

Dynamika - równowaga

W ROKU przyszłym rozwój gospodarczy utrzymuje się w dotychczasowym stosunkowo szybkim tempie. Projekt NPG na rok 1968 r. zakłada akcenty ogólnej dynamiki w taki sposób, aby wyeliminować napięcia powstałe w roku bieżącym i zapewnić harmonijny wzrost produkcji i spożycia w warunkach równowagi rynkowej. Jednocześnie wzmacniać się musi ogólna efektywność gospodarowania i tempo zmian strukturalnych itp. Z referatów wygłoszonych w Sejmie przez Przewodniczącą Komisji Planowania S. Jedruchowskiego oraz Ministra Finansów J. Albrechta, tezy te wynikają w sposób niedwuznaczny. Główne więc problemy gospodarcze w najbliższej przyszłości — z punktu widzenia zarówno rzeczowego, jak i finansowego — sprowadzają się do energicznego realizowania zadań o charakterze przede wszystkim jakościowym.

Realne warunki dla projektowanych celów stwarza dochód narodowy, który wzrośnie o 4,8 proc., czyli o 0,5 proc. więcej niż w roku bieżącym (dochód wytworzony będzie równy podziałem). Na tej podstawie planuje się wzrost części dochodu narodowego przeznaczanej na spożycie o ok. 5 proc. Akumulowana część dochodu wykazuje niższe tempo wzrostu — o 4,5 proc., zaś inwestycje netto zwiększą się tylko o 4 proc. Spożycie indywidualne ma wzrosnąć o ok. 4,6 proc., zbiorowe — o ok. 8 proc. Oznacza to, że na 1 mieszkańca spożycie indywidualne wzrośnie o ok. 3,6 proc. w porównaniu z rokiem bieżącym.

Głównym narzędziem realizacji polityki gospodarczej w dłuższym okresie są oczywiście inwestycje. Jednakże w przyszłym roku tempo ich wzrostu (o 5,8 proc.) w porównaniu z latami 1966—1967 będzie nieco zwolnione — do granic ustalonych dla tego okresu w planie 5-letnim. Rozpoczęcie budowy szeregu obiektów przesunięto z I na II półrocze 1968, bądź jeszcze dalej, co umożliwi koncentrację i skrócenie cyklu inwestycji. Nakłady na obiekty planu centralnego, które stanowią wezłowe punkty wieloletniego programu rozwoju, zachowują jednak stosunkowo wysoką dynamikę. Obniżeniu natomiast ulegną szybko dotychczas rosnące inwestycje przedsiębiorstw i tzw. drobne („B”), zaś wydatkowanie tych kwot poddane będzie bardziej wnikliwej kontroli bankowej, preferując efekty w zakresie efektywności, rentowności produkcji eksportowej i na rynek krajowy. Istotną wagę ma także ustalenie, że ok. 40 proc. całości nakładów na inwestycje produkcyjne w przemyśle stanowią będą wydatki na rekonstrukcję i rozbudowę istniejących zakładów.

Produkcja przemysłowa, będąca głównym czynnikiem wzrostu dochodu narodowego zwiększy się, licząc globalnie, o 7,1 proc.; produkcja czysta ma wzrosnąć o 7,7 proc. Kontynuując zmiany struktury przemysłowej, stosownie do potrzeb społecznych oraz światowych tendencji rozwojowych, najwyższe zadania wyznacza się gółgolem pod tym względem wiodącym. Oto projektowane wskaźniki wzrostu produkcji globalnej niektórych gałęzi: przemysł chemiczny — 11,8 proc., elektromaszynowy — 10,2 proc., hutnictwo metali nieżelaznych — 8,5 proc. Niższe niż średnie dla całego przemysłu, lecz wyższe niż w roku poprzednim tempo przyrostu produkcji mają osiągnąć przemysły pracujące dla rynku: odzieżowy — 6,7 proc., skórzano-obuwiany — 6,2 proc., włókienniczy — 5,6 proc. Produkcja materiałów budowlanych zwiększy się o 4,5 proc. Najniższe tempo wykazuje przemysł rolnospożywczy — 1,7 proc., co tłumaczy się częściowo stanem nasycenia rynku (wyroby przemysłowe: cukrowniczy, spirytusowy, olejarski, młynarski), w pewnej zaś mierze ograniczeniem dostaw surowców rolniczych (przemysły: mięsny, mleczarski, ziemniaczany).

Zgodnie z przyjętą metodą (średnie plony 4-letnie) projekt planu liczy się z ok. 15 proc. niższą niż w 1967 roku produkcją globalną rolnictwa. Jednakże w stosunku do średniej wartości produkcji rolnej z lat 1964—1967, ogółem wartość jej w roku przyszłym powinna być większa o ok. 3,4 proc. Ostrożna prognoza jest uzasadniona m. in. 3-letnim okresem dobrych urodzajów, po którym może nastąpić rok gorszy. Modernizując i intensyfikując rolnictwo kierujemy tam nadal wzmocniony strumień środków, mając na celu przede wszystkim wzrost produkcji zbóż. W hodowli dbamy przede wszystkim o wzrost pogłowia bydła i o utrzymanie pogłowia trzody chlewniej na wysokim poziomie z tego roku.

W zakresie handlu zagranicznego projekt planu mierza również do wyrównania powstałych napięć. Wymaga to z jednej strony osiągnięcia stosunkowo wysokiego tempa wzrostu eksportu, głównie maszyn i urządzeń oraz przemysłowych artykułów konsumpcyjnych (o 13 i 12 proc.), oraz ustalenia ogólnych kwot importowanych na niezbędnym poziomie. W rezultacie zamierzamy osiągnąć wyrównane tempo globalnego eksportu i importu (ok. 7 proc.), zaś ujem-

ne saldo w obrocie towarowym znaleźć pokrycie w dodatnim obrocie usługowym.

Jakie w efekcie dochody pieniężne pojawiają się na rynku wewnętrznym i jakimi w zamian towarami będzie on dysponował? Przewiduje się w roku 1968 dalszy wzrost dochodów ludności z funduszu płac o 13,6 mld zł, czyli o 5,6 proc. Ponadto doliczyć tu będzie trzeba regulację plac, pokryte z rezerwy, oraz zapowiedzianą podwyżkę rent i emerytur. Te zwiększone dochody będą mogły znaleźć ujście w zwiększonej o ok. 6,8 proc. masie towarowej w handlu detalicznym. Projekt planu kładzie duży nacisk na dostosowanie struktury dostaw do potrzeb ludności oraz na niezbędny ogólny wzrost poziomu jakościowego wszelkich produktów, zarówno zaopatrzeniowych jak i rynkowych.

Dostawy na rynek żywnościowy uwzględniają potrzebę zwiększenia masy artykułów zawierających białko zwierzęce oraz warzyw i owoców. Tak np. dostawy ryb wzrosną o ponad 14 proc., jaj o ponad 11 proc., owoców cytrusowych o prawie 20 proc. Tuszów roślinnych będzie o 6,8 proc., cukru o 5,5 proc. więcej. Wolniej natomiast będą rosły dostawy mięsa (3 proc.), a ilość masła utrzyma się na poziomie tegorocznym, co częściowo wyrówna się zwiększonymi dostawami smalcu, m. in. z importu. To realistyczne podejście bierze w rachubę napływ surowców z rolnictwa, które, rzecz jasna, nie może rolę w rok tak dynamicznie powiększać swojej produkcji.

Rynek artykułów przemysłowych będzie się rozszerzał w tempie szybszym. Ogólna wartość dostaw z przemysłu lekkiego zwiększy się o 9,4 proc. Jednocześnie najbardziej wzrośnie ilość artykułów przez ludność poszukiwanych, o wysokich walorach użytkowych; dotyczy to zarówno wyrobów przemysłu lekkiego, jak i przedmiotów trwałego użytku.

Mimo pewnych napięć, powodujących m. in. ograniczenie tempa inwestowania, plan przyszłoroczny zapowiada więc kontynuację dotychczasowego przyspieszonego tempa wzrostu dochodów ludności. Wyraża się w tym, stosownie do osiągniętego poziomu rozwoju, pewna nowa cecha naszej polityki gospodarczej. W poprzednich okresach niejednokrotnie zmuszani byliśmy dostosowywać ogólny poziom siły nabywczej do tzw. wąskich gardeł rozwoju, czyli do najniższych odcinków frontu gospodarczego. Zapewniało to równowagę ogólnego rozwoju, ale siłą rzeczy musiało hamować jego tempo. Stosunkowo wysoko już obecnie rozwinięty stan sił wytwórczych stwarza warunki dla bardziej aktywnego działania. Implikuje to przede wszystkim większą elastyczność produkcji w dostosowywaniu się do siły nabywczej ludności nie tylko w ujęciu globalnym, lecz i odcinkowym. Oznacza także sięganie w przypadkach niezbędnych do importu. Równolegle jednak wynika potrzeba większej elastyczności kształtowania struktury popytu stosownie do obiektywnie uwarunkowanych baz surowcową możliwości produkcji — m. in. przy pomocy aktywnej polityki handlowej, polityki cen, reklamy, jak również polityki kredytowej.

Ten zespół środków i metod — reasumując — sprowadza się tedy do równania frontu gospodarczego nie do tempa dziedzin najsłabszych, lecz „w górę”, do poziomu i możliwości bardziej dynamicznych. Tym samym powstają warunki rozwiązywania powstających problemów w oparciu o maksymalizację efektów produkcji w całej gospodarce. Jest to oczywiście działanie śmiałe, wymagające nie tylko coraz większego zaangażowania i odpowiedzialności aparatu gospodarczego, lecz także głębszego społecznego zrozumienia zależności ekonomicznych aktualnego etapu rozwoju naszej gospodarki.

W tym świetle dziedziną mającą istotny wpływ w roku przyszłym, i w coraz większej mierze w latach dalszych, na osiągnięcie zamierzonych celów — będzie praca przemysłu. Jego przeważający i wciąż rosnący udział w tworzeniu dochodu narodowego praktycznie rozstrzyga o naszej możliwości zaangażowania w dziedzinie inwestycji, wyznacza zakres, charakter i tempo zaopatrzenia rynku oraz obrotów zagranicznych. Z biegiem czasu w coraz większym stopniu wyznacza skalę, jakość i dynamikę wzrostu spożycia. Zadania roku przyszłego stawiają na porządek konieczność przyspieszenia postępu technicznego, wprowadzania do produkcji coraz bardziej nowych, zeszłych i atrakcyjnych wyrobów, dalszego wydawnego podniesienia ich jakości i walorów użytkowych. Te czynniki bardziej jeszcze niż ilościowy wzrost produkcji decydować będą o naszych efektach eksportowych oraz wzroście spożycia i wzmocnieniu równowagi rynkowej.

Równie ostro rysują się wymagania wobec przemysłu, gdy rozpatrujemy jego zadania z punktu widzenia finansowego, których charakter i kierunek pokrywa się zresztą całkowicie z rzeczowymi. W roku przyszłym wyznacza się nieuniknioną potrzebę wzmocnienia oszczędności i efektywnego gospodarowania w dziedzinie akumulacji (wzrost o 10 proc.) wymagają, aby wskaźniki zatrudnienia traktować jako maksymalne, główną zaś metodą uzyskiwania przyrostu produkcji powinien być wzrost wydajności pracy. Jednocześnie przemysł musi osiągnąć zaplanowaną obniżkę kosztów materiałowych. Pierwszoplanowe w przyszłym roku są więc nadal takie zadania, jak postęp technologiczny i organizacyjny, dyscyplina pracy i zatrudnienia itp., od czego uzależnione jest uzyskanie pełnych wpływów budżetowych.

Projekt przyszłorocznego planu ustala zadania złożone. Realne wskazki — powiedzmy wprost — w warunkach sprawnego działania wszystkich ogniw gospodarczych, które maksymalną uwagę muszą skierować na kształtowanie procesów unowocześniających wytwórczość pod każdym względem.

W.D.

W NUMERZE:

Z. W. — MODERNIZACJA — str. 1

Ponad pół roku nasz cykl publicystyczny pod ogólnym tytułem „Modernizacja” dokonywał swiadu na obszarze jednego z najbardziej obecnie aktualnych i wspaniałych problemów gospodarki. Przyjęcie tezy, że nasza gospodarka wchodzi w fazę rozwoju przy pomocy metod intensywnych, rzutuje w konsekwencji na wiele dziedzin gospodarowania, ale najbardziej eksponuje problem modernizacji aparatu wytwórczego. Jakie odbicie znajduje ta teza w programach modernizacji przedsiębiorstw i zjednoczeń?

Mirosław Dyrner — KRYZYS GOSPODARKI NRF — str. 1

Gospodarka NRF od połowy ub. roku przeżywa kryzys. „Cud” gospodarczy — jak wykazują publikowane w prasie tego kraju dane — skończył się definitywnie. Nawet w przypadku stosunkowo szybkiego wyjścia z dzisiejszej depresji dalszy rozwój odbywać się będzie typową drogą

kapitałistycznego rozwoju, poprzez hossy i bessy, okresowe salamanie koniunktury.

Krzysztof Krauss — SWEGO NIE ZNACIE — str. 5

Centralne ogrzewanie mieszkań przestało już być nowością. Przywykliśmy do tego, że kaloryfer jest nieodłącznym atrybutem wyposażenia nowoczesnego mieszkania. W skali kraju brytuje tu wyraźnie Warszawa. A ponadto, dzisiejsza Warszawa jest co tu dużo mówić — przykładem niemal bezproblemowym w Europie, eksperymentem, obserwowanym z zainteresowaniem nie tylko w naszym kraju. Dlaczego? Po- przez rozmach, z jakim od kilkunastu lat rozbudowuje się system zdalnego zasilania urządzeń grzewczych w ciepłą wodę.

DYREKTOR PRZEDSIĘBIORSTWA — PAS — DZIEŃ JAK KAŻDY INNY — Michał Sulima — PRZEDSIĘBIORSTWO TO NIE TYLKO DYREKTOR — str. 6

Dalszy ciąg publikacji pamiętników dyrektorów, nadanych na konkurs „Z.G.” i Zakładu Socjologii Pracy IFiS PAN.

Rok XXII

Cena 2 zł

Wzrost gospodarczy

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
26 LISTOPADA 1967 r. Nr 48 (845)

MODERNIZACJA

R OZPOCZĘTY w kwietniu br. nasz cykl pod ogólnym tytułem „Modernizacja” miał dokonać zwiađu publicystycznego na obszarze jednego z najbardziej obecnie aktualnych i wspaniałych problemów gospodarki. Artykuły tego cyklu w większości traktują o poczynaniach modernizacyjnych w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach przemysłowych. Nie dają one systematycznego przeglądu sytuacji, gdyż w tym celu trzeba by wniknąć w całokształt problemów planowania i zarządzania gospodarką. Pozwalała jednak wyrobić sobie poglądy na to, jak w tych jednostkach gospodarczych pojmują się i realizuje modernizację aparatu wytwórczego. Stanowią rzut, okiem na warunki, w jakich działają jednostki gospodarcze — zarówno decydując w dużym stopniu o polityce rozwoju branż (zjednoczeń), jak i wykonawcze (przedsiębiorstwa). Istotne znaczenie ma tu fakt, że zjednoczenia przede wszystkim odpowiedzialne są za opracowanie programów rekonstrukcji techniczno-organizacyjnej, w których głównym elementem powinna być właśnie modernizacja — a obecnie w fazie „wstępującej” jeśli chodzi o ich uprawnienia i obowiązki w kierowaniu rozwojem swych branż. Zadania te stanowią przeto swego rodzaju „test” na ich sprawność, umiejętność operowania rachunkiem ekonomicznym i elastyczność działania.

*

Ogólnie, konieczność i walory ekonomiczne modernizacji aparatu wytwórczego są łatwe do wykazania i zrealizowania, jeśli uzależnić to tylko od określonych decyzji inwestycyjnych i odpowiedniej polityki postępu technicznego. Problem jednak polega na tym, że modernizacja aparatu wytwórczego, a więc inwestycje w istniejący majątek trwały (nazwane także modernizacyjnymi), podlega bardziej skomplikowanemu zależnościom, niż tworzenie aparatu nowego. Wynika to z potrzeb i właściwości osiągniętego etapu gospodarowania, w którym coraz silniej dochodzą do głosu czynniki rozwoju intensywnego, narasta potrzeba pełnego dy-

skontowania potencjału wytwórczego. Jednocześnie nader ostro zarysowuje się problem lepszego dostosowania struktury produkcji do struktury potrzeb społecznych oraz — w związku z tym — wzmocnienia tendencji innowacyjnych w przemyśle.

Choćby program optymalizacji gospodarowania majątkiem trwałym z punktu widzenia wzrostu produkcji, jak i tej struktury nie został jeszcze w sposób kompleksowy przedstawiony, to jednak z zadań gospodarczych formułowanych m. in. w bieżącym planie pięcioletnim niewątpliwie wynika, że rozwiązanie tego problemu staje się palącą potrzebą. Przeciwnie tezy, że nasza gospodarka wchodzi w fazę rozwoju przy pomocy metod intensywnych, rzutuje w konsekwencji na wiele dziedzin gospodarowania, ale — jak się wydaje — najbardziej eksponuje problem modernizacji aparatu wytwórczego. Pośrednie tego potwierdzenie znajduje się w kilku artykułach naszego cyklu, zajmujących się strukturą techniczną inwestycji (udział robot budowlano-montażowych, nazywany także współczynnikami gamma). Aczkolwiek problem w wielu aspektach pozostał nadal otwarty, to jednak wszyscy autorzy byli zgodni co do tego, że tzw. współczynnik gamma jest u nas względnie wysoki. Okoliczność ta stawia również na porządku dnia problem modernizacji aparatu wytwórczego.

Można tę potrzebę rozmaicie dokumentować, ale koniec końców pozostaje ona prostym następstwem faktu, że w miarę jak w procesie intensywnego inwestowania wzrasta majątek trwały, narasta potrzeba jego modernizacji. Majątek trwały, zwłaszcza jego bezpośrednio produkcyjna część, jest podstawą nowoczesnego zjednoczenia, które statutowo odpowiedzialne są za — najogólniej biorąc — zaspokojenie potrzeb gospodarki narodowej w produkowane przez swe branże wyroby przy możliwie najniższych kosztach i na poziomie najwyższego standardu jakościowego. Nasz „zwiađu publicystyczny” nie potwierdza takiego nastawienia zjednoczeń ani w krótkich, ani — tym bardziej — w dłuższych okresach, co musiało wpłynąć na kształt programów podległych przedsiębiorstw.

Wykorzystanie wszelkich rezerw bezinwestycyjnego wzrostu dochodu narodowego, ulepszenie struktury i jakości produkcji nie może

przekroczyć tej bariery, jaką w końcu stanowi poziom techniczny i struktura aparatu wytwórczego.

Uzyskiwanie określonego tempa wzrostu oraz produkcji o wyższej jakości i strukturze za pośrednictwem budowania nowych obiektów są ograniczone przez wielkość środków, jakie możemy przeznaczyć na inwestycje. Przyrost dochodu narodowego z inwestycji nowych jest bardziej kapitałochłonny. Ponadto promieniowanie postępowej techniki (i potęgowanie jej skutków ekonomicznych) jest trudne do pominięcia, jeśli nie zostanie wsparte i powiązane z modernizacją istniejącego potencjału produkcyjnego. Wzrost produkcji zawiera już bowiem w sobie bardziej złożoną treść — zmiany strukturalno-jakościowe. Chodzi o wyższe walory, trwałość i nowoczesność wyrobów, a także — o wyższą wydajność i niższe koszty, czyli o efektywność produkcji. Inwestycje w istniejący aparat muszą prowadzić do jego modernizacji, tworzyć bardziej racjonalne związki między bazą surowcową a przetwórstwem i różnymi gałęziami gospodarki, zwiększać efektywność handlu zagranicznego.

*

Nasz cykl złożony z 30 artykułów dowodzi, że zarysowana wyżej problematyka i cele ekonomiczne o charakterze wybitnie jakościowym nie znalazły zadowalającego odbicia w programach modernizacji. Zarówno przedsiębiorstwa, jak i — zwłaszcza — zjednoczenia nie potrafiły się w wyraźny sposób „oderwać” od istniejących struktur i kierunków rozwoju, bardziej akcentując w swych planach — co i ile, niż — jak, jakim kosztem, w jaki sposób. Jest oczywiste, że w tej dziedzinie główna rola przynajmniej w zjednoczeniach, które statutowo odpowiedzialne są za — najogólniej biorąc — zaspokojenie potrzeb gospodarki narodowej w produkowane przez swe branże wyroby przy możliwie najniższych kosztach i na poziomie najwyższego standardu jakościowego. Nasz „zwiađu publicystyczny” nie potwierdza takiego nastawienia zjednoczeń ani w krótkich, ani — tym bardziej — w dłuższych okresach, co musiało wpłynąć na kształt programów podległych przedsiębiorstw.

Inicjatywy modernizacyjne rozpatrywane pojedynczo robią wrażenie przypadkowych i zapewne niekiedy takimi rzeczywiście są. W skali przedsiębiorstwa, zwłaszcza gdy było ono wyposażone w przestarzały park maszynowy, modernizacja wykazywała się dużymi efektami w postaci wzrostu produkcji i akumulacji. Ale pytania: jaki jest poziom techniczny zmniejszającego aparatu wytwórczego, jakie problemy ekonomiczne i techniczne rozwiązuje się w skali branż czy gospodarki — nie zawsze znajdują wyczerpującą odpowiedź. Dowodzi to, że przedsiębiorstwa podejmując te decyzje są zdane raczej na własne siły i swoje kryteria efektywności, które nie są niestety korygowane w pożądanym kierunku przez zjednoczenia, czego mamy przecież prawo do nich oczekiwać. Inwestycje modernizacyjne służą w bardzo wielu przypadkach zaspokojeniu doraznych potrzeb, jako czynnik zapewniający osiągnięcie planowanej produkcji, określona wydajność pracy żywej, słowem: korzystna relacje wydajności pracy — fundusz płac. Warunki, w jakich działa przedsiębiorstwo, zasady przydziału środków, głównie płac, sprawiają, że raziące nawet dysproporcje między wzrostem wydajności pracy a wzrostem produkcyjnego majątku trwałego nie wywołują większego

DOKONCZENIE NA STR. 10

DOKONCZENIE NA STR. 4

Aktualności

EKSPORT I IMPORT W OKRESIE STYCZNIE-WRZESIEŃ BR.

Nowy Numer Biuletynu Statystycznego (10-67) przynosi interesujące dane dotyczące kształtowania się obrotów handlu zagranicznego w minionych trzech kwartałach br. W okresie tym eksport towarów zwiększył się o 12,7 proc. w porównaniu z jego poziomem w analogicznym okresie ub. r., a import wzrósł o 4,9 proc. Szybki rozwój eksportu nie importu spowodował wydatne zmniejszenie ujemnego salda obrotów handlu zagranicznego. Saldo to w omawianym okresie wyniosło ok. 118 mln zł dewizowych, podczas gdy w ub. roku — ok. 575 mln zł dewizowych. Należy podkreślić, że we wrześniu br. nastąpiła wyraźna poprawa salda obrotów, gdyż — jak to podawaliśmy — jeszcze w sierpniu br. ujemne saldo obrotów wynosiło 258 mln zł dewizowych.

Stosunkowo wysoka dynamika eksportu świadczy — że plan roczny w tym zakresie będzie znacznie przekroczony, gdyż założono w nim wzrost eksportu w porównaniu z ubiegłorocznym poziomem o 8,9 proc. Najwyższej wartości eksportu towarów przemysłowo-konsumpcyjnych, bo o ok. 24 proc., przy czym w tej gru-

DOKONCZENIE NA STR. 12

Kryzys gospodarki NRF

MIROSŁAW DYNER

G OŚPODARKA Niemieckiej Republiki Federalnej znajduje się obecnie w fazie głębokiego regresu gospodarczego, który objął wszystkie jej gałęzie i wszystkie branże przemysłowe. Oznaki kryzysowe pojawiły się wcześniej wiosną 1966 r. Już podczas Międzynarodowych Targów Hanowerskich (kwiecień 1966 rok) — które, mimo swej nazwy, są przede wszystkim głównymi targami sprzętem inwestycyjnym dla rynku wewnętrznego NRF — wystąpił spadek zamówień, zakupów i zmniejszenie się ilości umów zawieranych na dłuższą metę. Początkowo prasa ogólna i gospodarcza starała się sprowadzić oznaki wstrząsów do przyczyn psychologicznych. Jednak dalszy rozwój wydarzeń wykazał, że była to fałszywa i tendencyjna ocena.

W wielu latach hucznego wrzawy o „cudzie gospodarczym”, o „ludowym socjalizmie”, o „przewyższeniu immanentnych sprzeczności gospodarki kapitalistycznej” okazało się, że mimo to w NRF rozwinął się pierwszy w powojennym okresie kryzys gospodarczy, że prawa rodzaje go działają nadal, że społeczeństwo NRF jest społeczeństwem głęboko klasowym, że klasa robotnicza żyje z pracy i

przynajmniej jej jedynie prawo do „rozsądnych” żądań zarobkowych. Część prasy zmuszona była nawet stwierdzić, że Erhard wcale nie był tak genialnym organizatorem zachodniomemieckiego przemysłu, skoro nie potrafił ustreczko od klęski kryzysu, a w ostatnich miesiącach jedynie nawoływał „Mass halten” — co w rzeczywistości skierowane było pod adresem pracujących, „aby zaciśnili pasy”. Czynią oni to obecnie, ale już pod przymusem kryzysowych miesięcy.

KLASYCZNY SCHEMAT

Kryzys jak dotychczas ma przebieg nieomal klasyczny (jakby na złość wszelkim krytykom Marksa). Nie chcemy obecnie analizować wszystkich jego elementów, choćby z tej przyczyny, że procesy kryzysowe trwają i obecnie trudne są do pełnych, sumarycznych ujęć. Chcemy natomiast wydobyc najbardziej charakterystyczne obecne jego cechy.

Regres gospodarczy w NRF rozpoczął się od spadku zamówień na dobra inwestycyjne. W miarę jego rozwoju spadek zamówień płynących z rynku wewnętrznego okazał się coraz głębszy. W tym samym czasie zamówienia zagraniczne w

Prace sejmowe nad projektem Narodowego Planu Gospodarczego na 1988 r. i podstawowym założeniem planu na 1989 r. oraz nad projektem Ustawy Budżetowej na 1988 r. zainaugurowało posiedzenie Komisji Planu Gospodarczego, Budżetu i Finansów z udziałem prezydentów innych komisji sejmowych. W toku obrad posłowie wysłuchali referatu Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów o głównych kierunkach projektu przyszłorocznego planu i podstawowych założeniach na 1989 rok oraz referatu Ministra Finansów o projekcie ustawy budżetowej na 1988 r. (Teksty referatów S. Jędrzychowskiego i J. Albrechta podał prasa codzienna). W dyskusji podkreślono, że przedstawiony projekt planu stwarza warunki realizacji podstawowych założeń i wskaźników planu 5-letniego. Projekt planu uwzględnia wiele dezyderatów, wysuniętych przez komisje sejmowe zarówno w toku zeszłorocznej debaty budżetowej, w toku tegorocznych prac komisji nad sprawozdaniami resortów z wykonania planu i budżetu w roku ub., jak i w ramach bieżącej kontroli nad działalnością resortów. Z szerokiego wachlarza problemów podnoszonych w dyskusji na czoło wysunęły się m. in. sprawy inwestycji, zaopatrzenia rynku wewnętrznego i handlu zagranicznego. Posłowie zwracali uwagę na konieczność zapewnienia efektywności procesu inwestycyjnego w przedsiębiorstwach przemysłowych; chcieli głównie o to, by przed podjęciem decyzji inwestycyjnych badano, czy w pełni wykorzystane są istniejące rezerwy produkcyjne. Postulowano przeciwdziałanie opóźnieniom w realizacji inwestycji szkolnych. Wskazywano na potrzebę zagwarantowania odpowiednich warunków dla realizacji inwestycji w przemyśle lekkim, przy znacznie zwiększonych nakładach na ten cel. W dyskusji podkreślono konieczność zwiększenia produkcji materiałów budowlanych. Zdaniem posłów, poważne znaczenie ma realizacja programu rozwoju produkcji materiałów budowlanych. Omówiono również sprawy organizacyjne związane z rozpatrywaniem projektu planu i budżetu na 1988 rok.

● Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Na posiedzeniu tym KERM powziął uchwałę ustalającą zadania w zakresie przyspieszenia uruchomienia w latach 1968-1970 produkcji wybranych elementów półprzewodnikowych i podzespołów, mających decydujące znaczenie dla dalszego rozwoju przemysłu elektronicznego. Powzięto również uchwałę określającą zakres, zasady i tryb koordynacji działalności resortowych jednostek działających niezależnie od producenta w zakresie kontroli jakości oraz odbiorów technicznych wyrobów. Uchwała ta jest dalszym aktem wykonawczym do ustawy z dnia 17 czerwca 1966 r. o utworzeniu Centralnego Urzędu Jakości i Miar. Na wniosek Ministra Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego KERM powziął uchwałę w sprawie oszczędnej gospodarki drewnem. Uchwała ustala podstawowe kierunki dalszego ograniczania zużycia drewna w gospodarce narodowej.

● Obradowały komitety wojewódzkie PZPR w Poznaniu i Gdańsku. Obrady poznańskie poświęcone były problemom warunków pracy i sprawom socjalno-bytowym. W szczególności uwzględnieniem bhp. Głównym tematem poruszonym na plenum w Gdańsku były sprawy stanu organizacji i zarządzania w zakładach pracujących dla potrzeb przemysłu okrętowego w świetle uchwały VII Plenum KC PZPR.

● W Wiedniu nastąpiło zawarcie nowej 5-letniej umowy handlowej między Polską i Austrią na lata 1968-1972. Nowo podpisana umowa jest już trzecim z rzędu wieloletnim porozumieniem handlowym zawartym przez nasze kraje. Różni się ona jednak od poprzednich. Zawiera bowiem szereg elementów, które powinny przyczynić się do uelastycznienia naszych dotychczas wyłącznie bilateralnych stosunków. Podpisana umowa i protokół roczny uwzględniają stosowanie przez obydwie strony Ogólnego Układu o Taryfach i Handlu (GATT), którego Polska jest członkiem od 18 października br. W dziedzinie cel oznacza to zastosowanie dla polskiego eksportu do Austrii klauzuli największego uprzywilejowania. Nowa umowa wprowadza liberalizację eksportu z Polski maszyn i urządzeń, licznych artykułów chemicznych, szeregu artykułów konsumpcyjno-przemysłowych i wielu innych towarów. Zakłada ona, że już w 1968 roku nastąpi poważny wzrost obrotów, które jak się przewiduje, kształtować się będą rocznie na poziomie ok. 80 mld dolarów.

STNIEJA co najmniej cztery przyczyny, dla których nakłady związane z postępem naukowo-technicznym, czyli nakłady na prace naukowo-badawcze, doświadczalno-konstrukcyjne i „wdrożeniowe”, muszą być finansowane przy użyciu specjalnie dostosowanego systemu finansowania.

Przyczyna pierwsza — to ogromne znaczenie postępu naukowo-technicznego dla rozwoju naszej gospodarki, przestawiającej się obecnie na tory intensyfikacji, co wymaga unowocześnienia aparatu wytwórczego, metod wytwórczych oraz asortymentu wytwarzanej produkcji.

Przyczyna druga stanowi specyfika prac z zakresu postępu naukowo-technicznego, która dotyczy wyniku tych prac (jednostkowość, niepowtarzalność, ich metody wykonania (oryginalność), cyklu realizacji (długotrwałość, niemożność ścisłego ustalenia z góry terminu zakończenia), kosztów (kosztowność, przy niemożliwości ścisłego ustalenia z góry kosztu, nierównomierność) oraz reprodukcji nakładów (znaczne przesunięcie w czasie pomiędzy okresem ponoszenia nakładów a okresem ich zwrotu oraz często zdarzająca się nieidentyczność podmiotu podejmującego pracę nad postępow naukowo-technicznym i ponoszącego ciężar nakładów, a podmiotów uzyskujących z tego efekty).

Trzecia przyczyna — to ryzyko, polegające na tym, że w pracach tych istnieje zawsze prawdopodobieństwo nieuzyskania w ogóle poszukiwanego wyniku lub uzyskania go przy gorszych od założonych parametrach technicznych, ekonomicznych i czasowych.

Czwartą wreszcie przyczyną stanowią sprzeczności postępu naukowo-technicznego w naszej gospodarce. Bo bynajmniej realizacja każdego przedsięwzięcia, którego postępowy charakter daje się stwierdzić przez pryzmat całej gospodarki narodowej, nie zawsze odpowiada wąskiemu interesowi poszczególnego przedsiębiorstwa (decyduje tu oparcie działalności przedsiębiorstwa na zasadzie rozrachunku gospodarczego; wyznacznikiem dla nich zadań planowych i środków realizacji na krótkie okresy itd.).

W świetle tego, dobrze skonstruowany system finansowania postępu naukowo-technicznego powinien stanowić mechanizm:

- tworzący i rozmięszający efektywny popyt na program prac z zakresu postępu naukowo-technicznego;
- przewidujący odpowiednie preferencje dla poszczególnych rodzajów prac stosownie do stopnia ich znaczenia gospodarczego;
- działający stymulująco, to jest zarówno likwidujący niechęć jak i pobudzający inicjatywę do angażowania środków pieniężnych, na realizację postępu naukowo-technicznego;
- gwarantujący prawidłowe i efektywne (a przy tym zgodne z celowym przeznaczeniem) użycie środków finansowych.

Skonstruowanie systemu o tak poważnym i wielostronnym programie funkcjonalnym jest zadaniem niezwykle skomplikowanym. Wyłania się tu bowiem wiele dylematów wyboru spośród dwu (a niekiedy więcej) wariantów rozwiązań, mających często charakter alternatywy.

TRUDNE DYLEMATY

Przykładowo stajemy w obliczu dylematu finansowania nakładów na postępow naukowo-techniczny z budżetu państwa czy ze źródeł pozabudżetowych. Za finansowaniem budżetowym przemawia np. to, że chroni ono doskonale wyniki finansowe przedsiębiorstw przed ewentualnymi ujemnymi następstwami przedsięwzięcia postępu technicznego; że pozwala na oparcie koordynacyjnej roli centralnych organów odpowiedzialnych za realizację programu rozwoju nauki i techniki na dyspozycji środkami finansowymi itd. Natomiast na jego

niekorzyść przemawia obserwowane często zjawisko niedołączenia do efektowności gospodarczych zaangażowania środków otrzymanych w formie bezzwrotnych dotacji budżetowych.

Kiedy skłaniamy się ku finansowaniu ze środków pozabudżetowych, to stajemy wobec dylematu centralizacji czy decentralizacji dyspozycji nimi, przy czym zalety wady scentralizowanego finansowania są podobne do zalet i wad finansowania budżetowego (z tą różnicą, że dotyczą obszaru znajdującego się poniżej szczebla centralizacji tych środków). Dodatkowo zalety decentralizacji polegają na sprzyjaniu inicjatywie w realizacji postępu naukowo-technicznego na niższych szczeblach organizacyjnych, a jego dodatkową wadą — na towarzyszącym decentralizacji rozdrobnieniu i dekoncentracji środków, a więc na niemożliwości skoncentrowanej polityki postępu naukowo-technicznego.

Przy rozważaniu problematyki finansowania z funduszy pozabudżetowych powstaje dalszy dylemat wyboru źródła ich tworzenia: z narzutów na koszty własne czy z podziału zysku. Za narzutami przemawia wgląd na pewność, stałość i równomierność dopływu środków, których to zalet nie posiada tworzenie funduszy z po-

działu zysku. Ale zysk ma tę zaletę, że na ogół sprzyja dbałości o efektywność angażowanie się w przedsięwzięcia finansowane w jego ciężar.

Przy każdym wariantcie finansowania pozabudżetowego wyłania się też dylemat kompleksowości finansowania przedsięwzięcia postępu naukowo-technicznego — ze wspólnego funduszu wraz z innymi potrzebami rozwojowymi (inwestycyjnymi, wzrostem zapasów itp.) lub potrzebami eksploatacyjnymi, czy też z funduszu odrębnego. Finansowanie z funduszu kompleksowego, obejmującego wszystkie potrzeby rozwojowe i inwestycyjne ma tę zaletę, że pozwala na prowadzenie elastycznej polityki gospodarowania środkami. Ale wadą jest to, że naraża przedsięwzięcia postępu naukowo-technicznego na zaniedbania, a to wskutek stawiania ich na ostatnim miejscu w hierarchii celów realizowanych przez przedsiębiorstwa. W jeszcze gorszej sytuacji znalazłby się przedsięwzięcie postępu naukowo-technicznego, gdyby był finansowany z ogółu przeznaczonych na cele eksploatacyjne funduszy o brotowych przedsiębiorstw; wtedy bowiem antybudżetowe działania bynajmniej, ponieważ nie chroniłoby ich krótkookresowego wyniku finansowego przedsiębiorstwa przed ryzykiem ujemnych następstw takich przedsięwzięć.

WIELOZRODŁOWA KONSTRUKCJA

Takich dylematów mamy więcej. Sądzą jednak, że powyższe wystarczą do zrozumienia konstrukcji naszego systemu finansowania postępu naukowo-technicznego. Otóż sy-

stem ten ma konstrukcję wielozdrodową, pozwalającą (na tyle, na ile to w ogóle możliwe) na pogodyczenie owoych dylematów i wykorzystanie zalet wszystkich dostępnych źródeł i metod finansowania. Składa się on bowiem z następujących elementów:

- finansowanie budżetowe, które wykorzystuje zalety budżetu państwowego do finansowania prac o największym i równocześnie perspektywicznym znaczeniu dla gospodarki narodowej, o najwyższym koszcie oraz ryzyku;
- finansowanie z pozabudżetowych wyodrębnionych, stałych funduszy celowych scentralizowanych w dyspozycji resortowych i branżowych organizacji gospodarczych; chodzi tu o wykorzystanie zalet centralizacji do finansowania prac o międzybranżowym i o ogólnobranżowym znaczeniu;
- finansowanie z funduszy (środków obrotowych) przedsiębiorstw; z przeznaczeniem na prace o lokalnym znaczeniu;
- kredytowanie; wykorzystujące zalety kredytu bankowego głównie do pokrycia przejściowych potrzeb finansowych, wynikających przede wszystkim z nierównomierności postępu technicznego.

Cechą ogólną powyższego systemu jest, jak widzimy, dezintegracja finansowania postępu naukowo-technicznego od finansowania pozostałych rodzajów działalności gospodarczej.

dus postępu techniczno-ekonomicznego (FPTE) i fundusz nowych uruchomień (FNU). Definiujemy je jako znajdujące się w dyspozycji określonych podmiotów wyodrębnione środki pieniężne przeznaczone wyłącznie do finansowania przedsięwzięć z zakresu postępu naukowo-technicznego. Sposób funkcjonowania każdego z tych funduszy musi być podporządkowany zespołowi warunków oraz celów, które podyktowały potrzebę ich utworzenia.

FUNDUSZ POSTĘPU TECHNICZNO-EKONOMICZNEGO

Jeśli idzie o FPTE, to jego utworzenie uzasadnia się koniecznością istnienia (w warunkach aktualnego systemu zarządzania, planowania i bodźców) w dyspozycji jednostek nadzórnych nad przedsiębiorstwami stałymi, wyodrębnionych i przeznaczonych wyłącznie na finansowanie prac naukowo-badawczych i doświadczalno-konstrukcyjnych — środków pieniężnych, mających na celu pobudzenie do efektywnej realizacji takich prac. Środków przejmujących właściwe tym pracom ryzyko oraz działających w sposób zapewniający maksymalnie możliwą neutralizację sprzeczności tych prac. Środków funkcjonujących w obszarze, w którym finansowanie prac nad postępow naukowo-technicznym nie jest możliwe lub celowe z innych

myślu chemicznego (tylko MPChem), obsługuje tylko tę fazę cyklu badawczo-rozwojowego, która mieści się pomiędzy zakończeniem prac naukowo-badawczych i doświadczalno-konstrukcyjnych (co jest domeną FPTE) a rozpoczęciem normalnej produkcji nowego wyrobu w skali seryjnej lub masowej albo stosowaniem nowego procesu produkcyjnego w normalnych warunkach. FNU pozostaje wyłącznie w dyspozycji zjednoczenia.

Funkcjonując w ten sposób FNU spełnia też dodatkowe zadania szczególne, a mianowicie stwarza preferencje dla wdrożenia wyników krajowych prac badawczych w jednostkach przemysłu elektromaszynowego i chemicznego odgrywających najważniejszą rolę w postępie technicznym w całej gospodarce; a także dla nowych uruchomień o dużym znaczeniu i dużych kosztach, realizowanych w czynnych przedsiębiorstwach, na drodze pozainwestycyjnej i na ułatwionych warunkach, nie obciążonych rygorami inwestycyjnymi.

To wszystko chyba uzasadnia rozdzielenie funkcjonowania dwu naszych funduszy celowych działających w sferze postępu naukowo-technicznego. Jednak spotyka się głosy krytyczne skierowane pod adresem funduszy celowych, a zwłaszcza przeciwko funduszowi nowych uruchomień. Głosy te wychodziły przeważnie z kół specjalistów z zakresu rachunkowości, co jest o tyle zrozumiałe, że FNU powoduje pewne zniekształcenia kosztów produkcji na szczeblu przedsiębiorstwa.

Postawmy jednak jasno sprawę. Gdy FPTE i FNU powoływano do życia — myślano przede wszystkim o pokonaniu istniejących istotnych trudności i przeszkód na drodze postępu technicznego. To było i pozostaje celem funduszy celowych. Wobec tego można by nawet potraktować owo zniekształcenie kosztów produkcji na szczeblu przedsiębiorstwa jako ustępstwo, na które świadomie idziemy w imię wyższego celu.

Nawiasem mówiąc, FNU nie jest pierwszym w naszej historii ani bynajmniej jedynym istniejącym urządzeniem powodującym, że księgowość na szczeblu przedsiębiorstwa nie wykazuje wszystkich kosztów produkcji. Weźmy chociażby wypłaty o charakterze płacowym dokonywane z funduszu zakładowego, koszty typizacji w projektowaniu normalizacji i inne.

Nie doradzam mimo to rachunkowcom kapitulacji przed FNU, ale też nie podzielam ich apeli o likwidację tego funduszu li tylko w imię pełnej ewidencji kosztów produkcji na szczeblu przedsiębiorstwa. Doradzam natomiast usilnie, abyśmy dolożyli starań o opracowanie sposobu uchwycenia kosztów nowej produkcji właśnie w warunkach istnienia funduszy celowych, głównie FNU. Chyba, że znajdziemy lepszy niż fundusze celowe instrument likwidujący antykonieczną postawę przedsiębiorstwa względem imperatywu naszych czasów — stałego i szybkiego unowocześniania techniki, technologii i asortymentu wytwarzanych wyrobów.

*

Warto tu może przytoczyć wynik naszych studiów porównawczych nad systemami finansowania postępu naukowo-technicznego w europejskich krajach socjalistycznych (Bułgarii, Czechosławii, NRD, Rumunii, Węgier, ZSRR i Polski). Otóż w ciągu ostatniego dziesięciolecia odbywa się w tych krajach proces poszukiwań nowych, możliwie najlepszych rozwiązań w tej dziedzinie. I mimo iż poszukiwania te prowadzone są przez poszczególne kraje samodzielnie, to jeśli pominąć różnice w drugorzędnych szczegółach, wszystkie kraje rozwiązały problematykę systemu finansowania postępu naukowo-technicznego w sposób zasadniczo zbliżony.

Charakteryzuje się to tym, że dla działalności w tej dziedzinie stworzono odrębny zestaw źródeł i sposobów finansowania, a więc system inny od pozostałych rodzajów działalności gospodarczej: eksploatacyjnej czy też inwestycyjno-rozwojowej. W tym odrębnym systemie finansowania, decydującą rolę spełniają fundusze celowe, prawie identycznie funkcjonujące.

Zasługuje przy tym na podkreślenie fakt, że idące w tym zbieżnym kierunku zmiany wprowadzają wszystkie wymienione kraje, pomimo widomych różnic w ich poziomie rozwoju i w głębi realizowanych reform gospodarczych: zmian w ogólnym systemie zarządzania, planowania i bodźców materialnego zainteresowania. Cóż tedy spowodowało analogie rozwiązań na odcinku finansowania postępu naukowo-technicznego?

Autorowi wydaje się, że odpowiedzi na to pytanie należy szukać w równie aktualnych we wszystkich tych krajach: specyficzności, ryzykowności i sprzecznościach postępu naukowo-technicznego. One właśnie dyktują wszystkim krajom socjalistycznym potrzebę zastosowania rozwiązań zasadniczo podobnych; zwłaszcza, że w każdym z nich trzeba usuwać wszelkie przeszkody i stwarzać niezbędne ułatwienia na drodze prowadzącej ku maksymalnemu i szybkiemu wykorzystaniu szans wczesniejszej rewolucji naukowo-technicznej.

*

System finansowania postępu naukowo-technicznego nie działa u nas jeszcze w pełni zadowalająco; nie są zwłaszcza w całości wykorzystywane zawarte w nim ułatwienia i stymulatory. Na sytuację tę składa się wiele przyczyn, wśród których być może odgrywa jakąś rolę nieznajomość lub brak zrozumienia motywacji i konstrukcji systemu.

Finansowanie postępu naukowo-technicznego

MIECZYSLAW MARLEWICZ

W warunkach tej wielozdrodowej konstrukcji musi być wskazany ogólny kierunek rozgraniczenia obszarów właściwych dla poszczególnych źródeł, tak więc:

- obszar właściwy dla finansowania budżetowego wyznaczają dwa kryteria: podmiotowe (wszystkie wydatki placówek typu akademickiego, zajmujących się pracami naukowo-badawczymi o odległym związku z produkcją) oraz przedmiotowe (prace o szczególnie dużym znaczeniu państwowym, a równocześnie perspektywiczne, długotrwałe, kosztowne i związane z dużym ryzykiem). Torują sobie drogę tendencje do wyeliminowania finansowania budżetowego zezwzad, gdzie istnieje możliwość przerzucenia ciężaru finansowania prac badawczo-rozwojowych na organizację gospodarczą oraz do nadania finansowaniu budżetowemu formy zapłaty za gotową pracę wykonaną na konkretne zamówienie zamiast bezzwrotnych dotacji;
- obszar właściwy dla finansowania ze środków obrotowych przedsiębiorstw obejmuje prace o stosunkowo niskim koszcie, nie przekraczającym możliwości pojedynczych przedsiębiorstw, prace o krótkim cyklu, nieznanym ryzyku, szybko rentujące się, a więc leżące w bezpośrednim, krótkookresowym interesie poszczególnych przedsiębiorstw;
- obszar właściwy dla funduszy celowych to prace, które nie kwalifikują się ani do finansowania budżetowego, ani do finansowania ze środków obrotowych przedsiębiorstw; zagadnienia funduszy celowych, zajmujących czołowe miejsce w systemie, wymaga jednak bliższego rozpatrzenia.

W omawianym systemie występują dwa fundusze celowe: fundusz postępu techniczno-ekonomicznego (FPTE) i fundusz nowych uruchomień (FNU). Definiujemy je jako znajdujące się w dyspozycji określonych podmiotów wyodrębnione środki pieniężne przeznaczone wyłącznie do finansowania przedsięwzięć z zakresu postępu naukowo-technicznego. Sposób funkcjonowania każdego z tych funduszy musi być podporządkowany zespołowi warunków oraz celów, które podyktowały potrzebę ich utworzenia.

FUNDUSZ NOWYCH URUCHOMIEŃ A FPTE I NIESŁUSZNE ZARZUTY

Istotnym celem FNU jest zdjęcie z przedsiębiorstw, uruchamiających nową produkcję elektromaszynową i chemiczną (na podstawie wyników krajowych prac badawczo-rozwojowych), ciężaru nadmiernych kosztów z tym związanych i przełożenie tego ciężaru na barki całej branży. Ponieważ czyni się to metodą równomierną i jednolitych narzutów na koszty własne produkcji wszystkich przedsiębiorstw zgromadzonych w zjednoczeniu, przeto obciążenie to staje się stosunkowo mało odczuwalne. Równoległym celem tego funduszu jest wyeliminowanie nadzwyczajnych kosztów okresu uruchomienia z podstawy ustalania cen na nowe wyroby, czyli stworzenia nowego wyrobu warunków normalnego startu do konkurencji z wyrobami już produkowanymi, a nie tak nowoczesnymi.

Pomiędzy FPTE i FNU oprócz różnic motywacyjnych istnieją też różnice funkcjonalne. FPTE działa prawie w całej sferze produkcji materialnej, natomiast FNU działa tylko w jednostkach przemysłu elektromaszynowego (w ogóle) i przede wszystkim w tych jednostkach, które tworzą podstawę techniczną dla innych.

CZESŁAW ŻÓLKIEWSKI

P.S. Ponadto pragnę dodać, iż chodziło mi też o przedstawienie w artykule raczej mało znanych danych o dużej pozytywnej roli inwestycji modernizacyjnych i tendencjach w tym zakresie w świetle.



SPÓR O WSPÓŁCZYNNIK GAMMA

Zgodnie z dobrym obyczajem Redakcja „Życia Gospodarczego” opublikowała w Nr 43 „Z.G.” artykuł E. Rychlewskiego, w którym ustosunkowuje się on do wypowiedzi nawiązujących do jego dyskusyjnego artykułu w sprawie struktury technicznej inwestycji (Z.G. nr 16).

Nie polemizując szczegółowo z poglądami E. Rychlewskiego wyrażonymi w powyższym artykule w odniesieniu do mojej wypowiedzi (wymagałoby to bowiem powtórzenia i rozwijania szeregu twierdzeń i danych), pragnę jednak zaznaczyć m. in. co następuje:

1) Przytaczając w swoim artykule (Z.G. nr 24) dane ilustrujące częściowy wpływ modernizacji na współczynnik gamma, jednocześnie z całym naciskiem podkreślałem, że współzależność współczynnika gamma w przemyśle od skali nakładów na modernizację „nie jest absolutna, bo mała tu wpływ też i inne czynniki” oraz że „wpływ ten był oczywiście różny w poszczególnych gałęziach”.

2) Wśród tych różnych czynników niewątpliwie należy wymienić

zwłaszcza wspomnianą przez E. Rychlewskiego technologię danych galezi. Tego zagadnienia jednak nie omawiałem (uczynił to bowiem już poprzednio inni, np. Zb. Bogusławski w artykule pt. „Zmiany w strukturze technicznej inwestycji w Polsce” Ekonomista Nr 5 z 1966).

3) E. Rychlewski ma wątpliwość czy notowany począwszy od końca lat pięćdziesiątych, spadek współczynnika gamma można wiązać z zakresem inwestycji par excellence nowych, czy też ze zwrotem uwagi na zagadnienie szczególnej uwagi przez organa kontrolne. Wydaje się, że gdyby wysokość omawianego współczynnika zależała głównie od stopnia uwagi organów kontrolnych — jego sprawa byłaby stosunkowo bardzo prosta. A tak chyba nie jest?!

4) Przytaczany przez E. Rychlewskiego „koronny dowód” w postaci wysokiego współczynnika gamma w kapitalnych remontach świadczy raczej za występowaniem dużych robót przy „długowiecznych” obiektach budowlanych realizowanych (robotach a nie obiektach) „przy okazji” remontów ze względu na

k-
we
ila
es-
y,
ko
o-
ne
m
do
si-
w
ia
d-
a-
y-
w.

66
 ku
 cz
 ac
 to-
 „,
 ca-
 to-
 ia-
 ca
 iu
 n-
 za,
 cje
 w-
 y6
 ja.
 na
 to-
 es-
 ie-
 to-
 na
 rm
 to-
 aj-

2."

en,
ae-
ch
ak
ac
os-
rly
ie-
la-
ac,
wo
lo-
ro-

ro-
ala
oik
we
re-
lo-
jo-
sk-
no-
ie

nia
rn-
ru-
t6-
to,
yz-
sja
ly-
ko-
siq

ep-
ika
ra-
yst
to-
ów
ego
by-
orii
da-
wo-
O-
em
ym
etu
ka-
est
w
już
zes
ar-
ze
by
oli

w
 ru-
 śl-
 ob-
 mi-
 ar-
 la-
 w
 ję
 la-
 u-
 d-
 w=

y-
e-
ia,
ol-
mi
e-
w-
y.
tu
y-

je
o-
e-
o-
le-
w
e-
y
y
7
e-
z
n
u-

by
the
Co-
ord

A propos. Zbliża się rocznica wybuchu II wojny światowej. W Centralnym Biuletynie Informacji o Rybactwie i Ogłoszeniach z Polska zostanie nimi zalana. Polska jest zalana, ale nie kielbasami rybnymi. Nikt jeszcze czegoś takiego nie kupił. Sklepy nie mają ryb. Wzrost nie więcej o tej rzeczy nie usłyszymy, albo usłyszymy, że nie było poppyta na coś, czego nie było, jak to bywa w zwyczajną handlu.

● Przemysł bawełniany dysponujący kolekcją 3,5 tysiąca rodzajów i wzorów tkanin, które oferujemy importerom, jest kompletny. W tym roku wyznaczony jest około 200 nowymi tkaninami i tyleż wycofanie się wzorów niemożliwych. Ale na rynku wewnętrznym największe nawiązanie do rzeczywistości znajduje się w 100 proc. tej kolekcji. Nie ma też takiego miejsca, gdzie można uzyskać i pełnego katalogu polskich tkanin i wybrać sobie coś, co chcemy. Wykazuje dostawę do domu, czy choćby najaczej możliwość uzyskania towaru sklep. Kupujemy muszą pracować nogami, czymś inną różni się od innych. Wzrost nie więcej o tej rzeczy nie usłyszymy, albo usłyszymy, że nie było poppyta na coś, czego nie było, jak to bywa w zwyczajną handlu.

narzędzia. Trend ten trzeba przelać, kumulując w myśleniu ekonomicznym środki na rozwój branży narzędziowej i na rozwój narzędziowni we wszystkich innych branżach przemysłu dla wytworzenia bardziej prawidłowych proporcji rozwojowych.

Warszawska wystawa stanowi argument za szybszym rozwijaniem przemysłu narzędziowego, ukazuje bowiem jego interesujące dokonania techniczne. Przypomina o tym również, że narzędzia są jednym z najbardziej chodliwych artykułów eksportowych polskiego przemysłu ciężkiego.

J. U.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

MODERNIZACJA

DOKONCZENIE ZE STR. 1

wrażenia i przeciwdziałania. Zło polega na tym — sygnalizują to artykuły omawiające cykl — że sposób rozumowania będący odbiciem tych warunków znalazł również wyraz w wieloletnich programach modernizacji i rekonstrukcji.

Tym, co w tych programach najczęściej uderza, jest brak zainteresowania wskaźnikami jakościowymi: ulepszeniem technologii, zainstalowaniem najnowocześniejszych maszyn itp., oszczędzaniem czy substytucją surowców, unowocześnieniem produkcji itd. W wielu tedy przypadkach ani przedsiębiorstwa, ani zjednoczenia nie zadbały o bardziej zdecydowane przedstawienia technologiczne, tak że modernizacja faktycznie sprowadzała się do odtworzenia starej techniki wytwarzania. W programach na 10, 15 a nawet 20 lat dominują kryteria bilansowe. Wartość takich bilansów jest iluzoryczna, gdyż w tak długich okresach możliwe jest równoważenie produkcji i potrzeb na wyższym poziomie technicznym, przy wyższej wydajności, trwałości cyklu, które zmieniały proporcje ilościowe.

Może ktoś powiedzieć, że do bilansów na 10 i więcej lat nie trzeba przywiązywać zbyt dużej wagi. To prawda, ale przez to brak zmierzeń optymalizacyjnych nie stał się mniej dokliwy. Jakby nie było, programy te wyznaczały cel i uruchamiały strumień inwestycji, który z chwilą, gdy zaczęły do przedsiębiorstwa napływać, determinuje techniki wytwarzania. Wtedy traci się niejako tempo, szanse wybiegnięcia naprzód i wszelkie inicjacje postępu techniczno-ekonomicznego stają się potem w określonej mierze odrabianiem zaległości.

Względnie bilansowe potraktowane w istocie jako podstawa programów rekonstrukcji mają za skutek m. in. rozproszenie, dekoncentrację środków inwestycyjnych. Zjawiska te sygnalizują wszystkie niemal artykuły naszego cyklu. W rezultacie napotykać możemy fakty znane z ogólnej działalności inwestycyjnej. Modernizacja rozciąga się w czasie. Przykładowo: modernizacja obiektu o kosztach około 20 mln zł trwa cztery lata. Z rezultatu towarzyszy temu brak pełnego wyposażenia technicznego obiektu, co utrudnia następnie, albo wręcz uniemożliwia pełne wykorzystanie dokonanych wkładów w postaci produkcji o odpowiedniej ilości i jakości, które — dalej — rozwiązywałyby określone problemy w gospodarce i handlu zagranicznym.)

*

Brak właściwych kryteriów w bieżywym rozdziale środków inwestycyjnych, kiedy zabiega się przede wszystkim o zbilansowanie planu, jest pochodną braku selektywnej polityki inwestycyjnej, polityki podbudowanej rachunkiem efektywności. Wykorzystanie jednak tej możliwości wymaga w gospodarce inwestycyjnej kompleksowego, perspektystycznego programu modernizacji, który wiazałby wyniki przedsiębiorstw, zjednoczeń i resortów. Tak się złożyło, że modernizacja aparatu wytwórczego w zbyt dużej mierze podlega bieżącej działalności eksploatacyjnej, w obszarze której podlega ona nie zawsze najsłabszemu wpływowi, traktowana jest wąsko, a to obniża jej rangę.

Do modernizacji aparatu wytwórczego i — w konsekwencji — produkcji może i powinien pobudzać rynek krajowy i zagraniczny oraz producent i użytkownicy środków pracy. Teoretycznie wysoki stopień dzwignicy może być wykorzystany. W naszej sytuacji silnie, aczkolwiek niezbyt jeszcze szeroko działa w tym kierunku handel zagraniczny. Poważnym czynnikiem postępu wydaje się być po prostu zapożyczanie przemysłu w nowoczesne maszyny i urządzenia krajowe lub zagraniczne. W praktyce jednak obiektywne wymagania popływu uległy jakby niwelacji, przekształcając się w programach modernizacji we wskaźniki ilościowe, będące wyrazem subiektywnego zapotrzebowania odbiorców. „Planujemy, przewidujemy tak, bo żądają tego odbiorcy” — mówi niekiedy autorzy tych programów. — Owszem, robi się te rzeczy na świecie inaczej, ale na razie zbyt mamy zapewniony”. Łańcuch zależności producent — odbiorca szczególnie silnie przejawia się, gdy ten pierwszy wytwarza podzespoły, a drugi wyrób finalny i z różnych przyczyn nie dąży do jego unowocześnienia.)

Jednakże dążenie do zamknięcia cyklu produkcyjnego w jednym układzie może się zwrócić przeciwko modernizacji aparatu wytwórczego. Takie tendencje można zaobserwować w przemysle elektromaszynowym, gdzie decydująco o modernizacji w całym przemyśle. Specyficzna tego przyczyna jest struktura serwisowej produkcji. Produkcja wielkoseryjna w tym przemyśle (mierzona udziałem pracochłonności) stanowiła w 1965 r. zaledwie 5 proc. zaś produkcja jednostkowa aż 65 proc. Do 1970 r. odsetek produkcji wielkoseryjnej ma wzrosnąć do 7 proc., a jednostkowej zmniejszyć do 55 proc.)

Zadecydowała o tym, wśród branżowych przyczyn, polityka kształtowania struktury asortymentowej w zakładach i przemysle. Zbyt często ulegała ona nieprzemyślanym zmianom, a to zmuszało znów przedsiębiorstwa do instalowania nowych typów maszyn, powodowało ogólny spadek wykorzystania parku maszynowego. Stąd też tak niekorzystne relacje między wzrostem majątku trwałego, a wydajnością pracy. Dekoncentracji asortymentów towarzyszył jednocześnie proces koncentracji produkcji i zatrudnienia. To ostatnie zjawisko mogłoby sprzyjać modernizacji aparatu wytwórczego, unowocześnieniu i potanieniu produkcji, gdyby nie rozproszenie asortymentów między różne zakłady. Trudno w takiej sytuacji mówić o unifikacji, unowocześnianiu produkcji, skoro każdy zakład zabiega o zamknięcie cyklu produkcyjnego u siebie i produkowanie wyrobów finalnych.

Preferowanie produkcji finalnej w zakładach przemysłu maszynowego znajduje dodatkowe bodźce w udziale poszczególnych technologii: odlewnictwo np. absorbuje 11 proc. ogólnej pracochłonności, obróbka plastyczna 32 proc., spawalnictwo 18 proc., montaż 34 proc. Ciepła gątkowaty poszczególnych technologii określa pośrednio stosunek do modernizacji aparatu wytwórczego. Przedsiębiorstwo pod naciskiem potrzeb bieżących interesuje się tymi technologiami, które wiązały największą ilość pracy żywej, gdyż to (pomoczą pracochłonności) wpływa na fundusz płac, określa pole manewru w tej dziedzinie.

W ten sposób problem unowocześnienia technologii, oszczędności surowców itd. jest eliminowany z rachunku ekonomicznego w skali przedsiębiorstwa. Wyniki przedsiębiorstwa ocenia się przecież w oparciu o daną strukturę technologiczną i fakt, że obróbka plastyczna stała w skali całej gospodarki, nie znajduje tam odbicia.)

Widać więc, że modernizacja pojedynczego zakładu, który zabiega (i osiąga) o produkcję finalną, też nie jest wolna od antybodyców. Autarkicznie zorientowana struktura zakładu i związane z tym preferencje technologiczne, mało-serwisowej produkcji sprawiają, że instalowanie nowocześniejszych maszyn i urządzeń są w tym stanie rzeczy nieopłacalne. Dlatego, jeśli zachodzą zmiany, to drobne, powolne i odzwiercietlające status quo ante.

Istotnie, najpoważniejsze rezerwy tkwią — można powiedzieć — „między” przedsiębiorstwami, branżami, gałęziami itd. Nie pozostało tu jednak bez związku z tym, co dzieje się wewnątrz tych jednostek z ich pracą i „prawami”, które nie rzadko, stwarzają one różnorodność możliwości działania. To, z czym mamy do czynienia, nie podlega jednak jakimś nieodwracalnym tendencjom. Zbyt wiele przypisuje się to okolicznościom obiektywnym.

*

Powierzenie opracowania programów rekonstrukcji i modernizacji przedsiębiorstw i zjednoczeniom nie było oczywiście przypadkowe. Wynika z rosnącej roli i rangi tych ogniw, zwłaszcza zjednoczeń, w kształtowaniu procesów rozwoju gospodarczego, w dziedzinie unowocześnienia aparatu wytwórczego i produkcji. Programy modernizacyjne miały w swym założeniu stanowić integralne uzupełnienie i odbicie na wyższych odcinkach generalnych decyzji makroekonomicznych. Gospodarowanie i tworzenie współczesnego, skomplikowanego aparatu wytwórczego musi uwzględniać maksymalny zakres powiązań ekonomicznych i wybiegać daleko w przyszłość. Gospodarka socjalistyczna, jako oparta na społecznej własności środków produkcji i planowaniu, zapewnia te ogólne warunki w największym stopniu. Wyznaczanie stopu inwestycji w gospodarce, centralne dysponowanie funduszem inwestycyjnym było i pozostaje głównym czynnikiem wzrostu i unowocześniania struktury gospodarki, wyrażającej się przede wszystkim w akcentowaniu rozwoju tych gałęzi przemysłu, które spełniają rolę wiodącą w stosunku do pozostałych dziedzin. Centralne decyzje planistyczne wyznaczyły w bieżącym planie 5-letnim taką rolę wielu dziedzinom i gałęziom. Są to przede wszystkim przemysły: elektromaszynowy i chemiczny. Wewnątrz nich zaś szczególnie wysokie zadania o charakterze jakościowym wyznaczało wielu gałęziom, jak np.: przemysł obrabiarek i narzędzi, automatyki, precyzyny, nawozów sztucznych, tworzyw, włókien chemicznych i inne.

Te generalne kierunki unowocześnienia struktury gospodarczej realizowane przez państwo powinny być znane nie tylko „orzekłom” w gałęziach przemysłu w postaci konkretnych programów rekonstrukcji i rozwoju uwzględniających wzajemne powiązania techniczno-ekonomiczne dziś i w przyszłości. Przykładowo: program unowocześnienia i rozwoju rolnictwa musi stawać określone zadania nie tylko wobec np. przemysłu nawozów sztucznych, ale także wobec przemysłu maszynowego wytwarzającego z jednej strony urządzenia technologiczne dla rolnictwa i chemii nawozowej, a z drugiej — odpowiednio nowoczesną aparaturę dla przetwórstwa rolno-żywnościowego, który to przemysł należy pil-

nie przygotować do wchłonięcia i uszlachetnienia przerobu zwiększonej masy pól rolnych. Dalej. Preferowanie przemysłu włókien syntetycznych samo przez się formułuje wysokie zadania ilościowe, a zwłaszcza jakościowe w przemysle budowy maszyn włókienniczych, chemicznych środków uszlachetniających, barwników itp. W samym zaś przemyśle elektromaszynowym powołaniem do zainicjowania i urzeczywistnienia produkcji maszyn i urządzeń najnowocześniejszych — stają na porządku dnia zadania generalnej modernizacji wielu gałęzi i technologii.

Uwzględnienie tych związków i implikacji leżało u podstaw programów modernizacji zleczanych zjednoczeniom i grupowanym w nich przedsiębiorstwom. Owo „przełożenie” generalnych kierunków na konkretne długofalowe przedsięwzięcia nie nastąpiło wszakże, jak tego m. in. dowodzi nasz cykl publikacji, w postaci zadowalającej. Wiele programów modernizacji stanowią ewidentnie oderwane od siebie wycinki gospodarcze. Wąsko ujmowane odznaczają się być może efektywnością, ale w szerszej skali nie zmieniają wiele, a co najważniejsze — nie stanowią odpowiedniego odbicia zadań makroekonomicznych, wyraźnie akcentujących przekształcenia strukturalne, jakościowe. Odnosi się wrażenie, że zadania wyznaczone przez centralne organa państwa wobec jakichkolwiek wykonawców. Co prawda, postawili ich w pewnym sensie w roli kontysty, który przez dłuższy czas księgowal tylko po jednej stronie konta i otrzymał nagłe zadanie opracowania planu kont. Znałac tradycyjne zasady działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorstwa można te zjawiska zrozumieć, ale niepodobna się z nimi godzić.

*

W ciągu długich lat doszło jakby do izolacji dwóch zasadniczych sfer działalności przedsiębiorstwa: eksploatacji i inwestycji; nastąpiła dewaluacja tych ostatnich w rachunku ekonomicznym. Przeprowadzona aktualnie reforma systemu planowania i zarządzania przywraca rangę zasadom rachunku, ale jesteśmy dopiero u początku tej drogi. Oczywiście, jest jak najbardziej pożądane konsekwentne, przemysłowe i wytrwałe postępowanie w tym kierunku. Dopasowanie mechanizmu ekonomicznego do aktualnego etapu gospodarczego, a zwłaszcza do narastających zadań jakościowych jest zadaniem tym ważnym, co nie cierpiącym zwłoki. Nie należy jednak przeceniać roli bodźców, aczkolwiek trzeba stwarzać warunki spełniania przez nie właściwe, stymulujące roli.

Mówiąc o potrzebie właściwego programu modernizacji aparatu wytwórczego uwzględnić musimy realia naszej gospodarki. Rozwiązanie problemu zależy tak od działalności eksploatacyjnej, jak inwestycyjnej. W związku z tym ani bodźce ekonomiczne w sferze eksploatacji, owa „pompa ssacza” postępu technicznego, ani też ogórne decyzje w tej dziedzinie nie mogą być traktowane jako alternatywy działania. Obie te metody muszą się uzupełniać, lecz aktualnie większą wagę bez wątpienia przywiązywać należałoby do autonomicznych decyzji wyższych szczebli gospodarowania w stosunku do niższych, decyzji opartych na rachunku ekonomicznym, które rozstrzygną o kierunkach i zasięgu technicznej modernizacji przemysłu.

Za modernizację i rekonstrukcję odpowiedzialne są przede wszystkim zjednoczenia. Ale opracowanie programów podporządkowały one tradycyjnym metodom i technice planowania. Dominuje tam wciąż rozumowanie typu ilościowo-bilansowego, a nie optymalizacyjnego, którego przesłanki zawiera państwowa długofalowa polityka gospodarcza. Jest charakterystyczne, że w biegu dwa lata odznaczające się stosunkowo wysokim tempem przyrostu inwestycji i zatrudnienia nie zostały przez przemysł wykorzystane właściwie jako czynniki sprzyjające i ułatwiające bardziej radykalne przedstawienia strukturalne i technologiczne. Tendencje do odtwarzania istniejącego stanu — struktury, proporcji, poziomu technicznego istniejącego aparatu wytwórczego itd. nie uległy zauważalnym zmianom.

Wprawdzie istniały tu czynniki ograniczające. Wzory resortowe, na podstawie których zjednoczenia i przedsiębiorstwa opracowywały układy wskaźników programowych, miały charakter tradycyjnych formułarzy ilościowo-bilansowych. Także rozdział środków — inwestycji, funduszu płac — preferował raczej produkcję finalną, tak zresztą jak i system ocen pracy zjednoczeń i przedsiębiorstw. Ale te czynniki wywierały wpływ raczej na bieżącą działalność. Zjednoczenia i przedsiębiorstwa niekiedy przenosiły ich ciśnienie na perspektywę. Nie stało na przeszkodzie, aby w programach dotyczących przecież przyszłości, mocno zaakcentować kryteria optymalizacyjne. Można, a nawet trzeba było opracować różne warianty programów, wśród których było miejsce na uwzględnienie jakościowe. Zapewne wpłynęło to w jakimś stopniu samo przez się na zmianę nastawienia resortów i przyspieszyło zmiany technik i metod planowania nie przystosowanych jeszcze do wymagań aktualnych i przyszłych.

Sytuacja ta sila rzeczy nasuwa wniosek o małej elastyczności działania resortów, zjednoczeń i przedsiębiorstw, ich bierność wobec wymagań współczesnego etapu gospodarczego, i to bierność „obustronna”. Zarówno wobec generalnych decyzji państwa, zmierzających do intensyfikacji procesów intensyfikacyjnych, jak i w stosunku do konkretnych obiektywnych potrzeb szeroko pojmowanego kręgu odbiorców (łącznie z handlem zagranicznym), których to potrzeb w większości przypadków nie poddaje się studiom, analizom, badaniom, bądź nie respektuje w należytych stopniu. Jest truizmem potrzeba doskonałości ekonomicznej mechanizmu przekładni generalnych wytwórczych polityki państwa na konkretne zadania realizowane przez resorty, zjednoczenia i przedsiębiorstwa. Reformy są w toku, jednakże siła ich oddziaływania wyraźnie zaznaczyć się może w dłuższym okresie, niezbędnym dla adaptacji nowych metod w aparacie przemysłu, jego kadrach itp. Nie ulega wątpliwości, że pilne potrzeby w dziedzinie modernizacji i rekonstrukcji naszego przemysłu wymagają spojrzenia pod tym kątem także na takie kwestie, jak sprawność realizowania głównych zadań polityki gospodarczej, odpowiedzialność za rozwój w krótkich i długich okresach resortów i branż itp. Rozwój oparty oczywiście na rachunku ekonomicznym w skali zarówno branżowej, jak i międzygałęziowej, czyli uwzględniającym wzajemne związki i uwarunkowania gospodarcze. Wymagania takie nie tylko powinny skłaniać przedsiębiorstwa i zjednoczenia do zmian trybu myślenia i działania, ale wzmocnić także koncepcję i koordynacyjną rolę resortów, które funkcji tych nie spełniała obecnie w stopniu zadowalającym. Jest oczywiste, że współczesne tempo rozwoju gospodarczego i nie spotykane przedtem nasilenie jakościowego postępu wręcz wyklucza bierność przystosowywania się do istniejących stanów i struktur, wymaga natomiast dużej siły przebojowej w ich przekształcaniu, wiedzy, energii i wyostrzonej, wybiegającej w przyszłość, do której trzeba już teraz przykładać teraźniejszość.

Z. W.

- 1) — Modernizacja (nr 15/67).
- E. Rychniewski: Struktura techniczna inwestycji produkcyjnych (nr 16/67). Spór o współczynnik gamma (nr 43/67).
- K. Szware: Czy „Róża” wymaga pielęgnacji? (nr 16/67). Naprzeciw jakiemu zapotrzebowaniu? (nr 21/67).
- J. Reme: Dobry interes i jego skala (nr 16/67).
- A. Gutowski: Nowe w starym — stare w nowym (nr 16/67). Frezzeria jak soczewka (nr 23/67). Technologia czyli być albo nie być (nr 25/67). Wzrost wydajności pracy (nr 26/67). Wzrost jakości, jakości wzrostu (nr 33/67). Dlaczego w parku straszy (nr 40/67). Etap wzrostu jakościowego (nr 42/67). Metaloplastyka sztuka nowoczesna (nr 47/67).
- J. Wasylkowski: Własny na ogół pomysłkiem (nr 19/67). Ofensywa koncentracji spożywczych (nr 19/67).
- B. Wiśniewski: W oczekiwaniu na odkrywcę (nr 21/67).
- T. Zalski: Uwaga! Wysokie napięcie (nr 26/67).
- J. Bogusz: Struktura techniczna inwestycji (nr 23/67).
- Cz. Ziółkowski: Współczynnik gamma a efektywność (nr 24/67). Unowocześnienie przemysłu a finanse (nr 34/67).
- W. Budzinski: Nie tylko co, ale jak? (nr 27/67).
- Z. Bogusławski: Uproszczone porównanie (nr 28/67).
- J. Urbani: Nylonowe życie (nr 30/67).
- Generalia (nr 30/67). Kuchnia odchodzi od piecy (nr 40/67). Nylonowe domy (nr 41/67).
- Z. Doniecki: Wykorzystanie taboru (nr 35/67).
- H. Weber: „Silon” — nowoczesność (nr 17/67).

3) Problem ten bliżej omawiają: E. Rychniewski — Struktura techniczna inwestycji produkcyjnych 2G nr 16/67; Spór o współczynnik gamma, 2G nr 43/67; J. Bogusz — Struktura techniczna inwestycji, 2G nr 23/67; Cz. Ziółkowski — Współczynnik gamma a efektywność, 2G nr 24/67; Z. Bogusławski — Uproszczone porównanie, 2G nr 28/67.

4) A. Gutowski — Nowe w starym — stare w nowym, 2G nr 24/67. B. Wiśniewski — W oczekiwaniu na odkrywcę, 2G nr 21/67.

5) K. Szware — Czy „Róża” wymaga pielęgnacji, 2G nr 16/67; Naprzeciw jakiemu zapotrzebowaniu? 2G nr 21/67.

6) A. Gutowski cyt. artykuł 2G nr 42/67.

Powołanie Studium poprowadziło przeprowadzenie wstępnej rekrutacji w służbach statystycznych GUS i w komórkach ekonomicznych innych resortów. Gotowość podjęcia studiów już w obecnym roku wykazali 110 kandydatów. Trudności organizacyjne i lokalowe Uczelni spowodowały jednak, że grupa studentów podejmujących naukę w bieżącym roku nie może być zbyt liczna, toteż studium obecnie tylko połowa tych kandydatów.

Majątek trwały a przyrost dochodu narodowego

W INSTYTUCIE Planowania przeprowadzono badania na temat znaczenia istniejącego i nowego majątku trwałego we wzroście dochodu narodowego. Wyniki ich publikują Artur Markowski i Jerzy Mażyś w artykule pt. „Rola istniejącego i nowego majątku trwałego w przyroście dochodu narodowego w okresie 1950—70”, zamieszczonym w „Ekonomiście” nr 4/1967. Autorzy koncentrują swoją uwagę na zależności między wzrostem a majątkiem starym i nowym i formułują tezę przede wszystkim metodologiczną.

Interesujące są, obliczone przez autorów, współczynniki majątkochłonności dochodu narodowego: średniej (m), która obrazuje stosunek między wartością majątku trwałego, przypadającą na jednostkę dochodu narodowego w danym roku i przyrostowej (k), która jest stosunkiem przyrostu majątku trwałego do przyrostu dochodu narodowego w danym okresie.

MAJĄTKOCHŁONNOŚĆ ŚREDNIA

	1950	1955	1960	1965	1970
„m” dochodu narodowego:	5,5	4,0	3,4	3,1	2,9
„m” produkcji czystej przemysłu:	3,5	2,5	2,3	2,1	2,0

Oznacza to, że w 1950 r. na 1 złotówkę dochodu narodowego przypadło 5,5 zł wartości majątku trwałego, a w 1965 r. tylko 3,1 zł.

MAJĄTKOCHŁONNOŚĆ PRZYROSTOWA

	1950—55	1955—60	1960—65	1965—70
„k” dochodu narodowego:	1,1	1,0	2,1	2,1
„k” produkcji czystej przemysłu:	1,2	1,8	1,8	1,9

Wynika stąd, że przyrost dochodu narodowego o 1 złotówkę wymagał wzrostu wartości majątku trwałego w 1950 r. 1,1 zł a w 1965 r. już 2,1 zł.

Współczynniki te wykazują odmienne tendencje: majątkochłonność średnia spada, przyrostowa — rośnie. Oba wskaźniki są wielkościami wynikowymi. W przyroście dochodu narodowego (lub produkcji czystej) uczestniczy zarówno istniejący, jak i nowy instalowany majątek trwały. Na bazie majątku „starego” dokonuje się bezinwestycyjny wzrost „dochodu” narodowego (usprawnienia organizacyjne, wzrost kwalifikacji pracowników, współczynnik zmianowości itp.). Majątkochłonność przyrostu dochodu narodowego, uzyskiwanego z inwestycji nowych, jest wyższa, kompensuje ją częściowo przyrost pochodzący z majątku „starego”, ale te rezerwy się wyczerpują. Tempo spadku majątkochłonności średniej jest, jak można zaobserwować, coraz niższe, tym bardziej nie może więc skompensować wyższej i wrastającej kapitalochłonności inwestycji nowych.

W dalszych obliczeniach autorzy cytowanego artykułu wyświetlają rolę istniejącego majątku trwałego w przyroście dochodu narodowego, obliczając jego udział, pochodzący z tego źródła, w dwu wersjach. Pierwsza przyjmuje majątkochłonność na początku pięcioletki, druga — na końcu. W okresie 1950—55 udział przyrostu z istniejącego majątku trwałego w całym przyroście dochodu narodowego (w nawiasie odsetki wedle II wersji) wynosił: 80 proc. (62); 1955—60 — 57 proc. (42); 1960—65 — 38 proc. (25); 1965—70 — 24 proc. (17). Dla pro-

dukcyj czystej przemysłu odsetki te wynoszą odpowiednio: 66 proc. (44); 30 proc. (14); 23 proc. (10); 12 proc. (7).

Znaczenie istniejącego majątku trwałego jest tu jednak pomniejszone. Udział przyrostu dochodu narodowego (produkcji czystej przemysłu) z majątku „starego” obejmuje jedynie przyrost, osiągany drogą bezinwestycyjną. Nie są tu uwzględnione: 1) przyrost produkcji uzyskany dzięki inwestycjom w istniejący majątek trwały; 2) fakt, że część nakładów inwestycyjnych związana jest z postępowaniem technicznym, nie powodującym przyrostu produkcji; wreszcie 3) wpływ zmian struktury produkcji na majątkochłonność dochodu narodowego. W dalszych obliczeniach korekta wpływu tego ostatniego czynnika nie została wprowadzona.

Natomiast rola, jaką odgrywa przyrost wartości majątku istniejącego w przyroście produkcji czystej (czyli popularnie zwane inwestycje modernizacyjne) określona jest we wspomnianym artykule na przykładzie przemysłu. Przyjmując określone założenia co do majątkochłonności, wydajności pracy, okresu zwrotu, autorzy szacują, że udział przyrostu produkcji czystej z majątku „starego” wynosił w latach 1950—55 — 44 proc.; 1955—60 — 35,4 proc.; 1960—65 — 27,1 proc.; 1965—70 — 22 proc.

W pierwszym sześciolciu ten o wysokim udziale przyrost uzyskany został zasadniczo bez nakładów inwestycyjnych w majątek „stary”. W drugim i trzecim pięcioletcu około 25—20 proc. przyrostu majątku trwałego netto zostało związane z majątkiem istniejącym, a w ostatnim pięcioletcu — 16 proc. Przyrost majątku istniejącego obejmują — jak wspomniano — środki skierowane na intensyfikację

(wzrost zdolności produkcyjnych) i na postęp techniczny. Sam wzrost majątku, związanego z intensyfikacją, która obok przyrostu bezin-

westycyjnego jest źródłem wzrostu produkcji, wykazuje tendencję malejącą: w drugim pięcioletcu 21 proc. a w następnych 15 i 12 proc. „Badania — stwierdzają autorzy — przeprowadzone w odniesieniu do okresów ubiegłych, mają niewątpliwie pewną wartość poznawczą. Główną uwagę jednak należy skierować na badanie „dotyczące przyszłych okresów”. Celem takiego badania powinno być ustalenie warunków, umożliwiających uzyskanie maksymalnego p. przyrostu produkcji w oparciu o posiadany majątek trwały oraz limity przyrostu zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych. Analiza koncentrować się powinna na poszukiwaniu optymalnego podziału środków inwestycyjnych między majątek trwały, nowy i istniejący, wykorzystując zmienność parametrów majątkochłonności i czasu zwrotu”.

Jest to zagadnienie tym ważniejsze, że im wyższe — jak to wynika z wyliczeń zawartych w artykule — są współczynniki majątkochłonności przyrostowej i czasu zwrotu, tym większy powinien być zakres inwestowania w majątek istniejący. Zwiększenie udziału majątku istniejącego w przyroście produkcji w latach 1965—1970 mogłoby pozwolić na zwiększenie tempa wzrostu gospodarki, chociaż zakres intensyfikacji majątku istniejącego jest ograniczony. „Ustalenie właściwego zakresu intensyfikacji, przy którym maksimum przyrostu produkcji może być dokonane jedynie w oparciu o szczegółowe analizy ekonomiczne gałęzi i branż, do czego przydatne mogą być przedstawione przez nas roznania” — kończą swoje wywody autorzy.

Z.M.

Podyplomowe Studium Statystyki

W OSTATNICH latach jesteśmy świadkami rosnącego zainteresowania sprawą dalszego pogłębiania i aktualizacji wiedzy przez absolwentów szkół wyższych na studiach podyplomowych. Analizując potrzeby zaistniały również w środowiskach zawodowych zajmujących się zagadnieniami statystyki i sprawozdawczości. Wchodzi tu w grę ambicja, aby nadać za rozwojem nauki, a zwłaszcza rozszerzać swą wiedzę o możliwościach i metodach stosowania matematyki w praktyce zawodowej. Ministerstwo Oświaty i Szkolnictwa Wyższego wobec dużego zainteresowania powyższą formą kształcenia się w środowisku statystyków na wniosek GUS i SGPS wyraziło zgodę na zorganizowanie w SGPS Podyplomowego Studium Statystyki. Studium to jest prowadzone przy Wydziale Finansów i Statystyki SGPS.

Powołanie Studium poprowadziło przeprowadzenie wstępnej rekrutacji w służbach statystycznych GUS i w komórkach ekonomicznych innych resortów. Gotowość podjęcia studiów już w obecnym roku wykazali 110 kandydatów. Trudności organizacyjne i lokalowe Uczelni spowodowały jednak, że grupa studentów podejmujących naukę w bieżącym roku nie może być zbyt liczna, toteż studium obecnie tylko połowa tych kandydatów.

Zadaniem Studium jest umożliwienie pracownikom służb statystycznych i innych służb ekonomicznych zapoznanie się z aktualnym stanem nauk matematyczno-statystycznych, pogłębienie i rozszerzenie posiadanych wiadomości ekonomicznych oraz zapoznanie się z najnowszymi metodami badań w dziedzinie zastosowań metod ilościowych do analiz ekonomiczno-statystycznych. Studium jest przeznaczane dla pracowników posiadających wyższe wykształcenie ekonomiczne (zakończonych dyplomem magistra), którzy posiadają co najmniej 2-letni staż pracy w systemie służb statystycznych lub ekonomicznych i zajmują w zasadzie stanowiska kierownicze lub są przewidziani do objęcia tego rodzaju stanowisk. W uzasadnionych przypadkach na Studium mogą być przyjmowani także pracownicy z innym wykształceniem niż ekonomicznym. Przewidziano również możliwość przyjmowania na Studium — zresztą na zasadzie wyjątkowej — także absolwentów wyższych zawodowych lub równorzędnych studiów ekonomicznych, legitymujących się co najmniej 5-letnim stażem pracy statystycznej, albo innej ekonomicznej. Kandydaci kierowani są na Studium wyliczone z pośrednictwem Głównego Urzędu Statystycznego, który jest jednocześnie, wraz z uczelnią,

współorganizatorem i współgospodarzem Studium.

Nauka na Studium trwa 3 semestry, tj. półtora roku. Będzie ona polegała na samodzielnym studiowaniu określonej literatury naukowej, a następnie na udziale w organizowanych co miesiąc 5-dniowych sesjach stacjonarnych obejmujących po 7—8 godzin zajęć dziennie, prowadzonych w SGPS. W sumie w każdym semestrze będzie 150 godzin zajęć. Wykłady i seminaria będą prowadziły pracownicy naukowo-dydaktyczni uczelni oraz inni specjaliści spoza uczelni, głównie z GUS.

Program Studium obejmie wybrane zagadnienia z kilku wziętych przedmiotów, m. in. z matematyki i rachunku prawdopodobieństwa, statystyki ogólnej i matematycznej, statystyki ekonomicznej, ekonometrii, metod reprezentacyjnych oraz demografii. Absolwenci otrzymają dyplom ukończenia Studium. Według przyjętych założeń będą oni mieli uprawnienia do zajmowania określonych stanowisk w służbach statystycznych.

Wobec dużego zainteresowania Studium i dalszego napływu zgłoszeń kandydatów, rozważana jest koncepcja organizowania dalszych roczników Studium co semestr lub co dwa semestry.

(2)

SWEGO NIE ZNACIE

KRZYSZTOF KRAUSS

SZARUGA za oknem, powyższe z zakamarków szaf, jeszcze wprowadzić trochę pachnącej naftaliny. To pora, w której dzień zaczyna nam na ogół od dotknięcia reka kaloryferów. Centralne ogrzewanie mieszkań przestało już być ewenementem. Przywykliśmy do tego, że kaloryfer jest nieodłącznym atrybutem wyposażenia nowoczesnego mieszkania i zapewne mocno zdziwilibyśmy się, gdybyśmy zamiast niego zastali potężny kocioł. Mowa oczywiście o miastach, głównie o miastach dużych lub średnich, przede wszystkim o Warszawie, bo na tzw. głębokiej prowincji, nierzadko jeszcze słońce jest moźna — także w nowym budownictwie z tradycyjnymi piecami węglowymi.

A dziwiłoby to jest stosunkowo młodej daty. Dość przypomnieć, że w przedwojennej Warszawie — stolicy kraju! — z urządzeń centralnego ogrzewania korzystało zaledwie kilka procent mieszkań. Mniej, niż w starożytnym Rzymie, w którym jeszcze w pierwszych wiekach naszej ery ok. 20 proc. budynków podłączonych było do centralnej sieci grzewczej.

POLSKI EKSPERYMENT

Dzisiejsza Warszawa jest — co tu dużo mówić — przykładem niemal bezprecedensowym w Europie, eksperymentem, obserwowanym z zainteresowaniem nie tylko w naszym kraju. Bynajmniej nie tylko z tego powodu, że sieć centralnego ogrzewania jest tu najstarsza. Pod tym względem stolica w dalszym ciągu nie stanowi rewelacji. Co prawda długość sieci mierzona w kilometrach jest tu największa — ok. 313 km czyli prawie 20 proc. krajowego „stanu posiadania” — lecz odsetek mieszkań wyposażonych w kaloryfery nieznacznie tylko przekracza 62 proc. — to wprawdzie ok. 10 razy więcej niż przed wojną, ale mniej, niż w niektórych innych dużych miastach Europy. Kwestia obszaru miasta i jego anektów w stosunku do okolicznych osiedli: stolica w latach powojennych wchłoniła ponad 300 km kw. podwarszawskich wiosek i osiedli z ok. 20 tys. ha gruntów ornych i około 10 tys. gospodarstw chłopskich, obszar jej wzrósł przeszło trzykrotnie, co bynajmniej nie stało się równoznaczne z ich urbanizacją. Tysiące „gospodarstw chłopskich” wesoło ze sobą jeszcze liczba tandentnych czynszowych kamienic przedwojennej Prażi ciągną statystykę w dół. Można by przynajmniej kilka miast wymienić nawet w Polsce, w których odsetek mieszkań z centralnym ogrzewaniem jest wyższy niż w stolicy.

Nie w tym rzecz. Warszawa stała się międzynarodową rewelacją poprzez rozmach, z jakim od kilkunastu lat rozbudowuje się system zdalnego zasilania urządzeń grzewczych w ciepłą wodę, zakładów przemysłowych w parę technologiczną, pochodzącą ze zmodyfikowanych elektrowni, nastawionych na produkcję poza energią elektryczną także energii cieplnej. Poprzez konsekwencje, z jaką dąży się do scentralizowania gospodarki cieplnej i nadania jej charakteru wieloprzemysłowego. Już w tej chwili z usług elektrociepłowni korzysta ponad 700 tys. mieszkańców stolicy i znaczna część zakładów przemysłowych. W Europie wprowadzają Warszawę jedynie Moskwa i Leningrad, przy czym jest to wyprzedzenie względne, bo

Moskwa, liczy pięć razy więcej mieszkań, a Leningrad trzy razy więcej. Warszawa zdystansowała o połowę większy Hamburg, o ponad 200 tys. mieszkańców większy Kijów, dorównujący wielkością Warszawie Charków, niemal dwukrotnie większy Berlin zachodni, ponad dwukrotnie większy Paryż.

Warszawa w tym względzie wie dzie prym w Polsce. Na drugim miejscu znajduje się Kraków, gdzie z usług elektrociepłowni korzysta ok. 150 tys. mieszkańców (118 tys. w Nowej Hucie), na dalszych miejscach Łódź, Gdańsk, Gdynia, Białostok, Białystok, Rzeszów, Wrocław, w sumie jednak ledwie z trudem dorównujące wszystkim razem stolicy. W perspektywie może ten układ się zmienić, bo w aktualnych prognozach sięgających roku 1985 przewiduje się rozszerzenie usług elektrociepłowni z 7 tys. Tcal pod koniec bieżącej pięcioletki do 28 tys. w końcu okresu perspektywicznego (1 Tcal = 1000 Gcal = 50 mln m sześć, ogrzewanych budynków), czyli do ok. 30 proc. przewidzianych na ten okres potrzeb grzewczych miast, co może oznaczać przestawienie przynajmniej części miast na wyłącznie korzystanie z ciepła dostarczanego w ten sposób, na razie jednak Warszawa stanowi przykład jedyny tak rozbudowanego systemu.

Przykład, który coraz częściej w świecie zyskuje miano „polskiego” lub „warszawskiego eksperymentu”.

RÓŻNE DROGI WYJŚCIA

Zainteresowanie, jakie budzi ten eksperyment w świecie, ma co najmniej dwie przyczyny. Pierwsza przyczyna jest zarysowana się szansa pełniejszego wykorzystania zdolności produkcyjnych elektrowni i poprawy efektywności zainwestowanych w nie kapitałów. Energetyka stanowi po tworzywa sztucznych i aluminium najbardziej dynamicznie rozwijającą się gałąź przemysłu, ale też wyjątkowo kosztowną. Produkcja energii elektrycznej wzrosła od roku 1938 z 464 mld kWh do 3 550 mld kWh obecnie. Tylko w Europie moce zainstalowane w elektrowniach w ZSRR i w Europie, ponad pięciokrotnie w Hiszpanii, Jugosławii, Polsce, Portugalii, Rumunii i Turcji, 2-5-krotnie w Austrii, Belgii, Czechosłowacji, Danii, Finlandii, Francji, Holandii, Irlandii, NRD, Norwegii, Szwajcarii, Szwecji, Wielkiej Brytanii, Włoszech, przede wszystkim w elektrowniach cieplnych. W ich budowie łożone są ogromne sumy (tu bodajże — po przemysły atomowym — najwyższy jest koszt stanowiska pracy), okres ich zwrotu jest stosunkowo długi.

Przebudowane w Polsce wyliczenia — potwierdzone także analogicznymi wyliczeniami za granicą — wskazują, że w klasycznej elektrowni wykorzystanie paliwa wynosi 40 proc., w elektrociepłowni 60 proc. Skojarzenie produkcji energii elektrycznej z produkcją wody ciepłej i parę umożliwia więc dużo pełniejsze zużytkowanie paliw i ograniczenie strat energii. To zmniejsza koszty eksploatacyjne i

pozwała na osiąganie niemal identycznym kosztem dodatkowych zysków. Skojarzenie produkcji tych dwóch rodzajów energii zmniejsza udział kosztów stałych — a przez to przyspiesza zwrot włożonych kapitałów.

Druga przyczyna jest coraz bardziej narastająca potrzeba ostrożnego wyrurowania niewygodnych w eksploatacji i kosztownych pieców węglowych. Różne kraje szukają różnych w tej materii rozwiązań. System małych kotłowni sprawę nie rozwiązuje. Pomijając już ten wzgląd, że uzyskiwana z nich ciepła woda i para jest stosunkowo droga — w warunkach np. warszawskich koszt ogrzania 1 m kw. powierzchni mieszkalnej energią pobieraną z kotłowni ośmiodzielnego wznosi dwa razy więcej niż energia uzyskiwana z elektrociepłowni. Prócz tego małe kotłownie, usytuowane najczęściej w środku osiedli mieszkaniowych, są wyjątkowo dokuczliwym źródłem zanieczyszczeń atmosfery. Wszystkie miasta na świecie broną się przed lawiną spadających na nie pyłów i wycieków: tworzone są coraz surowsze przepisy i coraz energiczniej egzekwowane, dotyczące ochrony atmosfery, a nie znaleziono dotychczas skutecznego sposobu oczyszczania dymów z niewielkich kotłowni. Naprawdę skuteczne filtry skonstruowano jedynie dla dużych obiektów przemysłowych.

Przez pewien czas wydawało się, że znaleziono skuteczny środek zaradczy: przejście z paliw stałych na paliwa płynne, mazut. Koszt eksploatacyjny konkurencyjny w stosunku do węgla czy koksu. Możliwość daleko posuniętej automatyzacji obsługi. Płynów praktycznie żadnych. W niektórych krajach zaczęto nawet instalować zbiorniki mazutów w ogródkach domków jednorodzinnych, skąd doprowadzany on był przewodami do etażowych pieców c.o. lub innych instalacji grzewczych. Ale już wkrótce miasta te zaalarmowane zostały gwałtownym wzrostem zanieczyszczenia atmosfery, niemniej, a może nawet bardziej niebezpiecznym od zapylenia: tanie oleje opałowe, te, które gwarantująta opłacalność zastąpienia nimi paliw stałych, okazały się znaczącymi domieszkami siarczków. Lekarze uderzyli na alarm.

Idealnym rozwiązaniem jest oczywiście pełne przejście na ogrzewanie elektryczne. Pomijając jednak kwestię, skąd wziąć taką masę energii, ile trzeba by wybudować dodatkową elektrownię, bariera nie do przebycia dla większości miast jest wiążąca się z tym konieczność radykalnej przebudowy sieci zasilającej. Obecnie bilans potrzeb energetycznych osiedla mieszkaniowego kształtuje się następująco: ok. 70 proc. — cele ogrzewcze, ok. 12 proc. — zapotrzebowanie na ciepłą wodę, ok. 6 proc. — instalacje elektryczne w domach. Zastąpienie klasycznych systemów ogrzewania systemem elektrycznym oznacza więc kilkunastokrotne zwiększenie poboru mocy. Takiego obciążenia nie wytrzymała ani istniejąca polacznia kablowa, ani stacje transfor-

matorowe: trzeba by energetyczna infrastruktura miast tworzyć zupełnie od nowa.

EFEKTY WYMIERNE W ZŁOTÓWKACH

Stąd zainteresowanie eksperymentem warszawskim, zmierzającym do stopniowego wyeliminowania chałupniczej gospodarki ciepłej i zastąpienia jej zwartym systemem bazującym na wykorzystaniu zdolności produkcyjnych zmodyfikowanych elektrowni, produkujących obok energii elektrycznej także gorącą wodę i parę technologiczną. Po prostu eksperyment warszawski tworzy w tej chwili jedną z alternatywnych możliwości rozwiązania problemu tak palącego dla wszystkich miast, stosunkowo niskim nakładem kosztów, przy adaptacji już istniejącej sieci c.o. Elementem pobudzającym zainteresowanie są już uzyskane efekty ekonomiczne. Przede wszystkim po raz pierwszy w powojennej historii miasta gospodarka cieplna stała się przedsięwzięciem rentownym.

Jest to przy tym rentowność narastająca. Oto kilka podstawowych i bardzo charakterystycznych liczb: od roku 1964 powierzchnia ogrzewana przez stołeczne przedsiębiorstwo energetyki cieplnej wzrosła z 10 633 tys. m kw. do 13 060 tys. m kw. (r. 1966), czyli o ok. 21 proc. Sprzedaż energii zwiększyła się o ok. 30 proc. Zatrudnienie utrzymało się na niemal niezmiennym poziomie (3185 pracowników przedsiębiorstwa w roku 1964, 3271 w 1966 r.). Ale akumulacja wzrosła o 104 proc., z 38,2 mln zł w roku 1964 do 78 mln w r. 1966 — pięć razy szybciej niż powierzchnia ogrzewana i ponad trzy razy szybciej niż dostawy energii. Najważniejszym czynnikiem tak szybkiego wzrostu akumulacji stała się możliwość — wobec rozbudowy sieci cieplnej — coraz szerszego zastępowania administracyjnych przez SPEC kotłowni lokalnych, wytwarzających tylko gorącą wodę i parę dla potrzeb najbliższej okolicy, zakupami gorącej wody i parę z elektrociepłowni, gdzie koszty wytwarzania są — jak już była o tym mowa — dwukrotnie niższe. Liczba kotłowni lokalnych zmalała od roku 1964 z 961 do 910 (o ok. 5 proc.), a ich udział w zaopatrzeniu miasta w energię cieplną z 26,6 proc. w roku 1964 do 19,3 proc. w roku 1966.

Ala czy tylko? Warto chyba zwrócić uwagę na jeszcze jeden czynnik. Lokalny system ciepłowniczy w przeciwnieństwie do systemu ogólnomiastowego ogranicza pole manewru. Każda kotłownia lokalna budowana jest pod maksymalne potrzeby miejscowych odbiorców. Ich zdolność produkcyjna musi być dostosowana do szczytowych potrzeb odbiorców, bo odbiorcy nie dysponują praktycznie żadnym innym uzupełniającym źródłem energii cieplnej. Inaczej ma się rzecz, gdy źródłem zaopatrzenia w ciepło jest jeden wielki wytwórca — elektrociepłownia lub kilka elektrociepłowni — dostarczający ciepło i parę do centralnej magistrali miejskiej,

skąd następnie rozdzielane jest między odbiorców. Różnych odbiorców: mieszkańców i przemysł, instytucje i placówki handlowe itd. Wówczas rachunek kalkulacyjny o wiele można na innych zasadach. „Szczegół” u różnych odbiorców ukladają się niejednakowo w czasie, znoszą się częściowo. Odpowiednio manewrując między odbiorcami, w pewnych godzinach jednym odbiorcom „podkręcając” nieco więcej ciepła, w innych — innym, uzyskać można spore oszczędności w mocach potrzebnych dla zabezpieczenia potrzeb cieplowniczych miasta. Podobnie, jak w połączonym systemie dystrybucji energii elektrycznej. Bardzo charakterystyczna liczba: aktualne zabezpieczenie potrzeb grzewczych odbiorców warszawskich korzystających z dostaw elektrociepłowni za pośrednictwem miejskiej sieci, wynoszące „w szczycie” 1258,1 Gcal/h, uzyskuje się przy rzeczywistych zdolnościach produkcyjnych elektrociepłowni („Siekierki”, „Powiśle”, „Zerań”) wynoszących 1122 Gcal/h.

Oczywiście nasuwa się pytanie, jaka jest jakość zabezpieczenia tych potrzeb, krótko mówiąc — czy wspomniane manewry nie odbywają się kosztem permanentnego „nieodgrzania” odbiorców, uszczuplenia dostaw w stosunku do faktycznych potrzeb? Odpowiedź zawiera ją choćby następujące liczby: ilość reklamacji odbiorców — mimo rozbudowy „systemu manewrowego” — spadła z 12 658 w roku 1964 do 7 060 w roku 1965 i 4 199 w roku 1966. Jeszcze silniejszy jest ten spadek, jeśli przeliczyć liczbę reklamacji na kubaturę ogrzewanych pomieszczeń, bo kubatura ta rośnie przecież z roku na rok. W roku 1964 na 100 tys. m³ ogrzewanej kubatury przypadło 21 reklamacji, w roku 1966 — 6, a więc ponad trzykrotny spadek reklamacji! O zadowoleniu lub niezadowoleniu odbiorców decyduje bowiem nie sam fakt stosowania tego typu manewrów — odbiorcy nawet najczęściej nie orientują się, że są obiektem różnych „sztuczek” — co technika manewrów, polegająca na umiejętnym wychwyceniu momentów, w których jednym można ciepła ująć, by innym dodać i zagwarantować pełnego „posuszenia” ujemnej w miejskiej sieci energii, by kierowała się tam, gdzie każe jej dyspozycja i w takich ilościach, jakie w danym momencie są niezbędne.

W tej chwili odbywa się to jeszcze trochę na wyczucie. Ale gospodarze stołecznej energetyki ciepłej coraz poważniej myślą o wprowadzeniu do współpracy maszyn cyfrowych, aby w szerszym niż dotychczas zakresie wyeliminować pomyłki, uczynić system bardziej jeszcze elastycznym i przybliżyć jeszcze bardziej dyspozycję ciepła do optimum. Tak, jak w energetyce elektrycznej.

GDY POWIEDZIAŁO SIĘ „A...”

Stołeczna energetyka cieplna budzi więc żywe zainteresowanie zagranicą, do Warszawy przybywają liczne ekipy fachowców z innych krajów, by zapoznać się z jej doświadczeniami, bliska współpraca łączy Warszawę z odpowiednimi placówkami RWPG, a przede wszystkim z energetykami ciepłownictwa w NRD. Trudno jednak oprzeć się wrażeniu, że w stosunkowo ograniczonym zakresie dyskontujemy te doświadczenia u siebie w domu, w Polsce. Brzmi to

jak paradoks, ale jest faktem. Oczywiście nikt już nie kwestionuje wyższej efektywności tego typu rozwiązania. Ale warunkiem pełnej efektywności scentralizowanego systemu ciepłowniczego jest odpowiednie zestrojenie w czasie inwestycji określających potrzeby ciepłe z inwestycjami, zapewniającymi ich zabezpieczenie. Krótko mówiąc: rozsądna koordynacja i programowanie.

Cykl inwestycyjny scentralizowanego systemu grzewczego jest bowiem stosunkowo dłuższy od cyklu budowy osiedla mieszkaniowego lub średniej wielkości zakładu przemysłowego. To dotyczy zresztą generalnie tzw. inwestycji sanitarno-inżynierskich. Budowa elektrociepłowni trwa ok. 7 lat, rozbudowa elektrociepłowni lub przebudowa elektrowni na zakład produkcyjny skokarzonej energii ok. 5 lat. Cykl budowy osiedla mieszkaniowego lub średniej wielkości zakładu przemysłowego zamyka się zazwyczaj w granicach 2-3 lat. Rozsadek podpowiada, że w tej sytuacji inwestycje energetyczne powinny wyprzedzać odpowiednio w czasie inwestycje stwarzające zapotrzebowanie na energię, a zakres i charakter inwestycji energetycznych wynikać powinien z uprzednio opracowanych długofalowych programów zagospodarowania miasta. W praktyce dzieje się odwrotnie. Dopiero budowa nowego osiedla mieszkaniowego lub zakładu uświadamia inwestorom potrzebę dosadzenia do nowych potrzeb inwestycji energetycznych. W najlepszym przypadku start obu inwestycji następuje równolegle, różnica w cyklu inwestycyjnym powoduje, że między przekazaniem do użytku nowego osiedla mieszkaniowego lub obiektu przemysłowego a systemem zaopatrzenia w energię ciepłą tworzy się kilkuletnia wyrwa w czasie. Łata się ją, tworząc prowizoryczne kotłownie, nieekonomiczne i z góry planowane do paroletniej tylko eksploatacji. W efekcie, poza stratami w postaci kosztów zniszczenia przez parę lat z nieekonomicznych źródeł zasilania w energię ciepłą, o dwukrotnie wyższych kosztach wytwarzania, następuje zdublowanie nakładów inwestycyjnych: prowizorka też przecież wymaga nakładów.

Ze przeszłości? W Warszawie, gdzie cała gospodarka cieplna skoncentrowana w jednym reżymie — tak. Ale gdzie indziej? Klasycznym przykładem nieskoordynowania przedsięwzięć inwestycyjnych może być Radom, miasto tuż obok boku Warszawy. Radom przeżywa w tej chwili swój „boom” inwestycyjny: w Radomiu lokalizowane są degiomerowane zakłady przemysłowe, rosła nowa osiedla mieszkaniowe. Nie pomyślano jednak o odpowiednio wczesnym podjęciu inwestycji energetyki cieplnej. W efekcie Jeszcze w roku 1980 deficyt energii cieplnej sięgał „bedzie 20 proc.”, a tani prowizorkami. Podobnie w Szczecinie: nieskoordynowanie w czasie obu typów inwestycji spowodowało konieczność równoległej z budową elektrociepłowni rozbudowy sieci kosztownych przewoźnych kotłowni, których żywot obliczony jest na parę tylko lat. Do momentu wejścia w eksploatację scentralizowanej sieci zasilania w energię ciepłą.

Swego nie znacie: stare przysłowie raz jeszcze zyskuje potwierdzenie. Warszawa dała przykład. Kto następny? I kiedy?

trubuna CZYTELNIKÓW Nieporozumienia

S PRAWA unormowania zawodu ekonomisty jest sprawą wymagającą rzeczywistego pilnego załatwienia. Nie wydaje mi się jednak, jako ekonomista, żeby miała ona zasadnicze znaczenie dla działalności Oddziału PTE, jak to uważa M. Moroz (Z. G. nr 46). Trudności, o których pisze autor występują, tak rozumiejąc go wypowiedź, w związku z dążeniem do traktowania stowarzyszenia PTE nadal jako organizacji elitarniej, zrzeszającej wyłącznie członków z wyższym wykształceniem ekonomicznym. M. Moroz pisze, że dużo wartościowszymi jednostkami stają na uboczu. Są w działalności organizacyjnej tylko biernymi obserwatorami i dalej: „uważam oświadczenie za bardzo mądre i sprawiedliwe wypowiedź B. Żuka zamieszczoną w „Życiu Gospodarczym” z dnia 27 sierpnia br., który proponuje, aby ekonomistą nazywać tego, kto na ukończone wyższe studia ekonomiczne”.

Czyżby to miało ujemny wpływ na działalność organizacyjną stowarzyszenia? Owszem, można byłoby się zgodzić, że zbyt mały udział w pracach oddziałów członków z wyższym wykształceniem ekonomicznym może mieć wpływ na działalność Oddziału, a szczególnie w zakresie realizacji głównych celów stowarzyszenia, jakim są popularyzacja i upowszechnianie wiedzy ekonomicznej. Stanie na uboczu wielu jednostek wartościowych, o których pisze M. Moroz, jest rzeczą niewskazana. Dlatego też wyjaśnienie pewnych nieporozumień uważam za konieczne.

Z tendencją skupiania w PTE wyłącznie ludzi z wyższym wykształceniem ekonomicznym spotkać się również w bezpośrednich rozmowach z „założycielami” niektórych oddziałów PTE. Głoszenie takich założeń uważam za szkodliwe dla rozwoju naszego stowarzyszenia i tym samym dla wzrostu znaczenia

rol ekonomistów w życiu gospodarczym.

Czy się komu podoba czy nie, w życiu gospodarczym biorą czynny udział również ekonomiści bez wyższego wykształcenia ekonomicznego, z tym że ich liczba przekracza kilkakrotnie liczbę ekonomistów z wyższym wykształceniem. Tylko wciągnięcie całej armii ekonomistów zatrudnionych w gospodarce narodowej do realizacji celów, jakie stawia przed nami Uchwała 224 może przynieść oczekiwane rezultaty. Tylko silna organizacja ekonomistów (również liczebnie), jaka staje się PTE może mieć właściwe znaczenie w realizacji swoich celów. Im wcześniej zrozumieją to ekonomiści z wyższym wykształceniem, tym lepiej będzie również dla nich samych.

Tak, jak wśród grupy pracowników technicznych odróżniamy: inżynierów magistrów, inżynierów i techników, tak wśród pracowników ekonomicznych należy odróżnić: magistrów ekonomii, „inżynierów” ekonomii, „techników” ekonomii. Oczywiście sprawa nadania ekonomistom tytułów „inżynierów” (lub stopień studiów) i „techników” (lub stopień studiów) jest sprawą dyskusyjną. Być może znajduje się inne wyjście. Bezsprzeczne jest jedynie fakt, że odróżnienie tych trzech grup musi nastąpić, przy czym do trzeciej grupy należy zaliczyć również ekonomistów ze średnim wykształceniem nieekonomicznym, o ile spełniają pewne kryteria (np. staż pracy na stanowiskach wykonywujących prace ekonomiczne). Rzecz oczywista: zaliczenie do grupy III osób nie spełniających wymogów formalnych, powinno odbyć się na podstawie egzaminów państwowych (lub w innej formie) gwarantujących jednolitość postępowania. Sądze, że problem ten będzie odpowiednio rozwiązany, w czym poważną rolę odegrać powinno PTE.

ZDZISŁAW PRZYBYLSKI

To nie takie proste

D OŚC osobista wypowiedź Miłkołaja Moroz (Z. G. nr 46 z 12.11.67 r.) zawiera stwierdzenia wymagające repliki.

A oto te wspomniane artykuły, z którymi chcę polemizować: „...Ale jestem przeciwnikiem, żeby tytuł ekonomisty dawał tym, którzy kończyli studia inne i tylko na skutek swojej nieudolności życiowej chcą pracować w tym zawodzie...”

„...Niezrozumiałe jest dla mnie, że w realizacji uchwały nr 224 tworzy się służby ekonomiczne na siłę i obsada ludzi różnych zawodów, tylko nie ekonomistami z prawdziwego zdarzenia.”

Zarządzenia wykonawcze wydane przez resortowych ministrów i szefów jednostek równorzędnych powinny być zastrzeżone w sposób niedwuznaczny, że obsadzanie stanowisk głównych ekonomistów komórek ekonomicznych uzależnia się w sposób obligatoryjny od możliwości zaangażowania tam pracowników o kwalifikacjach ekonomicznych...”

Z takim postawieniem sprawy trudno mi, jako inżynierowi, jest się zgodzić, a dlaczego — wyjaśnię. Uchwała R.M. nr 224 „w sprawie postępu ekonomicznego i organizacji służb ekonomicznych” powzięta w 1964 roku była aktem prawnym działającym globalnie w kierunku ekonomizacji naszej gospodarki. Środkami do tej ekonomizacji była, prawem zalecona, poważna i zwiększająca rolę oraz możliwości działania ekonomistów — korekta struktur organizacyjnych kadrowych wszystkich jednostek gospodarczych.

Na miejsce monopolu technicznego dość dowolnie wyznaczającego w okresie gospodarki ekstensywnej rangę ekonomii w danym zakładzie pracy, powstała dwupolowa, techniczno-ekonomiczna struktura organizacyjna. Uchwałę 224 podjęto i zrealizowano jednak w okresie deficytu kadr ekonomicznych, deficytu, który w pełni będzie mógł być zlikwidowany w roku 1975. Postęp ekonomiczny w wersji Uchwały 224 już w samym swym założeniu

skazany był więc na sprzeczność między swoim celem a daleko niewystarczającymi środkami umożliwiającymi harmonijną optymalną realizację tego celu.

Jest oczywiście, że innej alternatywy powzięcia takiej Uchwały nie było. Chyba, że wdrażanie praw i sposobów ekonomii do naszej gospodarki przełożylibyśmy z 1964 na 1975 rok.

Nieporozumienia, trudności, opory, częste wręcz, dalekie od ideału, formalne prawie, realizacje Uchwały 224 stanowią cenę postępu technicznego, dokonywanego w określonych, obiektywnych warunkach organizacyjnych i kadrowych. Po 3 latach realizacji postępu ekonomicznego w oparciu o Uchwałę 224 nie ma wątpliwości, że cenę tę warto było płacić.

Pozyskanie dla nowo tworzonych służb ekonomicznych pracowników o nieekonomicznym (pozwajanie technicznym) wykształceniu było więc koniecznością. Czy była to smutna konieczność? Na pewno nie.

Na całym świecie doceniają niebezpieczeństwo zwiększania się różnic między poszczególnymi specjalnościami. Szczególnie groźną w skutkach jest wcale lub niewłaściwie zabezpieczający styk dwóch podstawowych specjalizacji: techniki i ekonomii. W związku z tym, że na całym świecie, zwiększa wartość różnego rodzaju pracowników — „styków” posiadających dwa zawody (co nie zawsze oznacza — dwa dyplomy).

W Polsce klasycznym przykładem całej specjalizacji „stykowej” są kosztorysanci w biurach projektowych. Kosztorysanci, mający wykształcenie techniczne, przetwarzają parametry techniczne z projektu w parametry de facto ekonomiczne — w cenę inwestycji. Doświadczonemu np. inżynierowi-kosztorysantowi nasyconemu realiami działalności inwestycyjnej łatwiej jest zaadaptować wiedzę ekonomiczną (efektywność inwestycji) niż ekonomiście w tym samym czasie poznać rozległą specyfikę spraw technicznych i tryb działalności inwestycyjnej. O ile dobrze odczytałem sformułowania oraz in-

tencje mgr. Moroz mylił on pojęcie „kwalifikacji ekonomicznych” rozumianych jako harmonijne połączenie wiedzy ekonomicznej i znajomości „swojej” branży przemysłowej z wykształceniem ekonomicznym.

Takie rozgraniczenie — wykształcenia i kwalifikacji — jest o tyle uzasadnione, że z jednej strony mamy za sobą wieloletni okres pracy ekonomistów z dala (praktycznie biorąc) od swego zawodu, z drugiej zaś: nieobecność ekonomistów w szeregu jednostek gospodarczych, których to jednostek specyfiki trzeba się teraz uczyć.

Tak więc gratulacja nieekonomistom do ekonomii jest zawiśnięciem pozytywnym — oczywiście z zastrzeżeniem, że znajdzie się jakieś zorganizowane formy adaptacji tych nieekonomistów, oraz że ustali się dla nich kryteria niezbędne do minimum wiedzy ekonomicznej. Wiele doskonale prowadzonych, wielomiesięcznych kursów PTE oraz innych form szkolenia techników w wiedzy ekonomicznej świadczy o docenianiu tej sprawy i umiejętności jej rozwiązania.

Wszystko to, co napisałem nie oznacza, że nie doceniam u Morozu uzasadnionej dumy zawodowej i Jego niechęci do nadużywania tytułu zawodowego: „ekonomista”. Chroniąc ten tytuł, ekonomiści nie mogą się jednak zamykać w wiedzy z kości słońskiej, a tym bardziej mieć za złe „tym, którzy kończyli studia inne i tylko na skutek swojej nieudolności życiowej” chcą pracować w tym zawodzie”. Komplex w nowo powstałych służbach ekonomicznych mają i technicy (bo brakuje im szerzej wiedzy ekonomicznej) i ekonomiści (bo brak im dalekiej pewności siebie i znajomości techniki). I tedi i drudzy mają szansę wyzwoleń z tych kompleksów przy pomocy osłaniania, reprezentowanej przez siebie służby ekonomicznej.

ZYGMUNT CIOK

ŻYCIE 5 GOSPODARSTWO

Przedsiębiorstwo to nie tylko dyrektor

MICHAŁ SULIMA

DYREKTOR przedsiębiorstwa to nie tylko kierownik, ale także i ekonomista, socjolog, psycholog, organizator, a także i człowiek. Właściwie powiedzmy: to jest człowiek, który musi być w stanie wykonać wszystkie te funkcje, które są mu przypisane. Właściwie powiedzmy: to jest człowiek, który musi być w stanie wykonać wszystkie te funkcje, które są mu przypisane.

Mówiąc szczerze, świadomość funkcji dyrektora pełniącej przez mnie wywoływała odczucie pełnej mobilizacji w sobie. Właściwie powiedzmy: to jest człowiek, który musi być w stanie wykonać wszystkie te funkcje, które są mu przypisane.

Nie byłam tak dalece zafascynowana splendorem i korzyściami dyrektorskiego stanowiska, żeby myśleć tylko o sobie. Właściwie powiedzmy: to jest człowiek, który musi być w stanie wykonać wszystkie te funkcje, które są mu przypisane.

Jeżeli nie było się dyrektorem kilku przedsiębiorstw w paru różnych branżach czy gałęziach gospodarki narodowej, to ma się mniej więcej wyrobienie i doświadczenie w zakresie kierowania i zarządzania. Właściwie powiedzmy: to jest człowiek, który musi być w stanie wykonać wszystkie te funkcje, które są mu przypisane.

Może zresztą to całe odium złożoności problemu zarządzania przedsiębiorstwem hotelarskim wynikać stąd, że: primo — przedsiębiorstwo to nie cieszy się estymą właścicieli, jednostkom gospodarczym wytwarzającym usługi materialne, a tym samym przyczyniającym się do tworzenia dochodu narodowego; secundo — ileż to wódz i gestorów wydających bezwzględnie obowiązujące zarządzenia ma takie bledne przedsiębiorstwo hotelowo-gastronomiczne, wykazujące się obrotem 30-40 milionów rocznie!

Tak zwana jednostka nadrzędna nie zawsze nadaje przesyłać do „wiadomości i stosowności” nowe, stale wnoszące coś innego do spraw organizacyjnych i eksploatacyjnych okólniki i zarządzenia. Ministerstwa Handlu Wewnętrznego, Ministerstwa Gospodarki Komunalnej, Narodowego Banku Polskiego, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i oczywiście urzędów niższej instancji tychże resortów. A w zasadzie to „moje” przedsiębiorstwo podlega Głównemu Komitetowi Kultury Fizycznej i Turystyki, a głównie w zakresie rygorów wykonania planu finansowego i rzeczowego — przy stałych zmiennych elementach wpływających na wykonanie planu w ciągu roku, opracowywanych przez biura prawne lub zespoły ekonomiczne innych resortów.

Stare przysłowie polskie mówi o tych zbyt wielu kucharkach; skoro jest ich zbyt, to wtedy nie ma co jeść. Ale od tego jest dyrektor, żeby mimo wszystko, co do ilości, jakości i punktualności usług były właściwie świadczone — mimo że w tym garnku każdy po swojemu miesza. Wielobranżowość przedsiębiorstwa obciąża i ogłupia przede wszystkim dział funkcjonalny i dyrekcyjny.

W działach eksploatacyjnych są zagorrali specjaliści albo od sprzątania elektroluksem, albo od ryby w galarecie, albo od dokracania zaworów w kranach — reszta nie ich nie obchodzi. Dobrze, że chociaż tutaj ujawniają się ambicje zawodowo-specjalistyczne. Ale zarząd, dyrekcja, dyrektorzy, ci powinni znać się na wszystkim, a jeżeli, wobec spiętrzenia różnorodnej problematyki, nie znają meritum, to powinni umiejętnie lawirować, udawać, a przynajmniej znać wykładnię, ducha, sens główny problemu.

Ktoś mi kiedyś powiedział, że umiejętność zarządzania (czytaj: prawidłowe używanie władzy) czyli uprawianie do podejmowania decyzji) uzależnione jest tylko od trzech

zasadniczych cech i to raczej charakterologicznych: od znajomości psychiki ludzkiej, sprężystości organizacyjnej, umiejętności dyktatorskich. Kwalifikacje branżowe — jest to podobno miłe dla oka i kadrowców resortowych uzupełnienie.

Szczególnie w hotelarstwie i turystyce znajomość ludzi, typów charakterów, ich postaw w sytuacjach trudnych i kolizyjnych — jest bardzo ważna. To pewne. Organizacja: czy bez prawidłowego rozwiązania tej kwestii można w ogóle zarządzać, brać na siebie odpowiedzialność? Natomiast zamiast stosowanej dyktatorskiej woli pełnej szczegółowej wiadomości branżowej z umiejętnością ich przetwarzania w różnych kombinacjach i dla różnej hierarchii potrzeb i stopnia ważności podejmowanych decyzji.

Wdałem się tu w rozważania specyfiki branży hotelarsko-turystycznej i to pod pozorem, żeby zasadać złożoność pracy i stały dynamit podłożony pod prawem przypisanego obowiązku dyrektora. Ale mimo wszystko, jeżeli już zapowiedziałem tę nierozdzielność (oczywiście w moich refleksjach) dwu przedsięwzięć z sobą mechanizmów: przedsiębiorstwo i dyrektor — to nie sądzę, żeby charakterystyka przedsiębiorstwa mogła być zbyt obfita, jeżeli sylwetka dyrektora ma być czytelna.

A więc jeszcze na temat tych cech szczególnych przedsiębiorstwa hotelarskiego. W typowej fabryce-wytwórni przedmiotem obróbki jest surowiec, narzędziem — maszyna. Natomiast w usługach, a szczególnie w turystyce pod surowiec należy „podłożyć” człowieka (klienta), a maszynę należy wymienić też na człowieka. W założeniu jest to taki: człowiek (obsługa), wszystko dla człowieka (klienta). Ale ileż to razy człowiek ze swą osobowością staje przeciw człowiekowi. A co się dzieje wtedy, gdy grupa klientów uopojonych ówczym powietrzem Warszawy staje przeciw jednej blednej dyżurnej recepcjonistce spośród głębokiej nocy? (Uwaga, cisza nocna obowiązująca — na dysputy nie czas).

Przez drzwi wejściowe hotelu o średniej ilości łóżek, z przeciętną ilością miejsc konsumpcyjnych w gastronomii, wchodzi około 2100-2300 osób dziennie. Zanim wyjdą, muszą być obsłużeni w zakresie tych usług, które spodziewali się, że w tym budynku będą im świadczone. Ileż tu jest możliwych kolizji interesów.

W ciągu doby te grupe indywidualności osobniczych obsługuje 70-80 pracowników eksploatacyjnych. Dyrektor, z tytułu swej bezgranicznej władzy odnoszącej się do bezgranicznej odpowiedzialności, to jest właśnie taki facet, który musi zrobić wszystko, żeby drzwi wejściowe przed 2200 osobami w ciągu doby otwierały się natychmiast i sprawnie i ze służebną gotowością oraz żeby goście przekraczali je w kierunku odwrotnym z czułym rozróżnieniem, towarzyszącym miłym, ale koniecznym roztępieniem.

Nie byłoby źle, żeby rozróżnienie swojemu dawali oni wyraz, rzucając do czapki portiera lub akwarium grozaki, w intencjach podobnych do tych, które przewracają rzucającym liry do fontanny de Trevi. Poza tym, na wszelki przypadek dobrze jest, jeżeli dyrektor ma odporność celulozowego (lepiej nylon gąsaczysty) manekina, w którym niezadowoleni mogą wychodzić zadowoleni, jeżeli ich dobre samopoczucie lub poczucie praworządności tego wymaga.

Nauczyłem się stać w frontem sam wobec wszystkich reklamujących i „załatwiających” itp. po „branżowej” dyskusji bufetowej, która uodowadniała gościowi, że kawa za 4,80 zł, która on reklamuje nie jest zła, bo jest zgodna z recepturą. W wyniku li tylko słownych argumentacji obu stron uodowadniającej swą służność przed gmachem hotelu stały 3 radiowozy MO. Był to zły chwyt reklamowy dla przedsiębiorstwa.

Tak więc kreśląc sylwetkę dyrektora tylko w oświetleniu branżowym różnych wąskich gałęzi i tylko w aspekcie specyficznych jego zadań wynikających z cech usług hotelarskich — powinien on być: mądry jak sowa, chtry jak lis, odporny jak niedźwiedź, skąpy jak sroka i wytrwały jak lew (niekoniecznie salonowy). Co prawda La Fontaine, żeby scharakteryzować istotę tych wszystkich cech, musiał napisać aż pięć bajek o pięciu zwierzętach. Traktował je jako oddzielne indywidualności. Natomiast dyrektorowi jest to wszystko jasno wyłożone w planie, który go obowiązuje i kodeksie cywilnym, którego znajomość co prawda nie jest konieczna, ale leciej go znać.

Dyrektor przede wszystkim musi wiedzieć, że jest on odpowiedzialny za brak nadzoru. Duża kropka. Nie dalej nie jest powiedziane w przepisach prawnych, kiedy zachodzi

rażący lub tylko brak nadzoru, a kiedy nie. Ludzie i sądy mają własną interpretację tego dalszego ciągu. Ale czasami te interpretacje nie są zgodne. I tu bywa pogrzebany — nie pies, ale dyrektor.

Zasadniczo wydaje się zarządzenia i dobiera się na odpowiedzialne stanowiska właściwych ludzi, na których ta rozczłonkowana odpowiedzialność przechodzi. I to powinno starczyć, żeby przesunąć odpowiedzialność za brak nadzoru. Ale nie zawsze starcza.

Jakie jest kryterium „właściwego” pracownika? Przecież o właściwym poziomie jego kwalifikacji i przyjęciu do pracy decyduje dyrektor. A czy wydać zarządzenie — to wystarczy? A w ramach nadzoru istnieje możliwość i obowiązek kontroli czy zarządzenie zostało wykonane i czy jest wykonywane stale, na każdym odcinku. Trzeba tutaj zejść do każdego stanowiska roboczego i obserwować. A na to, żeby obserwować i wyciągać wnioski rzeczowe — trzeba się znać na każdej robocie, która wykonuje szeregową pracę. Wraca tu do mnie stały motyw — kwalifikacje branżowe. Jeżeli się je ma, tak wiele to ułatwia; nawet rozmowy — egzamin przy przyjęciu jedynego, niezastąpionego fachowca na odpowiedzialne stanowisko.

A sprawa autorytetu? Jakże to jest ważne i jakie trudne do uzyskania wód podległego personelu — a jak ułatwia zarządzanie! Decyzje konieczne, mało zrozumiałe i te niekonsekwentne przyswajane są wtedy bez zastrzeżeń i wykonywane bez zwłoki i wypaczeń. A to bardzo ważne. Skutek posiadania autorytetu tak właśnie dający znać o sobie — to już tylko sprawa podpisania zarządzenia. „Stary wie co robi — widocznie tak trzeba” — mówi załoga na najbardziej bzdurne lub zaskakujące pociągnięcie bossa.

Zaden przepis tych spraw nie reguluje. Trzeba to sobie wymyślić samemu — wymyślić sposoby na posiadanie zaufania i załogi i na obopólną atmosferę zaufania w całym przedsiębiorstwie. Bo czym się odwzajemnić załozę za objawy zaufania wobec dyrektora, jak tę zdobyty garść utrzymać?

Jeżeli „zweryfikujesz” pracownika, że jest on dobrym fachowcem, w miarę subordynowanym wobec nakazów i zakazów pochodzących od ciebie — to powinienes go obdarzyć manifestowanym zaufaniem i obserwować, ale tylko w sprawach zasadniczych. Na pewno stanie na głowie, żeby utrzymać swą samodzielność. Ludzie lubią samodzielność i jej rzeczowe efekty: wyniki pracy. Sobie chcą przypisywać poziom, jakość, akuracność pracy lub produktu, czy wykonanego zadania. To jest czynnik mobilizujący.

Kiedys, nie znając arkanów i zawiłości paru różnych zarządzeń finansowych dotyczących tej samej sprawy — prosiłem głównego księgowego, żeby mi wyznaczył optymalne ustawienie eksploatacyjne i organizacyjne określonego działu, zachowując ściśle obowiązujące przepisy finansowe. Zrobił to nie-nagannie, chociaż pierwotnie nie znał się na branżowym rytym pracy tego działu. Efekty eksploatacyjne były zapewnione i zgodność z literą prawa też. A to trudno wyśrodkować. Złożyłem wniosek o przyznanie mu dośw. wysokości premii. Jednostka nadrzędna żądała uzasadnienia. Napisałem je, przytaczając między innymi i ten fakt. Reszta dołożył ustnie.

Mój super-boss zganił mnie za ujawnianie wobec trochę niższego szczeblu kolegi faktu nieznanego szczebla całego zestawu przepisów finansowych. Odpowiedziałem, że po to są wysoko kwalifikowani branżowcy, żeby znali swą wiedzę najlepiej w przedsiębiorstwie, nie wyrażając osoby dyrektora. Dyrektor powinien postuluwać i określić efekt końcowy podejmowanej akcji — efekt rzeczowy i finansowy. I to wystarczy.

Natomiast „technologia” wprowadzenia w życie, wykonania tej akcji powinna być opracowana przez branżowców-doradców. Dyrektor natomiast powinien badać i przewidywać skuteczność metod zaplanowanej „technologii” pod kątem widzenia otrzymania nieszaczonego efektu docelowego. A jeżeli ma zastrzeżenia pytać: „a dlaczego właśnie tak?” — I to moim zdaniem nie wstyd. Zawsze tę metodę stosowałem. I właśnie w ten sposób wychowałem sobie wierną kadre świętyni, zaufanych pracowników.

Wydaje mi się, że najwymowniejszym sprawdzianem czy dyrektor jest „dobry”, inaczej: czy właściwie zorganizował pracę i umiejętnie zarządza przedsiębiorstwem, jest fakt, ile pracuje i za kogo pracuje. Im więcej pracy i im więcej szczegółów spraw i matulików nitek trzyma na swoim biurku i we własnej ręce, tym jest gorszym organizatorem. A jak można mało pracować i mieć dużo wolnego czasu? Właśnie między innymi przez powierzanie pracy oodowiedzialnym pracownikom.

Przedsiębiorstwo w eksploatacji, żywy organizm drgający na każde ukięcie, nie może być poligonem doświadczalnym. Niekiedy tylko bez uszczerbku dla rytmiczności swej pracy przedsiębiorstwo może być traktowane jako laboratorium doświadczalne.

Wydaje mi się, że olbrzymi egzamin dojrzałości dyrektorskiej zdaje ten, kto, wiedząc, że przez zmianę swej decyzji mógłby polepszyć trochę efekty pracy lub pogodzić dwa, trzy rozwiązania optymalne zamiast jednego lub dwu, trzyma się ostatniej swojej decyzji

i mówi stale to samo we wtorek, czwartek i nawet w poniedziałek następnego tygodnia. Trzeba czekać na, uzasadnioną poważnymi przyczynami, zmianę uprzedniej decyzji.

I tak oto w mych wynurzeniach i rozpamiętywaniach całego konglomeratu trudności i zawiłości, a nie-rzadko i sprzeczności dostrzeżonych w funkcjach dyrektora, całą swą uwagę zśrodkowałem na różnych szarłataskich radach, na psychologizowaniu, na koncyponowaniu remediów. Wiem i nie nie żałuję z tego, co tu wymieniliem w krytycznym osadzie. Sądzę, że sprawy psychologii ludzi biorących udział w życiu społecznym są zaniedbane u nas, a tym samym niedopracowane są wyniki różnych akcji i przedsięwzięć biorących udział w życiu społecznym.

Nie znajdzie się tych samych dyspozycji psychicznych u kilku dyrektorów, nie ma również jednakowych przedsiębiorstw. Czy to oznacza, że sprawę można zostawić luzem, puścić ją na żywioł? Moim zdaniem — wprost przeciwnie. Różnorodność typów charakterologicznych biorących udział w zarządzaniu przedsiębiorstwami wymaga jakiegos uniwersalnego poradnika psycho-socjologicznego — po to, żeby oczyścić prawdy i oczyścić systemy zarządzania bez względu na typ człowieka i rodzaj przedsiębiorstwa były wprost i wyraźnie ujawnione i uprząstczone tym, który obejmują stanowiąca dyrektów.

Zadania dyrektora sprowadzają się do zadań ekonomiczno-gospodarczych wobec przedsiębiorstwa w przedmiocie wykonania produkcji i wypracowania efektów finansowych, do zadań szkoleniowych i wychowawczych wobec załogi, do zadań wdrażania ludzi do dyscypliny pracy i poszanowania porządku i wreszcie do zadań prawidłowej organizacji i sprawiedliwości społecznej wobec załogi przedsiębiorstwa i wobec siebie samego.

Trzy ostatnie aspekty są, moim zdaniem, niezwykle doniosłe. Oczywiście, że tutaj przedsiębiorstwo traktuję jako komórkę społeczną, na którą takie czy inne oddziaływanie wychowawcze nie jest obojętne dla sprawy formowania i rozwijania świadomości i postaw społecznych ludzi.

Jak przyjemnie jest słyszeć od kierownika przedsiębiorstwa pochwały pod adresem byłego swego pracownika, którego ustawiło się do pracy, a nie-rzadko i do życia. Pracowała w „moim” hotelu kiedys pokojowa. Była zbyt ładna, żeby nadal pozostać pokojową, a jednocześnie wystarczająco bystra, żeby zrozumieć, że brak jej kwalifikacji formalnych na to, żeby przejść na wyższe stanowisko. W ciągu trzech lat zrobiła na wieczorowych kursach maturę, a później szkołę hotelarską. Jest obecnie kierowniczką piętra dużego hotelu. Było to tylko możliwe dzięki temu, że pomogły perswazje i oświecenie jej na ręce przez kierownictwo przedsiębiorstwa.

Doskonale się orientuję, że przeciwko swobodzie słusznego i konsekwentnego wychowania sobie personelu, dyrektor przedsiębiorstwa ma wiele twardych, bezwzględnych przepisów, których ani ominąć, ani złamać nie może. Na przykład płace.

Przysłowie mówi w wersji współczesnej: bez płacy nie ma kołaczy. Tak zwane „czarowanie” pracowni-ków nie nie pomoże, jeżeli nie uruchomi się zachęt i bodźców młocowych. Szczególnie te przeciwności odczuwa się w hotelarstwie. Pracownicy poszukiwani z wyższym wykształceniem i znajomością języków obcych przeciekają do central handlu zagranicznego, do biur podróży etc. Są to przeciwności tej hierarchii, z którą dyrektor nie może i nie powinien walczyć.

Oprócz dyktatorsko-financeowej interpretacji przepisów, żeby jeszcze coś wyścisnąć dla pracownika, swoją nomyślowość i siły dyrektora powinien skierować na znalezienie równowagowych, uzumieniających płace walorów. Co prawda kiedys dostałem w tej sprawie zdrową naukę od jednego ze swych suwerenów w jednostce nadrzędnej. W ramach, nazwijmy to, ońki i wnikiwości w warunki bytowe pracowników „przycumowałem” ich do przedsiębiorstwa poprzez ułatwienia w zakupie leków zaaranżowanych, skierowań do sanatoriów chorych ich dzieci, wreszcie poprzez system zastępstw na dwurach dla doświadczałych ich itp.

Mój super-boss powiedział mi kiedyś przy okazji: „Pan nie umie być twardym i bezwzględny. To, co pan robi nie ma nic wspólnego z postawą i funkcją prawdziwego dyrektora. To są objawy słabości intelektualnej”. Za parę miesięcy zostałem przeniesiony do innego przedsiębiorstwa.

Zadania i obowiązki dyrektora są trudne, ale ciekawe. Niechże te dwa przymiotniki będą ostentacyjnym argumentem uzasadniającym moje spostrzeżenie, że brak jest dotychczas socjologiczno-psychologicznego przewodnika dla dyrektorów, bodajby naświetlającego tylko ich funkcje, zadania i potencjalne możliwości wobec załogi, z którą razem tworzą oni przedsiębiorstwo.

Szczególną uwagę należałoby tu zwrócić na fakt, że w przedsiębiorstwie są skupieni we wspólnocie społecznej nie tylko pracownicy, ale i członkowie społeczeństwa, że o dyrektorów mówią i pamiętają nie tylko ci, którzy co miesiąc odbierają pensję, ale i ci, którzy z przedsiębiorstwa już odeszli.

I jeszcze kalambur: dyrektor to na pewno przedsiębiorstwo — ale przedsiębiorstwo to na pewno nie tylko dyrektor.

Dzień jak każdy inny

CZAS już wstawać, zdecydować. Jak zwykle zbudziłem się przed dzwonkiem budzika, który z reguły nastawiam na godzinę 5.30, ot tak z przyzwyczajenia. Od wielu lat już to czynię i zawsze niepotrzebnie. Dzień zapowiadał się pogodny i dość ciepły, jak na tegoroczny kwiecień. Ranna toaleta, przywitanie z żoną, która w międzyczasie, gdy ja zajęty byłam goieniem, pobudziła naszych chłopców — a mamy ich trzech w wieku młodzieńczym. Wszystko to nastroiło mnie życzliwie, a nawet radośnie do dnia, który miałam przed sobą.

Dopijając herbatę — mleka, które tylko nasi chłopcy piją, nie znoszę — rzuciłem okiem na leżące na stole pudełko papierosów, na którym zwyczajem przyjętym od wielu, wielu lat, notowałem minionej wieczoru luzne, nie dające często usnąć, dyspozycje dla siebie na dzień następny. Luzne, kručące uwagi, które rozładują pamięć...

Tak, muszę dziś zażądać od głównego księgowego Z. rozliczenia likwidowanego magazynu w Bielsku. Za długo się z tym bawię. Będę dziś przejeżdżał przez Bytom, to dowiem się, czy nadeszły już kalki techniczne, które syn Jerzy szuka bezskutecznie od wielu dni w Katowicach. Panią M. trzeba delegować do Częstochowy. Jest doświadczoną kierowniczką działu kadr i lepiej niż ktokolwiek wyjasni powody dużej ostatnio absencji wśród załogi tamtejszej hurtowni. Nie tylko choroby ją powołały!

Przed biurko, jak zwykle, zajeżdżam punktualnie na dziesięć minut przed godziną urzędowania. Dobrze to działa na pracowników i kolegów dyrektorów, moich zastępców — unikają spóźnień. Zastępcą w tym i starego Franka, który trzydzieści lat już siedzi za kierownicą, przy czym dziesięć jeździ już ze mną i nigdy się nie spóźnia. Przykro będzie się z nim rozstawać. Niedługo przejdzie na emeryturę. Ruptura coraz dokuczliwiej daje mu się we znaki, przy tym niepokoi mnie jego kaszel, za dużo ostatnio pali.

Dwadzieścia osiem stopni schodów — biuro mieści się na drugim piętrze — przebiełem w utartym od lat tempie, szybko lecz pewnie i poważnie. Rutyna dzielnostu lat praktyki dyrektorskiej robi swoje, nauczyła mnie i tego. Obym mógł zasad tych trzymać się we wszystkim, co robię!

Przedsiębiorstwo, które prowadzi od paru już lat, jest największym w skali kraju przedsiębiorstwem hurtowym artykułów przemysłowych w pionie naszej Centrali. Obroty, wykonywane przez sieć podległych mi hurtowni rozrzuconych w kilku miastach województwa, sięgają kilku miliardów złotych rocznie i decydują o zaopatrzeniu ludności całego Śląska. Branża trudna i ciągle zależna od kaprysów mody! Gdyby jeszcze te warunki magazynowe w hurtowniach były inne, można by i z tym się godzić.

Mam jasny, utrzymany w przyjemnym tonie zieleni gabinet. Może, to i wpływ kwiatów, które bardzo lubię, a którymi panna C. troskliwie się opiekuje od dawna. Jest przy tym dobrą sekretarką! Dobrze się tu czuję. Zimą jedynie trochę tu chłodno, bo okna zajmujące całą północną ścianę, tworzą część balkonową pokoiu i niezbyst są szczelne.

Godzina 7.00 — siadam za biurkiem. Dom, rodzina, pogoda — wszystko to, co mnie rankiem cieszyło, zanika w pamięci, usunie się z cienia dnia roboczego, który mam przed sobą. Trzeba się spieszyć. Mam godzinę na przejrzenie poczty, ustalenie dyspozycji dla dyrektorów pionów i kierowników komórek bezpośrednio mi podległych, skompletowanie przeglądanych u poprzedniego wieczoru materiałów statystycznych otrzymanych na konferencji w Prezydium WRN w dniu wczorajszym (zakończyła się tuż po godzinie 17-tej).

Dam je dyrektorowi H., będzie miał z tym masę roboty, a termin krótki. Zbiega się z dniem złożenia analizy do konkursu. Znowu będzie się kwasił i udawał, że się nie pomyśli w czasie. Ma rację, ale musi dać radę. Dzwoni telefon! Łódź na linii. Centrala! Pewnie coś pilnego, że tak z rana?

Rzeczywiście, pojutrze mam się stawić ośobiście w Centrali. Są szanse na otrzymanie zwiększonych limitów inwestycyjnych. Prawdę mówiąc, sprawę tę mógłby równie dobrze załatwić mój zastępca, ale lepiej pojadę sam, uzgodnię ostatecznie termin weryfikacji, a przy tym może zatwierdzić mi narzeczona nową strukturę?

Panno C. — proszę mi przygotować delegację! Wychodząc z gabinetu sekretarce polecam jeszcze zadzwonić do Sosnowca, gdzie umówiony byłam na sobotę w zakładach P.T. Proszę przeprosić dyrektora K., zadzwonię do niego w poniedziałek.

Godzina 8.15. Korespondencję przychodzić już załatwiłem. Jak zwykle dużo tego było. Potem dwie

rozmowy telefoniczne z Rybnikiem i Gliwicami. Kierownicy hurtowni prosili o rozmowę ze mną, jak zwykle w ważnych dla nich sprawach. Przyjmę ich dopiero w poniedziałek o 9-tej. Jutro wyjazd do Bielska, trzeba koniecznie jeszcze raz interwiewować w sprawie tych magazynów. Ze starych musimy uciekać, stropy się wali.

Godzina 8.40. Wróciłem przed chwilą z księgowości, gdzie ustaliliśmy z głównym księgowym ostateczny rozkład hali maszyn. Będzie cała dziesięćszesnastka. Te „Ascoty” pięknie nie hałasują, są cichsze, że pracują na nich same młode dziewczęta. Mają nerwy i dużo poczucia humoru!

Dziesięć minut rozmowy z dyrektorem handlowym. Przekonał mnie, że jego jutrzejszy wyjazd do Krakowa jest konieczny. Decyduje się na przyjęcie całej oferowanej nam w ramach planowych dostaw do uzgodnienia partii ubrań. Kolory nam nie bardzo odpowiadają, lecz na inne obecnie ich nie stać. Jakościowo są dobre i nie będzie z nimi kłopotu na rynku. Gorzej z piaseczkami damskimi w hurtowni w Częstochowie. Handlowy musi ośobiście tam pojechać, zapasy niepokojąco wzrosły. Cześć ich trzeba będzie przerzucić do innego rejonu.

Godzina 9.10. Popijam kawę. Lubię jej gorzki smak, dobrze na mnie działa. Sekretarka łączy mnie kolejno z trzema członkami komisji branżowej. Uzgadniamy posiedzenie na wtorek, godzina 14-ta. Z pozostałymi członkami będzie rozmawiała panna C., przyjdą na pewno, pogrąfi ich przekonanie, że posiedzenie ważne i brak czasu na pisemne powiadomienie. Będzie mówiła prawdę, sprawa wyszła dopiero wczoraj na popołudniowej konferencji w PWRN. Materiały na posiedzenie komisji już są w „rozpracowaniu”, przed chwilą przekazałem odpowiednie dyspozycje sekretarzowi T. Dobry praktyk, a przy tym uparty, gdy wierzy w swoją rację. Lubię takich. No, czas jechać.

Godzina 11.00. Przed chwilą wróciłem z NBP. Porządny człowiek z tego dyrektora M. Sprawy dodatkowe kredytowania zapasów załatwił z miejsca. Wie co się dzieje na rynku! Niepotrzebnie taskałem ze sobą ten materiał analityczny, wniosek był dobrze opracowany. Trzeba będzie pochwalić za to kierownika działu finansowego. Dobrze mu to zrobiło w wczorajszej rozmowie, w której wygarnąłem mu swoje pretensje o dopuszczenie do przekroczenia kosztów delegacji w I kwartale br.

Śniadanie jem później. W sekretariacie czeka kilku interesantów umówionych na dziś. Panna C. pewnie się już denerwuje, nie lubi tłoku. Wpierw ten telefon — mówi redakcja Dziennika! Czarujący, lecz nieustępliwy głos redaktorki B. Prosi o krótki wywiad na temat nowości w produkcji odzieży damskiej sezonu wiosennego. Rychło w czas, u nas w magazynach już lato! Przełączyłem rozmowę w fazie szczegółowej na dyrektora handlowego. Lub i ja, więc cierpliwie jej wszystko wytłumaczę. Dzwonie — panno C. godzina na załatwienie interesantów, proszę.

Godzina 12.30. Ostatni interesant wyszedł. Wziąłem wentylator, w gabinecie aż ciemno od dymu z papierosów, a na dworze duszno. Pewnie będzie znowu deszcz?

Druga już dzisiaj szklanka kawy przylitła uczucie głodu. Dyktuję sekretarce treść odpowiedzi na pismo Centrali w sprawie wyników rozmów z NBP. Sankcji tym razem nie będzie. Wchodził przewodniczący Rady Zakładowej. Omawiamy program narady związanej z zatwierdzeniem funduszu zakładowego. — Na zakończenie, konieczne zorganizujecie wieczorek towarzyszący. Ludziom przyda się trochę rozrywki — żegnam przewodniczącego. Przed wyjazdem jeszcze rozmowa z radcą prawnym. Ma zastrzeżenia co do ustaleń Komisji Opiniodawczej w sprawie obciążenia winnych za przekroczenie kosztów z zakładów P. Zgadza się z jego stanowiskiem. Samochód już czeka — zgłaszają sekretarza. Trzeba się spieszyć na naradę o 14-tej w Okręgu Zw. Zaw. Jest ważna. Problemy bhp, udział dyrektora konieczny.

Godzina 16.30. Wróciłem z narady do biura. Muszę jeszcze przejrzeć sprawozdanie głównego księgowego z rozliczenia zwalnianych w B. magazynierów. Są różnice i to dość poważne. Całe szczęście, że sprawa nie kwalifikuje się do prokuratury. Jak odmówią zapłaty, trzeba będzie ich oddać do sądu. Nie lubię podobnych spraw. Koniecznie trzeba będzie wzmocnić kontrole, tylko skąd brać znowu na to ludzi?

Czuję zmęczenie, oczy pieką. Zadzwoń do żony, że wracam. Obiad, trochę poczytam, potem krótki spacer. Chłopcy pewnie już odrobili lekcje, trzeba będzie przeprosić Jurka z fizyki. Znowu zapomniałem o kalkach dla niego. Jutro na pewno to załatwię. Dziś nie mogłem, minął dzień, jak każdy inny.

WIELE się o niej mówi, zwłaszcza zaś sporo się na nią narzeka, gdy mowa o przytoczonych niewykonywaniu na czas planowych zadań różnych przedsiębiorstw („nie dopisali kooperacji”). Kooperacji nie sposób jednak uniknąć, przeciwnie, w nowoczesnym przemyśle na skutek stale pogłębiającej się specjalizacji produkcji — mamy do czynienia z rozwijaniem się współpracy produkcyjnej między przedsiębiorstwami w postaci kooperacji przemysłowej. Przez kooperację tę rozumiemy dostawy części, podzespołów, zespołów, półfabrykatów oraz realizację niektórych operacji technologicznych — wykonywanych na specjalne zamówienia na podstawie umów między przedsiębiorstwami dostawcami i odbiorcami (produkta wykonawcą dla potrzeb innych przedsiębiorstw bez ścisłego określania odbiorców, ale dostarczania im w drodze powiązań zaopatrzeniowych, poprzez aparat handlowy, nie jest więc zaliczana do tak pojmuwanej kooperacji).

Skoro zatem kooperacja odgrywa tak istotną rolę w przemyśle a mamy z nią sporo kłopotów (stał się ona jednym z istotniejszych przedmiotów obrad i uchwał VII Plenum KC PZPR) — warto wiedzieć, jakie są jej rozmiary w naszym przemyśle i jak wykonuje się plany dostaw kooperacyjnych. Dobrze się więc stało, że właśnie ten temat stał się przedmiotem jednego z opracowań GUS, dotyczących problematyki VII Plenum, dzięki czemu możemy tu przedstawić szereg konkretnych danych z tej dziedziny.

Otóż w globalnej produkcji całego przemysłu udział wartości i usług wykonywanych w ramach kooperacji ostatnio systematycznie wzrastał, a mianowicie od 3,4 proc. w roku 1961 do 4,4 proc. w roku 1966 i 5,5 proc. w pierwszym kwartale br. Przy czym szczególnie wysoko udział ten kształtował się w resorcie przemysłu ciężkiego (10,4 proc. w r. 1966) oraz w przemyśle drobnym (9,8 proc.) i spółdzielczości pracy (9,1 proc.). A np. w resorcie chemii wyniósł on już tylko 1,6 proc.

Liczyby te dotyczą tzw. kooperacji czynnej, tj. dostaw dla odbiorców; wskaźniki kooperacji bierniej, tj. odbioru od dostawców, są w skali gospodarki narodowej podobne (pełne różnice wynikają tu ze stanu dostaw w drodze zapasów, kooperacyjnej wymiany z zagranicą itd.). Ale w samej produkcji przemysłu ciężkiego udział kooperacji bierniej

jest o kilka punktów wyższy od udziału kooperacji czynnej, natomiast w produkcji przemysłu drobnego oraz spółdzielczości pracy, nastawiających swą kooperację na dostawy dla przemysłu kluczowego, udział kooperacji bierniej jest nawet 3-4-krotnie niższy od udziału kooperacji czynnej.

Powiązania produkcyjne charakteryzuje też fakt, iż jeśli wartość kooperacji czynnej w skali całej gospodarki uśrednionej przyjmujemy za 100, to wówczas udział dostaw dla innych przedsiębiorstw własnego zjednoczenia wyniesie 44 proc., dla pozostałych zjednoczeń własnego resortu — 31 proc. i na zewnątrz resortu — 25 proc. Z tym, że w ramach poszczególnych resortów proporcje te kształtują się bardzo różnie, bo np. aż 100 proc. czynnej kooperacji w resorcie chemii czy 84 proc. w przemyśle drobnym i

towarowej (103 proc. w r. 1965 i 102 proc. w r. 1966), ale w różnych kwartałach procenty te kształtowały się już bardzo różnie, rozbieżności dochodziły do kilkunastu punktów.

Brak więc rytmiczności w wywiązywaniu się przedsiębiorstw przemysłowych ze zobowiązań kooperacyjnych, co — jak wiadomo — powoduje duże trudności w realizacji planów produkcji gotowych wyrobów i zwiększa koszty tej produkcji. Często wynika stąd również konieczność dodatkowego importu czy ograniczenie eksportu, co jeszcze bardziej pogłębia trudności gospodarki narodowej.

Co zatem robi się, aby polepszyć tę sytuację? Przyjrzyjmy się temu bliżej już na przykładzie jednego tylko resortu, ale szczególnie tu istotnego, gdyż obejmującego w ub. roku aż 73 proc. kooperacyjnej

winiętej kooperacji wewnątrzbranżowej jest przemysł elektroniczny i teletechniczny, gdzie większość wyrobów finalnych powstaje z montażu elementów dostarczanych przez zakłady podzespołowe.

Ogółem kooperacja czynna stanowi ok. 15-18 proc. produkcji towarowej wszystkich dziedzin przemysłu elektromaszynowego łącznie, a udział kooperacji bierniej w kosztach materiałów zużytych w toku produkcji wynosi tu aż 40 proc. Obecnie przemysł ten obowiązuje około 10 tysięcy obligacyjnych umów o dostawy kooperacji czynnej, w czym ponad 8 tys. umów rocznych (na rok 1967) i blisko półtora tysiąca wieloletnich (na lata 1967-1970). Liczba tego rodzaju umów, utrwalających więzi wytwórcze między różnymi przedsiębiorstwami, ostatnio szybko rośnie, ale wzrost ten jest szczególnie duży

dzięki — mimo poprawy sytuacji wcale nie jest jeszcze zadowalająca. W pierwszych miesiącach br. stosunkowo największe niedobory notowano w dostawach przemysłu hutniczego, przemysłu maszyn i aparatów elektrycznych oraz przemysłu elektrotechnicznego i teletechnicznego.

Przyczyny zakłóceń rytmiczności dostaw kooperacyjnych są na ogół znane. Szybkiemu rozwojowi produkcji wyrobów finalnych nie towarzyszyło u nas odpowiednio szybkie tempo rozwoju bazy kooperacyjnej i jej zdolności produkcyjne często nie są dostateczne w stosunku do możliwości przedsiębiorstw produkcji finalnej. Ale poza tym mamy tu do czynienia z szeregiem przyczyn mniej obojętnych, takich jak: niedostateczne zaawansowanie robót w toku w stosunku do wzrostu produkcji globalnej, nader częste zmiany planów kooperacji po ich ustaleniu, niezadowalająca dyscyplina i kontrola realizacji dostaw itp. itd.

Skutki wiadome: przestoje produkcyjne w przedsiębiorstwach produkcji finalnej, obniżanie jakości przy późniejszym „nadrobieniu” zaległości, poważne straty gospodarcze. Co więc robi się, aby szybko poprawić sytuację na tym odcinku?

Na mocy uchwały Rady Ministrów z marca 1966 roku zjednoczenia przemysłu ciężkiego przeprowadziły szereg prac mających usprawnić realizację zadań kooperacyjnych. Opracowano „Ścisłe harmonogramy nadrobienia zaległości, znacznie wzmocniono kontrolę realizacji dostaw kooperacyjnych, zastosowano sankcje karne w tym zakresie (z określeniem finansowych konsekwencji dla dyrekcji). Projekty planów przedsiębiorstw na lata 1968-1969 były wnioskami niż poprzednio analizowane pod względem zabezpieczenia dostaw kooperacyjnych kładzie się duży nacisk na opieranie powiązań o umowy wieloletnie.

Na ile przedsięwzięcia te wystarczą — pokaże przyszłość. Wprawdzie pewną poprawę — jak to wyżej zaznaczyliśmy — już uzyskano, ale wiele pozostało jeszcze do usprawnienia. A sprawa jest o tyle ważna, iż na najbliższe lata przewiduje się pogłębienie specjalizacji produkcji w przemyśle elektromaszynowym, a więc i rozszerzenie zakresu kooperacji. Dalsze usprawnienie kooperacji staje się więc coraz istotniejszym warunkiem realizacji zadań naszego przemysłu.

WSG

ORZECZNICTWO

ZBYCIE W KRAJU TOWARÓW PRZEZNACZONYCH PIERWOTNIE NA EKSPORT

Powszechny Dom Towarowy w A zakupił od Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego B 100 sztuk rowerów pochodzących z niewyeksportowanej partii, a wyprodukowanych z przeznaczeniem na eksport przez Zakłady Rowerowe C. Ponieważ rowery zostały dostarczone bez etykiet i bez kart gwarancyjnych, PDT złożył niezwłocznie reklamację. W załatwieniu tej reklamacji, Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego zwróciło się dwukrotnie do Zakładów Rowerowych w oświadczeniach dwutygodniowych o przesłaniu PDT kart gwarancyjnych i etykiet. Wreszcie karty gwarancyjne zostały przesłane PDT po upływie prawie 2 miesięcy od dokonania dostawy, natomiast etykiet nadal nie nadesłano.

Ponieważ towaru bez etykiet w ogóle nie można było wprowadzić do obrotu, przeto PDT — po dalszym kilkutygodniowym oczekiwaniu — odstąpił od umowy i postawił rowery do dyspozycji Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego, jako dostawcy. Dopiero w miesiąc po tym fakcie Zakłady Rowerowe przysłały PDT wspomniane etykiety, nie zmieniło to już jednak sytuacji, bowiem PDT wystąpił z wnioskiem arbitrażowym, domagając się zaszereżenia od Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego: 10 293 zł tytułem odszkodowania umownego za odstąpienie od umowy z winy dostawcy, 222 48 zł tytułem kosztów składowania rowerów oraz 96 754,20 zł odszkodowania umownego za zwłokę w zaspokojeniu towarem, które nastąpiło dopiero w pół roku po wykonaniu dostawy. Do współuczestnictwa w sporze zostały również wezwane Zakłady Rowerowe.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła na rzecz PDT od pozwanego Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego tylko odszkodowanie umowne za odstąpienie od umowy i kosztów składowania.

Na skutek odwołania zarówno PDT jak i Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego, Główna Komisja Arbitrażowa orzekła OKA częściowo zmienić i zasądzić na rzecz PDT od pozwanego Przedsiębiorstwa również odszkodowanie umowne za zwłokę w zaspokojeniu towarem z ograniczeniem do 30 proc. wartości dostawy, przewidzianej w § 94 ust. 3 ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym (Monitor Polski z 1963 r. Nr 34, poz. 172).

Wobec wniesienia przez Ministra Handlu Zagranicznego rewizji nadzwyczajnej od orzeczenia OKA, sprawa została poddana ponownemu rozpoznaniu przez tę instancję.

W wyniku rozpatrzenia sprawy w składzie rewizyjnym, Główna Komisja Arbitrażowa zmieniła poprzednie swe stanowisko, wypowiadając ostatecznie w orzeczeniu z dnia 11 stycznia 1967 r. nr BO-10647/66 następujący pogląd prawny:

1. Na artykułach wprowadzonych do obrotu w kraju powinny być uwidocznione oznaczenia, zamieszczone na etykietach trwale złączonych z danym artykułem, przy czym obowiązek ten istnieje również przy wprowadzeniu do obrotu w kraju artykułów przeznaczonych początkowo na eksport.

2. Jeżeli przedsiębiorstwo handlu zagranicznego zawiera z jednostką handlu detalicznego w kraju umowę sprzedaży na rynek krajowy partii towaru, która nie została wyeksportowana bez winy sprzedawcy, wówczas przedsiębiorstwo to staje się dostawcą w rozumieniu ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym i do transakcji takiej stosuje się przepisy ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia OKA zaznaczyła m. in.:

„Jakkolwiek trafnie podnosi rewizja nadzwyczajna, że postępowanie z towarem pochodzącym z partii, która nie została wyeksportowana bez winy sprzedawcy, reguluje przepis § 42 ogólnych warunków dostaw towarów przeznaczonych na eksport (Mon. Pol. z 1959 r. Nr 92, poz. 494), to jednak przepis ten nie stosuje się do sytuacji, w której — jak w niniejszym przypadku — przedsiębiorstwo handlu zagranicznego zawiera umowę sprzedaży towaru w kraju bezpośrednio na rzecz jednostki handlu detalicznego. W takim przypadku bowiem przedsiębiorstwo handlu zagranicznego na podstawie zawartej umowy staje się dostawcą w rozumieniu ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym (Mon. Pol. z 1963 r. Nr 34, poz. 172) i do takiej transakcji stosuje się przepisy tych o.w.d. w obrocie krajowym.

Zgodnie z postanowieniem § 24 o.w.d. w obrocie krajowym przepisy o odpowiedzialności za wady fizyczne stosuje się odpowiednio, jeżeli z naruszeniem obowiązujących przepisów do towaru nie zostały dołączone karty gwarancyjne lub inne dokumenty potrzebne odbiorcy przy odprawie tego towaru. W myśl zaś przepisów zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 31 grudnia 1957 r. w sprawie ozna-

DOKONCZENIE NA STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 48 (845) — 20.XI.1967 r.

Rozmiary i stan kooperacji przemysłowej

73 proc. w spółdzielczości pracy jest realizowane na zewnątrz własnego resortu, a w resorcie przemysłu ciężkiego wskaźnik ten wyniósł tylko 9 proc. (w tym ostatnim wartości kooperacji czynnej pozostałe w ramach własnych zjednoczeń przekracza 50 proc.).

Wydawałoby się, że skoro kooperacja objęta jest „tylko” kilka procent produkcji — nie jest to aż tak ważna sprawa. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę z tego, że owe parę procent — to części i elementów niezbędne dla zespołów o znacznie większej wartości. A zatem niezrealizowanie owych paru procent produkcji prowadziłoby do niewykonania zadań całej gospodarki w znacznie większym stopniu i oznaczałoby załamanie jej rozwoju.

Wykonywanie zadań kooperacji jest więc sprawą nader ważną. A jak wyglądało to w rzeczywistości? Plany kooperacji czynnej były ostatnio wykonywane w tym samym stopniu, co plany produkcji

produkcji całej gospodarki; oczywiście chodzi tu o Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego (łącznie z obecnym Ministerstwem Przemysłu Maszynowego).

Do przemysłu o wysoko rozwiniętej kooperacji czynnej międzybranżowej należą tu zjednoczenia: hutnictwa żelaza i stali (odlew i odkuwki dla przemysłu maszynowego), wyrobów odlewniczych, budowy maszyn ciężkich (np. śruby, pompy, dziobnice, tylnice itp. dla przemysłu okrętowego), ciągników i maszyn rolniczych (dostawa wielu elementów dla innych branż przemysłu maszynowego), taboru kolejowego (np. silniki, sprzętarki, zbiorniki itp. dla przemysłu okrętowego oraz urządzenia dla zakładów naprawczych taboru kolejowego), maszyn i aparatów elektrycznych (dla wielu branż). Natomiast szeroko zorganizowaną kooperację bierną mają przemysły: motoryzacyjny, lotniczy, okrętowy. A charakterystycznym przemysłem o roz-

gdy chodzi o umowy roczne, chociaż wskazane byłoby opieranie współpracy w jak najszerzym stopniu o umowy wieloletnie.

A jak przebiegała dotychczas realizacja międzybranżowych zadań kooperacyjnych przemysłu ciężkiego? W roku 1966 notowano więcej zakłóceń rytmiczności i terminowości dostaw kooperacyjnych, aniżeli w roku 1965. Szczególnie duży wzrost niedoborów i opóźnień notowano w pierwszym półroczu: odstępek nie wykonanych pozycji wzrósł wtedy w stosunku do poprzedniego roku aż dwukrotnie. Ale dzięki szeregowi przeciwdziałaniom udało się w III kwartale zahamować pogorszenie się sytuacji, a w IV nastąpiła już nawet wyraźna poprawa. Dalszą poprawę wykazano w pierwszych miesiącach br.

I tak niedobory w dostawach, które w I kwartale 1965 wyniosły 0,9 proc. planu, a w I kwartale 1966 — 1,8 proc., w I kwartale 1967 zmalały do 1,3 proc. Jak więc wi-

trzeba tak długo czekać? Niektórzy twierdzą, że kolej jest konserwatywna, nie prędko decyduje się na jakiegokolwiek innowacje. Tego rodzaju zarzuty padają również na ostatniej naradzie w ZNTK, poświęconej ostatecznej ocenie — po 4-letniej eksploatacji — omawianych wagonów.

Na tej naradzie, która zgromadziła prawdziwy trumf mózgów — inżynierów resortowych, naukowców z Wydziału Technologii Drewna WSR, Instytutu Technologii Drewna, przedstawicieli Zjednoczenia Przemysłu Sklejek itd., razem ponad 30 fachowców — sformułowano już wiele konkretnych wniosków mających być podstawą do podjęcia ostatecznych decyzji w tej sprawie. Bowiem wszyscy uczestnicy narady, po zapoznaniu się ze stanem 5 wagonów podstawionych w pobliżu miejsca obrad, byli całkowicie zgodni co do tego, że sklejka grubowarstwowa zdaje egzamin „na sto dwa”, nie pacy się, nie pęka — jednym słowem jest nie tylko dużo oszczędniejsza, ale też znacznie lepsza pod wieloma względami od tarcicy.

Na co więc czekać? Jedynym argumentem, mającym przekonać zebranych, że nie warto się spieszyć z decyzją, był przytoczony przez przedstawiciela Ministerstwa Komunikacji przykład z zastosowaniem haków z tworzyw sztucznych w wagonach-chłodniach, które to haki — jak się okazało — nie zdały egzaminu. Wymiana nieudanych haków na metalowe kosztowałabędzie PKP nie mniej i nie więcej jak 22 mln zł. Wprawdzie to spora suma, ale co ma piermk do wlatrakta, co mają wspólnego haki ze sklejką?

Bezsprzeczny jest fakt, że omawiana sklejka doskonale zdała egzamin w eksploatacji. I na razie zapadła decyzja Ministerstwa Komunikacji o budowie dalszych 50 wagonów. Ale to jest przysłowio-wo kropka w morzu. Tu chodzi o poważniejszą decyzję — chodzi o tysiące wagonów nowych i remontowanych.

Jeśli zainteresowane ministerstwa nie podejmą w najbliższym czasie decyzji w tej sprawie — to problem zaoszczędzenia tarcicy w chłonnym na ten artykuł przemysłu wagonowym pozostanie nadal nie rozwiązany. Przemysł sklejkowy obecnie nie może bowiem wyprodukować większej ilości sklejki pomysłu poznawczych naukowców: nie posiada do tego celu odpowiednich maszyn i urządzeń. Ale i tak mamy budować dwie nowe fabryki sklejki. Jedną z nich — o ile na czas za-

padnie decyzja — można by zastosować do produkcji sklejki grubowarstwowej i wielkowymiarowej. Sprawa — jak widać — jest pilna, a równocześnie możliwa do rozwiązania o ile w porę zapadną odpowiednie decyzje.

Tego samego zdania byli obecni na naradzie przedstawiciele „Zastali” z Zielonej Góry — fabryki, która realizować będzie duże zamówienia na wagony dla Czechosłowacji. Czesi nawet zastrzegli sobie, że zamówione przez nich wagony mają być obudowane sklejką. A więc, czy będzie się to komu podobać czy nie, w końcu i tak będziemy musieli pokrywać wagony sklejką grubowymiarową.

Za szybkimi decyzjami co do zastosowania w budowie wagonów towarowych surowca tańszego od tarcicy sosnowej przemawia również rachunek ekonomiczny. Czteroletnia próba eksploatacji — zdaniem uczestników narady — jest wystarczającym okresem dla wy-

ciągnięcia odpowiednich wniosków praktycznych.

Otwartym problemem pozostaje technologia napraw wagonów oszalowanych sklejką grubowarstwową. Ale i to zagadnienie — według zapewnienia przedstawiciela Instytutu Technologii Drewna z Poznania — jest do rozwiązania i wbrew pozorom nie będzie przedstawiać większych trudności. Instytut dostarczył już Zakładowi Naprawczemu Taboru Kolejowego w Ostrowie odpowiednie rozwiązania technologiczne co do naprawy płyt sklejkowych użytych do obudowy wagonów.

Jeśli więc tylko zapadnie ostateczna decyzja na szczeblu zainteresowanych ministerstw w tej sprawie, to nie nie będzie stało na przeszkodzie w realizacji szerokiego programu budowy nowego typu wagonów (401-1) czterosiowych obudowanych oszczędniejszymi i lepszymi od tarcicy płytkami sklejkowymi.

KOMUNIKAT

Ośrodek Konsultacji Ekonomicznych PTE Oddział Warszawski, uprzejmie informuje, że w grudniu br. zorganizowane będą w Domu Ekonomistów, przy ul. Nowy Świat 49, konsultacje poświęcone omówieniu następujących zagadnień:

4.XII.67 r. godz. 10.00 — Problemy porównywalności w analizach

konsultant — mgr St. UPLAWA

8.XII.67 r. godz. 10.00 — Aktualne informacje o funkcjonowaniu systemu finansowego w przedsiębiorstwach przemysłowych i obrotu towarowego

konsultant — mgr St. PICHULA

15.XII.67 r. godz. 10.00 — Analiza ekonomiczna w projektowaniu inwestycji

konsultant — dr H. BALIŃSKA

22.XII.67 r. godz. 10.00 — Wybrane zagadnienia programowania rekonstrukcji branży

konsultant — dr R. WILCZEWSKI

Dla uczestników konsultacji przewidziane są do wymienianych tematów konspekty obejmujące syntetyczne omówienie tematu i podstawowa literatura.

Godziny dyżurów Kierownika Ośrodka Konsultacyjnego w sprawie konsultacji indywidualnych i zbiorowych-zamkniętych:

Poniedziałki godz. 15.00—17.00

Środy godz. 15.00—17.00

Piątki godz. 10.00—12.00

Nadmieniamy, że konsultacje zbiorowe i indywidualne udzielane są zainteresowanym jednostkom bezpłatnie. Ośrodek zaprasza do udziału w konsultacjach członków samorządów robotniczych.

Wagony z płyt sklejkowych

BERNARD GORECKI

NAJPIERW — a było to już po wojnie, gdy nasz tabor był mocno zdezaktualizowany — dotarli do nas wagony szalowane nie deskami, ale sklejka grubowarstwowa. Potem produkcję tego typu wagonów rozpoczęła Czechosłowacja i NRF. W tym ostatnim kraju jest już w ruchu około 40 tys. wagonów towarowych tego typu.

A w Polsce? W próbie eksploatacji od 4 lat znajduje się 100 wagonów obudowanych zamiast tarcicą sosnową — sklejka grubowarstwowa. Te próbne partie wypuściły w świat Zakłady Naprawcze Taboru Kolejowego w Ostrowie.

Dlaczego oszalowanie z grubowarstwową sklejki, a nie tradycyjne, z tarcicy sosnowej?

Wiadomo, że zapotrzebowanie na drewno w ostatnich latach ogromnie wzrosło, a zasoby surowca nadające się do produkcji tarcicy wagonowej są w naszym kraju ograniczone. Przemysł wagonowy zużywa ogromne ilości wysokojakościowej tarcicy sosnowej — tarcicy poszukiwanej na rynkach zagranicznych. Na oszalowanie jednego wagonu tradycyjną tarcicą potrzeba około 2 m³ tarcicy, podczas gdy do tego samego celu wystarczy załadować 0,7 m³ sklejki grubowarstwowej. Zastąpienie cennej tarcicy przy obudowie krytych wagonów towarowych sklejka grubowarstwową i wielkowymiarową (pomysł poznawczych naukowców: doc. dr. Wacława Kontka, doc. dr. Kazimierza Nowaka i mgr inż. Stanisława Gajdzińskiego) pozwoliłoby więc zaoszczędzić dziesiątki tysięcy metrów sześciennych wartościowego sosnowego surowca drzewnego.

Z jakiego surowca wyrabia się wspomnianą sklejkę? Oczywiście z gorszych gatunków drewna. Zewnętrzne warstwy sklejki, tzw. sklejki, produkują się z drewna liściowego, nie mającego dotychczas większego zastosowania w przemy-

śle bądź też z topolowego, czy osikowego. Tych właśnie gatunków drewna jest w kraju w bród.

A jak zachowują się wagony oszalowane sklejka grubowarstwową w eksploatacji? Oto pytanie, jakie zadawali sobie zarówno poznawczy naukowcy, jak i fachowcy z zakładów w Ostrowie, które podjęły się przed 4 laty tej eksperymentalnej produkcji.

Już po roku, gdy pierwsza, niewielka partia tych wagonów wróciła do ZNTK, okazało się, że zachowują się one w ruchu nie gorzej od wagonów obudowanych tarcicą sosnową. Również druga i trzecia ocena potwierdziły, że wagony oszalowane sklejka grubowarstwową w pełni zdają egzamin wytrzymałościowy. Dokładne oględziny wagonów wykazały drobne uszkodzenia mechaniczne, których skutki byłyby — zdaniem fachowców z Centralnego Zarządu Wagonów, Centralnego Biura Konstrukcji Wagonów i Zjednoczenia ZNTK w Warszawie — bezsprzecznie większe w wagonach oszalowanych tradycyjną tarcicą. Poza tym eksperci stwierdzili, że pudła wagonowe ze sklejki grubowarstwowej posiadają dodatkową zaletę — są szczelne, co ma wybitnie duże znaczenie przy transporcie artykułów wrażliwych na wilgoć, jak np. cukier, sól, mąka itd.

Mimo tych pozytywnych ocen — i stosowania od wielu lat podobnej sklejki do obudowy wagonów w wielu krajach zachodniej Europy — Ministerstwo Komunikacji oraz Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego nie podjęły jeszcze decyzji upoważniającej ZNTK, Pafawag, Zastal i inne zakłady do masowej produkcji krytych wagonów towarowych oszalowanych sklejka. Dlaczego na ostateczną decyzję

czania artykułów wprowadzanych do obrotu (Mon. Pol. z 1958 r., Nr 6, poz. 26) ze zmianami wprowadzonymi następnie zarządzeniem nr 158 Prezesa Rady Ministrów z dnia 9 sierpnia 1961 r. (Mon. Pol. z 1961 r., Nr 63, poz. 273) na artykułach wprowadzanych do obrotu w kraju winny być uwidocznione oznaczenia ewent. zamieszczone na etykietach trwale związane z artykułami (§ 1 i § 3), przy czym z przepisów tych wynika, że obowiązek ten istnieje również przy wprowadzeniu do obrotu w kraju artykułów przeznaczonych początkowo na eksport.

Skoro więc w niniejszym przypadku nieporozumienie jest, że rowery zostały dostarczone powodowi bez kart ewidencyjnych i etykiet, które potrzebne były powodowi przy wprowadzeniu tych rowerów do sprzedaży (v. powołane wyżej przepisy zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 31 grudnia 1957 r. w sprawie oznaczania artykułów wprowadzanych do obrotu — Mon. Pol. z 1958 r., Nr 6, poz. 26; zm. Mon. Pol. z 1961 r., Nr 63, poz. 273), przy czym całkowite uzupełnienie tych braków pozwane Przedsiębiorstwu Handlu Zagranicznego — jako dostawca — spowodowało, mimo ponaglenia powoda, dopiero (...) po upływie 3 1/2 miesiąca od reklamacji (...), to w przewidywaniu przez OKA i GKA, że zaistniały przesłanki uzasadniające odstąpienie (...) przez powodowego odbiorcę od umowy z winy dostawcy, nie można dopatrzeć się istotnego naruszenia prawa (...).

NOWE PRZEPISY ZARZĄDZENIA

OGÓLNE WARUNKI UMÓW SPRZEDAŻY MATERIAŁU SIEWNEGO I SZKÓLKARSKIEGO

Ukazało się zarządzenie Ministra Rolnictwa z dnia 26 października 1967 r. w sprawie ogólnych warunków umów sprzedaży materiału siewnego i szkółkarskiego w obrocie krajowym pomiędzy jednostkami gospodarki uśpołecznionej (Monitor Polski Nr 61, poz. 292), które ustala ogólne warunki umów sprzedaży materiału siewnego roślin rolniczych, warzywnych, ozdobnych i zielarskich oraz materiału szkółkarskiego drzew, a także krzewów owocowych i ozdobnych.

Jednostki gospodarki uśpołecznionej mogą w umowach sprzedaży ustalić wzajemne prawa i obowiązki, odtóżnienie, niż to zostało przewidziane w ogólnych warunkach umów, ogłoszonych jako załącznik do zarządzenia, chyba, że z przepisów ustawy lub z treści tych warunków wynika, że określone w nich prawa i obowiązki są wiążące dla stron, co dotyczy w szczególności cen i terminów ich zapłaty oraz postanowień ograniczających bądź wyliczających odpowiedzialność.

Wspomniane ogólne warunki umów sprzedaży regulują w szczególności następujące zagadnienia: 1) zawieranie umów, 2) jakość towaru, 3) opakowanie, 4) wydanie towaru, wreszcie 5) postępowanie w razie braków ilościowych i wad towaru.

Nowe przepisy wchodzi w życie 25 listopada 1967 r.

ZASADY ORGANIZACJI I ZAKRES DZIAŁANIA SZŁUB TECHNICZNYCH W DZIEDZINIE WYNALAZCZOŚCI

Przewodniczący Komitetu Nauki i Techniki zarządzeniem z dnia 14 października 1967 r. (Monitor Polski Nr 59, poz. 281) ustalił zasady organizacji i zakres działania służb technicznych (służb równorzędnych lub służb organizacyjnych) w dziedzinie wynalazczości i ochrony interesów państwowych w zakresie projektów wynalazczych.

Wspomniane zasady organizacji i zakres działania zawarte są w załączniku do zarządzenia.

OPŁATY PRZY UZYSKIWIANIU PRAWA DO OZNACZANIA WYROBÓW ZNAKIEM JAKOŚCI

W myśl zarządzenia Prezesa Centralnego Urzędu Jakości i Miary z dnia 7 października 1967 r. w sprawie opłat związanych z uzyskiwaniem prawa do oznaczania wyrobów znakami jakości (Monitor Polski Nr 60, poz. 286) producent ubiegający się o prawo do oznaczania wyrobu znakiem jakości oraz któremu przyznane zostało to prawo ponosi następujące opłaty: 1) opłatę w wysokości rzeczywistych kosztów za przeprowadzone badania i ocenę wyrobu, 2) opłatę w wysokości 3 000 zł rocznie za przyznanie prawa do oznaczania wyrobu znakiem jakości, 3) opłatę w wysokości rzeczywistych kosztów za kontrolę prawidłowości stosowania znaku jakości.

Przepisy zarządzenia stosuje się odpowiednio przy uzyskiwaniu prawa do oznaczania wyrobów znakiem kontrolnym.

Utraciło moc dotychczasowe zarządzenie w tym przedmiocie z dnia 18 listopada 1961 r. (Monitor Polski Nr 93, poz. 399).

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

8 ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 48 (145) — 25.XI.1967 r.

MAMY od wielu lat przemysł — i to dość prężny — którego przed wojną nie było. Bo czy można było mówić o przemysle dysponującym niewiele ponad setką drobnych zakładów, będących właściwie warsztatami zatrudniającymi po kilku czy kilkunastu pracowników? Produkcja w tych zakładach prowadzona była bez dokumentacji, rzemieślniczymi metodami, miała sezonowy charakter i obejmowała tylko proste narzędzia konne i maszynowe i napędzanie kieratami. Słowo „przemysł”, kojarząc się z maszynami, importowanymi jedynie dla majątków rolnych. Hamulec rozwoju mechanizacji w rolnictwie było wówczas wiele, ale nadmiar siły roboczej na wsi stanowił jedną z bardzo silnych przeszkód.

Organizację przemysłu maszyn i narzędzi rolniczych rozpoczęto w latach 1945-46 w oparciu o około 50 zakładów zatrudniających po 50-100 robotników. Zakłady te były poważnie zdezastrowane wskutek działań wojennych, brakowało ponadto kadry technicznej. Produkcja obejmowała w owym czasie najprostsze tylko asortymenty maszyn i narzędzi rolniczych.

Mimo tych trudności, przemysł ten dał już w 1946 roku produkcję wartości 118 mln zł (według aktualnych cen porównywalnych) i tym samym przekroczył poziom produkcji z roku 1937, której wartość wynosiła 96 mln złotych.

W następnych latach przystąpiło do porządkowania i specjalizacji produkcji, lokalizacji produkcji poszczególnych asortymentów w jednym zakładach, normalizacji typów wytwarzanego sprzętu — rozpoczynając jednocześnie produkcję maszyn bardziej złożonych (np. siewników). Na lata te przypadają również pierwsze decyzje państwa, zmierzające do stworzenia nowej właściwej branży — państwowego przemysłu maszyn rolniczych.

W 1947 r. rozpoczęła się w Ursusie produkcja ciągnika Ursus C-45 (kroniki filmowe zanotowały uroczysty moment nieoddziennej premiery). W 1956 r. wyprodukowano prawie 8 tys. sztuk tych ciągników. W 1959 r. podjęto decyzję uruchomienia produkcji lekkiego, uniwersalnego i nowoczesnego ciągnika rolniczego. W tym celu roku wykonano próbną serię ciągników C-325, w tym samym czasie uruchomiono równoległe produkcję ciągników jednoosobowych Ursus C-308.

Moment zwrotny dla rozwoju polskiego przemysłu maszyn rolniczych stanowiły uchwały III Zjazdu partii i II Plenum KC PZPR. Postanowienia dotyczące Funduszu Rozwoju Rolnictwa i programowany rozwój mechanizacji w kółkach rolniczych stworzyły trwałą perspektywę rozwoju przemysłu, jako głównego producenta środków mechanizacji rolnictwa. W roku 1963 produkcja maszyn rolniczych osiągnęła na skali ogólnokrajowej wartość ponad 2,9 mld zł (wg cen porównywalnych), co stanowiło dwukrotny wzrost w stosunku do poziomu produkcji z roku 1959.

W latach 1960-63 zapadły pierwsze decyzje co do specjalizacji produkcji maszyn rolniczych w ramach państw — członków RWPG. Spośród wytypowanych głównych 60 asortymentów traktorów i maszyn rolniczych Polska uzyskała specjalizację w 15 asortymentach (m.in. siewniki zbożowe, obsypywacze kopców, aparatura do ochrony roślin, kombajny zbożowe). Zgodnie z postanowieniami specjalizacyjnymi zaopatrujemy się natomiast w innych krajach członkowskich RWPG m.in. w sadzarki do ziemniaków, ładowacze, siewniki precyzyjne czy deszczownice.

Do roku 1959 nie istniał właściwie w Polsce przemysł maszyn melioracyjnych. W wyniku decyzji rządu uruchomiono, kosztem nakładów inwestycyjnych rzędu 165 mln zł, produkcję 7 podstawowych typów maszyn melioracyjnych.

KIERUNEK NA NOWOCZESNOŚĆ

W 1966 r. przemysł maszyn i ciągników rolniczych produkował ogółem 214 typów maszyn i ciągników, w czym przemysł kluczowy partycypował 132 typami. W tym roku importowaliśmy w ramach RWPG 26 asortymentów. W najbliższych latach należy wycofać

wiele przestarzałych (ok. 40) asortymentów maszyn i zastąpić je nowymi konstrukcjami, przygotować produkcję 158 nowych asortymentów oraz wraz z planowanym zwiększeniem eksportu, powiększyć także import w ramach RWPG do prawie 80 asortymentów.

Prawie czwartą część produkowanych maszyn rolniczych jest na wysokim, światowym poziomie technicznym, reszta zaś niewielkie odcienie. Osiągnięcie w całej produkcji poziomu światowego wymaga dalszej pracy nad polepszeniem jakości materiałów i nad doskonaleniem metod wytwarzania. Według założeń planowych wartość nowoczesnej, na wysokim poziomie produkcji, wzrosła w okresie 5 latki aż 12 razy.

Wymienimy przykładowo kilka maszyn, których produkcję uruchomiono w ostatnich latach:

znaczona jest do suszenia i przetworu na mączkę pastewną zielonek — głównie z lucerny, koniczyny, wysokowartościowych traw, liści buraków cukrowych (pociętych przed suszeniem na siekaczki) lub w stanie zielonym — żyta, owsa i słonecznika.

EKSPORT

O eksporcie polskich maszyn rolniczych możemy mówić właściwie dopiero od dziesięciu lat. Wyrobie nie międzynarodowej marki nie było sprawą prostą. Konkurencja jest bardzo mocna, a wiele krajów (USA, Włochy, Francja, NRF, Czechosłowacja) ma już w tej dziedzinie bogate tradycje i spore osiągnięcia. Od wielu lat następuje stały wzrost eksportu traktorów i maszyn rolniczych: 25,8 mln zł dew. w 1959 r., 38,6 mln zł w 1961, pra-

Maszyny rolnicze

P R Z E M Y S Ł którego nie było

JANUSZ WASYLKOWSKI

● Na szczególną uwagę zasługuje nowa rodzina pługów ciągnikowych zawieszanych i przycepianych o różnej szerokości roboczej. Pługi rodziny zuniifikowanej są nie tylko lekkie i o wytrzymałej konstrukcji — wykonane w oparciu o profile gięte i elementy spawane, ale również charakteryzują się estetycznym wyglądem zewnętrznym. Dzięki mocnej budowie możliwe jest wykonywanie nimi orki na glebach o dużych oporach jednostkowych oraz w każdych warunkach agrotechnicznych. W 1966 r. uruchomiono produkcję 4 typów pługów: pługą podorywkowego, pługą zawieszanego do wykonywania orki średniej i głębokiej (2 typy), pługą zawieszanego do orki głębokiej z pogłębianiem. Pługi te uzyskały najwyższą ocenę pod względem nowoczesności konstrukcji wystawioną przez Krajową Komisję Oceny.

● Siewnik zbożowy SZZ-2,5a o szerokości roboczej 2,5 m, przystosowany do współpracy z ciągnikiem o mocy 25 KM. Posiada on konstrukcję lekką, bezramową. Można nim wysiewać nasioną czterech podstawowych zbóż, jak też i nasion drobne (len, lucerna) i grube (fasola, bobik). Siewnik ten wyposażony jest w aparaty wysiewne z poliarnidami. Zastosowanie w tym siewniku kół ogumionych umożliwia pracę w trudnych warunkach agrotechnicznych i pozwala na transport z szybkością 25 km/godz.

● Wyrazem wysokich osiągnięć technicznych w dziedzinie aparatury do ochrony roślin jest opryskiwacz ORZ-300A produkowany seryjnie, który na Międzynarodowym Salonie Maszyn Rolniczych w Moskwie uzyskał złoty medal. Jest to opryskiwacz ciśnieniowy zawieszany na ciągniku kołowym o mocy 25 KM. Służy do oprysku upraw polowych z góry, ale również (przy zastosowaniu przedłużacza, które wchodzi w wyposażenie opryskiwacza) można opryskiwać nim z dołu i z boku rośliny sadzone w rzędach.

● W ostatnim czasie uruchomiono w Polsce produkcję nowoczesnych suszarni do zielonek (o wydajnościach 1 i 1,5 tony suszu na godz.). Suszarnia może być dostarczona z piecem na paliwo stałe lub z piecem na paliwo ciekłe. Prze-

wie 452 mln w 1964, 74,9 mln zł w 1966 (Rocznik Statystyczny GUS 1967).

Głównymi odbiorcami naszych ciągników i maszyn rolniczych są kraje socjalistyczne. Z asortymentów godnych uwagi wymienić należy: kombajny zbożowe, siewniki zbożowe, pługi talerzowe, kopaczki do ziemniaków, rozsiwacze wapna, rozsiwacze zgrabiarki. Niektóre maszyny były również sprzedawane do krajów kapitalistycznych (Brazylia, Indonezja, Hiszpania, Kolumbia, Irak), ale eksport do tych państw w ciągu poszczególnych lat nie układał się równomiernie.

Nielatwa jest droga do eksportowej sławy. Fabryka Maszyn Żniwnych w Płocku produkuje m.in. kombajny pracujące dziś w wielu krajach Ameryki, Bliskiego Wschodu, Afryki i Europy Południowej. Zbiórce wszelkiego rodzaju zbóż, ryżu i innych kultur, ciesząc się dobrą opinią użytkowników. Ale za powyższym stwierdzeniem kryją się lata wytężonej pracy konstruktorów i robotników. Każdy importer miał swoje wymagania. W każdym niemal kraju warunki pracy kombajnów są inne, w zależności od klimatu, profilu terenu, warunków glebowych, rodzajów uprawianych kultur. Trzeba było plockie kombajny szybko przystosowywać do różnorodnych warunków, czynić je bardziej uniwersalnymi. Zastosowano więc przy nich wózki gasienicowe, które można zakładać zamiast przednich kół, co jest konieczne na terenach podmokłych (np. przy zbiorze ryżu) i pagórkowatych. Kombajn w zależności od potrzeby może być zaopatrzony w samowyladowy zbiornik ziarna lub w doczyszczacz ziarna z sortownikiem i workownikami. Dla lepszej operatywności kombajnem wprowadzono bezstopniową przekładnię jazdy ze skrzynią dwubiegową, umożliwiającą tym samym zmiany prędkości jazdy w dużym zakresie, bez konieczności zmiany biegów. I tak dalej, i tak dalej...

PERSPEKTYWY

W krajach RWPG największe nasytzenie ciągnikami występuje w Czechosłowacji (39 ha na 1 ciągnik), w Polsce natomiast przypada ponad 190 ha na 1 ciągnik. Niski stopień

— mimo ogromnych nakładów inwestycyjnych w ostatnich latach — mechanizacji rolnictwa w Polsce jest wynikiem poważnego zacofania technicznego wsi polskiej, zafacowania którego początków doszukiwać się trzeba w okresie porzobierowym. Uwzględniając jednak obecnie istniejącą strukturę agrarną, optimum nasytzenia rolnictwa ciągnikami wystąpi u nas już przy wskaźniku niższym niż w krajach zachodnioeuropejskich.

Przemysł ciągnikowy po zrealizowaniu odpowiednich nakładów inwestycyjnych (rzędu 8 mld zł) będzie posiadał w 1970 r. potencjał o zdolności rocznej produkcji ok. 40 tys. sztuk ciągników i części zamiennej za ok. 1,5-2 mld złotych. Części te przeznaczone na gotowe ciągniki odpowiadać będą 20 tysiącom sztuk finalnej produkcji ciągników gotowych. Przemysł nasz

Polsko-Czechosłowacki Ośrodek Konstrukcyjno-Badawczy w Brnie opracował konstrukcję ciągnika o mocy ok. 75 KM (Zetor U-375) i silnik uciążliwy ok. 1,4 tony. W roku bieżącym w badaniach znajduje się 25 prototypów tego ciągnika, w tym 14 sztuk poprawionych w wyniku badań z ubiegłego roku. Przewiduje się, że 6 prototypów (4 w Czechosłowacji, 2 w Polsce) osiągnie po 3 tys. motogodzin pracy, co jest okresem wystarczającym na wyciągnięcie odpowiednich wniosków o jakości i trwałości ciągnika.

W 1968 r. przewiduje się produkcję 200 wyższych wymienionych ciągników, a w 1969 r. Montaż ciągników odbywa się w obu krajach, natomiast dokonano podziału produkcji głównych zespołów pomiędzy krajami, co pozwoli na przyspieszenie uruchomienia i obniżenie nakładów inwestycyjnych w poszczególnych krajach. Dla wykonania tych zadań rozbudowuje się w latach 1964-72 ZM Ursus i zakłady kooperujące (nakładem 2,6 mld zł), przewidując w tym zakup ok. 2000 maszyn i urządzeń.

Obecny import silosokombajnów przycepianych (siekaczni podołowych) nie spełnia w całości zadań, szczególnie przy zbiorze do suszarni zielonek, gdyż nie zapewnia 80 proc. sieczki o długości poniżej 20 mm.

Prace konstrukcyjno-badawcze nad przygotowaniem i produkcji silosokombajnu podjęto w PFMZ w Poznaniu, głównie dla ograniczenia importu i zapewnienia właściwej sieczki dla suszarni zielonek. Temat stał się szczególnie ważny po uruchomieniu własnej produkcji suszarni bębnowych. W roku bieżącym prowadzone są badania 3 prototypów silosokombajnu KS-lp, a uzyskiwane wyniki pozwalają na podejmowanie dalszych etapów przygotowywania produkcji. Dla rozwoju tej produkcji niezbędna jest rozbudowa zaplecza konstrukcyjnego, technologicznego i narzędziowego w PFMZ w Poznaniu.

Zaawansowane są również rozmowy dotyczące współpracy z firmami zagranicznymi, posiadającymi poważne osiągnięcia w produkcji maszyn rolniczych.

Celem zapewnienia prawidłowej oceny żywotności i niezawodności sprzętu, jak również dla podniesienia jego trwałości, Zjednoczenie Ciągników i Maszyn Rolniczych opracowało wnioski o powołanie w kilku fabrykach specjalistycznych ośrodków badawczo-konstrukcyjnych. Do tej pory uruchomiono 6 tego rodzaju ośrodków: w Poznaniu, Ursusie, Wrocławiu i Dobrym Mieście.

Poprawiona zostanie poważnie sytuacja części zamiennych. Pula części zamiennych postawiona do dyspozycji rolnictwa znacznie przekracza przewidywaną sprzedaż. Jednakże rozpatrując sprawę od strony asortymentowej, nie można uznać jeszcze, że zagwarantowanie potrzeb rolnictwa jest w pełni zaspokojone. Mimo postępującej poprawy nie rozwiązano jeszcze w pełni problemu dostaw części do aparatury paliwowej ciągników i silników, części do silników wykonawczych z odkuwkami i odlewów, normalii (jak wyroby srukobowe dokładne i łańcuchy „Galla”). Krajowe moce produkcyjne są niedostateczne, zaistniała konieczność dokonania w 1968 r. importu uzupełniającego. Występują też okresowe trudności z częściami do sprzętu importowanego, co spowodowane jest nieterminową realizacją dostaw. W kontraktach na 1968 rok warunkuje się odbiór gotowego sprzętu od pełnych i terminowych dostaw części zamiennych, co powinno znacznie poprawić sytuację.

Przewiduje się ponadto znaczny wzrost części zamiennych z produkcji krajowej i z importu: części do silników i ciągników na sumę 2,1 mld zł w 1967 r. — wzrosną do 3,2 mld zł w 1970 r.; części do maszyn rolniczych — z 840 mln w 1967 r. do 1,3 mld zł w 1970 oraz akcesoria i normalia z 1 mld zł w 1967 r. do 1,6 mld zł w 1970 roku.

Założony wzrost części zamiennych wymagać będzie zwiększenia mocy produkcyjnych w zakładach, a niezależnie od tego wybudowania 2 zakładów nastawionych wyłącznie na produkcję części zamiennych dla pokrycia potrzeb wynikających ze wzrostu produkcji ciągników i maszyn rolniczych.

trubuna CZYTELNIKÓW

Efekty suszu ziemniaczanego

NAWIAZUJĄC do artykułu pt. „Komin fabryczny wśród pól” zamieszczonego w nr 43 „Życia Gospodarczego” z dnia 22.X.67 r., autor, Ludwik Staszynski poruszył niezwykle ważki problem, jakim jest przetworstwo pól rolnych. W tej dziedzinie poczynania Nizwiazku Samopomocy Chłopskiej, jak też Centralnego Związku Kółek Rolniczych nie zaspokajają istotnych potrzeb, co w związku ze spodziewanym wzrostem produkcji pól rolnych może spowodować poważne trudności w obrocie towarowym.

Według danych Rolniczego Rocznika Statystycznego 1965, zbiory ziemniaków w Polsce w 1950 roku wynosiły 36 130 tys. ton, zaś w 1964 r. zbiory osiągnęły 47 880 tys.

ton. Jesteśmy poważnym producentem ziemniaków, zajmując drugie miejsce w świecie i w najbliższych latach należy się spodziewać dalszego wzrostu z ha. Polskie Kółka Państwowe w 1965 r. przewidywały 2 863 tys. ton ziemniaków, do przewozu których użyto 143 150 wagonów. Ziemniaki zawierają około 75 proc. wody, zanieczyszczenia i obierzyn — około 5 proc. a więc dla spożycia pozostaje 20 proc.

Kolej przewozić 1000 ton ziemniaków, przewozić 750 ton wody, 50 ton zanieczyszczeń i do spożycia 200 ton. Przewóz ziemniaków w stanie świeżym koleją, czy innym środkiem transportowym, jest w wysokim stopniu nieekonomiczny. Upowszechnienie suszarnictwa

ziemniaków w postaci platków ziemniaczanych byłoby urzeczywistnieniem jednej z tez poruszonych w artykule Ludwika Staszynskiego.

Produkcja platków ziemniaczanych, jak też suszu ziemniaczanego pastewnego powinna być zlokalizowana na terenie wiejskim i nie jako kombinaty, lecz zakłady obsługujące kilka gromad wiejskich. Przy upowszechnieniu suszu ziemniaczanego uzyska się wiele efektów ekonomicznych, przede wszystkim poważną oszczędność środków transportowych kolejowych i samochodowych, co wiąże się z oszczędnością węgla trakcyjnego i paliwa, nastąpi złagodzenie szczytu jesiennych przewozów kolejowych.

Zakłady zbiorowego żywienia, jak też i bezpośredni spożywcze potrzebą się niezbędnego zaopatrzenia w ziemniaki na okres zimy, szczególnie zakłady zbiorowego żywienia unikną składowania i strat, jakie występują przy przechowywaniu ziemniaków. Wiele miast ma poważne trudności z koniecznym składowaniem ziemniaków na zaopatrzenie ludności na okres zimy.

Pozornie skromną pozycję stanowi zaopatrzenie naszych statków morskich w ziemniaki. Statek „Batory” udając się w rejs, na zaopatrzenie załogi i pasażerów zabiera 31 ton ziemniaków i warzyw. Poważna przestrzeń zajmowana przez ziemniaki w stanie surowym ma niebagatelne znaczenie, gdyż fracht jednego m³ zajmowanej przestrzeni wynosi około 25 dolarów USA. Dla zaopatrzenia statków morskich w susz ziemniaczany wskazana jest budowa suszarni ziemniaków i warzyw w terenie wiejskim w okolicach Gdańska, względnie Gdyni i Szczecina.

Przy produkcji suszu ziemniaczanego, ścielki mogą być wykorzystane dla celów rolniczych, przynosząc znaczny wzrost plonów. Zastosowanie suszu ziemniaczanego, tak w zakładach zbiorowego żywienia, jak też i w indywidualnych gospodarstwach domowych eliminuje odpady ziemniaczane z pojemników podwórzowych i kłopotliwy ich transport nierzaz na duże odległości. Prócz tego ulegają poprawie warunki sanitarne w miastach.

BOGUSŁAW JASTRZĘBSKI



Olstynskie Fabryki Mebli

W Olstynie Lubońskiej,
ul. Wolności 20

PRZYJMĄ DO PRACY
NA KIEROWNICZE
STANOWISKA:

- ekonomistów z wyższym wykształceniem,
 - inżynierów techników i technologów drewna,
 - techników budowlanych.
- z kilkuletnią praktyką w zawodzie.

Mieszkanie w domkach jednorodzinnych lub innej. Zgłoszenia wysłać pisemnie wraz z życiorysem.

K 59-0



Zafascynowani budową coraz to większych statków, szczególnie zbiornikowców, zapominamy często, że chodzi tutaj o zjawisko, które liczy sobie zaledwie kilkanaście lat. Tym samym warto przypomnieć pewne fakty i zdarzenia. Otóż nośność największego statku w okresie międzywojennym, również zbiornikowca, wynosiła 22.000 ton. Był nim zbudowany w 1921 r. w amerykańskiej stoczni Newport News Ship Building and Dry Dock Co. „John D. Archbold”, który później nosił nazwy „Esso Liverpool” i „Liverpool”, a doko-

ny w Japonii dla amerykańskiego armatora spod „taniej bandery”, D. K. Ludwiga, właściciela potężnego przedsiębiorstwa „National Bulk Carriers”. Tym razem przerwa trwała trochę dłużej. Nie były to zresztą dla żeglugi kapitalistycznej najlepsze lata, bowiem rzucając się na spekulacje w toku pierwszego kryzysu sueskiego, dorobiła się ona nadwyrżki tonażu i znalazła się w sytuacji niepełnego zatrudnienia. Wprawdzie w tym okresie pojawiło się jeszcze kilka „stutysięczników”, wśród nich znany dobrze z późniejszych zawińców do Gdyni „Manhat-

mówił tam znowu D. K. Ludwig — inicjator rekordowych nośności w budowie zbiornikowców, bowiem — co warto przypomnieć — na jego zamówienie zbudowane zostały pierwsze zbiornikowce o nośności 23 000, 30 000, 85 000 i 100 000 DWT.

Dzisiaj straciliśmy już rachubę w superstatkach. Pływa już kilkadziesiąt „stutysięczników”, to jest statków o nośności powyżej 100 000 ton, a zamówionych było w połowie października 1966 r. ok. 200 takich statków, w tym prawie 150 o nośności powyżej 150 000 DWT, przy czym wśród tych ostatnich ok. 100 wykazuje nośność powyżej 200 000 DWT, a 6 po 312 000 DWT.

Obok zbiornikowców w szeregi statków-gigantów wkraczały masowce, wśród których największe sięgały powyżej 100 000 DWT, w tym masowce kombinowane (ropo-masowce) 144 000 DWT (solo-ropowiec „Cedras”). Zamówione zostały już masowce o nośności rzędu 200 000 DWT.

Szczególny pęd do zamawiania bardzo dużych statków, głównie zbiornikowców, zarysował się w drugim półroczu 1967 r. W tym roku duże zbiornikowce stały się przedmiotem niemal powszechnego zainteresowania z dwóch powodów. Pierwszym powodem, który nie przysporzył im chwały, była katastrofa zbiornikowca „Torrey Canyon”, który „zaraził” wybrzeża brytyjskie i francuskie, wywołując tym samym falę protestów i spekulacji wokół przyszłości wielkich statków.

Ale racje ekonomiczne były i są silniejsze niż afekty. Wykazał to dobitnie drugi w 1967 r. przełomowy moment w rozwoju superzbiornikowców, a mianowicie agresja izraelska na Bliskim Wschodzie i wyniki stąd długotrwałe zamknięcie Kanału Sueskiego — waskiego gardła bliskowschodniej rosy naftowej. Zdarzenia te zostały spotęgowane jeszcze dość daleko idącą solidarnością krajów arabskich, bojkotujących mocarstwa imperialistyczne w zakresie dostaw ropy naftowej.

Tym samym Europa Zachodnia stanęła wobec problemu przedstawienia się na nowe szlaki przewozu ropy, wśród których główną rolę odgrywa transport z Zatoki Perskiej wokół Afryki. W tej relacji w całej pełni ujawniają się ekonomiczne zalety statków-gigantów, które „wytrzymują” te odległości i oferują „znośne” koszty transportu ropy naftowej.

Transport ropy naftowej wokół Afryki odbywał się również w ubiegłych latach, gdyż w eksploatacji są już statki, które nie mogą ze

względem na swoje rozmiary korzystać z Kanału Sueskiego (przed agresją Izraela był on dostępny dla zbiornikowców do ok. 70 000 DWT płynących z ładunkiem i dla statków do ok. 120 000 DWT pod balastem) i w przypadku zatrudnienia w przewozach z Zatoki Perskiej do Europy Zachodniej musiały płynąć wokół Afryki. Jednakże przewozy te dotychczas były niewielkie (w 1966 r. około 19 mln ton wobec 152 mln ton ropy naftowej przewiezionej przez Kanał Sueski) z przeznaczeniem dla Europy Zachodniej. Zasadniczy ich wzrost nastąpił w drugim półroczu 1967 r. i niedługo chyba dojdziemy się, ile ropy naftowej opłynęło w tym okresie Afrykę.

Ale rozwój wielkości zbiornikowców jeszcze się nie skończył. Obok zamówionych statków po 312 000 DWT, które zresztą będą eksploatowane w oparciu o nową koncepcję organizacji przewozu ropy do Europy Zachodniej, a mianowicie z przeładunkiem w Irlandii, rodzą się coraz to nowe zamiary budowy jeszcze większych zbiornikowców. Wymienia się nośności 500 000 ton, 650 000 ton, 800 000 ton, a nawet 1 000 000 ton.

Stocznie wielu krajów, w tym głównie Japonii, budują już suche dokki, w których możliwa będzie konstrukcja takich gigantów. Holenderski potentat stoczniowy C. Verolme zapowiedział budowę doku, w którym możliwy będzie montaż kadłubów zbiornikowców o nośności 950 000 ton, a jedna ze stoczni angielskich w każdej chwili gotowa jest do podjęcia rozmów na temat budowy zbiornikowca o nośności 1 000 000 ton. Zresztą po opanowaniu nowej techniki budowy dużych statków, polegającej na montażu na wodzie zbudowanych odrębnie połówek czy ćwiartek statków-gigantów, zasadnicze przeszkody stoczniowe już odpadły.

W związku z tym coraz więcej kalkulacje się również, jak te duże zbiornikowce będą się spisywać w eksploatacji, w jakim stopniu umożliwią dalszą obniżkę kosztów przewozu ropy. Interesujące obliczenia przeprowadzono niedawno na ten temat w londyńskim Instytucie Naftowym. Oto niektóre uzyskane tam wyniki.

Na szlaku Zatoka Perska-Japonia koszty przewozu 1 tony ropy naftowej statkiem o nośności 100 000 DWT wynoszą 16 szylingów i 9 pensów, a statkiem 200 000 DWT — 11 szylingów i 5 pensów. „Trzystysięcznik” umożliwi obniżenie ich

do 9 szylingów i 10 pensów, a „pięćsetysięcznik” do 7 szylingów i 11 pensów. Biorąc jednakże pod uwagę, że dwa największe z wymienionych statków nie będą mogły płynąć z pełnym ładunkiem przez Cieśninę Malajską, która jest dla nich za płytka, należy liczyć się z nieco wyższymi kosztami, bowiem statki będą musiały przebieg z ładunkiem wykonać przez Cieśninę Lombok. Dla „trzystysięcznika” w ten sposób skalkulowane koszty wyniosły 10 szylingów i 7 pensów za tonę.

W relacji z Europą z Zatoki Perskiej, która długo jeszcze będzie głównym ośrodkiem eksportu ropy naftowej, wchodząc w rachubę różne szlaki. Np. przewóz bezpośredni do Rotterdamu będzie mógł być dokonywany mniejszymi zbiornikowcami w obie strony przez Kanał Sueski. Przy zbiornikowcach o nośności 80 000 DWT, do których obsługi ten Kanał zapewne zostanie szybko przystosowany, koszty przewozu 1 tony ropy wyniosły będą 27 szylingów i 5 pensów. Większe zbiornikowce, o nośności 100 000 i 200 000 DWT, będą mogły płynąć po ropę przez Kanał Sueski, ale z ładunkiem będą musiały do chwili zasadniczej przebudowy kanału — opływać Afrykę. Koszt przewozu „stutysięcznikiem” w takim układzie mają wynosić 25 szylingów za tonę, a „dwustysięcznikiem” 18 szylingów i 1 pens. Jeżeli Kanał Sueski zostanie w przyszłości przystosowany do obsługi statków tej wielkości, to koszty te odpowiednio zmaleją do 24 szylingów i 3 pensów (statku 100 000 DWT) i 20 szylingów i 2 pensy (200 000 DWT). Wreszcie największe statki zawsze będą musiały korzystać z drogi wokół Afryki w obie strony i w przypadku zbiornikowca 300 000 DWT w rachubę wchodzi stawka frachtowa 16 szylingów i 8 pensów za tonę, a przy „pięćsetysięczniku” — 13 szylingów i 3 pensy.

Z przewozami bezpośrednimi mają konkurować przewozy „łamanie”, przewidziane już dla zamówionych zbiornikowców 312 000 DWT. Jednakże okazuje się, że wobec kosztów dodatkowego przeładunku i składowania, konkurencyjność będzie tutaj niewielka i to tylko przy zastosowaniu dużych statków dozwozowych (z Irlandii do Rotterdamu), jak również tylko w stosunku do niektórych z przedstawionych powyżej wariantów przewozów. Mianowicie zbiornikowce 300 000 DWT na głównej trasie (Zatoka Perska — Irlandia) oraz 80 000

DWT na trasie dowozowej (Irlandia-Rotterdam) zapewnią stawkę łączną 22 szylingi i 1 pens za tonę, a więc niższą tylko od stawek 80-tysięczników i 100-tysięczników eksploatowanych w jednym przebiegu przez Kanał Sueski. Właściwie „większego zbiornikowca dowozowego (100 000 DWT) nie przynosi znaczniejszych oszczędności, bo stawka frachtowa spada tylko do 21 szylingów i 9 pensów. Dla „pięćsetysięczników” w kombinacji z 80-tysięcznikiem stawka ma osiągnąć 13 szylingów i 9 pensów, a ze „stutysięcznikiem” — 18 szylingów i 5 pensów.

Z tego wynika, że kalkulacyjne wyniki eksploatacji największych statków nie przedstawiają się najroźnowiej. Oczywiście są to założenia, a ponadto trzeba przyjąć, że np. zbiornikowce 312 000 DWT tymczasem nie będą miały konkurentów w rodzaju przedstawionych wariantów, bowiem daleko jeszcze do rozbudowy Kanału Sueskiego czy przystosowania portów europejskich do przyjmowania statków o nośności 300 czy 500 tysięcy ton.

I tutaj dochodzimy chyba do najważniejszego problemu, który nierozwiewnie wiąże się z rozwojem dużego tonażu i efektami ekonomicznymi jego eksploatacji. Jest to problem odpowiedniego przystosowania portów do obsługi tych statków. Chodzi zarówno o ich głębokość, jak i o szybkość przeładunku, a nawet o pojemność zbiorników w rafineriach, które przy większych statkach muszą stawiać się na jednorazowe przyjmowanie większych ilości ropy.

Wynika stąd wniosek, że z dalszym rozwojem statków gigantów w niemałym stopniu decydować będą porty. Ponieważ ich rozbudowa jest bardzo kosztowna, coraz częściej rozlegają się głosy, że należy powstrzymać pęd ku coraz większym statkom, że zbiornikowce o nośności 200—300 tysięcy ton są wystarczająco duże. Najbliższe lata niewątpliwie wykazą, która tendencja zwycięży: czy będziemy świadkami dalszego wzrostu nośności superstatków, głównie zbiornikowców, czy też ich maksymalna wielkość ustabilizuje się.

Kariera superstatków

CZESŁAW WOJEWÓDKA

nał swego żywota w stoczni złomowej w 1962 r., po 41-letniej służbie.

Prymat tego pierwszego „superstatku” przetrwał do 1944 r., to jest przez 23 lata, kiedy zbudowano pierwsze zbiornikowce nieco przekraczające nośność 23 000 ton. Dzisiaj, po dalszych 23 latach, jesteśmy świadkami wzrostu nośności zbiornikowców nie o kilkadziesiąt ton, jak to miało miejsce w 1944 r., lecz o 186 000 ton, bowiem największy zbiornikowiec będący w eksploatacji liczy sobie 209 000 DWT, czyli 9 razy więcej niż rekordzista z 1944 r.

Ale nie uprzeczajmy faktów i prześledźmy proces rośnięcia się statków-gigantów. Ich kariery jako największych statków były stosunkowo krótkie. Oto w 1948 r. zbudowano pierwszy zbiornikowiec o nośności 30 000 ton, w 1954 r. nośność następnego rekordzisty osiągnęła 50 000 ton. Już w dwa lata później pojawia się na oceanach świata statek sięgający 85 000 DWT, a w 1958 r. pływa na wodę pierwszy „stutysięcznik” — zbiornikowiec „Universe Apollo”, zbudowa-

tan”, lecz zasadniczy skok dokonany został dopiero w 1962 r., kiedy na wodę spłynął, znowu w Japonii, zbiornikowiec „Nissho Maru” o nośności 132 000 DWT. Przenaczony nie dla indywidualnego armatora, lecz dla koncernu naftowego, stanowił on zarazem symptom przemian w polityce żeglugowej koncernów naftowych, które od tego czasu zaczęły stawiać się na coraz większe statki. Upřednio prymat w tym zakresie należał do armatorów indywidualnych.

I znowu po kilkuletniej przerwie, w 1965 r. następuje kolejny skok, bowiem na wodę spływa w Japonii zbiornikowiec „Tokyo Maru” o nośności 150 000 ton. Jego prymat jako rekordzisty trwa najkrócej, bowiem już w rok później dystansuje go zbiornikowiec-gigant „Idemitsu Maru” o nośności 209 000 DWT.

Wiemy już, że i ten rekordzista niedługo szczytów nie będzie miał, bowiem już w 1968 r. spłynie na wodę w Japonii jeszcze większy zbiornikowiec o nośności 312 000 DWT. Szesć statków tego typu za-

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

odróżnieniu od krajowych wykazywały przez cały okres dobrą dynamikę wzrostu i były tym czynnikiem, który zmniejszał załamanie przede wszystkim w dziale I, czyli w przemyśle produkującym środki produkcji.

Rzecz charakterystyczna, że spadkowi zamówień krajowych towarzyszył odwrotny trend w rozwoju mocy wytwórczych, mianowicie w ostatniej fazie dobrej koniunktury (1965 r.) miały miejsce znaczne inwestycje powiększające zdolności wytwórcze zarówno w przemyśle produkującym środki produkcji (przede wszystkim w przemyśle maszynowym), jak również w przemyśle produkującym środki konsumpcyjne. Inwestycje te w wygasającej kryzysie powiększały jeszcze w 1966 r. i początkach 1967 roku zdolności wytwórcze. Obecnie jednak znaczna część tych inwestycji okazała się chybioną.

Wskutek pogłębiającego się, począwszy od II kwartału 1966 r., spadku zamówień przemysł maszynowy, a w ślad za nim hutnictwo, zaczęły gwałtownie ograniczać godziny pracy, następnie zaś zwalniać znaczne ilości robotników. Spadek zatrudnienia i ograniczanie godzin pracy w przemyśle produkującym dobra inwestycyjne zmniejszyły się nabywcza znacznej części ludności, zmuszając z kolei do zmniejszenia produkcji w dziedzinie artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego i równocześnie zwalniania zatrudnionych w tych branżach robotników.

Proces ten gwałtownie zastrzył się w styczniu bieżącego roku. Liczba bezrobotnych osiągnęła pod koniec stycznia i w lutym br. około 1 mln osób.

GLEBOKIE ZAŁAMANIE

Porównanie poziomu produkcji przemysłowej kwietnia 1967 r. z kwietniem 1966 r. daje następujący obraz:

Zmiany produkcji przemysłowej — kwiecień 1967 do kwietnia 1966 w proc.	
cały przemysł	- 5,9 proc.
kopalnictwo	- 4,5 „
przemysł surowców i półfabrykatów	+ 1,2 „
przemysł dóbr inwestycyjnych	- 12,9 „
przemysł dóbr konsumpcyjnych	- 1,2 „
przemysł pochodzenia przemysłowego	- 8,5 „
przemysł spożywczy	+ 0,7 „
budownictwo	- 22,3 „

Kryzys gospodarczy w NRF wywołał głęboki szok w społeczeństwie zachodniomocnym. Okazało się, że propaganda tworząca przez byłego kanclerza Erharda wokół trwałości tzw. cudu gospodarczego była bluffem.

Kryzys gospodarki NRF

Pierwsze swe dno kryzys osiągnął na przełomie lutego i marca 1967 r. Ilość bezrobotnych przekroczyła wówczas 1 mln osób; w tym 700 tys. oficjalnie zarejestrowanych; ponad 100 tys. częściowo bezrobotnych i do tego należy jeszcze doliczyć ponad 300 tys. zwolnionych z pracy cudzoziemców, którzy opuścili granice NRF, wracając do Włoch, Grecji, Turcji, Hiszpanii itd. i z tej przyczyny nie zostali ujęci w oficjalnej statystyce.

Spadek zamówień płynących z obszaru NRF (a więc z wyłączeniem zagranicznych zamówień) pogłębił się znacznie i wyniósł w tym okresie (w marcu 1967 r.) w całym przemyśle około -19 proc., (w stosunku do marca 1966 r.), w przemyśle dóbr inwestycyjnych -22 proc., w przemyśle dóbr konsumpcyjnych -24 proc.

W tym czasie głównym czynnikiem zmniejszającym natężenie czynników kryzysowych były nadal zamówienia eksportowe dostarczane przemysłowi NRF przez handel zagraniczny. Mimo stosunkowo dużego udziału eksportu w obrotach przemysłu zachodniomocnego, produkcja przemysłowa NRF spadła w całości o -5,9 proc., a w przemyśle dóbr inwestycyjnych o -12,9 proc., chociaż przemysł ten ma najwyższy procent udziału eksportu w tych obrotach. Jedynie przemysł surowców i półfabrykatów wskutek znacznych zamówień na półfabrykaty chemiczne (płynące z zagranicy) zdołał wyrównać się z ogólnym spadkiem produkcji.

Z początkiem br. kryzys objął również przemysł wytwarzający wszelkiego rodzaju dobra konsumpcyjne. Jak już mówiliśmy, gwałtowny spadek zarobków ludności pracującej, będący rezultatem wzrastającego bezrobocia i powiększania się ilości pracujących w skróconym tygodniu, spowodował znaczne zmniejszenie się siły nabywczej, co z kolei zmusiło handel wewnętrzny i przemysł dóbr konsumpcyjnych do gwałtownej redukcji zamówień. Ich bezwzględny spadek wystąpił we wrześniu 1966 roku. W tym okresie zaczął więc działać drugi czynnik rozszerzający zjawiska kryzysowe i pogłębiający go. Zamówienia przemysłowych konsumpcyjnych w grudniu 1966 r. spadły o -16 proc. (w stosunku do tego samego miesiąca roku poprzedniego) w marcu 1967 r. nastąpił dalszy gwałtowny spadek do -24 proc.

Kryzys w dziedzinie produkcji dóbr konsumpcyjnych przebiega w poszczególnych branżach w dość zróżnicowany sposób. W stosunkowo niewielkim stopniu objęty nim został przemysł spożywczy. W

okresie pierwszego dna kryzysowego zanotowano jedynie spadek produkcji maki o -8,2 proc. i piwa o -0,9 proc., wzrosło natomiast o dziesięć procent spożycie masła o +7,8 proc. (dane odnoszą się do kwietnia 1967 r.).

W dużo większym stopniu zostały dotknięte kryzysem branże produkujące dobra konsumpcyjne o długotrwałej użyteczności. Ciekawe jest od jakich zakupów wstrzymała się ludność. Przede wszystkim od zakupu aut, telewizorów, sprzętu fotograficznego i maszyn do szycia. W tych artykułach nastąpiło najgłębsze cofnięcie się produkcji: w autach osobowych o -21 proc. (kwiecień 1967 do kwietnia 1966 r.), sprzęcie fotograficznym o -26,2 proc., telewizorach o -28,8 proc., w maszynach do szycia o -21,8 proc.

W mniejszym stopniu cofnęła się produkcja obuwia skózanego (o -14,8 proc.), tekstylii bawełnianych (o -12,6 proc.), ubrań męskich (-13,3 proc.), zegarków ręcznych (-10,8 proc.) i elektrycznych urządzeń gospodarstwa domowego (-3,4 proc.). Spadek zakupów ludności w tej dziedzinie był jednak dotkliwy, gdyż w przeważającej większości dotknięty nim został przemysł średni i drobny mający na ogół małą odporność finansową. Na tym tle pewnego rodzaju fenomenem było utrzymanie się zwykłej sprzedaży lodówek i mebli.

Natomiast gwałtownemu zahamowaniu uległo budownictwo. Na początku wiosny, a więc w okresie, w którym rozpoczyna się sezon budowlany, spadek wyniósł ogółem -22,3 proc. Szczególnie silnego zahamowania doznało budownictwo mieszkaniowe.

MECHANIZM OBRONY, JEGO NIEBEZPIECZYSTWA I PERSPEKTYWY

Trudno powiedzieć, czy to przez przypadek kierownictwo chadeckiej (partie CDU/CSU), kiedy pojawiły się pierwsze oznaki nadciągającego kryzysu gospodarczego, nie tylko zgodziło się na utworzenie wspólnego rządu z socjaldemokratyczną partią SPD, lecz wyraziło również zgodę, aby ministrem gospodarki został z ramienia SPD prof. Schiller — zdecydowany zwolennik interwencjonizmu państwowego. (Jak pamiętać: poprzednia ekipa tego ministerstwa składała się z ludzi Erharda i uczniów szkoły neoliberalnej).

Przemysłowcy zachodniomocni nie tylko przekłonił tego rodzaju zmianę, lecz nawet dopatrywali się w tym — i nie bez racji — znacznych dla siebie plusów. Mianowi-

cie znaczna część przemysłu, a w szczególności górnictwo i hutnictwo, od dawna upominała się już o pomoc i interwencję państwa. Nowy minister okazał się być bardzo przychylny tym głosom. Z drugiej strony w okresie kryzysu gospodarczego i bezrobocia mieć ministra socjaldemokratę odpowiedzialnego za gospodarkę z ramienia partii SPD rzecz jasna oznaczało ochronę przemysłu przed atakami zwalniającej z pracy klasy robotniczej.

W zwalczaniu kryzysu minister Schiller zastosował starą receptę Keynesa. Uchwalono nadzwyczajne środki budżetowe celem zwiększenia zamówień państwowych i komunalnych na różne dobra inwestycyjne i budownictwo. Poprzez budżet, zwiększając jego deficyt, wspomaganie głównie do przemysłu dóbr inwestycyjnych kilka miliardów marek. Jak się wydaje bodziec ten nie zdołał jednak zrównoważyć głębokiego załamania popytu na rynku wewnętrzny. Ani zamówienia rządowe i komunalne, ani inne podejmowane środki nie przyniosły spodziewanego zahamowania procesów kryzysowych.

Rezultaty trzech pierwszych kwartałów bieżącego roku nie są imponujące. Oto oficjalne dane obejmujące wyniki za pierwsze osiem miesięcy 1967 r. Przytaczamy je w ślad za 44 nr tygodnika „Volkswirt” z dnia 3 listopada br., w porównaniu do pierwszych 8 miesięcy 1966 r.

1967 r. produkcja styczeń—sierpień (włącznie)	
przemysł ogółem	spadek o - 4,6 proc.
kopalnictwo	spadek o - 6,7 „
przemysł surowców i półfabrykatów	wzrost o + 1,2 „
przemysł dóbr inwestycyjnych	spadek o - 10,5 „
przemysł dóbr konsumpcyjnych	spadek o - 8 „
przemysł spożywczy	lekki wzrost
budownictwo (bez mieszkaniowego)	spadek o - 13,7 „

Zestawienie powyższe wykazuje, że kryzys gospodarczy w NRF trwa nadal, że wspomaganie kilkumiliardowymi zamówieniami państwa przyniosło jedynie nieznaczne osłabienie trendu spadkowego. Należy przy tym pamiętać, że w całym tym okresie głębszemu spadkowi przeciwdziałały również zamówienia eksportowe. Przez cały czas były one znaczne, ich dynamika utrzymywała się na wysokim poziomie.

Drugą charakterystyczną cechą przejawiającą się nadal i w obecnej fazie kryzysu jest to, że spadek produkcji występuje w dalszym ciągu przy jednoczesnym wzroście mocy produkcyjnych w przemyśle, będących rezultatem kończenia wcześniej rozpoczętych

inwestycji, nie tylko powiększając w ten sposób stopień niewykorzystania mocy, lecz zwiększając koszty jednostkowej produkcji.

Do tych charakterystycznych cech ekonomicznych dołączyła się obecnie nowa cecha natury ekonomiczno-politycznej. Mianowicie rząd NRF zdecydował się obecnie na dalszą interwencję poprzez zwiększenie w przemyśle ciężkim i maszynowym zamówień zbrojeniowych. Dokonano w ten sposób manewru dziwnie przypominającego początek lat trzydziestych.

Początek jesieni ani dalsze jej miesiące nie przyniosły zmiany sytuacji. Kryzys dalej rozszerzył się i objął swym zasięgiem wszystkie gałęzie gospodarki. Obecnie najbardziej dotkliwie odczuwają jego cięsy branże przemysłu konsumpcyjnego, produkujące dobra trwałego użytku, drobna wytwórczość i rzemiosło. Jak podaje „Handelsblatt” (z 7.XI.1967 r.), bezrobocie w końcu października bieżącego roku (po sezonowym spadku w okresie maj—wrzesień) z 450 tys. do 500 tys. osiągnęło już 361 tys., czyli przekroczyło znacznie stan z tego samego okresu roku poprzedniego. Jak się przewiduje, przy utrzymaniu się obecnych trendów kryzysowych w poszczególnych branżach przemysłu i w budownictwie, liczba bezrobotnych w okresie zimowym będzie nadal szybko wzrastać. Optymistyczne przewidywania IFO — Instytutu oceniają ją w granicach od 500 do 600 tys. bezrobotnych. W bardziej realnej ocenie tygodnik „Volkswirt” przewiduje jednak 700 tys. bezrobotnych. Należy przy tym pamiętać, że NRF opuściło już ponad 300 tys. zwolnionych z pracy cudzoziemców a obecnie zaczynają wyjeżdżać dalsze ich ilości. Łącznie więc bezrobocie w NRF może w okresie zimowym po raz drugi osiągnąć prawie 1 mln osób.

Drugie dno kryzysu przewidywane jest na miesiące styczeń—luty. Na możliwość pogłębienia się w dalszym ciągu regresu w tej gałęzi gospodarczej wskazują liczne doniesienia prasowe. I tak np. wartość umów zawartych na budowę prywatnych mieszkań za pośrednictwem oficjalnych i prywatnych kas oszczędności (banków) zmniejszyła się o 45 proc. w stosunku do 1966 r. Z tego wynika wniosek, że najgłębszy spadek w budownictwie mieszkaniowym wystąpi dopiero w roku przyszłym. Podobną perspektywę przewiduje się w budownictwie dróg.

systemie kapitalistycznym — kosztem robotników, rzemieślników i słabszych organizacyjnie i finansowo firm. Obecny stan budzi głębokie niezadowolenie wśród pracujących a przede wszystkim wśród szeregowych członków związków zawodowych. Powiada się, że działacze związków są ograniczeni w obronie ich praw przez kierownictwo SPD. Prasa ogólna i gospodarcza potwierdza tę ocenę. Niezadowolenie płynące z szeregowych związków zawodowych i klasy robotniczej jest tak silne, że sprawie tej ostatnio było poświęcone plenarne spotkanie kierownictwa SPD, które odbyło się przy drzwiach zamkniętych. Sytuacja ta ma również reperkusje od strony politycznej, gdyż podobnie jak w początku lat trzydziestych, nieustannie rosną szeregi neofalderowskiej partii NPD.

Istotę obecnej polityki kierownictwa związków zawodowych w sposób dosadny podsumował prezydent Związku Federalnego Stowarzyszenia Pracodawców prof. dr Siegf. yd Balke. Występując na jubileuszowym kongresie Stowarzyszenia Rzemieślników oświadczył, że „nareszcie od lat trwający wzrost kosztów robocizny w przeliczeniu na jednostkę produktu uległ w tym roku stłumieniu”. Decydujący przełom w tej dziedzinie, kontynuował Balke, może jedynie nastąpić jeśli obecne zdobycze przemysłowców w dziedzinie polityki plac zostaną utrzymane w latach następnych. Czyż trzeba o lepszą precyzję istoty zagadnienia? Jak z tego wynika, obecny kryzys gospodarczy w NRF jest jednocześnie atakiem na zdobycze placowe pracujących.

Z bardziej pogłębionych analiz można wnioskować, że po osiągnięciu drugiego dna na początku 1968 r. siły napędowe kryzysu zaczynają powoli wygasnąć. Wychodzenie z niego będzie się chyba odbywało w drugiej połowie 1968 r. Długość tej fazy będzie m.in. zależna od trwałości impulsów płynących z zamówień eksportowych, które, sądząc z rozwoju koniunktury międzynarodowej, zaczynają słabnąć. Wdłużający wolno na te fazy będzie miała gwałtownie zmniejszona zdolność nabywcza ludności. W tej dziedzinie obrona zachodniomocna różni się zasadniczo od obrony zastosowanej przed trzema laty w podobnej sytuacji kryzysowej przez rząd włoski¹⁾. Wówczas mianowicie w okresie ostatniego kryzysu gospodarczego nie osłabiano lecz różnymi manewrami wzmocniano siłę nabywczą ludności.

MIROSLAW DYNER

¹⁾ „Volkswirt” nr 37, 1967 r., str. 2 016.
²⁾ „Handelsblatt” z 6 i 7.XI.1967 r., stabilizacja bezrobocia.
³⁾ Patrz: „Życie Gospodarcze” nr 48, 1966 r., „Włochy wychodzą z depresji”.

Dewaluacja funta

Od wielu lat gospodarka brytyjska uwięziona jest w trudności i dysproporcje strukturalne i koniunkturalne. Mimo kolejnych prób, nie udało się trudności tych przezwyciężyć ani poprzednim rządów, ani obecnemu.

Do trudności wewnętrznych gospodarki brytyjskiej dołączają się nieustannie komplikacje i kryzysy wynikające z roli funta jako waluty światowej i roli jaką on odgrywał w systemie gospodarczym Wspólnoty Brytyjskiej. Wskutek tych powikłań już niejednokrotnie funt szterling znajdował się o krok od dewaluacji. Z kolejnych jego kryzysów ratowano go różnymi metodami. Ostatnio coraz częściej, kiedy stracił i skutków kolejnych kryzysów nie udało się zepchnąć na innych, ponosiła sama gospodarka brytyjska, a przede wszystkim masę pracującą Wielkiej Brytanii.

Obrona funta i jego międzynarodowej roli sparaliżowała rozwój gospodarki brytyjskiej, a z kolei ratowanie funta w warunkach gospodarki o starzejącej się strukturze, a więc dysponującej stosunkowo małym polem do manewru, sprowadzało całość problemu do przysłowiowej kwadratury koła.

Wiele rozpaczyliwych prób czynionych przez obecny rząd premiera Wilsona — zdolnego polityka i jak pociągającego niezłego ekonomistę — nie przyniosło spodziewanych rezultatów. We wszystkich przypadkach, kiedy już się wydawało, że znajduje się on o krok od rozwiązania trudności — za każdym razem pojawiały się nowe okoliczności, które unicestwiałały misternie i z determinacją realizowane plany.

Taki sam los spotkał również i ostatni plan ratunku funta, nawet za cenę przedłużania kryzysowej sytuacji w gospodarce brytyjskiej, za cenę dużego bezrobocia i niezadowolenia mas pracujących i podatników. Dla rządu partii pracy musi to w konsekwencji oznaczać możliwość klęski wyborczej w następnych wyborach.

Poprzednio jedna z kolejnych prób ratowania funta potknęła się o kryzysy rolnicze. Na początku bieżącego roku, po nowych ofiarach złożeń „na ołtarzu złotego ciela”, kiedy to funt był o krok od odzyskania równowagi i kiedy utrzymywał się jego dobre notowanie i koła bankierskie Londynu zaczynały oddychać z ulgą — zagrały dwa czynniki, które chyba przesądziły o porażce i o konieczności dewaluacji.

Decydujący cios zadał funtowi kryzys na Bliskim Wschodzie. Jak wiemy, przyniósł on w swych skutkach unieruchomienie kanału Sueskiego, a poprzez to gwałtowne podrożenie kosztów transportu wielu towarów eksportowanych i importowanych do krajów Bliskiego i Dalekiego Wschodu, Nowej Zelandii, Australii i innych. Wzrost kosztów transportu powstały z tej przyczyny obciążył dodatkowo ujemny już bilans handlowy i płatniczy o 20 mln funtów miesięcznie.

W tym samym kierunku oddziaływało zamknięcie przez kraj arabskie dopływu znacznej części ropy naftowej do Anglii i brytyjskich koncernów naftowych. Nastąpił również odpływ znacznych lokat kapitałowych i awiorów krajów arabskich z banków brytyjskich do innych. Rozpoczął on światową ucieczkę od funta. Ujemny bilans handlowy W. Brytanii w ubiegłym miesiącu wyniósł już 100 mln funtów. Jednocześnie, wskutek podniesienia stopy dyskontowej w USA, nastąpiła ucieczka tzw. „kapitałów płynnych” z banków londyńskich.

Ciosy te nastąpiły w sytuacji, kiedy gospodarka amerykańska sama uwięziona jest w wiele trudności wynikających z przedłużającego się wojny, wietnamskiej, z niepomysłnego kształtowania się bilansu płatniczego i stałego odpływu złota i innych rezerw ze skarbcza USA, kiedy Londyn nie mógł liczyć na solidną pomoc dolarową ani na skuteczną interwencję banków amerykańskich.

Od maja (od agresji Izraela) do listopada upłynęło siedem miesięcy i w ciągu tego czasu funt szterling został znokautowany. Rząd Wilsona musiał uznać ten nokaut. Dewaluacja stała się koniecznością. Na pewno nie była to decyzja ani łatwa, ani dobrowolna.

W obecnych warunkach była ona chyba jedyną możliwością dania gospodarcze brytyjskiej pewnego oddechu i pobudzenia jej do działalności eksportowej. Jednak większość kosztów tego manewru spadnie na plecy mas pracujących, gdyż o 14 proc. obniża się ceny eksportowe (a to będzie się musiało odbić na placach) i o 14 proc. podrożeje import, w tym import żywności, którą W. Brytania sprowadza w znacznych ilościach.

Jednak ani dewaluacja, ani znaczne pożyczki jakie zaciągnął rząd nie rozwiążą automatycznie wszelkich trudności gospodarczych i wielu innych. Jedną z nich jest problem kryzysu na Bliskim Wschodzie, który jest źródłem strat, jakie ponosi z tego tytułu bilans handlowy i płatniczy. Wprawdzie rząd brytyjski zgłosił swą propozycję, mającą w jego rozumieniu prowadzić do wycofania się Izraela z zagarniętych ziem arabskich i odblokowania poprzez to kanału Sueskiego, lecz, jak się wydaje, decydujące znaczenie w tym przypadku będzie miała postawa rządu i Kongresu USA. Amerykanie albo pomogą ratować gospodarkę brytyjską i funta, albo — nie przyczyniając się do rozwiązania kryzysu bliskowschodniego — podadzą tonącemu przysłowiową brytywę.

Dewaluacja funta szterlinga pociąga za sobą wiele ujemnych dla światowej gospodarki kapitałistycznej skutków, gdyż przede wszystkim osłabia i tak już słabą pozycję dolara. Ucieczka od funta przerzuca się obecnie na ucieczkę od dolara. Spekulacje na tym tle dochodzą do olbrzymich rozmiarów. Rząd USA deklaruje, że nie zdewaluuje dolara, lecz to samo czynił niedawno rząd brytyjski. Tzw. „płynny pieniądz” w związku z obawami przed tym niebezpieczeństwem ucieka z USA do krajów EWG i Europy zachodniej.

Dewaluacja funta naruszyła istniejące stosunki między najważniejszymi walutami świata i zmieniła kursy wymienialności. Niektóre kraje będące dostawcami znacznych ilości towarów do W. Brytanii automatycznie zdewaluowały swoją walutę, w tej sytuacji znalazła się np. Dania, która eksportuje do Anglii wielkie ilości żywności. Również Izrael uczynił to samo, lecz nowy parytet ustalił w stosunku do dolara, a nie do funta szterlinga.

Ujemnymi skutkami dewaluacji zostanie objęty eksport do W. Brytanii takich krajów, jak: USA, NRF, Szwecja, Włochy, Belgia, Holandia itd. Zamieszanie wywołane desperackim i śmiałym krokiem rządu brytyjskiego trwa nadal. Nie sposób przewidzieć wszystkich jego skutków. Niewątpliwie jednak dewaluacja funta szterlinga potęguje atak na dolara i przybliża możliwość jego dewaluacji.

Mid

ny, chociaż w porównaniu z poprzednimi latami tempo wzrostu tego eksportu wyraźnie osłabło, a ponadto nie nadążało za tempem ekspansji w tej dziedzinie krajów uprzemysłowionych.

Udział krajów słabo rozwiniętych w handlu światowym w dalszym ciągu zmniejszał się i w roku ubiegłym wyniósł tylko 19 proc. eksportu międzynarodowego, w porównaniu z 27 proc. w roku 1953 i 22 proc. w roku 1960.

Wzrost eksportu trzeciego świata w roku 1966 rozkładal się dość nierównomiernie na poszczególne regiony. Najbardziej wzrosły swój wywóz kraje Bliskiego Wschodu (o prawie 10 proc.), dzięki zwiększonemu sprzedawaniu ropy naftowej. Natomiast najniższy wzrost wywozu w tej grupie krajów (o niepełną 6 proc.) uzyskały republiki Ameryki Łacińskiej, podczas gdy eksport krajów Azji Południowo-Wschodniej i Afryki zwiększył się o około 7 proc., a więc średnio w tym samym stopniu co cała grupa obszarów słabo rozwiniętych.

W sprawozdaniu GATT zwrócono uwagę, że w roku ubiegłym nastąpiło pewne zahamowanie eksportu trzeciego świata do krajów socjalistycznych. Zwiększył się on w roku 1966 o 3 proc.

KRAJE SOCJALISTYCZNE

Autorki sprawozdania stwierdzają także, iż w roku ubiegłym zaznaczyło się osłabienie rozwoju handlu zagranicznego krajów socjalistycznych. Ich eksport zwiększył się w r. ub. o 6 proc. w porównaniu z 7 proc. w roku 1965.

Nastąpiło równocześnie zmniejszenie tempa wzrostu importu krajów socjalistycznych. Zwiększył się on w roku 1966 o 4 proc., w porównaniu z 6 proc. w roku poprzednim.

Autorki sprawozdania twierdzą, że główną przyczyną zahamowania tempa rozwoju handlu zagranicznego krajów socjalistycznych w ostatnich dwóch latach było zwolnienie dynamiki obrotów między państwami RWPG. Należy jednak przypomnieć, że państwa te dokonały korekty cen towarów, stanowiących przedmiot wzajemnej wymiany, powołując się na obniżającą się cenę ropy naftowej, co spowodowało to spadek tempa wzrostu obrotów, lecz niekoniecznie musiało oznaczać osłabienie rozwoju wzajemnych dostaw w sensie ilościowym.

Natomiast handel państw RWPG z innymi krajami wydatnie zwiększył się w roku ubiegłym: eksport do tych krajów wzrósł o 16 proc., a import z nich o 11 proc.

W sprawozdaniu podkreślono także, że ogólna ewolucja eksportu państw RWPG odpowiadała tendencjom wstępującym w całym handlu światowym, tzn. sprężenie surowców wzrastają w wolniejszym tempie niż wyrobów przemysłowych.

WYNIKI PIERWSZEJ POŁOWY BR.

W pierwszych sześciu miesiącach br. nastąpiło dalsze osłabienie koniunktury w większości uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych. Tendencja, która zaznaczyła się już w drugiej połowie ub. r. przybrała na sile. Znalazło to odbicie w mniejszym wzroście eksportu wspomnianych krajów w porównaniu z analogicznym okresem ub. r. Eksport ten zwiększył się w ciągu pierwszych sześciu miesięcy br. o ponad 8 proc., podczas gdy w pierwszej połowie ub. r. wzrósł o 12,5 proc. Jeszcze wyraźniej zahamowanie aktywności gospodarczej w uprzemysłowionych krajach świata zachodniego wpłynęło na ich import, który w rozpatrywanym okresie zwiększył się zaledwie o 7 proc. w porównaniu ze wzrostem o 13 proc. w pierwszej połowie roku 1966.

Według wstępnych danych, spadek tempa tempa importu dotyczył głównie zakupów w krajach słabo rozwiniętych. Ich udział w towarach na rynku zachodnioeuropejskim i północnoamerykańskim wzrósł w pierwszej połowie br. tylko o około 2 proc., podczas gdy w tym samym okresie ub. r. zwiększył się o 8 proc.

Podsumowując próby prognozy na cały rok bieżący, autorki sprawozdania GATT przypominają, że wysokie tempo ekspansji handlu światowego, notowane w ostatnich latach, w roku 1967 okaże się nieco słabsze. Szczególnie dotkliwie mogą to odczuć kraje słabo rozwinięte, których dochody z eksportu surowców i artykułów rolni-spożywczych najbardziej są narażone na niepomysłne fluktuacje.

du prawie 6 proc., w porównaniu z 4 proc. w roku poprzednim.

UPRZEMYSŁOWIONE KRAJE ZACHODU

Sprawozdanie GATT wskazuje na pewne osłabienie w ostatnich miesiącach ubiegłego roku aktywności gospodarczej w niektórych uprzemysłowionych krajach świata zachodniego, chociaż w przekroju rocznym łączny dochód narodowy tej grupy krajów wzrósł o 5 proc., czyli w podobnym stopniu jak w roku 1965 i średnio w latach 1960—1966.

Import uprzemysłowionych państw

zwiększył się o 8 proc., prawie w tym samym stopniu co w roku 1965. Natomiast w odwrotnym kierunku — import wzrósł o 9 proc., w porównaniu ze wzrostem o 5,5 proc. w roku poprzednim.

Wzrost importu całej grupy uprzemysłowionych krajów świata zachodniego objął niemal wszystkie najważniejsze kategorie towarów, lecz szczególnie wydatny był w zakresie maszyn i środków transportu, których zakupy zwiększyły się o blisko 20 proc. (w roku 1965 o 13 proc.). Istotną rolę odegrało także spotęgowanie wymiany handlowej między USA i Kanadą, dzięki porozumieniu w sprawie wzajem-

HANDEL ŚWIATOWY w 1966 roku

JAN SIERZPUTOWSKI

świata zachodniego zwiększył się w roku 1966 o 11 proc., w porównaniu ze wzrostem o 9,5 proc. w roku poprzednim. Rezultat zesłoroczny odpowiadał średniemu tempu wzmagania się tego importu w latach 1962—1966. Z drugiej strony eksport omawianej grupy krajów wzrósł w roku ubiegłym o 10,5 proc. — w stopniu nieznacznie większym niż w roku poprzednim.

Charakterystycznym zjawiskiem było słabnięcie tempa wzrostu zarówno importu, jak i eksportu chodnioeuropejskiego w drugiej połowie ub. r., co odzwierciedlało zahamowanie się ogólnej koniunktury. Warto także zaznaczyć, że z wyjątkiem USA, Kanady i NRF wszystkie inne uprzemysłowione kraje Zachodu, odgrywały istotną rolę w handlu światowym, zanotowały zwolnienie tempa wzrostu eksportu — średnio do 9 proc. w porównaniu z blisko 13 proc. w roku 1965.

Wymiana handlowa między krajami tej grupy zwiększyła się w roku sprawozdawczym o około 12 proc. (oznaczało to zmniejszenie tempa o 1 punkt w stosunku do roku 1965), lecz o ile w pierwszych miesiącach ub. r. wzrost ten przekraczał znacznie 12 proc., o tyle w ostatnich miesiącach był o połowę mniejszy.

Zwolnienie tempa rozwoju wymiany handlowej między uprzemysłowionymi krajami świata zachodniego zostało zrekomensowane w dużej mierze przyspieszeniem wzrostu eksportu do innych grup krajów — z 4 proc. w pierwszej połowie ub. r. do 17 proc. w drugiej.

W skali całego roku eksport uprzemysłowionych państw kapitalistycznych do innych grup krajów

nych dostaw samochodów. Również miał miejsce wzrost importu żywności przez USA i surowców przez Japonię. Zrównoważyło to do pewnego stopnia spadek zachodnioeuropejskiego importu tej kategorii towarów.

Wymiana handlowa między uprzemysłowionymi krajami Zachodu, mimo zwolnienia tempa wzrostu w ostatnich miesiącach ub. r., rozwijała się szybciej aniżeli eksport do innych grup krajów (wzrost o 12 proc. w porównaniu z odpowiednio 8 proc.). Wartość tej wymiany wyniosła około 95 mld dolarów i przekroczyła wartość globalnych obrotów handlu światowego w roku 1966.

Eksport do innych grup krajów przejawiał tendencje zróżnicowane: zmniejszyły się sprzedaż na rynki Australii, Nowej Zelandii i Afryki Południowej; zwiększyły się dostawy do krajów socjalistycznych oraz nastąpił umiarkowany raczej wzrost dostaw na rynki trzeciego świata.

KRAJE SŁABO ROZWIŃTE

Wskutek niezadowalającego wzrostu produkcji rolniej rozwój gospodarczy krajów trzeciego świata został w latach 1965 i 1966, poważnie zahamowany. Łączny dochód narodowy brutto tych krajów zwiększył się we wspomnianym okresie jedynie o około 3,5 proc. rocznie, co po uwzględnieniu przrostu demograficznego oznaczało wzrost dochodu per capita tylko o 1 proc.

Tym bardziej godnym uwagi zjawiskiem było zwiększenie eksportu omawianej grupy krajów w roku ubiegłym o 7 proc., co należy uznać za rezultat względnie pomyś-

1 16,2 na km. W Włoszech — 7 003 tys. pojazdów i 26,4 na km. W Szwecji — 1 974 tys. pojazdów i 11,8 na km. W Belgii — 1 883 tys. pojazdów i 19,2 na km. W Holandii — 1 875 tys. pojazdów i 20,7 na km. W Hiszpanii — 1 519 tys. pojazdów i 11,4 na km. W Szwajcarii — 1 135 tys. pojazdów i 19,8 na km. W Danii — 1 064 tys. pojazdów i 17,6 na km. W Australii — 1 012 tys. pojazdów i 11,0 na km. W Norwegii — 654 tys. pojazdów i 10,0 na km. W Finlandii — 617 tys. pojazdów i 9,0 na km. W Portugalii — 370 tys. pojazdów i 12,8 na km. W Grecji — 188 tys. pojazdów i 5,6 na km.

Valle d'Aosta będzie pierwszym rejonem we Włoszech z ogrzewania autostradą. Projekt ogrzewania objął powierzchnię 30 tys. metrów kw. Urządzenia ogrzewcze przeprowadzone zostaną przez wiadukty i zakrety najbardziej narażone na oblodzenie. Żeby zapobiec mrozom dochodzącym do 15 st. C, szybkości wiatru do 30 km na godzinę oraz spadków ciepła w nocy do 30 proc., jakie nawiedza te okolice, autostrada będzie ogrzewana przez 1200 godzin rocznie i dostarczać 9 mln kalorii ciepła na godzinę, czyli 200 kalorii na metr kw.

Warto zaznaczyć, że ogrzewanie autostrad spotkać można w USA, W. Brytanii, Francji, Szwecji, Danii i NRF.

Właściciele hoteli we Francji, Anglii, NRF i Irlandii podpisali konwencje, na mocy których są oni odpowiedzialni za kradzieże, uszkodzenia lub zniszczenie przedmiotów przywiezionych do hoteli przez podróżnych. Odpowiedzialność jest nieograniczona bez względu na to, czy przedmioty skradzione lub uszkodzone były czy też nie były przywiezione do hotelu. Natomiast konwencja nie została objęta samochodami i zwierzętami.

● Międzynarodowe młodzieżowe biura podróży (BITEJ) przyznają się w coraz większym stopniu do rozwoju turystyki między poszczególnymi krajami. Średnio rocznie wymiana turystów wzrasta o 17 proc. Kraje socjalistyczne przez młodzieżowe biura podróży w 1966 r. przywle 216 tys. turystów, z czego 66 tys. z Europy Zachodniej i 150 tys. z innych krajów socjalistycznych. W międzyczasie młodzieżowe biura podróży w krajach socjalistycznych wysłały za granicę 217 tys. młodzieży, w tym 200 tys. osób do krajów socjalistycznych i 17 tys. do innych krajów.

● Według przeprowadzonych ankiet kryteria, jakimi kierują się ludzie przy planowaniu i realizowaniu swoich podróży są następujące: 35 proc. ankietowanych wybiera cel podróży naprzód na 3 miesiące, 32 proc. na 5 miesięcy, a 24 proc. na 6—9 miesięcy. Za czynnik woliwywające na termin podróży 51 proc. uważa ferie szkolne, 33 proc. warunki klimatyczne, 22 proc. urlopy, 11 proc. tanie pobyty również 11 proc. podróżuje za interesami, 6 proc. podróżuje z przyjaciółmi.

Jako pożądane środki transportu 83 proc. uważa samochód, 10 proc. samochód z przyczepą, 15 proc. samolot, 4 proc. kolej, również 4 proc. okręt i 4 proc. autobus. Czas trwania wypożyczenia 6 proc. określa na 1—3 dni, 22 proc. 4—7 dni, 16 proc. 8—10 dni, 19 proc. 15—21 dni, 5 proc. 22—29 dni, 7 proc. 30—44 dni i 4 proc. ponad 45 dni.

O celu podróży rozstrzyga w 75 proc. momenty gospodarcze, w 64 proc. niekiedy krajoznawstwo, w 48 proc. wyżywienie, w 39 proc. możliwość sportów wodnych, w 23 proc. możliwość gler dla dzieci, w 20 proc. rozrywki, w 11 proc. przewiezienie, w 8 proc. bliskość miasta.

● USA posiadają 5 893 288 km dróg, czyli 30,2 km dróg na 1 000 mieszkańców. Francja — 720 000 km dróg i 14,7 km na 1 000 mieszkańców. NRF — 395 000 km dróg i 6,9 km na 1 000 mieszkańców. Anglia — 321 689 km dróg i 5,9 km na 1 000 mieszkańców. Włochy — 265 305 km dróg i 5,0 km na 1 000 mieszkańców. Szwecja — 167 361 km dróg



i 21,6 km na 1 000 mieszkańców. Hiszpania — 133 210 km dróg i 4,2 km na 1 000 mieszkańców. Belgia — 98 964 km dróg i 10,0 km na 1 000 mieszkańców. Austria — 92 124 km dróg i 12,6 km na 1 000 mieszkańców. Holandia — 90 445 km dróg i 7,3 km na 1 000 mieszkańców. Finlandia — 68 784 km dróg i 14,9 km na 1 000 mieszkańców. Norwegia — 65 737 km dróg i 17,6 km na 1 000 mieszkańców. Dania — 60 511 km dróg i 12,7 km na 1 000 mieszkańców. Szwajcaria — 57 285 km dróg i 9,6 km na 1 000 mieszkańców. Grecja — 33 506 km dróg i 2,9 km na 1 000 mieszkańców. Portugalia — 29 000 km dróg i 3,1 km na 1 000 mieszkańców.

● Najwięcej pojazdów mechanicznych zanotowano w USA — 94 179 tys., czyli 16 na 1 km. W NRF — 11 636 tys. pojazdów i 16,2 na km. W Anglii — 11 633 tys. pojazdów i 36,2 na km. W Francji — 11 636 tys. pojazdów



ZAMÓWIENIA RADZIECKIE W JUGOSŁAWII

Wszystkie dotki stoczni morskiej w Splitcie zajęte są budową statków dla Związku Radzieckiego, Indii i Pakistanu. Młota wytwórcze stoczni są zajęte do 1971 r. na budowę statków o łącznej wyporności 300 000 DWT. Radzieckie przedsiębiorstwo handlu zagranicznego „Sudimport” zamówiło 9 tankowców po 20 000 DWT. Firma indyjska „Shipping Corporation of India” zamówiła budowę dwóch tankowców o nośności po 80 000 t, firma „Domodor Bulgarriers” dwa drobnicowce po 40 000 t, zaś firma londyńska „British Petroleum” dwa tankowce po 22 500 t.

W wyposażeniu zamówionych jednostek pływających weźmie udział fabryka „Mann” z NRF i „Cargo Dynamics” z W. Brytanii, które kooperować mają z jugosłowiańskimi przedsiębiorstwami „Radež” i „Brodograditelj” na wyspie Korčula. (B.O.)

... I WE WŁOSZACH

Związek Radziecki zamówił w zakładach „Ballista SA” w Mediolanie trzy kompletne wyposażone fabryki środków piorących (detergentu) o zdolności wytwórczej 5 t produktu na godzinę. Zamówienie ma wartość 2 mln dolarów. Jedną z fabryk zmontowana ma być w Taszkencie. (B.O.)

ZELAZO BULGARSKIE DLA PAKISTANU

Pakistan po raz pierwszy podpisał umowę w sprawie dostawy 10 000 t bulgarskiego surowego żelaza dla staliow. w m. Chingong. (B.O.)

PRODUKCJA SAMOCHODÓW WE FRANCJI

Produkcja samochodów we Francji w 1966—67 roku, kończącym się 30 czerwca (jak na podstawie ostatnich danych statystycznych podał Chamber Syndical Constructeurs d'Automobiles), wyniosła 1 787 tys. sztuk wobec 1 682 tys. jednostek w roku poprzednim. Produkcja czterech czołowych firm kształtowała się jak następuje: Renault — prawie 687 tys. samochodów; Citroen — około 420 tys.; Peugeot — blisko 303 tys. i Simca — 237 tys. samochodów. (M2)



PRASA o problemach gospodarczych

Dyskusja nad gospodarczymi, urbanistycznymi i społecznymi problemami, związanymi z rozwojem Warszawy trwa w naszej prasie — z mniejszymi lub większymi przerwami właściwie od lat dwudziestu. Ostatnio sprawom tym poświęca sporo miejsca „KULTURA”, gdzie zabierali głos urbanisci i architekci, a w numerze z ubiegłego tygodnia Maria Ciechońska, geograf, pracownik naukowy PAN. Jej artykuł pt. „Zamknięte miasto” poświęcony jest problemom ludnościowym stolicy.

Jak wiadomo we wstępnym okresie odbudowy, nie chcąc nadawać miastu charakteru jedynie urzędniczo-handlowego, postanowiono zlokalizować tu dość silny przemysł. Spowodowało to — obok innych czynników — szybszy wzrost miejsc pracy niż mieszkań i usług komunalnych, a w konsekwencji lawinowy napływ ludności, której potrzeb bitych miast nie było w stanie w pełni zaspokoić. Tak więc od r. 1954 datują się próby ograniczenia migracji do stolicy, początkowo głównie o charakterze administracyjnym (ograniczenia meldunkowe) a ostatnio również i ekonomicznym (deglomeracja czynna). Środki administracyjne ograniczyły napływ ludności

wg szacunków autorki o ok. 1/3, ale spowodowały żywiołowy rozwój strefy podmiejskiej, a ostatnio, gdy i te miasteczka objęto zakazami meldunkowymi — podwarszawskich wsi. Atrakcyjność Warszawy — to nie tylko, rzecz jasna, chłonny rynek pracy. Autorka zastanawia się nad tzw. mitem stolicy, bowiem badania socjologów potwierdziły tezę, że w oczach migrantów fakt przeniesienia się do Warszawy jest traktowany jako swoistego rodzaju awans społeczny, potwierdzenie powodzenia życiowego, zdobycie wyższej pozycji społecznej. Ten mit nie jest całkiem pozbawiony podstaw. Warszawa ma jedną z wyższych przeciętnych zarobków w kraju, jest stosunkowo dobrze wyposażona w infrastrukturę, ma najwyższy spośród wszystkich wielkich miast udział nowego budownictwa w substancji mieszkaniowej itp. W pewnym sensie Warszawa była przez ubiegłe lata w sytuacji uprzywilejowanej, bowiem jej udział w dochodzie narodowym podzielnym był systematycznie wyższy niż w dochodzie wytworzonym (w r. 1961 Warszawa wytworzyła 7,1 proc. dochodu narodowego, a „skonsumowała” — 8,1 proc.). Jest to zresztą zjawisko usprawiedliwione nie tylko

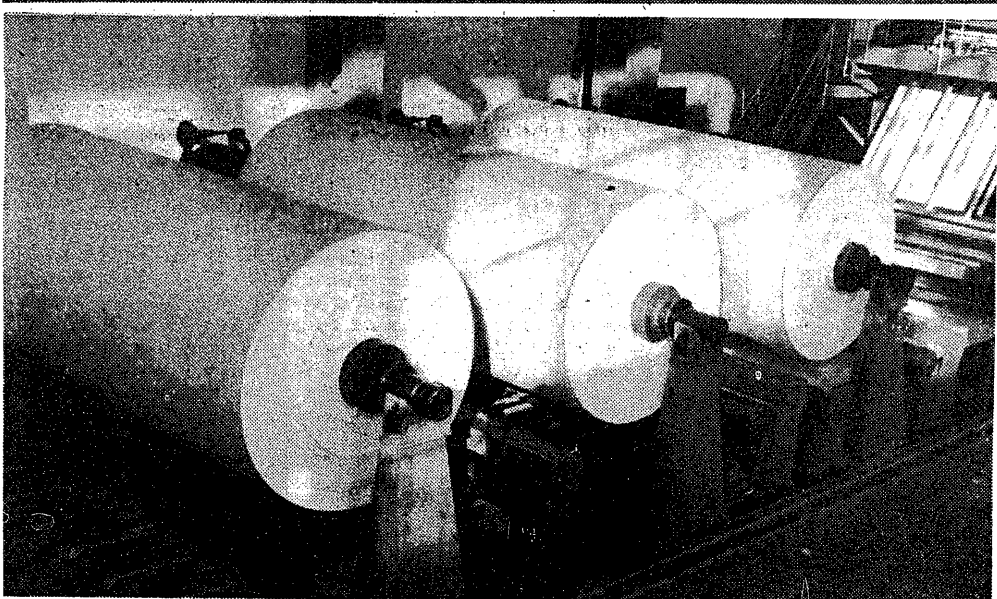
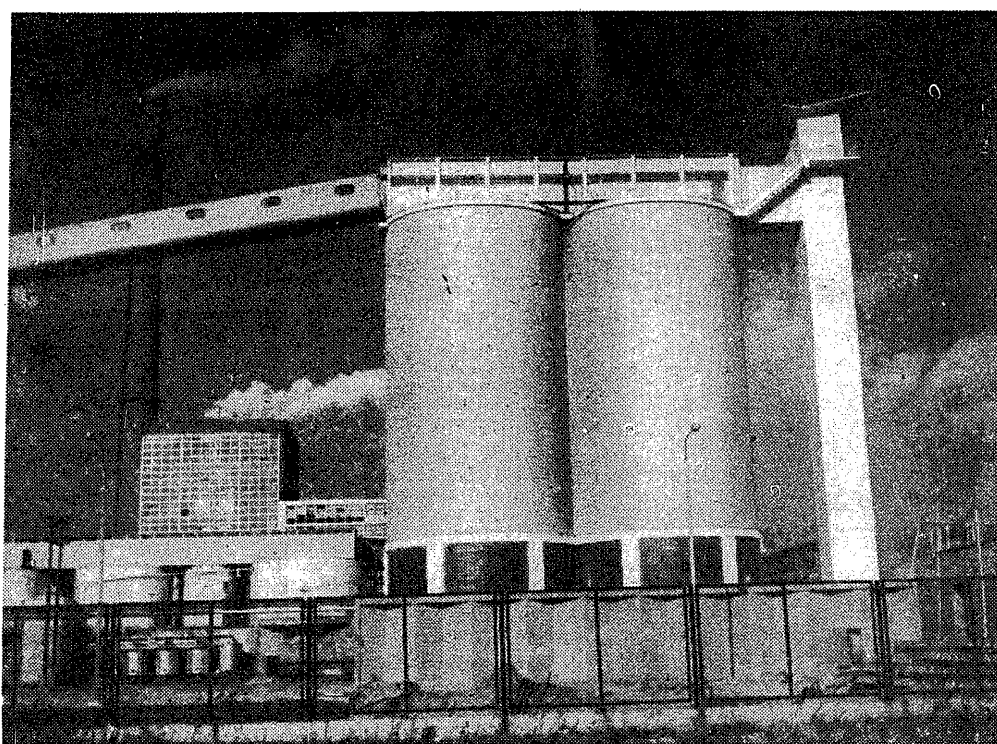
koniecznością odbudowy, ale i funkcją, jaką pełni stolica w całym życiu ekonomicznym, społecznym i kulturalnym kraju. Przy obowiązujących metodach liczenia dochodu narodowego np. usługi oświatowe, świadczone przez uczelnie warszawskie, na rzecz innych województw nie znajdują odbicia w tworzeniu dochodu narodowego, natomiast znajdują w statystyce jego podziału.

Jak fakt życia w wielkim mieście, możliwość korzystania z szerokiej gamy usług kulturalnych, oświatowych i innych wpływa na zbiorowość mieszkańców? Autorka zwraca uwagę na dwa zjawiska. Pierwsze z nich — to najwyższy w Polsce a również nie spotykany w innych stolicach, odsetek ludzi z wyższym wykształceniem. Co dziesięciu warszawiaków ma ukończoną wyższą uczelnię, stolicą skupia ponad 22,5 proc. ogółu ludzi z wyższym wykształceniem w kraju. Trudno jednoznacznie ustosunkować się do tego zjawiska, ma ono bowiem obok wielu plusów i reperkusje ujemne. Jedną z nich jest np. nieprzeładowany układ proporcji między zatrudnionymi z wyższym i średnim wykształceniem, tych ostatnich jest bowiem w Warszawie o kilkadziesiąt tysięcy mniej, niż specjalistów z akademickimi dyplomami. Również jakimś problemem, nad którym warto się zastanowić, jest sprawa wykorzystania kwalifikacji i doświadczenia b. poważnej i szybko rosnącej grupy osób z wyższym wykształceniem, która weszła w wiek emerytalny i nie jest bezpośrednio aktywna zawodowo.

Drugie zjawisko — b. ciekawe socjologicznie, choć trudne do zbadania — to kierunek przekształceń społecznych, prowadzący do zacierania się różnic i barier klasowych, a tworzący nowe formy zróżnicowania społecznego. Miejsce w hierarchii społecznej zaczyna bowiem zależeć w coraz większym stopniu od funkcji zajmowanych w społecznym podziale pracy, a więc od zawodu i stanowiska, wysokości dochodów i z tym związanych form konsumpcji, wreszcie od usytuowania w strukturze władzy, w sensie wpływu na decyzje ważne społecznie czy ekonomicznie poprzez udział w różnych organizacjach i instytucjach, niezależnie od funkcji zawodowych.

Z innych ciekawych pozycji w prasie tygodniowej chcemy zwrócić uwagę na artykuł Andrzeja Mozolowskiego w „PRAWIE I ŻYCIU”. Dotyczy on spraw związanych z przechodzeniem na system agencji w świadczeniu różnych usług — ostatnio głównie gastronomicznych. Autor zwraca uwagę, że system, choć na pewno pożyteczny i wpływający na poprawę jakości świadczonych usług nie usunie i nie może usunąć podstawowej słabości naszej gastronomii, jaką jest jej niedorozwój ilościowy. Na temat niedorozwoju tzw. inwestycji towarzyszących w Zagłębiu Konińskim pisze w „ŚWIECIE” Wojciech Adamiecki, a MOTOR omawia przygotowania służby drogowej do pracy w warunkach zimowych.

S.C.



W Suliczu nad Wisłą uruchomiono utwór, nowoczesny kombinat celulozowo-papierniczy. Na zdjęciach: ogólny widok kombinatu i wnętrze jednego z jego oddziałów.

Książki nadesłane

MIECZYSLAW KUCHARSKI — BILANSY SYNTETYCZNE GOSPODARSTWA NARODOWEGO — str. 264, cena zł 25.—, PWE, Warszawa 1967.
Praca stanowi oryginalne studium na temat roli bilansów syntetycznych. Autor poświęca szczególną uwagę zagadnieniom konstrukcji i metod sporządzania bilansów syntetycznych, wzajemnego stosunku bilansów syntetycznych i operacyjnych planów finansowych oraz problematyce roli tych bilansów w planowaniu gospodarczym i w analizie przebiegu realizacji planów.
PAWEŁ G. OLDAK — PRODUKCJA

A SPOŻYCIE — Kryteria i oceny — str. 200, cena zł 15.—, PWE, Warszawa 1967.

Praca stanowi próbę rozpatrzenia, w sposób najogólniejszy, trzech grup problemów społeczno-ekonomicznych: 1) wybór kierunku rozwoju i tempa wzrostu (analiza kryteriów i ograniczeń w rozwoju produkcji socjalistycznej), 2) analiza warunków realizacji zasady racjonalnego gospodarowania oraz 3) zapewnienie równowagi dynamicznej między produkcją i spożyciem (analiza metod ustalania potrzeb i form regulowania produkcji odpowiednio do wielkości i charakteru efektywnego popytu).
S. A. ABRAMOW, M. I. MARINCEW, P. D. POLAKOW — METODY ANALIZY SIECIOWEJ W PLANOWANIU I ZARZĄDZANIU — tłumaczył Ryszard Sieradzki — str. 180, cena zł 12.—, Wyd. MON, Warszawa 1967.

Książka wypełnia lukę, jaka istnieje w tej dziedzinie w naszej literaturze. Zainteresuje ona nie tylko planistów, ale również kierowników zakładów naukowych oraz specjalistów, zajmujących się zagadnieniami opracowywania funkcjonalnych systemów planowania i zarządzania oraz racjonalną realizacją poważniejszych projektów naukowych, konstrukcyjnych i technologicznych.
PROBLEMY SPOŁECZNO-EKONOMICZNE AZJI I AFRYKI — Wybór tekstów — Z rosyjskiego tłumaczył Zbigniew Gajczyk — str. 416, cena zł 28.—, PWE, Warszawa 1967.
Książka zawiera opracowania znanych radzieckich ekonomistów na temat problemów społeczno-ekonomicznych krajów rozwijających się opublikowane w periodykach: „Narody Azji i Afryki”, „Mirowaja ekonomika i mezduunarodnyje otnoszenija” oraz w zbiorze „Ekonomika Afriki”.

TECHNIKA NAUKI I TECHNIKI

Telefony we Francji

W jednym z czasopism francuskich ukazał się artykuł rozpatrujący liczbę telefonów w kilku rozwiniętych krajach, przywołując dane z 1966 r. Kolejność jest następująca: USA — 478, Szwecja — 410, Szwajcaria — 384, Dania — 288, Anglia — 188, NRF — 146 i Francja — 124. W konkluzji tej statystyki, wypadałoby na niekorzyść Francji, autor dochodzi do wniosku, że przy analizie telefonów wyłącznie do prywatnego użytku, Francja wypadłaby znacznie lepiej. (Przegląd Techniczny nr 32/67).

1 nauczyciel — 30 uczniów

Na każdego nauczyciela zatrudnionego w naszym szkolnictwie przypada obecnie przeciętnie 30 uczniów; jeszcze przed 5 laty wskaźnik ten wynosił 32,8. Plany perspektywiczne zakładają, że w 1985 r. 1 nauczyciel będzie wychowywał 22 uczniów. Warto przypomnieć, że w ostatnich latach przed wybuchem II wojny światowej na jednego nauczyciela przypadało w Polsce 61 uczących się do szkoły dzieci. (BNT — PAP).

Nowy silnik

Radziecki uczony, V. M. Kuszul, z Leningradu opracował nowy typ silnika spalowego, który można zainstalować na samolocie, jak też na napędzającym (dieselowym). Próbę przeprowadzone na samochodzie „Volga” wykazały oszczędność paliwa o 25 proc. (Horyzonty Techniki nr 8/67).

Rury bez szwu — z drutu

Brali to trochę nieprawniepodobnie, ale taka właśnie metoda wykonywania rur bez szwu opatentowa-

no ostatnio w USA. Jest to metoda magnetyczna i — ogólnie biorąc — polega na tym, że drut obrabiany jest przez silne pole magnetyczne o krótkotrwałym działaniu. W drugim indukowana w drucie siła magnetyczna, która przy nagłym wygaśnięciu pola magnetycznego w sposób niemal wybuchowy rozsadza drut od wewnątrz, formując go miejscowo w rurę. Wybuchy magnetyczne nie powodują uszkodzenia drutu, natomiast na przemian z dość dużą częstotliwością. (Przegląd Techniczny nr 32/67).

Nowy projekt tunelu

Wyspy Honshu i Hokkaido w północnej Japonii zostaną połączone podwodnym tunelem kolejowym o długości 22,5 mil, co pozwoli skrócić czas podróży między Tokio a Hokkaido o 6 godzin. Wraz z projektowanym tunelem pod kanałem La Manche byłoby to dwie najdłuższe podwodne drogi na świecie. (X)

Patent na smalec z drobiu

Pleciu specjalistów z Centralnego Laboratorium Przemysłu Jajczarsko-Drobiarskiego w Poznaniu jest współtwórcami opatentowanego wynalazku: na sposób wytwarzania smalcu z drobiu. Dotychczas ten tłuszcz o dużych walorach smakowych i odżywczych miał konsystencję półpłynną, co stwarzało trudności w handlu i przechowywaniu. W nowym sposobie posiada jednolitą strukturę i konsystencję, apetyczny wygląd i, co ważniejsze, nie zmienia swej postaci nawet w temperaturach przekraczających plus 20°C. (BNT — PAP)

533 m wysokości

Wieża telewizyjna w Moskwie będzie najwyższą budowlą, jaką kiedykolwiek wzniesiono na świecie. Jej całkowita wysokość wyniesie 533 m, z czego żelazobetonowa podstawa będzie mierzyć 385 m, a osadzona na niej metalowa antena 148 m. Program telewizyjny będą odbierały w promieniu 150 km. (WIT-AR)

Pięty spis w ZSRR

W styczniu 1969 roku odbędzie się w Związku Radzieckim powszechny — piąty z kolei — spis ludności. Termin ten ustalono w związku z koniecznością otrzymania danych potrzebnych do opracowania kolejnego planu rozwoju gospodarki narodowej ZSRR. (APN)

W głąb ziemi

Nasł geolodzy, którzy penetrują już ziemię na głębokości 4,5 km, chcą sięgnąć jeszcze głębiej w poszukiwaniu złóż surowców mineralnych. Przewiduje się, że rozpoczniemy wiercenie otworów dochodzących do 8 tys. m, co stworzy nowe możliwości badań głębokich warstw geologicznych. Wiercenia na tej głębokości dają dobre efekty w poszukiwaniach ropy naftowej i gazu. (BNT — PAP)

Sprawniejsze tranzystory

Dwukrotnie większą sprawnością charakteryzują się nowe tranzystory, jakie udało się wykonać w Ra-

Opona — koło

Chyba największe w świecie cztery opony bieżnikowe wykonano ostatnio w firmie Dunlop z przeznaczeniem dla olbrzymiej maszyny do robót ziemnych o ciężarze 100 ton. Jedną oponę waży ok. 1,2 tony, ma średnicę 2,5 m i kosztuje 18 tys. DM. Kord opony wykonano z nylonu i drutu stalowego. Jak przeliczyli docieklivi, z użyciem nylonu można by wykonać 7 400 par oponczek damskich. Natomiast drut stalowy miałby w stanie wrzutowanym długość 6 km. (Przegląd Techniczny nr 32/67).

Mączka rybna — bez soli

Specjaliści z Centralnego Laboratorium Przemysłu Rybnego w Gdyni opracowali metodę uproszczonego wytwarzania niesolnej mączki z solonego surowca, która umożliwiła otrzymanie pełnowartościowego produktu. Dzięki wielominiowemu specjalnego zabiegu przepłukiwania słonych odpadów wodą, mączka rybna wyprodukowana wg nowej metody zawiera o 10-15 proc. więcej białka niż dotychczas. (BNT — PAP)

Odlwane buty

Francuski inżynier Malan produkuje obuwie „na miarę” z drobno mielonych odpadów skór i poliretanu. Tworzywo to jest elastyczne, mocne i porowate — podobnie jak skóra naturalna. Malan pracuje obecnie nad automatycznym urządzeniem, które produkowałoby obuwie przez kształtowanie go (odlewanie) na poczekaniu w trakcie kupowania. (Horyzonty Techniki nr 8/67).

S.O.S.

Jedna z amerykańskich firm opracowała nowy system sygnalizacyjny dla rozbitek. Mała rakietka unosząca się w górę paski z folii cynkowej, odbijające promienie radaru. Paski te wyrzucone na wysokość 700 m tworzą chmurę łatwo dostrzegalną przez radar, nawet z odległości setek kilometrów. Chmura opada b. wolno i daje się obserwować w ciągu ok. 1/2 godz., stanowiąc wielkie ułatwienie każdej akcji ratowniczej. (X)

Przed „Concorde”

Radziecki samolot naddźwiękowy Tu-144, który będzie latał z prędkością 2880 kilometrów na godzinę, wejdzie na szlaki komunikacyjne prawdopodobnie w 1970 r., czym wyprzedzi brytyjsko-francuski samolot Concorde. (Horyzonty Techniki nr 3/67).

Aktualności

DOKONCZENIE ZE STR. 1

pie osiągnięto nadwyżkę eksportu nad importem w wysokości ok. 700 mln zł dewizowych. Druga grupa eksportowanych towarów pod względem jej dynamiki stanowią maszyn i urządzenia, których w omawianym okresie wywieziono o 13,2 proc. więcej niż rok temu. Warto przy tym dodać, że saldo obrotów w tej grupie jest już dodatnie (+ ok. 35 mln zł dew.), gdy jeszcze w sierpniu br. było ujemne. Pomimo wzrostu eksportu w omawianej grupie towarów, zadania planowe nie są w pełni wykonywane, gdyż plan zakładał bardziej ambitne wskaźniki rozwoju eksportu (wzrost o 21 proc.). Dodatkowo saldo obrotów ujemne, także w grupie towarów rolnospożywczych (plus ok. 289 mln zł dewizowych), przy czym wzrost eksportu wyniósł 8,4 proc. w porównaniu z tym poziomem w analogicznym okresie ub. roku.

Jak wynika z podanej wyżej charakterystyki, uzyskanie dodatniego salda obrotów w wymienionych grupach towarów, nie wystarczyło na pełne pokrycie deficytu obrotów w grupie paliw, materiałów i surowców (czego zresztą plan nie zakładał). Niemniej i w tej grupie wzrost eksportu był znaczący, gdyż wyniósł w omawianym okresie 8,6 proc., a import wzrósł o 6,2 proc. (m. w.).

SKUP PRODUKTÓW ROLNYCH W PAŹDZIERNIKU

W październiku br., rolnicy otrzymali za dostawę produktów rolnych do ukończonego aparatu skupu ok. 9,4 mld zł, tj. nieco więcej (o 0,6 proc.) niż w analogicznym okresie ub. roku.

Dynamika wydatków na dostawę ulega jednak znacznemu osłabieniu, gdyż w okresie minionych 9 miesięcy wyniosła ona przeciętnie 4,1 proc. wyższą niż w tym samym czasie ub. roku, natomiast skup trzody mlesno-słoniowej był niższy o ok. 9 proc. Bardziej znacznie wzrosły dostawy koni, bo aż o 85 proc., oraz nastąpiła zwiększenie dostaw owiec (o ok. 16 proc.).

Jeśli chodzi o skup mleka, to w odróżnieniu od sytuacji w sierpniu i we wrześniu br. — o której pisaaliśmy poprzednio — w październiku br. sytuacja nieco poprawiła się, gdyż dowieziono do mleczarni o ok. 1 proc. mleka więcej niż w tym samym czasie ub. r.

Niski zaś był skup jaj (o 25 proc. mniej niż przed rokiem) oraz drobiu (o 15 proc. mniej niż przed rokiem). W początkach listopada br. dostawy jaj wykazywały pewną tendencję wzrostu, nie dotyczyło to jednak drobiu. (m. w.)

C.O. NA WSI

Gorzelnictwo i cukrownictwo ma w Polsce stare tradycje. Liczba za-

kładów sięga ponad tysiąc, z czego duża część zlokalizowana jest po wschód lub w pobliżu wsi. Dotyczy to także znacznej ilości innych drobnych zakładów przemysłu spożywczego (browary i słodownie, przetwórstwo warzyw i owoców, ziemniaków itd.). Energetyce od dawna zwracają uwagę, że urządzenia kotłowe tych zakładów wykorzystywane są jedynie w części i to w przebiegu niewielu tylko miesięcy. Za granicą sporą część tego typu instalacji wykorzystywana jest już równoległe dla zasilania... większych sieci c.o., co wymaga stosunkowo niewielkich tylko inwestycji i kwalifikacji się przeważnie do wykonania sposobami gospodarczymi. Poza oszczędnością paliw (wiesz zważywa w Polsce ok. 6,4 mln ton węgla i brykietów, nie licząc drewna z własnych lasów, torfu itd.), stworzenie zasilanych w ten sposób systemów c.o. na wsi umożliwi ogrzewanie także pomieszczeń gospodarczych. W ogrzewanych obiektach, co potwierdziły obserwacje zagraniczne, efekt uzyskiwany z hodowli są dużo wyższe.

W Polsce wciąż jeszcze sprawa ta nie doczekała się rzetelnych opracowań ekonomicznych ani nie wzbudziła większego zainteresowania. Trudno oczywiście z góry przecząć, jakie efekty i przy jakim nakładzie kosztów dalałyby w polskich warunkach wykorzystanie urządzeń

ciepłowniczych w zlokalizowanych na wsiach zakładach przemysłowych dla tych celów, warto chyba jednak podjąć próbę bliższego zbadania tej sprawy. (kk)

SPRZEDAŻ PASZ TRZĘCICHYCH DLA ROLNIKÓW

Według danych CRS „Samopomoc Chłopska”, zamieszczonych w 10 numerze Biuletynu Statystycznego GUS, sprzedaż pasz trzęcących dla rolników w minionych 3 kwartałach br. wyniosła 603 tys. ton. Dla porównania, jak znacznie wzrosła sprzedaż pasz, warto podać, że w całym roku gospodarczym 1961/62 wyniosła ona 124 tys. ton.

W ogólnej masie sprzedawanych pasz największą pozycję stanowią pasze trzęcące w postaci mieszanek skrobiowo-białkowo-mineralnych.

Sprzedaż tych mieszanek wyniosła 538 tys. ton, tj. o 11 proc. więcej niż przed rokiem i 9 razy więcej niż w roku gospodarczym 1961/62. Na drugim pod względem wielkości sprzedaży miejscu znajdują się otręby (39 tys. ton), a na trzecim — zboża pastewne (27 tys. ton). Sprzedaż tych rodzajów pasz jest niewiele większa niż przed pięć laty. (m. w.)

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisława Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Romuald Gadomski (zast. red. nacz.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczański, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Miskolc, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pałeski, Grzegorz Płazowski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarz, Wiesław Szynkler, Jan Wójtowicz, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 23-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 33. Telefon: redaktor naczelny 21-55-07 i 21-55-09 sekretarz redakcji 23-53-92, redaktorzy 23-53-42 i 23-33-54, sekretariaty: redakcji 23-53-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

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

Prenumerata krajowa: przyjmuje urząd pocztowy, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Prasy”. Cena p. r. 12 zł. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartał: 26 zł, półrocze: 52 zł, rocznik: 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-9-10004. Ogłoszenia zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejewska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym, konto Nr 14-60004 VII O/M Warszawa.

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

Zam. 1609, T-51

ŻYCIE gospodarcze