Władysław Dudziński — GOSPODARKA 1971-75 — CAŁĄ PARĄ NAPRZÓD, CZY?... str. 1

Znaki zapytania zawisły nad naszym przemysłem okrętowym uznawanym przecież za jeden z fenomenów powojennej polskiej rzeczywistości. Przyszłość tego przemysłu jest obecnie kwestionowana z uwagi na rzekomą materiałochłonność produkcji, opłacalność bieżącą w eksporcie na granicy rentowności oraz koniunkturalne wahania zbytu na rynkach światowych. Autor wykazuje, że zastrzeżenia są tylko częściowo słuszne, a przemysł, który dotarł przebojem do światowej czołówki, musi mieć jasną i konkretną perspekytwę.

Anna Kuszko — GOSPODARKA 1971-75 — MEDYCYNIE POTRZEBNY KOMPUTER str. 1

Sprzęt medyczny, jakim dysponujemy w lecznictwie, jest w większości przestarzały o 10 albo i więcej lat. Ponadto szpitale i placówki lecznictwa otwartego dysponują niewystarczającą ilością prostego sprzętu medycznego. Jednocześnie polskie opracowania i wynalazki w tej dziedzinie wykorzystywane są przez zagraniczne ośrodki przemysłowe bez jakiejkolwiek korzyści dla naszych autorów jak i dla naszego kraju. Otwarta jest nadal sprawa specjalizacji w ramach krajów RWPG. Czy nasz przemysł produkujący aparaturę medyczną ma szansę wyjścia z impasu?

Aleksander Jędrzejczak — INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY — W ŚCISŁYM ZWIĄZKU Z PRODUKCJĄ str. 1

Publikacja dotycząca Instytutu Nawozów Sztucznych. W dziedzinie nawozów azotowych mieliśmy szereg poważnych osiągnięć. Nowatorskie rozwiązania Zakładów Azotowych „Kędzierzyn" stawiały te zakłady w rzędzie najbardziej nowoczesnych fabryk. Ostatnio jednak dostrzegamy pewne zahamowanie dorobku naukowego w tej dziedzinie, co zmusiło do zakupienia szeregu licencji.

Mieczysław Mieszczankowski — EKONOMIŚCI REALIZUJĄ POSTANOWIENIA II PLENUM KC PZPR str. 5

Sekretarz generalny PTE omawia dokonaną przez Prezydium Zarządu Głównego ocenę udziału oraz dalsze zadania PTE w realizacji postanowień II Plenum KC PZPR.

Stanisław Chełstowski, Jan Główczyk — JUGOSŁOWIAŃSKIE DYLEMATY str. 10, 11

Gospodarka jugosłowiańska od wielu już lat przeżywa liczne, cykliczne trudności. Tym negatywnym zjawiskom miała przeciwdziałać, jak wiadomo, reforma gospodarcza zapoczątkowana w 1964 roku. Reforma ta w praktyce zlikwidowała centralne planowanie, a rozwój gospodarki oparła na mechanizmach rynkowych.

Autorzy na podstawie analizy szczegółowych danych wykazują, że reforma nie doprowadziła do usunięcia żadnej z istotnych trudności w gospodarce jugosłowiańskiej, a przeciwnie — pogłębiła dysproporcje ekonomiczne i to zarówno w strukturze gałęziowej, jak i regionalnej.

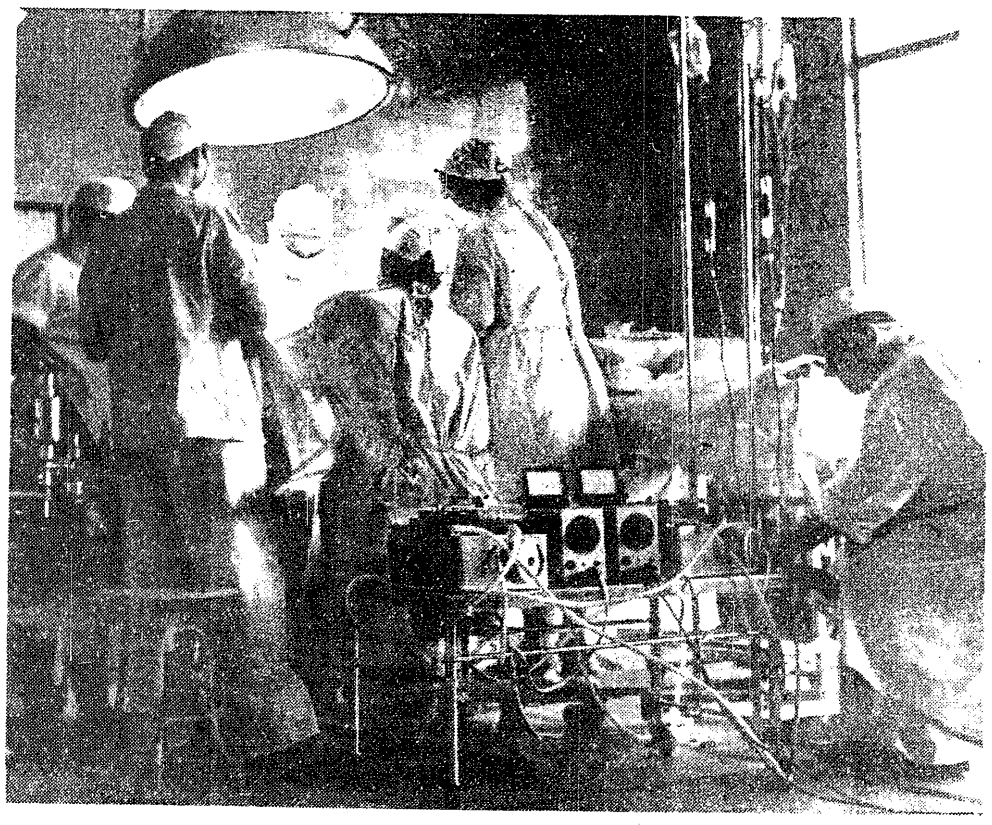
W NUMERZE:

Cena 2 zł · Rok XXIV

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

10 SIERPNIA 1969 r. NR 32 (934)



Złote ręce chirurgów dziś już nie wystarczą. Sami lekarze odczuwają potrzebę uzbrojenia się w nowoczesną aparaturę. Prof. dr Jan Moll z Poznania operuje z zastosowaniem opracowanego przez siebie aparatu „sztucznego płuco-serca". **Zdjęcie: M. HOLZMAN**

GOSPODARKA 1971 — 1975 ● GOSPODARKA 1971 — 1975 ● GOSPODARKA 1971 — 1975 ● GOSPODARKA 1971 — 1975

Całą parą naprzód, czy?...

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

NADSZEDŁ czas, kiedy nawet przemysłowi potentaci nie mogą być na dłuższą metę pewni swego, jeżeli nie udowodnią czarno na białym racji istnienia i prawa do rozwoju. Tak dosłownie wprawdzie jeszcze nie jest, ale uporczywie i chyba coraz szybciej zmierzamy do rozpraszania cieplarnianej atmosfery, w której rachunek ekonomiczny był bardziej szczegółem ornamentacyjnym, niż kategoryczną wskazówką. Taka jest właśnie idea rozwoju selektywnego, dająca zieloną drogę branżom i grupom wyrobów nowoczesnych, o gwarantowanym szerokim zbycie, względnie dużych zyskach, względnie zaś małej materiałochłonności i kapitałochłonności. I oto właśnie ten czas stał się niedobry dla przemysłu okrętowego nazywanego jeszcze niekiedy „narodowym", ale już będącego przedmiotem chłodnej kalkulacji, przeniknięte niedowierzaniem, może nawet niechęcią. Nad przemysłem, który jakby zgodnie ze swą naturą, miał „po wieczne czasy" podążać całą parą naprzód, zawisły znaki zapytania.

To, co dla tego lub owego przemysłu jest dobre lub niedobre, ma oczywiście znaczenie podrzędne wobec interesów całości gospodarki. A obecny okres dociekliwych pytań i pozbawionych sentymentów analiz jest **zasadniczo dobry**, bo stawia zaporę marnotrawstwu i pochopnym decyzjom, broni więc także skóry chwilowo niezadowolonych. Jedno jest wszakże godne zalecenia: zapatrzeni w rachunek nie możemy wyzbyć się wyobraźni. Wyobraźni „kontrolowanej", wywodzącej się z podłoża ekonomicznego, ale zarazem śmiało wybiegającej w przyszłość, która może się przecież kształtować nie po linii prostej ekstrapolacji.

Przemysł okrętowy jest słusznie uznany za jeden z fenomenów powojennej polskiej rzeczywistości: dosłownie z niczego powstała imponująca wielkością i ekspansją zagraniczną branża, którą nawet przed paru laty Anglicy stawiali za wzór organizacji i prężności techniczno-ekonomicznej. Jeśli dziś jej przyszłość jest kwestionowana, to przede wszystkim ze względu na materiałochłonność produkcji, opłacalność bieżącą w eksporcie na granicy rentowności (KWK), koniunkturalne wahania zbytu na rynku światowym. Wydaje się, że zastrzeżenia te są tylko częściowo słuszne albo wynikają po prostu z nieporozumienia, czasem z wadliwych kalkulacji itp

WSKAŹNIKI I RZECZYWISTOŚĆ

Pracownicy naszego przemysłu okrętowego wpadają w szewską pasję na zarzut nadmiernej materiałochłonności. Średnio 200 tys ton wyrobów hutniczych rocznie, to istotnie potężna ilość jak na jedną branżę, ale przyjrzyjmy się temu bliżej.

W rzeczywistości wartość wyrobów hutniczych w cenie statku wynosi zaledwie 15—20 proc. Reszta tkwi w licznych i coraz bardziej skomplikowanych urządzeniach, które obecnie decydują o wartości pływającego obiektu. Wolno wyrazić przypuszczenie, że niektórzy adwersarze przemysłu okrętowego mają jeszcze w pamięci ową prymitywną łajbę, jaką był jeszcze „Sołdek" i inne budowane w latach pięćdziesiątych statki. Obecnie statek, budowany wedle współczesnych wymagań, to wielce skomplikowana, prawdziwa maszyna do pływania, angażująca do swego wytworzenia branże o najwyższym poziomie technicznym, jak elektronika, automatyka, chłodnictwo, przemysł silników wysokoprężnych, chemiczny itd. itp. Bardzo materiałochłonny jest kadłub, lecz statek to rzadko spotykany agregat najróżnorodniejszych zespołów technicznych o specjalnym zastosowaniu. Trawlery przetwórnie są wręcz pływającymi fabrykami, które skupiają wszystkie czynności — od zdobycia surowca do jego ostatecznego przetworzenia, na wyrób wprost na stół lub na patelnię.

Posługując się tradycyjnymi metodami, koszt materiałów bezpośrednich w kosztach statku obliczono na 70 proc., ale był to i jest rachunek przesadny, by nie powiedzieć, fałszywy. Każdy z poddostawców i kooperantów dolicza sobie w cenie zbytu odpowiednią akumulację, której już zbyt wiele dla przemysłu okrętowego, czyli przemysłu montażowego, nie pozostaje. Naliczanie zysku w każdym ogniwie całego łańcucha dostawców i poddostawców podwyższa koszt materiałów bezpośrednich o ok. 23—25 proc., co opłaca producent finalny. Mimo to rentowność tego przemysłu i tak jest dodatnia i kształtuje się w granicach 4—10 proc. Jeżeli jednak zastosuje się metodę ciągnioną, to faktyczny udział kosztu materiałów bezpośrednich w kosztach statku spada do 35—40 proc. (udział robocizny wzrasta z 4 do 10 proc.), zyskowność zaś rośnie do 20—30 proc. Gdyby obliczać (w cenach bieżących) materiałochłonność wedle metody ustalania produkcji czystej, to w 1967 wyniosłaby ona niespełna 50 proc. kosztów produkcji globalnej, czyli o kilka punktów mniej niż średnio w całym uspołecznionym przemyśle przetwórczym

Z innych wskaźników warto podać następujące: wartość produkcji globalnej wyniosła w 1968 r. ok 13 mld zł. W 1950 roku stocznie wodowały 3 tys. DWT, a w roku ubiegłym już 479 tys. DWT. Wartość produkcji globalnej przypadająca na 1 zatrudnionego rośnie bardzo szybko (przyrost o 46 tys. zł w porównaniu z r 1965), osiągając w 1968 roku poziom 346 tys. zł, czyli wyższy od przeciętnej krajowej. Trudno więc twierdzić, że są to wskaźniki niekorzystne.

CZY EKSPORT JEST EFEKTYWNY?

Jednakże przemysł okrętowy niemal w 3/4 pracuje na eksport, rozstrzygające znaczenie mają więc wpływy dewizowe i koszt ich uzyskania. Efektywność bieżąca sprzedawanych za granicę statków oscyluje w pobliżu granicy opłacalności, To fakt, który w rachunku może tłumić rozmach koncepcji rozwojowych, ale i tu nie obejdzie się bez zastrzeżeń zasadniczej natury.

Po pierwsze przemysł ten odgrywa czołową rolę w naszym klubie eksporterów Przynosząc ok. 700 mln zł dewizowych rocznie, zajmuje drugie pod tym względem miejsce (po eksporcie węgla). Czym zastąpić taką pozycję? — to problem bardzo trudny i wymagający czasu. Mówienie zaraz o „zastąpieniu" może się wydawać przesadą, skoro prawdopodobne jest pewne zredukowanie aspiracji i zadowolenie się wpływami mniejszymi przy znacznie mniejszych nakładach. Ten tok myślenia jest pozornie logiczny, może właściwy dla innych dziedzin, ale w branży, w której zbyt zawisł (i inaczej być nie może) od zbytu zagranicznego, taki kompromis zdaje się nie mieć żadnych szans. Tu — albo cała naprzód, albo zwijać żagle! Do tego problemu jeszcze wrócę.

Po drugie — na efektywności eksportu ciążą wszystkie deformacje kalkulacyjne (już wyżej wspomniane), które pomniejszają zyski na wyrobie finalnym, a prawdę mówiąc, dezorientują co do miejsca i wielkości powstawania kosztów i zysków. Wynika ta sytuacja w dużym stopniu z nieuporządkowania organizacyjnego tego przemysłu, rozproszenia kooperacji, wielokierunkowej przynależności dostawców i

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Medycynie potrzebny komputer

ANNA KUSZKO

PROFESOR Tadeusz Krwawicz opracował przed kilku laty kryoekstraktor — przyrząd do usuwania katarakty przy pomocy specjalnie umieszczonego zamrażalnika. Pomysł zrodził się jakby z dziecinnego doświadczenia przyklejania się języka do zamarzniętej szyby. Nie znalazł uznania w kraju, dopóki nie zdobył światowej reklamy. Na podstawie nieopatentowanego niestety, opracowania polskiego profesora wyprodukowali go szybko Amerykanie i wypuścili na rynek w cenie 4 tys. dolarów za sztukę.

Holendrzy wykorzystali bez przeszkód test diagnostyczny polskich naukowców i wyprodukowali tabletki antykoncepcyjne, cieszące się dużym popytem.

Zestaw narzędzi stomatologicznych do odsłaniania pola zabiegowego, zwłaszcza przy fluoryzacji i resekcji górnej szczęki i żuchwy, opracowany przez lekarza dentystę Juliana Wojtowicza z Mosiny (woj. poznańskie) produkują w NRF.

Poza pyrrusową chyba satysfakcją zainteresowanych my — jako Polska nie mamy z tego żadnych korzyści. Daliśmy się po prostu okpić, gdyż ludzie zajmujący się handlem i produkcją aparatury medycznej na Zachodzie robią to, czego nie robią nasi fachowcy w tej dziedzinie: słuchają pilnie wygłaszanych na międzynarodowych konferencjach referatów m. in. i polskich uczonych, czytają, a raczej każą sobie tłumaczyć m. in. i polskie czasopisma fachowe z zakresu medycyny, z których można czerpać obficie gotowe już opracowania.

Komisja wynalazczości przy Zarządzie Głównym Zw. Zaw. Pracowników Służby Zdrowia przejrzała niedawno pod tym kątem właśnie periodyki i znalazła w nich tylko w ostatnich 3 latach — około 50 artykułów, które są właściwie opisem projektu racjonalizatorskiego, nie zgłoszonego niestety przez zainteresowanych do opatentowania.

Ostatnio wyczuleni już — po szkodzie — opatentowaliśmy przez „Polservice" wynalazek dr Węgrzeckiego z Lublina — tzw. pastę aglutynacyjną do oznaczania grup krwi. Jest ona ekonomiczna i łatwa w użyciu, zastępuje stosowane dotychczas surowice diagnostyczne. Pasta nie znalazła wprawdzie uznania we wrocławskim istytucie, ale pytają już o nią za granicą. Produkcji jeszcze nie uruchomiliśmy.

Nie produkujemy również mączki leczniczej, zapobiegającej rozwojowi uszkodzeń centralnego układu nerwowego u małych dzieci, choć jej technologię opracowali naukowcy II Kliniki Pediatrycznej Akademii Medycznej w Poznaniu wspólnie z praktykami z Poznańskiej Fabryki Koncentratów Spożywczych. Mączkę importujemy z Ameryki.

Papier ciepłoczuły — rejestrujący do EKG stanowi pozycję bardzo obciążającą nasz budżet importu. Technologię jego produkcji opracowali dr Krzysztof Tuszyński i mgr dr Andrzej Korzeniowski z Poznania.

Instytut Podstawowych Problemów Techniki PAN skonstruował prototyp echoencefalografu, dotąd jednak nikt go nie przyjął do produkcji.

Tego typu przykłady można mnożyć bez końca. Swego czasu pisaliśmy już o wynalazkach medycznych w artykule Tadeusza Lubiejewskiego pt.: „Przemysł i medycyna" („Życie Gospodarcze" z 4 lutego 1968 r.). Żaden z nich nie znalazł się dotychczas w szpitalach.

Czy tak doskonale mamy więc wyposażone kliniki, szpitale i przychodnie, że nie musimy szukać kra

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY

W ścisłym związku z produkcją

W roku gospodarczym 1938/39 na hektar użytków rolnych wysiewano w Polsce zaledwie 1,2 kg nawozów azotowych. W roku 1969/70 wyprodukujemy tyle nawozów azotowych, że na każdy hektar będzie można wysiać 48,8 kg, to jest więcej niż zużywają rolnicy Włoch, Francji czy Wielkiej Brytanii.

Zaopatrzenie rolnictwa w nawozy sztuczne pozostaje w ścisłej zależności od rozwoju przemysłu. Pierwszy punkt zwrotny w tej dziedzinie wyznacza uruchomienie — pod koniec pierwszej pięciolatki — Zakładów Azotowych „Kędzierzyn". Z interesującego nas tu punktu widzenia podkreślić należy: **Wszystkie projekty procesów technologicznych, stosowanych w tych zakładach, opracowano w kraju. Nowatorskie rozwiązania stawiały kędzierzyńskie zakłady w rzędzie fabryk nowoczesnych, były niezłą wizytówką umiejętności naszych inżynierów.**

W ciągu ostatnich paru lat podjęliśmy budowę czterech wielkich fabryk azotowych: „Tarnów II", „Puławy I", „Puławy II" i „Włocławek". Zakład tarnowski tylko w części opiera się na technologiach rodzimych, w trzech najnowszych ani jeden proces nie wywodzi się z polskich pracowni. Nie chcąc pozostawać w tyle musieliśmy zakupić licencje na wszystko.

Fakt ten zastanawia i irytuje tym bardziej, że chodzi tu o gałąź przemysłu, w której mamy nadzwyczaj bogate tradycje. Kędzierzyn przecież nie był pierwszym polskim osiągnięciem w tej dziedzinie. Przedtem był Ignacy Mościcki — kiepski prezydent ale świetny chemik, przedtem był Chorzów i były Mościce, przedtem też kroniki naukowe odnotowały dorobek Tadeusza Holbera, z powodzeniem wykorzystywany do dziś w fabrykach azotowych na całym świecie.

Jak to się stało, że w rozwoju raz (nawet — dwa razy) opanowanych technologii stanęliśmy niemal że w miejscu?

Co się robi, aby nasz przemysł nawozowy znów nie został w tyle?

Jaki jest udział placówek naukowo-badawczych w rozwoju przemysłu azotowego?

Z tymi pytaniami zwróciliśmy się do dyrektora Instytutu Nawozów Sztucznych **mgr. inż. Bolesława Skowrońskiego.**

NA wstępie chcę stwierdzić, że zakup licencji dla nowych fabryk nawozowych uważam za rzecz całkowicie słuszną, w warunkach w jakich decyzje te zostały podjęte. Dzięki nim osiągnięto olbrzymie i znane efekty ekonomiczne — szacuje się, że każdy dolar wydany na inwestycje w przemyśle azotowym pozwala zaoszczędzić 8 dolarów na imporcie zboża; stworzono w kraju zarazem przemysł nawozowy na światowym poziomie. Żaden kraj nie może być samowystarczalny w zakresie technologii i wszędzie jest tak, że kupuje się licencje na jedne procesy, eksportując inne.

Drugim zagadnieniem jest to, czy krajowe zaplecze badawczo-projektowe mogło zaprojektować własnymi siłami te nowoczesne zakłady i dlaczego jego udział w budowie nowych fabryk nawozowych jest naszym zdaniem za mały.

Zaprojektowanie i zbudowanie zakładów azotowych w Kędzierzynie było rzeczywiście wielkim osiągnięciem polskiej myśli technicznej, szczególnie jeśli weźmie się pod uwagę pionierskie, powojenne warunki, w jakich budowano Kędzierzyn. Zastosowane rozwiązania były przedmiotem podziwu także fachowców zagranicznych. Urządzenia i rozwiązania zastosowane w Kędzierzynie były przyjęte i do dziś są eksploatowane w Czechosłowacji i na Węgrzech. Nie można też twierdzić, że po wybudowaniu kędzierzyńskich Azotów zatrzymał się wszelki postęp w tym przemyśle. Wystarczy powiedzieć, że wytwórnie o projektowych zdolnościach produkcyjnych 360 i 220 ton amoniaku na dobę w wyniku kolejnych intensyfikacji osiągają łącznie 1.000 ton na dobę. Jednostki syntezy o projektowej zdolności produkcyjnej 40 ton na dobę, po kolejnych rekonstrukcjach dają 80 do 100 ton na dobę. Obniżono wskaźniki zużycia surowców (koksu) i obniżono koszty wytwarzania. Opanowano produkcję pierwszej w kraju rolniczej saletry amonowej i mocznika. Wszystkie te osiągnięcia były jednak w głównej mierze wynikiem prac prowadzonych w ruchu, prac prowadzonych przez służby eksploatacyjne.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

PLENUM KW PZPR W GDAŃSKU

INTENSYFIKACJA PRODUKCJI — WARUNEK ROZWOJU REGIONU

PROBLEMATYKA rozwoju gospodarczego regionu w obecnej fazie rozbudowy i zmian strukturalnych potencjału przemysłowego, powinna być ujmowana w ścisłym powiązaniu z optymalizacją wzrostu całej gospodarki narodowej. Jesteśmy na etapie, kiedy proste zsumowanie wskaźników wzrostu poszczególnych regionów nie daje (wbrew oczekiwaniom) rzeczywistego obrazu dynamicznego rozwoju ekonomiki kraju. Optymalizacja wzrostu regionu niekoniecznie musi przyspieszyć, niejako automatycznie, tempo wzrostu całej gospodarki. Tym większego znaczenia nabiera optymalne programowanie rozwoju poszczególnych dziedzin, uwzględniające wykorzystanie czynników naturalnych, posiadanego potencjału produkcyjnego i usługowego, zasobów i struktury siły roboczej, lokalnej infrastruktury etc. Nie może ono być realizowane w układzie zamkniętym — regionalnym. Są to sprawy, które w ogólnych zarysach wyłoniły się na **plenum KW PZPR w Gdańsku**, które odbyło się pod koniec lipca.

*

Referat zasadniczy pt. „Zadania wojewódzkiej organizacji partyjnej w realizacji uchwał II Plenum KC PZPR" w części wprowadzającej zawierał m. in. ocenę pierwszej wersji programów działania i prac nad planami produkcyjnymi zakładów przemysłowych regionu gdańskiego. Referat koncentrował się na próbie znalezienia odpowiedzi na następujące zasadnicze pytania:

— Jaki wzrost wykorzystania majątku trwałego zainwestowanego w przemyśle województwa można osiągnąć w wyniku opracowanych programów?

— Jakie dodatkowe możliwości produkcyjne one ujawniły?

— W jakim stopniu podniesie się techniczny poziom wyrobów przemysłu?

„Analiza podjętych i opracowanych projektów planów pozwala sformułować pogląd — stwierdza referat — że **przedstawione KSR materiały analityczne nie były pełne i odzwierciedlają tylko częściowo możliwości wyzwolenia istniejących rezerw produkcyjnych**. Wynika to przede wszystkim z tego, że w większości przedsiębiorstw program wykorzystania rezerw, a w niektórych nawet analizę wykorzystania parku maszynowego, przeprowadzono jedynie z punktu widzenia zadań planowych na rok 1970."

Referat podkreśla, że w niektórych przedsiębiorstwach miało miejsce nawet obniżenie zakładanej wartości produkcji globalnej w stosunku do pierwotnych wskaźników.

Na plan pierwszy dokonanych obecnie prac wysuwa się więc **problem stopnia wykorzystania parku maszynowego.**

Referat stwierdza w związku z powyższym, iż w 1967 r. w wyniku badań przeprowadzonych w 33 przedsiębiorstwach produkcyjnych, ustalono, że około 6 proc. parku maszynowego tych zakładów nie jest wykorzystane. Innymi słowy 800 maszyn było w ogóle nieczynnych. Z kolei w niektórych zakładach przemysłu elektromaszynowego ujawniono grupy obrabiarek, które były wykorzystywane zaledwie w granicach od 30 do 50 proc.

O ile część zakładów produkcyjnych przedstawiła wnioski zmierzające do poprawy istniejącego stanu rzeczy, to inne tego nie uczyniły. Przedstawione zaś propozycje dotyczą jedynie roku 1970. **Natomiast żaden z zakładów nie opracował kompleksowego programu efektywnego wykorzystania posiadanego parku maszynowego, sięgającego dalszych lat.**

Z problemem wykorzystania posiadanego potencjału produkcyjnego w ścisłym związku pozostaje **problem zmianowości pracy.**

„Praca przemysłu województwa gdańskiego charakteryzuje się dotychczas niskim wskaźnikiem zmianowości i jest to podstawą oceny, stwierdzającej istnienie dość znacznych rezerw produkcyjnych w przemyśle".

Znane są przypadki, kiedy współczynnik zmianowości pracy w niektórych zakładach produkcyjnych regionu gdańskiego uległ nawet obniżeniu. Referat zwraca uwagę, iż wpłynął na to **wzrost zatrudnienia w przemyśle okrętowym i przemyśle elektromaszynowym.** A tymczasem: „Przewidywane wzrosty wskaźnika zmianowości na rok 1970 są nieproporcjonalne do planowanego przez zakłady ogólnego wzrostu zatrudnienia"... i dalej: „Zakłady praktycznie nie podjęły poważniejszych prac dla ustalenia zadań w zakresie podwyższenia współczynnika zmianowości na lata 1971—1973".

Referat zwraca następnie uwagę na inny, bardzo ważny składnik programów wykorzystania rezerw produkcyjnych, a mianowicie **problem zagospodarowania powierzchni budynków produkcyjnych.**

Referat zasadniczy nie pominął — rzecz oczywista — również problemu prawidłowego ukształtowania powiązań kooperacyjnych przemysłu okrętowego. W tym kontekście sugestie czynników partyjnych przybrały konkretny wyraz.

„Należy w związku z tym wysunąć postulat, aby Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego przekazało przedsiębiorstwom definitywne stanowisko w sprawie propozycji specjalizacyjnych zakładów maszynowych podległych zjednoczeniu w terminach umożliwiających uwzględnienie ich w projektach planów zakładowych, a resort przemysłu ciężkiego — w stosunku do propozycji koncentracyjnych wysuwanych w dziedzinie kooperacji przez zjednoczenie".

Postulat tym bardziej istotny, iż sprawy koncentracji produkcji i jej profilowania mają odgrywać rosnącą rolę w pracach przygotowawczych w toku budowy planów pięcioletnich w przemyśle terenowym.

Sporo miejsca poświęcił referat omówieniu znaczenia prac zmierzających do unowocześnienia produkcji i podniesienia jej jakości. Oceniając pozytywnie wysiłki niektórych zakładów w tej dziedzinie, stwierdzał również występujące **braki analiz porównawczych z wyrobami zagranicznymi.**

Zwrócono przy tym uwagę na **niedostateczny udział przedstawicieli zaplecza naukowo-badawczego i placówek konstrukcyjnych w pracach analitycznych dotyczących klasyfikacji produkowanych wyrobów i opracowywania odpowiednich wniosków.**

W konkluzji podkreślano inspirującą i kontrolną działalność instancji partyjnych w minionym okresie oraz wysunięto szereg zaleceń na najbliższą przyszłość.

*

Dyskusja na plenum wniosła poważny wkład w kształtowanie przyszłych zamierzeń gospodarczych nie tylko konkretnych zakładów produkcyjnych, lecz całego regionu, co równie ważne, potwierdziła trafność ocen zaprezentowanych w referacie zasadniczym.

Przede wszystkim stwierdzono, iż **w niektórych zakładach próbowano nie ujawniać w pełni posiadanych rezerw w obawie** przed trudnościami związanymi z wykonywaniem przyszłych, napiętych planów gospodarczych. Wystąpiła również dwutorowość prowadzonych w zakładach prac przygotowawczych: jednym torem posuwały się prace nad planem na rok 1970, drugim zaś prace w zakresie ocen zdolności produkcyjnych zakładów. Stąd programy wyzwalania rezerw produkcyjnych cechował brak realizmu, a w niektórych przypadkach nawet dążenie do rozwiązywania istniejących problemów przy pomocy starych metod, poprzez stosowanie środków ekstensywnych. Na te momenty zwrócili szczególną uwagę w swoich wystąpieniach przedstawiciele banków: Inwestycyjnego i NBP.

W dyskusji ujawniono również, iż analiza wykorzystania dnia pracy w jednostkach produkcyjnych podległych Zjednoczeniu Morskich Stoczni Remontowych waha się w granicach od 63 do 79 proc., że wykorzystanie parku maszynowego wynosi niekiedy zaledwie 56 proc.

Jak ważkie znaczenie ma czynnik efektywnego wykorzystania zarówno parku maszynowego, jak i potencjału ludzkiego świadczyć może chociażby przykład stoczni gdyńskiej, która zamierza osiągnąć w przyszłej pięciolatce przyrost produkcji, sięgający 43 proc., zaś przy pewnych nakładach na modernizację nawet 56 proc. Poprawa niskiego wskaźnika zmianowości (1,12) wyzwoli nowe, dodatkowe efekty produkcyjne.

Zresztą **perspektywy rozwoju naszego przemysłu okrętowego były tematem szczególnie często powracającym w wielu wystąpieniach na plenum.** Dyskutanci z naciskiem podkreślali, że dalszy rozwój przemysłu, który słusznie nazywamy narodowym, wymaga pilnego podjęcia wnikliwych analiz efektywności produkcji, odpowiedniego wykorzystania mocy produkcyjnych, zwiększenia wydajności pracy.

Na marginesie głosów w dyskusji plenumowej oraz niektórych publikacji (m. in. na naszych łamach) **warto, jak się wydaje, zdecydowanie postulować przyspieszenie prac zmierzających do opracowania programu perspektywicznego rozwoju polskiego przemysłu okrętowego.** Ani osiągnięcia ubiegłych lat, ani tym bardziej sytuacja na światowym rynku okrętowym nie upoważniają nas do błogiego zadowolenia, do zwlekania z podjęciem konkretnych decyzji. Już dziś, światowa potęga w dziedzinie budownictwa okrętowego — Japonia, podejmuje akcję obronną, zmierzającą tak do utrzymania jej, zdawałoby się, niekwestionowanej pozycji na rynku, jak i zapewnienia zysków — płynących z eksportu statków.

Fakt, iż przemysł okrętowy nie został wymieniony wśród branż wiodących, rozwój których w nadchodzących latach ulegnie zdecydowanemu przyspieszeniu, nie oznacza, że rezygnujemy z naszych aspiracji w dziedzinie budownictwa okrętowego. Wydaje się, że pewne gałęzie, z natury rzeczy, dzięki specyficznemu układowi czynników zewnętrznych, predestynowane są do zajmowania należnego im miejsca w stałej czołówce przemysłów wiodących. Przemysł stoczniowy (jak i np. przemysł motoryzacyjny) sam w sobie stanowi **instrument wyboru**, czyli instrument selektywnej polityki, w znacznym stopniu wyznaczając kierunki rozwoju innych branż.

*

W podsumowaniu dyskusji na plenum KW PZPR w Gdańsku członek Biura Politycznego i I sekretarz KW — tow. Stanisław Kociołek krytycznie ustosunkował się do projektów planów na rok 1970, przedstawionych przez liczne zakłady produkcyjne. Zwrócił on uwagę na **brak powiązania przyszłorocznych projektów planów z propozycjami na lata 1971—1975.**

Podsumowanie zwracało również uwagę, iż **plany, propozycje i zamiary przedsiębiorstw produkcyjnych nie mają wciąż „kontrplanu", czyli stanowiska władz terenowych,** co utrudnia opracowanie programów koncentracji i specjalizacji w poszczególnych branżach tak w przekroju planu centralnego, jak i terenowego. Dotychczas nie określono ściśle branż, zakładów produkcyjnych, rozwój których będzie preferowany w nadchodzących latach.

Podsumowanie zawierało krytyczne uwagi pod adresem zaplecza naukowo-badawczego i instytutów, bierna postawa których utrudnia zwiększenie efektywności produkcji, odpowiednie wykorzystanie środków trwałych, wzrost wydajności i obniżkę kosztów wytwarzania. **Współdziałanie naukowców z producentami**, jak wynikało z podsumowania, **pozostaje postulatem do konsekwentnej realizacji.**

Mówiąc o najbliższych zadaniach, tow. St. Kociołek stwierdził m. in.: „Prace nad planem na rok 1970, nad aneksem do planu na lata 1971—1973 oraz planem na lata 1971—1975 muszą przebiegać pod kątem inwestycji intensyfikujących, tzn. pod kątem modernizacji parku maszynowego i urządzeń, koncentracji i specjalizacji produkcji, zwiększenia wskaźnika zmianowości, a także inwestycji w budownictwie mieszkaniowym i socjalnym".

W konkluzji mówca zaznaczył:

„Obecne plenum KW PZPR podkreśla nasze zainteresowanie problematyką prawidłowego rozwoju regionu. **Chcemy wnosić większy wkład do skarbnicy gospodarki narodowej i równocześnie szybciej i lepiej rozwiązywać problemy i usuwać utrzymujące się dysproporcje w rozwoju samego regionu — w imię dobra społeczeństwa.** Warunkiem realizacji tego zamiaru jest intensyfikacja produkcji, produkcji dobrej i nowoczesnej, jest wzrost wydajności pracy. Stąd też wynika żywotna waga konsekwentnej i rzetelnej realizacji wytycznych II Plenum KC".

W. W.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

MEDYCYNIE POTRZEBNY KOMPUTER

jowych rozwiązań unowocześnienia sprzętu i aparatury medycznej?

O 10 LAT OPÓŹNIENI

Powołany przed rokiem Centralny Ośrodek Techniki Medycznej opracował niedawno materiał oceniający aktualny stan i a k t u a l n e potrzeby w zakresie wyposażenia zakładów służby zdrowia w sprzęt i aparaturę medyczną. **Z opracowania tego wynika, że sprzęt jakim dysponujemy w lecznictwie, jest w większości o 10 albo i więcej lat przestarzały w stosunku do sprzętu krajów wysoko - rozwiniętych.** Wyprzedziły nas pod tym względem nie tylko Związek Radziecki, ale także Czechosłowacja, NRD, Węgry i w niektórych dziedzinach Bułgaria i Rumunia.

Brak nam nowoczesnej aparatury rentgenodiagnostycznej, brak zupełnie aparatury radioterapeutycznej, aparatury do intensywnego nadzoru nad pacjentem i reanimacją, aparatury anestezjologicznej, do diagnostyki czynnościowej układu oddechowego, nowoczesnych urządzeń sterylizacyjnych i narzędzi jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych, tak ważnych zwłaszcza w okresie epidemii. Produkujemy je w minimalnej ilości i asortymencie, choć mamy w kraju plastyfikat polichlorku winylu nadający się do tego typu produkcji.

Szpitale i placówki lecznictwa otwartego dysponują na ogół prostym sprzętem medycznym i to w ilości niewystarczającej. Np. aparatów rentgenowskich mamy 4 500 sztuk, w tym zaledwie tysiąc aparatów dobrych. Elektrokardiografów trzeba najmniej 6 000 sztuk, a mamy ich tylko 1 800, z tego 20 proc. wymaga już pilnej wymiany. Elektrokardiografy i rentgeny produkujemy w kraju, produkujemy ich za mało, a co najważniejsze, odbiegają one daleko od tego, co należałoby produkować.

Podczas gdy w Europie przyrządy medyczne przeszły już okres tranzystorowy i wkraczają w obwody scalone, my wciąż produkujemy ciężkie i mniej precyzyjne Ekg lampowe-jednokanałowe, a ostatnio już (osiągnięcie!) trzykanałowe, których produkcja opóźniła się o 3 lata przez to tylko, że importowane z zachodu lampy do nich sprowadziliśmy nie z tego kraju, z którego należało.

AKTUALNY STAN PRZEMYSŁU

Aparaturę i sprzęt medyczny zaczęliśmy produkować dopiero po wojnie, nie mieliśmy żadnych doświadczeń ani tradycji w tej dziedzinie. Najpierw zajmowało się tym Ministerstwo Przemysłu Drobnego i Rzemiosła później Ministerstwo Zdrowia, ostatnio Zjednoczenie Przemysłu Sprzętu Optycznego i Medycznego „Omel" podległe Ministerstwu Przemysłu Maszynowego, spełniające rolę wiodącą w stosunku do Krajowego Związku Spółdzielni Sprzętu Medycznego i Laboratoryjnego.

Przemysł państwowy — to ostem fabryk, zatrudniających łącznie 4 500 osób. Dostarczają one 60 proc. sprzętu i aparatury medycznej wartości ponad 300 mln zł, w tym na eksport idzie 25 proc. Przemysł spółdzielczy dostarcza 40 proc. produkcji, skupia 43 zakłady zatrudniające 7 500 osób, w tym na zaopatrzenie służby zdrowia pracuje około 33 spółdzielni, wartość produkcji — 250 mln zł, w tym na eksport około 20 proc.

Z warsztatów prywatnych istotne znaczenie ma jeden — inż. Przanowskiego, który robi diadynamic, aparaty do leczenia prądami. Aparaty te w większości eksportujemy.

Asortyment przemysłu państwowego obejmuje ok. 500 pozycji, spółdzielczości — 220. W stosunku do bazy produkcyjnej — sporo. W stosunku do potrzeb służby zdrowia — bardzo mało. Zestawienie artykułów medycznych deficytowych, produkowanych w ubiegłych latach, a obecnie nie przyjętych do produkcji ani przez przemysł państwowy, ani przez spółdzielczy obejmuje ok. 200 pozycji.

Spółdzielczość nie wykorzystuje swego potencjału wyłącznie na wytwarzanie sprzętu medycznego. Obok autoklawów do sterylizacji (nieco unowocześnionych ostatnio) tak bardzo potrzebnych naszemu szpitalnictwu, produkuje (na rynek, bo produkcja medyczna jest zaopatrzeniowa) saturatory i ekspresy bufetowe do kawy. Od tej bowiem rynkowej produkcji uzależniona jest premia spółdzielni.

Nawet więc ta niewielka baza nie jest w pełni i co ważniejsze najwłaściwiej wykorzystana. Produkujemy bowiem sprzęt na ogół prosty i mało wydajny. W minimalnym stopniu od chwili rozpoczęcia produkcji zmieniły się pod względem konstrukcji aparaty rentgenowskie, Ekg, autoklawy itp.

Jedna tylko fabryka „Chifa" w Nowym Tomyślu osiągnęła w tym okresie rzeczywiście światowy poziom wyrobów. 70 proc. produkowanych tam narzędzi chirurgicznych idzie na eksport (choć znaczne braki tego sprzętu odczuwa się w kraju). Jeszcze w Fabryce Narzędzi Chirurgicznych i Dentystycznych w Milanówku ponad 80 proc. asortymentu zaliczyć można do grupy nowoczesnych. W pozostałych fabrykach wskaźnik ten z trudem osiąga 50 proc., a w niektórych — zaledwie 20. Wiele produkowanych wyrobów należałoby już dawno wycofać z produkcji lub całkowicie zrekonstruować.

Jaskrawym, choć nieodosobnionym przykładem mogą tu być tzw. głuchosłuchy — aparaty „Omig", które dawniej były nawet przedmiotem eksportu. Dziś prawie każdy kraj produkuje lekkie, wmontowane w oprawę okularów aparaty słuchowe. Lekarze stwierdzili, że nasz „Omig" ma szkodliwe działanie, zwłaszcza dla dzieci. Ale produkujemy „głuchosłuchy" nadal w niezmienionej konstrukcji i oprawie 7 tys. sztuk rocznie.

Dzieje się tak dlatego, że resort zdrowia rozbudowując bazę produkcyjną zaniedbał zupełnie sprawę rozwoju zaplecza konstrukcyjnego przemysłu Zatwierdzanie udoskonaleń zgłaszanych i przez wytwórców, i przez użytkowników ciągnęło się latami. A kiedy już nawet Komisja Oceny Wzorców Artykułów Medycznych zatwierdziła prototyp, nie było komórki, która energicznie zajęłaby się wprowadzeniem go do produkcji.

Biuro konstrukcyjne zjednoczenia było z góry wadliwie ustawione. Miało ono świadczyć usługi zakładom. **A więc nie to nad czym myśleli naukowcy, czy też lekarze wynalazcy wyznaczało kierunek prac konstrukcyjnych w przemyśle, tylko wąskie potrzeby małych zakładów medycznych.** One zresztą potrzebowały coraz mniej i z usług biura rzadko korzystały. 10 tys. godzin przestojowych rocznie przy w 50 proc. wykorzystanym limicie zatrudnienia w biurze konstrukcyjnym przemysłu i przestarzałe o 10 lat konstrukcje produkowanej aparatury — oto rezultat niedoceniania przez resort zdrowia spraw postępu technicznego i wynalazczości.

NIEZBĘDNY — PERSPEKTYWICZNY PROGRAM

Obecnie we wszystkich gałęziach naszej gospodarki, we wszystkich zakładach przeprowadza się analizę tego, co warto produkować, a z czego należy zrezygnować, co jest nowoczesne i ekonomicznie opłacalne. Weszliśmy w etap selektywnego rozwoju gospodarki. Trzeba zakreślić perspektywy produkcji nie tylko na 5 lat, ale i wychodzące dalej w przyszłość. Trzeba porównać wyroby produkowane u nas z wyrobami o standardzie światowym, ustalić jaki asortyment, jak gałąź produkcji powinniśmy preferować.

Przed tym zadaniem stoi również przemysł medyczny. Nie jest to problem łatwy do rozwiązania. Medycyna wymaga niezwykle szerokiego asortymentu narzędzi i aparatów. Z wielu wyrobów krótkoseryjnych nie można zrezygnować. Dotychczasowe zaniedbania komplikują w ogromnej mierze nakreślenie planów perspektywicznych rozwoju tej branży. Na razie ustalono a k t u a l n ę potrzeby placówek służby zdrowia. Resort nie określił jednak p r z y s z ł y c h potrzeb, nie ma żadnych perspektywicznych planów w tej dziedzinie.

Rysuje się dopiero w zjednoczeniu wstępny projekt przyszłej 5-latki, która zakłada trzykrotny prawie wzrost produkcji i określa kierunki rozwoju w dziedzinie:

- elektronicznej aparatury medycznej, w tym zwłaszcza aparatury reanimacyjnej kardiologicznej, oddechowej, aparatury do intensywnego nadzoru nad pacjentem, aparatury do sal operacyjnych,
- aparatury rentgenowskiej — diagnostycznej,
- oraz narzędzi medycznych zwłaszcza jednorazowego użytku.

Zakłada się opracowanie prototypów do 1972-1973 roku.

Zamierzenia cenne, tylko niepokoi znów fakt, że mówi się w projekcie o prototypach, a przecież w katedrach i instytutach nad tymi sprawami — ultradźwiękami, biomechaniką, tworzywami sztucznymi w medycynie już się pracuje. Są przecież w kraju prototypy niezwykle drogiej i poszukiwanej aparatury do reanimacji i nadzoru nad pacjentem. Pracuje się nad sprzężeniem tej aparatury z maszyną matematyczną — komputer krajowy „Anops" odpowiada komputerom zagranicznym pracującym dla potrzeb medycyny. **Trzeba więc przede wszystkim skoordynować wszystkie prace naukowo-badawcze, zebrać wszystkie przeznaczone na ten cel środki, żeby nie zmarnować już ani ludzkiej pracy, ani czasu.**

Potrzeba rozwoju przemysłu medycznego ze społecznego punktu widzenia nie podlega żadnej dyskusji. W tak ważnej dziedzinie, mającej bezpośredni wpływ na zdrowotność naszego społeczeństwa nie można się oprzeć wyłącznie na imporcie.

Ale ekonomiści wysuwają innego rodzaju argumentację. Przemysł medyczny powinien nie tylko o wiele lepiej spełniać swoją rolę społeczną, ale przynosić znaczne korzyści ekonomiczne. Jest to produkcja wybitnie pracochłonna. Udział myśli konstrukcyjnej i pracy ludzkiej w kosztach wyrobów sięga 80 proc., a więc są one najbardziej opłacalne w eksporcie. Nowoczesna aparatura medyczna jest bardzo poszukiwana na rynku, ceny jej rosną w zawrotnym tempie. Podczas gdy w 1948 roku wyposażenie gabinetu diagnostyczno-rentgenowskiego w Szwecji kosztowało ok. 80 tys. dolarów, obecnie (z przystosowaniem do badań serca i naczyń) wynosi 250 tys. dolarów. Urządzenia terapeutyczne i reanimacyjne są dużo droższe.

W grę wchodzi tu oczywiście sprawa ustalonej marki na rynku światowym. Poszukuje się towarów znanych firm. My nie mamy na razie marki w tej dziedzinie w świecie. Ale nie mieliśmy jej przecież przed kilkunastu laty i na rynku okrętowym i na rynku farmaceutycznym.

Otwarta zresztą jest wciąż jeszcze kwestia specjalizacji w ramach krajów RWPG. Produkują one na ogół w 70 proc. ten sam asortyment: rentgeny, aparaty Ekg, autoklawy, urządzenia do narkozy. W związku z tym rozproszeniem sił i środków wszystkie są za słabo przygotowane do tego, żeby zaproponować specjalizację. Obawiają się, że nie będą mogły pokryć w pełni zapotrzebowania kontrahentów lub uzyskać w wystarczającej ilości to, czego potrzebują. A potrzebują wiele.

I to jest dzwonkiem alarmowym, że znajdujemy się obecnie w sytuacji, w której jak najszybciej należy podjąć decyzje, ustalić kierunki specjalizacji i bez zwłoki zająć miejsce, które odpowiadałoby ambicjom i możliwościom polskiego przemysłu.

POTENCJAŁ POTRZEBUJĄCYCH

Nie startujemy od zera — mamy spory potencjał myśli twórczych. Jest to potencjał p o t r z e b u j ą c y c h. Po prostu sami lekarze odczuwają dziś — kiedy w wysoko rozwiniętych krajach elektrotechnika, mechanika i tworzywa sztuczne dokonują cudów w medycynie — pilną potrzebę uzbrojenia się w aparaturę bardziej precyzyjną niż ta, którą dysponują nasze placówki zdrowia. Garść przykładów przytoczonych na wstępie świadczy o tym niezbicie. Dlatego, mimo wszystkich przeciwności, całkowitego lekceważenia spraw wynalazczości przez resort, wciąż pracują nad konstruowaniem niezbędnych dla siebie prototypów urządzeń. Robią je z czego się da. Prof. Witold Starkiewicz sporządził np. elektroftalm (aparat zastępujący wzrok niewidomym) z motorku maszyny do szycia, kolektorów z odkurzacza i przekaźników — ze starej centrali telefonicznej („Polityka" z dn. 4.XII.68 r.).

Są lekarze, którym poszczęściło się mieć przyjaciół wśród inżynierów zatrudnionych w przemyśle i wówczas w pięknej roli mecenasów medycyny występują zakłady H. Cegielski w Poznaniu, Zakłady Azotowe w Kędzierzynie, Zakłady Sprzętu Ratowniczego w Tarnowskich Górach. One robią prototypy lekarskich wynalazków.

Nie tylko lekarze, nawet pacjenci, których wypadek losowy zetknie z polską służbą zdrowia, odczuwają tę samą potrzebę. W warsztatach parowozowni szczecińskiej maszynista kolejowy zrobił aparat do badań angiograficznych mózgu, gdyż kiedy leżał w szpitalu właśnie brak takiego aparatu uniemożliwił uratowanie człowieka.

Na razie jednak głównie p o t r z e b a zainteresowanych, a nie polityka gospodarcza i praktyka produkcyjna dyktują te usprawnienia zmierzające do zmniejszenia dystansu, który powstał między poziomem przygotowania i wykształcenia lekarzy i naukowców a poziomem wyposażenia placówek służby zdrowia i pracowni naukowo-badawczych.

Pierwszym krokiem organizacyjnym w kierunku unowocześnienia aparatury medycznej jest niewątpliwie fakt przejścia przemysłu medycznego z resortu zdrowia do resortu przemysłu maszynowego. Ten przemysł bowiem skupia w swojej gestii elektronikę, mechanikę precyzyjną, bez których nie może być mowy o wszechstronnym i nowoczesnym rozwoju produkcji medycznej. Istnieją więc obecnie o b i e k t y w n e warunki rozwoju.

Ale rysują się już od razu subiektywne trudności. Przede wszystkim trudności porozumienia się obecnie między producentem a odbiorcą. Wzajemna chęć zrzucania z siebie przez obu partnerów odpowiedzialności za brak decyzji co do kierunków rozwoju, za marnotrawstwo środków. Już zaczynają się spory kompetencyjne między borykającym się z ogromnymi kłopotami etatowo-wyposażeniowymi Centralnym Biurem Konstrukcyjnym przemysłu, a organizującym się bez skutku od roku Centralnym Ośrodkiem Techniki Medycznej przy Ministerstwie Zdrowia.

Poza tym nie bez znaczenia jest tu sprawa nastrojów i utartych poglądów ludzi zajmujących się tymi sprawami. Zarówno w resorcie zdrowia jak i zjednoczeniu, w Centrali Zaopatrzenia Lecznictwa i w „Varimexie" we wszystkich rozmowach, które przeprowadziłam — wyczuwało się przede wszystkim absolutny kult aparatury importowanej, zwłaszcza z Zachodu, i całkowite niedocenianie, wręcz lekceważenie własnej myśli technicznej i możliwości rozwoju produkcji rodzimej. Stąd wywodzą się też tendencje minimalistyczne, żeby nie porywać się na nowoczesność, a produkować w wystarczającej ilości to, co dotychczas — aparaty proste, nie wymagające wielkiej precyzji wykonania, nie psujące się zbyt łatwo.

Te opory i nastroje mogą wywrzeć swój destrukcyjny wpływ zwłaszcza obecnie, kiedy należy wypracować najkorzystniejsze to znaczy n a j n o w o c z e ś n i e j s z e kierunki rozwoju produkcji sprzętu medycznego.

Wyłania się już wyraźnie i inne ogromne niebezpieczeństwo, tkwiące bezpośrednio w samym resorcie przemysłu maszynowego. Wydaje się, że mały przemysł medyczny, zatrudniający tyle ludzi, ile np. jedna fabryka optyczna, utonął zupełnie w resorcie. Automatycznie stosuje się wobec niego taką samą miarę, jak i wobec wielkich i mniej skomplikowanych gałęzi produkcji. Automatycznie ustala wskaźniki i zasypuje się małe zakłady medyczne ogromną, utrudniającą pracę sprawozdawczością. Przykłady takiego rodzaju sygnalizują wszyscy prawie dyrektorzy fabryk medycznych, podaje je prasa codzienna (patrz „Życie Warszawy" z 28 lipca artykuł pt.: „Nagroda dla „Chify"). Chodzą też słuchy o przeleciu przez przemysł państwowy kilku zakładów spółdzielczych, wywierające również destrukcyjny wpływ na zainteresowanych. **Wszystkie te zmiany organizacyjne niedostatecznie przemyślane mogą się odbić szkodliwie na dotychczasowej i tak niewielkiej produkcji. Tymczasem w obecnej chwili najważniejsze jest ustalenie perspektywicznego planu rozwoju branży.** Najpierw trzeba określić najbardziej opłacalne kierunki, a potem dopiero zdecydować, z czego należy zrezygnować i jakiej wielkości park maszynowy jest niezbędny.

Potrzeby przemysłu medycznego mogą stać się nośnikiem postępu w całym resorcie przemysłu maszynowego. Nowoczesna medycyna wymaga bowiem rozwoju elektroniki i mechaniki, wymaga precyzji, znakomicie wykonanych detali, bezbłędnie działających aparatów.

Ministerstwo Przemysłu Maszynowego musi sobie w pełni zdawać sprawę zarówno z tych możliwości, jak i z ogromnej odpowiedzialności, jaką wzięło na swoje barki.

Społeczeństwo nie daruje już zaniedbań w tej dziedzinie. Ma ono prawo oczekiwać wszechstronnie opracowanego programu rozwoju nowoczesnej aparatury medycznej w kraju. Sytuacja, w jakiej znajduje się polska służba zdrowia — stawia to zagadnienie, jako jedno z najpilniejszych spraw społeczno-ekonomicznych do załatwienia.

ANNA KUSZKO

WOLNA TRYBUNA

DUŻO CZY MAŁO?

HENRYK KOSK

TEZY przedzjazdowe zakładały wzrost obrotów handlu zagranicznego w ciągu 5 lat o około 50 proc. W referacie zjazdowym wskaźnik ten został bliżej określony — bo na 48 proc. i odniesiony do wzrostu eksportu. Powstaje pytanie, czy jest to dużo, czy mało, co jest równoznaczne ze stwierdzeniem stopnia realności omawianych założeń.

Wielkość obrotów jest głównie funkcją wielkości eksportu. Ta ostatnia bowiem limituje wielkość importu, ponieważ stwarza dla niej podstawowe źródło pokrycia dewizowego. Oczywiście można importować na kredyt, ale polityka taka na dłuższą metę nie daje się utrzymać, a na pokrycie spłat zaciągniętych kredytów, jak również odsetek od nich, konieczne jest aktywizowanie eksportu. Można więc ogólnie przyjąć, że w dłuższych okresach czasu — poczynając od 5-letnich — wolumeny wartości eksportu i importu w zasadzie wyrównują się.

Dlatego w niniejszych rozważaniach zajmiemy się obrotami towarowymi, które są podstawowym składnikiem obrotów płatniczych i spróbujemy odpowiedzieć na postawione wyżej pytanie, konkretyzując je do możliwości wzrostu naszego eksportu.

Jest to duży kąt wzrostu. Na potwierdzenie tego można przytoczyć sporo argumentów. Główne z nich to:

— zmiany strukturalne,

— wpływ koniunktury na rynkach zagranicznych,

— presja rynku wewnętrznego w kierunku poprawy zaopatrzenia kraju zarówno w sensie ilościowym jak i jakościowym, co nie pozostaje bez wpływu na sytuację w eksporcie.

W 1955 roku eksport węgla i koksu dał Polsce około 47 proc. wpływów dewizowych. Udział tych wpływów w całości eksportu spadał w ciągu następnych lat i wyniósł w 1967 roku tylko 13,5 proc. Eksport paliw, surowców i materiałów stanowił w roku 1955 64,4 proc. wartości naszego wywozu, a w 1967 roku już tylko 33 proc. Równocześnie utrzymał się na niezmiennym poziomie udział eksportu towarów rolno-spożywczych (około 15 proc.). W ciągu 12 lat udział tych dwóch grup towarów spadł z 80 proc. wartości naszego wywozu do 48 proc. Odpowiednio musiał wzrosnąć udział towarów o wyższym stopniu przetworzenia, a więc maszyn i urządzeń oraz towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Jak przebiegał proces podstawowych zmian strukturalnych eksportu w ciągu ubiegłych lat — zilustrowano w tablicy zamieszczonej poniżej.

Struktura polskiego eksportu
(całość = 100 proc.)

Podstawowe grupy towarów	1950	1955	1960	1965	1967	1970 założ.
Paliwa, surowce materiały i towary rolno-spożywcze	80	80	62	53	48	42
Maszyny, urządzenia i towary konsumpcyjne przemysłowe	20	20	38	47	51	58

Do 1955 roku 4/5 naszego eksportu stanowiły towary o niskim stopniu przetworzenia. W okresie lat 1955—1960 nastąpił burzliwy proces zmian w strukturze na korzyść wzrostu w eksporcie udziału towarów o dużym stopniu przetworzenia. Wzrost ten wynosił w tych latach średnio rocznie po około 3,6 proc. i tyleż spadek udziału towarów typu surowcowego. W następnym pięcioleciu zmiany strukturalne nie są już tak dynamiczne. Analogiczny wskaźnik nie osiąga nawet 2 proc. i na tymże poziomie utrzymuje się w latach następnych. Wydaje się, że zmiana struktury, w omawianym tu aspekcie, w granicach 2 proc. rocznie od roku 1960 jest w tej mierze szczytowym osiągnięciem. W następnym 5-leciu — podobnie jak w latach 1960—1970 w stosunku do lat 1955—1960 — nastąpi spadek omawianego wskaźnika zmian strukturalnych i to spadek dość znaczny.

Kapitalne znaczenie ma tu dynamika wzrostu eksportu maszyn i urządzeń. Nasze osiągnięcia w tej mierze są imponujące. To nie ulega żadnej wątpliwości. Ani w międzywojennym 20-leciu, ani w pierwszych latach powojennych Polska nie była eksporterem tej grupy wyrobów. Zaczynaliśmy dosłownie od zera, by przez najprostsze urządzenia, często sztucznie zaliczane do maszyn, rozpocząć burzliwy podbój rynków zagranicznych. W 1949 roku eksport maszyn i urządzeń stanowił 2,4 proc. wartości naszego eksportu, w 1950 roku — 7,8 proc., w 1951 roku — 6,8 proc. W 1952 roku przekroczyliśmy barierę 10 proc., by odtąd iść już stale naprzód. Czy ten marsz naprzód był adekwatny do naszych zamierzeń wyrażających się w planach eksportu? Częściowej odpowiedzi na to pytanie udzielą dane poniższej tabeli.

Średnie roczne tempa wzrostu eksportu maszyn i urządzeń

Wyszczególnienie	1955—1960	1961—1965 plan	1961—1965 realizacja	1966—1970 plan	1966—1970 realizacja *)	1971—1975 wstępna koncepcja
Ogółem	25,4	19,0	17,9	13,1	12,1	10,9
z tego kraje:						
socjalistyczne		18,3	18,4	11,7	11,7	10,3
pozostałe		23,5	13,9	22,4	14,9	15,4

*) przewidywane wykonanie w oparciu o plan na rok 1969 i założenia do planu na rok 1970.

Z zestawionych wskaźników średniego rocznego tempa wzrostu wynika, że:

1) jest ono malejące w kolejnych 5-leciach i to jest tendencja stała, która musi zaważyć na założeniach planu na lata 1971—1975. Spadki tempa w kolejnych okresach są znaczne i utrzymanie założeń przyjętych do wstępnej koncepcji planu na przyszłe 5-lecie będzie wymagało olbrzymich wysiłków ze strony całej naszej gospodarki;

2) poprzednie plany 5-letnie w zakresie eksportu maszyn i urządzeń były zbyt ambitne, by mogły być w pełni zrealizowane. Wykonanie odbiega od planu i to miało swoje odpowiednie reperkusje;

3) plany realizowane były w eksporcie do krajów naszego obozu, natomiast w odniesieniu do krajów pozostałych wykonanie znacznie odbiega od planu. Osiągnięte w latach 1961—1965 wpływy dewizowe z tego tytułu były mniejsze od ustalonych w planie o 33 proc., a na lata 1966—1970 przewiduje się, że będą mniejsze również w tych granicach.

Przyczyny takiego stanu rzeczy są dość oczywiste. Jeżeli jakiś skok dokonywany jest przy bazie wyjściowej małej, to również mało trzeba na jej uwielokrotnienie. Kiedy natomiast osiągnie się odpowiednio duży wzrost, to podwojenie go wymaga już wielkiego wysiłku. W kolejnych 5-leciach eksport omawianej grupy towarów do krajów spoza naszego obozu podwajał się, ale przyrost bezwzględny, jaki trzeba by osiągnąć w latach 1971—1975 w stosunku do bieżącego 5-lecia, musiałby być prawie 4,5-krotnie większy od przyrostu uzyskanego w latach 1961—1965 w stosunku do poprzedzającego 5-lecia.

Główne pozycje naszego eksportu maszynowego to: statki, wagony, narzędzia do obróbki metali, maszyny rolnicze. Te cztery pozycje stanowiły w 1967 roku prawie 1/3 wartości naszego eksportu. Na pozostałe 2/3 składa się mnóstwo najrozmaitszych asortymentów niejednokrotnie w ilościach czy wartościach detalicznych. Świadczy to o braku koncentracji na określonych grupach wyrobów i braku wyspecjalizowanych towarów, czy grup towarów, którymi moglibyśmy konkurować na rynkach zagranicznych, szczególnie krajów rozwiniętych. Trudno budować plany rozwoju naszego eksportu na wzroście wywozu wymienionych 4 pozycji. Nie mamy szans na podbój przy ich pomocy rynków światowych, nie mówiąc już o tym, że nie zawsze pozycje te gwarantują dostateczną opłacalność eksportu. Tym trudniej jest mówić o jakimś nadzwyczajnym wzroście eksportu innych rodzajów maszyn i urządzeń, które dotychczas nie decydowały o wolumenie wartości naszego wywozu.

Ten krótki przegląd sytuacji wyjaśnia, dlaczego partia i rząd tak dużą wagę przywiązują do specjalizacji w produkcji eksportowej, co oznacza nic innego jak skoncentrowanie się na określonych typach wyrobów, udoskonalenie ich aż do perfekcji i stworzenie warunków do zwycięskiej konkurencji. To jest jedyna droga, nie wynaleziona zresztą przez nas, by zająć poczesne miejsce w świecie i utrwalić wysoki udział eksportu maszynowego w całości naszego eksportu. Tylko, że to droga długa i żmudna, a prace rozpoczęte dziś nie dadzą pożądanych wyników w ciągu roku czy dwóch, nie mówiąc już o tym, że to kosztuje. Specjalizacja nie oznacza zaniechania eksportu towarów nie objętych oficjalnie programem specjalizacji. Może zdarzyć się tak, że te ostatnie staną się naszą specjalnością, a te programowane będą specjalizowanymi tylko z nazwy.

Nadal aktualny pozostaje problem kierunków eksportu. Chodzi o to, by były to te, na których nam najbardziej zależy. A są to kierunki bardzo trudne i to jest dodatkowy moment uzasadnienia, że zadania, o których wspomnieliśmy na wstępie nie należą do łatwych. Wzrost eksportu i urządzeń musi wyprzedzać wzrost innych grup towarowych, ale brak jest racjonalnych przesłanek do zakładania go ponad realnie zarysowujące się możliwości.

Podobnie jak z maszynami i urządzeniami przedstawia się sprawa z towarami konsumpcyjnymi pochodzenia przemysłowego, chociaż sytuacja wewnętrzna jest tu nieco odmienna. Mieliśmy tu pewne tradycje i doświadczenia w dziedzinie eksportu niektórych z nich, ale przemysły wytwarzające je nie były odpowiednio doinwestowane, a co za tym idzie nie mogły nadążać za standardami światowymi. Problem kierunków, zmian asortymentowych i szereg innych wpływających na kształtowanie się krzywej rozwoju wymaga zbyt obszernej analizy, by zmieścić się w ramach tematu. Niewątpliwe wydaje się, że również i tu osiągnęliśmy pewien szczyt przyspieszenia tempa wzrostu, którego w następnych latach nie da się już przekroczyć, pomimo zwiększenia strumienia inwestycji i szeregu innych przedsięwzięć zmierzających do podniesienia wielkości i jakości produkcji. Dodatkowy czynnik hamujący przyspieszenie tempa wzrostu eksportu to rosnące potrzeby rynku wewnętrznego, które muszą być zaspokojone.

Zapewnienie racjonalnego wzrostu eksportu i zbytu na rynkach zagranicznych wymaga — i w tej grupie towarów — specjalizacji i selekcji na takie, które mają szanse utrzymania się na długo w eksporcie i zapewniają przy tym opłacalność i takie, które warunków tych nie spełniają.

W oparciu o powyższe można przyjąć, że udział w eksporcie tych dwóch grup towarów — to jest takich, na których nam najbardziej zależy — wzrośnie w 1975 roku do około 62 proc., co oznacza, że średnio rocznie będzie on wzrastać o około 1 proc. Jest to mało w porównaniu z okresami ubiegłymi, ale równocześnie bardzo dużo zważywszy osiągnięty próg i zarysowujące się perspektywy światowej konkurencji.

Na pozostałe 38 proc. polskiego eksportu powinny składać się towary typu surowcowego i rolno-spożywcze. Poziom eksportu tych ostatnich ustabilizował się na przestrzeni szeregu kolejnych lat. W wyniku tej stabilizacji — przy rosnącym wolumenie całego eksportu — udział ich maleje. Są dwie przyczyny takiego stanu rzeczy:

1) procesy integracyjne w zachodniej Europie, która jest głównym rynkiem zbytu na nasze towary pochodzenia rolnego,

2) wzrost spożycia krajowego i nacisk rynku wewnętrznego na zwiększenie podaży, co automatycznie uszczupla możliwość eksportu, jeżeli nie zostanie odpowiednio rozbudowana produkcja. Czynniki te będą oddziaływać nadal i być może, że założenie utrzymania w latach 1971—1975 eksportu towarów rolno-spożywczych na poziomie aktualnym okaże się trudne do urzeczywistnienia, a założony udział ich w wysokości poniżej 10 proc. całości eksportu ulegnie dalszemu spadkowi. Warto tu dodać, że w tej grupie mamy towary, które możemy traktować jako nasza specjalizację w eksporcie (szynki w puszkach, bekon, niektóre przetwory owocowe). One powinny mieć trwałą pozycję w naszym eksporcie. Szereg innych jednak tego charakteru nie ma.

Uchwała zjazdowa mówi o rozwoju opłacalnego eksportu surowcowego. Jest to chyba podsumowanie dyskusji na temat, czy kraj tego typu jak Polska, mający ambicje kraju wysoko uprzemysłowionego powinien parać się wywozem towarów o niskim stopniu przetworzenia. Sytuacja Polski jest pod tym względem trochę specyficzna. Mamy bowiem znaczne nadwyżki towarów typu surowcowego i nie jesteśmy w stanie przerobić ich na produkty bardziej uszlachetnione. Nie zawsze też przeróbka taka byłaby opłacalna, wówczas kiedy eksport w stanie nieprzerobionym jest opłacalny. Wyważenie co daje lepsze efekty i gdzie jest granica, której nie należy przekroczyć ustalając proporcje pomiędzy wywozem towaru w stanie pierwotnym i przetworzonym w naszych konkretnych warunkach — to jest na pewno ważny problem do rozwiązania przy opracowywaniu planu 5-letniego jak i na bieżąco — w toku jego realizacji.

Jeszcze do 1959 roku wywóz surowców, paliw i materiałów dawał nam ponad połowę wpływów dewizowych z eksportu. Jak już wspomniano na wstępie główną rolę w tej grupie towarów odgrywał węgiel i koks. W pierwszych latach powojennych stanowił on 80 proc., w dalszych — 50—70 proc. wartości eksportowanych towarów typu surowcowego, a w 1950 roku — 40 proc. całego eksportu. Przewiduje się, że w latach 1971—1975 eksport węgla i koksu ustabilizuje się na poziomie osiągniętym w 1950 roku, ale udział jego w całości eksportu wyniesie zaledwie około 7,5 proc., a w omawianej grupie towarów około 20 proc. Te dane świadczą o zmianach strukturalnych jakie zachodzą wewnątrz samej grupy. Z listy naszego eksportu niektóre tradycyjne towary znikają całkowicie lub ilość ich gwałtownie maleje, a na ich miejsce pojawiają się nowe, nawet takie, które poprzednio figurowały na liście importu. Na podstawie dotychczasowego rozeznania można przypuszczać, że w roku 1975 w porównaniu nawet z nie tak odległym rokiem 1965, eksportować będziemy m. in.:

— mniej: wyrobów hutniczych, koksu, tarcicy i innych surowców drzewnych oraz zaniechamy eksportu cementu,

— więcej: aluminium, produktów naftowych, siarki, sody kalcynowanej i kaustycznej, barwników, włókien chemicznych oraz wejdziemy z eksportem miedzi i wyrobów z niej, nawozów azotowych i innych towarów.

Ten króciutki rejestr mówi bardzo wiele o zmianach zachodzących w naszej gospodarce w ciągu stosunkowo krótkiego czasu. Nakłady inwestycyjne poniesione w ubiegłych latach powinny w najbliższych już dać efekty w postaci nie tylko wzrostu produkcji dla potrzeb krajowych, ale i uzysku dewiz. Eksport produktów naftowych, barwników, włókien chemicznych, nawozów azotowych trudno nazwać eksportem surowców sensu stricte. To są również towary zawierające wiele uprzedmiotowionej pracy ludzkiej i dlatego właśnie wskaźniki charakteryzujące tę grupę towarów w okresie lat ubiegłych nie są w pełni porównywalne z założeniami na przyszłe 5-lecie. Nawet węgiel kamienny eksportowany dotychczas nie jest w swej strukturze asortymentowej porównywalny z tym, który zamierzamy eksportować w przyszłości — z uwagi na duży w nim udział węgla koksującego.

Szczególną pozycję zajmie w najbliższych latach eksport siarki.

Spróbujmy podsumować: 48 proc. wzrostu w ciągu 5 lat to jest średnio rocznie po 8,2 proc. Średnie tempo wzrostu eksportu osiągane dotychczas (w latach 1950 do 1967) wynosi 8,5 proc. rocznie. Było więc wyższe od zakładanego, ale zadecydowały o tym lata 1961—1965, kiedy to średnie roczne tempo wzrostu eksportu wyniosło 10,9 proc. W poprzednich pięcioleciach było ono niższe i wyniosło: 7,9 proc. w latach 1951—1955 i 7,8 proc. w latach 1956—1960. W bieżącym 5-leciu przewiduje się ukształtowanie tego wskaźnika na poziomie 7,3 proc., ale na średni składa się 11,1 proc. uzyskane w 1967 roku, 7,6 przewidywane dla 1968 roku i 5,7 proc. — dla 1970 roku. W tym zestawieniu 8,2 proc. nie jest wskaźnikiem zaniżonym, ale może być trudnym do zrealizowania.

Nie da się utrzymać dotychczasowego tempa wzrostu eksportu maszyn i urządzeń. Eksport towarów rolno-spożywczych uzależniony jest od wielu niewiadomych i nie można na nim opierać planu na kilka lat naprzód. Utrzymanie dotychczasowej dynamiki wzrostu eksportu towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego wymaga bardzo zasadniczych zmian w sytuacji przemysłów wytwarzających je, a przede wszystkim racjonalnego inwestowania. Tych wszystkich niewiadomych nie wypełni eksport towarów charakteru surowcowego tym bardziej, że niektóre pozycje w tej grupie również nie są bezdyskusyjne.

A więc założenie wzrostu eksportu w latach 1971—1975 średnio rocznie o 8,2 proc. — to jest dużo i wymagać będzie olbrzymiego wysiłku planistycznego, organizacyjnego i inwestycyjnego, by najpierw — już dziś — przygotować odpowiednie warunki do jego osiągnięcia, a w toku realizacji — wysiłku produkcyjnego i aktywizacji ze strony wszystkich podmiotów obrotu towarowego z zagranicą.

Ale określenie „dużo" traci swój sens wówczas, gdy na problemy zakładanego wzrostu obrotów towarowych spojrzymy od strony importu. Bliżej na ten temat jednak w następnym artykule.

25 lat gospodarki Polski Ludowej

„Dwadzieścia pięć lat to okres wystarczająco długi jako podstawa pogłębionej analizy głównych założeń i kryteriów wzrostu społeczno-gospodarczego, skuteczności metod polityki gospodarczej oraz jej efektywności". Od tych słów zaczyna się pierwszy rozdział książki, która dobitnie potwierdza to stwierdzenie. Jest to publikacja 25 LAT GOSPODARKI POLSKI LUDOWEJ wydana przez PWE, pod redakcją Kazimierza Secomskiego.

Autorzy i Wydawnictwo postawili sobie następujący cel: ukazać w sposób przystępny, lecz przy zastosowaniu metod analizy naukowej, drogę przebytą przez gospodarkę w minionym ćwierćwieczu. Nie jest to jednak monografia, lecz krytyczne spojrzenie specjalistów na rozwój poszczególnych dziedzin. Autorami są naukowcy, od lat ściśle związani z praktyką gospodarczą. Nie omawiają oni rozwoju wszystkich dziedzin gospodarki narodowej, ale wybrali do analizy węzłowe elementy dotychczasowego wzrostu.

W pierwszej części **Kazimierz Secomski** omawia **„Podstawy polityki gospodarczej"** w minionym 25-leciu charakteryzując jej ogólne przesłanki oraz główne dziedziny: politykę wykorzystania pracy ludzkiej i procesów organizacji, politykę uprzemysłowienia i intensyfikacji rolnictwa, czynniki nowoczesnego wzrostu gospodarczego (nauka, technika i organizacja, międzynarodowa współpraca gospodarcza i handel zagraniczny), politykę inwestycyjną i kształtowanie racjonalnej struktury przestrzennej. Po omówieniu generalnych założeń rozwoju naszej gospodarki autor przedstawia ogólne cele, metody i efektywność polityki gospodarczej i tu np. stwierdza, że z punktu widzenia głównych zadań wysuwanych i realizowanych w kolejnych etapach rozwoju można podzielić 25-lecie na etapy zazwyczaj łączące się z kolejnymi planami wieloletnimi: plan trzyletni — to okres odbudowy, głównym celem planu sześcioletniego było zbudowanie podstaw gospodarki socjalistycznej, pierwszy plan pięcioletni wysunął problematykę bardziej proporcjonalnego rozwoju, drugi plan pięcioletni kontynuował zadanie złagodzenia dysproporcji rozwojowych a równocześnie wraz z trzecim planem pięcioletnim nawiązywał do założeń perspektywicznego rozwoju (najpierw chodziło głównie o zapewnienie nowych miejsc pracy, a w końcowej fazie trzeciej pięciolatki na czoło wysunęło się zadanie unowocześnienia gospodarki).

Z kolei **Andrzej Karpiński** analizuje drogę rozwojową **„Od gospodarki rolniczej do gospodarki przemysłowej"**. Autor zaczyna od bilansu gospodarczego Polski międzywojennego dwudziestolecia, a następnie omawia kolejne etapy minionego 25-lecia: walkę o stworzenie bazy akumulacji środków na uprzemysłowienie (rozstrzygniętą w latach 1944—1946), ustalenie koncepcji tego uprzemysłowienia (w latach 1946—1948), pionierski okres socjalistycznego uprzemysłowienia (lata 1950—1953), utrwalenie osiągnięć początkowego okresu uprzemysłowienia (lata 1954—1958), przezwyciężanie barier wzrostu (1959—1965) i wreszcie początki nowej fazy pod znakiem nowoczesności i jakości produkcji. Dalej autor dokonuje rozwoju naszego przemysłu dokonanego do roku dwudziestopięciolecia przeprowadzając porównanie z różnymi krajami wysoko rozwiniętymi; jak bardzo są one ciekawe — niech świadczy podana tu przykładowo jedna tylko z wielu tabel:

OPÓŹNIENIE POLSKI W ROZWOJU PRODUKCJI PODSTAWOWYCH WYROBÓW PRZEMYSŁOWYCH NA JEDNEGO MIESZKAŃCA W STOSUNKU DO ANGLII I FRANCJI

Polska w roku	Poziom produkcji podstawowych wyrobów przemysłowych na 1 mieszkańca Polski z danego roku osiągnięto: w Anglii w roku	Poziom produkcji podstawowych wyrobów przemysłowych na 1 mieszkańca Polski z danego roku osiągnięto: we Francji w roku	Opóźnienie Polski w produkcji podstawowych wyrobów *) przemysłowych na 1 mieszkańca liczone w latach w stosunku do: Anglii	Opóźnienie Polski w produkcji podstawowych wyrobów *) przemysłowych na 1 mieszkańca liczone w latach w stosunku do: Francji
1938	1907	1891	71	67
1950	1881	1913	69	37
1960	1917	1951	43	9
1968	1953	1960	15	8

*) Za podstawę przyjęto stal, paliwa, energię elektryczną, kwas siarkowy, przędzę wełnianą i bawełnianą, włókna chemiczne.

Z kolei autor przedstawia zmiany w strukturze gospodarki narodowej, dokonane w wyniku uprzemysłowienia, nową geografię przemysłową, społeczne efekty uprzemysłowienia, źródła sukcesu (czynniki ustrojowe), rolę inwestycji i wzrostu zatrudnienia w procesie uprzemysłowienia, a wreszcie problemy oczekujące rozwiązania: unowocześnienie rolnictwa i przemysłu, wzrost wydajności pracy w przemyśle.

Sprawami rolnictwa zajmuje się **Józef Okuniewski** w części zatytułowanej **„Przemiany strukturalne i modernizacja rolnictwa"**. Po rozważaniach na temat roli tempa wzrostu gospodarczego w przeobrażeniu naszego rolnictwa, autor omawia kolejno następujące ekonomiczne i organizacyjno-techniczne czynniki modernizacji rolnictwa: bodźce ekonomiczne, czynniki rozwoju produkcji roślinnej, czynniki rozwoju produkcji zwierzęcej, inwestycje rolnicze, kółka rolnicze, spółdzielczość wiejska, rozwój PGR. Na koniec autor pokazuje hamulce rozwoju — trzy grupy trudności, częściowo już przezwyciężonych, a niekiedy jeszcze narastających.

Po tych analizach węzłowych problemów rozwoju przemysłu i rolnictwa — znajdujemy część poświęconą sprawie dziś szczególnie istotnej. A mianowicie **Jan Kaczmarek z zespołem** piszą na temat: **„Rola nauki i techniki w procesach rozwoju gospodarczego"**. Autorzy przedstawiają kolejno: związki między nauką i techniką a produkcją, organizacyjne formy kierowania działalnością naukowo-badawczą i rozwojową, placówki naukowo-badawcze, nakłady na prace badawcze i rozwojowe, zastosowanie osiągnięć naukowo-technicznych w poszczególnych dziedzinach gospodarki, efektywność przedsięwzięć technicznych, wpływ postępu techniczno-organizacyjnego na wzrost dochodu narodowego, najbliższe zadania nauki i techniki. Część ta zawiera m.in. szereg nie publikowanych dotychczas, a ciekawych obliczeń (dot. np. nakładów na badania, efektów postępu techniczno-organizacyjnego w przemyśle).

Następnie **Antoni Rajkiewicz i Zygmunt Żółkoński** analizują **„Warunki życia ludności"**. Autorzy szeroko naświetlają następujące zagadnienia: aktywizacja zawodowa jako czynnik kształtowania się warunków życia ludności, fundusz spożycia w dochodzie narodowym, płace, dochody z pracy, fundusz spożycia społecznego, zabezpieczenie społeczne, ceny detaliczne artykułów konsumpcyjnych i koszty utrzymania, struktura wydatków na spożycie indywidualne, spożycie produktów żywnościowych i używek, stan posiadania artykułów trwałego użytku, warunki mieszkaniowe, ochrona zdrowia, warunki bytowe ludności w ujęciu przestrzennym. W sumie zaprezentowano więc chyba wszystkie materialne elementy warunków życia, pokazując ich poprawę w okresie minionego 25-lecia (i w stosunku do lat przedwojennych).

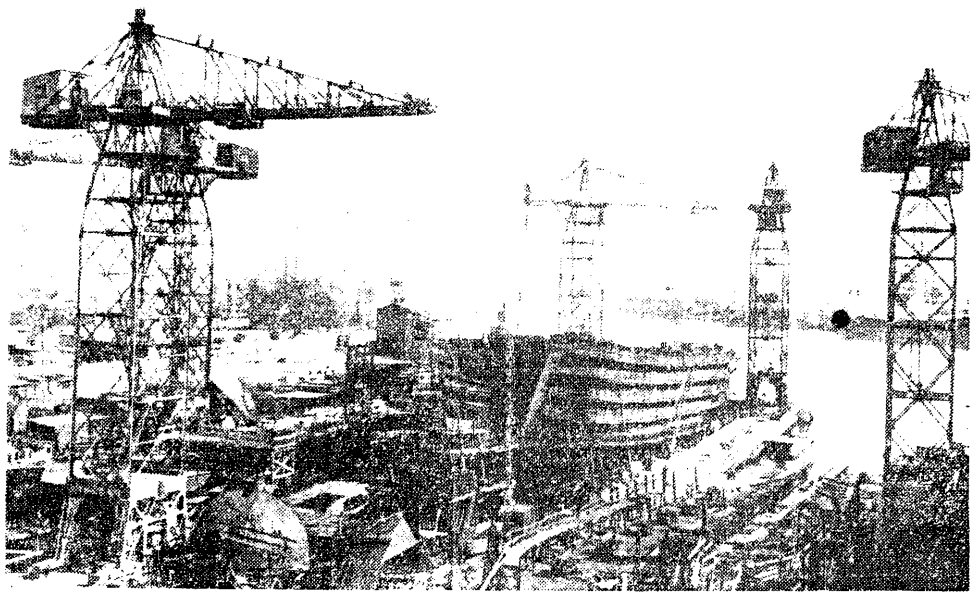
Zwięzłą syntezę tematu **„Współpraca gospodarcza z zagranicą"** opracowali **Józef Pajestka i Stanisław Polaczek**. Omawiają oni kolejne etapy dynamiki naszego handlu zagranicznego, zmiany w towarowej i geograficznej strukturze tego handlu, zagadnienie współpracy gospodarczej z krajami socjalistycznymi, obroty z krajami rozwijającymi się i z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. Szczególnie obszernie potraktowali autorzy problemy stojące przed RWPG (doskonalenie form powiązań produkcyjnych i zwiększenie roli instrumentów towarowo-pieniężnych). W całej tej części, poświęconej współpracy z zagranicą, szczególnie wyraźnie widać, że w omawianej publikacji nie chodzi o wyczerpującą monografię tematu, lecz o rzeczowe naświetlenie wybranych węzłowych problemów.

A rozwojem gospodarki Polski **„Na tle gospodarki świata"** zajmuje się **Eugenia Krzeczkowska**, bliżej naświetlając pozycję, jaką w wyniku dwudziestopięcioletniego rozwoju uzyskała Polska Ludowa w gospodarce światowej i w światowym systemie socjalistycznym. Problem ten jest omówiony w oparciu o zagadnienia wzrostu dochodu narodowego oraz przemian w produkcji przemysłowej, produkcji rolnej, handlu zagranicznego i warunkach życia ludności. Sprawy to szczególnie istotne, bo przecież największym osiągnięciem minionego 25-lecia jest zmniejszenie dystansu dzielącego Polskę od poziomu krajów wysoko uprzemysłowionych.

Powiązaniem dotychczasowego rozwoju z zadaniami na najbliższą przyszłość zajmuje się **Kazimierz Secomski** w ostatniej części książki, poświęconej tematowi: **„Prognozy i koncepcje rozwoju społeczno-ekonomicznego do roku 1975"**. Generalnie rzecz biorąc, chodzi o przejście od ilościowo-ekstensywnego modelu wzrostu, realizowanego przez naszą gospodarkę podczas minionego 25-lecia, do modelu jakościowo-intensywnego, charakterystycznego dla krajów wysoko rozwiniętych, poprzez model mieszany, typowy dla krajów przechodzących do grupy wysoko rozwiniętych (zwłaszcza gdy znacznie zwiększa się liczba ludności w wieku produkcyjnym). Autor wnikliwie naświetla związane z tym przejściem czynniki i bariery wzrostu: czynnik pracy ludzkiej, czynnik surowcowy, czynnik środków trwałych, czynnik nauki, techniki i organizacji, bariera handlu zagranicznego i zaopatrzenie rynku krajowego.

Jak widać z powyższego przedstawienia problemów omawianych w sygnalizowanej tu publikacji — jest to nader ważna dla nas próba syntezy rozwoju gospodarczego. Próba, jaka jest nam bardzo potrzebna szczególnie dziś, gdyż właściwa analiza osiągnięć i trudności minionego 25-lecia powinna pomóc w modelowaniu przyszłości. **(S)**

Całą parą naprzód, czy?...



DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

poddostawców. Własna baza kooperacyjna Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego pokrywa niespełna 25 proc. potrzeb, a ponad 65 proc. pochodzi z zakładów nie należących do zjednoczenia (ok. 10 proc. dostaw — z importu). W tych 65 proc. mieszczą się urządzenia o węzłowym znaczeniu dla wyposażenia statku, jak np. urządzenia chłodnicze i klimatyzacyjne, urządzenia przetwórstwa rybnego, pompy okrętowe, automatyka i elektrotechnika okrętowa, wymienniki ciepła, pokrywy luków i inne wyroby. Produkowane są one obecnie w 33 zakładach, podległych 8 zjednoczeniom i różnym związkom spółdzielni pracy, należących z kolei do różnych resortów. To jest nie tylko problem czystości organizacyjnej i sztucznego narastania kosztów. Wytwarzane przez te zakłady urządzenia, decydujące — powtarzam — w dużej mierze o wartości całego statku, nie cechują się w wielu przypadkach najwyższym lotem myśli konstrukcyjnej, nie są czasem w pełni dostosowane do specjalnych potrzeb okrętownictwa, co powoduje konieczność importu.

I oto — po trzecie — dochodzimy do podstawowego problemu przemysłu okrętowego, który skupia w sobie wszystko: koszty, rentowność, opłacalność dewizową, ekspansję rozwojową i eksportową. Jest to problem techniki w tym przemyśle. Podzielić go można z grubsza na dwa człony: 1) konstrukcji w budowie kadłubów i rozwiązań funkcjonalnych statków oraz technologii budowy; 2) konstrukcji i jakości dostarczonego wyposażenia.

DUŻY POSTĘP, ALE...

Wzdragam się przed przesadnym komplementowaniem tego przemysłu, ale przyznać muszę otwarcie, że mi on imponuje. W ciągu kilkunastu lat z punktu dosłownie zerowego (a najbardziej beznadziejny wydawał się wówczas brak kadr i wszelkiego doświadczenia) dotarł przebojem do czołówki światowej. Nie są mu obce najświeższe osiągnięcia technologiczne, gdzie niekiedy dokonuje się wyczynów pionierskich. Stocznia im. Komuny Paryskiej w Gdyni opanowała — jako trzecia na świecie — nowatorską metodę łączenia połówek kadłuba na wodzie poza dokiem. Jej zastosowanie zwiększa wydajność doku o jeden duży statek rocznie.

Nie podlega dyskusji duży postęp techniczny w budowie kadłubów, w funkcjonalnych rozwiązaniach statków. Nasze statki mają w świecie dobrą renomę. Odznaczają się elegancją linii, solidnością, wysokimi cechami użytkowymi. Polskie statki rybackie na służbie u Francuzów już tradycyjnie zbierają nagrody za najlepsze połowy. Chwalą nasze statki marynarze i rybacy radzieccy, angielscy, norwescy, zadowolona jest Brazylia. Jest to zasługa naszych konstruktorów i oczywiście całych załóg stoczni, pojmujących, że odgrywanie roli na rynkach światowych wymaga niesłabnącego impetu technicznego.

Wszakże od paru lat jest on poważnie zagrożony. Najbardziej dają się we znaki przestarzałe urządzenia stoczni, wiekowe (dosłownie) pochylnie, braki w nowoczesnym wyposażeniu technologicznym. Rezerwy wewnętrzne dawno już zostały wyczerpane, o czym świadczyć może z jednej strony rosnący, mimo znacznych inwestycji, stan umorzenia majątku trwałego, z drugiej zaś — wzrost pracy załóg w godzinach nadliczbowych, co przybrało już rozmiary niepokojące ze względów zarówno ekonomicznych, jak i społecznych. Bardzo ciężkie warunki pracy w stoczniach i szczególnie wysokie wymagania nie tylko kwalifikacyjne, ale i po prostu fizyczne, sprawiają, że fluktuacja jest tam bardzo wysoka, co podraża koszty szkolenia nowych robotników i ogólne koszty produkcji. Ponadto zaostrza się tam problem tzw. chorób zawodowych, z którymi przemysł z trudem tylko daje sobie radę.

Starzeje się baza produkcyjna stoczni, które odczuwają ponadto dotkliwie brak nowoczesnego wyposażenia do cięcia i obrabiania blach, wielu innych maszyn i urządzeń, usprawniających pracę i podnoszących jej jakość. Ogromne są braki kadrowe i wyposażeniowe w zapleczu badawczo konstrukcyjnym (szacuje się niedobór sił konstruktorskich na ok. 700 tys. godzin rocznie), laboratoryjnym, stacji prób itd. itp. Niedostateczna w stosunku do potrzeb jest kadra naukowo-badawcza. Trudno się w tych warunkach dziwić, że technologia budowy, a skutkiem tego także ekonomika w stoczniach nie wygląda najlepiej. Właściwie tylko jedna stocznia — w Gdyni — ma część nowoczesnych urządzeń, w Szczecinie jest dużo gorzej, a wręcz źle w Stoczni Gdańskiej, gdzie pracuje najwięcej urządzeń (m. in. pochylnie) pamiętających ubiegły wiek.

Drugim problemem, mającym rozstrzygające znaczenie dla jakości i funkcjonalności statku, jest poziom techniczny dostarczonego wyposażenia. W tej dziedzinie świat bardzo szybko idzie naprzód. Na statkach montuje się coraz bardziej wymyślne i precyzyjne urządzenia, podnoszące wartość całego obiektu i oszczędzające żywą pracę. Elektronika, automatyka należy już do konwencjonalnego niemal (wkrótce takim się stanie) wyposażenia statku. Niebawem też wkroczą na statki w szerokim zakresie specjalne komputery sterujące urządzeniami. Pracuje się także nad nowym napędem, np. jądrowym. Nasze zaplecze kooperacyjne, którego większość jest poza gestią ZPO, nie dotrzymuje tu jednak kroku, co często powoduje konieczność awaryjnego importu, dodatkowo podrażającego koszt budowy. Stocznie muszą tu stosować cały zawiły, a przy tym zgoła nieefektywny mechanizm próśb, nacisków, ulgowych warunków, specjalnych przywilejów itp. Kooperanci czynią bowiem z reguły łaskę i nie kiwną palcem, póki np. nie otrzymają pełnej dokumentacji na jakieś urządzenie, co do którego notabene są w pełni kompetentni w przeciwieństwie do stoczni. Jeszcze się nie zdarzyło, żeby jakaś branża czy zakład sam zgłosił się do ZPO z pomysłem lepszych urządzeń czy coś w tym rodzaju. Postęp, jeżeli jest, osiągnięty być może tylko przy pomocy pompy tłoczącej.

Przemysł okrętowy, uzależniony od swej zdolności efektywnego eksportu, jest z natury generatorem postępu technicznego u dostawców. Urządzenia złej jakości, nienowoczesne, udaremniają zbyt, albo obniżają cenę statku. Ale ten nacisk, któremu w pełni musi się podporządkować stocznia, jeśli pragnie istnieć, tylko pośrednio albo wcale dotyka zewnętrznych kooperantów. Jest to stan nienormalny, szkodliwy, należy go rychło zmienić.

REORGANIZACJA I REKONSTRUKCJA

Zjednoczenie opracowało projekt organizacji przemysłu okrętowego. Projekt, wydaje się logiczny, wewnętrznie powiązany, przewidujący równowagę między uprawnieniami i odpowiedzialnością, która ma objąć całość problematyki: produkcję, zaopatrzenie kraju, import, eksport. Podstawowa baza kooperacyjna ma być włączona do zjednoczenia, które w ten sposób będzie pokrywać 50, a w przyszłości do 60 proc. swych potrzeb wyposażeniowych. O całości tego projektu warto by pomówić osobno, ale obecnie najpilniejszym zadaniem wydaje się możliwie rychłe zbadanie i zatwierdzenie nowej organizacji. Jest to nieodzowne choćby z tego względu, że przedsiębiorstwa współpracujące ze stoczniami muszą ustalić swój program produkcji na lata 1971—1975, co przecież w dużym stopniu wiąże się z przynależnością i strukturą organizacyjną.

Reorganizacja na modłę nowoczesną oraz rekonstrukcja i modernizacja — to rysujące się pilne potrzeby przemysłu okrętowego. Ale takie działanie nastąpić może tylko na podstawie wieloletniego (do 1985 roku) programu rozwoju, zsynchronizowanego z programami innych branż. Taki program wymaga jednak decyzji, czy przemysł okrętowy zaliczony będzie do branż rozwojowych. Taką decyzję trzeba podjąć nie zwlekając, ponieważ szereg prac inwestycyjnych wymaga wczesnego zaawansowania *).

Jednym z elementów wyboru długofalowego jest szansa zbytu statków. Czy popyt na nie rośnie?

Odpowiedź na to pytanie nie nastręcza żadnych wątpliwości. Zapotrzebowanie na statki rośnie w świecie szybko i przewyższa możliwości produkcji. Nic nie zapowiada, aby ta tendencja w ciągu najbliższych kilkudziesięciu lat uległa zmianie. Rozwój handlu światowego który jest zjawiskiem trwałym, rozwija popyt i stanowi bodziec rozwoju dla światowych stoczni. W szeregach producentów pojawiają się wciąż nowe kraje, które skutecznie konkurują ze starymi potęgami morskimi. Obok Polski, która jest obecnie piątym co do wielkości eksporterem taboru pływającego w świecie (pod względem oddawanego do eksploatacji tonażu — 10 miejsce), na listę liczących się producentów wpisała się od dawna Japonia, Kanada, NRD, Dania, Finlandia, Hiszpania, Jugosławia. Rozbudowuje przemysł stoczniowy Bułgaria i Rumunia. Wszystkie kraje czynią to oczywiście nie ze względów prestiżowych, decyzja wynika z kalkulacji. Postępująca pracochłonność technologiczna taboru pływającego, czynią budowę i handel coraz bardziej opłacalnym interesem. Poza tym popyt światowy jest praktycznie niewyczerpany.

Światowa flota handlowa osiągnęła w ubiegłym roku tonaż 194 mln BRT (67 mln BRT w r. 1938). Prognozy na rok 1985 przewidują wzrost światowego tonażu do ok. 400 mln BRT. Na tę dynamikę zapotrzebowania wpływa wiele czynników, z których najważniejsze są następujące:

1) Rozwój handlu światowego i wzrost transportu towarowego drogą morską. Charakterystyczne, że nasze przewozy morskie wyprzedzają mniej więcej o 50—60 proc. tempo wzrostu obrotów zagranicznych. Jest to zjawisko typowe.

2) Skracanie przeciętnego wieku eksploatacji statków w związku z ich coraz bardziej skomplikowanym i nowoczesnym wyposażeniem, które się jednak szybciej starzeje moralnie. O ile przed wojną przeciętny wiek eksploatacji wynosił 30 lat, to obecnie skrócił się do lat 20, a nawet 18, a w roku 1985 prawdopodobnie nie przekroczy lat 15.

3) W związku ze wzrostem tonażu światowego i wymagań technicznych, rośnie gwałtownie zapotrzebowanie na remonty statków. Przewiduje się, że za 15 lat potrzeby restytucyjne osiągną 26 mln BRT rocznie. Doliczyć tu trzeba przyrost tonażu w ilości ok. 10 mln BRT. Łącznie roczny popyt na tonaż handlowy może sięgnąć 36 mln BRT. Dlatego stocznie światowe inwestują przede wszystkim w suche doki, gdzie można zarówno budować nowe okręty nowoczesnymi metodami, jak i je remontować.

4) Istotną przesłanką rozwoju naszego przemysłu okrętowego jest konieczność powiększenia i unowocześnienia naszej floty, która powinna w coraz większym stopniu uczestniczyć w przewozach rozwijającego się handlu zagranicznego. Statek zarabia bowiem dewizy nie tylko gdy jest sprzedany za granicę, ale również gdy pływa pod polską banderą przewożąc towary nasze i obce.

*

Obecnie sytuacja jest taka, że wskutek ograniczonych zdolności produkcyjnych stocznie muszą odkładać wiele korzystnych ofert. Przemysł okrętowy jest w stanie dostosować się do aktualnych potrzeb armatorów na statki duże (50—95 tys. DWT), ale potrzebna jest w tym celu modernizacja i rekonstrukcja. To będzie kosztowało, ale jeżeli pragniemy rozwijać eksport, nie możemy zahamować rozwoju dziedziny przynoszącej tak wielkie wpływy dewizowe. Będzie je zaś ten przemysł wzmagać tylko wówczas, jeśli nastawi się na najwyższe obroty w pracach konstrukcyjnych, technologicznych, wyposażeniowych. Inaczej zostanie w tyle, przegra w konkurencji z innymi stoczniami, które będą mogły oferować statki nowocześniejsze i względnie tańsze od naszych. Dlatego pilnie potrzebne są decyzje co do perspektyw rozwojowych.

Na pytanie: co robić, aby zapewnić gospodarce duży postęp i zyski, można by odpowiadać: cokolwiek, byle dobrze. Być może wydaje się to nadmiernie proste, ale „coś" w tym jest, gdyż rzecz sprowadza się przecież do wysokiej umiejętności techniczno-organizacyjnej sprostania autentycznym potrzebom rynku. Taki rynek jest, a kadra przemysłu okrętowego stanowi ogromny kapitał, na którym możemy wiele budować. Nasze stocznie, to nie „cokolwiek", lecz potężny przemysł, o przeszło 100-tysięcznej załodze pracującej na jego potrzeby bezpośrednio i pośrednio, o wyrobionej marce światowej, wykazujący się ogromnymi rzeczywistymi osiągnięciami. Spełni zadanie przyszłości, jeśli otrzyma do niej „przepustkę" w postaci odpowiednich decyzji, na które czeka.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

*) Nr 18/69 „ŻG": J. Surdykowski — „Czekając na decyzję" i nr 21/69 „ŻG": W. Wowczuk — „W czterv lata później — Zbliżenia regionalne".

W ŚCISŁYM ZWIĄZKU Z PRODUKCJĄ

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

NIEKTÓRE ASPEKTY POSTĘPU W WIELKIEJ CHEMII

Cechą charakterystyczną postępu w technologii nawozów — dotyczy to zresztą całej tzw. wielkiej chemii — jest to, że realizuje się on głównie poprzez budowę kolejnych wytwórni lub instalacji przemysłowych. Istotne jest, że chodzi nie o pojedyncze, jednorazowe realizacje, lecz o ciąg kolejnych realizacji przemysłowych. Doświadczenia zdobyte przy budowie jednej instalacji, służą do projektowania następnej, doskonalszej, przy czym znaczna część starej pozostaje bez zmian. Ulepsza się poszczególne elementy, wprowadzając coraz doskonalsze. Ważnym etapem w tym procesie są tzw. studia rozruchu, podczas których sporządza się bilans instalacji pod kątem jej niedoskonałości; dla niedoskonałych elementów szuka się nowych rozwiązań, które wprowadza się przy budowie następnej wytwórni.

Z faktu, że postęp dokonuje się w drodze realizacji przemysłowych wynika wniosek: musi uczestniczyć w nim nie tylko badacz, ale i projektant, a także inżynier, który potrafi zaprojektowaną aparaturę uruchomić. Te cechy łączy w sobie inżynier procesu (specjalista w zakresie danej technologii, po angielsku process engeneer) typ fachowca, który praktycznie u nas nie istnieje. Inżynier procesu odpowiada za całość zamierzenia, od badań do uruchomienia, łączy swoją osobą badania z realizacją przemysłową.

Trzecią cechą charakterystyczną postępu w ciężkiej chemii jest daleko posunięta specjalizacja. Przedsiębiorstwa specjalistyczne, sprzedając licencje, oferują nie tylko projekty, ale i gwarancje poparte doświadczeniem, że instalacja zbudowana według tej dokumentacji osiągnie oczekiwane parametry.

Wreszcie czwartą istotną cechą postępu w tej dziedzinie jest wymiana międzynarodowa. Nikt, kto chce mieć nowoczesną wytwórnię, nie podejmuje opracowywania jakiejś technologii na własny tylko, jednorazowy użytek. Ekonomiczniej i bezpieczniej jest kupić licencję i dokumentację na nowoczesny, mniej lub więcej sprawdzony proces. Z drugiej strony — opracowane procesy technologiczne muszą być wielokrotnie realizowane, bo tylko to amortyzuje nakłady poniesione na badania, przynosi zysk i daje szanse dalszego — często przecież też kosztownego — doskonalenia procesu.

Potrzeba wymiany międzynarodowej była w Polsce niedoceniana. Chcąc zaspokoić zapotrzebowanie na projekty bardzo różnych wytwórni chemicznych, biura projektowe straciły charakter specjalistyczny, a więc i szanse sprostania zagranicznej konkurencji.

W naszym przemyśle obowiązkiem rozwijania technologii obarczono placówki badawcze, instytuty, które też nie mogły wywiązać się z tego obowiązku. Dlaczego?

Instytuty osiągają największe sukcesy w zakresie opracowywania technologii niedużych, nawet bardzo oryginalnych, ale aparaturowo prostych, nie różniących się zbytnio od preparatywnego wzorca. Ich działalność realizuje się przede wszystkim w szkle i w aparatach wielkolaboratoryjnych lub półtechnicznych. Dla doskonalenia procesów już znanych na świecie są to narzędzia absolutnie niewystarczające.

Przykładem mogą tu być technologie opracowane w Instytucie Nawozów Sztucznych: otrzymywania stężonego tlenku azotu, formaliny stężonej i szeregu pochodnych formaliny. Organizacja Instytutu Nawozów nie była dostosowana do rozwijania procesów technologicznych z zakresu ciężkiej syntezy chemicznej. Niedostatecznie jest w nich rozwinięta działalność inżynieryjna i projektowa.

Obowiązujący powszechnie system płac powoduje, że trudno w nich skupić najbardziej twórczą, najzdolniejszą kadrę inżynierską, którą przyciągają wyższe płace w przedsiębiorstwach przemysłowych i biurach projektowych. System wynagrodzeń — to zresztą nie tylko w instytutach, także w przedsiębiorstwach — nie sprzyja specjalizacji fachowców. Taryfikator pozwala zwiększać zarobki głównie drogą awansów administracyjnych. To przeszkadza specjalizacji, która jest niezbędnym warunkiem skutecznych prac nad rozwojem technologii.

Nadto instytuty są odizolowane od realizacji przemysłowych, czyli od jednej z podstawowych dróg, na których dokonuje się postęp w wielkiej chemii. Instytuty nie mają wpływu na dalsze etapy realizacji opracowanego przez siebie procesu. Każde opracowanie musi przejść przez następujące jednostki organizacyjne: instytut, biuro projektowe, inwestor. Dla instalacji półtechnicznych etapy te powtarzają się dwukrotnie. W wyniku tego nie ma odpowiedzialnego za całość autora, a realizacja zamierzenia rozciąga się niepomiernie w czasie, powodując zamrażanie nieraz wielkich środków i straty wynikające ze starzenia się opracowania.

Jednym z głównych czynników zmniejszających efektywność badań prowadzonych przez instytuty przemysłowe jest zbyt długi okres badań i wdrażania opracowań.

Realizacja tematu badawczego obejmuje zazwyczaj: badania w skali laboratoryjnej, projektowanie i budowę półtechniki, projektowanie i budowę instalacji przemysłowej oraz jej uruchomienie. W wielu przypadkach droga ta jest jeszcze dłuższa i obejmuje takie etapy pośrednie jak realizacja w skali wielkolaboratoryjnej, ćwierćtechnicznej, doświadczalno-produkcyjnej itp. To ostrożne powiększenie skali wynika z faktu, że wysoko kwalifikowani pracownicy badawczy w zakresie badań laboratoryjnych nie umieją rozwiązywać zagadnień inżynieryjnych, z którymi technolodzy-projektanci radzą sobie bez kosztownego eksperymentowania. Z drugiej strony — udział projektantów, inwestorów i ruchowców w etapach prac badawczych dodatkowo wydłuża opracowywanie poszczególnych tematów, gdyż najczęściej bardzo niechętnie przyjmują oni na siebie ryzyko związane z realizacją i wdrożeniem zamierzenia. Już samo przekazywanie pracy z jednej komórki do drugiej bywa często źródłem rozciągania się pracy badawczej w czasie. Dopiero wtedy odbiorca zgłasza zastrzeżenia i wylicza braki w stosunku do etapu prac uznanego przez poprzednika za zakończony. Dopiero teraz ujawnia się potrzebę przeprowadzenia badań uzupełniających, aby odpowiedzieć na pytania postawione przez projektanta. Znam przypadki, w których tych dodatkowych pytań bywa po kilka stron maszynopisu.

WAŻNY KROK NAPRZÓD

Szansę wydatnego zwiększenia swojej roli w rozwoju technologii azotowych Instytut Nawozów Sztucznych zyskał przed dwoma mniej więcej laty. Zdecydowano wtedy przenieść jego siedzibę z Tarnowa do Puław, a równocześnie zmienić zasadniczo zakres i organizację prowadzonych przez instytut badań. Postanowiono, że punkt ciężkości prac instytutu przeniesie się z tematyki związanej z opracowywaniem nowych nawozów — kierunku mniej efektownego — na zagadnienia związane z usprawnianiem nowo uruchomionych — w tym także licencyjnych — technologii (z których np. mocznik wymaga szybkich i skutecznych badań oraz rozwiązań), na prace związane ze zmianą bazy surowcowej zakładów w Kędzierzynie i Tarnowie, a także na opracowywanie katalizatorów dla tych technologii, których import znacznie obciąża nasz bilans płatniczy. Instytut zorganizowany teraz jako inżynieryjna placówka projektowo-badawcza działalnością swą obejmuje ponadto: prace interwencyjne dla technologii stosowanych w Puławach (pełni funkcje zakładowego laboratorium badawczego) i opracowywanie kilku procesów w zakresie swojej specjalności.

W instytucie przewidziano powołanie grupy inżynierów procesu specjalizujących się w poszczególnych technologiach. Ponieważ jest to u nas nowość, bez której nawet i trudno myśleć o utrzymaniu się w światowej czołówce, warto nieco dokładniej scharakteryzować ich kwalifikacje, kompetencje, odpowiedzialność i tryb pracy.

Inżynierowie procesu mają odpowiadać za cały proces technologiczny, a więc za badania, projekt, pomyślne uruchomienie instalacji.

Zadaniem zespołu inżynierów procesu jest: **zapotrzebować** prace badawcze potrzebne dla sprawdzenia niektórych lub wszystkich węzłów procesu technologicznego i **uzgadniać** sposób przeprowadzenia tych badań; **dostarczać** opracowany proces technologiczny biuru projektowemu w postaci projektu bazowego; **weryfikować** projekty wykonawcze; **kontrolować** niektóre, istotne fragmenty montażu, załadunku katalizatora itp.; **uruchomić** instalację.

Wnioski wynikające z doświadczeń przy uruchamianiu instalacji (bilans jej niedoskonałości) służą do eliminacji błędnych rozwiązań projektowych. Można oczekiwać, że instytut, specjalizując się w pewnych tylko technologiach, będzie mógł dostarczać inwestorowi — samodzielnie lub współpracując z biurem projektów — projekt podstawowych instalacji na dobrym poziomie bez organizowania oddzielnych prac badawczych. W ten sposób prace badawcze nad daną technologią przestałyby być etapem procesu inwestowania (czym są dzisiaj), co przedłuża czas trwania procesu inwestycyjnego nieraz do granic uzasadniających nabycie technologii za granicą, mimo że w kraju istnieją dostateczne warunki do samodzielnego jej opracowania.

Podjęty w tym zakresie eksperyment zyskał akceptację instancji centralnych. W wyniku tego w Instytucie Nawozów Sztucznych stworzono warunki pozwalające zatrudniać w charakterze inżynierów procesu wybitnych specjalistów z biur projektowych i przedsiębiorstw.

Tak pomyślany eksperyment nie eliminuje potrzeby współpracy między biurem projektowym a placówką badawczą. Instytut będzie dostarczał, dla kilku technologii, każdorazowo projekt podstawowy, biorąc na siebie odpowiedzialność za uruchomienie instalacji i osiągnięcie projektowych wskaźników eksploatacyjnych. Biuro projektów sporządzać będzie dokumentację wykonawczą i ciążyć będzie na nim obowiązek ścisłej współpracy z inwestorem w zakresie wykonawstwa aparatury i budowy.

Dla uporządkowania sprawy odpowiedzialności za opracowane wdrożenia potrzebne jest stworzenie w Instytucie — tak jak to jest w biurach projektowych — funduszu gwarancyjnego. Rozmowy na ten temat są już zaawansowane, nie chciałbym jednak w mojej wypowiedzi czegokolwiek przesądzać.

O ZNACZENIU PEWNEJ PRZEPROWADZKI

Obok potrzeby stworzenia silnego zaplecza badawczego dla gigantycznej fabryki w Puławach, obok zbliżenia instytutu do aktualnie najnowocześniejszych instalacji przemysłowych, przeprowadzka z Tarnowa do Puław miała na celu ułatwienie współpracy między Instytutem Nawozów Sztucznych a Rolniczym Instytutem Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa, mającym swą siedzibę w Puławach. Oprócz wymienionych bowiem już zadań podstawowych w zakresie rozwoju techniki i technologii na instytucie ciąży statutowy obowiązek współpracy z rolnictwem w zakresie asortymentów i jakości nawozów sztucznych.

Najdoskonalsze nawet technologie wytwarzania nawozów sztucznych są tylko jednym z celów jakie należy osiągnąć w tej dziedzinie. Drugim, niemniej ważnym, jest efektywność ich stosowania w rolnictwie, ich wpływ na intensyfikację produkcji rolnej. Szacuje się, że samo wytwarzanie nawozów mineralnych tylko w sześćdziesięciu procentach zagwarantuje uzyskiwanie odpowiednich efektów we wzroście plonów. Reszta zależy od sposobu ich użytkowania. Dotychczas, wobec znacznego zacofania rolnictwa, wystarczało wzorować się na krajach bardziej rozwiniętych. Teraz, kiedy poziom nawożenia zbliża się do krajów rozwiniętych trzeba, właśnie w ramach współpracy z IUNG, przewidzieć przyszłościowe formy nawożenia w Polsce. Tym bardziej, że nasze rolnictwo wyraźnie rozmija się z tym, które obserwujemy na Zachodzie. Decyduje tu odmienna struktura. Musimy opracować własny model nawożenia, co wymaga rozwiązania wielu problemów nie zawsze technologicznych, ale najczęściej zahaczających o technologię, stawiających jej nowe wymagania. Weźmy dla przykładu dalszą intensyfikację nawożenia — jeśli zechcemy sprawę tę rozwiązać przez samo tylko zwiększanie ilości wysiewanych nawozów (w masie towarowej), to mnożyć się będą problemy dystrybucji i wysiewu. Lepszym wyjściem wydaje się produkcja nawozów bardziej skoncentrowanych i nawozów płynnych, co wymagałoby jednak nowych rozwiązań technologicznych. Bardzo atrakcyjne wydaje się opanowywanie produkcji nawozów wieloletnich, takich, które wystarczyłoby wysiewać raz na dwa, a może nawet więcej lat.

Inny kompleks zagadnień — nawożenie według analizy gleby nie wydaje się najbardziej prawidłowe. O plonach, o ich wielkości i o biologicznej wartości roślin decyduje nie tyle to, co znajduje się w glebie, ile to, co dana roślina bierze z gleby. Oprócz podstawowych nawozów sztucznych — azot, potas, fosfor — coraz większą wagę przywiązuje się do tzw. mikronawozów. Rolnictwo zapotrzebowuje takie mikronawozy jak bor, miedź, mangan, molibden, cynk.

Tych parę sygnałów wystarczająco szkicuje rozmiary pola, na którym współpraca Instytutu Nawozów Sztucznych z Instytutem Upraw Nawożenia i Gleboznawstwa jest konieczna dla osiągnięcia rzeczywistego postępu.

Notował

ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK

EKONOMIŚCI REALIZUJĄ POSTANOWIENIA II PLENUM KC PZPR

MIECZYSŁAW MIESZCZANKOWSKI

MINĄŁ już wstępny okres prac związanych z realizacją Uchwały II Plenum KC. Jak wiadomo, obecnie trwają prace nad przygotowaniem projektów przyszłego planu 5-letniego przez przedsiębiorstwa. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, wszystkie jego ogniwa szerokim frontem i aktywnie włączyły się do prac związanych z realizacją Uchwały II Plenum. Praca ogniw PTE skoncentrowała się w minionym okresie przede wszystkim na wyjaśnianiu istotnej treści Uchwały II Plenum. Zarządy Oddziałów i Koła PTE w przedsiębiorstwach rozpoczęły też prace w dziedzinie przygotowania projektów przyszłego planu 5-letniego. Prezydium Zarządu Głównego PTE dokonało oceny udziału naszego Towarzystwa w realizacji postanowień II Plenum i na tej podstawie sformułowało wytyczne dotyczące dalszej pracy PTE w akcji II Plenum.

Wszystkie Zarządy Oddziałów Wojewódzkich PTE zorganizowały w drugiej połowie maja bądź na początku czerwca ogólnowojewódzkie narady-seminaria aktywu wojewódzkiego PTE. Narady te rozpoczęły w województwach udział PTE w realizacji postanowień II Plenum; wytyczono na nich zadania poszczególnych ogniw PTE w akcji II Plenum. Następnie Oddziały organizowały seminaria i konferencje oraz narady branżowe, poświęcone wyjaśnianiu istotnej treści Uchwały II Plenum. Główny ciężar prac związanych z wyjaśnianiem nowej strategii rozwoju gospodarczego oraz nowych metod zarządzania przejęły ośrodki konsultacyjne PTE. Prowadziły one cykle konsultacji dla aktywu i lektorów PTE. Przeszkoleni aktywiści i lektorzy wygłaszali następnie odczyty w Kołach PTE oraz odczyty dla załóg przedsiębiorstw i innych instytucji.

O rozmachu tych prac świadczy fakt, że nawet mniejsze Oddziały, dysponujące skromną kadrą aktywu, zorganizowały przeciętnie ponad 50 odczytów oraz kilka seminariów i narad. Tak na przykład Oddział PTE w Białymstoku zorganizował seminarium dla przewodniczących Kół PTE i lektorów PTE, na którym wygłoszono 5 referatów, dotyczących podstawowej problematyki II Plenum. Do dnia 15 lipca wygłoszono 50 odczytów, poświęconych problematyce II Plenum KC, obejmując akcją odczytową wszystkie ogniwa Oddziału Białystok. W końcu czerwca odbyła się konferencja, zorganizowana przez Koła PTE i NOT w Białostockich Zakładach Przemysłu Bawełnianego, na której wygłoszono 5 referatów, dotyczących zadań wynikających z Uchwał II Plenum. Odbywały się także konsultacje oraz zebrania dyskusyjne w Kołach. Ponadto aktyw Zarządu Oddziału wspólnie z NOT opiniował programy rozwoju 10 większych zakładów przemysłowych. Podobnie można by przytaczać przykład Oddziału PTE w Kielcach, gdzie do 15 lipca odbyło się 57 odczytów. Jeżeli weźmiemy większe oddziały PTE, to rozmach akcji szkoleniowej był nieporównanie większy. Oddział PTE w Poznaniu zorganizował w czerwcu 4 wojewódzkie konsultacje, a w lipcu zorganizował masowe szkolenie aktywu gospodarczego, społecznego i politycznego (w porozumieniu z Wydziałem Ekonomicznym KW i przy współudziale NOT). Szkolenie to odbyło się w 7 większych miastach woj. poznańskiego, obejmując cały jego teren; uczestniczyło w nim 1560 osób. W Oddziale Katowice oprócz 2 narad ogólnowojewódzkich aktywu PTE zorganizowano 4 konferencje, kilka konsultacji i 188 zebrań Kół PTE, poświęconych problematyce II Plenum. Oddział PTE w Łodzi wspólnie z Ośrodkiem Badań Ekonomicznych Resortu Przemysłu Lekkiego „EKORNO" zorganizował 6 ogólnopolskich konferencji ogólnobranżowych, dotyczących problemów II Plenum. Narady te zorganizowano we Wrocławiu, Toruniu, Łodzi, Częstochowie, Bielsku Białej i Białymstoku; wzięło w nich udział około 600 uczestników.

Dużą aktywność wykazały także terenowe ogniwa PTE. W województwie Katowice Terenowa Rada Koordynacyjna w Wodzisławiu zorganizowała sympozjum naukowe nt. realizacji polityki inwestycyjnej w świetle Uchwał II Plenum. W sympozjum tym wzięło udział 450 aktywistów politycznych, społecznych i gospodarczych z powiatu wodzisławskiego. Podobne sympozja zorganizowały Terenowe Rady Koordynacyjne PTE w Sosnowcu, w Częstochowie, w Cieszynie, w Gliwicach i w Bielsku Białej. Odbyła się także branżowa narada Rady Koordynacyjnej Kół Górnictwa Węglowego.

W tym okresie Zraządy Oddziałów Wojewódzkich udzielały również pomocy w prowadzeniu szkolenia dotyczącego problematyki II Plenum, organizowanego przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia. Na przykład Oddział w Lublinie był współorganizatorem szkolenia, przeprowadzonego w Fabryce Samochodów Ciężarowych (6 wykładów) oraz w innych zakładach pracy. W niektórych zakładach pracy aktyw Oddziału Lubelskiego i Kół PTE był współorganizatorem szkoleń instruktażowych dla służb ekonomicznych i pionu technicznego (WSK Świdnik oraz innych zakładów).

Drugą dziedziną działalności PTE w omawianym okresie było włączenie się Kół PTE do prac przygotowywania przez przedsiębiorstwa planu na 1970 rok i wstępnych założeń planu 5-letniego. Aktywiści Kół brali udział w opracowaniu analiz dotyczących zdolności i mocy produkcyjnej przedsiębiorstw, w opracowywaniu tablic poglądowych. Koła delegowały swoich aktywistów do zespołów lub komisji zakładowych, prowadzących prace związane z przygotowaniem projektu planów. Aktywiści Kół obsługiwali także narady wydziałowe w przedsiębiorstwach. Koła zgodnie z listem okólnym ZG PTE rozpoczęły także dyskusje nad materiałami analitycznymi, dotyczącymi poszczególnych problemów projektów planu 5-letniego. Podajmy konkretny przykład jednego Koła.

W Fabryce Tarcz Ściernych w Grodzisku Mazowieckim Koło PTE odbyło 13 czerwca dyskusję nad wytycznymi zjednoczenia i analizą rezerw zdolności produkcyjnych, 15 lipca Koło dyskutowało nad problematyką wykorzystania zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa, 25 lipca nad problematyką wykorzystania czasu pracy i przygotowania kadr dla zwiększenia czynnika zmianowości. Najbliższe zebranie w sierpniu będzie poświęcone dyskusji na temat poziomu technicznego zakładu i założeń w zakresie inwestycji (zebranie to będzie zorganizowane wspólnie z Kołem NOT). We wrześniu i początkach października Koło planuje odbyć 5 narad związanych z koncepcją planu 5-letniego przedsiębiorstwa. Wnioski z tych dyskusji Koło przekazywało na bieżąco do dyrekcji przedsiębiorstwa. Podobne dyskusje organizowały i będą organizować wszystkie Koła PTE według opracowanych przez nie planów pracy.

Ogólne ramy pracy ogniw PTE w realizacji Uchwał II Plenum wytyczył list okólny Prezydium Zarządu Głównego PTE. Wytyczne w tej dziedzinie były następnie rozszerzane i skonkretyzowane na posiedzeniu Zarządu Głównego 17 czerwca br. Dużą pomocą w dziedzinie prowadzenia szkolenia, związanego z Uchwałami II Plenum była ogólnokrajowa konferencja, zorganizowana przez Zarząd Główny PTE, dotycząca badania efektywności inwestycji. Na konferencji tej wygłoszono 4 referaty. Udział w niej wzięło kilkaset osób. Materiały z tej konferencji rozesłano do wszystkich ogniw PTE oraz opublikowano na łamach „Życia Gospodarczego". Pomocą w szkoleniu służyły też rozesłane w teren i opublikowane w „Życiu Gospodarczym" materiały z sympozjum, zorganizowanego przez Oddział Warszawski wespół z Komisją Ekonomiczną NOT; sympozjum dotyczyło usprawnienia procesu inwestycyjnego. W Zarządzie Głównym PTE opracowano także ramowy program kursu szkoleniowego na temat nowej strategii rozwojowej gospodarki narodowej PRL w latach 1971—1975. Program ten, rozesłany do Oddziałów, służy pomocą w organizowaniu przez Oddziały krótkoterminowych kursów, poświęconych wyjaśnianiu i przyswajaniu istotnej treści Uchwały II Plenum. Zarząd Główny organizował też i inspirował szereg publikacji związanych z problematyką II Plenum, które ukazały się w „Sprawach Ekonomistów" na łamach „Życia Gospodarczego".

Oceniając dotychczasowy udział PTE w realizacji postanowień II Plenum Prezydium Zarządu Głównego sformułowało wytyczne dotyczące kierunków dalszej pracy PTE w tej dziedzinie na najbliższe miesiące. Zakończenie pierwszego, wstępnego etapu realizacji postanowień Uchwały II Plenum, nie oznacza zakończenia prac dotyczących wyjaśniania nowej strategii rozwoju gospodarczego oraz nowych metod planowania i zarządzania. Prace te PTE będzie nadal kontynuować, nadając im bardziej systematyczny charakter. Jednocześnie w okresie sierpnia, a zwłaszcza we wrześniu i październiku, PTE zmobilizuje wszystkie siły w kierunku jak najszerszego i aktywnego udziału w pracach nad przygotowaniem projektów przyszłego planu 5-letniego. Jest to najbardziej doniosła dla PTE akcja, której bilans będzie miał nie tylko istotne znaczenie dla naszej gospodarki, lecz zdecyduje także w poważnym stopniu o dalszym rozwoju Towarzystwa.

Przedstawmy konkretyzację powyższych ogólnych wytycznych Prezydium ZG w dziedzinie edukacji związanej z przyswojeniem treści Uchwały II Plenum oraz w dziedzinie prac związanych z przygotowaniem projektów przyszłego planu 5-letniego.

*

Obecnie, tzn. w sierpniu, a zwłaszcza we wrześniu i październiku, działalność szkoleniowa, związana z II Plenum, będzie rozwijana i organizowana głównie przez Zakład Szkolenia Ekonomicznego PTE. Zakład będzie organizował (w wielu województwach już prowadzi) krótkoterminowe 20—30 godz. kursy według ramowego planu, opracowanego przez Zarząd Główny. Prezydia Oddziałów zobowiązały Dyrekcje ZSE do aktywnego organizowania tych kursów. Chodzi o to, by nie oczekiwać biernie na zgłoszenia przedsiębiorstw, by aparat szkolenia PTE bezpośrednio kontaktował się z przedsiębiorstwami i zjednoczeniami, oferując swą pomoc i ustalając zakres świadczeń ze strony PTE. Zakres ten dotyczy przede wszystkim: 1) pomocy w formie zapewnienia wykładowców, oceny programów, literatury itp. w szkoleniu, organizowanym przez same przedsiębiorstwa i zjednoczenia; 2) organizowania przez Zakład Szkolenia Ekonomicznego PTE na zlecenie zjednoczeń i większych zakładów krótkoterminowych kursów dla aktywu tych zakładów; 3) organizowania przez ZSE tego rodzaju kursów dla aktywu wielu przedsiębiorstw, w miarę możliwości z pokrewnej branży.

Niezależnie od tych kursów pion szkolenia ekonomicznego PTE włączył w szerokim zakresie problematykę II Plenum do programów szkolenia na rok 1969/70 (szkolenie PTE obejmuje rocznie ponad 50 tys. osób).

Działalność Ośrodków i Punktów Konsultacyjnych PTE, nastawiona była dotychczas na prowadzenie zajęć dotyczących przede wszystkim wyjaśniania istotnej treści Uchwały II Plenum i związanych z nią akcji (np. uchwały 103). W okresie następnych miesięcy działalność konsultacyjna PTE zostanie skoncentrowana na merytorycznych i metodologicznych problemach, dotyczących bezpośredniego przygotowania projektu przyszłego planu 5-letniego. Ośrodki już teraz przystąpią do opracowania tematyki konsultacji, wytypowania konsultantów, przygotowania przez nich materiałów, tak, aby jeszcze w sierpniu, a zwłaszcza z początkiem września praca ośrodków konsultacyjnych ruszyła pełną parą.

Tematyka konsultacji będzie dotyczyć głównie problemów nowych zasad i metod opracowania planu 5-letniego. Są to następujące tematy: 1) specjalizacja produkcji oraz jakość i nowoczesność produktów, 2) ocena ekonomiczności nowych produktów, 3) rozwój eksportu, opłacalność, specjalizacja w eksporcie, 4) zdolności, moce produkcyjne, 5) optymalne opracowanie programu inwestycji, 6) ekstensywne i intensywne czynniki rozwoju przedsiębiorstw (wzrost wydajności pracy i obniżka kosztów własnych, zatrudnienie, nowa technika, restrukturyzacja asortymentowa itd.), 7) usprawnienie organizacji pracy, zarządzania, zaplecza naukowo-technicznego oraz problem przygotowania kadr dla nowych przedsiębiorstw, 8) analiza kierunków i efektywności modernizacji przedsiębiorstw, 9) problemy usprawnienia procesu projektowania inwestycji, 10) zmiany zasad finansowania inwestycji i nowa rola banków, 11) nowy system bodźców, 12) reforma cen zaopatrzeniowych. Tematyka tych konsultacji ma służyć bezpośrednią pomocą w pracy specjalistów służb ekonomicznych nad opracowaniem projektów planu 5-letniego przedsiębiorstw i zjednoczeń. Zarząd Główny będzie czynił starania, by tematy te zostały opracowane przez wybitnych specjalistów i opublikowane na łamach „Życia Gospodarczego".

Należy dodać, że Ośrodki Konsultacyjne bądź powołane do tego Zespoły (w Oddziałach, gdzie nie ma jeszcze Ośrodków Konsultacji) zwrócą się do przedsiębiorstw, oferując pomoc ze strony Towarzystwa w zakresie indywidualnych konsultacji, pomoc w dziedzinie analiz, oceny projektów itp. Należy sądzić, że w wielu przedsiębiorstwach spełni to istotną rolę w przygotowaniu projektu przyszłego planu 5-letniego.

*

Jak zaznaczyliśmy, Koła PTE w przedsiębiorstwach rozpoczęły już dyskusję nad poszczególnymi problemami planu 5-letniego przedsiębiorstw. Wiele Kół przygotowuje dopiero plany tematyczne tych dyskusji, zamierzając je organizować w sierpniu i wrześniu. Zarządy Oddziałów PTE zapewnią pomoc Kołom PTE w opracowaniu problematyki i przygotowaniu tych dyskusji. Szczególnie skuteczną formą zapewnienia tej pomocy mogą być wizytacje Kół. Prezydium ZG zaleca, by wzorem doświadczeń Oddziału w Bydgoszczy i niektórych innych Oddziałów, wszystkie Oddziały wytypowały zespoły aktywistów, którzy dokonaliby wizytacji Kół PTE. Zadaniem tych wizytacji byłoby udzielenie bezpośredniej pomocy Kołom w wytypowaniu tematyki dyskusji nad poszczególnymi problemami planu 5-letniego przedsiębiorstw. Zarazem wizytatorzy zebraliby wnioski dotyczące pomocy, która powinna być udzielona Kołom ze strony Oddziałów w pracach Kół wiążących się z przygotowaniem projektu planu 5-letniego.

Jednocześnie Prezydium ZG zaleciło Oddziałom „przydzielanie" swoich aktywistów do Kół i przedsiębiorstw na okres przygotowywania projektu planu 5-letniego. W tej dziedzinie cenne są doświadczenia Oddziałów w Białymstoku, Łodzi i Bydgoszczy, które Prezydium zaleca upowszechnić.

Oddział PTE w Łodzi, w porozumieniu z KW PZPR, ustalił listę 13 zakładów przemysłowych, wymagających szczególnej opieki, w których konsultanci PTE dokonują analizy wykorzystania zdolności produkcyjnej zakładów. W porozumieniu ze Związkami Zawodowymi wytypowano 19 zakładów, w których konsultanci PTE będą udzielać pomocy w sprawie opracowywania planów, dokonywania poszczególnych analiz ekonomicznych itd.

Oddział PTE w Bydgoszczy wspólnie z Oddziałem NOT i Stowarzyszenia Księgowych oraz TNOIK powołały w porozumieniu z KW PZPR 6 zespołów roboczych, które objęły patronat nad 6 przedsiębiorstwami województwa z zadaniem udzielenia pomocy (w ciągu lipca, sierpnia i września) w pracach związanych z realizacją Uchwał II Plenum. Oddział PTE w Białymstoku przydzielił do pomocy Kołom aktywistów Zarządu Oddziału, którzy utrzymują stałą łączność z tymi Kołami, udzielając im pomocy w ich pracach. Jednocześnie aktyw Oddziału PTE i NOT w Białymstoku opiniował na zlecenie KW PZPR programy rozwoju 10 największych zakładów przemysłowych na lata 1971—75 oraz projekty planu na 1970 rok.

Zalecając wykorzystanie tych doświadczeń Prezydium ZG wskazuje, by Oddziały „przydzielały" swój aktyw przede wszystkim do pomocy tym przedsiębiorstwom, które tego najbardziej potrzebują. Największe przedsiębiorstwa mają bowiem z zasady dość liczną i wyspecjalizowaną kadrę ekonomiczną, która własnymi siłami może się uporać z pracami związanymi z realizacją Uchwał II Plenum. Natomiast znaczenie tych przedsiębiorstw w produkcji wymaga, by Oddziały wytypowały zespoły specjalistów, którzy z aktywistami z innych organizacji społecznych NOT i Stow. Księgowych dokonaliby oceny wstępnych projektów planu 5-letniego tych przedsiębiorstw i włączyli się do prac nad ich udoskonaleniem.

W pracach Kół PTE w przedsiębiorstwach szczególną wagę należy przywiązać do końcowego etapu prac nad projektami 5-letnich planów przedsiębiorstw. W końcu lipca Prezydium zaleciło, by materiały z dyskusji Kół PTE nad poszczególnymi problemami planu 5-letniego przedsiębiorstw zostały zsyntetyzowane i ujęte w jednym opracowaniu, mówiącym o ekonomicznych aspektach rozwoju poszczególnych zakładów w 1971—75 r. W skład tych opracowań weszłyby także oceny kół PTE, dotyczące projektu planu 5-letniego. Prezydium ZG zobowiązało Zarządy Oddziałów do zapewnienia pomocy aktywistów Oddziałów dla tych Kół, które potrzebują tej pomocy (merytorycznej i metodologicznej) w opracowaniu, a także w redagowaniu tych materiałów w formie dokumentu, dotyczącego ekonomicznych aspektów rozwoju danego zakładu w latach 1971—75 i oceny jego projektu planu 5-letniego na lata 1971—1975.

Prezydium ZG zwróciło się poprzez Oddziały do wszystkich Kół PTE w przedsiębiorstwach, by powyższe opracowania Kół były przysyłane także do Zarządu Głównego PTE. Najcenniejsze z tych opracowań będą opublikowane na łamach prasy centralnej. Zarazem przewiduje się, że Zarząd Główny dokona oceny tych prac, by najcelniejsze z nich wyróżnić (forma wyróżnień będzie rozpatrywana na Prezydium).

Dodajmy, że aktywizacja i zaangażowanie społeczne ekonomistów w realizacji Uchwały II Plenum stwarzają szczególnie sprzyjające warunki dla powstawania nowych Kół PTE. Aktywiści Oddziałów PTE skierowani do tych przedsiębiorstw, gdzie nie ma Kół PTE, podejmują jednocześnie starania zmierzające do powstania Kół w tych przedsiębiorstwach. Z cenną inicjatywą wystąpiła w tej sprawie Rada Koordynacyjna Kół Przemysłu Węglowego, zwracając się do dyrektorów ekonomicznych przedsiębiorstw, w których nie ma Kół PTE, o podjęcie inicjatywy utworzenia Kół w tych przedsiębiorstwach. Tego rodzaju listy wysłały także niektóre Oddziały PTE (Łódź). Również inne Oddziały podejmą tę inicjatywę, informując w listach o trybie organizowania kół i formach udzielania pomocy ze strony Oddziałów w ich powstawaniu.

*

Szereg Oddziałów Wojewódzkich PTE przewiduje w swych planach zorganizowanie we wrześniu ogólnowojewódzkich konferencji bądź sympozjów poświęconych wybranym najważniejszym problemom Uchwały II Plenum. Prezydium ZG zaproponowało, by oprócz tych inicjatyw Oddziały zorganizowały we wrześniu ogólnowojewódzkie narady-konferencje przedstawicieli Kół PTE, poświęcone merytorycznym i metodologicznym problemom pracy przedsiębiorstw i kół PTE w przygotowaniu wstępnego projektu planu 5-letniego. Problemy opracowane w formie referatu (rozdane wcześniej uczestnikom konferencji) oraz dyskusja i wymiana doświadczeń, powinny spełnić ważną rolę w efektach pracy służb ekonomicznych oraz kół PTE nad przygotowaniem projektu planu 5-letniego przedsiębiorstw.

Jednocześnie Prezydium ZG zaproponowało, by w niektórych województwach koncentrujących przedsiębiorstwa określonych gałęzi przemysłu — nadać tym konferencjom branżowy charakter. Prezydium ZG proponuje, by następujące Oddziały zorganizowały narady-konferencje branżowe: Oddział Katowice dla przemysłu hutniczego oraz górnictwa węglowego (organizatorem tej drugiej byłaby Rada Koordynacyjna Kół Przemysłu Węglowego); Oddział Kraków — konferencja branżowa dla przemysłu chemicznego; Oddział Łódź — dla przemysłu lekkiego; Oddział Warszawa — dla przemysłu elektronicznego i elektrotechnicznego; Oddział Wrocław — dla przemysłu obrabiarkowego i narzędziowego; Oddział Poznań — przemysł maszynowy (na bazie „Cegielskiego"). Prezydium ZG oczekując potwierdzenia bądź skorygowania tych propozycji zwróciło się do innych Oddziałów o ewentualne przysłanie uzupełniających sugestii w tej sprawie. Dodamy, że na wymienione konferencje branżowe zostaliby zaproszeni także przedstawiciele kół i przedsiębiorstw danej branży, mających siedzibę poza granicami danego województwa, w którym jest organizowana narada. Przewiduje się, że referaty, przygotowane na ogólnowojewódzkie bądź branżowe narady i konferencje zostaną opublikowane w prasie wojewódzkiej, a w części także w prasie centralnej.

Prace Kół PTE w przedsiębiorstwach, związane z realizacją Uchwały II Plenum KC PZPR, są w znacznej części prowadzone wspólnie z Kołami NOT-u. W wielu przedsiębiorstwach Koła PTE i NOT opracowały wspólne programy działania. W niektórych przedsiębiorstwach (np. w znanych zakładach „URSUS") powołano zakładowe rady koordynacyjne kół stowarzyszeń naukowo-technicznych i ekonomicznych w celu połączenia wysiłków nad realizacją Uchwał II Plenum. Także i na szczeblu wojewódzkim niektóre Zarządy Oddziałów PTE nawiązały współpracę z Zarządami NOT. Współpraca ta kształtuje się w dziedzinie wspólnego organizowania konsultacji oraz narad ogólnowojewódzkich. PTE może także oferować współudział w przeprowadzaniu związanego z II Plenum szkolenia ekonomicznego (krótkookresowego) inżynierów i techników. Niewątpliwie w toku dalszych prac nad realizacją postanowień II Plenum nawiązane formy współdziałania będą się dalej rozwijać i wzbogacać służąc dobrze potrzebom przedsiębiorstw i gospodarce.

W całej akcji udziału PTE w realizacji Uchwały II Plenum Koła PTE współdziałają ściśle z Radami Robotniczymi i Radami Zakładowymi oraz organizacjami partyjnymi przedsiębiorstw. Na szczeblu wojewódzkim Zarządy Oddziałów ściśle współdziałają z Wydziałami Ekonomicznymi KW PZPR. Rozwija się także współdziałanie z Wojewódzkimi Komisjami Związków Zawodowych oraz Wojewódzkimi Radami Narodowymi. Prezydium ZG zaleciło, by wzorem niektórych Oddziałów w ramach tej współpracy „dostarczać" prelegentów PTE na narady organizowane przez WKZZ i branżowe Związki Zawodowe, by rozwijać w porozumieniu z WKZZ sieć krótkoterminowego szkolenia związanego z II Plenum, by wspólnie sterować formami współpracy Kół PTE z Konferencjami Samorządu Robotniczego. W porozumieniu z Radami Narodowymi PTE zapewni zorganizowanie bądź weźmie udział w organizowanych dyskusjach nad projektami planów powiatowych a także planów wojewódzkich. Oddziały współpracowały z Prezydiami WRN w organizowaniu narad-konferencji dotyczących problematyki rozwoju danego regionu w latach 1971—75. Tego rodzaju dyskusje i konferencje będą odbywać się jeszcze w następnych miesiącach.

List okólny Prezydium ZG zalecał włączenie pracowników nauki z uczelni i instytutów (członków PTE) do prac Towarzystwa prowadzonych w tym okresie, zwłaszcza włączenia ich do prac Kół PTE związanych z przygotowywaniem projektu planu 5-letniego. Formą werbunku do akcji II Plenum, o którym mówił list okólny Prezydium ZG, było rozesłanie przez Oddział PTE w Łodzi ankiety do wszystkich pracowników Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego UŁ z propozycją wzięcia udziału w następujących pracach: odczyty, konsultacje, wykłady kursowe, ocena planów, ocena projektów inwestycyjnych i inne. Na ankietę odpowiedziało pozytywnie około 50 proc. pracowników Wydziału. Pozwoliło to wydatnie zwiększyć liczbę pracowników nauki włączonych przez Zarząd Oddziału PTE w Łodzi do prac związanych z II Plenum. Inne Oddziały też zaktywizowały pracowników nauki w dziedzinie tych prac. Przykład Oddziału PTE Warszawa wykazuje jednak, że stopień tej aktywizacji jest jeszcze niedostateczny, że Oddziały powinny poczynić dalsze kroki w kierunku większej mobilizacji tego potencjału Towarzystwa do udziału realizacji II Plenum.

W ostatnim okresie Zarządy Oddziałów PTE nawiązały ściślejszy bezpośredni kontakt z Kołami PTE w przedsiębiorstwach. Jest to niezbędnym warunkiem pomyślnego i jak najpełniejszego wykonania zadań stojących przed PTE w związku z Uchwałą II Plenum. Szczególnie owocne mogą być wyjazdowe posiedzenia Prezydium Wojewódzkich Oddziałów PTE w Kołach przy zakładach pracy (posiedzenia takie odbyły Prezydia OW Warszawa i Kielce), Zarządy innych Oddziałów też uwzględnią w swych planach tego rodzaju formę pracy Prezydiów Oddziałów.

Przyjęte zadania i zakres prac PTE w drugim etapie realizacji Uchwały II Plenum KC są jak widzimy ambitne a zarazem napięte. W programowych zadaniach PTE zostało wybite na czoło hasło uczynienia z PTE, wszystkich jego komórek organizacyjnych, zwłaszcza Kół PTE, społecznych ogniw postępu ekonomicznego włączonych jak najpełniej w proces rozwoju i usprawnienia funkcjonowania naszej gospodarki. Udział PTE w opracowywaniu planu 5-letniego jest więc praktyczną realizacją i sprawdzianem tego programowego hasła PTE. Można wyrażać przekonanie, że omówione powyżej zadania zostaną pomyślnie przez PTE zrealizowane i że ich realizacja przyczyni się w istotnej mierze do optymalnego opracowania 5-letniego planu rozwoju naszej gospodarki.

PERT — przykłady zastosowań

BOGDAN GOŹDZIK

UPORCZYWE próby spopularyzowania metody PERT w działalności inwestycyjnej wynikają, jak sądzę, z dwu mocno ugruntowanych przesłanek. Po pierwsze — upowszechnia się, udowodniony teoretycznie pogląd, że nadmiernie wydłużony cykl inwestycyjny jest hamulcem rozwoju gospodarki.

Po drugie — toruje sobie drogę przekonanie o potrzebie zwrócenia większej niż dotychczas uwagi na postęp organizacyjny: osiągnięty poziom potencjału produkcyjnego każe myśleć o skutecznym wykorzystaniu posiadanych środków obok zrozumiałego starania o ich udoskonalenie i pomnożenie.

Za słusznością tego ostatniego zdania przemawia fakt, iż w roku 1964 normatywne cykle budowy były przekraczane średnio w skali całej gospodarki uspołecznionej o 16 proc.[1]), podczas gdy w roku 1967 przekroczenie to wynosiło dla inwestycji planu centralnego 29 proc, a dla inwestycji objętych planem terenowym aż 43 proc.[2]). W tym samym czasie nakłady inwestycyjne w budownictwie przeznaczone w lwiej części na zakup maszyn i urządzeń wzrosły z 4,7 mld złotych w roku 1963 do 6,3 mld złotych w roku 1966 tj. o 34 proc.[3]).

Wzrost zadań stawianych przed budownictwem był natomiast stosunkowo mniejszy, wyrażając się wielkością robót budowlano-montażowych 81,4 mld złotych w roku 1966 w stosunku do 66,5 mld złotych w roku 1963, co stanowi różnicę około 23 proc.[4]).

Przedstawione informacje potwierdzają tezę o istotnej roli czynników organizacyjnych w procesie produkcji budowlanej, co jest prostą konsekwencją specyficznych cech budownictwa różniących je od wytwórczości przemysłowej. Indywidualny charakter produktu i jego złożoność, wynikający stąd szeroki zakres kooperacji wraz z daleko posuniętą ingerencją zamawiającego w proces produkcji, trwałe związanie produktu z terenem, powodujące ruchomość załóg i środków pracy, sezonowość wielu rodzajów robót uzależniających od warunków klimatycznych, wreszcie fluktuacja zadań, a w ślad za tym zmienność zapotrzebowania sprzętu, ludzi i materiałów wykluczają możliwość zrutynizowania działań w charakterystycznych dla przemysłu powtarzalnych schematach organizacyjnych, narzucając konieczność każdorazowego podejmowania decyzji dostosowanych do zmieniających się wciąż warunków. W teorii, narzędziem ułatwiającym kierowanie budową jest zwykle projekt organizacji oparty na tradycyjnym harmonogramie Gantta, w praktyce bywa nim częściej, poparta doświadczeniem, improwizacja. Uzasadniona powyżej zawodność tych instrumentów skłania do sumiennego śledzenia poszukiwań skuteczniejszych narzędzi organizacji pracy tych zwłaszcza, które — jak to się dzieje w przypadku metody PERT — są przez swych entuzjastów reklamowane, z lekką zapewne przesadą, jako panaceum na wszelkie trudności.

Jeśli długość cyklu budowy jest sprawą węzłową w każdej działalności inwestycyjnej, to w inwestycjach podejmowanych z myślą o potrzebach budownictwa, znaczenie tego problemu rośnie do kwadratu. Zważmy bowiem, że w większości gałęzi gospodarki zakończenie inwestycji pozwala uruchomić produkcję służącą zaspokojeniu potrzeb, w tej zaś dziedzinie jest dopiero wstępem do następnego cyklu inwestycyjnego. Wydaje mi się to wystarczającym argumentem dla bliższego przyjrzenia się dotychczasowym próbom wdrożenia metody PERT w inwestycjach przemysłu materiałów budowlanych. Wyjaśnijmy od razu, że pominąwszy przedsiębiorstwa wytwarzające materiały budowlane dla potrzeb rolnictwa, komunikacji, energetyki itp. zgrupowane w odpowiednich resortach, będziemy mówili wyłącznie o przemyśle podległym Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych. W działalności inwestycyjnej tego przemysłu zastosowano (do 1968 roku włącznie) metodę PERT w pięciu projektach organizacji budowy.

Przyjrzyjmy się efektom zastosowania metody PERT w trzech realizowanych przedsięwzięciach[5]):

a) Zakłady Produkcji Elementów Prefabrykowanych

Przewidywano, że budowa tych Zakładów pociągnie za sobą nakłady inwestycyjne bezpośrednie w wysokości — 89.787 tys. zł.

Sumę tę uzupełniono nakładami na inwestycje towarzyszące, obejmujące udział w rozbudowie pobliskiego węzła kolejowego, przyjęty w wys. — 145 tys. zł.

Całość nakładów wyniosła zatem (bez uwzględnienia zamrożenia) — 89.932 tys. zł.

Cykl budowy przyjęto w pierwszym przybliżeniu równy normatywnemu, to znaczy wynoszący 27 miesięcy z następującym rozłożeniem nakładów objętych cyklem inwestycyjnym na poszczególne lata: I — 20 proc., II — 50 proc., III — 30 proc.

Okres czasu dzielący rozpoczęcie robót, objętych cyklem budowy, od chwili zakończenia projektu wstępnego wyniósł 19 miesięcy. Łączny okres inwestowania obejmował zatem 3 lata i 10 miesięcy, tj. 46 miesięcy.

Odpowiednio do tych danych wyliczono (posługując się zmodyfikowanymi w tym celu zasadami rachunku) wskaźnik efektywności inwestycji, który wyniósł E = 307 zł/m³.

Następnie spróbowano ustalić, jak kształtować się będzie wskaźnik efektywności, jeśli zgodnie z projektem organizacji budowy, sporządzonym metodą PERT przyjąć, że budowa trwać będzie nie 27, lecz tylko 23 miesiące tj. pełny cykl inwestycyjny będzie krótszy o około 9 proc., zaś cykl budowy — o około 15 proc. Skrócenie okresu budowy osiągnięte zostało, w tym konkretnym przypadku, w wyniku czystego postępu organizacyjnego. Nie wprowadzono żadnych zmian w dokumentacji budowlanej, a czas niezbędny na wykonanie poszczególnych robót przyjęto na podstawie projektów organizacji budowy opracowanych metodami tradycyjnymi. Wobec tego można uważać, że wielkość nakładów inwestycyjnych nie uległa zmianie, wyjąwszy przysługujący wykonawcy dodatek za skrócenie budowy w wysokości 1 proc. od kosztu robót budowlano-montażowych. Koszt opracowania siatki zależności nie powinien natomiast wpływać w istotny sposób na koszt dokumentacji.

Pewien problem powstał w związku z rozłożeniem nakładów inwestycyjnych w czasie.

Projekt siatki zależności nie zawierał bowiem informacji na ten temat. W tym stanie rzeczy najrozsądniej było przyjąć, iż rozłożenie to nie uległo zmianie, co oznacza zwiększenie ich o dodatek za skrócenie cyklu. Jeśli bowiem nie jest pewne, czy koncentracja ta została osiągnięta, to nie ulega wątpliwości, że powinno się do niej dążyć.

W oparciu o te założenia dla skróconego okresu budowy obliczono syntetyczny wskaźnik efektywności, który wyniósł E = 275 zł/m³. Porównanie wskaźników efektywności dla cyklu normatywnego i cyklu skróconego o 4 miesiące, tj. o około 15 proc. obrazuje korzyści płynące z zastosowania metody PERT. Całkowite nakłady na jednostkę produkcji, sprowadzone na moment podejmowania decyzji o potrzebie inwestowania, wynoszą w pierwszym przypadku 307 zł/m³, w drugim zaś — 275 zł/m³, co oznacza około 10 proc. oszczędności. W skali całej inwestycji wielkość rocznych oszczędności (sprowadzonych na moment początkowy) wynosi:

D = (307-275) x 82.180 m³ = 2.630 tys. zł

b) Cementownia

Przewidziano, że budowa pociągnie za sobą nakłady inwestycyjne bezpośrednie w wysokości — 1.415.000 tys. zł.

Sumę tę uzupełniono nakładami na inwestycje towarzyszące, w zakresie budownictwa komunalnego w wysokości — 42.000 tys. zł

całość nakładów (bez uwzględnienia zamrożenia)

wyniosła zatem — 1.457.000 tys. zł

Cykl budowy przyjęto w pierwszym przybliżeniu równy normatywnemu. Odpowiada to podjęciu produkcji klinkieru po 36 miesiącach i produkcji cementu po 44 miesiącach od chwili rozpoczęcia budowy.

Rozpoczęcie budowy było poprzedzone okresem robót przygotowawczych trwającym łącznie, od chwili zatwierdzenia projektu wstępnego do momentu rozpoczęcia robót objętych cyklem budowy — 10 miesięcy. Odpowiednio do tego przyjęto rozłożenie nakładów inwestycyjnych na poszczególne lata, posiłkując się danymi normatywnymi w odniesieniu do robót objętych cyklem budowy i analizą ekonomiczną inwestycji w odniesieniu do robót pozostałych.

Stosownie do tych danych wyliczono syntetyczny wskaźnik efektywności, który wyniósł:

E = 510 zł/tona

Spójrzmy teraz, jak kształtować się będzie wskaźnik efektywności jeśli zgodnie z projektem organizacji budowy sporządzonym metodą PERT, uznamy za możliwe wcześniejsze uruchomienie produkcji, a mianowicie klinkieru po 42 zamiast po 46 miesiącach, a cementu — po 46 zamiast po 54 miesiącach. Oznacza to skrócenie pełnego cyklu inwestycyjnego o około 15 proc. i cyklu budowy o około 18 proc.

Z racji skrócenia cyklu budowy należy powiększyć nakłady inwestycyjne o dodatek w wysokości 2 proc. od kosztu robót budowlano-montażowych. Całość nakładów inwestycyjnych wyniesie zatem:

1.457.000 + 0.02% x (716.964 + 47.760) = 1.472.300 tys. zł

Rozłożenie tych nakładów w czasie przyjęto, kierując się wskazówkami zawartymi w harmonogramach finansowania załączonych do analizy ekonomicznej i do projektu organizacji budowy metodą PERT.

Odpowiadający skróconemu okresowi budowy wskaźnik efektywności wyniósł

E = 493 zł/tona

Porównanie wskaźników efektywności przy cyklu normatywnym i przy cyklu skróconym o 15 proc. wykazuje różnicę 17 zł/tona, co oznacza oszczędność całkowitych nakładów na jednostkę produkcji rzędu 3,5 proc. W skali całej inwestycji odpowiada to, sprowadzonym na moment początkowy, rocznym oszczędnościom w wysokości

D = (510-493) x 792.755 = 13.480 tys. zł

Interesujące jest, dlaczego stosunkowo znaczne skrócenie cyklu inwestycyjnego doprowadziło do raczej skromnych relatywnie oszczędności. Chcąc sobie to wyjaśnić porównajmy odpowiednie dane z przykładu pierwszego, dotyczącego Zakładu Produkcji Elementów Budowlanych.

Okazuje się, że różnica tkwi w rozłożeniu nakładów inwestycyjnych w poszczególnych latach cyklu pierwotnego i skróconego. W przykładzie pierwszym, w wyniku skrócenia cyklu inwestycyjnego nastąpiło poważne, rzędu ponad 20 proc., skrócenie okresu zamrożenia, podczas gdy skrócenie cyklu budowy cementowni nie tylko nie doprowadziło do tego celu, lecz przeciwnie, spowodowało nieznaczne wydłużenie średniego okresu zamrożenia. W tym drugim przypadku, udowodnione analizą korzyści ekonomiczne skrócenia cyklu są więc rezultatem wcześniejszego uruchomienia produkcji.

ZAKŁADY CERAMIKI BUDOWLANEJ

Przewidziano, że budowa tych zakładów pociągnie za sobą nakłady inwestycyjne bezpośrednie w wysokości 43.683 tys. zł

Sumę tę uzupełniono nakładami na inwestycje towarzyszące w wysokości 3.300 tys. zł

Całość nakładów wyniosła zatem (bez uwzględnienia zamrożenia) — 46.983 tys. zł

Cykl budowy przyjęto w pierwszym przybliżeniu równym normatywnemu, to znaczy wynoszący 30 miesięcy, z następującym rozłożeniem nakładów objętych cyklem inwestycyjnym na poszczególne lata:

I — 15 %, II — 55 %, III — 30 %

Okres czasu dzielący rozpoczęcie robót, objętych cyklem budowy od chwili zakończenia projektu wstępnego wynosił okrągłe 15 miesięcy, w czym sporządzenie projektu technicznego zajęło około 10 miesięcy. W tych warunkach łączny okres inwestowania wyniósł 45 miesięcy.

Odpowiadający tym danym syntetyczny wskaźnik efektywności wyniósł:

E = 965 zł/1000 jedn. ceram.

Przyjrzyjmy się teraz, jak kształtować się będzie wskaźnik efektywności, jeśli zgodnie z projektem organizacji budowy metodą PERT, uznamy za możliwe skrócenie cyklu budowy do 25 miesięcy, tj. o około 17 proc., co oznacza skrócenie pełnego cyklu o około 11 proc. Przede wszystkim musimy wówczas powiększyć nakłady inwestycyjne (w pozycji — pozostałe nakłady) o dodatek za skrócenie cyklu, w wysokości 2 proc. od kosztu robót budowlano-montażowych, tj. o 0,02 x 29.855 = 597 tys. zł, następnie zaś zastanowić się nad rozłożeniem nakładów inwestycyjnych na poszczególne lata. Ze względu na programowe abstrahowanie omawianego projektu od analizy finansowej dokonano pewnych założeń w tym zakresie. Przyjęto mianowicie, że skrócenie cyklu budowy spowodowało równomierny w poszczególnych latach wzrost koncentracji robót objętych cyklem budowy.

Syntetyczny wskaźnik efektywności dla tych warunków wyniósł

E = 903 zł/1000 jedn. ceram.

Porównanie wskaźników efektywności przy cyklu normatywnym i przy cyklu skróconym o 11 proc. wykazuje różnicę 62 zł/1000 j.c., co oznacza oszczędność całkowitych nakładów na jednostkę produkcji rzędu 6,5 proc. W skali całej inwestycji odpowiada to sprowadzonym na moment początkowy rocznym oszczędnościom w wysokości

D = (965-903) x 12.700 = 790 tys. zł

Z wszystkich tych nieco może monotonnych informacji, wynika kilka godnych uwagi wniosków:

Po pierwsze — mimo niewątpliwie pionierskiego charakteru wszystkich pięciu omawianych tu projektów, będących siłą rzeczy raczej próbą popularyzacji nowoczesnych metod organizacyjnych, niż pełnym wykorzystaniem tkwiących w nich możliwości, uzyskano zupełnie wyraźne, liczące się oszczędności. Wielkość udowodnionych rachunkiem korzyści ekonomicznych wyrażonych przeciętną, dla całego okresu opłacalności inwestycji, roczną oszczędnością całkowitych nakładów, zdyskontowanych na moment podejmowania decyzji o potrzebie inwestowania (za który przyjęliśmy tutaj zakończenie projektu wstępnego) wynosi w skali przemysłu materiałów budowlanych przeszło 19 mln zł. Wynik ten uzyskano w odniesieniu do przedwydywanej na lata 1964-70 działalności inwestycyjnej charakteryzowanej nakładami rzędu 1,8 mld zł. Dodajmy, że wielkość bliską 1,8 mld zł osiągnęły nakłady na inwestycje planu centralnego w przemyśle materiałów budowlanych w jednym tylko roku 1966, a zatem rozszerzenie stosowania metody PERT na pozostałe zamierzenia inwestycyjne stwarza potencjalne możliwości kilkakrotnego powiększenia wykazanych corocznych oszczędności. Warto przypomnieć, że jeśli nakłady inwestycyjne dla całego przemysłu uspołecznionego w 1966 r. wzrosły o około 6 proc. w stosunku do roku 1965, to dla przemysłu materiałów budowlanych, wzrost ten wynosił ponad 10 proc., co więcej zaś wysuwane są umotywowane propozycje dalszego przyśpieszenia tempa rozwoju tego przemysłu[6]).

Po drugie — znaczne zróżnicowanie wielkości skrócenia cyklu inwestycyjnego i wielkości osiągniętych w ten sposób oszczędności, a także zróżnicowanie wzajemnych relacji tych dwu wielkości w omawianych przykładach nasuwa wniosek o możliwościach uzyskania dalszych korzyści ekonomicznych w drodze bardziej wnikliwej analizy sieci powiązań i poszukiwania optymalnej długości cyklu inwestycyjnego i najkorzystniejszego rozłożenia nakładów w poszczególnych latach.

Wydaje się przy tym, że prowadzenie rachunku efektywności wyłącznie z punktu widzenia inwestora, uwzględniające zmiany w kosztach budowy spowodowane zmianami długości cyklu jedynie za pośrednictwem dodatku za skrócenie okresu robót, może się okazać niewystarczające dla uzyskania wyniku ekonomicznego najkorzystniejszego społecznie.

Po trzecie — wreszcie zwraca uwagę fakt, że nigdzie dotąd w przemyśle materiałów budowlanych nie próbowano skrócić przy pomocy metody PERT cyklu prac poprzedzających rozpoczęcie budowy, tj. sporządzenia dokumentacji i przygotowania robót objętych cyklem budowy. Tymczasem, jak wynika choćby z przeprowadzonej tu analizy projektu organizacji budowy dla cementowni, przyśpieszenie efektów produkcyjnych daje możliwe do wykazania oszczędności, nawet jeśli nie łączy się ze skróceniem okresu zamrożenia nakładów, czy nawet powoduje pewne zwiększenie tego zamrożenia. Szukanie korzyści ekonomicznych drogą upowszechnienia metody PERT w organizacji projektowania jest tym bardziej obiecujące, że wydaje się łatwiejsze do osiągnięcia niż w organizacji budowy.

Myślę, że reprezentowane tu wyniki i ocena zastosowania metody PERT w projektach organizacji budowy dla inwestycji przemysłu materiałów budowlanych, uzasadniają w pełni zainteresowanie tym problemem. Warto więc także spróbować przekonać się, jak wskazane przy pomocy tej metody możliwości wykorzystano w praktyce i jakie przyczyny złożyły się na to, że mówienie o pełnym sukcesie byłoby nadmiernym optymizmem.

[1]) Por. A. Płocica. Inwestycje w Polsce, zarys systemu i polityki W-wa 1967, r., s. 227.

[2]) Por. J. Anuszewski. Polityka inwestycyjna musi być zintegrowana. Życie Gospodarcze nr 46/1968.

[3]) Por. Rocznik Statystyczny: W-wa 1967 r., s. 99.

[4]) tamże, s. 102.

[5]) Autor dokonał oceny skrócenia cyklu budowy przy zastosowaniu metody PERT we wszystkich 5 przypadkach. Wnioski są zbliżone. Brak miejsca uniemożliwia szczegółową prezentację wszystkich wyliczeń.

[6]) Por. Tezy KC PZPR na V Zjazd — W-wa 1968 r., s. 62.

REALIZACJA UCHWAŁ II PLENUM KC PZPR w SOSNOWCU

W DNIU 24 czerwca 1969 roku, z inicjatywy Komitetu Miejskiego PZPR, Rada Koordynacyjna PTE zorganizowała Konferencję naukową poświęconą problematyce rozwoju przemysłu w województwie katowickim, ze szczególnym uwzględnieniem miasta Sosnowca. Tym samym PTE wyszło naprzeciw apelowi Prezydium ZG PTE o włączeniu się ogniw Towarzystwa w praktyczną działalność realizacji Uchwał II Plenum KC PZPR.

Władze terenowe oczekują koncepcji środowiska ekonomicznego, zawodowego i naukowego w zakresie optymalnego rozwoju przemysłu, uwzględniającego kryteria efektywności, funkcjonalności i zaspokojenia potrzeb materialnych i kulturalnych mieszkańców.

Przemówienie wstępne wygłosił I Sekretarz KM PZPR w Sosnowcu mgr inż. Stefan Gołębiowski nakreślając zadania, stojące przed administracją gospodarczą w realizacji Uchwał II Plenum KC PZPR i miejsce PTE w tych zadaniach na odcinku przeprowadzenia kompleksowego rachunku ekonomicznego w wyborze wariantu planu 5-letniego.

Wygłoszono 3 referaty naukowe:

1. Referat zespołowy: „Czynniki rozwoju przemysłu w województwie katowickim i mieście Sosnowcu" — prof. dr Henryk Hermanowski, dr Sławomir Kalembka.

2. Referat pt. „Polityka inwestycyjna w aktualnym wzroście gospodarczym" — doc. dr hab. Józef Szyrocki.

3. Referat pt. „Koncepcja rozwoju przemysłu sosnowieckiego w planach perspektywicznych w powiązaniu z gospodarką miejską" — dr Eugeniusz Gubała.

Pierwszy referat dotyczący polityki inwestycyjnej w aktualnym wzroście gospodarczym miał charakter ogólny. Dwa pozostałe koncentrowały się na analizie dotychczasowego uprzemysłowienia województwa i miasta Sosnowca z jednoczesnym wysunięciem wniosków dalszego uprzemysłowienia pod kątem zmiany struktury przemysłu w dostosowaniu się do współczesnych wymagań posiadanych kadr kwalifikowanych i mocy produkcyjnej. Lansowana niegdyś teza o nadmiarze aglomeracji przemysłu w województwie katowickim i w związku z tym potrzeba deglomeracji, przez ograniczenie rozwoju innych gałęzi przemysłu, nie związanych z bazą surowcową, miała niekorzystny wpływ i odbiła się w pewnym sensie na skupieniu przestrzennym majątku trwałego i wyposażenia ludności w przemysłowe środki trwałe oraz zahamowała rozwój przetwórstwa i innych przedsiębiorstw o lokalizacji nie związanej z bazą surowcową.

W dyskusji poruszono między innymi następujące problemy:

— Konieczność zwiększenia mocy przerobowej przedsiębiorstw budowlanych pod potrzeby inwestycyjne przyszłej 5-latki, jednocześnie postulując, by w dokumentacji techniczno-roboczej stosować wariantowe stosowanie materiałów budowlanych, co jest niezbędne przy skróceniu cyklu budowy. Konieczna jest realizacja dostaw materiałowych bezpośrednio przez centralę handlową loco budowa, co wyeliminuje kolejki samochodowe wyczekujące na odbiór materiałów. Należy zapewnić centralizację rozładunków dla wszystkich przedsiębiorstw wykonawstwa przez powołanie specjalnego przedsiębiorstwa dostarczającego materiały z miejsca rozładunków do placu budowy.

— W wyprofilowaniu produkcji przedsiębiorstw przemysłu maszynowego trzeba brać pod uwagę doświadczenia i tradycje produkcyjne przedsiębiorstw np. kotlarstwa, rozwijając produkcję o wysokich parametrach eksploatacyjnych, przy jednoczesnym lub bezpośrednim powiązaniu kooperantów w ramach specjalizacji rejonowej.

— W przemyśle włókienniczym w rozbudowie zakładów powinno się uwzględniać kompleksowe rozwiązania w wyposażenie nowych oddziałów w nowe maszyny w celu ujednolicenia cykli produkcyjno-organizacyjnych. Stare maszyny natomiast przerzucać w rejony nadwyżek siły roboczej lub jako uzupełnienie parku maszynowego niemodernizowanych zakładów.

— W hutnictwie przetwórczym w Sosnowcu rozwijać galanterię hutniczą oraz uściślić asortyment walców hutniczych z pełną obróbką profilową oraz wyspecjalizować hutę „Cedler" w produkcję taśmy zimnowalcowanej i ewentualne podjęcie produkcji elektrod na bazie walcówki drobnej.

— Zwracano również uwagę na wskaźnik kapitałochłonności inwestycji nieprodukcyjnych w minionym okresie i niedostatecznego skorelowania inwestycji produkcyjnych z towarzyszącymi.

— Powstaje również konieczność wypracowania metod współpracy w programowaniu i realizowaniu metod inwestycji na odcinku zjednoczenie — rada narodowa — bank, przez nadanie tej współpracy instytucjonalnego charakteru.

Przechodząc do gospodarki selektywnej, trzeba jednocześnie przeprowadzić powszechną edukację ekonomiczną całej społeczności przemysłowej nie wyłączając kierowniczego aparatu gospodarczego i terenowego w kierunku pogodzenia lokalnego patriotyzmu z interesem społecznym i działaniem ekonomicznym.

WNIOSKI

● Ważnym problemem w dalszym rozwoju aglomeracji przemysłowej Śląska i Zagłębia to zmiany w strukturze gałęziowej na rzecz rozwoju nowoczesnych gałęzi przemysłu przetwórczego jako dalsze przedłużenie procesu technologicznego, rozwój przemysłu środków produkcji jak również rozbudowa przemysłu i usług.

● Jednostronny rozwój przemysłu Śląska i Zagłębia nie sprzyjał prawidłowemu gospodarowaniu istniejącym potencjałem siły roboczej, szczególnie na odcinku racjonalnego wykorzystania istniejących rezerw kobiecej siły roboczej. W latach 1966—70, jak to wynika z bilansu siły roboczej, mimo stałej aktywizacji zawodowej kobiet, istnieją w tej mierze stałe nadwyżki.

● Specjalizacja i wyprofilowanie produkcji poza wykorzystaniem i zagospodarowaniem istniejących zasobów surowcowych powinna uwzględniać zamknięcie cyklu produktów finalnych poprzez rozwój zakładów satelitarnych.

● Dalszy rozwój przemysłu powinien uwzględniać wysoki stopień technicznego uzbrojenia pracy, który ograniczy zatrudnienie męskiej siły roboczej niewykwalifikowanej do minimum na rzecz wykwalifikowanej kadry.

● Niekorzystna sytuacja, jaka występuje w GOP-ie to brak wszelkich rezerw w istniejących urządzeniach miejskich, które nie pozwalają na wprowadzenie nowych mieszkańców bez określonych minimalnych nakładów. Nakłady te, związane w znacznej mierze z przywróceniem równowagi biologicznej w zespole miejskim wynoszą około 39 tys. zł kosztów dodatkowych na 1 mieszkańca. Bariery, które muszą być przezwyciężone to przebudowa węzła komunikacyjnego i zaopatrzenia w wodę. Powinny ulec dalszej poprawie warunki masowej rekreacji ludności.

● Dla zmniejszenia deficytu wody przemysłowej należy zagospodarować i uzupełnić lokalne zasoby wody kopalnianej wgłębnej kopalni węgla kamiennego itp.

● W pełni wyegzekwować art. 16 Prawa Wodnego (DU 34/62 poz. 158) w kierunku oczyszczenia wód ściekowych i utrzymania czystości wód płynących. Zatwierdzając projekty inwestycyjne zwracać uwagę na cykle technologiczno-produkcyjne, które winny obejmować zagospodarowanie wszelkich odpadów technologicznych procesu produkcyjnego, w szczególności ścieków przemysłowych.

● Programowanie rozwoju powinno integralnie w rejonie Śląska i Zagłębia obejmować problem zapylenia i zadymienia, transportu, komunikacji, rozwoju sieci ciepłowniczej i gazyfikacji, budownictwa towarzyszącego, mieszkaniowego.

● Dla istniejącego przemysłu potrzebny jest rozwój przemysłu uzupełniającego: części zamiennych, elektronicznego, automatyki, hydrauliki, przekładni, wentylatorów, urządzeń kontrolno-pomiarowych, elektrofiltrów.

● Potrzebny jest uściślony plan regionalny rekonstrukcji organizacyjno-technicznej całego przemysłu w ujęciu Śląska i Zagłębia oraz poszczególnych miast i powiatów, dzięki któremu zaistnieje możliwość skojarzenia interesu resortów z regionalnym punktem widzenia.

Instrukcja KC PZPR ustaliła harmonogram przygotowania planu 5-letniego i okres dyskusji prawie 5 miesięcy, w podstawowym ogniwie dolnym przedsiębiorstwie. Czołowe miejsce w tej dyskusji ma PTE. Najistotniejszym w tej dyskusji będzie prawidłowe wykorzystanie górnej granicy przydzielonych nakładów inwestycyjnych. Alternatywne opracowanie własnej koncepcji jest tu niezbędne.

Trzeba, by poszczególne koła PTE ustosunkowały się do tych wąskich ogniw i wspólnie z NOT-em pokazały alternatywny współczesny kierunek przedsiębiorstwa, z jednoczesnym wskazaniem, który wariant jest najkorzystniejszy zarówno z punktu widzenia zakładu i całej gospodarki narodowej.

Ważnym problemem w dyskusjach staje się wybór techniki produkcji i struktury przy danych wielkościach nakładów inwestycyjnych w konfrontacji z zasobami siły roboczej i kwalifikacji kadr. Innym słowem rozwój będzie kapitałochłonny przy optymalizowaniu zatrudnienia.

Równocześnie należy zapewnić kojarzenie rozwoju przemysłu z potrzebami gospodarki miejskiej.

PTE przeprowadzi cykl odczytów poświęconych problematyce rozwoju gospodarowania i efektywności inwestycji dla pogłębienia tej problematyki w przedsiębiorstwach, a następnie dokona podsumowania efektów działania swoich ogniw terenowych na podobnej naradzie, zorganizowanej wraz z KM PZPR w Sosnowcu.

EUGENIUSZ GUBAŁA

KRYTERIA EKONOMICZNE W PROCESIE PROJEKTOWANIA INWESTYCJI

ZDZISŁAW ŻABOWSKI

SKONKRETYZOWANIE rozwiązań projektowych podporządkowane jest realizacji efektów gospodarczych (w postaci produkcji wyrobów i innych korzyści gospodarowania) ustalonych programami rozwoju gospodarczego w etapie programowania inwestycji. Jednakże ostateczne uściślenie efektów gospodarczych wiąże się z koniecznością rozeznania warunków i środków realizacji. Rozeznanie takie jest szczególnie cenne w początkowych fazach procesu projektowania inwestycji (poprzednio następowało to w fazie danych wyjściowych, obecnie w studium techniczno-ekonomicznym), ponieważ przyjmowane wówczas kierunki rozwiązań projektowych przesądzają o efektywności gospodarowania projektowanych zakładów w długich okresach ich użytkowania. Skonkretyzowania rozwiązań projektowych wiążą się: po pierwsze — z wpływem stosunków ekonomicznych, a po drugie — z warunkami procesu produkcji. Oba wyrazy mogą być charakteryzowane przy pomocy odpowiednich relacji nakładu środków przeciwstawianych efektom gospodarczym, przy czym relacje ilościowe wykorzystywane są do charakteryzowania technicznych właściwości procesów produkcji, a relacje wartościowe służą do charakteryzowania ekonomicznych właściwości procesu produkcji.

Na tym tle dobór właściwych kryteriów wyboru lub oceny rozwiązań projektowych stanowi podstawowy problem w procesie projektowania inwestycji — jak bowiem wiemy — w procesie tym mogą być stosowane kryteria społeczno-polityczne, ekonomiczne, techniczne, estetyczne itp. Rozważania nasze ograniczamy do kryteriów ekonomicznych, którymi szczególnie powinniśmy się posługiwać w początkowych fazach procesu projektowania, tj. w studium techniczno-ekonomicznym w okresie tworzenia tzw. „koncepcji wstępnej" rozwiązań projektowych.

Ogólnie przyjmuje się, że podstawowe, a jednocześnie syntetyczne, kryterium ekonomicznej efektywności inwestycji znajduje wyraz w znanej formule:

$$(J \times 0{,}12 + K) : P = \text{minimum}$$

gdzie:

J — nakłady inwestycyjne
0,12 — normatywny współczynnik efektywności inwestycji, tzw. „współczynnik q"
K — roczne koszty produkcji
P — roczne efekty gospodarcze

Tymczasem z matematycznej formuły wskaźnika syntetycznego wynika, że minimalizowanie wyniku (ilorazu) możemy uzyskiwać zarówno przez zmniejszanie wielkości dzielnej, jak i przez zwiększanie wielkości dzielnika. Z interpretacji ekonomicznej formuły wskaźnika syntetycznego wynika, że zmniejszanie wyniku (tj. minimalizowanie społecznych nakładów pracy) możemy uzyskiwać zarówno przez minimalizowanie nakładu środków, jak i przez maksymalizowanie efektów gospodarczych. Stwierdzenie to ma zasadnicze znaczenie dla badań ekonomicznej efektywności inwestycji w początkowych fazach procesu projektowania inwestycji, ponieważ wynika z niego konieczność oddzielnego rozpatrywania rozwiązań projektowych dotyczących uściślania efektów gospodarczych a odrębnego rozpatrywania rozwiązań projektowych dotyczących ustalania nakładu środków. Ze stwierdzenia tego wynika również, że jeżeli dobór rozwiązań projektowych dotyczyć będzie ustalania efektów gospodarczych, wówczas racjonalny sposób postępowania polegać będzie na podporządkowaniu kryteriów ekonomicznych zasadzie maksymalizacji, natomiast jeśli dobór rozwiązań projektowych dotyczyć będzie ustalania nakładu środków, to wówczas prawidłowy sposób postępowania polegać będzie na podporządkowaniu kryteriów ekonomicznych zasadzie minimalizacji.

EKONOMICZNE KRYTERIA WYBORU EFEKTÓW GOSPODAROWANIA

Jak wiadomo — ustalenie efektów gospodarowania odbywa się w zasadzie w etapie programowania. Jednakże ustalenia te dezaktualizują się w miarę upływu czasu, jak i wymagają uściśleń związanych z rozeznaniem warunków i środków realizacji, (szczególnie w zakresie jakości i struktury produkcji bądź rozkładu czasowego efektów i nakładów). Uściślenia tego typu mogą być dokonywane, wyłącznie w etapie projektowania inwestycji i muszą być zgodne z preferencjami społeczno-ekonomicznymi. Zespoły projektujące dokonują tych uściśleń w imieniu wszystkich uczestników całego cyklu wytwórczo-konsumpcyjnego. Każdy z uczestników tego cyklu ma swoje własne preferencje, bardzo często sprzeczne między sobą. Wytwórcy interesują się przede wszystkim łatwością wykonania, możliwościami surowcowo-materiałowymi, normalizacją wyrobów itp.; odbiorców interesuje łatwość obsługi, trwałość i jakość produktu, estetyka wyrobu itp.; dystrybutora interesuje łatwość magazynowania wyrobów, rodzaje opakowań itp. Prowadzi to w konsekwencji do wariantowania wśród samych efektów gospodarowania, które wymagają odpowiednich rozstrzygnięć na podstawie odpowiednich kryteriów ekonomicznych.

Uściślanie efektów gospodarowania w postaci wielkości produkcji i innych korzyści gospodarczych polega na rozstrzygnięciu wielu podstawowych spraw efektywności gospodarowania.

Po pierwsze — uściślenie efektów gospodarowania w procesie projektowania instytucji przemysłowych polega na rozeznaniu potrzeb odbiorców (tzw. rynku zbytu). W zależności od rodzaju projektowanych wyrobów mamy do czynienia z szeroko rozumianym rynkiem zbytu z określonymi grupami bądź nawet indywidualnymi odbiorcami. Wymaga to dokonania klasyfikacji odbiorców w określone grupy o odpowiednich cechach wymagań i wyboru podstawowych parametrów techniczno-ekonomicznych wyrobów dla określonych grup odbiorców. Typowym przykładem może być produkcja transformatorów elektrycznych, których konstrukcja musi uwzględniać np.: w zaopatrzeniu okrętów — warunki morskie, w eksporcie do krajów podzwrotnikowych — warunki tropikalne.

Po drugie — uściślenie efektów gospodarowania w procesie projektowania inwestycji polega na doborze wielkości zakładu przemysłowego, czyli rozważenia szeregu czynników związanych z ustaleniem racjonalnej wielkości zakładu przemysłowego, jak np.:

- wielkość bazy surowcowo-materiałowej, jej obecną i przyszłą wydajność, strukturę gatunkową,
- technologię, technikę i profil produkcji, wielkość produkowanych serii,
- wielkość zatrudnienia, kwalifikacje i zasoby siły roboczej,
- organizacje produkcji i zarządzania,
- wielkość i obszar rynków zbytu.

Po trzecie — uściślenie efektów gospodarowania w procesie projektowania inwestycji przemysłowych polega na doborze konstrukcji (receptury) wyrobu. W zależności od rodzaju wyrobu konstrukcja (receptura) wyrobu podlega szybkim bądź powolnym zmianom. Uprzednio konstrukcje (receptury) wyrobów zmieniały się powoli. Każdy nowy wyrób stanowił nieznaczne ulepszenie poprzedniej konstrukcji (receptury). Obecnie w konstrukcji (recepturze) wyrobu następują bardzo szybkie zmiany. Współzawodnictwo (konkurencja) między wyrobami przenosi się z rynków zbytu do biur konstrukcyjno-projektowych na płaszczyznę odkryć naukowych. Szybko postępujący rozwój postępu technicznego wymaga śmiałego wprowadzania do produkcji innowacji technicznych. Przykładem może tu być przemysł środków piorących przy przechodzeniu na środki syntetyczne czy przemysł przetwórstwa chemicznego przy produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych. Wzrasta stopień ryzyka a jego wielkość bardzo często przekracza możliwości przedsiębiorstw czy branż.

Po czwarte — uściślenie polega na wstępnym wyborze kierunku rozwiązań technicznych (szczególnie technologii wytwarzania). Przyjmując konstrukcję (recepturę) wyrobów za właściwe, dokonujemy wyboru podstawowych procesów technologicznych. Nie wnikając w szczegóły rozwiązań, rozważamy kolejno następujące po sobie podstawowe fazy procesu produkcji, dokonując wyboru odpowiednich wariantów technologii wytwarzania na podstawie kryteriów ekonomicznych.

W ciągu całego procesu projektowania inwestycji, konkretyzującego ogólne założenia, musimy się liczyć z szeregiem ograniczeń zwężających zbiór możliwych do przyjęcia rozwiązań projektowych. Swobodę doboru rozwiązań projektowych ogranicza szereg czynników wynikających z warunków technicznych i ekonomicznych. Wśród czynników ograniczających swobodę doboru rozwiązań technicznych wyróżnia się: warunki naturalne, poziom techniki, obowiązujące normy i normatywy techniczne itp. Do czynników ograniczających swobodę doboru rozwiązań ekonomicznych zalicza się ustalenia dokonywane w etapie programowania inwestycji w odniesieniu do wielkości podstawowych, jak np. wielkości produkcji, sumy nakładów inwestycyjnych, kosztów wytwarzania itp.

Doboru rozwiązań projektowych związanych z uściśleniem efektów gospodarowania dokonujemy w dwu fazach. W pierwszej fazie — przy uściślaniu efektów gospodarczych powstają możliwości stosowania różnych rozwiązań wariantowych. Powstają przy tym pewne zależności pomiędzy poszczególnymi cząstkowymi wariantami efektów gospodarczych. Zwiększeniu (zmniejszeniu) jednego z nich towarzyszy zmniejszenie (zwiększenie) innego. Powstają możliwości różnego — wariantowego uściślenia efektów gospodarczych — co z reguły znajduje wyraz w odpowiednim ukształtowaniu się relacji (wskaźników) techniczno-ekonomicznych samych efektów gospodarczych. Wprowadzenie wskaźników techniczno-ekonomicznych do początkowych faz procesu projektowania pozwala na porównywanie sprawności techniczno-ekonomicznej samych efektów gospodarowania. Zastosowane w tym okresie wskaźniki techniczno-ekonomiczne pozwalają na przeprowadzenie pierwszej fazy selekcji polegającej na eleminacji rozwiązań projektowych dotyczących efektów gospodarczych uznanych za niesprawne technicznie.

Przy porównywaniu wariantów rozwiązań projektowych występuje najczęściej substytucja pomiędzy poszczególnymi cząstkowymi efektami gospodarczymi lub towarzyszy im nieproporcjonalne zużycie środków realizacji. Powstają sytuacje związane z ekonomicznymi prawami substytucji, stopy substytucji czy wydajności dodatkowych efektów[1]) wymagające odpowiednich rozstrzygnięć ekonomicznych. Powstaje konieczność dalszej selekcji rozwiązań projektowych w oparciu o kryteria ekonomiczne, pozwalające na eliminacje efektów gospodarczych uznanych za nieefektywne. W drugiej zatem fazie wyboru rozwiązań wariantowych znajdują zastosowanie kryteria ekonomiczne podporządkowane zasadzie maksymalizacji efektów gospodarczych zgodnie z formułą:

$$P_1 : (J_1 \times 0{,}12 + K_1) < P_2 : (J_2 \times 0{,}12 + K_2) < \Delta P : (\Delta J \times 0{,}12 + \Delta K)$$

gdzie:

P_1 i P_2 — roczne efekty gospodarowania wariantu 1 i 2
ΔP — roczny przyrost efektów gospodarowania
J_1 i J_2 — nakłady inwestycyjne wariantu 1 i 2
0,12 — normatywny współczynnik efektywności inwestycji tzw. „współczynnik q"
K_1 i K_2 — roczne koszty produkcji wariantu 1 i 2
ΔK — roczna różnica kosztów produkcji.

Wprowadzenie racjonalnych zasad wyboru w tej fazie procesu projektowania inwestycji polega na zastosowaniu w wyborze rozwiązań projektowych ekonomicznych kryteriów maksymalizujących efekty gospodarowania.

EKONOMICZNE KRYTERIA WYBORU NAKŁADU ŚRODKÓW

Ostateczne uściślenie środków realizacji na założone efekty gospodarowania odbywa się w zasadzie w etapie projektowania inwestycji. Wiąże się to ściśle z doborem całego zespołu środków materialnych znajdujących konkretny wyraz w odpowiedniej technice wytwarzania. Dobór techniki wytwarzania wiąże się z szeregiem spraw dotyczących efektywności gospodarowania.

Po pierwsze — wiąże się z dwoma podziałami procesu produkcji, w ujęciu dynamicznym i statycznym. W ujęciu dynamicznym techniczne procesy produkcji mogą być dzielone na:

- procesy technologiczne tj. obróbki bądź wytwarzania,
- procesy transportowe, zewnętrzne i wewnętrzne,
- procesy składowania, surowców i wyrobów.

Procesy technologiczne można podzielić na: procesy fizyczne lub chemiczne, procesy pracy, procesy kontroli. Procesy pracy mogą być dzielone na jeszcze mniejsze części jak np. obróbki ręcznej, maszynoręcznej, maszynowej itp. W ujęciu statycznym techniczne procesy produkcji mogą być dzielone według rodzaju obiektów jak np.: obiekty produkcji podstawowej, obiekty produkcji pomocniczej, obiekty usługowe, obiekty administracyjno-socjalne, obiekty instalacji przemysłowych, obiekty instalacji energetycznych, obiekty instalacji wod. kan., itp.

Po drugie — stosując podział procesu produkcji na mniejsze części (odcinki), uzyskujemy nowe, mniejsze zespoły układów charakteryzujących cząstkowe zużycie czynników produkcji. Uzyskując cząstkowe zużycia czynników produkcji, możemy porównywać je z uzyskiwanymi efektami cząstkowymi (odcinkowymi) — przez co otrzymujemy większą porównywalność z innymi podobnymi rozwiązaniami projektowymi. Układy te możemy również poddawać w szerszym zakresie określonym operacjom rachunkowym.

Jak już wspomniano, określone techniki wytwarzania w procesie produkcji znajdują wyraz w odpowiednio wymiernych układach środków. Układy te mogą być charakteryzowane przy pomocy relacji (wskaźników) techniczno-ekonomicznych. Powstają przy tym wyraźne zależności pomiędzy nakładami poszczególnych środków. Zmniejszonemu (zwiększonemu) zużyciu jednych środków realizacji towarzyszy z reguły zwiększenie (zmniejszenie) zużycia innych. Powstają możliwości stosowania różnych rozwiązań wariantowych — co znajduje wyraz w innym ukształtowaniu się wskaźników techniczno-ekonomicznych.

Posługiwanie się wskaźnikami techniczno-ekonomicznymi umożliwia porównanie różnych technik wytwarzania w procesie produkcji i sprawdzenie jego technicznej sprawności. Techniki wytwarzania wymagające zwiększonego zużycia całości lub jednego ze środków uznawane są za niesprawne technicznie. Wprowadzenie wskaźników techniczno-ekonomicznych do procesu projektowania inwestycji umożliwia przeprowadzenie pierwszej fazy selekcji rozwiązań tj. eliminacji technik niesprawnych technicznie.

Przy porównaniu technik wytwarzania występuje najczęściej substytucja pomiędzy zużyciem poszczególnych środków. Zwiększeniu (zmniejszeniu) zużycia jednego ze środków towarzyszy zmniejszone (zwiększone) zużycie innego. Powstają różne konkretne sytuacje związane z prawami substytucji, stopy substytucji, wydajności dodatkowych nakładów[2]), wymagające odpowiednich rozstrzygnięć. Powstaje konieczność dalszej selekcji technik wytwarzania, której nie możemy przeprowadzić przy pomocy wskaźników techniczno-ekonomicznych. Selekcji tej dokonujemy przy pomocy kryteriów ekonomicznych, umożliwiających przeprowadzenie drugiej fazy selekcji, eliminującej rozwiązania projektowe uznane za nieefektywne. W tej fazie badań stosujemy ekonomiczne kryteria podporządkowane zasadzie minimalizacji środków. Uzyskiwać ją możemy przez dokonanie wyboru rozwiązań projektowych przy pomocy formuły:

$$/J_1 \cdot 0{,}12 + Ke_1/ : P_1 > /J_2 \cdot 0{,}12 + Ke_2/ : P_2 > /\Delta J \cdot 0{,}12 + \Delta Ke/ : \Delta P$$

gdzie:

P_1 i P_2 — roczne efekty gospodarowania wariantu 1 i 2
ΔP — roczny przyrost efektów gospodarowania
J_1 i J_2 — nakłady inwestycyjne wariantu 1 i 2
0,12 — normatywny współczynnik efektywności inwestycji tzw. „współczynnik q"
Ke_1 i Ke_2 — roczne technologiczne koszty wytworzenia związane z danymi wariantami rozwiązań projektowych
ΔKe — roczna różnica w technologicznych kosztach wytworzenia.

W tej fazie procesu projektowania inwestycji, wprowadzenie racjonalnych zasad wyboru przy ustalaniu środków realizacji, polega na zastosowaniu ekonomicznych kryteriów minimalizujących społecznie niezbędne nakłady w wyborze rozwiązań projektowych.

EKONOMICZNE KRYTERIA OCENY BĄDŹ WYBORU ROZWIĄZAŃ PROJEKTOWYCH

Ponieważ w procesie projektowania inwestycji stosujemy jedno i wielowariantowe sposoby formułowania rozwiązań projektowych, stąd wśród kryteriów ekonomicznych rozróżniamy wskaźniki syntetyczne umożliwiające dokonywanie oceny jednowariantowych rozwiązań projektowych i wskaźniki syntetyczne dające podstawę do wyboru pomiędzy wielowariantowymi rozwiązaniami projektowymi.

Przy rozpatrywaniu jednowariantowych rozwiązań projektowych zastosowanie wskaźników ekonomicznych o charakterze syntetycznym daje podstawę w dokonywaniu tzw. „oceny bezwzględnej". Kryteria ekonomiczne, konstruowane przy pomocy wskaźników syntetycznych pozwalają na bezpośrednie porównywanie osiąganego poziomu efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych z innymi podobnymi układami odniesienia tzw. „bazowymi".

Przy rozpatrywaniu wielowariantowych rozwiązań projektowych zastosowanie wskaźników ekonomicznych o charakterze syntetycznym pozwala na dokonanie wyboru tzw. „względnego", tj. wyboru lepszego rozwiązania projektowego. Jednakże dokonanie wyboru lepszego wariantu nie oznacza, że mogą istnieć inne jeszcze lepsze rozwiązania a wybrany wariant może nie osiągać poziomu efektywności tzw. „bezwzględnej". Dokonany zatem wybór określonego wariantu rozwiązania projektowego wymaga porównania z innymi podobnymi układami tzw. „bazowymi".

Badanie ekonomicznej efektywności w procesie projektowania inwestycji przy pomocy wskaźników syntetycznych stosowanych do całości rozwiązań projektowych nie wyczerpuje całości problematyki badawczej. W całości rozwiązań projektowych na które wpływa szereg różnych rozwiązań cząstkowych bardzo często przeciwstawnych sobie (w syntetycznym działaniu matematycznym oddziaływania plusowe jednych rozwiązań znoszą minusowe innych) istnieje konieczność podziału rozwiązań projektowych na mniejsze cząstki (odcinki), które poddawane być powinny badaniom cząstkowym.

Dokonanie oceny lub wyboru rozwiązania projektowego wymaga ponadto porównania projektowych wskaźników techniczno-ekonomicznych (ilościowych i wartościowych) z innymi podobnymi układami odniesienia. Wśród wskaźników techniczno-ekonomicznych zasadniczą rolę spełniają relacje (stosunki) pomiędzy podstawowymi wielkościami jak np.:

- produkcją a zatrudnieniem lub płacami,
- produkcją a środkami trwałymi i obrotowymi,
- środkami trwałymi a środkami obrotowymi,
- środkami trwałymi a zatrudnieniem lub płacami,
- akumulacją i płacami a produkcją,

bądź relacje (stosunki) wynikające z porównywania wielkości fizycznych jak np.: między danymi produkcji lub zatrudnienia a wielkościami wynikającymi z rozwiązań projektowych planu zagospodarowania terenu, rozwiązań technologicznych, rozwiązań powierzchniowych, rozwiązań kubaturowych itp.

Obok wskaźników techniczno-ekonomicznych istotne znaczenie dla badań ekonomicznych mają współczynniki struktury poszczególnych wielkości zawartych we wskaźnikach techniczno-ekonomicznych, jak np. struktury produkcji, struktury zatrudnienia, struktury zdolności produkcyjnej czy współczynniki jej wykorzystania, struktury zmianowości pracy ludzi czy maszyn i urządzeń itp.

Wskaźniki syntetyczne oceny bądź wyboru rozwiązań projektowych, wskaźniki techniczno-ekonomiczne i współczynniki strukturalne stanowią podstawowe kryteria ekonomiczne w badaniu ekonomicznej efektywności w procesie projektowania zakładów przemysłowych.

1) O. Lange: Ekonomia polityczna. T. II PWN, Warszawa 1966, s. 98—100.

2) Patrz O. Lange: Ekonomia Polityczna: T. II; PWN. Warszawa 1966, s. 96—100.

ALKOHOL METYLOWY
uzyskany w procesie gotowania lakieru LSu w ilości 3.000 kg miesięcznie
sprzeda
KRAKOWSKA FABRYKA KABLI
Kraków, ul. Wielicka 114
Bliższych informacji udziela Dział Gł. Technologa Krakowskiej Fabryki Kabli, tel. 64680 do 89 wewn. 28
KK-16-0

BARWNA FOTOGRAFIA NAJMILSZĄ PAMIĄTKĄ Z WAKACJI
CENTRALNE LABORATORIUM FOTOGRAFICZNE
Bydgoszcz ul. Piękna 13
FOTON
świadczy pełny zakres usług fotograficznych, a w szczególności:
- wywoływanie filmów z kamer i błon fotograficznych barwnych i czarno-białych zarówno negatywowych, jak i odwracalnych;
- wykonywanie odbitek barwnych i czarno-białych dowolnego formatu;
- powielanie pism i dokumentów najnowszymi metodami technicznymi;
- usługi reporterskie.
ZLECENIA PROSIMY PRZESYŁAĆ POCZTĄ
K 14-0

O OGRANICZANIU PODZIAŁU GOSPODARSTW ROLNYCH

PATRYCY DZIURZYŃSKI

CELEM ustawy z 1963 r. włączonej następnie do kodeksu cywilnego, jest zwalczanie podziału gospodarstw. Podstawową normą obszarową dla gospodarstw rolnych jest 8 ha użytków rolnych. Gospodarstwa od 0,5 do 8 ha użytków rolnych mogą w zasadzie ulec podziałowi, gdy nabywcą jest właściciel gospodarstwa o minimalnej normie obszarowej od 2 do 5 ha w zależności od województwa, a łączny obszar gospodarstwa nabywcy z obszarem nabytym jest większy od obszaru nieruchomości ulegającej podziałowi.

Normy te obowiązują i przy dziale spadku. Uprawnionymi do dziedziczenia gospodarstwa z ustawy są spadkobiercy pracujący w gospodarstwach rolnych, małoletni bądź pobierający naukę zawodu lub uczęszczający do szkół oraz osoby w chwili otwarcia spadku stale niezdolne do pracy. Pierwszeństwo do otrzymania gospodarstwa mają spadkobiercy, którzy przed otwarciem spadku pracowali w gospodarstwie spadkodawcy co najmniej od roku.

Skarb Państwa jest ustawowym spadkobiercą, gdy nie ma spadkobierców uprawnionych z ustawy do dziedziczenia lub gdy uprawnionymi do dziedziczenia są wyłącznie osoby w chwili otwarcia spadku trwale niezdolne do pracy, jednak pod warunkiem dokonania na rzecz tych osób spłat odpowiadających wartości ich udziału w spadku.

Realizacja przepisów uzależniona jest od tego, czy obrót nieruchomościami rolnymi odbywa się w drodze sądowej i notarialnej, a więc czy nie ma obrotu nieformalnego. Tymczasem, jak wykazały wstępne badania A. Szemberg z Instytutu Ekonomiki Rolnej, obrót nieformalny wzmógł się znacznie w rejonie południowo-wschodnim (woj. rzeszowskie, większość województw: lubelskiego i kieleckiego, część woj. krakowskiego) i był kilkakrotnie większy niż obrót formalny. Również wzrósł obrót w rejonie środkowo-wschodnim (woj. warszawskie, białostockie, łódzkie, część woj. lubelskiego, kieleckiego, poznańskiego i bydgoskiego), a obrót formalny do nieformalnego kształtował się jak 1:1. Należy tu zaznaczyć, że nieformalny obrót nie przyczynia się do pogorszenia struktury rolnej. Badania K. Olesiaka przeprowadzone w 12 wsiach powiatu puławskiego wykazały wzrost obrotu nieformalnego w okresie 1963/64. Obrót formalny do nieformalnego kształtował się jak 1:4 (zob. Zagadnienia Ekonomii, Rolnej nr 2/1968). Badania obrotu przeprowadzone przez J. Nadlera z Zakładu Prawa Rolnego Uniwersytetu Wrocławskiego, wykazały, że w 1967 r. w kilku wsiach dwu powiatów ziem dawnych (Kielce, Hajnówka) na 83 transakcje kupna-sprzedaży aż 58 transakcji nieformalnych, natomiast w dwu powiatach na ziemiach zachodnich i północnych (Lubin, Prudnik) obrót nieformalny był nieznaczny.

*

Pierwszym wstępnym warunkiem obrotu formalnego jest rejestracja stanu własności. Rejestracja ta jest niezbędna, dopóki istnieją w skali masowej indywidualne gospodarstwa. Dlatego też jest konieczne, by ewidencja gruntów wykazywała stan własności, a nie stan posiadania i bieżąco uwidaczniała zmiany własności. Z tym związana jest konieczność wydania przepisów uznających wszystkie przeprowadzone dotychczas nieformalnie transakcje. Przeprowadzenie co najmniej kilkuset tysięcy zmian własności w drodze sądowej i notarialnej jest nierealne. Oczywiście istnieje cały szereg obiektywnych przyczyn determinujących obrót ziemią i ustawa nie może ich wyeliminować. Według zgodnej opinii naukowców dopóki istnieje indywidualna własność rolna, nie można liczyć na zahamowanie obrotu ziemią.

Zarazem jednak wydaje się wskazane, by bardziej dostosować omawianą ustawę do wymogów obiektywnej rzeczywistości. Wydaje się, że konieczne jest rozważenie nowelizacji przepisów o ograniczeniu podziału gospodarstw rolnych. Sąd Najwyższy powziął już szereg uchwał, postanowień i wytycznych w sprawie interpretacji przepisów, jednak będący związanym z istniejącym stanem prawnym nie jest w stanie dostosować ich do potrzeb życia i wymagań społecznych.

Administracja rolna nie ma żadnych środków prawnych, by wywrzeć nacisk na właścicieli w kierunku zahamowania nieformalnego obrotu niezgodnego z przepisami. Właściciel bowiem nie ma obowiązku osobistego uprawiania gruntów, może je więc wydzierżawić nawet na 99 lat lub umową prywatną sprzedać część gruntów.

Ci, którzy chcą notarialnie podzielić gospodarstwo, są zobowiązani przedłożyć w państwowym biurze notarialnym decyzję organu administracji rolnej stwierdzającą, że podział jest zgodny z przepisami. Około połowy właścicieli, którzy otrzymali decyzję odmowną, pomimo tego podzieliło gospodarstwa bądź przed decyzją, bądź po decyzji; administracja rolna nie mogła z tego wyciągnąć żadnych konsekwencji. Jednak pozostała połowa nie dokonała podziału, co jest dowodem działania barier przepisów o ograniczeniu podziału gospodarstw rolnych. Zapewne znacznie więcej wstrzymało się od podziału, a raczej wstrzymali się nabywcy od kupna gruntu wiedząc, że danej transakcji nie można przeprowadzić notarialnie.

Uprawniony do dziedziczenia gospodarstwa rolnego może nie skorzystać ze swego prawa. W znacznej części rodzice za życia dzielą gospodarstwa pomiędzy dzieci lub dysponują podział w testamencie i spadkobiercy przeważnie do tego się stosują (zgodnie z prawem zwyczajowym) i nie występują do sądu o postępowanie spadkowe. Jeżeli nawet jeden obejmuje gospodarstwo, to dla innych spadkobierców, nawet nierolników, ustala się przy podziale spłaty, które są realizowane mimo braku możliwości dochodzenia spłat w drodze sądowej.

Uwzględniając powyższe oraz inne aspekty, należałoby rozważyć przesunięcie obszaru gospodarstw podlegających ograniczeniu podziału od 0,5 ha do co najmniej 2 ha zezwalając na wolny ich obrót. Tak samo nie wydaje się uzasadniona minimalna norma obszarowa. Gospodarstwa poniżej normy minimalnej mogą przedstawiać w pobliżu ośrodków miejskich i przemysłowych dużą siłę produkcyjną, jako gospodarstwa ogrodnicze, warzywnicze o specjalnych strukturach, farmy drobiarskie itp. Dlatego też zakup przez nich dodatkowych działek należy uznać za objaw zdrowy. Również maksymalna norma obszarowa 15 do 20 ha przy gospodarstwach hodowlanych, jest w obecnych warunkach możliwości korzystania z ośrodków maszynowych, nieuzasadniona. Zwłaszcza dotyczy to gospodarstw na słabych glebach i na terenach górskich (gospodarstwa pastwiskowe), gdzie gospodarstwo nawet 20 ha może nie dawać dostatecznego dochodu dla jego rodziny, a obszar ponad 20 ha rodzina jest w stanie uprawić.

*

Budynki są częścią składową gospodarstw podlegających ograniczeniu podziału. Tymczasem prawnicy wysuwają pogląd, że nieruchomości z budynkami trudno byłoby uznać za nieruchomości użytkowane na cele produkcji rolnej. Działki budowlane wyznaczane na podstawie przepisów o terenach budowlanych na wsi nie są nieruchomościami rolnymi, a przecież na tych działkach mogą znajdować się budynki gospodarstw rolnych. Nawet działki gruntowe do 0,2 ha, położone na wsi poza terenami budowlanymi, należy traktować na równi z działkami budowlanymi, jeżeli wzniesiono na nich budynki przed wejściem w życie ustawy z 31.I.1961 r. Aczkolwiek można się z tym stanowiskiem nie zgadzać, jednak jest to wyrazem wątpliwości, jakie mogą powstawać przy interpretacji przepisów. Wyznaczone działki budowlane przed otwarciem spadku nie wchodzą do gospodarstwa rolnego, mogą być więc dziedziczone i przez nierolników. Dlaczego by więc nie można było takich działek wyznaczyć po otwarciu spadku, by przyznać działkę budowlaną dla spadkobierców-nierolników chcących się budować.

Często nawet jeden właściciel może mieć dwie odrębne działki z budynkami, na jednej działce mogą być dwa budynki mieszkalne, lub budynek mieszkalny z kilkoma mieszkaniami mogącymi być nawet przedmiotem odrębnej własności. Również spadkobierca otrzymujący gospodarstwo może mieć własne zabudowania. W takich przypadkach wydaje się uzasadnione, by dziedziczący gospodarstwo otrzymywał tylko budynki niezbędne do zagospodarowania gruntów. Należałoby odrębnie ustosunkować się do zabudowań, gdy gospodarstwo dziedziczy Skarb Państwa. Dotychczas Skarb Państwa, jako spadkobierca z ustawy, obejmował rocznie ok. 100-140 gospodarstw o przeciętnym obszarze ok. 6 ha. (Niewątpliwie ta liczba może świadczyć o tym, że administracja rolna w małym stopniu występuje do sądów o uznanie Skarbu Państwa jako spadkobiercy). Budynki tych gospodarstw nie są w przeważnej mierze niezbędne do zagospodarowania przejętych gruntów przeznaczanych przeważnie dla PGR, na upełnorolnienie, lub inne cele. Dlatego też byłoby społecznie słuszne nie pozbawiać spadkobierców-nierolników prawa do otrzymania tych budynków, do postawienia których przyczynili się może swą pracą i środkami. Gdyby w pojedynczych przypadkach budynki były potrzebne do zagospodarowania gruntów, można by było przewidzieć ich przyznanie Skarbowi Państwa za odpowiednim odszkodowaniem.

Zupełnie nieuzasadnione wydaje się włączanie budynków do gospodarstw dziedziczonych wyłącznie przez osoby trwale niezdolne do pracy, a w ich miejsce przez Skarb Państwa. Wtedy Skarb Państwa dokonuje spłat, przy czym cena budynków ustalana jest według szacunku PZU w takiej wysokości, jakiej nie można by było uzyskać przy wolnej sprzedaży. Skarb Państwa chcąc takie budynki sprzedać przez Bank Rolny — traci znacznie na cenie. Tymczasem za uprawnionych do uznania za spadkobiercę są kobiety lat 60 i mężczyźni 65 lat, niezdolni trwale do pracy. Mogą to być renciści pobierający renty z tytułu pracy pozarolniczej, nie pracujący uprzednio w gospodarstwie i nie mieszkający w budynkach. Prawdopodobnie te osoby występują przede wszystkim o postępowanie spadkowe. W woj. bydgoskim za 53-hektarowe gospodarstwo sąd przyznał spłatę 958 tys. zł. Te osoby mogą też otrzymać spłaty w przypadku dziedziczenia przez innego spadkobiercę. Natomiast gdy rencista uznany zostanie przez komisję inwalidzką względnie przez sąd za zdolnego do pracy, to nie będzie miał prawa do gospodarstwa, gdyż nie pracował w gospodarstwie rolnym.

Jeżeli trwale niezdolny do pracy mieszka w budynkach, należałoby rozważyć pozostawienie mu gospodarstwa w przypadku, gdy członkowie rodziny to gospodarstwo uprawiają lub mają warunki do pracy i zgłaszają chęć gospodarowania. Nawet w razie objęcia przez Skarb Państwa gospodarstwa i dokonania spłat, nie wydaje się, by można było z budynków usunąć osobę trwale niezdolną do pracy.

Gospodarstwo rolne może być przyznane, w razie braku spadkobierców uprawnionych, spadkobiercy mającemu kwalifikacje do prowadzenia gospodarstwa rolnego, który nie później niż przed upływem sześciu miesięcy od otwarcia spadku oświadczy w sądzie lub państwowym biurze notarialnym gotowość prowadzenia gospodarstwa. Jeżeli sąd uzna go za spadkobiercę, może nawet nie przystąpić do zagospodarowania, a gospodarstwo wydzierżawić, gdyż brak jest możliwości wyciągnięcia z tego konsekwencji. Spadkobierca, który otrzymał gospodarstwo, nie może przed upływem 5 lat od daty działu zbyć go w całości lub w części, jednak może na nim nie pracować, wydzierżawiając je i zawierając nawet nieformalną umowę przyrzeczenia sprzedaży za 5 lat.

*

Przy nowelizacji trzeba wziąć pod uwagę, że przepisy są tylko środkiem pomocniczym kształtowania struktury rolnej w wyniku działań ekonomicznych. Trzeba więc opracować przepisy, które będą wykonywane i przewidzieć dla administracji rolnej uprawnienia do ich realizacji. Należałoby również rozważyć rozmaite formy pomocy i zwolnień jak zwolnienie czy zmniejszenie opłat notarialnych i sądowych, podatku od nabycia praw majątkowych, ułatwienia otrzymania map pomiarowych i zmniejszenia za nie opłat itp.

OD DOŁU DO GÓRY

W poszukiwaniu specjalizacji

KAROL SZWARC

W WYTWÓRNI sprzętu Komunikacyjnego w Mielcu na ogół wszyscy są głęboko przekonani, że nowe zasady prac nad projektem planu pięcioletniego zapoczątkowały przełom w działalności przedsiębiorstwa. W trakcie bowiem wytyczania kierunków rozwoju fabryki nie tylko wyłania się specjalizacja zakładu, ale również wyzwala się inicjatywa służąca polepszeniu efektów gospodarowania.

*

W ciągu ostatniego dziesięciolecia WSK w Mielcu przechodziła różne koleje losu. Zmieniała się specjalizacja tej fabryki i nie bardzo umiano sobie poradzić z ustaleniem co i w jakich ilościach zakład ten ma produkować. W zasadzie postępowano z tym przedsiębiorstwem w ten sposób, że po prostu „upychano" tu produkcję tych lub innych wyrobów. Ta metoda postępowania odbiła się na profilu przedsiębiorstwa, a nawet doprowadziła do przejściowej stagnacji w jego rozwoju.

Dziś sytuacja wygląda nieco inaczej. W okresie poprzednich pięciu lat wskaźniki produkcji w WSK w Mielcu wykazują tendencję rosnącą. Równocześnie podjęto wysiłki zmierzające do wyprofilowania przedsiębiorstwa. Prace te są jeszcze w stadium początkowym. Obok bowiem wyrobów, które w przyszłości mają stanowić — w mniemaniu władz zwierzchnich i niektórych pracowników przedsiębiorstwa — podstawę produkcji fabryki, do tej pory wytwarza się asortymenty, które będą bądź przekazane do innych zakładów, bądź też w ogóle wycofane z produkcji. Stąd też można powiedzieć, że specjalizacja w mieleckim przedsiębiorstwie dokonywała się etapami, w sposób ewolucyjny.

W chwili obecnej WSK w Mielcu w zasadzie wytwarza sprzęt lotniczy, silniki wysokoprężne „Leyland", aparaturę paliwową i samochody-chłodnie. W 1969 r. produkcja silników powinna wynieść około 3,3 tys. sztuk, aparatury paliwowej — 60 tys sztuk, samochodów-chłodni — 300 sztuk. Jak więc widzimy, profil przedsiębiorstwa jest dość szeroki.

W tym stanie rzeczy przystąpiono w przedsiębiorstwie do prac nad planem pięcioletnim. W odczuciu załogi i kierownictwa zakładu naturalnie nadal najważniejszą sprawą jest poszukiwanie właściwej specjalizacji produkcji. Toteż w nowej metodologii planowania, w nowym podejściu do spraw rozwoju przedsiębiorstwa upatruje się szansy nadania zakładowi w przyszłości jednolitego profilu. Równocześnie rozumie się, że to poszukiwanie specjalizacji musi być stosunkowo szybkie, ale od zrozumienia do praktyki droga jeszcze daleka.

Przedsiębiorstwo uważa, że dotychczasowy główny profil fabryki, jakim jest produkcja sprzętu lotniczego, powinien zostać utrzymany. Wiąże się to bowiem z kilkoma sprawami. Przede wszystkim istnieją bogate tradycje wytwarzania, stworzona została wysokokwalifikowana kadra. Szereg urządzeń używanych przy tej produkcji nie nadaje się do innej. Zakład zobowiązany jest do produkowania części zamiennych nawet w dziesięć lat po zaniechaniu wytwarzania itd. itd. A tymczasem właśnie perspektywy tej produkcji jak dotąd nie są wyraźnie określone zwłaszcza w dalszym okresie wychodzącym poza lata 1971—1975.

Wobec tego opracowano do tej pory kilka wersji planu pięcioletniego, które opierają się na ogólnej wytycznej, że produkcja globalna w Mielcu ma w 1975 r. wzrosnąć dwukrotnie w porównaniu z rokiem bieżącym. W ramach tych wersji produkcja silników wysokoprężnych „Leyland" w 1975 r. mogłaby się wahać od 15 do 18 tys. sztuk, aparatury paliwowej — od 140 tys. do 270 tys. sztuk, samochodów-chłodni — od zera do 800 sztuk, sprzętu lotniczego — od spadku o 50 proc. do wzrostu o 20 proc. Równocześnie sugeruje się potrzebę przekazania niektórych dalszych asortymentów do innych zakładów, a m.in. części zamiennych do lodówek, kolektorów i wentylatorów, agregatów chłodniczych do samochodów chłodni itd.

Oczywiście wraz ze zmianą zakresu produkcji, wynikającą z wersji planu, musiałoby nastąpić odpowiednie zwiększenie lub zmniejszenie nakładów inwestycyjnych, które wahałoby się w granicach limitu przyznanego przez zjednoczenie lub wzrastało o 20 proc., 60 proc. i prawie o 100 proc.

Tak skonstruowany program działania na najbliższe pięciolecie zapewne doprowadziłby do pewnego uporządkowania profilu przedsiębiorstwa, a zatem i umożliwiłby bardziej racjonalne gospodarowanie środkami produkcji. Wydaje się jednak — co zdaje się potwierdzać opinie niektórych pracowników WSK w Mielcu — że jest on oparty w mniejszym lub większym stopniu na ekstrapolacji dotychczasowych trendów rozwoju przedsiębiorstwa. Tymczasem ocena poziomu technicznego, rozeznanie możliwości zbytu produkowanych wyrobów itd. wskazują raczej na potrzeby bardziej radykalnego konstruowania planu, podjęcia decyzji zmierzających nawet do zaniechania produkcji niektórych głównych specjalizacji i zwiększania serii innych wytwarzanych tu wyrobów.

Niezależnie od tego, że decyzje takie wiążą się z poważnymi nakładami inwestycyjnymi i zmianami w kwalifikacjach załogi, daje się odczuć barierę psychologiczną skierowaną przeciw takiemu działaniu. Jedno jest tu zrozumiałe. Przedsiębiorstwo nie zawsze bowiem może określić czy produkt opłacalny z jego punktu widzenia jest potrzebny i ekonomiczny dla gospodarki jako całości. Być może, że bariera ta związana jest także z tym, iż w zakładzie często jeszcze występuje obawa przed ukazywaniem swych rezerw, co jest związane z dotychczasowym systemem oceny pracy fabryki.

*

Niemniej jednak nawet i tak zaprogramowany plan działania na najbliższe pięciolecie wymagał dość szczegółowej oceny poziomu technicznego produkowanych wyrobów, zbadania posiadanych zdolności produkcyjnych, dokładnej informacji o możliwościach inwestycyjnych, rozeznania w potrzebach krajowych i możliwościach eksportowych, opracowania programu poprawy jakości produkowanych wyrobów, opanowania nowych technologii (zwłaszcza w przypadku licencji „Leylanda") itd.

Te oceny mogły powstać jedynie w oparciu o współpracę całej załogi, robotników, aktywu społeczno-politycznego, kierownictwa. Ważną rolę w tym procesie odgrywają ekonomiści i technicy. Od znalezienia „wspólnego języka" między tymi grupami zawodowymi bardzo dużo zależy. Znalezienie bowiem odpowiedzi na pytanie: „Jak ma wyglądać nowoczesna gospodarka?" jest z jednej strony uzależnione od ogólnej koncepcji gospodarowania, od możliwości rozwoju branży, od posiadanych środków, a z drugiej — od osiągniętego poziomu i możliwości postępu w zakresie technologii i konstrukcji, a także od szczegółowej analizy technicznych parametrów produkcji (np. określenie zdolności produkcyjnych). Całej tej gamy problemów nie są w stanie rozstrzygnąć w pojedynkę ani technicy ani ekonomiści.

Dotychczasowe współdziałanie tych dwóch grup zawodowych w ramach bieżącego, operatywnego zarządzania produkcją przebiega dość sprawnie. Wynika to m.in. i z tego, że ekonomiści w ciągu ostatnich pięciu lat zdobyli sobie w Mielcu należytą rangę, jak i z tego, że coraz szersza jest w przedsiębiorstwie świadomość, że cały splot zagadnień produkcyjnych, nawet w obecnej fazie gospodarowania, jest niemożliwy do opanowania bez wzajemnego, w miarę zgodnego współdziałania.

Ta więź jeszcze bardziej unaoczniła się w obecnej fazie dyskusji nad przyszłym planem pięcioletnim. Niezależnie bowiem od subiektywnych poglądów, zrozumiano, że jest ona koniecznością, wynikającą z sytuacji przedsiębiorstwa, zwłaszcza iż poszukuje ono dróg wiodących do specjalizacji.

Znalazło to wyraz m.in. w tym, że obok prac administracyjnych, w których żywo uczestniczą ekonomiści i technicy, plany prac SIMP i PTE wchodzą w skład zakładowego programu prac na najbliższą pięciolatkę.

Plan udziału Koła PTE przy WSK w Mielcu w realizacji tych zadań obejmuje: udział członków PTE w pracach komisji głównej, zespołach roboczych i w komisjach ważniejszych pionów i wydziałów, pracę popularyzatorską na temat zmian w gospodarce narodowej wynikających z V Zjazdu i II Plenum KC PZPR (opracowanie materiałów informacyjnych dla załogi o trybie prac przygotowawczych do sporządzenia projektu planu pięcioletniego, opublikowanie artykułów popularyzacyjnych w gazetce zakładowej i biuletynie ekonomicznym zakładu, prowadzenie szerokiej akcji szkoleniowej i odczytowej itd.) i ocenę projektu planu pięcioletniego przedsiębiorstwa i przedłożenie wniosków na KSR.

Wytyczne zaś do pracy Koła Zakładowego SIMP nad projektem planu pięcioletniego WSK w Mielcu zawierają następujące tematy: ocenę postępu technicznego wyrobów i rozeznania w zakresie wymagań technicznych odbiorców, propozycje koncentracji produkcji i wydłużania serii produkowanych wyrobów (specjalizacja i kooperacja), wnioski w sprawie zwiększenia współczynnika zmianowości (przygotowanie kadr i rozwój budownictwa mieszkaniowego), ocenę zdolności produkcyjnych, ocenę jakości opracowania dokumentacji konstrukcyjnej (pod kątem powtarzalności elementów, udziału odlewów itp.), postulaty w sprawie zagospodarowania braków, udział Koła w pracach nad przyśpieszeniem inwestycji kontynuowanych, szkolenie kadry inżynierskiej (np. na temat wpływu normalizacji na koncentrację i specjalizację produkcji) i praca wyjaśniająca z załogą oraz zaopiniowanie projektu planu pięcioletniego.

Równolegle z tymi wysiłkami odbywają się wspólne, spontaniczne dyskusje ekonomistów i techników nad poszczególnymi problemami. Są one prowadzone przy rozmaitych okazjach, nie tylko na naradach.

*

Jaki to wszystko da wynik? W tej chwili jeszcze nie wiadomo konkretnie jak będzie przedstawiał się kształt planu pięcioletniego WSK w Mielcu, jak zakończą się wysiłki zmierzające do ustalenia profilu przedsiębiorstwa. Prace trwają nadal, a wiele elementów składających się na ogólną koncepcję specjalizacji jest jeszcze do końca nieznanych lub nie wyjaśnionych. Podejmuje się więc wysiłki, aby możliwie w pełni i szybko dojść do ich rozpoznania, wyjaśnienia i włączenia w dokumenty planistyczne. Ponieważ jednak wiele zależy tu nie tylko od zakładu, a nawet i zjednoczenia, ale głównie od wypracowania ogólnych kierunków rozwoju całej gospodarki (m.in. i od umów międzynarodowych) i szeregu branży, należy się liczyć z tym, że w przypadku mieleckiego przedsiębiorstwa plan pięcioletni zostanie skonkretyzowany dopiero po licznych dyskusjach i decyzjach na szczeblu centralnym. Prace te mogą nawet całkowicie „przewrócić" do góry nogami ustalaną w tej chwili koncepcję rozwoju WSK w Mielcu.

Z tym faktem w fabryce się liczą. I niewątpliwie wynika on z obiektywnej konieczności, choć trzeba powiedzieć, że, podobnie jak i w innych przedsiębiorstwach, jest on w pewnej mierze spowodowany brakiem potoczystego dialogu między zakładem a zjednoczeniem, brakiem zaplecza naukowo-technicznego dostatecznie silnie związanego z fabryką itp. trudnościami.

Pewne jest jednak, jak by na te prace patrzeć, przyniosły one wiele istotnych korzyści. A więc po pierwsze — wzrosła świadomość wśród załogi i kierownictwa w dziedzinie celów, jakie stają przed przedsiębiorstwem i gospodarką jako całością, po drugie — wzrosła szczegółowsza wiedza na temat gospodarki w przedsiębiorstwie, po trzecie — wytworzyła się atmosfera sprzyjająca współdziałaniu poszczególnych grup zawodowych, a zwłaszcza techników i ekonomistów.

Wszystko to ułatwia w WSK w Mielcu przebieg procesu poszukiwania specjalizacji.

Jak projektować szybko i dobrze

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

WŁADYSŁAW FIAŁKOWSKI

W PRZEGLĄDZIE międzynarodowym Rocznika Statystycznego znajduje się tabela średniego zagęszczenia jednej izby w kilkunastu wybranych państwach świata. Polska, gdzie na jedną izbę przypada przeciętnie 1.5 mieszkańca, zajmuje w tej tabeli przedostatnie miejsce, wyprzedzając nieznacznie Jugosławię (1,6). Czoło tabeli zajmują: Australia, Dania, Kanada, USA, Szwajcaria i Wielka Brytania, w których na jedną izbę przypada 0,7 mieszkańca.

Dla porównania można jeszcze podać, że w roku 1962 zagęszczenie wynosiło w Polsce średnio 1,7 mieszkańca na izbę, a przodownicy tabeli z roku 1962: Dania, Norwegia i Wielka Brytania — 0,8. Jeśli więc założyć z dużym uproszczeniem, że w trakcie pięciolecia posuwamy się w stosunku do światowej czołówki o 0,1 punkta, to obecny jej poziom osiągniemy dopiero za lat trzydzieści po upływie jednego pokolenia.

Ta trochę „sportowa" tabela wyraźnie pokazuje, że to, co odczuwamy na własnej skórze ma pokrycie w oficjalnych liczbach. Budujemy wciąż za mało i mimo wysiłków, zbyt wolno zmniejszamy odległość dzielącą nas od światowej czołówki.

Oczywiście, znalazłoby się na tym świecie niemało takich państw, na których tle wypadlibyśmy bardzo dobrze, jako potentaci w dziedzinie zasobów mieszkaniowych. Można również powiedzieć, że porównywanie średnio rozwiniętego kraju, jakim jest Polska, do najbardziej rozwiniętych państw świata, jest nieporozumieniem. Jednak GUS w przeglądzie międzynarodowym podaje taki a nie inny zestaw państw, muszą więc one stanowić reprezentatywny zestaw mówiący o tym, co w danej dziedzinie dzieje się na świecie, a to właśnie jak wyglądamy w takim reprezentatywnym zespole, powinno nas interesować najbardziej.

Drogi prowadzące do poprawy tego wymagają wieloletnich inwestycji, a na efekty oczekiwać można dopiero za kilka jeśli nie kilkanaście lat. Są to operacje konieczne, ale nie one będą tematem tych rozważań. Istnieje bowiem cały szereg innych sposobów, tańszych, dających może i niewielkie zwiększenie budownictwa mieszkaniowego, ale realizacja których przyczynić się może do pewnej poprawy samego procesu budowlanego, a tym samym wzrostu ilości mieszkań przy skróceniu cyklu wznoszenia. Jednym z takich sposobów jest **poprawa organizacji budownictwa, szczególnie organizacji procesu inwestycyjnego, a w tych ramach ulepszenia systemu przygotowania dokumentacji technicznej.**

To prawda, że zmiany organizacyjne w tej dziedzinie na pewno nie będą miały decydującego wpływu na poprawę naszej sytuacji mieszkaniowej zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym. Jednak zmiany te są stosunkowo najmniej kosztowne, nie wymagają inwestycji w znaczący sposób odczuwalnych w gospodarce narodowej. Wydaje się więc, że ze społecznego punktu widzenia, nawet najmniejsze efekty uzyskane tak małym kosztem, warte są zachodu.

Problem zresztą nie jest taki zupełnie błahy. Projektowanie jest wciąż jeszcze wąskim gardłem budownictwa. Nie potrafiliśmy tego wąskiego gardła zlikwidować drogą opracowania zestawów budynków typowych. Przyjęty na pięciolatkę 1970—75 system typizacji otwartej wymagać będzie znacznego zwiększenia prac projektowych. W związku z tym ofensywę na to „wąskie gardło" trzeba było zacząć z drugiej strony.

Od dawna mówi się o tym, że dokumentacja obiektów w końcu tak mało skomplikowanych, jakimi są budynki mieszkalne, została nadmiernie rozszerzona. Rozbicie na szereg etapów, konieczność ich kolejnego zatwierdzenia, opracowania, o których wiadomo z góry, że nie będą miały zastosowania w trakcie realizacji (np. „Projekt Organizacji Budowy) to wszystko są rzeczy na tyle znane, że szkoda miejsca, aby jeszcze raz o tym pisać.

Natomiast na pewno warto zastanowić się nad tym, w jaki sposób proces ten poprawić i uprościć. Musimy przygotowywać dokumentację techniczną szybciej i lepiej. Wydawałoby się, że są to warunki nawzajem się wykluczające, ale w rzeczywistości tak nie jest.

Pierwsze próby usprawnienia tego procesu już podjęto. Naprawa ta polegać będzie przede wszystkim na zlikwidowaniu pewnych faz dokumentacji i jej zakresu. Jest to krok słuszny o tyle, że eliminując pewne elementy i to elementy wymagające zatwierdzeń przez władze (projekty wstępne), można skrócić okres przygotowania dokumentacji. Oczywiście wtedy, kiedy zarządzenia wykonawcze nie wypaczą idei przewodniej tych zmian i w efekcie nie zamknie się to przesunięciem pewnych czynności z jednej fazy dokumentacji do drugiej. Jednak nawet w tym przypadku będzie to pewien postęp chociażby tylko ze względu na mniejszą ilość koniecznych zatwierdzeń.

Obecnie dokumentacja w budownictwie mieszkaniowym składać się będzie tylko z dwóch faz: założeń techniczno-ekonomicznych i projektu technicznego. Ta zmiana rzeczywiście gwarantuje pewne przyśpieszenie procesu projektowania, ale zupełnie nie zabezpiecza jego jakości, a wprost przeciwnie — budzi obawy, że w nowym systemie jakość opracowań, a tym samym i projektu końcowego mieszkań, może się pogorszyć. Co prawda, nowy system przewiduje pełną odpowiedzialność projektantów za jakość wykonanej dokumentacji, ale nie stwarza warunków, w których dobra dokumentacja mogłaby powstać.

Przytoczone na początku naszych rozważań liczby są na pewno alarmujące, ale nie powinny one przysłaniać nam ostatecznego celu budownictwa mieszkaniowego, którym nie jest wykonanie planu izb oddawanych do użytku, ale zbudowanie mieszkań, które zapewniałyby najlepsze warunki bytowania swoim użytkownikom. Wyłączając z tego rozumowania sprawę takich, czy innych powierzchni normatywnych, poprawne koncepcje rozwiązań funkcjonalnych budynków i mieszkań powinny być sprawą decydującą.

O funkcji mieszkań mówi się również od dawna. Mimo pewnej poprawy, radykalnych zmian niestety nie widać. Aby wytłumaczyć dlaczego tak się dzieje, dlaczego mieszkania, które otrzymujemy nie są „mieszkaniami naszych marzeń", trzeba dotknąć sprawy drażliwej, która nie często bywa w jasny sposób stawiana w dyskusjach o budownictwie mieszkaniowym, mianowicie o stosunek dwóch pojęć: architektura i budownictwo.

Uczestnicy procesu inwestycyjnego, którzy w dzisiejszych warunkach w tym procesie rzeczywiście mają głos decydujący, to wykonawcy robót budowlanych. Wyeliminowali oni ze swego procesu myślenia całkowicie pojęcie: architektura. Przedsiębiorstwo realizuje jedynie budownictwo, temu budownictwu podporządkowuje wszystkie pozostałe elementy, liczą się bowiem tylko izby, jako tako wykonane, wyrażone w tysiącach sztuk.

Niby takie jest ich zadanie. Ale z kolei późniejszy mieszkaniec, użytkownik pralni, sklepu czy dziecięcej piaskownicy nie operuje zupełnie pojęciem budownictwa. Operuje on pojęciami z zakresu architektury, nawet kiedy nie używa tego słowa. Jest to podstawowa sprzeczność naszego procesu inwestycyjnego w budownictwie mieszkaniowym, z której wynikają wszelkie nieporozumienia i żale.

Proponowane założenia techniczno-ekonomiczne spychają architekturę na jeszcze dalszy plan. Sama nazwa sugeruje już, że w pierwszym rzędzie opracowane zostaną w założeniach zagadnienia ekonomiki i budownictwa, a nie zagadnienia... architektoniczne. Oczywiście, takie założenia muszą być podbudowane jakąś architektoniczną koncepcją. Ale zachodzi tu niebezpieczeństwo, że ta architektoniczna koncepcja stanie się jedynie ilustracją do pozostałych elementów założeń, szczególnie u inwestorów, nie dysponujących odpowiednio przygotowaną kadrą techniczną. Przy wyeliminowaniu projektu wstępnego, który nadawał pewną rangę zagadnieniom architektonicznym, spod kontroli wymyka się architektoniczna wartość budynku, a zostają wyeksponowane wartości techniczne i ekonomiczne. Nawet gdyby nowe założenia wymagały postawienia koncepcji architektonicznej w tym samym zakresie, co dawny projekt wstępny, architektoniczne wartości utracą w ten sposób na znaczeniu, co grozi dalszym pogłębieniem się różnicy pomiędzy poglądami mieszkańców nowego budownictwa, a tymi, którzy to budownictwo dla nich przygotowują i realizują.

Wydaje się, że można tego wszystkiego łatwo uniknąć.

Sama idea ograniczania dokumentacji jest słuszna, działa jednak w fałszywym kierunku. Zagadnienia architektoniczne muszą być zagadnieniami wiodącymi. Dlatego, **pierwszym zasadniczym etapem projektu powinny być nie założenia techniczno-ekonomiczne podbudowane architektonicznymi wizjami, a przeciwnie, architektoniczny projekt koncepcyjny podbudowany i uzasadniony analizą ekonomiczną.** Jest to zasadnicza różnica. Kładąc nacisk na architektoniczny charakter tego etapu będziemy mogli zapewnić odpowiednią jakość końcowego produktu, jakim jest mieszkanie.

Nie należy się obawiać, że w takim układzie mogą zostać pogwałcone obowiązujące reżimy ekonomiczne. Kiedy decydujemy się obciążyć projektanta odpowiedzialnością za jakość dokumentacji z równym powodzeniem można go uczynić odpowiedzialnym za stronę ekonomiczną.

W trakcie ostatnich kilku lat nasi architekci przyzwyczaili się dostosowywać swoje wizje do ekonomicznych reżimów i z łatwością z tym sobie poradzą. Szczegółowe dane, co zawierać mają poszczególne etapy projektu są już sprawą techniczną i nie będziemy zastanawiać się nad tym.

Tak więc ideą przewodnią postulowanych zmian byłoby jednoznaczne określenie miejsca, w procesie przygotowania inwestycji, architektury i budownictwa.

Pierwszy etap byłby zatem kompletną koncepcją architektoniczną, uzgodnioną z wszystkimi zainteresowanymi i ewentualnie podlegającą zatwierdzeniu. Przygotowanie tego etapu leżałoby w gestii inwestora. Drugi etap — to właśnie budownictwo. Zakres dokumentacji wykonywanej w ramach tego etapu nie musi być jednoznacznie określony. Każde przedsiębiorstwo budowlane, zależnie od warunków, w których działa i od swych możliwości kadrowych, powinno określić samo dla siebie, jaka dokumentacja techniczna potrzebna mu jest dla zrealizowania architektonicznej koncepcji. Zgodnie z uchwałami II Plenum zarządzenia wykonawcze położą na pewno nacisk na całkowitą odpowiedzialność wykonawcy za zrealizowane obiekty. W tym kierunku idą ograniczenia działalności wszechwładnych dotąd Komisji Oceny Projektów Inwestycyjnych. Jeżeli na barki wykonawcy złożymy taką odpowiedzialność, musimy również obdarzyć go społecznym zaufaniem, uwierzyć, że bez dodatkowej kontroli potrafi wywiązać się z postawionych mu zadań.

Konsekwencją takiego podziału byłaby reorganizacja aparatu projektowania. Pierwszy etap powinien być wykonywany w pracowni projektowej, musi to być zatem pracownia z prawdziwego zdarzenia, patrząca na zagadnienie z architektonicznego i ekonomicznego punktu widzenia. Wielkie kombinaty, jakimi stały się obecnie biura projektowe, nie bardzo nadają się do takiej pracy. Wydaje się, że w zakresie budownictwa mieszkaniowego nie powinny stanowić one (tzn. biura projektowe) odrębnej jednostki, ale powinny być ściśle związane z inwestorem szczególnie z największym inwestorem w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego, jakim staje się spółdzielczość mieszkaniowa. Tylko najściślejsze powiązanie projektanta z inwestorem, mającym z kolei bezpośredni kontakt z użytkownikiem, może zapewnić odpowiednią jakość projektu i jego zgodność z rzeczywistymi potrzebami użytkownika.

Takie bezpośrednie powiązanie pracowni projektowej z inwestorem spółdzielczym sprawdziło się już w praktyce, na przykładach pracowni warszawskiego WSM-u; które to pracownie nie tylko potrafiły stworzyć prawidłową pod względem funkcjonalnym architekturę, ale również w pewnym okresie wywrzeć pozytywny wpływ na całą polską architekturę.

To, że obecnie pracujemy w zupełnie innych warunkach, w innej skali masowego budownictwa uprzemysłowionego, nie jest argumentem przeciwko tej koncepcji. Pracownie, koncentrując się na problemach czysto architektonicznych, uwolnione od balastu fazy techniczno-roboczej, na pewno będą w stanie podołać wszystkim zadaniom. Ponadto w tym układzie powstanie realna możliwość prowadzenia prac studialnych, które w każdej dziedzinie, nie tylko w projektowaniu architektonicznym, są motorem postępu technicznego.

Dzisiejszy układ, w którym pracownia projektowa związana została z wykonawcą jest błędny i szkodliwy społecznie. Obracając się w dotychczasowych schematach działania zapomnieliśmy już, że twórczość architektoniczna nie polega jedynie na projektowaniu lepszych czy gorszych domów. Architektura jest nauką organizacji przestrzeni, przestrzeni, w której ma żyć człowiek, w której człowiek powinien czuć się dobrze. Realizacja tego szerszego programu architektury jest możliwa tylko w bezpośrednim kontakcie z człowiekiem, przyszłym użytkownikiem zaaranżowanej przestrzeni. Dlatego oderwanie architektonicznej twórczości od człowieka jest zjawiskiem niehumanistycznym.

W zmechanizowanej dobie, w jakiej żyjemy, niestety — niemożliwy jest, chociażby ze względu na skalę budownictwa, bezpośredni kontakt projektanta z użytkownikiem. Kontakt z inwestorem, reprezentantem użytkownika, jest już też w pewnym sensie namiastką, ale jednocześnie ten związek projektanta z inwestorem jest bez porównania słuszniejszy, niż podporządkowanie projektanta „po drugiej stronie barykady".

Dlatego dzisiejszy układ powinien ulec daleko idącej modyfikacji. Wykonawca powinien zajmować się właśnie budownictwem, sprawami ściśle technicznymi. Sprawa dokumentacji wykonawczej powinna być wewnętrzną sprawą przedsiębiorstwa budowlanego. Ingerencja inwestora w te sprawy powinna być ograniczona jedynie do czuwania nad zgodnością realizacji z założeniami architektonicznej koncepcji. To społeczne zaufanie do wykonawcy powinno rozciągać się nie tylko na etap przygotowania dokumentacji technicznej, ale powinno trwać w okresie całego cyklu budowy.

Te szczegółowe powiązania są już tylko sprawą techniczną, która nie wszystkich będzie interesować.

Przyjmując przedstawiony wyżej schemat postępowania, z jednej strony — ograniczamy ilość potrzebnych opracowań, co zapewnia nam skrócenie czasu projektowania, z drugiej zaś strony — zabezpieczymy odpowiednią jakość dokumentacji i możliwość postępu technicznego. I chyba takie działanie jest dopiero działaniem optymalnym.

Jeśli chodzi o szybkość projektowania, poprawy poszukiwać można w innej jeszcze dziedzinie.

Technika projektowania architektonicznego jest anachronizmem we współczesnej cywilizacji. Jest jedynym działaniem, które od lat pięćdziesięciu nie zmieniło swoich metod. Zastąpienie grafionu grafosem, a ołówka zwykłego — automatycznym, trudno uznać za postęp. Technika rysunku i kreśleń jest marnowaniem ludzkiego czasu i energii. Szczególnie nasze społeczeństwo znajduje się na takim etapie, w którym nie stać nas na takie marnotrawstwo.

Te przestarzałe metody i pewne błędy organizacyjne powodują, że wykorzystanie potencjału intelektualnego ludzi zatrudnionych w procesie projektowania, jest bardzo niskie.

Wykształcenie jednego inżyniera kosztuje nas, jako społeczeństwo, bardzo dużo i chyba nie możemy pozwolić sobie na to, aby wysoko kwalifikowany personel techniczny zajmował się pracami pomocniczymi, które mógłby wykonywać np. technik. Stosunek ilości pracowników koncepcyjnych do pomocniczych w naszych biurach projektów jest niewłaściwy. Wynika to z przedziwnych ograniczeń administracyjnych. W rezultacie nie tylko pracowników pomocniczych jest coraz mniej, ale obawiam się, że z czasem ich ilość będzie się nadal zmniejszać. Musimy dążyć do maksymalnego zmechanizowania wszystkich prac pomocniczych i uwolnienia pracowników koncepcyjnych od innych zajęć, nie związanych bezpośrednio z ich twórczością, pojętą w jak najszerszym zakresie.

Nasuwa się pytanie, czy w dziedzinie projektowania architektonicznego możliwa jest taka operacja.

Nie warto tu wspominać o zastosowaniu maszyn matematycznych, bowiem ta metoda jeszcze długo będzie dla nas niedostępna. Musimy zacząć od rzeczy prostszych, takich jak na przykład projektowanie modelowe. Projektowanie modelowe nie jest metodą specjalnie nową, a jej zaletą jest przede wszystkim szybkość. W Stanach Zjednoczonych system ten po raz pierwszy przyjęły firmy zajmujące się budową obiektów przemysłowych, szczególnie fabryk chemicznych, zmuszone konkurencją do jak najszybszego przedstawiania swych ofert.

System polega na ustawianiu „klocków" — modeli poszczególnych elementów prefabrykowanych, a następnie fotografowaniu tak wykonanego modelu obiektu w różnej skali. Komplet takich zdjęć jest dokumentacją techniczną obiektu, tak samo szczegółową, jak projekt rysowany i bardziej od niego komunikatywną, dostępną nawet dla laika.

Wykonanie tych klocków nie jest kosztowne. Amerykańskie zestawy do projektowania obiektów przemysłu chemicznego, złożone z 600 elementów kosztują około 350 dolarów. Trudno powiedzieć, ile kosztowałby taki zestaw w Polsce, ale na oko byłby około 100 razy tańszy od wykształcenia jednego inżyniera. Trudno w tej chwili przytaczać jakieś konkretne liczby, ale dla wszystkich jest chyba jasne, jakie korzyści można tą drogą osiągnąć. Szczególnie w polskim budownictwie, opierającym się prawie wyłącznie na elementach prefabrykowanych. Wprowadzenie tej metody nie sprawiłoby żadnej trudności.

Jest to przykład jeden z wielu. Nie jest celem tego artykułu przedstawienie nowych propozycji technicznych w zakresie usprawnienia techniki projektowania, a jedynie wykazanie, że możliwości usprawnienia tego procesu istnieją. Wszystko to dotyczy oczywiście standardowego budownictwa mieszkaniowego z wyłączeniem obiektów specjalnych i nietypowych. Ale to standardowe budownictwo stanowi prawie 90 proc. całego naszego budownictwa mieszkaniowego. Warto więc pokusić się o próbę polepszenia procesu przygotowania dokumentacji, by wreszcie zacząć projektować nowocześnie, szybko i dobrze.

Czyny społeczne w liczbach

Ostatnio GUS opracował i wydał publikację dot. realizacji czynów społecznych w latach 1956—1968. W okresie tym zrealizowano czyny społeczne o łącznej wartości **ponad 38 mld zł.**

W 1968 r. wartość czynów społecznych wyniosła ok. **5,9 mld zł.** W porównaniu z 1960 r. wartość ta wzrosła przeszło 4-krotnie, (w tym czynów inwestycyjnych 3-krotnie). Największą dynamikę w rozwoju czynów społecznych wykazują miasta Poznań i Kraków oraz województwa: szczecińskie, olsztyńskie, rzeszowskie, bydgoskie, gdańskie, wrocławskie, katowickie, zielonogórskie, koszalińskie i krakowskie.

Największy udział w realizacji czynów społecznych w latach 1956—1968 przypada na:

— **czyny drogowe — 43,5 —** co dało m. in. przeszło 20 tys. km nowo wybudowanych dróg o nawierzchni twardej. Największą ilość nowo wybudowanych dróg w ramach czynów społecznych uzyskano w województwach: warszawskim (2862 km) i kieleckim (2765 km);

— **czyny związane z gospodarką komunalną — 21,7 proc.** w większości są to czyny o charakterze remontowym i porządkowym. Wartościowo najwięcej czynów społecznych w tej dziedzinie realizuje się w woj. katowickim (w latach 1956—1968 osiągnęły tam one kwotę około 2140 mln zł);

— **czyny dotyczące oświaty — 11,1 proc.** w okresie 1961—1968 między innymi przekazano do użytku około 4.5 tys. izb lekcyjnych. Największą ilość izb uzyskano w województwach: bydgoskim (1024 izby) i rzeszowskim (619 izb);

— **w innych dziedzinach** w okresie 1961—1968 w wyniku działalności społecznej ludności między innymi przekazano do użytku: około 900 świetlic i domów kultury (w tym najwięcej w warszawskim oraz w rzeszowskim), przeszło 2 tys. remiz strażackich (najwięcej w poznańskim i rzeszowskim), przeszło 2.5 tys. boisk, basenów i innych urządzeń sportowych (najwięcej w warszawskim, lubelskim i koszalińskim).

Zadania o charakterze **inwestycyjnym** stanowiły 53 proc. ogólnej wartości czynów społecznych zrealizowanych w latach 1961—1968. Największy udział czynów inwestycyjnych przypada na czyny drogowe oraz na czyny związane z pożarnictwem. Natomiast największy udział czynów **remontowo-porządkowych** przypada na czyny społeczne związane z gospodarką komunalną.

Wartość samodzielnych czynów społecznych **w przeliczeniu na 1 mieszkańca** dla całego kraju w okresie 1956—1968 wynosi około 1250 zł, a w roku 1968 — 179 zł. Największa wartość na 1 mieszkańca przypada na województwa: rzeszowskie — 395 zł, krakowskie — 292 zł, bydgoskie — 239 zł oraz kieleckie — 218 zł. 64 proc. wartości czynów społecznych zrealizowano w roku 1968 na terenie gromad, co w przeliczeniu na 1 mieszkańca wsi daje 235 zł (w miastach 126 zł).

Bezpośredni **wkład ludności** (w naturze i pieniężny) stanowił w latach 1965—1968 około 68 proc. ogólnej wartości czynów społecznych. Wartość tego wkładu w przeliczeniu na 1 mieszkańca w skali krajowej wyniosła 440 zł.

78 proc. wartości wszystkich czynów zrealizowanych w 1968 r. miało miejsce w gromadach i miastach biorących udział w konkursie ogłoszonym przez czasopismo „Gospodarka i Administracja Terenowa" pod hasłem **„Czyny społeczne na 25-lecie PRL".** (s)

ORZECZNICTWO

OBOWIĄZEK SPÓŁDZIELNI PRACY WOBEC JEJ CZŁONKA

Stosunki między spółdzielnią pracy i jej członkami nasuwają niejednokrotnie w praktyce różnorodne wątpliwości, które wyjaśnia dopiero orzecznictwo sądowe w toku toczących się konkretnych sporów sądowych.

Do wątpliwości takich należała do niedawna sprawa wzajemnego prawa i obowiązku spółdzielni pracy oraz jej członków odnośnie ich zatrudnienia w spółdzielni.

Jakkolwiek art. 123 § 1 ustawy z dnia 17 lutego 1961 r. o spółdzielniach i ich związkach wyraźnie stanowi, że spółdzielnia pracy i jej członek mają obowiązek pozostawania ze sobą w stosunku pracy, to jednak w rzeczywistości często zdarzało się, że członkowie faktycznie nie byli zatrudnieni przez spółdzielnię, mimo iż możliwość taka istniała, przy czym najczęściej tłumaczono to tym, iż członek we właściwym czasie nie zgłosił się do pracy.

Dlatego użyteczne będzie dla szerokich kół zarówno aparatu spółdzielni pracy jak też ich członków przytoczenie stanowiska w tej mierze Sądu Najwyższego.

Otóż **Sąd Najwyższy** rozpatrując powództwo Romana W. przeciwko Powiatowej Spółdzielni Pracy i Usług Wielobranżowych „P" w B. o odszkodowanie, po rozpoznaniu zagadnienia prawnego przedstawionego mu przez Sąd Wojewódzki w Katowicach, w uzasadnieniu swej — ogłoszonej niedawno — uchwały z dnia 9 września 1968 r. nr III PZP 41/68 zajął m. in. następujące stanowisko:

Zarówno na spółdzielni pracy jak i na jej członkach ciąży obowiązek pozostawania w spółdzielczym stosunku pracy, toteż spółdzielnia pracy nie ma prawa odmówić zatrudnienia swego członka na odpowiednim stanowisku, gdy istnieje możliwość takiego zatrudnienia, nawet gdy członek nie zgłosił się do pracy.

Dotyczy to również członków, których wykluczono ze spółdzielni pracy, jeżeli sąd uchylił uchwałę walnego zgromadzenia o wykluczeniu i zobowiązał spółdzielnię do nawiązania z członkiem spółdzielczego stosunku pracy.

W szczególności, spółdzielnia pracy obowiązana jest niezwłocznie wezwać swego członka, u którym z mocy wyroku sądu powinna nawiązać stosunek pracy, do podjęcia pracy na odpowiednim stanowisku, a niezależnie od tego członek obowiązany jest niezwłocznie zgłosić się do spółdzielni o taką pracę.

A oto fragmenty przekonywającego uzasadnienia uchwały Sądu Najwyższego:

„Z mocy art. 128 § 1 ustawy z dnia 17.II.1961 r. o spółdzielniach i ich związkach spółdzielnia pracy i jej członek mają obowiązek pozostawania ze sobą w stosunku pracy. W wykonaniu tego obowiązku, obciążającego w równym stopniu każdą ze stron, tak spółdzielnia pracy, jak i członek powinni czynić to, co jest potrzebne do nawiązania między nimi spółdzielczego stosunku pracy oraz powinni współdziałać w tym zakresie w myśl art. 354 § 2 k.c. Realizacja obustronnego obowiązku nawiązania spółdzielczego stosunku pracy wymaga zatem od spółdzielni pracy wezwania członka do podjęcia wskazanego mu w przedsiębiorstwie spółdzielni zatrudnienia na odpowiednim stanowisku, od członka zaś wymaga się zgłoszenia do spółdzielni w celu podjęcia takiego zatrudnienia.

Spółdzielnia pracy nie może usprawiedliwić niewezwanie przez swój organ członka do podjęcia zatrudnienia tym, że nie zgłosił się on do pracy w przedsiębiorstwie spółdzielni, podobnie jak jej członek nie może usprawiedliwiać niezgłoszenia się do tej pracy tym, że nie został wezwany do jej podjęcia w tym przedsiębiorstwie, gdyż jest on obowiązany zgłosić się bez względu na to, czy spółdzielnia wypełniła swój obowiązek wezwania go do pracy. Żadna ze stron nie może zatem zasłaniać się skutecznie samą biernością lub zaniedbaniem drugiej strony w wykonaniu omawianego tu swego zobowiązania.

Ocena, czy i w jakim zakresie każda ze stron uczyniła zadość wyżej opisanemu obowiązkowi podjęcia czynności potrzebnych do nawiązania spółdzielczego stosunku pracy, jest zależna od okoliczności każdego konkretnego wypadku. Nie można np. domagać się od członka zgłaszania się o zatrudnienie go, jeżeli kierownictwo przedsiębiorstwa spółdzielni odmówiło mu już poprzednio wskazania (przydzielenia) odpowiedniej pracy, a nie może on przewidzieć, kiedy w przedsiębiorstwie tym otworzy się możliwość stosownego zatrudnienia go. W wypadkach takich zarząd spółdzielni powinien go zawiadomić o tej możliwości. Jeśli w okresie oczekiwania na zatrudnienie w przedsiębiorstwie spółdzielni członek został zatrudniony w innym zakładzie pracy, nie popada on — aż do upływu okresu wypowiedzenia umowy o tę pracę — w zwłokę z podjęciem zatrudnienia w przedsiębiorstwie spółdzielni, gdyż członkowi znajdującemu się w innych stosunkach pracy

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

DOKOŃCZENIE ZE STR. 9

należy pozostawić czas na rozwiązanie tego stosunku przez wypowiedzenie (art. 127 § 2 cyt. ustawy).

Powyższe wyjaśnienia odnoszą się odpowiednio także do członka, którego wykluczono ze spółdzielni pracy, jeżeli sąd, w uwzględnieniu jego powództwa, uchylił uchwałę walnego zgromadzenia o wykluczeniu i zobowiązał spółdzielnię do nawiązania z nim spółdzielczego stosunku pracy. (...)

Do ponownego (...) nawiązania tego stosunku potrzebne jest podjęcie przez obie strony wyżej opisanych czynności w celu uzgodnienia nowego stanowiska pracy, odpowiedniego dla członka nie tylko ze względu na jego kwalifikacje, ale także ze względu na aktualne możliwości zatrudnienia go przez spółdzielnię.

Potrzeba uzgodnienia tego stanowiska odpada, jeżeli sąd w wyroku nakazującym spółdzielni ponowne nawiązanie stosunku pracy określił je w sposób nie wymagający uzupełnienia, np. co do wysokości należnego wynagrodzenia, miejsca zatrudnienia i tp.

Członek spółdzielni pracy nie może przez rezygnację lub zaniechanie podjęcia pracy w przedsiębiorstwie spółdzielni zwolnić się z obowiązku nawiązania z nią spółdzielczego stosunku pracy. Można bowem rezygnować ze swego uprawnienia, lecz nie z obowiązku. Z tej też przyczyny spółdzielnia nie może zrezygnować z nawiązania ze swym członkiem nie zgłaszającym się do pracy spółdzielczego stosunku pracy dopóty, dopóki trwa jego członkostwo. Spółdzielnia nie ma prawa odmówić jego zatrudnienia na odpowiednim stanowisku, gdy istnieje możliwość takiego zatrudnienia, tylko dlatego, że poprzednio członek ten nie zgłosił się do pracy.

Wytoczenie (...) przeciwko Spółdzielni i popieranie przez członka powództwa o nakazanie jej nawiązania z nim stosunku pracy wyraża jego gotowość do zatrudnienia w Spółdzielni co najmniej w takim stopniu, jak zgłaszanie się do niej w toku procesu do pracy. Jeśli więc pozwana Spółdzielnia żądała oddalenia jego powództwa i uległa w procesie, to nie może zasłaniać się skutecznie zarzutem, że członek Spółdzielni nie dopełnił obowiązku zgłoszenia się do niej o pracę i z tej przyczyny utracił już prawo do zatrudnienia w niej. Tym bardziej zaś zarzut taki nie przysługuje pozwanej Spółdzielni, która mimo uprawomocnienia się wyroku, nakazującego nawiązanie spółdzielczego stosunku pracy, także po uprawomocnieniu się wyroku dała wyraz swej woli niezastosowania się do tego nakazu."

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ZASADY I TRYB DZIAŁANIA RADY MINISTRÓW I PREZYDIUM RZĄDU

Rada Ministrów uchwałą nr 113 z dnia 30 czerwca 1969 r. (Monitor Polski nr 30, poz. 223) określiła swój własny zakres i tryb działania, jak też powołanego ponownie — tą uchwałą — Prezydium Rządu.

W myśl uchwały Rada Ministrów m. in. nie tylko ustala kierunki polityki gospodarczej, nadzoruje i zapewnia wykonanie zadań określonych w narodowym planie gospodarczym (NPG) i budżecie państwa oraz innych zadań resortów i prezydiów rad narodowych oraz zapewnia wykonanie ustaw i uchwał Sejmu PRL przez wszystkie organy i instytucje administracji i gospodarki, ale również wydaje wiążące wytyczne, koryguje ujawnione braki administracji i gospodarki oraz podejmuje wszystkie inne środki niezbędne do zapewnienia prawidłowego działania, a w szczególności do wykonania zadań ustalonych w NPG.

Prezydium Rządu składa się z: 1) Prezesa Rady Ministrów — jako przewodniczącego, 2) wiceprezesów Rady Ministrów, 3) Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

Prezydium Rządu w szczególności: 1) rozpatruje bieżące zagadnienia związane z kształtowaniem się sytuacji gospodarczej, między innymi w dziedzinie zaopatrzenia rynku, handlu zagranicznego, zaopatrzenia materiałowego gospodarki narodowej, kooperacji i koordynacji, 2) wydaje operatywne decyzje niezbędne do zapewnienia wykonania zadań administracji i gospodarki, 3) dysponuje centralnymi rezerwami NPG: inwestycyjną, materiałową oraz maszyn i urządzeń, zatrudnienia, funduszu płac, jak również nadwyżką i rezerwą budżetu państwa oraz rezerwowym funduszem dewizowym.

Decyzje Prezydium Rządu, podejmowane w wykonaniu jego funkcji, są wiążące dla organów i instytucji administracji i gospodarki.

Utraciła moc uchwała Rady Ministrów z dnia 27 czerwca 1957 r. o powołaniu Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów.

Opracowała
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

CZYTELNICY PISZĄ

MIEJSCE PRZEMYSŁU TERENOWEGO

W „ŻYCIU GOSPODARCZYM" nr 25 ukazał się artykuł Tadeusza Bieniasa pt. „Zmierzch czy przyszłość gospodarki terenowej". Autor porusza m. in. zagadnienia drobnej wytwórczości, a zwłaszcza przemysłu terenowego. Do jego wywodów chciałbym dorzucić słów parę.

Autor artykułu jako główną słabość przemysłu terenowego widzi brak środków inwestycyjnych. Jako długoletni pracownik przemysłu terenowego chciałbym zwrócić uwagę na kilka innych czynników mających może bardziej decydujące znaczenie dla rozwoju lub stagnacji przemysłu terenowego.

Czynnikiem pierwszym jest chyba **brak koncepcji rozwoju przemysłu terenowego.** Występuje tu mianowicie powszechne zamykanie oczu na fakt, że „przemysł terenowy" składa się z zakładów różnych branż i wielkości, z których każdy funkcjonować powinien w oparciu o zróżnicowane zasady. Głoszone tymczasem hasła typu „rozwój produkcji rynkowej", „rozwój usług" itd. notabene często się zmieniających mogą praktycznie dotyczyć tylko kierunków inwestowania (bez odtworzeń i modernizacji). Natomiast bardzo często oczekuje się niemal natychmiastowych efektów produkcyjnych przedsięwzięć inwestycyjnych zapoczątkowanych bądź w ogóle bez niezbędnej konfrontacji posiadanych mocy z planowanymi zadaniami.

Dużo mówi się z kolei o elastyczności małych zakładów. Pojęcia tego nikt bliżej nie precyzuje, a tym bardziej nie usiłuje udowodnić, że właśnie mały zakład przemysłu terenowego powinien być bardziej „elastyczny" od dużego (naturalnie w tej samej branży), traktując to jako truizm. Tymczasem obawiam się, że jest to poprostu slogan bez pokrycia. Dlaczego?

Z kilku zasadniczych powodów:

● Zakład „kluczowy" ma w zasadzie jednego zwierzchnika, zjednoczenie branżowe, które spełnia funkcje zarządzające i koordynacyjne. Korzysta przy tym nierzadko z pomocy instytutu branżowego, dysponując w zasadzie odpowiednią kadrą fachowców-branżystów.

● Zakład terenowy podlega powiatowej Radzie narodowej (właściciel); zjednoczeniu terenowemu (zarządzający); odpowiednim wydziałom WRN (dysponent środków i stymulator polityki). Żaden z tych dysponentów (z którymi wszystko lub prawie wszystko trzeba uzgadniać) nie ma aparatu fachowców-branżystów. Ale zakład jest jeszcze z reguły związany z zjednoczeniem branżowym, wiodącym (koordynator w skali branży). Chyba tym razem nie trzeba udowadniać, że łatwiej o „elastyczność", mając jednego zwierzchnika niż z czterech gestorów.

● Elastyczność produkcji zależy m. in. w poważnym stopniu od umiejętności zmiany wytwarzanych asortymentów, a więc prac konstruktorów, technologów i możliwości zmiany (adaptacji) oprzyrządowania. Pytanie, komu łatwiej to zrobić, zakładowi dużemu z własnym biurem konstrukcyjnym i technologicznym, czy też małemu, gdzie często jest 1 inżynier i 2—3 techników, należy chyba do pytań retorycznych.

● Dalej, problem zaopatrzenia. Szereg branż, np. przemysł elektronowy, czy meblarski jest wyraźnie dyskryminowany w przydziałach surowców. Na przykład opracowany przez Zjednoczenie Przemysłu Meblarskiego program rekonstrukcji branży stawia tę sprawę nawet oficjalnie rezerwując również na przyszłość nowe tworzywa i lepsze gatunki tarcicy, płyt, materiałów obiciowych itd. itd. dla zakładów „kluczowych". Jeżeli dodać do tego nierzadkie wypadki, gdy zakłady sprzedające swe wyroby według cen zatwierdzanych na zasadzie kalkulacji, koszty własne plus 5 proc. zysku), otrzymują plan wpłaty do budżetu Prezydium Powiatowej Rady Narodowej, sięgający 26 proc. i więcej wartości produkcji, nie należy się dziwić, że jakość i cena wyrobów są często nieporównywalne z przemysłem „kluczowym".

Należałoby więc, jak się wydaje, zastanowić jaka powinna być polityka wobec przemysłu terenowego. Próba sprzed 7 lat powołania zjednoczeń wiodących nie dała spodziewanych rezultatów. „Koordynatorzy" bardzo często dbali głównie o to, by w ramach koncentracji i specjalizacji produkcji przerzucić na przemysł terenowy produkcję uciążliwą, nierentowną i pracochłonną. Nawet w wypadku dobrej woli z obu stron machina zarządzania (4 gestorów) wykazywała dużą bezwładność.

Analizując problem, trzeba wziąć następnie pod uwagę, samo pojęcie produkcji. Może być ona jednostkowa mało lub wieloseryjna, co jest szczególnie ważne przy tzw. wyrobach rynkowych. **Przemysł terenowy predestynowany jest raczej dla małoseryjnej produkcji.** Ta z natury rzeczy jest droższa, musi więc mieć dodatkowe walory jakościowe bądź wzornictwa, a więc wymaga lepszych fachowców. Zarobki (te oficjalne w każdym razie) są zaś w tego typu zakładach niższe. Wynika z tego, niejako ubocznym nurtem, **problem lokalizacji zakładów.** Dotychczas preferowało się lokalizację głównie w małych miasteczkach celem ich aktywizacji. W niektórych regionach kraju istnieją rzeczywiście miasteczka z dużymi tradycjami rzemieślniczymi, gdzie stosunkowo łatwo o dobrych fachowców, nie jest to jednak reguła lecz raczej wyjątek.

Jaka jest więc droga wyjścia z tej sytuacji? Wydaje się, że należałoby rozważyć kilka wariantów:

Pozostawić w państwowym przemyśle terenowym tylko te branże i zakłady, które „wykorzystują surowce miejscowe", jak torf, trzcina, wiklina itd. Wszystkie inne podporządkować zjednoczeniom branżowym lub jeżeli tylko istnieją takie możliwości — poszczególnym większym zakładom, jako oddziały, czy filie fabryk. Próby takie były już robione w przemyśle meblarskim z niezłym skutkiem. Umożliwiłoby to korzystanie przez drobne zakłady z zaplecza technicznego dużych zakładów, a to jest dzisiaj praktycznie jedyną możliwość podążania za nowoczesnością.

Pozostawiając kłopoty bezpośredniego zarządzania radom narodowym, przyporządkować ściśle większość zakładów przemysłu terenowego Zjednoczeniom i zakładom wiodącym, przy czym powinny one odpowiadać również za ich oferty gospodarcze, inwestycje, zaopatrzenie. Dotychczasowa praktyka wykazuje jednak, że wyniki tego rozwiązania są więcej niż wątpliwe.

Wydaje się, że **zamiast obciążać rady narodowe zarządzeniem tzw. przemysłem terenowym, należałoby dać znacznie większe uprawnienia w dziedzinie koordynacji działalności całego przemysłu na ich terenie,** co nie tylko zapobiegłoby w pewnym stopniu złym skutkom przekazywania zakładów przemysłowi kluczowemu, o czym pisze T. Bienias w cytowanym artykule, ale również umożliwiłoby znaczne oszczędności inwestycyjne, choćby poprzez koordynację wspartą naturalnie możliwością egzekwowania decyzji.

Zdajemy sobie sprawę, że w małych zakładach elektrotechnicznych i metalowych nie uda się osiągnąć wystarczającego tempa postępu technicznego bez oparcia się o zaplecze dużych fabryk, a nawet branż. To zaś jest w pierwszym rzędzie możliwe w kooperacji, gdzie stosunkowo łatwo ustawić mały zakład na produkcję nawet masową jednego czy kilku detali, małoseryjną lub jednostkową oprzyrządowań, czy urządzeń nietypowych. Wymagany jest tylko jeden warunek: konstrukcja i technologia, a zwłaszcza ich zmiany muszą w znacznej części przychodzić z zewnątrz od dużych zakładów.

Produkcja rynkowa natomiast wyrobów finalnych jest albo wielkoseryjna, albo typu „luksusowego" Oba te typy produkcji, zwłaszcza ten pierwszy „nie leżą" przemysłowi terenowemu (oczywiście zakładając dobrą jakość w stosunku do ceny i kosztu). Możliwości rozwoju mają tu tylko zakłady niektórych branż (chemia, zwłaszcza farmaceutyka, galanteria) i to nie wszystkie.

W.M

JUGOSŁOWIAŃ

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI

GOSPODARKA jugosłowiańska od wielu już lat przeżywa liczne trudności, co pewien czas występujące ze wzmożoną siłą. Okresy nasilania się zjawisk negatywnych występują dość regularnie, przy czym z reguły wywołują one wtedy dążenie do zreformowania modelu społeczno-ekonomicznego. Ostatnia reforma proklamowana została w roku 1964.

Reforma ta ukształtowana została w toku dyskusji, która w Jugosławii przybrała na sile w związku z zaostrzającymi się cyklicznie trudnościami gospodarczymi, które wzmogły się w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych. W toku tej dyskusji ukształtowały się nie po raz pierwszy zresztą, dwa typy poglądów: jeden, który najogólniej biorąc, bazował na swoistej koncepcji regulowanej gospodarki rynkowej, a więc zakładał określony zakres interwencjonizmu państwowego — wpływ na sposób podziału dochodów w przedsiębiorstwach, republikach i w skali federacji, aktywną i selektywną politykę finansową, czyli inaczej mówiąc zbliżony był do pojmowania wzajemnej roli państwa i rynku przez współczesną teorię i praktykę bardziej ekspansywnych krajów zachodniej Europy (istotną rolę odgrywał tutaj przykład Włoch); kierunek drugi nawiązywał przede wszystkim do klasycznej ekonomii mieszczańskiej i jej schematów samoregulującego się mechanizmu rynkowego, który należy tylko uruchomić, aby rozwiązać wszystkie trapiące gospodarkę dylematy; w bardziej naiwnych ujęciach tej koncepcji, których przykładów nie brak zresztą w publikacjach, miała ona tę zaletę, że zdejmowała ze wszystkich nie tylko obowiązek, ale i potrzebę troszczenia się o rozwój gospodarczy, ponieważ jej zasadę stanowiło właśnie nieingerowanie w gospodarkę.

W konsekwencji pełne zwycięstwo odniosła ta druga koncepcja, ponieważ uznano, iż praprzyczyną wszystkich trudności jest niedorozwój gospodarki rynkowej, spowodowany, najkrócej mówiąc, przerostami etatyzmu. Analogicznie do ogólnej ideologii systemu jugosłowiańskiego — co stanowiło zresztą mocne zaplecze dla koncepcji sensu stricto wolnorynkowych — państwo uznane zostało za wroga nr 1 prawidłowego rozwoju gospodarczego, a ograniczanie roli państwa w gospodarce, aż do pełnej eliminacji, za punkt wyjścia i docelowe zadanie reformy z 1965 r.

Poczynając od roku 1965, cały wysiłek polityczno-organizacyjny i propagandowy poszedł właśnie w kierunku realizacji tak pojętej reformy gospodarczej, a wszelkie pojawiające się zresztą wątpliwości co do charakteru, tempa czy zakresu reformy, piętnowane były energicznie i bezwzględnie jako dogmatyczne ciągoty do systemu centralistyczno-biurokratycznego. W tej atmosferze nie było oczywiście miejsca na analizę tego, co działo i dzieje się w gospodarce jugosłowiańskiej i nie trzeba było zastanawiać się nad proporcjami ani dysproporcjami rozwoju, ponieważ załatwienie tych spraw odesłane zostało do rynku. W ten sposób rzeczywiście powiedzieć by można, że ostatnia reforma gospodarcza w Jugosławii doprowadziła uprzednio wewnętrznie sprzeczny system społeczno-gospodarczy Jugosławii, sprzeczny, bo próbujący w sposób równoległy utrzymać dwa niezależne centra regulacji gospodarczej — rynek i państwo — do logicznej konsekwencji.

CZTEROLECIE REFORMY

Trudności gospodarki jugosłowiańskiej w okresie przed reformą przejawiały się m.in. w narastających procesach inflacyjnych, przy pogłębiającym się deficycie handlu zagranicznego. Przezwyciężenie tych zjawisk wymagało dokonania istotnych przemian strukturalnych, przede wszystkim w przemyśle, ale również i w innych dziedzinach gospodarki. Zgodnie z założeniami reformy, dokonanie takich zmian strukturalnych miał spowodować nieskrępowany wpływ mechanizmu rynkowego na gospodarkę. Zobaczmy, w jakim stopniu spełniły się te przewidywania.

Poniżej publikujemy tabelkę, zawierającą podstawowe wskaźniki gospodarcze. Dla celów porównawczych zestawiono wyniki z lat 1960—1964 (okres poprzedzający reformę) z wynikami okresu 1964—1968.

PODSTAWOWE WSKAZNIKI GOSPODARCZE

Wyszczególnienie	1964 / 1960	1968 / 1964	Przeciętne roczne tempo wzrostu w latach 1960—64	1964—68
Ogólna produkcja materialna	140	109	8,8	2,2
Produkcja przemysłowa	154	118	11,4	4,3
Produkcja rolna	117	101	4,1	0,36
Budownictwo	113	96	7,4	—1,0
Produkcja materialna w sektorze uspol.	151	115	10,9	3,6
Nakłady inwestycyjne	214	128	20,9	6,4
Zatrudnienie	122	99	5,1	—0,26
Bezrobocie	133	145	7,4	9,8
Wydajność pracy	126	119	6,0	4,5

(Obliczone na podstawie wydawnictwa pt. „Privreda u godinama reforme", Beograd 1968 r., Savezni Zavod za Statistiku).

Dane zawarte w tabeli 1, pokazują przede wszystkim ostre zahamowanie tempa wzrostu produkcji w okresie reformy. Dotyczy to zarówno przemysłu, rolnictwa, jak i produkcji budowlanej, w której wystąpił nawet pewien regres.

W omawianym okresie uległo pewnemu zmniejszeniu zatrudnienie. Mimo to tempo wzrostu wydajności pracy nie wzrosło, a spadło o około 1,5 punkta w stosunku do poprzednich 4 lat. Wynika to oczywiście z ostrego zahamowania wzrostu tempa produkcji. Natomiast silny wzrost wykazuje bezrobocie. W okresie reformy powiększyło się ono o 45 proc., osiągając na koniec 1968 r. liczbę 326 789 osób oficjalnie zarejestrowanych, w tym 95 227 o pełnych kwalifikacjach (specjalistów, według określenia „Ekonomskiej Politiki", skąd pochodzą powyższe liczby bezwzględne).

Jak wiadomo, realizacja reformy miała doprowadzić do przekształceń strukturalnych w przemyśle. Chodziło o przyspieszenie rozwoju grupy A (produkcja środków i przedmiotów pracy), gdyż silnie rozwinięte przetwórstwo, głównie zaś produkcja środków konsumpcji, pociągało za sobą bardzo szybki wzrost importu. Najogólniejsze dane, dotyczące produkcji przemysłowej zawiera tabela 2.

PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA

Wyszczególnienie	1964 / 1960	1968 / 1964	Przeciętne roczne tempo wzrostu w latach 1960—64	1964—68
Produkcja ogółem	154	118	11,4	4,2
Produkcja środków pracy	144	122	9,5	5,0
Produkcja przedmiotów pracy	151	116	10,9	3,7
Produkcja środków konsumpcji	162	120	12,8	4,4
Zatrudnienie w przemyśle	120	100	6,7	0,0
Wydajność pracy w przemyśle	128	118	6,3	4,2

(Obliczone na podstawie cytowanego wydawnictwa „Privreda u Godinama Reforme").

Z podanych w tabeli 2 danych wynika, że mimo ogólnego zahamowania tempa wzrostu produkcji przemysłowej nie zdołano uzyskać zasadniczych zmian w proporcji między grupą A, a grupą B. O ile pewna poprawa nastąpiła między tempem produkcji środków pracy (maszyn i urządzeń), a produkcją środków konsumpcji (ta pierwsza wyprzedza obecnie w dynamice o 0,6 punkta tę drugą), o tyle nadal nie uzyskano żadnej zmiany w proporcji między tempem wzrostu produkcji przedmiotów pracy (surowce i materiały), a produkcją środków konsumpcji. W efekcie więc nadal istnieje silne napięcie, odbijające się niekorzystnie na bilansie handlu zagranicznego. Można powiedzieć, że dotychczasowe koszty reformy — spadek tempa produkcji, stagnacja w zatrudnieniu i spadek tempa wzrostu wydajności pracy — co musiało wywołać określone negatywne skutki społeczne, nie przyniosły spodziewanych rezultatów w przekształceniach strukturalnych.

DYSPROPORCJE REGIONALNE

W całym powojennym rozwoju społeczno-gospodarczym Jugosławii jednym z najistotniejszych zadań było zmniejszenie różnic w poziomie ekonomicznym między poszczególnymi republikami. Wprowadzając reformę gospodarczą zakładano, że wyrównywanie różnic regionalnych powinno nastąpić w wyniku swobodnego przepływu kapitału. Podstawową metodą miało być otwieranie filii w republikach bardziej zacofanych przez przedsiębiorstwa republik wyżej rozwiniętych, głównie Słowenii i Chorwacji.

Nie dysponujemy danymi z ostatniego roku na temat poziomu dochodu narodowego na głowę ludności w poszczególnych republikach. Postaramy się jednak pokazać długofalowy trend do roku 1966.

DOCHÓD NARODOWY NA 1 MIESZKAŃCA W CENACH 1962 R.

Wyszczególnienie	1947 din.	1947 %[1]	1956 din.	1956 %[1]	1966 din.	1966 %[1]
Jugosławia	873	52,0	1133	53,4	2458	55,0
Bośnia i Hercegowina	701	50,0	826	38,9	1655	37,0
Czarnogóra	628	44,7	771	36,3	1681	37,5
Chorwacja	943	67,0	1405	66,2	3027	67,2
Macedonia	597	42,4	833	39,0	1806	40,3
Serbia	843	60,0	978	46,1	2277	51,0
Słowenia	1407	100,0	2121	100,0	4473	100,0

[1]) Dochód narodowy na 1 mieszkańca Słowenii przyjęty za 100.
(Opracowane na podstawie artykułu pt. „Polityka rozwoju", zamieszczonego w „Ekonomskiej Politice" z 2 lipca br.).

Powyższe dane pokazują, że dysproporcje w rozwoju regionalnym w okresie do 1966 roku nie tylko nie zmniejszyły się, lecz zwiększyły się. O ile stosunek najwyżej rozwiniętej Słowenii do najniżej rozwiniętej republiki w 1947 r. miał się jak 100 do 42,4, to w r. 1956 jak 100 do 36,4, a w roku 1966 — jak 100 do 37. Słowenia w całym tym okresie rozwijała się najszybciej, co pokazuje stosunek dochodu narodowego na 1 mieszkańca Słowenii i Jugosławii ogółem. W roku 1947 wynosił on jak 100 do 62, w r. 1966 — jak 100 do 55.

Czynnikiem decydującym o rozwoju poszczególnych republik są nakłady inwestycyjne. Otóż o ile w roku 1966 w Słowenii nakłady inwestycyjne stanowiły 12,4 proc. całości nakładów w całej Jugosławii, to w r. 1968 już 13,2 proc. Zmniejszył się natomiast udział inwestycji Bośni i Hercegowiny, Macedonii oraz Chorwacji[1]). Świadczy to, że również w ciągu ostatnich dwóch lat nie nastąpiła żadna zmiana w generalnych trendach rozwojowych poszczególnych regionów.

Zjawiskom tym nie można się zresztą dziwić. Przejście gospodarki na prawa rynku musi istniejące dysproporcje zwiększać, a nie łagodzić. Rynek nie tworzy żadnych mechanizmów, które by zachęcały do przepływu kapitałów z regionów bardziej rozwiniętych do zacofanych. Próby łagodzenia dysproporcji regionalnych nawet w krajach kapitalistycznych, np. we Włoszech, nie dokonują się za pośrednictwem mechanizmu rynkowego, lecz przy bezpośredniej ingerencji państwa.

HANDEL ZAGRANICZNY

Dysproporcje w rozwoju gospodarczym wyraźnie odbijają się na handlu zagranicznym. Poprawa bilansu obrotów z zagranicą była jednym z głównych założeń reformy. Popatrzmy więc, jak te obroty się kształtowały na przestrzeni ostatnich lat.

IMPORT, EKSPORT ORAZ UJEMNE SALDO W BILANSIE HANDLOWYM (W MILIONACH DINARÓW)

Lata	Wyszczególnienie: Import	Eksport	Saldo
1962	11 097	8 631	— 2 466
1963	13 208	9 879	— 3 329
1964	16 538	11 164	— 5 374
1965	16 099	13 644	— 2 455
1966	19 693	15 251	— 4 442
1967	21 342	15 646	— 5 696
1968	22 540	16 250	— 6 290

(Tabelę opracowano dla lat 1962—1967 na podstawie cytowanego wydawnictwa „Privreda...", dla roku 1968 na podstawie Małego Rocznika Statystycznego 1969).

Zahamowanie wzrostu importu, a co za tym idzie i zmniejszenie deficytu bilansu handlu zagranicznego, wystąpiło tylko w roku 1965, bezpośrednio po dewaluacji dinara. Zastosowana wówczas polityka deflacyjna utrudniała przedsiębiorstwom uruchomienie środków dewizowych. Wkrótce jednak i ten przejaw „etatyzmu" został zlikwidowany, a import i deficyt zaczęły szybko rosnąć. Jest rzeczą charakterystyczną, że nawet w roku 1967, kiedy produkcja przemysłowa w ogóle nie wzrosła, import wzrósł o ponad 8 proc., a deficyt o prawie 30 proc.

Warto tu jeszcze dodać, że w okresie trwania reformy bardzo szybko wzrastały zapasy produkcji przemysłowej. O ile w latach 1960—1964 wzrost zapasów wynosił 35 proc. i był wolniejszy niż dynamika produkcji przemysłowej, to w latach wprowadzania w życie reformy wzrost ten wyniósł 104 proc. i był sześciokrotnie szybszy niż dynamika produkcji przemysłowej[1]). Tak więc zarówno dane dotyczące produkcji przemysłowej, jak i dane dotyczące handlu zagranicznego, zapasów oraz rozwoju poszczególnych republik, potwierdzają tezę o głębokich dysproporcjach strukturalnych, które w czasie trwania reformy nie tylko nie uległy złagodzeniu, ale na niektórych odcinkach jeszcze się pogłębiły.

AMPLITUDA STOPY WZROSTU

Sprzeczności i dysproporcje w gospodarce jugosłowiańskiej narastały stopniowo i oczywiście nie powstały nagle w 1965 r. Ostatnia reforma gospodarcza nie tyle więc je wywołała, ile dodatkowo zaostrzyła. Na czym polegały i polegają te sprzeczności? Krótko mówiąc można je sprowadzić do: 1) dysproporcji między rozwojem produkcji przemysłowej i rozwojem produkcji rolnej, 2) dysproporcji pomiędzy szybkim tempem rozwoju przemysłu przetwórczego, w tym konsumpcyjnego, a tempem rozwoju bazy surowcowej, 3) wynikającej z poprzednich dysproporcji pomiędzy dynamicznie rosnącym importem, zwłaszcza surowców oraz maszyn i urządzeń, a możliwościami eksportowymi; wyrażało się to w chronicznym deficycie bilansu handlowego, pokrywanym częściowo tylko poprzez wpływy z turystyki, a przede wszystkim w drodze rosnącego zadłużenia państwowego za granicą. Te głębokie i latami nieusuwane dysproporcje typu strukturalnego w sferze produkcji, dawały o sobie znać noto-

SKIE DYLEMATY

JAN GŁÓWCZYK

rycznie z ogromną siłą przy lada wahnięciu typu koniunkturalnego, czy to wewnątrz gospodarki, czy to na rynku światowym. Stąd między innymi ogromna amplituda stopy wzrostu gospodarczego w Jugosławii, dla której właściwie nie znajdujemy odpowiednika w krajach o średnim poziomie rozwoju gospodarczego obu systemów. Ilustruje ją poniższa tabela:

TEMPO WZROSTU W PROCENTACH W STOSUNKU DO ROKU POPRZEDNIEGO

Lata	Dochód narodowy	Produkcja przemysłowa	Produkcja rolna	Inwestycje netto (ceny bieżące)
1956	—4	10	—16	3
1957	23	17	14	19
1958	3	11	—18	7
1959	17	13	33	28
1960	6	15	—12	25
1961	6	7	— 6	25
1962	4	7	5	14
1963	12	16	10	19
1964	13	16	3	29
1965	2	8	— 6	7
1966	9	5	24	16
1967	2	—1	— 5	.
1968	5	7	— 4	.

Źródła: roczniki statystyczne i biuletyny statystyczne GUS, roczniki statystyczne Jugosławii, „Privredni Pregled" I półrocze 1969 r.

Nie wdając się w szczegółową analizę wystarczy zaznaczyć, że np. w latach 1961—1968 różnice w tempie wzrostu dochodu narodowego sięgały 11 punktów (od 2 proc. w 1967 r. do 13 proc. w 1964 r.), zaś różnice w tempie wzrostu produkcji przemysłowej sięgały 17 punktów (od —1 do +16 w tych samych latach). Nie wdajemy się już w omawianie wahań produkcji rolnej, które częściowo tylko wyjaśnić można specyfiką warunków klimatycznych, a w głównej mierze wspomnianą już poprzednio dysproporcją między przemysłem i rolnictwem. Skoki w produkcji rolnej wywierają oczywiście znaczny wpływ na tempo wzrostu dochodu narodowego, ponieważ udział rolnictwa w tworzeniu tego dochodu jest w Jugosławii wysoki. Według danych z roku 1965 wynosił on 28,7 proc. i nieustanna „huśtawka" w produkcji rolnej wywoływać musi oczywiście ogromne komplikacje w całej gospodarce. W Polsce tylko jeden raz w ciągu ostatnich 13 lat mieliśmy do czynienia z wyraźnie niskim przyrostem dochodu narodowego (o 2 proc.) w rezultacie znacznego spadku produkcji rolnej — w 1962 r. — i do dzisiaj pamiętamy, jakie to wywołało perturbacje, mimo dość wysokiego przyrostu produkcji przemysłowej (8,5 proc.). (Dla informacji dodajmy, że udział przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego Jugosławii wynosił w 1965 r. tylko 37,8 proc., podczas gdy u nas ponad 50 proc.).

ŚREDNIOROCZNE TEMPO WZROSTU GOSPODARCZEGO

Czynniki wzrostu	1956—1960	1961—1965	1966—1968
Dochód narodowy	8,5	7,6	5,1
Produkcja przemysłowa	13,2	10,5	3,2
Produkcja rolna	2,8	1,2	4,1
Ceny detaliczne towarów i usług	4,6	14,9	10,8

Gasnącą krzywą wzrostu gospodarczego wyraziście obrazuje średnioroczne tempo wzrostu dochodu narodowego, które w latach 1961—1965 stanowi 89 proc. tempa uzyskiwanego w okresie 1956—1960, zaś w latach 1966—1968 już tylko 60 proc. tempa tego pierwszego okresu i 67 proc. tempa drugiego okresu. W ciągu ostatnich trzech lat przyczyną zahamowania rozwoju była głównie produkcja przemysłowa, której wzrost był minimalny. Zauważmy, iż tempo wzrostu dochodu narodowego było w tym czasie większe, niż produkcji przemysłowej i rolnej, a więc było określone w większej mierze, niż poprzednio, przez handel, transport i budownictwo.

Wolniejsze tempo rozwoju gospodarczego można by uznać za naturalne, gdyby Jugosławia była krajem wyżej uprzemysłowionym (o wyższym poziomie produkcji przemysłowej na głowę ludności i większym udziale przemysłu w wytwarzaniu dochodu narodowego) i oczywiście, gdyby to zwolnienie nie było tak drastyczne. U nas na przykład w omawianych trzech okresach: 1956—1960, 1961—1965 i 1966—1968 średnioroczne tempo wzrostu produkcji przemysłowej uległo również pewnemu zwolnieniu i wynosiło kolejno 9,8 proc., 8,5 proc., 8,0 proc. Różnice są jednak niewielkie, co — przy przyspieszeniu tempa wzrostu produkcji rolnej — umożliwiło nie tylko utrzymanie, ale nawet i pewne zwiększenie dynamiki wzrostu dochodu narodowego. W omawianych trzech okresach wzrastał on średniorocznie następująco: 6,5 proc., 6,2 proc., 6,8 proc.

Powróćmy jednak do Jugosławii. W latach 1956—1960 występowały tu głębokie załamania produkcji rolnej (co rzutowało na dochód narodowy), ale tempo wzrostu produkcji przemysłowej było dość równomierne, a w każdym razie wysokie (nie spadało poniżej 10 proc. rocznego przyrostu). W latach 1961—1965 odchylenia stały się większe (od 7 do 14 proc.), a nierównomierność rozwoju wzrosła. W ciągu ostatnich trzech lat tendencja ta uległa zaostrzeniu, w roku 1967 wystąpił nawet absolutny spadek produkcji przemysłowej. Przemysł przestał pełnić funkcję stabilizatora gospodarki, a nie była w stanie przejąć tej funkcji chimeryczna produkcja rolna. Ponieważ do zmniejszającego się tempa wzrostu produkcji i dochodu narodowego nie dostosowano tempa wzrostu inwestycji i dochodów ludności (wg danych „Jugoslav Survey", siernień 1967, str. 111, nominalne dochody indywidualne rosły w latach 1957—1959 średniorocznie o 15,1 proc., w latach 1960—1963 o 13,7 proc., zaś w latach 1964—1966 już o 34,9 proc.) spowodowało to gwałtowne, żywiołowe zmiany cen. Brak równowagi w gospodarce musiał być zrekompensowany przez inflacyjny ruch cen. Stąd wykazane w tabeli zjawisko dwukrotnie szybszego tempa wzrostu cen niż dochodu narodowego w latach 1961—1968. Momentem szczytowym był rok 1965, w którym koszty utrzymania wzrosły o 35 proc.

MECHANIZM SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

Dlaczego nie udało się dostosować tempa wzrostu dochodów do tempa wzrostu produkcji i zapobiec inflacji? Po pierwsze, ruchy cen poszczególnych grup produktów (surowce, produkty rolnictwa) były wywoływane przez, sygnalizowane już poprzednio i nie usuwane w sposób konsekwentny, dysproporcje w samej produkcji. Po drugie, reforma 1965 roku, przeprowadzona pod hasłem walki z etatyzmem, wytrąciła z ręki państwa i tak niezbyt silny wpływ na podział dochodu narodowego, czyli kontrolę nad kształtowaniem równowagi ekonomicznej (równoważeniem podaży towarów i siły nabywczej).

Założeniem teoretyczno-ideologicznym reformy była teza, iż nosicielami reprodukcji rozszerzonej mogą być tylko przedsiębiorstwa. Czyli — inaczej mówiąc — przyjęto, że całość decyzji, dotyczących podziału dochodu narodowego (produkcji czystej) powinna się znaleźć w ręku przedsiębiorstw. W konsekwencji, z jednej strony ograniczono do minimum inwestycje, znajdujące się w gestii federacji i republik, bez których trudno rozwiązać sprawy niedoboru surowców, energii elektrycznej, produktów hutnictwa. Z drugiej strony zrezygnowano z kategorii płacy, wprowadzając kategorię tzw. dochodu globalnego. Dochód globalny brutto, po potrąceniu kosztów materialnych przedsiębiorstwa, przekształca się w dochód globalny netto, czyli w produkcję czystą. Po opłaceniu podatków (które w ujęciu docelowym służyć powinny wyłącznie do częściowego finansowania wydatków ogólnych w sferze nieprodukcyjnej) w ręku przedsiębiorstwa pozostaje decyzja w sprawie podziału podstawowej części produkcji czystej na dochody osobiste pracowników i fundusze przedsiębiorstwa (obrotowe, inwestycyjne, socjalne).

Suma decyzji przedsiębiorstw określa więc, jaka część dochodu narodowego przeznaczana jest na inwestycje, a jaka na dochody indywidualne, czyli na spożycie. Jeśli tak określone dochody ludności wyprzedzają wydajność pracy i są większe od podaży towarów, ceny muszą iść w górę i dopiero w ten sposób, poprzez skutki, społeczeństwo (i państwo) dowiaduje się o nieprawidłowości dokonanego podziału.

Tempo wzrostu dochodów indywidualnych od kilku lat nie było uzasadnione tempem wzrostu wydajności pracy. Według danych „Yogoslav Survey" nr 3 z 1967 str. 111, wydajność pracy rosła w latach 1960—1963 średniorocznie o 4,8 proc. i była identyczna z tempem wzrostu dochodów realnych. Już jednak w latach 1964—1966 średnioroczne tempo wzrostu wydajności pracy wynosiło 7,2 proc., i było wyraźnie niższe od średniorocznego tempa realnych dochodów osobistych (9,8 proc.). Musiało to wywoływać tendencje do ruchu cen w górę.

Ukształtowany w rezultacie nowy, wyższy poziom cen, powodował nasilone tendencje do zrekompensowania zredukowanych przez zwyżkę cen dochodów. Tak też działał ten mechanizm w praktyce. Przedsiębiorstwa z jednej strony „odbijały sobie" skutki inflacji zwyżkami cen własnej produkcji, z drugiej zaś wzmożonymi tendencjami do zwiększenia udziału dochodów osobistych przy podziale produkcji czystej przedsiębiorstwa (kosztem funduszy ogólnych przedsiębiorstw). Następowała więc nieustanna pogoń dochodów za ruchem cen i cen za ruchem dochodów. Zaostrzały się w związku z tym procesy redystrybucji dochodu narodowego pomiędzy poszczególne grupy społeczne, dziedziny produkcji i terytoria. Zyskiwali ci, którzy w tym przetargu cen i dochodów byli w stanie przerzucić ciężar inflacji na cudze barki. A więc najbardziej syntetycznie formułując, zyskiwali silniejsi i bardziej prężni gospodarczo: pracujący kosztem zwalnianych z pracy i poszukujących pracy, przemysł kosztem rolnictwa, a w przemyśle głównie te dziedziny, które mają bezpośredni styk z rynkiem, najszybciej zagarniające rezultaty ruchu cen, a więc przemysły przetwórcze, co utrwalało istniejące poprzednio dysproporcje.

Niedobory środków własnych, powstające na tle tak kształtującego się podziału dochodu, przedsiębiorstwa uzupełniały poprzez system kredytowy. Banki, gospodarcze, powiązane z przemysłem i handlem, nie były temu w stanie przeciwdziałać, a same uzupełniały brak środków w banku narodowym. Niedostosowanie struktury produkcji, jej poziomu jakościowego i nowoczesności do potrzeb odbiorców wewnętrznych i zagranicznych, prowadziło do narastania niezbywalnych zapasów towarów i hamowało w związku z tym proces zwrotu kredytów. Kredyt kreował produkcję niezbywalną, a narastające zapasy stawały się podstawą do zaciągania nowych kredytów.

Powstawała paradoksalna i na pozór tylko trudna do zrozumienia w warunkach gospodarki rynkowej sytuacja produkcji dla produkcji. Nadmiarowi pieniądza towarzyszyła nadprodukcja towarów, ze względu na ich niezgodność ze strukturą zapotrzebowania. Na przełomie lat 1965—1966 zdecydowano się więc na drastyczne kroki w polityce finansowej. Ograniczono radykalnie kredyty i postawiono wymogi szybkiej spłaty kredytów uprzednio zaciągniętych. Kredyty krótkoterminowe, które w roku 1965 wynosiły 4,8 mld dinarów, zmniejszono w r. 1966 do 1,2 mld dinarów[3]). Zahamowało to procesy inflacyjne, ale wywołało znane z klasycznego kryzysu w kapitalizmie zjawisko braku pieniądza, który stopniowo zaczął być najbardziej poszukiwanym na rynku towarem. Możliwości rekonstrukcji technicznej i dokonania przestawień w produkcji zostały jednak tym samym zawężone, zwłaszcza, że uzależniono zakupy z importu od posiadania odpowiednich własnych środków w walucie krajowej.

Skutkiem musiało być z jednej strony dążenie do ograniczenia produkcji, z drugiej zaś poszukiwanie najprostszych możliwości obniżenia kosztów własnych produkcji w celu odbudowy środków obrotowych. Przy dużym ciężarze dochodów pracowniczych w kosztach, zwłaszcza w przemysłach przetwórczych, wywoływało to przede wszystkim drastyczną redukcję zatrudnienia i zminimalizowanie przyjmowania do pracy nowych pracowników, co stało się podstawową przyczyną przyspieszonego narastania zjawiska bezrobocia. Próbom sanacji gospodarki towarzyszyły więc negatywne skutki społeczne, stagnacja produkcji i mimo wszystko nadal trwający ruch cen.

Według danych gazety „Privredni Pregled" z 3 lipca br., indeks cen detalicznych towarów i usług kształtował się w latach 1966—1968 następująco (1965 r. = 100):

	1966	1967	1968	średniorocznie
Ogółem	120	131	136	10,8
Towary	122	130	134	10,2
w tym				
przemysłowe	122	132	138	11,3
rolne	122	125	126	8,0
Usługi	126	143	158	16,5

Tempo wzrostu cen było więc nadal stosunkowo wysokie, zwłaszcza usług i towarów przemysłowych. Podejmowane próby aktywizacji gospodarki w roku 1967 i 1968 musiały zostać zaniechane ze względu na ponownie pojawiające się tendencje inflacyjne.

STAGNACJA CZY INFLACJA

Występująca od 1960 roku presja inflacyjna, chociaż charakteryzująca się różnym nasileniem w poszczególnych latach — jest cechą określającą jugosłowiański rozwój i nie przestała być groźna ani na chwilę, mimo podejmowanych kroków o charakterze deflacyjnym. W ciągu ostatnich kilku lat ukształtowała się zresztą z tego punktu widzenia sytuacja swoistego błędnego koła. Z jednej strony zabiegi o charakterze deflacyjnym powodują stagnację gospodarczą, nie likwidując zresztą do końca ruchu cen w górę. Z drugiej zaś strony podejmowane kilkakrotnie próby oddziaływania na przyspieszenie rozwoju gospodarczego groziły ponownym uruchomieniem spirali cen. Mimo więc licznych deklaracji o osiągniętej stabilizacji w gospodarce jugosłowiańskiej, znajduje się ona nieustannie miedzy Scyllą stagnacji i Charybdą inflacji.

Świadomość tej bezwyjściowości zaczyna sobie stopniowo torować drogę w publicystyce gospodarczej. W artykule pt. „Ceny i ożywienie" („Ekonomska Politika" nr 880 z 10 lutego 1969 r., str. 22—23) czytamy między innymi: „W ciągu lat 1966 i 1967 uzyskiwaliśmy oświadczenia odpowiedzialnych przedstawicieli władzy, że gospodarka jest ustabilizowana. Skąd więc znowu inflacja, skoro w gospodarce mamy stabilizację?". I dalej: „Nawiasem mówiąc, ruch cen w górę, do którego doszło z pewnym opóźnieniem w stosunku do ożywienia w gospodarce, jest nieuchronną koniecznością, związaną z charakterem naszej gospodarki, a zwłaszcza z systemem podziału, który leży u jej podstaw. Tendencje zwyżkowania cen w naszej gospodarce nigdy w niej nie przestały działać, nawet w warunkach podejmowania tych środków, które doprowadziły do negatywnej stopy wzrostu".

Rzeczywiście przyczyn wieloletniego impasu w gospodarce jugosłowiańskiej poszukiwać trzeba — na tle wspomnianych poprzednio dysproporcji w sferze produkcji materialnej — w systemie podziału, a dokładniej biorąc w systemie stosunków produkcji, który ten podział określa. Reforma 1965 roku wzmocniła bowiem i poprzednio już występujące tendencje wyodrębniania się w ramach gospodarki uspołecznionej silnych interesów grupowych, które stopniowo zaczynają nabierać cech charakterystycznych dla własności grupowej. W ramach naszkicowanego poprzednio systemu podziału dochodu globalnego preferowane są nadal indywidualne dochody pracownicze kosztem funduszy, które przeznaczane być powinny na rozwój przedsiębiorstw. Według danych wspomnianego już artykułu („Ekonomska Politika") wydatki organizacji gospodarczych na fundusze rozwojowe były w 1967 r. o 21 proc. mniejsze niż w roku 1966, a w roku 1968 ponownie uległy zmniejszeniu o 20 proc. Równocześnie dochody osobiste zwiększały się w znacznie szybszym tempie niż ceny. „Inaczej mówiąc — pisze autor wspomnianego już artykułu „Ceny i ożywienie" — rozpiętość pomiędzy cenami i dochodami osobistymi, która jest źródłem finansowania inwestycji i innych rodzajów potrzeb społecznych, ulega wciąż zmniejszeniu. To zaś oznacza, że stosunkowo spokojny poziom cen, który umożliwia deklaracje, że gospodarka jest ustabilizowana, kryje w sobie potencjalną inflację".

AKTUALNE TENDENCJE

Polityka deflacyjna, restrykcje w zakresie kredytów, dotknęły w podobnym stopniu słabsze i silniejsze organizacje gospodarcze. Rosły więc naciski na pewne złużnienie rygorów finansowych, co rzeczywiście nastąpiło pod koniec ubiegłego roku i spowodowało przyspieszenie tempa wzrostu. W pierwszym półroczu br. w porównaniu z odnośnym okresem roku ubiegłego, produkcja przemysłowa wzrosła o 11,7 proc., co nastąpiło głównie w związku z wysokim tempem wzrostu w przemyśle chemicznym, elektrotechnicznym, metalowym, skórzano-obuwniczym. W związku z rosnącym niezadowoleniem społecznym, przejawiającym się między innymi w znanej z poprzednich lat fali strajków, skorygować próbowano politykę w dziedzinie zatrudnienia, co przyniosło jego wzrost o 2,9 proc.[4]). Zmniejszyło się również nieco bezrobocie. Na koniec marca br. bezrobocie zarejestrowane wynosiło, wg danych Federalnego Urzędu Zatrudnienia, 308 tys. osób (wobec 327 tys. na koniec ub. roku), w tym 46,5 tys. osób ze średnim i wyższym wykształceniem. Przewiduje się jednak, że sytuacja może ulec pogorszeniu w II półroczu, gdy pracy zacznie poszukiwać ok. 60 tys. tegorocznych absolwentów szkół średnich i wyższych. Bezrobocie bowiem dotyka szczególnie silnie grupę osób o pełnych kwalifikacjach. O ile całe bezrobocie w ciągu ostatnich 4 lat wzrosło o 45 proc., to bezrobocie wśród pracowników wykwalifikowanych o 197 proc.[5]).

Zgodnie jednak z naszkicowaną poprzednio mechaniką systemu, zjawiskom ożywienia towarzyszył wzrost dochodów indywidualnych o 17 proc. w ciągu 5 miesięcy br. (w 1968 r. o 9 proc. w tym samym okresie) a równocześnie dochodów ze sprzedaży produktów rolnych o 29 proc. i świadczeń z funduszy socjalnych o 20 proc. Także kredyty konsumpcyjne wzrosły w maju w porównaniu z analogicznym miesiącem 1968 r. o 65 proc. (dane za pięć miesięcy br. opublikowane w gazecie „Privredni Pregled" z 17 lipca br.). Logicznie tym zjawiskom ożywienia towarzyszył ruch cen detalicznych towarów i usług, którego wskaźnik w okresie styczeń — maj br. wyniósł 106, w tym usług 114. Wskaźnik ten wynosił w r. 1966 — 120, w roku 1967 — 109, w r. 1968 — 104 (rok poprzedni = 100). Widać więc wyraźnie już po upływie 5 miesięcy br. i to w dodatku przy stosunkowo korzystnym kształtowaniu się wskaźnika cen produktów rolnych (102 za 5 mies. br.), iż linia ruchu cen idzie znów w górę.

Pewne ożywienie nastąpiło i w handlu zagranicznym, ponieważ jednak dokonało się ono na bazie starej struktury gospodarczej, wywołało ono dalsze szybkie pogorszenie się bilansu handlu zagranicznego.

W I półroczu br. import wzrósł o 24 proc. (w stosunku do I półrocza 1968), w tym import surowców i półfabrykatów o 35 proc. Udział tej grupy w całym imporcie wzrósł z 56 proc. do 61 proc. Natomiast eksport w tym samym okresie wzrósł o 14 proc. W rezultacie deficyt handlu zagranicznego zwiększył się o 44 proc. („Privredni Pregled" z dn. 16.VII.br.).

*

Nie będziemy się oczywiście bawić w prognozy na temat dalszego rozwoju sytuacji gospodarczej Jugosławii w bieżącym roku. Pół roku to okres niepełny i zbyt krótki, aby wyciągać dalej idące wnioski. Bardziej istotne są wieloletnie trendy i zastosowany mechanizm rozwoju, w którym nie doszukaliśmy się możliwości rozwiązania dylematów gospodarki jugosłowiańskiej. Konstatujemy to bez ironii, bez poczucia wyższości, a także nie czując się powołanym do odegrania misji dziejowej, które to cechy zbyt często spotykane są w publikacjach naszych jugosłowiańskich kolegów, szczodrym zainteresowaniem, darzących zwłaszcza w ostatnim okresie polską gospodarkę.

Startowaliśmy przecież — i Jugosławia i Polska — ze zbliżonego poziomu gospodarczego zacofania i jest rzeczą zrozumiałą, że dotychczasowy nasz rozwój nie mógł, jak i rozwój w przyszłości nie będzie mógł odbywać się bez pokonywania trudności, krytycznej analizy przeszłości, poszukiwania bardziej prawidłowych kierunków i metod rozwoju. Nie namawiamy nikogo do kopiowania naszych rozwiązań, tym bardziej naszych błędów, ale nie lubimy być równocześnie namawiani do kopiowania cudzych. Porównując bowiem nasze polskie dylematy z jugosłowiańskimi nie można nie dojść do wniosku, że my raczej z omawianych tu doświadczeń jugosłowiańskich korzystać nie będziemy.

Dlatego też niektórym publicystom jugosłowiańskim, specjalizującym się ostatnio w ocenach naszej gospodarki i nie szczędzących nam dobrych rad (nie mówiąc już o tych, którzy specjalisują się w niewybrednych napaściach personalnych), chciałoby się przypomnieć znane łacińskie przysłowie „Medice cura te ipsum" — co się na polski język przekłada: „Lekarzu, lecz się sam". Dedykujemy to powiedzenie w szczególności autorowi cyklu publikacji pt. „Polskie dylematy" Janko Klikovacowi („Czy tylko inwestycje", „Rewizjonizm i demokracja", „Centralizm i stopa życiowa" — „Komunist" nr 630, 631, 633 z br.) — aby mu przypomnieć, iż rewizjonizm rozpoznaje się w teorii na podstawie konfrontacji z treścią i duchem marksizmu, zaś w praktyce na podstawie skutków stosowanej przez daną praktykę teorii.

Na zakończenie zaś, aby nie popaść w mentorstwo, jeszcze jeden cytat z artykułu jugosłowiańskiego publicysty, analizującego jugosłowiańskie dylematy („Ekonomska Politika", luty br.): „Jeżeli się sądzi, że w gospodarce jest coś nie w porządku, oznacza to, że doszło do zaniedbań w polityce ekonomicznej. Byłoby korzystne, aby takie przypuszczenie zostało przyjęte i u nas, w miejsce stałego skandalizowania nad sposobem reagowania gospodarki".

1) „Ekonomska Politika".
2) „Privreda u godinama reforme", Beograd 1968 r.
3) „Yogoslav Survey", nr 3 z 1967 r.
4) „Privredni Pregled" z dn. 17.VII.br.
5) „Borba" z dn. 9.IV.br.

ZE ŚWIATA

REZERWY WALUTOWE FRANCJI

Po okresie stałego zmniejszania się rezerw walutowych we Francji nastąpił po raz pierwszy w tygodniu kończącym się 22 maja, jak ogłosił Bank Francji, wzrost zapasu dewiz o 28 mln dol. do 3 630 mln dol. Czy wzrost ten stanowi zapowiedź przezwyciężenia kryzysu, czy też jest wynikiem działania czynników przejściowych, będzie to zależeć przede wszystkim od wielkości deficytu handlowego, kształtującego się jak dotychczas bardzo niekorzystnie dla Francji. W kwietniu, jak podaje „Financial Times", saldo ujemne francuskiego bilansu handlowego przekroczyło 240 mln dolarów.

Od maja roku ubiegłego spadek rezerw walutowych Francji wyniósł ogółem 2 225 mln dol.

(MP)

POŻYCZKA BANKU ŚWIATOWEGO DLA BRAZYLII

W końcu czerwca bawiła w Brazylii specjalna misja światowego Banku pod przewodnictwem dyrektora Geralda Altera. Po jej wyjeździe rzecznik brazylijskiego Ministerstwa Finansów na konferencji prasowej w Rio de Janerio oświadczył, iż Bank Światowy w latach 1970 i 1971 udzieli Brazylii pożyczki w wysokości 567 mln dol. na sfinansowanie modernizacji urządzeń portowych w Santos, na budowę dróg i siłowni oraz na roboty irygacyjne w północno-wschodniej części kraju, tzw. Nordeste.

Zostało również ustalone, iż z chwilą wykonania zaprojektowanych robót Bank Światowy zwiększy kredyty dla Brazylii do 1000 mln dol.

(MP)

BLISKO 1 400 TYS. OBCYCH ROBOTNIKÓW W NRF

W końcu czerwca liczba robotników cudzoziemskich w Niemieckiej Republice Federalnej, wykonujących — jak wiadomo — najcięższe i najgorzej płatne roboty, wynosiła 1 370 tys. osób. Rekrutują się oni przeważnie z Włoch, Jugosławii, Turcji i Portugalii.

Przy 848 tys. wolnych stanowisk pracy bezrobocie w NRF w czerwcu spadło do 110 tys. osób, co stanowi 0,5 proc. ogółu siły roboczej kraju.

Wobec braku robotników, szczególnie w rolnictwie i górnictwie, niemieckie biura pośrednictwa pracy w południowej Europie czynią usilne zabiegi o zwiększenie imigracji do NRF.

(MP)

POPRAWA BILANSU HANDLOWEGO ANGLII

Miesięczny eksport Anglii w czerwcu bieżącego roku po raz pierwszy przekroczył 600 mln funtów, wynosząc 617 mln funtów.

Omawiając wyniki czerwcowe, prasa angielska stwierdziła, iż w porównaniu z rokiem ubiegłym sytuacja Anglii na rynkach światowych ulega stałej poprawie.

Według „Financial Times" przeciętna wysokość miesięcznego deficytu handlowego w 1968 roku wynosiła 57 mln funtów, w I kwartale 1969 roku — 42 mln funtów, a w II kwartale 1969 roku — 33 mln funtów.

(MP)

NIEDOBÓR HANDLOWY KRAJÓW EWG

Kraje Wspólnego Rynku po raz pierwszy od 1966 roku wykazały deficyt w handlu z krajami nie należącymi do EWG. Według danych komunikatu, ogłoszonego dnia 10 lipca przez biuro statystyczne EWG ujemne saldo handlowe krajów Wspólnego Rynku w obrotach handlowych z krajami trzecimi w I kwartale bieżącego roku wyniosło 171 mln dol., wobec nadwyżki w wysokości 472 dol. w roku ubiegłym. Import bowiem z krajów trzecich zwiększył się o 12 proc., podczas gdy eksport do tych krajów podniósł się tylko o 4 proc.

Największy spadek zanotowano w obrotach handlowych ze Stanami Zjednoczonymi. Import z krajów z USA zmniejszył się tylko o 3 proc., ale eksport do USA spadł o 15 proc.

Z krajów EWG największy wzrost wykazały Włochy, których udział w całości importu EWG z 17,8 proc. podniósł się do 19,7 proc., a eksport zwiększył się o 1,2 proc. do 17,8 proc.

(MP)

TANKOWIEC — 326 TYS. DWT

W Nagasaki (Japonia) dnia 8 lipca dokonano wodowania tankowca o wyporności 326 tys. DWT, któremu nadano nazwę Universe Iran. Jest to ostatni z serii 6 wielkich tankowców we flocie koncernu Gulf Oil, służących do przewozu ropy naftowej ze Środkowego Wschodu do Europy.

Koszt budowy każdego z tych gigantów wynosi 20 mln dol.

(MP)

PRASA o problemach gospodarczych

W dyskusjach nad przyszłym planem 5-letnim coraz bardziej jest eksponowana rola nauki. Zrozumienie, że nauka stała się siłą wytwórczą, decydującą w coraz większej mierze o tempie wzrostu gospodarczego stało się — przynajmniej w teorii — powszechne. Gorzej jest, gdy zaczynamy szukać wyrazu dla tego zrozumienia w konkretnych planach przedsiębiorstw czy zjednoczeń. Dyskusja, mówiąca dlaczego tak się dzieje, przypomina trochę odbijanie ping-pongowej piłeczki. Przemysł twierdzi, że placówki naukowe zbyt mało mu pomagają w rozwiązywaniu konkretnych problemów produkcyjnych, natomiast przedstawiciele wielu placówek naukowych stwierdzają z kolei, że przemysł nie zgłasza pod ich adresem konkretnego zapotrzebowania, a do wdrażania przygotowanych przez naukę rozwiązań odnosi się niechętnie. Obserwator tej dyskusji musi przy tym stwierdzić, że obie strony na poparcie swych tez mają wcale niebagatelne argumenty.

W tej sytuacji, początkowo na łamach „Argumentów", a później w „Kulturze" rozwinęła się ciekawa dyskusja na temat odpowiedzialności uczonego. Dotychczasowe publikacje dotyczyły jednak głównie odpowiedzialności uczonego w ogóle, przy czym głównie odwoływano się do sprawy skutków, jakie przynieść może zastosowanie wyników pracy naukowej. W ostatnim numerze **„KULTURY"** zabrał głos prof. **Arkadiusz Piekara,** który spróbował problem odpowiedzialności przenieść na nieco inną płaszczyznę — mianowicie na odpowiedzialność uczonego za wpływ jego pracy na rozwój własnego kraju i na zapewnienie jego bezpieczeństwa. Prof. Piekara stwierdza przy tym wyraźnie, że odpowiedzialność ta obciąża nie tylko uczonych, lecz również i administratorów. W tym kontekście dochodzi on do problemu obecnie chyba najważniejszego — odpowiedzialności za mądre, właściwe i celowe planowanie badań w warunkach naszego kraju.

Autor jest kierownikiem Zespołu Fizyki Instytutu Podstawowych Problemów Chemii Uniwersytetu Warszawskiego. Nic więc dziwnego, że koncentruje się na planowaniu badań w dziedzinie fizyki. Swoje wnioski popiera szkicem historycznym, udowadniając, że wszystkie wielkie przewroty dokonane w wieku XIX, a również w pierwszej połowie wieku XX wywodziły się z badań czysto naukowych w tej właśnie dziedzinie. Najbardziej interesujące są propozycje dotyczące kierunków koncentracji prac naukowo-badawczych w najbliższej przyszłości. Od początku lat 60-tych powstała dziedzina nazywana nową optyką, która — jak pisze profesor — „wróży fantastyczne zastosowania praktyczne, mogą przeobrazić kulturę i technikę świata".

Wniosek jest prosty: należy skoncentrować wysiłki nad pracami badawczymi właśnie w dziedzinie nowej optyki. Prof. Piekara wniosek ten popiera nie tylko szeregiem argumentów dotyczących możliwości praktycznych zastosowań laserów, maserów i holografii, ale również i dotychczasowym dorobkiem polskiej nauki. Nasz kraj ma bowiem swój udział w przekształcaniu nowej nauki w istotną siłę wytwórczą. Przy czym badania naukowe w zakresie nowej optyki nie są tak kosztowne, aby nie mogły ich uprawiać kraje o mniejszym potencjale przemysłowym.

Pewne kroki w tej dziedzinie zostały już poczynione — PAN powołał sekcję optyki mającą planować i koordynować prace w tej dziedzinie. Jednak w „międzynarodowym wyścigu po zdobycie nowego, cudownego światła" zaczynamy powoli odpadać. Opóźnienie nasze nie jest jeszcze tak wielkie, aby nie można go było nadrobić. Lepiej znacznie mniejsze sumy wydać teraz na wyposażenie laboratoriów, niż w przyszłości znacznie większe na zakup za granicą gotowych urządzeń i licencji.

Tak więc mamy do planu 5-letniego zgłoszony ciekawy wniosek — skoncentrować badania naukowe na nowej optyce. Warto byłoby tę propozycję podeprzeć analizą ekonomiczną. Przede wszystkim idzie o zbadanie możliwości naszego przemysłu, jego przygotowania kadrowego i technicznego do zastosowania ewentualnych, ale dających się już przewidzieć, praktycznych efektów tej dziedziny nauki. Planowanie badań naukowych musi bowiem opierać się na konkretnym gruncie naszych możliwości nie tylko w dziedzinie potencjału kadrowego w samej nauce, ale i potencjału gospodarczego w ogóle. Idzie przecież o to (upraszczając nieco problem), by wyniki badań naukowych przynosiły nam nie tylko sławę i ewentualne korzyści ze sprzedaży patentów czy licencji, ale również i o to, by korzyści te były pomnażane przez zastosowanie myśli naukowej w konkretnych produktach. Sięgając do przykładu z innej dziedziny, można na przykład stwierdzić, że niezwykle cenna metoda spawania miedzi, opracowana przez polskich naukowców, przyniosła nam już pewne korzyści ze sprzedaży patentów. O ile jednak te korzyści byłyby większe, gdybyśmy wykorzystując tę metodę rozwinęli produkcję i sprzedaż urządzeń, w których miedź i jej stopy odgrywają podstawową rolę — np. wiele urządzeń dla przemysłu spożywczego. Niestety, nasz przemysł maszyn spożywczych jest rozproszony i słaby, nie potrafił więc tej szansy wykorzystać.

Wracając zaś do sprawy odpowiedzialności chcemy zwrócić uwagę tych wszystkich, którzy są odpowiedzialni za planowanie badań naukowych, na ostatnie zdanie z artykułu prof. Piekary. Brzmi ono — nie spóźnić się!

S. C.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Polska sokowirówka

Produkowane przez Zakłady Elektro-Maszynowe „Eda" w Poniątowej sokowirówki wg projektu Stanisława Litwina — starszego konstruktora z Ośrodka „Predom" — są znacznie nowocześniejsze w porównaniu z importowanymi urządzeniami. Polska wirówka umożliwia przecieranie dużych ilości owoców lub jarzyn bez potrzeby zatrzymywania urządzenia w celu usunięcia miazgi oraz pozwala na maksymalny uzysk soku z przecieranych owoców lub jarzyn. Polska sokowirówka dzięki oryginalności rozwiązania zaliczana jest do najnowocześniejszych i najsprawniejszych w świecie. Z 1 kg np. truskawek można otrzymać 78 dkg soku. (PT nr 24/69).

100 na tysiąc

W Czechosłowacji w planowaniu komunikacyjnym przyjmuje się, że w r. 1980 wskaźnik motoryzacyjny wynosić będzie średnio dla całego kraju 100 samochodów na 1 000 mieszkańców, w Pradze — 200 samochodów na 1 000 mieszkańców. (Motor)

Płyty z odpadków

Japończycy odkryli nowy „surowiec", którym są po prostu śmieci i odpadki, przerobione przy domieszce tworzyw sztucznych na pełnowartościowe płyty spilśnione. Mogą one być stosowane między innymi jako wykładziny w budownictwie, nawierzchnie deptaków itp. Firma japońska będąca producentem płyt ze śmieci oraz właścicielem patentów na technologię i urządzenia, otrzymuje liczne propozycje zakupu licencji z wielu krajów, m. in. z USA, Kanady, Francji, NRF, Włoch i innych. (PT nr 24/69).

Mikrofon elektrostatyczny

Japońska firma Sony Co. po 5 latach badań uruchomiła jako pierwsza w świecie produkcję nowego typu mikrofonów. Są to mikrofony elektrostatyczne, w którym rolę magnesu stałego spełnia elektret. Czułość nowego typu mikrofonu jest o 6 dB większa od mikrofonów dynamicznych, ponadto rezonans własny wynosi 30 kHz (dynamiczny — 500 Hz) — dzięki temu na mikrofon elektrostatyczny nie ma wpływu praca silników itp. zakłócenia. Poziom szumu wyjściowego nowego typu mikrofonu w zakresie częstotliwości 20 Hz do 20 kHz jest znacznie mniejszy niż mikrofonów dynamicznych, uważanych dotychczas za najwyższej jakości. (Electronics, nr 26/68)

Najlżejszy wieżowiec świata

W Sydney wzniesiono konstrukcję najwyższego w Australii wysokościowca. Ma on 50 pięter i 198 metrów wysokości. Uznaje się go za najlżejszy budynek świata tej wielkości. Prawie wszystkie jego kondygnacje wykonano z prefabrykowanych elementów z betonu lekkiego. (WiT-AR)

Aktualności

BUDŻET PAŃSTWA W I PÓŁROCZU BR.

Dla pełniejszego obrazu sytuacji gospodarczej w I półroczu br. (por. „Gospodarka w I półroczu" w poprzednim numerze ŻG) warto przedstawić, jak wyniki gospodarcze odzwierciedliły się w budżecie państwa. Wstępne dane wskazują, że w okresie styczeń—czerwiec br. dochody budżetowe osiągnęły sumę 171,1 mld zł, na co złożyło się 151 mld zł dochodów budżetu centralnego i 20,1 mld zł dochodów własnych rad narodowych. W porównaniu z ubiegłorocznym poziomem dochodów w analogicznym okresie łączne dochody wzrosły o 7 proc., w tym budżetu centralnego — o 7,2 proc., a dochody własne budżetów rad narodowych — o 5,5 proc.

Łączne wydatki budżetu państwa wyniosły 166,9 mld zł. A więc o 4,2 mld zł mniej niż dochody. Słowem, budżet państwa już w I półroczu br. osiągnął nadwyżkę zbliżoną do planowanej na cały rok (4,8 mld zł). Należy podkreślić, że przyspieszenie dynamiki gospodarczej, zwłaszcza produkcji i obrotów w II kwartale br. znalazło swój wyraz w kształtowaniu się dochodów budżetowych. W I kwartale zrealizowano bowiem 23,5 proc. rocznego planu dochodów budżetowych, a w II kwartale 24,9 proc.

Jeśli w zakresie dochodów wyższą dynamiką charakteryzował się budżet centralny niż terenowy, to inna sytuacja jest w zakresie wydatków. Wydatki budżetu centralnego zwiększyły się o 7,5 proc., a wydatki budżetów rad narodowych — o 8,2 proc. Rady narodowe zaangażowały się dość znacznie w wydatkach budżetowych, bo wykorzystały już 51,6 proc. rocznej sumy wydatków budżetów terenowych. Umożliwiło im to posiadanie znacznych środków pochodzących z nadwyżek lat ubiegłych (ok. 4 mld zł) oraz dodatkowe subwencje z budżetu centralnego. Oceniając wykonanie budżetów rad narodowych należy mieć na uwadze, że rady narodowe w I półroczu angażują poważne środki na cele socjalne i kulturalne, jak szkoły, przygotowanie akcji kolonijnej, bazy turystycznej itp. oraz zapewniły niezbędne środki na remonty i inwestycje. W budżecie centralnym zaangażowanie rocznego preliminarza wydatków wyniosło 46,5 proc., a więc mniej niż faktyczne zaangażowanie w ub. roku o 1 punkt.

Na podstawie dotychczasowego kształtowania się dochodów i wydatków budżetu państwa można przypuszczać, że budżet państwa zostanie wykonany w sposób zbliżony do założeń planu. (m.w.)

AKUMULACJA FINANSOWA

Nie dysponujemy jeszcze pełnymi danymi dotyczącymi akumulacji finansowej uzyskanej w przedsiębiorstwach przemysłowych w czerwcu br. Dane za 5 miesięcy br. wskazują, że plan roczny w tym zakresie w skali globalnej powinien być wykonany. W okresie pierwszych 5 miesięcy br. przedsiębiorstwa uspołecznione uzyskały 88,2 mld zł akumulacji finansowej, tj. o 6,7 proc. więcej niż przed rokiem. Oznacza to, że w omawianym okresie zrealizowano 40,6 proc. planu rocznego, podczas gdy zarówno w ub. roku, jak i w 1967 r. w tym samym czasie osiągnięto 39,6 proc. rocznej sumy akumulacji finansowej.

Około 80 proc. uzyskanej sumy akumulacji finansowej zostało wypracowane przez przedsiębiorstwa przemysłowe, które, jak już informowaliśmy, na 1 proc. wzrostu produkcji towarowej zwiększyły akumulację o 1,14 proc. Najwyższy stopień wykonania planu rocznego osiągnęły następujące resorty: Min. Górnictwa i Energetyki (45,8 proc.), Min. Przemysłu Maszynowego (41,7 proc.), Min. Przemysłu Spożywczego i Skupu (42,5 proc.), Min. Przemysłu Lekkiego (41,6 proc.). Najniższy stopień zaawansowania planu rocznego przedsiębiorstw przemysłowych wystąpił natomiast w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego (38,6 proc.) oraz w Ministerstwie Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych (36,3 proc.).

Pomyślnie realizują plan akumulacji finansowej przedsiębiorstwa obrotu towarowego, które w okresie pierwszych 5 miesięcy br. uzyskały 42,4 proc. rocznej sumy akumulacji finansowej.

Natomiast bardzo słabe wyniki finansowe notuje się w przedsiębiorstwach transportowych, głównie w PKP oraz przedsiębiorstwach budowlanych.

Jeśli chodzi o PKP — to nie wygospodarowały one w omawianym okresie ani złotówki akumulacji finansowej i należy wątpić, czy uda się zrealizować roczny plan akumulacji. W wyniku finansowym znalazły swoje odbicie trudności, które przeżywa w tym roku kolej (brak wagonów, uszkodzenia torów itp.).

W budownictwie pierwsze miesiące przyniosły ujemny wynik finansowy, na co w decydujący sposób wpłynęły straty związane z przerwami kar umownych, a także wysokie koszty związane z trudnościami atmosferycznymi w I kwartale br. Należy przypuszczać, że następne miesiące przyniosą poprawę sytuacji, jednak istnieją obawy co do możliwości wykonania planu rocznego w 100 proc. (m.w.)

WYSOKA DYNAMIKA WYPŁAT NA RENTY I EMERYTURY

W pierwszym półroczu br. wydatnie wzrosły wypłaty Funduszu Emerytalnego na renty i emerytury. W okresie styczeń — maj br. wypłaty te wzrosły o 18 proc. w porównaniu z ich poziomem w analogicznym okresie ub. roku, to znaczy o 1,8 mld zł. Ilość rent i emerytur zwiększyła się o 140 tys., a przeciętna renta wzrosła z 926 zł do 1.048 zł. Tempo wzrostu wypłat jest szybsze niż planowano. Wysoki przyrost wypłat na renty i emerytury związany jest z realizacją II etapu poprawy rent i emerytur, a także z przechodzeniem na emerytury pracowników o wyższych poborach. (m.w.)

OBROTY MIĘDZY GOSPODARKĄ NIEUSPOŁECZNIONĄ A GOSPODARKĄ USPOŁECZNIONĄ W I PÓŁROCZU BR.

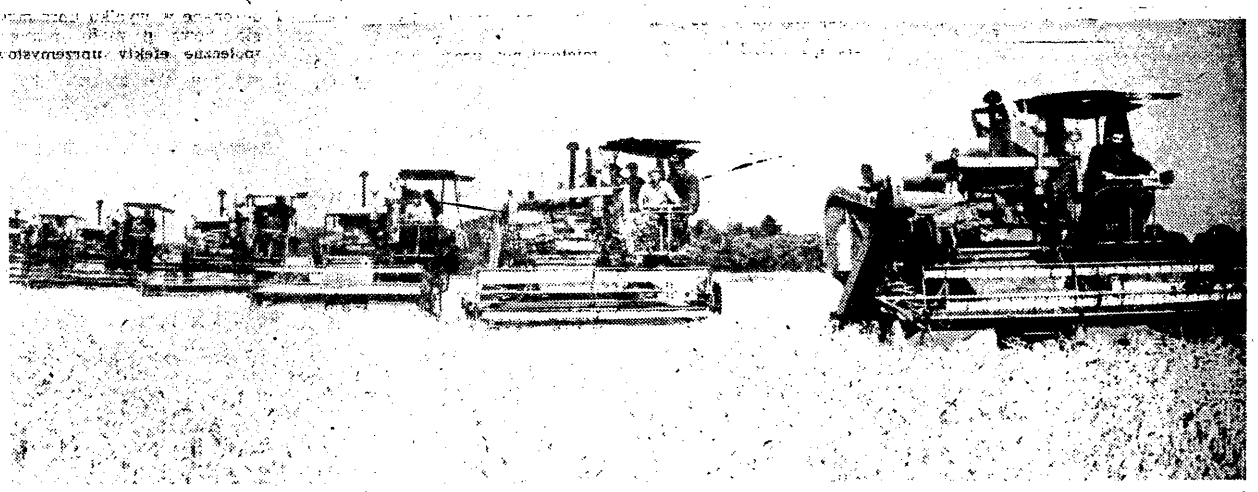
W I półroczu nastąpiło zwolnienie tempa wzrostu obrotów między jednostkami pozarolniczej gospodarki nieuspołecznionej a sektorem uspołecznionym. Obroty w I półroczu zwiększyły się o ok. 6 proc., w tym w II kwartale o ok. 3 proc. Tymczasem w ub. roku tempo wzrostu tych obrotów było znacznie wyższe i wynosiło 18 proc. Jak więc wynika z tych danych następuje postulowany proces hamowania dynamiki i poddawania kontroli tzw. „styku" gospodarki uspołecznionej z gospodarką nieuspołecznioną pozarolniczą. Chodzi tu zarówno o większe skoncentrowanie działalności tej gospodarki na rozwijaniu produkcji i usług dla ludności, jak też o przeciwdziałanie nadmiernemu wzrostowi i koncentracji dochodów w ręku niektórych przedsiębiorstw prywatnych.

Zakłada się, że obroty gospodarki nieuspołecznionej na rzecz gospodarki uspołecznionej powinny rozwijać się nie szybciej, jak wzrost dochodu narodowego. (m.w.)

DOCHODY I OSZCZĘDNOŚCI

Dane z realizacji obrotów kasowych banków wskazują, że w I półroczu br. przychody ludności uzyskane od jednostek gospodarki uspołecznionej wzrosły o 7,5 proc. w porównaniu z ich poziomem w analogicznym okresie ub. roku. Natomiast wydatki wzrosły o 6,4 proc. Oznacza to, że część przyrostu dochodów ludności odłożyła się w zasobach pieniężnych. Dane wskazują, że mniej więcej połowa przyrostu zasobów pieniężnych nastąpiła w formie gotówki, a połowa w formie wkładów oszczędnościowych. W ostatnich trzech miesiącach nastąpiło relatywne zwolnienie przyrostu zasobów gotówkowych, a utrzymał się dość wysoki przyrost wkładów oszczędnościowych w PKO. Wkłady oszczędnościowe w PKO w I kwartale br. wzrosły o 3,7 mld zł, a w II kwartale br. o 3,1 mld zł. Przyrost w II kwartale br. jest wyższy o 1,1 mld zł niż w tym samym czasie w 1968 r.

Zwolnienie przyrostu zasobów gotówkowych ludności jest związane zapewne ze wzrostem obrotów towarowych i przyspieszeniem dynamiki usług. Wydatki ludności na zakup towarów wzrosły w I kwartale br. o 6,9 proc., a w II kwartale br. o 8,2 proc. Podobna sytuacja wystąpiła w zakresie usług, których wartość w I kwartale wzrosła o 3 proc., a w II kwartale — o 6,9 proc. (m. w.)



Zbożowe żniwa na półmetku. Do tej pory najbardziej zaawansowane są prace żniwne w województwach centralnych. Pierwsze wyniki badań wykazują wysoką jakość zbóż kwalifikowanych z tegorocznych zbiorów, zarówno pod względem siły kiełkowania jak i wilgotności.

Foto CAF

Żywocik gospodarczy

● Wydział Handlu w Szczecinie ogłosił, że MHD zarządziło, iż kupionej bielizny nie wymienia się i reklamacji nie przyjmuje (instrukcja nr 2/68 par. 14). Ministerstwo wydało jednocześnie postanowienie co uważać trzeba za bieliznę. Bielizna dzieli się na męską, damską, chłopięcą, dziewczęcą i niemowlęcą. Artykuły, które wchodzą w skład bielizny to: koszule, kaftany, podkoszulki, kalesony, piżamy, spodenki gimnastyczne i kąpielowe, koszulki, komplety damskie i dziecięce, halki, koszule dzienne i nocne, reformy, figi, śpioszki i biustonosze. N.p. skarpetki oraz pończochy i chustki do nosa mocą zarządzenia bielizną być przestały. W związku z wykluczeniem bielizny od reklamacji przewidujemy, że liczba artykułów zaliczanych do bielizny szybko będzie rosnąć i powiększy się przede wszystkim o: adaptery, odbiorniki radiowe, pralki, kombajny żniwne, motorowery, buty, meble i aparaturę chemiczną.

*

● Istnieje fama, że Górny Śląsk ma najlepsze zaopatrzenie sklepów. Tymczasem „Dziennik Polski" donosi o zgoła podstawowych brakach: „Ponoć w Warszawie, w Szczecinie i w innych większych miastach można w sklepach odzieżowych kupić piękne marynarki męskie w kwiaty".

*

● W sklepie garmażeryjnym w Kielcach pewien klient wyraził zdziwienie, że ekspedientka waży tylko talerze, na których podaje produkty, samych produktów nie ważąc. Ekspedientka objaśniła, że czyni tak na polecenie kierowniczki, która stwierdziła, że tylko „oślice" ważą produkty. Głębsze dociekania wykazały, że mieliśmy tu do czynienia z udanym chwytem psychologicznym. Klienci, widząc uważne ważenie talerzy, nie zauważyli nieważenia produktów i pierwsza reklamacja napłynęła po długim praktykowaniu oszustwa.

*

● W miejscowości Zbójna koło Kolna odkryto najstarszy polski zakład zbrojeniowy, który czynny był od początku trzynastego do początku dziewiętnastego wieku, a więc 600 lat. Zakład ów był niejako państwowy, gdyż jego właścicielami byli książęta mazowieccy. Wedle ustaleń historyków tu wykonano 6 tys. mieczy, którymi dozbrojono armie przed bitwą grunwaldzką. Wykopano wannę do hartowania wyrobów stalowych, piecowiska do obróbki żelaza, urządzenia do uszlachetniania stali, nawęglania i wykuwania przedmiotów, a nawet parking przed dyrekcją w postaci uchwytów do wiązania koni. My byśmy uruchomili zakład bez wahania.

DUMPING SŁÓW

A jednak Londyn

Pewien mój przyjaciel był w Londynie i miał za dziennikarski obowiązek odwiedzić generała Andersa, prezydenta Zalewskiego, „premiera rządu wygnańczego Rzeczpospolitej", którego nazwisko, wstyd powiedzieć nie chciało imać się mej pamięci i innych prominentów polskiej emigracji politycznej. Z rozmów tych wynikało, że są oni nadal niezadowoleni z istniejącej u nas formy rządów i w sprzyjających okolicznościach mają zamiar i nadzieję objąć je osobiście. Uważają się bowiem za władzę prawowitą. Przyjaciel zadawał wówczas każdemu z nich kilka pytań: ilu ludzi w Polsce pracuje w rolnictwie, a ilu poza rolnictwem? Jaka jest średnia płaca? Ilu mieszkańców liczy Warszawa? Jakie jest średnie roczne tempo wzrostu gospodarczego? Ile Polska wytwarza węgla, ile stali i jakie są plony zbóż? Ile osób przypada na jedną izbę mieszkalną? Ile jest telewizorów? itd. Żaden z mężów stanu nie potrafił odpowiedzieć nawet w przybliżeniu na którekolwiek z tych pytań, ale też ani jeden nie spieszył się na tyle, by zrezygnować z pretendentura.

Czyż wobec tego w polskim Londynie nie lokujemy żadnych nadziei? Lokujemy, owszem, ale chwiejnie. Wpierw należy podkreślić, że u nas tego rodzaju wiadomości rozpowszechnione są już na bardzo niskich szczeblach służbowych: ucznia szkoły podstawowej — jeśli idzie o polskie wskaźniki, urzędnika państwowego X—V grupy uposażeniowej — jeśli idzie o cudzoziemskie. Nie to jest jednak godne przechwałek, tylko skromność naszych urzędników, którzy tyle wiedząc o krajach trzecich nie pretendują w nich do władzy. Istnieje na przykład redaktor Stanisław Albinowski znający rocznik statystyczny NRF, stwierdzono to na pamięć, a mimo to przyszłość władzy w tym kraju rozważający wyłącznie w alternatywie Brandt-Strauss.

Jeśli pomysły takie powołania polskich funkcjonariuszów na szczytowe urzędy krajów obcych przychodzą do głowy — rodzą się one wśród cudzoziemców. Co prawda jeszcze Ho-Chi-Minh nie abdykuje na rzecz Moniki Warneńskiej, jeszcze Francuzi nie wiedzą, że ich przeznaczeniem jest Gerhard, jeszcze Amerykanie nie zdali sobie sprawy, że skoro Edward Kennedy puszcza kierownicę auta tuż nad stawem, jedyną osobą predestynowaną do objęcia steru państwa jest Górnicki, ale już chytry Albion przemyśliwa, czy by polski radca handlowy w Londynie nie powinien zasiąść na wielkobrytyjskim tronie, jako Królowa Elżbieta II. Wypowiedział się w tym duchu konserwatywny „Times", który sugerował, że polski radca nie jest mniej, lecz więcej kompetentny do rządzenia Zjednoczonym Królestwem, niż rząd labourzystowski.

Sprawa nie wygląda na razie na aktualną. Nasz MSZ, po dokładnej analizie „Times'a" doszedł do wniosku, że publicyście raczej chodziło o zrobienie przykrości Wilsonowi, niż przyjemności naszemu radcy wraz z małżonką. Z kół zbliżonych do dworu św. Jakuba dowiadujemy się, że z wolna upada nawet zamysł uczynienia z naszego Radcy Handlowego piątego w historii po Beatlesach baroneta o plebejskiej proweniencji. W każdym razie okoliczności sprawy godne są zastanowienia. Zreferujmy rzecz pokrótce, dla tych, którzy przeoczyli odpowiednie doniesienia prasy codziennej.

Któregoś nudnego przedpołudnia urzędnik w biurze polskiego radcy handlowego w Londynie pochylił się nad kolumnami statystyk, obrazujących bilans płatniczy Wielkiej Brytanii, i wykrył pomyłkę. Pobiegł z nią do pryncypała i razem ustalili oni, że eksport Wielkiej Brytanii był ostatnimi czasy o 740 milionów funtów szterlingów większy, niż to sądziła korona, rząd i narody Anglii, Szkocji, Walii i Północnej Irlandii. Zawiadomiony o znalezisku rząd p. Wilsona powołał kilkusetosobową komisję ekspertów, która potwierdziła rację polskiego biura handlowego.

Dla zrozumienia znaczenia wyników pilności naszego urzędnika podnieść należy trzy aspekty sprawy:

1) 740 milionów funtów szterlingów to straszna masa pieniędzy, dla nas w ogóle niemal nieuwobrażalna, a już na pewno w twardej, choćby i mięknącej walucie.

2) Wielka Brytania uważa się i jest uważaną za kraj znajdujący się w gospodarczej depresji, której powodem naczelnym jest za niski eksport i kiepska jego dynamika. Społeczeństwo niezwykle wyczuliło się na tę sprawę i zespół niepowodzeń gospodarczych, których naczelnym objawem są niezadowalające obroty z zagranicą może być przyczyną rychłego obalenia rządu labourzystowskiego. 740 000 000 £ to więc dla Wilsona — obrazowo mówiąc — stówa przed pierwszym.

3) Cudzoziemskie, wschodnioeuropejskie pochodzenie odkrycia zmieniającego pogląd na całość sytuacji ekonomicznej kraju jest dla Anglików bardziej upokarzające, niż dewaluacja funta, utrata imperium, afera Profumo (minister, który zadawał się z dziewczyną lekkich obyczajów), mezalians księżniczki Małgorzaty i nieprzyjęcie Wielkiej Brytanii do EWG.

Polityczny sens odkrycia poczynionego przez polskiego radcę handlowego i jego personel interpretowany jest w Londynie dwojako. Jedni powiadają i piszą, że intencją działań polskiej placówki było podgryzienie obecnego rządu Zjednoczonego Królestwa poprzez wykazanie, że nawet liczyć nie umie i setki milionów przeciekają mu między palcami. Inni — wprost przeciwnie — twierdzą, że chodziło o podtrzymywanie labourzystów przez dowiedzenie, że pod ich rządami sytuacja ekonomiczna kraju była lepsza, niż sami labourzyści myśleli, więc o wiele lepsza, niż myślał naród. Naszym zdaniem pomyślne i niepomyślne dla rządu Labour Party skutki odkrycia znoszą się i równoważą przez co polityka naszego Radcy Handlowego ma wszelkie znamiona nieingerencji. Dopiero wykazanie, że labourzyści pomylili się na niekorzyść Wielkiej Brytanii, czyli na swoją korzyść byłoby aktem obalenia rządu Wilsona przez polskiego radcę handlowego w Londynie.

Historyczne te wydarzenia wzmogły powszechne zainteresowanie polsko-brytyjskimi obrotami handlowymi. Są one bardzo wysokie, w przybliżeniu tylko 15 razy mniejsze od kwoty uratowanej bezinteresownie przez naszego radcę handlowego dla brytyjskiego bilansu płatniczego. Eksportujemy wszakże cztery razy więcej (pod względem wartości) lisów niebieskich lub mączki ziemniaczanej niż maszyn i urządzeń przemysłowych. Eksportujemy trzydzieści sześć razy więcej tarcicy iglastej, niż maszyn i urządzeń przemysłowych. Wywozimy do Wielkiej Brytanii 76 razy więcej bekonów i dwa razy więcej mięsa króliczego, niż maszyn i urządzeń przemysłowych. Sprzedajemy do Wielkiej Brytanii zabawki wartości tylko o 10 proc. niższej, niż eksportowane z Polski maszyny i urządzenia przemysłowe.

Jak się dowiaduję z kół wewnątrzredakcyjnych zbliżonych do stołówki pracowniczej Ministerstwa Handlu Zagranicznego, z MHZ po przestudiowaniu tej struktury obrotów polsko-brytyjskich oraz rozważeniu krajowych aspektów sensacyjnego odkrycia dokonanego w biurze polskiego radcy handlowego w Londynie — wysłana została nad Tamizę zaszyfrowana depesza. Zaleca ona personelowi Biura Radcy zostawienie na boku bieżącej pracy i wygospodarzenie dla się jak najwięcej wolnego czasu. Jednocześnie z lotniska na Okęciu wystartował do Londynu odrzutowiec specjalny mający na pokładzie naszego najszybszego kuriera dyplomatycznego. W worku z pocztą zaadresowaną do radcy handlowego wiezie on wyłącznie polski rocznik statystyczny.

KLAKSON

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Jan Główczyk (redaktor naczelny), Zbigniew Mikołajczyk, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany.

ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Współczesne", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-63-92, redaktorzy 28-53-42 i 28-28-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesnego", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-53-30, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich.

Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz oddziały i delegatury „Ruch". Zamówienia na prenumeratę pocztową przyjmowane są wyłącznie na rok do dnia 25 listopada roku poprzedzającego okres prenumeraty. Zamówienia indywidualne przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie — 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna jest o 40 proc. droższa. Wszelkich dodatkowych informacji o warunkach prenumeraty udzielają wszystkie placówki poczty i „Ruch". Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym. konto nr 114-6700041 VII O/M Warszawa.

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

ŻYCIE gospodarcze

Zam. 3347. P-19