

PLANOWANIE

Planowanie jest jedną z podstawowych cech gospodarowania w socjalizmie. Oznacza ono ustalanie w oparciu o zasady demokratycznego centralizmu zadań rozwoju gospodarczego oraz środków i sposobów ich realizacji w celu coraz lepszego zaspokajania szeroko pojętych potrzeb społecznych. W miarę rozwoju socjalistycznych stosunków produkcji i sił wytwórczych rośnie, a nie maleje rola planowania, jako metody coraz bardziej świadomego rozwoju materialnego i kulturalnego społeczeństwa socjalistycznego. W szczególności zaś nabiera znaczenia planowanie długookresowe, problem dostatecznie rozległego horyzontu czasowego w planowaniu. Waga tego problemu staje się coraz bardziej oczywista obecnie, w związku z podjęciem dyskusji na temat perspektywy rozwoju socjalizmu w naszym kraju, wraz ze stwarzaniem przesłanek dla procesu współpracy gospodarczej krajów RWPG oraz dokonującą się rewolucji naukowo-technicznej. Spojrzenie z punktu widzenia przyszłości na problem współpracy może wiele z tych problemów przedstawić nam w nowym świetle, podsunąć lepsze rozwiązania i przynieść w rezultacie propozycje bazujące oczywiście na dotychczasowym dorobku w obecnym układzie warunków społeczno-ekonomicznych, ale przecież nie przenoszące ich w sposób ekstrapolacyjny, mechaniczny w przyszłość. Bo przecież planowanie polega nie tylko na kontynuacji, ale i na przekształcaniu gospodarki.

Wydaje się, że teoria ekonomiczna, zwłaszcza w jej uniwersyteckim wydaniu, nie wniosła elementów dynamicznych do naszych koncepcji planowania, chociaż niejednokrotnie rościła sobie pretensje do uogólniania jego problemów, do stanowienia swoistego antydotum na pragmatyzm. Abstrahuje od założeń metodologicznych, często wątpliwych, można by powiedzieć, w kontekście podjętego problemu, że spełniałyby swą rolę tylko wówczas, gdyby w oparciu o marksistowską metodę analizy wychodziła w swych rozważaniach poza horyzonty czasowe stosowane praktycznie w planowaniu, i to w sposób nie technistyczny, lecz ściśle wiążący rozwój gospodarczy z rozwojem stosunków produkcji i sił napędowych społeczeństwa socjalistycznego. Tak jednak nie było i poszczególni przedstawiciele teorii albo odrzucali się od praktyki, co prowadziło do jej totalnej negacji, albo też faktycznie wielki się w ogonie praktyki. W praktyce zaś obojętne doświadczenia i dostrzeżenie postępu w metodach planowania w sposób naturalny jawiła się tendencja do rozwiązywania problemów wieloletnich w sposób zbyt podobny do planowania rocznego.

W okresie przygotowywania bieżącego planu 5-letniego podjęte zostały uprzedzenia wazkie decyzje, które zmierzają uprost do zintegrowania tego planu w jednolitą całość i nadania mu ciągłości nie tylko na etapie konstrukcji, ale i realizacji oraz do wsparcia centralnej inwencji planistycznej rozeznanie i inicjatywą płynącymi z dołu. Chodzi tu zwłaszcza o plany alternatywne, zasadę planowania 2-letniego, system rezerwu planowych, metody planowania produkcji rolnej itd. Te nowe, wazkie instrumenty nie zostały jednak w pełni zdyskontowane przez praktykę planowania, częściowo ze względu na ich dość konsekwentne wdrożenie, częściowo z powodu niedostatecznego ich wykorzystania w praktyce.

W sumie jednakże nasze doświadczenia planistyczne, w sensie pozytywnym i negatywnym, jest już obecnie dostatecznie duże, aby można było przejść do bardziej zaawansowanych wewnętrznie metod planowania — i w koncepcji, i w realizacji. Jedną z podstawowych trudności planowania wieloletniego, zwłaszcza w obecnym okresie jest wielość celów ilościowych i jakościowych, które należałoby osiągnąć z punktu widzenia szeroko pojętych potrzeb społecznych, przy niedostatecznej ilości środków dla ich realizacji. Nie uchodząc w wymagającym oddzielnego rozważenia problem, jak te cele określać, można tylko od strony metodologicznej stwierdzić, iż niezbędna jest ich hierarchizacja, przede wszystkim na szczeblu całej gospodarki narodowej, precyzyjne określenie stosunkowo nielicznych celów głównych, które muszą być zrealizowane i w związku z tym wyposażone w szczególnie silny ugiem dyrektywności. Tym celem głównym, muszą być podporządkowane cele drugiego czy trzeciego rzędu.

Główną miarą oceny stopnia wykonania zadań planowych, a więc i stopnia odpowiedzialności powinna być realizacja zadań podstawowych. Oczywiście, na niższych szczeblach zarządzania, w tym i w przedsiębiorstwach, widzące i stosunkowo nieliczne zadania planu muszą ulec uściwieniu i konkretyzacji, czyli przekształceniu się w środki do realizacji zadań podstawowych, ale przy pełnej świadomości wszystkich wykonujących zadania planowe, co stanowi kręgosłup planu. Wydaje się przy tym, że dotyczy to głównie zadań inwestycyjnych i produkcyjnych.

Sumując, można by powiedzieć, iż mimo, a może właśnie ze względu na rosnący element niepewności w planowaniu wraz z wydłużaniem się jego horyzontu czasowego (nieprzewidywalne zmiany w kształtowaniu się potrzeb i popytu, układ warunków na rynkach zagranicznych, czynniki klimatyczne itp.) niezbędne jest określenie w planie wieloletnim tego zadania (zadań), które do wykonania muszą być podporządkowane wszystkie pozostałe elementy.

W ten sposób możliwość odchylenia od planu w toku realizacji jest jak gdyby z góry założona, zaplanowana, ale w stosunku do tych zadań, których stopień niezbędności (dyrektywności) określany już w planie jako mniejszy, dostosowując do tego również odpowiedni stopień odpowiedzialności, nomenklaturę itp. Poszczególne szczeble zarządzania dysponują w ten sposób na cały okres planowy rozeznanie umożliwiającym koncentrowanie się na tym, co jest zasadnicze z punktu widzenia interesów rozwojowych gospodarki narodowej.

Na ile powyższych uwag warto by rozważyć ewentualność przyjmowania do realizacji (a nie tylko na etapie dyskusji) planu pięcioletniego w dwóch wariantach, które umownie można by nazwać wariantem minimum i wariantem maksimum. Wiadomo bowiem z dotychczasowej praktyki, że odchylenia realizacji planów wieloletnich od ich założeń były znaczne, chociaż wykazywały tendencję malejącą. Korekty planów przeprowadzane w czasie ich realizacji są jednak kosztowne, zwłaszcza na odcinku inwestycyjnym, powodują bowiem niejednokrotnie wydłużanie cyklu i wzrost stopnia zamrożenia środków. Wyzwalało to nieuniknionie z takim rozłożeniem zadań planu pięcioletniego w czasie, który zakładał ich koncentrację (zwłaszcza w dziedzinie inwestycji) w pierwszym okresie i zmniejszanie napięcia pod koniec planu.

Ma to oczywiście swoje uzasadnienie w tym, że dysponujemy lepszym rozeznanie potrzeb i możliwości na krótki dystans oraz że średni cykl inwestycyjny mieści się mniej więcej w granicach pięcioletnich. Jednakże wiadomo, że nie dysponujemy dostatecznie precyzyjnymi środkami dla opowiadania przejawiających się silnie w naszej gospodarce tendencji do nadmiernej zatrudnienia i nadmiernej inwestowania. Układ planu, o którym wspominaliśmy powyżej, nie stał się tendencją w poprzek, a nawet w pewnym sensie wychodził im naprzeciw.

Gdyby przyjąć, że dysponujemy dwoma równorzędnymi i zbilansowanymi wariantami planu 5-letniego, wariantem minimum i wariantem maksimum, wchodziłby w grę odmienny rozkład zadań w czasie. Start rozpoczynałby się od wariantu minimum, korygowanego stopniowo w górę, w miarę pomyślnej realizacji zadań minimalnych. W zależności od wspomnianych powyżej tzw. czynników od planu niezależnych (np. klimatycznych) mielibyśmy do czynienia albo ze stosunkowo równomiernym tempem wzrostu w poszczególnych latach, albo

z jego stopniowym przyspieszeniem w końcowych latach planu. Taki układ czasowy zadań planowych mógłby stanowić swego rodzaju instytucjonalną przeciwwagę dla tendencji do nadmiernej inwestowania. Kosztem takiej koncepcji byłoby prawdopodobnie wolniejsze tempo rozwoju w pierwszych latach, natomiast efektem — zmniejszenie stopnia zamrożenia środków, co grozi przy przyjęciu z góry planu ambitnego, ale korygowanego w dół, w celu uporządkowania frontu rozwoju gospodarczego. Prawdopodobnie średnie tempo wzrostu dla całego okresu planowego byłoby korzystniejsze, a w każdym razie jego koszty mniejsze.

Różnicą między wariantem minimum i maksimum byłby oczywiście rezerwu planowe, rosnące w kolejno po sobie następujących latach planu, ale traktowane nie jako uzupełnienie planowania, lecz jako integralna podstawa tego planowania, to znaczy uruchamianie nie w celu uzupełnienia normalnych środków przewidzianych na realizację wariantu minimum, lecz jako środek zabezpieczający realizację podstawowych zadań planu w wypadku wystąpienia czynników nieprzewidywanych lub środków przechodzenia od planu minimum do planu maksimum, a więc do realizacji dodatkowych zadań. Nienaruszalność tak rozumianych rezerwu byłaby szczególnie istotna w końcowych latach planu, w których z największym nasileniem wystąpić mogą zarówno procesy niezależne od najlepiej nawet zbudowanego planu, jak i procesy kumulacji błędów planistycznych.

Rezerwu planowe, określane nie tylko bilansowo, ale i rzeczowo, mniejsze na niższych, a większe na wyższych szczeblach zarządzania, należałoby oczywiście stopniowo, rok za rokiem, uruchamiać w wypadku pomyślnej realizacji zadań minimalnych, właśnie na podstawie ujętych w planie maksimum zadań fakultatywnych. W wypadku zaś zaburzeń w realizacji planu minimalnego byłby on oczywiście przeznaczony na złagodzenie lub usunięcie skutków zakłóceń. Można tu oczywiście postawić pytanie, jak wielkie powinny być wobec tego rezerwu planowe. Zakładając z góry potrzebę rozsądnego kompromisu można by jednak odpowiedzieć, że tym większe, im bardziej pesymistycznie oceniamy naszą zdolność do budowania planów precyzyjnych.

Powyższe uwagi mają oczywiście charakter dyskusyjnych refleksji. Stawiają one, a nie rozwiązują, złożone problemy planowania wieloletniego. Pełniejszą odpowiedź mogłaby przynieść dopiero nie tyle dyskusja teoretyczna, co przeprowadzona z tego punktu widzenia analiza porównawcza koncepcji poszczególnych planów wieloletnich z ich realizacją. Fragmentaryczne dziennikarskie zwiady publicystyczne wskazują jednak, iż problematyka ta warta jest dyskusji, zwłaszcza, że właściwie wszystkie z poruszonych tutaj spraw były przedmiotem uchwał i zaleceń kierowniczych pod adresem organów planujących, niestety, niekonsekwentnie realizowanych. Precyzyjne i pełne oświetlenie problemów roli planu wieloletniego i jego usprawnienia, lepsze powiązanie procesu przygotowania planów i ich realizacji na szczeblu centralnym z inicjatywą, wiedzą i zaangażowaniem przyniesie niewątpliwie dyskusja przed V Zjazdem.

J. G.

Warunki pracy

Z MYŚLĄ O PRZYSZŁOŚCI

BARBARA WIŚNIEWSKA

DOBRE, nie męczące oczu oświetlenie stanowisk pracy, ściany w halach produkcyjnych o kolorach zalecanych przez specjalistów badających reakcję człowieka na określone barwy, obuwie ortopedyczne, estetyczne ubrania robocze, coraz większe możliwości wyjazdu w wolne dni poza miasto, do własnych ośrodków światowego wypoczynku...

Wiele, niewątpliwie wiele zrobiono w ostatnich kilku latach dla poprawy warunków pracy łódzkim włókniarzom i zapewnienia im godziwego wypoczynku. Wcześniej rozwiązane zostały sprawy o bardziej zasadniczym znaczeniu w rodzaju np. organizacji przemysłowej służby zdrowia, żłobków i przedszkoli dla dzieci włóknieniarzy oraz zapewnienia warunków, bez których podjęcie pracy — według naszych obecnych kryteriów — jest w ogóle niemożliwe.

Wierzyć się nie chce, a przecież są na to niebity dowód, że przed laty w wielu łódzkich fabrykach, nawet tak dużych jak ZPB im. Marchlewskiego (przedwojenny „Ponazanski”), warunki sanitarne — urygany elementarny — zasadom higieny. Przedwojenni ich właściciele żalowali pieniędzy nawet na doprowadzenie wody do węzłów sanitarnych. A trzeba powiedzieć i to, że antysanitarne warunki nie były jedną niedogodnością dla pracujących w łódzkich zakładach włókienniczych. W wielu z nich ma-

szyny korzystały z napędu zbiorowego (układ transmisyjny) i były pozbawione osłon, co stwarzało wysoce niebezpieczne warunki pracy. Z przerażeniem niskiego poziomu rozpoczynano poprawę warunków pracy w łódzkich fabrykach włókienniczych. Nie przypominają one dziś przedwojennych — wewnątrz. W każdej z łódzkich fabryk można bez wysiłku znaleźć dowody, jak wiele zmieniło się tu na lepsze. Niemniej prawda jest, że pod wieloma względami warunki pracy są tu trudniejsze niż w innych ośrodkach. Przede wszystkim dlatego, że w Łodzi jest najpoważniejsze skupisko fabryk w wieku „przedemerytalnym”. Bądź dlatego, że stan ich budynków jest, co tu ukrywać, zły. Bądź dlatego, że budowane były w sposób wysoce oszczędny, anachroniczny z punktu widzenia obecnych wymogów tak w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy, jak i nowoczesnej technologii. Np. wobec łódzkich zakładów niepodobna niekiedy zgłaszać postulatów w sprawie hermetyzacji procesów produkcyjnych. Po prostu dlatego, że nie brak tu fabryk, które mają oddziały produkcyjne w różnych, niekiedy dość odległych od siebie punktach miasta. Z tych samych przyczyn trudno im zmechanizować transport wewnętrzny. Doświadczamy jeszcze, że sporo zakładów nie ma sprawnie działających urządzeń klimatycznych i wentylacyjnych, co dodatkowo zwiększa stopień uciążliwości pracy. Zwiększa, gdyż praca w przemyśle zwa-

W NUMERZE:

Paweł Bożyk — „CZYTELNI” MODELE GOSPODARSTWA SOCJALISTYCZNEGO W ŚWIELE KONFRONTACJI Z PRAKTYKĄ — str. 4

Dyskusja na temat modelu gospodarki socjalistycznej, prowadzona w Polsce i w innych krajach socjalistycznych, spełniła pozytywną rolę tylko wtedy, gdy nie ograniczyła się do konfrontacji założeń teoretycznych z poszczególnymi rozwiązaniami — pisał Autor. Istotnie, bez konfrontacji z praktyką możliwe jest jedynie odrzucenie krańcowych rozwiązań sprzecznych z istotą gospodarki socjalistycznej. Nie jest natomiast możliwe przekonywujące wykazanie ich nieprzydatności dla praktyki krajów socjalistycznych oraz wewnętrznej sprzeczności.

Janusz Wasylkowski — NA MARGINESIE PLANÓW ALTERNATYWNYCH — BRAK TRWAŁEGO ŚLADU — str. 5

Pierwsza alternatywa rozwoju zakładu, druga alternatywa. Po dyskusjach i opracowaniach z dużym nakładem wysiłku całej załogi planach alternatywnych pozostały sterty protokołów...

Założa FWP im. gen. K. Świerczewskiego nie jest informowana o stanie realizacji swoich postulatów wpisanych do planów alternatywnych. Nie wie, dlaczego najbardziej ważne dla niej sprawy nie są załatwione. Dlatego inicjatywa i zaangażowanie załogi nie zostały dyskutowane... w słownym podziękowaniu lub dezaprobaty?

LISTY — TRIBUNA CZYTELNIKÓW — str. 6

Zamieszczamy pierwsze listy nadesłane przez pracowników Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Budowlanych, Zjednoczenia Przemysłu Organicznego i Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego w związku z artykułem W. Szynkara-Głowackiego „Płn potrzeb programowania” i w odpowiedzi na nasz komentarz „Czytelniczy czekają na odpowiedź”.

Jan Sierżputowski — DOLAROWEJ ALII CIĄG DALSZY — IZRAELSKA GRA NAFTOWA — str. 7

Pozornie to, co można nazwać izraelską grą naftową, pozostaje jest widocznym przesłanką. Kraje, przeciwko którym Tel Aviv rozpętał wojnę w czerwcu 1967, leżą właściwie poza niekłą ropokosmą pól.

Nie ma jednak wątpliwości, że chodzi o naftę. Z tym, że Izrael tylko w pewnym stopniu interesuje walka o złoża i szczyt Półwyspu Synajskiego. Jego celem głównym jest osiągnięcie pozycji kontrolera — w interesie wielkich monopolu i własnym — całego niemal transportu ropy bliskowschodniej.

Rok XXIII

Cena 2 zł

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARZY
12 MAJA 1968 r. Nr 19 (869)

CHARAKTERYZOWANIE

obecnej sytuacji gospodarczej nie jest rzeczą łatwą. Trudnością w pojęciu nawet analizy wynikają nie z tego, że brak jest dostatecznej ilości liczb i wskaźników i nie z tego, że liczby te i wskaźniki ujawniają jakieś nowe, zasadniczo różne do dotychczasowych trendy. Przebieg wydarzeń politycznych zmusza jednak do nowego spojrzenia na zjawiska gospodarcze, do szukania ich odniesień społecznych, do popatrzenia po nowemu na najrozmaitsze zjawiska społeczne i ekonomiczne tendencje. Sytuacja ta zmusza do szukania, za liczbami charakteryzującymi konkretne zjawiska gospodarcze, szerszego tła, które może jakośkolwiek zmienić zarówno sam przebieg jak i ocenę tych zjawisk.

Najogólniej mówiąc podstawowe wskaźniki dotyczące pracy naszej gospodarki w I kwartale br. trzeba uznać za pomyślne. Od strony ilościowej wszystkie podstawowe działy nie tylko wykonywały, ale i przekroczyły zadania planowe. Główna produkcja przemysłu wzrosła w stosunku do I kwartału ub. r. o 10,4 proc. wobec 7,1 proc. założonych w planie, osiągając najwyższe tempo od 1965 r. Łączy się to, ale tylko częściowo, z większą liczbą dni roboczych oraz z przedłużeniem się kampanii cukrowniczej. W rolnictwie można snuć pomyślne prognozy, gdyż nastąpił bardzo duży wzrost sprzedaży nawozów oraz maszyn rolniczych; pomyślnie przebiega kontraktacja zbóż; wreszcie wzrost ceny psiat i zahamowanie sprzedaży macior zapowiada odwrócenie spadkowego trendu hodowli trzody. Nastąpił szybki wzrost nakładów inwestycyjnych

Problemy sytuacji gospodarczej

EKONOMIKA i AKTYWNOŚĆ SPOŁECZNA

(o 15,2 proc. wobec założonego w planie o 5,6 proc.) przy szczególnie szybkiej dynamice nakładów na zakup maszyn (głównie dla przemysłu chemicznego, lekkiego, budownictwa).

Również szereg relacji ekonomicznych w przemyśle kształtowało się korzystniej niż w latach ubiegłych. Przyrost zapasów był od 4 lat po raz pierwszy wolniejszy niż przyrost produkcji. Wzrost zatrudnienia, choć nieco wyższy niż przewidywał plan, dał znaczną ponadplanową produkcję. Wydajność pracy zapewniła 59,6 proc. przyrostu produkcji, to jest o 1 proc. mniej niż w roku ubiegłym, ale znacznie więcej niż w roku 1965 czy 1966. Na szczególnie podkreślenie zasługuje natomiast przyrost średniej płacy. Wzrosła ona bowiem o 5,7 proc., a eliminując skutki regulacji płac przeprowadzonych w roku ubiegłym — o 3,9 proc. Jest to tempo szybsze niż w ciągu ubiegłych 5 lat, co ma poważne znaczenie

społeczne. Jak wiadomo bowiem, wzrost dochodów ludności dokonywał się w ostatnich latach w głównej mierze przez zwiększenie liczby zatrudnionych w rodzinie, co miało istotne konsekwencje dla spożycia i odczucia wzrostu stopy życiowej przez te grupy rodzin, w których nie było możliwe zatrudnienie dodatkowej osoby. Przyspieszenie wzrostu średniej płacy powinno więc zmniejszyć w pewnym stopniu nierówności w dochodach poszczególnych rodzin i zwiększyć społeczne odczucie polepszenia się warunków życia.

Podane wskaźniki wzrostu średniej płacy czy wzrostu wydajności są przeciętnymi statystycznymi. Za tymi przeciętnymi kryje się szereg istotnych zjawisk, które powinny decydować o znacznym przyspieszeniu naszego rozwoju gospodarczego. Odrębnie przeprowadzona regulacja oraz stwarzanie warunków poprzez równowagę rynkową do szybszego wzrostu średniej płacy, to tylko ramy, których wykorzystanie zależy jest od pracy tysięcy mniejszych i większych ogniw naszej gospodarki. Chodzi przede wszystkim o to, by wzrost płac dokonywał się w tych zakładach, które lepiej pracują, ale również i o to, by wewnątrz zakładu trafiał tam, gdzie polepsza się jakość, asortyment itp. Wykorzystanie tych ram nie może ograniczać się do operowania samym wzrostem płac, samym — jeżeli można się tak wyrazić — golym pieniądzem. Szczególna rola przypada tutaj samorządowi robotniczemu, kierownictwom zakładów i personelowi inżynieryjno-technicznemu. Chodzi bowiem o stworzenie warunków organizacyjnych dla wzrostu wydajności pracy, popartych szeregiem czynników technicznych, socjalnych i wreszcie układem stosunków międzyludzkich, które dopiero tworzą możliwości dla pełnego występowania ekonomicznych i społecznych skutków wzrostu płac. Warto tu przypomnieć Uchwały VII Plenum KC PZPR. Na postawione wtedy zadanie nie można patrzeć tylko od strony techniczno-organizacyjnej. Poprawianie poprzez postęp techniczny warunków produkcji (np. mechanizacja prac szczególnie ciężkich i uciążliwych), dbałość o bezpieczeństwo i higienę pracy, zainteresowanie warunkami socjalnymi — to czynniki działające z ogromną siłą na wydajność pracy. Nawet pójście zwiad dziennikarski wykazuje, że stanowią one bodziec materialny i moralny równie silny, a nieraz silniejszy od samego wzrostu płac. Warto przy tej okazji zwrócić uwagę, że zbliża się okres urlopowy. Potrzebny jest więc duży wysiłek dla zapewnienia zarówno załogom jak i ich rodzinom maksymalnie korzystnych warunków dla odpoczynku i dla regeneracji sił. Rzecz nie tylko w tym, by ludzie przystępowali do pracy wypoczęci i pełni sił, lecz również i w tym by odczuli troskę swojego zakładu pracy, swojej rady zakładowej i samorządu robotniczego o ich warunki bytowe poza miejscem pra-

W tym celu, w przemyśle zwa-

żony lekki nie należy bynajmniej do łatwych. Już choćby z uwagi na hałas, zapylenie, wyciechy i wysoką temperaturę w oddziałach produkcyjnych.

W nowych fabrykach też wprowadzenie włóknieniarzy na hałas, ale nie jest on tak dokuczliwy, jak w łódzkich zakładach wypełnionych — obrazowo mówiąc — po brzegi maszynami i urządzeniami technicznymi. Poza tym nowe fabryki mają właściwie rozwiązane pomieszczenia socjalno-sanitarne, natomiast w tutejszych zakładach brak powierzchni trudniej wygospodarowanie więcej miejsca na natryski, szatnie, świetlice i stołówki. Na ogół dopiero modernizacja stwarza tu możliwości bardziej radykalnej poprawy warunków pracy. Nie wszystkie jednak zakłady przeszły zabieg odmiadczający. Zgodnie z zamierzeniami do 1970 roku modernizacja powinna objąć 60 proc. łódzkich zakładów włókienniczych. Wiele, a zarazem mało w stosunku do potrzeb.

Inna sprawa, że oczekiwana długo modernizacja nie zawsze zapewnia poprawę warunków pracy. Przewodnicząca Zarządu Oddziału Związku Zawodowego Pracowników Przemysłu Włókienniczego, Odzieżowego i Skórzanego w Łodzi w wywiadzie udzielonym niedawno przedstawicielce „Głosu Robotniczego” mówiła m. in. o opacznym pojmowaniu modernizacji przez przemysł, powołując się na przykład Zakła-

dów im. „Tadka” Ajzena. Wprowadzono tu nowoczesne maszyny, ale ciastota pozostała taka sama, jak przed... modernizacją. Tego rodzaju tendencje nie są nowe w przemyśle lekkim. Niejednokrotnie przecież łódzkie zakłady postawione przed dylematem: „świetlica czy stołówka lub magazyń” podejmowały decyzje sprzeczne z interesem załogi. Inna sprawa, że ta sprzeczność była szczególnego rodzaju. Czasem bowiem sami robotnicy popierali rozwiązania korzystne z punktu widzenia produkcji, kierując się subiektywnymi racjami. Nierzadko przecież nowy magazyn oznaczał w praktyce możliwość oczyszczenia szlaków komunikacyjnych w zakładzie, a tym samym zorganizowanie transportu w sposób bardziej prawidłowy, wymagający mniejszego wysiłku fizycznego od obsługi.

W ogóle nielato obiektywnie ocenić niektóre przesłanki decyzyjne dotyczące łódzkiego włókiennictwa. Dlatego np. włóknieniarze nie przecistawiali się wprowadzaniu dodatkowych maszyn do swoich dość przecie zatłoczonych hal? Bo takie przypadki miały miejsce w przeszłości i to niedawno, a przecież nie wzbudzały wątpliwości czy protestów. A niepodobna przypuszczać, że załogi nie miały nie do powiedzenia w żywotnych dla siebie sprawach. A — więc?

DOKONCZENIE NA STR. 2

DOKONCZENIE NA STR. 2

Nr 19 (869) -- 12.V.1968 R

NIE tylko w Polsce, lecz także w wielu innych krajach socjalistycznych ze szczególnym nacięciem prowadzona jest obecnie szeroka dyskusja dotycząca modelu gospodarki socjalistycznej. Dyskusja nad tym zagadnieniem rozpoczęta została w okresie międzywojennym. Z pewnymi przerwami prowadzona ją zresztą niemal przez całe ostatnie 50-lecie; przez cały okres, w którym istniało i rozwijało się państwo radzieckie. Zbieżność ta nie była przypadkowa. W dyskusji międzywojennej zabierali głównie głos ci teoretycy, którzy uważali, że system radziecki jest rozwiązaniem utopijnym i górują nad nim założenia gospodarki kapitalistycznej. Polemika z tymi tezami w latach dwudziestych bieżącego stulecia była niewątpliwie znacznie trudniejsza niż w chwili obecnej.

Dyskusja obecna ma tę przewagę, że może skorzystać z doświadczeń praktyki. Powinna też być możliwie wykorzystana. Dyskusja obecna spełni więc swą pozytywną rolę tylko wtedy, kiedy nie ograniczy się do konfrontacji założeń teoretycznych poszczególnych rozwiązań, lecz skonfrontuje ponadto rozwiązania teoretyczne z możliwościami ich zastosowania w praktyce. Bez konfrontacji z praktyką możliwe jest jedynie odrzucenie krańcowych rozwiązań sprzecznych z istotą gospodarki socjalistycznej. Nie jest możliwe natomiast określenie wpływu istniejących warunków na rozwiązanie teoretyczne, nie jest możliwe określenie możliwości stosowania tych rozwiązań.

1. ROZWIĄZANIA TEORETYCZNE POMIĄJĄCE INFORMACYJNĄ FUNKCJĘ CEN

a) podejście bilansowe

Co to jest „rozwiązanie bilansowe”? Jak się jego ujemne i dodatnie cechy. Czy rozwiązanie to jest równoważące z tzw. „rozwiązaniem optymalizacyjnym”, jak to napisał S. Łysko w „Życiu Gospodarczym” nr 17/1968 r.

Podejście bilansowe zarówno na etapie budowy planu, jak też na etapie jego realizacji nie posługuje się cenami o charakterze informacyjnym (ceny w tym rachunku służą wyłącznie do agregacji). Rachunek ekonomiczny prowadzony jest tu wyłącznie w jednostkach naturalnych. W przypadku tym ilość nakładu na jednostkę danego produktu określona jest technologicznie, w związku z czym może być traktowana jako wielkość dana w układzie. Przyjęcie technicznych współczynników nakładów określa jednocześnie strukturę cen. Cena każdego rodzaju produkcji równa się kosztom jednostkowym produkcji powiększonym o zysk na jednostkę. Koszty jednostkowe są sumą technicznych wskaźników nakładów danego przemysłu, każdy pomnożony przez cenę odpowiedniego czynnika produkcji. W rachunku takim liczy się więc i koordynuje bezpośrednio wielkości fizyczne. Ceny są tu elementem agregacji, nie stanowią jednocześnie podstawy wyboru. Decyzje alokacyjne wynikają bezpośrednio z powiązań technicznych ujętych w postaci bilansów gospodarki narodowej; nie zaś z relacji cen i kosztów. Układ cen i kosztów jest pochodną przyjętych metod wyznaczania i wielkości produkcji. Podstawę takiego rachunku stanowią trzy zasadnicze elementy: posiadane zasoby środków produkcji i siły roboczej, pożądanego produktu końcowego odzwierciedlające preferencje centralnego planisty oraz techniczne współczynniki produkcji. Rachunek taki odpowiada na pytanie: czy z danych zasobów — w świetle znanych metod technicznych — zaplanowane produkty końcowe mogą być otrzymane w danym asortymencie i ilości. Rachunek taki sprowadza się więc głównie do zapewnienia warunków bilansowych. Służą temu także określone metody realizacji planu. Ma on bowiem najlepsze szanse realizacji w przypadku nakazowego sposobu realizacji planu. Właże się z tym konieczność istnienia co najmniej dwu szczebli organizacyjnych: centralnego i wykonawczego. Szczebel wykonawczy jest przy tym podporządkowany szczeblowi centralnemu w oparciu o nakaz ujęty w jednostkach fizycznych. Szczebel wykonawczy pozbawiony jest w takim modelu wszelkich możliwości podejmowania decyzji. Nie ma on też potrzeby prowadzenia samodzielnego rachunku ekonomicznego. Rachunek ten przeprowadzony został bowiem w momencie budowy planu na szczeblu centralnym. Tak określony model centralistyczny oparty na jednostkach fizycznych posiada od strony założeń teoretycznych szereg zalet. Przede wszystkim zapewnia on centralnym organom planowania znaczny stopień pewności co do wielkości i struktury produkcji społecznej. Umożliwia także wybór kierunków produkcji zgodnie z preferencjami społecznymi oraz osiągnięcie równowagi bilansowej. Z drugiej jednak strony zrealizowanie teoretycznych podstaw systemu w praktyce wymaga obok posiadania rozwiniętej techniki obliczeniowej i doskonałej sprawozdawczości,

także umiejętności przewidywania. Celem takiego przewidywania musi być bowiem określenie rozwiązań najbardziej efektywnych (zarówno z punktu widzenia okresu krótkiego, jak też okresu długiego). Z drugiej strony trudno sobie wyobrazić w pełni scentralizowany system realizacji tak skonstruowanego planu. Odróżnić należy przy tym sferę produkcji od sfery konsumpcji. W pierwszym przypadku w pełni

Wszelkie decyzje gospodarcze podejmowane są na szczeblu przedsiębiorstwa z punktu widzenia jego interesu (model zdecentralizowany). Nie ma w omawianej koncepcji mechanizmu uzgadniania „ex ante” zamierzeń poszczególnych przedsiębiorstw. Istniejący mechanizm uzgodnienia „ex post” nie pozwala na uniknięcie wielu strat, wynikających z realizowania analogicznych zamierzeń niepo-

doborowo relacji przedstawienia w gospodarce narodowej oraz preferencji centralnego planisty, aktywna rola cen operacyjnych jako alternatywy wyboru dla przedsiębiorstw, powinna być uzależniona — kontynuuje J. G. Zieliński — od tego jakim układem cen operacyjnych dysponujemy. Jeżeli nie są to ceny równowagi, jeżeli nie odzwierciedlają one pra-

plan winien łączyć zarówno elementy omówione powyżej podejścia bezcenowego, jak też elementy podejścia rynkowego. W formie bezcenowej ujęte być powinny przy tym preferencje centralnego planisty (długookresowe), zaś w formie cenowej — decyzje bieżące. Wątpliwość tezy W. Brusa polega na tym, że zakłada on brak sprzeczności między obu powyższymi elementami. Kierunek działania decyzji

jeszcze inni marksistowskiej formuły ceny produkcji itd. W praktyce jednak okazuje się, że sumując, odejmując, mnożąc i dzieląc wartości liczbowe podstawione w miejscach symboli literowych dowolnej formuły otrzymujemy ciągle to, co określone jest mianem ceny, a nie wartości. Dzieje się tak dlatego, że te podstawiane wartości liczbowe to nie innego jak ceny. Podobnie jak sumując czy mnożąc barany nie możemy otrzymać kóz, tak sumując i mnożąc czy dzieląc ceny nie możemy otrzymać wartości. Innym istotnym mankamentem omawianych formuł jest ich niepowiązanie z realiami życia gospodarczego, w szczególności z taką o podstawowym znaczeniu okolicznością, że — w odróżnieniu od kapitalistycznego — socjalistyczne społeczeństwo ma realne określone możliwości świadomego kształtowania ex ante drogi swego przyszłego rozwoju. Wszelkie próby uwolnienia formuł wyliczania wartości od wspomnianych mankamentów kończą się przybieraniem przez nie postaci, będącej rozwinięciem stosowanych od lat bilansów naturalnych — rachunku optymalizacyjnego czasu pracy społecznej jako podstawy, bieżących i perspektywicznych planów gospodarczych. Jest to rachunek, który przy określonej wielkości globalnego czasu pracy przeznaczanego przez społeczeństwo na pracę produkcyjną, pozwala uzyskiwać łączny produkt społeczny o pożądanym strukturze w największym możliwym fizycznym rozmiarze. Tylko opierane na naturalnym, bezpośrednim, wykorzystującym czas pracy w roli miernika rachunku — kontynuuje autor — centralne planowanie gospodarcze umożliwia dotychczas i umożliwił będzie w przyszłości dalszy szeroki rozwój demokratyzacji zarządzania. Autor nie odróżnia tu więc formy budowy planu od formy jego realizacji. Można tylko przypuszczać, że uwagi swe kieruje pod adresem budowy planu i wtedy tylko można mówić o ich pozytywnej wymowie. Nie można natomiast tego powiedzieć, gdy je zastosujemy również do etapu realizacji planu (konieczność posługiwania się wyłącznie nakazami).

Teza, że planowanie i zarządzanie to jedno i to samo, jest chyba nieporozumieniem. Inaczej ilościowa formuła budowy planu oznaczałaby konieczność stosowania nakazu, zaś cenowa formuła realizacji planu oznaczałaby konieczność zastąpienia centralnego planowania mechanizmem rynkowym. Tylko taki podział umożliwia jednocześnie prowadzenie polemiki ze „skostniałym” centralizmem w zakresie zarządzania i serwowaniem reguł rynku na etap planowania (por. S. Leszkowicz w „Życiu Gospodarczym” nr 17/1968).

Uwagi powyższe miały na celu rozwiązać wątpliwości tych, którzy uważają, że polemika z W. Brusem oznacza odwrót w metodach prowadzenia rachunku ekonomicznego, a zwłaszcza w transmisji tego rachunku na szczebel przedsiębiorstwa. Okazuje się, że są to rzeczy zupełnie różne i nie należy ich utożsamiać.

„Czyste” modele gospodarki socjalistycznej w świetle konfrontacji z praktyką

PAWEŁ BOŻYK

ni nakazowy system realizacji planu możliwy jest jeszcze do wyobrażenia. W przypadku konsumpcji problem jest znacznie trudniejszy, chociaż i tu możliwy jest do zastosowania np. tzw. system kartkowy.

trzebnych w takich ilościach. Jest więc sprzeczny z gospodarką planową.

b) podejście adaptujące zasady rynku dla potrzeb gospodarki planowej

Podejście niniejsze różni się od rynkowego tym, że główny nacisk kładzie nie na mechanizm rynkowy sprzeczny w swym założeniu z gospodarką socjalistyczną, lecz na wyprowadzenie zasad analogicznych do zasad rynku. W przypadku tym zakłada się świadome wykorzystanie reguł rynku, przyjmując jednocześnie inny mechanizm ich wykorzystania. W przeciwieństwie do modelu rynkowego, gdzie ceny są wynikiem żywiołowej gry podaży i popytu, w tym przypadku ceny, spełniając funkcję informacyjną, muszą być ustalone. W tym bowiem ujęciu zarówno na szczeblu centralnym, jak też na szczeblu przedsiębiorstw rachunek ekonomiczny prowadzony jest w oparciu o ceny-parametry. W modelu tym plan centralny sporządzany jest jak gdyby w imieniu niezależnych przedsiębiorstw. Decyzje te w zakresie wyboru kierunków produkcji i metod wytwarzania celowe z punktu widzenia przedsiębiorstw, celowe są również z punktu widzenia planu centralnego. Podstawą rachunku na szczeblu centralnym są więc rachunki na szczeblu przedsiębiorstw oparte na cenach i kosztach o charakterze informacyjnym. Wyższy zysk lub niższe koszty na szczeblu przedsiębiorstw świadczą również o lepszych wynikach ogólnych. Oznacza to więc, że w modelu tym plan budowany i realizowany jest w cenach pełniących funkcję informacyjną. Ceny te uwzględniają przy tym wyłącznie cele bieżące, pomijają zaś cele długookresowe.

3. KONFRONTACJA Z PRAKTYKĄ

W chwili obecnej tylko niektórzy ekonomiści wierzą w możliwość zastosowania „czystych” rozwiązań teoretycznych w praktyce. Praktyka postuluje połączenie bezcenowej metody budowy planu z cenową metodą jego realizacji. Rozwiązanie takie różni się więc zarówno od rozwiązania czysto bezcenowego, jak też rozwiązania czysto cenowego. Od rozwiązania bezcenowego różni się cenową metodą realizacji planu. Stosowane być mogą przy tym dwie formuły cenowe: formuła cen odzwierciedlających wyłącznie koszty produkcji i formuła cen odzwierciedlających ponadto relacje przedstawienia. W pierwszym przypadku przyjętym cenom towarzyszy zwykle nakazowa forma wykonania planu. Ceny te nie wystarczają bowiem do samodzielnego prowadzenia rachunku ekonomicznego na szczeblu przedsiębiorstwa. Rachunek taki może być przy tym prowadzony równoległe z nakazem. W przypadku drugim ceny stanowią podstawę samodzielnego prowadzenia rachunku ekonomicznego na szczeblu przedsiębiorstwa. Centralny planista może przy tym zaniechać działania przy pomocy nakazów, przechodząc do oddziaływania za pomocą bodźców.

Niektórzy ekonomiści uważają, że w praktyce nie może istnieć czyste rozwiązanie bezcenowe. Według nich można tak twierdzić wyłącznie o budowie planu, nie zaś o jego realizacji. J. G. Zieliński np. w pracy „Rachunek ekonomiczny w socjalizmie” (wydanie trzecie — s. 98—104) wymienia cztery rodzaje cen występujących w rachunku bezpośrednim (opartym na jednostkach naturalnych). Są to ceny budowy planu; operacyjne i programowania oraz ceny realizacji planu; operacyjne i dóbr konsumpcyjnych. Ceny operacyjne muszą być — według J. G. Zielińskiego — nośnikiem informacji o zmieniających się relacjach rzadkości w gospodarce narodowej, być elementem systemu pobudzania aparatu wykonawczego do realizacji zadań planowych, być narzędziem podziału środków pomiędzy przed-

widlowo relacji przedstawienia w gospodarce narodowej oraz preferencji centralnego planisty, aktywna rola cen operacyjnych jako alternatywy wyboru dla przedsiębiorstw, powinna być uzależniona — kontynuuje J. G. Zieliński — od tego jakim układem cen operacyjnych dysponujemy. Jeżeli nie są to ceny równowagi, jeżeli nie odzwierciedlają one pra-

Nie wchodząc w istotę sporu czy omówione powyżej rozwiązanie jest, wciąż rozwiązaniem bezpośrednim — naturalnym, czy — rozwiązaniem mieszanym, warto jedynie podkreślić, że po linii tak sformułowanego rozwiązania poszła większość krajów socjalistycznych. Np. Związek Radziecki, nie odchodząc od bilansowej metody budowy planu, przekształca system cen realizacji planu w kierunku nadania mu funkcji informacyjnej. Podobne rozwiązania zastosowało kilka innych krajów socjalistycznych. Rozwiązanie takie w formie, w której ceny realizacji planu odzwierciedlają jedynie koszty produkcji, a tym bardziej w formie, w której ceny realizacji planu odzwierciedlają ponadto relacje przedstawienia, umożliwia przedsiębiorstwom czynne włączenie się do realizacji postulatów centralnego planisty. Działanie przedsiębiorstwa mającego możliwość prowadzenia rachunku ekonomicznego nie sprowadza się wyłącznie do wykonania nakazu (często w sposób bierny).

Taki sposób realizacji planu należałoby moim zdaniem ponadto połączyć z optymalizacyjną (zamiast czysto bilansowej — istniejącej w praktyce ze względu na ograniczone możliwości „przetworzenia” danych) metodą budowy planu. Rozwiązanie takie bowiem w przeciwieństwie do czysto bilansowego zakłada także szczeblowość budowy planu. Szczebel centralny operować może np. agregatami, określając tym samym ogólne wytyczne dla optymalizacyjnych rachunków odcinkowych. Wyniki rachunków odcinkowych uwzględniających te wytyczne pozwalają jednocześnie na korektę rachunku całłościowego. Ta cecha rozwiązania optymalizacyjnego jest dość istotna z punktu widzenia istniejącej rzeczywistości. Nie znajdujemy się bowiem jeszcze na etapie rozwoju, w którym szczebel centralny jest w stanie uzyskać i przetworzyć informacje szczegółowe ze wszystkich szczebli pośrednich. To zaś uniemożliwia skupienie całego rachunku w jednym miejscu. Podkreślenia wymaga jednak fakt, że podejście takie nie ma wspólnego z decentralizacją decyzji. Rachunek taki ma szczególne znaczenie dla potrzeb okresu długiego. Jest on niezbędnym rozwiązaniem planowania perspektywicznego w gospodarce socjalistycznej. Potrafi on uwzględnić preferencje centralnego planisty, określając je w formie cen kalkulacyjnych.

4. PRZEDMIOT KRYTYKI

Przedmiotem krytyki jest próba uzupełnienia przez W. Brusa omówionej powyżej metody budowy planu o rozwiązanie dodatkowe, W. Brus wysunął mianowicie tezę, że

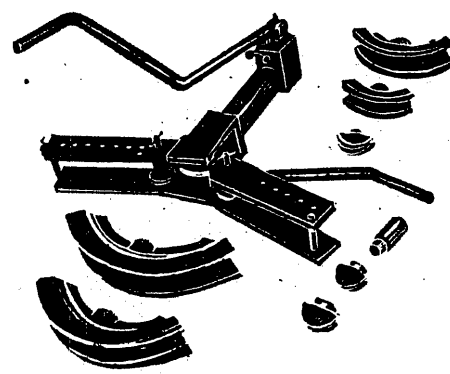
bieżących (podejmowanych w oparciu o ceny, a więc zgodnie z prawem rynku) ma według Brusa odpowiadać kierunkowi planu uwzględniającego preferencje centralnego planisty i zbudowanego w jednostkach fizycznych. Podkreślał to zresztą J. Głowczyk we wprowadzającym do dyskusji artykule „Ewolucja poglądów na temat systemu zarządzania i planowania w Polsce”, część druga („Życie Gospodarcze” nr 15, 1968 r.). Pisał on: „Autor (W. Brus — przyp. mój P. B.) zaprezentował więc rozwiniętą koncepcję „wprzeżenia” mechanizmu rynkowego w służbę gospodarki planowej, poszukując formuły na wykazanie niesprzeczności tego mechanizmu z preferencjami centralnymi, w postaci rozróżnienia między treścią i formą alokacji. Budzi to wątpliwości, które dotyczą nie tyle celowości wykorzystania mechanizmu rynkowego w socjalizmie, ale właśnie sposobu uzasadnienia jego niesprzeczności z preferencjami społecznymi”. Inaczej bowiem wygląda problem, gdy posługiwanie się zależnościami rynkowymi spełnia wyłącznie „funkcję” uzupełniającą (działanie równoległe) w stosunku do planu zbudowanego w jednostkach naturalnych na szczeblu centralnym. Dotyczy to przy tym przypadku, w którym rozwiązanie bieżące jest zgodne z założeniami planu centralnego. Inaczej natomiast wygląda problem, gdy immanentną cechą planu centralnego (w określonym zakresie) mają być decyzje będące transmisją reguły rynku.

5. WNIOSKI

Uwagi powyższe miały przede wszystkim na względzie umiejscowienie poglądów W. Brusa na planistycznie rozwiązywanie problemów. Pozwoli to być może ogólne wypowiedzi utożsamiających koncepcję W. Brusa ze wszystkimi rozwiązaniami mającymi wspólnego z kategorią cen. Polemika z W. Brusem, dotycząca zasad budowy planu nie może przekreślać dorobku (będącego głównie rezultatem dotychczasowej praktyki) w zakresie metod realizacji tego planu.

S. Łysko np. w 17 numerze „Życia Gospodarczego” (1968 r.) pisze: „Jedni ekonomiści wypowiadają się za stosowaniem marksistowskiej formuły wartości globalnej, inni tzw. „wypośredkowanej” wartości,

GIĘTARKE HYDRAULICZNĄ



typ GR-3 przenośna, nadająca się do prac pozawarsztatowych — gięcie rur o średnicy 90 mm dokonuje się na zimno i bez wypełniania z zastosowaniem przy wykonaniu wszelkiego rodzaju prac hydrauliczno-kanalizacyjnych

- wymiary gabarytowe mm 800 x 995 x 615
- największa siła nacisku t 10
- ciężar z osmioma krzywkami kg 134
- promień gięcia rury w stosunku do średnicy rury: średnica rury w calach 3/8 1/2 3/4 1 1 1/4 1 1/2 2 2 1/2 3
- promień gięcia rury 40 45 50 80 105 150 230 305

oferuje

SPRZĘDZIELNIA PRACY ODLEWNI STAŁIWA I ŻELIWA
Warszaty Mechaniczne im. 22 Lipca
w Kielcach ul. Półkosz Dolny 54 tel. 39-19-, 71-52.
Dla zainteresowanych na żądanie wysyłamy instrukcję obsługi giętarkei.

Głównym dystrybutorem jest Centrala Techniczna, Gdańskie Biuro Sprzedaży w Gdańsku ul. Łąkowa 37/38 tel. 31-88-45.
KG—19-o

FABRYKA Wyrobów Precyzyjnych im. gen. K. Świerczewskiego w Warszawie należy do tych fabryk, które w całości nie wywołują imponujących wrażeń, które są wciąż adaptowane i modernizowane, a raczej — ściślej mówiąc — latane i szturowane. I dziw człowieka ogarnia, kiedy stwierdza, że wbrew pozorom, zakłady te produkują wartościowe wyroby, poszukiwane na światowych rynkach, gdzie konkurencja coraz ostrzejsza i buble szansy żadnej nie mają.

„Świerczewski” jest swego rodzaju polskim monopolistą. Produkuje narzędzia tnące i przyrządy pomiarowe, których w zasadzie nie produkują inne zakłady i których deficyt od lat daje się naszymu przemysłowi poważnie we znaki. Przy produkcji wartości ponad 500 mln zł planowanej w roku 1970 deficyt krajowy tych wyrobów (łącznie z możliwościami eksportowymi) sięgać będzie rzędu 300 mln złotych. Gdzieś, przed laty, popełniono błąd, który nie tak łatwo teraz naprawić. Chyba przeważały koncepcje czy przekonania raczej, że narzędzia są produktem drugo- lub trzeciorzędnym, że właściwie można jak najdłużej wykorzystywać stare przyrządy, że każdy zakład pracy we własnym zakresie może wykonywać potrzebne mu narzędzia itp... Tego rodzaju przekonanie, poparte odpowiednimi decyzjami (lub brakiem właściwych decyzji), będziemy jeszcze dość długo odczuwać. Nie mówiąc już o tym, że narzędzia i przyrządy produkowane w dużej części „chałupniczo” muszą kosztować znacznie więcej niż produkcja seryjna, jakości ich nie odpowiada standardom, a ponadto praca przy nich absorbuje fachowców, których brak odczuwa się na każdym kroku.

Kiedy przed paroma laty przebudowywano ul. Kasprzaka, przy której mieści się „Świerczewski”, wyburzono budynek administracyjny, a pracowników porzucano po działach produkcyjnych, ograniczając zdolność produkcyjną zakładu. Likwidacji uległ w tej sytuacji złobek zlokalizowany natobnie też na wariackich papierach w samym środku fabrycznego terenu wtedy, kiedy nie zastanawiano się nad przyszłością, a ewentualne głosy krytykujące takie „posunięcia” były bardzo źle widziane.

Nad „Świerczewskim” ciąży przeszłość, tego się nie da ukryć. Zebrań załogi nie ma gdzie przeprowadzać, brakuje miejsca na szatnie, stołówka pęka w szwach, wiele pomieszczeń wymaga stałych zabiegów konserwatorskich.

ALTERNATYWY

Możliwość wysunięcia własnych planów alternatywnych, jaka powstała po II Plenum KC PZPR, była dla zakładu ważką szansą. To nie, że odbywały się głosy: — My się napracujemy, a oni nam tak czy tak narzucają swoje plany. Podkreślał to „my”, „oni” i „swoje”, bo wiem ten tok rozumowania: jest dość rozpowszechniony, a system planów alternatywnych mógł m. in., zbliżyć planistów do klasy robotniczej, przyczynić się do dalszej integracji różnych grup społeczność fabrycznej i nie tylko fabrycznej.

W „Świerczewskim” nie poszli na tani optymizm. Przyziarniki i wyważenia górowały nad ambicjami. Nie stawiano też wygórowanych wymagań, nie holdowano aspiracjom mającym pokrycie w wyobraźni jedynie. Myśleli nawet, że założenia planów alternatywnych były chyba zbyt grzeszne. To oczywiście nie zarzut, ale drobne akcenty śmiałości nie zaszkodziłyby przecież.

W listopadzie 1964 roku Zjednoczenie przystąpiło wytyczne do planu 5-letniego. Nie były one zbyt szerokie. Zakładały produkcję wartości 500 mln zł w 1970 r. i ponadto o-

graniczały się do stwierdzenia, że przy projektowaniu rekonstrukcji i modernizacji zakładu uwzględnić należy następujące założenia:

1) Po roku 1970 należy rozszerzyć produkcję narzędzi pomiarowych.
2) Produkcja gwintowników i narzędzi będzie uruchomiona od 1968 roku i prowadzona równolegle w zakładzie satelickim (lokalizacja nie ustalona). Produkcja gwintowników i narzędzi w Fabryce Wyrobów Precyzyjnych będzie po 1970 roku zanikać w okresie 2-3 lat na korzyść narzędzi pomiarowych.

3) Fabryka Wyrobów Precyzyjnych będzie zakładem wodociągów i patronackim dla nowego zakładu produkującego gwintowniki i narzędzi.

To wszystko. Mało i dużo jednocześnie. Dużo, gdyż wskutek wybudowania nowego zakładu „Świerczewski” miał szansę przeprofilowa-

a nie materiału, który i tak jest pożyty deficytową na rynku krajowym. Zwrócono uwagę na duże zmiany zachodzące w potrzebach rynków zagranicznych i na potrzebę elastyczności tejże produkcji pod kątem zmieniających się potrzeb i zwiększających się wymagań.

Druga wersja planu alternatywnego zakładała przyspieszenie o 1 rok prac modernizacyjnych wyrobów (nowe uruchomienia związane głównie z eksportem oraz znaczna poprawa jakości wyrobów). Oczywiście ta „alternatywa” (jak mówią w fabryce) zakładała pewne dodatkowe nakłady. A mianowicie wzmocnienie zaplecza o 150 osób w ciągu 2 lat (1966/67), intensywniejszy wzrost zatrudnienia dotyczyłby działu doświadczalnego, głównego technologa, głównego konstruktora, narzędziowni oraz rozwoju laboratorium.

rocznie. Łatwo obliczyć, że przy tym stanie rzeczy wymiana parku maszynowego, który powinien być już wymieniony, trwałaby 20 lat. A przecież w tym okresie trzeba by wymienić także maszyny zakupowane w roku bieżącym... nie wspominając już o blisko tysiącu innych maszyn, których wymiana stanie się koniecznością w ciągu najbliższych 10 lat.

Plany znacznego wzrostu eksportu skorygowane zostały in minus. Nacisk rynku krajowego i odpowiednich instancji przeważał. Chyba nie jest zbyt pozytywnym zjawiskiem rezygnacja z szans eksportowych — taka możliwość za lat parę może się nie powtórzyć, konkurencja nie śpi.

Nie została zrealizowana postulowana w wariancie pierwszej alternatywy sprawa przyspieszenia modernizacji wyrobów. W zasadzie

Odpowiedź na to pytanie jest, niestety, negatywna. Załoga nie jest informowana o stanie realizacji jej postulatów wpisanych do planów alternatywnych. Nie wie, dlaczego najbardziej frapujące ją sprawy nowych maszyn są zawieszane gdzieś w próżni. Nie dokonano żadnej, najprostszej bodajże analizy przyczyn niezrealizowania założonych planów, nie dyskutowano na ten temat z załogą. Dlaczego?

„Świerczewski” nie rezygnuje z ekspansji. „Platery” okazały się niewypałem, wywalczono wspomniany uprzednio zakładzik po montażowni wózków, szuka się dalszych wolnych hal produkcyjnych. Znalaziono zakład w Rawie Mazowieckiej, na widoku jest jeszcze jeden z podwarszawskiej miejscowości. Są to wszystkie słuszne poszukiwania, ale czy nie stanowią one rozwiązania polowicznego, na krótką metę?

Prace nad planami alternatywnymi odbywały się ponad 3 lata temu. Szereg istotnych momentów dyskusji zatarto się już w pamięci jej uczestników, a do protokołów chyba nikt nie zagląda. Wydaje się, że w świadomości załogi plany alternatywne nie zostały trwałe ślady. Mimo wszystko potraktowane zostały jako jednorazowy zryw, akcja jeśli nie narzucona, to w każdym razie zaproponowana „z góry”. W tym skądinąd nowym instrumencie jakaś struna wtrącała wciąż swoje fałszywe tony.

ROZMYŚLANIA O JUTRZE

Jesteśmy w połowie planu 5-letniego. Od następnego dzieli nas jeszcze spory smatek czasu. Ale chyba już pora na zastanowienie się nad formami planowania, które obejmowały będzie lata 1971-75. Niekiedy, choć raczej rzadko, powiada się, że szereg założeń dotyczących kolejnej 5-latk powinno już, w najbliższych miesiącach, ujrzeć światło dzienne.

Planowanie alternatywne było celowe i winno być kontynuowane z wielą powodów. Do najważniejszych na ogół powszechnie znanych zaliczyć trzeba: ujawnienie w wielu przedsiębiorstwach rezerw produkcyjnych i niektórych nieprawidłowości systemu produkcyjno-społecznego, które przy wyłącznym planowaniu na szczeblu centralnym są trudne lub niemal niemożliwe do uchwycenia. Dalej — uaktywnienie samorządu robotniczego, aktywny robotniczy w szerokim tego słowa znaczeniu i całej niemal załogi. Dotarcie do każdego ognia decydującego o produkcji i o stosunkach międzyludzkich w zakładzie — stanowić winna i nieschematyczną lekcję, lekcję poglądową demokracji socjalistycznej i oddziaływania reszty robotniczych na kształt naszej rzeczywistości.

Oczywiście, nie można generalizować. Nie we wszystkich zakładach „wszystko zagrało” jak należy. Można nawet powiedzieć, że swoisty formalizm i w przypadku planów alternatywnych świecił niekiedy triumfy. W żadnym zakładzie planowanie alternatywne nie może stanowić jedynie „odfajkowania” odgórnych poleceń.

Planować trzeba. Ale czy tylko na okres 5 lat?

Jeżeli założymy, że dla poszczególnego zakładu planowanie 5-letnie jest zbyt krótkie, to tym bardziej nasuwa się wątpliwość, czy taki sam układ czasowy dla zjednoczenia czy resortu jest wystarczający. Im wyższy szczebel zarządzania — tym perspektywa winna być rozleglejsza, plany bardziej długofalowe, trendy światowe dokładniej analizowane, futurologia przemysłowa traktowana jako naukowa konieczność, a nie jako amatorskie wróżbiarstwo.

W „Świerczewskim” myśli się już o latach siedemdziesiątych. Są to właściwie pierwsze nieśmiałe próby. Studium (dalekie od projektu wstępnego) przygotowuje Biuro Konstrukcyjno-Technologiczne „Koprotech” przy Zjednoczeniu Przemysłu Obrabiarek i Narzędzi. Wymowy o próbach nieśmiałości, gdyż profil produkcji na lata siedemdziesiąte nie jest jeszcze w pełni ustalony. Czas przystąpić do pracy z myślą o jutrze i pojutrze. Bogate doświadczenia (niekiedy obawiam się, że zapomniane) jakie przyniosła analiza tysięcy planów alternatywnych tworzonych przez setki tysięcy ludzi, warto przypomnieć i odświeżyć. Warto dokonać konfrontacji założeń z ich realizacją.

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ KIEROWCY, KTÓRY „ZDRZEMIŁ SIĘ” ZA KIEROWNICĄ

W sytuacji stale zwiększającego się transportu samochodowego poważną rolę odgrywa dbałość o to, aby kierowcy otrzymujący polecenie udania się w drogę, zwłaszcza na duże odległości, byli należycie wypoczęci.

Jakie skutki może spowodować „zdrzemięcie się” czy wręcz zaśnięcie niewypoczętego kierowcy w czasie prowadzenia pojazdu samochodowego i jaka będzie jego odpowiedzialność karna, niezależnie od ew. odpowiedzialności cywilnej (materiałnej) zatrudniającego go zakładu pracy, o tym świadczą może poniższa sprawa.

Antoni G. stanął przed Sądem Wojewódzkim pod zarzutem spowodowania niebezpieczeństwa katastrofy w komunikacji drogowej przez to, że prowadząc samochód ciężarowy — wbrew ogólnym zasadom ruchu drogowego — zjechał na lewą stronę jezdni powodując zderzenie swego pojazdu z nadjeżdżającym z przeciwnego kierunku samochodem osobowym marki „Wartburg”, w wyniku którego kierowca i trzech pasażerowie tegoż samochodu osobowego ponieśli śmierć na miejscu.

Sąd Wojewódzki uznając winę Antoniego G. za udowodnioną skazał go za powyższy czyn z mocy art. 215 kodeksu karnego na karę 8 lat więzienia, a ponadto zasądził od niego osobiste zwrot kosztów pogrzebu ofiar wypadku.

Ponieważ obrońca oskarżonego Antoniego G. wnosił rewizję od wyroku Sądu Wojewódzkiego podnosząc szereg zarzutów, sprawa przeszła do Sądu Najwyższego, który w wyroku z dnia 31 października 1967 r. nr IV KR 152/67 uznał Antoniego G. za winnego tego, iż w czasie prowadzenia samochodu ciężarowego z przyczepą marki „Fiat” utracił nad nim panowanie wskutek zaśnięcia, zjechał na lewą stronę szosy, gdzie zderzył się z jadącym prawidłowo z przeciwej strony samochodem osobowym marki „Wartburg”, w wyniku czego prowadzący samochód osobowy oraz pasażerowie tegoż samochodu ponieśli śmierć, i za to na podstawie art. 230 § 1 k.k. skazał go na karę 4 lat więzienia. Skazał go od tego Sąd Najwyższy utrzymał w mocy wyrok Sądu Wojewódzkiego orzekający o powództwie cywilnym i ponadto zasądził na rzecz powodów zwrot kosztów zastępstwa adwokackiego.

Zarazem SĄD NAJWYŻSZY wypowiedział następujący pogląd prawny:

Jeśli katastrofa była następstwem zaśnięcia kierowcy za kierownicą wina oskarżonego polega na tym, że będąc świadom tego, iż ogarnia go senność, kontynuował jazdę samochodem, która w tych warunkach mogła spowodować — i rzeczywiście spowodowała — skutek przestępny. Nie można jednak przyjąć, że oskarżony jeżeli był zupełnie trzeźwy, przewidywał możliwość niebezpieczeństwa katastrofy w komunikacji lądowej wskutek chwilowego zaśnięcia za kierownicą i na ten skutek się godził, natomiast uznać należy jedynie, że działał on nieumyślnie, a mianowicie, że skutkiem prowadzenia samochodu w czasie, gdy wobec ogarniającej go senności nie był całkowicie pod względem psychofizycznym sprawny, nie przewidywał, chociaż jako doświadczony kierowca mógł i powinien był je przewidzieć.

Takie postępowanie oskarżonego wyzerpuje znaną przepisy z art. 215 § 2 k.k.), a w związku z skutkami katastrofy — z art. 230 § 1 k.k.)

W uzasadnieniu swego stanowiska Sąd Najwyższy zaznaczył m.in.: „(...) Ustalono w sprawie w sposób nie budzący wątpliwości, że samochód „Wartburg” jechał przez cały czas prawidłowo swoją prawą stroną, natomiast samochód ciężarowy „Fiat” prowadzony przez oskarżonego, nie reagując na fakt zbliżania się „Wartburga” z przeciwej strony, bezpośrednio przed wypadkiem zaczął zjeżdżać w lewo, doprowadzając w efekcie do zderzenia się obu pojazdów po swojej lewej stronie szosy.

Z opinii biegłego do spraw samochodowych wynika ponadto, że należy wyłączyć powstanie wypadku z powodu niewłaściwego utrzymywania stanu technicznego pojazdu albo uszkodzenia jakiegos zespółu lub jego części bezpośrednio przed wypadkiem; „układy te, jak i pozostałe zespoły samochodu, działały prawidłowo i skutecznie”.

W tej sytuacji, skoro zarówno stan techniczny wozu, jak i warunki jazdy były dobre, przyczyną wypadku dopatrzeć się należy w postępowaniu oskarżonego.

Oskarżony jest doświadczonym, wieloletnim kierowcą i ma prawo jazdy pierwszej kategorii.

Jak wykazało badanie krwi oskarżonego, w chwili prowadzenia pojazdu nie znajdował się on pod wpływem alkoholu. Jeśli z kolei uwzględni się, że brak jest jakichkolwiek podstaw do uznania, by wypadek spowodował on celowo, a okoliczności sprawy świadczą, że w czasie bezpośrednio poprzedzającym zderzenie nie panował on

DOKONCZENIE NA STR. 6

ŻYCIE
GOSPODARSTWO **5**

Nr 13 (565) — 12.V.1968 r.

Na marginesie planów alternatywnych

BRAK TRWAŁEGO ŚŁADU

JANUSZ WASYLKOWSKI

nia swej produkcji i nastawienia się wyłącznie na produkcję trudniejszą i bardziej pracochłonną.

Projektowany termin uruchomienia nowego zakładu zlokalizowanego ostatecznie w Koszalinie został poważnie przesunięty, w tym roku ma być dopiero gotowy projekt wstępny, czy budowa ruszy w 1970 roku — znak zapytania. Dla „Świerczewskiego” nie było jaki dyalekt. W tej chwili jeszcze produkcja zakładu rozbita jest na 7 oddziałów, gdzie produkuje się ok. 600 grup asortymentowych (ponad 6 tys. typów wymiarów). Jest to więc kłębna niezbyt lekka dla organizacyjnego działania, gdzie dalsze obniżanie kosztów produkcyjnych jest coraz trudniejsze, a wprowadzanie nowinek technicznych coraz kosztowniejsze.

Pierwsza wersja planu alternatywnego zakładała wzrost produkcji zakładu do 511 mln zł w 1970 roku, a więc o 11 mln zł więcej od założonej zjednoczenia. Nie było to wiele, ale powiedzieć wypada, że poprzedni projekt inwestycyjny przewidywał górną poziom zdolności produkcyjnej zakładu rzędu 425 mln złotych.

Ta wersja planu dotyczyła działalności przewidywanymi środkami, bez dodatkowych inwestycji. Zdawało sobie sprawę, że budowa nowej hali produkcyjnej nie wchodzi w rachubę (w planie była budowa dwóch budynków w pewnym sensie administracyjnych, określanych mianem techniczno-ruchomych). Jedyną szansę powiększenia powierzchni produkcyjnej dawały dalsze adaptacje (przy niskich nakładach) oraz zwolnienie powierzchni produkcyjnej przez komórki techniczne i administracyjne.

Jedną z głównych cech tego planu było ukierunkowanie produkcji na eksport. Przy produkcji wartości 511 mln (w 1970 r.) produkcja eksportowa miała osiągnąć wartość 260 mln zł, czyli przekroczyłaby 50 proc. globalnej produkcji fabryki. Zdawało sobie sprawę, że wzrost opłacalności eksportu zależy nie tylko od zwiększenia produkcji eksportowej, ale przede wszystkim od likwidowania różnic między produkcją krajową i eksportową. Założono rozwijanie produkcji narzędzi pomiarowych, gdzie udział robotniczy jest stosunkowo wysoki, a więc ukierunkowanie na sprzedaż pracy,

Druga alternatywa wynikała z koncepcji deglomeracji sąsiadującej ze „Świerczewskim” fabryki plate-rów i powiększenia Fabryki Wyrobów Precyzyjnych o zwolnione hale produkcyjne. „Nabytek” dawałby ok. 2 600 m kw. dodatkowej powierzchni produkcyjnej. Pozwoliłoby to na powiększenie wartości produkcji w 1970 roku o dalsze 70 mln złotych.

Oczywiście alternatywa ta przewidywała adaptację nowych powierzchni produkcyjnych kosztem tylko 4 mln zł oraz zakup 111 nowych obrabiarek kosztem 48 mln zł. Do nowych pomieszczeń przeniesie się miało produkcję suwniarki, a zwolnione hale wykorzystająby się na zwiększenie produkcji mikromierzów, sprawdzianów, czujników, elektroczujników, gwintowników i przeciągaczy.

ŻYCIE JEST ŻYCIEM

Upadła koncepcja przyłączenia do „Świerczewskiego” fabryki plate-rów. Nowa fabryka narzędzi zaczęła być budowana dopiero za 2 (najwcześnie) lata. Potrzeby kraju ograniczyły znacznie eksportowe aspiracje. Żaden z projektowanych powyżej planów nie mógł być w pełni realizowany. Z deglomeracji „wpadła” dodatkowa powierzchnia po montażowni wózków dzieciennych. Pozwoliło to na przekroczenie zadań produkcyjnych planowanych w pierwszej alternatywie: w 1965 r. z 340 mln zł na 347 mln, w 1966 z 378 mln na 389 mln, w 1967 z 415,6 mln na 426 mln.

Dokonano znacznej zmiany struktury eksportu. W roku 1964 — 30 proc. wyrobów eksportowych szło na kierunki KK, w 1967 — 80 proc. wyrobów. Znacznie podniesiono wskaźniki wykorzystania parku maszynowego i zmianowości. W latach 1964-67 zakupiono ponad 100 nowych maszyn, w samym tylko roku 1967 dokonano zakupów za 38 mln złotych. Nie rozwiązana została jednakże sprawa wymiany maszyn. W planie alternatywnym zwrócono szczególną uwagę na fakt, że średni wiek obrabiarek pracujących w zakładzie wynosi 13 lat. Jeżeli nie będziemy liczyć nowych maszyn, to w ciągu 4 lat jakieś dzieła nas od opracowywania planów alternatywnych wiek tychże maszyn jeszcze się podniósł. Biorąc pod uwagę wysoką precyzję wykonywanych w „Świerczewskim” wyrobów, stan taki uznać należy za niezbyt zadowalający. Do wymiany kwalifikuje się ok. 200 obrabiarek i szlifierek, zwłaszcza tych ostatnich mających decydujący wpływ na jakość wyrobów.

Wymiana tychże maszyn wymaga nakładów 60 mln zł. Tymczasem z inwestycji przedsiębiorstwa można wydać na ten cel aż 3 mln złotych.

— budowa i rozbudowa szkół, przedszkoli itp — 13 proc.,
— melioracje, zalesienia, wodociągi wiejskie — 5 proc.,
— ośrodki zdrowia, izby porodowe itp. — 1 proc.

Również zadania pozainwestycyjne, tj. remonty i prace porządkowe, dotyczą przede wszystkim dróg publicznych, placów itp.

Ogółem nakłady na czyny społeczne według ich grup wyniosły w roku 1967 jak następuje (w nawiasach — proc. wzrostu w stosunku do roku 1965):

drogi publiczne	2 180 mln zł	2 %
gosp. komunalna i mieszk.	1 123 mln zł	14 %
oświata	629 mln zł	27 %
kultura fizyczna	355 mln zł	6 %
pożarnictwo	208 mln zł	3 %
rolnictwo	196 mln zł	11 %
kultura	167 mln zł	5 %
zdrowie	53 mln zł	5 %
pozostałe	98 mln zł	41 %

RAZEM 5 009 mln zł 8 %

Wpływy środków pieniężnych na realizację czynów społecznych wyniosły w ub. roku 2 332 mln zł. Największy udział wykazywa tu dotacje budżetowe (44 proc.) oraz środki funduszu gromadzińskiego (18 proc.). Reszta — to głównie wpływy ze środków własnych ludności oraz organizacji lokalnych.

Wartość czynów społecznych w przeliczeniu na 1 mieszkańca Polski wyniosła w 1965 roku — 147 zł, a w 1967 roku — 157 zł. Najwyższą średnią uzyskano ostatnio w województwach: rzeszowskim (273 zł), krakowskim (253 zł) i bydgoskim (232 zł), natomiast najniższą w warszawskim (162 zł) i katowickim (164 zł). (s)

Czyny społeczne

Szeroka fala czynów społecznych podejmowanych ostatnio na terenie całego kraju odżyła zainteresowania i ta forma działania ludności. Warto więc orientować się, jakie rozmiary i formy przybierał u nas dotychczasowy ruch czynów społecznych. Oto niektóre dane GUS o realizacji czynów społecznych w 1967 roku.

W roku tym nakłady na zadania realizowane w formie czynów społecznych wyniosły 5 009 mln zł. Na wartość tę składa się bezpośredni wkład ludności (robotnicza, materialna, środki transportowe i wkład w gotówce) w wysokości 2 774 mln zł (t.j. 55 proc. ogólnych nakładów), a reszta — to pomoc państwa w formie dotacji budżetowej, pomoc zakładów pracy i organizacji społecznych. Jak wiadomo — za czyny społeczne uważa się u nas samodzielne zadania realizowane z inicjatywy ludności, jeśli co najmniej 50 proc. nakładów na te zadania stanowią środki własne ludności.

W ramach czynów społecznych realizuje się zadania inwestycyjne oraz pozainwestycyjne (remonty, prace porządkowe, drobne zakupy). Inwestycje zrealizowane w formie czynów społecznych wyniosły 2823 mln zł (36 proc. wartości czynów społecznych). Tym samym udział tych inwestycji w ogólnych nakładach inwestycyjnych gospodarki uspołecznionej wyniósł 1,9 proc.

Jeśli chodzi o strukturę inwestycyjnych czynów społecznych, to w roku ubiegłym (podobnie zresztą jak i w poprzednich) przedstawiała się ona następująco:

— budowa dróg, mostów itp — 57 proc. nakładów,

O lepsze warunki rozwoju

W dyskusji nad artykułem Wiesława Szynclera-Głowackiego pt. „Pilna potrzeba programowania” — chciałbym poruszyć kilka problemów, które w moim pojęciu determinują należyte rozwinięcie działalności w tym zakresie. Opiaram się na doświadczeniach naszego Zjednoczenia — Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Budowlanych.

Programowanie i planowanie stanowią integralny element polityki ekonomicznej, która jest ściśle związana z procesem zarządzania. Dlatego programowanie i planowanie wymaga trafnego określenia zadań gospodarczych oraz ustalenia niezbędnych środków dla ich realizacji.

Różnica polega na tym, że planowanie obejmuje okresy roczne, dwuletnie, kilkuletnie i jest z tego powodu bardziej szczegółowe, natomiast przy programowaniu mamy do czynienia z znaczącym wydłużeniem horyzontu czasowego, który z reguły obejmuje okres 20-letni i określa jedynie podstawowe kierunki rozwoju. Po drugie — planowanie na szczeblu Zjednoczenia odnosi się najczęściej do jednej branży i nosi charakter dyrektywny, podczas gdy programowanie swym zasięgiem obejmuje powiązania międzybranżowe, uwzględnia potencjał bazy surowcowej, łączy się z planami przestrzennego zagospodarowania — posiada zatem alternatywne rozwiązania i jest z natury rzeczy bardziej elastyczne.

Wynika to z konieczności zabezpieczenia prawidłowego tempa rozwoju całego przemysłu przy zachowaniu pełnej korelacji między poszczególnymi branżami oraz z proporcjonalnego i racjonalnego rozwoju całej gospodarki narodowej. Zapewnienie proporcjonalnego rozwoju wymaga bowiem synchronizowania stojących do dyspozycji sił wytwórczych i środków produkcji przy realizacji założonych zadań.

Wynika to z konieczności zabezpieczenia prawidłowego tempa rozwoju całego przemysłu przy zachowaniu pełnej korelacji między poszczególnymi branżami oraz z proporcjonalnego i racjonalnego rozwoju całej gospodarki narodowej. Zapewnienie proporcjonalnego rozwoju wymaga bowiem synchronizowania stojących do dyspozycji sił wytwórczych i środków produkcji przy realizacji założonych zadań.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

W tym stanie rzeczy i mając na względzie z jednej strony dotychczas nieopracowaną opinię oskarżonego, a z drugiej strony stopień jego zaniedbania, szczególnie groźny w sprawach drogowych, oraz skutki takiego postępowania, Sąd Najwyższy uznał na słuszne wyznaczenie oskarżonemu z mocy art. 230 § 1 k.k. karę 4 lat więzienia.

terze przyszłościowym a nakładami na potrzeby bieżące; — realna możliwość przerobu środków inwestycyjnych; — realna możliwość uzyskania odpowiednio przygotowanej siły roboczej.

Tych kilka wybranych przykładów opracowań może stanowić podstawę do przygotowania kompleksowego i realnego programu rozwoju danej branży. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

Obecnie Zjednoczenia, jako ogniw gospodarcze w głównej mierze spełnia funkcje koordynacyjne i nadzorcze nad zrębowymi odcinkami przemysłu. Znaczenie rozszerzenia horyzontu czasowego stawia przed autorami programu dodatkowe niebagatelne zadanie poszukiwania wśród wielu koncepcji najbardziej optymalnych rozwiązań w określonych warunkach.

proc. w półproduktach ocenia się na 60 proc., a w środkach pomocniczych na 75 proc. W koordynowaniu branżowym występuje wielka różnorodność wyrobów, tak pod względem asortymentowym, jak i technologicznym.

Oprócz dużej różnorodności wyrobów drugą charakterystyczną cechą naszego Zjednoczenia jest duża wymiennność asortymentu w czasie, będąca nie tylko wynikiem procesów postępu technicznego i modernizacji technologii w kraju i na świecie, ale również mody. Szczególnie odczuwa się to w branżach barwników i środków pomocniczych. Wszystko to stwarza konieczność wyjątkowo precyzyjnego programowania rozwoju wymienionych branż chemicznych, z drugiej zaś strony duże trudności przy opracowywaniu tych programów.

W Zjednoczeniu prace nad nowym opracowaniem generalnym założeń rozwoju podjęto na początku 1967 r. Doceniając znaczenie generalnych założeń rozwoju, opracowanie ich zlecono podległemu biurowi projektowemu z tym, że do współudziału w sprawach programowania skierowano specjalistów ze Zjednoczenia, Instytutu i przemysłu. Ponadto do koordynowania całości prac powołano pełnomocnika Zjednoczenia. W opinio- nowaniu założeń bierze udział cały przemysł związany z branżą i Instytut wraz z Radą Naukową.

Prace nad obecnymi założeniami jeszcze trwają, ale już można stwierdzić, że przyjęta metoda ich opracowania nie spełnia pokładanych nadziei i że prace będą musiały jeszcze trwać dłużej. Zasadnicze zastrzeżenia Zjednoczenia dotyczą części ekonomicznych założeń. Mianowicie założenia nie dają po- glądu, które z nadzorowanych przez Zjednoczenie branż są najbardziej ekonomiczne w rozwoju i które grupy wyrobów w branży należa- łoby realizować w pierwszej kolej- ności ze względu na efekty ekono- miczne. Zastrzeżenia budzi również mało czytelna dla użytkowników forma opracowania założeń, mimo przyjęcia w opracowaniu układu wg instrukcji wydanej przez MPChem a obowiązującej w całym resorcie.

W związku ze stwierdzeniami znajdującymi się w artykule nasu- wa się jednak szereg uwag. Generalnych założeń nie można traktować jako jednorazowej akcji i, jako bezwzględnie obowiązujące, które będą ściśle obowiązywały za powiedzmy 10-15 lat. Generalne założenia — to jak wy- brała, sobie odpowiedziałna jedno- stka rozwoju branży na podstawie dotychczas posiadanych informacji. Program ten, szczególnie w bran- żach nadzorowanych przez nasze Zjednoczenie, ulega stałym zmianom w miarę gromadzenia nowych informacji lub w miarę jak ulega- ją zmianom dane wyjściowe, które posłużyły za podstawę dotych- czasowego opracowania.

Stąd też Zjednoczenie uważa za konieczne stałe śledzenie postępu i zbieranie informacji w celu aktua- lizowania i uzupełniania założeń. Zasadę, że Zjednoczenie stosuje od szeregu lat i aczkolwiek poprzed- nio opracowane programy nie mia- ły ujednoliconej formy — spełniały one swe zadania.

Równocześnie generalnych zało- żeń nie można traktować jako o- pracowania, które dopiero stwa- rza program rozwoju branży. Po- szczególne zagadnienia rozwojowe branży są szczegółowo przeanalizo- wane względnie znajdują się w za- kresie analizy i mają ustalony tok działania, a generalne założenia porządkują je i stwarzają jedno- lity dokument, w którym mogą korzystać w Zjednoczeniu, resorcie czy w zakładach różne służby — nie tylko związane z programowa- niem rozwoju.

Wymogi programowania w Zjed- noczeniu są realizowane poprzez opracowywanie i stałe aktualizowa- nie profili produkcyjnych zakła- dów, obejmujących rozwój do ro- znych okresów 5-letnich.

Podając kilka uwag na temat wy- stępujących obecnie problemów przy opracowaniu kompleksowego programu rozwoju branży, mam na celu jedynie potrzebę podniesienia poziomu dotychczasowych opaco- wań oraz próbę udzielenia odpo- wiedzi na pytanie postawione przez redaktora Szynclera-Głowackiego — „co robić”?

Stanowisko moje jest podyktowa- ne pełnym zrozumieniem potrzeby pilnego prowadzenia komplekso- wych prac w zakresie programo- wania. Uważam bowiem, że pro- wadzenie tej działalności stworzy- ło korzystniejsze warunki zaró- wno dla przedsiębiorstw, jak i dla Zjednoczenia, prowadzenia racjonal- nej polityki zarządzania przemy- słu i umożliwi pełne wykorzystanie środków służących do jego szybkiego rozwoju.

BOGDAN ADAMCZYK

Nie oznacza to jednak, że za- kończone opracowanie stanowi kompletną, definitywnie zamkniętą całość, wymagającą najwyżej spo- radycznej aktualizacji. Być może, że zakres informacji podany w te- zach rozwojowych byłby wystarczają- cą dla innej branży, jednakże nie pokazuje on w pełni wszystkich aspektów rozwoju przemysłu okrę- towego. Wynika to z dość nietypo- wego charakteru tego przemysłu, na który składają się: znaczenie przemysłu okrętowego w skali makroekonomicznej, obowiązujące tu eksperymentalne zasady zarządza- nia, złożoność powiązań koopera- cyjnych, wreszcie wysokie nakłady inwestycyjne związane z rozwojem stoczni przy jednoczesnym nieprze- stającym się inwestycji do innej produkcji.

Chodzi o to, że statków nie można traktować na równi z innymi wy- robami przemysłu maszynowego. Złożoność techniczna i cena statku kwalifikują go do kategorii kom- pletnych obiektów inwestycyjnych. Ranga przemysłu okrętowego w gospodarce narodowej określa przede wszystkim wartość produkcji, której 70 proc. stanowi produkcja eksportowa. Z kolei udział przemy- słu okrętowego w ogólnej wartości eksportu krajowego wynosi około 15 proc.

Podstawowymi informacjami dla programowania będzie więc praw- dliwie rozeznanie zapotrzebowa- nia na statki w podziale na odbior- ców krajowych i zagranicznych. I tu trzeba stwierdzić, że zadanie o- określenia tak zapotrzebowania, jak i jego podziału zostało pozostawio- ne do określenia wyłącznie w te- zach rozwojowych byłby wystarczają- cą dla innej branży, jednakże nie pokazuje on w pełni wszystkich aspektów rozwoju przemysłu okrę- towego. Wynika to z dość nietypo- wego charakteru tego przemysłu, na który składają się: znaczenie przemysłu okrętowego w skali makroekonomicznej, obowiązujące tu eksperymentalne zasady zarządza- nia, złożoność powiązań koopera- cyjnych, wreszcie wysokie nakłady inwestycyjne związane z rozwojem stoczni przy jednoczesnym nieprze- stającym się inwestycji do innej produkcji.

Chodzi o to, że statków nie można traktować na równi z innymi wy-

robami przemysłu maszynowego. Złożoność techniczna i cena statku kwalifikują go do kategorii kom- pletnych obiektów inwestycyjnych. Ranga przemysłu okrętowego w gospodarce narodowej określa przede wszystkim wartość produkcji, której 70 proc. stanowi produkcja eksportowa. Z kolei udział przemy- słu okrętowego w ogólnej wartości eksportu krajowego wynosi około 15 proc.

Podstawowymi informacjami dla programowania będzie więc praw- dliwie rozeznanie zapotrzebowa- nia na statki w podziale na odbior- ców krajowych i zagranicznych. I tu trzeba stwierdzić, że zadanie o- określenia tak zapotrzebowania, jak i jego podziału zostało pozostawio- ne do określenia wyłącznie w te- zach rozwojowych byłby wystarczają- cą dla innej branży, jednakże nie pokazuje on w pełni wszystkich aspektów rozwoju przemysłu okrę- towego. Wynika to z dość nietypo- wego charakteru tego przemysłu, na który składają się: znaczenie przemysłu okrętowego w skali makroekonomicznej, obowiązujące tu eksperymentalne zasady zarządza- nia, złożoność powiązań koopera- cyjnych, wreszcie wysokie nakłady inwestycyjne związane z rozwojem stoczni przy jednoczesnym nieprze- stającym się inwestycji do innej produkcji.

Chodzi o to, że statków nie można traktować na równi z innymi wy-

robami przemysłu maszynowego. Złożoność techniczna i cena statku kwalifikują go do kategorii kom- pletnych obiektów inwestycyjnych. Ranga przemysłu okrętowego w gospodarce narodowej określa przede wszystkim wartość produkcji, której 70 proc. stanowi produkcja eksportowa. Z kolei udział przemy- słu okrętowego w ogólnej wartości eksportu krajowego wynosi około 15 proc.

Podstawowymi informacjami dla programowania będzie więc praw- dliwie rozeznanie zapotrzebowa- nia na statki w podziale na odbior- ców krajowych i zagranicznych. I tu trzeba stwierdzić, że zadanie o- określenia tak zapotrzebowania, jak i jego podziału zostało pozostawio- ne do określenia wyłącznie w te- zach rozwojowych byłby wystarczają- cą dla innej branży, jednakże nie pokazuje on w pełni wszystkich aspektów rozwoju przemysłu okrę- towego. Wynika to z dość nietypo- wego charakteru tego przemysłu, na który składają się: znaczenie przemysłu okrętowego w skali makroekonomicznej, obowiązujące tu eksperymentalne zasady zarządza- nia, złożoność powiązań koopera- cyjnych, wreszcie wysokie nakłady inwestycyjne związane z rozwojem stoczni przy jednoczesnym nieprze- stającym się inwestycji do innej produkcji.

Chodzi o to, że statków nie można traktować na równi z innymi wy-

robami przemysłu maszynowego. Złożoność techniczna i cena statku kwalifikują go do kategorii kom- pletnych obiektów inwestycyjnych. Ranga przemysłu okrętowego w gospodarce narodowej określa przede wszystkim wartość produkcji, której 70 proc. stanowi produkcja eksportowa. Z kolei udział przemy- słu okrętowego w ogólnej wartości eksportu krajowego wynosi około 15 proc.

Podstawowymi informacjami dla programowania będzie więc praw- dliwie rozeznanie zapotrzebowa- nia na statki w podziale na odbior- ców krajowych i zagranicznych. I tu trzeba stwierdzić, że zadanie o- określenia tak zapotrzebowania, jak i jego podziału zostało pozostawio- ne do określenia wyłącznie w te- zach rozwojowych byłby wystarczają- cą dla innej branży, jednakże nie pokazuje on w pełni wszystkich aspektów rozwoju przemysłu okrę- towego. Wynika to z dość nietypo- wego charakteru tego przemysłu, na który składają się: znaczenie przemysłu okrętowego w skali makroekonomicznej, obowiązujące tu eksperymentalne zasady zarządza- nia, złożoność powiązań koopera- cyjnych, wreszcie wysokie nakłady inwestycyjne związane z rozwojem stoczni przy jednoczesnym nieprze- stającym się inwestycji do innej produkcji.

Chodzi o to, że statków nie można traktować na równi z innymi wy-

robami przemysłu maszynowego. Złożoność techniczna i cena statku kwalifikują go do kategorii kom- pletnych obiektów inwestycyjnych. Ranga przemysłu okrętowego w gospodarce narodowej określa przede wszystkim wartość produkcji, której 70 proc. stanowi produkcja eksportowa. Z kolei udział przemy- słu okrętowego w ogólnej wartości eksportu krajowego wynosi około 15 proc.

Podstawowymi informacjami dla programowania będzie więc praw- dliwie rozeznanie zapotrzebowa- nia na statki w podziale na odbior- ców krajowych i zagranicznych. I tu trzeba stwierdzić, że zadanie o- określenia tak zapotrzebowania, jak i jego podziału zostało pozostawio- ne do określenia wyłącznie w te- zach rozwojowych byłby wystarczają- cą dla innej branży, jednakże nie pokazuje on w pełni wszystkich aspektów rozwoju przemysłu okrę- towego. Wynika to z dość nietypo- wego charakteru tego przemysłu, na który składają się: znaczenie przemysłu okrętowego w skali makroekonomicznej, obowiązujące tu eksperymentalne zasady zarządza- nia, złożoność powiązań koopera- cyjnych, wreszcie wysokie nakłady inwestycyjne związane z rozwojem stoczni przy jednoczesnym nieprze- stającym się inwestycji do innej produkcji.

Chodzi o to, że statków nie można traktować na równi z innymi wy-

robami przemysłu maszynowego. Złożoność techniczna i cena statku kwalifikują go do kategorii kom- pletnych obiektów inwestycyjnych. Ranga przemysłu okrętowego w gospodarce narodowej określa przede wszystkim wartość produkcji, której 70 proc. stanowi produkcja eksportowa. Z kolei udział przemy- słu okrętowego w ogólnej wartości eksportu krajowego wynosi około 15 proc.

Podstawowymi informacjami dla programowania będzie więc praw- dliwie rozeznanie zapotrzebowa- nia na statki w podziale na odbior- ców krajowych i zagranicznych. I tu trzeba stwierdzić, że zadanie o- określenia tak zapotrzebowania, jak i jego podziału zostało pozostawio- ne do określenia wyłącznie w te- zach rozwojowych byłby wystarczają- cą dla innej branży, jednakże nie pokazuje on w pełni wszystkich aspektów rozwoju przemysłu okrę- towego. Wynika to z dość nietypo- wego charakteru tego przemysłu, na który składają się: znaczenie przemysłu okrętowego w skali makroekonomicznej, obowiązujące tu eksperymentalne zasady zarządza- nia, złożoność powiązań koopera- cyjnych, wreszcie wysokie nakłady inwestycyjne związane z rozwojem stoczni przy jednoczesnym nieprze- stającym się inwestycji do innej produkcji.

Chodzi o to, że statków nie można traktować na równi z innymi wy-

robami przemysłu maszynowego. Złożoność techniczna i cena statku kwalifikują go do kategorii kom- pletnych obiektów inwestycyjnych. Ranga przemysłu okrętowego w gospodarce narodowej określa przede wszystkim wartość produkcji, której 70 proc. stanowi produkcja eksportowa. Z kolei udział przemy- słu okrętowego w ogólnej wartości eksportu krajowego wynosi około 15 proc.

wu rozwoju tego przemysłu na e- konomicznie kraju.

Znaczną rolę eksportu w pro- dukcji przemysłu okrętowego przy jednoczesnej konieczności poszerze- nia kręgu odbiorców, zwłaszcza z krajów kapitalistycznych, świad- czy, że produkcja ta w zasadniczo sposób podlega i będzie podlegać prawom rynku. W tej sytuacji, o- pierając się wyłącznie na własnych założeniach i nie prowadząc bez- pośredniej działalności w zakresie handlu zagranicznego, nie sposób było określić jak będzie w przy- szłości kształtował się rentowność Zjednoczenia. A przecież w myśl obowiązujących u nas eksperymen- talnych zasad zarządzania własne zysk jest podstawową miarą oceny naszej działalności gospodarczej.

Z drugiej strony stocznie nie są niczym innym, jak wielkimi zakła- dami montażowymi wyrobów pro- dukowanych przez przeszło 1000 dostawców. (Na statek wchodzi przeciętnie 50 000 pozycji asorty- mentowych, a każda z nich w sze- regu typowo-wielkości. Ogólna liczba zaangażowanych dotychczas w przemyśle okrętowym pozycji in- deksu materiałowego dochodzi do miliona). Kompletny program re- konstrukcji i rozwoju branży wi- nien dawać wskaźniki, jeśli nie wszystkim, to przynajmniej wiek- szość kooperantów, jak rozwijać się będzie zapotrzebowanie na ich wyroby. Z drugiej strony program rozwoju winien w swej części ekono- micznej uwzględniać projektowa- nie przez kooperantów zmiany w polityce cen, gdyż koszty materia- łowe stanowią podstawową grupę kosztów budowy statku (około 70 proc. kosztu własnego).

Z przyczyn, wyżej omówionych, dokładność programu produkcyj- nego, przyjętego w tezach rozwo- jowych nie była aż tak duża, aby można było w granicach dopusz- czalnego błędu określić rozwój za- potrzebowania na materiały i wy- posażenie okrętowe we wszystkich branżach. Dla 14 kooperujących Zjednoczeń sporządzono więc odrębne studia, obejmujące około 40 grup asortymentowych, które ak- tualnie uważane są przez nasze Zjednoczenie za najwłaściwsze i o- szacowane dla nich prawdopodobne potrzeby. Stwierdzić należy, że dzięki bezpośredniej presji MPC na zainteresowane Zjednoczenia dzia- łalność ta dała pozytywne wyniki. Konfrontacja obecnych założeń do planu następnej pięcioletki z opaco- waniem studium miało na celu ro- ku wskazywać, że w większości przy- padków różnice nie przekraczają 20 proc.

Najcenniejszym jednak wynikiem tej działalności było zdecydowane obalenie pokutującej w niektórych sferach gospodarczych tezy, że „każda złotówka włożona w prze- myśl okrętowy wymaga wkładu pięciu złotych na rozwój przemy- słu kooperacyjnego”. Udowod- niono, że jest wprost przeciwnie, i że nakłady w przemysłach koopera- cyjnych wynoszą kilkadziesiąt groszy na każdą złotówkę zainwe- stowaną w przemysł okrętowy.

Jednakże była to, jedyna, uzy- skana na podstawie programu roz- woju, informacja natury ekonomicz- nej. W dalszym ciągu brak jest danych do opracowania prognozy kształtowania się kosztów budowy statku.

Stosunkowo najlepiej i najpełniej oceniono w tezach rozwojowych kierunki techniczne, w których p

IZRAELSKA GRA NAFTOWA

JAN SIERZPUTOWSKI

TRWAJĄCA od blisko roku izraelska agresja przeciwko krajom arabskim, której bezpośrednim wyrazem jest brutalne anektowanie obszarów sąsiednich państw, obliczona została na cele polityczne i gospodarcze, związane zarówno z szowinistycznymi zamierzeniami Tel-Awiv, jak i z interesami międzynarodowych ośrodków syjonistycznych, połączonych szeregiem ogniw ze światowym systemem imperialistycznym.

Istotnym, choć nie jedynym, aspektem tej szeroko zakrojonej strategii, jest rola powierzona państwu Izrael — jako imperialistycznej bazie u wrót Bliskiego Wschodu — przez wielkie towarzystwa naftowe. Izrael występuje w tym wypadku w podwójnym charakterze: z jednej strony — agenta światowych koncernów, pobierającego za swe usługi sowinga prowizję, z drugiej zaś działa na własny rachunek, dążąc do uzyskania „mocarstwowej” pozycji w niewralizowanym regionie na styku dwóch kontynentów, połączonym przez basen Morza Śródziemnego z innymi obszarami. Urzeczywistnieniem tej koncepcji miałyby być potężne państwo żydowskie na terenach wydartych przemocą Arabom, narzucające dyktat sąsiednim krajom.

Pozornie to, co można nazwać izraelską grą naftową, pozbawione jest bezpośrednio widocznych przesłanek. Kraje, przeciwko którym Tel-Aviv rozpętał wojnę w czerwcu 1967 roku, leżą właściwie poza dotychczas eksploatowaną blisko-wschodnią niekłą ropośnośną pół. Produkcja ropy naftowej w ZRA kształtowała się w 1966 roku na relatywnie niewysokim poziomie około 6,5 mln ton, z czego ok. 2,5 mln ton przypadło na okupowane przez Izrael złoża syjskie. Eksploatacja ich zajmował się włoski koncern ENI wspólnie z Egypciańskim OIL Company.

Izrael, anektując Półwysep Synajski, kieruje się celem perspektywicznym, wykraczającym poza korzyści lokalne. Chce on przede wszystkim rozciągnąć swe terytorium do niezwykle ważnej międzynarodowej arterii żeglownej, jaką jest Kanał Sueski, szacując w ten sposób nie tylko Egipt, lecz niemal wszystkie państwa bliskowschodnie, a nawet niektóre kraje z kapitalistycznego Zachodu, zainteresowane w użytkowaniu tego szlaku wodnego, łączącego prostą linią Morze Śródziemne z Czerwonym i skracającego prawie o połowę rejsy z Europy do Azji. Powtarzaniem truizmu byłoby wskazywanie na szczególną rolę Kanału Sueskiego jako arterii naftowej.

Inne kraje, napadnięte przez Izrael w czerwcu 1967 roku — Jordania i Syria — także nie figurują na liście wielkich producentów ropy, lecz przez obszary ich przebiegają rurociągi, którymi „płynne złoto” przepompowuje się z bogatych pól w regionie Zatoki Perskiej do portów śródziemnomorskich.

I tu dochodzimy do sedna sprawy: izraelska gra naftowa to tylko w ulamkowej części walka o złoża i szczyb Półwyspu Synajskiego, a głównie jej kierunek to osiągnięcie pozycji pośrednika, który, działając z ramienia wielkich monopolów międzynarodowych i na własny rachunek, kontrolowałby potencjalnie lub w rzeczywistości cały niemal tranzyt ropy bliskowschodniej, wysyłając do najważniejszych odbiorców.

W tym punkcie interesy międzynarodowych monopolów naftowych na Bliskim Wschodzie wychodzą z identycznych założeń, co drapieżna, przepojona szowinizmem, polityka zewnętrzna Izraela, przejawiająca się w grabieży, podbojach, stosowaniu przemocy lub szantażu wobec arabskich sąsiadów.

Ale z drugiej strony trudno nie dostrzec, że przywódcy izraelscy, nie wyłączając się z imperialistycznej gry, potrafią w określonych sytuacjach podejmować kroki godzące w doraźne racje polityczne i ekonomiczne niektórych krajów kapitalistycznego Zachodu, takich jak np. W. Brytania. Wiadomo przecież, że czerwcową agresją i jej następstwami były istotnym przyczynkiem do dewaluacji funta szterlinga, przeprowadzonej w listopadzie 1967 roku.

Skąd bierze się ten pozorny paradoks? Odpowiedzi należy szukać w sprzecznościach, charakterystycznych dla współczesnego systemu imperialistycznego. We wspomnianym konkretnym przypadku W. Brytanii, nasuwa się przypuszczenie, że wpływy dolarowej alii — wzięte łączące międzynarodową finansjerykę żydowską i jej syjonistyczne ośrodki dyspozycyjne z Izraelem — przeżywały nad aktualnymi celami rządu Harolda Wilsona, troszczącego się przede wszystkim o ratowanie funta.

Potężna koalicja Rockefellerów, Rotschildów, Carterów, Sieffów i innych jest w stanie narzucić wolę gabinetom ministerialnym. Nie trzeba jednak zapominać, iż tego rodzaju sprzeczności interesów doraźnych nie zakłócają na ogół harmonijnego współdziałania na długą metę imperialistycznych grup wpływów z władzami rządowymi.

Dla pełniejszego obrazu izraelskiej gry warto przytoczyć kilka zasadniczych danych, ilustrujących pozycję Bliskiego Wschodu na światowej arenie naftowej. W 1966 ostatnim normalnym roku, jaki można uznać za reprezentatywny, produkcja ropy naftowej na Bliskim Wschodzie wyniosła 468 300 tys. ton, stanowiąc 28,7 proc. produkcji światowej. Dla porównania dodajmy, że produkcja północno-amerykańska wyniosła 452 700 tys. t (27,7 proc.), południowoamerykańska 237 520 tys. t (14,5 proc.), afrykańska 127 560 tys. t (7,8 proc.), zachodnioeuropejska 17 698 tys. t (1,1 proc.), dalekowschodnia (bez krajów socjalistycznych) 35 150 tys. t (2,2 proc.). ZSRR, europejskie kraje demokracji ludowej i ChRL wyprodukowały łącznie w 1966 roku 293 825 tys. t (18 proc. produkcji światowej), z czego na ZSRR przypadało 265 mln t.

W poszczególnych krajach Bliskiego Wschodu wydobyte ropy naftowej przedstawiało się w 1966 roku jak następuje (w tys. t):

Arabia Saudyjska	117 000
Kuwejt	114 300
Iran	105 500
Irak	67 000
Strefa Neutralna Kuwejtu	22 000
Abu Dhabi	17 300
Katar	13 500
Egipt	6 500
Bahrejn	3 000
Turcja	2 000
Izrael	200
razem	468 300

Istotną wartość ropy bliskowschodniej polega nie tylko na poziomie jej eksploatacji, lecz — i to przede wszystkim — na niezwykle bogatych rezerwach, szacowanych na ponad 60 proc. stwierdzonego stanu zasobów światowych oraz na bardzo niskim koszcie wydobycia, przy relatywnie wysokiej jakości. Oblicza się, że łączny koszt produkcji baryłki ropy w krajach Bliskiego Wschodu wynosi średnio 19 centów, wobec 29 centów w krajach afrykańskich (Libia, Algieria i Nigeria), 69 centów w Wenezueli i 31 centów w USA. Już to choćby dowodzi, że argumenty pewnych ekspertów, chcących wzmocnić opinię światową iż można stosunkowo łatwo obejść się bez ropy arabskiej i znaleźć inne dogodne źródła zaopatrzenia, są podrywkowe, raczej względami taktyczno-politycznymi, niż ekonomicznymi.

Należy także zaznaczyć, że kraje arabskie będą zdolne do zaopatrywania rynku światowego w ropę przez długi czas, kiedy już rezerwy innych regionów zostaną wyczerpane. Nic dziwnego, że niekiedy bliskowschodnia i północna pas ropośnośny, biegnący od Półwyspu Synajskiego przez Libię aż po Saharę, stanowią od wielu lat główny punkt zainteresowań międzynarodowych monopolów naftowych, które nie szczędzą zabiegów, aby mimo narastających w świecie arabskim ruchów ludowych, połączonych z hasłem nacjonalizacji bogactw naturalnych, udaremnić ją i utrzymać za wszelką cenę swój stan posiadania lub przynajmniej sferę wpływów (patrz „Życie Gospodarcze” nr 11/881, artykuł „OPEC kontra światowy kartel naftowy”). Specjalne zadanie w tej dziedzinie przypadało imperialistycznej ekspozyturze izraelskiej. Wzmaganie się emancypacyjnego i ludowego nurtu w krajach arabskich czyniły te ekspozytury niezwykle ważną z punktu widzenia światowego kartelu naftowego i nakazuje zwiększyć jej aktywność.

W wypadku nafty arabskiej chodzi o gałąź życia gospodarczego, która wciąż jeszcze w lwiej części oprowadana jest przez wielkie międzynarodowe koncerny. Według stanu sprzed paru lat, kapital amerykański kontrolował ok. 58 proc. zasobów naftowych Bliskiego Wschodu (głównie w Arabii Saudyjskiej, Kuwejcie, Iranie i Bahrejinie); kapital brytyjski — ok. 19 proc. (w Iraku, Iranie, Jemenie, Katarze i Kuwejcie), kapital brytyjsko-holenderski — ok. 7 proc. (w Iraku i Iranie), kapital francuski — ok. 5 proc., włoski — ok. 2 proc., zachodniemiecki — 0,5 proc., japoński — 2,5 proc.

Ujawnione zyski, osiągane przez zagraniczne towarzystwa naftowe, działające w świecie arabskim, wyniosły w 1965 roku ok. 20 mld dolarów, z czego m.in., jeśli chodzi o zyski podzielone, mł Standard Oil przypadło 1,6 mld dol., Texaco Oil — 637 mln dol., Gulf Oil — 427 mln dol., Union California Oil — 119 mln dol., Continental Oil — 96 mln dol., British Petroleum — 225 mln dol., i Shell Oil — 234 mln dol.

Jednocześnie dochody osiągnięte przez rządy krajów arabskich z tytułu „royalties” i innych opłat uiszczanych przez obcych eksploatatorów, nie przekroczyły 2,4 mld dolarów. Dysproporcja jest tak uderzająca, że nie wymaga chyba komentarza.

Inna sprawa, że spowodowane agresją czerwcową zamknięcie Kanału Sueskiego przyniosło poważne zmiany w dotychczasowych relacjach cen i kosztów, co musiało —

przynajmniej doraźnie — odbić się na zyskach niektórych koncernów. Według prowizyjnych obliczeń, koszty transportu jednej baryłki ropy z regionu Zatoki Perskiej do Europy zachodniej, wskutek konieczności okrążania Przylądka Dobrej Nadziei wzrosły średnio o 1 dolar.

W tym wypadku nie chodzi jednak o tymczasowe efekty, lecz o wieloletni rachunek na przyszłość, uwzględniający bardziej dalekosiężne cele. M.in. polityka Tel-Awiv liczy na pogłębienie gospodarki egipskiej, dla której dochody czerpane z opłat za użytkowanie arterii sueskiej posiadają poważne znaczenie. ZRA opiera się jednak skutecznie tym naciskom, dzięki solidarnej pomocy świata arabskiego i krajów socjalistycznych.

Wypada nadmienić, że po stronie imperialistycznej stosunkowo najmniej uszkodzone są koncerny amerykańskie, gdyż ich tankowce wożą znaczne ilości ropy i materiałów pędnych do Wietnamu, realizując zamówienia Pentagonu. Takie rejsy odbywają się na szlakach biegnących na wschód od Suez.

Natomiast w znacznie gorszym położeniu znajduje się obecnie W. Brytania, ponieważ jej tankowce muszą okrążyć Afrykę, zaś wyższe koszty transportu pogłębiają deficyt brytyjskiego bilansu płatniczego. Z punktu widzenia doraźnych interesów rządu labourystowskiego, stosunkowo szybkie odblokowanie Kanału Sueskiego miało by pozytywne skutki i stąd zapewne niechęć, z jaką Whitehall odnosi się do politycznych i wojskowych akcji Izraela, które paraliżują misję specjalnego wysłannika ONZ na Bliskim Wschód, Gunnara Jarringa.

Z 422 mln ton ropy, importowanej przez kraje Europy zachodniej w roku 1966, około 300 mln ton pochodziło z państw i szekkanatów arabskich. Już wówczas — w przewidywanym wybuchu nowego ostrego konfliktu w strefie Suez — koła Whitehallu ostrzegali, że ewentualne skutki przerwania dostaw ropy z krajów arabskich, blokady Kanału Sueskiego oraz idącego za tym wycofania z banków angielskich olbrzymich wkładów dewizowych Kuwejtu — będą katastrofalne dla funta szterlinga i bilansu płatniczego W. Brytanii).

SPRAWA RUROCIĄGÓW

Gra naftowa Tel-Awiv wiąże się ściśle z zagadnieniem rurociągow, znajdujących się w rękach międzynarodowych towarzystw i przetranszających terytoria państw arabskich. Największy z działających w tym

regionie koncernów amerykańskich — Arabian American Oil Company (ARAMCO), spółka znajdująca się w całkowitym posiadaniu Standard Oil (New Jersey), Texaco, Mobil Oil i Standard Oil of California, wybudowała rurociąg o nazwie „Tapline” na trasie z Arabii Saudyjskiej do śródziemnomorskiego portu Sydon w Libanie. Rurociąg ten biegnie przez Arabię Saudyjską, Jordanię, Syrię i Liban, które w zamian za przyznanie praw tranzytowych otrzymują specjalne „royalties”.

Inny ważny rurociąg został wybudowany przez towarzystwo Iraq Petroleum Company (IPC) — z pół naftowych Kirkuk w północnym Iraku do śródziemnomorskich portów Tripoli w Libanie i Banijas w Syrii.

W przeciwieństwie do ARAMCO, towarzystwo Iraq Petroleum Company kontrolowane jest raczej przez kapitały zachodnioeuropejskie, niż amerykańskie. Jednakże dwie firmy USA, a mianowicie Standard Oil (New York) i Mobil Oil posiadają w tej spółce po blisko 12 proc. udziałów.

Pola naftowe Iraq Petroleum Company w okolicy Kirkuk nie mają rurociągu, który łączyłby je z Zatoką Perską. Wydobywana tam ropa musi więc być przepompowywana arterią przebiegającą przez Irak, Syrię i Liban.

Po znacjonalizowaniu przez ZRA w roku 1956 Kanału Sueskiego, wszystkie międzynarodowe towarzystwa naftowe zaczęły myśleć o zmniejszeniu swej zależności od tej arterii. W nowej sytuacji znaczenie rurociągu „Tapline” dla ARAMCO stale wzrastało. Natomiast towarzystwo IPC celowo zwróciło z budową rurociągu z Kirkuk do Zatoki Perskiej, chociaż uwolniłoby to je od jednostronnej zależności od rurociągu śródziemnomorskiego. Ale kierownictwo IPC chciało dać do poznania Kairowi, że nie może oczekiwać zwiększenia ruchu na Kanałe Sueskim, o ile nie zajmie bardziej pojedynczego stanowiska.

W roku 1966 doszło do poważnego zatargu między IPC a rządem syryjskim, który wysunął postulat zwiększenia o 50 proc. „royalties” tranzytowych, przekazywanych za użytkowanie przebiegającego przez Syrię odcinka rurociągu śródziemnomorskiego. Ponadto obciążono tę spółkę sumą 112 mln dolarów tytułem wyrównania zbyt niskich opłat uiszczonych w okresie 1956—1965. Gdy IPC odrzuciła ten postulat, rząd syryjski zaskwestrował jej mienie. Konflikt trwał dość długo i spowodował nawet wstrzymanie na pewien czas transportu ropy przez terytorium Syrii, aż wreszcie kierownictwo IPC musiało częściowo przystać na żądania Damasku. Wciąż jednak pozostawała nierozstrzygnięta kwestia wyrównania opłat za okres 1956—1966. Negocjacje w tej sprawie były jeszcze w toku, kiedy wybuchła wojna czerwcową w roku 1967.

Częściowy kompromis w sporze Iraq Petroleum Company, z Syrią, będący przejawem umiarności z pozycji przetargowej tych państw arabskich, w których do głosu dochodziły siły ludowe, podzielał inspirację na sąsiednie kraje. IPC zmuszona była podwyższyć także opłaty za użytkowanie odcinka rurocią-

gu śródziemnomorskiego w Libanie, a ponadto udzieliła pożyczki w sumie 39 mln dolarów Irakowi, aby umożliwić mu wyrównanie strat spowodowanych przejściowym unieruchomieniem eksploatacji złóż kirkuckich. Mówiono nawet o zmianie tej pożyczki na darowiznę.

Z drugiej strony Damasek, zachęcony częściowym sukcesem w rozgrywece z IPC, zwrócił się z identycznym żądaniem do ARAMCO, domagając się podwyższenia o 50 proc. opłat za użytkowanie rurociągu „Tapline”. W tym wypadku „royalties” tranzytowe były śmiesznie niskie, bo wynosiły za ledwie 6 mln dolarów rocznie. Postulat syryjski wydawał się więc łatwy do spełnienia, ale ARAMCO odrzuciła go, ponieważ zdawała sobie sprawę, że w razie zgody musiałaby podwyższyć również opłaty uiszczane Libanowi i Jordani. Co więcej, ARAMCO powołała się na argument, że może obejść się bez rurociągu „Tapline”, ponieważ przepompowuje tę arterią tylko jedną piątą eksploatowanej ropy, resztę zaś transportuje przez Kanał Sueski. Amerykańskie towarzystwo zagroziło wręcz Syrii, że gotowe jest całkowicie unieruchomić „Tapline”, i posługiwać się wyłącznie Kanałem.

W tym właśnie momencie, kiedy spór o rurociągi osiągnął szczytowe nasilenie, na arenę wkroczył Izrael. Jego najazd na sąsiednie kraje arabskie służył — jak wspominaliśmy — wielu celom, ale niewątpliwie pozostawał także w związku z konfliktem rurociągowym. Na krótko przed czerwcową agresją, Tel-Aviv groził Syrii energiczną akcją „odwetową” za rzekomo wypadki komandosów. Nie przypadkowo chyba groźby te zbiegły się w czasie z negocjacjami między Damaskiem a obu towarzystwami, posiadającymi rurociągi na terytorium syryjskim.

Ciekawo światło rzuca na tę sprawę amerykański dwutygodnik „Economic Notes” w artykule poświęconym zagadnieniom polityki naftowej USA na Bliskim Wschodzie.

Czasopismo to stwierdza, że odpowiedź na pytanie, jakie korzyści przyniosłyby Izraelowi ze współpracy z międzynarodowymi koncernami naftowymi, tkwi w gwałtownej reakcji Tel-Awiv na zamknięcie Cieśniny Tiran między Zatoką Akaba a Morzem Czerwonym, blokującą port Ejlat. Przywódcy izraelscy uznali te blokady za zagrożenie żywotnych interesów swego kraju.

Co prawda z oficjalnych statystyk wynikało, że przez Ejlat przechodziło zaledwie 17 proc. izraelskiego eksportu i 13 proc. importu. Przeważającą część towarów przeladowywano w izraelskich portach śródziemnomorskich. Złazszcza dla transportu ropy naftowej Ejlat miał znaczenie znikome.

Niemniej okazało się, że właśnie ten port odgrywa bardzo istotną rolę w planach Tel-Awiv zastąpienia ZRA i innych sąsiednich krajów arabskich jako głównych szlaków tranzytowych ropy, przesyłanej z regionu Zatoki Perskiej do Europy. Istniał bowiem projekt „wykopania” przy pomocy wybuchów jądrowych konkurencyjnego kanału, szerszego i głębszego od

Sueskiego, między portem Ejlat i Haifa. Budowa ta miała być realizowana przez firmy USA.

Publicysta organu wielkich towarzystw amerykańskich „Oil and Gas Journal”, Frank Gardner, ujawnił w numerze tego czasopisma 6/19 z ub.r. inne rozwiązania, a mianowicie informował, iż „izraelskie władze zamierzają podwoić zdolność transportową rurociągu Haifa — Ejlat i zaoferować go światowym spedytorom ropy naftowej jako arterię zastępczą Kanału Sueskiego”. Koncepcja ta znalazła potwierdzenie w trakcie ostatnich kwietniowych obrad 500 byznesmenów żydowskich z różnych krajów w Jerolimie. Z przygotowaniami do realizacji jednego lub drugiego planu wiąże się aneksja Półwyspu Synajskiego.

Izraelskie plany znajdowały także odbicie w poprzednich, jeszcze przed agresją czerwcową, naciskach na IPC, aby ponownie uruchomiła stary rurociąg, łączący Irak z Haifa, zamknięty od roku 1948. Wymagaloby to odpowiedniego porozumienia z Jordanią, o czego Izrael wyraźnie zmierzał, a nie mogąc go osiągnąć zastosował presję militarną. Nie trzeba dodawać, że w świetle tego rodzaju zamierzeń, agresja izraelska; jak i wszystkie inne wydarzenia polityczne oraz wojkowe od czasu jej wybuchu, były jedną ze składowych części skoncentrowanej gry rządu Izraela, zespolonej z ośrodkami dyspozycyjnymi wielkiego międzynarodowego kapitału.

Okupacja Półwyspu Synajskiego i innych terytoriów arabskich, zagarniętych Jordani i Syrii, bezustanne naciski militarne, polityczne i propagandowe na te kraje, czego typowym wyrazem była prowokacyjna defilada wojsk napastnika w Jerolimie dnia 2 maja br., wszystko to świadczy o uporczywym obstawaniu przywódców Tel-Awiv, czujących za sobą potężne poparcie kapitalistycznej dyspolary i objętych jej wpływami kwatery światowego imperializmu, przy koncepcji „wielkiego Izraela”, bliskowschodniego mocarstwa żydowskiego, którego ekonomika zasadałaby się na koryzłach tranzytu „płynnego złota”, tryskającego z nieprzebranych pól w regionie Zatoki Perskiej.

Utuczone na grabieży, powiększone terytorialnie, uzbrojone po zęby państwo Izrael, ma być w planach koncernów naftowych i międzynarodowych finansjeryki żelazną pięścią, mającą uderzać w nieduże — biorąc z osobna — państwa arabskie Bliskiego Wschodu.

Stąd też porozumienie między rządem Izraela a finansjeryką, tkwiącą w międzynarodowych koncernach naftowych, wytyczyło dwa cele strategiczne: nieustanne podważanie jednoci państw arabskich, szczególnie zaś wzbijanie klinoi Bliskiego Wschodu oraz możliwie najszybsze dalsze zwiększenie potencjału zbrojnego Izraela.

*) Patrz „Życie Gospodarcze” nr 15 (685) z 14.IV.1968 r.
*) „Daily Telegraph” z 1.VI.1967 r.
*) „Economic Notes” z 1.VIII.1967 r.
*) Artykuł „US Oil Policy in the Middle East”. Dwutygodnik ten wydawany jest w Nowym Jorku przez Labour Research Association.

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA

Bankierzy USA ostrzegają Johnsona

Wydaje się, że polityka amerykańskiej ekipy rządowej Johnsona i dowództwa Pentagonu wpędziła gospodarkę USA w sytuację grożącą nie tylko nieprzyjemnymi niespodziankami, lecz nawet — jak to formułują wysokie autorytety amerykańskiego biznesu — wybuchem poważnego kryzysu gospodarczego.

Jesliby nawet przyjąć, że ostrzeżenie, z jakim wystąpił pod koniec kwietnia br. Przewodniczący Federalnego Rezerwu M. William McChesney Martin zawiera pewne elementy przesady, gdyż wyniki produkcji przemysłowej osiągnięte przez USA w I kw. br. nie są złe, to mimo to jego wypowiedź należy potraktować bardzo poważnie. Tym bardziej, że jednocześnie w fachowych organach wielkiej finansjery amerykańskiej, takich jak „Business Week”, „Fortune” pojawiły się wypowiedzi wskazujące, że sytuacja gospodarcza USA, szczególnie finansowa jest niezwykle poważna.

Nie znamy faktów i danych statystycznych, którymi dysponował p. Martin — sądzimy jednak, że niektóre z nich zostaną ujawnione w zachodniej prasie fachowej w najbliższym czasie i wtedy będziemy się mogli pokusić o pełniejszą ocenę rozwoju bieżących tendencji w gospodarce amerykańskiej.

Pierwsza sensacja potwierdzająca zasadność wypowiedzi Przewodniczącego Federalnego Rezerwu i innych bankierów amerykańskich, została ujawniona: Po raz pierwszy od pięciu lat bilans handlowy Stanów Zjednoczonych zamknął się w marcu br. wysokim saldem ujemnym. Deficyt bilansu handlowego wyniósł 157,7 mln dol. (Poprzednie rekordowe ujemne saldo bilansu handlowego miało miejsce w styczniu 1963 r. i wyniosło wówczas 101 mln dol. w skali miesięcznej).

Z czego ono wynika? Jedną z przyczyn był na pewno strajk producentów miedzi i przez to zwiększony jej import z zagranicy. Obiektywni obserwatorzy nie mogą jednak nie dostrzec, że część zwiększonego importu jest spowodowana realizacją zbrojowych zamówień Pentagonu na broń klasyczną dla armii USA, a to w swych skutkach powoduje wzmocniony import stali w różnych jej postaciach. Czynnikami, który działa w tym samym kierunku to zwiększone inwestycje w przemysły zbrojeniowy i w zakładach produkujących aparaty wytwórczą dla niego i z tym związana wzmocniona zdolność nabywania ludzi w tych branżach pracujących. A jak wiemy nie są to sumy niewielkie, mało ważne na rynku. Wprost przeciwnie, sądząc z wielkości ujawnianych wydatków zbrojowych USA (rzędu 70 mld dol. w roku ubiegłym), można twierdzić, że zwiększona zdolność nabywcza, kreowana przez te branże (tak przez zwiększone sumy wypłat zarobków, jak i dywidend) stała się główną przyczyną szybko narastających trendów inflacyjnych w gospodarce amerykańskiej. Stała się też drugim czynnikiem wzmagającym import dóbr konsumpcyjnych.

Tendencje inflacyjne wzmagają również pogłębiający się deficyt Johnsonowskiego budżetu państwowego. Jak to ujawnił w swej wypowiedzi Przewodniczący Federalnego Rezerwu Martin deficyt bilansu państwowego USA w roku bieżącym osiągnie 20 mld dolarów! Mamy podstawy do tego by wierzyć, iż tacy bankierzy jak Martin umieją dobrze liczyć i przewidywać.

W tej sytuacji nie powinniśmy mylić dość pomyślne wyniki produkcji przemysłowej uzyskanej w pierwszym kwartale br. gdyż w określonej sytuacji świadczą one jedynie o inflacyjnym przegrzaniu koniunktury amerykańskiej, przyczyniającym się do szybkiego wzrostu importu. Jego wartość w I kw. 1968 r. wzrosła o 17 proc. w stosunku do tego samego kwartału 1967 r., a wartość eksportu USA w tym samym okresie zwiększyła się jedynie o 3 do 4 proc. Dlatego też nie tylko wyniki jednego miesiąca w bilansie handlowym lecz całego I kw. 1968 r. są znacznie gorsze niż I kw. 1967 r.

Do wyżej wymienionych, niepomyślnych dla gospodarki USA czynników należy dodać gwałtowny odpływ złota z USA. Mimo podjętych przez rząd środków obronnych oraz różnych nacisków wywieranych na sojuszników USA, w pierwszym kwartale bieżącego roku straty amerykańskie w złocie (netto) wyniosły 1362 mld dolarów. Stan rezerw USA w złocie wyniósł na koniec marca br. 10 484 mln dolarów. I w tej dziedzinie gospodarka amerykańska toczy się w dół po równi pochyłej. Zdaniem Martina, Stany Zjednoczone przeżywały obecnie największy kryzys finansowy od 1931 r.

Teoretycznie biorąc, znacna nadwyżka siły nabywczej, jaka wskutek realizacji wojennego programu wietnamskiego pojawiła się na rynku, można by zdjąć przy pomocy podwyższonej podatków. Tego domaga się Johnson, tego i innych pociągnięć domaga się też i Przewodniczący Urzędu Rezerw Federalnych. Zdaniem Martina istnieje absolutna konieczność uchwalenia przez Kongres zwykłych podatków i ograniczenia wydatków rządowych. Jego zdaniem kraj stoi w obliczu niemożliwego do tolerowania deficytu budżetowego i deficytu płatniczego! Oba te deficyty muszą zostać w ciągu najbliższych lat zlikwidowane, albo też Stany Zjednoczone dotknie niemożliwa do opanowania recesja gospodarcza lub inflacja.

W obecnej sytuacji domaganie się przez Martina czy Johnsona podwyżki podatków, jak się wydaje, może zostać urzeczywistnione, ten Kongres wyraził na to zgodę. Kongresmeni jednak wiedzą, że żądania Johnsona — to jedno, przegrana jego polityki — to drugie, a zbliżające się wybory — to trzecia sprawa, dla nich najważniejsza. Wydaje się, że ani jedna, ani druga partia nie kwapi się do obciążania swej hipoteki wyborczej niepopularnymi wśród ludności decyzjami.

Również gromkie i gorące zapewnienia Johnsona, że ze wszystkich sił będzie się starał uzdrowić bilans płatniczy USA w zestawieniu z bieżącą sytuacją (za pierwszy kwartał 1968) stają się wekslami z bardzo słabym pokryciem. Przestali mu wierzyć bankierzy i kierownicy określonych grup kapitałowych w USA i na świecie.

W gospodarce amerykańskiej powstało w ostatnich miesiącach błędne koło, które zaczyna się coraz szybciej kręcić. Być może, że powstałe w ten sposób siły odśrodkowe mogą wyrzucić na zewnątrz „zjawiska”, których się nie spodziewamy, których nie można wywieść z normalnej analizy. W tej sytuacji można przyjąć, że albo pomylili się komputery zainstalowane w Pentagonie i w „Białym Domu”, lub że obydwie te instytucje zagrały va banque, wzmagając w roku ubiegłym wojnę w Wietnamie.

Można zapytać, jak wyżej przedstawiona sytuacja gospodarcza będzie oddziaływała na rokowania w Paryżu? Wbrew powszechnemu sądowi, obecna sytuacja gospodarcza USA i rozwijające się w niej głębokie sprzeczności, moim zdaniem, będą raczej hamowały możliwość szybkiego — ze strony USA — zakończenia wojny w Wietnamie (zdaje sobie sprawę, że teza ta wymaga omówienia w szerszym artykule). Można jednak twierdzić, że sytuacja ta będzie jednocześnie hamowała (co już jest widoczne) dalszą eskalację tej wojny. Wydaje się też, że tak ze względów gospodarczych i niebezpieczeństw tkwiących w gospodarce USA, jak też i innych przyczyn rząd amerykański będzie dążył do przewlekłych rokowań.

MIROSLAW DYNER

ZYCIE
GOSPODARSTWA

