

MILIARDY

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

Ostatnio pewien znany ekonomista własne wystąpienie na temat aktualnej sytuacji gospodarczej opatrzył nieodmiennie swoim „ceterum censeo”. Ta alarmująca „inwokacja” dotyczy sytuacji gospodarki materialowej, na której ulepszenie należałoby położyć największy nacisk. Wielkość bowiem zużycia surowców, materiałów, energii, paliwa na jednostkę produkcji — z uwagi na ich przeważający udział w strukturze kosztów — ma dla gospodarności przedsiębiorstw i efektów całej gospodarki najistotniejsze znaczenie.

Aczkolwiek jest to niewątpliwie jedna z owych „prawd banalnych”, to jednak trudno nie przyznać, że w tej dziedzinie mamy sukcesy — szczególnie mało, i że prawdę mówiąc, w tej chwili nie dzieje się nic takiego, co mogłoby zapowiadać zdecydowaną na tym polu poprawę. W dodatku aktualny i — rzecz oczywista — słuszny nacisk na zagadnienia związane z nakładami pracy żywej może jeszcze bardziej odwracać uwagę przedsiębiorstw od zawsze kłopotliwego i niepopularnego problemu racjonalnego gospodarowania zasobami materialnymi. Wydajność pracy to pole działania znacznie węższe, niż w którymś stosunkowo łatwiej o natychmiastowe i wymierne rezultaty, niż przy bardziej z pewnością absorbujących i skomplikowanych zabiegach w zakresie zużycia materialowego, gdzie ponadto rezultaty są z natury rzeczy mniej dynamiczne. Tymczasem sytuacja wymaga, aby zaniedbane sprawy gospodarki materialowej nie tylko nie ulegały dalszej degradacji, lecz znalazły się w centrum zainteresowania przedsiębiorstw na równi z zagadnieniami norm, wydajności, funduszu płac.

ILE „NADPŁACAMY”

Jerzy Gwiazdźński udowodnił, że w naszym hutnictwie wskaźniki zużycia wsadu w stalowniach i wlewkach w walcowniach wyraźnie wzrastają. Zużycie np. wsadu na 1 tonę stali zwiększyło się z 1.152 kg w r. 1950 do 1.179 kg w r. 1958 i do 1.185 kg w I półroczu 1959 r. Wskaźniki dla r. 1958 w innych krajach wyglądały następująco: w Anglii — 1.155 kg, NRF — 1.163 kg, Francji — 1.120 kg. W ZSRR już w r. 1957 osiągnięto zużycie wsadu na tonę stali 1.112 kg. Podobnie wygląda sytuacja z wlewkami, których zużycie na 1 tonę wyrobów walcowanych wzrosło od r. 1950 do r. 1958 o 40 kg (do 1.360 kg), „dystansując” znów znacznie wymienione kraje. Główną tego przyczyną są braki, których rozmiary rosły z roku na rok. Łączne straty hutnictwa z tego tytułu wyniosły w r. 1958 ok. 350 mln zł, czyli blisko 2 proc. kosztu wytworzenia produkcji towarowej, zaś w I półroczu 1959 — 230 mln zł, czyli powyżej 2 proc. kosztu produkcji.

Wiadomo, że, z kolei, w przemyśle chemicznym zużycie surowców jest o 5 — 15 proc. wyższe niż w krajach średnio i wysoko uprzemysłowionych. W poszczególnych asortymentach i fabrykach dysproporcje są jeszcze głębsze. Weźmy — jako przykład — Nadodrzańskie Zakłady Przemysłu Organicznego „Ro-

kita”. W początku roku ub. zużywan tam na wytworzenie 1 tony fenolu: benzenu 1,6 tony, kwasu siarkowego — 2,3 tony, ługu sodowego — 1,8 tony. Natomiast np. w ZSRR na tę ilość fenolu zużywan benzenu 998 kg, w USA — 950 kg, w NRF — 947 kg; kwasu siarkowego w ZSRR — 1,370 tony, w USA — 1,530 t., w NRF — 1,570 t.; ługu w ZSRR — 1,22 t., w USA — 1,53 t., w NRF — 1,2 t.

W całym przemyśle chemicznym zużycie koksu w produkcji nawozów azotowych jest średnio ok. 300 kg na tonę większe niż w ZSRR i NRD. Zużycie energii przy rtfelowej elektrolizie soli wynosi w Oświęcimiu ok. 5 tys. kWh na tonę, rtfeli zaś — 500 g. W USA wskaźniki te wynoszą 3.250 kWh i 156 g. Na jedną tonę kwasu azotowego zużywa się u nas ok. 8 kg amoniaku więcej niż w NRD. W produkcji włókien sztucznych zużycie kwasu siarkowego jest ok. 260 kg większe niż w NRD i Francji, zaś zużycie dwusiarczku węgla w produkcji jedwabiu sztucznego przekracza o przeszło 20 proc. poziom osiągnięty w ZSRR i NRD.

Nie popełnimy przesady, jeśli stwierdzimy, że we wszystkich gałęziach naszego przemysłu zużycie materiałów, surowców, energii i paliwa przekracza wysoko poziom osiągnięty w innych uprzemysłowionych państwach. Np. straty w sieci energetycznej w latach 1950—1957 w stosunku do krajowego zużycia wzrosły o 1 proc., podczas gdy w innych krajach, m. in. w CSR i NRF mają silną tendencję spadkową. Wiadomo, że ogromne marnotrawstwo surowców i materiałów panuje w przemyśle lekkim, zwłaszcza włókienniczym i dziewiarskim, o czym świadczy m. in. choćby o 50 proc. większa niż np. w ZSRR ilość odpadków w zakładach bawełnianych. W przemyśle maszynowym rozrzućność materiałowa cechuje nie tylko bezpośrednich wytwórców, ale także konstruktörów. Niekiedy fachowcy obliczają, że biorąc pod uwagę zarówno konstrukcję (ciężar, rozmiary), jak i stopień użyczonego wykorzystania materiałów — maszyn naszej produkcji mają się tak do maszyn produkcji np. NRF jak 1:2, to znaczy, że z tej samej ilości materiałów my wytworzymy 1 maszynę, a tam dwie. Wiadomo także, że nie gospodarujemy oszczędnie materiałami kolorowymi (np. aluminiowe garnki mogłyby być o połowę cieńsze i lżejsze, a więc nie tak materiałochłonne jak obecnie), drewnem, węglem, materiałami budowlanymi, narzędziami, że zastępowalność metali tworzywami sztucznymi jest minimalna.

PRZYZCZYNY ZŁA

Dlaczego tak się dzieje? Pogląd na tę sprawę może dać bliższe zbadanie sytuacji w konkretnych zakładach. Np. w Zakładach Budowy Urządzeń Przemysłowych im. Waryńskiego stwierdzono, że w ciągu trzech kwartałów ub. r. jednostkowe koszty materiałowe podstawowego asortymentu (koparka 0,5 m³) wzrosły o ponad 13 tys. zł wskutek zwiększonego zużycia. Czy uzasadnione? Nie. Okazało się, że przedsiębiorstwo nie panuje nad procesem technologicz-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4-5

W NUMERZE:

HENRYK OSIŃSKI

BARBARA WIŚNIEWSKA

SŁAWOMIR DYKA

STANISŁAW A. BINOWSKI

— Przeciw jednostronnej ocenie

— Moda — ekonomika — ceny

— Kontraktacja ale jaka

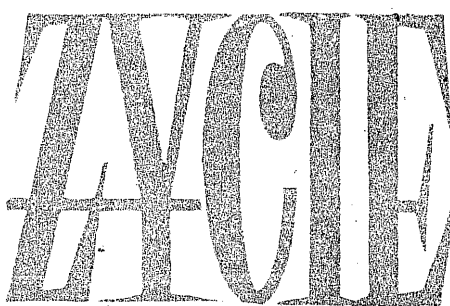
— Na południe od Rio Grande

— str. 2

— str. 3

— str. 5

— str. 7



gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA - 13 marca 1960 R. CENA 2 ZŁ Nr 11/443

Bilans szachownicowy w planowaniu gospodarczym na Węgrzech

SANDOR GANCZER

Z dniem 1 stycznia roku 1959 wprowadzono na Węgrzech nowe ceny zaopatrzeniowe. W rezultacie dokonano silnych zmian i w cenach i w proporcjach cen środków produkcji. Znaczące podniesienie zostały ceny zaopatrzeniowe środków produkcji. Natomiast ceny artykułów konsumpcyjnych i ceny detaliczne środków produkcji sprzedawanych ludności w zasadzie nie uległy zmianie.

W związku z przeprowadzoną reformą cen zaopatrzeniowych należało w oparciu o nowe ceny dokonać przeliczenia planu gospodarczego na rok 1959, który pierwotnie obliczony był w cenach z roku 1958. Etyo to bardzo skomplikowane zadanie. Planów nie można bowiem opracować uwzględniając szczegółowo wszystkie wyroby. Gdy chodzi o wyroby ujmowane zbiorowo, przeliczenia na nowe ceny można dokonać tylko przy pomocy indeksów cen. Nie jest możliwa oczywiście centralna kontrola indeksów cen stosowanych przez ministerstwa i przedsiębiorstwa. Organy centralne nie znają bowiem struktury grup wyrobów, dla których wyznacza się indeksy cen.

W takich warunkach są duże możliwości nadmiernej wyceny własnego zużycia materiałowego, a natomiast ustalenia na niskim poziomie wartości produkcji. W rezultacie prowadzi to do osłabienia zadań planu.

Praktyka całkowicie potwierdziła wyniki obliczeń przeprowadzonych w Krajowym Urzędzie Planowania, które wskazywały na spodziewane skutki przeliczenia planu przy pomocy indeksów cen. Przeliczenia ta-

kie wykazały w bilansach finansowych wielomiliardowe niedobory.

Dla opanowania trudności, które mogłyby wynikać z przeliczenia, Krajowy Urząd Planowania zorganizował kontrolę danych planu przeliczonego wg nowych cen. Za właściwsze uznano opracowanie bilansu szachowniczowego produktu społecznego. Bilans ten należało zbudować w oparciu o dane dostarczone przez organy sporządzające plan (ministerstwa). Bilans na rok 1959 należało opracować na podstawie i starych i nowych cen. Tylko w ten sposób byłoby możliwe wykorzystanie go dla celów przeliczenia planu. Zastosowanie bilansu szachowniczowego dało dobre wyniki i dlatego Krajowy Urząd Planowania włączył do planowania także i opracowanie bilansu. W związku z tym bilans opracowano także i dla roku 1960.

WŁASCIWOŚCI STOSOWANEGO W PLANOWANIU SZACHOWNICOWEGO BILANSU PRODUKTU SPOŁECZNEGO

Konstrukcja bilansu stosowanego w planowaniu w głównych zarysach odpowiada budowie tabeli input-output. W wierszach bilansu wykazuje się sprzedaż z oznaczonych sektorów dla pozostałych sektorów i to odrębnie sprzedaż dla tzw. sektorów produkcyjnych, odrębnie dla celów inwestycyjno-remontowych i odrębnie dla ludności i instytucji społecznych.

Produkcja netto (netto output) będziemy nazywać wartości wyrobów przeznaczonych na inwestycje i remonty w poszczególnych sektorach oraz dla ludności i dla instytucji

społecznych. Wartością dodaną będziemy nazywać łącznie koszty amortyzacji, wydatki na płace, podatek obrotowy i zysk. W kolumnach bilansu wykazuje się, z jakich elementów składa się całkowite zużycie. Kolumny bilansu wykazują więc jaką wartość produkcji poszczególnych sektorów otrzymają z innych sektorów. Gdy chodzi o sektory produkcyjne, to można odczytać, jaką sumę w danym sektorze stanowi amortyzacja, wydatki na płace, podatek od obrotu i zysk.

Opracowany na Węgrzech przez Krajowy Urząd Planowania szachownicowy bilans produktu społecznego ma 46 wierszy i 46 kolumn.

W bilansie jest 40 sektorów produkcyjnych. Jako sektory produkcyjne przyjęto także sektory obejmujące handel. Poniższy uproszczony schemat, w którym są tylko trzy sektory produkcyjne niech będzie ilustracją budowy szachowniczowego bilansu produktu społecznego.

TABELA 1

I		II	III	Produkcja netto	Razem
I	5	10	—	10	25
II	10	20	5	14	50
III	3	3	3	9	12
Wartość dodana		7	17	3	—
Razem		25	50	12	27
				27	87

Pierwszy wiersz tabeli wykazuje, że w sektorze I zużywa się z wytworzonych w tym sektorze wyrobów tylko sumę o wartości 5 mld ft, wyroby wartości 10 mld ft przecho-

dzą do sektora II, a sektor III nie otrzymuje nic. Produkcja netto równa się 10 mld ft, wartość całkowitej produkcji wynosi więc 15 mld ft. Pierwsza kolumna oznacza zaś, że z produktów wytworzonych w sektorze I zużywa się w nim wyrobów na sumę 5 mld ft, z wyrobów sektora II zużywa się 10 mld ft, a z wyrobów sektora III 3 mld ft. Suma nowej wytworzonej wartości wynosi 7 mld ft, wartość całkowitej produkcji równa się 25 mld ft.

Końcowe sumy w wierszach i w kolumnach sektorów produkcyjnych przedstawiają całkowitą wartość produkcji sektorów. Jest to oczywiście. Na inwestycje, na remonty, na zaopatrzenie ludności i organów społecznych można bowiem przeznaczyć tylko tyle, o ile całkowita wartość produkcji w sektorach produkcyjnych przewyższy całkowite zużycie materiałowe w sektorach produkcyjnych.

ROZNICE MIĘDZY BILANSEM SZACHOWNICOWYM PRODUKTU SPOŁECZNEGO A TABELĄ INPUT-OUTPUT

1. W planowaniu bilans szachownicowy opiera się nie na danych statystycznych, ale na planowanych. Bilans ma przede wszystkim zapewnić zgodność planu, wyjawiać i wyeliminować ewentualny brak koordynacji. Można to osiągnąć tylko zestawiając bilans na podstawie danych planu.

2. W szachowniczowym bilansie w planowaniu odrębnie ujmuje się

DOKOŃCZENIE NA STR. 6



W miarę wzrostu możliwości konsumpcji coraz to droższe produkty żywnościowe, rezygnując stopniowo z tańszych. Wzrastają więc wydatki na żywność, chociaż w temple znacznie wolniejszym niż ogólne dochody. Jednak o tempie wzrostu wydatków na żywność, w miarę wzrostu możliwości, obok potrzeb fizjologicznych (droższe kalorie posiadają z reguły wyższą wartość odżywczą), decyduje wiele czynników, wśród których należy wymienić: ceny i relacje cen, stopień substytucyjności różnych dóbr, tradycje i nawyki konsumpcyjne, lub ich przeciwwaga — nasiadownictwo

czy moda. Ponadto, decyduje częstotliwość otrzymywanych uposażeń, zakres i sposób sprzedaży ratalnej dóbr trwałego użytku, rodzaj i sposób reklamy, znajomość zasad racjonalnego żywienia, wielkość podaży, stopień swobody wyboru zakupów, sprawność organizacji obrotu artykułami przemysłowymi, struktura i liczebność rodzin itp.

Wszystkie te czynniki, choć pozostają w niejednakowym do siebie stosunku, tworzą w określonym czasie system preferencji konsumentów czy system gustów.

Nie będziemy zajmowali się jednak bliżej tą stroną zagadnienia, tj. wpływem poszczególnych czynników na preferencje konsumentów. Zajmiemy się natomiast wpły-

wem dochodów na wysokość spożycia, artykułów żywnościowych. W jakim stopniu wzrost dochodów pociąga za sobą zwiększenie zakupów artykułów żywnościowych? Odpowiedź pozwoli m. in. na stwierdzenie, jak działają czynniki, ograniczające spożycie żywności i ustalenie, czy poziom spożycia jest na tyle wysoki, że można liczyć na rychłe zahamowanie tempa wzrostu zapotrzebowania na artykuły żywnościowe.

Zależność między dochodami a wydatkami na artykuły żywnościowe obrazują wyniki badań budżetów rodzinnych za lata 1957 i 1958¹⁾. Wyniki uszeregowano, jak wlad-

DOCHODY a spożycie ludności

CZESŁAW KOS

mo, według sześciu grup zaможności, określonych sumą przeciętnych rocznych rozchodów netto na jedną osobę. Jeżeli przeciętne roczne rozchody netto pomnieżymy o podatki od wynagrodzeń, otrzymamy wysokość rozchodów, jaka pozostała w dyspozycji badanych gospodarstw²⁾.

Z danych budżetów rodzinnych wynika, że wydatki na żywność wzrastają w miarę wzrostu zaможności, jednak w tempie znacznie wolniejszym niż ogólne rozchody. Oznacza to, że wraz ze wzrostem dochodów udział wydatków na żywność maleje. Prawidłowość ta, znana jako prawo Engla, najlepiej uwidoczni się, gdy wydatki na żywność przedstawimy w procentach całości wydatków (tabela 1).

WYDATKI NA ŻYWNOSĆ W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH ROBOTNIKÓW LICZONE W STOSUNKU DO ROZCHODÓW NETTO OGÓŁEM (W LATACH 1957 I 1958¹⁾)

Grupy zaможności		% wydatków na żywność	1957	1958
I	62,8	60,4		
II	59,7	56,7		
III	53,3	53,4		
IV	50,3	49,2		
V	46,3	46,2		
VI	38,2	39,6		
Srednia	50,8	50,5		

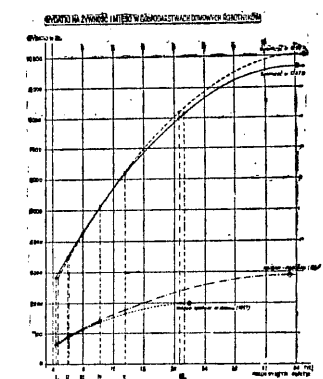
¹⁾ Wydatki na żywność nie obejmują wydatków na alkohol i wyroby tytoniowe.

W analizie pominięto dane z gospodarstw domowych pracowników umysłowych ze względu na ograniczone ramy opracowania, a ponadto gospodarstwa domowe robotników stanowią podstawową masę konsumentów i przeciętne z gospodarstw domowych robotników i pracowników umysłowych razem wziętych tylko minimalnie różnią się od przeciętnych w gospodarstwach domowych robotników.

Jak wynika z tabeli procent wydatków na żywność wyraźnie maleje (w 1957 r. — z 63 na 38% i w 1958 r. z 60 do 40%). Powstaje zatem pytanie, do jakiej granicy będzie zmierzał spadek procentowych wydatków na żywność?

Jak wiadomo, procent wydatków nie może spaść do zera, a ponieważ z danych wynika wyraźna współzależność pomiędzy rozchodami netto ogółem a wydatkami na żywność, przeto możemy tę zależność obliczyć przy pomocy funkcji. Z przyjętej do obliczenia funkcji drugiego stopnia wynika, że jej ekstremum posiada swoje maksimum. Pozwala to na określenie maksymalnej granicy rozchodów netto ogółem, powyżej której wydatki na żywność w ogóle nie wzrastają, co bardzo wyraźnie widać na zamieszczonym wykresie. Z wykresu tego wynika, że wydatki na żywność w 1957 r. cechował wzrost aż do granicy rozchodów netto w wysokości ponad 36 tys. zł, natomiast na

osobę³⁾. Przy tej wysokości rozchodów wydatki na żywność osiągnęłyby swoje maksimum — 9.600 złotych na osobę i stanowiłyby prawie 27% w stosunku do rozchodów netto ogółem.



Dla przeciętnych wydatków na żywność maksimum było dosyć odległe. Osiągnięcie jego wymagałoby bowiem podwojenia przeciętnych wydatków na żywność w 1957 r. (wzrost o 105%). Natomiast dla wydatków na żywność w najwyższej (VI) grupie zaможności maksimum było bardzo bliskie, bo wyższe zaledwie o 19%.

Podobnie przebiega krzywa wydatków na żywność w 1958 r., osiągając swoje maksimum przy rozchodach netto w wysokości 37 tys. zł rocznie na osobę. Przy tej granicy rozchodów maksimum wydatków na żywność stanowiło ok. 10 tys. zł rocznie na osobę, czyli 27% w stosunku do rozchodów netto ogółem. Jednak już począwszy od 28 tys. zł rozchodów netto ogółem przystępły wydatki na żywność są niewielkie i można w przybliżeniu przyjąć, że przy 28 tys. zł rocznych

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

MODA - EKONOMIKA - CENY

BARBARA WIŚNIEWSKA

Miliony metrów tkanin wełnianych, bawełnianych, jedwabnych zalega magazyny hurtowni i fabryk. Tempo gromadzenia zapasów tkanin jest szybkie, a pytanie: co robić? — w pełni aktualne.

Włókiennictwo już drugi rok przeżywa kłopoty ze zbyt wielkimi wyrobami. A należało się spodziewać, że kolejny impas, który poprzedziły kryzysy „nadprodukcji” odzieży i obuwniczej, resort przemysłu lekkiego szybko przezwycięży dzięki nabytym bogatym doświadczeniom. Niestety, „odkryte” przy innych okazjach prawa rządzące rynkiem znów są ignorowane.

W SPRAWIE 5 PROCENT

Niedobór wyrobów dziewiarskich na naszym rynku ocenia się na 30 — 40%, mimo znacznego importu. Niedostateczne zaopatrzenie rynku w dzianiny jest tym dotkliwiej odczuwane, że zapotrzebowanie na nie — podobnie jak w innych krajach — wzrasta szybciej niż na wyroby pokrewnych dziedzin wytwórczości włókienniczej. Sytuacja, w której rynek odczuwa nadmiar tkanin przy poważnym niedostatku wyrobów dziewiarskich jest nienormalna i budzi niezadowolenie konsumentów. Mają oni uzasadnione pretensje do przemysłu lekkiego, że nie potrafi, nie umie lub nie chce produkować w zgodzie z tendencjami mody. Szczególnie — mody praktycznej. Nie chodzi tu już nawet o podejmowanie produkcji od dawna znanych i powszechnie używanych zagranicą wyrobów dziewiarskich, które u nas można od czasu do czasu spotkać w sklepach komisyjnych. Kupno rajtuz, bluzetek dziecińczych, bielizny dzianej zimowej jest nie lada problemem! A wykonywane są one przecież z takiej samej przędzy, co materiały tkane, które zalegają magazyny.

Kraje o wiele bardziej od nas zaopatrzone w dzianiny, które zwiększają udział dzianin w wytwórczości włókienniczej. Niepodobna tego tłumaczyć wyższą stopą życiową. Działanie obok innych zalet są to:

W żadnej innej dziedzinie włókiennictwa postęp techniczny w maszynach nie rozwinął się tak szybko jak właśnie w przemyśle dziewiarskim. Wydajność maszyn dziewiarskich w porównaniu z tkackimi jest kilkakrotnie wyższa przy produkcji 1 m² wyrobu. Przy średniej wydajności maszyn i średnim asortymencie, dziewiarstwo przy produkcji dzianin bawełnianych osiąga dwukrotnie wyższą wydajność w porównaniu z tkackimi. A znane są maszyny, które pozwalają ominąć proces przędzenia bawełny. Różnice w wydajności bardziej nowoczesnych typów maszyn dziewiarskich w porównaniu z krosnami sięga 1000 i

ny niezbędne dla pokrycia zapotrzebowania rynku w deficytowe wyroby

KRĘCI SIĘ WRZECIONO

Zwiększenie produkcji wyrobów dziewiarskich uzasadnione jest potrzebami rynku. Za taką decyzją przemawiają inne względy ekonomiczne. Niemniej trudno nie przyznać, że w gruncie rzeczy przetrzebienie większej ilości surowca do przemysłu dziewiarskiego kosztem

więcej procent. Równocześnie nowoczesna technologia umożliwiła dziewiarstwu produkowanie dzianin tkaninopodobnych, które wykorzystywane są m. in. na płaszcze damskie i męskie, z trudem można je odróżnić od materiałów tkanin; z dużym powodzeniem konkurują z nimi wyglądem, a zdecydowanie — ceną.

Miedostatek poszukiwanych na rynku krajowym dzianin może być stosunkowo szybko zlagodzony. Przemysł bawełniany w planie na rok bieżący ma założoną produkcję w wysokości 605 565 tys. mb. tkanin (bez technicznych). Produkcja tkanin wełnianych w skali resortu przewidziana jest w wysokości 79 400 tys. mb. Przerzucenie np. po 5% przędzy przeznaczanej na produkcję tkanin wełnianych i bawełnianych do dziewiarstwa pozwoliłoby zwiększyć produkcję dzianin bawełnianych o ponad 50%, a wełnianych wyrobów dziewiarskich — o ponad 35%. Dość radykalnie można by więc zmniejszyć deficyt dzianin na rynku, a równocześnie poważnie obniżyć tempo przyrostu zapasów tkanin.

Rozwiązanie to wymaga pewnych nakładów finansowych. Dziewiarstwo, w którym współczynnik zmienności wynosi 2,32 (w Łodzi — 2,8) nie byłoby w stanie przerobić większej ilości surowca bez uzupełnienia parku maszynowego. Nakłady inwestycyjne wiałyby, o ile przyjmujemy, że o taką samą ilość przędzy zmniejszy się również dostawy dla tkalni jedwabnych, około 270 mln zł. Nie są one wysokie m. in. dlatego, że droga wymiany najbardziej przestarzałych typów maszyn w dziewiarstwie na nowoczesne można kilkakrotnie zwiększyć wydajność z powierzchni produkcyjnej w zakładach przemysłu dziewiarskiego. Zaznaczmy, że dla przerobienia takiej samej ilości surowca w tkactwie — bez zwiększania współczynnika zmienności — potrzebne byłby nakłady przekraczające pół milarda złotych, przy zwiększeniu mocy produkcyjnych również w drodze modernizacji parku maszynowego.

Przerzucenie większej ilości surowca do dziewiarstwa kosztem uszczuplenia produkcji tkanin wymaga zaangażowania pewnej ilości dewiz. Wiadomo — sytuacja płatnicza handlu zagranicznego uniemożliwia sprowadzenie wysokowydajnych maszyn dziewiarskich. Odtąd właśnie. Koszt importowanych maszyn niezbędnych dla przerobienia dodatkowej ilości przędzy jest — według przybliżonych obliczeń — niższy i to prawie o połowę od sumy, za którą importujemy gotowe wyroby dziewiarskie w okresie rocznym.

Gotowe dzianiny importujemy więc za sumę, której częścią wystarczałaby na wyposażenie krajowego przemysłu dziewiarskiego w maszy-



zniejszenia produkcji tkanin godzi w interesy resortu. Oznacza bowiem mniejszą akumulację i jest równoznaczne ze zmniejszeniem wartości produkcji. Stwierdzenie to można potraktować jako zabawny paradoks, niemniej jest prawdziwe.

Nie ma zamiaru negować wysokości, ani tym bardziej potrzeby gromadzenia akumulacji przez przemysł metrażowy. Zasady jej tworzenia powstały jednak w innej sytu-

cji rynkowej i co istotne — przy krańcowo odmiennych upodobaniach konsumentów. Dawniej szczytem marzeń przeciętnego odbiorcy było ubranie ze 100% wełny — trwałe, solidne. Obecnie, gdy kapryśna moda kształtuje upodobania konsumentów — poszukują oni efektownych, ale tańszych tkanin. Tendencja ta zresztą zdrowa, i dostosowana do zawartości przeciętnych kieszeni, występuje nie tylko u nas. Ma jedną wadę — jest sprzeczna z interesem przemysłu włókienniczego. Wysokość akumulacji uzależniona jest nie od pracochłonności wyrobu, udanego wzoru, rozwiązania kolorystycznego, a niemal wyłącznie od procentu udziału w tkalinie najwyższych gatunków wełny. Surowiec dyktuje cenę, zasada ta stanowi obecnie podstawową trudność w kierowaniu produkcją w zgodzie z popytem.

Przemysł zainteresowany jest produkowaniem najlepszych tkanin, gdyż pozwala mu to na wypracowanie planu akumulacji. Bodźcem do ulepszenia i wzbogacania wzornic-

ne i pracochłonne mają taką samą cenę. Słabnie coraz bardziej zainteresowanie wysokogatunkowymi tkaninami, niewspółmiernie drogimi w porównaniu z coraz ładniejszymi 30 — 40 — 60-procentowymi tkaninami wełnianymi. Impas w przemyśle włókienniczym jest więc szczególnego rodzaju i nie ma podstaw do mniemania, że jest on przejawem kryzysu. I — jeśli już padło to słowo — jest raczej kryzysem polityki cen, stwarzającej sztuczne zapory dla przemysłu, ogromne marnotrawstwo drogiego, importowanego surowca, czasu i energii ludzkiej.

Jakość i ilość wełny 100% w tkalinie przesądza o jej cenie. Przeniesienie tego świętego prawa surowca do przemysłu dziewiarskiego wywołało szereg ujemnych skutków. W Niemalym też stopniu wysyciło swoje pętko na rozwoju tej najmłodszej i najmodniejszej na całym świecie gałęzi włókiennictwa. Z tego samego 1 kg przędzy wełnianej tkactwo produkuje około 2,5 metra materiału, dziewiarstwo natomiast przeciętnie dwa sweterki. Możliwość gromadzenia akumulacji w dziewiarstwie automatycznie zmniejsza się o około 20%. Średnia waga wyrobu dziewiarskiego jest bowiem cięższa niż w przemyśle metrażowym. Wystarczyło to, aby uznać za niecelowe „marnotrawienie przędzy” na dzianiny. Skoro zmniejszając możliwości gromadzenia akumulacji...

Dziewiarstwo konfekcjonuje swoje wyroby. Wzory szczególnie udane i oryginalne — podobnie jak w przemyśle włókienniczym — nie przynoszą fabrykom należytej rekompensaty. O cenie ich nie decyduje koszt robocizny, a głównie — jak wiadomo — surowiec. Czy trzeba szerzej tłumaczyć, dlaczego i tu niechętnie podejmowane są wzory bardziej efektywne?

Przy istniejących „bodźcach” dziewiarstwo zainteresowane jest nowymi wzorami szczególnie wtedy, gdy pozwalają one zmniejszyć wagę wyrobu, wyprodukowanie z tego samego kilograma przędzy większej ilości sztuk. A skutki znane — większa kurczliwość wyrobów dzianin, niechęć do podejmowania produkcji płaszczy, sukienek.

Prawo surowca najbardziej ujemnie oddziaływa na produkcję dzianin wykonanych z niższych gatunków wełny. Wiadomo bowiem, że skoro np. sweterek ze 100% wełny o wadze 55 dkg uzyska cenę 550 zł, to za taki sam sweterek wymagający mniejszego nakładu pracy przy konfekcjonowaniu, ale wykonany z 50% wełny dziewiarze otrzymają 275 zł. Stąd tak często zadziwiająco odbiorcy zasadnicze różnice w cenach podobnych wyrobów, co w Niemalym zresztą stopniu wpływa na kształtowanie kierunku popytu rynku.

Wyroby bawełniane dominują w dziewiarstwie, ale obowiązujące na nie ceny nie wiadomo zupełnie jakim podlega prawom. Za 1 kg tkaniny bawełnianej w metrażu obowiązuje np. cena w wysokości 109 zł, a za 1 kg dzianin bawełnianych, skonfekcjonowanych — 101 zł. Te dwie cyfry, dobitnie tłumaczą przyczyny szczególnie niedostatecznego zaopatrzenia rynku w bawełniane wyroby dziewiarskie, na które największy jest popyt. Przy jedwabnych wyrobach dzianych akumulację założoną dwukrotnie wyższą niż przy tkaninach. Tym też należy tłumaczyć względnie nawiązanie nim rynku, a równocześnie niechęć do zmniejszania dzianin np. steelonem, gdyż obniża to możliwości gromadzenia akumulacji.

*

Nie po raz pierwszy w przemyśle lekkim ceny stają się hamulcem po-

stępu technicznego, przeszkadzają w zainteresowaniu producentów surowcami zastępczymi, sprzyjają produkcji na magazyn. Nie pierwszy też raz wypada powtórzyć pytanie, dlaczego jesteśmy tak drogo ubrani, skoro możemy być dobrze i tanio ubierani przez przemysł lekki. Mamy prawo wymagać od potężnego, o starych tradycjach przemysłu włókienniczego wszechstronnego zaopatrzenia rynku w pełny asortyment wyrobów o wysokich walorach estetycznych, modnych i o cenie nie przekraczającej możliwości finansowych ludzi pracy. Jest wprost żenujące, że krajowy konsument ciągle jeszcze przeżywa kompleks „ciuchów”, a szczytem marzeń dla wielu pracujących kobiet jest bawełniana bluzka sprzedawana w sklepach komisyjnych i prywatnych w cenie 250 zł! W sklepach państwowych podobne wyroby zjawiają się niesłychanie rzadko. A wszystko to ma miejsce wtedy, gdy wzrastają nieustannie zapasy tkanin. Przemysł może kosztem zmniejszenia produkcji na magazyn zarzucić rynek krajowy w krótkim czasie wyrobami dzianymi wełnianymi, bawełnianymi, jedwabnymi. I — wierzę — nie mniej ładnymi niż „ciuchowe”. Przyczyna to nie bez żalu sami dziewiarze. Najbardziej udanych wzorów opracowanych w laboratoriach fabryk i jednocześnie przemysłowych nie oplaca się wprowadzać do produkcji. Podnoszenie estetyki wyrobów nie kalkuluje się. W imię akumulacji gromadzonej na papierze...

Sytuacja rynkowa zadecydowała w ostatnich doświadczeniach o zmianie założeń rozwojowych niektórych branż włókiennictwa w planie 5-letnim. Dziewiarstwo, którego produkcja miała wzrosnąć dość poważnie, nadal jednak niedostatecznie szybko wobec potrzeb rynku, otrzymała dodatkowe ilości przędzy wełnianej, bawełnianej, jedwabnej kosztem zmniejszenia dostaw do tkalni. W 1965 roku produkcja wyrobów dziewiarskich wzrosła w porównaniu z bieżącym rokiem niemal dwukrotnie (196%). Jest to ze strony resortu wielkie ustępstwo na rzecz rynku. Czy jednak przewidywana podobnej konkencji wcześniej nie było wskazane, czy nie przemawiała za nią coraz bardziej niepokojąca sytuacja na rynku włókienniczym. I czy skutkiem nie dopiero za kilka lat wysiłków na rozwoju dziewiarstwa jest jedynym możliwym rozwiązaniem narastającego problemu zapasów tkanin?

Nie są to jedyne watpliwości, jakie nasuwa polityka prowadzona w odniesieniu do przemysłu lekkiego. Prawo zwyczajowe nakazuje usprawiedliwiać niepowodzenia tylko... do trzech razy. Resort przemysłu lekkiego nader skwapliwie korzystał dotychczas z tolerancji i wyrozumiałości dla błędów, ciągle zresztą tych samych, a w dalszym ciągu nie ma gwarancji, że nie przyjdzie nam powtórzyć przy okazji innej branży: „mądry Polak po szkodzie”.

SPROSTOWANIE

W artykule N. Kronika pt. „Wielka niewiadoma”, zamieszczonym w nr 8 1959 „Życia Gospodarczego” w części końcowej opuszczone zostały zdania: „Omówienie tego, jaka konkretnie ma być u nas moda i jakimi sposobami ma być lansowana przekracza ramy niniejszego artykułu.”

Brak tego zdania mógł wypaczyć intencje autora, propagującego bowiem przez N. Kronikę zmianę charakteru produkcji Instytutu Wzornictwa Przemysłowego i zawężenie wachlarza wzorów eksponowanych na Krajowych Targach Poznańskich — nie miały charakteru głównego postulatu.

Za przeoczenie to przepraszamy autora i czytelników.

Red.

Pojawianie się nowych asortymentów towarów na naszym rynku jest, zwłaszcza w ostatnim okresie, zjawiskiem niemal stałym. Coraz częściej mamy możliwość obserwowania i dokonywania oceny nowych towarów prezentowanych przez handel. Zależnie od tej oceny jedne towary znajdują szybko szerokie uznanie wśród konsumentów, inne powiększają zapasy towarów trudno zbywalnych. Jest to proces konfrontacji tzw. „rozcznania rynku” przez handel z faktycznymi potrzebami konsumentów. Ale sama znajomość potrzeb nie wystarczy, trzeba uwzględnić również konieczność kształtowania potrzeb konsumenta, jeśli się chce stworzyć dogodne warunki dla rozwoju produkcji. Z takim właśnie zjawiskiem mamy do czynienia np. w zakresie wprowadzania na rynek polskich aparatów fotograficznych, zwłaszcza ostatnio produkowanych, typu „Feniks”.

Wytwórczość aparatów fotograficznych w Polsce nie ma jeszcze bogatej tradycji, a dotychczasowa produkcja nie jest wśród ogółu społeczeństwa dostatecznie rozpowszechniona.

Pierwsze aparaty zostały wyprodukowane przez Warszawskie Zakłady Foto-Optyczne w 1954 r. Dość prymitywne „Starty” produkowane w tym czasie były jednak poważnym osiągnięciem, szczególnie gdy zważywszy trudności towarzyszące produkcji pionierskiej.

W miarę podnoszenia kwalifikacji kadr, w miarę doskonalenia procesów technologicznych i opracowywania nowych rozwiązań konstrukcyjnych, przemysł optyczny zbliżał się systematycznie do stworzenia realnych możliwości produkowania szerszego asortymentu aparatów fotograficznych. W 1959 r. WZFO obejmowały produkcją aparaty „Start-A i B”, „Start II”, „Druh”, „Feniks I” i „Feniks II”, stojąc przed dalszym ambitnym zamierzeniem rozpoczęcia w br. produkcji nowego aparatu popularnego Alfa.

Trzeba zauważyć, że motywy rozszerzenia asortymentu, a także zwiększenia produkcji aparatów fotograficznych wynikały z potrzeby rozszerzenia produkcji krajowej, jej unowocześnienia i z rosnących potrzeb konsumentów. Aparaty fotograficzne stają się coraz bardziej przedmiotem powszechnego zapotrzebowania. Dążenie do pełnego zaopatrzenia rynku uzasadniało potrzebę sprowadzania corocznie poważnej ilości aparatów zagranicznych. Nie powinno więc być trudności w sprzedaży aparatów fotograficznych. „Feniks” zostały wyprodukowane i wprowadzone na rynek na początku 1958 r. w sytuacji istniejącego wówczas zapotrzebowania na aparaty. Tylko nie wiadomo było jeszcze, czy nowe polskie aparaty zostaną przez konsumentów właściwie ocenione, czy znajdą uznanie konsumentów.

W trosce o zbyt i produkcję

Na przykład aparaty fotograficzne

WOJCIECH WRZOSEK

Doświadczenia potwierdziły, że rynek nie był dostatecznie przygotowany na przyjęcie i sprzedaż aparatów „Feniks I”. Handel dysponując poważną ilością aparatów zagranicznych nie wyrażał większego zainteresowania aparatami polskimi. Zagraniczne aparaty z uzasadnionym przyczyn mogli skutecznie konkurować z „Feniksem I” zarówno pod względem jakości, jak i ceny. W takiej sytuacji „Feniks I” wypadł niekorzystnie, zwłaszcza, że miał szereg wad konstrukcyjnych, ujawnianych przez konsumentów w trakcie eksploatacji. Reakcja konsumenta była natychmiastowa, swoje zapotrzebowanie zaspokajał drogą kupna aparatów zagranicznych. Rzutowało to również na sprzedaż znacznie już lepszych aparatów „Feniks II” wprowadzonych na rynek w październiku 1959 r.

Najlepiej ilustrują to liczby:

W IV kwartale 1959 sprzedano w całym woj. warszawskim 30 aparatów „Feniks I i II”. Podobnie wyglądała sprzedaż „Feniksów” w innych województwach. W woj. gdańskim sprzedano w tym samym czasie 7 aparatów, w woj. łódzkim 50 szt. Należy uwzględnić, że IV kwartał w związku ze świętami jest okresem wyjątkowo korzystnym dla sprzedaży aparatów. Najbliższą konsekwencją zahamowania sprzedaży są nagromadzone w handlu poważne zapasy aparatów „Feniks I i II”. W jednej tylko hurtowni, obsługującej trzy okręgi (woj. warszawskie, łubelskie i białostockie) zapasy na koniec IV kwartału 1959 r. wynosiły 675 szt. „Feniks I” i 224 szt. „Feniks II”. Zamrożone w ten sposób środki finansowe sięgają sumy 1,5 mln zł. Hurtowni takich jest w Polsce 7. Nawet przy założeniu istnienia mniejszych zapasów w innych hurtowniach nie trudno sobie wyobrazić, jak poważne sumy tkwią w zapasach aparatów typu „Feniks”. Odnosi się to tylko do hurtu, nie licząc detalu.

Zapoczątkowany w 1959 r. eksport (519 szt.) aparatów „Feniks I” mógł jedynie zlagodzić trudną sytuację finansową producenta aparatów, ale jej nie rozwiązał. Nie rozwiąże jej również w 1960 r. Plan eksportu na rb. zakłada wywóz 500 szt. aparatów

„Feniks I” i 1000 szt. „Feniks II” m. in. do Węgier, Turcji, Islandii. Trudno nie odnieść się z aprobatą do tej działalności. Jednakże na pierwszy plan wysuwa się konieczność ciągłych poszukiwań dodatkowych środków, zmierzających do zwiększenia sprzedaży polskich aparatów fotograficznych w kraju. Bez nich nie sposób będzie uniknąć zaburzeń w produkcji.

Plan produkcji WZFO na 1959 r. zakładał wyprodukowanie 10 500 szt. aparatów „Feniks I”. Wykonano jedynie 5 520 szt. wskutek ograniczonych możliwości zbytu i odmowy przyjęcia przez handel większych ilości tych aparatów. W roku bieżącym, ze względu na nadmierne zapasy, została utrzymana tylko produkcja aparatów „Feniks II” w planowanej ilości 6 000 szt. Produkowane z konieczności krótkie serie decydują o wysokim kształtowaniu się kosztów jednostkowych produkcji. Produkcja jest minimalnie rentowna. Chcąc stworzyć realne warunki walki o obniżkę kosztów własnych produkcji aparatów oraz zapewnić utrzymanie rentowności, trzeba produkować nie 5 tys. szt. „Feniksów” rocznie jak dotychczas, lecz 15-20 tys. szt.

Jest to tym ważniejsze, że w wyniku wprowadzenia od 1 lipca br. nowych cen zaopatrzeniowych koszty produkcji „Feniksów” wzrosną według przewidywań Zjednoczenia o około 15 proc. W takiej sytuacji nawet w obliczu istnienia realnych możliwości obniżki kosztu jednostkowego produkcji, zwłaszcza w zakresie niektórych jego części (płaca, koszty ogólnofabryczne, braki) co zakładane jest w planie na 1960 r., zamknięcia się — w imię rentowności — możliwości dokonania obniżki cen na aparaty. A wydaje się, że cena byłaby w konkretnym przypadku aparatów „Feniks” najsłabszym narzędziem wzmożenia zapotrzebowania na te aparaty, kształtowania gustów konsumentów w tym zakresie. Zbliżałaby możliwość rozszerzenia zbytu aparatów.

Warto się zastanowić, czy bardziej opłacalne jest finansowanie poważnych zapasów w handlu i ograniczanie produkcji wobec braku zapotrzebowania na a-

paraty, czy obniżenie ceny i rozładowanie piętrzących się zapasów i trudności ograniczonej produkcji.

Z kolei obniżka cen mogłaby być poważnym bodźcem dla obniżenia kosztów własnych poprzez wzrost i usprawnienie produkcji. Nawet gdyby w początkowym okresie trzeba było ponieść straty, to jednak interes społeczny wymaga przełamania powstałego błędnego koła. Należałoby się również zastanowić nad zakresem importu aparatów fotograficznych z zagranicy, zrewidowania listy towarów importowanych i ograniczenie jej do typów uzasadnionych. Bez tej operacji trudno będzie rozwiązać problem „aklimatyzacji” „Feniksów” na naszym rynku.

Niezależnie od zastosowania pewnych środków — powiedzmy — natury zewnętrznej, należy uruchomić wszelkie dzwignie zwiększenia zapotrzebowania, istniejące w produkcji i w handlu. Nie wystarczy wprowadzenie sprzedaży ratualnej i sprzedaży premiovej. Nie może pobudzić zbytu chaotycznie zorganizowana reklama. Trzeba opracować środki walki o konsumenta już w produkcji. Stałe podnoszenie jakości produkowanych aparatów powinno być pierwszoplanową troską zakładu produkcyjnego. Na pewno nie trudno byłoby zorganizować również sklep fabryczny. Łatwiej byłoby wówczas reagować na potrzeby konsumenta, kształtować te potrzeby. Można by zastosować badania ankietowe, zapytać konsumenta, jakich sobie życzy aparatów pod względem rozwiązań konstrukcyjnych, pod względem estetycznym i ceny. Przydałoby się także konsultacje z fachowcami Polskiego Towarzystwa Fotograficznego czy innych instytucji w zakresie oceny jakości aparatów. Konsumenta trzeba poinformować o istnieniu na rynku określonych aparatów, o ich dobrej jakości i zaletach. Trzeba zmieniać psychikę konsumenta w sensie przekonania go, że nie zawsze musi być lepsze to, co zagraniczne.

Nie wystarczy jednak reklama, nie wystarczy zawiadomić konsumenta o istnieniu w sprzedaży określonych aparatów, trzeba mu stworzyć dogodne warunki kupna. Istnieje potrzeba wyposażenia sklepów optycznych w fachowych sprzedawców, którzy nie tylko potrafiliby sprzedawać, ale również poinstruować o sposobie posługiwania się aparatem. Należy ponadto stworzyć dla sprzedawców odpowiednio silne bodźce, skłaniające do sprzedaży polskich aparatów. Dotychczasowe płace sprzedawców, uzależnione od wykonania planu obrotów, zachęcają do sprzedaży i popularyzowania drogich aparatów zagranicznych.

Wszystkie te elementy powinny być skutecznym narzędziem kształtowania gustów konsumentów. Istniejący stan i potrzeba rozwinięcia naszej produkcji aparatów fotograficznych uzasadniają pilną potrzebę zajęcia się tymi sprawami i pokierowania nimi zgodnie z interesem społecznym.

PIERWSZE LICZBY PIERWSZE WNIOŚKI

W komunikacie o wykonaniu NPG za 1959 r. Główny Urząd Statystyczny podał do publicznej wiadomości szereg danych dotyczących budownictwa mieszkaniowego. Dane te — jakkolwiek stosunkowo skromne, pozwalają jednak na wyciągnięcie pewnych wniosków ogólnych.

Pierwsze refleksje wzbudzają dane dotyczące kształtowania się nakładów na budownictwo mieszkaniowe. Podczas gdy wszystkie nakłady inwestycyjne wzrosły o 14,4% w porównaniu z 1958 rokiem, to nakłady na budownictwo mieszkaniowe wzrosły tylko o 5,6%. Oznacza to spadek udziału tych nakładów w całości nakładów inwestycyjnych z 22,3% w r. 1958 do 19,8% w roku 1959.

Po raz pierwszy więc od wielu lat tempo wzrostu nakładów na budownictwo mieszkaniowe było wolniejsze niż tempo wzrostu ogólnych nakładów inwestycyjnych.

Stan ten jest wypadkową różnych tendencji, które charakteryzuje tabela 1.

tabela 1

W ramach nakładów na budownictwo mieszkaniowe przypada:	Wskaźnik wzrostu w stosunku do 1958 r.	Struktura % w 1958	Struktura % w 1959
budownictwo państwowe	56,6	57,8	52,7
budownictwo spółdzielcze i indywidualne	117,7	42,2	47,3
* tym: kredyty udzielone przez Bank Inwestycyjny	175,0	8,3	13,7
* środki własne /zyski i zyski z kredytów Banku Rolnego/	104,8	33,9	33,6

Nastąpiło więc dalsze przesunięcie nakładów z budownictwa państwowego na budownictwo z środków własnych ludności. Charakterystyczne jest, że główną rolę w tym przesunięciu odegrały środki państwowe. Wydatki państwa przeznaczone na budownictwo państwowe i kredyty na budowę mieszkań dla ludności pozarolniczej wzrosły o 6,4%, a więc szybciej niż nakłady pochodzące bezpośrednio ze środków własnych ludności. Liczyby te świadczą o wysiłkach państwa idących w kierunku realizacji nowej polityki mieszkaniowej. Stosunkowo słabszy rozwój nakładów ze środków własnych ludności wymaga dalszej analizy. Posłużmy się w tym celu tabelą 2, ilustrującą rezultaty budownictwa mieszkaniowego w latach 1958 i 1959 (w tys. izb).

Jak widać w rozwoju budownictwa mieszkaniowego wystąpiły dwie różne tendencje. W miastach nastąpił silny wzrost budownictwa mieszkaniowego, głównie dzięki gwałtownemu rozwojowi spółdzielczości mieszkaniowej. Na wsi natomiast efekty r. 1959 są wyraźnie mniejsze. Szczególnie silny jest spadek budownictwa państwowego (łącznie z bud. spółd. prod.). Jest to w pewnej mierze związane z zakończeniem repatriacji ludności z ZSRR, dla której duża część tego budownictwa była przeznaczona. Należy też sądzić, że spadek ten wiąże się z większą samodzielnością PGR, które chcąc likwidować deficyt przestawiały się raczej na inwestycje produkcyjne.

Plusy normatywnego rachunku kosztów

(Z narady w Zakładach M-8)

W obliczu wzrostu zadań stawianych przedsiębiorstwom w zakresie produkcji, funduszu płac, wydajności pracy i norm, problemy doskonalenia organizacji pracy nabierają coraz bardziej znaczącego znaczenia. Znajdują one coraz szersze zainteresowanie zarówno wśród zjednoczeń, jak i przedsiębiorstw. Tym właśnie zagadnieniem została poświęcona narada zorganizowana w Bielskich Zakładach Siłników Elektrycznych M-8 w dniach 22-23. II. br. Wzięli w niej udział przedstawiciele całej gałęzi przemysłu siłników elektrycznych i aparatury elektrycznej, „Orgmaszu” oraz innych instytucji.

Uczestnicy narady koncentrowali głównie swą uwagę na zasadniczym elemencie organizacji wyprodukowanego w M-8, tj. na normatywnym rachunku kosztów. Normatywny rachunek kosztów jest znany nie od dziś i od lat powszechnie stosowany za granicą. Powinno być w tym zakresie przeprowadzono również w Polsce. Podkreślenie jego roli w chwili obecnej wynika — wydaje się — ze zrozumienia, że normatywny rachunek kosztów jest nie tylko udoskonaloną metodą rozliczeń kosztów, ale jest

również systemem organizacji. Na naradzie dano się odczuwać głębokie zainteresowanie tym systemem. Normatywny rachunek kosztów umożliwia w miarę precyzyjną ocenę kosztów rzeczywistych produkcji dla poszczególnych rodzajów wyrobów, przez porównanie ich z kosztami normatywnymi. W wyniku wprowadzenia tego rachunku stworzono możliwość ujawniania i korygowania powstających odchyleń pomiędzy rzeczywistym stanem materiałów a normatywnym. W 1959 r. odchYLENIA tego typu wyniosły w M-8 tylko 2,8% w 1958 roku, a w 1959 roku 2,8% w 1958 roku, a w 1959 roku 2,8% w 1958 roku.

Główna zaleta normatywnego rachunku kosztów polega na tym, że pozwala on przestrzegać zasad oszczędności zużycia materiałów. Dzięki normatywnemu rachunkowi kosztów cały proces technologiczny może być uchwycony, jest widoczny we wszystkich fazach produkcji, albowiem każda z nich jest oddzielnie rozliczana.

Warunkiem tego jest jednak ujednolicenie technologii opracowywanej (bo-

drzej podstawą ustalania kosztu normatywnego wyrobów z technologią stosowaną na warszacie. Konieczne jest również wprowadzenie nowych sposobów opracowywania dokumentacji technologicznej z wyłączeniem normatywnych kosztów wyrobów oraz sposobu doprowadzenia tej dokumentacji do zainteresowanych komórek. Zastosowano dwa podstawowe dokumenty: tzw. pełną technologię oraz kartę technologiczną kosztową. Dokumenty te ściśle określają kalkulację przebiegu technologii, a także wyznaczają zadania dla poszczególnych stanowisk pracy.

Wprowadzenie normatywnego rachunku kosztów pozwoliło zmniejszyć nieco zatrudnienie w planowaniu i usprawnić obieg dokumentacji, aczkolwiek nie zmniejszyło jej ilości. Wobec widocznych w M-8 efektów — wydaje się — że normatywny rachunek kosztów godny jest upowszechnienia i konkretnego zastosowania w naszych zakładach przemysłowych — w szczególności jednak od specyficznych warunków poszczególnego przedsiębiorstwa.

(wów)

ci przykładem. Zmniejszenie nakładów materiałowych na jednostkę produkcji jest tą drogą postępu technicznego, która stoi przed nami otworem niezależnie od przedsięwzięcia charakteru ściśle technicznego, konstrukcyjnego, unowocześnień instalacji, technologii. Sytuacja gospodarza zaś wręcz zmusza nas do korzystania z tej możliwości.

REZERWY

Okres, w który wkraczamy, charakteryzuje się szybkim tempem rozwoju gospodarczego i tym samym zwiększającą się bazą surowcową i materiałową wszystkich działów — od stali do bawełny. Warunki zaś naturalne naszego kraju i ograniczenia możliwości zakupów zagranicznych w połączeniu z panoszącym się marnotrawstwem materiałowym stawiają tu pewne bariery, które mogą przeistoczyć się w niepokonalne przeszkody harmonijnego wzrostu gospodarczego. W tej sytuacji niezbędne jest energiczne sięgnięcie do pokazywanych rezerw, kryjących się w nadmiernym zużyciu surowców i nieracjonalnej, nieoszczędnej lub wręcz rozrzućnej gospodarce materiałowej.

Jak wiele można osiągnąć zmniejszając zużycie surowców i mate-

DOCHODY A SPOŻYCIE LUDNOŚCI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

dochodów na osobę osiąga się prawie maksimum wydatków na żywność. I w tym przypadku punkt, od którego przysrosty wydatków na żywność są nieznaczne, jest bardzo odległy od przeciętnych wydatków na żywność. Osiągnięcie go wymagałoby prawie podwojenia wydatków na żywność.

Wydatki na żywność są więc preferowane w stosunku do pozostałych wydatków, a wymienione na wstępie czynniki nie działają z należytą siłą w kierunku dostatecznego ograniczenia wydatków żywnościowych i skierowania gospodarki konsumenta na tory racjonalnego żywienia.

Obserwowane tendencje do szybkiego wzrostu wydatków na żywność w miarę wzrostu zamożności odnoszą się do warunków społeczno-ekonomicznych w latach 1957 i

1958. Zmiana tych warunków może niewątpliwie spowodować przesunięcie granicy maksymalnych wydatków na żywność w górę lub w dół, podobnie jak to miało miejsce w odniesieniu do mięsa przy zmianie cen rynkowych w końcu 1959 r.

Obawiać się jednak należy, że utrzymanie dotychczasowych warunków społeczno-ekonomicznych doprowadzi do, w związku z wciąż jeszcze szybkim wzrostem zapotrzebowania na żywność, towarzyszącym wzrostowi dochodów, do pogłębiania dysproporcji pomiędzy tempem wzrostu produkcji żywności a zapotrzebowaniem na nią ze strony ludności, lub produkcja żywności będzie limitowała wzrost dochodów realnych ludności.

Na zakończenie wypada przypomnieć, że krzywe Engla mają charakter krzywych statycznych, natomiast warunki społeczno-ekonomiczne podlegają nieustannej dynamice, podobnie nieustannej zmianie

ulegają preferencje konsumentów wskutek: zmian cen, mody, reklamy itp. Wszystkie tego rodzaju czynniki ograniczają możliwości ekstrapolacji otrzymanych wyników na dalsze terminy. Dlatego konieczne jest stale i systematyczne badanie wpływu zmian czynników na charakter krzywych i jakie środki należałoby jeszcze uwzględnić, by wpłynąć na kształtowanie się popytu w pożądanym kierunku.

CZESŁAW KOS

1) Rocznik Statystyczny 1958 i 1959 oraz Biuletyn Statystyki Warunków Bytu 1957 nr 3 i 1959 nr 1.

2) Cz. Kos: „Krzywe Engla w oparciu o dane budżetów rodzinnych” — opracowanie ukazuje się w „Rocznikach IHU” nr 2 1960. Tam też zawarte są bliższe szczegóły odnośnie charakterystyki badanych materiałów i metody obliczeń.

3) Wszystkie cyfry podają w zaokrągleniu.

ROZSZERZMY MOTORYZACyjNĄ WSPÓŁPRACĘ KDL

ALEKSANDER ROSTOCKI

W końcu ubiegłego roku ukazał się na łamach „Życia Gospodarczego” artykuł¹⁾ poruszający możliwości kooperowanej polskiej części produkcji popularnych samochodów osobowych. Jest to zagadnienie, któremu warto poświęcić nieco więcej uwagi; kooperowana produkcja międzynarodowa całego przemysłu motoryzacyjnego krajów naszego obozu mogłaby przynieść niezwykle efektywne rezultaty i poważnie przyspieszyć rozwój motoryzacji. We wspomnianym artykule poruszone zostało jedynie zagadnienie popularnych samochodów osobowych. Istnieje poza tym problem ważniejszy i istotniejszy — a mianowicie właściwe wyposażenie transportu drogowego w samochody ciężarowe, specjalne i o specjalizowanym nadwoziu. Transport samochodowy, stając się coraz ważniejszym czynnikiem rozwoju gospodarki, odpowiadać musi coraz większym wymagom poszczególnych jej dziedzin. Dlatego też niezbędne jest stale unowocześnianie transportu samochodowego, ażeby z jednej strony był on lepszy i sprawniejszy, z drugiej zaś tańszy i bardziej wydajny. Droga do tego celu prowadzi przede wszystkim, poprzez dostosowywanie, taboru do przewożonych ładunków oraz podejmowanie produkcji stale ulepszanych modeli pojazdów. Pierwsze z tych zagadnień to rozszerzenie asortymentu produkcji, produkcja pojazdów specjalnych i o nadwoziu specjalizowanym. Drugie, to prowadzenie stałych prac badawczych, naukowych i konstrukcyjnych. Produkcja szerokiego asortymentu pojazdów, zarówno zwykłych skrzyniowych jak i specjalnych, oznaczać musi w naszych warunkach bardzo krótkie serie produkcyjne, a więc wiąże się z bardzo wysokim kosztem. Oznacza to również nieopłacalność prowadzenia prac naukowo-badawczych. Zupełnie inaczej wygląda sprawa, gdy weźmiemy pod uwagę wszystkie kraje naszego obozu. Zapotrzebowanie sumaryczne na pojazdy ciężarowe wszelkich typów, nawet w najszerszym asortymencie, uzasadnia ich seryjną, wystarczająco opłacalną produkcję, popartą odpowiednimi pracami przygotowawczymi.

Współpraca przemysłów motoryzacyjnych krajów demokracji oparta o wspólne planowanie kompleksowej problematyki motoryzacyjnej dałaby szeroki wachlarz efektów. Do najważniejszych z nich należałaby wspólna kooperowana produkcja niektórych rodzajów i typów pojazdów, specjalizacja w produkcji poszczególnych typów pojazdów w poszczególnych krajach, możliwość rozszerzania asortymentu produ-

kowanych pojazdów i nadwozi do nich, specjalizacja w produkcji niektórych elementów pojazdów, akcesorii i wyposażenia, wymiana doświadczeń w zakresie motoryzacji (jak najszerzej pojętej), wspólne prace konstrukcyjne, naukowo-badawcze i doświadczenia oraz stworzenie wspólnej bazy produkcyjnej wyposażenia zaplecza technicznego.

Ażeby doprowadzić do tak szerokiej i wszechstronnej współpracy krajów naszego obozu, musi istnieć stale, wzajemne rozpoznanie możliwości produkcyjnych, potrzeb, doświadczeń, osiągnięć i zamierzeń. Takie rozpoznanie można m. in. uzyskać przez organizowanie periodycznych międzynarodowych wystaw-targów motoryzacyjnych.

Dotychczas tego typu wystawy — nazywane przezwyczajnie salonami samochodowymi — organizują jedynie kraje kapitalistyczne (np. coroczne salony w Paryżu, Turynie, Genewie, Londynie, Brukseli, Amsterdamie, Kopenhadze, Frankfurtu n/Meinem itd.) i jak dowodzi wieloletnie doświadczenie — są one podstawowym ogniwem w rozwoju postępu technicznego motoryzacji i handlu międzynarodowego. Trudno byłoby nam wysłać ekspozycje do tych wszystkich salonów. Ponadto nie miałoby to większego sensu, gdyż jak wynika z poprzednio podanych założeń, chodzi nam o zacieśnienie współpracy pomiędzy krajami naszego obozu. Dlatego też wydaje się jak najbardziej celowe i uzasadnione zorganizowanie wystaw-targów motoryzacyjnych krajów demokracji ludowej. Na takiej wystawie, zorganizowanej nawet w tym roku, mogłoby być wiele ekspozycji. Jednakże zgodnie z poprzednimi założeniami powinna ona również demonstrować nie tylko seryjne już produkowane pojazdy, ale także prototypy pojazdów, konstrukcje zamierzone, poszczególne zespoły pojazdów, możliwości kooperacyjne, akcesoria, urządzenia obsługowe, narzędzia, specjalne wyposażenia, nadwozia itd.

Tego typu wystawa-targi, poza znaczeniem docelowym, to znaczy zacieśnienia współpracy w dziedzinie motoryzacji przez nasze kraje, dałaby dodatkowe możliwości wymiany handlowej motoryzacyjnych nadwyżek produkcyjnych. Ponadto w przyszłości umożliwiłoby to stworzenie wspólnego frontu eksportowego, co też nie jest bez znaczenia. Wydaje się, że najwłaściwszym miejscem na organizowanie takich wystaw-targów byłby chyba Poznań. Na terenach bowiem MTP znajdują się wystarczające urządzenia umożliwiające tego typu imprezy. Nie wymagałyby one zatem specjalnych nakładów inwestycyjnych. Luki czasowe, występujące pomiędzy Targami Krajowymi a Międzynarodowymi, umożliwiają zorganizowanie wystaw motoryzacyjnej — dając tym samym lepsze wykorzystanie posiadanego terenu wystawowego. Centralne położenie Polski uzasadnia organizowanie takiej imprezy u nas.

*

Tak więc szybki i właściwy rozwój motoryzacji w Polsce i w krajach zaprzyjaźnionych z nami — zależy od wspólnego wysiłku i od ścisłej współpracy. Współpraca ta jest możliwa a nawet częściowo realizowana. Wydaje się jednak, że powinna być poważnie rozszerzona i powinny być znalezione nowe jej formy.

¹⁾ Lucjan Ciamaga „Tani Samochód” — „Życie Gospodarcze” nr 50/430 z dnia 13.12.1959 r.

MILIARDY

DOKONCZENIE ZE STR. 1

nym i gospodarką materiałową. Korparka nie posiadała w pełni opracowanej dokumentacji technicznej, norm zużycia albo w ogóle nie opracowano, albo opracowano je źle, albo też po prostu ich się nie przestrzegano. Normy techniczne są z reguły zawyżone, tak że nawet rozrzućne szafowanie materiałami pozostawiało margines na „oszczędzanie”. Obieg dokumentacji jest tam źle zorganizowany, wydziały nie rozliczają się z pobieranego materiału. Fabryczne plany zużycia materiałów opierają się nie na normach zużycia, lecz tylko na specyfikacji materiałowej, co nie może być podstawą planowania w tym zakresie. Ogółem koszty materiałowe przekroczone tam w ciągu trzech kwartałów ub. roku o 9 proc. czyli o przeszło 3 mln zł.

W FSO do 1 stycznia br. nie było kontroli faktycznego zużycia materiałów (co zresztą wynikało częściowo z obiektywnych przyczyn). Obecnie zakład z własnej inicjatywy, le-

z dużymi trudnościami organizuje prawidłową gospodarkę materiałową. Dotychczas nie wiadomo było dokładnie, gdzie i co zginęło, gdzie i ile materiału zużyto. Po zakończeniu roku (lub półrocza) odkrywano prawdziwy stan rzeczy. Tak np. stwierdzono, że w r. 1959 wydano oduwek za 3 mln zł więcej, blach — o 1 tys. ton więcej. Stwierdzono brak ok. 20 tys. sztuk stworzi kulkowych, kilka tysięcy łożysk, kilkuset zegarów, wycieraczek, gaźników itp. Co wynikało z braków, co z dodatkowych zamówień, a ile po prostu ukradziono — nie wiadomo. Zresztą były tam także nadwyżki materiałowe.

Przykłady te, których listę można by długo ciągnąć, obrazują istotę rzeczy: lekceważenie przez przedsiębiorstwa prawideł racjonalnej gospodarki materiałowej. Sedno sprawy tkwi więc w organizacji i odpowiedzialności. Okazuje się, że wielkość zużycia materiałów, energii itp. zależy nie tylko od poziomu techniki i technologii produkcji, od jakości stosowanych surowców i materiałów, słowem — od czynników w większej lub mniejszej mierze obiektywnych. Nie powinniśmy więc liczyć tylko na nową i nowoczesną inwestycję i modernizację parku, bo obecnie nawet i w nowoczesnych zakładach gospodarka materiałowa nie świe-

riałów powiedzą nam znów liczby. Tak np., gdyby sama tylko cytowana już „Rokita” podwyższyła swe wskaźniki zużycia przy produkcji fenolu do poziomu krajów produkujących, to zaoszczędziłaby rocznie ok. 4 tys. ton benzenu, 4,5 tys. ton kwasu siarkowego, 3,6 tys. ton łągu o łącznej wartości blisko 16 mln zł. Osiągnięcie wskaźnika NRD w zużyciu amoniaku na kwas azotowy może dać dodatkowo, bez żadnych nakładów inwestycyjnych, 17 tys. ton saletrazku rocznie. Jeżeli nie poprawimy zużycia kwasu siarkowego na tonę włókna wiskożowego do poziomu, powiedzmy, NRD i Francji, to w r. 1965 „nadpłacimy” około 15 tys. ton tego cennego surowca.

Gdyby w naszym hutnictwie zużycie w sadu na 1 tonę stali kształtowało się na poziomie zużycia w ZSRR, to uwzględniając wszystkie poprawki zużycie surowców mogłoby być zmniejszone o 300 tys. ton, tym samym import rud można by ograniczyć o 600 tys. ton wartości 30 mln rubli¹⁾. Zaoszczędzenie w przemyśle i grama przędzy na 1 metrze tkaniny bawełnianej przyniesie rocznie, przy produkcji ok. 600 mln m (w r. 1960 — 680 mln m), 600 ton przędzy, z której można wykonać dodatkowo 3.680 tys. m tkaniny, nie mówiąc o obniżce kosztów.

Zmniejszenie nakładów materiałowych w całym przemyśle tylko o 1% dałoby ok. 2 mld zł rocznej oszczędności, czyli równowartość 36 tys. izb mieszkaniowych (20% ogół-

nej ilości izb budowanych rocznie w gospodarce społecznej). A przecież mamy możliwość obniżyć te pozycje kosztów więcej niż o 1%, Mierzyć musimy znacznie wyżej.

O PORZĄDEK, ODPOWIEDZIALNOŚĆ...

W tym celu trzeba się zdecydować na najtańszą inwestycję — porządek, i na obarczenie przedsiębiorstw pełną odpowiedzialnością za gospodarkę materiałową. Należy przede wszystkim doprowadzić do opracowania wszędzie, gdzie to możliwe, technicznych norm zużycia, w oparciu o konkretne warunki techniczne przedsiębiorstw. W wielu przedsiębiorstwach norm brak, lub są one zdezaktualizowane (przemysł maszynowy, budownictwo), i w dodatku nieprzestrzegane. Techniczna norma zużycia (uzasadniony ciężar lub rozmiar wyrobu plus uzasadnione straty technologiczne), jest bowiem istotnym czynnikiem oszczędzania materiałów i stanowi podstawę prawidłowej gospodarki materiałowej zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w całej gospodarce narodowej. Jednakże norma tylko wtedy spełni swe zadanie, jeżeli po pierwsze — będą istniały: ściśle rozliczenie i kontrola rzeczywistego zużycia materiałów i surowców, po wtóre — system wynagradzania za rzeczywiste, tzn. faktyczne i nie pogarszające innych wskaźników, osiągnięcia w zmniejszaniu kosztów materiałowych.

Obu tych warunków dotychczas brak. Należy uporządkować i zra-

cjonalizować sporządzanie dokumentacji materiałowej oraz jej obieg w przedsiębiorstwach. Prawidłowa dokumentacja, to, w połączeniu ze sprawnie działającymi rozdzielnicami materiałowymi, najważniejszy czynnik organizacji i kontroli gospodarki materiałowej. Można tu wskazać, że bardziej skwapliwie niż dotychczas korzystanie z opracowań Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa, znacznie pomogłoby przedsiębiorstwom w zaprowadzeniu ładu i celowości w gospodarce. Pod tym względem, jak to próbowaliśmy wykazać, istnieją zaniedbania w rzeczach wręcz elementarnych.

...I WŁAŚCIWY SYSTEM WYNAGRADZANIA

Druga sprawa, to zainteresowanie całej załogi przedsiębiorstwa w racjonalnej i oszczędnej gospodarce materiałowej. Rozmaite systemy premiovania za oszczędność miały u nas krótszy lub dłuższy żywot, były bardziej lub mniej celowe, żaden jednak nie dotrwał do dziś. Zawodziły. Stan gospodarki materiałowej potwierdza tę opinię. Nie było jednak jeszcze głęboko przemysłowego i powszechnego systemu zainteresowania materiałowego a co najważniejsze — żaden z poprzednich nie opierał się na właściwej organizacji i kontroli w zakresie gospodarki materiałowej. Trudno więc się dziwić, że niezręcznie nie działający pozostawali u-

Niektóre cechy kontraktacji sprawiają, że uznano, iż może ona być z pożytkiem stosowana w systemie gospodarki planowej. Może bowiem stać się cennym narzędziem oddziaływania państwa na drobnotowarowe rolnictwo i wciągania go w sferę gospodarki planowej.

Czy jednak wszystkie nadzieje związane z kontraktacją zostały spełnione?

Spróbujmy zagadnienie to rozpatrzyć w stosunku do kontraktacji zwierząt rzeźnych.

ZASADY

Rozwój ilościowy kontraktacji trzody mięsno-słoninowej jest wyraźny (z 1,31 mln sztuk w 1955 r. do 4,56 mln sztuk w 1958 r.), musi więc istnieć określone przyczyny, które takty rozwój spowodowały.

Cena nie jest (a właściwie nie była do roku 1958) najważniejszym bodźcem, który mógł zachęcić rolnika do podpisania kontraktu.

Ceny trzody w kontraktacji, w ciągu pierwszych lat po jej wprowadzeniu (1949 r.), ustalone były na tej samej wysokości, jak w skupie wolnorynkowym.

zi w stosunku do cen w skupie wolnorynkowym.

W konkluzji można więc powiedzieć, że przy kontraktacji trzody mięsno-słoninowej poza ceną, nieco wyższą obecnie niż w skupie wolnorynkowym, dostawca otrzymuje dodatkowe korzyści, dające się przełożyć na pleniadze. Korzyści te sprawiają, że kontraktacja jako forma skupu jest dla chłopów atrakcyjna.

Kontraktacja objęta jest również bydlęciem i cielętami. Kontraktacja cieląt została wprowadzona w 1953 r. (Nazwa ta nie jest właściwa — przedmiotem dostaw jest młode bydlę rzeźne, a nie cielęta). Bardzo atrakcyjne były dla producentów przewidziane przy kontraktowaniu cieląt ułgi w dostawach obowiązkowych mleka (obniżka o 300 l mleka na każde zakontraktowane cielę). Ułgi te stały się jednak bezprzebiegłymi w znieśieniu dostaw obowiązkowych mleka, co nie było bez wpływu na wyniki kontraktacji.

Z czasem kontraktacja cieląt zmieniła swoje założenia przez wyrażne preferowanie zakupu młodego bydła. Chodziło bowiem o uzyskanie jak największej masy mięsa w dro-

odpowiedniego instruktażu pracowników zajmujących się kontraktacją. Wolewoskie związki gminnych spółdzielni kserują (w porozumieniu z przedsiębiorstwami przemysłu mięsnego) przebiegiem kontraktacji i realizacji zakontraktowanych dostaw. Powiatowe zaś związki gminnych spółdzielni i gminne spółdzielnie mają obowiązek prowadzenia szerokiej akcji propagującej warunki kontraktacji oraz przeprowadzenia realizacji zakontraktowanych dostaw. Jednocześnie obydwoje te instytucje zaopatrują dostawców kontraktowanych zwierząt rzeźnych w towary „premiowe” przewidziane w kontrakcie oraz prowadzą ewidencję wydawanych towarów. Ponadto nadzor nad wykonaniem planów kontraktacji i dostaw zakontraktowanych zwierząt prowadzi rady narodowe wszystkich szczebli.

Lista instytucji, biorących udział, w takiej lub innej formie, w kontraktacji zwierząt rzeźnych jest dość długa. Następnym tego są stosunkowo wysokie koszty.

Nakłady ponoszone przez przemysł mięsny na kontraktację żywca wynosiły w 1959 r. 89,5 mln zł, a plan na rok 1960 zakłada koszty w wysokości 107,5 mln zł. Na koszty te składają się następujące pozycje: wynagrodzenie dla aparatu CRS,

jest jednak prawie wyłącznie od producenta i warunków produkcji w jego gospodarstwie.

O tym, aby producent świadomie przystosowywał się do warunków, które pozwalają na to charakter produkcji rolniczej, do potrzeb przemysłu mięsnego, na ogół nie ma mowy. Wynika to z prymitywnych na ogół warunków hodowli oraz niesłusznych ustalania terminów na dostawę zakontraktowanych zwierząt. Jak można bowiem mówić o możliwości oddziaływania na hodowlę, jej kierunek, sezonowość produkcji i podaż, skoro zwierzęta są dostarczane często już w dwa miesiące po zawarciu umowy? Rolnik decyduje się na zawarcie kontraktu, mając w zasadzie żywiec już „gotowy” do sprzedaży.

Można oczywiście powiedzieć, że w ten sposób „mobilizuje się” dodatkowe dostawy zwierząt, co w okresie np. trudności na rynku mięsnym nie jest bez znaczenia. Zgoda, ale wtedy nie należy mówić, że to jest kontraktacja, gdyż rola jej sprowadza się tu do zwykłej akwizycji. Nie chodzi tu oczywiście o samą terminologię, lecz o fakt, że kontraktacja pociąga za sobą pewne konsekwencje w postaci kosztów, premii itp.

Ważnym, ale raczej niewymiernym efektem kontraktacji jest bliższe powiązanie indywidualnych producentów rolnych z gospodarką społeczną.

Okazuje się jednak, że w okresach zachwiania równowagi na rynku mięsnym tracą swoją atrakcyjność bodźce ekonomiczne obliczone na „normalne” warunki i wskaźniki realizacji kontraktów gwarantujące małe, zwłaszcza, że niewywiązywanie się z umów ułatwione jest brakiem w kontraktach postanowień w sprawie odpowiedzialności dostawcy za niedotrzymanie umowy. Kontrakt uważany jest jako jednostronne zobowiązanie przedsiębiorstwa państwowego do odbioru produktu.

Duży wpływ na wyniki kontraktacji zwierząt rzeźnych ma niewątpliwie praca aparatu skupu. Tymczasem kontraktację zwierząt najczęściej prowadzi ludzie całkowicie przypadkowi (wyjątkiem — bekonki, które kontraktowane są przez fachowców zatrudnianych przez bekoniarne).

Wynika to chyba z faktu, że albo wynagrodzenie za prowadzenie kontraktacji jest niewystarczające i następuje ciągła fluktuacja personelu, albo też wynagrodzenie to traktowane jest przez część pracowników GS jako dodatkowy uzupełnienie właściwego wynagrodzenia. I jedno i drugie jest zjawiskiem niekorzystnym, ujemnie odbijającym się na kontraktacji.

*

Jak wynika z tych pociętnych rozważań kontraktacja zwierząt rzeźnych, mimo stosunkowo wysokich jej kosztów, nie oddziaływała w najważniejszym stopniu na produkcję zwierzęcą, na jej kierunek oraz strukturę i nie wpływała na poprawę jej jakości. Czy zatem kontraktacja jest tu potrzebna?

Sądząc na podstawie dotychczasowych wyników — raczej potrzebna nie była.

Wydaje się jednak, że tak twierdzić nie można, a pytanie należałoby postawić inaczej: czy potrzebne są tak wysokie nakłady na tę formę skupu, która obecnie nazywa się kontraktacją? Takie same efekty osiągnięto by i w skupie wolnorynkowym, który z natury pociąga za sobą znacznie mniejsze koszty.

Potrzebna jest kontraktacja zwierząt rzeźnych, która właściwie realizowałaby swoje zadania. Aby to osiągnąć trzeba uczynić z kontraktacji wysoc atrakcyjną formę skupu, następnie (przynajmniej w okresie wstępnym) znacznie zmniejszyć jej zasięg — w myśl zasady — lepiej mniej, ale dobrze oraz zorganizować sprawną służbę kontraktacyjną.

Płacąc odpowiednio wyższe ceny za kontraktowane zwierzęta będzie można wytworzyć sytuację, w której rolnik, chcąc osiągnąć maksymalną korzyść, będzie sam rolnik, a nie aparat skupu, jak to ma miejsce obecnie. Wtedy dopiero będzie można mówić o egzekwowaniu warunków umowy (terminie, jakości, realizacji dostaw itp.).

Wprowadzając stopniowo, jeśli tak można nazwać, kontraktację jakościową (głównym błędem dotychczasowej kontraktacji była właśnie jej masowość i niezwracanie uwagi, poza nielicznymi wyjątkami, na jakość dostarczanego żywca) będzie można poważniej oddziaływać na produkcję zwierzęcą.

Nadal pozostaje otwarta sprawa kosztów. Należy bowiem zdać sobie sprawę, że z kontraktacją łączy się niekorzystnie wzrost kosztów obrotu. Jest to chyba zrozumiałe, tylko że w ślad za kosztami powinny iść określone efekty.

Stopniowe wprowadzanie kontraktacji jakościowej, nawet przy relatywnie wyższych jej kosztach, powinno sprawić, że nakłady te z czasem zaczną procentować w postaci wyższego poziomu produkcji zwierzęcej. A to nie jest sprawa obojętna dla całej gospodarki narodowej.

*) Ponadto umowy przewidują pewne dodatkowe, niepieniężne świadczenia ze strony uposażonego aparatu skupu na rzecz sprzedawcy, mające na celu pomoc w produkcji i jej ulepszeniu, takie jak zapewnienie pierwszeństwa w pomocy weterynaryjnej, pomoc w zakupie materiału hodowlanego itp.

ANALIZA GOSPODARKI RYBNEJ

Pod tym tytułem ukazała się ostatnio powielona praca dr. Czesława Niewadzi, wykonana w Zakładzie Nauk Ekonomicznych PAN.

Podjęcie tego problemu jest szczególnie na czasie. Okresowe poprawy sytuacji na rynku mięsnym nie rozwiązuje w pełni zagadnienia i każda możliwość dodatkowego zaopatrzenia ludności w białko pochodzenia zwierzęcego ma istotne znaczenie dla poprawy struktury żywienia i dostosowania struktury produkcji do potrzeb rynku.

Pod względem kaloryczności — jak stwierdza autor opracowania — wyżywienie nasze odpowiada poziomowi najbardziej rozwiniętych krajów Europy, jednakże pod względem konsumpcji białka zwierzęcego jest ono z fizjologicznego punktu widzenia niedostateczne i znacznie odbiega od poziomu innych krajów. W spożyciu białka zwierzęcego zajmujemy jedno z ostatnich miejsc w Europie.

Na dysproporcję tę w przeważającym stopniu wpływa niskie, w porównaniu z innymi krajami, spożycie białka rybnego. We wszystkich niemal krajach europejskich białko rybne stanowi istotną pozycję w spożyciu białka zwierzęcego. Jego udział podnosi spożycie białka przynajmniej o 10 proc., a więc tyle, ile wynosi z grubszą biorąc różnicą w poziomie konsumpcji białka zwierzęcego na głowę ludności pomiędzy Polską, a takim np. krajem, jak Holandia. Spożycie ryb w Holandii nie jest znów tak wielkie, wynosi ono 5 kg rocznie na głowę ludności (1958 r.), gdy w Polsce 3,2 kg. Różnica ta w rzeczywistości jest większa, ponieważ w porównaniu z innymi krajami główną formą spożycia ryb w Polsce są śledzie solone, podczas gdy w innych państwach ryby świeże, mrożone i filety (ryby częściowo uszlachetnione — bez głowy, skóry, ości). Jesteśmy jedynym krajem morskim, w którym gospodarka rybną nie odgrywa poważniejszej roli w poziomie spożycia białka zwierzęcego.

W naszej obecnej sytuacji poziom spożycia białka zwierzęcego jest — jak to już wspomnieliśmy — ograniczony rozmiarami produkcji zwierzęcej. Możliwy byłby bowiem znaczny wzrost wydatku na rzecz ludności, gdyby nie groziło to naruszeniem równowagi na rynku artykułów żywnościowych, a zwłaszcza pochodzenia zwierzęcego.

Istnieje jednakże niewykorzystana możliwość podniesienia produkcji białka zwierzęcego poprzez rozwój gospodarki rybnej. Fakt ten godny jest odnotowania i z tego względu, że białko rybne kalkuluje się najtańsze spośród wszystkich rodzajów białka zwierzęcego.

W warunkach dostatecznego zaopatrzenia rynku w ryby i przetwory rybne, konsument ma większe możliwości kształtowania swych wydatków na żywność. Może wydać na żywność więcej lub mniej, zachowując tę samą wartość odżywczą pożywienia. W NRF, jak podaje autor o mawianej pracy, konsument spożywając białko zwierzęce w formie filetów rybnych płaci ok. 2,5 raza mniej w porównaniu z analogiczną ilością białka spożywanego w formie mięsa wołowego, a przeszło 3-krotnie mniej w porównaniu z ceną białka konsumowanego w formie jaj.

W tej sytuacji znaczenie gospodarki rybnej jako taniego źródła białka dla wyżywienia ludności jest nie do przecenienia. Dostateczne zaopatrzenie rynku w ryby i przetwory rybne zarówno pod względem ilościowym, jakościowym, jak i asortymentowym powinno oddziaływać w kierunku wyrównywania się różnic w spożyciu białka zwierzęcego pomiędzy grupami ludności o różnym poziomie zamożności.

W dalszej partii swej pracy autor analizuje zaopatrzenie rynku rybnego w Polsce stwierdzając, że pomimo szybkiej dynamiki wzrostu połowów morskich konsumpcja ryb na głowę ludności wzrosła zaledwie o około 11 proc. w stosunku do okresu przedwojennego (łącznie z rybactwem śródlądowym i hodowlą karpia).

Śledź dostarczany głównie w formie solonej, stanowi obecnie 56 proc. ogólnych połowów, przy czym z połowów dalekomorskich 96 proc. śledzi dostarczane jest w formie solonej. Przesądza to o jednostronnym zaopatrzeniu rynku.

Śledzie dostarczane na ląd w stanie świeżym dają możliwość zaopatrzenia rynku w szeroki asortyment przetworów, natomiast dostarczane wyłącznie w stanie solonym zaważają znacznie asortymentowo możliwości zaopatrzenia rynku. Udział ryb świeżych i mrożonych zmniejsza się z 50 proc. w 1952 r. do 27 proc. w 1958 r. Natomiast udział ryb solonych wzrósł w tym

okresie z 18 do 45 proc. Jednocześnie zmalał udział przetworów w dostarczaniu na rynek mięsa rybnej.

Obok omawiania spraw zaopatrzenia rynku autor zajmuje się również problemami zaplecza lądowego i organizacji połowów. Według danych statystycznych dotyczących połowów dorsza w latach 1950-1958, ponad 50 proc. połowów tej ryby przypadało na okres trzech miesięcy (luty, marzec, kwiecień). Ciągłość zaopatrzenia wymagała zamrożenia i przechowywania w chłodniach znacznej części tych połowów na okres następnych miesięcy, na bezpośrednie zaopatrzenie rynku oraz dla celów przetwórstwa. Potrzebnymi do tego celu chłodniami nie dysponowaliśmy i nie dysponujemy.

Trzeba również pamiętać, że istotne znaczenie dla regularnego zaopatrzenia rynku ma właściwa organizacja połowów. Nawet najlepiej zorganizowane i wyposażone zaplecze nie jest w stanie zapobiec poważnym stratom, wynikającym z wadliwej organizacji samych połowów. Może się ona wyrazić np. w niewłaściwym doborze łowisk względnie okresu połowów danego gatunku ryb, nieprzestrzeganiu reżimu technologicznego w zakresie solenia, chłodzenia, mrożenia, składowania i przechowywania ryb na statku, niedokonyaniu odpowiednich czynności zapewniających właściwą jakość ryb itd. W wyniku tego rodzaju zaniedbań jakość dostarczanych na ląd ryb może być tak niska, że mogą się one nie nadawać do składowania, lecz muszą być natychmiast skierowane do konsumpcji.

Sytuacja taka wystąpiła u nas w sposób jaskrawy latem 1959 r. w zakresie śledzia solonego. Złożyło się na to szereg przyczyn, z których najważniejsze wydają się być następujące:

— jednokierunkowy rozwój naszego rybołówstwa dalekomorskiego, nastawionego prawie wyłącznie na dostawę śledzia solonego; połowy bałtyckie w ciągu ostatnich dziesięciu lat utrzymywały się na jednokierunkowo mniej więcej poziomie, a całkowite przyrosty w rybnym pochodziły w zasadzie z połowów rybołówstwa dalekomorskiego;

— systematyczny spadek jakości dostaw śledzia solonego z połowów letnich na przestrzeni ostatnich lat, wynikający zarówno z wadliwej organizacji połowów, jak i innych przyczyn;

— opóźnienie dostaw śledzi solonych z importu.

W związku z tym kilka liczb. O ile w 1956 r. udział śledzi solonych najwyższych klas (III i IV) wyniósł 1 proc. całości połowów letnich (miesiące: czerwiec, lipiec, sierpień), to w roku 1957 wzrósł on do 23 proc., w roku 1958 osiągnął 38 proc., a w roku 1959 aż 50 proc. połowów. Trzeba przy tym dodać za autorem, że śledzie III i IV klasy nie dają gwarancji, iż nie ulegną zepsuciu nawet w trakcie stosunkowo krótkiego czasu, jaki niezbędny jest dla dostarczenia ich do konsumenta.

Czesław Niewadzi analizując dotychczasowy jednokierunkowy rozwój rybołówstwa morskiego dochodzi do stwierdzenia, że wpłynęły na to wadliwy system cen oraz istniejąca organizacja przedsiębiorstw rybactwiskich, oparta na zasadzie kombinacji (łączenie różnych typów działalności w jednym przedsiębiorstwie, a więc połowy, przetwórstwo, obrót towarowy, skup). Przy istniejącym układzie cen najbardziej rentowne jest przetwórstwo, natomiast działalność czysto połowowa w sumie przynosi deficyt. Stąd obserwuje się ujemne zabiegi przedsiębiorstw połowowych o rozszerzenie działalności przetwórczej i handlowej (zabieg o skup surowca), przy mniejszym zainteresowaniu połowami, a w każdym razie ucieczką od połowu asortymentów najbardziej deficytowych (np. połowy dorsza).

Poważną część pracy autor poświęca analizie popytu na ryby i przetwory rybne. W tej dziedzinie okazuje się, że popyt zaspokojony jest jedynie na śledzie solone i niektóre przetwory (marnatny).

Nie sposób w krótkim omówieniu poruszyć wszystkie problemy zawarte w pracy Cz. Niewadzi. Z tego, co powiedzieliśmy dotychczas, wynika, że analiza ta pokrywa się z oceną gospodarki rybnej, jaką daliśmy w artykule pt. „Lewiś mała” (Z. G. nr 43 59), a cały problem wciąż czeka na rozwiązanie. Nie wiad, że żadnych poważniejszych praktycznych poczyną w tej dziedzinie. Uzasadnione wydaje się więc zwrócenie uwagi na konieczność opracowania długofalowego programu naprawy gospodarki rybnej.

(wycz)

KONTRAKTACJA ale JAKA

ŚLAWOMIR DYKA

Dopiero w 1958 a. ceny te zostały w pewnym stopniu zróżnicowane. Przykładowo — za 1 kg trzody mięsno-słoninowej klasy I rolnik otrzymuje w skupie wolnorynkowym 16,70, a w kontraktacji 17,00, w zależności od okresu dostaw. Dostarczając sztukę o wadze 128 kg producent otrzymuje w skupie wolnorynkowym tylko o 36-180 zł mniej w porównaniu z tym, co otrzymuje w kontraktacji.

Poza ceną istniały jednak i istnieją inne formy świadczeń uposażonej organizacji skupu na rzecz dostawców. Polegają one głównie na samym umożliwieniu zakupu pewnych artykułów, których kupno jest utrudnione, albo też na umożliwieniu zakupu, połączonym z obniżką ceny w stosunku do powszechnie obowiązujących cen detalicznych.)

Rok 1956 przyniósł dość ważną innowację w premiowaniu dostaw kontraktacyjnych. Zamiast „prawa do zakupu” pewnych artykułów (pasze treściwe, węgiel) rolnicy otrzymują ekwiwalent pieniężny korzyści, którą uzyskali przy zakupie. W praktyce równa się to podniesieniu ceny za dostarczone produkty.

Na przykład za sztukę trzody o wadze 128 kg począwszy od 1958 r. dostawca otrzymuje tytułem ekwiwalentu 360 — 600 zł (w zależności od okresu dostawy), co w przeliczeniu na 1 kg wagi żywca (łącznie z różnicą ceny kontraktacyjnej i wolnorynkowej) stanowiło różnicę 5-7

de racjonalnego wychowu cieląt i opasu bydła. Trzeba jednak stwierdzić, że nie obserwuje się ilościowego rozwoju kontraktacji bydła, a wprost przeciwnie — widać tu nawet pewne cofnięcie się.

Najbardziej typową, racjonalną odmianą kontraktacji jest kontraktacja trzody bekonowej. Ma tu miejsce wyraźne powiązanie dostawców z określonym zakładem przemysłu mięsnego (bekoniarnią), dzięki czemu może być zapewniony wpływ na poprawę jakości dostarczanego żywca. Czynnik jakościowy (poza uwzględnieniem ilości i terminów dostaw) wybija się w kontraktacji bekonowej na pierwsze miejsce i osiągnięcia producentów w tej dziedzinie są wysoko premiiowane. Ma to swoje uzasadnienie w zróżnicowaniu na rynkach zagranicznych cen gotowego produktu w zależności od jakości, która znowu w głównej mierze zależy od jakości surowca — żywca bekonowego.

NAKLADY

W przeprowadzaniu kontraktacji zwierząt rzeźnych uczestniczy szereg instytucji, których rola i zakres działania są bardzo różne.

Gminne spółdzielnie „Samopomoc Chlopska” przeprowadzają przy pomocy agentów lub kółek rolniczych zawieranie kontraktów. Zawieranie ich odbywa się na zlecenie terenowych jednostek Centrali Przemysłu Mięsnego, które jednocześnie mają obowiązek prowadzenia

koszty dojazdów i diet, koszty druku umów, ogłoszeń, cenników itp., oprocentowanie kredytu udzielanego rolnikom, a także od 1959 r. opłata tzw. akcji zootechnicznej.

Podane koszty kontraktacji nie ujmują jednak nakładów ponoszonych w sposób pośredni lub bezpośredni przez instytucje nadzorujące i kontrolujące akcję kontraktacji — w formie wydatków osobowych i rzeczowych. Trudno oczywiście oszacować rozmiary tych kosztów, na pewno jednak wymienione sumy powinny być w dość znacznym stopniu skorygowane.

Państwo ponosi więc za pośrednictwem uposażonego aparatu skupu określone nakłady na kontraktację, których część przeznaczona jest w tej lub innej formie na podwyższenie ceny skupu i idzie do kieszeni dostawcy, pozostała zaś część, to po prostu koszty utrzymania jej aparatu.

Jakie zatem korzyści płyną dla państwa z obecnych warunków kontraktacji żywca; korzyści, które by w jakiś sposób równoważyły nakłady?

NIETYKORZYSTANE MOŻLIWOŚCI

O ilościowej stronie zagadnienia była już mowa, przy czym zostało stwierdzone, że w przypadku trzody wyniki są zadowalające. Jest to zrozumiałe wobec stosunkowo korzystnej ceny w porównaniu ze skupem wolnorynkowym.

Efekty jakościowe są jednak do zanotowania właściwie tylko w odniesieniu do trzody bekonowej. W stosunku do trzody mięsno-słoninowej obserwuje się nawet spadek jakości, jeżeli jako kryterium dobrej jakości traktować nieprzetłuszczenia mięs.

Jak wiadomo średnia waga żywca wieprzowego nie powinna przekraczać 100 kg. Tymczasem średnia waga trzody dostarczanej w ramach kontraktacji wzrosła z 126 kg w 1956 r. do 132 kg w 1958 r. Można zatem stwierdzić, że kontraktacja trzody wpłynęła hamująco na wprowadzenie racjonalnego kierunku tuczu. Rolnik nie jest bowiem zainteresowany w dostawie cięższych sztuk — premiowany jest przecież od każdego kg wagi żywca. Umowy zaś nie przewidują żadnych zastrzeżeń w tym zakresie.

Jeżeli chodzi o bydło, tutaj poprawa jakości, charakteryzująca się — odwrotnie niż przy trzodzie — podwyższeniem wagi miała miejsce jedynie w pewnym stopniu.

Niekorzystne zmiany w jakości kontraktowanego żywca należy jednak przypisać nie kontraktacji jako takiej, lecz raczej niewłaściwemu i niekonsekwentnemu wykorzystywaniu tej formy skupu do kształtowania jakości zakupowanego żywca.

Dzięki kontraktom uzyskuje się jedynie informację i to w dużym przybliżeniu, jak będą się faktycznie kształtowały dostawy żywca, ponieważ w każdym kontrakcie przewidziany jest termin, w którym poszczególne sztuki mają być dostarczone. Termin ten zależy

sad zniechęcenia i nieufności do tego rodzaju systemu zachęty.

Wydaje się, że nowy system premiowania personelu inżyniersko-technicznego za przystosowanie do planu w pewnym stopniu stygłował również racjonalną gospodarkę materiałową. System ten jednak nie dotyczy robotników, którzy bezpośrednio używają materiały w produkcji. Dotychczasowe zasady wynagradzania nie stwarzają zachęty w kierunku oszczędzania, w wielu zaś przypadkach wręcz skłaniają do marnotrawstwa. Przykładów szczególnie jaskrawych dostarczają fakty notorycznego przekraczania ciężaru nominalnego w wyrobach hutniczych, w odlewach i odkuwkach. Płace są tam uzależnione od rzeczywistych ciężarów wyprodukowanego wyrobu, wobec tego producentom (zarówno robotnikom jak i przedsiębiorstwom wykonującym plan tonażowy) opłaca się przekraczać ciężar nominalny jak tylko się da. Należy więc zastanowić się nad formami połączenia w wynagrodzeniu robotnika zachęty do podnoszenia wydajności pracy oraz bodźców skłaniających do oszczędnego zużywania materiałów, surowców, paliwa (a także do produkcji wysokiej jakości i bezbrakowej, która jest również istotnym czynnikiem oszczędzania). W tym zakresie warto przestudiować uważnie doświadczenia np. ZSRR, a zwłaszcza NRD, gdzie istnieje system powszechnego wynagradzania za oszczędności materiałowe.

Oparcie rozumnego systemu bodźców na właściwej organizacji i kon-

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

1) „Gospodarka Planowa” nr 1/60 art. pt. „O ekonomicznych wynikach pracy hutnictwa żelaza”.

2) Tamże.

MAREK MISIAK

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Kra-
jowa. RSW „Prasa”. Skład i druk RSW
„PRASA”, ul. Marszałkowska nr 3/5.
Zam. 325. C-24.