

Sejm uchwalił...

7 RWAJACE dwa miesiące prace Komisji Sejmowych nad ostatecznym ukształtowaniem planu 5-letniego uwzględnione zostały Uchwałą Sejmu. Tym samym projekt planu na lata 1966-1970, po uwzględnieniu przez Sejm szeregu poprawek, stał się dokumentem, którego wytyczne obowiązują Rząd i wszystkie organa wykonawcze.

Pismo nasze omawiało już projekt rządowy planu (w nr 36 z br.: „Nasz komentarz — Plan pięcioletni”), informowało także bieżąco o pracach Komisji Sejmowych, ich wnioskach, dezycjach i projektach poprawek. Referat generalny i debata generalna stanowiły jednak nie tylko ich podsumowanie, zaakceptowane Uchwałą. Wyrażono ocenę całości planu, jego proporcji i tendencji oraz pogląd na poszczególne węzłowe problemy związane z realizacją. Wypowiadano sugestie i propozycje co do metod i kierunku działań, które miałyby na celu korygowanie niepożądanych odchyleń. Do wszystkich postulatów i opinii poselskich przedstawił Rząd, przewodniczący Komisji Planowania dr S. Jędruchowski ustosunkował się w swym przemówieniu unikliwie i oświadczył najważniejsze kwestie. W ten sposób dokonano się więc także ujednolicenie stanowisk formułowanych z różnych punktów widzenia w toku dwumiesięcznych prac Sejmu, w których uczestniczyli przedstawiciele resortów, instytucji i innych zainteresowanych ogniw.

Ogólna opinia posłów potwierdziła realność planu, wynikającą z jednej strony z rozbudowanego systemu rezerwy, z drugiej zaś — z lepszego niż w poprzednich okresach wyważenia wewnętrznych proporcji, z umiarkowanego tempa rozwoju poszczególnych dziedzin gospodarki, zasilanych zarazem większym zasobem środków w postaci m. in. inwestycji i zatrudnienia. Niemniej istnieją pewne napięcia i groźba zakłóceń.

Szczególną uwagę zwrócił Sejm właśnie na te dwie dziedziny — inwestycje i zatrudnienie — będące głównymi czynnikami wzrostu produkcji. Poprawka Sejmu zwiększająca fundusz inwestycyjny o 1 mld zł ma na celu stworzenie dla paru gałęzi dopodrigszych warunków wywiązywania się z planowych zadań. Hutnictwo żelaza i stali będzie mogło kosztom dodatkowych ok. 550 mln zł rozbudować przetwórstwo walców deficytowych wyrobów oraz rozszerzyć zasięg modernizacji aparatu wytwórczego. Stosownie do postulatów Sejmu ok. 300 mln zł otrzyma dodatkowo przemysł mleczarski (a niewykluczone, że kwota ta zostanie powiększona), który dzięki zwiększonemu inwestycjom lepiej będzie mógł sprostać pływającej coraz obficiej „mlecznej rzece” i rosnącemu potrzebom rynku wewnętrznego. Leśnictwo wykorzysta dodatkową sumę inwestycyjną (ok. 150 mln zł) na podniesienie stanu mechanizacji prac, meliorację i ogólny postęp techniczny.

Przedmiotem szczególnej troski Sejmu było budownictwo mieszkaniowe. Postulowano zwiększenie jego programu w bieżącym pięcioletcu, co będzie realne — jak stwierdził S. Jędruchowski — w dalszych latach planu, pod warunkiem utrzymania kosztów normatywnych i naturalnie w miarę wygospodarowania dodatkowych środków. Postulat ten nakłada na budownictwo obowiązek „jak najbardziej racjonalnego wykorzystania środków, elastycznego stosowania różnych form budownictwa i ogólnego podnoszenia jego sprawności.

Dotyczy to oczywiście całości procesów inwestycyjnych. W związku z tym uwagi, wnioski i dezycje pod adresem resortu budownictwa i innych zainteresowanych ogniw skupiały się w trzech zasadniczych kierunkach. Pierwszy, to zharmonizowanie wielkości zaplecza materiałowego oraz mocy przerobowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych z zadaniami inwestycyjnymi — nie tylko w formie ogólnego zbilansowania, ale także w układzie terenowym, rozdajowym i czasowym. Drugi kierunek działania powinien polegać na skrupulatnym przestrzeganiu struktury gałęziowej i branżowej inwestycji, co powinno wspierać m. in. dostatecznie elastyczny system rezerwy, kierowanych na zagrożone odcinki. Ma to na celu realizację planu inwestycyjnego w zgodności z zaplanowanymi proporcjami rozwoju poszczególnych dziedzin i gałęzi. Głębsze odchylenia mogłyby bowiem zakłócić zarówno rytm pracy całej gospodarki, jak i realizację założeń w zakresie nowoczesności w dziedzinie przemysłu, rolnictwa, handlu zagranicznego. Odchylenia takie znalazłyby niewątpliwie odbicie w tempie wzrostu, wielkości i strukturze rzeczowej dochodu narodowego, a w konsekwencji wpłynęłyby niepożądanie na poziom stopy życiowej. Po trzecie — postulowano ogólne podniesienie stanu organizacji przedsiębiorstw budowlano-montażowych i efektywności ich pracy, co powinno wyrażać się m. in. skróceniem cyklu inwestowania, zwiększeniem oszczędności materiałowych, wydajnym wzrostem wydajności pracy i polepszeniem jakości i funkcjonalności obiektów.

Znaczną w tym pięcioletcu przyrost zatrudnienia oraz równoległe rosnące kwalifikacje stwarzają —

zadaniem Sejmu — pomyślnie warunki odpowiedniego rozwoju produkcji przemysłu i budownictwa oraz usług. Obowiązkiem administracji gospodarczej jest pełne wykorzystanie tych czynników dla lepszego zagospodarowania aparatu produkcyjnego i dynamizowania postępu techniczno-organizacyjnego. Nie wolno jednak tego zadania identyfikować z maksymalnym, a ściślej mówiąc — z nadmiernym zatrudnieniem w przemyśle. Przeciwnie — wskaźniki planu zatrudnienia produkcyjnego należy traktować jako nieprzekraczalny limit. Tendencja ta nie ma „nie wspólnego” — jak stwierdził generalny sprawozdawca, pos. J. Kulesza — z jakimkolwiek ograniczeniem frontu pracy w gospodarce. Odwrótnie, plany rozwoju usług w mieście i na wsi nie były dotychczas z reguły wykonywane m. in. z powodu braku kadr. A jak wiadomo, na usługi te istnieje znacznie większe zapotrzebowanie niż to określają zamierzenia planu”. Co się natomiast tyczy planowanych dla przemysłu i budownictwa wskaźników wydajności pracy, to Sejm — odwołując się do uchwały VII Plenum KC PZPR — podkreślił niemal we wszystkich wystąpieniach, że należy je traktować jako zadania minimalne. Przedsiębiorstwa, zjednoczenia i resorty powinny skupić wysiłki, aby w drodze postępu technicznego, organizacyjnego oraz przy pomocy środków ekonomicznych podnieść wydajność pracy ponad planowane, zresztą ostrożnie, założenia. Szybki wzrost wydajności pracy powinien stanowić bardziej znaczącą dźwignię rozwoju gospodarczego, a przez to stworzyć szersze przesłanki i warunki wzrostu poziomu życiowego.

We wszystkich indywidualnych wystąpieniach i wystąpieniach przedstawicieli klubów poselskich, w referacie generalnym i przemówieniu rządowym, przewijała się z całą wyrazistością intencja wzmacniania dynamiki jakościowych przemian naszej gospodarki. Jest ona również treścią dużej części wniosków, poprawek i dezycji, których na tym miejscu zrelacjonować szczegółowo nie możemy. Równoległe z ogólnym rozwojem sił wytwórczych, rozszerzaniem bazy surowcowej, zwłaszcza surowców najbardziej ekonomicznych (ropa, gaz, siarka, miedź), dokonujemy przekształceń struktury gospodarczej w kierunku nowoczesnym, zgodnie ze współczesnymi tendencjami światowymi. „Większy niż kiedykolwiek dotąd nacisk — mówił pos. Z. Kłiszko — kładziemy na jakościowe problemy działalności gospodarczej — na wzrost ekonomicznej efektywności inwestycji, na modernizację produkcji, na rachunek ekonomiczny, albowiem cechą charakterystyczną obecnej fazy rozwoju naszej gospodarki narodowej musi być wszechstronna intensyfikacja produkcji”. Stąd też w toku prac przygotowawczych i w czasie debaty generalnej nie szczędzono uwag krytycznych oraz wniosków pod adresem administracji gospodarczej, którą zobowiązano do maksymalnej energii i sprawności w dziedzinie postępu technicznego, organizacyjnego i ekonomicznego.

Konsekwentne trzymanie się tej linii, wytyczonej zresztą planem, najskuteczniej będzie amortyzowało napiecia i groźbę komplikacji, które przecież mimo wszystko plan zawiera. Powinny być one eliminowane w trakcie opracowywania planów dwuletnich. Podstawowym zadaniem jest jak najbardziej efektywne gospodarowanie wszelkimi środkami w całej gospodarce narodowej. Jego konkretne formy — to zastrzeżenie surowcowego reżimu oszczędnościowego, upowszechnienie nowoczesnych technologii i nowoczesnych produktów finalnych o wysokim stopniu przetworzenia, to szybki wzrost wydajności pracy. Jego rezultat — to lepsze zaspokojenie wewnętrznych potrzeb i wywiązanie z zadań zagranicznych, który musi być skoncentrowany na dynamicznym eksporcie najbardziej opłacalnych wyrobów, przede wszystkim przemysłowych.

Z trybuny Sejmu podkreślono ścisły związek między jakościowymi przemianami w naszej gospodarce a postępowaniem w dziedzinie metod planowania i zarządzania. Tempo i zasięg reform systemu finansowania przedsiębiorstw, inwestycji, zasad bodźców i mierników itp. warunkuje w dużym stopniu powodzenie w przewidywanym tendencji ekstensywnych w rozwoju gospodarki na rzecz metod intensywnych. Pogłębieniu jakościowych przemian i racjonalizacji gospodarowania czynnikami produkcji służy jednak w równej mierze usprawnienie organizacji pracy i produkcji, wzmocnienie poczucia czynnej odpowiedzialności za powiększony odcinek czy większy obszar działania. W szeregu wypowiadań i dezycji Sejm dał wyraz również przekonaniu, że najbliższym obecnie zadaniem, warunkującym prawidłowy przebieg procesów gospodarczych, jest skrupulatne i spieszne wykonanie założeń VII Plenum KC PZPR. Nie można bowiem na dłuższą metę tolerować rażącej w wielu przypadkach dysproporcji między stanem organizacyjnym przedsiębiorstw i branż, a ogólnym poziomem uprzemysłowiecia i zagospodarowania kraju.

W. D.

Włodzimierz Radwan — PROBLEMY SYTUACJI GOSPODARCZEJ — HANDEL ZAGRANICZNY — str. 1

W nadchodzących miesiącach przed handlem zagranicznym wyłonią się nowe, jeszcze bardziej skomplikowane zadania, których konsekwentne i skuteczne rozwiązanie wpłynie na ogólną sytuację kraju. Mimo stosunkowo wysokiej dynamiki wywozu maszyn i urządzeń oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego, założenia planowe w tej dziedzinie nie są w pełni realizowane. To powoduje, że na sprawę tę powinniśmy zwrócić szczególną uwagę.

Wiesław Szynlder-Głowacki — CHODZI O STAL — str. 1

Brak żelaza, brak stali. Hutnictwo nie nadąża za wzrostem zapotrzebowania. A z drugiej strony mamy marnotrawstwo tych materiałów; wynikające m. in. z „tonażowych” antybodźców. Próby racjonalizacji tego systemu jak na razie nie dają jednak pożądanych rezultatów.

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

20 LISTOPADA 1966 Nr 47 (792)

Problemy sytuacji gospodarczej

HANDEL ZAGRANICZNY

WŁODZIMIERZ RADWAN

W YKONANIE planu handlu zagranicznego w ciągu trzech kwartałów br. — pomimo posiadanych jedynie przewidywanych danych — nasuwa już obecnie pewne refleksje, które, oczywiście, nie mogą pretendować do pełnych i kompleksowych ocen. Stanowią one jednak materiał wyjściowy do wstępnych opinii, o podjęciu próby nakreślenia również prognozy na najbliższą przyszłość.

Statystyki informują, że wartość eksportu w tym okresie wyniosła 6 231,0 mln zł dew. (6 227,2 mln zł dew.), zaś wartość importu — 6 797,4 mln zł dew. (6 555,6 mln zł dew.). Podobnie do lat ubiegłych, po okresowych spiętrzeniach obrotów nastąpiło ich zmniejszenie, co w konsekwencji wywołało zjawisko pewnego spadku tempa wzrostu wymiany towarowej z zagranicą,

które wyniosło w trzech kwartałach br. 1,9 proc. (zgodnie z NPG powinno być 2 proc.).

Mimo stosunkowo wysokiej dynamiki wywozu maszyn i urządzeń oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego, założenia planowe nie są realizowane w pełni. Natomiast notuje się przekroczenie zadań w eksporcie rolno-spożywczym. Należy jednak już na samym wstępie podkreślić, że wspomniane zjawiska nie rzucają w sposób decydujący na proporcje wewnętrzne planu handlu zagranicznego w roku bieżącym; gdyż generalny kierunek jest realizowany (jedynie w tempie wolniejszym), niemniej jednak zasługują one — naszym zdaniem — na odnotowanie. Tym bardziej, że w obecnej sytuacji w dziedzinie eksportu maszynowego, szczególnie do krajów socjalistycznych, mamy do

W NUMERZE:

tą. Dlaczego tak się dzieje i co robić? Jakie czekają nas tu perspektywy?

CZEGO SZUKA KLIENT? — str. 5

Dalsze artykuły z tego cyklu. W artykule „W pogoni za wanną” Franciszek Kość zastanawia się nad sytuacją nabywcy, poszukującego atrakcyjnych wzorów urządzeń sanitarnych. Jerzy Glinkowski w artykule „Nie pasuje!” stawia pytanie, czy klienci często rezygnują z kupna gotowej odzieży tylko dlatego, że nie mogą znaleźć odpowiedniego rozmiaru? Wydaje się, że tak. Dlatego koniecznością jest podjęcie nowych badań antropometrycznych dla rozszyfrowania struktury rozmiarowej ludności.

Cena 2 zł

Rok XXI

przegrupowania naszego handlu zagranicznego, polegającej m. in. na dalszym zmianie jego struktury i podniesieniu stopy opłacalności eksportu.

Plan 5-letni na lata 1966-1970 zakłada, że udział maszyn i środków transportu w ogólnej wartości eksportu powinien zwiększyć się w roku 1970 do 43,7 proc., zaś udział artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego — do 17,3 proc. W ten sposób łączny udział gotowych wyrobów przemysłowych (I gr. i IV gr.) w eksporcie wyniesie ma już za 4 lata 61 proc., co poważnie powinno zbliżyć Polskę do czołówek światowych eksporterów sprzętu inwestycyjnego.

Na podkreślenie zasługuje także fakt, że w ostatnich latach w obrotach towarowych krajów RWPG nastąpił skomplikowany „zabieg zmian” cen, którego istotą sprawadzała się do zniżenia cen stosowanych w obrotach wzajemnych do cen światowych. Konsekwencją wspomnianych zmian było pewne ogólne obniżenie poziomu cen towarów, stanowiące przedmiot obrotu na rynkach tych krajów.

Jeśli chodzi o bieżące układy cen, płacących i uzyskiwanych w naszych obrotach z krajami kapitalistycznymi, to jest on korzystny dla nas w stosunku do wyników r. ub. lecz gorszy od założeń planu na rok 1966. Wzrost cen w imporcie

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

CHODZI O STAL

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

potrzeb — wynika to głównie stąd, że wzrost produkcji w wspomnianych już odbiorców stali, zwłaszcza zaś w przemyśle maszyn i konstrukcji metalowych — jest jeszcze większy. Stąd „obcinanie” zgłaszanych potrzeb i tak bardzo napięte bilanse wyrobów hutniczych, stąd też coraz silniejsze ostatnio naciski na wydawnictwo zwiększenie programu dalszych inwestycji w hutnictwie.

Wyraża się tedy obawy, iż wobec planowanego w bieżącym pięcioletcu np. przez przemysł maszynowy wzrostu produkcji o ponad 60 proc., przewidywany wzrost produkcji hutnictwa żelaza i stali poniżej 30 proc. może nie wystarczyć — mimo, że chodzi tu o wzrost wartościowy i przetworczy — musi być znacznie bardziej pracochłonna, a mniej materiałochłonna. A więc ok. 25 miliardów planowanych na inwestycje w hutnictwie żelaza i stali podczas tego pięcioletnia — byłoby jeszcze za mało. Lecz to tylko jedna strona medalu.

Bo z drugiej strony staramy się nakłady na hutnictwo ograniczyć z tej prostej przyczyny, iż są to inwestycje stosunkowo wysoko kapitalochłonne: koszty poważniejszych obiektów liczą się tutaj już w miliardach, czas trwania budowy i późniejszego zwracania się tych nakładów jest stosunkowo bardzo długi, podczas gdy np. w przemyśle maszynowym już za kilkadziesiąt (a czasem nawet za kilkadziesiąt) milionów można mieć fabrykę znacznie szybciej „zwracającą się” i przysparzającą dochody.

Ostateczny cel naszej działalności gospodarczej — zwiększenie dochodu narodowego — każe nam więc redukować nakłady na rozwój hutnictwa i kłaść tym większy nacisk na „uszlachetnienie” przetworstwa wyrobów hutniczych. Wysoko uprzemysłowane kraje z każdej tony stali wytwarzają na ogół znacznie więcej niż na ilość — a już tym bardziej wartościowo — niższych i urzędów (np. Francja — dwukrotnie więcej) od nas, a więc możliwości w tym zakresie mamy nader znaczne.

Tym bardziej, że oprócz zmniejszenia materiałochłonności poprzez „uszlachetnianie” przetwórstwa dochodzą u nas jeszcze znaczne moż-

liwości ograniczenia zwykłego marnotrawstwa wyrobów hutniczych, które wciąż jeszcze osiąga w naszej gospodarce nader poważne rozmiary. Wiele przecież mówiono już i pisano o nadmiernej ilości odpadów powstałych przy obróbce zbyt grubych wyrobów walcowanych czy odlewów (nasz przemysł maszynowy przerabia „na wiry” do 40 proc. otrzymywanej stali), o niepotrzebnym ładowaniu do różnych konstrukcji zbyt ciężkich wyrobów hutniczych, o nadmiernych i rdzewiejących zapasach itd. itd. — sprawy to złane, nie będziemy ich tu roztrząsać.

Jak wiadomo — marnotrawstwo to w dużym stopniu wynika z działań w naszej gospodarce „przerobowych antybodźców”, zachęcających do zużywania przy produkcji możliwie jak największej ilości drogich materiałów, celem łatwiejszego wykonania napiętych wartościowych planów produkcji, wydajności itd. Morze atramentu (i tuszu) wylało już pisząc na ten temat, podając setki drastycznych przykładów, mieliśmy już wiele zapowiedzi czy nawet uchwał mających racjonalizować obowiązujące mierniki i związane z nimi bodźce, a mimo to w hutnictwie niewiele się pod tym względem zmieniło.

W tej sytuacji „obcinanie” zgłaszanych zapotrzebowań na wyroby hutnicze i napięty bilans tych wyrobów jest w gruncie rzeczy pozytywnym zjawiskiem. Bo przynajmniej tą drogą można zmniejszać odbiorców (jeśli nie zmniejsza im się odpowiednio programu produkcyjnego) do ograniczania choć niektórych przejawów marnotrawstwa i wykorzystywania związanych z tym rezerw.

A równocześnie naciski odbiorców na hutnictwo wobec jego ograniczonych możliwości inwestycyjnych zmuszają działaczy tej gałęzi do poszukiwania racjonalniejszego wykorzystania posiadanej potencjału. W opisanej powyżej sytuacji jest to inicjatywa dla naszej gospodarki szczególnie cenna, warto więc zasygnalizować tu przynajmniej niektóre jej przejawy.

INICJATYWY I KONFLIKTY

System, w którym głównym miernikiem planowanych zadań i ich wykonania pozostaje tonaż produk-

cji jest — jak wiadomo — na ogół dość dogodny dla zakładów produkcyjnych. Mają one tutaj większą swobodę manewru polegającego na tym, iż w przypadku trudności z wykonaniem planu wystarczy trochę zmienić asortyment na bardziej materiałochłonne, wystarczy produkować nieco cięższe wyroby — i już plan jest „wykonany”. A że gospodarka narodowa ponosi przez to straty — o to przy takim systemie mierników nie musi boleć głowa.

Właśnie owa „dogodność” tonażowych mierników i związanych z nimi bodźców jest jednym z głównych powodów, dla których mimo wieloletniej już ich krytyki oraz nawet uchwał — tak trudno tu o szybszy postęp. Okazuje się jednak, iż chodzi tu o wygodę nie tylko samych producentów.

Bo w hutnictwie podejście do tego problemu już się zmieniło. Jeszcze dwa lata temu rzucaliśmy na nie gromy za to, że nie chce odejść od dogodnych dla siebie a tak szkodliwych dla gospodarki „tonażowych bodźców” dziś hutnicy chcą już takich zmian, lecz... im się na to nie pozwala.

A dlaczego chcą? Tonażowy miernik nadal zachowuje swe wspomniane wyżej dogodne strony, ale w sytuacji zmuszającej hutnictwo do racjonalizacji profilu swej wytwórczości zaczyna on mieć również coraz bardziej odczuwalne mankamenty. Wobec coraz silniejszego nacisku na ograniczenie zużycia stali hutnictwo musi przedstawiać się na cieńsze, oszczędniejsze materiałowo profile wyrobów walcowanych czy odlewów — a to „pogarsza” przecież wskaźniki wykonania planów tonażowych. Poza tym — jak wiadomo — w bieżącym pięcioletcu hutnictwo nastawia się nie tyle na rozwój ilościowy, co na polepszenie jakości, na coraz szersze wprowadzanie szlachetnych gatunków stali, bardziej wytrzymałych a mniej materiałochłonnych (przez co można zaoszczędzić aż 30 proc. stali) i tu również bodźce związane z tonażem są silnym hamulcem postępu. Im większy pod tym względem krok na przód — tym gorzej rzecz ma się z wykonaniem planu produkcji,

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

● Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO osiągnął 31 października br. kwotę 52 mld 70 mln zł, w tym na książeczkach oszczędnościowych 49 661 mln zł, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych 2 403 mln zł. W październiku br. wkłady na książeczkach oszczędnościowych wzrosły o 701 mln zł, a łącznie w okresie 10 miesięcy — o 7 411 mln złotych. Liczba książeczek oszczędnościowych zwiększyła się w październiku br. o 179 tys. sztuk (w okresie 10 mies. — o 1 188 tys. sztuk). Tytułem odsetek i premii właściciele książeczek oszczędnościowych otrzymali w bież. roku 1 mld 181 mln zł. Na kwotę tę składają się dopisywane do książeczek odsetki i premie pieniężne w wysokości 909 mln zł oraz równowartość wylosowanych 2 969 samochodów, 468 motocykli, 179 motorów oraz 182 skierowania na wczasy krajowe i wycieczki zagranicę.

● W końcu października przebywał w Polsce prezes włoskiego koncernu „Fiat” — Giovanni Agnelli. W czasie pobytu w Warszawie przeprowadził on z przedstawicielami naszego rządu rozmowy, wiążące się z rozpoczętą współpracą między polskim przemysłem motoryzacyjnym a koncernem „Fiat”. Na podstawie bowiem podpisanej umowy przewiduje się uruchomienie w naszym kraju produkcji nowego typu samochodu osobowego w oparciu o licencję „Fiat”.

● Odbyło się posiedzenie Komisji KC PZPR do spraw Rad Narodowych. Podczas obrad rozpatrzone zostały sprawy rad narodowych i zadania partii w tym zakresie oraz wezwano do zgodności polityki kadrowej w przedsiębiorstwach rad narodowych.

● Inżynierowie, technicy i robotnicy łódzkiej „Elty” zapracowali i wykonali pierwszy w Polsce transformator o mocy 240 megawoltamperów, który po próbach ma być wkrótce zainstalowany w elektrowni Pątnów w konińskim zagłębiu węglowym. „Elta” budowała dotychczas transformatory znacznie mniejsze — ostatnio budowany miał moc 160 mva — w oparciu o licencję austriacką. Łódzkie transformatory pracują w wielu znanych elektrowniach, m.in. w Stalowej Woli, Adamowie i Koninie. Zbudowanie łódzkiego transformatora dla bloków energetycznych o mocy 200 megawatów oznacza poważne oszczędności dewizowe: cena transformatora tej klasy kształtuje się bowiem na poziomie 400 tys. dolarów.

● W licznych województwach odbywały się narady aktywu partyjnego i gospodarczego, poświęcone drogą realizacji uchwały VII Plenum KC PZPR. M.in. odbyło się Plenum KW PZPR w Poznaniu, narady w Koszalinie, Kielecach, Białymostku i Kaliszu. Nad sprawami tymi zastanawiano się również w resortach przemysłu ciężkiego i drobnej wytwórczości.

● Centrala Handlu Zagranicznego „Centrozap” zawarła ostatnio kontrakt na dostawę do Jugosławii 16 km taśmociągów wartości 13,5 mln zł dewizowych. Taśmociągi zostaną zainstalowane w zagłębiu energetycznym w Kosowie w południowej części Jugosławii i służyć będą do transportu węgla brunatnego — lignitu do tamtejszej elektrowni. Jest to już czwarty kontrakt na dostawę taśmociągów do Jugosławii. Dotychczas „Centrozap” i Zjednoczenie Budowy Maszyn Górniczych „Polmag” realizują dostawę taśmociągów o łącznej długości 47 km i wartości ponad 50 mln zł dewizowych.

● W dniach od 6 do 12 bm. przebywała w Polsce z oficjalną wizytą rządowa delegacja Iranu. Delegacja irańska przeprowadziła rozmowy w Ministerstwie Handlu Zagranicznego. Przeprowadzone rozmowy potwierdziły pomyślny rozwój obrotów handlowych polsko-irańskich i wskazywały na możliwości ich dalszego znacznego rozszerzenia. Wynikiem rozmów jest podpisane memorandum, które stanowi będzie podstawą do dalszych szczegółowych pertraktacji na temat nowych form wymiany handlowej i współpracy gospodarczej. Przewiduje się znaczny wzrost dostaw do Iranu dóbr inwestycyjnych oraz artykułów przemysłowych i konsumpcyjnych.

● Jak informuje MHZ, w ostatnich dniach, w wyniku rozmów gospodarczych, zawarta została w Ekwadorze pierwsza umowa platnicza polsko-ekwadorska. Umowa stwarza ułatwienia dla polskiego importu takich towarów, jak: kawa, bany, ziarno kakaowe, ryż oraz dla eksportu z Polski do Ekwadora maszyn rolniczych, urządzeń przemysłowych, taboru pływającego, narzędzi, chemikaliów, szkła oraz przemysłowych artykułów konsumpcyjnych.

O PODZIALE DOCHODU NARODOWEGO — OGÓLNIEM

PROCES podziału ściśle łączy się z wytwarzaniem dochodu narodowego: 1) fazy wytwarzania i podziału przeplatają się wzajemnie; 2) wytwarzanie i podział wpływają wzajemnie na siebie: wielkość wytworzonego dochodu narodowego ma istotny wpływ na sposób jego podziału, z drugiej zaś strony sposób podziału wpływa na rozmiary dochodu narodowego w przyszłości.

Podział dochodu narodowego może i powinien być rozpatrywany z różnych punktów widzenia. Z punktu widzenia ogólnego przebiegu procesu reprodukcji (rozwoju gospodarczego) chodzi przede wszystkim o przesłanie drogi, jaką „przebywa” dochód narodowy wytworzony aż do ostatecznego ukształtowania się dwóch wielkich części: funduszu spożycia i funduszu akumulacji. Z innego, niemniej istotnego punktu widzenia trzeba badać podział dochodu narodowego, zwłaszcza zaś jego części konsumowanej, między różne grupy i warstwy społeczne, w końcu między różne kategorie gospodarstw domowych. Pierwszy aspekt można by nazwać przedmiotowym: dotyczy głównie pytania, na jakie cele i w jakich proporcjach ostatecznie przeznaczany jest dochód narodowy (spożycie — akumulacja). Drugi można by nazwać podmiotowym: kto, i na jakich zasadach oraz w jakich proporcjach uczestniczy w podziale dochodu narodowego. Oba aspekty są ze sobą związane — i oba też postaramy się kolejno omówić.

Zanim jednak przystąpimy do uproszczonego opisu procesów podziału dochodu narodowego, trzeba zaznaczyć, że wielkość, która ostatecznie ulega podziałowi nie zawsze równa się ściśle wielkości, która została wytworzona. Wchodzą tu w grę dwa czynniki: pierwszy zawsze pomniejsza wielkość podzielną — chodzi tu o straty pewnej części już wytworzonego dochodu (w wyniku fizycznego zniszczenia: pożary, powodzie, nie właściwe przechowywanie pewnych produktów itp.); drugi czynnik może zwiększać lub zmniejszać dochód podzielną w stosunku do dochodu wytworzonego w danym okresie.

Chodzi tu o saldo obrotów kredytowych z zagranicą. Mówiąc w sposób uproszczony — jeśli nasza gospodarka narodowa w danym roku przyciągnęła więcej kredytów niż oddała, to znaczy, że ma do dyspozycji więcej środków, niż wynikałoby to z efektów produkcyjnych. Odwrotnie — jeśli saldo jest dodatnie (więcej kredytów udzielonych i spłaconych niż zaciągniętych). Dlatego też statystyka dochodu narodowego skrupulatnie rozróżnia między dochodem narodowym wytworzonym a dochodem narodowym podzielnym. W ostatnich latach dochód narodowy podzielną Polski jest na ogół nieco niższy niż dochód narodowy wytworzony, co wskazywałoby na to, że nasze saldo obrotów z zagranicą jest mniej więcej wyrównane lub nawet lekko dodatnie. Np. w roku 1965 dochód narodowy wytworzony wynosił w cenach 1965 r. 556,8 mld zł, zaś dochód narodowy podzielną 529,1 mld zł, czyli 7,7 mld zł mniej; w cenach 1961 r. dochód narodowy wytworzony wynosił w tym samym roku 512,2 mld zł, zaś podzielną 505,5 mld zł.

Po tej uwadze przechodzimy do przedstawienia procesu podziału dochodu narodowego w aspekcie przedmiotowym. Ze względu na liczne opracowania porównawcze publikowane w 1964 r. w związku z XX-leciem Polski Ludowej, naj-

wygodniej nam będzie posługiwać się liczbami za 1963 r. Czytelnik powinien jednak pamiętać, że liczby te, często przybliżone lub obliczone pośrednio, służą jedynie za ilustrację, nie dają natomiast jeszcze podstaw do merytorycznej analizy proporcji.

W 1963 r. wytworzono w Polsce dochód narodowy na sumę 460 mld zł w cenach bieżących, w tym w gospodarce społecznej 347 mld (państwowa — 305), czyli ponad 75 proc., zaś w gospodarce nieuspołecznionej, głównie w rolnictwie, ok. 113 mld zł, czyli 25 proc. Kwota 347 mld zł, pomniejszona o ponad 3 mld z tytułu różnicy

ki nieuspołecznionej (łącznie z dochodami pracowników najemnych zatrudnionych w tej sferze) podatki wyniosły niewiele ponad 8 mld. Do tego dodać należałoby jednak nieuchwytną, pośrednio kwotę, wynikającą z różnicy cen pałanych np. za plody rolne i cen uzyskiwanych przez państwo. Obliczenie tej wielkości jest rzeczą skomplikowaną, nie będziemy się tu kusić o szacunek — ale o samej sprawie należy pamiętać, zwłaszcza przy próbach porównania stopnia udziału różnych grup społecznych w zaspokojeniu potrzeb ogólnych.

Tak więc, w wyniku podziału pierwotnego gospodarstwa domowe

znacza to, że głównym źródłem dochodów wtórnych pracowników sfery nieprodukcyjnej są wynagrodzenia wypłacane im z budżetu (a w pewnej mierze z tej części dochodów przedsiębiorstw, która przeznaczona jest na fundusze socjalne). Musimy więc zająć się drugą grupą dochodów pierwotnych — dochodami państwa.

Ze wspomnianych kwot 195 mld zł państwo wydatkowało w 1963 r. na urzędników socjalne i kulturalne (wydatki bieżące i inwestycyjne) ok. 46 mld zł; na wypłaty z tytułu ubezpieczeń społecznych 27 mld; na administrację państwową i obronę narodową (wydatki bieżące i inwe-

● ze względu na konieczność dokonywania przesunięć w proporcjach dochodów między różnymi regionami, różnymi grupami ludności itp.

Szczególnie dużą rolę jako instrument redystrybucji dochodu narodowego odgrywa budżet państwa. W wyniku podziału pierwotnego i podziałów wtórnych kształtuje się ostateczna struktura podziału dochodu narodowego. Ostatecznie dochód narodowy dzieli się na fundusz spożycia i fundusz akumulacji.

Fundusz spożycia tworzą: 1) dochody pierwotne ludności wydatkowane na zakup (względnie bezpośrednio spożycie naturalne) materialnych dóbr spożywczych, 2) dochody wtórne ludności (sfera nieprodukcyjna, renty, stypendia etc.), wydatkowane ostatecznie również na zakup materialnych dóbr spożywczych. Oba te kategorie łącznie ujmowane są w statystyce podziału dochodu narodowego w rubryce „spożycie przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych” (304 mld zł, czyli 66,5 proc. całego dochodu narodowego podzielną w 1963 r. w cenach bieżących). 3) zużycie dóbr materialnych w sferze spożycia zbiorowego w szerokim znaczeniu, a więc łącznie z administracją i obroną narodową — ok. 40 mld zł w 1963 r. Pozycja ta ujmowana jest w statystyce w rubryce „pozostałe spożycie” i często utożsamiana z całością tzw. spożycia zbiorowego, tj. nieodpłatnych (całkowicie lub częściowo) usług uzyskiwanych przez ludność poza dochodami osobistymi. Utożsamianie takie jest jednak nieścisłe. Posyłając dziecko do szkoły, otrzymujemy świadczenie, polegające nie tylko i nie przede wszystkim na korzystaniu z kredy, papieru, pomocy szkolnych, lecz w pierwszym rzędzie na nauczaniu, a więc działalności personalnej nauczycielskiej. Ograniczenie zakresu rachunku dochodu narodowego jedynie do sfery produkcji materialnej powoduje jednak, że efekt działalności nauczyciela, lekarza, pracownika naukowego itp. nie znajduje odpowiedniego odzwierciedlenia w kategoriach dochodu narodowego. W pewnych przypadkach, gdy chodzi o podkreślenie, że realne dochody ludności nie ograniczają się do plac, próbuje się jakoś szacować część efektywnych świadczeń pracowników sfery nieprodukcyjnej.

Ogólna suma funduszu spożycia z dochodu narodowego wynosiła w 1963 r. ponad 343 mld zł w cenach bieżących, czyli 75,2 proc. całości dochodu narodowego podzielną.

Fundusz akumulacji tworzą: 1) nakłady na inwestycje produkcyjne netto, a więc nakłady, w których wyniku zwiększa się produkcyjny majątek trwały (budynki fabryczne, maszyny, urządzenia melioracyjne itd. itp.), 2) nakłady na przyrost środków obrotowych w sferze produkcyjnej — przyrost zapasów surowców, materiałów pomocniczych, półfabrykatów itp. Pozycja 1 i 2, — wydatkowane w części bezpośrednio przez przedsiębiorstwa z dochodów pozostawionych do ich dyspozycji, głównie zaś z budżetu — tworzą w sumie akumulację produkcyjną netto — ogólną kwotę przeznaczoną z dochodu narodowego danego roku na cele zwiększenia dochodu narodowego w przyszłych okresach. (Dodając do tej kwoty środki pochodzące z funduszu amortyzacji otrzymamy akumulację produkcyjną brutto). 3) nakłady na inwestycje w sferze nieprodukcyjnej: budownictwo mieszkaniowe, szkolne, szpitalne, administracyjne itp. 4) nakłady na przyrost rezerw państwowych — na wypadek wojny, klęsk żywiołowych i in.

Ogólna suma funduszu akumulacji z dochodu narodowego wynosiła w 1963 r. ponad 113 mld zł w cenach bieżących, czyli 24,8 proc. całości dochodu narodowego podzielną.

Należy zauważyć, że na proporcje między funduszem akumulacji a funduszem spożycia w ostatecznym podziale dochodu narodowego wywiera wpływ układ cen, w których rachunek jest prowadzony. W cenach bieżących (tj. cenach 1963 r.) proporcje te kształtowały się w 1963 jak 25 : 75. Ceny środków produkcji, które stanowią główny element funduszu akumulacji, zawierają jednak proporcjonalnie znacznie mniejszy narzut na koszty niż ceny środków konsumpcji, które wchodziły w skład funduszu spożycia. Gdyby przeprowadzić odpowiednie korekty, udział funduszu akumulacji w dochodzie narodowym 1963 r. wzrósłby (prawdopodobnie o 4—5 proc.), a udział funduszu spożycia odpowiednio by się zmniejszył. Rozpiętości w cenach środków produkcji i środków spożycia (tzw. dwupozłomowość cen) są dzisiaj zresztą dużo mniejsze, niż w przeszłości. Np. w roku 1953, uważamy w dziełach Polski Ludowej za rok szczytowego obciążenia dochodu narodowego akumulacją, udział funduszu akumulacji liczonego w cenach bieżących kształtował się w granicach 28 proc. dochodu narodowego, a liczonego w cenach skorygowanych w granicach 38 proc.

1) Część pierwsza opracowania ukazała się w „ZG” nr 45. W oparciu o operujemy przeważnie ilustracją liczbowa z 1963 r., w niektórych przypadkach tylko z lat późniejszych. Wobec tego, że głównym celem wykładu nie jest charakterystyka ilościowa tworzenia i podziału dochodu narodowego, lecz omówienie pewnych ogólnych problemów — autor uważa, że aktualizacja wszystkich danych (np. przebieganie ich dla 1965 r.) nie jest konieczne.

2) Słowa „zakup” używamy w pewnej mierze umownie. Część dochodów pierwotnych w rolnictwie nie występuje w ogóle w formie pieniężnej (produkty spożywane bezpośrednio z własnego gospodarstwa). Dochody naturalne są w statystyce odpowiednio przeliczane na wielkość pieniężną.

3) Przytoczone liczby zestawione zostały na podstawie Rocznika Statystycznego 1964 (rozdział „Dochód Narodowy” i „Finanse”), a także artykułu M. Kucharskiego „O podziale dochodu narodowego”. Życie Gospodarcze nr 24 z dn. 22.VIII.1965 r. Wobec tego, że sposób grupowania danych w różnych miejscach nie jest identyczny, zestawienie zawiera szereg nieścisłości.

Konsultacje

Dochód narodowy i jego podział⁽¹⁾

WŁODZIMIERZ BRUS

między dochodem wytworzonym a podzielnym (zakładamy, że cała różnica odnosi się do gospodarki uspołecznionej) zostaje już w samym procesie wytwarzania podzielną między pracowników sfery produkcji materialnej (w formie wynagrodzenia za pracę) z jednej strony i dochody przedsiębiorstw uspołecznionych — z drugiej strony. Jest to tak zwany podział pierwotny dochodu narodowego, w wyniku którego powstają tzw. dochody pierwotne. W 1963 r. dochody pierwotne ludności zatrudnionej w uspołecznionej sferze produkcyjnej wynosiły netto (po odliczeniu podatku od wynagrodzeń) ok. 155 mld zł, zaś dochody pierwotne przedsiębiorstw uspołecznionych oraz budżetu z tytułu podatku od wynagrodzeń ok. 188 mld zł; a więc mniej więcej proporcje podziału pierwotnego kształtowały się jak 45:55.

Proporcje między dochodami pierwotnymi ludności (pamiętajmy, że ta kategoria obejmuje w naszej nomenklaturze tylko ludność zatrudnioną w sferze produkcji materialnej) a dochodami gospodarki uspołecznionej zależą przede wszystkim od dwóch czynników: 1) od poziomu cen bieżących, w jakich wyrażany jest dochód, 2) od wysokości nominalnych wynagrodzeń za pracę. Oznacza to, że wielkość dochodu pozostającego w dyspozycji organów społecznych jest tylko w małej części określona przez podatki bezpośrednie, zwłaszcza zaś głównie z różnicy między sumą cen składników dochodu narodowego wytworzonego w gospodarce uspołecznionej a sumą wypłaconych wynagrodzeń.

Jeśli chodzi o gospodarkę nieuspołecznioną, to i tutaj kwota podatku odzwierciedla w pewnej tylko części udział producentów w ponoszeniu kosztów zaspokojenia potrzeb ogólnospołecznych. Z sumy ponad 113 mld zł stanowiącej w 1963 r. dochód pierwotny gospodar-

stwu zatrudnionych w sferze produkcji materialnej dysponowały w 1963 r. kwota około 260 mld zł (155 + 105), zaś państwo (budżet i przedsiębiorstwa państwowe) oraz w niewielkiej części przedsiębiorstwa spółdzielcze (dalej będziemy je dla uproszczenia pomijać) — kwota ponad 195 mld zł.

Co się dzieje dalej z dochodami pierwotnymi? Przeważającą część swoich dochodów pierwotnych „ludność produkcyjna” wydaje na zakup dóbr materialnych — środków spożycia, a jeśli chodzi o gospodarke nieuspołecznioną w pewnej części także na zakup środków produkcji, na cele rozszerzenia swojej działalności wytwórczej (przede wszystkim gospodarstwa chłopskie, w jakiejś mierze również prywatne warsztaty i przedsiębiorstwa poza rolnictwem). Dochody wydane na zakup dóbr materialnych przez posiadaczy dochodów pierwotnych są wydatkowane ostatecznie 3).

Pewną część dochodów — w naszych warunkach stosunkowo nieznaczną — „ludność produkcyjna” wydaje na zakup odpłatnych usług nieprodukcyjnych: rozrywki, usługi higieniczne, lekarskie, płatne formy kształcenia się itd. itp. Wydatki te stanowią w odpowiedniej części źródło dochodów pracowników sfery nieprodukcyjnej. Według naszej nomenklatury są to dochody wtórne — uzyskane pierwotnie przez bezpośrednich twórców dochodu narodowego i przekazywane następnie pracownikom sfery nieprodukcyjnej. Ci ostatni — pomijając już dalsze przesunięcia dochodów w obrębie sfery nieprodukcyjnej — wydatkują w końcu swoje dochody na zakup dóbr materialnych, środków spożycia. Tak więc, i ta część dochodów pierwotnych zostaje w końcu wydatkowana ostatecznie, jednak nie bezpośrednio, lecz za pośrednictwem wtórnego podziału (redystrybucji) dochodu.

W ustroju socjalistycznym przeważająca masa usług nieprodukcyjnych świadczona jest jednak nieodpłatnie, lub częściowo odpłatnie. O-

kół nie zapewniają w sposób automatyczny realizacji stojących przed handlem zagranicznym zadań. Dziś walka o klienta obejmuje również rynek krajów socjalistycznych. Decydują o tym zmiany struktury gospodarczej, postępujące reformy planowania i zarządzania gospodarką narodową w naszych krajach oraz elementy mechanizmów rynkowych. Wydaje się, że wizja rynku krajów socjalistycznych (części ogólnospołecznej rynku), na którym będzie się odbywać permanentna rewia producentów i ich klientów, nie jest wizją zbyt dalekiej przyszłości.

Zadania planowe handlu zagranicznego na rok następny mają jeszcze bardziej złożony charakter. Ich konsekwentne i skuteczne rozwiązanie będzie wymagało rosnącej wpływu na ogólną sytuację gospodarczą kraju.

Uruchomienie systemu bodźców materialnego zainteresowania pracowników przemysłu zatrudnionych przy produkcji eksportowej oraz pracowników handlu zagranicznego zajmujących się sprzedażą tych towarów, nastąpiło, jak wiemy, niedawno. Fundusz premiiowy oficjalnie zaczął działać z dniem 1 lipca br. Wstępne dane zrobione metodą reprezentatywną z przebiegu realizacji nowych zasad premiowania są wcale zachęcające. Jest jednak zbyt wcześnie na to, aby nowy system mógł już obecnie wpłynąć na wydacie rozszerzenie w pełni efektywnego eksportu.

Naszym zdaniem jednak, należy oczekiwać w ciągu najbliższych miesięcy pełnego rezonansu reformy w handlu zagranicznym, która nie tylko wpłynie na szybsze tempo naszej wymiany towarowej z zagranicą, lecz przyspieszy również tempo realizacji uchwał w dziedzinie usprawnienia planowania i zarządzania gospodarką narodową.

WŁODZIMIERZ RADWAN

1) W nawiasach dane za cały 1965 rok.

HANDEL ZAGRANICZNY

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

dotyczy metali kolorowych i skór. Wynikie stąd różnice bilansowe w stosunku do założonego planu wywozowego, częściowo przez dodatkowy eksport, częściowo zaś dzięki uzyskiwanym lepszym cenom.

Co się týczy przekraczającego założenia planowe eksportu rolnospożywczego, to źródła tej tendencji tkwią w lepszym urodzaju. Dotyczy to lepszych zbiorów owoców, jak również rzepaku, oleju rzepakowego itp. Na tym tle wydaje się więc, że szczególną uwagę należy zwrócić na eksport maszyn i urządzeń oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Lecz przemysł krajowy wciąż jeszcze nie nadąża za rozwojem koniunktury na rynkach zagranicznych. Dotyczy to nie tylko opanowania produkcji nowych asortymentów, ale także modernizacji wyrobów już produkowanych oraz skrócenia terminów dostaw. Naszym zdaniem problem utrzymania wysokiego tempa rozwoju eksportu w warunkach konsekwentnej przebudowy jego struktury poprzez rozszerzenie udziału wyrobów przemysłowych nie sposób osiągnąć na drodze tzw. czystej wymiany towarowej. Problem specjalizacji i kooperacji przemysłowej między Polską a innymi krajami, problem rozwiniętej współpracy gospodarczej czeka na pełniejsze rozwiązania. Handel zagraniczny, by mógł skutecznie występować na rynkach światowych — zdobywać rynki nowe oraz utrzymywać stare — powinien

dysponować odpowiednim towarem, oferowanym we właściwym (dogodnym dla nabywcy) terminie i na warunkach w pełni atrakcyjnych. Dotyczy to w równym stopniu krajów kapitalistycznych, jak i socjalistycznych. Postępująca industrializacja w tych ostatnich sprawiła, że obecnie w zakresie m. in. maszyn i urządzeń w krajach tych mamy do czynienia z tzw. rynkiem nabywcy, nie zaś sprzedawcy. Stawia to eksporterów w obliczu skomplikowanej sytuacji.

Alle problemem również niezmierznie istotnym jest umiejętność organizacji rynków zbytu. A to już niemal wyłącznie domena działalności aparatu handlu zagranicznego. Tylko sprawna aktywność rynków, stanowiących cel naszej ekspansji handlowej, komunikatywne i efektywne formy reklamy, nowoczesne formy sprzedaży — mogą stworzyć niezbędne warunki powodzenia w dziedzinie rozwoju naszych obrotów towarowych z zagranicą. Decydując na czynną ofensywę eksportową, trzeba jak się wydaje, również zająć aktywną postawę w dziedzinie zmian organizacyjnych w resorcie handlu zagranicznego, polegających na przyznaniu większej samodzielności przedsiębiorstwom handlu zagranicznego. Należy chyba również konsekwentnie i w coraz szerszym zakresie wprowadzać bezpośrednich producentów na rynek zagraniczny.

Nie popełniać chyba większego błędu stwierdzając, że dziś nawet umowy wieloletnie i roczne proto-

O d dłuższego już czasu energetyka podejmuje próbę stworzenia zwanego kompleksu rachunku ekonomicznego. Uchwały o powołaniu służb ekonomicznych nie potraktowano tu bowiem formalnie. Uznano ją — i słusznie — przede wszystkim jako wezwanie do ukształtowania nowych, racjonalniejszych metod kierowania gospodarczego, nowych kryteriów decyzji, przyjmując za punkt wyjścia nie efekty doraźne i wynikowe, a szeroko i długofalowo pojęte interesy społeczne. Wbrew pozorom nie jest to — w praktyce — takie proste.

Energetyka jest gałęzią przemysłu, której charakter techniczny określa konieczność scentralizowanego kierowania i centralnego rozliczania skutków ekonomicznych pracy systemu energetycznego, a granice samodzielności poszczególnych ogniw są z natury rzeczy ograniczone. Warunkiem dotarcia z rachunkiem ekonomicznym do każdego z uczestników procesu wytwórczego — nie tylko zjednoczeń, ale i pojedynczych elektrowni, za-

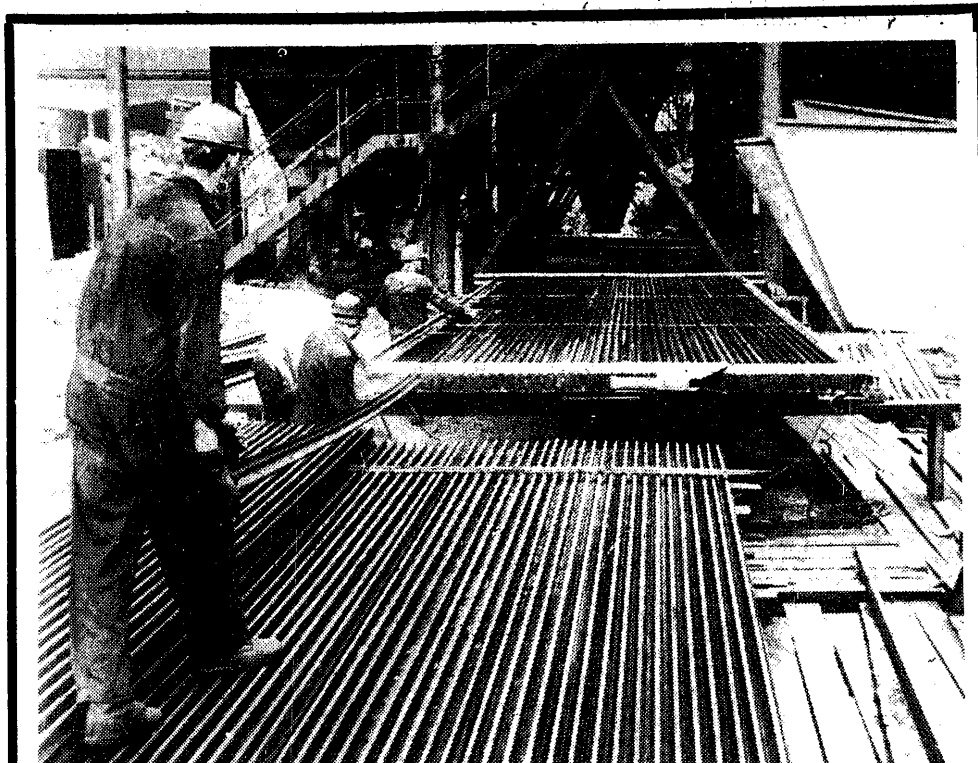
awarie te zdarzają się rzadko i są krótkotrwałe, ledwie kilka minut przerwy w pracy urządzenia w ciągu na przykład tygodnia, czy opłaca się zastosowanie specjalnych środków ostrożności, zapobiegających tym awariom? Rachunek — nazwijmy go tak — bezpośredni, odpowiedzialny na to pytanie prawdopodobnie przecząco. Przypuszczalnie wydatki na zachowanie specjalnych środków ostrożności grubo przewyższają tak liczone korzyści u producenta z eliminacji zakłóceń w dostawach.

Czy słusznie? Dzielącominutowa przerwa w dostawie energii elektrycznej dla kombinatu petrochemicznego w Płocku kosztowała gospodarke narodową ok. cztery miliony złotych! Podobnie w toruńskiej elanie. Tyle wyniosły straty produkcyjne u odbiorców, spowodowane przerwą w dostawie energii elektrycznej.

Ala w konieczności uwzględniania zjawisk dziejących się na zewnątrz przedsiębiorstwa kryje się też duże niebezpieczeństwo. Retusz

ekonomicznego w energetyce jeszcze trwają i ostateczne ich zakończenie przewidziane jest dopiero na koniec bieżącej pięcioletki — z większości tych dylematów, autorzy projektów poszczególnych modeli rachunkowych wychodzą jak dotychczas obroną ręką. Czy jednak w pełni?

Niedawno dokonano w energetyce konfrontacji przygotowanych projektów rachunku ekonomicznego z opiniami szerokiego grona ekonomistów zatrudnionych w tym przemysle. Podczas kilkudniowej konferencji w Wiśle zwołanej w tej sprawie, przyszli użytkownicy tego rachunku szczegółowo dyskutowali nad przedstawionymi im projektami instrukcji metodycznych. Akceptując podstawowe idee większości z nich, dość często jednak sygnalizowali, pewne niebezpieczeństwa, zarysowujące się w dotychczasowych kierunkach prac. Trudno oczywiście, nie wdając się w szczegóły, przedstawić wszystkie te zastrzeżenia. Z grubsza podzielić je chyba można na dwie grupy: pierwsza — dotyczy skłonności do nadmiernej, niepotrzebnej zdaniem wielu uczestników narady komplikacji rachunku, co zwiększa niepotrzebnie pracochłonność analiz ekonomicznych bez uzasadnionej potrzeby; druga grupa zastrzeżeń dotyczy pewnych „uników” zastosowanych przez autorów projektów rachunków w tych przypadkach, gdy chodzi o zagadnienie najtrudniejsze i najbardziej dyskusyjne.



Rozbudowa Południowego Okręgu Energetycznego w latach 1966—1970 pociągnie za sobą wydanie niebagatelnej kwoty 12 miliardów złotych. Okręg ten obejmuje 3 województwa: katowickie, krakowskie i część opolskiego, a więc największy w kraju rejon przemysłowy, zużywający dużo energii elektrycznej. W chwili obecnej Okręg Południowy, wykorzystujący węgiel kamienny (głównie jego najgorsze gatunki), dostarcza około 50 proc. krajowej energii elektrycznej. Do roku 1970 moc elektrowni tego okręgu wzrośnie o 1700 MW do 1972 roku — o następne 1000 MW. Biorąc pod uwagę, że w roku ubiegłym dysponował on mocą 3100 MW, nastąpi wzrost prawie dwukrotny. Najintensywniejsze prace prowadzone są obecnie przy rozbudowie trzech elektrowni: Siersza, Łagiszka i Łaziska.

Na zdjęciu: Elektrownia Łaziska — montaż filtrów do odpylania dymów. Łaziska staną się niebawem największą polską elektrownią opalaną węglem kamiennym. Osiągnięta w 1972 roku ogromną moc 1300 MW.

Fot. CAF. DĄBROWIECKI

W stronę rachunku

kładów sieciowych itp. — jest tu zapewnienie pełnego współgrania mechanizmów gospodarczych rządzących zarówno poszczególnymi jednostkami wytwórczymi, jak i całą branżą.

Konkretnie: podejmując próbę stworzenia zespołu instrumentów rachunku ekonomicznego, uwzględniającego te specyficzne brzozy — zakres przedmiotowy i zasady rachunku ekonomicznego w energetyce określono w sposób następujący: musi to być rachunek podporządkowany zasadzie ekonomicznej optymalizacji działania systemu energetycznego jako całości a więc zasadzie priorytetu interesów całego systemu przed interesami indywidualnych zakładów i przedsiębiorstw. Z tego względu do rachunków szczegółowych, służących rozwiązywaniu problemów wewnętrznych poszczególnych producentów, w szerokim zakresie wprowadzane muszą być elementy rachunku makroekonomicznego. Musi to być rachunek podporządkowany zasadzie racjonalnego gospodarowania systemem energetycznym, a więc zachęcający do zapewnienia średniej mocy dyspozycyjnej charakteryzującej się możliwie największą, ekonomiczną wytworzeniem energii elektrycznej w czasie i w ilości odpowiadającej zapotrzebowaniu, najekonomiczniejszym rozwiązaniem w doborze dróg przesyłania i sposobów rozdzielu energii elektrycznej.

Z tej już choćby krótkiej charakterystyki niektórych zasad, jakim ma być podporządkowany rachunek ekonomiczny w energetyce wynika, że nie może to być prosta, zwyczajna fotografia faktów ekonomicznych, a musi zawierać pewien retusz, uwypuklający elementy nie tak może istotne z punktu widzenia pojedynczego producenta, a o wielkim znaczeniu, jeśli przyjąć miarę makroekonomiczną.

Posłużmy się prostym przykładem. Awaria urządzenia energetycznego. Stosując zwykłą miarę, straty z tytułu spowodowania się — dla producenta — do zmniejszonych wpływów, spowodowanych niedostarczeniem pewnej ilości energii, kosztów usunięcia awarii. I to w zasadzie wszystko. Gdy

w sferze rachunku ekonomicznego zbyt daleko posunięty, polegający na eksponowaniu niektórych jego elementów — w przypadkach skrajnych prowadzić może do ustrajów obiektywnych miar niektórych zjawisk ekonomicznych, a przez to — do działań nie mających racjonalnego uzasadnienia.

Powracając do przykładu, o którym mowa była wyżej: rachunek strat powodowanych zakłóceniami w dostawach energii elektrycznej. Otóż jakie wielkości strat u odbiorców przyjąć do tego rachunku? Nie wszystkie są rejestrowane. Rejestrowane są jedynie straty większe. Przyjęcie krańcowych strat do rachunku, tych rejestrowanych, wypacza obraz rzeczywistości. Paromilutowa przerwa w dostawie energii elektrycznej do plockiego kombinatu rzeczywiście kosztowała gospodarke narodową 4 mln zł. Ale czy tyle samo kosztuje przerwa w dostawie energii np. dla fabryki obrabiarek? A dla fabryki konserw rybnych? A ile kosztuje gospodarke narodową przerwa typu awaryjnego, niespodziewana, ile zaś przerwa zaplanowana, o której odbiorca jest uprzedzony, np. wyłączenia w szczytach?

Nie jest to bynajmniej dylemat teoretyczny. Przygotowując zestaw podstawowych narzędzi rachunku ekonomicznego w energetyce, instrukcji metodycznych mających nakreślić zasady analizy i oceny różnych zjawisk gospodarczych zachodzących w tej gałęzi przemysłu (a jest to zestaw obszerny, obejmujący perspektywicznie programowanie rozwoju układu elektroenergetycznego, rachunek ekonomiczny w planowaniu okresowym, rachunek przedsiębiorstw inwestycyjnych do inwestycji przedsiębiorstw włączanie, rachunek gospodarki remontowej, nakładów pracy żywej, rachunek rozdziału obciążeń między elektrownie krajowe, rachunek efektów postępu techniczno-ekonomicznego, rachunek skutków zakłóceń awaryjnych i kosztów ich likwidacji) na niejeto takie pytanie trzeba było odpowiedzieć. Niejedno tego rodzaju dylemat wymagało rozstrzygnięcia.

Prace nad stworzeniem podstawowego zestawu metod rachunku

KRZYSZTOF KRAUSS

● PDT w Olsztynie i jego eksperci oraz PIH stwierdził, że fakt, iż brawo garniturów z wełnowy na 1200 zł sztuka fabryka na brzozy kosztuje, nie dyskwalifikuje rzeczonych garniturów i nie upoważnia ich nabywców do uzyskiwania odszkodowań. Farbowanie kosztuje, miłośnicy się w Północy. Zakłady Kamieniołomów, producent garniturów, oświadczyli, że nie zdarzyło im się słyszeć o istnieniu ubrań, które nie farbują. Na tym publiczne istnienie sprawy zakończono.

● Huty szkła w Piotrkowie i Kutowie wytworzyły szklę termoodporną, którą oprawiono w ramki z biżuterii. Pomiędzy szablami znajduje się izolacyjna warstwa azotu. Szklę nie tylko nie przepuszczają zimna, ale też nie zamarzają. Dotychczas sprawdzaliśmy szklę termoodporną z granicami.

● W pewnej kieleckiej fabryce wybito szklę w hall produkcyjnej. Ponieważ fundusz na remonty bieżące był już wyczerpany, a za to fundusz na odzież ochronną jeszcze nie naruszony, nowej szklę nie wprawiono. Natomiast wszystkim pracownikom kupiono ciepłe waciki. Szklę zostanie wprawiona z nowym rokiem budżetowym, chyba iż wtedy tawiel będzie on fundusz na jakąś inną formę rozgrzewki.

● Na kieleckiej ulicy ekipa spawaczy spajała w jedną całość czyny rur gazowych, które potem miały być w wykopanym już rowie. Kiedy prace zakończono, okazało się, że pomiędzy, miejscem, gdzie leży duża rura, a miejscem gdzie jest dół, w który mają ją spuścić, rosną drzewa. Wobec tego ekipa spawaczy pocięła rurę na segmenty, mieszczące się pomiędzy drzewami, przeniosła na brzeg rowu i podjęła sznura prace spawawcze. Obserwatorzy tych poczyną doradzali popisać, bo między rurą a dołem coś jakby kiel-czku w ziemi.

● Fabryka „Eltra” w Bydgoszczy twierdzi, że wreszcie wyprodukowała polski odbiornik radiowy naprawde miniaturowy, bo wielkość pudełka papierosów. Ponieważ jest on mniejszy od dotychczasowych odbiorników pseudominiaturowych, nazywa-

ny jest sub-miniaturowym. Aparatki pracuje na falach średnich, a na falach długich łapie wyłącznie Warszawa. Na życzenie klienta odbiornik przestoić można na Paryż.

● Z cobygodniowych doniesień przy codziennym wyniku, że na rzecz Wydziału Reklam PKO działa spora ilość złodziei narodowości polskiej i cygańskiej, których zadaniem jest czynnie i biernie zachęcać obywateli do trzymania fortu nie w domu, lecz w PKO. I ostoją jak zwykle ogłoszono wiadomość, że w Nowej Wsi koło Tworoga pięć Cyganek zwiędło komuś 30 tys. zł, z czego dwa cyganki w całej Polsce tego dnia czyniły z siebie wielki wynik moralny, że pieniądze trzeba

trzymać w banku. Działalność funkcjonalny PKO zatrudnionych na eacie złodziei póty będzie bezowocna, dopóki człowiek rozsądny będzie mógł wyliczyć, że gdyby czas spędzony w ogonku, żeby dokonać wpłaty lub podjąć pieniądze w PKO przeznaczyć na pracę zarobkową, mógłby oszczędzić co najmniej dziesięć razy tyle, ile wynoszą płacone przez PKO odsieki.

● Kierownictwo przemysłu konfekcyjnego podjęło decyzję, iż kto ma wzrostu więcej niż 175 cm nie zalicza się do młodzieży i zostaje skreślony z listy młodzieży, niezależnie od tego ile ma lat. Decyzja podjęta została w związku z tym, że w ubiegłym roku na pary i bluzy w modelach młodzieżowych, co jest kwestią mody. Z kół zblizonych do ster kierowniczych przemysłu kon-

fekcyjnego przenikają informacje, że myśli się o wydaniu zarządzenia likwidującego istnienie różnic pić.

● Miejski Zarząd Dróg i Mostów w Bydgoszczy zażądał 100 tys. zł odszkodowania od przedsiębiorstwa, które zbudowało most przy ul. Bernardyńskiej. Jest on pełen dziur, szyn tramwajowe zostały wadliwie położone, tramwaje jeżdżą po moście z szybkością 10 m na godzinę, a mimo to grozi im każda chwila, że wraz z mostem i ludźmi wpadną do Brdy. Ogłoszono już zapowiedź wstrzymania komunikacji. Spór w komisji arbitrażowej trwa już kilka miesięcy, ale pretensje miejskiego użytkownika dotychczas nie zostały uznane. Proponujemy: komisję arbitrażową wszadzić do tramwaju, wjechać z nią na most, tu niech ktoś wyładzie i tupnie nogą.

● Pan Aumer z Polanowic, ogrodnik, wynalazł i zbudował szklarnię na szynach. Wszystkie elementy eleplarni są ruchome. Dzięki temu nie trzeba co dwa lata wymieniać ziemi w inspektach, wystarczy okrywać dach niewyjałowioną polać ziemi, a rośliny zaczynające wegetację w szklarni mogą w cieplejszą pogodę dojrzewać na świeżym powietrzu.

● Uczeń z Centralnego Instytutu Ochrony Pracy ustalił, badając w ciągu całej dionwki tetro, spostrzegawczość, koordynację oka i ręki, napięcie uwagi robotnika i jego zdolność jego pracy, że najlepsza jest trzecia godzina pracy, największe zaś zmęczenie przypada na godzinę szósta. Wynikałoby z tego, że lepsze są dniówki przerywane, z długą przerwą obłądową.

● ZURIT w Tucholi oddał klientowi odbiornik radiowy „Kolibri” bardziej uszczelniony, niż kiedykolwiek był on do reperacji i oświadczył, że nie może go zreperować, ponieważ radio reperowane było przez niefachowce sily. Z dokumentacji wynika, że odbiornik naprawiany był czterokrotnie w ramach gwarancji i miał założoną plombę. Powstał circulus vitiosus. Przypisy podają, że ZURIT nie jest zobowiązany do reperowania odbiorników niefachowo uprzednio reperowanych, czyli nie może reperować tego, co sam niefachowo reperował.

Deszczownie na zamówienie

W 40 numerze Waszego czasopisma z dnia 2.X.1966r. znaleźliśmy notatkę pt. „Deszczownie program mały i nierzeczywisty”. Zakład nasz od kilku lat jest jedynym na terenie kraju producentem niektórych elementów do deszczowni. M. in. produkujemy rurę powierzchniową do deszczowni ruchowych ze stopu PA-4 ze złączami szybkosprawnymi i to w ilościach pokrywających całkowicie złożone nam zamówienia oraz zgłoszone przez Ministerstwo Rolnictwa potrzeby. Dziwi nas więc stwierdzenie, że przyczyną opóźnień programu instalowania deszczowni jest niedostatek rur.

Produkowane przez nas rury ze stopu PA-4 o średnicy 70 i 90 mm są uznane przez Instytut Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa w Warszawie oraz przez Instytut Melioracji i Użytków Zielonych jako bardzo dobre dla deszczowni, przewyższające znacznie „jakosia” rury importowane.

Ponadto zaznaczamy, że jesteśmy w stanie produkować rocznie nawet dwukrotnie więcej rur niż to czynimy dotychczas. Możemy produkować również rury o średnicy 110 mm, lecz na skutek braku zapotrzebowania ograniczamy produkcję jedynie do ilości takiej, jaka jest potrzebna na pokrycie zapotrzebowania resortu rolnictwa. Nie chcemy bowiem dopuścić do gromadzenia zbędnych zapasów, co w poprzednich latach przysporzyło nam już wiele kłopotów finansowych.

Produkujemy również przewoźne agregaty pompowe, napędzane silnikami elektrycznymi i spalinowymi w oparciu o pompy produkcji krajowej, na obszar do 30 ha, oraz wszystkie potrzebne kształtki rurociągów, zraszacz i wozy transportowe.

Państwowy Ośrodek Maszynowy
w Nierodzimiu pow. Cieszyń
poczt. Skoczów

Z A gotówkę i na raty w każdym Wijskim Domu Towarowym, to nie utopia 2000 roku, to całkiem realna, najbliższa przyszłość. Tylko trzeba o tym poważnie pomyśleć. Wskazuje na to wyraźnie m. in. zamieszczone obok list z Państwowego Ośrodka Maszynowego w Nierodzimiu koło Cieszyńska.

Deszczownie, zasilające w wodę od kilku do kilkudziesięciu hektarów upraw w ogrodnictwie są znane od dawna. Nie do pomysłienia jest bez nich wysoko wydajna gospodarka ogrodnicza. Postępy techniki i spadek cen tego typu urządzeń sprawiają natomiast, że w wielu krajach można je już spokojnie i na polach zajętych pod uprawę roślin przemysłowych, a niekiedy nawet na łakach.

A u nas?

Zręczne ręce rzemieślników zdolały już wyposażyć w deszczownię pola wielu podwarszawskich badylarzy. Tyle, że cena takiego urządzenia nie na chłopską obliczoną jest kieszeń. Natomiast w państwowym programie budowy deszczowni początkowo była mowa bodaj o 100 tys. hektarów w latach 1966 — 1970, a ostatnio został, jak wieść niesie, ograniczony do 55 tys. ha. Na br. planowano zainstalowanie deszczowni na ok. 3,9 tys. hektarów. W okresie trzech kwartałów br. zainstalowano je na ok. 1 tys. hektarów.

Podstawowym źródłem trudności okazał się nie tyle brak rur, co brak agregatów, zasilających deszczownię w wodę. Agregaty produkowane w Nierodzimiu problemu nie rozwiązują. Nasz program budowy deszczowni dotyczy bowiem głównie dużych kompleksów Państwowych Gospodarstw Rolnych. Chodzi więc o agregaty zasilające w wodę nie małe deszczownie 10—30-hektarowe, ale agregaty dla deszczowni dużych do 100 ha. Import tych agregatów w br. bardzo się opóźnił, stąd też pochodzi główne zagrożenie realizacji planu na br.

W planie na rok 1967 przyjęto też dość skromne założenia. Mówi on o budowie deszczowni na powierzchni 6,1 tys. ha, a wstępne założenia na 1968 r. przewidują deszczow-

nie dla dalszych 10,3 tys. ha. Wciąż trzeba się bowiem liczyć z brakiem większych agregatów, których krajowa produkcja jest w powijkach i z brakiem rur, w przypadku, gdyby miała ona wzrosnąć wydajnie. Wspomniiane bowiem w liście POM z Nierodzimia podwojenie produkcji rur może dać w przyszłym roku produkcję deszczowni na obszar ok. 4 tys. Nie tych jednak potrzebnych na duże kompleksy rolne.

Co więc pozostaje indywidualnym rolnikom, którym się marzy deszczownia na 2 hektary truskawek czy 3 ha buraków cukrowych?

Sprawa jest o tyle trudna, że nasze deszczownie są stosunkowo drogie. Te z Nierodzimia wypadają po ok. 15 tys. zł na hektar przy urządzeniach większych, zasilających w wodę 20—30 ha. Przy mniejszych koszt urządzenia na 1 ha wzrasta do 20 tys. zł więcej. Wiadomo jednak, że nie są to urządzenia zbyt skomplikowane. Składają się ze sprężarki z pompą silnika spalinowego lub elektrycznego, odpowiedniej ilości przewodów, złączy i rozpryskiwaczy oraz wózka do przewożenia sprzętu. Przy odpowiednio wysokiej, zmierzającej do produkcji koszt tych urządzeń może więc ulec znacznemu obniżeniu.

Zupełnie realne wydaje się więc podjęcie rentownej produkcji niewielkich, przewoźnych deszczowni, których nabywcami byłby indywidualni rolnicy i kółka rolnicze. Dla tych ostatnich wypożyczanie deszczowni mogłoby się stać ważną domeną działalności.

— Czy znalazłoby się jednak wielu chętnych do kupna bądź co bądź drogiej deszczowni, lub do ponoszenia znacznych opłat za ich wynajem w kółkach rolniczych?

Wahania w zbiorach buraków cukrowych spowodowane głównie mniej lub bardziej korzystnym kształtowaniem opadów, dochodzą u nas do 80—100 kwintali z hektara, co odpowiada ok. 6 tys. zł. Podobne wahania w zbiorach rzepaku dochodzą do 7—8 kwintali, co również odpowiada ok. 6 tys. zł, a utrzymujące się w tych granicach wahania zbiorów tytoniu odpowiadają ok. 20 tys. zł.

Oplaciliby się więc chyba nawet wysokie opłaty za użytkowanie deszczowni w okresie decydującym o wegetacji roślin, a przecież w warunkach optymalnego zasilania gleby w wodę, efekty mogą być znacznie lepsze.

Wiadomo np., że w CSRS zbory buraków cukrowych na terenach wyposażonych w deszczownię, przekraczają 500 kwintali z hektara. Są to zbory o 230 kwintali wyższe niż nasze przeciętne z lat 1961—1965, co odpowiada ok. 14 tys. złotych dodatkowych wpływów przy dostawach w ramach kontraktacji.

Przeprowadzone u nas próby wskazują, że zbory siana z łąk zasilanych przez deszczownię, przy minimalnym zasilaniu w nawozy sztuczne, wzrastają z 30 do 180 kwintali z hektara. Przy cenie siana, dochodzącej na wielu terenach do 150 zł za 100 kg, może to dać dodatkowe dochody rzędu 27 tys. zł. Nawet wysokie raty na własną deszczownię niejednego rolnika mogłyby więc chyba zapłacić bez większego trudu w ciągu 2—3 lat.

Z podanych przykładów wynika, że wzrost plonów zwiększający dochody o 5 tys. zł z hektara jest rzeczą zupełnie realną. Odnosi się to nawet do ziemniaków, których zbory niejednokrotnie już spadały o 50 kwintali z hektara z powodu braku opadów, co odpowiada spadkowi dochodów o 5 tys. zł.

Oplacalność może być nawet zakup deszczowni za 450 tys. zł, obsługującej obszar w granicach 30 hektarów. Gdyby nabyły ją 4 rolników posiadających 7—8-hektarowe gospodarstwa, to powinni oni osiągnąć dodatkowe wpływy rzędu co najmniej 150 tys. zł rocznie. Raty za deszczownię mogłyby więc spłacić w ciągu 3 lat.

*

Wszystko to są oczywiście przybliżone szacunki nie poparte głębszym badaniem problemu. Problem wydaje się jednak co najmniej na tyle poważny, że zasługuje na staranną analizę. Nawet wówczas, jeżeli bardziej powszechne wyposażenie rolnictwa w deszczownię wymaga znacznych nakładów na rozwiązanie ich produkcji i pokonania dużych trudności materiałowych. Nakłady te trzeba bowiem rozpatrywać w zestawieniu z nakładami na produkcję innych maszyn dla potrzeb rolnictwa i efektami produkcyjnymi, uzyskiwanymi z ich stosowania.

Ostatecznie przecież nasze pola co roku są zoranę, obsiane i plony zebrane, przy istniejącym już wyposażeniu w maszyny i narzędzia rolnicze. Dodatkowe uzupełnienie wyposażenia gospodarstw w te maszyny i narzędzia nie może więc dać takich efektów jak wyposażenie w deszczownię, skoro wiadomo, że przede wszystkim brak wilgoci w glebie jest przyczyną poważnych wahań w plonach.

GRZEGORZ PISARSKI

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 47 (792) — 20.XI.1966 r.

ZAWSZE mnie uczono w mojej młodości, a teraz ja uczę innych, że słowa służą do wyrażania myśli, a terminy istnieją po to, by ułatwiać ludziom wzajemne porozumienie się. Stąd też z niejakim zdumieniem przeczytałem artykuł p. Władysława Jelenia pt. „Pojęcie rentowności”, opublikowany jako artykuł dyskusyjny w nr 38 z dnia 18 września r.b. „Życia Gospodarczego”. Przeczytałem go po raz drugi i zdumienie moje się wzmoгло; widocznie fałszywie mnie uczono i ja z kolei źle uczę. Przechodzę jednak do meritum.

Otóż mnie uczono, a teraz ja uczę w ten mniej więcej sposób: słowo „rentowność” używane jest w dwójakim charakterze. Jako słowo potoczne oraz jako termin. W tym drugim rozumieniu przedstawia pojęcie, inaczej mówiąc kategorię ekonomiczną.

W swym pierwszym zastosowaniu, a więc jako słowo potoczne, wyraża wysokość uzyskiwanego przez określone przedsiębiorstwo wyniku finansowego, wyrażonego w jednostkach mianowanych, a więc w złotych rublach czy dolarach. Przedsiębiorstwo jest rentowne jeśli ten wynik finansowy jest dodatni, jest nierentowne, inaczej mówiąc deficytowe jeśli ten wynik finansowy jest ujemny; okres sprawozdawczy zamyka się deficytem.

W drugim zastosowaniu, jako kategoria ekonomiczna czyli pojęcie, rentowność przedstawia stosunek efektu do kosztów (albo nakładów), poniesionych w celu uzyskania tych efektów. Efekty najczęściej wyrażają wynik finansowy działalności przedsiębiorstwa, który mierzony jest różnymi miernikami: dochodem czystym, zyskiem (w znaczeniu klasycznym), zyskiem rachunkowym (zależnym od sposobu obliczania wyniku finansowego w określonej formie organizacyjnej przedsiębiorstwa), itp. Czasami jednak efekty nie są mierzone wynikiem netto (o którym mówiłem przed chwilą), lecz efektem brutto, tak czy inaczej obliczanym. Zawsze jednak rentowność, w tym ścisłym tego słowa znaczeniu, a więc jako kategoria ekonomiczna, mierzy się stosunkiem czegoś do czegoś (a więc do jakiejś podstawy odniesienia). Zarówno licznik, jak i mianownik, wyrażane są w mierniku pieniężnym, który musi być ten sam i dla licznika i dla mianownika. Rentowność jest więc zawsze wielkością niemianowaną.

Istnieje jeszcze pojęcie brzmiałe podobnie, ale nie będące tym samym pojęciem, co poprzednio przeze mnie określone, a mianowicie wskaźnik rentowności. Wskaźnik rentowności to (zawsze): pieniężny wynik finansowy netto podzielony przez koszt (w pieniądzu) poniesiony na uzyskanie tego wyniku i pomnożony przez 100. A więc jest wyrażony w procentach.

Tymczasem we wspomnianym artykule p. W. Jelenia, przeczytałem coś, czego istotę wymienię w skrócie w kilku punktach: 1) To (mniej więcej) podobne do przeze mnie zdefiniowanego tradycyjne, ograniczone pojęcie rentowności jest już nie wystarczające, ponieważ sytuacja ulega radykalnej zmianie w r. 1966, w związku z podniesieniem rangi pojęcia rentowności w gospodarce narodowej; 2) Powstała sprzeczność pomiędzy ciasną definicją rentowności a wymaganiami praktyki gospodarczej; 3) W mianowniku wskaźnika rentowności mogą występować nie tylko koszty własne, ale i inne wielkości charakteryzujące działalność gospodarczą.

W związku z tym autor artykułu próbuje dać własną definicję rentowności: „rentowność jest to sposób wyrażania dodatniego (?) wyniku finansowego poprzez stosunek procentowy tego wyniku do innych wielkości charakteryzujących działalność gospodarczą”.

Autor sam stara się obiektywnie ocenić proponowaną przez siebie definicję. Wadą jej jest — jego

Dyskutujemy o miernikach

RENTOWNOŚĆ pojęcie nieznane?

RYSZARD MANTEUFFEL

zdanem — niedostateczna konkretność, co może (a moim zdaniem — musi) prowadzić do niejednoznaczności pojęcia rentowności. Z kolei zaletą takiej definicji jest jego zdaniem to, że jej szerokie ramy pozwalają skonstruować stosunkowo dużą ilość różnorodnych wskaźników rentowności. Dodaje on, że dla potrzeb praktyki musi być zatem stworzona odpowiednia systematyka wskaźników rentowności, precyzująca jakie konkretne dane należy przyjmować do poszczególnych rodzajów wskaźników. Stworzenie — ciągnę dalej jego wywody — systematyki wskaźników rentowności będzie likwidowało z jednej strony obawy przed niejednoznacznością pojęcia rentowności, z drugiej strony pozwalałoby wykorzystać szansę skonstruowania bogatego zestawu wskaźników, której to szansy nie dawała dotychczasowa definicja rentowności.

W dalszym ciągu swego artykułu p. W. Jeleń przedstawia swą propozycję systematyki wskaźników, której już nie cytuję, bo — jak to wynika z dalszej części mojej wypowiedzi — w tym miejscu mnie to nie interesuje, w każdym razie nie w tym kontekście. Ostatecznie autor artykułu dochodzi do konkluzji, że jak się okazuje istnieje możliwość budowy około stu różnych konstrukcji wskaźników rentowności. (O nieszczerza ta gospodarka narodowa!). Mimo to autor nie zdarda żadnego z tego powodu niepokoju, ponieważ — jak pisze — istnieją bardzo szerokie możliwości takiej ich konstrukcji, że nie będą wzbudzały wątpliwości co do tego, z jakich elementów zbudowane jest każdy z tych wskaźników rentowności.

Przeczytawszy dokładnie ten artykuł człowiek zastanawia się, co on ma na celu. Przecież chyba wszyscy ekonomiści starają się, by język zawodowy, jakim się posługują, a więc przede wszystkim pojęcia, były jak najbardziej jednoznaczne, jak najbardziej zdefiniowane. Starają się w miarę możliwości nie tworzyć homonimów, bo synonimy są już mniej niebezpieczne. Zdają sobie sprawę z tego, że w miarę rozwoju życia gospodarczego, a w związku z tym i nauki (oraz odwrotnie) powstają nowe kategorie ekonomiczne i organizacyjne. Ze trzeba je starać się wdrożyć i potem jak najlepiej zdefiniować, by nie zachodziła następnie konieczność zmian i daleko idących korekt. Ale jeśli powstają nowe pojęcia, nowe kategorie, to należy starać się wynajdować lub stwarzać dla nich nowe terminy, które nie zostały już użyte dla nazwania jakiejś innej kategorii ekonomicznej.

Przecież analogia istnieje w innych naukach. Gdy się wykrywa jakieś nowe pierwiastki, to wynajduje się dla nich nowe nazwy. Czasem zamiast nazw, oznacza się je literami lub numerami. Np. witaminy A, B, etc., lub promienie X, gamma etc. Czyż naprawdę nie

można tych potrzeb, o których pisze autor artykułu, jeśli one istnieją istotnie, zafatwić w inny sposób, a nie wypychać wszystkiego do kategorii rentowności, która przecież nie jest damską walizką, która zawsze trzeba domykać dociskając ją kolanami?

Pragnąc bez żadnej złośliwości jak najbardziej się wczuć w intencje autora, dochodzę do wniosku, że stał się on ofiarą pomyślenia, że to wszystko, o czym on pisze, nie ma nic, prawie wspólnego ani z rentownością, ani tym bardziej ze wskaźnikiem rentowności, co — zwracam raz jeszcze na to uwagę — bynajmniej nie jest tym samym. Autor chce, jak to rozumiem, powiedzieć, że zarówno przy planowaniu gospodarczym jak i finansowym oraz przy analizie działalności gospodarczo — finansowej przedsiębiorstwa, należy posługiwać się całym szeregiem innych narzędzi (dokonały angielski termin *tools*) ocen, mierników i wskaźników poza kategorią rentowności, oraz wskaźnikiem rentowności i że wszystkich tych narzędzi może być dużo (tylko obawia się, że by było zbyt dużo — bo wtedy więcej przeszkadza niż pomaga) i że należy dokonać ich rozsądnej systematyzacji. Należy więc — tak to rozumiem — opracować najwłaściwszą systematykę tych narzędzi, którymi posługuje się ekonomista i organizator.

Gdyby autor pozwolił mi w ten sposób sformułować jego myśl, to w tym względzie miałby we mnie sojusznika, a nie przeciwnika. Gdyby natomiast upierał się przy swoim zdaniu, chciałby zmieniać istniejącą definicję istniejącej i powszechnie uznanej i stosowanej kategorii ekonomicznej, a przez to prowadził do wprowadzenia niesłychanego zamętu i chaosu do zestawu pojęć ekonomiczno-organizacyjnych, którymi posługują się i praktycy i teoretycy na całym świecie — to niestety, musiałbym uznać jego koncepcję i inicjatywę za szkodliwą i, przy całym poważaniu do jego osoby, na tym polu stać się jego przeciwnikiem.

Zakładając jednak, że autor artykułu zgodził się z taką interpretacją jego wypowiedzi, przedtem jednak do kilku szczegółowych punktów polemicznych w stosunku do niektórych sformułowań oraz poglądów zawartych w omawianym artykule.

1. Pozwalam sobie zwrócić uwagę na to, że poza pojęciem i kategorią rentowności produkcji, czy przedsiębiorstwa istnieją jeszcze zbliżone, lecz nie identyczne z nią, inne pojęcia względnie kategorie ekonomiczne i organizacyjne, z których chyba najważniejsze są: efektywność, opłacalność i racjonalność. Wszystkie te terminy mogą dotyczyć zarówno produkcji jak i przedsiębiorstwa, a więc mogą być użyte alternatywnie z jednym lub drugim rzeczownikiem w przypadku drugim, a więc np. efektywność produkcji, oraz efektywność przedsiębiorstwa.

2. Jest rzeczą znaną, że brak w pełni zadowalających metod analizy działalności gospodarczo-finansowej przedsiębiorstwa. O ile się orientuję, luka ta istnieje w stosunku do przedsiębiorstw należących do wszystkich działów gospodarki narodowej. Stosunkowo łatwo dać odpowiedź na pytanie: jak było? Natomiast właściwie wszelkie próby uzyskania (oczywiście w przedsiębiorstwie produkcyjnym) siłami istniejącego w nim aparatu techniczno-finansowego, a nie poprzez badania naukowe, odpowiadzi na pytanie, dlaczego tak było? Dają wyniki niezadowalające. A przecież kierownictwu przedsiębiorstwa uzyskanie odpowiedzi na pytanie drugie jest dla podejmowania decyzji na przyszłość bez porównania ważniejsze. No, ale to nie ma nic wspólnego ze zmianą dotychczasowego pojęcia rentowności.

3. Moim zdaniem, nadmiar wskaźników normatywnych jest w praktyce kierowania przedsiębiorstwem raczej szkodliwy. Liczba wskaźników analitycznych (pozytywnych) musi być natomiast stosunkowo duża. Jest to jednak niestety związane z inną trudnością i niebezpieczeństwem: przy nadmiarze wskaźników analitycznych istnieje trudność uzyskania syntezy.

4. Nie mogę się zgodzić z poglądem autora, że błędem jest posługiwanie się terminem „rentowność ujemna” i że zamiast niego

należy używać określenia „deficytowy”. Moim zdaniem obydwa te określenia stanowią synonimy, pod warunkiem, że pierwsze jest użyte w znaczeniu potocznym. Wynik finansowy może być ujemny, ponieważ w tym przypadku nie to podejście do oceny nie arytmetyczne, lecz algebraiczne, gdzie każdy czynnik może mieć znak dodatni lub ujemny.

5. Z punktu widzenia języka polskiego terminy kończące się na „ość” mają (względnie powinny) charakter względny, a więc powinny stanowić jakiś ułamek, w którym określona wielkość jest odniesiona do jakiejś podstawy. Np. rentowność to: zysk podzielony przez koszt i pomnożony przez 100, towarowość to: produkcja towarowa podzielona przez produkcję globalną i pomnożona przez 100.

6. Z ducha mojej wypowiedzi polemicznej wynika, że nie jest bynajmniej potrzebne wprowadzanie nowych terminów „zskowność” oraz „akumulatywność” zamiast „rentowność netto” i „rentowność brutto”, zwłaszcza, że proponowane przez autora artykułu terminy rażą ucho, po prostu brzmią sztucznie. Poza tym słowo „akumulatywność” nawet trudno daje się wy-mówić. Po co ta powoź termi-nów, jeśli już coś się jako tako przyjęło i jest zrozumiałe dla wszystkich.

A więc proponuję zająć się systematyką, ewentualnie nawet uzupełnieniem narzędzi pracy (tools) ekonomisty i organizatora w zakresie analizy działalności gospo-

darczo-finansowej przedsiębiorstwa, oraz ewentualnie w zakresie planowania a zostawić w spokoju szacowaną kategorię ekonomiczną jaką jest wskaźnik rentowności, który zdał doskonale egzamin w teorii i w życiu. Wydaje mi się, że słyszę jak ten wskaźnik powtarza sobie znane stare polskie przysłowia: „Brodź mnie Panie Boże od przy-jaciół, bo od nieprzyjaciół sam się obronię”.

POZNAŃSKIE ROCZNIKI

Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Wydział Historii i Nauk Społecznych oraz Polskie Towarzystwo Ekonomiczne wydały tom XVIII „Roczników Ekonomicznych” za rok akademicki 1965/66. Wydawnictwo przynosi wiele interesujących materiałów.

Min. Stanisław Borowski pisze o roli energetyki jako czynnika rozwoju gospodarki regionalnej. Tadeusz Bauski zajmuje się stanem obecnym i perspektywą rozwoju energetyki i przemysłu w Zagłębiu Koninśko-Turowskim. Józef Brań omawia rolę potencjału energetycznego w lokalizacji nowoczesnego przemysłu. Omawiany rocznik zawiera także publikacje omawiające życie gospodarcze Poznania, wiele artykułów dyskusyjnych, przegląd piśmiennictwa i kronikę działalności PTE oraz Komisji Nauk Ekonomicznych PTPN.

(ks)

TERMIN SKŁADANIA PRAC NA KONKURS

„DYREKTOR PRZEDSIĘBIORSTWA” ZOSTAŁ PRZEDŁUŻONY

Przychylając się do licznych próśb dyrektorów, organizatorów konkursu przesuwają termin składania prac o dwa miesiące, to znaczy do dnia 15 grudnia 1966 r.

ZAKŁAD SOCJOLOGII PRACY INSTYTUTU FILOZOFII I SOCJOLOGII PAN I REDAKCJA TYGODNIKA „ŻYCIE GOSPODARCZE” OGŁASZAJĄ KONKURS NA TEMAT:

DYREKTOR PRZEDSIĘBIORSTWA

Nasze zaproszenie adresujemy do kierowników przedsiębiorstw przemysłowych, handlowo-usługowych, transportowych i innych osób, tkwiących w centrum procesów społeczno-ekonomicznych naszej gospodarki. Organizatorzy, zapraszając do udziału w konkursie dyrektorów podstawowych komórek gospodarczych, spodziewają się zebrać cenny materiał do studiów nad współczesnymi problemami gospodarczymi i społecznymi, który może się również okazać przydatny dla usprawnienia funkcjonowania gospodarki. Rozumie się, że prawa do uczestniczenia w konkursie nie należy traktować formalnie. Mogą w nim uczestniczyć również byli dyrektorzy, którzy aktualnie pełnią inne funkcje, bądź są na emeryturze; zastępcy dyrektorów czy kierownicy innych jednostek.

Prace konkursowe mogą mieć postać wspomnień, pamiętników, dzienników (np. dzień, miesiąc pracy dyrektora), artykułów itp. Nie określamy również z góry treści opracowań. Ogólnie mówiąc, prace powinny przedstawiać dyrektora na tle ogółu, bądź wybranych zagadnień gospodarczych, społecznych czy organizacyjnych, tj. społecznego i technicznego funkcjonowania przedsiębiorstwa, problemów zarządzania i stosunków między organizacjami społecznymi i politycznymi w zakładzie oraz jednostką nadrzędną, przeobrażeń społecznych w przedsiębiorstwie i gospodarce, drogi prowadzącej na stanowisko dyrektora, blasków i cieni pracy dyrektora, pozycji i roli dyrektora w

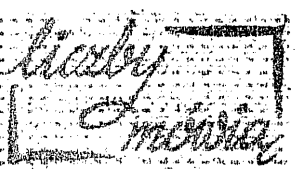
zakładzie, rodzinie i społeczeństwie, przemian i perspektyw pozycji dyrektora. Autorzy prac mogą pisać o sobie lub o innych.

Autorom najlepszych prac Sąd Konkursowy przyzna trzy nagrody w wysokości po 7000 zł oraz pewną ilość nagród rzeczowych. Niezależnie od tego poszczególne prace będą publikowane w całości lub fragmentach na łamach „Życia Gospodarczego” i honorowane według obowiązujących stawek.

W skład Sądu Konkursowego wchodzi: prof. dr Włodzisław Brus — Uniwersytet Warszawski, mgr Jan Głowczyński — Redaktor Naczelny „Życia Gospodarczego”, mgr Zbigniew Mikolajczyk — „Życie Gospodarcze”, doc. dr Adam Sarapata — Kierownik Zakładu Socjologii Pracy IFIS PAN, dr Jan Strzelecki — Zakład Socjologii Pracy IFIS PAN.

Autorzy mogą opatrywać swoje prace imieniem i nazwiskiem lub hasłem, do którego mogą ewentualnie dołączyć kopertę z nazwiskiem. Autorzy mogą przeznaczyć swoje prace lub ich fragmenty wyłącznie do celów naukowych i nie zgodzić się na ich publikację.

Prace konkursowe prosimy przysłać w trzech egzemplarzach maszynopisu na adres: Zakład Socjologii Pracy IFIS PAN, Warszawa, Nowy Świat 72, lub na adres redakcji „Życia Gospodarczego”, Warszawa, ul. Hoża 35.



Zakłady przemysłowe

PRZED tygodniem mówiliśmy w tej rubryce o nowych przedsiębiorstwach przemysłowych — ile ich mamy i jakich. Przedsiębiorstwo jako jednostka mająca samodzielność prawną, samodzielnie bilansująca, wyposażona w środki trwałe i obrotowe — jest szczególnie ważnym ogniwem w systemie zarządzania. Ale z punktu widzenia planowania, bilansowania, statystyki itp. wrzucanie wszystkiego, co dzieje się w każdym przedsiębiorstwie, do jednego worka, nie byłoby celowe.

Bo istnieje wiele przedsiębiorstw, których produkcja ma bardzo różnorodny charakter, należących do różnych grup czy nawet do różnych gałęzi przemysłu. Mamy np. wiele elektrowni przy różnych zakładach przemysłowych, a przecież tej produkcji energii nie można dodawać np. do wytwarzanych w danym zakładzie maszyn, natomiast trzeba ją liczyć łącznie z energią wytwarzaną przez podobne zakłady; na naszą energetykę składa się 70 wyspecjalizowanych w niej przedsiębiorstw, ale aż 570 zakładów energetycznych działających w różnych gałęziach gospodarki. Podobnie mamy wiele przedsiębiorstw czy spółdzielni przemysłowych wytwarzających równocześnie np. środki transportu i wyroby elektrotechniczne, maszyny i wyroby metalowe, chemiczne związki nieorganiczne i organiczne, wyroby ze szkła i z porcelany, tkaniny i odzież, skóry i wyroby skórzane itd. itd., a wszystko to trzeba ujmować osobno. Mamy wreszcie państwowe i spółdzielcze zakłady przemy-

słowe należące np. do przedsiębiorstw handlowych czy rolnych (gorzelnie, piekarnie, masarnie, tartaki).

Dlatego też strukturę naszego przemysłu odzwierciedla nie tyle podział według przedsiębiorstw, co według zakładów, przez które rozumiemy tu obiekty położone w obrębie jednego terenu, stanowiące przedsiębiorstwa lub organizacyjne ich części, a służące produkcji charakteryzujące się związkami technologicznymi, podobieństwem przerabianego surowca bądź podobieństwem przeznaczenia wyrobów lub usług. Każdy, kto interesuje się problemami naszego przemysłu, powinien choć z grubszą orientacją się w jego strukturze ujmowanej właśnie „metodą zakładową”, czyli przy klasyfikacji według gałęzi nie całych przedsiębiorstw, ale właśnie zakładów.

Zobaczmy tedy, ile zakładów liczą różne gałęzie naszego przemysłu i jakie w tych gałęziach mamy ważniejsze grupy. Według Rocznika Statystycznego w końcu ub. roku mieliśmy w przemyśle uspołecznionym ogółem ponad 41 tys. zakładów, a z tego poszczególne gałęzie obejmowały następujące ilości:

- wytwarzanie energii elektrycznej i ciepłej — 570;
- przemysł paliw — 282 (w tym 102 kopalnie węgla i brykiety, 24 koksownie i rafinerie węgla, 54 kopalnie ropy i gazu ziemnego, 28 rafinerii ropy i gazoliny);
- hutnictwo żelaza — 55 (27 kopalni i zakładów wzbogacania rud, 28 hut);
- hutnictwo metali nieżelaznych — 40 (w tym 13 kopalni i zakład wzbogacania rud, 27 hut);
- przemysł maszynowy i konstrukcji metalowych — 730 (w tym 27 wytwórni kotłów i maszyn napędowych, 31 wytwórni obrabiarek, 91 zakładów maszyn i urządzeń dla górnicstwa oraz przemysłów wytwarzających przeznaczone środki wytwarzania, 120 — maszyn i urządzeń dla przemysłów wytwarzających przeznaczone przedmioty spożywcze, 59 — maszyn budowlanych i drogowych oraz urządzeń dźwigowo-transportowych, 45 — maszyn i urządzeń dla rolnictwa i leśnictwa, 255 zakładów pomocniczych i remontowych);

• przemysł elektrotechniczny — 1483 (m. in. 14 zakładów maszyn elektr. wirujących, 49 — aparatów i urządzeń tele-technicznych, radiotechnicznych i telewizyjnych, 21 — lamp i półprzewodników, 12 — przewodów i kabli, 1197 — zakładów pomocniczych i remontowych);

• przemysł środków transportu — 813 (6 wytwórni środków transportu szynowego, 101 wytw. i zakład pomocniczych i remontowych, 48 stoczni i zakład pomocniczych przemysłu okrętowego, 256 zakład. remontowych i innych);

• przemysł metalowy — 3551 (w tym 99 wytwórni drutu, 160 zakładów drobnych wyrobów kutech i prasowanych, 101 — narzędzi i oprządkowania, 106 — wyrobów blaszanych i opasówek metalowych, 254 — sprzętu gospodarstwa domowego i aż 2187 rzemieślniczych warsztatów metalowych);

• przemysł chemiczny — 954 (m.in. 32 zakłady związków nieorganicznych i 25 organicznych, 35 — nawozów sztucznych i środków chem. dla rolnictwa, 267 — tworzyw sztucznych, 8 — włókna sztuczne, 127 — tuszów technicznych i przetworów tłuszczowych, 56 — środków piorących, 101 zakładów farmaceutycznych);

• przemysł gumowy — 286 (w tym 71 wytw. wyrobów dla przemysłu, 7 — dla motoryzacji);

• przemysł materiałów budowlanych — 2481 (w tym 188 kamieniołomów, 21 cementowni, 65 zakładów wapniociepłowniczych, 822 cegielnie i klinkierne, 677 betoniarń i wytwórni elementów prefabrykacyjnych);

• przemysł szklarski — 892 (w tym 60 hut szkła, a reszta — to wytwórnie wyrobów ze szkła i inne wyroby przemysłu szklarskiego);

• przemysł porcelanowo-fajansowy — 73 (wytw. porcelany i porcelit, fajansu, wyr. kamionkowych);

• przemysł drzewny — 3018 (519 tartaków i wytw. półfabrykatów, 1913 wytw. mebli i innych wyr. stołarskich, 129 wytw. wyr. budowlanych i kolodziejskich, 5 wytw. zapalek);

• przemysł papirniczy — 320 (w tym 68 wytw. celulozy, papieru i tektury, 228 wytw. wyr. papirniczych);

• przemysł poligraficzny — 638 (w tym 425 drukarni i poliwielarni);

• przemysł włókienniczy — 1745 (w tym 288 zakład. przem. bawełnianego, 227 — wełnianego, 109 jedwabniczego, 815 zakład. dzianiarzich i półprzędniczych);

• przemysł odzieżowy — 2248 (wytwórnie odzieżowe i bielizny);

• przemysł skórzano-obuwiany — 5052 (w tym 124 garbarnie, 4179 wytwórni obuwia, 316 wytw. art. galanterijnych);

• przemysł spożywczy — 14470 (w tym 2138 zakład. przem. mięsnego, 96 — przemysłu rybnego, 900 — przemysłu mleczarskiego, 1433 zakłady i drobiarskiego, 1065 — przemysłu spirytusowego, 77 przemysłu cukrowniczego, 792 wytwórnie cukernicze, 129 browarów i słodowni, 513 zakładów przetwórstwa owocowego, warzywniczych i grzybowego, 15 zakładów przetwórstwa wiotonowego, 40 chłodni i przemysły solny — 8 zakładów);

• inne — 948 (wytwórnie pasz trzcielnych, zabawek, galanterii, instrumentów muzycznych itd.);

Owe ponad 41 tysięcy zakładów naszego uspołecznionego przemysłu tworzących — (jak widać z powyższego) bardzo szeroki i różnorodny wachlarz grup — to jeszcze nie wszystko. Bo trzeba tu dodać pomocnicze zakłady przemysłowe, wchodzące w skład uspołecznionych przedsiębiorstw budowlano-montażowych, komunalnych itp. oraz podległe niektórym jednostkom budżetowym. I prywatne zakłady przemysłowe, zorganizowane w ogólnopolskich zrzeszeniach przemysłu prywatnego. Wówczas okaże się, że w końcu ub. roku nasz przemysł liczył:

- 19,6 tys. zakładów państwowych
- 28,1 tys. zakładów spółdzielczych
- 6,9 tys. zakładów prywatnych.

Oczywiście proporcje między tymi liczbami niewiele mówią, gdyż zakłady państwowe są z reguły znacznie większe od spółdzielczych, nie mówiąc już o prywatnych. Stąd też bardziej miarodajna jest tu wielkość zatrudnienia, która w owych zakładach na koniec ub. roku wynosiła:

- w przemyśle państwowym — 3 409 tys. osób
- w przemyśle spółdzielczym — 438 tys. osób
- w przemyśle prywatnym — 20 tys. osób.

O różnicach w wielkości zatrudnienia świadczy też fakt iż zakłady zatrudniające do 4 osób stanowiły w przemyśle państwowym 22%, w spółdzielczym 49%, a w prywatnym — 88%. Natomiast zakłady zatrudniające ponad 50 osób stanowiły w przemyśle państwowym — 33%, w spółdzielczym — 7%, a w prywatnym były bardzo nieliczne. Różnice są tu więc jaskrawe.

Wyliczone wyżej prawie 48 tysięcy zakładów przemysłowych zatrudniających ok. 3,9 mln pracowników — to w sumie nieco więcej, niż omówione przed tygodniem 6 tysięcy przedsiębiorstw przemysłowych z ich 3,5 mln pracowników. Uważny Czytelnik łatwo wyjaśni sobie tę różnicę.

Alle dodamy, że to wszystko, to też jeszcze właściwie nie cały nasz przemysł. Bo na dobrą sprawę należałoby tu również dodać ok. 98 tysięcy prywatnych zakładów rzemieślniczych o charakterze przemysłowym, zatrudniających ok. 177 tysięcy osób. Nie dysponujemy jednak kompleksowymi danymi z tej dziedziny, stąd też właściwie nie jest ona ujmowana w naszej statystyce przemysłu.

WSG

CHCEMY mieszkać coraz wygodniej, solidniej, a w tym pojęciu mieszczą się postulat estetyki, praktyczności urządzeń, przystosowania do indywidualnych wymagań tego wszystkiego, co składa się na wyposażenie i urządzenie mieszkania, także np. artykułów instalacyjno-sanitarnych. Stwierdzamy nawet poważne zmiany na lepsze sytuacji rynkowej w branży budowlanej — wycofanie reglamentacji wielu artykułów, sieć specjalistycznych sklepów, zachęcające wystawy, nawet reklamy.

W sklepie jednak często napotykamy nas rozczarowania. Chcemy na przykład zastąpić w łazience zwykły surowy beton posadzką z terakoty. Niby normalna rzecz, drobiazg w porównaniu z cackami ceramicznymi, na jakie stać nasz rozwinięty przeciętne przemysł — jednak nie ma. Jeśli nawet doposażymy trochę szczęścia i w jakimś zakonspirowanym składzie znajdziemy nieco „resztek” terakoty, to i tak przyska wymarzona koncepcja koloru, rozmiarów itp. Trzeba brać co jest.

Kolej na wannę. Pół biedy, jeśli bylibyśmy szczęśliwym posiadaczem mieszkania z serii budownictwa oszczędności z mieszkaniem na łazienkę. Miejsce mogłobyśmy odkurzyć starannie, postawić zamiast wanny bukiet z zasuszoną kwiata i z upragnionej inwestycji w porę zrezygnować. Powiedzieliśmy jednak, że kierujemy optymistycznym rozpaczą remontu mieszkania, adaptując pomieszczenia, uzupełniając braki niemożliwe do zrealizowania dzieł lat temu. Roboty w toku, mieszkanie w rozrypcie. Muszę „iść za ciosem”, wannę zdobyć, by — mówiąc językiem budowlanych — wyjść z remontu.

Codzienna wędrówka po sklepach nie przynosi efektu, odpowiedzi sprzedawców zawsze te same: wanny owszem, były i — ma się rozumieć — będą, tylko nie wiadomo kiedy. Po miesiecznej wędrówce dochodzę do wniosku, że mam kosmicznego pecha. Zawsze przychodzę o pięć minut za wcześnie, albo o pięć minut za późno. Ostentacyjnie strapiam, dzwonię do hurtowni wojewódzkiej. Bardzo miła referentka od wianien niestety nie może sprzedać wanny indywidualnemu nabywcy. Szukam ratunku w instytucji. Zgadza się wystosować za potrzebą wanny. Urzędowo. Teraz dyrektor hurtowni zakłada veto. Musi być płatne przelewem, nie gotówką, a w ogóle, gdyby za dwadzieścia wianien, ale jedyną... Najlepiej w sklepie detalicznym. Trochę się dziwię, że hurtownia nie zna sytuacji, jaka jest w detalu, skoro ja już zdążyłem to poznać. Aby mi ułatwić zadanie — znowu schodzę w dół: referentka, magazynier, konwojent. Mają mi powiedzieć gdzie i kiedy dostarczą wannę. Otrzymuję kilka adresów sklepów. Właśnie powiedziano tam wanny. Więc szybko, taksówka, bo za godzinę zamyka sklep. Sprzedawca rozkłada ręce... itd. itd. Ciuciubabka trwa dalszy miesiąc.

Trzeba zmienić taktykę — myślę. Może znajomi coś pomogą? Ignac,

W pogoni za wanną

FRANCISZEK KOŚC

kolega Rysia, pracował kiedyś w budownictwie i handlu. Może zna tam kogoś? Koledzy okazali się życzliwi. Następnego dnia Ignac „siedział na telefonie” od rana, a w dwa dni później otrzymałem kartkę z instrukcją, schematem, telefonami. „Zgłosić się do pana „X” (sklep w którym byłem wielokrotnie), powiedzieć, że od prezesa „Z” po wannę dla dyrektora „Y”. Gdyby były kłopoty — dzwonić do dyrektora „n...” Wreszcie odezwał się.

REMONT, SZKOŁY PRZEJDZIE POŚLIZGIEM?

Przy montażu wanny wystarczy jeden nieostrożny ruch i miska kłozetowa uległa zgnieceniu. Nawet się początkowo nie zmartwiłem. Brzydka była, emalia popękana w precyzyjną mapę, dawno straciła kolor, a wydatek niewielki. Zrobił się jedno przy drugim — pomyślałem — i udałem się do najbliższego sklepu. Sprzedawca spojrzał tylko na mnie, jak na nowo narodzonego, który nie wie jeszcze, na jakim świecie żyje i wzruszył ramionami. Zrozumiałem. Co straciłem, naprawdę dowiedziałem się jednak chyba w kolejnym dziesiątku sklepów. Okazuje się, że to była muszla typu warszawskiego, a tych od dawna brak na rynku. Pokazują się bardzo rzadko. Cóż, zakup to raczej pilny. W domu — co tu ukrywać — wielka niewygoda bez tego drobiazgu, więc poszukiwania są coraz bardziej gorączkowe. Nie ograniczam się tylko do Warszawy. Odwiedzam systematycznie sklepy branżowe w Pruszkowie, Grodzisku, Wołominie, Żyrardowie, Mińsku itd. Powiększam grono znajomych równie zainteresowanych, którzy mają w mieszkaniach podobne awarie. Jeszcze bowiem parę lat temu produkowano i instalowano głównie muszle typu warszawskiego. W wielkim mieście teoretycznie może ich ulec zniszczeniu powiedzmy kilkadziesiąt dziennie. Tytuł klientów systematycznie przybiera rytm, a przemysł tymczasem widać już o tym zapominał. Przewalałem się na produkcję muszli typu poznńskiego. Poznań przy tej okazji inżynier w Instytucie Ceramiki w Pruszkowie „pociesza”, że misiek warszawskich w ogóle nie będzie się już produkować. Wciąż walna narada z hydraulikiem: może by rozkuć stropy i zmienić podejście kanalizacyjne? Ba, ale na to — gdyby już pogodzić się z poważnym wzrostem kosztów — potrzebne jest pozwolenie władz budowlanych, i — co trudniej pokonać niż biurokrację —

kształtki odpowiednich przekrojów. Tymczasem już pobieżny rekonesans w sklepach przekonał mnie, że zakup kształtek jest kwestią długich poszukiwań i szczęśliwego zbiegu okoliczności. Zatem zostajemy przy poszukiwaniu muszli typu warszawskiego. Z towarzyszącymi niedolami, codziennymi bywałkami sklepów sanitarnych tworzymy już coś w rodzaju spółdzielni wyspecjalizowanych detektywów. Obstawiamy poszczególne sklepy i teryn, informujemy się wzajemnie. Ktoś radzi jechać na Mazury. Tam — pono — jego znajomy widział takie muszle i przetrzymał dwie zakupy. Jedną na zapas. Odpisuję za skarb nie chce. Ja tymczasem dowiedziałem się od żyłkowego konwojenta, że właśnie pojechał transport z zaopatrzeniem do Grodziska Mazowieckiego. Powinny tam być i muszle warszawskie. Ruszamy w teren. Gdzie tam... Było kilka takich muszli, ale to dla szkoły nr 6, która właśnie jest w remoncie.

Ktoś jednak miał szczęście i udało mu się nawiązać kontakt z paserem, czy też pokątnym handlarzem artykułami sanitarnymi aż w Pruszkowie. Pobiera on wprawdzie zadek, ale ryzykować trzeba. Miska u niego trzykrotnie droższa, ale jest! I paser okazuje się „uczciwym”. Nie wypiera się zadek, a parodiowa zwłoka uzasadniana jest tym, że chwilowo gdzieś tam, z jemu tylko znanego miejsca, nie daje się wynieść. W końcu jednak sprawa przybiera obrót pomyślny. Pozwala nawet wybić muszla jest odpowiednio droższa, kremowa — tańsza. Do szkoły w Grodzisku już nie miałem odwagi dzwonić z pytaniem, czy dotrzymano terminu remontu. Obawiam się, że przeszedł poślizgiem na następny kwartał, albo właśnie tam wzrosły nieprzewidywalne koszty, bo trzeba było zmieniać podejście kanalizacyjne.

Przedstawiłem autentyczne próbki sytuacji klienta na rynku branży budowlanej. Trudno określić dokładnie stosunek proporcji istniejącego zaopatrzenia do wachlarza potrzeb, jest to w każdym razie pół, albo nawet ćwierć zaopatrzenia. Jest np. pod dostatkami grzejników do c.o., ale nie ma rur — są reglamentowane, nie ma pieców, brak przynajmniej połowy asortymentu łączników, czy jak kto woli kształtek, jest trochę armatury, za to zupełnie brak ceramiki itd. I co? np. najlepszym syfonie, jeśli nie dostane artykułu podstawowego — umywalki? Ludzie jednakże jakoś budują. Kto chce, albo musi, zawsze znajdzie jakąś drogę do zdobycia potrzebnych mu materiałów, nawet tych ściśle strzeżonych, ciągle jeszcze objętych reglamentacją. Za to tzw. atrakcyjne towary znikają między hurtownią a sklepem detalicznym, by pojawić się potem w pokątnym handlu. Konia z rzędem temu, kto kupi w sklepie uspołecznionym umywalkę tzw. typu włoskiego, za to łatwo ją może nabyć w sklepie prywatnym, ale już konieczność z armaturą za 1400—1500 zł. Za to inwestorzy — na wszelki wypadek — planują zaopatrzenie rur trochę na wyrost, za to wiele budów nie oddaje się w terminie do użytku, ze względu na „trudności” zaopatrzeniowe.

CO NA TO PRZEMYŚL?

Zdaniem czynników kompetentnych, liczone poważnie na poprawę zaopatrzenia rynku w artykuły omawianej branży podczas ostatnich dwóch lat. Stało się jednak zupełnie odwrotnie. Podstawową rolę odegrał tu miało zarządzenie, dotyczące budownictwa oszczędności. Planu przemysłowy zostały na tej podstawie skorelowane z planami budownictwa, w wyniku czego liczone na poważną poprawę zaopatrzenia rynku w artykuły żelazne, w niektórych asortymentach spodziewano się osiągnąć równowagę, w innych — nawet ograniczono produkcję — np. ceramikę budowlaną. Okazało się tymczasem, że władze poszczególnych województw od początku nie respektowały wspomnianego zarządzenia, szybko wycofały się z budownictwa oszczędnościowego. Okrojone planowo przydziały dla budownictwa zaczęły więc pokrywać kresztem rynku na podstawie zarządzeń lokalnych (np. Katowice). Stąd raczej regres silnie odczuwany przez rynek.

Jeśli chodzi np. o wanny, nigdy nie było równowagi między popytem a podażą. Liczone było tylko ze zlagodzeniem deficytu. W imię tego zrezygnowano nawet z eksportu. Aktualne potrzeby określa się na około 230 tys. sztuk rocznie, zaś możliwości przemysłu ograniczone są do 170 tys. sztuk, 30 tys. wianien zakupu się zatem za granicą, co wprawdzie nie pokryje potrzeb, ale w stosunku do roku bieżącego przyniesie poprawę. Jeśli z planowanych 200 tys. wianien, 120 tys. przeznaczony jest na potrzeby nowego budownictwa, a resztę

do podziału pomiędzy gospodarke komunalną, budownictwo przemysłowe i rolnicze zostawiając rynek na szarym końcu — to cwa poprawa nie będzie praktycznie odczuwalna.

Nielepiej przedstawia się sytuacja w innych asortymentach. Ramy niniejszego artykułu nie pozwalają na omówienie każdego z nich. Istnieją jednak artykuły znacznie trudniej na rynku osiągalne niż wanny. Zapotrzebowanie na kotły do c.o. pokrywane było dotąd zaledwie w 60 proc., na bolery w 50 proc. W dodatku perspektywy są jak najgorsze. Jedyny dotychczasowy producent bolierów — Cynkownia Warszawska — nie ma możliwości zwiększenia produkcji. Jest to w dodatku zakład przewidziany do deglomeracji i podporządkowany zostaje przemysłowi motoryzacyjnemu. Produkcja bolierów zostanie więc w najbliższym czasie zaniechana, zaś o nowym produkcie brak jakichkolwiek danych. Podobnie z jednym w Polsce producentem kotłów do c.o. „Kamjono” w Łodzi. Zakład ten być przeniesiony i połączony z inną fabryką. Jak będzie z zaopatrzeniem w okresie przejściowym, do czasu ustnowienia się w nowych warunkach, czy produkcja zostanie utrzymana — nikt nie wie.

Wydatne poprawie ulegnie natomiast sytuacja w dziedzinie armatury, zwłaszcza baterii wannowych, umywalkowych i zlewozmywakowych. Dotychczasowy brak na rynku w dziedzinie armatury spowodowany został zobowiązaniami eksportowymi, które w br. wygasają. Lepiej będzie także, jeśli chodzi o łączniki — różnego rodzaju trójniki, kolanki, nypły itp. Dotychczasowej wtywności tych artykułów w Zawierciu przychodzi bowiem w sukurs nowy zakład w Podkolanach.

A co się stało z ceramiką sanitarną? Przecież do niedawna zaplecza sklepów specjalistycznych okazywały się za małe do magazynowania tych artykułów, umywalki np. lokowano do sprzedaży nawet w składach opałow. Być może taka właśnie sytuacja na rynku w przeszłości, wynikała zresztą nie z nadprodukcji umywalk, czy muszli kłozetowych lecz z braku urządzeń towarzyszących (bo przecież samej umywalki nikt sobie na ścianie nie powiesi, bo i po co?), a po trosze także w wyniku wspomnianej już korelacji planów przemysłu i budownictwa, zdecydowała o przestawieniu produkcji zakładów ceramicznych w Bolesławcu na puzki. W ten sposób raptownie opadło z rynku przeszło 200 tys. jednostek takich artykułów ceramicznych, jak właśnie umywalki. Pozostałe zakłady nie mogą sprętać zadaniami bez dodatkowej powierzchni produkcyjnej, zwłaszcza suszarni. Efekt: nawet import z Rumunii nie ratuje sytuacji.

CZY TYLKO TRUDNOŚCI OBIEKTYWNE?

Trudno całkowicie usprawiedliwić istniejącą na rynku sytuację trudnościami obiektywnymi, brakiem potencjału odlewni, brakiem tłocznicy dla tłoczenia wianien blaszanych czy suszarni w zakładach ceramicznych. W ogólnym potencjale przemysłowym są to zaledwie cząsteczki, które się właściwie nie liczą. I może właśnie dlatego jest tak źle. Istnienie tych braków świadczy jedynie o traktowaniu przez przemysł potrzeb rynku w dziedzinie artykułów instalacyjno-sanitarnych i budowlanych jako drugorzędnej zadania a nie o trudnościach obiektywnych. Trudno bowiem pogodzić się z tłumaczeniem że jeśli nie uzyskamy pras cieżkich do tłoczenia wianien z importu to pozostaniemy bezradni, że przerasta to możliwości naszych konstruktorów. Ze wymarcie starej generacji specjalistów od emalii, skazuje młodą generację na brak dobrej jakości artykułów emaliowanych, że wreszcie inwestycje w przemysł ceramiczny przerastają nasze aktualne możliwości gospodarcze, bo przecież suszarnie to nie innego jak cztery ściany i dach. Tym bardziej, że rezerwy potencjału maszyn istnieją, same zaś suszarnie to przecież „pesta” w porównaniu z rentownością wyrobów ceramicznych.

Pomijmy zresztą trudności obiektywne i to, czego jeszcze nie mamy. Przytoczonych faktów wystarczy, aby dopatrzeć się epory doży beztrojski w gospodarzeniu tym, co aktualnie posiadamy. Niektóre ognia nie respektują należycie potrzeb rynku. Degimieruje się jedynych producentów — i tak bardzo deficytowych — artykułów rynkowych. Dokonuje się podziału będących w zbyt małej ilości artykułów pomiędzy inwestorów centralnych i rynek, budownictwo zaopatruje się kosztem rynku. Nie tak dawno dyskutowano na ten temat w Sejmowej Komisji Handlu. Trudno nie przyznać racji posłom, którzy dowodzili słuszności priorytetu rynku w takich przypadkach.

Nie ma bowiem uzasadnienia, aby darzyć przywilejem pełnego wyposażenia mieszkań tych, którzy otrzymują je z budownictwa centralnego, a innych, którzy otrzymali mieszkanie z serii budownictwa oszczędnościowego lub budują je własnym sumptem, bądź chcą tylko wymienić zużyte urządzenia — skazywać na bezskuteczne wędrówki po sklepach.

nej analizy potrzeb rynku; tak jak skrawe braki, jakie po tym fakcie wystąpiły, nie powinny być trudne do przewidzenia nawet dla średniej klasy fachowca. Z drugiej strony, przecież produkowane tam puzki nie są zają w praktyce egzaminu, budząc zbyt wiele zastrzeżeń użytkowników.

Za to dawno warto się było zastanowić nad problemem deficytu zlewozmywaków i zlewozmywaków i trochę żeliwa zaoszczędzić przy tej okazji. I jednego i drugiego artykułu brak na rynku, a obydwie są właśnie z żeliwa. Dawno powinni byli planiści przewidzieć, że głównym odbiorcą zlewozmywaków będą wielcy inwestorzy — bo zlewozmyś są tańsze. Wyposażenie w nie mieszkań kosztuje taniej, obniża ogólnie koszty budowy. Stąd duże zapotrzebowanie z tej strony. Ale potem do mieszkań wprowadzają się lokatorzy. Gospodinię zaczynają na ogół od tego, że zdejmują zlewozmyś jako brzydsze i mniej praktyczne, a idą na rynek w poszukiwaniu zlewozmywaków. W ten prosty sposób sztucznie zwiększa się zapotrzebowanie na rynku, zaś masa zlewozmywaków, do czasu wypróżnienia z piwnicy, znowu oczywista strata — zarówno deficytowego żeliwa, jak i potencjału produkcyjnego ciągle przeciążonych odlewni.

Przykładów braku precyzji w planowaniu i gospodarowaniu tym, co posiadamy można by nawet na

podstawie omawianej tu branży przytoczyć jeszcze co najmniej kilka, że ograniczyć się do przykładu poruszonego na wstępie — owej nieścisłości muszli kłozetowej. Czyż zaniechanie produkcji artykułu, o którym wiadomo, że jest potrzebny do wymiany, bo był popularny w budownictwie jeszcze do niedawna, nie powoduje nie tylko perturbacji rynkowych, ale także możliwych do uniknięcia strat w detalach, potrzebnych do przeróbek instalacji? Jeśli tego rodzaju muszle gorsze są od innych, to wystarczy nie stosować ich w nowym budownictwie, starmu zaś zapewnić odpowiednią ilość na wymianę.

Dalszą poważną rezerwą — chyba największą — jest jakość owych wyrobów. Jakość jest najlepszą drogą oszczędności dodatkowych inwestycji, surowców, potencjału przemysłu. Jeśli już produkujemy armaturę, to niechże waz przy baterii wannowej nie pognie się, nie poroziąga w ciągu kilku miesięcy, niech nie urywają się kurki, nie odpryskuje chromowanie, nie pęka emalia. Przedłużenie żywotności wyrobów ogranicza najpoważniejsze źródło nacisku na rynek — konieczność wymiany. Ten rodzaj marnotrawstwa — marnotrawstwa poprzez złą jakość wyrobów — szczególnie jaskrawo występuje w dziedzinie artykułów metalowych, nie tylko zresztą branży instalacyjno-sanitarnej.

Nie pasuje!

JERZY GLINKOWSKI

CZY klienci często rezygnują z kupna gotowej odzieży tylko dlatego, że nie mogą znaleźć odpowiedniego rozmiaru?

Na to pytanie nikt nie jest w stanie udzielić pełnej odpowiedzi. Po prostu dlatego, że handel nie prowadzi zapisów o rozmiarach poszukiwanych przez klientów. Z własnych jednakże doświadczeń wiemy, że znalezienie odzieży w odpowiednim rozmiarze jest niekiedy nieosiągalne, nie mówiąc już o tym, że nawet osoby o typowej, zadowalającej się, figurze miewają kłopoty z kupnem odzieży w potrzebnym im rozmiarze.

Dlaczego? Problem rozmiarów odzieży jest problemem przede wszystkim artykułów — konfekcyjnych, gdzie funkcja użytkowa odzieży może być spełniona pod warunkiem odpowiedniego dopasowania do wymiarów poszczególnego konsumenta. Dlatego konieczne wydaje się podjęcie badań antropometrycznych dla rozszyfrowania struktury rozmiarowej ludności Polski (wzrost, waga oraz zasadnicze pomiary pionowe i horyzontalne).

Amerykańscy naukowcy np. na podstawie takich m.in. elementów jak wzrost i waga ciała opracowali z wielkim powodzeniem strukturę rozmiarową ludności USA dla obrotu artykułami konfekcyjnymi (ponad 90 proc. tkanin konfekcyjnych opartych na metodzie przemysłowej). W innych krajach o rozwiniętym przemysle odzieżowym (w Anglii, Francji, Holandii i Belgii) badania antropometryczne są prowadzone systematycznie i bieżąco uaktualniane. Przemysł odzieżowy tych krajów w pełni korzysta z tych badań przy konstruowaniu standardów rozmiarowych artykułów odzieżowych.

U nas w Polsce, jak dotąd, zagadnieniem tym poświęca się zbyt mało uwagi. Co prawda PAN w latach 1955—1956 przeprowadził badania antropometryczne, ale na tym się skończyło. Brak opracowanej mapy antropometrycznej Polaki powojennej utrudnia poważnie ocenę zjawisk w tym zakresie. Zławsza, że badania przeprowadzone przez PAN objęły zaledwie kilka ośrodków przemysłowych (woj. katowickie, woj. gdańskie). Dlatego też wyniki tych badań nie mogły być problemem strukturalnym dla ludności Polski pod względem rozmiarowym, ani też nie odzwierciedlały specyfiki antropometrycznej poszczególnych regionów (województw) w tym zakresie. Niemniej jednak wspomniane pomiary, odpowiednio przepracowane, posłużyły do konstruowania poszczególnych standardów rozmiarowych odzieży. Nie wyjaśniono natomiast struktury rozmiarowej ludności poszczególnych województw.

A ta sprawa ma istotne znaczenie. Dowodzą tego wyniki badań przeprowadzonych przed wojną na zlecenie ówczesnego Ministerstwa Spraw Wojskowych przez antropologa prof. J. Mydlarskiego. Mapy antropometryczne dla ludności męskiej Polski w wieku poborowym sporządzone na podstawie przeprowadzonych pomiarów antropometrycznych wykazały, że ludność poszczególnych regionów Polski jest wyraźnie zróżnicowana pod względem budowy fizycznej (inny wzrost, inne obwody klatki piersiowej, bioder, pasa, szyi, głowy itp.). Badania te posłużyły m.in. do opracowania racjonalnych standardów rozmiarowych ekwipunku żołnierskiego tj. mundurów, płaszczów, obuwia, czapek itp.

Po wojnie nastąpiło ogromne wyzniesienie struktur antropometryczno-antropologicznych ludności Polski. Zmienione warunki byto-

wania ludności zadecydowały faktem o innym niż przed wojną rozwoju fizycznym poszczególnych grup ludności czy środowisk społecznych. Na skutek tych okoliczności utworzyły się nowe struktury rozmiarowe ludności w poszczególnych regionach Polski, o których nie lub prawie nie wiadomo. Nie podjęto w tym zakresie działania dla rozpoznania struktury antropometrycznej ludności Polski w poszczególnych regionach kraju, co miałoby kapitalne znaczenie dla właściwego zaopatrzenia ludności w artykuły odzieżowe o odpowiednich rozmiarach.

Obok konieczności podjęcia badań antropometrycznych, co pewien czas należałoby również uruchomić system badań ankietowych dotyczących zasadniczych rozmiarów poszczególnych grup konsumentów (dane ankietowe dotyczące wzrostu, wagi, obwodu klatki piersiowej oraz obwodu bioder). W ankietach należałoby się ograniczyć do kilku prostych parametrów rozmiarowych, które można by uzyskać bez udziału specjalistów-antropologów. Dane opracowane na podstawie ankiet byłyby drugim źródłem informacji, stanowiącym uzupełnienie badań antropometrycznych.

Wydaje się, że badanie ankietowe dotyczące pomiarów ludności powinno być prowadzone za pośrednictwem Instytutu Handlu Wewnętrznego, który ma spore doświadczenia w tym zakresie (prowadził szereg badań ankietowych z innych dziedzin np. badanie opinii konsumentów, sondaże rynku itp.).

Dla rozszyfrowania niewiadomej struktury antropometrycznej ludności całego kraju i jego poszczególnych regionów (województw) ważne jest wszelkie działanie, zmierzające do poznania tego zagadnienia. Jego znajomość może mieć decydujący wpływ na poziom zaspokojenia potrzeb rynku w odzież o właściwych rozmiarach.

Obecny rozwój spożycia odzieży w Polsce po wojnie skłania do solidnego i rzetelnego rozpoznania rynku odzieżowego; udział tkanin konfekcyjnych wzrasta w latach 1966—70 do 70 proc. Nie można dłużej czekać na intuicyjne rozpoznawanie rynku. Zbyt drogo to kosztuje i nie przynosi odpowiednich rezultatów. Sporo odzieży bezbłędnie konfekcyjnej i o modnych wzorach gromadzi się w zapasach tylko dlatego, że nie pasuje na poszukujących jej.

Kontynuacja badań nad strukturą rozmiarową ludności, to jednocześnie gwarancja bardziej precyzyjnego określania potrzeb rynku wewnętrznego. A tym samym — umożliwienie aparatowi handlu zaspokajania potrzeb ludności na artykuły odzieżowe pod względem rozmiarowym oraz uniknięcie gromadzenia nieuzasadnionych gospodarczo zapasów.

Redakcja „Zycia Gospodarczego” pragnie przypomnieć, że kilka lat temu informowaliśmy o przeprowadzeniu tego rodzaju badań i ich wykorzystaniu w praktyce z powodzeniem przez p. Alfreda Eleria, znanego w stolicy mistrza krawieckiego. Zarówno jednak Zjednoczenie Przemysłu Odzieżowego, jak i przemysł drobny nie zainteresowały się dotychczas możliwościami wykorzystania w praktyce ciekawych doświadczeń p. Eleria. Być może, że wiadomość o posługiwaniu się taką samą metodą przez amerykański przemysł odzieżowy przekona do niej rodzimych „wielkich krawców”, a przynajmniej — zainteresuje.

ZYCIE 5
GOSPODARSTWO

ZAKŁADY PRZEMYSŁU METALOWEGO H. CEGIELSKI
w Poznaniu,
ul. F. Dzierżyńskiego 223/229

SPRZEDAŻ

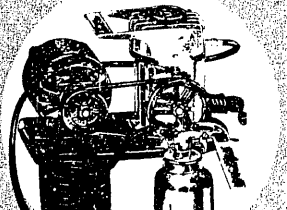
przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym:

SILNIKI

- BZTKR-24 0,4 kW 320/550V eksp. 60Hz 1400 obr.
- SBJD-44b 2,8 kW 290/500V kraj. 50Hz 1400 obr.
- SZJKd-42b 2,8 kW 400/440V trop 50Hz 2800 obr.
- SZJKd-54a 4,5 kW 290/500V kraj. 50 Hz
- SZJKd-54a 4,5 kW 290/300V eksp. 50Hz 1400 obr.
- SZJKd-54a 4,5 kW 290/300V eks. 60Hz 1400 obr.
- SZJKd-54a 4,5 kW 400/440V trop 50 Hz 1400 obr.
- SZJKe-44a 5,5 kW 290/300V kraj. 50Hz 1400 obr.
- SZJKe-44a 5,5 kW 220/380V kraj. 50Hz 1400 obr.
- SZJKe-44a 5,5 kW 220/380V trop 50Hz
- SZJKe-44a 5,5 kW 400/440V trop TH 50Hz
- SZJKe-44b 7,5 kW 220/380V trop. 60Hz 1400 obr.

- Elektropompki SPb-02 0,08 kW 290/500V 50 Hz eksp.
- Elektropompki SPb-02 0,08 kW 320/550V 60Hz eksp.
- Elektropompki SPb-02 0,08 kW 500V 60 Hz Izol. wzmocn.
- Elektropompki SPb-01 0,08 kW 320/550V 60Hz trop.

Specjalistyczne wykazy materiałów do upłynięcia znajdują się do wiadomości w Dziale Zaopatrzenia — Sekcja Upłynięcia Remanentów, pok. 114, tel. centrala 513-31, wewn. 486.



KG-75-0

Wszelka inna organizacja daje niezadowalające wyniki i prowadzi do licznych niedokładności, które — z uwagi na duże wartości ekonomiczne, wchodzące tu w grę — nie powinny być popełniane.

Prof. dr inż. TADEUSZ KOCHMANEK

STATYSTYKA regionalna umożliwia poznanie struktury przestrzennej gospodarki narodowej i zjawisk społecznych w różnych układach terytorialnych. Istnieją dwie podstawowe przyczyny, dla których musimy szeroko rozwijać taką statystykę:

Pierwsza — to wzrost uprawnień, roli i znaczenia rad narodowych jako gospodarza terenu. W ostatnich latach zakres gospodarki terenowej wyraźnie się zwiększył (do prawie 1/3 całej gospodarki kraju) i samodzielność w zarządzaniu tą gospodarką przez rady narodowe wzrasta. Równocześnie rozwijają się — chociaż jeszcze zbyt wolno — uprawnienia rad narodowych w zakresie koordynacji planów oraz zamierzeń gospodarczych pomiędzy działającymi na ich terenach jednostkami planu centralnego. Umocnienie i dalszy rozwój rad narodowych pójść właśnie w kierunku rozszerzenia tych funkcji, do czego potrzeba jednak odpowiedniej statystyki regionalnej, obrazującej rozwój gospodarki w przekrojach wojewódzkich, miejskich, powiatowych czy regionalnych.

Druga przyczyna — to konieczność poznania struktury przestrzennej gospodarki oraz analiza przemian gospodarczych w przestrzennym ich ujęciu. Na te coraz bardziej złożonych i skomplikowanych problemów wzrostu gospodarki narodowej jest to szczególnie istotne.

POTRZEBY ANALIZY GOSPODARCZEJ

Statystyka regionalna musi dostarczyć danych liczbowych do ekonomicznych i społecznych analiz rozwoju danego terenu i do analiz kompleksowych całej gospodarki w ujęciu różnych przekrojów. Statystyka ta nie może ograniczać się tylko do zestawiania liczb, musi przejść na własne analizy i rachunki ekonomiczne.

Statystyka regionalna musi jednak odpowiedzieć nie tylko na pytanie, jak rozwija się cała gospodarka w przekrojach administracyjnych — ale również co wykazują wskaźniki, gdy odrębnie ujmie my takie agregaty regionalne, jak: okręgi i ośrodki przemysłowe, aglomeracje miejskie, obszary najsilniej gospodarczo rozwinięte, makroregiony (obejmujące 2-4 województwa) i mikroregiony (obejmujące 3-4 powiaty kształtujące się w oparciu o zaplecze gospodarcze miasta średniej wielkości).

Statystyka regionalna musi wskazywać na dysproporcje w przestrzennym rozwoju kraju i jego poszczególnych regionów. Dopiero statystyka regionalna — i to w b. różnych przekrojach — da podstawę do zastanowienia się, czy dysproporcje w zainwestowaniu kraju (sięgające 1:30 licząc środki trwałe w woj. katowickim i kosiński) albo różnice między regionami o deficycie siły roboczej i o nadmiarze siły roboczej, albo wielkie różnice w regionalnym rozwoju, lub też skupienie w Warszawie kwalifikowanych kadr (np. 93 proc. inżynierów komunikacji, 88 proc. inż. - energetyków) itp. — czy to są dysproporcje uzasadnione.

PRZEKROJE TERENOWE

Powzrość potrzeb oraz wzrastające stale zapotrzebowanie na materiały statystyczne dla planowania gospodarczego i dla analiz ekonomicznych, dla rekonstrukcji branż i regionów, dla rachunku ekonomicznego kosztów rozbudowy miast, dla lokalizacji inwestycji, programowania rozwoju zjednoczeń, potrzeb deklaratywnych itp. — każda postawić też o konieczności rozwoju statystyki regionalnej w dwóch kierunkach:

Pierwszy — znaczny wzrost ilości przekrojów gospodarki w ujęciu wg województw oraz powiatów; w stosunku do stosowanych obec-

Problemy statystyki regionalnej

WINCENTY KAWALEC

nie — takich przekrojów powinno być dwukrotnie więcej (np. również stan i wykorzystanie środków trwałych, zdolności produkcyjne, nakłady inwestycyjne, budownictwo, rentowność itp.). Potrzebne jest też wyodrębnienie wskaźników statystycznych, uwzględniających specyfikę gospodarczo-społeczną miast wg podstawowych klas miast: dobra statystyka miejska może być ważnym czynnikiem aktywizacji miast. Wprowadzić też trzeba statystykę w przekrojach gromadzkich, gdyż np. rady narodowe uchwalają oficjalne plany gromadzkie, a nie ma żadnej statystyki z wykonania tych planów.

Drugi kierunek — to rozwój statystyki wg przekrojów regionalnych, obejmujących obszary szczególnie ważne dla gospodarki narodowej, większe niż województwa lub powiaty. Mimo bowiem poważnego rozwoju w Polsce teorii planowania regionalnego, mimo powołania przed wielu laty specjalnych pracowni planów regionalnych, które opracowały wiele wariantów planów regionalnych — nie rozwinięła się statystyka regionalna. Prawdopodobnie wpłynął na ten stan fakt, że prawie 20 lat trwa dyskusja nad tym, czy regiony ekonomiczne obiektywnie istnieją oraz jakie są ewentualne kryteria ich delimitacji. A tymczasem — niezależnie od teoretycznych dyskusji — rosną praktyczne potrzeby planowania i programowania, które statystyka regionalna powinna rozwiązać.

W innych krajach statystyka regionalna jest stosunkowo szeroko rozwinięta. Wiele publikacji, w tym nawet Roczniki Statystyczne USA, Francji, Anglii, Włoch, Węgier, NRF, podają dane w różnych przekrojach regionalnych. W naszym Roczniku Statystycznym 1966 opublikowaliśmy pierwsze dane wg okręgów i ośrodków przemysłowych, aglomeracji miejskich, a także i ujęć makroregionalnych. W roku następnym należałoby przejść na publikowanie danych wg mikroregionów powiatów gospodarczo nierozwiniętych itp. Jestem przekonany, że to pomoże zarówno działaczom terenowym, jak i naukowcom.

MASOWE SPISY

Źródłem dopływu materiałów statystycznych potrzebnych do rozwoju statystyki regionalnej powinny być i są w praktyce spisy masowe oraz odpowiednio zorganizowana sprawozdawczość. W GUS prowadzone są obecnie prace nad taką zmianą metodologii statystycznej, która zabezpieczałaby dostarczenie dla potrzeb przekrojów regionalnych odpowiednich danych statystycznych. (Już obecnie GUS publikuje dane miesięczne w przekrojach wojewódzkich i powiatowych w terminie 8-16 dni po upływie miesiąca). Duże znaczenie dla statystyki regionalnej mają sprawozdania z systemu gospodarowania województw i powiatów; za-

wierają one np. dla województw ok. 70 tematów.

Obecnie przeprowadza się lub przygotowuje przeprowadzenie (do końca I kwartału roku przyszłego) czterech podstawowych spisów masowych; są to:

Spis przemysłowy — pierwszy w 20-lecie PRL, już przeprowadzony. Da on dokładny obraz rozwoju przemysłu w poszczególnych regionach, województwach, powiatach, miastach i osiedlach, co umożliwi pogłębienie badań nad rozmieszczeniem przemysłu i programem dalszego jego lokalizacji, nad powiązaniem poziomu i struktury przemysłowania regionów z innymi dziedzinami przestrzennego zagospodarowania kraju (jak budownictwo, sieć transportowa, urządzenie socjalno-kulturalne, usługi przemysłowe, komunalne i osobiste itp.). No i można będzie rozszerzyć charakterystykę struktury branżowej przemysłu, wykorzystując do tego celu również dane o powierzchni i kubaturze budynków, bardziej szczegółowym zgrupowaniu zatrudnienia, funduszu plac, zmianowości i stopniu zmechanizowania pracy, wartości zużycia surowców, materiałów, paliw i energii, środków trwałych, mocy urządzeń energetycznych i zużycia energii elektrycznej — jak również o zatrudnieniu wg jednostek technicznych.

Spis ludności wiejskiej. Chodzi tu o uzyskanie aktualnych danych o demograficzno-ekonomicznej strukturze ludności wsi, dzięki czemu uzyska się podstawy liczbowe do opracowania sprawozdań bilansów siły roboczej oraz zaktualizuje się podział ludności wsi na ludność utrzymującą się z rolnictwa, źródeł pozarolniczych i mieszczańskich, zweryfikuje się dane o ruchach migracyjnych ze wsi oraz uzyska się szczegółową charakterystykę ludności w indywidualnych gospodarstwach rolnych.

Spis zasobów mieszkaniowych. Celem tego spisu jest uzyskanie aktualnych informacji o wielkości zasobów mieszkaniowych w poszczególnych miastach, osiedlach i gromadach; a także uzyskanie stanu wyjściowego do corocznego bilansowania stanu zasobów mieszkaniowych. Zakres spisu obejmie informacje o formie zarządu, o okresie wybudowania budynku, liczbie zamieszkałych mieszkań, liczbie izb w mieszkaniach, wyposażeniu mieszkań w poszczególne instalacje. Spis umożliwi określenie zmian zasobów w budynkach wybudowanych przed 1960 r. i zasobów z budownictwa po 1961 oraz na określenie rozmiarów prywatnych budynków czynszowych. Spisem objęta zostanie również ludność zamieszkała w gospodarstwach wspólnych, co pozwoli na uzyskanie prawidłowych danych o zagęszczeniu w mieszkaniach.

Spis sklepów i zakładów gastronomicznych. Chcemy tu uzyskać ważniejsze dane liczbowe charakteryzujące podstawowe jednostki handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego (sklepy i zakła-

dy gastronomiczne) wg lokalizacji tych jednostek.

Wyniki tych spisów będą opublikowane w ciągu 2 najbliższych lat. Np. spis przemysłowy opublikowany będzie w ok. 40 tomach, obejmujących liczne ujęcia problemowe, terytorialne i branżowe; jestem przekonany, że dostarczy on niezwykle bogatego materiału wszystkim interesującym się rozwojem przemysłu, a także planistom przestrzennym. Wyniki spisów pozwolą na konkretne postawienie programu rozwoju małych miast, pozwolą na nowe spojrzenie na proces lokalizacji nowych zakładów przemysłowych, sprawy rozbudowy, sprawy deklaratywności, a także na nowe ujęcie rachunku ekonomicznego w przekrojach makro- i mikroregionalnych.

Oprócz spisów masowych obecnie w GUS prowadzone są badania umożliwiające szeroki rozwój statystyki regionalnej. Np. prace nad ustatkowaniem jednolitego systemu klasyfikacji gospodarczych (jednolity wykaz wyrobów przemysłowych, klasyfikacja i nadanie numerów statystycznych jednostkom prowadzącym działalność gospodarczą i jednostkom budżetowym) pozwolą na odpowiednie grupowanie regionalne jednostek sprawozdawczych. Ponadto prowadzone są prace nad dochodem narodowym wg województw w 1965 r., analizą rozwoju powiatów w latach 1950-1960 — 1965, analizą inwestycji wg powiatów i działań gospodarki narodowej w latach 1961-1965, rozwojem gospodarki kraju w ujęciu przekrojów wojewódzkich i powiatów w latach 1945-1965.

Obszerne publikacje na te tematy ukazać się w końcu bieżącego lub na początku przyszłego roku.

PRZEPŁYWY MIĘDZYGAŁĘZIOWE

Poważną pracą, którą GUS rozpoczyna, a która może stać się zasadniczym zwrotem w rozwoju statystyki regionalnej, jest statystyka przepływów międzygałęziowych w układach regionalnych. Badanie to w ujęciu 22 województw jest praktycznie niewykonalne z punktu widzenia matematycznego, dlatego zostanie ono w przyszłości przeprowadzone w ujęciu 7 regionów.

Perspektywy badań w dziedzinie statystyki przepływów międzygałęziowych w układach regionalnych są bardzo interesujące. W ostatnich latach obserwujemy w wielu krajach rozwój badań statystycznych, których przedmiotem są układy międzygałęziowych techniczno-ekonomicznych współzależności. Wprowadzenie podziału regionalnego do badania układu przepływów międzygałęziowych rodzi nową, skomplikowaną tematykę badawczą (układ przepływów międzygałęziowych w wyodrębnionych regionach, zależności pomiędzy układami przepływów międzygałęziowych dla obszarów mniejszych i większych, układ przepływów między regionalnymi i t.d.). Postęp w dziedzinie naszych statystycznych badań przepływów międzygałęziowych w skali ogólnokrajowej pozwala przewidywać, że w najbliższych latach badania na regionalnym układzie przepływów międzygałęziowych będą mogły być podjęte na szerszą skalę.

Niezbędne jest jednak osłabienie do tego czasu postępu statystyki regionalnej, która powinna dostarczać wielu danych o tworzeniu i podziale produkcji poszczególnych regionów. Podjęcie takich prac wymagać będzie nowszych narzędzi, w szczególności opracowania statystycznych (terenowych) pracowni regionalnych. Wybrane ośrodki wojewódzkie odgrywałyby w tym badaniu rolę koordynatorów dla określonych makroregionów.

Oczywiście ilościowy rozwój badań i opracowań w dziedzinie statystyki regionalnej w perspekty-

wie sięgnąć musi do metod syntetyzowania i bilansowego zestawiania wskaźników regionalnych, do opracowywania systemu bilansów gospodarki regionu na wzór bilansów gospodarki ogólnokrajowej. I właśnie bilansowanie regionalnych przepływów międzygałęziowych powinno bazować na tych opracowaniach, stanowiąc formę ich pogłębienia i uszczegółowienia.

Wyniki tych badań, poza walorem tabelarycznej monografii regionu, posiadają będą istotne znaczenie dla planowania gospodarczego, a zwłaszcza dla planowania regionalnego. Możliwe będzie wykorzystanie w planowaniu rozwiniętych modeli programowania opartego na metodach matematycznych.

ZMIANY ORGANIZACYJNE

Rozwój statystyki regionalnej wymaga stopniowego wprowadzania nowych zasad obiegu sprawozdawczości. W tym zakresie stanowisko GUS jest jasne: wprowadzić jednolity system sprawozdawczości poprzez terenowe organy GUS (w województwach i powiatach), które będą od razu na miejscu, w jednostce sprawozdawczej kontrolować dane statystyczne, na miejscu dziurkować, a centrala będzie prowadzić prace syntetyczne i analityczne. Realizację tego programu rozkładamy na 4 lata — do 70 roku. W 1966 r. przeprowadzamy w Krakowie — mieście i województwie — eksperyment, polegający na przejściu z rad narodowych ok. 80 proc. całości statystyki regionu. Daje to dobre rezultaty. Podobny eksperyment przeprowadzamy w 1967 r. w woj. katowickim i w miastach wydzielonych.

Realizacja planów rozwoju statystyki regionalnej pozostaje jednak na papierze, gdyż GUS nie przystosował swej struktury organizacyjnej do potrzeb statystyki regionalnej. Powołany ostatnio Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych przewiduje w swym programie badań podjęcie szeregu tematów regionalnych. Pracami tymi szczególnie zajmować się będą powstałe ostatnio pracownie regionalne badań statystycznych w Katowicach, Wrocławiu i Krakowie. Wiele prac regionalnych prowadzi — rozbudowywane ostatnio — Wojewódzkie Urzędy Statystyczne i Powiatowe Inspektoraty Statystyczne, które przystąpiły do uporządkowania i jednolitego ujęcia materiałów za lata 1918-1939, 1939-1945 i 1945-1965.

Zorganizowanie w GUS specjalnego ośrodka programowania badań w oparciu o maszynę elektryczną, którą GUS zakupi w najbliższym czasie, przyczyni się do poszerzenia i przyspieszenia szeregu opracowań — w tym i opracowań regionalnych.

Szeroki proces decentralizacji, nowe metody planowania i zarządzania gospodarką narodową, wzrost uprawnień rad narodowych, konieczność pogłębienia metod planowania regionalnego, procesy deklaratywności — wszystko to wskazuje, że nadszedł czas na powołanie Instytutu Gospodarki Regionalnej. Taki wniosek pozwalam sobie postawić, a w świetle powyższego sprawa nie wymaga chyba bliższego uzasadnienia.

Statystycy polscy zgłosili na konferencji europejskich statystyków ONZ referat o statystyce regionalnej i zainicjowali szereg prac międzynarodowych w tym zakresie. GUS jest również organizatorem specjalnego seminarium dla statystyków europejskich ONZ w sprawach statystyki regionalnej, które to seminarium odbędzie się w Warszawie w 1969 r. Nasze pierwsze doświadczenia i nasze postulaty, ważne — jak sądzę — dla całej gospodarki, budzą już zainteresowanie za granicą. Warto więc poświęcić im więcej uwagi w kraju, którego przecież dotyczy.

ORZECZNICTWO

KARA ZA PRZEKROCZENIE TERMINU ZAJMOWANIA ULICY LUB JEJ CZĘŚCI

Miejski Zarząd Dróg i Mostów w A. wystąpił do Okręgowej Komisji Arbitrażowej przeciwko jednostce B, żądając zasądzenia 69.960 zł kary konwencjonalnej za przeterminowanie zwrotu ulicy, która była zajęta przez tę jednostkę.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa uwzględniła dochodzone roszczenia. Wobec wniesienia odwołania przez pozwaną jednostkę, sprawa przeszła do Głównej Komisji Arbitrażowej, która orzeczeniem z dnia 30 października 1965 r. nr III-8565/65 odwołanie oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Jednostka, która zajmuje ulicę lub jej część (pobocze, chodnik, zieleniec) dłuższą, aniżeli zostało ustalone, obowiązana jest do zapłaty kary konwencjonalnej niezależnie od tego, czy wykonywała na niej (lub na jej części) roboty oraz, czy z tego powodu ruch został wstrzymany lub ograniczony, jak też czy powstała stąd jakaś szkoda.

W uzasadnieniu GKA zaznaczyła: „Zaskarżone orzeczenie, którym OKA zasądziła od strony pozwanej na rzecz powodowego Miejskiego Zarządu Dróg i Mostów w A. dochodzoną karę konwencjonalną za przeterminowanie zwrotu ulicy — na podstawie uchwały nr 20. Prezydium Rządu z dnia 7 stycznia 1963 r. w sprawie robót na ulicach oraz placach i zieleniach publicznych w miastach (Monitor Polski nr 17, poz. 175) — jest prawidłowe.

Odwołanie strony pozwanej jest nieuzasadnione.

Ulicą (pasem drogowym) jest pas gruntu zajęty pod drogę publiczną wraz z jej częściami składowymi i przynależnościami, jak jezdnie, drogi, pobocze, chodniki, zadrzewienia itp. (vide art. 18 ust. 1 uchwały z dn. 23 marca 1962 r. o drogach publicznych — Dz. U. Nr 20, poz. 90). Obowiązek jest przeto, na jakim odcinku ulicy strona pozwana wykonywała roboty, tj. czy na jezdni, czy na poboczu ulicy.

Powołana na wstępie uchwała Prezydium Rządu nie uzależnia również obciążenia jednostki zajmującej dla wykonania robót ulicy od tego, czy w wyniku takiego zajmowania ulicy ruch na niej uległ wstrzymaniu, czy nie. Przeciwnie, fakt, że również przeterminowanie zajęcia zielenia uzasadnia w myśl § 9 powołanej uchwały obciążenie wykonawcy karą konwencjonalną, wskazuje, że obciążenie karą nie jest uzależnione od zahamowania w ogóle ruchu drogowego, gdyż na zieleniach nie ma ani ruchu kołowego, ani nawet pieszego.

Charakter kary konwencjonalnej wskazuje, że strona powodowa — wbrew odmiennemu twierdzeniu strony pozwanej — nie ma obowiązku dla jej dochodzenia udowodnienia wysokości szkody.

Z tych względów zaskarżone orzeczenie zatwierdzono i wobec bezskuteczności odwołania, obciążono pozwaną jego kosztami.

ZNIZKI NA PRZEJAZDY ŚRODKAMI KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ

Między Miejskim Przedsiębiorstwem Komunikacyjnym w A. i Spółdzielnią Pracy N. w A. powstał ciekawy spór. Podobnie jak inne zakłady pracy, Spółdzielnia nabywała we wspomnianym Przedsiębiorstwie sześciomiesięczno-przejazdowe miesięczne abonamenty ulgowe na przejazdy trolejbusami i autobusami Przedsiębiorstwa, podając w zapotrzebowaniu, że wykupuje je dla swych pracowników.

Po pewnym czasie Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne stwierdziło, że osoby, dla których Spółdzielnia nabywała abonamenty są w większości zatrudnione w Spółdzielni w charakterze chatupników.

Uważając, iż chatupnicy nie są pracownikami i nie dojeżdżają do miejsca pracy, Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne wystąpiło przeciwko Spółdzielni do Okręgowej Komisji Arbitrażowej z żądaniem zasądzenia różnicy ceny od nabytych abonamentów wstecz za okres jednego roku.

OKA roszczenie oddaliła, zaś Główna Komisja Arbitrażowa odwołania MPK nie uwzględniła.

Wobec wniesienia rewizji nadzwyczajnej przez Ministra Gospodarki Komunalnej, sprawa została ponownie rozpoznana przez Główną Komisję Arbitrażową, która orzeczeniem z dnia 4 listopada 1965 r. nr BO-9761/65, zapadłym w składzie rewizyjnym, poprzecznie swe orzeczenie uchyliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

O tym, komu przysługuje prawo do ulgowych przejazdów środkami komunikacji miejskiej decydują przepisy rad narodowych sześciomiesięcznego, którym podlegają przedsiębiorstwa komunikacyjne. Do nich więc należy ustalenie, czy chatupnicy mają prawo korzystać z przejazdów ulgowych.

W uzasadnieniu GKA zaznaczyła m. in.:

„(...) W myśl § 2 ust. 1 uchwały nr 49 Rady Ministrów z dnia 5 marca 1958 r. w sprawie wytycznych do ustalenia stawek taryfowych w zakresie przewozów środkami komunikacji miejskiej (Monitor Polski nr 18, poz. 114) zakres stosowania ulg i zwolnień od opłat za przewóz

DOKONCZENIE NA STR. 6

ZYCIE
GOSPODARZE

Nr 47 (702) — 20.XI.1966 r.

JAK DŁUGO JESZCZE?

WALDEMAR SZALEWICZ

SWÓJ artykuł chcę zacząć od nietypowego być może początku. Jestem dyrektorem przedsiębiorstwa przemysłowego produkującego elementy budowlane z kamienia budowlanego oraz kamieni murów znakomicie zastępujących deficytową cegłę. Produkcja przedsiębiorstwa w całości jest obłożona zleceniami krajowymi i zagranicznymi, a co więcej mogą stwierdzić, że gdybyśmy nawet potroili produkcję kamienia murowego, to zbyt byłby zapewniony. Produkcję naszą sprzedajemy dosłownie „na pniu”.

Niestety przemysł nasz jako jeden z nielicznych w resorcie ma tzw. „niekorygowany” fundusz plac. W planowanym układzie nie wolno więc w zasadzie przekraczać wysokości produkcji, gdyż na ponadplanową produkcję nie wiadomo czy uzyska się ze Zjednoczenia dodatkowy fundusz plac.

Kryterium produkcji globalnej na pewno nie jest dobre, ale czy można mówić w ogóle o prawidłowym działaniu przedsiębiorstwa jako organizmu gospodarczego bez żadnego miernika korekty funduszu plac w stosunku do wykonanej produkcji, a w szczególności do pracochłonności produkcji?

Przyjęte w innych przemysłach kryteria normatywnej pracochłonności lub normatywnego kosztu przerobu nie znalazły niestety za-

stosowania w przemyśle kamienia budowlanego. Przemysł nasz został ustawiony gdzieś w połowie drogi między starymi zasadami ekonomicznymi a nowymi zasadami wynikającymi z uchwał IV Plenum KC PZPR. Żadne dyskusje ani wystąpienia na kolegiach Zjednoczenia Przemysłu Kamienia Budowlanego nie przekonały przedstawicieli naszego resortu. Powstałe pytanie co w takiej sytuacji mają robić dyrektorzy przedsiębiorstw, w których obowiązuje przecież zasada płacy akordowej? Czy sztucznie hamować produkcję? Czy też przekraczać fundusz plac powodując wstrzymanie premii dla wszystkich pracowników umysłowych, a szczególnie dla majstrów i wyższego dozoru? Sytuacja jest co najmniej niernormalna z ekonomicznego i prawnego punktu widzenia.

Uwzględniając, że zakłady obróbcze produkujące elementy budowlane wykonują produkcję niepowtarzalną, w której zaangażowanie funduszu plac i udział kosztów zmienia się jak w kalejdoskopie, a co za tym idzie przedsiębiorstwo nigdy nie może przewidzieć końcowego efektu swej pracy, gdyż wszystko zależy od tego, jakie otrzyma zamówienie. Jeżeli zamówienie nie jest pracochłonne i nie pociąga za sobą dużego zużycia materiałów pomocniczych do produkcji, to wszy-

stko jest w porządku. Przedsiębiorstwo osiąga prawidłowe wskaźniki ekonomiczne i nie przekracza planowanego funduszu plac. Ale gdy zamówienie jest pracochłonne i pociąga duże zużycie materiałów pomocniczych, to wtedy powstaje sytuacja wręcz odwrotna. Naturalnie winny jest zawsze dyrektor przedsiębiorstwa, który płaci za to własną premią, a czasami nawet i stanowiskiem służbowym.

W naszym przemyśle przyjęto średnią cenę kosztu produkcji dla poszczególnych kategorii kamienia budowlanego, jak: granit, marmur i piaskowiec bez względu jednak na pracochłonność produkcji. W takim układzie absolutnie nie można porównywać okresów ubiegłych przy produkowaniu elementów niepowtarzalnych. Wydaje się, że ta sytuacja i z funduszu plac i z kosztami jest zupełnie prowizorką ekonomiczną, która w bardzo poważnym stopniu odbija się na pracy wszystkich przedsiębiorstw zgrupowanych w branży kamienia budowlanego.

Najlepiej udowodnić to na następującym przykładzie: założmy, że zakład otrzymał w roku 1965 korzystne zamówienia, tj. mało pracochłonne i nie pociągające dużego zużycia materiałów pomocniczych. Naturalnie zakład za 9 miesięcy osiągnął dobre wskaźniki ekonomiczne, co jest podstawą do budowania planu na rok 1966. Tymczasem w roku 1966 otrzymał zamówienia pracochłonne (występujące przeważnie przy produkcji eksportowej) i powodując równocześnie duże zużycie materiałów pomocniczych. W rezultacie zakład przekracza fundusz plac, koszty i pracę je.

Czy w takim przypadku można mówić o winie dyrektora i całego kolektywu zakładowego? Tymczasem wszelkie wystąpienia do Zjed-

noczenia o zmianę wskaźników pozostają nieuwzględnione z uwagi na to, że zjednoczenie nie ma żadnej rezerwy. Przedsiębiorstwo staje doświadczenie na głowie, uruchamia wszystkie rezerwy, ale niestety, to i tak nie pomoże, skoro ustawione wskaźniki są nierealne w stosunku do wykonywanej produkcji. Głową muru się nie przebieje a praw ekonomicznych obiektywnie działających nie można gwałcić. Na domiar złego większość kopalń kamienia budowlanego ma poważne trudności z zatrudnieniem.

Już dużo lepszym choć niedoskonałym miernikiem korekty funduszu plac zamiast obecnej prowizorki ekonomicznej byłaby korekta w oparciu o wskaźnik wykonanej produkcji towarowej. Wyprodukowane i sprzedane materiały określonej wartości, siłą rzeczy musiałyby zużyć określoną ilość funduszu plac. Ale niestety są to tylko pobożne życzenia wielu dyrektorów w przemyśle kamienia budowlanego.

W chwili obecnej przedsiębiorstwo, którego jestem dyrektorem znajduje się wprost w paradoksalnej sytuacji. Mamy przekroczony plan produkcji towarowej o prawie 600 tys. zł, a nie wykonaną produkcję globalną o 130 tys. zł, w tym stanie rzeczy za dwa kwartały skorygowano nam fundusz plac w dół wskaźnikiem korekty 0,8. I tak od początku roku mamy przekroczenie funduszu plac mimo wykonania i znacznego przekroczenia produkcji towarowej. To chyba nie świadczy źle o gospodarce przedsiębiorstwa, które nie produkuje buble, a na swoją produkcję znajduje natychmiastowy popyt. Chyba już w żadnym resorcie nie obowiązują tak anachroniczne przepisy absolutnie sprzeczne z nową polityką

osób na liniach komunikacyjnych w granicach administracyjnych miasta wraz z określeniem kategorii pasażerów uprawnionych do przejazdów bezpłatnych bądź ulgowych środkami komunikacji komunalnej ustalają prezydium rad narodowych, którym podlegają przedsiębiorstwa komunikacyjne i przedstawiają ustalenia te do zatwierdzenia radzie narodowej. O tym więc, którym osobom przysługuje prawo do ulgowych przejazdów środkami komunikacji miejskiej, decydują właściwe rady narodowe, wobec czego również w kwestii, czy prawo to przysługiwało zatrudnionym przez stronę pozwaną chałupnikom, decydujące było stanowisko rady narodowej, której podlega powołanie Przedsiębiorstwa.

Uchwała nr 41/IV/60 Prezydium WRN w A. z dnia 22 lutego 1960 r. nie wyjaśniła powyższej kwestii, gdyż w szczególności nie określiła w sposób jednoznaczny, kogo należy uważać za pracownika w rozumieniu tej uchwały. Wobec powyższego istotne było udzielenie w tym przedmiocie wykładni w/w uchwały przez organ, który ją wydał.

Bez uzyskania zatem wyjaśnień Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w A. czy za pracowników w świetle wskazanej uchwały, którym przysługuje prawo do ulgowych przejazdów środkami komunikacyjnymi powołanego Przedsiębiorstwa, należy uważać również zatrudnionych przez stronę pozwaną chałupników, obie instancje arbitrażowe nie miały podstaw do wypowiedzenia się, czy chałupnikom tym prawo to przysługiwało.

W konsekwencji, wobec braku wykładni powołanej uchwały w przedmiotowym kierunku ze strony w/w organu, od której przede wszystkim uzależnione było rozstrzygnięcie niniejszego sporu, wydane przez obie instancje arbitrażowe orzeczenia zapadły z istotnym naruszeniem (...), przepisów w sprawie trybu postępowania arbitrażowego.

Wobec powyższego orzeczenia te zostały rewizyjnie GKA uchylone i przekazane sprawie do ponownego rozpoznania Okręgowej Komisji Arbitrażowej w (...), która powinna wystąpić do Prezydium WRN w A. o interpretację omawianej uchwały w wyżej wskazanym przedmiocie (...).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

BEZPIECZEŃSTWO PRZECIWOPOŻAROWE W MALARNIACH I LAKIERNIACH

W dniu 19 października 1966 r. wezwał w życie rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych z dnia 10 września 1966 r. w sprawie bezpieczeństwa przeciwpożarowego w malarniach i lakierniach (Dz. U. Nr 40, poz. 242).

Rozporządzenie normuje zasady bezpieczeństwa przeciwpożarowego w zakładach, oddziałach produkcyjnych, pomieszczeniach i na stanowiskach, w których wykonywane jest malowanie farbami, lakierami i innymi wyrobami lakiernymi, zawierającymi łatwo zapalne składniki, stanowiące podstawę zaliczenia pomieszczeń do I lub II kategorii niebezpieczeństwa pożarowego, a także w związanym z tymi pracami pomieszczeniach i na stanowiskach pracy, w których przygotowuje się i przechowuje wyżej wymienione wyroby lub suszy przedmioty pokryte takimi wyrobami.

M. in. w myśl rozporządzenia malarnie i lakiernie oraz podczesne magazyny wyrobów lakiernych, rozpuszczalników i rozcieńczalników mogą być urządzone tylko w budynkach i pomieszczeniach odpowiadających obowiązującym przepisom dotyczącym warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i pomieszczenia zaliczone do I lub II kategorii niebezpieczeństwa pożarowego.

Urządzenia stanowiące wyposażenie pomieszczeń powinny być wykonane z materiałów niepalnych i rozmieszczone w sposób zapewniający dogodny przebieg oraz swobodny dostęp do urządzeń i wyjść ewakuacyjnych.

Przed rozpoczęciem prac malarskich (prz. systemie zmianowym — przed każdą zmianą) wszystkie pomieszczenia powinny być należycie przewietrzone przez uruchomienie urządzeń wentylacyjnych. Po zakończeniu zaś tych prac wszystkie naczynia z podgrzanym zapasem wyrobów lakiernych należy ściśle zakryć i przenieść do pomieszczenia przeznaczanego do przechowywania wyrobów lakiernych.

Pomieszczenia lakiernie powinny być wyposażone w sprzęt i środki gaśnicze.

Dotychczasowe rozporządzenie Ministra Gospodarki Komunalnej z dnia 23 maja 1953 r. w sprawie zabezpieczenia przeciwpożarowego w malarniach-lakierniach oraz w składach farb i lakierów (Dz. U. Nr 32, poz. 130) traci moc prawną.

Opracował:
JOZEF ZIELIŃSKI

NINIEJSZY artykuł to propozycja. Intencją autora jest wskazanie jednego z wielu możliwych kierunków poszukiwań, których owocem — jak sądzić — może być wiedza użyteczna dla racjonalizacji procesów gospodarczych. Należy podkreślić, że autor nie aspiruje do mniej lub bardziej wyuczonych zaprezentowania w systematycznym wykładzie rozległego obszaru poszukiwań z pogranicza ekonomii i socjologii. Nie stara się również przewidzieć i wyliczyć wszystkich cennych dla praktyki gospodarowania możliwości, jakie otworzyć może stosowanie socjologicznej wiedzy i „socjologicznego myślenia” w dziedzinie życia gospodarczego.

Punktem wyjścia dla przedstawionych niżej rozważań jest twierdzenie — sformułowane na wysokim szczeblu ogólności — o istnieniu związków przyczynowych między „faktami ekonomicznymi” i „faktami socjologicznymi”, o wzajemnym warunkowaniu się zjawisk ekonomicznych i socjologicznych.

Wartość poznawczą tak ogólnego twierdzenia jest, praktycznie rzecz biorąc, żadna. Praktyczną użyteczność twierdzenia lub zespołu twierdzeń o związkach między interesującymi nas rodzajami zjawisk można uzyskać dopiero poprzez opracowanie dostatecznie szczegółowego katalogu i wskazanie kierunku wykrytych zależności.

Świadomie pominiemy rozważanie wpływu czynników ekonomicznych sensu stricto i technicznych na przebieg oraz efekt procesu gospodarczego. Pominiemy m. in. dlatego, że wskaźniki stanów lub tendencji w tych właśnie dziedzinach niemal zawsze stanowią główne przesłanki zarówno dla bieżących decyzji gospodarczych, jak i dla planowania; jest to uwzględnianie praw techniczno-bilansowych w gospodarowaniu. Naszą uwagę zwrócimy natomiast na niedoceniane często przez podmioty polityki gospodarczej czynniki psycho-socjologiczne. Wychodzimy bowiem z założenia, że bieżące decyzje i plany gospodarcze w poważnej mierze liczyć się winny ze świadomości i zachowaniem ludzi jako czynnikami warunkującymi przebieg oraz efekt procesów gospodarczych w stopniu co najmniej równym czynnikom techniczno-ekonomicznym.

Proces gospodarczy jest procesem społecznym. Wszyscy jego uczestnicy pozostają w określonych stosunkach (współpracy, zależności itp.) decydujących o charakterze społecznych więzi. Skoro proces gospodarczy pojmujemy jako określone działania ludzi pozostających w określonych stosunkach i połączonych określonymi rodzajami więzi, to nie można ignorować faktu, że w każdym procesie gospodarczym między wytworzeniem celu przez podmiot a podjęciem działania i ostatecznym tego działania efektem znajdują się sui generis hamulce, stimulatory i modyfikatory — postawy i motywacje czw. elementy świadomości działających ludzi, elementy warunkujące w poważnym stopniu cząstkowe działania, a więc i cząstkowe efekty, a ogólny efekt procesu. Jest to nic innego, jak socjologiczny aspekt procesu gospodarczego i co za tym idzie — polityki gospodarczej.

Nauka praktyczna, która może w bardzo poważnym stopniu przyczynić się do zwiększenia skuteczności polityki gospodarczej jest socjologia stosowana (socjotechnika), która — w oparciu o stwierdzone zależności między faktami oraz przy uwzględnieniu uznawanych ocen — zajmuje się realizowaniem zamierzonych skutków społecznych (...). Innymi słowy wiedza gromadzona przez socjologię teoretyczną przełożona na język konkretnych dyrektyw dotyczących celowych działań (dyrektyw socjotechnicznych) może i powinna stać się instrumentem optymalizacji polityki gospodarczej.

Zamierzone skutki społeczne w działalności podmiotów polityki gospodarczej to — generalnie biorąc — możliwe największa integracja wartości i interesów partycypujących (warstw społecznych, środowisk np. zawodowych, małych grup czy jed-

nostek) z wartościami i interesami ogólnospołecznymi. Przy czym idzie tu o te partycypacyjne wartości i interesy oraz warunkowane przez nie działania, które są istotne dla przebiegu procesu gospodarczego. Angażując wiedzę nagromadzoną przez socjologię można w poważnej mierze zmniejszyć niebezpieczeństwo występowania niezamierzonych przez podmiot skutków decyzji gospodarczych.

Zastosowanie socjologii w polityce gospodarczej, to nie tylko przekładanie wiedzy o zależnościach między faktami na język dyrektyw socjotechnicznych. Warunkiem skutecznego kierowania przebiegiem procesów gospodarczych, lub jeśli

społecznych wysiłkach na rzecz powiększenia wydajności pracy i zmniejszenia kosztów produkcji (...).

*

Jedną z niezwykle ważnych dziedzin polityki gospodarczej jest zatrudnienie w gospodarce narodowej. Tę część polityki gospodarczej, którą stanowi celowa działalność w zakresie gospodarowania czynnikami ludzkimi w całokształcie procesu gospodarczego nazywamy polityką zatrudnienia. „Polityka zatrudnienia w socjalizmie zajmuje się społeczno-gospodarczymi problemami kształtowania struktury zatrudnienia, re-produkcji i ruchu siły roboczej. Do

cy. Stosowanie tego terminu wydaje się o tyle słuszne, że sugeruje zogniskowanie uwagi podmiotów polityki na usytuowaniu pracowników oraz grupy i kategorii pracowników w wielowymiarowej strukturze zakładu pracy. Przedmiot polityki pracy obejmuje więc m.in. takie elementy ogólnej sytuacji zatrudnionych, jak tryb przyjmowania do pracy i zwalniania, czas pracy, wysokość płacy i system wynagrodzenia, system normowania pracy, system bodźców pozagospodarczych stymulujących wydajność i jakość pracy, możliwości podnoszenia kwalifikacji i awansu, miejsce w hierarchicznym układzie zarządzania zakładem itp. Jednym z instrumentów polityki pracy jest prawo pracy, czyli zespół obowiązujących norm regulujących m.in. sytuację pracownika w zakładzie.

Dokonałe rozróżnienie między polityką zatrudnienia w znaczeniu szerokim i węższym nie stanowi — rzecz jasna — rozłącznego podziału na dwie wykluczające się sfery zainteresowań i działań. Polityka zatrudnienia w znaczeniu szerokim obejmuje swym zakresem politykę pracy. Wprowadziliśmy to rozróżnienie dla celów rozważań o możliwościach stosowania socjologicznej wiedzy w polityce zatrudnienia nie pojmowanej wyłącznie jako polityka pracy, która w coraz większym stopniu opiera się w naszym kraju nie tylko na ekonomice pracy i przedsiębiorstwa, ale także na wiedzy dostarczanej przez socjologię pracy.

Nietrudno zauważyć, że dynamiczny rozwój socjologii pracy w Polsce, szczególnie w zakresie badań empirycznych, jest jednakierunkowy o tyle, iż zainteresowania badaczy koncentrują się niemal wyłącznie na wąsko pojętej problematyce pracy z pominięciem rozległej i ważnej z punktu widzenia podmiotów polityki gospodarczej — problematyki socjologicznych aspektów rynku pracy i gospodarowania zasobami siły roboczej. Od wielu lat daje się zaobserwować ożywione zainteresowanie polskich socjologów zakładem pracy pojmowanym jako system społeczny (K. Doktor, S. Kowalewska, A. Matejko i wielu innych), niewielu jednak badaczy podjęło trud naukowych badań w zakresie socjologii rynku pracy, czy jeśli kto woli — socjologii zatrudnienia. Wprawdzie Komitet Badań Rejonów Uprzemysłowanych PAN oraz Instytut Gospodarstwa Społecznego prowadzą badania, których program dotyczy m.in. wspomnianej problematyki, ale obydwojmi niemi wybrane rejonu, pod wieloma względami nietypowe. Trudno w tej sytuacji podejmować próbę uogólnienia.

Po latach „negacji” mechanizmu rynkowego w socjalizmie, u podstaw której leżały dogmatyczne założenia, pojęcie „rynku pracy” przywrócono rangę uprawnionej kategorii ekonomicznej (...). Ale nie jest to kategoria tylko ekonomiczna. Na pojęcie rynek pracy składają się fakty, zjawiska i procesy, które mogą być zarówno „ekonomiczne” jak „socjalne” — zależnie od przyjętego przez obserwatora punktu widzenia.

W warunkach swobody indywidualnego wyboru zawodu i pracy, pokrywanie zapotrzebowania na pracę zarówno w skali całej gospodarki narodowej jak poszczególnych jej działów czy rejonów gospodarczych (lokalnych rynków pracy) odbywa się poprzez mechanizmy rynkowe. Mechanizmy — a więc prawidłowości. Swoboda indywidualnych decyzji nie implikuje żywiołowości zjawisk na rynku pracy, a więc niemożliwości przewidywania stanów rzeczy czy procesów — niemożliwości racjonalnego planowania zatrudnienia. Indywidualne decyzje składają się w ostatecznym rachunku na poznawalne prawidłowości. Truizm, ale dostatecznie jasno uświadomiony posiada doniosłe konsekwencje dla badacza a pośrednio dla praktyka-organizatora. Indeks zagadnień, choćby tylko centralnych, składających się na dziedzinę socjologii zatrudnienia, jest tak obszerny, że zasygnalizujemy w tym miejscu jedynie niektóre z nich.

Dane statystyczne odwołujące się do całego kraju i obrazujące stosunek podaży pracy do popytu nie wykazują istotnych dysproporcji między tymi parametrami — wynika z danych obrazujących sytuację w poszczególnych rejonach — że istnieją obszary charakteryzujące się poważnym i stałym deficytem siły roboczej, a także takie, na których występuje przewaga podaży nad popytem. Innymi słowy — sytuacja zmienia się w miarę zaważania pola obserwacji, w miarę przechodzenia od analizy sytuacji na rynku makro, jakim jest cały kraj, poprzez obserwację analogicznych danych w skali regionów czy województw, aż do bardzo zróżnicowanych pod względem obszaru — lokalnych rynków pracy. Geografia podaży pracy i popytu na pracę w naszym kraju wskazuje, że dopasowanie tych wielkości posiada dla wielu rejonów rangę poważnego „problemu”. Sytuację komplikuje fakt, iż idzie tu często o niedopasowanie nie tylko w sensie ilościowym, ale także strukturalnym. Wydaje się, że system administracyjnych zakazów i nakazów problemu tego, przynajmniej na dłuższą metę, nie rozwiąże. Konieczne jest w tym przypadku jednocześnie oparcie się przy podejmowaniu decyzji (doraźnych i planistycznych) na wiedzy dostarczanej przez ekonomię i socjologię.

Zapewnienie gospodarce kadr we właściwej ilości i z odpowiednimi kwalifikacjami jest możliwe jedynie poprzez racjonalną organizację kształcenia zawodowego. Racjonalna, tzn. oparta o rzetelną wiedzę w zakresie preferencji zawodowych i lokalizacyjnych, czynników warunkujących aktywizację zawodową różnych kategorii ludności itp. Niezwykle ważnym mechanizmem likwidowania dysproporcji na lokalnych rynkach pracy jest przestrzenne przemieszczanie się siły roboczej, zarówno w formie migracji definitywnej jak tzw. ruchów wahadłowych. Osobnym i trudnym do rozwiązania zagadnieniem jest aktywizacja zawodowa kobiet, zatrudnianie ich na stanowiskach pracy tradycyjnie zajmowanych przez mężczyzn. Zapewnienie pełnego zatrudnienia, to z kolei sprawa właściwej polityki inwestycyjnej budowania nowych i rozbudowywania starych zakładów pracy, ich lokalizacji i charakteru.

Naszkicowany wyżej obszar problematyki zatrudnienia nie wyczerpuje najważniejszych nawet zagadnień, których rozwiązywanie bez jednoczesnej współpracy przedstawicieli różnych dyscyplin — w tej liczbie socjologii — nie może być na dłuższą metę zadowalające. Socjologia zatrudnienia musi czerpać z dotychczasowego dorobku całego szeregu dyscyplin szczegółowych: jak socjologia przemysłu, ekonomia rynku pracy, ekonomia przedsiębiorstwa, socjologia miasta, socjologia wsi, socjologia rodziny, socjologia klas i warstw, psychologia społeczna, socjologia zawodów.

Zatrudnienie jest tak złożoną sferą rzeczywistości, składającą się na nią zjawiska są tak wielostronne warunkowane, że budować teorie wyjaśniające procesy w niej zachodzące można tylko wtedy, gdy uwzględnia się możliwe najwięcej punktów widzenia, najwięcej czynników kształtujących specyficzny typ zachowań ludzkich związanych z podejmowaniem pracy zawodowej i jej przebiegiem. Stąd w przedstawionym schemacie wielość dyscyplin szczegółowych, pozornie tylko nie mających wiele wspólnego z socjologicznymi problemami zatrudnienia i rynku pracy.

Przedstawione rozważania to szkic jedynie, narysowany grubą kreską. Zamierzaniem autora było zainteresować z jednej strony praktyków życia gospodarczego, z drugiej reprezentantów nauk społecznych możliwościami współpracy w określonym kierunku, współpracy, która jednym dą może skutecznym instrumentem optymalizacji działania, drugim poczucie społecznej użyteczności podejmowanych wysiłków.

- 1) A. Podgórecki — Socjotechnika, Studia socjologiczne Nr 4/11.
- 2) Głodzi tu przede wszystkim o zespół tzw. teorii średniego zasięgu, sformułowanych na optymalnym szczeblu ogólności, czyli takich, które obejmują dostatecznie duży obszar zjawisk nie tracąc waloru wyjaśniania rzeczywistości.
- 3) Z. Bauman — Z zagadnień współczesnej socjologii amerykańskiej. Książka i Wiedza, Warszawa 1961 ss. 220-222.
- 4) Z. Drozd — Polityka zatrudnienia. W zbiorze pod red. E. Strzeleckiego — Wstęp do polityki społecznej, SGPIŚ, Warszawa 1962, s. 32.
- 5) W. Brus — Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, PWN, Warszawa 1961, s. 127.

Polityka gospodarcza, polityka zatrudnienia, socjologia

JACEK EJSMOND

ktoś woli — optymalności polityki gospodarczej jest rzetelna wiedza teoretyczna o wzajemnym warunkowaniu się zjawisk ekonomicznych i zjawisk pozostających w sferze ludzkiej świadomości. Relacje między tymi zjawiskami wykazują prawidłowości, których znajomość jest warunkiem niezbędnym racjonalnego planowania we wszystkich niemal dziedzinach życia współczesnych społeczeństw.

Wiele zależności między faktami, istotnych z punktu widzenia skuteczności polityki gospodarczej, znaleźć można w dotychczasowej literaturze socjologicznej. Wprawdzie ciągle jeszcze brak wewnętrznie spójnej socjologicznej teorii procesów „gospodarczych”, ale nagromadzona już wiedza, nawet w swej nieuporządkowanej formie, może i powinna stać się instrumentem optymalizacji polityki gospodarczej.

W artykule O zawodzie socjologa Zygmunt Bauman pisze: „Socjalistyczne budownictwo... to... zespół procesów o potężnej i masowej skali, planowanych, często nie dość planowanych, zawsze jednak wciągających w orbitę zorganizowanego kolektywnego działania miliony ludzi i zawsze wymagających olbrzymiej pracy organizatorskiej i administracyjnej.

Aby te procesy były racjonalnie planowane... wymagają... ściśle i poprawnie, ekspertyzy całego zespołu fachowców: wymagają kolektywnego wysiłku inżynierów, ekonomistów i socjologów, każdy bowiem z tych procesów jest jednocześnie procesem technicznym, ekonomicznym i socjalnym...

Te elementy socjalistycznego budownictwa wyznaczają pierwszą rolę socjologii. Organizatorzy i administratorzy procesów tego budownictwa potrzebują socjologów tak, jak potrzebują inżynierów i ekonomistów (...). Jest jednym z nonsensów naszego życia niktą jak dotąd udział socjologów w planowaniu nowej rewolucji technicznej, procesów urbanistycznych i migracyjnych, w

zadań polityki zatrudnienia należy w szczególności zapewnienie pełnego zatrudnienia, pokrycie zapotrzebowania na siłę roboczą, jakościowe przygotowanie kadr, zapewnienie właściwego rozmieszczenia terytorialnego siły roboczej, kształtowanie struktury zatrudnienia według płci, działów gospodarki narodowej itp. (...). Przytoczona definicja dotyczy polityki zatrudnienia w znaczeniu szerokim. Tak bowiem pojmowana polityka zatrudnienia obejmuje swoim zakresem rozległą dziedzinę gospodarowania zasobami siły roboczej, dotyczy więc nie tylko czynnych zawodowo w gospodarce narodowej, ale także tych wszystkich kategorii ludności, które stanowią nieaktywny potencjał pracy żywej (zdolni do pracy a pozostający poza pracą zawodową i nauką, w tym poszukujący pracy).

Polityka zatrudnienia w znaczeniu węższym odnosi się do pewnej tylko części zasobów siły roboczej, do tej miarowej, którą stanowią czynni zawodowo, a więc pracownicy najemni, pracujący na rachunek własny i członkowie spółdzielni. Poza sferą zainteresowania tak pojmowanej polityki zatrudnienia znajduje się pozostała część zasobów siły roboczej, reprezentująca podaż na rynku pracy.

Na całokształt polityki zatrudnienia w znaczeniu węższym składa się polityka kadrowa przedsiębiorstw oraz instytucji reprezentujących różne szczeble zarządzania gospodarką narodową (zjednoczeń, branż, resortów), a więc celowa działalność w dziedzinie zatrudnienia, pozostająca w gestii i prowadzona przez organa kierujące określoną sferą życia gospodarczego państwa — produkcją i podziałem dóbr oraz świadczeniem usług.

Politykę zatrudnienia w znaczeniu węższym określa się inaczej bardziej adekwatnym — zdaniem autora — terminem: polityka pra-

Spółdzielnia Pracy „Przyjaźń”
w Szczecinie, ul. Kapitańska 2

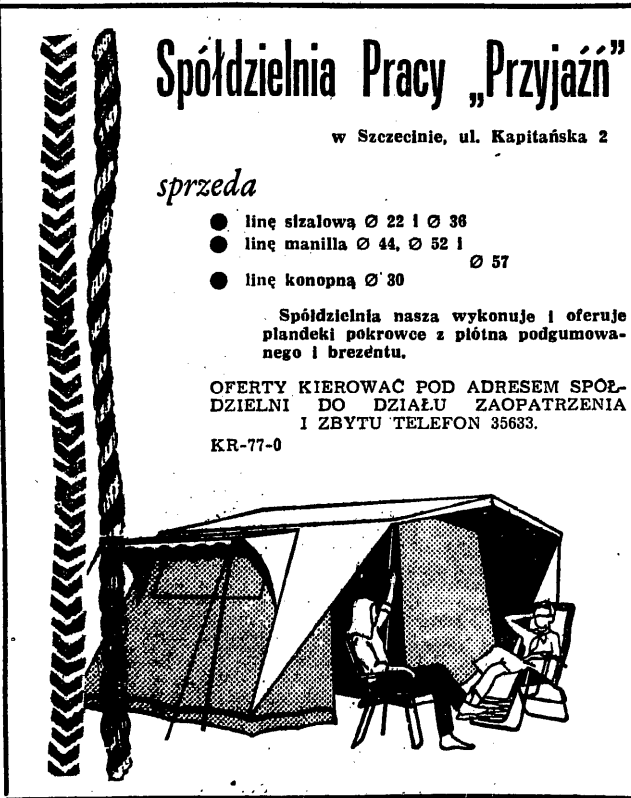
sprzeda

- linę szalową Ø 22 i Ø 36
- linę manilla Ø 44, Ø 52 i Ø 57
- linę konopną Ø 30

Spółdzielnia nasza wykonuje i oferuje plandeki pokrowce z płótna podgumowanego i brezentu.

OFERTY KIEROWAĆ POD ADRESEM SPÓŁDZIELNI DO DZIAŁU ZAOPATRZENIA I ZBYTU TELEFON 35683.

KR-77-0



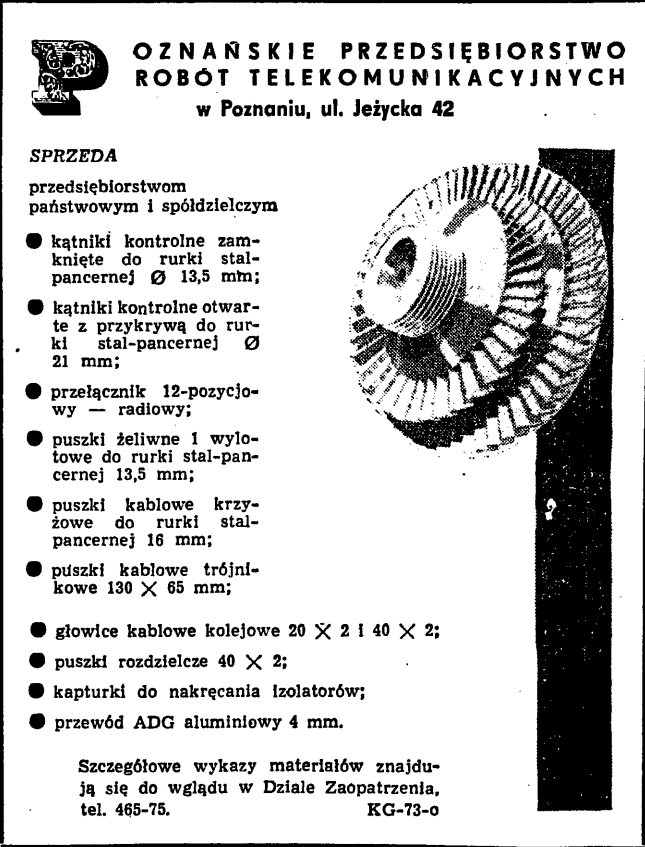
POZNANSKIE PRZEDSIĘBIORSTWO ROBOT TELEKOMUNIKACYJNYCH
w Poznaniu, ul. Jeżycka 42

SPRZEDA

przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym

- kątniki kontrolne zamknięte do rurki stal-pancernej Ø 13,5 mm;
- kątniki kontrolne otwarte z przykrywą do rurki stal-pancernej Ø 21 mm;
- przełącznik 12-pozycyjowy — radiowy;
- puszkę żeliwną i wylotową do rurki stal-pancernej 13,5 mm;
- puszkę kablowe krzyżowe do rurki stal-pancernej 16 mm;
- puszkę kablowe trójnikowe 130 × 65 mm;
- głowice kablowe kolejowe 20 × 2 i 40 × 2;
- puszkę rozdzielczą 40 × 2;
- kapturki do nakręcania izolatorów;
- przewód ADG aluminiowy 4 mm.

Szczegółowe wykazy materiałów znajdujących się do wglądu w Dziale Zaopatrzenia, tel. 465-75. KG-73-0



Książki nadesłane

ZBIGNIEW ZAKRZEWSKI — ROZWÓJ POLSKIEJ MYŚLI EKONOMICZNEJ W NAUCE O HADLU — str. 272, cena zł 22. PWE, Warszawa 1966.

Książka jest przeglądem idei i kierunków myślowych, jakie rozwijały się w dziedzinie problematyki handlu w polskim piśmiennictwie ekonomicznym. W pracy podjęto próbę wykrycia rozmaitych związków zależności między rozwojem polskiej myśli ekonomicznej w dziedzinie handlu a ogólnogospodarczą sytuacją kraju.

ANDRZEJ ŻMUDA — ERA ZELAZA TRWA — str. 104, cena zł 5.- PWE, Warszawa 1966.

Broszura z cyklu „Wszystko o gospodarce”.

ZYGMUNT SZELIGA — PETROCHEMIA POCHÓD PRZEZ ŚWIAT — str. 116, cena zł 5.- PWE, Warszawa 1966.

Broszura ta jest jednym z tomików serii wydawniczej „Wszystko o gospodarce”.

KLEMENS BIAŁEcki — POLITYKA REKLANOWA W WSPÓRSTWIE — str. 238, cena zł 16.- PWE, Warszawa 1966.

Praca poświęcona określeniu wykorzystania reklam w zależności od założeń polityki onasprzedaży prowadzonej przez eksportera.

BOWIAZUJĄCE od dnia 1. 7. 1966 r. postanowienia Uchwały Nr 149 Rady Ministrów z dnia 31. 5. 1966 r. w sprawie nadgrazania za efektywność eksportu zmienili w sposób istotny kryteria opłacalności eksportu. W dotychczasowych publikacjach o omówieniu szeroko zasady i mechanizm działania nowego rachunku opłacalności dewizowej eksportu w skali makroekonomicznej. Aby uzyskać pełne obrazy wydaje się celowe omówienie nowych zasad rachunku opłacalności eksportu i nowego układu bodźców u bezpośredniego eksportera, to jest w przedsiębiorstwie.

Rachunek opłacalności eksportu w przedsiębiorstwie

(Artykuł dyskusyjny)

LUDWIK SCHMIDT

W dotychczas stosowanych wskaźnikach opłacalności eksportu, jak Kurs Wynikowy Brutto, Kurs Wynikowy Netto i Wskaźnik Efektywności Bieżącej, za społeczny koszt produkcji eksportowej przyjmowano koszt własny wyrobu. Kryterium opłacalności eksportu stanowiła ilość złotych kosztu wyrobu potrzebnych do uzyskania 1 zł dewizowego. O opłacalności eksportu decydowało zestawienie kosztu społecznego wydatkowanego na uzyskanie 1 zł dewizowego z tak zw. kursu granicznego, ustalonego przez władzę nadrzędną.

Za opłacalność na eksport uznawano wyroby dla których koszt uzyskania 1 zł dewizowego był mniejszy od kursu granicznego.

W tych warunkach eksporter bezpośredni był zainteresowany w obniżeniu kosztów produkcji eksportowej, w zmniejszaniu w wyrobie eksportowym materiałów z importu i materiałów, które są przedmiotem eksportu bezpośredniego oraz obniżką cen podzespołów i części otrzymywanych z kooperacji.

Następnie, producent wyrobów eksportowych dążył do zwiększenia eksportu wyrobów więcej pracochłonnych kosztem materiałochłonnych co powodowało uszlachetnienie eksportu w formie zwiększenia eksportu pracy żywej. Ponadto bodźce w kierunku zwiększenia opłacalności eksportu działały równoległe z innymi bodźcami ekonomicznymi działającymi w przedsiębiorstwie, a zwłaszcza wskaźnikami rentowności decydującymi o funduszu zakładowym i funduszu premialnym.

Należy przyznać, że w tym systemie istniały teoretyczne możliwości pewnego „dopasowywania” kosztu własnego dla osiągnięcia większej opłacalności.

Możliwości te miało przedsiębiorstwo zwłaszcza w formie przerzutu

kosztów produkcji eksportowej na produkcję krajową. W praktyce było to jednak utrudnione przepisami księgowymi o kalkulacji typu zleceńowego, a w pewnych branżach nie zachodziło ze względu na niską opłacalność tych zabiegów. W nowych, obowiązujących od 1. 7. 1966 r. przepisach o opłacalności eksportu, za kryterium opłacalności przyjęto zysk kalkulacyjny. Przyjęcie powyższego kryterium zmieniło diametralnie dotychczasową sytuację. Za społeczny koszt produkcji przyjęto zasadniczo cenę fabryczną wyrobu, jeżeli pominąć narzuty: surowcowe, marży i podatku obrotowego.

do budżetu powoduje zmniejszenie wpłaty na fundusz rozwoju przedsiębiorstwa z wszystkich ujemnymi skutkami w zakresie rozwoju i finansowania przedsiębiorstwa.

Co w tej sytuacji mogłoby poprawić sytuację w przedsiębiorstwie? Zmniejszenie zadań w zakresie akumulacji, rentowności i wpłat do budżetu. Ale to są raczej pośrednie. Obniżenie cen fabrycznych i niską rentowność na wyrobach eksportowych w porównaniu z produkcją krajową powoduje spadek zainteresowania przedsiębiorstwa produkcją eksportową, ponieważ jej wykonanie ponad zadania planu powoduje pogorszenie wyniku ekonomicznego, a niewykonanie polepsza wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa. W najlepszym przypadku niechęć do uruchomienia nowej, mało rentownej produkcji eksportowej spowoduje stabilizację struktury produkcji przedsiębiorstwa oraz profilu asortymentowego wyrobów na eksport.

Dalsze komplikacje nastąpią w przedsiębiorstwach, gdzie wynik kalkulacyjny za produkcję eksportową rozlicza się na poszczególne wydziały produkcyjne. W tych przypadkach załoga wydziału produkcyjnego ponoszącego straty kalkulacyjne stawia się negatywnie do produkcji eksportowej, a załoga wydziału produkcyjnego osiągającego zyski kalkulacyjne protestuje przeciw ich zmniejszaniu, z powodu strat kalkulacyjnych ponoszonych przez inne wydziały.

Co spowodowały w końcowym efekcie nowe przepisy o nagradzaniu za efektywność eksportu?

W ramach aktualnych katalogów cen fabrycznych prowadzi się w niejedynej przedsiębiorstwie swoisty „rachunek ekonomiczny”. Kalkuluje się np. czy opłaci się przekroczyć produkcję eksportową niskorentowną i dostać dużą nagrodę eksportową kosztem funduszu zakładowego, lub czy opłaci się wykonać produkcję rentowną a przynajmniej straty kalkulacyjne i czy związane z tym zwiększenie funduszu zakładowego pokryje zmniejszenie nagród za efektywność eksportu itp. Wydaje się, że tego rodzaju „rachunki ekonomiczne” są gospodarczo niepożądane i należy dążyć do wyeliminowania niegodności bodźców.

Jakie jest wyjście z sytuacji w oczach przedsiębiorstwa? Wydaje się, że nowelizacja przepisów w formie oparcia zysku kalkulacyjnego nie na cenę fabryczną, lecz na koszty własny wyrobu byłaby najefektywniejszym rozwiązaniem.

Przedsiębiorstwo odzyskałoby realny wpływ na poprawę opłacalności eksportu, czułoby się rzeczywistym eksporterem, co pociągnęłoby zgodne działanie bodźców ekonomicznych w przedsiębiorstwie.

Jeżeli do rozwiązania byłoby obecnej sytuacji zbyt radykalne i ryzykowne, należy przystąpić do szybkiej reformy cen fabrycznych pewnej części wyrobów na eksport z wszystkimi skutkami w zakresie akumulacji, rentowności, norm finansowych i wartości produkcji. Na tym poziomie cen fabrycznych wyrobów krajowych może to nawet spowodować potrzebę szerszej reformy cen fabrycznych.

Są to jednak sprawy, na które przedsiębiorstwo nie ma praktycznej obecnie żadnego wpływu. W konsekwencji nie zbliży się z problemami opłacalności eksportu do przedsiębiorstwa.

A jednak ceny fabryczne

WIESŁAW RYDYGIER

Z DUŻĄ satysfakcją przeczytałem artykuł L. Schmidta nie tylko dlatego, że stanowi on odświeżenie na moje publikacje omawiające nowe zasady rachunku opłacalności dewizowej eksportu oraz oparty na wynikach tego rachunku fundusz nagród. Satysfakcję sprawił mi przede wszystkim polemiczny charakter artykułu, bo... potwierdza on — zdaniem moim — słuszność wspomnianych wyżej rozwiązań, i to właśnie na kwestionowanym przez L. Schmidta odcinku — w przedsiębiorstwie przemysłowym. Stwierdzenie to wymaga oczywiście wyjaśnienia.

Osią, wokół której koncentrują się krytyczne uwagi L. Schmidta w stosunku do nowych zasad rachunku opłacalności dewizowej eksportu, jest propozycja przyjęcia za podstawę cenę fabryczną, a nie indywidualne koszty produkcji poszczególnych przedsiębiorstw. Autor nie kwestionuje żadnej ze wspomnianych przez mnie merytorycznych przesłanek tej zmiany (dążenie do uchwycenia społecznego, a nie indywidualnego kosztu produkcji; przeciwdziałanie przerzutom kosztów między produkcją na rynek wewnętrzny i na eksport; czy wręcz znaczenie tego rozwiązania w aspekcie rozliczeń handlu zagranicznego z budżetem państwa). Przypomnę, że w obowiązujących do niedawna zasadach istniały możliwości przerzutów kosztów choć — w świetle praktycznych doświadczeń — niesłusznie chyba minimalizuje zakres tego zjawiska. Więcej. Uznaje, że wprowadzona obecnie zmiana może mieć znaczenie z punktu widzenia zbliżenia cen fabrycznych do cen światowych. Krytycyzm L. Schmidta do tej zmiany dotyczy więc — jak rozumiem — nie jej merytorycznej zasadności, lecz wpływu na prawidłowość decyzji podejmowanych w przedsiębiorstwie. W tym też aspekcie spróbujmy rozważyć wysunięte zarzuty.

Autor wskazuje, że w związku z przyjęciem za podstawę cen fabrycznych: „Dla przedsiębiorstwa problematyka opłacalności eksportu przeszła ze sfery jego praktycznych możliwości w zakres oddziaływania na koszt produkcji eksportowej, w sferę makroekonomiczną cen fabrycznych, które są zatwierdzane przez instancje centralne”. Trudno zgodzić się z tym twierdzeniem, gdyż:

Jeżeli towar produkowany jest na indywidualne zamówienie odbiorcy zagranicznego cena fabryczna stanowi w istocie rzeczy koszt produkcji danego przedsiębiorstwa powiększony o średnią dla danej branży stopę zysku. W tym przypadku cena fabryczna niewiele odbiega od indywidualnego kosztu produkcji. Podobnie przedstawia się sprawa z dopłatami wynikają-

cymi z dodatkowych wymogów eksportu (np.: inne wykończenie, opakowanie itp.) w stosunku do norm produkcji na rynek wewnętrzny, o których w zasadzie decyduje dwustronna umowa między przedsiębiorstwem przemysłowym i centralą handlu zagranicznego.

W przedsiębiorstwach, które na skutek specjalizacji produkcji są jedynymi wytwórcami danego towaru, cena fabryczna jest również indywidualnym kosztem produkcji powiększonym o średni dla danej branży zysk. I w tym więc przypadku przedsiębiorstwo ma taki sam wpływ na cenę fabryczną, jak w uprzednio obowiązujących zasadach rachunku opłacalności dewizowej. Jest wszakże jedna i to dość istotna różnica. Zmiana ceny fabrycznej dotyczy całej produkcji danego towaru, a więc zarówno wytwarzanej na eksport, jak i na rynek wewnętrzny. Nie można więc dowolnie przerzucać kosztów między produkcją na eksport i na potrzeby krajowe.

Nieco odmiennie przedstawia się sytuacja, jeśli dany produkt wytwarzany jest przez kilka przedsiębiorstw, w związku z czym cena fabryczna opiera się na średnim koszcie produkcji wszystkich tych zakładów. W tym przypadku obniżenie kosztów produkcji w jednym z przedsiębiorstw nie musi być równomierne ze zmianą ceny fabrycznej. L. Schmidt przypuszcza jednak, że przedsiębiorstwo to nie traci, lecz zyskuje, gdyż osiąga wyższy fundusz premialny i zakładowy. Przedsiębiorstwa, które obniżyły koszty produkcji (całej, a nie eksportowej, bo w tym przypadku są to zjawiska niepodzielne) mają również prawo wystąpić z wnioskiem o obniżenie ceny fabrycznej danego produktu, co stanowi dopiero podstawę do uzyskania wyższych nagród za opłacalność eksportu.)

Sprawa polega więc nie na tym, że opłacalność eksportu zniknęła ze sfery praktycznych możliwości oddziaływania przedsiębiorstwa przemysłowego, lecz na tym czy są one zainteresowane w obniżaniu ceny fabrycznej, czy też na jej wzroście lub utrzymaniu na dotychczasowym poziomie, mimo obniżenia kosztów.

L. Schmidt bardzo trafnie charakteryzuje działanie nowych nagród eksportowych pisząc: „Chcąc zwiększyć opłacalność wyrobów na eksport przedsiębiorstwo musi dążyć do ustalenia możliwie niskiej ceny fabrycznej i minimalnego narzutu akumulacji”. Trudno jednak zgodzić się z wnioskami, jakie wyciąga on z tej charakterystyki.

Autor stwierdza, że dążenie do obniżenia cen fabrycznych wyzwolone przez nagrody za opłacalność eksportu „w przedsiębiorstwach, gdzie ceny fabryczne są równe cenom zbytu, powoduje obniżenie cen porównywalnych, a w konsekwencji obniżenie wartości produkcji globalnej i mniejszy fundusz płac przydzielony odpowiednio do jej wartości”. Chyba nieporozumienie.

Obniżenie cen bieżących nie wpływa na wartość produkcji w cenach porównywalnych, bo ex definitione wartość ta liczona jest nadal w cenach roku przyjętego za podstawę cen porównywalnych. Dotyczy to zresztą nie tylko przypadku, gdy cena fabryczna jest równa cenie zbytu, lecz również gdy istnieje dwupoziomowy system cen. Niebezpieczeństwo, o którym pisze L. Schmidt, nie dotyczy więc już produkowanych wyrobów i jeśli może wystąpić to tylko na odcinku nowych uruchomień, które włączone są do wartości produkcji w cenach porównywalnych za pośrednictwem wskaźnika. Trzeba jednak dodać, że nie można — jak to czyni autor — postawić znaku równości między nowym, bardziej pra-

hochłonnym wyrobem a wyrobem wykazującym wyższą opłacalność. Jeśli zaś tożsamość taka występuje, nie ma żadnych przeszkód, by doprowadzić to do odpowiedniego zwiększenia funduszu płac przedsiębiorstwa.

Nieporozumieniem jest chyba również teza, że „obniżenie cen fabrycznych i niską rentowność na wyrobach eksportowych w porównaniu z produkcją krajową spowoduje spadek zainteresowania przedsiębiorstwa produkcją eksportową, ponieważ jej wykonanie ponad plan powoduje pogorszenie wyniku ekonomicznego, a niewykonanie polepsza wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa”. Obniżenie ceny fabrycznej dotyczy przecież łącznie produkcji na eksport i na rynek wewnętrzny. Jeśli zaś eksport wymaga dodatkowych kosztów (inne wykończenie, opakowanie itp.) powinno to znaleźć odbicie w dopłatach przewidzianych uchwałą Rady Ministrów. Może więc chodzi o wysokość tych dopłat? Jeśli tak jest, to już jednak nie tyle problem niższej rentowności produkcji eksportowej w stosunku do produkcji na rynek wewnętrzny, lecz problem opłacalności dewizowej produkcji na eksport. Też autora można więc rozumieć tylko następująco: dopłata na pokrycie dodatkowych kosztów produkcji eksportowej była dotychczas znacznie wyższa niż faktycznie wynosiły te koszty, stąd fikcyjnie wysoka rentowność produkcji eksportowej. Wprowadzenie nowych zasad rachunku uzewnętrznilo ten stan rzeczy wpływając negatywnie na wysokość zysku kalkulacyjnego. Przedsiębiorstwo staje więc przed problemem, który jest jednak odbiciem rzeczywistego stanu rzeczy. Chcąc uzyskać wyższe nagrody za opłacalność eksportu, musi ono obniżyć wysokość dotychczasowej dopłaty, co zmniejszy jednak rentowność produkcji eksportowej w kategoriach systemu finansowego. Stąd chyba wynika wniosek L. Schmidta o tym, że sposób obliczania nagród jest wadliwy. Trudno jednak uznać za wadę systemu, że nie dopuszcza on, by za to samo płacić dwukrotnie.

W tym miejscu kończą się jednak nieporozumienia i trzeba się zgodzić z autorem, kiedy pisze on, że: „Tendencja do zmniejszenia cen fabrycznych powoduje zmniejszenie akumulacji i spadku rentowności, co powoduje spadek funduszu zakładowego i funduszu premialnego a nawet całkowitą jego utratę. Ponadto zmniejszenie akumulacji powoduje zmniejszenie masy zysku, co przy niezmienionym wskaźniku wpłaty do budżetu powoduje zmniejszenie wpłaty na fundusz rozwoju przedsiębiorstwa z wszystkimi ujemnymi skutkami w zakresie rozwoju i finansowania przedsiębiorstwa”.

Istotnie. Zarówno fundusz premialny jak i fundusz zakładowy związane są z rentownością w rozumieniu systemu finansowego. Rentowność jest wprost proporcjonalnie do wysokości zysku i odwrotnie proporcjonalnie do kosztów produkcji, bo oba te elementy, o niej decydują. Obniżenie kosztów produkcji jest sprawą wymagającą realnego wysiłku przedsiębiorstwa. A zysk? Do tej pory można było go zwiększać, np. właśnie w drodze zawyżania dopłat za dodatkowe wywołanie w zakresie produkcji na eksport. Nagrody za opłacalność eksportu przeciwdziałały tego typu praktykom. Nie są więc one rzeczywiście zgodne z wąsko pojętym interesem przedsiębiorstwa, czego nie można już jednak powiedzieć o interesie społecznym.

Podobnie przedstawia się sprawa z funduszem rozwoju przedsiębiorstwa. Chcąc szybko stworzyć własne środki na finansowanie inwestycji, przedsiębiorstwo zainteresowane jest w utrzymaniu zysku (i ceny fabrycznej) na wysokim poziomie. To jednak obniża opłacalność eksportu i odbija się ujemnie na wysokości nagród za opłacalność eksportu. Mamy więc znów sprzeczność z wąsko pojętym interesem przedsiębiorstwa i zgodność z interesem społecznym. Bo nie jest w interesie społecznym, by przedsiębiorstwa tworzyły sobie szybko fundusz rozwoju w drodze podwyższania cen, bądź utrzymywania ich na wysokim poziomie, mimo obniżenia kosztów własnych.

Jeśli więc oprzeć krytykę uwagi L. Schmidta do spraw bieżących po prostu nieporozumieniem, nie można zgodzić się z jego wnioskiem o powrocie do kosztu własnego w rachunku opłacalności dewizowej eksportu, w miejsce przyjętej obecnie ceny fabrycznej. Uwagi L. Schmidta nie dowodzą bowiem, że w przedsiębiorstwie przemysłowym zmiana ta prowadzi do niepożądanych decyzji ze społecznego punktu widzenia. A że jest ona na pewnych odcinkach sprzeczna z wąsko pojętym interesem przedsiębiorstwa? Uwzględniając charakter tych interesów uważałem, że za wielką zaletę tej zmiany a nie za jej wadę. Dlatego właśnie krytyczne uwagi L. Schmidta cieszę. Wskazują one bowiem, że wspomniana wyżej zmiana „trafia”, że zaczyna ona wpływać na decyzje podejmowane w przedsiębiorstwie w sposób zgodny z interesem ogólnospołecznym.

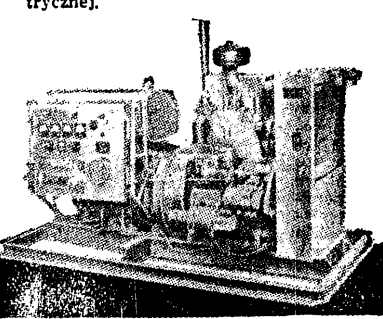


KARKONOSKIE ZAKŁADY MASZYN ELEKTRYCZNYCH
„KARELMA”
Piechowice k/Jeleniej Góry
ul. Świerczewskiego, tel. Sobieszów 326, 7, 8
oferują do sprzedaży:

ZESPOŁY PRĄDOWOCZNE SIŁOWE I OŚWIETLENIOWE:

- PAB-4-3/400 wykonanie stacyjne o mocy 4 kW, 3-fazowe, 50 Hz, napięcie 400/230 V, silnik spaliny, rodzaj paliwa — benzyna.
- EPZ-20-3/400 wykonanie stacyjne o mocy 16 kW (20 kVA), 3-fazowe, 50 Hz, napięcie 400/230 V, silnik spaliny, rodzaj paliwa — olej gazowy.

Zespoły powyższe jako stacyjne elektrownie, przeznaczane są do zasilania różnego rodzaju odbiorników energią elektryczną, niezależnie od użytkownika od sieci elektrycznej.



Zapytania i zamówienia prosimy kierować bezpośrednio do Działu Handlowego n/Zakładów.

KW-73-0



ZAKŁADY METALURGICZNE „POMET”
w Poznaniu, ul. Krawcowa 18
oferują do sprzedaży

przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym

- plasty akumulatorowe dodatnie 210/ST 80 szt
- zespoły płyt ujemnych T-210/5 47 szt
- ciągomiernie analiza, spaliny — wykaz rejestrujący w Transfer. PEM12/1 zasilanie 110V, 125/220V.

- ciągomiernie wakuujące-rejestr. prod. NRD zakres 30—0—+10 mm H-2 wypełnienie: olej — 6 szt.
- manometry rejestr. z napędem elektr. prod. NRD, zakres pomiaru 0—100 mm, H-20 — 8 szt.

SZCZEGÓŁOWE WYKAZY MATERIAŁÓW DO UPLYNIENIA ZNAJDUJĄ SIĘ DO WGLĄDU W DZIALE ZAOPATRZENIA PRZEDSIĘBIORSTWA, TELEFON 720-81, KG-74-0

HANDEL zagraniczny Chin Ludowych z krajami kapitalistycznymi, który jeszcze na początku lat sześćdziesiątych stanowił zgoła znikomy procent w obrotach towarowych tego kraju z zagranicą, dziś wyróżnia się niezwykle dynamicznym tempem rozwoju. Wskaźniki wzrostu są zaskakujące dla każdego, kto zechce porównać dzisiejszy zakres wymiany handlowej Chin z krajami kapitalistycznymi Europy i Azji z tym, co notowano w tej dziedzinie zaledwie kilka lat temu.

Na osiem krajów kapitalistycznych, uchodzących za reprezentatywne pod tym względem, przypada 2/3 globalnych obrotów Chin z Zachodem, które wyniosły w roku ubiegłym 2,5 mld dol. Oczekuje się, że w roku bieżącym wartość obrotów ukształtuje się na poziomie 3 mld dol. Należy jednak podkreślić, jak to czyni tygodnik „Far Eastern Economic Review” z września br., że w roku bieżącym nastąpił pewien spadek dynamiki obrotów handlowych Chin z krajami kapitalistycznymi, który jest w kołach handlowych uważany za zjawisko przejściowe, spowodowane głównie wydarzeniami politycznymi w Chinach.

Ale na samym wstępie małe zastrzeżenie dotyczące przytaczanych w artykule statystyk i materiałów liczbowych. Nie pochodzą one wyłącznie z źródeł chińskich, czy też z źródeł zweryfikowanej informacji międzynarodowej. Są to niekiedy materiały zaczerpnięte z fachowych co prawda publikacji, lecz nie znajdujące potwierdzenia w oficjalnych statystykach chińskich, po prostu z braku takowych, gdyż ostatnie, względnie pełne oficjalne dane, opublikowane w ChRL dotyczą roku 1959. Stąd trudności, stąd konieczność uwzględnienia pewnego marginesu niedokładności lub nawet omyłki. Chodzi tu głównie o dane liczbowe dotyczące wewnętrznych problemów gospodarki chińskiej, gdyż statystyki obrotów towarowych Chin Ludowych z kapitalistycznymi krajami oparte są o stosunkowo dokładną informację pochodzącą z tych krajów.

Na początku oddajmy głos sprawozdawcy francuskiego pisma „Politique Etrangere” — Henri Laurensowi, który po powrocie z Chin stwierdził co następuje: „...wróciłem przekonany, że tendencja do zacieśniania stosunków handlowych tego kraju z Zachodem znajduje potwierdzenie. Nie ma prawie tygodnia, który nie przyniósłby nowych wiadomości o rokowańach, kontaktach lub poważnych dostawach”.

Zachodnoniemiecki „Handelblatt” pisał z kolei: „Nie dysponujemy jeszcze dokładnymi i odpowiednio usystematyzowanymi statystykami o rozwoju stosunków handlowych między ChRL a krajami Wschodu i Zachodu. W każdym razie można stwierdzić, że handel ChRL rozszerza się we wszystkich kierunkach”.

W roku 1964 dziesięć misji handlowych z Chin odwiedziło Europę. W roku 1965 w Chinach odbyło się ponad 10 ekspedycji handlowych, których organizatorami były zarówno poszczególne firmy zachodnie, jak i oficjalne przedstawicielstwa niektórych krajów kapitalistycznych.

Chiny Ludowe eksportują do krajów kapitalistycznych ograniczone ilości czystej rtęci, srebra. Natomiast poważny charakter nosi wywóz artykułów rolnospożywczych (soja, ryż, sól, drób, pleśń, miód itp.). Stosunkowo niewielki zakres ma eksport artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego jak tekstylia, cement, rączniki, pióra wieczne, zabawki dziecięce oraz wyroby przemysłu ludowego i artystycznego.

Import z krajów kapitalistycznych to przede wszystkim zboże (ok.

400 mln dol.) bawełna (90 mln dol.), nawozy sztuczne (65 mln dol.), kauczuk (65 mln dol.). Na inne towary pozostaje kwota ok. 360—400 mln dol. Nie są to na pewno artykuły rynkowe, przeznaczone dla potrzeb konsumenta wewnętrznego. Gros tej kwoty przeznaczają się na zakup sprzętu inwestycyjnego, często unikalnych maszyn i urządzeń o specjalnym przeznaczeniu.

W kołach handlowych na Zachodzie mówi się, że Chińczycy kupują tylko to za co mogą płacić, a płacą raczej 3 miesiące wcześniej, aniżeli o jeden dzień za późno.

W każdym razie już w roku 1965 — zgodnie z opiniami fachowców — chiński handel zagraniczny w ogóle notuje poważne sukcesy, wypracowując dodatnie saldo bilansu handlowego, co umożliwiło z kolei uchwycenie równowagi bilansu płatniczego. W roku 1965 Chiny zdobyły zlikwidować swoje zadłużenie wobec Związku Radzieckiego. W lipcu 1965 r. Chiny dokonywały na rynku londyńskim poważnych zakupów złota (od 80 do 100 ton), dysponując w Londynie 100 mln funduszem funtów szterlingów, który w związku z niepewną sytuacją funta postanowiono zamienić na złoto i franki szwajcarskie.

Powstaje więc pytanie — skąd ta metamorfoza w chińskim handlu zagranicznym, jakie było źródło sukcesów oraz jakie kraje kapitalistyczne zaliczają się dziś do czołowych partnerów handlowych Chin?

DRUGI ODDECH GOSPODARKI CHIŃSKIEJ

Pomyślnie wyniki wykonanego przed terminem planu pierwszej 5-latk w Chinach utwierdziły przywódców chińskich w przekonaniu, że nadchodzi czas realizacji programu forsownej industrializacji kraju. Plan ten miał umożliwić przejście do jakościowo wyższego etapu rozwoju gospodarczego i społecznego z pominięciem faz pośrednich.

Był to program znany powszechnie jako „Wielki skok”. W myśl przyjętych założeń spodziewano się uzyskać w roku 1962 następujące wskaźniki: 12 mln ton stali, 200 mln ton węgla, 42 mld kWh energii elektrycznej, 14,5 mln ton cementu 65 tys. szt. obrabiarek i 3 mln ton nawozów chemicznych. Mimo niewątpliwych osiągnięć w dziedzinie uprzemysłowienia kraju w toku pierwszej 5-latki, rolnictwo miało być nadal najważniejszym źródłem zasylającym całą gospodarkę chińską. Rolnictwo — dodajmy — które miało stosunkowo niski poziom wydajności: 10 q pszenicy z 1 ha, 12 q z 1 ha innych zbóż, b. niska obsada inwentarza żywego oraz minimalny wskaźnik zużycia nawozów sztucznych na 1 ha.

Wydaje się, że właśnie wówczas w Chinach miało miejsce przesłanowanie swoich możliwości, wynikające z braku pełnego rozeznania co do posiadanych środków i przesadne wyolbrzymienie roli czynnika ludzkiego, działającego w warunkach powszechnej euforii.

Forsowna industrializacja oraz kleski żywiołowe, nekające w ciągu kilku lat najbardziej urodzajne obszary Chin spowodowały zachwianie proporcji harmonijnego i stopniowego rozwoju gospodarki. Rolnictwo, jako najpoważniejsze źródło akumulacji, znalazło się w sytuacji krytycznej. Problem wydajności pracy w przemyśle, niekorrelowanej z odpowiednimi bodźcami materialnymi oraz realizowanymi w drodze naruszenia podstawowych norm technicznych i zasad procesów technologicznych (przebieganie maszyn i szybkie zużycie parku maszynowego), dał o sobie znać w postaci dość gwałtownego spadku wskaźników produkcji przemysłowej.

W tej bardzo ciężkiej sytuacji następuje w Chinach reorientacja w kierunku rozwoju gospodarki i określenia jej proporcji. Nieco enigmatyczne formuły nowych założeń rozwojowych pozwalały jednak wprowadzić tęzę o prioryecie rolnictwa i przemysłu pracującego dla potrzeb rolnictwa.

Lata 1961—1965 — to okres, w którym wystąpiły stosunkowo wyraźne oznaki poprawy sytuacji gospodarczej w Chinach. W tym okresie gospodarka chińska jakby „dla siebie drugi oddech”. Poważne środki kieruje się w tym czasie na rozwój przemysłu chemicznego, ale o strukturze produkcji, świadczącej, że jej odbiorcą będzie nie tylko rolnictwo, jak również na inwestycje w przemysły lekkie, który ma do-

starczyć wyroby zarówno dla poprawy zaopatrzenia rynku wewnętrznego, jak i na eksport. Ale pewne osiągnięcia notuje również przemysł budowy maszyn. Tak na przykład prasa chińska informowała w swoim czasie o wyprodukowaniu gigantycznego samobieżnego dźwigu, podnoszącego wielkie ciężary na wysokość 72 m. Wyprodukowano także w Szanghaju prasę hydrauliczną dla hutnictwa — jedną z nielicznych na świecie, która wytłacza 200—300-tonowe bloki. Ponadto przemysł krajowy rozwinął produkcję wagonów kolejowych, koparek, aparatów pomiarowej i elektrotechnicznej oraz ok. 100 typów obrabiarek, prezentowanych na niektórych międzynarodowych targach.

Wyraźne przegrupowanie gospodarki chińskiej wyzwoliło nowe rezerwy, przede wszystkim w rolnictwie, które przechodziło w pewnym momencie dość poważne perturbacje.

Zapoczątkowana w roku 1958 koncentracja sił produkcyjnych na wsi chińskiej poprzez stworzenie 24 tys. komun ludowych, ale, w dalszym ciągu bez niezbędnych, czyli dostosowanych do zakładanej wydajności nakładów inwestycyjnych, nie przyniosła wbrew oczekiwaniom odpowiedniego wzrostu dynamiki produkcji rolnej. Kłeski żywiołowe dokonały reszty.

Zmiany, jakie nastąpiły w roku 1962 w rolnictwie chińskim, po ciężkich doświadczeniach związanych z realizacją polityki „wielkiego skoku”, polegały głównie na zahamowaniu ucieczki siły roboczej ze wsi do miasta, na wprowadzeniu ponownie pewnych form własności indywidualnej (działki przyzagrodowe, warsztaty rzemieślnicze itp.), zwiększenie przydziałów nawozów sztucznych i prostych maszyn rolniczych, umożliwiły wykorzystanie rezerw tkwiących w gospodarce rolnej i zwiększeniu eksportu rolno-spożywczego do krajów kapitalistycznych Europy i Azji. Dalsza intensyfikacja rolnictwa chińskiego (w tym oczywiście działań dostarczających tradycyjnie artykuły eksportowe) wymaga m. in. rozbudowy przemysłu chemicznego, jak również przemysłu produkującego maszyny rolnicze i środki transportu oraz zwiększonych w międzyczasie zakupów zarówno nawozów sztucznych, jak i maszyn zagranicą.

W tym celu konieczne jest zwiększenie produkcji rolno-spożywczego do krajów kapitalistycznych Europy i Azji. Dalsza intensyfikacja rolnictwa chińskiego (w tym oczywiście działań dostarczających tradycyjnie artykuły eksportowe) wymaga m. in. rozbudowy przemysłu chemicznego, jak również przemysłu produkującego maszyny rolnicze i środki transportu oraz zwiększonych w międzyczasie zakupów zarówno nawozów sztucznych, jak i maszyn zagranicą.

Ten zakres importu inwestycyjnego dla potrzeb rolnictwa zarysował się w ostatnich latach ze szczególną siłą, wyznaczając w pewnym sensie kierunki rozwojowe wymiany towarowej z zagranicą.

Mówiąc o współzależnościach rolnictwa i handlu zagranicznym nie sposób zapomnieć, że mimo uboższych zbiorów w roku ubiegłym (190 mln ton) i optymistycznych szacunków dot. produkcji rolnej w roku bieżącym (produkcja rolna wzrosła o ok. 5 proc., natomiast ludność o ponad 2 proc., czyli 15 mln) problemy zaopatrzenia rynku wewnętrznego w dziedzinie nawet podstawowych artykułów pozostają z całą ostrością na porządku dziennym. Nie wolno przy tym zapominać, że Chiny od lat

wystąpił w swoim czasie z poważną ofertą eksportową, która zawierała takie tradycyjne pozycje chińskiego wywozu na rynek japoński, jak: soja, sól, kukurydza, węgiel, rudy żelaza itp. Ale na przeszkodzie stały pewne czynniki obiektywne.

Stosunek kół oficjalnych w Japonii do kwestii kontaktów z Chinami cechowała początkowo daleko posunięta rezerwa. Stopniowo jednak sytuacja ulegała ewolucji. Ewolucja ta oparta jest, jak się wydaje, nie tylko na przesłankach ekonomicznych. Toteż warto poświęcić jej nieco miejsca.

Konieczność nawiązania przyjaznych stosunków z Chinami oraz konsekwentnego rozszerzania współpracy gospodarczej między oboma wielkimi azjatyckimi krajami zy-

Niemiec Zachodnich. W r. ub. reprezentanci handlu zagranicznego Chin rozpoczęli rokowania z przemysłowcami bafskiej republiki o budowie w Chinach kompletnej wyposażonej huty oraz zakupu 100 lokomotyw dieslowych, jak również w sprawie budowy przez specjalistów niemieckich takich obiektów przemysłowych, jak fabryka szkła, fabryka włókien syntetycznych i zakładów farmaceutycznych.

W roku bieżącym zostały sfinalizowane negocjacje chińsko-niemieckie dotyczące budowy przez konsorcjum międzynarodowe, w którym rejs wodzą firmy z NRF, wielkich zakładów przemysłu stalowego wartości — według pras zachodniej — 150 mln dol.

O ile obroty towarowe między Chinami a NRF wynosiły w roku 1961 — 77 mln dol., to w r. ub., nastąpiło ich podwojenie, głównie dzięki zakupom chińskim.

Francuska firma Berliet dostarczyła Chinom przeszło 1000 samochodów. Firma Peugeot, równolegle z rokowaniami w sprawie sprzedaży wielkich ilości przędz mechanicznych, złożyła ofertę dot. budowy w Chinach fabryki samochodów. Nawiązane zostały także pierwsze kontakty z francuskim przemysłem stocznioowym.

Systematycznie rosną obroty towarowe między Chinami a W. Brytanią. Posiadane nadwyżki w swojej wymianie handlowej z Anglią Chiny obracają na zakupy zboża w strefie sterlingowej, czyli w Australii i Kanadzie.

Do nowych partnerów handlowych Chin należą także Holandia, Szwecja, Szwajcaria, Belgia, kraje skandynawskie oraz Austria. Widzimy więc w tym zestawie reprezentantów zarówno EWG, jak i EFTA, a także kraje neutralne.

Jeśli chodzi o rozwijające się kraje azjatyckie, to stosunki gospodarcze Chin z tym obszarem cechuje duża elastyczność. Chińczycy handlują zarówno z Majaizją jak i Indonezją, z Ceylonem i Birmą, z Singapurem i Pakistanem. Tak na przykład Ceylon otrzymuje od Chin za swój kauczuk zapłatę ryżem z Birmy, za który Chińczycy płacą dostawami maszyn i urządzeń, nie znajdujących rynków zbytu w krajach uprzemysłowionych.

Mówiliśmy o poważnym imporcie zboża do Chin, ale obraz byłby niepełny gdybyśmy nie wspomnieli o eksporcie chińskiego ryżu (1 mln ton), którego odbiorcami są tak kraje azjatyckie, jak i pozazjatyckie. W r. ub. został również zawarty kontrakt na dostawy pszenicy do Egiptu.

Chiny Ludowe, mimo poważnych osiągnięć w dziedzinie rozbudowy swojej bazy przetwórczej w ogóle, a przemysłu elektromaszynowego w szczególności, nadal mają niezbyt korzystną strukturę swych wymian towarowej z zagranicą. Surowcowo-rolny charakter wywozu chińskiego czyni ten eksport wyjątkowo podatnym na rozmaite i nader częste wahania koniunktury rynków kapitalistycznych. Należy przy tym domniemywać, że rosnący import sprzętu inwestycyjnego z krajów kapitalistycznych do Chin, jeszcze przez długie lata będzie równoważony zwiększającym się wywozem artykułów rolnospożywczych, które ma dostarczyć niedoinwestowane i wciąż malowidajne rolnictwo chińskie.

Są to, jak się wydaje, poważne dylematy, które chiński handel zagraniczny będzie musiał rozwiązywać w nadchodzących latach.

Wymiana handlowa między Chinami Ludowymi a Japonią odbywa się w zasadzie dwoma kanałami w ramach Porozumienia Liao-Takasaki — ok. 200 mln dol., oraz zgodnie z tzw. Porozumieniem Przyrzeczonych Firm — ok. 287 mln dol.

Ogólna wartość chińsko-japońskiej wymiany handlowej wyniosła w roku ub. ok. 480 mln dol.

Oprócz tradycyjnych w pewnym sensie partnerów handlowych, do których zaliczają się w świecie kapitalistycznym Japonia i Anglia, Chiny Ludowe rozszerzyły w ciągu ostatnich 2—3 lat swoje kontakty gospodarcze z innymi krajami, a przede wszystkim z Niemiecką Republiką Federalną i Francją.

Rozwój przemysłu petrochemicznego w Chinach spowodował zwiększony popyt na rury stalowe bez szwu, które dostarczają stalownie

Jednym z ważniejszych osiągnięć brygady d/s karbidu było opracowanie podkładów do wspólnego zaprojektowania przez wyspecjalizowane biura pieca karbidowego o dużej mocy.

Brygada polichloru winylu opracowała cenne zalecenia idące w kierunku podniesienia standardu produktu końcowego w drodze wprowadzenia usprawnień poszczególnych etapów procesu wytwórczego.

W ramach współpracy z przemysłem maszynowym Komisja Przemysłu Chemicznego spowodowała przygotowanie materiałów potrzebnych dla podjęcia decyzji w dziedzinie specjalizacji produkcji urządzeń dla przemysłu chemicznego.

W drodze wymiany pomiędzy krajami dokumentacji technicznej i przeprowadzonych studiów zostały ustalone charakterystyki techniczne, optymalne zdolności produkcyjne oraz zapotrzebowania krajów RWPG na nowoczesne kompletne linie technologiczne i urządzenia niezbędne dla rozwoju przemysłu chemicznego w okresie 1966—70 r. Wytypowane na tej drodze 73 typowe wielkości kompletnych linii produkcyjnych dotyczą 38 niezwykle ważnych dla chemii technologii takich, jak: chlorek winylu, fenol, kwas octowy, amoniak, kwas azotowy, superfosfat, bezwodnik fluorowy, butadien, kwas siarkowy, akrylonitril, etylen i inne.

Materiał dokumentacyjny, dotyczący tych linii technologicznych, posłużył Komisji Maszynowej RWPG do podziału specjalizacji tych produkcji pomiędzy poszczególne kraje Rady.

W ostatnim czasie odbyło się w Berlinie uroczyste posiedzenie Stałej Komisji Przemysłu Chemicznego z udziałem kierowników resortów przemysłu chemicznego krajów uczestników RWPG, na którym zostało dokonane podsumowanie dziesięcioletniego dorobku Komisji.

wyjściowych syntez petrochemicznej. Polski przemysł chemiczny rozszerza w ten sposób wyjściową bazę surowcową, przechodząc z tradycyjnych, stosunkowo droższych surowców pochodzenia węglowego na tańsze — naftowe. Na bazie półproduktów naftowych nasz przemysł zwiększył również produkcję tworzyw sztucznych, włókien chemicznych, kauczuków syntetycznych, środków piorących i wielu innych artykułów potrzebnych gospodarce narodowej.

Polska zawarła umowę z ZSRR na korzystnych warunkach udzieleniu przez nasz kraj kredytu towarowego na rozbudowę mocy produkcyjnych kopalni soli potasowych w Soligorsku na Białorusi, skąd otrzymamy niezbędne dla produkcji nawozów potasowych surowce.

W trakcie prac w zakresie międzynarodowej koordynacji planów rozwoju przemysłu chemicznego — specjalistów krajów członkowskich RWPG nie ogranicza się wyłącznie do planów w zakresie organizacji związków gospodarczych lub wspólnej budowy przedsiębiorstw, ale zwracają uwagę na możliwość ograniczenia, czy też zaniechania budowy obiektów produkcyjnych w tych przypadkach, gdy w którymś z krajów istnieją niewykorzystane, wolne zdolności produkcyjne, uruchomienie których pozwala na pokrycie potrzeb zainteresowanych krajów.

Następnym ważnym zagadnieniem, którym zajmowała się Komisja w czasie swojej działalności, są prace w zakresie specjalizacji i kooperacji produkcji w przemyśle chemicznym. Pracami tymi objęto specjalizację 14 branż przemysłu chemicznego, w tym ok. 3000 produktów chemicznych.

W ustalonym przez rząd krajów RWPG trybie w 1965 r. zostały zakończone na szczeblu komisji planowania konsultacje dwustronne

w sprawie koordynacji planów rozwoju gospodarki narodowej tych krajów na lata 1966—1970. Na podstawie uzgodnionych ustaleń na przełomie lat 1965/66 Polska podpisała umowy handlowe z krajami RWPG na okres 1966—70 r. W zakres tych umów wchodziły również umowy o dostawie surowców i półproduktów chemicznych. Nasze obroty towarowe z chemikaliai w 1970 r. w porównaniu z 1964 r. wzrastały o około 90 proc. Eksport Polski w tym okresie wzrastał o około 130 proc., a import — o około 78 proc.

Badania w dziedzinie chemii dla opracowania rozwiązań w skali przemysłowej są bardzo kosztowne i czasochłonne. Polska nie zawsze jest w stanie samodzielnie ponieść ciężar tego rodzaju nakładów, nie posiada też wystarczającej ilości pracowników naukowo-badawczych. Z tego względu wielkie znaczenie dla nas ma sprawa prowadzenia wspólnych prac naukowo-badawczych i doświadczalnych, mających na celu zagwarantowanie technologii ważnych produkcji dotąd nie opracowanych w krajach członkowskich. Komisja Przemysłu Chemicznego koordynuje od 1963 r. prace obejmujące kilkanaście tematów badawczych, z których najważniejsze dotyczą wysokowiskoznych włókien wiskozowych, tworzyw poliformaldehidowych i zbrozonych włókienem szklanym, polichloru winylu o wysokiej odporności termicznej, kalcuzy etylenowo-propylenowego i butadienowego, eliceyny syntetycznej, paszowego białka syntetycznego.

W oparciu o współpracę naukowo-badawczą w ramach Komisji Przemysłu Chemicznego RWPG dokonano w kraju wielu prac w zakresie rozwiązań technologicznych, wprowadzono usprawnienia techniczne oraz udoskonalono aparaturę w naszych zakładach. Dla przykładu można podać, że tą drogą w

niektórych zakładach nawozów azotowych zmniejszono zużycie amoniaku na mcyu miedziowym, co dało rocznie oszczędność 2,5 mln zł. Wprowadzenie odzysku okysmu z ekstrakcji ponutralizacyjnej tęgów siarczanowych pozwalała zaoszczędzić rocznie 5 mln zł. Zakłady produkcyjne przemysłu gumowego, wykorzystując 28 dokumentacji technicznych i technologicznych, przekazywanych nieodpłatnie na zlecenie Komisji przez inne kraje członkowskie. W związku z tym nie potrzebowały one podejmować prac naukowo-badawczych, których koszt wykonania wyniósłby co najmniej ok. 36 mln zł.

Celem stworzenia płaszczyzny dla szerokiej i wszechstronnej wymiany doświadczeń w dziedzinie konkretnych zagadnień związanych z rozwojem przemysłu chemicznego były organizowane konferencje naukowo-techniczne z udziałem naukowców, specjalistów z przemysłu i działaczy gospodarczych. Najbardziej korzystną i efektywną formę współdziałania wykazywały tu międzynarodowe biurody specjalistów, które wizytowały wytypowane w poszczególnych krajach zakłady o tym samym profilu i, po zapoznaniu się na miejscu ze stosowaną technologią i ekonomiką wytwórczości, opracowywały konkretne zalecenia, zmierzające do poprawy wskaźników techniczno-ekonomicznych badanej produkcji. W ostatnich latach odbyły swoją pracę między innymi brygady do spraw syntez amoniaku, włókien poliamidowych, karbidu, kalcuzy syntetycznej, polichloru winylu. Dla zilustrowania korzyści odniesionych przez nasz przemysł chemiczny można podać, że w wyniku zastosowania zaleceń brygady d/s kalcuzy syntetycznej w oddziale polimerizacji w Zakładach Chemicznych Oświęcim ogólna produkcja kalcuzy wzrosła o ok. 15—20 proc.

RWPG — współpraca w dziedzinie chemii

HENRYK OLEJNICZAK

W CELU pogłębienia współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej krajów członkowskich RWPG w poszczególnych gałęziach gospodarki narodowej VII Sesja Rady podjęła w maju 1956 r. uchwałę w sprawie powołania stałych komisji branżowych, w tym Komisji Przemysłu Chemicznego, której pierwsze posiedzenie odbyło się w Berlinie 13 października 1956 r.

Zadaniem Komisji jest pomoc w rozwoju przemysłu chemicznego krajów RWPG. Korzystać z tej pomocy osiąga się poprzez realizację zaleceń dotyczących planów rozwoju przemysłu chemicznego, specjalizacji i kooperacji produkcji, koordynacji prac naukowo-badawczych i wymiany doświadczeń.

Jednym z ważniejszych zadań Komisji jest międzynarodowa koordynacja planów rozwoju przemysłu chemicznego krajów — członków Rady. Chodzi tutaj przede wszystkim o wykorzystanie planowego charakteru gospodarki

krajów socjalistycznych dla organizowania korzystnych związków gospodarczych, szczególnie w dziedzinie zaopatrzenia naszych krajów w surowce kopalniane. Na podstawie odpowiednich zaleceń Rady, realizowanych w oparciu o dwustronne lub wielostronne umowy międzynarodowe w jednym z krajów, mającym najlepsze pod względem ekonomicznym warunki, powstają wspólnym wysiłkiem finansowym i materiałowym przedsiębiorstwa, które mają za zadanie zaspokojenie potrzeb surowcowych współuczestników. W ten sposób wspólnym wysiłkiem Czechosłowacji i Polski powstała i znajduje się w dalszej rozbudowie kopalnia i zakład wzbogacania siarki elementarnej pod Tarnobrzegiem, dostarczający deficytowy w skali światowej surowiec do produkcji kwasu siarkowego niezbędnego dla wielu procesów chemicznych artykułu. Na analogicznych zasadach została zbudowana w ZSRR kopalnia fosforów. Zakonczona została budowa ropociągów „Przyjaźń” biegnącego z nad Wołgi do Płocka. Rurociągiem tym odbywa się transport importowanej ze Związku Radzieckiego ropy naftowej nie tylko dla potrzeb państwa, ale również dla potrzebnych w komunikacji towarowej i osobowej, ale również do produkcji ważnych artykułów

Koniec cudów

KTO wierzy, że wraz z ustąpieniem Erharda wszystko się zmieni, ten się rozczaruje. Utworzenie nowego rządu jest zależne od programów, na które następny musi się najpierw zgodzić. Wtedy dopiero okaże się, czy Erhardowska, zakończyła się bez politycznego spadku, jedynie z długami i to z takimi długami, których nie można spłacić przy pomocy pieniędzy. Erhard był tylko ostatnim administratorem. Jego spadkobiercy muszą — co szybko się okaże — zacząć od samego początku.

Takimi stwierdzeniami skomentował w pierwszych dniach listopada zachodniemiecki dziennik „Frankfurter Rundschau” rozwijający się w NRF kryzys rządowy. Do tego trafnego komentarza należałoby dodać, że załamała się nie polityka jednego człowieka, lecz dotychczasowa koncepcja polityczno-gospodarcza, jaką kierowała się przez wiele lat rządząca partia CDU/CSU. Załamał się reżim Erharda, Schrödera i Kai-Uwe von Hassela, najgorzalszych popleczników amerykańskiej polityki NATO, liczących na to, że w końcu otrzymają swą upragnioną bombę atomową.

Nie przypadkowo trudności rozpoczęły się przy ustalaniu rządowego projektu budżetowego na rok 1987, gdyż polityka rządzącej partii musiała prowadzić do nadmiernych wydatków zbrojowych NRF, poza tym wiara, że wszystko można będzie załatwić poprzez NATO, prowadziła do lekceważenia swych stosunków z socjalistycznymi krajami Europy, do rewizjonistycznych wypowiedzi członków rządu.

W pierwszych latach istnienia Niemieckiej Republiki Federalnej jej budżet był w stosunkowo niedużym stopniu obciążony wydatkami zbrojowymi, co ułatwiło rozwój inwestycji ogólnych i ogólnego rozwoju gospodarczego, nazwanego po tym cudem gospodarczym. Stan ten wynikał z ograniczeń możliwości zbrojowych Niemiec, wypływających z polityki aliantów. Pod wpływem Amerykanów zmienili się on w latach następnych, z czego rządząca partia CDU/CSU natychmiast skwapliwie skorzystała. W ostatnich latach wydatki na zbrojenia pochłaniały około jednej trzeciej budżetu państwowego NRF.

Obecnie okazało się, że za nadmierne zbrojenia ktoś musi zapłacić. Prysł mit o cudzie gospodarczym! Mniemany jego ojciec, Erhard, okazał się nieudolnym politykiem gospodarczym, który dopuścił do tego, że w ostatnich latach nadmierne wydatki budżetowe stały się przyczyną przegrzania koniunktury, czyli po prostu spowodowały narastanie inflacji. Okazało się, że kraj dobrobytu i sprawnej gospodarki znalazł się nagle pod kreską bilansową.

Można to tylko wytłumaczyć grą „va banque” i tym, że politycy CDU/CSU liczyli, że dobra koniunktura wyrówna wydatki budżetowe poprzez zwiększone wpływy. Przewidywania te jednak chybiły! Gospodarka przyspieszona wydatkami zbrojowymi, osłabła. Rachunek hazardowej gry rządu Erharda, rządząca partia CDU/CSU chciała wystawić społeczeństwu. Na takie rozwiązanie nie zgodziła się partia wolnych demokratów (FDP) — koalicjoniści Dawid — wycofując swych ministrów z rządu, waląc tym samym na kolana rządzącego Goliata.

Znaczący kryzys budżetowy ujawnił się już w końcu ubiegłego roku. Z wielkim trudem udało się wówczas przeprowadzić przez parlament ustawę budżetową na rok bieżący. Projekt budżetowy na rok 1987 zamknął się kwotą 73,9 miliarda marek, w tym ponad 20 miliardów przewiduje się na zbrojenia i utrzymanie armii. Olbrzymi jest deficyt budżetowy, który sięga ponad 4 mld. marek.

Jedynym rozwiązaniem deficytu budżetowego, jakie zaproponowała dotychczasowa rządząca partia CDU/CSU i jej rząd, jest podniesienie podatków i przeprowadzenie ograniczeń budżetowych we wszystkich ministerstwach, z wyjątkiem „budżetu obronnego”. Między innymi przewiduje się podniesienie podatku od wyrobów tytoniowych i alkoholowych, zmniejszenie wydatków osobowych we wszystkich ministerstwach centralnych i krajowych, redukcję dodatków na dzieci, otrzymywanych przez ludność pracującą, nieuwzględnienie postulatów podniesienia rent dla osób poszkodowanych przez działania wojenne.

Przewiduje się ponadto zredukowanie dotacji dla rolnictwa na popieranie produkcji mleczarskiej i serowarskiej oraz ograniczenie wielu preferencji dla niego. Projekty te wywołują protesty. Okazuje się, że kosztów polityki rządowej nie chcą ponosić ani rolnicy, ani pracujący w przemyśle, ani kupcy, ani też przemysłowcy.

Znamienne pod tym względem jest stanowisko rzecznika ciężkiego przemysłu zachodniemieckiego, gazety „Neue Rhein Ruhr Zeitung”. Czytamy tam: „Mówi się nam, że ministerstwa porobiły ciecica budżetowe, gdzie tylko mogły. Czy odpowiada to prawdzie? Budżet ministerstwa obrony nie został naruszony, 18,2 mld marek rocznie kosztują nas armaty i żołnierze, Starfighterzy, łodzie podwodne, i oficerowie szkoleniowi. Londyn i Waszyngton zarabiają z kasy bońskiej 3 miliardy marek tylko dlatego, że ich żołnierze znajdują się na ziemi niemieckiej. Minister von Hassel stwierdził, że również w przyszłości potrzebować będzie każdego z tych żołnierzy i w roku przyszłym użytku na potrzeby wojskowe o 2 miliardy marek więcej.

Czy rząd zastanowił się nad tym, aby deficyt 5 miliardów marek wyrównać z budżetu Bundeswehry? Czy rzeczywiście potrzebujemy 500 tysięcy żołnierzy? Czy potrzebujemy Starfighterów, drogie łodzie podwodne, tak wiele czołgów, nowych niszczycieli? Czy rzeczywiście potrzebujemy Brytyjczyków z ich armią wiktoriańską? Amerykanów z ich rakietami o średnim zasięgu? W warunkach przemian politycznych w świecie, ogólnego odprężenia oraz przemian w Europie należy zastanowić się nad tym, czy Republika Federalna nie pozwala sobie na luksus militarny. Być może wystarczy nam armia zawodowa składająca się z 200 tysięcy ludzi, a może nawet milicja według wzoru szwajcarskiego, a już z całą pewnością za wiele i za drogo kosztuje utrzymanie 220 tysięcy Amerykanów i 50 tysięcy Brytyjczyków.”

Trudno przewidzieć, czy i w jakim stopniu nowy rząd NRF weźmie pod uwagę te i podobne głosy, w jakim stopniu wpłyną one na partię CDU/CSU, na zmianę jej polityki. Do Waszyngtonu wysłano pospiesznie Fritz Berga przewodniczącego Zrzeszenia Przemysłowców NRF, aby wyjednać przedłużenie płatności kosztów pobytu wojsk USA w NRF, z motywacją, że osłabienie gospodarcze i polityczne NRF godzi również w interesy amerykańskie. W najbliższych dniach zobaczymy co on wytargował, czy Amerykanie pójdą na ustępstwa i przyczynią się do uratowania CDU/CSU przed koniecznością nowych wyborów, do czego prą socjaldemokraci.

Kryzys w Bonn osłabił również pozycję Hallsteina w EWG. Z Brukseli donoszą o osłabieniu tempa prac, gdyż wszyscy wychyliką co będzie dalej? Kryzys ten niewątpliwie osłabił również pozycję amerykańską w Europie. Zamieszanie w Bonn trwa nadal, jeszcze nie wiadomo, czy skończy się ono reorientacją polityczną, czy też próbą kontynuacji starej polityki. Wydaje się jednak, że upadek rządu Erharda oznaczać może koniec ery cudów i mitów, jakimi karmiono przez wiele lat społeczeństwo NRF.

MIROSLAW DYNER

SZCZECIŃSKA FABRYKA MASZYN BUDOWLANYCH

Szczecin, ul. Dubois 20

oferuje do sprzedaży w ramach upłytnienia:

- note tokarskie • frezy
- węglik • rownierzaki
- śruby • pierścienie Seegera
- Simmer • osprzet elektryczny
- farby • gumy
- szyby „Pyroflex”



oraz części zamienne do żurawia budowlanego ZB-45A.

Szczegółowe wykazy znajdują się w Dziale Zaopatrzenia tel. nr 39203/98, wewn. 71.

KR-70-0

ZA niespełna rok, dokładnie dnia 30 października 1987, obchodzić będzie dwudziestolecie swego istnienia organizacja, której prace — na pozór mało efektywne i prowadzone bez rozgłosu — mają coraz donioślejsze znaczenie dla międzynarodowych stosunków gospodarczych. Jest nią Układ Ogólny o Clach i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade — w skrócie GATT).

Cicha willa Le Bogace nad Jeziorem Genewskim, gdzie ma swą siedzibę sekretariat GATT, wskazywana jest często jako potwierdzenie znanego przysłowia, iż nie jest tak trwałe jak tymczasowość. Układ Ogólny bowiem został pierwotnie pomyślany jako porozumienie prowizoryczne, dopóki nie dojdzie do szerszego projektu stworzenia pod auspicjami ONZ wielkiej światowej organizacji handlowej, wyposażonej w daleko idące ponadnarodowe kompetencje. Z projektu owych niewiele zostało, ale GATT, będący ich produktem ubocznym, powołany do życia w celu rozwiązania najbardziej palących problemów dożnych, istnieje do dnia dzisiejszego, intensyfikuje swą działalność i rozwija się z każdym rokiem.

DWADZIEŚCIA LAT TEMU

Rzadko która dziedzina współzycia międzynarodowego tak dotkliwie odczuwała skutki drugiej wojny, jak handel światowy. Znajdował się on po ustaniu działań zbrojnych w stanie całkowitego chaosu. Nowy układ sił geopolitycznych, zmiany granic, strefy okupacyjne, zarysowywały się zmierzach kolonialnych imperiów — wszystko to deintegrowało międzynarodową wymianę handlową, kazalo poszukiwać nowych jej form i oprzeć ją na odmiennych niż dawniej, zasadach.

W lutym 1946 roku Rada Gospodarczo-Społeczna ONZ (ECOSOC) postanowiła zwołać światową konferencję, poświęconą zagadnieniom handlu i zatrudnienia oraz utworzyć komisję przygotowawczą, powołując jej opracowanie projektu Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO). Konferencja odbyła się w Hawanie i trwała od listopada 1947 do marca 1948. Brało w niej udział 56 krajów, w ich liczbie dwa państwa socjalistyczne — Czechosłowacja i Polska. Rezultatem wielomiesięcznych obrad było uchwalenie przez 54 uczestników konferencji statutu projektowanej organizacji, nazwanego Kartą Hawańską.

Jednakże uchwała ta pozostała na papierze i nigdy nie doczekała się realizacji. Jedną z głównych przyczyn tego było nieratyfikowanie Karty Hawańskiej przez USA — największe mocarstwo handlowe świata, jak również przez wielu innych sygnatariuszy.

Mало kto przypuszczał zapewne, iż kiedy „relikt” prac komisji przygotowawczej ITO — wynegocjowanie na przejściowy okres prowizorycznego porozumienia pod nazwą Układu Ogólnego o Clach i Handlu (GATT), przeżyje i w pewnym sensie zastąpi wszystkie ówczesne ambitne zamierzenia. Układ ten podpisał w Genewie 30 października 1947 roku 23 kraje (wśród nich Czechosłowacja).

ZASADY GATT

Układ Ogólny był początkowo pomyślany przede wszystkim jako porozumienie celne, chociaż zawierał także wiele postanowień dotyczących polityki handlowej. Statut GATT, rozwijany i uzupełniany na konferencjach w Ancey (1949), Torquay (1951) i w Genewie (1965), składa się obecnie z czterech podstawowych części.

Pierwsza z nich — najważniejsza — mówi o „bezwzględnej i nieograniczonej” klauzuli „największego

uprzywilejowania, jaką wzajemnie sobie przyznają wszyscy uczestnicy GATT. Klauzula ta polega na uzgodnieniu przez sygnatariuszy w drodze dwustronnych rokowań określonych koncesji i udogodnień celnych, które następnie, w sposób niejako automatyczny, rozciągane są na pozostałych uczestników Układu.

Część druga obejmuje zasadę niedyskryminacji, zawiera zakaz wzajemnego stosowania ograniczeń ilościowych (z pewnymi zresztą wyjątkami), wprowadza zasadę „klauzuli narodowej”, tj. traktowania obywateli i stałych partnerów nie gorzej niż własnych oraz tryb postępowania celnego.

GATT przed ogniową próbą

IAN SIERZPUTOWSKI

Część trzecia zawiera postanowienia proceduralne, których omawianie pominiemy w tym artykule, przechodząc bezpośrednio do najważniejszej części czwartej — wprowadzonej w lutym 1985 na specjalnym posiedzeniu uczestników GATT w Genewie. Podpisano wówczas protokół o uzupełnieniu statutu GATT rozdziałem poświęconym problemom handlu krajów słabo rozwiniętych. Celem tych postanowień ma być poprawa zdolności eksportowej oraz sytuacji gospodarczej „trzeciego świata”.

M. in. państwa uczestniczące w GATT uznają, że dla przyspieszenia rozwoju gospodarczego państw słabo rozwiniętych w tym regionie kuli ziemskiej niezbędne jest szersze udostępnienie im sprzedaży na międzynarodowych rynkach surowców i materiałów podstawowych po ustabilizowanych i opłacalnych cenach.

W celu zróżnicowania struktury gospodarczej krajów słabo rozwiniętych, zalecono otwarcie rynków państw uprzemysłowionych dla produktów gotowych i półfabrykatów z obszarów „trzeciego świata”.

Wszystkie te udogodnienia, udzielane przez kraje uprzemysłowione, są wyjęte spod klauzuli największego uprzywilejowania, tzn. kraje słabo rozwinięte nie są zobowiązane do przyznawania wzajemnych ustępstw.

Część czwarta wprowadzona została do statutu GATT zgodnie z uchwałami genewskiej Konferencji Handlu i Rozwoju z roku 1984 i stanowi przejaw pewnego zwrotu w stosunku krajów uprzemysłowionych do dezyderatów wysuwanych przez „trzeci świat”.

CENNY DOROBEK

Działalność GATT, wymagająca niezwykle drobiazgowości w opracowywaniu szczegółowych postanowień (jak również precyzji organizacyjnej w zapożyczaniu i pobudzaniu dwustronnych rokowań, które następnie owocują w postaci decyzji wielostronnych) przyniosła już cenny dorobek, sprzyjający dynamicznemu rozwojowi handlu światowego, w oparciu o coraz sprawniejsze zasady.

Uczestnikami Układu Ogólnego jest dziś siedemdziesiąt państw, na które przypada ponad 80% międzynarodowych obrotów handlowych. Z krajów socjalistycznych pełnoprawnymi członkami GATT są: Kuba, Czechosłowacja i Jugosławia (ta ostatnia od kilku miesięcy), a ze statutu członka stowarzyszonego korzysta Polska. Oznacza to, iż możemy brać udział w pracach GATT, lecz nie przysługują nam prawo głosowania.

Ustalony przez Układ Ogólny kodeks rzetelnych praktyk handlowych, nie zawsze zresztą ściśle przestrzegany i dopuszczający wiele wyjątków, jest rezultatem postę-

pięciu lat USA były zawsze krajem stosującym wysokie cła importowe. Do roku 1934 wynosiły one średnio 50% ad valorem. Później zostały nieco zredukowane, ale w odniesieniu do pewnych grup towarowych wciąż jeszcze dochodzą nawet do 60%. Z drugiej strony zewnętrzna taryfa celną EWG kształtuje się średnio na poziomie około 12%, i jest znacznie niższa aniżeli w USA.

Stany Zjednoczone szczególnie zainteresowane są w eksporcie swych produktów rolnych. Pod tym względem znajdują one poparcie krajów „trzeciego świata”, które — niekiedy kierując się motywami czysto taktycznymi — widzą we wspólnym froncie z USA możliwość wyciągnięcia pewnych korzyści z rundy Kennedy’ego.

W przetargach z EWG w kwestiach handlu produktami rolnymi Stany Zjednoczone oferują ustępstwa celne w odniesieniu do wyrobów przemysłowych.

Europejska Wspólnota Gospodarcza — wielki potencjalny importer artykułów żywnościowych, uprawiający dotychczas wyraźny protekcjonizm agrarny, nie odrzuca — wręcz oferty amerykańskiej, lecz przeciwnie — proponuje, czyni sprawę tak skomplikowaną, że zachodzi obawa zbitego przedłożenia przetargów. Sytuacja zaś jest o tyle nagła, że przyznane przez Kongres USA pełnomocnictwa dla prezydenta do negocjowania wzajemnych redukcji taryf celnych (Trade Expansion Act) wygasają w połowie przyszłego roku. Nie ma pewności, czy Kongres uchwaliłby przedłużenie tych pełnomocnictw, gdyby runda Kennedy’ego wciąż tkwiła na martwym punkcie.

Runda Kennedy’ego jest więc swego rodzaju nową ogniową próbą dla GATT, który wykazał jednak w przeszłości, że umie zapobiegać najbardziej nawet awaryjnym sytuacjom i krok po kroku dochodzić do zamierzonych celów.

Wielka batalia o cła, jaką będzie końcówka rozgrywkowa rundy Kennedy’ego, ma doniosłe znaczenie, czego nie trzeba chyba udawać, nie tylko dla USA i EWG, lecz dla wszystkich krajów zainteresowanych w zlikwidowaniu barier hamujących swobodny rozwój światowej wymiany handlowej.

Inteco 66

W dniach 31 października — 6 listopada br. w Brnie odbyła się międzynarodowa wystawa urządzeń handlowych i gastronomicznych. Tego rodzaju wystawy będą organizowane co dwa lata.

W „Inteco 66”, tak nazwano w skrócie brneńską wystawę urządzeń handlowych i gastronomicznych, wzięły udział firmy z 29 państw, prezentując ok. 1000 eksponatów. Polskę reprezentowała centrala handlu zagranicznego „Varimex”.

Dobra frekwencja zagranicznych firm (jak na pierwszą tego typu wystawę w kraju RWPG) oraz staranne przygotowanie rodzimych firm umożliwiły organizatorom wystawy osiągnięcie jej głównego celu. Było nim zaznajomienie pracowników czechosłowackiego handlu z możliwościami asortymentem wszelkiego rodzaju nowoczesnego sprzętu i urządzeń dla różnych kategorii sklepów oraz przedsiębiorstw żywnościowego.

Czechosłowacki handel jest żywo zainteresowany modernizacją swojej sieci i jej coraz bardziej doskonałym wyposażeniem. Obroty jego bowiem szybko rosną z uwagi m. in. na zwiększoną z roku na rok liczbę turystów zagranicznych. I tak np. w 1981 roku odwiedziło CSRS 620 tys. gości zagranicznych, w br. natomiast ponad 3 mln. Sprawną obsługę rodzimych i rosnącej rzeszy zagranicznych klientów wymaga — zdaniem gospodarzy — doskonalenia usług handlowych i rozwijania nowych form handlowych, w czym wielce pomocne są nowoczesne urządzenia i sprzęt przeznaczony dla handlu oraz dla przedsiębiorstw żywnościowego.

W czasie brneńskiej wystawy zorganizowano dwudniowy symposium z udziałem 400 specjalistów z krajów europejskich, poświęcone organizacji nowoczesnych form sprzedaży towarów oraz doskonaleniu jakości usług w przedsiębiorstwach żywnościowego.

„Inteco 66” zorganizowała agencja „Made in... (Publicity)” na zlecenie Ministerstwa Handlu Zagranicznego i sekcji handlu Czechosłowackiego Stowarzyszenia Naukowo-Technicznego. „Inteco 66” było 38 z kolei wystawą organizowaną przez tę agencję powołaną w listopadzie 1963 roku przy CTK (czechosłowacka agencja prasowa) dla — obrazowo mówiąc — importu informacji o światowych osiągnięciach naukowo-technicznych i ich propagowaniu wśród pracowników przemysłu i handlu CSRS.

Naszym zdaniem, przy ocenie brneńskiej wystawy „Inteco 66” nie można pomijać faktu, że jest ona próbą stworzenia nowej tradycji — organizowania międzynarodowych wystaw urządzeń handlowych i gastronomicznych dla wszystkich krajów RWPG. Wykorzystanie w tym celu pawilonów służących międzynarodowym targom brneńskim, wydaje się słuszną i celową z każdego punktu widzenia.

R. W.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 47 (782) — 20.XI.1986 r.



EKONOMIKA BRAZYLII NA ZAKRĘCIE

Inauguracja w marcu nowego portu morskiego w Tubarao, dostępnego dla statków o pojemności 100 tys. ton oraz utworzenie brazylijsko-amerykańskiego koncernu „Brahma” (Brazylia-USA) do eksploatacji bogactw mineralnych kraju wydają się świadectwem o nowych tendencjach w polityce gospodarczej Brazylii, mających na celu urozniczenie eksportu, opierającego się jak dotychczas w 80 proc. na kawie.

Brazylijskie rezerwy wykopocroprowej rudy żelaznej, rozpoznane dotychczas, wynoszą około 80 000 mln ton. Mogłyby one przy odpowiedniej eksploatacji zasobek zapotrzebowanie na rudę przemysłu hutniczego na całym świecie, a w rzeczywistości pokrywałyby je tylko w 2 proc. W 1985 roku państwo „Companhia Vale do Rio Doce” (CVRD) eksploatowała w województwie Minas Gerais 10 mln ton rudy. W ciągu 5 lat kompania ta ma zwiększyć eksport rudy do 20 mln ton rocznie.

Jedną z podstawowych trudności przy wydobyciu rudy, a mianowicie brak odpowiedniego portu do jej masowego załadunku, została zbudowana w Tubarao (stan Espirito Santo) usunięta. Port w Tubarao, położony w odległości 40 kilometrów na północno-wschód od Rio de Janeiro, ma być zastępczym rozwiązaniem, umożliwiającym niebezpieczne do wybrzeża załadunku rudy i ponadto ze względu na swoją bliskość do głównych ośrodków górniczych w stanie Minas Gerais spowoduje obniżkę ładunków kosztów jej transportu.

Jednocześnie z inauguracją portu w Tubarao powstał za aprobatą rządu brazylijskiego i przy współudziale kapitału amerykańskiego wielki koncern górniczy pod nazwą „Mineração Brasileira de Recursos Minerais”. W skład tego koncernu weszło kilka grup finansowych, jak Augusto Antunes (Brazylia), którego grupa kontrolować będzie 51 proc. akcji

koncernu Bethlehem Steel Co (USA) i St. John del Rey Mining Co, której posiadłość w stanie Minas Gerais zawiera około 3000 mln ton rudy, czyli 1/3 rasy tyle co wszystkie złoża Szwecji, nie mówiąc o manganie, boksycie i różnych minerałach atomowych. Kilka miesięcy temu cały świat obserwował scenę, w której w Brazylii przemysł rud ułanu do USA w skład przeliczającej ludzka wyobraźnia. Według oszacowań brazylijskiego Ministerstwa Włojny, wartość przemysłowych rud do USA wyniosła 100 mld kruszców, czyli około 4 mld dol. Tylko w Brazylii na jej niezmierzonych i posabwionych drogach obszarach mogło powstać wielkie przemysłowe konsorcjum, rozporządzające liczną ekipą fachowców wszelkiego rodzaju do geologów, własnici, własną flotą lotniczą i własnymi sakonspiracyjnymi lotniskami w liczbie około 20. Samoloty przemysłowe kursowałyby regularnie — poprzez Surinam w Gujanie holenderskiej — między Brazylią a Miami na Florydę, skąd przywoziłyby whisky, papierosy i inne towary, oczywiście bez cła.

W opinii brazylijskiej ta wielka afera przemysłowa spotęgowała zainteresowanie międzynarodowymi rozwojowymi górnictwa, które z pewnością zostanie należycie wykorzystane. Już mając na swoim koncie pewne sukcesy, jak podaje „Economist” Brazylija po raz pierwszy po wielu latach zdobyła się na równowagę budżetu państwowego, a swoje rezerwy złota i dewiz zwiększyła do 500 mln dol. Polityka deficytu przeprowadzana konsekwentnie przez ministra planowania, spowodowała pewne trudności na niektórych odcinkach życia gospodarczego, jak np. spadek zapotrzebowania na dobra użytkowe i wzrost bankructw.

W Sao Paulo, głównym ośrodku gospodarczym Brazylii, bieżący obecnie rok, pod nazwą „Mineração Brasileira de Recursos Minerais”, w skład tego koncernu weszło kilka grup finansowych, jak Augusto Antunes (Brazylia), którego grupa kontrolować będzie 51 proc. akcji

w tym roku była większa niż w roku ubiegłym. Brazylija jest krajem parodoksalnym i niebywałych kontrastów. Ekonomia stanów południowych Brazylii znajduje się na poziomie krajów europejskich, ale stanów północnych i północno-wschodnich przeważnie nie wyszła poza opłotki feudalizmu. (MP)

INWESTYCJE WŁOSKIE W TUNISIE

Kompania włoska „ENI” podpisała z rządem Tunisu umowę w sprawie eksploatacji ropy naftowej w samian za udzielenie pożyczki w wysokości 12 mln dol. na okres 1 lat przy 6 proc. stopy procentowej. Wierneści — próbną, przeprowadzoną przez fachowców włoskich, stwierdzili rezerwy ropy wielkości 40 mln ton. W myśl umowy „ENI” będzie rocznie do eksploatacji 3 mln dol. Jeśli wydobyte osiągnie 3 mln ton rocznie, wówczas Tunia otrzyma dodatkową 3 mln dol., a w przypadku wydobywania ponad 4 mln ton rocznie — opłata dojdzie do 5 mln dol. (B. O.)

ECHA AMERYKAŃSKIE

Uboczny produkt porozumienia radiologiczno-wieloletniego i radiologiczno-francuskiego w sprawie rozbudowy przemysłu samochodowego w ZBRRE jest zmiana postawy rządu Stanów Zjednoczonych AP w stosunku do dotychczasowej polityki przemysłowej do Związku Radzieckiego. Ostatnio przedstawiciel Ministerstwa Handlu USA ogłosił gotowość dostaw ciężkich maszyn i urządzeń fabrycznych przede wszystkim dla radiologicznego przemysłu samochodowego zgodnie z zapowiedzią prez. Johnsa na marginesie transakcji FIAT.

Ministerstwo Handlu USA spodziewa się, że tegoroczna wymiana handlowa między Stanami Zjednoczonymi i państwami Europy Wschodniej osiągnie wartość 350 mln dol. (B. O.)

BOLIWIA I EUROPA WSCHODNIA

Bolivia zamierza nawiązać wymianę towarową z europejskimi państwami socjalistycznymi. Tego rodzaju oświadczenie służył na konferencji w Limie wiceprezydent Boliwii, Salinas, który zapowiedział swój wyjazd do Europy wschodniej, celem zbadania możliwości takiej wymiany. (B. O.)

