W NUMERZE:

Zbigniew Wyczesany — CZEGO SZUKA KLIENT? — str. 1

Na tle cyklu publikacji pod tym tytułem, autor podejmuje próbę analizy niektórych przyczyn istniejących braków w zakresie jakościowego zaopatrzenia rynku. Odpowiedzialność za aktualną sytuację rynkową ponosi nie tylko przemysł, ale także w dużym stopniu handel wewnętrzny stawiający zbyt małe wymagania wobec bezpośrednich wytwórców jak i handlu zagranicznego.

Grzegorz Pisarski — PROBLEMY SYTUACJI GOSPODARCZEJ — AKTUALNE POTRZEBY ROZWOJU — str. 1

Na podstawie analizy sytuacji gospodarczej przedstawiono trzy podstawowe kierunki działania na najbliższą przyszłość. Na pierwszym miejscu wymienić tu należy konieczność dalszej poprawy wyników międzynarodowej wymiany towarowej. Następnie — podjęcie środków niezbędnych dla terminowego wykonania planowanego przyrostu zdolności produkcyjnej i usługowej przedsiębiorstw. A trzecim szczególnie aktualnym problemem jest dalsza poprawa zaopatrzenia rynku krajowego w poszukiwane przez ludność towary.

Włodzimierz Wowczuk — EKONOMIKA SPORTU — str. 1

Nie dysponujemy odpowiednią ilością obiektów i urządzeń sportowych. Ale to jedna strona zagadnienia. Druga to konieczność zastanowienia się nad pytaniami: ile kosztuje sport, skąd brać na niego fundusze i jak najlepiej je wykorzystywać?

MODERNIZACJA:
Eugeniusz Rychlewski — STRUKTURA TECHNICZNA INWESTYCJI PRODUKCYJNYCH — str. 2

Autor prezentuje sytuację Polski w dziedzinie struktury technicznej inwestycji na tle innych krajów i omawia czynniki, które wpływają na tę strukturę.

Karol Szwarc — CZY „RÓŻA" WYMAGA PIELĘGNACJI? — str. 3

Zakłady im. Róży Luksemburg w wyniku ciągłego procesu inwestowania, zbliżyły się do średniego poziomu europejskiego standardu jakości i nowoczesności produkcji przy pomocy średnio nowoczesnego parku maszynowego. Powstaje jednak pytanie, czy wystarczy to, aby zapewnić naszej elektronice lepszą perspektywę w skali światowej.

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

16 KWIETNIA 1967 R. Nr 16 (813)

Cena 2 zł

Rok XXII

CZEGO SZUKA KLIENT?

ZBIGNIEW WYCZESANY

W CYKLU publikacji, jakie pod powyższym tytułem ukazały się w naszym piśmie, podjęliśmy próbę przedstawienia niektórych aktualnych problemów zaopatrzenia rynku w przemysłowe artykuły konsumpcyjne. Z fragmentarycznej, z konieczności, oceny sytuacji w tej dziedzinie dość jasno jednak wynika, że w okresie ostatnich kilku lat nastąpiły tu istotne przemiany. Generalnie trzeba stwierdzić, że przemiany te są pozytywne. Po kilkunastu latach ostrych niedoborów towarowych, obecnie w licznych branżach podaż przewyższała popyt, w innych — podaż zrównoważona jest z popytem, w innych jeszcze osiągnięcie równowagi rynkowej jest sprawą najbliższej przyszłości. Niestety, istnieje też sporo branż, w których podaż wciąż jeszcze nie nadąża za wzrostem potrzeb i w których likwidowanie braków zaopatrzenia nie postępuje z dostateczną energią (dotyczy to m. in. niektórych wyrobów przemysłu lekkiego, artykułów z grupy 1001 drobiazgów, mebli, artykułów instalacyjno-sanitarnych itd.).

Pozytywna w sumie ocena ilościowych przemian na rynku nie zwalnia nas od krytycznego spojrzenia na poziom jakościowego i asortymentowego zaopatrzenia rynku w przemysłowe artykuły konsumpcyjne. Bliższe zapoznanie się z sytuacją w tym zakresie nie prowadzi, niestety, do optymistycznych wniosków. Niska jakość bardzo wielu wyrobów tej grupy i ubogi ich asortyment sprawia, iż społeczeństwo odczuwa w sposób często dokuczliwy braki zaopatrzenia. Rynek nasz w nadmiernej ilości zarzucony jest jeżeli nie wprost bublami, to licznymi artykułami o niepełnej wartości użytkowej, wyrobami niedopracowanymi konstrukcyjnie i technologicznie, artykułami o przestarzałej konstrukcji itd.[1])

Oczywiście, byłoby krzywdzące dla całego naszego przemysłu, gdybyśmy powiedzieli, że na rynku nic się w ogóle nie zmieniło w zakresie jakości produkcji, że nie ma nowych, często udanych produktów, nie ustępujących osiągnięciom światowej techniki. Widoczne są rzeczywiste osiągnięcia przemysłu w zakresie uruchomienia produkcji wielu nowych artykułów, których dawniej nasz rynek w ogóle nie znał, bądź znał je tylko z witryn sklepów komisowych. Rzecz jednak w tym, że nowości te są nader skromnym fragmentem zaopatrzenia rynku i w tej sytuacji nie mogą one wpływać na ogólną ocenę poziomu produkcji przemysłu pracującego na rynek.

Trzeba wprawdzie dostrzegać obiektywne przyczyny pewnego zahamowania postępu w podnoszeniu jakości produkcji, które były wynikiem trudności gospodarczych w latach 1962/63, kiedy to na skutek ostrej zimy i nieurodzaju w rolnictwie wprowadzono szereg ograniczeń w dziedzinie importu surowców dla przemysłu pracującego na rynek, a także zaostrzono warunki pracy przemysłu. Jednakże aktualnej sytuacji w zakresie jakości produkcji przemysłu pracującego na potrzeby rynku nie można oceniać tylko miarą tego, jak wiele zrobił przemysł w stosunku do przeszłości. Przyjęcie tej miary za jedyną ocenę oznaczałoby przyjęcie oceny statycznej, tzn. oceny uznającej, iż potrzeby społeczeństwa stoją w miejscu. Niemal każdy nowy artykuł na rynku stwarza nowe potrzeby, które poprzednio nie występowały, choć równocześnie te nowe artykuły eliminują zapotrzebowanie na szereg produktów, cieszących się dotychczas powodzeniem na rynku[2]). Np. pojawienie się swetrów z anilany zaostrza wymagania wobec swetrów wełnianych, a skarpetki elastyczne rugują z rynku skarpetki bawełniane.

Postęp osiągnięty w produkcji rynkowej powinno się mierzyć także, a może przede wszystkim tym, jak w poszczególnych dziedzinach odrabiamy nasze zapóźnienia w stosunku do bardziej rozwiniętych krajów. A zatem — to, co u nas jest rewelacją, gdzie indziej dawno już przestało nią być, gdyż pojawiły się nowe wyroby, przewyższające jakością dotychczasowe produkty. Społeczeństwo szybko przyzwyczaja się do nowości i domaga się coraz to nowych artykułów, zaspokajających nowe potrzeby. Z tego punktu widzenia dobry krajowy ortalion nie zrobi już dziś kariery na naszym rynku, nie zrobi tej kariery chrapliwy aparat tranzystorowy. Nie wystarczy dziś produkować telewizor, który ma tę zaletę, że rzadziej wymaga naprawy; poszukiwany dziś telewizor musi spełniać szereg istotnych warunków technicznych i jakościowych.

Trzeba oczywiście patrzeć realistycznie. Nie wszystkie problemy związane z jakością i asortymentem produkcji mogą być rozwiązane szybko; ale nie można patrzeć na to tylko z płaszczyzny, że wysiłki w kierunku unowocześniania produkcji są tylko nowymi kłopotami dla przemysłu. Postęp w dziedzinie jakości produkcji artykułów rynkowych dokonujący się na świecie jest niewątpliwie szybki, ale u nas postęp ten musi się dokonywać jeszcze szybciej — ponieważ w wielu dziedzinach jesteśmy wyraźnie opóźnieni w stosunku do innych.

I ten punkt widzenia powinien być zasadniczą przesłanką permanentnego unowocześniania naszej produkcji, i to nie tylko produkcji środków konsumpcji, ale również, jeżeli nie w większym stopniu — produkcji środków produkcji. Rzecz jasna — przy odpowiedniej selekcji potrzeb, wszystkiego bowiem jednocześnie nie jesteśmy w stanie zrobić i odrobić.

Ocena naszej sytuacji rynkowej, uwzględniająca te właśnie elementy, powinna być jednym z ważnych czynników określających rozwój całej naszej gospodarki. Spoglądając na naszą dotychczasową praktykę można podejrzewać, że takiego spojrzenia na problemy jakościowego zaopatrzenia rynku nie reprezentuje dostatecznie ani nasz przemysł, ani handel wewnętrzny[3]).

Pomimo bowiem rosnących trudności zbytu w wielu branżach, przemysł nasz nie podejmuje kroków zmierzających do radykalnego unowocześniania struktury produkcji i wyraźnego podnoszenia jej jakości. Brak odczuwalnej dynamiki w tym zakresie ma swoje rozliczne źródła, a m. in. niedoinwestowanie fabryk, wyposażenie ich w niezbyt nowoczesne maszyny, trudności kadrowe, braki w bazie konstrukcyjno-projektowej itp. Ale wydaje się, że najważniejszą przyczyną obecnej sytuacji, w dodatku przyczyną o charakterze subiektywnym, są po prostu niedobre przyzwyczajenia z okresu, w którym na rynku wszechwładnie panował producent i wszystko, co opuszczało fabryczne hale z miejsca było rozchwytywane[4]). Trzeba przypomnieć, że w tym okresie przemysłowi pomagał i handel, bardziej zaabsorbowany działalnością dystrybucyjna oraz opracowywaniem rozdzielników, niż spełnianiem właściwych mu funkcji kupieckich, tzn. dbałości nie tylko o ilościowe zaopatrzenie rynku, ale także i wykazywanie troski o poziom jakościowy wyrobów sprzedawanych konsumentom.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

EKONOMIKA SPORTU

WŁODZIMIERZ WOWCZUK

MOTTO: „Olimpia uległa zmieniającym się czasom nie wyrzekłszy się ani jednego ze swoich dogmatów. Co przed wiekami zostało zapisane na świętym dysku, było prawem, które dawało się objaśniać, ale nie omijać".

JAN PARANDOWSKI

INTRODUKCJA

ZNAKOMITY film Kandzio Ishichara — „Olimpiada w Tokio 1964" zadziwia i zaskakuje widza już na wstępie. Jego pierwsza sekwencja ukazuje burzenie przy pomocy potężnych ciężarów, młotów pneumatycznych i dynamitu całych dzielnic Tokio — miasta igrzysk olimpijskich, które nie miały sobie równych. Było to konieczne, by móc wybudować wioskę olimpijską, nowe hotele, aby połączyć nowymi, szerokimi, o dużej przelotowości arteriami poszczególne rejony tego największego na świecie kompleksu urbanistycznego. Ile to kosztowało? Czy te wydatki były zrównoważone bezpośrednimi wpływami finansowymi i innymi korzyściami materialnymi? Nawet Japończycy, którzy słyną w świecie z dokładności i niezwykle trzeźwego podejścia do każdego problemu kosztów i zysków, do całej złożonej gamy pojęcia opłacalności, w tym przypadku rozkładają ręce. Wiedzą oczywiście, ile dolarów zostawili turyści; jakie były wpływy ze sprzedaży biletów; jak wreszcie kształtowały się bezpośrednie koszty organizacyjne igrzysk olimpijskich. Ale, czy to jest pełny rachunek ekonomiczny? Czy w ogóle w kulturze fizycznej i sporcie istnieją trwałe i niezmienne kryteria, umożliwiające ścisłą i dokładną analizę poszczególnych aspektów ekonomicznych wszelkiej działalności? Czy w tym przypadku analiza jest potrzebna i do czego mają prowadzić wnioski wynikające z tego równie skomplikowanego, co i ryzykownego, zabiegu? Wydaje się jednak, że tam, gdzie w grę wchodzą pokaźne, rosnące wciąż nakłady społeczne, gdzie występują zjawiska — mimo całej złożoności ich charakteru i kształtu zewnętrznego — dające się ująć w ramy rachunku ekonomicznego, niezbędna jest świadomość istoty problemu, konkretyzacja jego zasadniczych elementów. Trudno nie zgodzić się z tym, że współczesny sport stopniowo przekształca się w najbardziej bodajże masowy przemysł widowiskowo-rozrywkowy. Również bez mecenatu państwa nie można dziś nawet wyobrazić sobie jakiejkolwiek bądź działalności sportowej. Niesposób też bez należycie rozbudowanej bazy materialnej realizować szerokiego programu zarówno w dziedzinie upowszechniania kultury fizycznej, jak i organizacji imprez sportowych.

Dlatego też, oglądając film wielkiego artysty, i przeżywając emocje, które nam ukazuje w mistrzowski sposób Ishichara, ze zrozumieniem przyjmujemy słowa spikera: „Zanim zapłonął znicz, trzeba było obalić stare mury. Przebudować ogromne miasto, aby mogło przyjąć gości z całego świata. Zapewnić im wygodne warunki...". A więc — koszty. Spróbujmy więc zastanowić się nad pytaniem:

ILE KOSZTUJE SPORT?

Postęp techniczny, burzliwe tempo industrializacji, zmieniające się wciąż warunki życia ludzkiego, wysunęły nie tylko problem wysokiej sprawności intelektualnej człowieka, ale i problem jego biologicznej adaptacji we współczesnym świecie. Coraz częściej stykamy się z pojęciem rekreacji psychofizycznej, z nieodzowną koniecznością regeneracji sił witalnych i potencjału twórczego człowieka. W Polsce są to pojęcia stosunkowo nowe, nie bez trudu torujące sobie drogę w naszych umysłach. Nie uświadomiliśmy sobie jeszcze w pełni szczególnej roli kultury fizycznej i sportu, a już pełno mamy rozmaitych wątpliwości, a nade wszystko martwimy się — **Ile sport nas kosztuje?**

Spróbujmy więc przyjrzeć się bliżej zagadnieniom nakładów na sport w naszym kraju, zastanowić się nad ekonomiką niektórych jego działów, poszukać ukrytych rezerw, które mogą umożliwić dalszy roz-

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

PROBLEMY SYTUACJI GOSPODARCZEJ

AKTUALNE POTRZEBY ROZWOJU

GRZEGORZ PISARSKI

ROK ubiegły przyniósł, jak wiadomo, lepsze niż planowano wyniki w dziedzinie rozwoju produkcji przemysłowej, rolnej, wzrostu dochodu narodowego i poprawy warunków życia ludności. Stosunkowo słabsze wyniki osiągnięto w zakresie wzrostu wydajności pracy i oddawania nowych obiektów do eksploatacji oraz w zakresie proporcji wzrostu obrotów handlu zagranicznego (wysokie tempo wzrostu importu, a niskie tempo wzrostu eksportu). Jednak pierwsze miesiące br. i na tych odcinkach przyniosły pewne postępy. Znacznemu przyspieszeniu uległa dynamika produkcji przemysłowej, co przy stosunkowo niższej dynamice wzrostu zatrudnienia zapowiada osiągnięcie wyższego tempa wzrostu wydajności pracy. Lepiej niż przed rokiem zaawansowana jest realizacja planu robót budowlano-montażowych. W obrotach handlu zagranicznego osiągnięte na początku roku tempo wzrostu eksportu jest wyższe niż w założeniach planu rocznego.

Osiągnięcia te w niczym nie zmieniają jednak faktu, że niezbędne jest podjęcie wielu zabiegów dla dalszej poprawy wyników gospodarowania. **Wbrew pozorom bowiem, gospodarka nasza stanęła wobec konieczności szybkiego rozwiązania wielu trudnych zagadnień, decydujących o możliwościach pomyślnego rozwoju zarówno w bieżącym roku, jak i w latach następnych.**

*

Na pierwszym miejscu wymienić tu należy konieczność dalszej poprawy wyników międzynarodowej wymiany towarowej, zarówno poprzez rozwijanie opłacalnego eksportu, jak i redukowanie niekoniecznego importu. Wysoki wzrost eksportu w pierwszych miesiącach br., w znacznej mierze związany jest bowiem ze szczególnie niskim jego ukształtowaniem w ub. r. (o 2 proc. wzrostu w ciągu całego roku). Natomiast potrzeby naszej gospodarki wymagają zwiększenia w br. eksportu w granicach 9 proc., a średniorocznie w latach 1967—1970 w granicach 7 proc. Jest to tempo wyższe niż w założeniach planu 5-letniego (ok. 6 proc. średniorocznie).

W dążeniu do rozwiązania tego problemu warto, aby centrale handlu zagranicznego i zjednoczenia przedsiębiorstw wytwarzających artykuły eksportowe, jak najszybciej wyciągnęły właściwe wnioski ze zmian w metodach zarządzania gospodarką, jakie są wprowadzane w wielu krajach socjalistycznych. W krajach tych poważnie wzrasta rola przedsiębiorstw w wyborze dostawcy potrzebnych im wyrobów. Ponadto, wprowadzane są odpowiednio zróżnicowane stawki przeliczenia cen za importowane towary, co skłania tamtejsze przedsiębiorstwa do zwracania większej uwagi na ceny sprowadzanych z zagranicy produktów. **Zwiększenie obrotów z krajami RWPG wymaga więc zasadniczej zmiany metod akwizycji. Niezbędne jest dotarcie, z informacją o oferowanych wyrobach bezpośrednio do zainteresowanych nimi przedsiębiorstw, tj. inwestorów i użytkowników.** Wymaga to zwrócenia szczególnej uwagi na organizowanie za granicą odpowiednich biur zbytu, docierających do potencjalnych użytkowników naszych wyrobów.

Pożądane jest także bardziej perspektywiczne spojrzenie na problemy handlu zagranicznego. Dotyczy to zwłaszcza obrotów z krajami kapitalistycznymi. **Chodzi tu o wytypowanie odpowiednich zestawów „wiodących" artykułów eksportowych. Przy ich produkcji powinniśmy dołożyć wszelkich starań, aby poprzez szczególnie dobrą jakość, postępowe rozwiązania konstrukcyjne i niskie koszty produkcji, zapewnić sobie szerokie możliwości zbytu na rynkach zagranicznych.** Przy dotychczasowych tendencjach do rozpraszania wysiłków w zakresie poprawy jakości produkcji, nie możemy bowiem liczyć na osiągnięcie poważniejszych wyników w rozwoju odpowiednio opłacalnego eksportu.

Koncentracja uwagi na rozwoju eksportu nie powinna ani na chwilę osłabiać działania, zmierzającego do eliminowania zakupów zbędnych i przedwczesnych. Rok ubiegły wykazał bowiem, że **opóźnieniom w oddawaniu obiektów do eksploatacji nie towarzyszyła odpowiednia weryfikacja zamówień na maszyny i urządzenia.** Od inwestorów oczekiwać więc wypada, że obecnie przeprowadzą wnikliwą weryfikację zamówień, i to nie tylko z punktu widzenia harmonogramu dostaw, ale i wyboru najbardziej opłacalnych kierunków oraz warunków zakupów.

*

Drugim, nie mniej istotnym niż handel zagraniczny, warunkiem pomyślnego rozwoju, jest obecnie podjęcie środków niezbędnych dla terminowego wykonania planowanego na lata 1967—1968 przyrostu zdolności produkcyjnej i usługowej przedsiębiorstw. Nie dość wysokie, ubiegłoroczne tempo wzrostu produkcji budowlano-montażowej sprawiło bowiem, że wykonanie założonego na pięciolecie programu inwestycyjnego wymaga przyspieszenia tempa wzrostu robót budowlano-montażowych do ponad 9 proc. średniorocznie, w tym ok. 10 proc. w br. Są to założenia bardzo trudne do realizacji. Wiadomo bowiem, że już tempo wzrostu robót budowlano-montażowych wyższe niż 6 proc. rocznie, jest zazwyczaj źródłem wielu trudności. **Fakt zaś, że w pierwszych miesiącach br. dynamika robót budowlano-montażowych jest nieco wyższa, nie przesądza o dalszej równie pomyślnej realizacji planu inwestycji. Wysoka dynamika robót w pierwszych miesiącach br. jest bowiem głównie wynikiem słabego startu w okresie odniesienia, tj. na początku ub. roku.**

Konieczne jest więc przeprowadzenie starannej weryfikacji zamierzeń inwestycyjnych, zwłaszcza przedsiębiorstw, zjednoczeń i rad narodowych. **Weryfikacja ta powinna doprowadzić do przesunięcia okresu rozpoczynania budowy części nowych obiektów, w ten sposób, aby zapewnione zostały środki materiałowe i zdolności przerobu na szybsze kończenie inwestycji kontynuowanych.** Niezbędne jest także podjęcie kroków potrzebnych dla ograniczenia stopnia zaangażowania potencjału przerobowego przedsiębiorstw budowlano-montażowych w wykonywaniu drobnych inwestycji przedsiębiorstw. **W związku z tym przedsiębiorstwa podejmujące drobne inwestycje, powinny starać się wykonywać je systemem gospodarczym, bez absorbowania przedsiębiorstw budowlano-montażowych, aby te ostatnie mogły skoncentrować swoje wysiłki na robotach o podstawowym znaczeniu.**

Źródłem wielu trudności w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych jest, jak wiadomo, brak dopływu chętnych do pracy w budownictwie. Rozwiązanie tego problemu staje się szczególnie istotne zwłaszcza obecnie, gdy przygotowywany jest program rozszerzenia potencjału przerobowego przedsiębiorstw budowlano-montażowych i remontowych na lata 1960—1970.

W pracach nad zbilansowaniem robót budowlano-montażowych i zaopatrzenia budownictwa na pierwszym miejscu, obok inwestycji centralnych, uwzględnienia wymagają potrzeby inwestycji związanych z rozwojem produkcji rolnej, a w tym szczególnie inwestycji zapewniających racjonalne wykorzystanie dostępnych już surowców

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

Aktual-ności

JAKOŚĆ I ASORTYMENT A NOWE MIERNIKI

Wiele przedsiębiorstw i zjednoczeń zwykło tłumaczyć ostatnio niedomagania w wynikach ekonomicznych produkcji, a zwłaszcza nadmierny wzrost zatrudnienia i słabe postępy w wydajności pracy dążeniem do poprawy jakości i asortymentu produkcji. Twierdzenia tego rodzaju w wielu przypadkach nie znajdują jednak pokrycia w żadnej istotnej poprawie nowoczesności i jakości produkcji.

Nastąpiła wprawdzie poprawa jakości wydobywanego węgla (więcej koksującego) oraz niektórych wyrobów chemicznych; nadal jednak, zwłaszcza przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, sygnalizują, że w wielu przypadkach mało nowoczesna i niska jakościowo produkcja jest przyczyną trudności zbytu artykułów eksportowanych. Dotyczy to zwłaszcza wyrobów przemysłu maszynowego i przemysłu lekkiego oraz drobnej wytwórczości.

Czynnikiem poważnie sprzyjającym poprawie asortymentu i jakości produkcji miały być nowe mierniki produkcji (normatywna pracochłonność itp.). Wiele wskazuje jednak, że niekiedy sprzyjają one nie tyle poprawie jakości i asortymentu produkcji co uzasadnieniu dla wzrostu zatrudnienia i funduszu płac. (grg)

DROGI USPRAWNIENIA SZEROKIEJ WYMIANY

Tzw. szeroka wymiana towarów rynkowych pomiędzy instytucjami handlu wewnętrznego krajów demokracji ludowej i ZSRR, wbrew swojej nazwie, posiada dość ograniczony zasięg. Ogranicza się ona do stosunkowo niewielkiej grupy towarów, które przypadkiem w jednym z krajów napotykają trudności zbytu, a w drugim są na rynku poszukiwane. Jest to więc rodzaj bezpośredniej wymiany towar za towar, która z natury swojej nie może rozwinąć się na szerszą skalę.

Rozszerzenie wymiany towarów rynkowych z krajami socjalistycznymi wymaga więc odejścia od ściśle kompensacyjnego charakteru tych umów. Można to zrealizować przez ustalenie odpowiednich kursów wymiany walut przy sprzedaży naszych towarów rynkowych za granicą, przez poszczególne organizacje handlu wewnętrznego i odwrotnie. Powinno to umożliwić m. in. podejmowanie produkcji towarów z przeznaczeniem do „szerokiej wymiany", w przypadkach gdy istnieją odpowiednie, korzystne dla obu partnerów warunki ekonomiczne oraz na praktyczne sprawdzenie na rynku partnera jakie towary zagraniczne są tam najbardziej poszukiwane. (Sb)

NIEWYKORZYSTYWANE MOŻLIWOŚCI POSTĘPU

Z roku na rok poważnie wzrastają odpisy przedsiębiorstw na fundusz postępu technicznego, które w br. przekraczają 5 mld zł. Ponadto wydatki budżetu państwa na finansowanie rozwoju nauki dochodzą do ok. 4 mld zł. Środki te nie są jednak w pełni wykorzystywane.

Okazuje się np., że wykorzystanie środków z funduszu postępu technicznego z roku na rok maleje (z 98 proc. naliczonych środków w 1962 r. do ok. 87 proc. w 1966 r.). Niektóre resorty nie wykorzystują przy tym nawet 50 proc. naliczonych środków. Na uwagę zasługuje przy tym fakt, że nawet MPL, gdzie zacofanie tech-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

W ubiegłym tygodniu

● Jak podaje „Życie Warszawy", Komisja Planowania przy Radzie Ministrów zatwierdziła założenia budowy zakładu, który produkować będzie tlenek glinu metodą prof. J. Grzymka. Zakład będzie zlokalizowany przy kombinacie cementowo-wapienniczym w Sitkówce koło Kielc. Jego roczna produkcja 90 — 100 tys. ton tlenku glinu.

● Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO osiągnął 31 marca 1967 r. kwotę 57 mld 617 mln zł, w tym na książeczkach oszczędnościowych — 54 mld 938 mln zł, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych — 2 mld 679 mln zł. W marcu 1967 r. wkłady oszczędnościowe wzrosły o kwotę 552 mln zł, a łącznie w I kwartale 1967 r. — o 2 mld 986 mln zł. Liczba książeczek oszczędnościowych wzrosła od początku br. o 447 tys. sztuk. Tytułem odsetek i premii właściciele książeczek oszczędnościowych otrzymali w I kwartale 1967 r. 689 mln zł. Na sumę tę składają się dopisane do książeczek odsetki i premie pieniężne w wysokości 613 mln zł oraz równowartość wylosowanych 833 samochodów, 124 motocykli, 52 motorowerów oraz 60 skierowań na wczasy krajowe i wycieczki zagraniczne.

● W sanockiej fabryce autobusów „Autosan" przechodzi próby eksploatacyjne nowy prototyp wozu — „SFA-21". Autobus odznacza się estetyczną, nowoczesną sylwetką i zapewnia doskonałe warunki jazdy; posiada wygodne siedzenia turystyczne (34 miejsca), szerokie szyby panoramiczne zarówno z przodu, jak i z boku, dające dużo światła i umożliwiające dobrą widoczność. Moc silnika Leyland wynosi 125 KM. „SFA-21" może być produkowany w wersji miejskiej i turystycznej. Jego przebieg — jak oblicza się — wyniesie ponad 600 tys. km.

● W Polsce przebywał minister przemysłu budowy maszyn Rumunii M. Marinescu. Rozmowy między gościem a naszymi specjalistami wykazały zainteresowanie obu stron rozszerzeniem i pogłębieniem współpracy w takich dziedzinach, jak produkcja elementów automatyki i aparatury pomiarowo-kontrolnej, obrabiarek, statków, urządzeń energetycznych, linii technologicznych dla przemysłu chemicznego, maszyn drogowych i budowlanych oraz urządzeń dla przemysłu materiałów budowlanych. Konkretnymi problemami związanymi z zacieśnieniem więzi między przemysłem maszynowym Polski i Rumunii zajmą się mieszane zespoły specjalistów. W czasie rozmów uzgodniono dodatkowe dostawy wielu maszyn i urządzeń z Polski dla przemysłu rumuńskiego. Obie strony uznały za celowe nawiązanie współpracy zmierzającej do pełniejszego wykorzystania potencjału laboratoriów badawczych przemysłu elektromaszynowego. W wyniku rozmów przyjęto postanowienie o organizowaniu — na zasadzie wzajemności — branżowych wystaw sprzętu wytwarzanego przez przemysł maszynowy Polski i Rumunii. Mają być także organizowane sympozja naukowe poświęcone rozwojowi przemysłu w obu krajach.

● Udział w XXXVI Międzynarodowych Targach Poznańskich zapowiedzieli dotychczas wystawcy z 47 krajów (razem z Polską) ze wszystkich kontynentów świata. Ostatnio przesłali swoje zgłoszenia wystawcy z Hiszpanii, Kolumbii, Syrii i Zjednoczonej Republiki Arabskiej. 35 krajów wystąpi z ekspozycjami zbiorowymi. XXXVI MTP zajmą bez mała 130 tys. m kwadr., w tym prawie 78 tys. m. kw. w halach i pawilonach. Z ogólnej powierzchni na Polskę przypada ponad 45 proc.

● W XII Międzynarodowych Targach Książki, które w tym roku trwać będą od 21 do 28 maja, uczestniczyć będą 24 państwa: Algieria, Austria, Belgia, Bułgaria, Czechosłowacja, Holandia, Indie, Izrael, Jugosławia, NRD, NRF, Polska, Rumunia, St. Zjednoczone, Szwajcaria, Szwecja, Wenezuela, Węgry, W. Brytania, DRW, Włochy, ZSRR oraz Organizacja Narodów Zjednoczonych. XII MTK w Warszawie przebiegać będą w dużej mierze pod znakiem — 50-lecia Rewolucji Październikowej. Wydawnictwa z okazji tej historycznej rocznicy szczególnie będą wyeksponowane w stoiskach ZSRR i krajów socjalistycznych. W stoiskach polskich zaakcentowana zostanie ponadto 150 rocznica działalności zakładu naukowego im. Ossolińskich

● Jak podaje „Życie Warszawy" pierwszą wieloletnią (1967—1970) umowę na eksport warzyw, owoców i miodu zawarła z handlem NRD spółdzielczość ogrodnicza. Umowa przewiduje na koniec 1970 r. eksport 40 tys. ton zielonego towaru wartości 10,4 mln rubli. Jeżeli chodzi o warzywa, to głównym przedmiotem eksportu będą: kalafiory, warzywa smakowe (marchew, buraki, selery, pory itp.), cebula, pomidory oraz kwaszonki (ogórki i kapusta); z owoców natomiast — jabłka, głównie przemysłowe, oraz truskawki. Ciągłość dostaw eksportowych pozwoli eksporterom korzystnie planować opakowania, przewozy oraz dalszy rozwój baz produkcyjnych. Ramy umowy nie są sztywne, dostawy mogą w miarę zapotrzebowania zwiększyć się.

STRUKTURA TECHNICZNA INWESTYCJI

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

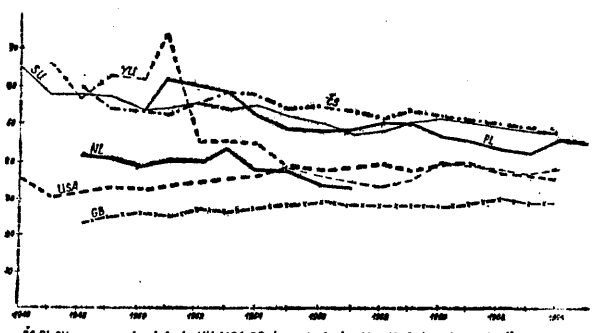
EUGENIUSZ RYCHLEWSKI

POD współczynnikiem struktury technicznej inwestycji produkcyjnych rozumiemy procentowy udział robót budowlanych w całości produkcyjnych nakładów inwestycyjnych i nazywać go będziemy współczynnikiem gamma.

W ostatnich latach obserwujemy nieznaczną tendencję spadkową poziomu tego współczynnika. Jest to zjawisko korzystne. Trudno jednak a priori jakościowo ocenić ten poziom, uznać go za wysoki lub niski. Dlatego posłużymy się pewnymi porównaniami.

Jak łatwo przewidzieć, współczynniki struktury technicznej w poszczególnych krajach znacznie się różnią. Przedstawione na rys. 1 krzywe (prezentujące udział robót budowlano-montażowych w %%) dla krajów socjalistycznych: Czechosłowacji (CS), Polski (Pl) i Związku Radzieckiego (SU) położone są powyżej krzywych obrazujących współczynnik gamma w krajach kapitalistycznych: Holandii (NL), Stanach Zjednoczonych (USA) i W. Brytanii (GB). (Krzywa YU i CND na rysunkach oznacza Jugosławię i Kanadę).

Rys. 1 Współczynnik γ w inwestycjach produkcyjnych



CS, PL, SU w cenach stałych; YU, USA, GB inwestycje brutto; USA bez inwestycji publicznych; SU bez inwestycji kołchozów i prywatnych

Różnice w wysokości współczynnika struktury technicznej występują nie tylko w globalnych inwestycjach produkcyjnych, lecz również w głównych działach gospodarki narodowej: w przemyśle, co ilustruje rys. 2, a także w rolnictwie, budownictwie, transporcie i handlu. Zjawisko znacznej różnicy współczynnika struktury technicznej inwestycji pomiędzy krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi występuje i w mniej zagregowanych gałęziach. Na rys. 3 przedstawiono współczynnik gamma w hutnictwie żelaza. I tu także krzywe Polski i ZSRR położone są powyżej krzywych krajów kapitalistycznych.

W zasadzie zagadnienie to można by przedstawić przy pomocy analizy matematycznej, traktując współczynnik gamma jako zmienną zależną, kształtowaną przez „n" czynników uważanych za zmienne niezależne. Nie pozwala na to jednak dostępny materiał statystyczny. Ograniczymy się przeto do analizy pośrednio wyjaśniającej to zjawisko, rozważając kolejno czynniki, które na nie mogą wpływać.

STRUKTURA GOSPODARKI

Współczynniki struktury technicznej inwestycji w poszczególnych gałęziach gospodarki znacznie się od siebie różnią. Dlatego jest rzeczą zrozumiałą, że na ogólny wynik wpływa struktura gałęziowa rozpatrywanych gospodarstw narodowych. Nie jest to jednak wpływ decydujący, ponieważ we wszystkich działach i gałęziach gospodarki narodowej współczynniki gamma są wyższe w krajach socjalistycznych.

W podobnych przedsiębiorstwach kubatura przypadająca na jednostkę mocy produkcyjnej jest również większa w krajach socjalistycznych. Np. kubatura budynku głównego przypadająca na 1 kW mocy instalowanej w polskich elektrowniach z turbozespołami o mocy 50 — 55 MW wynosi przeszło 1 m³, podczas gdy w elektrowniach angielskich, amerykańskich i zachodnioniemieckich wynosi mniej niż 0,9 m³ [1]). Podobnie jest również w zakładach mięsnych. W Polsce potrzebna jest znacznie większa hala do uboju tej samej ilości zwierząt niż w Stanach Zjednoczonych [2]).

Można argumentować, że przytoczone wyżej dane niekoniecznie muszą świadczyć o tym, że współczynnik gamma jest wyższy w Polsce niż w porównywanych krajach, bo przecież wielkość (czy wartość) maszyn i urządzeń może być w Polsce także odpowiednio wyższa. Tak jednak nie jest i na przykład w Polsce roboty budowlane w elektrowniach cieplnych — wg kosztorysów — dochodzą do 30%, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych nie przekraczają 20% [3]). W przemyśle mięsnym udział robót budowlanych w nowych zakładach wynosi w Polsce około 75%, a w Szwajcarii około 45 — 50% [4]). Różnice są więc znaczne.

Sądzimy więc, że rozpiętość w wielkości współczynników gamma pomiędzy krajami kapitalistycznymi i socjalistycznymi występuje niezależnie od wpływu struktury gospodarczej.

RELACJE CEN

Relacja cen budynków i maszyn wpływa na różnice w wysokości współczynnika gamma w poszczególnych krajach. Zbadanie i uwzględnienie różnic w wysokości omawianej relacji cen w poszczególnych krajach wymagałoby jednak danych o cenach dla koszyka produktów budownictwa i dla koszyka produktów przemysłu maszynowego. Takimi danymi, niestety, nie dysponujemy. Fragmentaryczne informacje skłaniają nas jednak do poglądu, że różnice w wysokości omawianej relacji nie są istotnym powodem występujących różnic w wysokości współczynnika gamma.

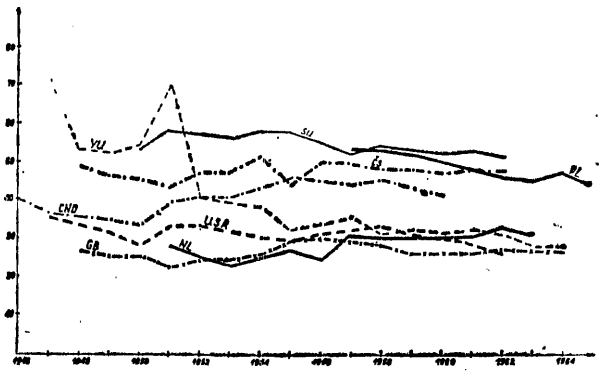
Często można spotkać się z poglądem, że wyższe współczynniki w krajach socjalistycznych są spowodowane niższymi cenami na środki produkcji w porównaniu z krajami kapitalistycznymi. Pogląd ten uważamy za fałszywy, gdyż dwupoziomowość cen dotyczy środków produkcji i środków konsumpcji. Nie może więc wpływać na relację cen budynków do cen maszyn, bo oba rodzaje cen, jako cen na środki produkcji, są ustalane na niższym poziomie.

Sądzimy więc, że relacje cen nie są przyczyną wyższych współczynników gamma w krajach socjalistycznych w porównaniu z krajami kapitalistycznymi.

WIELKOŚĆ AGREGATÓW I GĘSTOŚĆ ZALUDNIENIA

Istnieje pogląd, że różnice w wysokości współczynników gamma w krajach kapitalistycznych i socjalistycznych są spowodowane etapem rozwoju gospodarczego tych krajów. Twierdzi się, że we wczesnym etapie rozwoju gospodarczego współczynnik gamma jest wyższy w związku z inwestycjami infrastruktury i że kilkadziesiąt lat temu w rozwiniętych krajach kapitalistycznych współczynnik ten był podobnie wysoki jak obecnie w Polsce i innych krajach socjalistycznych.

Rys. 2 Współczynnik γ w przemyśle



Argumentacja ta nie jest przekonująca. To prawda, że inwestycje infrastruktury projektuje się zazwyczaj „na wyrost", ze znacznie większym zapasem niż inne inwestycje. Ale właśnie dlatego np. w Polsce po II wojnie światowej inwestycje infrastruktury były bardzo skąpe, bo wykorzystano przedymensjonowanie (rezerwy zdolności) infrastruktury w Polsce kapitalistycznej. Z pewnością po II wojnie światowej w rozwiniętych krajach kapitalistycznych — np. w Stanach Zjednoczonych, nie mówiąc już o Kanadzie — inwestycje infrastruktury były względnie większe niż w krajach socjalistycznych, np. w Polsce. Czynnik ten działał więc na zmniejszenie współczynnika gamma w Polsce, a nie na jego wzrost.

Zwróćmy też uwagę, że argument jakoby kilkadziesiąt lat temu w rozwiniętych krajach kapitalistycznych współczynnik gamma był podobnie wysoki, jak obecnie w krajach socjalistycznych, jest tylko pozornie argumentem historycznym. Nie można bowiem danych liczbowych z odległego okresu porównywać z współczesnością i nie brać pod uwagę, że zmieniły się przecież w tym okresie siły wytwórcze. Inne przecież maszyny instalowano 50 lat temu, a inne dzisiaj. I inne jest też zaludnienie kraju. A właśnie te czynniki w dużym stopniu wpływają na współczynnik gamma.

Jedną z cech zmieniających się sił wytwórczych, a więc postępu technicznego, jest instalowanie we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej coraz to większych agregatów produkcyjnych, które poprzednio nie były znane lub dostępne. Jednocześnie ze wzrostem wielkości agregatów spadała niezbędna wielkość budownictwa, przypadającego na jednostkę mocy produkcyjnej.

Oczywiście, można argumentować, że opisane wyżej korzyści produkcji na większą skalę osiąga się nie tylko przy inwestycjach budowlanych, ale również i przy inwestycjach maszynowych, a wobec tego nie mają one wpływu na współczynnik gamma. To prawda, sądzimy jednak, że korzyści przy inwestycjach budowlanych są większe niż przy inwestycjach maszynowych. Wielu autorów przytacza dane, z których wynika, że 10-krotne zwiększenie mocy elektrowni obniża jednostkowy nakład inwestycyjny o około 33%, natomiast odpowiednie korzyści na kubaturze wynoszą co najmniej około 50%, a więc korzyści przy inwestycjach maszynowych muszą wynieść mniej niż 33%, a tym samym znacznie mniej niż przy inwestycjach budowlanych.

Jest zrozumiałe, że wielkie agregaty stosuje się wówczas, kiedy istnieje odpowiednio duży rynek zbytu, a ten ostatni w dużym stopniu zależy od gęstości zaludnienia kraju. Przy małej gęstości zaludnienia odległości rynków mogą być tak duże, że tworzenie dużych przedsiębiorstw może okazać się nieracjonalne. Ponadto, z uwagi na niepodzielność inwestycji infrastruktury — przy małym zaludnieniu kraj jest względnie więcej obciążony budowlanymi inwestycjami infrastruktury. Z tego punktu widzenia — z uwagi na duży rynek zbytu — Stany Zjednoczone i Związek Radziecki mogą stosować duże agregaty i wykazywać niski współczynnik gamma. Z drugiej strony oba te kraje mają niską gęstość zaludnienia. Polska, Jugosławia i Czechosłowacja należą wprawdzie do krajów o niedużym rynku zbytu, ale mają wyższą gęstość zaludnienia.

W sumie sądzimy, że stopień rozwoju gospodarczego nie ma — w danym punkcie czasowym — istotnego wpływu na współczynnik gamma. Taki wpływ wywiera wielkość instalowanych agregatów oraz gęstość zaludnienia i wielkość rynku.

STOPIEŃ MECHANIZACJI I CHARAKTER INWESTYCJI

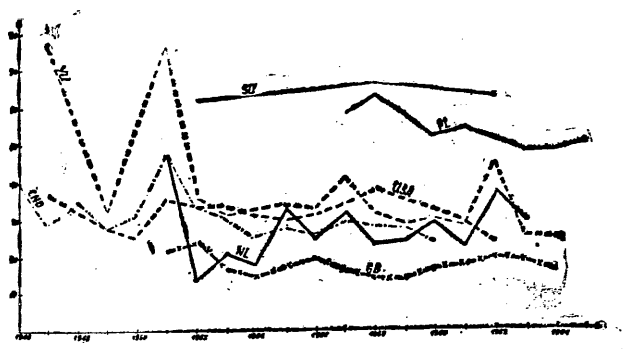
Współczynnik gamma zależy od stopnia mechanizacji oraz od charakteru inwestycji, a więc od tego, czy to jest rozbudowywana czy też nowo budowana fabryka. Z reguły też sądzi się, że współczynnik jest wyższy przy nowo budowanych obiektach oraz w mniej zmechanizowanych przedsiębiorstwach [5]).

Mamy wątpliwości co do tego, czy zwiększenie mechanizacji powoduje spadek współczynnika struktury technicznej. Mechanizacja nie oznacza przecież substytucji budynków, lecz siły roboczej. Substytuowana siła robocza z pewnością zwalnia przypadającą na nią pewną kubaturę i powierzchnię produkcyjną, ale przecież ta zwolniona powierzchnia nie musi być ani wystarczająca dla dodatkowych maszyn, ani odpowiednia. Maszyny i urządzenia z reguły wymagają bardzo drogich podestów, a często nawet trzeba zmieniać konstrukcję budynku z uwagi np. na wibrację. Większa mechanizacja oznacza więc nie tylko dodatkowe inwestycje maszynowe, ale też dodatkowe roboty budowlane. Trudno też a priori powiedzieć, że współczynnik gamma w tych dodatkowych inwestycjach będzie niższy, niż przy zaniechaniu dodatkowej mechanizacji.

Uważa się też, że budowa nowych obiektów charakteryzuje się wyższym współczynnikiem gamma w porównaniu z rozbudową [6]). Jest to możliwe szczególnie wtedy, jeśli dobudowywane wydziały mogą korzystać z istniejących urządzeń wspólnych, doprowadzających wodę i energię, z tej samej sieci komunikacyjnej itp. Jednakże nie jest to wcale związane z charakterem inwestycji — rozbudową — lecz z wykorzystaniem pewnych urządzeń zbudowanych wcześniej. Po pełnym wykorzystaniu tych wspólnych urządzeń, dalsza rozbudowa nie obniży już współczynnika gamma.

Podobnie argumentuje się, że przy modernizacjach współczynnik struktury technicznej jest niższy. Wydaje się to oczywiste, gdyż całe zamierzenie inwestycyjne ogranicza się wówczas do wymiany maszyn i urządzeń z zachowaniem istniejących obiektów budowlanych. Rzecz jednak w tym, że przy modernizacjach również i obiekty budowlane wymagają kosztownych przeróbek i adaptacji. Często istniejące budynki w ogóle nie mogą być przy modernizacji wykorzystane, gdyż nowe, bardziej sprawne maszyny i urządzenia posiadają większe gabaryty i nie mieszczą się w dotychczasowych budynkach. W tym przypadku koszt modernizacji jest wyższy o koszt rozbiórki dotychczasowych budowli, a omawiany współczynnik rośnie. W związku z tym nie odosobniony jest pogląd, że budynki fabryczne należy amortyzować w takim samym czasie co i zainstalowane w nim urządzenia.

Rys. 3 Hutnictwo żelaza



CZYNNIK KLIMATYCZNY

Współczynnik gamma zależy również od warunków klimatycznych istniejących w danym kraju. Umiarkowany klimat pozwala na instalowanie urządzeń przemysłowych pod gołym niebem. Np. w krajach o małej ilości opadów kotły w elektrowniach są instalowane bez obudowy. Podobne rozwiązania są możliwe i w innych przemysłach, np. w chemii, rafineriach ropy naftowej, stalowniach, cementowniach, cukrowniach itd. Osiąga się wówczas oszczędności na budynku i w konsekwencji współczynnik gamma spada.

Ponadto w krajach o małej amplitudzie temperatur skrajnych można osiągnąć oszczędności na instalacjach ogrzewania pomieszczeń oraz izolacji cieplnej. Ściany zewnętrzne mogą być cieńsze i dlatego tańsze, a instalacje ogrzewania mogą mieć mniejszą dymensję (wydajność), co również obniża koszty inwestycji budowlanych.

Warunki klimatyczne w porównywanych krajach są tego rodzaju, że nie można twierdzić, że są one przyczyną obserwowanej różnicy w wysokości współczynnika gamma w krajach socjalistycznych i kapitalistycznych.

CZYNNIK ORGANIZACYJNY

Różnice w wysokości współczynnika struktury technicznej występują równocześnie z różnicami w warunkach instytucjonalnych, w jakich jest zorganizowana działalność produkcyjna w porównywanych krajach. Można więc zastanawiać się czy właśnie ten czynnik nie jest przyczyną omawianych różnic.

W krajach socjalistycznych nowe zakłady produkcyjne zaczęto budować z troską o dobre warunki pracy. Wyrazem tej troski np. w Polsce jest to, że Rada Ministrów uchwaliła minimalną przestrzeń, jaka powinna przypadać na jednego pracownika. „Wynosić ona musi co najmniej 13 m³ wolnej objętości oraz co najmniej 2 m² wolnej przestrzeni podłogi. Wysokość pomieszczenia pracy powinna być nie mniejsza niż 3,2 m" [7]). Obok tych przepisów istnieją jeszcze przepisy o ochronie przeciwpożarowej i TOPL, które również wpływają na współczynnik gamma. Z punktu widzenia ochrony przeciwpożarowej i przeciwlotniczej korzystne jest lokowanie poszczególnych wydziałów fabryki w oddzielnych, wolno stojących budynkach. Tymczasem zblokowanie, tzn. objęcie większości wydziałów jedną obudową, obniża o kilkanaście procent koszt robót budowlanych, przede wszystkim przez zmniejszenie ilości drogich ścian zewnętrznych, a często i zmniejszenie kubatury. Ponadto, zblokowanie skraca wszelkiego rodzaju przewody, a także zmniejsza drogi komunikacyjne i oszczędza teren.

W krajach kapitalistycznych buduje się często produkcyjne pomieszczenia fabryczne bez dziennego światła, gdyż otwory okienne i świetliki są bardzo kosztowne. W Polsce budynków fabrycznych ze sztucznym źródłem światła się nie buduje. Podobnie wygląda sprawa z instalowaniem niektórych maszyn pod gołym niebem, bez obudowy.

Na wzrost współczynnika gamma wpływał też nadmierny wystrój zewnętrzny budynków fabrycznych i innych — w Polsce przynajmniej do roku 1955. Klasycznym przykładem takiego nadmiernego wystroju zewnętrznego może być kolumnada Ministerstwa Rolnictwa w Warszawie przy ul. Wspólnej. Oczywiście, nadmierny wystrój zewnętrzny powiększa o kilka procent wartość robót budowlanych.

W krajach socjalistycznych — w przeciwieństwie do krajów kapitalistycznych — gospodarka eksploatacyjna była z reguły oddzielona od gospodarki inwestycyjnej. Gospodarka inwestycyjna była w krajach socjalistycznych najbardziej scentralizowaną, dotowaną z budżetu sferą działalności gospodarczej. Powodowało to określone skutki dodatnie, np. w zakresie możliwości koordynacji działalności inwestycyjnej wielu inwestorów, zmianę struktury gospodarki itd. W interesującym jednak nas zakresie sprawiało to, że udział robót budowlano-montażowych wzrastał.

Inwestorzy, którzy korzystają z dotacji, nie podlegają w zasadzie bodźcom skłaniającym do realizacji zamierzenia inwestycyjnego najniższym kosztem. Istniejący system kontroli jest utrudniony m. in. z uwagi na często unikalny, albo stosunkowo mało powtarzalny charakter przedsięwzięć inwestycyjnych. Jednocześnie przedsiębiorstwa budowlane — gdy nie przeciwdziałają temu odpowiednie bodźce — wywierają nacisk na inwestorów w celu uzyskania maksymalnej ceny za wykonaną produkcję. Inwestor socjalistyczny w przeciwieństwie do inwestora kapitalistycznego, nie ma w zasadzie ograniczonego funduszu inwestycyjnego (dostępu do rynku kapitałowego) i jeśli włączy swoją inwestycję do planu, nie grozi mu brak środków inwestycyjnych. Kiedy zamierzenia inwestycyjne nie były finansowane jednorazowo, lecz rokrocznie przyznawano limit inwestycyjny w ramach rocznych planów gospodarczych, to łatwo wówczas było o marnotrawstwo i trudniej o oszczędną działalność inwestycyjną.

Wreszcie, przy oddzieleniu gospodarki inwestycyjnej od gospodarki eksploatacyjnej inwestorzy często starają się, przy okazji działalności inwestycyjnej, przeprowadzić pewne roboty z funduszów inwestycyjnych, które normalnie powinny być finansowane w ramach gospodarki eksploatacyjnej. Pewne dodatkowe nakłady inwestycyjne ponoszone są też przez złe przygotowanie działalności inwestycyjnej, a często na skutek zmian założeń inwestycyjnych na wyższych szczeblach.

Otóż wspomniane wyżej mankamenty zwiększają głównie wartość robót budowlanych, a nie maszyn i urządzeń. Przy zakupie maszyn i urządzeń marnotrawstwo wystąpić może w znacznie mniejszym stopniu, niż przy robotach budowlanych i dlatego w tych ostatnich ogniskuje się większość mankamentów rozdzielenia gospodarki inwestycyjnej od eksploatacyjnej. Warto odnotować, że współczynnik w inwestycjach przedsiębiorstw i zjednoczeń jest niższy niż w inwestycjach centralnych [8]).

*

Z przeprowadzonej przez nas analizy, pomimo ograniczoności analizy spowodowanej brakiem dostatecznych materiałów statystycznych, wynika że waga rozważanych czynników wpływających na wysokość współczynnika gamma nie jest jednakowa. Sądzimy więc, że główną przyczyną różnic występujących w tej dziedzinie pomiędzy krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi jest czynnik organizacyjno-ekonomiczny.

Poza tym czynnikiem, rozmiarami agregatów oraz gęstością zaludnienia i wielkością rynku, nie znajdujemy zasadniczo innych, które jednostronnie determinowałyby wyższy w krajach socjalistycznych współczynnik gamma. Nie podejmując w tym miejscu problematyki konkretnych środków przeciwdziałania temu zjawisku, zauważmy, że kiedy w Polsce i innych krajach socjalistycznych zwrócono na nie uwagę (szczególnie po 1955) struktura techniczna inwestycji poprawiła się. Pomimo to współczynnik gamma w Polsce wciąż jest jeszcze wysoki.

[1]) W. B. Pakszwer: Techniko-ekonomiczeskije pokazatieli tiepłowych elektrostancji bolszoj mosznosti, Moskwa, Leningrad 1957, s. 22.

[2]) D. J. Tilgner: Analiza produkcyjności przestrzennej. Gospodarka Mięsna, 1958, nr 1.

[3]) W danych dotyczących 67 elektrowni amerykańskich opublikowanych w „Electrical World" 1955, nr 16.

[4]) E. Rybarczyk, E. Rychlewski: Więcej inwestować „Inwestycje i Budownictwo" 1958, nr 2, s. 16.

[5]) Np. autorzy radzieccy w cyt. książce „Struktura"... s. 182.

[6]) Patrz np. cyt. książka „Struktura"... s. 8.

[7]) Życie Warszawy nr 273 z 14.11.1959 r.

[8]) Wskazuje na to H. Szczepanowski w artykule: Realizacja inwestycji w 1965 r. „Inwestycje i Budownictwo" 1966, nr 4.

Czy „RÓŻA" wymaga pielęgnacji?

KAROL SZWARC

W ZASADZIE modernizacja w przemyśle warszawskim dokonuje się pod kątem widzenia aglomeracji, a więc zakłada się rozbudowę i przebudowę przedsiębiorstw w kierunku rozwijania produkcji wyrobów o wysokim stopniu przetworzenia i materiałooszczędnych. Już samo to założenie precyzuje potrzebę unowocześniania procesu produkcji i polepszania standardu wyrobów. Na to zaś nakładają się ogólnokrajowe wysiłki zmierzające do unowocześnienia przemysłu. Można więc powiedzieć, że postęp ekonomiczny i techniczny powinien być w przemyśle warszawskim spotęgowany.

Na tym tle staje się bardziej oczywiste, dlaczego duża część środków inwestycyjnych przeznaczonych na modernizację kierowana jest na unowocześnianie takich zakładów warszawskich, jak FSO, huta „Warszawa", Zakłady im. Nowotki, Zakłady im. Waryńskiego, „Tewa", Zakłady im. R. Luksemburg, Zakłady Ceramiki Radiowej, Zakłady Podzespołów Radiowych „Elwa", Zakłady im. 22 Lipca itd. Oczywiście specyfika spraw — wziąwszy pod uwagę fakt, że wymienione zakłady są rozmieszczone w różnych branżach — nie pozwala na kompleksowe omówienie zagadnień zawartych w hasle: modernizacja. Dlatego też ograniczymy się do jednego przykładu, do Zakładów Wytwórczych Lamp Elektrycznych im. Róży Luksemburg.

JAK INWESTOWANO DOTYCHCZAS?

W dużym skrócie mówiąc, dotychczasowe nakłady inwestycyjne w tym przedsiębiorstwie były skierowane przede wszystkim na wzrost ilościowy produkcji. W ciągu piętnastu lat (od 1950 do 1965) produkcja wzrosła aż 18-krotnie, a nakłady inwestycyjne w poszczególnych latach wahały się w granicach 8—20 proc. wartości środków trwałych. W sumie w tym czasie zainwestowano w Zakłady im. R. Luksemburg prawie 434 mln zł, w tym na maszyny i urządzenia oraz środki transportu około 315 mln zł. Praktycznie oznaczało to prawie odnowienie całego majątku. W ogólnej wartości środków trwałych około dwóch trzecich stanowią maszyny i urządzenia.

Stosunkowo duży udział maszyn i urządzeń w ogólnym majątku fabryki pozwala się domyślać, że albo maszyny do produkcji w tym przedsiębiorstwie są bardzo kosztowne, albo też nastąpiło względne niedoinwestowanie w zaplecze. W tym przypadku mamy do czynienia raczej z ewentualnością drugą. Nacisk na wzrost produkcji spowodował niedorozwój powierzchni magazynowej, zaplecza energetycznego, budownictwa socjalnego. Rezultat jest taki, że korytarze w głównym budynku produkcyjnym zawalone są gotowymi wyrobami, w magazynach zapas szkła do świetlówek jest zaledwie dwudniowy, w halach wybudowano antresole przeznaczone dla personelu administracyjnego i technicznego, które w trakcie budowy stanowiły zagrożenie dla wymaganej czystości (np. przy montażu lamp elektronowych), część magazynów mieści się w barakach, a administracja zajmuje pomieszczenia uzbrojone energetycznie itd. itp. W tych warunkach trudno o utrzymanie reżimu technologicznego, o rytmiczność pracy itd.

Jednakże wszystko to stanowi tylko część prawdy. W gruncie rzeczy bowiem obecna sytuacja przedsiębiorstwa jest wynikiem ciągłego rozwoju przemysłu elektronicznego w Polsce. W fabryce mówi się, że przemysł ten urodził się z „Róży". Na dowód zaś demonstruje się zwiedzającemu planszę pt. „Róża z dziećmi", która ma obrazować jakie zakłady wywodzą się z tego przedsiębiorstwa. Do początku lat sześćdziesiątych profil produkcji był zmienny. Każdy opanowany wyrób natychmiast wędrował do innej, z reguły nowej fabryki. Była więc to swego rodzaju pielęgnacja tej branży (stąd też zapewne Zakłady im. Róży Luksemburg są obecnie przedsiębiorstwem prowadzącym). Proces unowocześniania technologii wytwarzania i wyrobów był tu ciągły. A że przemysł ten rozwijał się dynamicznie stąd też i częste zmiany. I pomimo, że w tej chwili mamy do czynienia z pewną stabilizacją struktury asortymentowej, w fabryce uważa się, iż proces ten będzie trwał nadal.

NOWOCZESNOŚĆ

Jaka taka stabilizacja wkroczyła do zakładu dopiero na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych. Od tej pory podstawowe asortymenty produkcji tworzą: elektronowe lampy odbiorcze, świetlówki i lampy rtęciowe. Lampy elektronowe stanowiły już wówczas produkcję mniej więcej opanowaną. Świetlówki, w tak dużej skali produkcji, trafiły do zakładu przypadkiem, na skutek skreślenia inwestycji w Ożarowie. W tym też okresie majątek trwały zakładu zwiększył się poważnie, prawie trzykrotnie. Nastąpił również wyraźny skok ilościowy. Dla jego zobrazowania podamy, że produkcja lamp elektronowych wyniosła w 1965 r. około 21 mln, świetlówek 7 mln, a lamp rtęciowych 750 tys. sztuk.

Stosunkowo niedawne wprowadzenie do produkcji świetlówek i lamp rtęciowych spowodowało podniesienie poziomu technicznego nowo instalowanych maszyn, który obecnie nie odbiega daleko od średniej europejskiej. Średni wiek maszyn nie przekracza 7—10 lat i w momencie instalowania były one supernowoczesne. Są to przeważnie urządzenia pochodzenia zagranicznego. Z tych urządzeń tylko niektóre mają mniejszą wydajność (o 30 proc.). Część urządzeń produkuje się w kraju. Również i one są uważane za względnie nowoczesne. Stąd też standard tych wyrobów jest wysoki i mieszczą się one w grupie asortymentów najnowocześniejszych. Np. w przypadku świetlówek norma mówi o 5 tysiącach godzin żywotności, a tymczasem faktyczna ich eksploatacja może wynosić od 6,5 do 12 tysięcy godzin. Także procent braków systematycznie spada (w 1965 r. — prawie 20 proc. produkcji, w 1966 r. — 17,5 proc.).

Równie pozytywnie ocenia się w zakładzie park maszynowy służący do produkcji lamp elektronowych. Jedynie montaż tych lamp nie jest zautomatyzowany. Nie ma tu pełnej jasności co do opłacalności tego przedsięwzięcia. Automatyzacja wymagałaby zaostrzenia tolerancji technicznych w stosunku do wielu podzespołów, półfabrykatów i materiałów wyjściowych, co oczywiście musiałoby być liczone w kosztach całkowitych automatyzacji.

„Na oko" wydaje się, że argument o nieopłacalności tego zabiegu jest nie do przyjęcia. Ale tylko „na oko". Sytuacja na rynku jest w tej chwili taka, że trudno jest dokładnie sprecyzować, w jakim kierunku powinna iść produkcja, jakie typy lamp obejmować. Około 50 proc. produkcji uważanej za nowoczesną, idzie na eksport, ale są to pewne typy, z których produkcji część wytwórców europejskich już się wycofała. Trudno więc określić, jak długo utrzyma się pomyślna koniunktura na te wyroby.

Jednak, mimo że montaż odbywa się ręcznie, jakość tych lamp jest stosunkowo wysoka. Np. norma przewiduje, że żywotność tych wyrobów powinna osiągnąć 800 godzin. Tymczasem ich żywotność jest wyższa i wynosi 1 500 godzin. Również systematycznie spada ilość braków, pomimo zaostrzenia wymagań kontroli (z 50 proc. produkcji przed kilku laty do 16 proc. w grudniu ub.r.), co w tej grupie asortymentowej odpowiada sytuacji w większości zakładów tego typu w Europie. Oczywiście nie jest to żadna rewelacja, po prostu unowocześnia się niektóre fazy procesu technologicznego, np. przez wprowadzenie szablonów przy montażu.

Wspomnieliśmy, że unowocześnianie produkcji w Zakładach im. Róży Luksemburg uważa się za proces ciągły i że przybierze ono nieco inny charakter. Ale co to oznacza w praktyce?

Przede wszystkim rozszerzenie asortymentu w ramach poszczególnych grup wyrobów. Np. w przypadku świetlówek chodzi o to, aby obok 20, 25, 40-watowych uruchomić produkcję miniaturowych, 65, 80 i 100-watowych, kolorowych i kołowych. W przypadku zaś lamp elektronowych zamierza się np. rozpocząć produkcję lamp magnowalowych do telewizji kolorowej.

Drugi kierunek to poprawa jakości. Np. obecnie świetlówki w zasadzie odpowiadają wysokim wymaganiom jakościowym, ale z jednym zastrzeżeniem: strumień światła na 1 wat jest około 20 proc. słabszy od tego jaki osiąga wysokiej klasy produkt europejski. Powodem jest niedoskonała emulsja świecąca, tzw. luminofor.

Unowocześnianie produkcji w przedsiębiorstwie ma się dokonać w ramach koncepcji rozwoju branży. Program ten, opierając się na analizie sytuacji na rynku światowym i krajowym, określa perspektywy zbytu wyrobów oświetleniowych Zakładów im. Róży Luksemburg jako dobre. Zbyt uzależniony jest jednak od zwiększenia konkurencyjności wyrobów tej branży, co wymaga poprawy i tak już wysokiej jakości produkcji (uzyskanie znaku Q), doskonalenia starej technologii i wprowadzenia nowej, dokonania zakupu sprzętu tylko najnowocześniejszego, weryfikacji konstrukcyjno-technologicznej wielu wyrobów, zakupu licencji itp.

POTRZEBNA PIELĘGNACJA

Z tego co dotychczas powiedzieliśmy wynika, że chcąc sprostać zadaniom postawionym w programie branży — a także zadaniom ilościowym, które wyrażają się w przyroście wartości produkcji do 1975 roku rzędu 50 proc. — niezbędne są dalsze inwestycje. Po długich dyskusjach to przekonanie przerodziło się w konkretny program modernizacji i przebudowy Zakładów im. Róży Luksemburg, który w oparciu o kilka wariantów został zatwierdzony.

Dalszy etap modernizacji rozpocznie się w przyszłym roku. Nakłady mają wynieść około 50 proc. obecnego majątku trwałego, z tego na wyposażenie technologiczne idzie około połowy. W sumie tej zawarty jest import maszyn w wysokości około 30 mln zł.

Jakie są cele modernizacji?

Po pierwsze: Zwolnienie pomieszczeń produkcyjnych dość dobrze wyposażonych w instalacje energetyczne, a które zajęte są przez działy pomocnicze, administrację i zaplecze techniczne. Oczywiście wymaga to budowy stosunkowo tanich pomieszczeń magazynowych, administracyjnych, socjalnych i technicznych.

Po drugie: Dalsze zmechanizowanie produkcji lamp rtęciowych (automatyzacja) oraz zwiększenie i unowocześnienie asortymentu lamp elektronowych i elektrycznych źródeł światła, co wiąże się z uzupełnieniem i modernizacją parku maszynowego. Mają wejść do produkcji lampy elektronowe typu magnowalowego i dekalowego oraz lampy rtęciowe wysokowatowe i wspomniane już wcześniej typy świetlówek.

Po trzecie: Poprawa jakości wyrobów. Lamp elektronowych — przez pełne oprzyrządowanie szablonami montażu, świetlówek — przez zmodernizowanie produkcji luminoforu i technologii pokrywania luminoforem świetlówek.

Po czwarte: Oszczędność pracy żywej, co ma się wyrażać prawie dwukrotnym wzrostem wydajności pracy na jednego zatrudnionego w latach 1965—1975.

Po piąte: Zapewnienie potrzeb ilościowych, wynikających z analizy zapotrzebowania rynku krajowego i zagranicznego dokonanej w oparciu o rozeznanie w ramach branży. Program ten przewiduje np. zwiększenie nasycenia gospodarki lampami elektronowymi do poziomu średniej europejskiej (obecnie ilość lamp elektronowych przypadających na jednego mieszkańca w Europie Zachodniej wynosi około 1,5 sztuki, w Polsce około 0,7). W związku z tym zakład ma wyprodukować w 1970 roku około 26 mln lamp elektronowych. W zakresie lamp rtęciowych jedynym producentem w kraju do 1975 r. będą Zakłady im. Róży Luksemburg, zwiększą one rocznie produkcję tego wyrobu przeszło czterokrotnie. Przedsiębiorstwo będzie również dostarczać świetlówek, ale program ilościowy nie został jeszcze dlań dokładnie ustalony. Wiadomo tylko, że w 1975 r. zapotrzebowanie krajowe i zagraniczne wyniesie około 20 mln sztuk.

*

Taki byłby obraz modernizacji widziany w skali przedsiębiorstwa. Dzięki inwestycjom w minionym piętnastoleciu podstawowe wskaźniki ekonomiczne i techniczne znacznie się poprawiły. Program do 1975 r. przewiduje dalszą poprawę, oczywiście za cenę dalszych nakładów inwestycyjnych. Jeśli chce się zwiększać produkcję, osiągać wyższe standardy jakości i nowoczesności, to nakłady takie są niezbędne.

Długofalowe efekty wydatkowanych z roku na rok nakładów znajdują wyraz w strukturze i poziomie nowoczesności aparatu wytwórczego oraz w ilości, jakości i nowoczesności produkcji. Gdyby pokusić się o ogólną ocenę w tej dziedzinie, to w przybliżeniu stan faktyczny można by ująć: zakład w wyniku permanentnego procesu inwestowania osiągnął zbliżający się do średniego poziomu europejskiego standard jakości i nowoczesności produkcji przy pomocy średnio nowoczesnego parku maszynowego.

Powstaje zatem pytanie: czy to, co w dziedzinie modernizacji dokonano i co zamierza się osiągnąć — oznacza przyspieszenie postępu technicznego i zapewnienie naszej elektronice lepszej lokaty w skali światowej? Postęp w skali przedsiębiorstwa (i kraju) nie budzi wątpliwości. Nie jest to jednak ostateczna miara postępu. Czy sukcesywnie dokonywane nakłady inwestycyjne zagwarantowały takie wyprzedzenie?

Przy tym sposobie inwestowania dominującą rolę odgrywają niekiedy doraźne potrzeby, których nacisk bywa taki, że prowadzi do dysproporcji nawet w ramach przedsiębiorstwa, np. wspomniane już niedoinwestowanie zaplecza. Przy modernizacji trzeba jednak wybiegać jeszcze dalej i odpowiadać na pytania, które w skali przedsiębiorstwa trudno rozstrzygnąć.

Czytelnikowi uwag, charakteryzujących asortyment i poziom techniczny wyrobów „Róży", mogło się nasunąć pytanie: czy nie lepiej byłoby rezygnować stopniowo z produkcji lamp elektronowych odbiorczych na rzecz rozwoju wytwórstwa półprzewodników, co, rzecz jasna, musiałoby być rozważane łącznie z perspektywą działalności odbiorców wyrobów „Róży".

Z teoretycznego punktu widzenia odpowiedź na to pytanie jest twierdząca. Ale realne warunki nie pozwalają na tak jednoznaczną odpowiedź. Na rynku krajowym i zagranicznym istnieje popyt na te wyroby. Ale, jak już wspominaliśmy, część producentów europejskich zaniechała produkcji niektórych typów lamp, co na pewno rokuje dobre perspektywy zbytu na krótką metę, ale jest ryzykowne w dalszej perspektywie; po pewnym czasie możemy po prostu z przestarzałym już wyrobem osiąść na mieliźnie. To samo może dotknąć wyroby oparte na tych lampach.

Z drugiej strony tranzystoryzacja napotyka duże trudności wiążące się z opanowaniem produkcji, a także niemożnością przeskoczenia etapów przygotowania wyrobu do wytwarzania w skali przemysłowej przez zakup licencji, które są zazwyczaj obwarowywane wieloma kłopotliwymi warunkami ekonomicznymi.

Zakres decyzji, określenie warunków istotnych dla przedsiębiorstwa rozszerza się i stanowi podstawę jego poczynań w dziedzinie modernizacji. Nie jest to jednak powód do eliminowania ich na szczeblu przedsiębiorstwa, gdyż jest ono ostatecznie ośrodkiem decydującym o postępie w technice wytwarzania. Zresztą, te na pozór odległe i akademickie rozważania mają również praktyczne aspekty, które decydują o teraźniejszości. W omawianych zakładach nie bierze się pod uwagę np. automatyzacji montażu lamp elektronowych, gdyż istnieje obawa, że konieczne tu nakłady mogą okazać się nieopłacalne, chociaż zmniejszałoby to zapotrzebowanie na siłę roboczą i przyczyniało się do rozwiązywania tak istotnego w przemyśle warszawskim problemu zatrudnienia.

PRZEDSIĘBIORSTWO: sztuka zarządzania

DWA WNIOSKI

ZDZISŁAW PRZYBYLSKI

OKAZANIE się w „Życiu Gospodarczym" dwóch artykułów na temat uproszczenia planowania w przedsiębiorstwie wskazuje, że problem ten dojrzał już do publicznej dyskusji. Nadzieja w realność powodzenia poruszonych zagadnień zmobilizowała również mnie do zabrania głosu na ten temat.

Szczegółowość sporządzanych planów tpf, a szczególnie planu kosztów oraz planu zatrudnienia i płac budzi we mnie od dłuższego czasu cichy protest. Słusznie stwierdza Lech Klewżyc, że szczupłe kadry ekonomistów mniejszych przedsiębiorstw poświęcają 60 proc. czasu na opracowywanie planów. Jest to rzeczywiście rzecz niebagatelna, jeśli zważy się, że głównym zadaniem tych ekonomistów powinno być przeprowadzanie rachunku ekonomicznego i analiz ekonomicznych, stanowiących podstawę podejmowania bieżących i długofalowych decyzji gospodarczych celem zagwarantowania optymalnego wykonania m. in. właśnie planów tpf.

Mówiąc o tak dużym absorbowaniu czasu ekonomistów przy opracowywaniu planów, należy również widzieć fakt sporządzania tych planów kilkakrotnie w ciągu roku. Nie do rzadkości należą przypadki dwu- i trzykrotnej wersji planu tpf na dany rok kalendarzowy. Dotyczy to z zasady zmian kompleksowych. Jeżeli chodzi natomiast o zmiany poszczególnych jego części, a przede wszystkim planu zatrudnienia i funduszu płac, to zmiany te bywają w wielu przypadkach o wiele liczniejsze. Wystarczy, że jednostka nadrzędna doda lub odejmie 1 etat lub też zwiększy o kilka tysięcy fundusz płac, ażeby przedsiębiorstwo musiało zmieniać wiele wskaźników i rozsyłać je do zainteresowanych instytucji.

Osobnym rozdziałem jest opracowywanie projektów NPG. W zasadzie zgodnie z wytycznymi władz centralnych opracowywanie projektu należało do obowiązków ministerstw i zjednoczeń. Niektóre zjednoczenia zmuszają jednak przedsiębiorstwa do pełnego opracowywania projektu NPG. Daleki jestem od negowania potrzeby włączenia się do przedsiębiorstw, jako podstawowych jednostek gospodarczych, do opracowywania projektów NPG. Przez włączanie się rozumiem jednak występowanie z oddolnymi propozycjami w zakresie podstawowych wskaźników ekonomiczno-technicznych, a nie drobiazgowe sporządzanie wszystkich obowiązujących, a jest ich niemało, wzorów.

Należy zdać sobie sprawę, że do rzadkości należą przypadki zgodności uzyskiwanych ostatecznie limitów i norm finansowych. Zmiany i dopracowywanie projektów NPG na szczeblu zjednoczeń i resortów powoduje, że ostateczne wskaźniki nie pokrywają się z zasady ze złożonymi przez przedsiębiorstwa projektami. Po co więc ta dokładność i sztywność przy opracowywaniu projektów NPG przez przedsiębiorstwa? (Obowiązują nawet wzory wypełniane negatywnie).

Specjalnym problemem, chociaż nie najważniejszym jest sprawa dostarczania kompleksowych planów tpf do kilku instancji, a więc z zasady do: NBP, wydziału finansowego, zjednoczenia i ministerstwa (za pośrednictwem zjednoczenia). Zrozumiałe jest, że instancje te, zainteresowane są pewnymi aspektami działalności przedsiębiorstwa, lecz w zależności od „szczebla" jest to zainteresowanie różne i z wyjątkiem zjednoczenia, niekompleksowe. A jeżeli nawet kompleksowe w sensie poszczególnych problemów, to na pewno nie kompleksowe w sensie wzorów i szczegółów w tych wzorach.

Nie zapominajmy, że np. w planie zatrudnienia i płac podaje się nie tylko dane w przekroju grup statystycznych, tj. z podziałem na pracowników umysłowych i fizycznych, inżynieryjno-technicznych i administracyjno-biurowych, obsługę itp., ale również w przekroju grup zaszeregowania, dodatków do płac w tych grupach itp. W innych planach odcinkowych występuje również wiele szczegółów i szczegółików, które aczkolwiek istotne niekiedy dla konstrukcji samego planu, to jednak są nic nie znaczące dla prezentowanego problemu, a szczególnie dla poszczególnych adresatów.

Dlatego też należałoby zastanowić się nad możliwością zrezygnowania z dostarczania wszystkim odbiorcom kompleksowych planów na korzyść przesyłania syntetycznej tabeli, obejmującej podstawowe wskaźniki ekonomiczno-techniczne, uzupełnianej ewentualnie pewnymi tylko danymi planu, w zależności od adresata.

Przecież sporządzanie planów tpf, co najmniej w 7 egzemplarzach (2 zjednoczenie, 1 ministerstwo, 1 Bank, 1 wydział finansowy, 2 w przedsiębiorstwie), liczących po kilkadziesiąt wzorów o wadze niekiedy powyżej 2 kilogramów, to nie tylko angażowanie wielu pracowników (w tym nieblahy problem maszynistek) a również w skali kraju dziesiątki ton papieru i szaf na przechowanie.

Z powyższych stwierdzeń wynikają następujące postulaty, które należałoby rozważyć: 1) uproszczenie zasad sporządzania planów tpf oraz ograniczenie ilości wersji opracowywanych planów na dany rok, jak również ustalenie formy przekazywania danych planu dla poszczególnych adresatów, 2) zrezygnowanie z opracowywania przez przedsiębiorstwa szczegółowych projektów NPG na korzyść opracowywania podstawowych wskaźników ekonomiczno-technicznych w układzie względnie dowolnym w myśl zasady: „nie forma a treść".

Postawione pod rozwagę powyższe dwie grupy postulatów mają charakter zmian typu „ewolucyjnego". Chodzi tu o takie czy inne zmiany w ramach istniejącego od lat „porządku" planistycznego. W dalszych rozważaniach odważę się, rzecz oczywista z obawy przed posądzeniem o herezję — bardzo nieśmiało i skromnie, poruszyć problem sporządzania planów tpf wyłącznie na użytek przedsiębiorstw. Uwzględniając jednak ukształtowany, w wyniku wielu lat doświadczenia, konsekwentny system planowania oraz statystyki, należy liczyć się, że wszelkie głębsze zmiany mogą być traktowane jako zbyt „rewolucyjne".

Zmiany w systemie zarządzania, charakteryzujące się między innymi ograniczaniem liczby limitów i norm dyrektywnych oraz przyjęciem jako głównego miernika oceny działalności przedsiębiorstw zysku powinny — jak się wydaje — pociągnąć za sobą konsekwentne ograniczanie drobiazgowego planowania. Oznaczałoby to również, że decentralizacja zarządzania spowoduje decentralizację szczegółowości sporządzania planów. Im wyższy szczebel zarządzania — tym mniejsza szczegółowość planowania. Nie wszystko co interesuje przedsiębiorstwo musi interesować ministerstwo czy zjednoczenie. Oznacza to, że plany zjednoczeń nie muszą stanowić zwykłego zbioru planów zakładowych.

Istota problemu powinna polegać na tym, ażeby zakładowe plany opracowywane były przez przedsiębiorstwo pod kątem zagwarantowania wykonania wyznaczonych przez jednostkę nadrzędną wskaźników dyrektywnych. Plany powinny stanowić drogowskaz w pracy przedsiębiorstw, a więc być dostosowane do specyfiki danego przedsiębiorstwa.

Przy takim ujęciu można by przyjąć założenia, że w przypadku gdy przedsiębiorstwo nie zapewnia wykonania wyznaczonych wskaźników dyrektywnych, wtedy przedstawia jednostce nadrzędnej szczegółowe rozpoznanie ekonomiczne. W jakim celu żąda się od wszystkich zakładów szczegółowych wzorów o charakterze pomocniczym, jeżeli wiadomo, że w wielu przypadkach jednostka nadrzędna z braku czasu nie będzie ich analizować?!

Można spotkać się z faktami, że plan tpf opracowany w I wersji zawiera wszelkie uzasadnienia i jest przedmiotem analizy ze strony jednostki nadrzędnej, natomiast dalsze wersje, charakteryzujące się zasadniczymi zmianami w stosunku do I, przyjmowane są bez bliższego rozeznania.

Sprawa sporządzania kilku wersji planów a szczególnie tych ostatnich, pod koniec roku i to każdego w sposób kompleksowy i drobiazgowy, budzi szczególny sprzeciw planistów. Bo i jaką też wartość poznawczą może mieć plan skorygowany w miesiącu listopadzie czy grudniu? Przecież nie ma on już wpływu na pracę przedsiębiorstwa.

Czy w takiej sytuacji, jeżeli jest to absolutnie konieczne, nie wystarczyłaby zmiana limitów? Wydaje się, że rozpatrując sprawę pod kątem rozliczeń z jednostką nadrzędną, zmiana limitów wystarczyłaby. Na przeszkodzie takiemu rozwiązaniu sprawy stanęłyby niestety przyczyny natury statystyczno-księgowej. Powstaje bowiem pytanie: co wstawić we wzorach statystycznych (a szczególnie księgowych)?

I tu dochodzimy do ważnej przeszkody na drodze do likwidacji sporządzania planów tpf w dotychczasowej formie (nadmierna szczegółowość i powszechność). Dlatego dyskutując o dalszych losach planów tpf należy, rzecz oczywista, dyskutować również i decydować o odpowiednim dostosowaniu do zmian wzorów statystyczno-księgowych.

Żywociki gospodarcze

● W Lublinie na przechodzącego ulicą 17-letniego Zygmunta Kalińskiego zawalił się dom. Była to kamienica nr 16 przy ul. Czwartek. Decyzja o natychmiastowej rozbiórce domu wydana została przez odpowiednią agendę prezydium MRN w lipcu ub. roku. Została ona zachwiana i uchylona, a potem znowu kazano rozebrać budynek do końca marca 1967. Budynek nie miał tyle cierpliwości co władze. Zwłoka w rozbiórce domu wynikała z braku wykonawcy. Spółdzielnia mieszkaniowa „Kolejarz", która miała w tym miejscu budować swój dom, proponowała, że sama rozwali tę budę. Na przeszkodzie temu stanęły względy biurokratyczne.

● W Instytucie Okręgowym Politechniki Gdańskiej powstaje prototyp mini-wodolotu napędzanego silnikiem samochodowym „Warszawy" lub „Wołgi" a przeznaczonego dla osób prywatnych, które chcą bardzo szybko podróżować po wodach śródlądowych. Po niepowodzeniach z wytwórstwem dużego wodolotu trudno sobie wyobrazić, że kosztowny pojazd rzeczny znajdzie nabywcę.

● Ładownię statku „Ziemia Lubuska" potraktowano jak kopalnię. Statek przywiózł z Izraela 23 tysiące ton stali potasowych. Podczas podróży ładunek uległ zeskaleniu. Ponieważ rozbijanie go kilofami jest bardzo pracochłonne, zastosowano przy rozładunku materiały wybuchowe. „Ziemia Lubuska" o dziwo wytrzymała i ocalała.

● W Katowicach na film „Radość o poranku" z Richardem Chamberlainem czyli popularnym Kilderem wszystkie podlotki i wszystkie starsze panie przybyły z chusteczkami do ocierania łez z wydrukowanym wizerunkiem Chamberlaina. Tamtejsi prywatni wytwórcy wypuścili bowiem na rynek ogromną ilość takich chusteczek i rozprzedawali je przed kinem. Niewiadomo co robić, bo z jednej strony trudno namawiać państwowy przemysł do wytwarzania szmiry, z drugiej zaś tyso jest nie stawać do konkurencji z prywaciarzami.

● Półtora miliona kurcząt rocznie oraz 150 tysięcy kaczął wysiadywać będzie jedna tylko sztuczna kwoka, nowo uruchomiona wylęgarnia drobiu w Bydgoszczy. Jest to największy tego typu zakład w Polsce. Cykl produkcyjny od jajka do jadalnego kurczaka trwa tu tylko 3 tygodnie.

Dziesięć lat „Rynków Zagranicznych”

MINĘŁO 10 lat od ukazania się pierwszego numeru „Rynków Zagranicznych” wydawanych przez Polską Izbę Handlu Zagranicznego. Zrodzone z potrzeby informowania na bieżąco o zmianach zachodzących w gospodarce światowej, międzynarodowych stosunkach handlowych i współpracy ekonomicznej, pismo w ciągu minionego okresu z pożytkiem spełniało tę funkcję, pracując dla potrzeb aktywu gospodarczego w urzędach centralnych, przedsiębiorstwach handlu zagranicznego, zakładach produkcyjnych, jak również dla młodzieży studiującej i osób interesujących się problematyką międzynarodowej współpracy gospodarczej. Praktyka naszego handlu zagranicznego stwarza permanentnie potrzebę rozwiązywania nowych problemów. Złożona problematyka światowych rynków wymaga maksymalnie pełnego naświetlenia, kompleksowej niekiedy i rzetelnej analizy.

W ciągu ostatnich 10 lat ukazało się 1 566 numerów „Rynków Zagranicznych”. Pismo drukowane jest 3 razy tygodniowo — we wtorki, czwartki i soboty — w nakładzie 3 800 egzemplarzy. Co drugi dzień ukazują się w „Rynkach” informacje z zakresu notowań giełdowych, stawek frachtowych, sytuacji rynkowej ważniejszych towarów, rozwoju gospodarczego i zmian zachodzących w krajach socjalistycznych, rozwoju gospodarczego i sytuacji koniunkturalnej w krajach kapitalistycznych, działalności międzynarodowych organizacji gospodarczych i ważniejszych zmian, zachodzących w międzynarodowych stosunkach ekonomicznych. Informacje o główniejszych wydarzeniach zaopatrywane są w komentarze i w miarę możliwości uzupełniane prognozami.

Zagadnieniom szczególnie istotnym dla naszego handlu zagranicznego „Rynki” poświęcają odrębną uwagę w formie specjalnych numerów i wkładek. Z ostatnich tego typu opracowań warto wymienić wkładkę poświęconą Japonii.

Wchodząc w nowe dziesięciolecie „Rynki Zagraniczne”, stawiają sobie za cel większe zintegrowanie publikowanych informacji z potrzebami handlu zagranicznego i przemysłu, celniejsze i szybsze reagowanie na przekształcenia zachodzące zarówno w naszej gospodarce, jak i w coraz szybciej zmieniającym się świecie.

Życzymy naszym Kolegom z zespołu redakcyjnego pisma Merkuregoo dalszych sukcesów.

(W)

Socjalizacja wsi

NAKŁADEM „Książki i Wiedzy” ukazał się obszerny tom pt. „O socjalistyczny rozwój wsi — dyskusji ciąg dalszy” pod redakcją H. Chołaja. Jest to kontynuacja wydawnictwa opublikowanego w 1964 roku, a będącego zbiorem artykułów i prac naukowo-badawczych omawiających wszechstronnie problem socjalizacji wsi polskiej.

Artykuły ekonomiczne dotyczące wsi rozproszone są na ogół po wielu czasopismach, trudno do nich dotrzeć nawet wytrwałemu szperaczowi — dobrze więc się stało, że podjęty został trud zebrania najwybitniejszych tego rodzaju pozycji. Zwłaszcza, że przeobrażenia zachodzące na naszej wsi nie są zjawiskiem zamkniętym, trwają nadal, trwać będą jeszcze przez wiele lat, a publicystyczne rozważania mogą stanowić materiał, który interesować będzie nie tylko historyków, ale i ludzi bezpośrednio oraz na bieżąco związanych z produkcją rolniczą.

Na opublikowany tom składają się prace 42 autorów pisane w latach 1963—65. „Ważnym elementem toczącej się dyskusji — pisze H. Chołaj we wstępie — jest wreszcie uwidocznienie zależności tempa socjalistycznych przeobrażeń rolnictwa od całokształtu rozwoju gospodarki narodowej, co wiąże się z długotrwałością procesu, uwidocznienie nowego obrazu sił społecznych mających stanowić na wsi oparcie dla tych przeobrażeń oraz ścisłego związku form przebudowy ze wspomnianymi sprawami tempa i obrazu sił społecznych”.

Recenzowanie tak obszernej i nietypowej publikacji jest zadaniem skomplikowanym raczej. I nie jestem pewny czy potrzebnym. Książka bowiem nie stawia przysłowiowej kropki nad i. Żaden z autorów nie rości sobie w zasadzie pretensji do nieomylności i nie wydaje sądów jedynych i ostatecznych. Kwestia rolna w Polsce nie jest przecież, jak to wykazały ostatnie dwie dziesiątki lat, problemem który można rozwiązać administracyjnym pociągnięciem ołówka czy pióra, a cudze doświadczenia przydały się nam w niezbyt wielkim stopniu.

W omawianej książce, podzielonej przez wydawcę na 3 części, na szczególną uwagę zasługuje część 2. Tutaj autorzy nie tylko przedstawiają swe myśli na temat socjalizacji wsi polskiej, ale próbują analizować procesy gospodarcze, jakie dokonują się w toku realizacji zadań związanych z nową polityką rolną. Podjęto również, w części 3, próbę weryfikacji poszczególnych koncepcji dotyczących socjalizacji wsi w oparciu o wspomniane wyżej analizy.

A. Woś na łamach „Trybuny Ludu” zwrócił uwagę, że w publicystyce ekonomiczno-rolniczej istnieje jeszcze wiele „białych plam”. Mało wiemy o optymalnej strukturze rzeczowej nakładów inwestycyjnych, które decydują w zasadniczej mierze o technizacji naszego rolnictwa. Jak powinny się kształtować optymalne relacje między poszczególnymi rodzajami inwestycji (np. między inwestycjami maszynowymi a budowlanymi itp.)? Otwartym problemem jest również problem technizacji rolnictwa w warunkach względnego nadmiaru siły roboczej.

Artykuły zebrane w tomie pisane były 2—4 lat temu. Szkoda, że cykl produkcyjny książek w Polsce trwa tak długo. Przez ostatnie 2 lata nazbierało się trochę nowych, ciekawych publikacji, oświetlających jeszcze wyraźniej wszystkie aspekty i kierunki socjalizacji wsi.

J. W.

*) „O socjalistyczny rozwój wsi — dyskusji ciąg dalszy” Książka i Wiedza 1966, str. 591, cena 60 zł.

CZEGO SZUKA KLIENT?

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Poziom zaopatrzenia rynku wewnętrznego pod względem jakościowym jest niezadowalający. Na przykład wśród dziesiątków typów aparatów radiowych ani jeden nie ma znaku jakości. W niektórych przypadkach dochodzi do karykaturalnych sytuacji, jak np. z żyletkami krajowej produkcji, dla których producenci wystąpili o znak jakości[5]). A co mówić o takim drobiazgu codziennego użytku, jak pasta do obuwia. Ani jedna fabryka w Polsce nie uzyskała dla swoich wyrobów prawa znakowania jedynką czy „Q”, odkąd spółdzielnia „Skolimów” utraciła znak jakości na skutek pogorszenia jakości swej produkcji. Jak można więc w grupie artykułów rynkowych marzyć o polskim szlagierze eksportowym?

Istotnie przemysł takich marzeń nie snuje. Przyzwyczajony do rynku producenta dalej próbuje stosować i stosuje stare metody. Bo czyż nie jest przejawem tych metod stosunek przemysłu do wytworzonej w wielu branżach bariery zbytu i sposobów jej pokonania?

Bariera zbytu może odegrać w gospodarczym rozwoju naszego kraju — choć brzmi to jak paradoks — rolę pozytywną. Rolę taką bariera zbytu odgrywa wtedy, gdy przemysł wyciąga wnioski z sytuacji rynkowej i przystosowuje strukturę produkcji do potrzeb społeczeństwa z równoczesnym podniesieniem jakości wyrobów, urozmaiceniem asortymentu itd. Towary natomiast o przestarzałej konstrukcji wycofuje z produkcji, a znajdujące się jeszcze w magazynach i w sieci handlowej sprzedaje po obniżonej cenie. A jaka jest praktyka?

Nie trzeba przeprowadzać głębokich studiów i analiz, by stwierdzić, że przemysł nasz próbuje pokonywać barierę zbytu metodami, które dla rozwoju gospodarki muszą mieć w konsekwencji skutek negatywny. Przemysł bowiem powszechnie występuje z tezą: jeżeli chcemy pokonać barierę zbytu musimy obniżać ceny, a jeżeli nie jest to możliwe — ograniczać produkcję. Z tezą o konieczności obniżek cen na wyroby o przestarzałej konstrukcji, bądź artykuły o niepełnej wartości, trzeba się zgodzić, ale — powtarzamy — pod warunkiem, że obniżanie cen będzie prowadzone równolegle z uruchamianiem produkcji nowych wyrobów i wprowadzaniem na rynek artykułów o rzeczywiście nowej konstrukcji i wyższej jakości, że nowe wyroby nie będą się różniły od starych jedynie nazwą, innym opakowaniem i ceną[6]).

Można było obniżać ceny np. na telewizory w sytuacji, gdy rodzin posiadających telewizory było mało i gdy chodziło o powiększenie kręgu odbiorców TV. Dziś natomiast, gdy telewizorów mamy prawie 3 mln — rynek domaga się aparatów znacznie wyższej jakości. Potwierdza to historia z obniżką cen telewizorów i lodówek w ubiegłym roku. Po krótkotrwałym wzroście sprzedaży tańszych aparatów telewizyjnych i lodówek absorpcyjnych na rynku znów zapanowała stagnacja, przy równoczesnym niepełnym zaspokojeniu potrzeb na telewizory najwyższej jakości i lodówki sprężarkowe.

Byłoby niesprawiedliwe, gdybyśmy za aktualną sytuację na rynku przemysłowych artykułów konsumpcyjnych obciążali jedynie przemysł. Wydaje się, że swój udział mają także i pozostali partnerzy, a przede wszystkim handel wewnętrzny i handel zagraniczny. Bowiem tylko wszechstronne działanie przemysłu, handlu wewnętrznego i handlu zagranicznego (poprzez import artykułów rynkowych) może tu przynieść oczekiwaną i stosunkowo szybką poprawę sytuacji.

Przemysł może się dowiedzieć, czy dobrze pracuje tylko poprzez rynek. Dopiero konkretny akt sprzedaży określonego wyrobu oznacza społeczną akceptację produkcji rynkowej, dopiero wówczas przemysł dowiaduje się, że produkował zgodnie z potrzebami społecznymi, a handel, że prawidłowo zamówił wyroby w przemyśle. Trzeba widzieć więc przyczyny niezbyt dobrej sytuacji w zakresie jakościowego zaopatrzenia rynku we wszystkich ogniwach, a jeśli chodzi o handel — to zarówno w samym resorcie, jak i w hurcie, przedsiębiorstwach detalicznych i poszczególnych sklepach. Trzeba widzieć te przyczyny także w niedoskonałych metodach badania rynku.

Pomimo iż od wielu lat mówi się u nas o różnych metodach analizy rynku, odnosi się wrażenie, że metody tej analizy są nader prymitywne. Stosowanie tych metod nie uchroniło nas bowiem od licznych przykrych potknięć. Bez przerwy bowiem dowiadujemy się — niestety, za późno — o rosnących zapasach w poszczególnych branżach, czy też nagle występujących ostrych niedoborach w zaopatrzeniu rynku.

Metody badania rynku muszą wychodzić nie tylko ze stwierdzonych faktów nadmiernych zapasów czy deficytu, ale powinny przewidywać ukształtowanie się podaży i popytu przy określonych cenach, i to dopiero powinno służyć jako podstawa do opracowania planów produkcji rynkowej.

Niezależnie od tego, jaki jest postęp w dziedzinie teoretycznych metod analizy rynku, to od strony praktycznej — nie tylko że nie stosujemy wyrafinowanych naukowych metod tej analizy, ale zbyt powszechnym zjawiskiem jest niestosowanie jakichkolwiek metod badania rynku, nawet tych najbardziej elementarnych i prymitywnych.

Trzeba domagać się od handlu — i taki postulat jest niezbędny — aby handel występował jako generalny przedstawiciel konsumenta, aby wywierał nacisk na przemysł w kierunku takiej właśnie produkcji, jaka jest pożądana na rynku, aby handel rezygnował z dostaw towarów złej jakości, aby wreszcie handel był bezkompromisowy w walce o lepsze jakościowo zaopatrzenie rynku.

Istnieje zatem w naszej aktualnej sytuacji gospodarczej potrzeba, aby wyraźnie rozgraniczyć interesy przemysłu i handlu. Handel powinien być ustawiony antagonistycznie w stosunku do przemysłu, ponieważ u nas interesy przemysłu nie zawsze identyfikują się z interesami rynku wewnętrznego. Przemysł jest zainteresowany w maksymalizacji sprzedaży swoich wyrobów bez względu na ich jakość, ale handel — jako reprezentant konsumenta — musi się temu przeciwstawiać. Nie można bowiem uważać za normalną sytuacji, w której handel idzie ręka w rękę z przemysłem i na rynku, wobec braku określonego asortymentu poszukiwanego przez klientów, upycha się towar gorszej jakości i wykonuje plany obrotu, które w konsekwencji rozgrzeszają przemysł z produkcji złej jakości. Taka praktyka, niestety, u nas jest dość powszechna[8]).

Handel nie powinien w żadnym przypadku tłumaczyć przemysłu, że ten nie jest w stanie zaspokoić aktualnych potrzeb, nie może i nie powinien tłumaczyć przemysłu tzw. obiektywnymi przyczynami w przypadku produkcji złej jakości. Niech przemysł sam się tłumaczy za swoje winy.

Handel jako generalny przedstawiciel konsumenta powinien bezustannie domagać się od przemysłu artykułów wyższej jakości, bardziej urozmaiconego asortymentu, a towarów, które często trzeba nazwać pseudonowościami — w ogóle nie powinien odbierać. Niech każdy więc tłumaczy się za siebie za nagromadzone zapasy, za powstanie ostrych deficytów, za produkcję złej jakości (bo za nią nie zawsze odpowiedzialność ponosi przecież przemysł) itp.

Zrozumiałe, że takie rozdzielenie odpowiedzialności może mieć tylko dobroczynny skutek dla poprawy sytuacji, a zwłaszcza wtedy gdy do spraw związanych z jakościowym poziomem zaopatrzenia rynku włączy się jeszcze w sposób bardziej elastyczny nasza polityka cen.

Trudno jest zaprzeczyć, że nasza polityka cen jest w sumie mało elastyczna (pojawienie się cen sezonowych i próby wyprzedaży posezonowej, związanej z bonifikatami są pierwszymi jaskółkami zmian w tym zakresie). Czasami można by sądzić, że polityka cen za jedno ze swoich głównych zadań uważa usuwanie negatywnych skutków działalności przemysłu i handlu, mających swoje źródło w braku rozeznania potrzeb rynku, w nietrafionej produkcji itp. Dopiero, gdy skutki powstałe z braku rozeznania rynku dają o sobie znać w sposób rzutujący zasadniczo na poszczególne ogniwa gospodarki, dopiero wówczas wkracza do zagrożonych stref polityka cenowa. A tymczasem elastyczna polityka cenowa powinna wpływać przede wszystkim na kształtowanie określonej produkcji, w określonym asortymencie i w określonej jakości. Niwelacja błędów przemysłu i handlu poprzez politykę cen powinna stać się w rzeczywistości marginesem działalności odpowiednich ogniw w tym zakresie.

Nie wydaje się też być zdrowym gospodarczo zjawiskiem, że przemysł spotyka się ze swoistym uznaniem swojej niedoskonałej jakości produkcji. Bo jakże inaczej tłumaczyć fakt, że część kar za produkcję złej jakości już się w przemyśle planuje? Kary w tym układzie przestają być jakąkolwiek poważniejszą groźbą.

W naszych publikacjach „Czego szuka klient?” nie znalazła wprawdzie szerszego naświetlenia sprawa wzbogacenia rynku wewnętrznego poprzez import towarów rynkowych, niemniej wydaje się celowe poświęcenie temu problemowi nieco uwagi.

Import towarów traktuje się u nas często jako metodę łatania dziur na rynku, albo jako metodę wykorzystania awuarów w handlu zagranicznym. Jest to zbyt wąskie traktowanie roli importu rynkowego. W naszych warunkach import towarów rynkowych powinien służyć również jako narzędzie planowego nacisku na przemysł krajowy, zwłaszcza w tych dziedzinach, w których występują największe kłopoty jakościowe. O skuteczności tej metody pozytywnie świadczą zarówno zagraniczne jak i krajowe doświadczenia.

Mamy tu przecież dobre doświadczenia. Dzięki wysokiemu importowi zegarków z ZSRR i NRD od dziesięciu lat nie tylko nie ma u nas na rynku problemu braku zegarków, ale nasza fabryka zegarków w Błoniu znalazła się w niełatwej sytuacji — natrafiła na barierę zbytu swoich wyrobów. Po nieudanej próbie obniżania cen wyciągnęła z powstałej sytuacji wnioski i — jak mówili dowcipnisie — „najszybszy zegarek świata” stał się naprawdę równorzędnym partnerem wysokiej klasy zegarków radzieckich, przy czym Błonie co roku wypuszcza co najmniej jeden model zegarka, z założeniem, że model ten musi być lepszy od ubiegłorocznego.

Te przykłady uzasadniają postulat wyłączenia przemysłu z decyzji dotyczących importu rynkowego, pozostawiając im jedynie głos doradczy. Dopóki jakość wyrobów krajowych jest niższa od importowanych artykułów, dopóty rodzimy producent powinien być pozbawiony rozstrzygającego głosu w komisjach antyimportowych.

Przy okazji warto podnieść koronny argument przemysłu, iż import towarów rynkowych, w tych dziedzinach zwłaszcza, w których występuje bariera zbytu dla wyrobów krajowych, wiąże się z koniecznością wydawania dewiz, a zatem z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej import ten jest pewnego rodzaju marnotrawstwem. Istotnie tak można uważać. Nie stać nas na przykład na import najwyższej klasy odbiorników telewizyjnych z krajów zachodniej Europy, w których musimy kupować ważniejsze wyroby dla potrzeb naszej gospodarki. Jednakże nie tylko zachodnia Europa jest na świecie. Mamy rozgałęzione stosunki handlowe z licznymi krajami tak zwanego Trzeciego Świata, w których poza surowcami często nasz handel zagraniczny niczego nie widzi. Tymczasem kraje te uruchomiły produkcję niektórych poszukiwanych u nas artykułów rynkowych. Produkcja ta w oparciu o licencje krajów wysoko rozwiniętych nie przynosi tym krajom wstydu. Wystarczy spojrzeć na eksponaty z tego zakresu prezentowane przez kraje Trzeciego Świata na naszych Międzynarodowych Targach Poznańskich.

Są kraje, także wśród państw socjalistycznych, które korzystają z tych możliwości wzbogacenia własnego rynku wewnętrznego. Przykładem może służyć Czechosłowacja, która dostrzegła np. korzyści importu lodówek z Egiptu.

Jeżeli potraktować w ten sposób import towarów rynkowych, tzn. jako planową metodę wpływania na przemysł, a równocześnie metodę wzbogacenia asortymentu na rynku wewnętrznym, to na tej podstawie budować można w konsekwencji również zamierzenia eksportowe. I z tego punktu widzenia wydaje się, że nasza praktyka gospodarcza nie wykorzystuje w dostatecznym stopniu handlu zagranicznego. Monopol handlu zagranicznego wykorzystywany jest natomiast najczęściej jako bariera ochronna dla wyrobów krajowych, w tym również dla wyrobów niewłaściwej jakości. Wydaje się, że nie powinniśmy tu identyfikować interesów poszczególnych producentów z interesami gospodarki narodowej. Nawet w tych branżach, w których mamy znaczną produkcję, warto posłużyć się lancetem importu, by doprowadzić nasz przemysł do sytuacji, w której będzie musiał podnieść jakość produkcji, a nie rozwiązywał swoich trudności zbytu poprzez obniżki cen — i w dalszym ciągu — niedbałą produkcją, lub przez jej ograniczanie.

Nasuwa się tu propozycja, aby jedno z przedsiębiorstw handlu zagranicznego nastawić na zadania w zakresie wzbogacenia rynku wewnętrznego drogą importu towarów rynkowych. Przedsiębiorstwo takie należałoby wyposażyć w duże uprawnienia — łącznie z prawem „zdejmowania” z rynku odpowiedniej ilości masy towarowej, jeżeli w zamian mogłoby sprowadzić z zagranicy podobne artykuły, które obok tego, że wzbogacałyby rynek, to przyniosłyby jeszcze określony zysk. Skoro praktyka taka jest możliwa przy wymianie tzw. nadwyżek rynkowych, prowadzonej zresztą sporadycznie i dość przypadkowo przez handel wewnętrzny, to dlaczego nie miałoby działać w tym samym kierunku wyspecjalizowane przedsiębiorstwo handlu zagranicznego?

W cyklu publikacji „Czego szuka klient?” świadomie pominęliśmy rynek artykułów spożywczych, ale podobne zmiany, jak w zakresie IV grupy występują również i na tym rynku. Osiągnęliśmy równowagę rynkową w wielu grupach towarowych (przykładowo: wyroby czekoladowe, przetwory mleczne, tłuszcze, drób, częściowo ryby), ale i tu nie widać, aby przemysł wyciągał poważniejsze wnioski z narastającej bariery zbytu. Stąd szereg uwag, które odnosiły się do przemysłowych artykułów konsumpcyjnych dotyczy w równym stopniu wielu artykułów spożywczych. Przemysł spożywczy, który podejmuje wielkie wysiłki w dziedzinie zagospodarowywania surowców, robi w sumie niewiele, aby te surowce lepiej przetworzyć, podać na rynek w atrakcyjniejszej formie i wpływać między innymi tą drogą na kształtowanie struktury popytu ludności.

ZBIGNIEW WYCZESANY

[1]) B. Wiśniewska — Na rynku meblarskim — nr 43/66; Z. Wyczesany — „Ramona...” — po raz wtóry — nr 45/66; A. Gutowski — Gry i zabawy przemysłu i handlu — nr 48/66. B. Wiśniewska — ...butów do chodzenia — nr 2/67.

[2]) B. Wiśniewska — Moda na wersalkę — nr 44/66; Z. Wyczesany — „Ramona...” po raz wtóry — nr 45/66; A. Gutowski — Tysiąc i jeden kłopotów nr 4/67.

[3]) B. Wiśniewska — Na rynku meblarskim — nr 43/66; B. Wiśniewska — Inne wymagania — nr 50/67; A. Gutowski — Golenie: przyjemność czy tortura — nr 10/67.

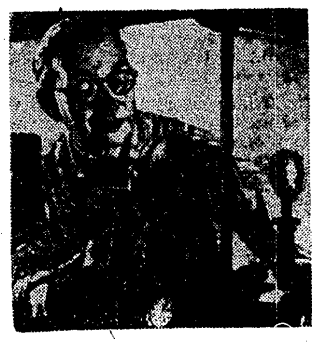
[4]) F. Kość — W pogoni za wanną — nr 47/66; A. Jędrzejczak — Garnek na co dzień — nr 49/66; B. Reichhart — Czas na handel z „Reflexem” — nr 1/67.

[5]) A. Gutowski — Golenie: przyjemność czy tortura — nr 10/67.

[6]) Z. Wyczesany — „Ramona...” po raz wtóry — nr 45/66.

[7]) J. Glinkowski — Nie pasuje — nr 47/66; A. Gutowski — Gry i zabawy przemysłu i handlu — nr 48/66; B. Reichhart — Czas na handel z „Reflexem” — nr 1/67; A. Gutowski — Golenie: przyjemność czy tortura — nr 10/67.

[8]) B. Wiśniewska — Moda na wersalkę — nr 44/66; W. Zaborowski — Przemysł i moda — nr 46/66; J. R. — Moda na uniki — nr 46/66; B. Wiśniewska — ...butów do chodzenia — nr 2/67; K. Szwarc — ...estetycznych pamiątek — nr 7/67.



- pilniki ślusarskie, wym. od 125 do 200 mm
- pilniki do pił, wym. od 160 do 200 mm
- pilniki maszynowe
- wkrętaki dwustronne o nacięciu płaskim i krzyżowym

SPRZEDA:

przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym

BYDGOSKA FABRYKA NARZĘDZI

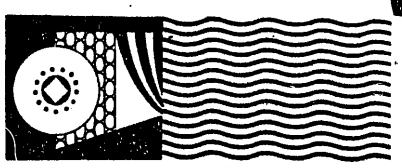
Bydgoszcz, ul. Marcinkowskiego 8.

Termin realizacji odwrotnie. Informacji udziela i zamówienia przyjmuje Dział Zbytu i Eksportu, telefon: 200-71, wew. 31 lub 32.

KS-18-0

BEFANA

Piły taśmowe



- średnica kół nośnych D = 1100 mm
- szybkość robocza wózka p = o — 40 m/min
- maksymalna wysokość rzazu h max = 750 mm
- moc całkowita N = 27,2 KW

Z przeznaczeniem w tartakach i produkcji pomocniczej w budownictwie

Sprzeda

JAROCIŃSKI ZAKŁAD PRZEMYSŁU MASZYNOWEGO LEŚNICTWA w Jarocinie,

ul. Wojska Polskiego 34.

Szczegółowych informacji udzieli dział Głównego Konstruktora tel. 661 i 662.

KR 19-0

EKONOMIKA SPORTU

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wój i podniesienie poziomu nie tylko tzw. wyczynu sportowego, bez którego nie może być mowy o masowości, lecz także standardu zdrowotnego i fizycznego całego społeczeństwa.

Statystyki informują, że wydatki z budżetu państwa na kulturę fizyczną i turystykę (bez inwestycji) wynosiły w latach (w nawiasach kwoty z budżetu centralnego): 1961 — 897,1 (737,6 mln zł); 1962 — 921,8 (738,1 mln zł); 1963 — 960,7 (766,3 mln zł); 1965 — 1042,2 (804,3 mln zł).

A jak kształtują się wydatki na bezpośrednią działalność sportową (również bez inwestycji), tj. m.in. bez dotacji na FWP itp.?

rok	globalne środki na działalność sportową (mln zł)	w tym		Udział dotacji w części dochodu narodowego przeznaczonej na spożycie
		dotacji państwa	dochody własne	
1955	504,4	374,4	130,0	0,23
1960	799,1	479,7	319,7	0,16
1965	1.007,9	527,9	480,3	0,159

W roku 1970 ilość „konsumentów" środków finansowych przeznaczonych na działalność organizacji w.f. i sportu wzrośnie z 2,5 mln obecnie do 3,5 mln osób. Jak więc ukształtuje się poziom nakładów w przyszłości, a przede wszystkim skala dochodów własnych?

Ponadto poważnym źródłem wpływów na inwestycje sportowe jest przedsiębiorstwo „Toto-Lotek", które z zadziwiającą regularnością przeznacza na wspomniany cel ok. — 300 mln zł rocznie. Problemem pozostaje jednak tzw. „przerób" tych środków, który limitują ograniczone możliwości w zakresie bazy materiałów budowlanych oraz wykonawstwa.

Mimo tak pokaźnych nakładów, jesteśmy świadkami dość zaskakującego zjawiska, a mianowicie malejącego wskaźnika dotacji państwa (części dochodu narodowego, przeznaczonej na spożycie) na rzecz kultury fizycznej i sportu.

Zapoznajmy się z kolei z innymi realiami, bez których nie może być mowy, ani o masowości sportu, ani o wyczynie, ani też o organizacji imprez sportowych, przynoszących dochód. Chodzi nam o tzw. zaplecze naszego sportu.

Stan posiadanych obiektów i urządzeń sportowych w kraju, znacznie odbiega od powszechnie przyjętych na świecie wskaźników minimalnych, co pozostaje w ścisłym związku z zahamowaniem inwestycji (głównie komunalnych) w latach 1962/65.

Tak np. wskaźnik minimalny, według norm międzynarodowych, w odniesieniu do niektórych obiektów sportowo-rekreacyjnych kształtuje się (w nawiasach stan w Polsce):

baseny kryte — 1 basen na 100 tys. osób (230 tys.),

hale i sale sportowe — 1 sala na 50 tys. osób (308 tys.),

sztuczne lodowiska — 1 lodowisko na 150 tys. osób (807 tys.).

Istniejące urządzenia sportowe ani nie zaspokajają potrzeb żadnego środowiska w kraju, ani też nie stwarzają możliwości dla prawidłowego rozwoju sportu wyczynowego. Stan techniczny i wyposażenie naszych stadionów i hal nie stwarzają również warunków dla organizacji masowych imprez sportowo-widowiskowych. Plany inwestycyjne w tym zakresie na lata 1966—1970 nie rokują nadziei na rychłą poprawę sytuacji.

Mimo określonego postępu w rozwoju ruchu sportowego na wsi, aktualne potrzeby „terenu" znacznie przewyższają środki przeznaczone na ich zaspokojenie. Niewiele lepiej przedstawia się sytuacja w większości naszych miast. Poza Śląskiem — tym potężnym zagłębiem kultury fizycznej i sportu, inne regiony kraju nie dysponują odpowiednią bazą, umożliwiającą konsekwentną realizację przemyślanego programu usportowienia naszego społeczeństwa.

Jakie jest stanowisko w konkretnej sytuacji naszych władz sportowych? W jednym z opracowań, poświęconych omawianym problemom, czytamy m.in.: „Mimo poważnych osiągnięć, obecny zasięg działalności sportowo-rekreacyjnej, jest nadal nie wystarczający w stosunku do istniejących potrzeb społecznych.. W podanej wyżej sytuacji finansowo-materialnej, dla realizacji planowych zadań zwiększenia działalności sportowo-rekreacyjnej, **konieczna jest znaczna pomoc materialna ze strony władz państwowych".**

Tak więc „zwiększona pomoc materialna państwa...". Postulat zapewne uzasadniony. Czy istnieją jednak realne szanse jego realizacji? A przede wszystkim — czy realizacja tego postulatu stanowi jedyne wyjście z powstałej sytuacji?

Określenie właściwych założeń w dziedzinie wydatków socjalnych i kulturalnych z budżetu państwa jest jednym z czołowych problemów finansowych nowego 5-lecia. Pewien wzrost wydatków budżetowych w latach 1966—1970 nie przyczyni się jednak w sposób radykalny do zmiany istniejącego stanu rzeczy w zakresie sportu i kultury fizycznej, gdyż rosnące potrzeby wyraźnie wyprzedzają ograniczone możliwości. **Pozostaje więc praktycznie jedyna droga racjonalnego wykorzystania posiadanych środków, zwiększenia współczynnika efektywności bieżących wydatków na sport, a przede wszystkim rozważenia całej koncepcji organizacji imprez sportowych, jako czynnika, który może i — naszym zdaniem — powinien mieć poważny wpływ na dochody własne przedsięwzięć sportowo-widowiskowych.**

EKONOMIKA IMPREZ SPORTOWYCH

Od 1952 roku działa w Polsce Państwowe Przedsiębiorstwo Imprez Sportowych. Dotychczasowa analiza działalności tego prawdziwego „koncernu" usługowego w dziedzinie sportu, wykazuje stały wzrost ilości imprez oraz rozmiarów, jak to się mówi fachowo, „przerobionych kosztów". — Rośnie poziom usług świadczonych przez PPIS na rzecz krajowych związków sportowych, rozszerza się zasięg organizacyjnej i finansowej działalności tej instytucji. Oto kilka liczb dla zilustrowania działalności PPIS-u za ubiegłe lata:

lata	ilość imprez*)	koszt (w tys. zł)	wpływy (w tys. zł)
1952	9	588,7	339,7
1956	582	40.016,2	12.653,0
1962	575	34.012,4	15.186,0
1965	659	33.197,6	12.057,7

*) Pod terminem imprezа rozumiemy nie tylko zawody i imprezy widowiskowe, lecz wszystko to, co je poprzedza, a więc obozy, zgrupowania, kursy, a także wyjazdy.

Analiza dochodów i kosztów PPIS za rok 1965 w takich dziedzinach, jak hotelarstwo, gastronomia, produkcja filmów, eksploatacja urządzeń sportowych (np. Stadion i Torwar w Warszawie, ośrodki w Cetniewie i Zakopanem, obiekty turystyczne w Karpaczu i Szklarskiej Porębie) wykazują deficyt. Po stronie dochodów PPIS ma 38 mln 783 tys. zł, zaś po stronie kosztów 45 mln 934 tys. zł.

Pozostawiając na razie na uboczu działalność gospodarczo-przemysłową PPIS zastanówmy się nad problemem rentowności kemercjalnych, że tak powiemy, imprez sportowych. Dla ilustracji zagadnienia posłużmy się udostępnionymi nam przez Polski Komitet Olimpijski materiałami. Jak wiadomo, dochody finansowe PKOl-u pochodzą głównie z dopłat do biletów wstępu na imprezy sportowe na terenie kraju.

Wpływy te kształtują się w ostatnich latach następująco: 1964 — 6.817.701 zł; 1965 — 7.054.996 zł; 1965 — (do 31.X.br.) 5.442.888 zł.

Mimo przeciętnego wzrostu cen za bilety wstępu, jak również usprawnienia systemu egzekwowania wpłat z tego tytułu na rzecz PKOl-u wyraźnie zarysowuje się tendencja spadkowa w ostatnim okresie. Dlaczego?

Nasi liczni interlokutorzy zgodnie twierdzą, wskazując zło, że przyczyną jest w tym wypadku TV. Nam natomiast nasuwa się nieodparcie pytanie — **czy istnieją u nas mechanizmy, jeśli nie zmuszające, to przynajmniej pobudzające, organizatorów do uczynienia z imprez sportowych (nie wszystkich oczywiście) przedsięwzięć dochodowych?**

Gwoli lepszego uświadomienia pewnych realiów kształtujących rzeczywistość finansową imprez sportowych przejrzeliśmy, stosując metodę reprezentacyjną, dokumentację finansową kilku imprez sportowych w obsadzie międzynarodowej. Podajemy więc zestawienie wydatków bezpośrednich na organizację imprezy oraz wpływy kasowe. W nawiasach wydatki na reklamę.

— **Mecz bokserski w Łodzi:** wydatki 126 tys. zł (5 tys. zł); wpływy kasowe — 184 tys. zł.

— **Turniej gimnastyczny w Warszawie:** wydatki — 180 tys. zł (6,5 tys. zł); wpływy kasowe — 6,6 tys. zł.

— **Hokej na lodzie w Łodzi:** wydatki — 104 tys. zł (6 tys. zł); wpływy — 157 tys. zł.

— **Piłka ręczna w Sopocie:** wydatki — 227 tys. zł (7 tys. zł); wpływy 14 tys. zł.

— **Piłka nożna w Chorzowie:** wydatki — 321 tys. zł (14 tys. zł); wpływy — 1500 tys. zł.

W tym ostatnim przypadku rachunek niepełny, gdyż nie uwzględnia wydatków związanych z wyjazdem zagranicznym w ramach rewanżu.

Spośród wymienionych zawodów sportowych mamy imprezy widowiskowe, przynoszące dość pokaźne wpływy. Są w tym zestawieniu imprezy — z natury rzeczy — kameralne, nie cieszące się większą popularnością. Niektóre były transmitowane przez TV, inne nie.

Proponujemy w tym kontekście zapoznać się z niektórymi podstawowymi elementami procesu produkcyjnego, który wyłania interesujący nas problem.

Reklama — b. niski wskaźnik w stosunku do kosztów ogólnych. Przy czym okazuje się, że wydatki na reklamę obejmują również wydatki na dekorację obiektu, radiofonizację itp.

Program imprezy — mimo pewnych osiągnięć w tej dziedzinie tradycyjna „konwencja" organizacyjna i programowa nie uległa w zasadzie zmianie. W dalszym ciągu brak pojęcia „organizacji widowni". Dzisiaj program imprezy sportowej powinien być wzbogacony o część artystyczną: oprawę muzyczną, występy artystów itp. Loterie fantowe, błyskawiczne konkursy, zawody-zabawy maluchów, które stawiają pierwsze kroki na boiskach czy bieżniach — wszystko to w innych krajach przyciąga na imprezy sportowe setki tysięcy i miliony widzów. Wówczas odpowiednio podnosi się cena za bilet wstępu, ale rozważna kalkulacja zapewnia większe wpływy kasowe. Konkurencja TV? Przecież zawsze istnieje możliwość „skanalizowania" transmisji jedynie „na kraj" z pominięciem miasta, gdzie odbywa się impreza. To — oczywiście — może mieć miejsce w przypadkach, kiedy TV może odciągnąć część widowni. Poza tym z TV można też „robić układy", zachowując proporcje imprez atrakcyjnych i kameralnych transmitowanych przez telewizję.

Standard obiektów sportowych — największy problem, który w wielu przypadkach „kładzie" finansowo nawet dobre imprezy sportowe. Widownia imprez sportowych nie składa się wszakże z samych fanatyków, dla których obojętne są otaczające ich warunki. Impreza ma być rozrywką i rekreacją psychiczną dla widza. Nasze hale sportowe i stadiony straszą brudem i niechlujstwem, zniechęcają widza nawet niezbyt wybrednego.

Tu casus Warszawy — stolicy kraju, którego sportowcy i działacze z ogromnym trudem i poświęceniem wypracowali liczącą się w świecie pozycję w sporcie międzynarodowym — jest szczególnie wymowny. Brak hali sportowej w milionowym mieście (będę stanowczo twierdził, że w Warszawie nie ma hali!) wpływa ujemnie na sytuację finansową wielu związków sportowych, zmusza częstokroć do... sztucznego obniżania frekwencji, a co za tym idzie — i wpływów kasowych.

Odrębnym problemem jest niski poziom wyposażenia technicznego istniejących obiektów sportowych, czego dowodem może być chociażby jedyna wędrująca po kraju fotokomórka lub też ręcznie popychany zegar (piłkarski) na reprezentacyjnym stadionie.

POD ROZWAGĘ

Propozycja traktowania kultury fizycznej i sportu w kategoriach właściwych dla sfery usług zasługuje — naszym zdaniem — na uwagę. A zatem, imprezy sportowe, przechodząc pewne fazy rozwojowe i ewolucje, staną się niechybnie integralną częścią przemysłu widowiskowo-rozrywkowego. Od nas samych zależy jedynie, by nie **przekształciły się w swoisty cyrk,** czy też turnieje gladiatorów, aczkolwiek pewne elementy wymienionych form niewątpliwie występują już dziś. W tym kontekście zasady organizacyjne i reguły działalności (mimo pewnych specyfik) PPIS-u i Przedsiębiorstwa Imprez Estradowych nie mogą, jak się wydaje, zbytnio się różnić. Merkantylizacja niektórych aspektów w dziedzinie organizacji imprez sportowych nie powinna bynajmniej obniżyć poziomu wyczynu, może natomiast i na pewno wpłynie na ich atrakcyjność, na zwiększenie wpływów kasowych, na podniesienie rentowności wszelkich przedsięwzięć z tym związanych.

Sedno sprawy tkwi jednak w konieczności uświadomienia sobie prawdy oczywistej — **jeśli się chce na czymś zarabiać, trzeba wpierw zainwestować w tę dziedzinę.** Jeżeli proponuje się dziś nowe traktowanie imprez sportowych, jeżeli wysuwa się propozycje uczynienia z większości spektakli, które mają najbardziej masową widownię, imprez rentownych, przynoszących konkretne zyski, należy przede wszystkim stworzyć dla tego działu przemysłu rozrywkowego odpowiednie warunki jego rozwoju.

Nie wykluczamy bynajmniej, że pewne zasady samofinansowania lub stosowania kredytu bankowego w zakresie inwestycji sportowych mogą być brane pod uwagę w poszczególnych przypadkach.

Może warto również zastanowić się nad zmianą proporcji podziału środków finansowych między sport masowy i rekreacyjny a sport wyczynowy, rewidując jednocześnie metody wykorzystania tych środków. Dążenie do zwiększenia efektywności nakładów w tej dziedzinie wydaje się być czymś nie podlegającym dyskusji. Przede wszystkim zaś należy zrezygnować z tzw. „przerobu środków materialnych" na rzecz niewątpliwie bardziej kłopotliwej koncepcji racjonalnej gospodarki.

Jeżeli dziś mówimy o drogach polepszenia usług socjalno-kulturalnych poprzez rozwijanie dodatkowych świadczeń w oparciu o dobrowolne opłaty ludności, to nie należy — naszym zdaniem — pomijać przy tym ośrodków sportowych: hal, stadionów itp. W tym kontekście **warto zapewne zastanowić się także nad zwiększeniem ilości członków klubów sportowych oraz zróżnicowanym systemem składek członkowskich.**

Nie ulega wątpliwości, że w dziedzinie organizacji imprez sportowych (w tym szerokim rozumieniu, obejmującym obozy treningowe, gospodarkę sprzętem itp.) istnieją poważne i nie zawsze wykorzystywane należycie **możliwości prowadzenia rozsądnej i oszczędnej gospodarki,** co powinno nie tylko przynieść doraźne oszczędności, lecz przede wszystkim wpłynąć na poprawę stopnia efektywności nakładów przeznaczanych na ten cel.

Mecenat państwa pozostanie nadal jednym z decydujących czynników rozwoju kultury fizycznej i sportu. Ale nie będzie już więcej jedynym filarem, na którym wspiera się potężna konstrukcja współczesnego sportu. Wzrost świadczeń z budżetu państwa nie rozwiązuje całkowicie istniejących problemów. W tej sytuacji **niezbędna wydaje się być dyskusja nad rozległą i skomplikowaną problematyką ekonomiki sportu, nad koncepcją imprez sportowych,** jako jednego z działów przemysłu widowiskowo-rozrywkowego, imprez służących rekreacji psychicznej społeczeństwa, atrakcyjnych spektakli przyciągających miliony widzów.

WŁODZIMIERZ WOWCZUK

ORZECZNICTWO

REKLAMACJA W PRZEDMIOCIE TOWARÓW DOSTARCZONYCH NA EKSPORT

Rzemieślnicza Spółdzielnia Zaopatrzenia i Zbytu A dostarczyła Przedsiębiorstwu Handlu Zagranicznego B partię suszarek do bielizny na eksport.

Wobec tego, że Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego zatrzymało wypłatę Spółdzielni części należności za dostarczone suszarki, Rzemieślnicza Spółdzielnia wystąpiła ze stosownym wnioskiem do Okręgowej Komisji Arbitrażowej, domagając się zasądzenia reszty należności.

Pozwane Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego zarzuciło, że zatrzymano część należności Spółdzielni w związku z niedotrzymaniem przez Spółdzielnię terminów dostaw oraz na pokrycie roszczeń odbiorcy zagranicznego z tytułu reklamacji wad jakościowych.

OKA uznając, że pozwane Przedsiębiorstwo nie udokumentowało swych twierdzeń o reklamacjach odbiorcy zagranicznego — zasądziło na rzecz Spółdzielni odpowiednią sumę dochodzonego roszczenia. Natomiast Główna Komisja Arbitrażowa rozpatrując sprawę w trybie odwoławczym, zmniejszyła zasądzoną na rzecz Spółdzielni kwotę, wyszła bowiem z założenia, że Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego zasadnie zatrzymało część należności Spółdzielni na pokrycie roszczeń reklamacyjnych zgłoszonych przez odbiorcę zagranicznego.

Od powyższego orzeczenia GKA, Centralny Związek Rzemieślniczych Spółdzielni Zaopatrzenia i Zbytu wniósł rewizję nadzwyczajną. W rewizji tej m. in. zarzucono, że GKA naruszyła prawo, ponieważ orzeczenie swe oparła na materiale dowodowym dostarczonym przez pozwane Przedsiębiorstwo nie w pierwszej instancji, a dopiero w toku postępowania przed GKA.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 15 sierpnia 1966 r. nr BO-6680/66 zapadłym w składzie rewizyjnym (zwiększonym) oddaliła rewizję nadzwyczajną Centralnego Związku, wypowiadając zarazem następujący pogląd prawny:

1. Jakkolwiek § 14 ust. 4 ogólnych warunków dostaw towarów przeznaczonych na eksport (Monitor Polski z 1959 r. Nr 92, poz. 494) stanowi, że w reklamacji powinna być podana ilość i rodzaj towaru nie odpowiadającego warunkom umowy, uzasadnienie reklamacji oraz rodzaj żądania zgłaszanego przez nabywcę, to jednak przepis ten nie przewiduje utraty roszczeń w razie nie dość szczegółowego opracowania reklamacji.

2. Rozstrzygnięcie sporu arbitrażowego w oparciu o dowody złożone dopiero w toku postępowania w drugiej instancji nie stanowi naruszenia przepisów o organizacji państwowych komisji arbitrażowych i trybu postępowania przed nimi [1]).

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

„(...) nie można dopatrzyć się naruszenia prawa w tym, że Główna Komisja Arbitrażowa rozstrzygnięcie sporu oparła w znacznym stopniu — co słusznie podnosi rewizja nadzwyczajna — na dowodach złożonych przez pozwane Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego dopiero w toku postępowania w II instancji. Jakkolwiek bowiem zgodnie z przepisem § 72 ust. 3 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 3 maja 1960 r. w sprawie organizacji państwowych komisji arbitrażowych i trybu postępowania arbitrażowego (Dz. U. Nr 26, poz. 148) powołane przez stronę w odwołaniu nowe fakty lub dowody mogą być przez Główną Komisję Arbitrażową pominięte, jeżeli strona mogła z nich skorzystać w postępowaniu przed I instancją, to okoliczność, że w niniejszym przypadku Główna Komisja Arbitrażowa nie skorzystała z tego uprawnienia, nie stanowi naruszenia tego przepisu.

Zespół rewizyjny GKA uznał również za nietrafny zarzut rewizji nadzwyczajnej, że Główna Komisja Arbitrażowa w zaskarżonym orzeczeniu dopuściła się naruszenia § 14 ogólnych warunków dostaw towarów przeznaczonych na eksport (Monitor Polski z 1959 r. nr 92, poz. 494). Odnośnie dwóch pierwszych pozycji spornych dotyczących potrącenia przez pozwane Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego z należności powódki kwoty zł 9 545,38 i zł 5 956,50, stanowiących wypłacone odbiorcy zagranicznemu odszkodowanie w związku z reklamowaniem wad jakościowych 824 szt. suszarek zmontowanych i 500 szt. suszarek w elementach wierconych, Główna Komisja Arbitrażowa ustaliła — zgodnie zresztą z materiałem dowodowym, znajdującym się w aktach — że pozwany o zgłoszonych przez odbiorcę zagranicznego zastrzeżeniach co do jakości suszarek powiadomił powódkę pismami z 17 i 26 lutego 1964 r. (co do 824 szt. suszarek) i dnia 12 marca 1964 r. (co do 500 szt. suszarek w elementach wierconych) i rewizja nadzwyczajna ustaleń tych nie kwestionuje, jak również nie zarzuca, aby te zawiadomienia zostały dokonane z o-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

„Gospodarka Planowa" 3/1967

Jerzy Perliński (Hutnictwo metali nieżelaznych w Polsce w latach 1966—1970) prezentuje problematykę rozwoju produkcji metali kolorowych. W Polsce występują stosunkowo dobre warunki naturalne dla produkcji cynku, ołowiu, miedzi i aluminium, tzn. dostateczne zasoby rud cynkowo-ołowiowych i miedzianych, a także dość tania energia elektryczna, ważny czynnik przy produkcji aluminium. Rudy występujące w Polsce zawierają również liczne i cenne metale towarzyszące, jak srebro, nikiel, wanad, kobalt i inne.

Zużycie metali nieżelaznych w naszym kraju wzrasta, ale pozostaje jeszcze niskie nie tylko w porównaniu z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, ale także w stosunku do CSRS i NRD. Znaczna część zapotrzebowania na miedź, aluminium i ołów pokrywana jest z importu. Jeśli chodzi o wydobycie rud miedzi, to dopiero w bieżącym pięcioleciu wzrośnie ono wydatnie, dzięki odkryciu bogatych złóż na Dolnym Śląsku.

Na tej bazie, jak wiadomo, budowane są obecnie dwie zespołowe kopalnie w Lubinie i Polkowicach, które osiągną pełną zdolność produkcyjną po 1970 r. Koszty budowy tych kopalń są duże ze względu na trudne warunki geologiczne, ale wysoka cena miedzi na rynkach światowych czyni te inwestycję rentowną. Obecnie cena miedzi w Europie (Londyn) osiąga poziom 1 100 — 1 200 dolarów za tonę.

Przemysł metali nieżelaznych jako całość będzie się rozwijał w latach 1961—1970 szybciej niż cały przemysł, co jest bez precedensu w minionym dwudziestoleciu. Wartość produkcji tej gałęzi wzrośnie o 50 proc., a cały przemysł o 44 proc. W poprzedniej pięciolatce odpowiednie wskaźniki wynosiły: 32 i 50 proc., a w latach 1956—1960: 31 i 60 proc. Największe tempo osiągnie produkcja miedzi elektrolitycznej, która wzrośnie o 76 proc.

Rozbudowa przemysłu metali nieżelaznych do 1970 r. pozwoli ograniczyć import miedzi, ołowiu i aluminium oraz utrzymać eksport cynku prawie na dotychczasowym poziomie, przy wzroście zapotrzebowania krajowego. Zaś rozwój miedziowej bazy surowcowej będzie miał zasadnicze znaczenie dla przyspieszenia rozwoju przemysłu elektronicznego i elektrotechnicznego oraz pozostałych gałęzi przemysłu maszynowego.

W omawianym numerze „Gospodarki Planowej" piszą ponadto: **Adam Skrzypek** — Postęp techniczny a zmiany w strukturze zawodowej ludności pracującej; **Henryka i Bolesław Balińscy** — Rozważania nad metodą wyboru ekonomicznie efektywnych rozwiązań inwestycyjnych (cz. II). **Marian Guzek** — O mierzeniu relatywnej przewagi w wymianie międzynarodowej; **Stefan Wengierow** — Mierniki optymalizacji programu zaopatrzenia ludności miejskiej w ciepło; **Józef Oberski, Mieczysław Zając** — Metodyka określania ekonomicznej efektywności stosowania tworzyw sztucznych w gospodarce narodowej krajów RWPG; **Zdzisław Karst** — Niektóre zagadnienia rekonstrukcji techniczno-organizacyjnej gospodarki komunalnej; **Tadeusz Kocięcki** — Kilka uwag o mechanizacji rolnictwa w latach 1966—1970; **Jerzy Liczkowski** — Rozwój inwestycji w rolnictwie regionu poznańsko-bydgoskiego.

Z. M.

Aktualne potrzeby rozwoju

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

pochodzenia rolniczego oraz budownictwo mieszkaniowe.

*

Trzecim wreszcie, szczególnie aktualnym problemem rozwoju naszej gospodarki, jest dalsza poprawa zaopatrzenia rynku krajowego w poszukiwane przez ludność towary. Osiągnięte w tej mierze postępy na wielu odcinkach produkcji okazały się bowiem niedostateczne dla wyeliminowania braków zaopatrzenia rynku i stworzenia odpowiednich rezerw, niezbędnych dla dalszej poprawy warunków życia ludności. **Ponownego, starannego przeanalizowania wymagają więc możliwości zwiększenia dostaw poszukiwanych przez ludność wyrobów ponad założenia przyjęte w planie na rok bieżący. Chodzi tu zwłaszcza o bieżące korekty asortymentu i jakości produkcji, tak, aby dostępne surowce i materiały nie służyły produkcji nie dostosowanej do potrzeb rynku.**

Z tego punktu widzenia niezbędne jest zwłaszcza przyspieszenie zmian asortymentu produkcji stosownie do zmian mody i innych wymagań rynku (dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw przemysłu lekkiego) oraz przyspieszenia prac nad uruchamianiem produkcji nowych wyrobów (dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego i drobnej wytwórczości). **Potrzebne jest również zapewnienie warunków bardziej sprzyjających ożywieniu zainteresowania przedsiębiorstw produkcją drobnych artykułów przemysłowych. Dynamika ich produkcji od pewnego czasu uległa bowiem wyraźnemu osłabieniu.** Zanim jednak resorty zdołają przygotować odpowiednie postanowienia warto, aby przedsiębiorstwa same pomyślały o przygotowaniu odpowiedniej produkcji w oparciu o opracowania Ministerstwa Handlu Wewnętrznego, dotyczące artykułów, których podaż jest niedostateczna, lub które nie są w ogóle w kraju wytwarzane.

Warto przy tym zwrócić uwagę, że wbrew wyrażanym niekiedy obawom, dostosowanie produkcji do potrzeb rynku w większości przypadków sprzyja poprawie rentowności produkcji. Troska o rozwój nowej produkcji jest więc równoznaczna z zapewnieniem lepszych wyników ekonomicznych, a nie odwrotnie. Ma to szczególne znaczenie wobec niewykonania planu rentowności i osłabienia tempa wzrostu akumulacji finansowej przemysłu w ub.r.

Obok poczynań, zmierzających do poprawy zaopatrzenia rynku oczekiwać należy, że handel podejmie jeszcze w br. szereg przedsięwzięć zmierzających do usprawnienia organizacji obrotu. Chodzi tu m.in. **o usprawnienie systemu przecen, tak aby były one przeprowadzane odpowiednio wcześnie, już w połowie sezonu, gdy towary nie utraciły jeszcze zbyt wiele na atrakcyjności i mogą łatwiej znaleźć nabywców, a gdy już wiadomo, jakie wyroby nie cieszą się dostatecznym popytem.** Od przedsiębiorstw handlu detalicznego i od hurtowni wymagać równocześnie wypada, aby pogłębiły swoje analizy popytu i znajomość potrzeb rynku.

Potrzebna jest także kolejna weryfikacja warunków sprzedaży ratalnej, stosownie do aktualnego ukształtowania sytuacji rynkowej. **Polegać ona powinna nie tylko na ograniczeniu sprzedaży ratalnej towarów, których dostawy nie zaspokajają w pełni potrzeb rynku. Równocześnie istnieją bowiem warunki dla wprowadzenia dalszych udogodnień w sprzedaży ratalnej, które są niejednokrotnie skuteczniejszym środkiem aktywizacji sprzedaży artykułów trwałego użytku, niż dość ograniczone zazwyczaj obniżki cen.**

*

Przedstawione pokrótce trzy podstawowe kierunki działania, dyktowane aktualnymi potrzebami rozwoju gospodarki, znajdą niewątpliwie wyraz w pracach resortów gospodarczych, zmierzających do konkretyzacji odpowiednich przedsięwzięć. W połączeniu z prowadzonymi już pracami nad porządkowaniem organizacji produkcji i działalności administracyjnej, w ramach Uchwał VII Plenum KC PZPR, powinno to dać pożądane wyniki; zwłaszcza jeżeli samorządy robotnicze, przedsiębiorstwa i zjednoczenia ze zrozumieniem przyjmą i będą realizować zadania, jakie dyktują aktualne tendencje rozwoju sytuacji gospodarczej.

Równocześnie zwrócić należy jednak uwagę, że analizy potrzeb rozwoju naszej gospodarki, uwzględniające wyniki ub.r., prezentowane m.in. i na łamach „Życia", wskazują na potrzebę podjęcia szeregu przesunięć o bardziej perspektywicznym charakterze, ale jest to zagadnienie wymagające odrębnego omówienia.

GRZEGORZ PISARSKI

DOKOŃCZENIE ZE STR. 5

późnieniem w stosunku do powzięcia przez pozwanego wiadomości o wadach. Zgodnie z przepisem § 14 ust. 1 o.w.d. towarów przeznaczonych na eksport „nabywca pod rygorem utraty roszczeń z tytułu rękojmi za wady i braki obowiązany jest zawiadomić sprzedawcę o wadach jakościowych i brakach ilościowych towaru wysłanego przez sprzedawcę za granicę niezwłocznie po powzięciu o nich wiadomości". Główna Komisja Arbitrażowa więc w niniejszym przypadku miała podstawę do przyjęcia, że pozwane Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego dopełniło przewidzianego w § 14 ust. 1 o.w.d. towarów przeznaczonych na eksport, obowiązku niezwłocznego zawiadomienia sprzedawcy o wadliwości towaru, a skoro następnie pozwany udokumentował zakres zgłoszonych przez odbiorcę zagranicznego roszczeń i fakt wypłaty odszkodowania w wysokości (...), to nie można dopatrzyć się naruszenia prawa w uznaniu dokonanych przez pozwanego potrąceń za zasadne.

W związku z zarzutami rewizji nadzwyczajnej, że pozwane Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego nie doręczyło powódce niezwłocznie późniejszych pism precyzujących ilości reklamowanych suszarek oraz rodzaju wad i o tej korespondencji, jak również o treści opinii Biura Radcy Handlowego powódka dowiedziała się dopiero w toku sporu — stwierdzić należy, że jakkolwiek przepis § 14 ust. 4 o.w.d. towarów przeznaczonych na eksport postanawia, że: „w reklamacji powinna być podana ilość i rodzaj towaru, nie odpowiadające warunkom umowy, uzasadnienie reklamacji oraz rodzaj żądania", nie przewiduje równocześnie rygoru utraty roszczeń w przypadku nie dość szczegółowego opracowania reklamacji. Główna Komisja Arbitrażowa miała więc podstawę do przyjęcia, że nie można pozwanemu Przedsiębiorstwu Handlu Zagranicznego czynić zarzutu niedopełnienia warunków reklamacji, zwłaszcza że w danym przypadku wcześniejsze przesłanie szczegółowych pism reklamacyjnych nie zmieniłoby w niczym sytuacji powódki (...).

Z powyższych względów rewizja nadzwyczajna została oddalona (...)".

[1]) Niemniej nie należy zapominać, że w myśl § 72 ust. 3 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 3 maja 1960 r. w sprawie organizacji państwowych komisji arbitrażowych i trybu postępowania arbitrażowego (Dz. U. Nr 26, poz. 148) powołane przez stronę w o d w o ł a n i u n o w e fakty lub dowody m o g ą być przez GKA pominięte, jeżeli strona m o g ł a z nich skorzystać w postępowaniu przed I instancją, a tego nie uczyniła.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

NOWE PRZEPISY W SPRAWIE ŻEGLUGI I SPŁAWU NA ŚRÓDLĄDOWYCH DROGACH WODNYCH

Ukazało się zarządzenie Ministra Żeglugi z dnia 1 lutego 1967 r. w sprawie uprawiania żeglugi i spławu na śródlądowych drogach wodnych (Monitor Polski Nr 14, poz. 71), które uchyla moc prawną dotychczasowego zarządzenia w tym przedmiocie z dnia 23 lutego 1961 r. (Monitor Polski Nr 23, poz. 111).

N o w e zarządzenie, składające się z 56 paragrafów, określa r o d z a j e jednostek dopuszczonych do pływania na wodach ś r ó d l ą d o w y c h, uznawanych za ż e g l o w n e lub s p ł a w n e oraz normuje: 1) oznakowanie i wyposażenie statków i tratw, 2) wysokość burty, podziałki pomiarowe i załadunek statków, 3) rodzaje dokumentów, jakie powinny znajdować się na statkach i tratwach, 4) kierownictwo statkiem i tratwami, 5) skład załogi, 6) dokumenty żeglarskie, 7) znaki żeglugowe i sygnalizację, 8) ruch żeglugowy i spław tratw, 9) przepisy szczególne dla żeglugi pasażerskiej, 10) przepisy szczególne dla określonych rodzajów statków, 11) nadzór nad przestrzeganiem przepisów zarządzenia i inne zagadnienia związane z żeglugą i spławem na śródlądowych drogach wodnych.

Jako załącznik do zarządzenia zamieszczone zostały: w z o r y książeczek żeglarskich oraz z n a k i żeglugowe.

ZMIANA SPOSOBU USTALANIA TARYF I POBORU SKŁADEK ZA OBOWIĄZKOWE UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE I OSOBOWE

W rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 29 grudnia 1961 r. w sprawie sposobu ustalania taryf i poboru składek za obowiązkowe ubezpieczenia majątkowe i osobowe (Dz. U. z 1962 r. Nr 3, poz. 6 i z 1965 r. Nr 7, poz. 36) zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 15.II.1967 r. (Dz. U. Nr 6, poz. 22) wprowadzona została zmiana § 9, który obecnie brzmi:

Jeżeli odpowiedzialność PZU z tytułu obowiązkowych ubezpieczeń budynków, mienia ruchomego, ziemiopłodów od gradobicia i powodzi oraz zwierząt gospodarczych rozpoczyna się, ulega zmianie lub kończy się w ciągu roku kalendarzowego, nie pobiera się składki uzupełniającej, składka zaś wymierzona za ten rok nie podlega skreśleniu i zwrotowi.

Rozporządzenie wchodzi w życie z dniem ogłoszenia z mocą od dnia 1 stycznia 1967 r.

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

MLECZNY DYLEMAT

MIECZYSŁAW RAKOWSKI

W DYSKUSJI, która się rozwinęła na temat problemów związanych z dalszym wzrostem produkcji mleka oraz konsumpcji mleka i przetworów mlecznych Z. Karczewski w artykule „Co dalej z mlekiem" (Ż. G. 13/67) zajął w wielu zasadniczych kwestiach związanych z tym zagadnieniem stanowisko przeciwstawne do tego, które ja prezentowałem w artykule „Za dużo mleka?" (Życie Gospodarcze nr 7/67).

Jak wszyscy rozumiemy, sprawa ma duże znaczenie gospodarcze. Jest ona również ciekawa z punktu widzenia metody rozumowania ekonomicznego. Wydaje się więc uzasadnione aby kontynuować dyskusję na ten temat.

Na początku warto podkreślić te punkty, odnośnie których istnieje w przybliżeniu zgodność między stanowiskiem Z. Karczewskiego i moim. Jesteśmy zgodni co do tego, że „szybki wzrost produkcji mleka w 1965 i 1966 roku wykazał dobitnie jak duże były jeszcze możliwości najtańszego i najmniej kapitałochłonnego zwiększenia tej produkcji drogą lepszego żywienia krów. Rezerwy te na pewno jeszcze nie są wyczerpane". (cytat z artykułu Z. Karczewskiego). Warto tu dodać, że ten wzrost produkcji nastąpił przy pełnej stabilizacji pogłowia w tych latach, tylko na bazie wzrostu mleczności krów.

Jestem również zgodny z Z. Karczewskim, że „produkcja mleka jest jednym z najekonomiczniejszych sposobów przetwarzania kalorii i białka zawartego w paszach na artykuły spożywcze. Na produkcję pełnotłustego twardego sera zużywa się przeciętnie ok. 30 proc. mniej paszy niż na produkcję mięsa wołowego. Ser taki natomiast zawiera dwa razy więcej białka i trzy razy więcej kalorii niż mięso" (cytat z artykułu Z. Karczewskiego).

Wreszcie istnieje trzeci problem, odnośnie którego w pewnym stopniu jesteśmy zgodni, a mianowicie Z. Karczewski pisze podobnie jak i ja, że „skup mleka w formie śmietany może być w pewnych rozmiarach zupełnie uzasadniony".

Przy podkreśleniu wymienionych wyżej punktów zgodnych, występują w naszych artykułach zasadnicze różnice poglądów, które pragnę tu przedstawić, uzupełniając swoje poprzednie wywody.

Z. Karczewski pisze, że szybki wzrost skupu mleka w ostatnich latach należy przypisać przede wszystkim warunkom atmosferycznym i że mimo zwiększenia stosowania nawozów sztucznych mleczność może spaść w najbliższych latach poniżej obecnego poziomu. Chciałbym tu przypomnieć to, co napisałem w artykule „Nieco optymizmu" (Ż. G. nr. 15/67). W rolnictwie występują czynniki zmienne stałe. Do zmiennych czynników należą warunki klimatyczne. Do czynników stałych — gwałtowny wzrost nawożenia w obecnym 5-leciu, czterokrotnie szybszy niż w ubiegłym planie 5-letnim. Nikt nie może być prorokiem w sprawie pogody, nie trzeba natomiast być prorokiem, ażeby przewidzieć — na podstawie dotychczasowej efektywności nawożenia w Polsce oraz efektywności nawożenia w innych krajach o wyższym niż u nas poziomie nawożenia — możliwość znacznego przyspieszenia wzrostu produkcji roślinnej i bazy paszowej w obecnym planie pięcioletnim.

Z. Karczewski zgadza się, że opłacalność podnoszenia mleczności krów drogą wzrostu stosowania nawozów sztucznych, jest niewątpliwie bardzo duża. Jednocześnie nieporozumieniem jest jego twierdzenie, jakoby wg mojej kalkulacji koszt uzysku 1 litra mleka przy podnoszeniu mleczności krów wynosił jedynie 40 groszy. Dla uniknięcia niejasności przytoczę dosłownie moją poprzednią wypowiedź: „Stąd okazuje się, że wartość składnika nawozów sztucznych, będącego pierwotną przyczyną wzrostu mleczności krowy, nie przekracza w przeliczeniu na 1 litr dodatkowego mleka 40 groszy. Jeśli dodać do tego, że dodatkowy nakład pracy przy stosowaniu nawozów, korzystaniu z użytków zielonych, zbiorze dodatkowego siana, udoju dodatkowego mleka z istniejącej krowy w istniejącym gospodarstwie chłopskim i dostawy mleka jest w sumie niewielki, a nakład inwestycyjny żaden, to łatwo zrozumieć wyjątkowo silny napór chłopów na zwiększenie produkcji i sprzedaży mleka".

Szacuję, że pełny koszt uzyskania 1 litra dodatkowego mleka tą drogą przy zachowaniu dotychczasowego poziomu wynagrodzenia pracy chłopskiej wynosiłby 1,30 zł i jest ok. 2 razy niższy od ceny skupu. Przy tej kalkulacji wzrost mleczności krów pozostaje najopłacalniejszym i najłatwiejszym kierunkiem wzrostu chłopskich dochodów, gdyż nie wymaga budownictwa inwestycyjnego, które jest naszym wąskim gardłem, ze względu na brak materiałów budowlanych. Jednocześnie możliwości dalszego wzrostu mleczności krów są jeszcze daleko niewyczerpane, ponieważ ich średnia mleczność wynosi obecnie 2 300 litrów, a biologiczne możliwości istniejącego pogłowia sięgają 3 000 litrów.

Dlatego zupełnie nieuzasadnione jest twierdzenie Z. Karczewskiego (sprzeczne zresztą z jego wypowiedzią cytowaną na wstępie) że ...„może być niebezpieczne sugerowanie opinii publicznej poglądu, jak to czyni M. Rakowski, że istnieją łatwe możliwości dalszego wzrostu produkcji mleka, który może być przy tym uzyskany bardzo niskim kosztem".

Moim zdaniem twierdzenie to nie jest niebezpieczne, a jest ono konieczne, po to właśnie ażeby nadać właściwy kierunek rozwoju produkcji mleka przez wzrost mleczności krów, nie zaś przez wzrost ich pogłowia, co w naszych warunkach stanowi rzeczywiście realne niebezpieczeństwo. Tak np. w ostatnim roku pogłowie jałówek w wieku od 6 miesięcy do 2 lat wzrosło o 28,5 proc. t.j. o ponad 400 tys. sztuk po czteroletniej stagnacji ich pogłowia.

Ten gwałtowny wzrost pogłowia jałówek może doprowadzić w ciągu roku lub dwóch do wzrostu pogłowia krów, być może o 400 tys. sztuk, co wymagałoby budownictwa obór wartości aż 4 miliardów zł. Jeśli chłopi na to obecnie idą, to widocznie w obecnych warunkach nawet wzrost pogłowia krów jest dla nich opłacalny. Czy jednak byłoby to opłacalne dla gospodarki w porównaniu z kierunkiem na wzrost mleczności krów?

Należy nie negować, jak to czyni Z. Karczewski, ale podkreślić wyjątkową racjonalność i taniość w naszych warunkach rozwoju produkcji mleka przez wzrost mleczności krów.

W tym miejscu pragnę na konkretnych liczbach wyjaśnić jak mogłaby oddziaływać ewentualna obniżka cen skupu mleka i cen detalicznych mleka i jego przetworów na producentów i konsumentów.

Co do producentów Z. Karczewski twierdzi, że ograniczyliby oni produkcję mleka. Przeprowadzimy przybliżoną kalkulację. Załóżmy, że średni koszt produkcji mleka jest równy cenie skupu i wynosi 2 zł 60 gr na litr. Powyżej przyjęliśmy, że koszt 1 litra dodatkowego mleka przy podnoszeniu mleczności krów wynosi 1 zł 30 gr. Załóżmy następnie, że mleczność krów wzrośnie o 100 litrów i że 80 proc. przyrostu mleka trafi do punktów skupu. Obecny skup wynosi 4.600 milionów litrów. Przy przyjętych założeniach wzrósłby on o 480 milionów litrów, osiągając wielkość 5.080 milionów litrów. W roku wyjściowym dochody chłopów i koszty produkcji byłyby równe 11.960 milionom zł. W roku następnym dochody wyniosłyby 13.208 milionów, a koszty produkcji 12.584 miliony. Jeślibyśmy chcieli zachować równość dochodów i kosztów podobnie jak w roku wyjściowym, to można byłoby obniżyć jednostkowe ceny skupu o 628 milionów zł., tj. prawie o 5 proc., osiągając globalny wzrost dochodów chłopów o ponad 5 proc. Ponieważ możliwości wzrostu mleczności krów nie ograniczają się bynajmniej do 100 litrów, a mogą sięgać 700 litrów, to stąd widać, że istnieją możliwości jednoczesnego i poważnego wzrostu globalnych dochodów chłopów i zachowania opłacalności produkcji mleka przy równoległej i odpowiednio regulowanej obniżce cen skupu mleka.

Tak więc argumentacja Z. Karczewskiego, że obniżka cen skupu mleka musi prowadzić do nieopłacalności jego produkcji nie potwierdza się przez rachunek ekonomiczny przeprowadzony dla przypadku wzrostu produkcji drogą wzrostu mleczności. Oczywiście w warunkach obniżek cen mleka nieopłacalne będzie dla chłopa uzyskiwanie wzrostu dochodów przez zwiększanie pogłowia a jedynie opłacalne będzie uzyskiwanie wzrostu dochodów przez wzrost mleczności krów, np. drogą lepszego ich karmienia w okresie zimowym, drogą przyspieszonego brakowania gorszych krów i wymiany ich na lepsze. Wydaje się więc, że rozsądna, sukcesywna obniżka cen mleka w miarę wzrostu mleczności byłaby najważniejszym czynnikiem przyspieszającym racjonalizację hodowli krów i wzrost produkcji mleka na bazie wzrostu mleczności, a nie powodowałaby ograniczenia produkcji mleka, jak się tego obawia Z. Karczewski.

Jeszcze poważniejszy wpływ na racjonalizację hodowli krów mogłoby wywrzeć koncentrowanie obniżki cen mleka w okresie sezonu wiosenno-letniego, gdyż większe niż dotychczas zróżnicowanie letnich i zimowych cen skupu zwiększyłoby efektywność środków nacelowanych na zwiększenie produkcji mleka w okresie zimowym, poprzez przygotowanie odpowiednich zasobów paszowych na zimę, w którym to okresie możliwości wzrostu mleczności są największe.

Przejdźmy obecnie do obniżek cen detalicznych produktów mlecznych. Z. Karczewski twierdzi, że „obniżka detalicznych cen artykułów mlecznych, którą można byłoby przeprowadzić dzięki obniżce cen skupu mleka, nie mogłaby być znaczna, gdyż koszt mleka wg. cen płaconych rolnikom, stanowi tylko około 55 proc. wartości produktów mleczarskich obliczonych w cenach detalicznych".

Na podstawie sprawdzonych danych dotyczących wartości skupu mleka oraz wartości produkcji spożywczej przemysłu mleczarskiego liczonej metodą gałęziową (a nie zakładową) z uwzględnieniem marży detalicznej wynika jednak, że stosunek wartości skupu i wartości produktów mleczarskich wynosi nie 55 a 73 proc., a więc ceny skupu są czynnikiem decydującym o poziomie cen detalicznych. Obniżka cen skupu w warunkach wzrostu masy skupywanej, co również wpłynie na obniżkę jednostkowych kosztów skupu i przetwórstwa, na pewno umożliwi równoległą obniżkę cen detalicznych. Powstaje pytanie, czy ta obniżka jest potrzebna?

W swoim artykule wyjaśniałem, że jest ona konieczna, gdyż inaczej przy umiarkowanym wzroście dochodów ludności pozarolniczej nie będzie możliwości zbytu szybko wzrastającej ilości mleka i jego przetworów i zamiast planowej obniżki cen skupu mleka oraz cen detalicznych prowadzącej do pewnego ograniczenia tempa wzrostu podaży mleka z jednej strony oraz do pewnego przyspieszenia tempa wzrostu popytu z drugiej tj. do zachowania równowagi rynkowej na wyższym poziomie, moglibyśmy mieć do czynienia ze zjawiskiem dużej nadprodukcji mleka, z raptownym załamaniem się cen detalicznych i z dużym marnotrawstwem mleka.

Negowanie istnienia pewnych oczywistych zjawisk, np. zarysowującej się nadwyżki produkcji mleka i próby rozwiązywania problemu równowagi rynkowej na tym odcinku jedynie drogą podnoszenia produkcji względnie drogich wyrobów np. twardych serów, lodów oraz drogą podnoszenia jakości tych wyrobów, z pewnością nie będzie skuteczne. Z. Karczewski zarzuca mi dążenie do prymitywizacji przemysłu mleczarskiego, a mianowicie, występuje przeciwko mojemu twierdzeniu, że obecnie należy maksymalnie zwiększyć produkcję masła i serów twarogowych, zamiast np. produkcji serów twardych. Sprawa jednak polega nie na moim dążeniu do prymitywizacji produkcji, ale na obiektywnej niemożliwości przerobienia w najbliższych latach gwałtownie wzrastającej masy skupywanego mleka na bardziej uszlachetnione, lecz przy tym kilkakrotnie droższe inwestycyjnie przetwory mleczne.

Przy obiektywnej niemożności gwałtownego wzrostu nakładów na przemysł mleczarski alternatywa nie polega na tym, czy przerobić mleko na masło i sery twarogowe, czy też na sery twarde, ale na tym, czy przerobić je na masło i sery twarogowe czy też nie przerobić w ogóle. Wydaje się, że na tę ostatnią alternatywę nikt z nas by się nie zgodził.

Na tym pragnąłbym zakończyć swoją obecną wypowiedź wyrażając jednocześnie nadzieję, że dyskusja ogarnie szersze kręgi zainteresowanych.

Handel zagraniczny a węgierska reforma modelowa

JAK informowaliśmy już w naszej korespondencji z Budapesztu (patrz ŻG nr 6 i 11 br.), jednym z najbardziej kontrowersyjnych elementów reformy modelowej na Węgrzech, która ma wejść w życie w przyszłym roku, była sprawa określenia uprawnień przedsiębiorstw w zakresie handlu zagranicznego. Chodzi tu bowiem o rozwiązanie niezmiernie trudnego dylematu, znanego i z naszej praktyki: z jednej strony warunkiem decentralizacji i elastyczności produkcji (w tym eksportowej) jest zwiększenie uprawnień przedsiębiorstw w dziedzinie importu techniki i surowców, z drugiej strony — przy napiętym bilansie handlowym (i płatniczym) niezbędne jest centralne koordynowanie potrzeb importowych i możliwości eksportowych, zapewnienie w tych sprawach jednolitej, państwowej polityki.

Ostatnio Komisja Ekonomiczna przy Radzie Ministrów WRL podjęła w tych sprawach kierunkowe decyzje. Prawo do przeprowadzania samodzielnych transakcji eksportowych uzyskać będą mogły tylko te przedsiębiorstwa, które — będąc monopolistą w danej dziedzinie produkcji finalnej — przeznaczają ją równocześnie w znacznej mierze na eksport. Wychodzi się tu prawdopodobnie z założenia, że w takim przypadku pośrednictwo centrali handlu zagranicznego oznacza zbędne dublowanie produkcji. Przedsiębiorstwo produkcyjne uzyskuje wówczas po prostu uprawnienie centrali handlu zagranicznego, znane eksperymentalnie z naszej praktyki. W wyjątkowych przypadkach uprawnienia tego typu otrzymać mogą również przedsiębiorstwa dla zawierania transakcji związanych z zagraniczną kooperacją i specjalizacją produkcji. Podobne zasady dotyczą również uprawnień importowych (wyłączny odbiorca importowanych surowców, zespołów, części itp.).

Wychodzi się jednak z założenia, że dla większości przedsiębiorstw samodzielne uprawnienia w dziedzinie handlu zagranicznego nie będą niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania reformy. Akcentuje się natomiast potrzebę ukształtowania nowych form powiązań między przedsiębiorstwami przemysłowymi nie otrzymującymi nowych uprawnień eksportowo-importowych, a centralami handlu zagranicznego. Wchodzić tu będą w grę: 1) **forma komisowa** (zawieranie transakcji przez centralę hz we własnym imieniu, lecz na rzecz i ryzyko przedsiębiorstwa przemysłowego, w drodze wewnętrznego porozumienia); 2) **Forma stowarzyszenia** (wspólne ponoszenie ryzyka, związanego z produkcją i transakcją zagraniczną, z podziałem zysku — straty — wg proporcji ustalonych w umowie); 3) **forma maklerska** (działalność pośrednicza, za określony procent). Przedsiębiorstwa przemysłowe będą miały prawo wyboru reprezentujących je w transakcjach zagranicznych firm spośród dwóch lub więcej kandydatów, z czego można wnioskować, że w zasadzie będą miały również wpływ na wybór formy powiązania z przedsiębiorstwem, uprawnionym do transakcji w handlu zagranicznym.

Kontrolę nad wszystkimi przedsiębiorstwami, realizującymi transakcje eksportowo-importowe, sprawiać będzie nadal z pełnymi kompetencjami ministerstwo handlu zagranicznego. W celu zapewnienia warunków dla tej kontroli dysponować ono będzie zarówno odpowiednimi kompetencjami, jak i środkami.

Wydaje się, że z punktu widzenia generalnych ekonomicznych rozwiązań węgierska reforma nie różni się istotnie od praktyki wprowadzanej stopniowo u nas, z tym, że trudno obecnie sądzić o zakresie przedsiębiorstw, uprawnionych praktycznie do samodzielnych transakcji eksportowo-importowych. Wydaje się natomiast, że w dziedzinie rozwiązań szczegółowych i organizacyjnych problemem wartym przestudiowania są formy powiązań między producentami i centralami hz lub przedsiębiorstwami wykonującymi ich funkcje.

(J)

Eksport w 1966 roku

WZROST eksportu w ubiegłym roku o 2 proc. w stosunku do r. 1965 był najniższy od 1957 r., jak również znacznie niższy od średniorocznego tempa przewidzianego dla bieżącej pięciolatki (5,6 proc.). W pewnej mierze wpłynęła na to wzajemna obniżka cen towarów pomiędzy krajami RWPG przeprowadzona w II półroczu ub. roku. W sumie cały przyrost eksportu, liczony w bieżących cenach realizacji przypada na kraje niesocjalistyczne, co spowodowało, iż udział krajów socjalistycznych w eksporcie zmniejszył się z 63,2 proc. w 1965 r. do 61,6 proc. w 1966 r.

Eksport do krajów socjalistycznych był w cenach bieżących o ok. 35 mln zł dewizowych niższy niż w 1965 r. Spadek eksportu nie wystąpił jednak na rynkach wszystkich krajów. Jak wynika z danych GUS, na zmniejszenie eksportu o 35 mln zł dewizowych złożyło się zmniejszenie eksportu do Czechosłowacji (120 mln), Związku Radzieckiego (160 mln) i Mongolii (10 mln), co daje łącznie 294 mln in minus oraz wzrost eksportu do NRD (30 mln), Węgier (22 mln), Rumunii (42 mln), Jugosławii (84 mln) oraz pozaeuropejskich krajów socjalistycznych (81 mln), co wynosi łącznie 259 mln in plus.

Zmniejszenie eksportu do Związku Radzieckiego — obok wspomnianych wzajemnych obniżek cen — jest związane głównie z dyskontowaniem nadwyżek, jakie powstały wskutek znacznie przewyższających import wielkości naszego eksportu w latach 1964 i 1965. W związku z tym nasz import ze Związku Radzieckiego w ub. roku wzrósł znacznie w porównaniu z 1965 r. (z 2 914 mln zł do 3 166 mln zł). W rezultacie całość obrotów z ZSRR charakteryzuje się tendencją wzrostową. Inaczej zarysowała się tendencja w obrotach z Czechosłowacją, gdzie obserwujemy zmniejszenie zarówno eksportu, jak i importu.

Istotną niewątpliwie przyczyną zwolnienia tempa eksportu do krajów socjalistycznych są zahamowania w eksporcie maszyn i urządzeń, co — przy utrzymaniu tempa wzrostu eksportu do pozostałych krajów — wyraziło się we wzroście całego eksportu tej grupy tylko o 4,4 proc. w porównaniu z r. 1966. Jest to tempo najniższe od 1954 r., znacznie niższe od średniorocznego tempa uzyskiwanego w latach 1961—1965 (15,6 proc.), jak również niższe od średniorocznego tempa, przewidywanego dla lat 1966—1970 (ok. 11 proc.). Sprawa eksportu maszyn i urządzeń, w tym również do krajów socjalistycznych wymaga więc zwiększenia wysiłku akwizycyjnego, jak również bardziej aktywnego podejścia przemysłu maszynowego do problemów kooperacji produkcji i bardziej zdecydowanego określenia naszego miejsca w ramach międzynarodowego podziału pracy.

W ubiegłym roku, przy wolnym wzroście eksportu maszyn i urządzeń (4,4 proc.), wyeksponowały się dziedziny raczej tradycyjne, takie jak maszyny rolnicze (wzrost o 25 proc.), urządzenia górnicze (58 proc.), maszyny budowlane i drogowe (23 proc.), urządzenia dla przemysłu spożywczego (24 proc.). Są to grupy niewątpliwie ważne i odzwierciedlające dyskontowanie naszych dotychczasowych specjalności, chociaż na ogół prezentujące produkcję materiałochłonną. W zbyt małym natomiast stopniu uwydatniły się w ub. roku w eksporcie maszynowym grupy towarowe prezentujące produkcję bardziej pracochłonną, o wyższym stopniu przerobu i uszlachetnienia, a tym samym bardziej nowoczesne.

(G.)

Książki nadesłane

ROCZNIKI SOCJOLOGII WSI — Studia i materiały — tom IV 1965, str. 288, cena zł 47.— Instytut Filozofii i Socjologii PAN. Zakład Socjologii Wsi, Wyd. PAN, Wrocław — Warszawa — Kraków 1966.

Praca zawiera m. in. następujące opracowania: Bogusław Gałęski — Przemiany wiejskich społeczności lokalnych — niektóre refleksje metodologiczne, Jan Turowski — Przemiany tradycyjnej wiejskiej społeczności lokalnej w Polsce, Bolesław Garyga — Gmina, gromada, społeczność wiejska, Jadwiga Marek — Typy wsi ze względu na autorytety w zawodzie rolnika, Wacław Makarczyk — Prasa jako źródło informacji rolniczej w społeczności wiejskiej, Lili Maria Szwengrub — Spółdzielnia produkcyjna — specyficzny typ społeczności lokalnej.

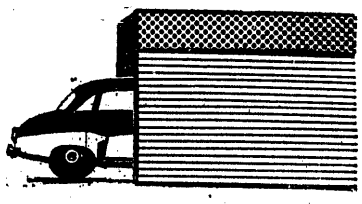
ZIELONOGÓRSKA SPÓŁDZIELNIA PRACY
Usługowo - Produkcyjna
w Zielonej Górze, ul. Moniuszki 1/3 tel. 15-15

SPRZEDA

GARAŻE

PRZENOŚNE

z BLACH



w cenie od 6 do 8 tysięcy złotych,

ORAZ

BAGAŻNIKI DO SAMOCHODÓW OSOBOWYCH,
z pokrowcem i bez pokrowca w cenie 250 — 750.— zł.

KR-20

Rozmowy nad Lemanem

GENEWSKIE rokowania rundy Kennedy'ego w sprawie powszechnej obniżki taryf celnych w handlu międzynarodowym, prowadzone pod egidą GATT, weszły w decydujące stadium. Powinny one zakończyć się do dnia 30 kwietnia br., o ile oczywiście uda się do tego czasu rozstrzygnąć najważniejsze kontrowersyjne problemy, których nagromadziło się więcej niż przewidywano.

Od kilku tygodni szefowie głównych delegacji uczestniczących w rundzie Kennedy'ego, a mianowicie USA, EWG, W. Brytanii, państw skandynawskich, Kanady, Japonii i Szwajcarii, odbywają zamknięte posiedzenia, nazywane „małym szczytem", usiłując zbliżyć swe stanowiska i znaleźć formuły kompromisowe. Nie można powiedzieć, żeby było to zadanie łatwe, tym bardziej, że czas nagli. Optymiści spodziewają się jednak, że punkt zwrotny w przetargach, pozwalający wyklarować sytuację, nastąpi w ostatniej chwili — tuż przed dwunastą lub być może parę minut po niej.

Najwięcej kontrowersji powstało w trakcie rozmów na temat redukcji ceł w handlu produktami chemicznymi. Kraje zachodnioeuropejskiego Wspólnego Rynku, reprezentowane — po raz pierwszy w tego rodzaju negocjacjach — przez jedną delegację, przypuściły generalny szturm przeciwko amerykańskiemu systemowi określonemu mianem „selling price", który niewątpliwie stanowi istotną przeszkodę w eksporcie pewnych grup wyrobów chemicznych na rynek USA.

System ten polega na obciążaniu przez amerykańskie władze celne sprowadzanych z zagranicy produktów chemicznych specjalnymi opłatami, mającymi na celu zrównanie cen tych chemikaliów z cenami analogicznych produktów „made in USA". Jest to więc właściwie przeszkoda o charakterze „pozataryfowym", datująca się jeszcze z okresu, w którym w polityce handlowej Stanów Zjednoczonych przeważały tendencje protekcjonistyczne.

Nie można odmówić słuszności argumentowi wysuwanemu przez delegacje EWG, że w tych warunkach obniżka ceł w zakresie wyrobów chemicznych nie miałaby praktycznego znaczenia, ponieważ byłoby to ustępstwo jednostronne — na korzyść USA, których rynek nadal byłby chroniony systemem „selling price". Delegacja amerykańska znalazła się w położeniu bardzo kłopotliwym. Nie ma ona argumentów na obronę „selling price", ale wskazuje na trudności proceduralne związane ze zniesieniem tego systemu, ponieważ uprawniony do takiego aktu jest tylko Kongres, a to wymaga czasu.

Chcąc jakoś wybrnąć, negocjatorzy amerykańscy zaproponowali sporządzenie dwóch „pakietów" ofert, z których pierwszy obejmowałby redukcje ceł na wyroby chemiczne natychmiast po podpisaniu odpowiedniego porozumienia, drugi zaś zawierałby obniżki warunkowe, uzależnione od zniesienia w przyszłości przez Kongres systemu „selling price". Delegacja EWG odrzuciła jednak ten projekt i sprawa nadal jest otwarta.

Innym ciernistym problemem jest kwestia brytyjskich ceł na stal i wyroby hutnicze. Zjednoczone Królestwo domaga się dla siebie w tym zakresie ceł wyższych aniżeli przewiduje zewnętrzna taryfa Wspólnego Rynku i mimo mediacji amerykańskiej nie chce odstąpić od tego postulatu, który budzi zrozumiałe zdziwienie ze względu na zabiegi Anglii o połączenie ze Wspólnym Rynkiem. Kraje EWG ze swej strony zagroziły, że jeśli stanowisko brytyjskie nie ulegnie zmianie, wycofają swe oferty w sprawie obniżenia ceł na stal i wyroby hutnicze, co w dużym stopniu osłabiłoby ogólny rezultat rundy Kennedy'ego.

Trzecim zasadniczym problemem dyskutowanym w ostatnim stadium rokowań genewskich była organizacja światowego rynku zbożowego. Amerykanie wykorzystali tę okazję do połączenia sprawy międzynarodowej umowy zbożowej z pomocą żywnościową dla krajów trzeciego świata. USA chcą przy tym upiec własną pieczeń przez wciągnięcie w większym stopniu innych państw do akcji pomocy dla krajów odczuwających niedobory żywności oraz złagodzenie przez to ciężarów finansowych, które obecnie obarczają Stany Zjednoczone.

Początkowo przedstawiciel Waszyngtonu wysunął propozycje, które zaszokowały Europejczyków. Wspomniał on o programie pomocy żywnościowej obejmującym dostawy 10 mln ton ziarna rocznie! Ostatnio jednak delegat USA przedłożył w Genewie projekt znacznie skromniejszy, zgodnie z którym dostawy zbóż dla „trzeciego świata" miałyby wynosić średnio 2—3 mln ton rocznie. Wydaje się, że ten postulat zostanie przyjęty co zresztą znalazło już potwierdzenie w wynikach obrad międzynarodowego konsorcjum pomocy dla Indii.

Wydaje się jednak, że przebieg rokowań rundy Kennedy'ego z punktu widzenia interesów „trzeciego świata" nie jest zbyt korzystny. Kraje słabo rozwinięte oczekiwały bowiem od bogatych partnerów, że przyznają im swobodniejszy dostęp na swe rynki wyrobów przemysłowych. Dotyczyło to zwłaszcza tekstyliów i innych wyrobów przemysłu lekkiego. Pod tym względem nadzieje pokładane w rundzie Kennedy'ego nie mają raczej szans na spełnienie się. Nic dziwnego, że kraje „trzeciego świata" chciałyby przed zakończeniem „rozmów nad Lemanem" zwołania plenarnej sesji wszystkich państw członkowskich GATT, aby przedstawić na tym forum swoje pretensje i żądania. Kraje uprzemysłowione uznały jednak, że tego rodzaju spotkanie byłoby bezcelowe przed sfinalizowaniem rundy Kennedy'ego.

Wszystko wydaje się przemawiać za tym, że wskutek piętrzących się trudności rezultaty rundy, o ile w ogóle zostanie ona uwieńczona czymś, co zasługiwałoby na miano sukcesu, będą znacznie skromniejsze niż pierwotnie zakładano. W każdym razie nikt już dzisiaj nie ma złudzeń, że osiągnięcie powszechnej obniżki taryf celnych w handlu światowym o 50 proc. jest nierealne. Dobrze będzie, jeśli uda się doprowadzić do obniżki o połowę mniejszej.

JAN SIERZPUTOWSKI

STOSUNKI POLSKO-RUMUŃSKIE

Przemiany jakościowe

JAN SIELICKI

W PIERWSZYCH latach po drugiej wojnie światowej polsko-rumuńskie stosunki gospodarcze ograniczały się przede wszystkim do wymiany handlowej, którą cechował wąski asortyment. Zapoczątkowała ją, zawarta w dniu 7 lipca 1945 roku, polsko-rumuńska roczna umowa o wzajemnych dostawach towarów, na mocy której Polska otrzymała z Rumunii ropę naftową, rudę manganową drewno i niektóre produkty rolno-spożywcze, w zamian za dostawy do Rumunii węgla kamiennego. Należy podkreślić, że już we wrześniu 1945 roku podpisany został protokół dodatkowy do wyżej wymienionej umowy handlowej, rozszerzający zakres i nomenklaturę wzajemnych dostaw a ponadto, odrębnym dokumentem uregulowane zostały zagadnienia transportowe związane z realizacją obrotów handlowych.

W oparciu o podpisaną w 1948 roku Konwencję o Współpracy Gospodarczej między Polską i Rumunią rozszerzono zakres stosunków gospodarczych między obu krajami. Zapoczątkowana została współpraca naukowo-techniczna i gospodarcza.

Tak więc obok wymiany towarowej Polska i Rumunia wymieniają dokumentację techniczną a także w trybie dwustronnym pomagają w szkoleniu fachowców z różnych dziedzin w szczególności z przemysłu i rolnictwa. Zainteresowania Polski w zakresie współpracy naukowo-technicznej koncentrowały się w owym okresie głównie na rumuńskim przemyśle petrochemicznym, lekkim, spożywczym i drzewnym. Rumunia z kolei zainteresowana była doświadczeniami polskiego przemysłu ciężkiego i chemicznego, a także górnictwa i budownictwa.

Współpraca ta wzbogacona została nową treścią i formami w ostatnich kilku latach. Stwarzając warunki dla wykorzystania współczesnych doświadczeń, we wszystkich dziedzinach, w szczególności w dziedzinie przemysłu, współpraca ta pomyślnie wpływała na modernizację, postęp techniczny i technologiczny przemysłów obu krajów oraz pomagała w opanowaniu produkcji szeregu nowych wyrobów. Równolegle z rozwojem postępu technicznego rozszerzał się tematyczny zakres współpracy naukowo-technicznej, a stały rozwój gospodarki narodowej w Polsce i Rumunii stwarzał sprzyjające warunki dla zacieśnienia tej współpracy.

★

Poważny wpływ na dalsze rozszerzenie i pogłębienie wzajemnej współpracy gospodarczej, zwłaszcza na rozwój wymiany towarowej, wywarł podpisany w 1949 roku Polsko-Rumuński Układ o Przyjaźni, Współpracy i Wzajemnej Pomocy. Wyrazem tego było między innymi podwojenie w przeciągu 3 lat polsko-rumuńskich obrotów handlowych a także udział Polski w budowie Mostu Przyjaźni na Dunaju. Zgodnie z umową zawartą między Polską a Rumunią i Bułgarią w 1952 roku Polska dostarczyła na warunkach kredytowych część konstrukcji oraz maszyn, materiałów i usług do budowy Mostu Przyjaźni łączącego terytorium Rumunii i Bułgarii. Spłata udzielonego kredytu nastąpiła dostawami do Polski dodatkowych kontyngentów towarów.

Szybki rozwój gospodarki narodowej w Polsce i Rumunii a także narastająca współpraca dwustronna stwarzają w latach pięćdziesiątych przesłanki dla wprowadzenia **nowych form w dziedzinie polsko-rumuńskich stosunków gospodarczych.** Polska przystępuje do udziału w budowie w Rumunii kombinatu celulozowo-papierniczego na bazie trzciny. W myśl zawartej między obu krajami w 1956 roku i rozszerzonej w 1962 roku umowy Polska udzieliła Rumunii kredytu na dostawy niektórych maszyn i urządzeń oraz usług niezbędnych do budowy I-go i II-go etapu kombinatu celulozowo-papierniczego w miejscowości Braila. Spłata udzielonego przez Polskę kredytu następuje dostawami do Polski produkowanej przez kombinat celulozy. W oparciu o wspólną Deklarację Delegacji Partyjno-Rządowych Polski i Rumunii z 14 maja 1958 roku, powołano Polsko-Rumuńską Rządową Komisję Współpracy pod przewodnictwem wicepremierów rządów obu krajów. Do głównych zadań tej Komisji należało i należy opracowywanie projektów współpracy gospodarczej w różnych dziedzinach gospodarki narodowej dla rozwoju możliwości wytwórczych obu krajów jak też powiększania wymiany towarowej.

W 1958 roku następuje zasadnicza jakościowo zmiana w planowaniu i uzgadnianiu wzajemnych dostaw towarów, polegająca na przejściu z dotychczasowego ustalania kontyngentów rocznych na ustalanie kontyngentów wieloletnich. W związku z wymienioną Deklaracją oraz na podstawie Uchwał IX Sesji Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej — przeprowadzono w Warszawie w grudniu 1958 roku rozmowy w sprawie podstawowych problemów współpracy gospodarczej i wymiany handlowej między Polską a Rumunią w latach 1959—1965. W czasie tych rozmów uzgodniony został podstawowy zakres wzajemnych dostaw towarów na lata 1959—1965. Ustalenia te posłużyły za podstawę do zawarcia w 1960 roku pierwszej polsko-rumuńskiej wieloletniej umowy handlowej na lata 1961—1965. W tym okresie, w ramach prac Polsko-Rumuńskiej Rządowej Komisji Współpracy Gospodarczej następuje poważne rozszerzenie kontaktów między specjalistami z różnych dziedzin gospodarki narodowej obu krajów, co w efekcie doprowadza do bliższego wzajemnego poznania potrzeb i możliwości, umożliwia zarazem zacieśnienie współpracy, zwłaszcza między resortami przemysłu maszynowego i chemicznego.

*

Rezultaty tej współpracy znalazły także swój konkretny wyraz w obrotach handlowych zarówno osiągniętych w latach 1961—1965, jak też w założeniach na lata 1966—1970.

Z inicjatywy Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej jak i Polsko-Rumuńskiej Rządowej Komisji Współpracy Gospodarczej w latach 1963—1964 przeprowadzone zostały konsultacje centralnych organów planowania Polski i Rumunii w sprawie współpracy gospodarczej i wymiany towarów między obu krajami w okresie lat 1966—1970. W oparciu o te konsultacje w styczniu 1966 roku podpisana została nowa polsko-rumuńska pięcioletnia umowa handlowa obejmująca lata 1966—1970.

Istotne znaczenie dla dalszego rozwoju i pogłębienia polsko-rumuńskiej współpracy gospodarczej miały IV i V Sesja Rządowej Komisji Współpracy Gospodarczej. W toku obrad IV Sesji wypracowany został program współdziałania w zakresie przemysłu stoczniowego, obrabiarkowego, chemicznego i hutnictwa. Na V Sesji natomiast następuje konkretyzacja szeregu zagadnień i kierunków prac. Opracowane zostały i uzgodnione dodatkowe wzajemne dostawy wyrobów hutniczych w ramach wymiany asortymentowej na 1967 rok a także maszyn i urządzeń na lata 1967—1970. Ponadto opracowano i wymieniono wzajemnie szeroką nomenklaturę maszyn, kompletnych obiektów i linii technologicznych, które w okresie do następnej sesji będą obustronnie przebadane celem skonkretyzowania i uzgodnienia dalszych dodatkowych dostaw w tym zakresie.

W czasie obrad V Sesji Komisji opracowany został także **konkretny program działania w zakresie przygotowania kooperacji produkcji przemysłowej między obu krajami,** określone zostały dziedziny produkcji, w których możliwa jest dwustronna kooperacja, a mianowicie: środki automatyzacji, obrabiarki do metali, maszyny i urządzenia do obróbki drewna, linie technologiczne i urządzenia dla przemysłu chemicznego, maszyny drogowe, budowlane i urządzenia dla przemysłu materiałów budowlanych.

Ten kierunek działania — zwłaszcza na obecnym etapie szybkiego rozwoju wzajemnych dostaw towarów, przede wszystkim wzajemnych dostaw maszyn i urządzeń, które są i będą w przyszłości decydującym działem obrotów handlowych — należy uznać za szczególnie celowy. Prowadzi on bowiem poprzez kooperację do bardziej efektywnego wykorzystania mocy produkcyjnych w obu krajach, z reguły do znacznego obniżenia kosztów własnych produkcji, a w konsekwencji także do szybszego rozwoju i stabilizacji asortymentu i struktury wzajemnych dostaw inwestycyjnych.

*

Poszczególne etapy i formy dotychczasowego rozwoju polsko-rumuńskiej współpracy gospodarczej wywierały i wywierają bezpośredni, istotny wpływ na rozwój i strukturę towarową polsko-rumuńskiej wymiany handlowej, stanowiącej podstawowy dział stosunków gospodarczych między obu krajami.

Jeśli, jak wspomnieliśmy wyżej, w pierwszych latach powojennych wzajemne dostawy towarów obejmowały jedynie surowce i materiały do produkcji oraz nieznaczne ilości towarów rynkowych, to z biegiem lat sytuacja ulega jakościowym przeobrażeniom. Do 1949 roku w nomenklaturze obrotów nie występowały jeszcze maszyny i urządzenia. Z ważniejszych towarów, które stanowiły przedmiot wzajemnych dostaw w tym okresie można wymienić: ropę naftową, drewno, zboże, artykuły rolno-spożywcze w naszym imporcie z Rumunii oraz węgiel, wyroby hutnicze i artykuły włókiennicze po stronie naszego eksportu do Rumunii. Pomimo stosunkowo wąskiej nomenklatury towarowej wartość obrotów globalnych rosła dość szybko. W 1948 roku wyniosła ona już ponad 45 mln zł dewizowych, przekraczając tym samym ponad trzykrotnie obroty polsko-rumuńskie zrealizowane w 1938 roku.

Od 1950 roku w polskim eksporcie do Rumunii a od 1951 roku również w rumuńskim eksporcie do Polski występują maszyny i urządzenia. Wolumen tych dostaw w okresie kilku lat był stosunkowo niewielki, a ich udział w obrotach globalnych stanowił w tych latach średnio rocznie około 7%, przy czym wskaźnik ten dla polskiego eksportu był wyższy. Wartość obrotów handlowych w 1960 roku wyniosła już około 175 mln zł dewizowych, z tego 42,6 mln zł dew. stanowiły maszyny i urządzenia. W porównaniu do 1950 roku oznacza to blisko dwukrotny wzrost obrotów ogółem, a w tym ponad pięciokrotny wzrost wzajemnych dostaw maszyn i urządzeń. Dzięki temu udział maszyn w polsko-rumuńskich obrotach towarowych wzrósł z około 7% proc. w 1950 roku do około 24% w roku 1960.

Rozwój polsko-rumuńskiej wymiany handlowej w okresie do 1960 roku charakteryzują także przytoczone poniżej dane:

Lata	Obroty	Import	Eksport	wartość w mln zł dew. Obroty maszynami
1938	14,1	8,1	6,0	0,2*)
1946	6,0	2,2	3,8	—
1948	45,5	23,0	22,5	—
1950	98,6	46,6	52,0	7,2*)
1955	97,9	47,6	50,3	3,7
1958	103,6	49,2	54,4	15,1
1960	174,9	82,1	92,8	42,6

*) Tylko polski eksport.

Znaczne ożywienie w dziedzinie naszych stosunków handlowych z Rumunią — jak to wynika zresztą i z powyższych danych — występuje od 1958 roku. Złożyło się na to wiele przyczyn. Z ważniejszych z nich można wymienić poważny wzrost wzajemnych możliwości, a przede wszystkim wprowadzenie od 1958 roku nowych, wyższych form współpracy gospodarczej.

Od tego czasu polsko-rumuńskie obroty handlowe charakteryzuje stała i dość wysoka dynamika wzrostu. Pomyślnie przebiegała realizacja pierwszej polsko-rumuńskiej umowy wieloletniej w latach 1961—1965. Założenia umowne w zakresie obrotów globalnych zostały przekroczone o około 30%, a w obrotach maszynami o 67%. Nastąpiło poważne rozszerzenie nomenklatury list towarowych. Średnioroczne tempo wzrostu obrotów wyniosło 13%, wobec założonego umową w wysokości około 5%. W okresie pięciolecia 1961—1965 nastąpił wzrost obrotów o ponad 80% w stosunku do 1960 roku. **W strukturze towarowej zaszły korzystne dla obu krajów zmiany, nastąpił bowiem dalszy poważny wzrost udziału maszyn i urządzeń,** który po stronie naszego importu w latach 1961—1965 wyniósł około 36%, a po stronie eksportu około 43%. Znacznie rozszerzone zostały wzajemne dostawy surowców i materiałów do produkcji oraz towarów rynkowych.

*

Nowy etap w polsko-rumuńskich stosunkach handlowych otwiera podpisana w styczniu 1966 roku wieloletnia umowa handlowa obejmująca lata 1966—1970. Wartość wzajemnych dostaw towarów przewidzianych tą umową jest o prawie 100% wyższa od założeń umowy realizowanej w latach 1961—1965 i o około 60% wyższa od obrotów zrealizowanych w ubiegłym pięcioleciu. Charakterystyczne jest, założone nową umową wieloletnią, dość wysokie średnioroczne tempo wzrostu obrotów globalnych, mianowicie około 11%, a także dalszy poważny wzrost udziału maszyn i urządzeń. Przewiduje się, że w ostatnich latach bieżącej pięciolatki obroty inwestycyjne stanowić będą około 50% obrotów globalnych. Stały rozwój wymiany towarowej między Polską i Rumunią, a zwłaszcza dynamiczny rozwój w zakresie wzajemnych dostaw dóbr inwestycyjnych kształtuje w sposób prawidłowy i korzystny dla obu krajów strukturę obrotów handlowych.

Z punktu widzenia potrzeb naszej gospodarki narodowej istotne znaczenie mają dla nas takie przewidziane umową wieloletnią dostawy z Rumunii, jak: lokomotywy Diesla z przekładnią elektryczną o mocy 2100 KM, lokomotywy Diesla 350—450 KM, wagony-cysterny, statki morskie 1500—2200 TDW, urządzenia i sprzęt wiertniczy, obrabiarki do metali, łożyska toczne, szeroki wachlarz produktów naftowych, których Rumunia jest tradycyjnym i poważnym dostawcą, różne surowce i produkty chemiczne oraz poważne wartościowo dostawy towarów dla zaopatrzenia naszego rynku wewnętrznego.

Dla Rumunii z kolei istotne znaczenie mają polskie dostawy silników i agregatów wysokoprężnych „Wola", silników i wyposażenia okrętowego, obrabiarek do metali, wagonów pasażerskich i pocztowych, wyrobów elektrotechniki silno i słaboprądowej, maszyn budowlanych i drogowych, maszyn górniczych, maszyn dla przemysłu chemicznego, narzędzi, łożysk, koksu, wyrobów hutniczych, chemikaliów a także znaczne wartościowo dostawy towarów rynkowych.

Umowa, która ma być realizowana w latach 1966—1970 wprowadza po raz pierwszy w polsko-rumuńskich stosunkach handlowych rosnącą z roku na rok wymianę asortymentową wyrobów hutniczych. Stanowi to nowy, poważny krok naprzód na drodze lepszego, bardziej ekonomicznego wykorzystania mocy produkcyjnych hutnictwa w obu krajach, a także zagwarantowania wzajemnych potrzeb w tym zakresie.

Realizację obrotów handlowych w latach 1961—1966 oraz założenia umowne do roku 1970 obrazują poniższe dane:

Lata	Obroty	Import	Eksport	wartość w mln zł dew. Obroty maszynami
1960	174,9	82,1	92,8	42,6
1961	226,3	96,2	130,1	67,6
1963	297,8	133,1	164,7	130,9
1965	321,9	178,7	143,2	151,8
1966	349,0	164,1	184,9	149,0
1968*	ok. 460,0	230,0	230,0	210,0
1970*	ok. 530,0	265,0	265,0	240,0

* według założeń umowy wieloletniej

Dotychczasowe doświadczenia naszej współpracy gospodarczej z Rumunią, a zwłaszcza stałe doskonalenie form tej współpracy daje podstawę do optymizmu również w odniesieniu do realizacji poważnych zadań wynikających z umowy handlowej na lata 1966—1970. Realizacja pierwszego roku umowy wieloletniej, a także założenia umowy na rok bieżący potwierdziły ten optymizm.

*

Patrząc z perspektywy niespełna dwudziestu dwu lat na rozwój polsko-rumuńskich stosunków gospodarczych, możemy odnotować bezsprzecznie poważne osiągnięcia. Dynamika wzrostu obrotów handlowych między obu krajami, zwłaszcza w okresie ubiegłej pięciolatki, odpowiadała w pełni bądź wyprzedzała nawet dynamikę rozwoju produkcji przemysłowej. Kształtowanie się struktury towarowej obrotów handlowych — dynamiczny wzrost udziału maszyn i urządzeń — odpowiada ogólnym założeniom gospodarczym Polski i Rumunii i jest obustronnie korzystne. Zapoczątkowane zostały prace nad wprowadzeniem kooperacji i specjalizacji produkcji przemysłowej, realizuje się już znaczną wymianę asortymentową wyrobów hutniczych, a także niektórych wyrobów przemysłu lekkiego obu krajów. **Przesadą byłoby jednak stwierdzenie, że w dziedzinie polsko-rumuńskich stosunków gospodarczych wykorzystane zostały wszystkie możliwości.** Dobre rezultaty wzajemnej współpracy powinny być bodźcem do dalszych wzmożonych wysiłków obu stron w kierunku pogłębiania i zacieśniania bezpośrednich kontaktów między przedstawicielami podstawowych gałęzi gospodarki narodowej obu krajów, celem poszukiwania nowych możliwości i form dalszej współpracy, celem wspólnego wypracowywania wzajemnie korzystnych rozwiązań na każdym odcinku, który może wchodzić w zakres szeroko pojętej współpracy gospodarczej między Polską i Rumunią.

POŻYTECZNA DZIAŁALNOŚĆ

RADA Wzornictwa i Estetyki Produkcji Przemysłowej przy Prezesie Rady Ministrów prowadzi od wielu lat systematyczną działalność zmierzającą do zaznajomienia środowisk specjalistycznych Polski z metodami i wynikami projektowania form wyrobów przemysłowych za granicą. W ramach tej działalności zorganizowano w ciągu ostatnich kilku lat wystawę wzornictwa brytyjskiego, fińskiego, norweskiego, duńskiego, włoskiego oraz Niemieckiej Republiki Demokratycznej.

Obecnie została zorganizowana wystawa wzornictwa przemysłowego Niemieckiej Republiki Federalnej. W dniach od 23 marca do 8 kwietnia wystawa ta była otwarta w Warszawie w salach Instytutu Wzornictwa Przemysłowego. Zwiedziło ją ponad 2,5 tys. specjalistów, studentów i zainteresowanych tą problematyką. Z Warszawy eksponaty zostały przewiezione do Krakowa, gdzie w pawilonie wystawowym BWA w dniach od 25 kwietnia do 13 maja zostaną zaprezentowane krakowskim środowiskom specjalistycznym.

Wystawa nie ma towarowego, handlowego charakteru. Zapoznanie się z ekspozycją było szczególnie istotne dla środowisk specjalistycznych, zwłaszcza projektanckich i produkcyjnych z uwagi na możliwość skonfrontowania metod projektowania stosowanych w NRF i zobrazowanych na wystawie z naszymi doświadczeniami w tym zakresie.

Wystawa w dwu częściach obrazuje proces powstawania form przemysłowych od konkretnego zapotrzebowania do rozwiązania produkcyjnego, gdzie forma jest zgodna z walorem użytkowym i z prawidłowością działania określonego przedmiotu (wiertarka, latarka, sprzęt domowy, sprzęt biurowy itp.). Eksponowane wyroby przemysłowe obrazują produkcje różnych branż.

W latach najbliższych przewiduje się zorganizowanie dalszych wystaw tego typu (m. in. z ZSRR). Działalność w tym zakresie jest bardzo na czasie, pożyteczność tego rodzaju imprez jest oczywista. Wydaje się, że wystawy te należałoby pokazywać również w Katowicach, gdzie pracuje wielu specjalistów z tych dziedzin, bezpośrednio związanych z produkcją przemysłową.

M. D.

ze świata

HANDEL ZAGRANICZNY CHIN LUDOWYCH

Handel zagraniczny Chin w 1966 roku osiągnął rekordowy poziom obrotów — 4165 mln dol., podaje JETRO — Japońska Organizacja Handlu Zagranicznego. Poprzednie rekordowe obroty osiągnięto w 1959 roku. Wynosiły one 4046 mln dol. Liczby te opublikowane przez JETRO uważa się w Londynie za wiarygodne.

Według JETRO eksport Chin w 1966 roku wyniósł 2273 mln dol. (wzrost o 16,3%), a import 1891 mln dol. (wzrost o 12,6%).

Najpoważniejszym partnerem handlowym Chin w roku ubiegłym była Japonia (621 mln dol.), a następnie — Hong Kong (492 mln dol.), NRF (227 mln dol.), Francja (169 mln dol.) i Kanada (165 mln dol.). Obroty z Anglią, jak stwierdza Financial Times, kształtowały się mniej więcej na poziomie Francji albo Kanady. Import z dziewięciu krajów zachodnich (łącznie z Japonią) w stosunku do 1965 roku podniósł się o 32,1%.

Dobre wyniki handlu w roku ubiegłym Chiny zawdzięczały niezwykłemu urodzajowi ryżu i bawełny.

(MP)

HYDROPROJEKT MAROKA

Maroko zwróciło się do Banku Światowego o pomoc w sfinansowaniu I etapu wielkiego planu melioracji rolnych, obliczonego na 600 mln dol.

Plan ten przewiduje budowę 12 zapór wodnych na rzece Sebou i na jej dopływach Ouergha i Inaouene oraz nawodnienie 740 tys. akrów urodzajnej ziemi, nadającej się pod uprawę m. in. cytrusów, bawełny, trzciny cukrowej, buraków cukrowych i pasz wszelkiego rodzaju.

W ciągu pierwszych 4 — 5 lat, tj. na pierwszym etapie realizacji planu, dokona się budowy tylko jednej zapory i nawodni się 187 tys. akrów.

Projekt Sebou, jak oświadczył król Hassan II, stanowi tylko część wielkiego programu unowocześnienia gospodarki Maroka, programu mającego na celu podniesienie produkcji energii elektrycznej do 3 000 mln kWh rocznie i zwiększenie obszarów nawadnianych do 2,4 mln akrów wobec 300 mln kWh i 175 tys. akrów obecnie.

(MP)

POPRAWA BILANSU PŁATNICZEGO ANGLII

Na przestrzeni ostatnich dwóch lat daje się zauważyć stała poprawa bilansu płatniczego W. Brytanii.

W 1964 roku saldo ujemne bilansu płatniczego wynosiło 761 mln funtów, w 1965 roku zmniejszyło się ono do 348 mln funtów, a w 1966 roku spadło do 189 mln funtów, czyli o połowę w stosunku do roku poprzedniego, przy czym w IV kwartale uzyskano nadwyżkę w kwocie 121 mln funtów. Był to najlepszy kwartał od 1959 roku, stwierdza „Financial Times".

Przewiduje się, iż w życiu gospodarczym Anglii rok bieżący zamknie się saldem pozytywnym.

(MP)

SPADEK BEZROBOCIA WE WŁOSZECH

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego bezrobocie we Włoszech, po recesji lat 1963 i 1964, wykazuje dalszy spadek. W styczniu bieżącego roku liczba zarejestrowanych bezrobotnych wynosiła 878 tys. wobec 1.012 tys. w styczniu 1966 roku, czyli na przestrzeni ubiegłego roku spadła o 134 tys. Zatrudnienie w przemyśle wzrosło o 278 tys., a w dziale usług o 155 tys.

W ciągu 1966 roku miał miejsce powrót 77 tys. robotników z za granicy, głównie ze Szwajcarii i NRF. Zaludnienie kraju w ciągu roku wzrosło o 412 tys. osób do 52,3 mln.

Zjawiskiem, które zaskoczyło ekonomistów włoskich, był poważny wzrost nieaktywnej gospodarczo części ludności (służby domowej — o 58 tys. i emerytów — o 113 tys.).

(MP)

PRASA o problemach gospodarczych

„Życie Gospodarcze" rozpoczyna w bieżącym numerze publikację cyklu artykułów poświęconych problemom modernizacji przemysłu. Chodzi w nim zarówno o modernizację aparatu wytwórczego jak i o ulepszanie i unowocześnianie produktów finalnych. Niedawno dokonano takiej podwójnej operacji modernizacyjnej w naszym przemyśle motoryzacyjnym, w wyniku czego powstały „Syrena-104". Operację tę klienci Motozbytu uznali za udaną. Nowa „Syrena" została zaakceptowana przez ogromną ilość amatorów indywidualnej motoryzacji, o czym może świadczyć zarówno kolejka po nowe wozy, jak i wysoka cena wozów używanych. Nie znaczy to oczywiście, że model „104" uznać można za światowe osiągnięcie — jednak na nasze polskie warunki okazał on się, jak na razie, samochodem udanym.

Tymczasem przedostatni numer **„MOTORU"** przyniósł niespodziankę, w postaci redakcyjnego artykułu, z którego wynika, że w wyniku przebudowy FSO-Żerań i przygotowań do produkcji średniolitrażowego wozu dużej klasy, na produkcję „Syrenki" nie będzie miejsca. Redakcja „Motoru" występuje w obronie „Syreny", przytaczając wiele argumentów ekonomicznych i społecznych. Dodajmy do nich jeszcze kilka. Pierwszy z nich to pytanie — co ma zastąpić „Syrenę"? W najbliższych latach nie jest przewidywana przecież w kraju produkcja podobnego wozu. „Syrenka" mimo wszystkich swoich mankamentów jest podstawą indywidualnej motoryzacji w Polsce — jak wynika z danych „Motoru" prawie co czwarty posiadacz czterech kółek jeździ tym właśnie wozem. Zastąpić ją więc w ciągu najbliższych paru lat może tylko import, z tym zaś jak wiadomo sprawa nie jest prosta. W rachubę może wchodzić tylko import z krajów socjalistycznych, gdyż chodzi tu o ilość przynajmniej kilkunastu tysięcy wozów rocznie. Jak wiadomo motoryzacja rozwija się we wszystkich krajach socjalistycznych bardzo szybko i otrzymanie takiej ilości wozów (abstrahując nawet od problemów płatniczych) będzie rzeczą bardzo trudną. Tak więc trzeba uznać produkcję „Syreny" za działalność antyimportową, chyba że bardzo poważnie ograniczymy rozwój motoryzacji indywidualnej, co jednak byłoby, zarówno ze względów ekonomicznych jak i społecznych, niecelowe. „Motor" przytacza argumenty dotyczące równowagi rynkowej i pożądanych przemian w strukturze spożycia. Sprawa jednak nie ogranicza się do tego. Dążność do posiadania własnego samochodu jest jednym z istotnych motorów tak pożądanego zjawiska, jak szybki wzrost oszczędności w PKO. Trzeba bowiem pamiętać, że dążność do posiadania samochodu to, obok mieszkania, główne źródło długofalowego oszczędzania i wszystkich związanych z tym zmian w strukturze wydatków wyżej zarabiających grup ludności. W warunkach gdy nasz przemysł nie jest w stanie zaoferować w zamian samochodu ani wysokogatunkowych, supernowoczesnych wyrobów elektronicznych, ani o równie wysokim standardzie wyposażenia mieszkań — siła nabywcza tej grupy ludności skieruje się na te grupy artykułów bądź usług, w których i tak panuje dość silne napięcie rynkowe (luksusowa odzież, turystyka zagraniczna itp.). Wreszcie modernizowanie fabryki w Bielsku, produkującej silniki „Syrenek" pochłonęło sporo nakładów.

Będąc już przy sprawach produkcji rynkowej przemysłu ciężkiego chcemy zwrócić uwagę na wypowiedź wiceministra tego przemysłu, **Józefa Talmy**, zamieszczoną w ostatniej **„POLITYCE"**, w ramach walki jaką prowadzi to pismo z marnotrawstwem czasu w kolejkach (**„Na końcu ogonka"**). Jak wiadomo niewiele jest artykułów trwałego użytku, produkowanych przez nasz przemysł, po które obecnie ustawiałyby się kolejki (z wyjątkiem „Syreny-104"!). Autor wypowiedzi słusznie zwraca uwagę, że zwiększenie sprzedaży artykułów trwałego użytku ma pozytywny wpływ na spożycie, na wzrost poziomu kulturalnego itp. Również słusznie podkreśla, że obecne nasycenie rynku w wielu bardzo asortymentach jest pozorne, że ustępujemy pod tym względem nawet krajom na niższym poziomie rozwoju materialnego i kulturalnego.

Trudno się natomiast zgodzić z określeniem źródeł tego stanu rzeczy, które autor widzi głównie w czynnikach niezależnych od przemysłu, a m. in. w błędach krytyki prasowej. Nie lekceważąc brakoróbstwa w prasie, z którym niewątpliwie należy walczyć, oczekiwalibyśmy jednak od kompetentnego autora bardziej wnikliwej analizy przyczyn zahamowań zbytu w grupie artykułów trwałego użytku, a w szczególności przedstawienia w szerszym stopniu, niż to dotychczas czyniła prasa, wachlarza środków, które resort podejmuje dla uatrakcyjnienia produkowanych przez podległy mu przemysł wyrobów.

S. C.

Ze świata NAUKI I TECHNIKI

Szkło jak celofan

Szkło można również otrzymać w postaci folii — udowodnili naukowcy z Instytutu Szkła i Ceramiki. Daje się ono zwijać jak bibułka (grubość 10—20 mikronów) i służy jako materiał izolacyjny kondensatorów. (BN-T PAP).

Nowy defektoskop

Często wysiłek wielu godzin pracy idzie na marne dlatego, że gdzieś w głębi odlewu, odkuwki czy spoiny ulokowało się niewidoczne pęknięcie, pęcherz albo jakieś zanieczyszczenie. Wszystkie tego rodzaju wady można jednak bez trudu zlokalizować za pomocą ultradźwiękowych defektoskopów. Nowość w tej dziedzinie stanowią przenośne defektoskopy tranzystorowe produkowane w ZSRR. Są one małe, lekkie i trwałe, a jednocześnie bardzo skuteczne. Defektoskop tranzystorowy pozwala wykryć i zlokalizować każdą wadę materiału o wymiarach milimetra, położoną na głębokości do 10 cm wyrobu. Przyrząd może pracować na czterech różnych zakresach częstotliwości. Zmianę częstotliwości pracy uzyskuje się drogą wymiany zespołu generatora i wzmacniacza drgań. (APN).

Cegły szklane

Noszą nazwę „Primalith": są to elementy budowlane produkowane we Francji. Kostki „Primalith" wykonywane są ze specjalnego gatunku szkła, odpornego na ściskanie. Można z nich budować ściany o dużych wymiarach. Elementy „Primalith" mogą być zabarwiane na różne kolory, łączy się je przez sklejanie. Tak otrzymane ściany są trwałe, przepuszczają światło. Cegły „Primalith" otrzymuje się metodą odlewania i prasowania w formach. (PT nr 11/67).

Instytut Żywności i Żywienia

Powstał obecnie w Warszawie kosztem ponad 30 mln zł — nowoczesny gmach Instytutu Żywności i Żywienia Z budową Instytutu wiąże się cały ogromny program badań naukowych, który obejmuje zarówno problemy racjonalnego żywienia, popularyzację nowoczesnej wiedzy na ten temat, jak też zagadnienia związane z technologią, produkcją i przetwórstwem środków spożywczych oraz szeroką problematykę z zakresu ekonomiki, statystyki i obrotu środkami spożywczymi. (BNT—PAP).

Zgłoszenia patentowe

W roku ubiegłym w Urzędzie Patentowym PRL zgłoszono 5968 wynalazków, tj. o 16 proc. więcej aniżeli w roku 1965.

Ocenia się, że wzrost liczby zgłoszonych patentów jest m. in. wynikiem coraz aktywniejszej działalności przemysłowych rzeczników patentowych w przedsiębiorstwach, wyższych uczelniach i biurach konstrukcyjnych. (PT nr 10/67).

Obuwie z folii „Corfam"

Produkowana w USA folia poliuretanowa „oddychająca" wzmocniona włóknami poliestrowymi „Corfam" przeznaczona na wierzchy obuwia została w ub. roku wykorzystana do produkcji 12 mln par obuwia, podczas gdy w 1965 r. wyprodukowano tylko 5 mln par. Zakłady firmy Du Pont, wytwarzające „Corfam", podwoiły ostatnio swoją zdolność produkcyjną. („Chem. Industrie" nr 10/66).

Zautomatyzowane kotły

Serię 9 kotłów tzw. DSO, posiadających wydajność od 5 do 32 ton pary na godzinę, opracowali specjaliści przemysłu kotłowego. Wielką zaletą nowych kotłów jest możliwość ich montowania bezpośrednio w fabryce budującej te urządzenia, ponieważ kompletne zespoły kotłów o niewielkich wymiarach mieszczą się na wagonach kolejowych. Zalety kotłów „DSO" podnosi prostota ich obsługi; podstawowe procesy spalania, zasilania paliwem i kontroli poziomu wody są zautomatyzowane. (BN-T PAP).

Drukowany tachometr

W zielonogórskiej fabryce „Lumel" rozpoczęto seryjną produkcję wysokiej klasy obrotomierza bezdotykowego „Tacho-1", który budowany jest na obwodach drukowanych i mierzy nawet 100 tys. obrotów na minutę. Dotychczas importowaliśmy tachometry, których możliwości sięgały najwyżej 60 tys. obrotów. Aparat z „Lumel" z dużą dokładnością rejestruje dzięki fotokomórce obroty bez dotykania wirującego elementu maszyny. (BN-T PAP).

Zegar statystyczny

W Ministerstwie Gospodarki w Waszyngtonie zainstalowano w połowie września br. nowy typ zegara, wskazujący aktualny stan ludności w Stanach Zjednoczonych AP. Składa się on z szeregu tarcz cyfrowych sprzężonych z mechanizmem licznikowym, którego szybkość regulowana jest na podstawie najświeższych danych statystycznych. Zegar zaraz po uruchomieniu (przy zapisie 197 346 000 wskazywał co 8,5 sek. urodziny, 17 sek. — zgon, 90 sek. — imigranta, 23 min. — emigranta i co 13,5 sek. przyrost bezwzględny o jedną osobę. Przy tej szybkości przesuwu tarczy urodzin w zegarze, należy spodziewać się, że w końcu 1967 r. wykaże on dwustumilionowego obywatela USA (PT nr 51/66).

Glazura z taśmy

Naukowcy z Zakładu Ceramiki Szlachetnej Instytutu Przemysłu Szkła i Ceramiki opracowali metodę całkowicie automatycznej produkcji płytek okładzinowych tzw. glazury, przy użyciu pieca jednorazowego wypalania. Zdolność produkcyjna urządzenia wynosi 50 tys. m² rocznie. Cały cykl odbywa się bez pomocy rąk ludzkich i trwa od 2—2,5 godz., podczas gdy w fabrykach pracujących metodami tradycyjnymi trwa on minimum 4 doby, a czasem i ok. tygodnia, przy ogromnym wykorzystaniu siły ludzkiej. Zespół pod kierunkiem mgr inż. Jerzego Plewczyńskiego przystępuje obecnie do prób zastosowania tej samej metody przy produkcji płytek podłogowych, tzw. terakoty. (BN-T PAP).

Najszybszy samochód

Najszybszym samochodem dopuszczonym do ruchu na drogach publicznych jest dwumiejscowy pojazd marki Lamborghini P 400 „Miura". Samochód ten napędzany jest 12-cylindrowym silnikiem o mocy 350 KM, umieszczonym wpoprzek nad tylną (napędzaną) osią. Nadwozie wykonała firma włoska Bertone — jest to coupé aluminiowo-plastykowe. Samochód osiąga maksymalną prędkość 320 km/godz., przy czym dysponuje następującymi przyspieszeniami: ze startu stojącego — po 10 sek. — 120 km/godz., po 20 sek. — 185 km/godz., a po 30 sek. — 215 km/godz. Samochód kosztuje aż 7,5 tys. funtów szterlingów. Jak podają zagraniczne źródła fachowe — samochód „Miura" swoimi rozwiązaniami konstrukcyjnymi i osiągnięciami wyprzedził współczesne mu samochody tak, jak to przed 30 laty uczynił Ettore Bugatti budując swoje rewelacyjne samochody. („Engeneering" nr 58/67).

Badania kierowców

Ponad 3,5 tys. kierowców autobusowych i trolejbusowych i motorniczych tramwajów — jest pod opieką psychologów Pracowni Psychotechnicznej warszawskich MZK. Zbadali już oni ponad 13 tys. kierowców. Zdaniem specjalistów, najczęstszymi niedomaganiami kierowców są wady wzroku wyrażające się w złej ocenie odległości i prędkości poruszających się pojazdów (32 proc. kierowców niezdolnych do wykonywania zawodu). 25 proc. ludzi nie mogących prowadzić pojazdu — to według badań psychologów — kierowcy o słabej równowadze psychicznej lub wykazujący stany nerwicowe. (BN-T PAP).

Główni producenci stali

W roku ubiegłym największymi producentami stali na świecie były: Stany Zjednoczone A.P., które wyprodukowały ok. 122 mln ton oraz Związek Radziecki — 97 mln ton (tj. o 7 proc. więcej aniżeli w roku poprzedzającym). (PT nr 10/67).

Czy lakier pomoże żyletkom?

W Łódzkich Zakładach Wyrobów Metalowych produkujących żyletki przeprowadzono udane eksperymenty z lakierowaniem metodą elektrostatyczną ostrzy do golenia. Zapewnia ona, w porównaniu z dotychczas stosowaną metodą zanurzeniową, znacznie bardziej równomierny rozkład lakieru i mniejsze jego zużycie. Dodatkową zaletą nowej metody jest prosta obsługa całego urządzenia. Żyletki polakierowane metodą elektrostatyczną posiadają znacznie większą odporność na rdzewienie, na gorącą wodę, roztwór mydła i inne niebezpieczeństwa zagrażające trwałości żyletki. Metoda ta jest unikalnym rozwiązaniem procesu lakierowania żyletek w skali międzynarodowej. (BN-T PAP).

Aktualności

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

niczne produkcji jest szczególnie duże nie wykorzystuje nawet 70 procent funduszu postępu technicznego, a np. Ministerstwo Oświaty i Szkolnictwa Wyższego wykorzystało w ub. r. zaledwie 34 procent FPT. (Sb)

Z NOWYM KWARTAŁEM NOWE ŻYCIE?

Wysoka dynamika produkcji na początku br. w znacznej mierze przypisywana jest świadomemu ograniczeniu tendencji do odpowiednio wyższego przekroczenia planu produkcji przemysłu na koniec ub. r. Posunięcie to na ogół pozytywnie jest oceniane zarówno przez przedsiębiorstwa, zjednoczenia jak i resorty. Niekiedy można się jednak spotkać z pewną nutą żalu, że przyjęte założenia ograniczają wyniki produkcyjne, nie zawsze jest więc okazja do pochwalenia się odpowiednio wysokim przekroczeniem planu.

Wyrazem tego były już próby intensyfikacji wysiłków produkcyjnych niektórych przedsiębiorstw pod koniec I kwartału br. Możliwości te były wprawdzie ograniczone ze względu na przypadające w marcu święta. Warto więc przypomnieć, że nie tylko od nowego roku, ale i od nowego kwartału życie nie zaczyna się od nowa. Jest to tym bardziej istotne, że uwzględniana w zasadach premiowania rytmika produkcji może już w najbliższym czasie poważnie odbić się na kształtowaniu funduszu premiowego. (Sb)

USPRAWNIENIA W BILANSOWANIU ROBÓT BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH

Słaba strona naszego systemu bilansowania robót budowlano-montażowych są przede wszystkim późne terminy, w jakich jest ono opracowywane. Z chwilą bowiem, gdy okazuje się, że w danych branżach lub na danych terenach brak jest mocy przerobowych niezbędnych dla wykonania planu robót, nie pozostaje już wiele czasu na zwiększenie potencjału przedsiębiorstw budowlano-montażowych, lub korekte planu.

Chodzi więc obecnie o znaczne przyspieszenie terminu bilansowania robót budowlano-montażowych. Prace nad wstępnym zbilansowaniem planu robót na 1968 r. mają więc być wykonane do końca kwietnia br., a termin zlecenia robót przedsiębiorstwom budowlano-montażowym określony ma być na 30 czerwca br. Ma to pozwolić na uwzględnienie w pracach nad planem na 1968 r. wszystkich trudności związanych ze zbilansowaniem robót. (Sb)

PROGRAMY PRODUKCJI „1001 DROBIAZGÓW"

Przegląd produkcji drobnych artykułów rynkowych, zarówno tych zaliczanych do grupy tzw. „1001 drobiazgów" jak i wszystkich innych (np. galanterii skórzanej, pasmanterii itp.) wykazał, że występują duże odchylenia w asortymencie jakości produkcji od potrzeb rynku. W związku z tym resorty gospodarcze zobowiązano do opracowania do 15 maja br. specjalnych programów rozwoju produkcji drobnych wyrobów. Programy te mają uwzględniać postulaty handlu, który rozporządza całymi wykazami drobnych artykułów rynkowych, u nas nie wytwarzanych, lub wytwarzanych w niedostatecznych ilościach.

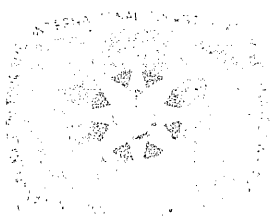
Wydaje się jednak, że podstawowym problemem jest nie tyle sam program rozwoju produkcji, co przyspieszenie jego realizacji. Dotychczas bowiem droga od projektu do uruchomienia produkcji, zwłaszcza nowych wyrobów, jest bardzo długa. Nawet rozliczne wysiłki „Predomu", instytucji specjalnie powołanej do forsowania rozwoju produkcji nowych wyrobów nie zawsze dają w pełni pożądane efekty. (grg)

NIELEGALNE WSKAŹNIKI DYREKTYWNE

Ilość wskaźników dyrektywnych w planie na br. została poważnie ograniczona. W wielu przypadkach są to tylko: wskaźnik rentowności, wskaźniki produkcji najważniejszych wyrobów, limity zatrudnienia i funduszu płac oraz normy podziału zysku pomiędzy budżet państwa, przedsiębiorstwa i zjednoczenia. Wiele sygnałów wskazuje jednak, że nie we wszystkich przypadkach te założenia planu zostały zrealizowane i przedsiębiorstwa otrzymują znacznie więcej wskaźników dyrektywnych niż jest to dopuszczalne, zgodnie z założeniami NPG.

Zakres stosowania wskaźników dyrektywnych wymaga więc starannej kontroli zarówno ze strony resortów jak i Komisji Planowania i Najwyższej Izby Kontroli. Okazuje się bowiem, że problem nie ogranicza się do zwalczania nielegalnej sprawozdawczości, ale zwalczać trzeba również nielegalne dyrektywy, które niepotrzebnie hamują inicjatywę przedsiębiorstw. (Sb)

Czy istnieją u nas mechanizmy, jeśli nie zmuszające, to przynajmniej pobudzające organizatorów do uczynienia z imprez sportowych przedsięwzięć dochodowych?
Patrz artykuł Włodzimierza Wowczuka „Ekonomika sportu" — str. 1 i 5. Foto W. W.



POLSKA

● Ponad 40 miast słynących z atrakcyjnych walorów turystycznych i rokrocznie odwiedzanych przez tysiące turystów krajowych i zagranicznych rozważa swoje szanse w tzw. „pojedynku miast". Ten rodzaj współzawodnictwa turystycznego stanowi jedną z najważniejszych akcji na inicjatywy i pomysły turystyczne pod hasłem „Jadą goście, jadą!" w zakresie kompleksowej obsługi turystów, jak baza noclegowa, żywieniowa, transportowa, zaopatrzeniowa, rozrywki, informacja.

Główny Komitet Kultury Fizycznej ogłosił dzień 15 maja dniem gotowości miast i ośrodków turystycznych do sezonu letniego. Dzięki temu rady narodowe i poszczególne Komitety Kultury Fizycznej mogą jeszcze gruntownie zorientować się w swoich możliwościach i szansach wzywając do „pojedynku miast" innych partnerów.

Do „pojedynku miast" wezwany został przez Warszawę Kraków. Pojedynek Krakowa — historycznej stolicy Polski i Warszawy — współczesnej stolicy zapowiada się niezwykle interesująco, ponieważ oba te miasta są głównymi centrami ruchu turystycznego.

Warto dodać, że dla uczestników konkursu przewidziane są liczne nagrody zarówno zbiorowe, jak i indywidualne.

● Prom Finndana pływający pod polską banderą otrzymał nową nazwę „Gryf". Prom wybudowano w 1962 r. w Hamburgu dla fińskiego armatora. Kursował na trasie Helsinki — Kopenhaga.

Prom posiada 3 pokłady, które mogą pomieścić 678 pasażerów oraz 127 członków załogi. Pokład dolny mieści 120 samochodów osobowych lub 18 ciężarowych z przyczepami.

Prom posiada 27 kabin dwuosobowych, 31 kabin czteroosobowych, 76 miejsc do leżenia, 4 kabiny dla kierowców. Jadalnia mieści 130 osób, kawiarnia 94, salon 76, sala taneczna 87, fińska sauna 4 osoby. Jedna kabina służy do przewożenia niemowląt.

KRAJE DEMOKRACJI LUDOWEJ

● Turystyka bułgarska osiągnęła w 1966 r. swój rekord, przyjmując 1 300 000 turystów (a nie jak błędnie wydrukowaliśmy na tym miejscu w „ŻG" nr 13 — 130 000), którzy przysporzyli państwu 40 mln dol. zysku. W przytoczonej liczbie turystów 520 000 osób pochodziło z krajów Europy Zachodniej. W 1965 r. przebywało w Bułgarii o 50 proc. mniej, a w 1952 r. siedmiokrotnie.

● Wpływ dewiz w Jugosławii z turystyki w 1966 r. wyniósł 140 mln dol., a zatem w stosunku do 1965 r. zwiększył się o 29 proc.

● Ilość turystów w Związku Radzieckim w 1966 r. osiągnęła 1,5 mln osób, czyli wzrosła w porównaniu z 1965 r. o ponad 50 proc.

● NRD w 1966 r. z krajów zachodnich odwiedziło 180 tys. osób. Najliczniej reprezentowani byli przedstawiciele państw skandynawskich w tranzycie do innych krajów.

● Czechosłowację w 1966 r. odwiedziło 754 tys. turystów z Zachodu i krajów zamorskich, tj. o 21 proc. więcej niż w 1965 r. Ogólna liczba turystów przybywająca z zagranicy w Czechosłowacji wyniosła 3,5 mln tj. o 19,4 proc. więcej niż w 1965 r. Z krajów socjalistycznych przybyło przeszło 2,8 mln osób. W tym samym roku wyjechało za granicę około 2 mln Czechów, przeważnie do krajów Europy Wschodniej.

● Albania stara się przyciągnąć turystów zagranicznych, organizując tanie wycieczki, przede wszystkim dla turystów z Austrii i NRF. Poza tymi krajami nieliczni turyści, jacy odwiedzili ten kraj, to Anglicy korzystający z usług brytyjskich biur podróży.

FRANCJA

● Rządy Francji i Anglii zaangażowały tak potężne prywatne banki, jak Morgan Grenfell, Lazards, Rothschild, Schreders, Morgan Stanley i Dillon Reed do udziału w budowie tunelu pod Kanałem La Manche. Koszt budowy oblicza się ostatecznie na sumę 700 mln dol. Grupa studiów budowy tunelu dokonała już badań technicznych i ekonomicznych możliwości budowy na najbliższe 10 lat.

Rozpoczęcie robót nastąpi w w 1969 r., natomiast pierwsze pociągi przejadą przez tunel w 1975 r.

Z uwagi na ogromne koszty zdecydowano się na budowę wąskiego tunelu, w którym znajdzie się jedynie połączenie kolejowe. Pociągi przez tunel będą przejeżdżały w określonym czasie co 5 minut i będą w stanie przewieźć 3 600 samochodów na godzinę.

MEKSYK

● Celem zapobieżenia podwyżce cen w hotelach Mexico w okresie Olimpiady w 1968 r., podpisane zostało porozumienie między Komitetem Organizacyjnym Olimpiady i związkiem właścicieli hoteli meksykańskich, na mocy którego rezerwacje pokoi w hotelach w obrębie miasta Mexico dokonywane będą przez specjalnie powołane do tego biuro.

Mexico w czasie trwania Olimpiady dysponować będzie 23.000 pokoi w hotelach z ogólną liczbą 46 800 łóżek.

Oblicza się, że na Olimpiadę przybędzie co najmniej 100 000 osób, natomiast zawodnicy, prasa i pracownicy zamieszkiwać będą na terenie wioski olimpijskiej.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Romuald Gadomski (zast. red. nacz.), Jan Główczyk (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany, Janusz G. Zieliński.
Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa" RSW „Prasa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.
ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony redaktor naczelny 28-06-28, zastępcy redaktora naczelnego 21-55-57 i 28-03-92 sekretarz redakcji 28-03-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.
OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich.
Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch". Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-700041 VII O/M Warszawa.
Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa", Marszałkowska 3/5.
ŻYCIE gospodarcze
Zam. 473 T-51