenia można pogrupować następująco:

1. System premiowania jest zbyt pracochłonny, za dużo jest zadań. Rozliczenie funduszu premiiowego wymaga wielu skomplikowanych obliczeń. Inne są zasady rozliczenia premii pracowników zaliczonych do poszczególnych grup premiowania. Rozliczenie funduszu premiiowego oraz kontrola jest dodatkowo utrudniona, konieczne jest dokonywanie podziału funduszu premiiowego na poszczególne grupy: na fundusz premiiowy pracowników objętych i nie objętych premiowaniem za realizację dostaw kooperacyjnych lub rytmikę produkcji. Wydaje się, że byłoby celowe uproszczenie zasad premiowania przez objęcie pracowników:

zaliczonych obecnie do grupy III i wspólnymi zadaniami i jednolitymi zasadami premiowania oraz rozciągnięciu dodatkowych warunków premiowania z zakresu realizacji dostaw kooperacyjnych lub rytmicznego wykonania produkcji na całe kierownictwo i zarząd przedsiębiorstwa.

2. Nie zdaje egzaminu podział zadań na planowe i ponadplanowe. W praktyce różnica jest często uproszczona i sprowadza się do innej redakcji zadania. Tym więcej, że obowiązują dodatkowe warunki, że na tzw. zadania planowe przeznaczają się do 65 punktów, a minimalna ilość punktów należnych za jedno zadanie nie może być niższa niż 15 punktów. Ponadto dochodzą zalecenia, by przeznaczyć 50 — 70 punktów za realizację dostaw eksportowych, 25 — 30 punktów za realizację zadań z zakresu jakości produkcji. W sumie powstaje wątpliwość: czy jest celowe ustalenie tak dużej ilości różnych ograniczeń w tym zakresie?

3. Zbyt wiele jest potrąceń premii, prawie każde zadanie rozliczane jest wedle odrębnych zasad, a w niektórych przypadkach (np. zadania z zakresu jakości produkcji) rozlicza się indywidualnie każdą pozycję zadania.

4. Niektóre zadania nie są właściwie dobrane, a nawet przeciwnie: np. ustala się zadania z zakresu poprawy jakości produkcji, w tym również dopuszczalnych wskazań braków, co może stanowić antybodziec dla poprawy jakości produkcji. Ponadto utrzymanie wskazanika rentowności, jako warunku powszechnie obowiązującego, nakłada na przedsiębiorstwo między innymi zadanie zmniejszenia ilości braków. Wiele zastrzeżeń wynika również z tytułu „dowolnego naplania zadań”, np. zjednoczenie w II kw. br. otrzymało w stosunku do IV kw. 1966 r. zadanie obniżenia o 80% wskaźnika ilości braków (negatywnych decyzji komisji odbioru technicznego „Polcarga”). Stopień napięcia zadania spotkał się z bardzo krytyczną oceną ze strony przedsiębiorstw, z których znaczna część kilkakrotnie odwoływała się i zabiegała o jego zmianę.

Należy podkreślić, że zjednoczenie ma trudności w przekazywaniu tego typu zadań przedsiębiorstwom, bywa, że poszczególne przedsiębiorstwa w pewnych okresach nie mają negatywnych decyzji komisji odbioru technicznego, lub zawiniętych reklamacji i trudno dla wszystkich przedsiębiorstw określić zadania, że mają np. o 50% obniżyć ilość reklamacji. Zjednoczenie zmuszone jest do określania zadania „pracy bez reklamacji” lub bez „negatywnych decyzji Polcarga”, co powoduje znaczne różnice w napięciu zadań dla poszczególnych przedsiębiorstw. W ten sposób dobrane pracujące przedsiębiorstwa, do których np. wpłynęła jedna przydatkowa reklamacja lub jedna negatywna konkluzja „Polcarga”, mogą utracić premię należną za to zadanie.

W początkowym okresie po wprowadzeniu Uchwały 130/64 sprawa ta w zjednoczeniu była wydajnie prowadzona uregulowana, zadania ustalone co rok, a nie co kwartał, powodowało to stabilizację oddziaływania w zakresie realizacji podstawowych zadań przemysłu. A zadania w zakresie poprawy jakości produkcji były w stosunku do przedsiębiorstw bardziej równomiernie napięte. Np. określono, że dopuszczalną granicą ilości negatywnych decyzji „Polcarga” jest granica w wysokości 10%. Przedsiębiorstwa, które nie przekroczyły tej granicy otrzymały fundusz premiiowy należny za to zadanie w pełnej wysokości. Przy przekroczeniu tej wysokości w granicach do 20% następowało odpowiednie stopniowe jej pomniejszenie, aż do całkowitej utraty przy 20% lub ponad 20% decyzji negatywnych.

Naszym zdaniem określenie dolnej ilości reklamacji w sztukach w obrabiarkach lub w procentach w stosunku do wartości sprzedanych narzędzi jako dopuszczalnej, opierając się np. na ilości reklamacji w latach ubiegłych i potrącenie 2 czy 5% za każdą reklamację ponad określoną granicę — pozwoliłoby na stabilizację zadania, nie byłoby przetargów i odwołań od ustalonych zadań, które byłyby jednolite w branży bardziej równomiernie napięte dla poszczególnych przedsiębiorstw i zrozumiałe dla pracowników.

Podobnie zastrzeżenia budzi skala potrąceń funduszu premiiowego w przypadku niespełnienia warunków powszechnie obowiązującego wskaźnika rentowności. Obowiązująca jednolita tabela potrąceń preferuje przedsiębiorstwa o wysokim wskaźniku rentowności, jest natomiast bardzo niekorzystna dla pracowników przedsiębiorstw o niskim wskaźniku rentowności. Wydaje się, że jest uzasadnione opracowanie kilku tabel potrąceń odpowiednio dla przedsiębiorstw, w których planowany wskaźnik rentowności wynosi: — do 10%; od 10,1% do 20,0%; od 20,1 do 30,0%; powyżej 30,1%.

System premiowania (poza grupą pracowników objętych premiowaniem za realizację dostaw kooperacyjnych lub rytmikę) nie przewiduje, proporcjonalnego wzrostu funduszu premiiowego z przekroczeniem podstawowych zadań w zakresie wielkości produkcji, eksportu, postępu technicznego i poprawy wskaźnika rentowności. Możliwość wykorzystania dla tych celów rezerwy funduszu premiiowego nie daje większych szans, gdyż brak jest pokrycia w planowanym funduszu plac, a dodatkowe zadania muszą być z góry określone i przewidziane, ściśle biorąc zaplanowane, mimo że są ponadplanowe,

Strategia uprzemysłowienia ZSRR

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

przyjętej koncepcji rozwoju, nie mogła dotyczyć jedynie sektora państwowego. Ślad też zadania ogólne miały olbrzymi wpływ na szybkie przekształcenie sektora chłopskiego w rolnictwo, w rolnictwo skolektywizowane. Początkowe założenia pierwszego planu pięcioletniego zakładały skolektywizowanie 20 proc. ziemi uprawnej. W istocie do roku 1932 (a więc przed formalnym upływem planu), skolektywizowanych zostało 77,7 proc. Podobnie rzecz się miała z rzemiosłem i drobną produkcją w mieście.

To szybkie przeprowadzenie kolektywizacji gospodarki chłopskiej miało na celu nie tylko wykorzystanie rolnictwa jako źródła finansowania rozwoju sektorów pozarolniczych, ale i daleko idące ograniczenie rynku i mechanizmu rynkowego; dzięki temu państwo przy pomocy systemu planowo-nakazowego uzyskało znaczną swobodę w podejmowaniu decyzji gospodarczych; uzyskało swobodę w manewrze ekonomicznym. A to przy założonej polityce rozwoju było sprawą o zasadniczym znaczeniu.

POLITYKA INWESTYCYJNA

Dążenie do likwidacji zacofania gospodarczego znalazło swe najpełniejsze wyrażenie w polityce inwestycyjnej państwa. W niej uwieczniliśmy się najważniejsze kierunki ekspansji gospodarczej, zarówno międzydziałowej, jak i w obrębie poszczególnych działów.

Liczne uchwały instancji partyjnych, państwowych i enuncjacje przywódców ZSRR, w okresie od XIV Zjazdu WKPB (do pierwszego pięcioletnia włącznie (a więc w okresie, kiedy toczył się jeszcze spór w sprawie metod i kierunków rozwoju), podkreślały bardzo wyraźnie szczególną rolę przemysłu w rozwoju w ogóle, a w szybkim przekształceniu starej struktury gospodarczej w szczególności. Zasada ta była obowiązująca przez cały okres istnienia państwa radzieckiego i obowiązuje nadal. Wiodące jest to w podziale inwestycji między dwa podstawowe działy: przemysł i rolnictwo na przestrzeni lat 1918-1965.

Na przestrzeni tego okresu przeznaczono na przemysł 206 660 mln rubli, tj. 45 proc. wszystkich inwestycji państwowych, spółdzielczych i organizacyjnych; natomiast na rolnictwo 43 571 mln rubli, tj. 9,4 proc. inwestycji.

Państwowe inwestycje przeznaczane na przemysł były ponad 4,5 raza większe, niż na rolnictwo. Okres ten jest bardzo długi i dlatego znaczne uprzywilejowanie przemysłu, jakie miało miejsce w początkowych fazach nie jest najbardziej widoczne. Dlatego przytoczę jeszcze podział inwestycji między oba te działy dla okresu 1918-1955, a więc etapu, kiedy istniało prawie pełne uprzywilejowanie przemysłu. Udział przemysłu w inwestycjach wynosił 48,6 proc. (73 604 mln rubli), natomiast na rolnictwo prawie 8 proc. (12 207 mln rubli). Z danych tych widoczne jest, że w ostatnim 10-leciu następuje zwiększenie nakładów na rolnictwo. Ma to w swych założeniach przyczynić się do złagodzenia narosłych uprzednio dysproporcji.

Jednakże strategia likwidacji zacofania gospodarczego polegała nie tylko na tym, że przemysł uzyskał znaczny priorytet w nakładach inwestycyjnych, ale i na tym, że w obrębie przemysłu dział wytworzący dobra inwestycyjne był szczególnie uprzywilejowany. Przyjmując inwestycje na rozwój przemysłu w latach 1918-1965 za 100, na rozwój grup „A” przeznaczonych zostało 87,6 proc. wszystkich inwestycji, a na grupę „B” — 12,4 proc. W wyniku tej polityki nastąpiła walcówka zmiany struktury produkcji: jeżeli w roku 1928 udział grupy „A” w produkcji przemysłowej wynosił 39,5 proc., to w roku 1940 wzrósł on do 61,2 proc., by w roku 1965 osiągnąć poziom 74,9 proc. całej produkcji przemysłowej.

Charakterystyczna jest przy tym struktura działu I wytworzonego środka produkcji. W roku 1965 podział był następujący: 82 proc. wszystkich środków wytworzonych w tym dziale przeznaczonych było do ponownego wykorzystania w grupie „A” przemysłu, zaś tylko 12 proc. w grupie „B”. Spójrzmy z kolei na inne zadanie, jakim stał się zgodnie z uchwałami X i XII Zjazdu, rozwój regionów wyzyskiwanych i dyskryminowanych w okresie caratu; regionów o przewadze narodowości nierosyjskiej. Poniższe zestawienie może stanowić wstępną podstawę w odpowiedzi na to pytanie.

Terytorialny podział inwestycji w gospodarce narodowej ZSRR w latach 1918-1965 (bez inwestycji kolchozów i ludności)

Regiony gospodarcze ZSRR *)	mln rubli na 1 mieszkańca	średnia roczna inwestycja na 1 mieszkańca
ZSRR	456 652	100,0
Północno-zachodni	34 857	130,0
Centralny	68 758	104,8
Wolgo-Wiacki	11 565	55,5
Centralno-czarnozemny	9 840	44,2
Powołżański	40 532	109,2
Północnokaukaski	23 032	95,4
Uralski	40 739	150,6
Zachodniosyberyjski	26 815	141,7
Wschodniosyberyjski	22 769	198,1
Dalekowschodni	22 418	312,1
Doniecko-naddnieprzański	39 352	103,4
Południowo-zachodni	17 060	56,2
Południowy	10 177	86,7
Nadbałtycki	10 327	75,8
Zakaukaski	18 384	96,0
Srodkowoazjatycki	20 728	81,7
Kazachstański	28 562	198,8
Białoruski	9 898	46,4
Moldawski SRR	2 557	42,7
W regionach europejskiej części ZSRR	294 550	83,6
W regionach wschodnich	162 102	155,3
w tym bez Uralu	121 363	156,9

*) Do RFSRR należą pierwszy do 3 regionów, a do Ukraińskiej SRR następne 3.

Jeśli pominiemy region nadbałtycki (Litewska SRR, Łotewska SRR i Estońska SRR), oraz Moldawską SRR, jako nietypowe w tych porównaniach (gdzie weszły one w skład ZSRR dopiero u progu drugiej wojny światowej), to uzyskamy trzy grupy regionów (republik), przyjmując jako kryterium nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Grupa I (nakłady inwestycyjne poniżej 120 proc. średniej ZSRR). Należą do niej 5 regionów przynależnych do RFSRR oraz Kazachska SRR. Grupa II (nakłady inwestycyjne od 90 do 119 proc. poziomu ZSRR): przynależą do niej 3 regiony RFSRR, Armieńska SRR, Azerbejdżańska SRR, Gruzjańska SRR i 1 region należący do Ukraińskiej SRR. Grupa III (nakłady inwestycyjne od 89 proc. poziomu ZSRR) należą: 2 regiony RFSRR, 2 regiony Ukraińskiej SRR, Białoruska SRR, Kirgiska SRR, Tadżycka SRR, Turkmieńska SRR i Uzbekka SRR.

Z przytoczonych danych nie należy rzecz prosta wyciągać zbyt daleko idących wniosków w sprawie poziomu rozwoju poszczególnych regionów czy republik. Do sprawy tej jeszcze powrócę; chciałbym natomiast wskazać na inne dwa charakterystyczne zjawiska. Zjawisko pierwsze: wprawdzie w przeliczeniu na 1 mieszkańca inwestycje w starszych regionach (tzn. w tych gdzie przemysł był już rozwinięty przed rewolucją) często nie były najwyższe (gdzie z wyjątkiem dwóch mieściły się w grupie II), ale w rozmiarach absolutnych dominowały. Oznacza to, że zwłaszcza w początkowych fazach uprzemysłowienia przyciągały one inwestycje (jest to zresztą zjawisko normalne, gdyż istniała tam już jakaś mniej lub więcej nowoczesna infrastruktura oraz kadry kwalifikowane). Zjawisko drugie jest w tym kontekście bardziej interesujące i dotyczy regionów wschodnich. Do regionów wschodnich należą 4 regiony RFSRR (uralski, zachodniosyberyjski, wschodniosyberyjski i

dalekowschodni), Kazachska SRR, Kirgiska SRR, Tadżycka SRR, Turkmieńska SRR i Uzbekka SRR. Otóż nakłady inwestycyjne były tutaj blisko dwukrotnie wyższe na 1 mieszkańca niż w europejskiej części ZSRR; wśród tych regionów jedynie region uralski miał w okresie przedrewolucyjnym względnie rozwinięty przemysł; natomiast w regionach pozostałych praktycznie nie możemy mówić jedynie o załazkach przemysłu. W istocie ten przemysł, który obecnie istnieje powstał dopiero po rewolucji, ściślej po roku 1928.

Polityka inwestycyjna Związku Radzieckiego od swych pierwszych poczyną preferowała rozwój regionów wschodnich, co miało swe uwarunkowania, zarówno w zafanym charakterze tej części ZSRR, olbrzymich zasobach surowcowych, jak i w potrzebie stworzenia w miarę równomiernie rozmieszczonego potencjału obronnego. Ilustracją tej polityki są nakłady inwestycyjne (w procentach całości inwestycji) w regionach wschodnich.

Regiony wschodnie	Bez Uralu
1918 — 1928*)	32,8
I pięcioletka	29,9
II pięcioletka	29,2
3,5 roku IV pięcioletki	31,0
I.VII.1941 — I.I.1946	42,8
IV pięcioletka	30,8
V pięcioletka	36,0
1956 — 1958	37,3
1959 — 1965	38,5

*) Bez IV kwartału 1928 roku.

Udział regionów wschodnich w inwestycjach globalnych ZSRR był w przeszłości bardzo duży, zważywszy trzy ważne okoliczności: po pierwsze, udział tych regionów w ludności ZSRR wynosił w roku 1940 ok. 25 proc. (uprzednio jeszcze mniej), a dopiero w roku 1965 osiągnął nieco ponad 32 proc.; po drugie, rozwój tych terenów był w większości rozwojem na „pustym miejscu”, gdyż nie było niezbędnej infrastruktury zarówno produkcyjnej, jak i nieprodukcyjnej (a jest to terytorium obejmujące blisko 70 proc. całego Związku Radzieckiego); po trzecie, na terytorium tym nie było niezbędnej kadry, ani niezbędnych środków do rozwoju (przynajmniej w okresie początkowym). Stąd też w poważnym stopniu, zarówno sam rozwój, jak i kierunki ekspansji były inspirowane z „zewnątrz”, tzn. spoza danego terytorium; były decyzjami centralnymi.

Nim spróbuję wskazać (wyodrębnić) pewne typy wzrostu w poszczególnych regionach (republikach), chciałbym podkreślić pewną bardziej ogólną zasadę rozwoju: niezależnie od przyjętej strategii w poszczególnych regionach, wszędzie, chociaż w różnym zakresie, bardzo szybko był rozwijany przemysł. Ilustruje to poniższe zestawienie.

Tempo wzrostu produkcji globalnej przemysłu w republiki regionów ekonomicznych ZSRR (1913 = 1)

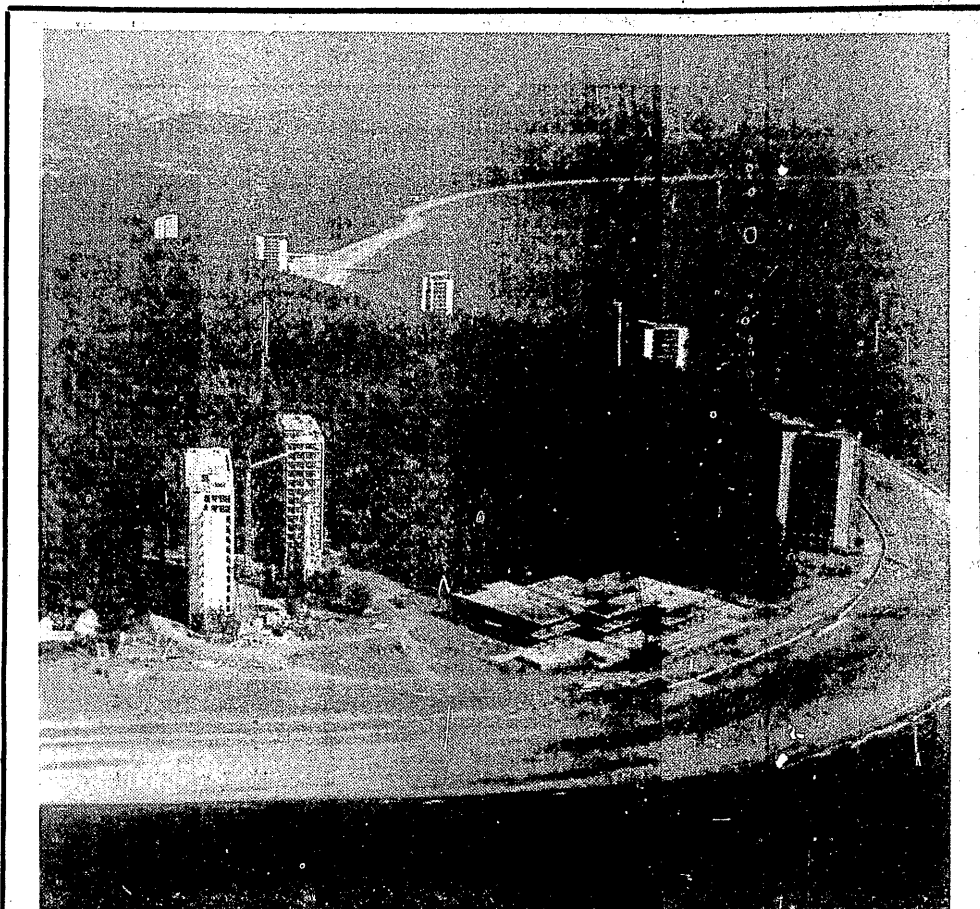
Regiony ekonomiczne	1913	1965
ZSRR	7,7	61
Północno-zachodni	11	56
Centralny	11	57
Wolgo-Wiacki	19	171
Centralno-czarnozemny	12	85
Powolżański	9	131
Północnokaukaski	13	70
Uralski	14	155
Zachodniosyberyjski	37	510
Wschodniosyberyjski	15	142
Dalekowschodni	17	109
Ukrainska SRR	7,3	41
Zakaukaski	7,3	40
Srodkowoazjatycki	5,5	36
Kazachstański	7,5	84
Białoruski	8,1	57

Przytoczone w powyższej tablicy dane wskazują wyraźnie, że tempo wzrostu produkcji przemysłowej było w poszczególnych regionach i republikach bardzo zróżnicowane. Nie ulega wątpliwości, że w Ukraińskiej SRR (z wyjątkiem regionu doniecko-naddnieprzańskiego), republikach srodkowoazjatyckich, Białoruskiej SRR, republikach zakaukaskich, przemysłowi udzielano mniejszej wagi, aniżeli w pozostałych regionach gospodarczych.

Wydaje się, że z grubszą możemy wyodrębnić trzy typy wzrostu, które w każdym razie były obowiązujące, gdzieś do połowy lat 50-tych.

Pierwszy, którego ekspansja w głównej mierze była oparta na ekspansji przemysłu przetwórczego. Zaliczamy tutaj takie regiony RFSRR jak: centralny, północno-zachodni, wolgo-wiacki, powolżański i republikę nadbałtycką.

Drugi, gdzie istotną rolę w ekspansji gospodarczej odgrywał przemysł wydobywczy. Zaliczamy tutaj należy z RFSRR: zachodniosyberyjski, uralski, wschodniosyberyjski, dalekowschodni, centralno-czarnozemny, z Ukraińskiej SRR plus doniecko-naddnieprzański, kazachstański, z zakaukaskiego — Azerbejdżańska SRR, z srodkowoazjatyckiego Kirgiska SRR, a w ostatnich latach w pewnym stopniu także Turkmieńska SRR.



Abchaska Autonomiczna Republika. Budowa 14 pensjonatów nad rzeką.

Trzeci, gdzie rozwijane było rolnictwo i przemysł związany z rolnictwem. Np. w Uzbekistanie bawelna oraz przemysł związany ze zbiorami i przetworstwem bawełny, na Białorusi przemysł związany z uprawą kultur zbożowych i rolnictwo, na Zakaukasku rolnictwo używek i niektórych kultur zbożowych oraz przemysł spożywczy itp.

Oczywiście podział ten, jak wszystkie podziały stanowi duże uproszczenie, gdyż każdy region, każda republika, miała w rozwoju swoje cechy specyficzne. Niemniej jednak jest on na tyle poprawny, że odzwierciedla główne kierunki ekspansji gospodarczej, główne galezie.

Podział ten — jak sądzę — stanowi także podstawę dla ukazania zarówno stopnia ogólnych przekształceń, jak i poziomu rozwoju gospodarczego, co może stanowić podstawę dla przedstawienia zakresu, w jakim uległy zmniejszeniu dysproporcje w porównaniu do punktu startu.

KONSEKWENCJE I BILANS

Niezależnie jednak od charakteru przyjętej ekspansji gospodarczej, i niezależnie od różnego tempa wzrostu ogólnego oraz przemysłowego, nastąpiło znaczne zmniejszenie rozpiętości w dochodzie narodowym na mieszkańca, jak i w innych wskaźnikach świadczących o poziomie gospodarczym.

Do niewątpliwych mierników mówiących o przekształcaniu się kraju zacofanego w kraj rozwinięty gospodarczo należy wzrost udziału ludności miejskiej. Z tego punktu widzenia zaszyły zarówno w całym Związku Radzieckim jak i w poszczególnych republikach istotne zmiany. Możemy z grubszą wyróżnić trzy grupy republik: do pierwszej zaliczamy te republiki, w których udział jest powyżej średniej Związku Radzieckiego (dane dla roku 1913 i 1966 — 18, 54, pierwsza liczba dotyczy roku 1913 a druga 1966, dotyczy to także republik dalej przytoczonych): Estońska SRR (19, 63), Łotewska SRR (38, 62), RFSRR (17, 59), Armieńska SRR (10,

55), do grupy drugiej zaliczamy republiki, których udział jest powyżej 40 proc. aż do średniej ZSRR: Ukraina SRR (19, 52), Azerbejdżańska SRR (24, 50), Turkmieńska SRR (11, 49), Kazachska SRR (10, 48), Gruzjańska SRR (26, 47), Litewska SRR (13, 45), do grupy trzeciej poniżej 40 proc. ludności miejskiej: Białoruska SRR (14, 39), Kirgiska SRR (12, 38), Uzbekka SRR (24, 35), Tadżycka SRR (9, 35), Moldawska SRR (13, 28).

Można przyjąć, że udział ludności miejskiej jest odbiciem roli sektorów pozarolniczych w produkcji społecznej; im większy jest udział ludności miejskiej, tym mniejszy jest udział produkcji rolniczej w tworzeniu produktu społecznego i dochodu narodowego; a tym samym bardziej zaawansowany jest proces rozwoju gospodarczego.

Wprawdzie brak jest dostatecznie dokładnych danych mówiących o stopniu rozpiętości w dochodzie na 1 mieszkańca między poszczególnymi republikami u progu rewolucji niemniej jednak z dostępnych danych i szacunków można sądzić, że były one jak 1:6-7. Obecne rozpiętości nie są większe, jak 1:2,5. Przy czym najwyższy dochód jest w republikach nadbałtyckich, gdzie wynosi ok. 135-140 proc. średniej Związku Radzieckiego; najniższy jest w republikach srodkowoazjatyckich, gdzie wynosi 60-70 proc. średniego poziomu ZSRR. Nie ulega zatem wątpliwości, że przy ogólnym bardzo szybkim wzroście dochodu narodowego w całym Związku Radzieckim, istniejące dysproporcje w Rosji przedrewolucyjnej, jak i w pierwszym dziesięcioleciu po rewolucji, uległy znacznemu złagodzeniu. Tak znaczne złagodzenie dysproporcji nie dokonało się w żadnym niesocialistycznym kraju. Przy czym zasługa tej niwelacji tkwi w olbrzymiej pomocy bardziej rozwiniętych regionów ZSRR, regionom uprzednio zacofanym.

Równocześnie chciałbym zwrócić uwagę i na to, że mimo różnych typów ekspansji gospodarczej w

poszczególnych regionach i republikach, również w zakresie produkcji przemysłowej nastąpiło znaczne złagodzenie rozpiętości.

W roku 1926 rozpiętość w produkcji przemysłowej była jak 1:32. W Kazachstanie produkcja przemysłowa na 1 mieszkańca wynosiła 7 proc. poziomu ZSRR, w zachodniej i wschodniej Syberii od 10 do 20 proc. średniego poziomu ZSRR. Obecnie owe rozpiętości kształtują się jak 1:4; przy czym najniższy poziom mają takie republiki jak: Uzbekka czy Tadżycka SRR. Ale i w nich produkcja przemysłowa na 1 mieszkańca wynosi prawie 50 proc. średniego poziomu Związku Radzieckiego.

Ogólnie zatem można stwierdzić, że główne cele gospodarcze nakreślone w latach dwudziestych, zostały przez Związek Radziecki, w rzeczywistości, osiągnięte.

Olbrzymi potencjał gospodarczy, powstały w wyniku tego szybkiego rozwoju, stworzył nową jakość w podwojnym sensie: gospodarka radziecka stała się gospodarką rozwiniętą; Związek Radziecki przekształcił się w mocarstwo przemysłowe. Ale obok tego równocześnie powstały przesłanki dla przekształceń jakościowych w samym przemysle, które już kilka lat temu zostały zapoczątkowane. W tym także kierunku zmierzają reformy w systemie zarządzania gospodarką narodową. Te jakościowe przekształcenia dotyczą trzech głównych dziedzin: część istniejącego aparatu produkcyjnego ulega modernizacji; do odnowienia jest szybki postęp w tworzeniu nowoczesnych gałęzi przemysłu dóbr produkcyjnych (niektóre gałęzie chemii, elektroniki, przemysł maszyn lekki itp.); i wreszcie w rozwoju rolnictwa i wroście dochodów ludności silny bodziec rozwoju ma przemysł dóbr konsumpcyjnych, zarówno krótko jak i długoterminowo.

JERZY KLEER

SPROSTOWANIE

Do pierwszej części artykułu Eugeniusza Szyra pt. „Aktualne zadania postępu organizacyjnego” (ZG nr 44 z 29.X. br.) wkradły się następujące nieścisłości:

na str. 2, szpalta 2, wiersz 13 od dołu, zamiast „Dlatego dochodzi...” powinno być „Do tego dochodzi...”

na str. 2, szpalta 5, wiersz 32 od góry, zamiast „produkcyjnego” powinno być „rzemieślniczego”

na str. 2, szpalta 5, wiersz 54 od dołu, po słowie „evidencji” powinien być przecinek

na str. 2, szpalta 3, druga część akapitu szóstego, zaczynająca się od słów „Natomiast koncentracja produkcji...”, a kończąca się na słowach „... staje się procesem powszechnym” powinna brzmieć jak następuje:

„Specjalizacji podlega również sama produkcja finalna, co wyraża się w ograniczeniu liczby wytworzanych rodzajów wyrobów, w zwiększeniu seryjności i masowości produkcji. W konsekwencji następuje koncentracja produkcji polegająca przede wszystkim na zwiększeniu rozmiarów produkcji technologicznej.”

nologicznej, jednorodnych wyrobów lub grup wyrobów w jednym przedsiębiorstwie, a także w określonych przypadkach w jednym wydziale produkcyjnym.

Koncentracja produkcji znajduje również wyraz w wyodrębnieniu określonych procesów technologicznych, a także czynności remontowych, obliczeniowych itp. na rzecz przedsiębiorstw wytworzących produkt finalny. W ten sposób koncentracja produkcji, zwiększenie jej rozmiarów w ramach danej jednostki wytwórczej staje się zjawiskiem powszechnym.”



KRAJE BIEDNE STAJĄ SIĘ JESZCZE BIEDNIEJSZE

Kraje biedne stają się jeszcze biedniejsze. Do wniosku tego prowadzi analiza sprawozdania Światowego Banku Rozwoju za 1966-67 rok. Eksport z krajów rozwijających się wzrasta powoli i nie nadąża za wzrostem zadłużenia, a pomoc krajów przodujących gospodarczo nie wykazuje tendencji do wzrostu.

W 95 krajach niedorozwiniętych gospodarczo, objętych statystyką Banku, wypłaty z tytułu amortyzacji i oprocentowania zaciągniętych pożyczek wzrosły w okresie 1962-1966 przeciętnie o 10 proc. rocznie i pochłaniają obecnie trzecią część oficjalnej pomocy państw przodujących, podczas gdy eksport surowców pod względem objętości, ale nie wpływów, ze względu na spadek cen, zwiększał się zaledwie o 5,5 proc. rocznie.

Zmienił się także na niekorzyść dla krajów trzeciego świata charakter pomocy okazywanej przez państwa Zachodu — zamiast do-

tacji coraz częściej udziela się one pożyczek. Pomimo wzrostu drożyzny i w konsekwencji spadku siły nabywczej pieniądza wielkość globalnej pomocy państw zachodnich dla krajów trzeciego świata, na przestrzeni lat 1961-1966, niewiele wzrosła, a w paru przypadkach nawet się zmniejszyła.

Pomoc czterech potentatów zachodnich w ostatnich latach kształtowała się, jak następuje: Stany Zjednoczone — 3447 mln dol. w 1961 roku i 3634 mln dol. w 1966 roku; Anglia — 457 mln dol. w 1961 r. i 501 mln dol. w 1966 r.; Francja — 949 mln dol. w 1961 r. i 721 mln dol. w 1966 r.; Niemiecka Republika Federalna — 618 mln dol. w 1961 r. i 490 mln dol. w 1966 roku.

Na wymienione 4 państwa przypada około 80 proc. pomocy okazywanej przez kraje kapitalistyczne. Pozostałe 20 proc. udzieliły: Australia, Holandia, Japonia, Kanada, państwa skandynawskie i parę innych krajów. Ogółem z 18 krajów założycieli International Development Agency (Międzynarodowa Agencja Rozwoju — IDA) wpłynęło do 95 krajów trzeciego świata tytułem pomocy 6048 mln dol. w 1961 roku, a w 1966 roku — 6483 mln dol. Pomocy udzielano przeważnie za pośrednictwem instytucji międzynarodowych.

Dopływ kapitałów prywatnych z 4000 mln dol. w 1961 roku zmniejszył się w 1965 roku do 3400 mln dol. W roku zaś 1966 dopływ kapitału prywatnego z USA w stosunku do roku poprzedniego spadł prawie o połowę, wynosząc 880 mln dol., wobec 1870 mln dol. w 1965 roku.

Ogólne zadłużenie 95 biednych krajów, objętych sprawozdaniem Banku Światowego, z 25 mld dol. w 1962 roku wzrosło do 41 mld dol. w 1966 roku, a jego obsługa w roku ubiegłym wyniosła 4 mld dol.

Znaczną część zadłużenia stanowiły krótkoterminowe kredyty towarowe. W Brazylii np. 63 proc. wypłat dokonanych w 1965 roku przypadało na spłaty zagranicznym dostawcom.

IDA, jako instytucja powołana wyłącznie do ulgowej pomocy krajom biednym, z braku odpowiednich funduszy niewiele mogła zrobić. Całość pomocy IDA do dnia 30 czerwca 1967 roku wyniosła wszystkich 1700 mln dol. (MF)

ZYCIE
GOSPODARSTWA

PRASA

o problemach gospodarczych

Tygodniki z ostatniego okresu poświęcone są w większości problemom związanym z obchodami 50 rocznicy Rewolucji Październikowej. Czytelnicy otrzymali potężny zastrzyk wiedzy o Związku Radzieckim, przypomniano udział Polaków w Rewolucji, reportaże i eseje literackie zbliżyły nas zarówno do współczesnych problemów, którymi żyją nasi wschodni sąsiedzi, jak i do świadomości drogi, którą przeszedł ten naród w ciągu minionych 50 lat.

Również i nasze pismo starało się w poprzednim numerze zaprezentować możliwie wszechstronnie gospodarkę ZSRR oraz na tym tle pokazać wiezy ekonomiczne, jakie leżą nas ze Związkiem Radzieckim. Dlatego też w niniejszym przeglądzie nie będziemy omawiać poszczególnych pozycji związanych z powyższą tematyką (nie byłoby to zresztą — ze względu na ograniczone miejsce — możliwe), ale wrócimy do spraw krajowych, na własne podwórko. Szczególnie, że na tym podwórku dzieje się szereg rzeczy ważnych i ciekawych, choć może nie znajdujących one jeszcze szerszego oddźwięku w publicystyce ekonomicznej.

Jesteśmy w okresie kończenia prac nad planem przyszłego roku i wytycznymi na rok 1969. A więc

nad rozwojem w okresie, który nie tylko będzie decydujący dla wykonania obecnego planu pięcioletniego, ale również w dużej mierze zdeterminuje kierunki działania w przyszłości. Nie czas jeszcze omawiać zasadnicze wskaźniki, ale warto zwrócić uwagę na parę spraw, co prawda marginesowych w skali wielkich problemów makroekonomicznych, niemniej istotnych dla poszczególnych dziedzin gospodarki.

Pierwsza z nich to problem budownictwa wiejskiego. Okazją do poruszenia tego tematu jest artykuł Wilhelminy Skulskiej w „POLITYCE” pt. „Kto ma to zrobić?” I choć autorka ogranicza się do omówienia pozytywnych i negatywnych (tych ostatnich jest znacznie więcej) przykładów wykorzystywania SGP-ów dla gromadzenia oszczędności na budownictwo indywidualne — sprawa ma aspekt szerszy. Uchwała Rady Ministrów z 1964 r. zapewniała określone przywileje głównie przy nabywaniu materiałów budowlanych dla tych chłopów, którzy przez rok lub dwa (w zależności od charakteru budynków, jakie mają zamiar budować) będą gromadzić oszczędności na specjalnych „budowlanych” książeczkach. Generalnie chodzi o to, by chłop oszczędzał pienia-

dze, a nie „chomikował” materiały budowlane. Zmagazynowane bowiem na wsi w indywidualnych gospodarstwach materiały budowlane mają wartość, wg szacunku Ministerstwa Budownictwa — 3 mld zł, wg szacunku dokonanego przez ekonomistów z Poznania — 8 mld zł. Roczny przydział materiałów budowlanych dla wsi wynosi ok. 5,5 mld złotych. A ilość książeczek docelowych otwartych przez SGP-y w ciągu ostatnich 3 lat z trudem dociega do 10 tysięcy. Widąc więc wyraźnie, że chłop wolał gromadzić deski i cegły niż pieniądze. Przyczyny tego stanu rzeczy autorka widzi przede wszystkim w dwóch faktach: braku odpowiedniej informacji i propagandy oraz częstym niewywiązywaniu się SGP-ów z obowiązku zapewnienia oszczędzającym możliwości nabywania materiałów budowlanych.

Rzecz sama w sobie ważna, ale odcinkowa. Jej walor wychodzi dopiero, gdy rzucimy ją na szersze tło. Wiadomo, że obecnie jednym z najważniejszych problemów w naszej gospodarce — to zapewnienie dalszego polepszenia równowagi rynkowej. Wymaga to szeregu różnych posunięć. W wielu jednak przypadkach zwiększenie ilości atrakcyjnych i poszukiwanych na rynku artykułów wymaga czasu i sporych środków inwestycyjnych. Do takich artykułów należą bez wątpienia materiały budowlane. Gromadzenie więc środków finansowych przez ludność wiejską na cele budowlane w Spółdzielniach Oszczędnościowo-Pożyczkowych ma kapitalne znaczenie nie tylko dla racjonalniejszego niż dotychczas

wykorzystywania materiałów budowlanych, lecz i dla polepszenia równowagi rynkowej w ogóle. Problem, jak wynika z faktu wydania odpowiedniej uchwały już ponad 3 lata temu, został dostrzeżony, natomiast realizacja słusznych postanowień tej uchwały rozbija się o fakt, że — jak pisze autorka — nie ma kto tego robić.

Chcieliśmy również zwrócić uwagę na artykuł w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM” pt. „Portrety naszych miast” p. Włodek Szolgin. Autor przedstawia w skrócie historię powojennej rozwoju naszych miast, koncentrując uwagę na miastach małych i niewielkich (do 20 tys. mieszkańców). Problem wielokrotnie już omawiany, szansa aktywizacji, wynikająca z uprzedmiotowienia kraju nie może od razu objąć całej sieci osadniczej, marginesy procesów urbanizacyjnych, choć coraz mniejsze, domagają się rozwiązania. Autor podkreśla szanse, jakie daje dekoncentracja, nie analizuje jednak jej dotychczasowego wpływu na aktywizację choćby miast województwa warszawskiego. Tymczasem dekoncentracja nie jest procesem łatwym (mówiono o tym ostatnio na Plenum Stolecznego KW PZPR), pewnie nadzieje jakie rozbudziła jej zapowiedź nie realizują się ani tak szybko, ani tak bezboleśnie, jak to się parę lat temu wydawało. Plan na najbliższe dwa lata i ten problem będzie musiał uwzględnić w stopniu szerszym niż dotychczas.

S. C.

Aktualności

TENDENCJE W SKUPIE MLEKA

W okresie minionych 3 kwartałów br. poziom dostaw mleka był o 4,3 proc. wyższy niż w analogicznym okresie ub. roku. O ile w ub. roku i I półroczu roku bieżącego skup mleka miał tendencję wzrostową, to w ostatnich miesiącach nastąpiło zahamowanie, a nawet spadek poziomu skupu. Ilustrują to następujące wskaźniki: w I półroczu br. skupiono mleka o 7,2 proc. więcej niż w tym samym czasie ub. roku. W lipcu br. wzrost skupu mleka wyniósł 2,6 proc., w sierpniu br. skup obniżył się o 1 proc., a we wrześniu br. — o blisko 2 proc. Obniżenie skupu mleka jest zapewne wywołane spadkiem cen mleka na skutek pogorszenia się w II półroczu br. stanu pastwisk m. in. w wyniku suchego lata i suchej jesieni. (m. w.)

POMYŚLNY PRZEBIEG SKUPU ZBÓŻ

Skup zbóż z tegorocznych zbiorów przebiega pomyślnie. W okresie od 1 lipca do 20 października br. skupiono 2,5 mln ton zbóż, tj. o 17,5 proc. więcej niż przed rokiem. Szczególnie wysoko zostały dostawy z FGH, bo o 35 proc. Indywidualni rolnicy dostarczyli o 10 proc. więcej zbóż niż przed rokiem, przy czym poważną część dostaw stanowiły zboża z kontraktowania.

Jeżeli mowa o kontraktacji zbóż, to warto poinformować, że rozwija się ona nadal zadowalająco. Do końca września br. wykonano już blisko 50 proc. planu kontraktacji, a obszar, zakontraktowany pod uprawę zbóż, zwiększył się o ok. 64 proc. w porównaniu z obszarem zakontraktowanym w analogicznym okresie ub. roku. (m. w.)

PRZEWOZY PASAŻERÓW PRZEZ PKP I PKS

W bieżącym roku notuje się stosunkowo skromny wzrost przewozów pasażerów przez PKP. W okresie styczeń-wrzesień br. ilość pasażerów wzrosła o 1,4 proc. Jeśli jednak wziąć pod uwagę ilość kilometrów przejechanych przez pasażerów, to okazuje się, że wskaźnik tzw. „pasażero-kilometrów” był w omawianym okresie prawie identyczny, jak rok temu.

Inaczej przedstawia się sytuacja w PKS. Ilość pasażerów przewiezionych przez komunikację samochodową wzrosła o 13,7 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ub. r., ale nieco wolniej wzrosł wskaźnik tzw. „pasażero-kilometrów” (o 11,9 proc.). (m. w.)

AKUMULACJA FINANSOWA W BIEŻĄCYM ROKU

Dynamika akumulacji finansowej uzyskiwanej w przedsiębiorstwach uspołecznionych w tym roku jest bardzo niska. W okresie 8 m-cy br. uzyskano w przedsiębiorstwach ok. 117 mld zł akumulacji finansowej, tj. tylko o 1,3 proc. więcej niż w analogicznym okresie ub. roku. Plan zakładał wzrost akumulacji o 2,7 proc. Na niski wzrost akumulacji finansowej wpływa szereg czynników. Wśród nich istotne znaczenie mają dokonane w tym roku regulacje plac, których skutki finansowe szacuje się w tym roku, na blisko 2 mld zł.

Nie bez wpływu na kształtowanie się akumulacji pozostają zmiany w strukturze produkcji, na rzecz wyrobów mniej rentownych, co dotyczy wielu przedsiębiorstw, a zwłaszcza przemysłu ciężkiego, lekkiego i spożywczego.

W przemyśle ciężkim nastąpiły zmiany cen niektórych surowców, co podniosło koszty, a także w strukturze produkcji przemysłu maszynowego zachodzą zmiany na rzecz produkcji mniej rentownej (maszyn rolniczych, niektóre typy maszyn ciężkich).

W przemyśle lekkim nastąpiło zahamowanie produkcji niektórych typów artykułów bawełnianych lub bawełno-podobnych, wskutek spadku popytu (m. in. na popielnicę). W przemyśle spożywczym istotną rolę odegrała zmiana struktury popytu na papierosy, na rzecz papierosów taniejszych, pod wpływem zmiany cen. Stawianie więc w szeregu czynników obiektywnych powodujących zmniejszenie tempa wzrostu akumulacji. Są jednak i takie, które wymagają przezwyciężenia, jak np. zbyt wysoki przyrost zatrudnienia, niedostosowanie produkcji wielu przedsiębiorstw do potrzeb rynku oraz zbyt słaby nacisk na rozwijanie produkcji przemysłowych środków konsumpcyjnych, które na ogół są wysoko rentowne. (m. w.)

SZYBKI ROZWÓJ PRODUKCJI PRZEMYSŁU CHEMICZNEGO

Jak już wielokrotnie podawaliśmy spośród wszystkich dziedzin produkcji najszybciej rozwija się produkcja zakładów resortu chemii. Wprawdzie już plan roczny zakłada ponad 11 proc. wzrost produkcji, ale w okre-

sie minionych 3 kwartałów br. produkcja wzrosła o przeszło 13 proc. gdy w całym przemyśle o ok. 8 proc.

Najbardziej dynamicznymi dziedzinami przemysłu chemicznego jest produkcja nawozów azotowych (wzrost o ok. 28 proc.), włókien syntetycznych (o ponad 24 proc.), polichloru winylu (ok. 15 proc.) i chloru (ok. 15 proc.). (m. w.)

JAK ROZWIJA SIĘ RZEMIOSŁO

Wysoki wzrost obrotów rzemiosła z zakładami gospodarki uspołecznionej, obserwowany w latach 1966—1967, przyczynił się do ożywienia rozważań nad prawidłowością rozwoju rzemiosła. Wyrażane są również obawy, że rzemiosło rozwija się przede wszystkim w mieście, a potrzeby ludności wiejskiej nadal zaspokajane są w niewielkim stopniu. Dla uzasadnienia tej ostatniej tezy przytoczane są dane, wskazujące, że w br. szybciej wzrasta zatrudnienie w rzemiosle w miastach niż na wsi. Podnoszone są też zarzuty, że niektóre zakłady rzemieślnicze osiągają wysokie dochody, przy stosunkowo niskim opodatkowaniu.

W związku z tym wątpliwościami warto przypomnieć, że dopiero niedawno podjęte zostały niektóre decyzje, zmierzające do stworzenia korzystniejszych warunków rozwoju rzemiosła (ulgi podatkowe, przydziały materiałów, lokali, kredytów i inne udogodnienia). Zle byłoby więc, gdyby już w ślad za pierwszymi symptomami ożywienia w rzemiosle nastąpiły ponownie ograniczenia w możliwościach jego rozwoju.

Wiadomo bowiem, że nigdzie na świecie nie istnieje rzemiosło czyste usługowe. Rzemieślnicy wszędzie podejmują chętnie produkcję w ramach kooperacji z zakładami produkcyjnymi, a także wykonują na ich rzecz usługi, zwłaszcza remontowo-budowlane. Nie ma więc chyba żadnego uzasadnienia dla hamowania tego rodzaju działalności rzemiosła i u nas. Nie ma bowiem ani potrzeby, ani możliwości obciążania przedsiębiorstw budowlanych wykonywaniem drobnych remontów i robót budowlanych. Warte wykorzystania są też chyba możliwości zaoszczędzenia znacznych nakładów inwestycyjnych na rozwój produkcji wielu drobnych detali przez przemysł kluczowy i drobną wytwórczość, skoro detale te mogą być dostarczane przez rzemiosło.

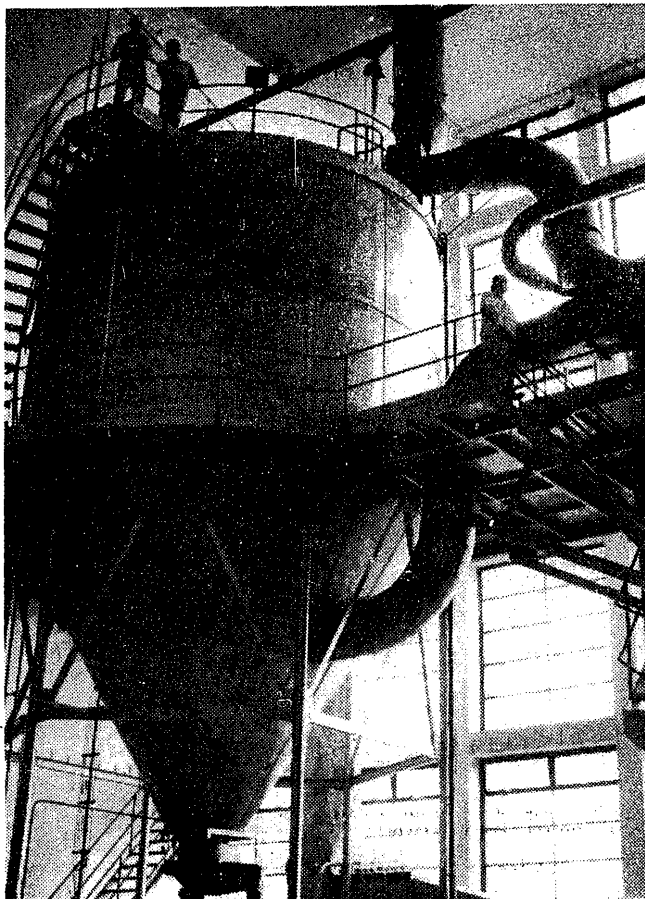
Jeżeli chodzi więc o współpracę rzemiosła prywatnego z uspołecznionym przemysłem i handlem, to problem polega nie na ograniczaniu tej współpracy, ale na jej rozwinięciu wszędzie, gdzie to jest uzasadnione ekonomicznie i na wzmocnieniu kontroli nad rzetelnością zawieranych i wykonywanych umów. (Krg)

WSKAŹNIK CEN W II KWARTALE BR.

Według danych GUS (por. Biuletyn Statystyczny nr 9) ogólny wskaźnik cen towarów i usług w miesiącach IV—VI br. wyniósł 103,2 proc., jeśli przyjąć za 100,0 proc. poziom cen w 1965 r. W analogicznym okresie ub. roku poziom cen był o 1,6 proc. wyższy niż w 1965 r. Oznacza to, że w tym roku w II kwartale ceny wzrosły o ok. 1,5 proc. w porównaniu z ich poziomem w tym samym czasie ub. roku.

Zastępuje na uwagę fakt, że w okresie dwuletnim ceny konsumpcyjnych towarów niekiedy wzrosły szybciej, niż ceny towarów żywnościowych. Wskaźnik cen dla konsumpcyjnych towarów nieżywnościowych wynosi bowiem 103,0 proc., podczas gdy towarów żywnościowych 101,3 proc. (100,0 proc. — 1955 r.).

Najwyższy wzrost cen nastąpił w dziedzinie usług, zwłaszcza konsumpcyjnych, których wskaźnik cen wynosi 113,4 proc. (100,0 proc. — 1955 r.). W przypadku ogółu usług wskaźnik wynosi — 110,7 proc. (m. w.)



W Żninie na Pomorzu oddano do użytku drugą w kraju nowoczesną wytwórnię proszku z odtuszczonego mleka, którego przerabia się tu około 100 tys. litrów dziennie. Proszek ten jest dla przemysłu paszowego cennym składnikiem do wyrobu mlekozastępczych pokarmów, stosowanych szczególnie przy wychowie cieląt. Wytworzenie cieląt mlekami pełnymi, stanowiącym najdroższą paszę, rzutuje na koszty wychowu. Dlatego też pożytki zastępcze, których głównym składnikiem jest sproszkowane chude mleko dają hodowcom duże oszczędności. Na zdjęciu: fragment urządzeń proskowni mleka w Żninie.

CAF — Gili

Szkolnictwo ogólnokształcące

Materiały Głównego Urzędu Statystycznego przyniosły interesujące dane dotyczące szkół podstawowych i liceów ogólnokształcących. Wynika z nich, że aktualnie (dane z 20.IX.67) w 26582 szkołach podstawowych uczy się ponad 5,7 mln uczniów, a w szkołach ogólnokształcących ponad 305 tys. uczniów. W obecnym roku szkolnym nastąpił dalszy wzrost liczby uczniów szkół podstawowych (o ok. 184 tys.), co wynika z faktu, że prawie wszyscy promowani w klasach VII kontynuują dalej naukę w szkole podstawowej (w roku ubiegłym tylko 59,3 proc. promowanych realizowało ósmy rok nauczenia w klasach VIII szkół podstawowych). Jednocześnie obser. wujemy dalszy spadek liczby uczniów w klasach pierwszych (o ponad 47 tys.).

W roku szkolnym 1967-68 nie podjęto nauki w szkołach podstawowych ponad 40 tys. spośród uczniów, którzy w końcu ubiegłego roku szkolnego otrzymali promocję do następnych klas lub też „skazani” zostali na powtórzenie klasy. Ponadto ok. 20 tys. uczniów przebrało naukę w ciągu ubiegłego roku szkolnego. Zjawiska powyższe uznać należy za niepokojące, zwa-

żając że, jak wynika z danych z 15.XI.66, ponad 40 tys. dzieci w wieku szkolnym nie realizowało obowiązku szkolnego.

Liczba oddziałów w szkołach podstawowych wzrosła w porównaniu z ubiegłym rokiem szkolnym o ok. 7 tys. oddziałów. Przeciętna liczebność uczniów w oddziałach szkół podstawowych utrzymała się mniej więcej na tym samym poziomie, tj. w szkołach miejskich ok. 34 uczniów na oddział, w szkołach wiejskich — ok. 20. Spore dysproporcje między województwami w województwach wynikają przede wszystkim ze względów demograficznych np. we wsiach białostockich na jedną klasę szkolną przypada ok. 16 uczniów, a w Krakowskim ponad 22. Nadal wysoka przeciętna wypada w liceach ogólnokształcących — 35,6 uczniów w jednej klasie (przy 38,2 w latach 1964-66), co niezbyt korzystnie wpływa na poziom nauczania. Dysproporcje między województwami są dość znaczne. Najniższą przeciętną liczbę uczniów na jeden oddział wykazują województwa: m. st. Warszawy (32,9), szczecińskie (33,5), m. Łódź (33,9), najwyższą natomiast: lubelskie (38,7), bydgoskie (37,1) oraz gdańskie i m. Poznań (37).

Reforma ustroju szkolnego w tym roku obejmuje licea, w których uczy się w klasach I (na podbudowie ośmiu klas szkoły podstawowej) ponad 88,8 tys. uczniów, a w klasach X i XI — prawie 217 tys. uczniów. Liczba uczniów w liceach jest o 17 tys. mniejsza niż w roku ubiegłym. Do liceów przyjęto wspomnianą wyżej ilość absolwentów szkół podstawowych (ponad 88,8 tys.) — na ogólną liczbę 369,5 tys. absolwentów co stanowi zaledwie 71 proc. przyjętych w porównaniu z rokiem szkolnym 1965-66 i stanowi najniższą liczbę przyjętych do liceów od 1960 roku. Od roku szkolnego 1960-61 liczba uczniów klas VIII wynosiła w kolejnych latach: 106 tys., 107 tys., 112 tys., 113 tys., 119 tys., i 124 tys. w roku szkolnym 1965-66.

W klasach maturalnych uczy się w roku bieżącym ponad 96 tys. uczniów, z tego największą kadrą kandydatów na wyższe studia dysponować będzie województwo katowickie (ponad 9 tys.), Warszawa (ponad 7,5 tys.) oraz województwo warszawskie (ponad 6,8 tys.) i poznańskie (6 tys.). (J.w.)



NAUKI I TECHNIKI

Zabezpieczenie żywności

Po kilkuletnich próbach laboratoryjnych firmy brytyjskie oferują do sprzedaży urządzenia do długotrwałego zabezpieczania żywności przed zepsuciem lub zniszczeniem przez szkodniki. W urządzeniach tych wykorzystano promieniowanie gamma do niszczenia bakterii i szkodników, a także do zapobiegania kiełkowaniu warzyw i zbóż. Źródłem promieniowania jest przewoźnik kobalt 60. Metoda ta jest znacznie skuteczniejsza niż przechowywanie żywności w niskich temperaturach lub w środowiskach gazowych. Napromieniowane produkty nie są niebezpieczne dla zdrowia konsumentów. „Elektronique Industrielle” nr 2/67

Sterylna mieszanka

W laboratorium chemicznym amerykańskiego centrum rakietowego zakończono badania nad mieszkanką napędową o całkowitej sterylności. Dzięki jej zastosowaniu gąną wszelkie bakterie znajdujące się w rakiecie. Jest to niesłychanie ważne dla przyszłych podróży międzyplanetarnych, ponieważ dzięki użyciu nowej mieszanki mieszankę ziemi nie przeszedłaby na inne planety tak przecież dokuczliwych i niebezpiecznych organizmów jakimi są bakterie. (Motor nr 35/67)

Nowy środek bakteriobójczy

Powstał nowy, opatentowany już środek bakteriobójczy wynalazku dr. Tadeusza Rywaja i Mariana Dąbkowskiego z Bydgoszczy. Posiada on silne właściwości bakteriobójcze, a jednocześnie łatwo rozpływa się w wodzie i alkoholu zachowując trwałość. Środek ten, bez zapachu i barwy, może być użyty do dezynfekcji narzędzi chirurgicznych, kosmetycznych oraz do wszystkich innych celów higieniczno-sanitarnych w handlu, przemyśle, medycynie, rolnictwie, weterynarii, gospodarstwie komunalnym i gospodarstwie domowym. Można go wykorzystywać nawet przy wewnętrznej odkażaniu organizmu, wprowadzając dożylnie — kiedy bakterie są odporne na antybiotyki. (BNT—PAP)

Polerowanie jonowe

Niezwykłego, choć przypadkowego odkrycia dokonali trzech naukowców uniwersytetu w Arizonie. Stwier-

dził on, że strumień cząsteczek materialnych z ładunkami elektrycznymi, skierowany na powierzchnię materiału twardego, częściowo wygładzonego powoduje wysoce jakościowe wypolerowanie powierzchni. Nową metodę polerowania zamierza się zastosować m. in. do wygładzania luster teleskopów astronomicznych. (PT nr 36/67)

„Robot” sprawdza błyskawicznie

Polska znajduje się w czołówce, i to bardzo niewielkiej grupie europejskich, które wprowadziły u siebie urządzenia do automatycznego pomiaru jakości pracy telefonistów łącz między narodowych. Aparaturę pomiarową, nazwaną „Robotem”, budował zespół pracowników Głównego Urzędu Telekomunikacji Między-miastowej przy udziale naukowców z Politechniki Warszawskiej i PAN. Kierownikiem zespołu wykonawczego był mgr inż. Jerzy Łyczkowski. Zastosowanie „Robota” sprawdziło udział człowieka do przygotowania programu i naciśnięcia klawisza. Aparatura włącza się automatycznie, omija łączy zajęte w danej chwili i przechodzi do wolnego. Rozmawiający abonenci i telefonistki nie odczuwają zupełnie przeprowadzania pomiaru. Dotychczas trzeba było połączyć bardzo złożonych badań, służbowe dla porozumienia się techników. Dzięki automatycznej rejestracji wyników i bardzo dużej dokładności zastosowanych cyfrowych mierników i generatów pomiarowych wyeliminowane zostały czynniki, które mogłyby doprowadzić do jakiegokolwiek błędu. Czas pomiaru wynosi ok. 30 sek., w przypadku bardzo złożonych badań, a pomiary proste, bieżące, trwają zaledwie 10 sek. Pomiar tradycyjnym sposobem trwał ok. 1 godziny. (BNT—PAP)

170 pasażerów na minutę

W Centralnym Biurze Konstrukcji Maszynowych w Bytomiu opracowano dokumentację nowego typu schodów ruchomych przeznaczonych do stosowania w domach towarowych, na dworcach kolejowych, dr. Schody mają szerokość 1 m, są stosowane do pokonywania różnic wysokości od 2,5 do 6 m i mogą przewieźć 130-150 pasażerów na minutę. Przy stosowaniu nowoczesnych mechanizmów schodów mają dużą trwałość i są cichobieżne. (BNT—PAP)

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacj.), Mirosław Dynner, Henryk Flakierski Romuald Gadowski (zast. red. nacj.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krawczak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańskowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikolajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pałuszka, Grzegorz Płaski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szydzier, Jan Werner, Barbara Wilewska, Zbigniew Wycieczany, Janusz G. Zieliński.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępcy redaktorów naczelnych 28-53-57 i 28-53-52 sekretarz redakcji 28-53-92, redaktorzy 28-53-42 i 28-53-54, sekretariat: 28-53-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wd. „Prasa Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-92, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Prenumeratę krajową przyjmuje urząd pocztowy, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch”, Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kół Portu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kół Portu Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejcka 15/17, na miejscu lub na zamówienie z załączeniem pocztowym, konto Nr 114-610004 VII O.N. Warszawa.

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