

Największy przemysł

UCHWALONY przez Sejm podział Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego na dwa odrębne resorty stanowi od dawna spodziewane rozwiązanie organizacyjne. Ten połączony ongiś na foli „walki z biurokracją” resort był gigantem pod każdym względem. W miarę rozwoju zarówno hutnictwa jak i przemysłu elektromaszynowego machina ta ogromniała, komplikowała się technologicznie i organizacyjnie z wszystkimi tego ujemnymi skutkami. Dany resort przemysłu ciężkiego grupował ostatnio blisko jedną trzecią ogółu zatrudnionych w przemyśle. Różne zasadniczo grupy produktów finalnych, całkowicie odmienne technologie, struktury organizacyjne, systemy płac, nawyki, tradycje itp. itd. — mimo pozorów uzupełniania nie mogły się gładko łączyć pod jednym kierownictwem i zarządzaniem, co szczególnie jasno uwidoczniło się w latach ostatnich, kiedy właściwy przemysł elektromaszynowy oddzielony został w procesie unowocześnienia gospodarki zadaniami niezwykle trudnymi i skomplikowanymi.

Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego zatrzymuje więc całą metalurgię plus parę zjednoczeń o „ciężkim”, materiałochłonnym profilu produkcji (m. in. budowy okrętów, taboru kolejowego, maszyn ciężkich itp.). Wyodrębnionemu Ministerstwu Przemysłu Maszynowego podporządkowano wszystkie inne branże, zajmujące się właściwą produkcją maszyn, urządzeń, narzędzi, aparatów — mechanicznych, elektrycznych, elektronicznych itd.

Intencją Uchwały Sejmu jest wytworzenie warunków organizacyjnych sprzyjających zadanom dnia dzisiejszego, a zwłaszcza przyszłości, którym struktura poprzednia sprostać by nie mogła. Polegać ona, najogólniej mówiąc, na rozszerzeniu produkcji najnowocześniejszego uzbrojenia technicznego dla gospodarki, co jest równoznaczne z ustawiczną modernizacją swej własnej wytwórczości i rozwijaniem nowych gałęzi wytwarzania. Mimo więc, że formalnie biorąc nowy resort przestanie być „największym”, pozostanie nim z uwagi na rolę, jaką odgrywa w gospodarce. Nie ma drugiej takiej dziedziny, która pod względem swego znaczenia i wpływu na ekonomikę mogłaby się równać z przemysłem elektromaszynowym. Na szczyt owej piramidy wznosi się dziedzina nie co innego, jak prawidłowość współczesnego etapu rozwoju gospodarczego, kiedy postęp techniczny stanowi obiektywnie pierwszorzędną siłę produkcyjną. Ten więc przemysł, wytwarzający przecież technikę, skupia coraz większą uwagę społeczną, a jego działalność staje się w pewnym sensie osią polityki gospodarczej.

Obowiązki wobec wszystkich innych dziedzin wytwarzania, rynku krajowego i eksportu, jakimi polityka gospodarcza obarczała ten przemysł (m.in. w planie 5-letnim) są ogólnie znane, nie ma więc potrzeby powtarzania tego rejestru. Aż do rozwoju ekonomiczno-społecznego kraju podnosić wciąż nowe problemy, bądź wystrzegać, których przedtem nie odczuwano w tak silnym stopniu. W tym roku Rada Ministrów podjęła uchwałę o podniesieniu poziomu technologii przemysłu elektromaszynowego. Oczywiście jest bowiem, że sam proces wytwarzania nowoczesnych pod każdym względem i wysokiej jakości urządzeń musi być nowoczesny, tzn. nie tylko gwarantujący wysoki standard produktu finalnego, ale i spełniający wymagania efektywności. Odcieniem tej bezwzględnej konieczności jest m.in. także ostatnia uchwała KERN na temat przyspieszenia i unowocześnienia rozwoju całej gałęzi elektroniki, która reprezentuje obecnie w wytwórczości maszynowej najwyższe szczyty wyafinowanej techniki, a której praktyczne zastosowanie rozszerza się w blaskawym tempie na wszystkie dziedziny, nie wyłączając przedmiotów powszechnego użytku.

Nie ulega tedy wątpliwości, że przedstawienia strukturalne, asortymentowe, technologiczne wewnątrz przemysłu elektromaszynowego powinny postępować w tempie znacznie szybszym niż dotychczas. Wprowadzona decyzja władz klarownie organizacyjną z pewnością ułatwi temu przemysłowi głębsze wejście we współczesne problemy rozwoju i polityki gospodarczej oraz płynące stąd zadania, stworzy warunki dla bardziej dynamicznego ich rozwiązywania. Generalnym kierunkom i założeniom gospodarczym powinien on podporządkować wewnętrzny strukturalny, technologiczny, organizacyjny i techniczny program rekonstrukcji techniczno-organizacyjnej branż. Chodzi przy tym nie tylko o „adaptację”, lecz przede wszystkim o czynne, niejako antycypujące przekształcanie swej wewnętrznej struktury do potrzeb, które się nieuchronnie wyłaniają obecnie i muszą wychodzić na jaw w przyszłości. Potrzeb nie zawsze ujęto wyrażając formalnym zapotrzebowaniem, wynikającym z bieżącego rachunku, lecz istniejących obiektywnie, jako skutek wielokierunkowych zależności między dynamiką techniczną a charakterem rozwoju gospodarczego, między przemianami współczesnego rynku a strukturą produkcji, między techniką a ekonomiką itd.

Tak np. wymaga się problem uzbrojenia przemysłu chemicznego, którego dynamiczny rozwój opiera się z biegiem czasu na coraz większym, względnie i bezwzględnie, imporcie licencji i całych linii technologicznych. W najnowocześniejszych dziedzinach wytwórczości chemicznej, m.in. tworzyw sztucznych, włókien syntetycznych, a także nawozów i innych produktów — przemysł elektromaszynowy nie może przedstawiać zbyt wiele atrakcyjnych pod względem technicznym ofert. W podobnej sytuacji są niektóre przemysły pracujące dla rynku, co z całym naciskiem podkreślił X Plenum KC PZPR. W unowocześnianiu pod każdym względem produkcji przemysłu rolno-spożywczego, lekkiego i innych dziedzin

produkcji rynkowej istnieją obecnie pewne bariery w postaci niewielkiej ilościowo i niezbyt nowoczesnej, ogólnie biorąc, rodzimej produkcji maszyn, urządzeń, linii technologicznych, aparatury, osprzętu, nie mówiąc już o niskiej niekiedy jakości wykonania, wyciśniętych nadmiernie terminach dostaw itd. itp. Z okazji programów generalnych przedsięwzięć modernizacyjnych w tym lub innym przemyśle wypada nader często stwierdzać, że krajowi producenci urządzeń nie są przygotowani i że zbyt wiele zależy tu od importu. Import zasadniczo jest nieunikniony i korzystny, ale tylko w tym przypadku, gdy przywózowi pewnych urządzeń można przeciwstawić produkcję eksportową równie atrakcyjnych urządzeń bądź produktów przemysłowych, gwarantujących odpowiednio wpływy dewizowe. Wiadomo jednak, że pod względem tego typu „ekwiwalentności” nasz przemysł, a m.in. przemysł elektromaszynowy nie znalazł się jeszcze na wysokości zadania.

Pewną analogię można także znaleźć na linii przemysłu elektromaszynowego — rynek artykułów metalowych i elektrotechnicznych. Rozwój sytuacji rynkowej wskazuje tu również wyraźnie na konieczność pełnego respektowania lawinowego wzrostu wymagań konsumentów, a nawet wyprzedzania tych wymagań. W zakresie artykułów trwałego użytku (nie tylko tu zresztą) istnieje duży, wciąż niezaspokojony popyt. Jesteśmy już na takim etapie rozwoju gospodarczego, że wystarczająca ilościowo produkcja nie rozwiązuje problemu. Potrzebna jest szybka dynamika uruchomień nowych, coraz lepszych i bardziej technicznie wyafinowanych wyrobów, w czym nie zawiera się żadne, bądź minimalne ryzyko dla producenta, gdyż jak wiadomo z chwilą wyjścia z danym produktem na rynek — pojawia się nań popyt. Jest to prawidłowość socjologiczna niewątpliwie korzystna dla bezpośredniego producenta i warta dyskutowania w ogólnym procesie rozwijania gospodarki.

Jedyną zatem postawą, jaką należałoby tej gałęzi zalecać, jest postawa czynna w stosunku do potrzeb odbiorców, zarówno odbiorców środków produkcji, jak i rynku wewnętrznego, a także eksportu. Brak formalnego zapotrzebowania nie może być argumentem rozstrzygającym o polityce asortymentowej, technicznej i innej całego przemysłu elektromaszynowego, bądź poszczególnych branż. Stosownie do obiektywnie istniejących potrzeb, wynikających z polityki gospodarczej i tendencji światowych, powinny one same oferować takie urządzenia czy produkty, które zapewniają najwyższe parametry techniczno-użytkowe i najwyższą efektywność w skali ogólnogospodarczej, kierować zaś strumień takiej produkcji przede wszystkim do grup odbiorców stanowiących węzłowe punkty ogólnogospodarczego rozwoju. Powinno to być więc polityką resortową zarówno aktywną, w wielu przypadkach kreującą popyt, jak i selektywną, dobierającą cele strategiczne według logiki długofalowego rozwoju.

Wszystkie te zadania, bardzo trudne i skomplikowane, stawiają w nowym świetle kwestie odpowiedzialności za prawidłowe kierowanie produkcją i techniką w skali resortu, branż i przedsiębiorstw. Trzeba zwłaszcza w tym miejscu ponownie powołać się na uprzedzenia i zadania zjednoczeń zobowiązanych statutowo do pełnego zaspokajania potrzeb gospodarki narodowej na wytwarzanie przez swe branże wyroby, które powinny odpowiadać najwyższym warunkom technicznym i jakościowym przy najniższych kosztach wytwarzania.

Aby na poziomie współczesnym uzbrajać całą gospodarkę, musi ten przemysł sam się wciąż przeobrażać i dostrajać. Usprawniać swą organizację wewnętrzną, technologię, pracę całego zaplecza techniczno-badawczego i sferę jego kontaktu z produkcją. Nie do utrzymania wydaje się, na przykład obecny stan specjalizacji i koncentracji produkcji, który w gruncie rzeczy stanowi zaprzeczenie specjalizacji i koncentracji; dotyczy one raczej potencjału i zatrudnienia, a nie asortymentów, nie grup produkcyjnych części i podzespołów, normalni itd. M.in. wskutek tego przemysł elektromaszynowy wykazuje stosunkowo niski wskaźnik serijności produkcji, niedostateczny w związku z tym poziom normalizacji i typizacji produkcji, co oczywiście niezwykłe utrudnia postęp techniczny, elastyczność przedstawień, podwyższa natomiast koszty produkcji, wzmacnia presję inwestycyjną przy niepełnym wykorzystaniu mocy produkcyjnych, hamuje przeto ogólnogospodarczy wzrost efektywności.

Lepszego przystosowania do trudnych zadań twórcy techniki wymagają m.in. także instrumenty ekonomicznego oddziaływania. Rok przyszły ma być okresem praktycznego wprowadzania w przemysł elektromaszynowy nowych mierników planowania nakładów pracy żywej, opartych na pracochłonności. Dyskutuje się w ten sposób eksperymenty gospodarcze, które w ciągu paru lat wykazały pod tym względem swą przydatność. Celowe są jednak dalsze poszukiwania takich narzędzi planowania i zarządzania, które by zawierały walory polegające nie tylko na likwidacji „antychodźców” nowych uruchomień, nowych technologii itp. Chodzi przede wszystkim o impulsy oddziałujące na producentów i wymagające pęd do innowacji. W tym kierunku czyni się próby obejmujące eksperymentem dwa zjednoczenia („Unitra” i „Mera”), których ocena dotyczyła ma osiągniętego postępu ekonomicznego. Nie wykluczają one naturalnie dalszych eksperymentów, badań, studiów. Potrzeby gospodarcze bowiem same przez się wywołują pod adresem tego „przemysłu przemysłów” postulat radykalnego i wszechstronnego usprawnienia. W.D.

W NUMERZE:

Antoni Gutowski — DROBNA WYTWÓRCZOŚĆ I WIELKI RYNEK — str. 1

Od pewnego czasu 277 przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy działa w oparciu o zmienne zasady planowania. Eksperyment doprowadził do wydatnego wzrostu wykorzystania surowców wlotnych i zainteresowania produkcją rynkową. Sprawa wykorzystania tych dóświadczeń jest szczególnie ważna w aktualnej sytuacji dla drobnej wytwórczości jako całości nie kwapi się ani do zlagodzenia swych trudności surowcowych przez wykorzystanie zasobów lokalnych ani do głębszego zaangażowania w produkcję na rynek.

Krzysztof Krauss — BIAŁE PŁAMY — str. 3

Narasta dysproporcja między różnymi rejonami kraju, a przede wszystkim między miastem a wsią, w wyposażeniu gospodarstw domowych w sprzęt zmechanizowany, w zlagodzeniu dysproporcji tkwią ogromne rezerwy intensyfikacji produkcji i sprzedaży tej grupy towarów.

Barbara Wlénlewska — KARY I ANTYKARY — str. 5

Z jednej strony Jesteśmy świadkami wzrostu kar konwencjonalnych placowych przez przemysł, z drugiej strony osłabienia ich skuteczności. Jakże są przyczyną tego — zdawałoby się — paradoksu? Co zrobić by system kar rzeczywiście służył lepszemu zaopatrzeniu rynku?

Włodzimierz Wowczuk — PREMIA ZA DEWIZY — NARZĘDZIE EKSPORTU NARZĘDZI — str. 9

Po raz pierwszy w przemyśle narzedziowym zaczął funkcjonować system określający opłacalność produkcji mierzonej obiektywnymi kryteriami. Ponieważ efektywność eksportu zależy zarówno od kosztów kalkulacyjnych, jak i cen dewizowych, handlowcy z „Varimexu” zdecydowali się na manewr w sferze obrotu. Jakże były efekty tego śmiałego posunięcia?

Kazimierz Gollnowski — Bodźce produkcji jednostkowej — str. 10

Autor zastanawia się nad tym, jak nowe bodźce funkcjonują w części produkcji, dla której ceny ustalone są nie w oparciu o powszechnie obowiązujące cenniki, a w drodze porozumienia dostawcy z odbiorcą.

Rok XXII

Cena 2 zł

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCY

10 GRUDNIA 1967 r. Nr 50 (847)

DROBNA WYTWÓRCZOŚĆ I WIELKI RYNEK

ANTONI GUTOWSKI

KILKA tygodni temu poświęciliśmy tej sprawie „Nasz komentarz” (nr 42). Pisaliśmy wówczas, że w aktualnej sytuacji rynkowej — uwaga nasza siłą rzeczy kieruje się także na drobną wytwórczość, która może i powinna odegrać wprawdzie nie rozstrzygającą (choć nie wykluczoną, że w pewnych dziedzinach właśnie taką), ale bardzo istotną rolę, jako czynnik umocnienia równowagi. Można by w tym miejscu napisać, że życie potwierdziło słuszność... itd., byłoby to jednak samouchwalstwo zgola niezasadnione, ponieważ cytowany wniosek nie jest ani odkrywczy, ani nowy, a problem udziału drobnej wytwórczości w zaopatrzeniu rynku już niejednokrotnie absorbował uwagę całej chyba prasy. Mimo to uznaliśmy za potrzebne powrócić do tego tematu, aby przywrócić drobnej wytwórczości w świetle X Plenum KC PZPR.

Sytuacja rynkowa jest znana, odnotujemy przeto tylko najpilniejszą i najważniejszą potrzebę chwili: zmianę struktury spożycia prowadzącą do wzrostu udziału przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Warto w związku z tym przypomnieć wszystko, co w referacie Biura Politycznego na X Plenum skierowane było bezpośrednio pod adresem drobnej wytwórczości. Uwagi i postulaty można streścić w kilku punktach:

Po pierwsze: drobna wytwórczość posiada jeszcze znaczne niewykorzystane rezerwy wzrostu produkcji, w szczególności w gałęziach przemysłu lekkiego, meblarskiego i innych.

Po wtóre: mimo wspomnianych rezerw i potrzeb rynku, niektóre zakłady drobnej wytwórczości

„chętniej przedstawiają się z produkcją rynkową oraz usług dla ludności na produkcję zaopatrzeniową i kooperacyjną dla gospodarki uspołecznionej”.

Po trzecie: produkcję drobnej wytwórczości „charakteryzuje na ogół niedostateczna jeszcze jakość i estetyka wyrobów, a koszty ich są wysokie”.

Szczególna rola drobnej wytwórczości w zaopatrzeniu rynku stanie się bardziej wyraźna, jeśli tezy powyższe uzupełnimy kilkoma dodatkowymi informacjami. Trudno wszak przeczyć, że produkcja drobnej wytwórczości stanowi już ok. 28 proc. całości dostaw na rynek, przy czym w wyrobach skórzanych i obuwiu 35 proc., w odzieży 50 proc., w meblach aż 57 proc., a w wielu innych artykułach udział jest jeszcze wyższy, w niektórych stanowi nawet 100 proc. Powiedźmy jednak wyraźnie, że jeszcze kilka lat temu 20-procentowy udział drobnej wytwórczości w dostawach rynkowych mógł cieszyć, a wzrost rzędu ośmiu proc. (przy wzroście ogółu dostaw) mógł wydawać się utopią. Obecnie zaś osiągnięcie tego wskaźnika nikogo już nie zadowala... I nie tylko dlatego, że rynek potrzebuje dzisiaj o wiele więcej towarów, ale również z tego względu, że drobna wytwórczość potrafiła wykazać, jak duże rezerwy może ona — póki co teoretycznie — uruchomić. Właśnie na pozytyw rynku. Skonfrontujmy zatem owe teoretyczne możliwości z praktyką.

Powołaniem d. bnej wytwórczości było i jest nadal spełnienie kilku podstawowych warunków. Są one następujące: 1) odciażać napięte bilanse surowcowo-materiałowe poprzez wykorzystanie do produkcji surowców odpadowych, wlotnych i miejscowych; 2) opierając produkcję o wspomniane surowce wykorzystywać lokalne nadwyżki siły roboczej; 3) celem produkcji jest zaopatrzenie rynku; 4) realizacja wspomnianych warunków prowadzi musi do aktywizacji małych miast.

Na pierwszym miejscu postawiliśmy sprawę zużycia surowców wlotnych i odpadowych, które umownie nazywać będziemy niepełnowartościowymi. Nie był to przypadek, ponieważ w myśl zarządzonej wyżej koncepcji i z uwagi na permanentny deficyt surowców pełnowartościowych, drobna wytwórczość znalazła się na liście „wyzwalców” z centralnego rozdzielnictwa na ostatnim bodaj miejscu. Przyjęto bowiem założenie teoretyczne poprawne, w myśl którego drobna wytwórczość powinna się zaopatrywać w innych, tzn. nie centralnych, źródła.

I dlatego od lat plan wzrostu produkcji globalnej nigdy na ogół nie pokrywał się z planem wzrostu zaopatrzenia materiałowego. Tak było w poprzednim pięcioletcu i podobnie rzecz się ma w tym pięcioletcu. Plan na lata 1966—1970 przewidywał wzrost produkcji ok. 45 proc., ale wzrost zaopatrzenia materiałowego, objętego systemem centralnego rozdzielnictwa średnio o 10—30 proc. W poszczególnych gałęziach przemysłu (drobnej wy-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

NOWY SYSTEM EMERYTALNY I RENTOWY

JAN GŁOWCZYK

PROBLEM wiązania dochodów ludności z ilością i jakością pracy oraz zaspokajania potrzeb na niezbędnym poziomie niezależnie od wkładu pracy nabiera szczególnego waloru w sytuacji, kiedy w strukturze ludności następują zmiany polegające na zwiększaniu się udziału grup w wieku przedprodukcyjnym i poprodukcyjnym. W podziale dochodów w większej mierze uwzględnić trzeba wówczas czynniki egalitarne nie tylko ze względów społecznych, ale i ekonomicznych. Świadczenia na rzecz ludności w wieku przedprodukcyjnym oznaczają przecież nie innego, jak lepsze przygotowanie przyszłych producentów. Świadczenia zaś na rzecz weteranów pracy są niewątpliwie czynnikiem wpływającym dodatnio na efekty działania aktualnie zatrudnionych. Nie oznacza to wszystko jednak, że rozwiązanie problemu staje się przez to łatwiejsze.

W ciągu ostatnich kilkunastu lat nastąpiły u nas istotne przesunięcia w strukturze ludności na dwóch biegących wieku: zwiększył się w istotnej mierze udział grup ludności w wieku przedprodukcyjnym i poprodukcyjnym jako rezultat szybszego przyrostu naturalnego oraz wydłużenia się okresu życia. Te pozytywne zjawiska w sensie długofalowym oznaczały równocześnie w krótszym okresie czasu splętnienie się nielatach do rozwiązania problemów. Wzrosły po prostu obowiązki społeczeństwa w stosunku do licznych roczników dzieci, a następnie młodzieży, z drugiej zaś strony w stosunku do ludzi opuszczających produkcję. W ostatnich latach szczególnego społecznego znaczenia nabierać zaczął problem ludzi w wieku poprodukcyjnym.

W latach 1951—1966 ilość ludzi w wieku powyżej 60 lat zwiększyła się o 1 602 tys. osób, w tym dwie trzecie w mieście. Największy przyrost nastąpił w latach 1956—1966 (1 328 tys. ogółem, z tego 716 tys. w mieście). W tym w latach 1960—1966 nastąpił przyrost o 828 tys., z czego 431 tys. w mieście. W ślad za tak szybkim tempem wzrostu liczby ludności w wieku mniej więcej poprodukcyjnym, rosła liczba rencistów: z 1 170 tys. w 1956 roku do 1 800 tys. w 1966 roku (wzrost o 68 proc.).

Zwiększenie się na taką skalę grupy ludności w wieku emerytalnym, lub o obniżonej zdolności do pracy pociągnąć za sobą musiało niezmiernie szybki wzrost wydatków na fundusz rent i emerytur. Szczególnie widoczne było to w latach 1956—1966, w których wiele uwagi poświęcono stopniowemu porządkowaniu systemu emerytalnego. Ogólne wypłaty na te cele zwiększyły się z 3,5 mld w 1956 roku do 19 mld w 1966 roku, co było rezultatem wzrostu ilości uprawnionych, a przede wszystkim wzrostu przeciętnej renty (kilkakrotnie podwyżki rent minimalnych i wyższy poziom rent nowo przyznawanych). Nie chodzi oczywiście o udowodnienie, że ukształtowany został dostatecznie wysoki poziom rent, chodzi nam po prostu o stwierdzenie tempa wzrostu, które przekraczało tempo osiągane w tym okresie i ogólnego rozwoju, i innych składników dochodów ludności. Wystarczy tu przypomnieć, że wypłaty na renty i emerytury wzrosły w latach 1956—1966 5,4 raza, podczas gdy dochód narodowy, do podziału 2,23 raza, a fundusz plac 2,24 raza.

Niezbyt wysoki, mimo wszystko, ogólny poziom rent stwarzał niełatwą sytuację zwłaszcza w tych gospodarstwach domowych, gdzie podstawowym źródłem utrzymania była renta. Wywierało to również wpływ na sytuację tych rodzin, utrzymujących się z pracy, w których skład wchodził renciści. Wywierało to określone reperkusje na odczucie społeczne wzrostu dochodów z pracy, a także na konkretną realizację polityki zatrudnienia przez zakłady pracy, w której pewną rolę odgrywały po prostu względy społeczne.

Jak podkreślaliśmy już poprzednio, sprawy te brano pod uwagę przede wszystkim przez stopniową podwyżkę rent najniższych. Bardziej radykalne rozwiązanie wymagało jednak niemałych przygotowań przede wszystkim w postaci nagromadzenia w oparciu o rozwój gospodarki narodowej odpowiednich środków. Wraz z potrzebami narastały w ten sposób warunki do powszechnej znaczącej podwyżki emerytur i rent, która zapowiedziana została na VI Kongresie Związku Zawodowców, a ostatnio przedstawiona w formie już sprecyzowanej na III Plenum CRZZ.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Aktualności

Przyrost zatrudnienia w okresie styczeń-wrzesień br.

Na koniec września br. stan zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej — wg danych ZUS — wyniósł 3 332 tys. osób (bez uczniów), tj. o 4,1% więcej niż w tym samym czasie ub. roku.

W okresie styczeń-wrzesień przyrost zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej wyniósł 281 tys. osób

I był najwyższy w porównaniu z poprzednimi latami. Np. w ubiegłym roku w analogicznym okresie przyrost zatrudnienia wyniósł 335 tys. osób, w 1965 r. — 340 tys. osób, a w 1964 r. — 287 tys. osób.

Scharakteryzowany przyrost zatrudnienia jest wyrazem bardzo dużego popytu przedsiębiorstw uspołecznionych na siłę roboczą. Stale nasilanie tego popytu powoduje wzrost aktywizacji zawodowej kobiet oraz wzmocnienie przepływu siły roboczej ze wsi do miasta. Potwierdzają to wysokie wzrosty aktywizacji zawodowej kobiet, których udział w przyroście zatrudnienia w I półroczu br. wyniósł 64%, oraz skierowania w okresie minionych 10 miesięcy br. do pracy w gospodarce uspołecznionej przez wydziały zatrudnienia, przedłożył rad narodowych o 12,2% więcej osób niż w tym samym okresie ub. roku. (zm.w.)

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

Drobna wytwórczość i wielki rynek

● Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Na posiedzeniu tym, na wniosek Ministra Przemysłu i Handlu, KERM powołał uchwaleć aktualizację zakresu oraz określającą dodatkowe zadania i środki mające zapewnić terminową realizację budowy zakładów azotowych we Wrocławiu. W celu stworzenia właściwych warunków dla realizacji budownictwa na rzecz kontrahentów zagranicznych, KERM powołał uchwaleć ustalając zasady dalszego rozwoju eksportu usług budowlanych. Uchwala ta przewiduje m. in. powołanie specjalistycznego przedsiębiorstwa państwowego, świadczącego usługi budowlane na eksport. W związku z niewłaściwą lokalizacją bazy przemysłowo-skladowej w Puławach KERM rozpatruje tę sprawę jako przykładową w obecności przedstawicieli WRN w Lublinie i PRN w Puławach, stwierdził, że ciągłe jeszcze w oparciu o nieskorygowane plany zagospodarowania przestrzennego mają miejsce próby lokalizacji inwestycji na gruntach rolnych dobrej jakości wbrew uchwale Rady Ministrów o ochronie użytków rolnych. Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów uznał za niezbędne zastosowanie kryteriów, trybu postępowania i sankcji w celu niedopuszczenia do przeznaczania pod inwestycje przemysłowe użytków rolnych dobrej jakości oraz polecił dokonanie weryfikacji i w jej wyniku cofnięcia decyzji lokalizacyjnych sprzecznych z zasadą ochrony tych użytków.

● Plenarne posiedzenie KW PZPR w Opolu poświęcone było ocenie rozwoju gospodarki rolnej na Opolczyźnie w świetle uchwał IX Plenum KC.

● Podpisany został w Moskwie protokół o obrotach handlowych i płatnościach na rok 1968. Zgodnie z protokołem obroty handlowe między Polską a Związkiem Radzieckim w roku 1968 wzrosną w porównaniu z kontyngentami na 1967 r. o około 14 proc. W ramach protokołu na 1968 rok Związek Radziecki dostarczać będzie do Polski m. in. obrabiarki o wysokiej precyzji obróbki, urządzenia górnicze, urządzenia naftowo-wiertnicze, urządzenia dźwigowo-transportowe, takie jak dźwigi samochodowe i żurawie samochodowe, a ponadto pompy i kompresory, urządzenia dla łączności, przyrządy i środki automatyzacji — łodzią toczne, cłagniki, lokomotywy spalinowe, tabor samochodowy i lotniczy. W roku 1968 nastąpi znaczny wzrost surowcowych dostaw ze Związku Radzieckiego do Polski. Związek Radziecki dostarczać będzie ropę naftową, produkty naftowe, gaz ziemny, węgiel koksujący, rudę żelazną, rudę manganową i chromową, surowce, wyroby walcowane, miedź, aluminium i inne metale kolorowe, bawełnę, len, wełnę, azbest, drewno użytkowe, tartace i inne. Spór artykułów dla przemysłu chemicznego dostaw z ZSRR do Polski obejmować będą kasyen, metal, apatyty i inne chemikalia. Związek Radziecki dostarczać będzie także zboże. Dostawy polskie do ZSRR wzrosną w roku 1968 poważnie w porównaniu do 1967 r. i obejmą szeroki asortyment towarów. Przedmiotem polskiego eksportu wyrobów przemysłu maszynowego będą statki i wyposażenie okrętowe, obrabiarki, tabor kolejowy, silniki wysokoprężne, wyroby przemysłu elektrotechnicznego, urządzenia walcownicze, urządzenia dla przemysłu lekkiego i spożywczego, urządzenia dla przemysłu chemicznego, maszyny papiernicze, koparki, wyroby przemysłu radioelektronicznego i elektronicznego, przyrządy laboratoryjne, maszyny rolnicze, samochody, dostawce i mikrobusy. Z towarów konsumpcyjno-przemysłowych dostawy obejmą tkaniny, konfekcje, galanterię, artykuły dziewiarskie, meble, farmaceutyki, artykuły elektryczne gospodarstwa domowego i inne. Polska dostarczać będzie również węgiel, koks hutniczy, cynk, sód, środki ochrony roślin, barwniki, poliprodukty i inne chemikalia.

● W Warszawie odbyło się posiedzenie międzyrządowej Polsko-Radzieckiej Komisji Współpracy Gospodarczej i Naukowo-Technicznej. Podczas obrad rozpatrzono szereg ważnych zagadnień dotyczących dalszego rozszerzenia i pogłębienia wzajemnych powiązań ekonomicznych. Wiele uwagi poświęcono sprawie kształtowania się obrotów towarowych i możliwości ich zwiększenia, przede wszystkim w grupie maszyn i urządzeń. Uznano, że istnieje możliwość i celowość dalszego rozwoju i pogłębienia współpracy między przemysłami obu krajów, szczególnie w dziedzinie specjalizacji i kooperacji produkcyjnej i na tej podstawie — dalszego wzrostu obrotów. Komisja rozpatrzyła informacje o pracy stałych grup roboczych, powołanych do przygotowania wniosków dotyczących współpracy w podstawowych gałęziach przemysłu. Wytyczono główne kierunki działań tych grup. Szczególną uwagę zwrócono na konieczność opracowania konkretnych propozycji zmierzających do zawierania porozumień o specjalizacji i kooperacji produkcyjnej między poszczególnymi ministerstwami obu krajów. W oparciu o te porozumienia organizacje handlu zagranicznego będą zawierały kontrakty na wzajemne dostawy.

(twórczości) proporcje były następujące: w przemyśle metalowym zakładano wzrost produkcji globalnej o 43 proc., a przydziału wyrobów walcowanych o 29 proc., w przemyśle drzewnym — wzrost produkcji globalnej o 44 proc., a dostawy tartacej iglastej zmniejszone o 2 proc.; w przemyśle włókienniczym — wzrost produkcji globalnej o 27 proc., a przydziału przędzy o 16 proc., itd. Formalnie biorąc, takiej praktyce wobec drobnej wytwórczości, w dziedzinie zaopatrzenia niczego nie można zarzucić. Co więcej, znając kłopoty naszej gospodarki z materiałami, można byłoby raczej ubolewać, że drobna wytwórczość ciągle jeszcze zbyt wiele konsumuje surowców pełnowartościowych. Bo w wyrobach np. walcowanych zużycie materiałów pełnowartościowych stanowi ponad 80 proc., w tartacej iglastej nawet więcej niż 99 proc. Ktoś może w związku z tym powiedzieć, że z punktu widzenia interesów rynku wysoki udział materiałów pełnowartościowych jest zjawiskiem pozytywnym. Łatwiej wszak produkować i w dodatku lepsze wyroby z surowców pełnowartościowych, niż z jakichś tam odpadów... Kiedy w tym właśnie rzecz, co może zakrawać na paradoks, że im wyższy udział materiałów przydzielanych drobnej wytwórczości z centralnego rozdzielni — tym gorzej dla rynku. Powróćmy jeszcze do tej sprawy.

Należałoby zatem sądzić, że wobec świadomości założonej i dość konsekwentnie uprawianej polityki „dystrybucyjnej” w omawianej dziedzinie, drobna wytwórczość dołoży wszelkich starań, aby uzupełnić niedobory materiałów. Starania takie mają tym większe szanse, że istnieje w Polsce wielkie, zaiste, rezerwy surowców wtórnych i odpadów. I tutaj znowu kilka liczb. Np. odpady z drewna tartanego szacuje się co najmniej na 20 proc., co stanowi w dużym przybliżeniu, jakiegoś 1,5 mln m sześciennych; odpady w przemyśle obuwniczym szacuje się na 19 do 30 proc. ogółu przepracowanego skóra, a więc sięgają one w samych skórkach mlekich przysuszczone 3 do 5 mln m kwadratowych... I jeszcze jeden, ale bardzo wymowny, przykład. Otóż już w 1962 r. same tylko dostawy złomu stały i żelwa do hut wynosiły ponad 2,6 mln ton. Dziś są więc dużo wyższe. To prawda, złom jest hutom niezbędny, ale w tym samym czasie drobna wytwórczość wraz z rzemiosłem indywidualnym zużyła zaledwie kilkadziesiąt tysięcy ton niepełnowartościowych surowców hutniczych...

Podobnie, albo jeszcze gorzej, wygląda sprawa wykorzystania innych surowców wtórnych. Zużycie niepełnowartościowych skór mlekich nie przekracza (według szacunków) 10—20 proc., tartacej iglastej chyba 20—30 proc. itd. Przykłady można mnożyć. Sytuacja jest więc następująca: drobna wytwórczość otrzymuje za dużo surowców pełnowartościowych, żeby móc odciążyć bilans centralny i za mało, aby móc zaspokoić własne potrzeby produkcyjne; równocześnie jednak istnieje wielkie zasoby surowców niepełnowartościowych, z których drobna wytwórczość korzysta w minimalnym tylko stopniu, mimo szczupłości dostaw z centralnego rozdzielni. W 1970 roku wartość zużycia surow-

ców wtórnych w ogólnych kosztach materiałowych wyniósł ma 1,3 proc. w państwowym przemyśle terenowym i 2,2 proc. w spółdzielczości pracy. A zakłady produkcyjne wolają, niekiedy rozpaczliwie: „Dodajcie trochę materiałów — mamy dodatkową produkcję na eksport, na rynek wewnętrzny”. Ale do materiałów wtórnych nie kwapią się... Dlaczego?

ZABAWA W „DWA OGNIE”

W swoim czasie w Komitecie Drobnej Wytwórczości przeprowadzono interesującą kalkulację — porównano koszty produkcji jednego kompletu bieriek (patyczki do gry) z tworzyw pełnowartościowych oraz odpadowych, i oto, co wyszło:

Koszt produkcji ogółem w tym:	Surowiec pełnowartościowy zł	Surowiec niepełnowartościowy zł
koszt materiału	5,84	4,30
koszt robocizny	1,45	1,73
proc. udział w kosztach:		
materiału	80	72
robocizny	20	28

Tabela jest, jak się wydaje, tak mowa, że właściwie wyjaśnia niemal wszystkie wątpliwości, jakie mogły się rodzić w poprzedniej części artykułu. Uporządkujmy však wnioski!

pierwszy — bierki z surowca odpadowego są tańsze o 16 proc.;

drugi — wzrost kosztów robocizny o 17 proc. rekompensuje z nadwyżką obniżenie kosztu materiału o ok. 26 proc.;

trzeci — zastosowanie surowca niepełnowartościowego prowadzi do zmiany w strukturze kosztów, maleje udział wartości materiałów, rośnie natomiast udział kosztów robocizny;

czwarty — przerób surowców wtórnych związany jest ze wzrostem pracochłonności.

Bierki są, rzecz jasna, tylko przykładem, symbolem, podobny bowiem będzie wynik kalkulacji w odniesieniu do innych wyrobów i surowców. Pozostawmy však przy bierkach. Wyobraźmy sobie, że ich producent postanowił pewnego dnia zastąpić surowiec pełnowartościowy wtórnym. Dokonajmy w sposób uproszczony jeszcze jednego porównania.

Wartość prod. globalnej	1 000	1 000
Równowartość produkcji globalnej w jednostkach naturalnych — komplety bieriek w sztukach	137	101
Koszt robocizny w zł.	196	274

A teraz przypomnijmy, że uspołecznione zakłady drobnej wytwórczości obowiązują w zasadzie takie same wskaźniki dyrektywne, co w przemyśle kluczowym: jest dyrektywny wskaźnik produkcji globalnej, obligatoryjne są limity funduszu płac, obowiązują dyrektywny wskaźnik wydajności pracy... To nie wszystko.

Przetwórstwo surowców wtórnych wymaga nie tylko podwyższonej, pracochłonności, zużycie ich uzależnione jest bowiem często od nowych rozwiązań technologicznych, co z kolei wiąże się z zastosowaniem specjalnej techniki. Odpady z drewna można zużyć na różne sposoby. Można z nich wytwarzać np. drożdże pastewne, włókno na tkaniny; mogą również służyć na opał, ale i tutaj istnieje mnóstwo wariantów — w Polsce np. spala się drewno w piecach, Anglii ze zmieszanych na pył odpadów wytwarzała wysoko kaloryczny i bezdymny opał, Amerykanie zaś brykietują odpady, które kilka lat temu kosztowały bodaj 20 dolarów za tonę. Przetwórstwo i uszlachetnienie surowców niepełnowartościowych wymaga więc określonych nakładów kapitałowych. Niestety, tych właśnie drobnej wytwórczości brak bardziej, niż w jakiegokolwiek innej gałęzi przemysłu...

Surowce wtórne i odpady są z wymienionych względów ekonomicznie nieopłacalne, dlatego też zakłady drobnej wytwórczości nie są zainteresowane wzrostem zużycia. Rzecz jednak w tym, iż zjawisku temu towarzyszy, i to jest najgroźniejsze, niedostateczny wzrost zainteresowania produkcją rynkową. Uważnijmy najpierw skutki, a potem powróćmy do przyczyn, scharakteryzujemy je na przykładzie państwowego przemysłu terenowego.

W 1968 r., w porównaniu do roku poprzedniego, produkcja towarowa wzrosła o 6,3 proc., ale produkcja rynkowa tylko ok. 3,0 proc. W pierwszym półroczu 1967 r. w porównaniu do analogicznego okresu 1966 r., wartość produkcji porównawczej (tzn. eksportowej, kooperacyjnej i zaopatrzeniowej) powiększyła się o ponad 21 proc., natomiast produkcji rynkowej załedwie o niecałe 3,5 proc....

Podobne zjawisko obserwuje się również w spółdzielczości pracy. Efekt jest taki, że udział produkcji rynkowej w wartości produkcji towarowej uspołecznionych zakładów drobnej wytwórczości, wynoszący jeszcze w 1961 r. 75 proc., zmalał obecnie do ok. 62 proc. Można tedy śmiało powiedzieć, iż produkcja pozarynkowa wypiera coraz bardziej produkcję rynkową.

Przyczyn jest wiele, spróbujmy niektóre wskazać. Zestawmy ze sobą pewne swoiste cechy produkcji rynkowej i, dla przykładu, produkcji kooperacyjnej. Pierwsze, co rzuca się w oczy, to fakt sze-

gólnego uprzywilejowania produkcji kooperacyjnej. Istnieje np. obowiązek zawierania pomiędzy dostawcą i odbiorcą umów wieloletnich. Na odbiorcach ciąży obowiązek zagwarantowania zaopatrzenia materiałowego, co więcej, mają oni także prawo secedowania swojego przydziału na rzecz dostawcy elementów kooperacyjnych. Dalej, kooperanci biernie często zapewniają istotną pomoc techniczną w dziedzinie dokumentacji konstrukcyjnej, warsztatowej, badań. Bywa nawet, że wypożyczają bądź odstępują partnerom, maszyn, urządzeń. I jeszcze jedno — system ustalania cen za produkcję kooperacyjną i usługi jest dla drobnej wytwórczości bardziej korzystny, niż system cen produkcji rynkowej.

Z tych wszystkich względów ta ostatnia znajduje się w o wiele gorszej sytuacji, nie jest bowiem obwarowana takimi samymi przywilejami, co w sumie sprawia, że wykonanie wskaźników dyrektywnych jest o wiele łatwiejsze w przypadku produkcji kooperacyjnej. A poza tym rynek jest grynmasny, jego gusty są zmienne, coraz natężniej domaga się artykułów szlachetniejszych, w dużym wyborze...

Nie należy z tego wyciągać wniosku, iż autor jest „programow” przeciwny produkcji kooperacyjnej w drobnej wytwórczości — kooperacja jest niezbędna, i to jest oczywiste, a drobna wytwórczość posiada szczególne w tej dziedzinie predyspozycje. Rzecz jednak w tym, iż rozwój kooperacji odbywa się w większym stopniu kosztem produkcji rynkowej, w mniejszym zaś w wyniku rozwoju potencjału wytwórczego. Z kim kooperuje państwowy przemysł terenowy? Otóż na jednostki macierzyste przypada ok. 20 proc. (produkcji kooperacyjnej), ponad 4 proc. otrzymują zakłady spółdzielczości pracy, a reszta, tzn. ponad trzy czwarte, przeznaczona jest dla przemysłu kluczowego. I to zrozumieliśmy, przemysł kluczowy jest bowiem partnerem najzasobniejszym w surowce; stać go na oferowanie atrakcyjnych warunków, o których była mowa.

Można tedy powiedzieć, iż drobna wytwórczość znalazła się w krzyżowym ogniu dwójki: rozdziału bodźców: obowiązujący system wskaźników dyrektywnych odciąga ją zarówno od surowców wtórnych, jak i od rynku; przywileje natomiast związane z produkcją, w tym przypadku kooperacyjną, przyciągają ją do surowców niepełnowartościowych i produkcji pozarynkowej. Kółko się zamknęło...

WYMOWA EKSPERYMENTÓW

Od pewnego czasu 277 przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego oraz zakładów spół-

dzielczości pracy działa w oparciu o zmienione zasady systemu planowania. Eksperymenty polegają na ogół na zmniejszeniu liczby wskaźników dyrektywnych, m.in. zmniejszeniu wskaźnika zatrudnienia. Wprowadzono miernik wartości produkcji oparty na kosztach przeobrażenia i związany z nim współczynnik bankowej korekty funduszu płac. Wzrost nieco zakres samodzielnego zjednoczeń, przedsiębiorstw, spółdzielni. Jak widać, zakres eksperymentów jest dość ograniczony. Wprawdzie jeszcze za wcześnie na generalną ocenę wyników, doświadczenia bowiem trwają dopiero dwa lata. Niemniej jednak niektóre zmiany są już dostrzegalne.

W większości eksperymentujących zakładów państwowego przemysłu terenowego nastąpił znacznie szybszy wzrost produkcji rynkowej niż produkcji całkowitej, i szybszy w porównaniu ze średnią dynamiką ogółu zjednoczeń. Tak np. w trzech eksperymentujących zjednoczeniach PPT w Lublinie w latach 1964—1966, produkcja rynkowa wzrosła o ponad 38 proc., a tej udział w ogólnej produkcji (tj. zjednoczeń) podniósł się z 63,2 proc. do 68,3 proc., o ciekawe, nastąpił tam również szybki wzrost zużycia surowców wtórnych i odpadów — tutaj krzywa podniosła się aż o przeszło 100 proc. Powiększyło się zużycie odrzutów hutniczych, rur odpadowych, surowca miejscowego w postaci wiskliny... Podobne zjawisko zaobserwowano również w wielu innych zjednoczeniach i poszczególnych przedsiębiorstwach oraz spółdzielniach.

Inne ciekawe zjawisko. W wielu jednostkach eksperymentujących zauważono szybsze, niż dotychczas, wprowadzanie do produkcji nowych wzorów i asortymentów, przy czym kierunek zmian prowadził często poprzez eliminację bądź ograniczanie produkcji artykułów materiałochłonnych i wprowadzanie wyrobów o większej pracochłonności. Miało to miejsce m.in. w przedsiębiorstwach PPT woleńskich lubelskiego i rzeszowskiego. W spółdzielniach łódzkich i w innych. Nie jest naszym celem całościowa ocena eksperymentów, niewykluczone, że nie wszystkie nowe zasady zdają egzamin, przypuszczalnie niemало trzeba jeszcze usprawnić, zmienić, uzupełnić, aby doświadczenia dały maksymalne korzyści. Jedno však jest już chyba pewne: drobna wytwórczość wkroczyła na właściwą drogę, prowadzącą w prostą linię do surowców wtórnych i do rynku. Otwiera to przed nią perspektywę dalszego i jeszcze szybszego rozwoju, stanowi gwarancję podażnych zmian w sytuacji rynkowej.

ANTONI GUTOWSKI

Nowy system emerytalny i rentowy

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Reforma systemu emerytalnego przeprowadzona zostanie w trzech etapach, w latach 1968—1970, co jest niezbędne właśnie ze względu na jej znaczne rozmiary. O skali reformy świadczy zaś fakt, że na jej realizację w ciągu najbliższych trzech lat przeznaczają się 14 mld złotych, podczas gdy całość wydatków na fundusz emerytalny i rentowy wyniosła w 1966 roku 19 mld. Punktem wyjścia reformy jest określenie nowych zasad wymiaru emerytur (tzw. dotychczas rent starczych), a więc zabezpieczenia wynikającego z wykonywanej uprzednio pracy. Nowe zasady przewidują wymiar emerytury w wysokości 80 proc. od części zarobków do 1500 zł, 55 proc. od części zarobków 1500—2000 zł i 25 proc. od części zarobków powyżej 2000 zł. Równocześnie poziom renty minimalnej określono na 900 zł, co oznacza, że wszystkie zarobki poniżej 1125 zł będą zrównane w wymiarze renty właśnie z tym gra-

nicznym zarobkiem (renta minimalna 900 zł i 80 proc. wymiaru od zarobku 1125 zł również 900 zł). Przykładowo obliczone wymiary rent od zarobków wyższych kształtują się następująco: (zarobek na pierwszym miejscu — renta na drugim): 1500—2000, 2000—1475, 3000—1725, 4000 — 1975, 5000 — 2225, 6000 — 2475. Zakłada się równocześnie zwiększenie emerytur o dodatek za staż pracy w Polsce Ludowej w wysokości 1 proc. od zarobku za każdy przepracowany rok ponad 20 lat.

W odpowiedzi na proporcje do emerytur ustalono wysokość rent inwalidzkich (z uwzględnieniem rodzaju inwalidztwa), z tym, że dodatek za staż pracy liczony jest za każdy rok powyżej 5 lat przepracowanych w Polsce Ludowej. Minimalna renta rodzinna ustalono na poziomie 700 zł, z uwzględnieniem dodatku za staż pracy żywiciela i szeregu ułatwień w zakresie nabywania uprawnień do renty. Pomijamy tu oczywiście szczegóły, niejednokrotnie zresztą

bardzo istotne, ale publikowane w prasie codziennej. Będą one zresztą omawiane i w trakcie debaty sejmowej, i w działalności ogniw związkowych.

Ogólny charakter reformy określić można jako egalitarny, tzn. traktujący emerytury i renty przede wszystkim jako formę zabezpieczenia społecznego, w której dominująca rolę odgrywać muszą kryteria potrzeb, a nie poziom dochodów osiąganych uprzednio z pracy. Reforma jest więc powszechna, po raz pierwszy ogarnia właściwie wszystkie rodzaje rent, rozszerzając równocześnie zakres uprawnień. Szczególny akcent położony został na ustalenie niezbędnego minimum emerytur i rent przez określenie ich na poziomie zbliżonym do plac najniższych. Na podkreślenie zasługuje przy tym fakt, że stosunek emerytur do zarobku kształtuje się najkorzystniej w najniższych grupach zarobkowych. Zmniejszona została wreszcie rozpiętość między rentami powszechnymi oraz opartymi na odrębnych preferencjach, co stało się właśnie możliwe dzięki podniesieniu ogólnego poziomu.

Elementem nieegalitarnym, nawiązującym mocniej do rozpiętości plac, jest dodatek za staż pracy, ponieważ proporcjonalny wymiar tego dodatku jest jednakowy dla wszystkich i stałe się wobec tego funkcją wysokości zarobków. Możliwość zróżnicowania jest jednakże ograniczona pułapem 10 proc. plac. I w tym jednakże wypadku zawarty jest w koncepcji ważny element społeczny: zwiększenie emerytur czy renty następuje w proporcji do czasokresu pracy dla społeczeństwa, które w ostatecznej instancji renty finansuje obecnie, ale korzysta z dorobku pracy rencistów.

W ten sposób w logice nowego systemu emerytalnego i rentowego zawarta została słusna zasada, że kryterium plac za ilość i jakość pracy w pełni uzasadnione ekonomicznie w okresie produkcyjnym musi zostać zminimalizowane na

rzecz kryteriów głównie społecznych w okresie poprodukcyjnym. Wówczas bowiem na czoło wysuwa się zasada potrzeb, w szczególności potrzeb minimalnych, i ona decyduje o możliwości zróżnicowania.

Można oczywiście zastanawiać się, czy tego rodzaju podejście nie osłabia bodźców do podnoszenia kwalifikacji, zwiększania efektywności pracy itd. Wydaje się, że czasokres wieku produkcyjnego i poprodukcyjnego wystarczająco zaprzecza tego rodzaju rozumowaniu. Należy także dodać, że nie wszyscy przechodzą na emeryturę i renty mieli równe szanse startu i że istnieje pełne uzasadnienie, by w momencie kiedy wykonali już swe obowiązki wobec społeczeństwa, opłacane przeciw w wieku produkcyjnym zgodnie z ilością i jakością pracy, traktować ich w sposób odciążający od ekonomicznych kryteriów produkcji, a więc bardziej równościowy. Słuszną jest więc zasada sprowadzająca np. zróżnicowanie plac mające się jak 1:4, (1500 zł i 6000 zł) do zróżnicowania emerytur mającego się jak 1 do 2 (1200 i 2475 zł). W okresie poprodukcyjnym decydująca sprawa jest przecież nie zróżnicowanie, lecz ogólny poziom dochodów. Bodźców do podnoszenia kwalifikacji należy szukać przede wszystkim w różnicowaniu plac (z wyłączeniem plac najniższych), a obecna reforma systemu emerytalnego stwarza tu właśnie możliwość bardziej precyzyjnego stosowania polityki placowej i awansowej. Elementy społeczne tej polityki, niejednokrotnie brane pod uwagę w przedsiębiorstwach, zwłaszcza w grupach pracowników starszych — powinny i mogą być przejęte przede wszystkim właśnie przez nowy system emerytur i rent.

Na zakończenie podkreślić wreszcie należy metodę wprowadzania w życie nowego systemu emerytalnego. Ma ona bowiem wielkie znaczenie społeczne i wychowawcze. Tak wielką reformę, mierzoną skalą wydatków, trudno jest

oczywiście przeprowadzić w sposób jednorazowy. Stąd właśnie trzy etapy, ale etapy konkretne, określone zarówno z punktu widzenia czasu, jak i wielkości przyrostu emerytur i rent. Każdy rencista z chwilą wejścia w życie reformy będzie miał jasność, kiedy i jaka podwyżka otrzyma i w stosunku do tego będzie mógł kształtować i rozkładać w czasie swoje wydatki. Taką jasno określona perspektywa ma nie małe znaczenie.

Równie ważnym czynnikiem jest przejście z finansowania rent i emerytur przez budżet na metodę samofinansowania się funduszu emerytalnego (tworzonego ze składek pracowniczych oraz składek dotychczas potrącanego od zarobków brutto podatku od wynagrodzeń, czyli bez zmniejszania plac netto). W ujęciu budżetowym w kaszcu innych wydatków — poszczególnym pracownikom trudno było uchwycić i ocenić wydatki ponoszone na finansowanie rent i emerytur. Nowa metoda finansowania, uwidoczniona bezpośrednio w plac brutto i ilościowo wymierna oraz powiązana z ta placą, stać się może ważnym elementem rozumienia mechanizmu finansowania rent i emerytur, po której każdy z nas zechce się iść i w ten właśnie sposób do przodu. Istotne znaczenie ma apel III Plenum CRZZ do wzmożonej odpowiedzialności na każdym odcinku, dołożenia wysiłków do bardziej racjonalnej pracy i polityki zatrudnienia, do lepszej dyscypliny pracy. Nie są to sprawy oderwane, lecz integralnie związane zarówno z reformą systemu emerytur i rent, jak i z możliwościami poprawy poziomu żyłowego w oparciu o wzrost plac realnych.

JAN GŁOWCZYK

№ 50 (847) — 10.XII.1987 г.

JEDNA z głównych cech systemu bilansów jest skomplikowana siatka wielostronnych powiązań między składnikami poszczególnych bilansów.¹⁾

Jeśli przyjmiemy, że dla danego okresu w przyszłości (np. 1970 r.) ustalone zostały wstępnie założenia dotyczące rozmiarów zapożyczenia poszczególnych rodzajów potrzeb społeczeństwa, a co za tym idzie również rozmiarów popytu finalnego na poszczególne rodzaje dóbr i usług, powstaje pierwszy problem bilansowy w postaci obliczenia, jakie rozmiary produkcji oraz działalności usługowej będą niezbędne, aby zaspokoić ten popyt finalny a równocześnie popyt zapotrzebowany na surowce i półfabrykaty zużywane w poszczególnych fazach przetwórstwa i występujące w obrocie między jednostkami produkcyjnymi i usługowymi. Obliczenia te przeprowadzane są w postaci bilansów produkcji i usług, w których uwzględniane są poszczególne rodzaje popytu i podaży odpowiednich produktów i usług. Poszczególne składniki popytu i podaży w danym bilansie wiążą się z różnymi elementami całego systemu rachunków bilansowych.

I tak popyt konsumpcyjny na dobra i usługi dostarczane gospodarstwu domowemu w formie odpłatnej wiąże się z bilansami ogólnej i cząstkowej równowagi rynkowej. Popyt konsumpcyjny związany z nieodpłatnymi formami zaspokojenia indywidualnych i zbiorowych potrzeb społeczeństwa wiąże się z bilansem dochodów i wydatków systemu finansowego Państwa. Popyt na cele inwestycyjne oraz przyrostu zapasów i rezerw wiąże się od strony rzeczowej z bilansami środków trwałych i obrotowych a od strony finansowej z bilansem systemu finansowego Państwa. Popyt na cele eksportowe oraz podaż pochodząca z importu wiąże się z bilansami środków dewizowych. Popyt na cele zaopatrzeniowe występujący w jednym z bilansów wiąże się z zakładanymi rozmiarami produkcji w innych bilansach produkcyjnych.

I wreszcie, podaż pochodząca z produkcji krajowej wymaga powiązania z odpowiednimi elementami innych bilansów, w których zaowocowane zostają środki materiałowe, środki trwałe, siła robocza niezbędna do tego, aby podaż ta mogła być realnie uruchomiona.

Jak widać z powyższych cech, w bilansach produkcji występują dwie zasadnicze kategorie danych:

● **ustalane na podstawie przesłanek zewnętrznych w stosunku do układu bilansów produkcyjnych**, a więc przesłanek zaspokojenia końcowych potrzeb społeczeństwa, reprodukcji środków oraz obrotów dewizowych,

● **ustalane na podstawie przesłanek wewnętrznych**, a więc współczynników (norm) nakładów — wyników, określających, ile poszczególnych materiałów (usług) trzeba zużyć do wytworzenia jednostki produkcji (działalności usługowej) poszczególnych rodzajów wyróżnionych w rachunkach bilansowych.

Prawidłowe ustalenie tych współczynników odrzuca podstawową rolę w całości prac bilansowych w dziedzinie produkcji. Pojęcie „prawidłowości” obejmuje tu: określenie technicznie uzasadnionego poziomu współczynników (norm), tzn. poziomu zapewnienia realizacji odpowiednich procesów produkcyjnych z wyeliminowaniem marnotrawstwa oraz dokonanie ekonomicznie efektywnego doboru kombinacji nakładów w tych wszystkich przypadkach, kiedy w ich wdrożeniu różne technicznie dostępne warianty wprowadzające substytucje między nakładami poszczególnych materiałów (usług).

Wybór ten następuje przy pomocy rachunku ekonomicznej efektywności.

Rachunki bilansowe w dziedzinie środków trwałych dotyczą dwóch podstawowych zagadnień. Po pierwsze — zbilansowania popytu na zasoby środków trwałych (srodziwanego w końcu okresu obrotowego planem) z podażą tych zasobów. Po wtóre — zbilansowania popytu na strumień przyrostów brutto środków trwałych w okresie planu z podażą dostarczaną przez proces wykonawstwa inwestycyjnego.

W celu rachunkowego ujęcia tych współzależności niezbędne jest opieranie się na określonych współczynnikach nakładów, które stosowane są w dwóch ujęciach:

● **przeciętnych współczynników kapitałochłonności**²⁾ określających rozmiary niezbędnego zasobu majątku trwałego w relacji do jednostki strumienia produkcji w okresie rocznym oraz

● **przyrostowych współczynników kapitałochłonności** określających rozmiary niezbędnego strumienia nakładów inwestycyjnych w relacji do jednostki przyrostu (różnicy) między strumieniami produkcji w dwóch wybranych okresach.

Współczynniki przyrostowe przedstawiają omawiane współzależności w sposób skrótowy i uproszczony, albowiem za ich prostą formą kryje się cały łańcuch zależności w sferze zmian zasobów środków trwałych oraz procesu wykonawstwa inwestycyjnego.

W dziedzinie rachunków bilansowych siły roboczej rozmiary popytu są zależne od wielkości i struktury planowanej produkcji i działalności usługowej wymagającej nakładów pracy żywej oraz od określonych współczynników pracochłonności. Rozmiary podaży są wyznaczane

czynnikami demograficznymi oraz odpowiednimi założeniami w dziedzinie osławy i polityki społecznej.

Przyszła podaż poszczególnych kategorii siły roboczej jest też w znacznym stopniu uzależniona od nakładów inwestycyjnych i eksploatacyjnych przeznaczonych dla sfery usług nieprodukcyjnych. W zakresie problematyki bilansowania siły roboczej widać więc wyraźnie łańcuch uprzedzeń wiążących tę problematykę z szeregiem innych rachunków bilansowych (produkcji, środków trwałych, równowagi rynkowej).

W bilansach produkcji i usług występowały odpowiednie wielkości importu i eksportu rozpatrywane od strony rzeczowej, jako elementy podaży i popytu w rachunkach dotyczących poszczególnych wartości użytkowych. Te same wielkości rozpatrywane być muszą również z punktu widzenia zbilansowania obrotów dewizowych z poszczególnymi rynkami zagranicznymi. Stawiane są w trakcie budowy planu postulaty osiągnięcia określonego salda obrotów bieżących w danym okresie, które wynikają z przesłanek kształtowania stosunków płatniczych z określonymi rynkami zagranicznymi. Tak więc rachunki

mem bilansów z punktu widzenia jego szczegółowości i dokładności zapewnienia wewnętrznej zgodności trzeba oceniać inaczej w stosunku do poszczególnych faz budowy planu. Wstępna faza obejmuje prace nad ramową koncepcją podstawowych proporcji planu, a więc wskaźników charakteryzujących: tworzenie i podział dochodu narodowego, międzygaleziową strukturę produkcji, zatrudnienia, inwestycji (na tle analizy procesu reprodukcyjnego środków trwałych) spożycia, handlu zagranicznego. Główne cele tej fazy prac nie polegają na szczegółowym i konkretnym decydowaniu o rozwoju poszczególnych odcinków gospodarki, ale przede wszystkim — na kompleksowej, porównawczej analizie różnych dostępnych wariantów ukształtowania proporcji między działalnością tych odcinków. W fazie tej można i trzeba rezygnować ze szczegółowości ujęć na rzecz kompleksowości rachunku, która umożliwia przesłanie konsekwencji poszczególnych koncepcji rozwojowych w całym łańcuchu wzajemnych sprzężeń charakteryzujących dla systemu bilansów. Do tego celu szczególnie przydatne mogą być określone algorytmy obliczeniowe oparte na od-

nię w oparciu o informacje kształtowane mechanizmem rynkowym lub wynikające tylko z poziomych kontaktów i własnych ocen zainteresowanych odcinków gospodarki.

Przesłankę i podstawę do ustalenia informacji dla mikrorachunków odcinkowych trzeba szukać w kompleksowym systemie rachunków ogólnokrajowych.³⁾ Zbiorec rachunki ogólnokrajowe nie mogą jednak wystarczyć, albowiem są one zbyt oddalone od poszczególnych przedsięwzięć mikroekonomicznych. Niezbędne jest operowanie rozbudowanym, wieloszczeblowym systemem rachunków łączącym w sobie ujęcia ogólnokrajowe, branżowe i regionalne. Podstawowy sens praktyczny tego systemu polega na stworzeniu prawidłowych warunków do podejmowania mikrodecyzji wykonawczych. Jego budowa wymaga odpowiedniej sieci strumieni informacji zarówno statystycznych, jak też informacji planistycznych płynących w kierunkach pionowych (tzn. w obu kierunkach w ogniwach branża-centrum, region-centrum) oraz poziomych (tzn. między branżami, między regionami oraz w ogniwach: branża-region).

● norma zużycia A na jednostkę B × produkcyjność B = zużycie A na cele wytwarzania B,

● norma zużycia A na jednostkę C × produkcyjność C = zużycie A na cele wytwarzania C itd.

Przy sporządzaniu bilansów produktów B, C itd. oblicza się w analogiczny sposób popyt zapotrzebowany na produkty B, C... Ponieważ rozmiary planowanej produkcji każdego z tych wyrobów zależą od oceny popytu, a jednocześnie: popyt na A zależy od produkcji B, C... popyt na B zależy od produkcji A, C... mamy tu do czynienia z układem zawierającym szereg jednokierunkowych i zwrotnych sprzężeń. Cecha ta odgrywa istotną rolę przy budowie planu, kiedy to trzeba wielokrotnie dopasowywać wzajemnie rozmiary popytu i podaży w różnych ogniwach gospodarki. Ponieważ poszczególne bilanse mogą być zapisane w postaci równań liniowych, zbiór odpowiednich liczb „n” (np. 200) takich bilansów może być uformowany — przy spełnieniu pewnych warunków — w układ n równań liniowych, z których można obliczyć n niewiadomych. Jeśli więc, na przykład, określi się odpowiedni wariant ilości

na paliwa (jeśli w omawianym układzie nie wyodrębni się poszczególnych rodzajów paliw),

● opiera się na przeciętnych współczynnikach międzygaleziowych, a więc nie pozwala na uwzględnienie różnic w wewnętrznej strukturze nakładów na poszczególne grupy produktów wchodzących w skład galezi. (Może się np. zdarzyć, że dodatkowy popyt dotyczący artykułów włókienniczych, które będą w rzeczywistości potrzebowały mniej lub więcej paliw w stosunku do przeciętnego wskaźnika dla całej galezi).

We wstępnych fazach procesu budowy planu powyższe negatywne cechy (związane z małą ścisłością rachunku) nie są tak istotne, ale nierzadko mogą być powodem do błędnych wniosków. W fazach ostatecznej konkretyzacji i wzajemnej koordynacji planów poszczególnych organizacji gospodarczych (ministerstw, przedsiębiorstw itp.) wówczas — planowy bilans międzygaleziowy w jego „klasycznej” postaci (tzn. układ powiązań między kilkudziesięcioma galeziami produkcji) nie wystarczy, a trzeba szukać rozwiązań innych, które, z jednej strony, mogą polegać na połączeniu systemu bilansów materiałowych i bilansu powiązań międzygaleziowych w jeden układ o „mieszanej” szczegółowości, z drugiej strony zaś — na podbudowaniu ogólnokrajowego bilansu powiązań międzygaleziowym układami bilansowymi ujmującymi wzajemne powiązania między poszczególnymi branżami i grupami produktów (oraz grupami przedsiębiorstw) w ramach odpowiednich galezi.

Realizacja tych kierunków rozwiązań stawia oczywiście większe i trudniejsze wymagania w stosunku do statystyki, systemu informacji planistycznych oraz związanych z tym problemów techniki przetwarzania informacji w porównaniu z zakresem związanym z opisywaniem wcześniej podejmowanym na korzystaniu z dwóch równoległych instrumentów: układu bilansów materiałowych oraz ogólnokrajowego bilansu powiązań międzygaleziowych. Podkreślając konieczność wzmocnienia wysiłków w kierunku opanowania tych pełniejszych rozwiązań (szczególnie — w dziedzinie opracowania układów powiązań wewnątrzgaleziowych), można przyjąć, że usprawnienie techniki przybliżonej analizy proporcji planu we wstępnych fazach jego budowy jest, samo w sobie, istotnym zadaniem.

Bilansowanie popytu i podaży w zakresie produkcji poszczególnych galezi nie jest zresztą jedynym ani głównym celem sporządzania planowego bilansu powiązań międzygaleziowych.

Wprowadzając odpowiednie jednostkowe współczynniki nakładów inwestycyjnych oraz nakładów pracy żywej, oblicza się przy pomocy tego bilansu (tzw. pełne (skumulowane) współczynniki kapitałochłonności, które określają, jakie rozmiary tych nakładów są niezbędne w skali całej gospodarki, jeśli chce się zwiększyć o jednostkę zaspokojenia popytu finalnego na produkty określonej galezi. Używa się go do tego celu, aby porównywać różne warianty planów (dotyczących różnych kolejnych okresów) oraz rozszerzania w projektach planów zakresu informacji o galeziowych relacjach między nakładami a efektami produkcyjnymi.

Trzeba podkreślić, że wszystkie opisywane (i inne pokrewne) rodzaje rachunków wymagają rozbudowanych kanałów informacji statystycznych a także planistycznych (tzn. odzwierciedlających zamierzenia i przewidywania przyszłych warunków gospodarowania). Informacji takich potrzeba bardzo wiele, albowiem w toku prac planistycznych badań trzeba i koordynować opisywane współzależności w różnych, krzyżujących się przekrojach: galeziowym, organizacyjnym (tzw. „adresowym”) oraz regionalnym. Rozwój środków mechanizacji i automatyzacji przetwarzania danych otwiera perspektywę dla pełniejszej systematyzacji obiegu takiej informacji w warunkach umożliwiających jej kompletność i aktualność. Są to potencjalne warunki, które trzeba mieć wykorzystane, pamiętając jednocześnie, że potrzebne są do tego różnorodne przedsięwzięcia przygotowawcze i organizacyjne (w szczególności w dziedzinie ustrukturyzowania pojęć, klasyfikacji itp., a z drugiej strony — przygotowania kadru), a także poważne nakłady materiałowe związane z pełniejszym wyposażeniem różnych ogniw gospodarki w środki techniki obliczeniowej. Nie jest to też jedyny i wyłączny kierunek dalszego usprawnienia praktyki planowania i zarządzania, a odrębne podejście wymaga tu w szczególności problemy krótkookresowego planowania i bieżącego zarządzania poszczególnymi ogniwami gospodarki.

Budowa planu wewnątrznie zgodnego

SYSTEM BILANSÓW

KRZYSZTOF PORWIT

bilansowe środków dewizowych — poprzez rozmaite zależności — wywierają istotny wpływ na kształtowanie bilansów produkcji, a przez to i na inne sprzężone z nimi rodzaje bilansów. Operacje handlu zagranicznego mogą być czynnikiem umożliwiającym lepszą (wyższą) realizację ostatecznych celów ogólnospołecznych, jeśli środki przeznaczone na cele produkcji eksportowej dają za pomocą importu wyższe efekty finalne w porównaniu z wariantem, przy którym te same środki byłyby przeznaczone na produkcję krajową eliminującą potrzeby importu.

Do bilansowania ogólnej równowagi rynkowej służą tzw. bilanse dochodów i wydatków pieniężnych ludności. Niezbędne jest oszacowanie popytu na poszczególne, podstawowe grupy towarów i usług, w celu sprawdzenia warunków cząstkowej równowagi rynkowej. Pokrycie finansowe pozarynkowych elementów popytu finalnego (spożycia zbiorowego, przyrostu zapasów i rezerw oraz inwestycji gospodarki uspołecznionej) sprawdzane jest za pomocą tzw. programu finansowego Państwa.

Rachunki bilansowe, traktowane jako instrumenty zapewnienia wewnętrznej zgodności planu, spełniają aktywną rolę przy budowie planu. Zasadniczy sens tych rachunków nie polega na tym, że pozwalają one na wykrycie ewentualnych groźących niezgodności (między przyszłym popytem i podażą), ale na tym, że służą one do świadomego ukształtowania poszczególnych elementów planu w sposób dostosowany do postulatów osiągnięcia określonych celów ogólnospołecznych oraz zmierzający do wzajemnego skoordynowania różnorodnych przedsięwzięć rozwojowych.

Podstawową cechą przedstawionego systemu rachunków bilansowych służącego do zapewnienia wewnętrznej zgodności planu jest wzajemne, wielostronne powiązanie wszystkich elementów tego systemu. Żaden z nich nie może być kształtowany w oderwaniu od pozostałych, bez wzięcia pod uwagę konsekwencji wywołanych w całym łańcuchu współzależności.

Jeśli rozpatrujemy odcinek czasu obejmowany planem (np. 5 lat), to musimy wówczas uwzględnić określone informacje o warunkach, których wspólna cecha jest to, że nie wynikają one z omawianego systemu rachunków, ale są ustalane poza nim. Należą do nich:

● informacje o warunkach istniejących obiektywnie,

● informacje o przewidywanym etapie warunków, na które nie można praktycznie wpływać poprzez decyzje planu,

● informacje o założeniach polityki gospodarczej i społecznej.

Na podstawie tych informacji system rachunków bilansowych prowadzi do wyznaczenia jednego lub kilku wariantów planu wewnątrznie zgodnego.

WARUNKI BUDOWY SYSTEMU BILANSÓW

Omawiany system rachunków, dający możliwość kompleksowego rozpatrzenia wszystkich istotnych cech planu, opiera się jednakże na informacjach, które z natury rzeczy są niedoskonałe. Chodzi przy tym nie tylko o cechy nierówności, które dotyczą z reguły ocen przyszłych warunków, lecz także o konsekwencje operowania danymi, które mogą z natury rzeczy dotyczyć tylko wybranych szczegółowych przejawów działalności gospodarczej, a w większości są danymi — agregowanymi.

W procesie budowy planu występuje, jak wiadomo, szereg faz, z których każda charakteryzuje się odmiennymi cechami. Wymagania stawiane przed omawianym syste-

powiednich modelach matematycznych, a rozwijane przy pomocy elektronicznych maszyn cyfrowych.

Trzeba jednak pamiętać, że w takim ujęciu wiele z wymienionych wyżej rachunków daje jedynie wstępną i przybliżoną orientację o rzeczywistych warunkach kształtowania rozwoju gospodarki.

Dalsze fazy prac nad planem polegają więc na: **ustaleniu odpowiednich wytycznych dla planów odcinkowych**, sporządzaniu odcinkowych projektów planów oraz ich **poziomej koordynacji**, zbiorczej analizie i koordynacji tych projektów w skali centralnej. W fazach tych niezbędne jest zwiększenie szczegółowości analizy poszczególnych odcinków oraz uwzględnienie specyficznych cech odpowiednich branż, chociaż traci się przy tym możliwość rozpatrywania całego systemu bilansów w jednym modelu rachunkowym. Wynika jednak z tych faz budowy planu trudny problem, w jaki sposób należy kształtować odcinkowe przedsięwzięcia gospodarcze, aby przy decyzjach dotyczących takich przedsięwzięć uwzględniane były przesłanki ogólnospołeczne, aby za pomocą odpowiednich decyzji odcinkowych zmierzać do realizacji celów całego planu narodowego, aby zapewnić wewnętrzny zgodny (jeśli nawet nie optymalny) program realizacji tych celów.

W wybranych, ważniejszych przypadkach (np. programowanie przedsięwzięć inwestycyjnych o podstawowym znaczeniu) można czynić zadość temu postulatowi za pomocą bezpośredniego „podłączenia” odpowiedniego rachunku szczegółowego do opisanego systemu rachunków ogólnokrajowych. Rozwiązanie takie nie może być jednak regułą. Dla ogólni mikrorachunków trzeba przyjąć, że muszą być one sporządzane w oderwaniu od rachunków ogólnokrajowych, ale powinny być kierowane za pomocą odpowiednich informacji pochodzących z zewnątrz danego odcinka gospodarki. Powstaje wobec tego konieczność odpowiednich informacji zewnętrznych, tzn. informacji pomagających do prawidłowej oceny popytu na produkty danego odcinka oraz warunków podaży środków pochodzących spoza odcinka. Inaczej nie będzie wiadomo według jakich przesłanek powinna być kształtowana struktura produkcji finalnej danego odcinka oraz struktura ponoszonych nakładów. Sprawy te mają za zasadnicze znaczenie, albowiem te decyzje zależą w rezultacie zbiorcze wyniki charakteryzujące plan i jego realizację.

Wspominane informacje zewnętrzne (dla poszczególnych odcinków gospodarki) mogą mieć dwójaką formę:

● bezwzględnych wielkości określających zapotrzebowanie (zadania produkcyjne) oraz limity podaży środków,

● relacji cen produktów wytwarzanych przez dany odcinek oraz środków jemu potrzebnych.

W stosunku do drugiej z powyższych form można rozpatrywać dwa potencjalnie dostępne źródła informacji: rachunki planistyczne o szerszym zasięgu oraz mechanizm rynkowy. Źródłem informacji przybierających pierwszą z wymienionych form mogą być rachunki bilansowe sporządzane przez szczebel mający szersze pole widzenia lub też — poziome kontakty dostawców z odbiorcami oraz samodzielną ocenę i przewidywanie popytu i podaży dokonywane przez poszczególne odcinki gospodarki.

Jeśli zważyć, że ostatecznym zadaniem jest nie tylko sporządzenie dowolnego kompleksowego planu wewnątrznie zgodnego, ale takiego, który zapewni osiągnięcie określonego zestawu celów ogólnospołecznych, trzeba stwierdzić, że realizacji tego zadania nie można zapew-

nić w oparciu o informacje kształtowane mechanizmem rynkowym lub wynikające tylko z poziomych kontaktów i własnych ocen zainteresowanych odcinków gospodarki. Przesłankę i podstawę do ustalenia informacji dla mikrorachunków odcinkowych trzeba szukać w kompleksowym systemie rachunków ogólnokrajowych.³⁾ Zbiorec rachunki ogólnokrajowe nie mogą jednak wystarczyć, albowiem są one zbyt oddalone od poszczególnych przedsięwzięć mikroekonomicznych. Niezbędne jest operowanie rozbudowanym, wieloszczeblowym systemem rachunków łączącym w sobie ujęcia ogólnokrajowe, branżowe i regionalne. Podstawowy sens praktyczny tego systemu polega na stworzeniu prawidłowych warunków do podejmowania mikrodecyzji wykonawczych. Jego budowa wymaga odpowiedniej sieci strumieni informacji zarówno statystycznych, jak też informacji planistycznych płynących w kierunkach pionowych (tzn. w obu kierunkach w ogniwach branża-centrum, region-centrum) oraz poziomych (tzn. między branżami, między regionami oraz w ogniwach: branża-region).

Jeśli zważyć jak szeroki wachlarz wzajemnie sprzężonych informacji oraz opartych na nich rachunków musi być uwzględniony w ramach budowy wewnątrznie zgodnego planu, to łatwiej można zrozumieć dlaczego i w jakim sensie rozwój elektronicznej techniki oraz matematycznych metod obliczeniowych otworzył perspektywę zasadniczego przekształcenia i usprawnienia procesów planowania.

W dziedzinie bilansowania produkcji główne praktyczne znaczenie mają więc bilanse materiałowe (wraz z bilansami towarów oraz maszyn i urządzeń), które dotyczą wybranych produktów lub ich grup. Celem tych bilansów jest przygotowanie odpowiedniej podaży (z produkcji krajowej i importu) zapewniającej zaspokojenie uzasadnionego popytu produkcyjnego i finalnego. Zbiór tych bilansów nie może jednak stanowić podstawy do pełnego bilansowego rozliczenia produkcji poszczególnych galezi gospodarki. Poza zakresem szczegółowych prac bilansowych pozostają określone części wartości produkcji w galeziach, których rozmiary planowane są na podstawie bardziej luźnych szacunków. W kwotach zbiorczych sporządzane są syntetyczne bilanse tworzenia i podziału produktu społecznego i dochodu narodowego, opierają się one jednak na odrębnych podstawach i nie znajdują bezpośredniego podbudowy w bilansach cząstkowych uwzględniających rzeczową strukturę podaży i popytu.

Przy dotychczasowych środkach techniki obliczeniowej nie miałyby sensu dążenie do rozszerzenia listy produktów objętych bilansowaniem cząstkowym. Nie byłoby też realne dążenie do pełnego rozliczenia bilansowego wszystkich galezi i branż w ramach syntetycznego bilansu tworzenia i podziału produktu społecznego.

Jak wiadomo — w bilansach materiałowych obliczenia popytu na dowolny produkt A na cele zużycia produkcyjnego przy wytwarzaniu produktów B, C... itd. przeprowadza się przy pomocy następującego obliczenia:

ci każdego z bilansowanych produktów, które mają zaspokoić popyt finalny tzn. inne cele, poza zużyciem do wytworzenia tychże produktów, wówczas — przy określonych założeniach importu można obliczyć, jaka produkcja zapewni pokrycie tego popytu finalnego, a równocześnie zapewni i wzajemne zaopatrzenie popytu na cele zużycia produkcyjnego zgodnie z ustalonymi normami (współczynnikami jednostkowego zużycia).

Konieczność uproszczenia sprawia jednak, że obliczenia popytu w poszczególnych bilansach materiałowych opierane są dotychczas na dokładniej badanych współczynnikach jednostkowego zużycia jedynie w stosunku do ważniejszych odbiorców i kierunków przeznaczenia bilansowanych produktów. Kierunki przeznaczenia wykazywane w uzasadnieniu planowego zużycia w bilansach niekiedy nie pokrywają się przy tym z produktami obejmowanymi zbiorem bilansów. Zbiór bilansów materiałowych nie stanowi w rezultacie w pełni powiązanego systemu nadającego się do ujęcia w postaci układu równań oraz poddającego się algorytmom jednoczesnego obliczenia. Stworzenie takiego systemu staje się dopiero zadaniem realnym jedynie w warunkach rozwiniętej techniki obliczeniowej oraz techniki przetwarzania informacji (statystycznej i planistycznej) płynącej od poszczególnych producentów i odbiorców. Nawet w tych warunkach jest to zadanie trudne, choć jego skala nie jest tak ogromna, jak mogłoby się wydawać.

Większość bilansowanych produktów wiąże się bowiem ze stosunkowo niewielką liczbą innych produktów, a — jak pokazały doświadczenia — uzyskanie przy tego rodzaju pracach w ZSRR — układ równań obejmujący około 630 bilansów zawiera tylko około 15 tys. współczynników wiążących jedne bilanse z innymi, co stanowi niespełna 4 proc. łącznej ilości możliwych powiązań (sięgającej liczby 400 tys.). Jeśli jednak ograniczymy się do rozpatrywania wybranych produktów, wówczas — nawet przy rozwiązaniu problemów obliczeniowych związanych z budową układu o kilkuset równaniach — nie otrzymujemy pełnego i kompleksowego rozliczenia całości produkcji, albowiem ciągle jeszcze bilanse obejmują wybrane tylko składniki popytu i podaży.

Taki pełny obraz można uzyskać za pomocą opracowania systemu bilansów dotyczących odpowiednio poszczególnych galezi i branż gospodarki oraz sporządzanych w jednostkach pieniężnych. Jeśli system ten przedstawiony zostanie w postaci układu wzajemnie powiązanych bilansów pokazujących strukturę tworzenia i podziału łącznych wartości produkcji poszczególnych galezi otrzymujemy wówczas tzw. planowy bilans powiązań (przepływów) międzygaleziowych. Dodatnie cechy takiego ujęcia związane są przede wszystkim z możliwością równoczesnego i kompleksowego rozpatrywania bilansowych proporcji w skali całej gospodarki. Przy jego pomocy można np. ocenić, o ile trzeba zmienić rozmiary produkcji (lub importu) paliw, jeśli zaopatrzenie rynku konsumpcyjnego w artykuły włókiennicze miało by zostać zwiększone w danym okresie o towary wartości X zł. Ocena taka zawiera nie tylko dodatkowe zaopatrzenie przemysłu włókienniczego w paliwa, ale również zaopatrzenie wszystkich branż produkcyjnych dostarczających odpowiednie surowce i materiały do przemysłu włókienniczego oraz zużywających paliwa. Trzeba oczywiście pamiętać, że nie jest to ocena ścisła, albowiem:

● nie mówi o wewnętrznej strukturze zmian zapotrzebowania

¹⁾ Część pierwsza artykułu ukazała się w nr 4/1971, 2. G.

²⁾ Współczynniki, takie nazywane są również współczynnikami majątkochłonności.

³⁾ Przedstawione tu argumenty dotyczą w szczególności planowania długookresowego.

SYSTEM kar konwencjonalnych ma ułatwić handlowcom symulowanie produkcji w kierunku zgodnym z potrzebami rynku, a zarazem powstrzymać producentów przed podejmowaniem irracjonalnych lub zła niepotrzebnej na rynku produkcji. Celowość wprowadzenia systemu kar konwencjonalnych nie podlega w ogóle dyskusji. Jest sprawą aż nadto zrozumiałą, że handel musi mieć w swoim ręku instrument umożliwiający mu egzekwowanie z przemysłu dostaw towarów w asortymentach, kolorach, wzorach i rozmiarach uznanych przez siebie za potrzebne dla dobrego zaopatrzenia rynku, i w terminach pozwalających na właściwe przygotowanie do sezonu.

Im mocniejszy jest ten instrument, tym szybciej i lepiej można wykorzystać środki realnie posiadane przez przemysł dla poprawy zaopatrzenia rynku. Naturalnie, pod warunkiem, że handel nie tylko świetnie zna bieżące potrzeby rynku, ale potrafi także — w oparciu o odpowiednie badania i sygnały detalu — przewidzieć zmiany w strukturze popytu.

Bez dobrej znajomości rynku i przy braku ambicji, czy też umiejętności lub nawyku kształtowania popytu kary mogą służyć także dla utrwalenia niewłaściwej struktury produkcji w branżach pracujących na bezpośrednie zaopatrzenie rynku. Im zaś są wyższe, tym bardziej zaczynają interesować handel już nie tylko jako instrument służący poprawie zaopatrzenia, ale także i jako źródło dodatkowych dochodów. Stara się przeto o wzbogacenie tego źródła, bez względu na sytuację, w jakiej aktualnie znajduje się dostawca i bez względu na postęp w jego produkcji. Bez oglądania się na społeczne i ekonomiczne skutki, jakie wywołuje nadmierne obciążenie przemysłu karami.

Czy jest to najlepsza droga do rozwiązania problemów rynkowych?

Przyjrzyjmy się sytuacji, jaka powstała w tym roku w przemyśle lekkim.

ZYSK A KARY

W tym roku wskaźnik rentowności brutto zastąpiony został w przemyśle lekkim wskaźnikiem rentowności netto. Nowy wskaźnik jest bardzo wrażliwy na poziom strat nadzwyczajnych. Wiadomo, wskaźnik rentowności netto wyraża stosunek zysku do kosztów własnych sprzedanej produkcji. Im wyższe są te koszty, tym mniejszy zysk osiąga przedsiębiorstwo. Od zysku zaś zależy fundusz premii pracowników umysłowych, wysokość odpisów na fundusz zakładowy i fundusz rozwoju przedsiębiorstwa (źródło samofinansowania inwestycji własnych przedsiębiorstw).

W nowej sytuacji na nie zdają się dawne, wypróbowane metody przeciwdziałania skutkom kar. Nowy miernik wymaga od przemysłu czegoś więcej niż przekroczenia planów produkcji w cenach zbytu, głównie — rzetelnego wysiłku na rzecz obniżenia kosztów własnych. Jest to możliwe m. in. poprzez zmniejszenie strat nadzwyczajnych, w tym i kar planowych odbiorcom za dostawy niezgodne z zamówieniami. Tym bardziej, że kary obliczane są od wartości produkcji w cenach zbytu, a więc łącznie z akumulacją. Planowane zaś są — podkreślamy — z zysku.

Różnicę pomiędzy udziałem kar w akumulacji finansowej, a ich udziałem w zysku zilustrujemy na konkretnych przykładach. I tak: w II kwartale ub. roku udział kar w akumulacji finansowej przemysłu lekkiego sięgał 1,8 proc., w wartości sprzedaży 0,49 proc., w zysku natomiast 10,2 proc. W najbardziej zaś obciążonym karami Zjednoczeniu Przemysłu Skórzanego proporcje te wyglądały następująco: udział kar w akumulacji wynosił 5,9 proc., w wartości sprzedaży 1,43 proc., w zysku bilansowym 42,4 proc.

Przy tym poważnym wpływie kar na poziom zysku nowy miernik okazałby się mało przydatny. Jego zalety mogły się ujawnić dopiero

przy zneutralizowaniu, przynajmniej częściowym, skutków wprowadzenia wskaźnika rentowności netto. Przemysł lekki bowiem płaci wysokie kary z przyczyn zbyt czołowych, aby można — realnie oceniając jego szanse — liczyć na jakiegoś bardziej wydatne obniżenie w br. kar rosnących dotychczas z roku na rok, proporcjonalnie do wzrostu wartości produkcji w cenach zbytu. Dlatego właśnie w jego planie finansowym wprowadzono pozycję „kary planowe”. Tego rodzaju rozwiązanie, nb. dyskutowane na początku roku na łamach „Życia Gospodarczego”, było nierzeczywiste, jak próba doszycenia nowego systemu finansowego do sytuacji przemysłu planującego wysokie kary odbiorcom.

Próba, trzeba powiedzieć, dość udana. Już bowiem w II kwartale tego roku w przemyśle lekkim wy-

stąpiła tendencja wskazująca, że „kary planowe” (wysokość ich była o ok. 20 proc. niższa w porównaniu z ubiegłorocznymi kwotami wypłaconymi handlowi z tytułu odszkodowania za dostawy towarów niezgodnych z zamówieniami) chronią przemysł przed całkowitym pozbawieniem zysku popchnięty go w pożądanym kierunku — obniżenia kosztów własnych. W „niepoprawnym” przemyśle skórzanym wyraźnie zwiększył się udział obuwia w I gatunku, przy jednoczesnym spadku uznanych reklamacji, z 4,9 proc. w II kwartale 1966 do 4,4 proc. w II kwartale br. A co najważniejsze, nowy system finansowy rozbudził zainteresowanie przedsiębiorstw produkcją z tańszych surowców w sposób zapewniający jej przychylne przyjęcie na rynku.

Szlagierem np. tegorocznego sezonu letniego stały się tekstylne (liniane) pantofle. Szlagierem natomiast sezonu jesienno-zimowego są buty wykonane z tzw. nubuków (zamsów) świąskich, tanich i dostępnych w kraju surowców. Ktoś powie. — pierwsze jaskółki nie zwiastują jeszcze wiosny. Śluszne. Z tym jednak, że te pierwsze sygnały są zbyt wymowne, aby mogły mylić. O wprowadzenie w szerszym zakresie skór świąskich do fabryk obuwia od dawna i usilnie zabiegał resort przemysłu lekkiego. Podobnie, jak o rozwinięcie atrakcyjnej produkcji obuwia tekstylnego. Rezultaty? Znamy je. Przemysł obuwniczy wprawdzie rozwinął produkcję z tańszych surowców, ale o standardzie raczej zniechęcającym klientów. Handel do dziś nie może uporać się z zapasami tego „dewizowośćniejszego” obuwia. Fabryki naprawdę nie wysilały się przy jego produkcji. Tekże i wówczas, gdy zapasy importowanych skór kształtowały się poniżej krytycznego minimum.

W tym roku natomiast w warunkach względnie poprawnego zaopatrzenia w importowane surowce fabryki obuwia z własnej inicjatywy sięgnęły po tańsze surowce krajowego pochodzenia. Przypadek? Może w jakimś stopniu zdecydował o tym przypadkowy zbieg okoliczności. Czym jednak tłumaczyć, że np. taki Chelmek zadał sobie nieco trudu z wprowadzeniem na rynek linianych pantofli? Centrala Handlu Obuwem niechętnie bowiem odmówiła się do zgłoszonej wiosną przez przemysł propozycji zamówienia ich w większych ilościach. Dopiero na jesiennej giełdzie w Poznaniu oferta m. in. Chelmka została przyjęta przez handel. Stało się tak dzięki wyłansowaniu tego obuwia przez warszawską hurtownię obuwia i sklepy branżowe.

Najwięcej kar płać kombinaty garbarsko-obuwnicze. One w istocie decydują o wynikach pracy całego zjednoczenia, ale zarazem także i o dobrym lub złym zaopatrzeniu rynku w obuwie, nie mówiąc już o tym, że od nich zależy powodzenie bardzo ambitnych planów eksportowych.

Dlaczego — kombinaty?

Są one nie tylko największymi producentami obuwia w kraju, ale także i obuwia w bogatym asortymencie. Ustytuowane są zaś w miejscowościach, gdzie występuje deficyt rąk do pracy (Nowy Targ, Chelmek, Otmęt). Kary, jakie się na nich sygnalizują i konsekwencje finansowe, jakie to za sobą pociąga utrudniają im zahamowanie fluktuacji (obniżenie płac, przez systematyczny brak premii). Przybrała ona aktualnie wysoce niepokojące rozmiary. Dość powiedzieć, że kluczowy przemysł skórzany nie wykonał w ciągu 10 miesięcy br. ilościowych planów produkcji z uwagi na brak ludzi — w najbardziej „karanych” kombinatach wzrosła fluktuacja do tego stopnia, że nie można uruchomić pełnej drugiej zmiany.

Niedobra sytuacja, w jakiej znalazł się przemysł skórzany w tym

roku (nieco tylko lepiej wyglądała sprawa w przemyśle bawełnianym) sprawiła, że Ministerstwo Przemysłu Lekkiego wystąpiło do resortu finansów o zwiększenie „kar planowych”, ściślej o przyznanie środków na pokrycie rosnących kar. Wielu bowiem zakładom grozi, że w końcu roku nie będą miały środków na pokrycie kar, które pochłonęły już cały zysk.

Resort poważnie obawia się, że przy braku jakichkolwiek szans na otrzymanie premii, funduszu zakładowego i funduszu rozwoju wybitnie zmniejszy się w podległych mu przedsiębiorstwach zainteresowanie poprawą jakości i obniżeniem kosztów własnych poprzez m. in. zmniejszenie kar i zwiększenie wydajności pracy. Obawy te nie są, trzeba przyznać, bezpodstawne. Z przedsiębiorstw przemysłu lekkiego dochodzą alarmujące sygnały o

demobilizacji załóg. Przenadek częściej zysku jeszcze by jakoś zniosły, ale stratę — całego zysku? I to w sytuacji, która dowodzi poprawy dyscypliny dostaw do handlu (terminy są na ogół dotrzymywane w tym roku) i starań o podniesienie jakości produkcji (maleją ilościowe reklamacje).

Ba, ale dlaczego pewien postęp w pracy przemysłu lekkiego, a zwłaszcza coraz bardziej widoczne starania przemysłu skózanego o zdobycie względów klientów nie znajdują odbicia w wynikach finansowych? Z dniem 1 stycznia 1967 obowiązuja przemysł lekki ogólne warunki umów sprzedaży (OWUS), zamiast branżowych warunków dostaw, obowiązujących dawniej. Zmieniony system kar charakteryzuje się: podwyższeniem stawek kar za niewykonanie dostaw (trzykrotnie w przemyśle skózanym, o połowę zaś w innych branżach przemysłu lekkiego) lub dostarczeniem tej w innym asortymencie, wzroście, kolorze; wprowadzenia nowych tytułów kar np. za opóźnienie wysyłki faktury itp. A co najważniejsze, OWUS podwyższała podstawę wymiaru kar za dostawę towarów niewłaściwie zakwalifikowanych.

O ile przed dniem 1.1.67 dostawa płacić karę od wartości towarów źle zakwalifikowanych w danej partii, to obecnie płaci karę od wartości całej partii, w której kontrola jakościowa handlu stwierdziła — w oparciu o badania próbne — wyższą wadliwość wyrobów niż to przewidywała norma. A ponadto koszt przekwalifikowania towaru do niższego gatunku ponosi dostawca.

Jeśli np. przed 1967 r. w partii obuwia liczącej 1000 par kontrola handlu wykryła 15 proc. wyrobów niesłusznie zakwalifikowanych do I gatunku, to producent tracił 5 proc. od wartości przezeńionych wyrobów (150 par). Obecnie natomiast płaci 10 proc., ale od wartości całej partii. Poza tym, w razie dostarczenia po raz trzeci w tym samym roku kalendarzowym partii towaru z wadami stwierdzonymi przez odbiorców przy badaniu pierwszej partii (w innym asortymencie, ale o takiej samej pozycji cenowej) obowiązuje kara za tzw. recydywy, wyższa o 100 proc. od „normalnej” kary. A liczona jest również od wartości produkcji w cenach zbytu.

Nie ma więc co i dziwić się, że przy tak poważnym zastrzeżeniu kar przedsiębiorstwom przemysłu skózanego zaczęło brakować środków

na ich zapłacenie. Kary zostały tu najpoważniej podniesione, choć wcześniej też dotkliwie odczuwał je przemysł, niezależnie od postępów jakości swojej produkcji ocenianej według obowiązujących kryteriów. Niemożliwe?

W latach 1964—66 uznane reklamacje zmniejszyły się z 7,9 proc. do 4,9 proc. Natomiast koszty ich wzrosły w przeliczeniu na jedną parę reklamowanego obuwia z 27,4 zł do 50,52 zł, w tym roku dojdą prawdopodobnie do 100 zł.

Dane te świadczą, że odbiorcy stawali coraz bardziej surowe kryteria wobec przemysłu skózanego. I — słusznie. Tyle, że dodatkowe zastrzeżenie kar w tym roku (podwyższenie stawek) w warunkach wprowadzenia wskaźnika rentowności netto do przemysłu skózanemu przekształciło kary z instrumentu ekonomicznego w mechanizm biczący przemysł także i wówczas, gdy zabiega o poprawę jakości swoich wyrobów.

Skutki odczuwane przez producentów w wyniku zastrzeżenia kar i kryteriów stosowanych przez odbiorców pozbawia swoista interpretacja systemu kar przez handel.

ANOMALIE

„Chelmek” dostarczył jednej z hurtowni półbuty chłonicze ze skór cielecych zamiast zamówionych ze skór bukatowych (w takim samym kolorze i rozmiarach). Za zmianę zamówienia na bardziej korzystne dla rynku hurtownia pociągnęła sobie kary, i to podwójne. Dostawę „Chelmka” potraktowała jako niezamówioną (5 proc. kary od wartości partii wykonanej z lenołów skóry), a w związku z tym swoje zamówienie za niewykonane (15 proc. kary od wartości partii obuwia z lepszej skóry).

Tego rodzaju przykłady swoistej polimowania kar przez odbiorców nie są, niestety, odosobnione. Można znaleźć bez większego trudu inne, bardziej może jeszcze drastyczne w rodzaju odmowy przyjęcia bez kary towaru wybitnie sezonowego i poszukiwanego przez klientów, proponowanego zamiast innego towaru, wprowadzone zamówieniego przez handel, ale zapełniającego aktualnie magazyny... Można powołać się na przykłady odmowy przyjęcia towaru w I gatunku zamiast zamówionego przez handel w II gatunku...

Nieprawidłowości? W czasie dyskusji na temat kar płaconych w tym roku przez przemysł lekki handlowi, jaka miała miejsce w dniu 8 listopada br. w Sejmowej Komisji Przemysłu Lekkiego, posłowie wreszcie stwierdzili, że występuje wiele nonsensów w stosowaniu kar umownych i orzekli, że „...wysokość kar płaconych częściej nawet przy braku winy producenta przekracza rozsądne granice...”. Powołując się na przypadki wypaczenia w praktyce służnej intencji przyświecającej twórcom przepisów o karach konwencjonalnych stwierdzili, że obowiązujący aktualnie system kar nie służy poprawie jakości i nie mobilizuje załóg do zwiększonego wysiłku.

Abym sprawa była jasna chciała bym zaznaczyć, że przypadki świadczące o nadużyciach kar przez handel nie są zjawiskiem masowym. Handel może w dziesięciu przypadkach słusznie obciążać dostawców karami, jeśli jednak w jedenastym lub dwunastym przypadku egzekwuje kary w sposób mechaniczny, odbiorcy będą pamiętali tylko o odmowie zmiany zamówienia na bardziej korzystne dla rynku.

Niesprawiedliwe? Może i niesprawiedliwe jest pamiętanie handlowi jego — powiedzmy — potknięć. Zwalczając, że przemysł ma ich znacznie więcej na swoim koncie. Nie przeszy bowiem ani solidności, ani też skrupulatności w przestrzeganiu umów zawartych z odbiorcami. Bądź co bądź jednak system kar ma służyć lepszemu zaopatrzeniu rynku i poprawie jakości artykułów przeznaczonych na bezpośrednie potrzeby polskiej klienteli. W żadnym więc razie nie może być wykorzystywany w sposób, który budzi nieufność producenta co do czystości intencji odbiorcy. Zwalczając że ten producent jest dotkliwie karany za niewywiązywanie się ze zobowiązań przyjętych wobec odbiorcy. Wiadomo zaś, że najtrudniej znieść kary niezaskuszone.

Ostatnio resort przemysłu lekkiego zgłosił zdumiewający postulat: o zaznaczenie w obowiązującym systemie kar, że za dostawę korzystniejszą dla handlu i potrzebne na rynku produkcje nie będą obciążane karami (!).

Przemysł — rzecznikiem interesów rynku?

W sytuacji, w której „zysk” kar może przewyższać zysk z normalnej działalności handlowej nieuniknione są chyba przypadki schorzeń o patologicznym charakterze. Przemysł jest dostrzeżony wcześniej, niż inni, co łatwo zrozumieć, gdyż jest zainteresowany nie tylko zmniejszeniem kar, ale także rozwijaniem przez handel aktywnych form sprzedaży i pogłębianych badań zmian w strukturze popytu. Działalności tej nie sprzyja nadmierne zainteresowanie hurtowni „niehandlowymi” źródłami dochodów i możliwości finansowania przez nie kosztów nadmiernych zapasów zgromadzonych w wyniku błędnego rozważania potrzeb rynku z tak obfitego źródła, jakim są kary...

System kar ma służyć lepszemu zaopatrzeniu rynku. W założeniu. W praktyce też, ale jakaś jego część zaczęła rzadzić się „własnymi prawami”, niestety nie zawsze zgodnymi z tym założeniem.

NIECO OPTYZMU

Zle się stało, że inicjatywę przejął przemysł. Zle się stało, że handel dostarczał przemysłowi lekkiemu tak wiele argumentów na obronę przed karami. Z „oryginalności” przewidywać, że przemysł lekki wygra batalię o zmniejszenie kar, a przy okazji ureguluje wiele spraw na swoją korzyść. Zbyt poważne i niebezpieczne zjawiska wystąpiły w przemyśle lekkim w wyniku zastrzeżenia kar, aby można pozostawić sprawę tak, jak wyglądała one w tym roku.

Ostatnio powołana została międzyresortowa komisja, która ma dostosować system kar do warunków pracy w przemyśle lekkim i jego specyfiki. Dezideraty komisji zmierzają na ogół do złagodzenia systemu kar i rozwiązania niektórych spornych spraw w sposób korzystny dla przemysłu np. kontrola jakościowa dostarczanych towarów do handlu ma być przeprowadzana w fabrykach w znacznie szerszym zakresie niż to jest obecnie.

Handel mógł zapobiec nadaniu sprawie kar rangi poważnego problemu ekonomicznego i społecznego. Normodawca zastrzegając w tym roku kary równocześnie dopuścił możliwość obniżenia stawek kar do 50 proc. przez branżowe hurtownie. Naturalnie w drodze porozumienia odbiorców z zainteresowanymi zjednoczeniami przemysłowymi. Przewidziano także możliwość, a nawet konieczność obniżenia stawek poniżej 50 proc. — w wyniku porozumienia ministrów odpowiednich resortów.

Nie przewidziano jednak, że wskazana w OWUS potrzeba elastycznego dostosowania systemu kar do potrzeb, możliwości i specyfiki poszczególnych branż przemysłowych nie znajdzie powszechnego zrozumienia wśród handlowców. Ze niekiedy hurtownie z godnym podziwu uporem będą odrzucały propozycje zjednoczeń przemysłowych w sprawie zawarcia branżowych warunków dostaw. Także i wówczas, gdy nadmierne obciążenie karami przemysłu doprowadziło do fluktuacji w branżach odczuwających silny deficyt zdolności przerobowych i wtworzyło atmosferę beznadziejności.

Dlaczego? Wydaje się, że handel nie docenił znaczenia nowego systemu finansowego i jego wpływu na przemysł, przecenił zaś rolę kar w zespolo ekonomicznych instrumentów ekonomicznego oddziaływania na przemysł.

Ważne, że dyskusja o karach na publicznym forum jakby wstrząsnęła handlem. Podjął on ostatnio wiele interesujących przedsięwzięć zmierzających m. in. do polepszenia współpracy hurtowni z detalem i aktywizacji sprzedaży artykułów przemysłu lekkiego. Wiele wskazuje, że przemysł lekki również wyciągnął wnioski praktyczne z tegorocznego doświadczeń. O jego zamierzeniach i inicjatywach handlu możemy jednak przy innej okazji.

XXV LAT MORSKIEJ UCZELNI

MICHAŁ STALSKI,
JERZY WESOŁOWSKI

25 LAT temu w dniu 1.XII. 1942 roku w okupowanej Warszawie rozpoczął swa działalność Instytut Morski przy Tajnym Uniwersytecie Ziemi Zachodnich — pierwszy wyższy zakład naukowy w Polsce kształcący w zorganizowanym procesie nauczania fachowców w dziedzinie żegluga i handlu morskiego. Powołanie tajnej uczelni morskiej było dowodem prężności polskiego podziemia naukowego, które wzięło się pod bokiem rozjuszonych zwycięstwami hitlerowców wytręcać jakże śmiały na ówczesne czasy polityczny program nauczania. Konspiracyjnie w zakresie organizacji, wykładow, powołania skryptów itp. Organizatorzy podjęli trud kształcenia 30-50 fachowców w dziedzinie handlu morskiego rocznie. Zadanie to było tym trudniejsze, że przed wojną uczelni podobnego typu nie było, a polska gospodarka morska znajdowała się dopiero u początków rozwoju. Organizatorzy zamysł swój musieli więc podbudowywać wizją wybrzeża morskiego nad Bał-

tykiem liczącym na kilkadziesiąt kilometrów, zamiast 140 z roku 1939. musieli zakładać przejęcia nowych, dawnych słowiańskich portów, marzyli im się flota handlowa o tonażu miliona ton, a w saldzie rachunku kadrowego ci wizjonerzy z tajnego uniwersytetu dostrzegali minusy.

I oto skończyła się wojna, a do Polski wróciło całe Wybrzeże. Rok 1945 był dla Polaków rokiem radości i niesłychanych obowiązków. Cały, zrujnowany wojną kraj niecierpliwie oczekiwał na szybkie uruchomienie portów i transportu morskiego, gdyż miały one węższe znaczenie w odbudowie kraju.

W ten układ faktów i system konieczności życiowych nauka Polska weszła z aktywami niespodziewanie szybko rzuconymi na konto odbudowy Wybrzeża. Już w październiku 1945 roku rozpoczęła swą działalność Wyższa Szkoła Handlu Morskiego w Sopocie (dziś inicjatywę i twórczość wysiłków tych samych osób, które stanowiły mózg i kierownictwo Instytutu Morskiego). A zaledwie miesiąc wcześniej, bo w

dnio 8 września 1945 roku Ministerstwo Oświaty upoważniło doc. dr. Władysława Kowaleńkę do organizacji tej uczelni.

Od sierpnia 1945 roku grupa około 20 studentów Instytutu Morskiego (po dwu latach studiów okupacyjnych) objęła odpowiedzialność za naukową eksploatację na Wybrzeżu. W 1947 roku 17 studentów Instytutu Morskiego uzyskało dyplomy I stopnia wyższych studiów w zakresie shippingu i handlu morskiego. Pierwsi absolwenci Wyższej Szkoły Handlu Morskiego w lipcu 1947 roku otrzymali te same dyplomy w roku 1948. Dopływ nowych fachowców, młodej w pełni przygotowanej kadry do trudnych i skomplikowanych operacji eksploatacyjnych w przedsiębiorstwach żeglugowych, w zarządzaniu portów, w maklerce, w rybołówstwie, w administracji Wybrzeża był zapewniony.

Kontynuując Wyższej Szkoły Handlu Morskiego od roku akademickiego 1952/1953 jest Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Sopocie. Od roku 1953 uczelnia ta, posiadająca uprawnienia nadawania II stopnia

naukowego, wykształciła do roku 1966 ok. 3 400 osób, w tym 2 100 magistrantów. Warto tu także dodać, że od roku 1959 Sopotka WSE nadała około 60 doktoratów w dziedzinie ekonomicznych zagadnień transportu i handlu morskiego.

Czy wszyscy absolwenci pozostali przy zawodzie shippingowca? Oczywiście nie, tak samo nie wszyscy, jak to jest z wychowankami każdego fakultetu wyższej uczelni. Natomiast należy tu dostrzec dosyć charakterystyczne zjawisko: większość wychowanków tej handlowo-morskiej uczelni pozostaje na Wybrzeżu.

Wielu absolwentów obecnej Wyższej Szkoły Ekonomicznej pracuje na Wybrzeżu jako publicyści, naukowcy, socjologowie, działacze partyjni, działacze społeczni itd. Tak Instytut Morski, jak i kontynuująca tego zakładu naukowe, obecna uczelnia w Sopocie, w programie nauczania uwzględniła wykłady poza przedmiotami specjalistycznymi, obejmującymi historię Słowian, historię i geografję krajów nadbałtycz-

kich, teorię ogólną prawa, socjologię. Tak więc adepci wiedzy o shippingu i handlu morskim szeroko włączali się w nurt życia społecznego. Wybrzeża, miast portowych, przymorskich miast wojewódzkich i powiatowych.

Obecnie, gdy wieloletnie szeregi specjalistów i fachowców wypełniły szeliny naszego życia gospodarczego i społecznego nad Bałtykiem, udział wychowanków sopockiej WSE nie jest dominujący i nie może być zbyt przesadnie eksponowany. Gdy jednak spojrzymy na to zagadnienie z pozycji lat 1945-1949, a tym więcej z pozycji roku 1942 — rola Instytutu Morskiego, kumulującego w swych zamierzeniach i praktycznej realizacji zapewnienie wykształconej kadry dla polskiej gospodarki morskiej była i chyba jest nadal bezsporna.

ZYCIE 5
GOSPODARSTWO

NAJSTARSZY z dotychczas poznanych warsztatów szklarskich z wieku X-XI odkryto w Wolinie. Podobny zakład z tego samego okresu odkryto w Opolu. Pierwsza huta szkła, znana już nawet ze źródeł pisanych, powstała na początku XIV w. w Poznaniu.

Europa i świat zapoznali się wkrótce z kunsztem prawdziwym i umiejętnością niezwykłą polskich szklarzy, którzy w r. 1619 zbudowali pierwszą hutę szkła na ziemi amerykańskiej. Jeśli założymy, że ci pionierzy i artyści przywieźli ze sobą również narzędzia i rysunki przyszłego obiektu, to możemy nawet mówić o eksporcie polskiej myśli technicznej na zachodnią półkulę na początku wieku XVII.

Przed II wojną światową w Polsce było 130 hut szkła, ale czynnych jedynie 69 i to reprezentujących raczej nie najwyższy standard techniczny, 16,5 tys. zatrudnionych w przemyśle szklarskim robotników wytwarzało ponad 113 tys. ton szkła okiennego, opakowaniowego, szkła gospodarczego i technicznego. Produkcja szkła na 1 mieszkańca Polski wynosiła wówczas 3,5 kg.

Dziś przedsiębiorstwa jednozakładowe i wielozakładowe w przemyśle szklarskim grupują ponad 100 zakładów produkcyjnych. Huty szkła znajdują się w 15 województwach. Wachlarz asortymentowy wytwarzanych przez przemysł szklarski wyrobow wynosi 26 tys. pozycji. Produkcja przemysłu wzrosła do ponad 600 tys. ton w roku 1986. Ok. 14 proc. produkcji przeznaczają na eksport. Szkło do za-rodów chłopskich w Turcji, wazy do ponczu dla Anglików, termosy dla Skandynawów, puchary i czarki zdobione złotem dla cesarzowej Iranu. Na liście odbiorców zagranicznych przemysłu szklarskiego (głównie w krajach kapitalistycznych) znajdują się klienci z 30 krajów. Kontynuując w pewnym sensie tradycję eksportu myśli technicznej z XVII w., przemysł szklarski eksportuje również kompletne obiekty przemysłowe, a przede wszystkim huty szkła.

"Szkło piękne, jak kryształ" powiada o naszych wyrobach konserwy za granicą i zgłaszają nowe i nowe zapotrzebowania, gdyż widzą, że i sztuka polskiego szklarza liczy sobie ponad 1000 lat pięknej tradycji, a oprócz tego i... piasek mamy godny poażdroszczenia. Po 7 dol. za 1 tonę możemy sprzedawać go na rynku światowym, a przecież do roku 1959 sami importowaliśmy piasek szklarski z Holandii i Niemiec.

Wydaje się, że osiągnięcia naszego przemysłu szklarskiego znajdują obecnie uznanie nie tylko za granicą. Sytuacja na rynku krajowym różni się (mimo występujących jeszcze tu i ówdzie braków asortymentowych) pod wieloma względami od tej, o której pamiętamy sprzed kilku zaledwie lat. Świadomość dystansu dzielącego nas od czasów niezbyt odległych określa chociażby zwykły wskaźnik statystyczny — 20 kg produkcji szkła na 1 mieszkańca w r. ub. Nie mówiąc już o rozróżnieniu asortymentowym, zaspokajającym — może jeszcze nie w pełni — potrzeby wielu gałęzi przemysłowych, wychodzącym coraz śmielej naprzeciw nader urozmaiconym upodobaniom i gustom klientów sklepów detalicznych w dobre, kiedyś niemal niepostrzeżenie rynek sprzedawcy przekształcił się w rynek nabywcy ze wszystkimi wynikającymi stąd dla przemysłu konsekwencjami.

ETAPY ROZWOJU — KIERUNKI PRZEMIAN

W nomenklaturze „ważności” poszczególnych gałęzi przemysłowych dla gospodarki kraju przemysł szklarski znajduje się na dalekiej, bo szesnastej pozycji. Wartość rocznej produkcji przemysłu w stosunku do wartości ogólnej produkcji przemysłowej kraju wynosi od 0,6 do 0,8 proc., zaś zatrudnienie 1,2 proc.

Na przestrzeni wielu lat nakłady inwestycyjne nie plynęły tu zbyt wartkim strumieniem. Po pierwszym etapie uruchomienia (często sposobem gospodarskim) nieczynnych lub zdewastowanych zakładów w latach 1945—1949, dopiero w latach 1950—1955 przemysł otrzymuje pewne środki na dalszą odbudowę i częściową modernizację zakładów produkcyjnych. Okres „boom” w inwestycyjnym to lata 1956—1960, kiedy to na rozbudowę przemysłu przyznano ponad 3,393 mld zł. Lata 1961—1965 stanowią okres umiarkowanego tempa rozwoju przemysłu. Podjęcie się wówczas próby bardziej zdecydowanego profilowania produkcji i uwzględnienia trendów światowych, z większą dbałością o konsumenta krajowego. W tym też okresie oddano do użytku 25 oddziałów produkcyjnych, co było swego rodzaju rekordem w stosunku do lat ubiegłych. Umożliwia to b. poważny wzrost produkcji, który w poszczególnych (zasadniczych) branżach przemysłu szklarskiego przedstawia się następująco:

— **SZKŁO OPAKOWANIOWE** — ponad 6-krotny wzrost (udział w branży 40 proc.);

— **SZKŁO STOŁOWE** — 2-krotny wzrost (udział w branży 11 proc.);

— **KUJALISZCZE** — 4-krotny wzrost (udział w branży 11 proc.);

— **SZKŁO BUDOWLANE** — 8-krotny wzrost (udział w branży 30 proc.);

— **SZKŁO TECHNICZNE** — ponad 7-krotny wzrost (udział w branży 19 proc.).

Modernizacja hut oraz postęp organizacyjny, jak również budowa nowych oddziałów produkcyjnych spowodowały, iż średnioroczne tempo rozwoju przemysłu szklarskiego w okresie powojennym sięga 10 proc., przy czym największą dynamikę wykazują zakłady produkujące szkło opakowaniowe i szkło techniczne.

Od wyników produkcyjnych tego „szaraka” na liście krajowych producentów zależy już w znacznym stopniu nie tylko perspektywa

zaopatrzenia rynku wewnętrznego i wyniki naszego handlu zagranicznego. Przemysł szklarski stanowi zarazem ważne ogniwo gospodarcze dla takich gałęzi, jak: przemysł rolnospożywczy, chemiczny i farmaceutyczny, teletechniczny i elektryczny, tabor kolejowy i samochodowy, budownictwo oraz przemysł stoczniowy i inne. Tak więc nie zawsze chodzi o wskaźnik statystyczny udziału w globalnej produkcji przemysłowej kraju, który istotnie prezentuje się dość skromnie.

Jest to przemysł, gdzie pracują nowoczesne automaty (np. szkło w Sandomierzu wytwarza się przy pomocy wydajnych maszyn pracujących w oparciu o metodę Pitbourgha, które stanowią ostatnie słowo techniki na świecie), a jednocześnie złote ręce artystów wycarowują jedynie i niepowtarzalne w

SZKŁO

PRZEMYSŁ STARY JAK KRAJ

WŁODZIMIERZ RADWAN

swym doskonałym kształcie wyroby, godne zbiorów muzealnych. W tej niezwykłej branży tradycja rzemiosła artystycznego i osiągnięcia techniki XX wieku tworzą niekiedy swoistą syntezę, tworzącą swój wyraz w wyrobach przemysłu starego, jak kraj.

Z MYŚLĄ O PRZYSZŁOŚCI

Ostatnie 10 lat w liczących 1000 lat dziejach przemysłu szklarskiego w Polsce stanowią okres, w którym w zasadzie został zakończony etap rozwoju przemysłu poprzez budowę nowych zakładów lub też modernizację zakładów starych. Nie ulega jednak wątpliwości, że dalsza rozbudowa mocy produkcyjnych przemysłu szklarskiego w drodze zwiększonych nakładów inwestycyjnych nie rozwiązuje istniejących w tej branży problemów i dylematów. Obecnie chodzi już o intensyfikację istniejących mocy produkcyjnych, o modernizację zmierzającą do bardziej zdecydowanego profilowania produkcji i koncentracji na asortymentach opłacalnych zarówno w rachunku na użytek wewnętrzny, jak i w rachunku efektywności eksportu. 14-procentowy udział eksportu w całości produkcji przemysłu uzasadnia, jak się wydaje, zwrócenie szczególnej uwagi na wymieniony rachunek. Przemysł szklarski posiada szczególnie korzystne warunki pomyślnego rozwoju (obfite doświadczenia jakościowo piasków, rozbudowana baza paliwowo-energetyczna, kadra wyszkolonej klasy dziedzicznych fachowców, znakomita koniunktura na rynkach zagranicznych itp.). Należy

jednak, jak się wydaje, w procesie programowania dalszego rozwoju przemysłu szklarskiego w Polsce konsekwentnie stosować metodę jego selektywnego rozwoju w oparciu o wspomniany rachunek wewnętrzny i zewnętrzny. Handel zagraniczny stanowi poważny instrument oddziaływania na całość produkcji przemysłu szklarskiego, zwłaszcza w grupie szkła gospodarczego oraz szkła opakowaniowego. Konfrontacja naszych wyrobów z wyrobami innych (niekiedy bardziej renomowanych od nas konkurentów) może wyjść jedynie na dobre dla rodzimych producentów, a już na pewno wywrze swój przemowny wpływ w kierunku poprawy jakości wyrobów, unowocześnienia ich kształtu, wzbogacenia barw. Kto na tym wygra? Nietrudno odgadnąć... Wygramy my wszyscy —

Jeśli chodzi o **szkło gospodarcze**, to założenia produkcyjne w tym zakresie opierają się, jak wolno przypuszczać, na badaniach potrzeb rynkowych w kraju i na świecie. Chodzi właśnie o dalsze i systematyczne badania, wypracowanie wniosków konkretnych dla przyszłej produkcji. Badaniom w ogóle w tej materii zajmuje się nie tylko plenipotent handlowy przemysłu szklarskiego w kraju — „Arged” oraz za granicą „Minex”, lecz również i odpowiedzialne komórki powołane przez producenta, M. in. na wielką skalę i niezależnie od „Argedu” przeprowadzona w swoim czasie anketa wykazała, że aparat handlu (o dziwo!) miał na ogół nie najgorsze rozeznanie w potrzebach konsumentów. Może w tym miejscu ktoś się oburzy i zacznie wyliczać takie czy inne braki zarówno ilościowe, jak i jakościowe. Wydaje się jednak, że braki ilościowe noszą charakter raczej lokalny, zaś powodują je (oprócz występującej niewątpliwie obojętności zamawiających) takie czynniki, jak niedostateczny wyspecjalizowany transport oraz szczupłe zaplecze magazynowe, co jest problemem samym w sobie.

Niemniej jednak wymogi rynku wewnętrznego, jak wspomnieliśmy, rynku nabywcy, wysuwają pod adresem przemysłu szklarskiego szczególne wymagania w zakresie szkła gospodarczego i szkła użytkowego. Poprawa sytuacji pod względem ilościowym jest oczywista. Obecnie mówimy niemal wyłącznie o jakości, o formach i kształtach, o barwach i odcieniach.

Nie chodzi w tym przypadku — co również trzeba podkreślić — o budowę nowych zakładów, o wielkie nakłady inwestycyjne. Problem sprowadza się w istocie rzeczy — do intensyfikacji procesów produkcyjnych na drodze modernizacji, częściowego odnowienia i uzupełnienia parku maszynowego, bez argaowania się w roboty budowlano-montażowe o długich cyklach, wymagających poważnych nakładów.

Nie bez znaczenia na pewno jest fakt, że przemysł szklarski późno włączył się w badania rynkowe i analizie potrzeb konsumentów wydaje się jednak, że obecnie i na przyszłość wyciągnięto wnioski z niebezpieczeństwa produkowania — w pewnym sensie — na ślepo, czyli po prostu „na magazyn”, których n.b. również brak.

Nie bez znaczenia na pewno jest fakt, że przemysł szklarski późno włączył się w badania rynkowe i analizie potrzeb konsumentów wydaje się jednak, że obecnie i na przyszłość wyciągnięto wnioski z niebezpieczeństwa produkowania — w pewnym sensie — na ślepo, czyli po prostu „na magazyn”, których n.b. również brak.

tów wyrobów włókienniczych przemysłu mięsny dla głównie o uzyskanie znaku jakości dla wyrobów delikatniejszych. Mamy więc ze znakiem jakości: gulasz angielski, kopatki, szynki, wieprzowinę w sosie własnym i... słoninę w puszcze. Nadal jednak nie ma w wyrobach ze znakiem jakości artykułów najbardziej popularnych (wędliny).

W wyrobach mleczarskich obok masła pojawiły się sery twarde ze

NA LIŚCIE NAJLEPSZYCH

nego, ale i dobrego kapelusznika w wielkoprzemysłowym wydaniu.

W przemyśle skórzanym największy wyrobów ze znakiem jakości mają stosunkowo niewielkie, wąskie wyspecjalizowane zakłady obuwnicze m. in. w Starogardzie (13 wyrobów ze znakiem jakości), Łodzi (6). Natomiast na tak wielkie kombinaty, jakimi są: Chelmek i Otmęć przypada po 3 artykuły ze znakiem jakości. Na „Radoszki” jeszcze mniej, gdyż tylko członkiem damskim z nypuku przyznano znak jakości.

Pewną nowością jest przyznanie w III kwartale znaku jakości tkaninom z jedwabiu sztucznego włóknaowego produkcji m. in. „Pierwszej” ZPJ im. Wróblewskiego i Kaliskiej Fabryce Pluszu i Aksamitu. Na uwagę zasługuje również przyznanie znaku jakości tkaninie „młodości-obciowej” z „Wiosny Ludów” oraz dywanom sznitolowym z Kietrza i popularnym na rynku rodzajom tkanin bawełnianych.

W przeciwnieństwie do producen-

szko budowlane wzrosło ponad wszelkie obecne założenia.

Kierunek na intensyfikację procesu topienia oraz procesu formowania obejmuje w zasadzie wszystkie podstawowe działy przemysłu szklarskiego. Natomiast w produkcji szkła budowlanego istnieje pilna konieczność wprowadzenia tzw. polityki ogniowej oraz wprowadzenia na szeroką skalę metody wlewania szkła płaskiego w dół. Metoda bezdymowa wytwarzania szkła okiennego powinna wpłynąć na dalszą intensyfikację procesu produkcyjnego. Istotne znaczenie ma również unowocześnienie metod produkcyjnych w zakresie przetworzności szkła budowlanego (hartowanie, klejenie, gięcie).

Rozbudowa krajowej bazy przemysłu rolnospożywczo, chemiczno, jak również przemysłu wódek, likierów i innych trunków powoduje rosnące zapotrzebowanie na **szkło opakowaniowe**. Przemysł szklarski trend ten uwzględni. Problem, jak się wydaje, sprowadza się do dalszego zróżnicowania produkowanych asortymentów i wprowadzenia na szerszą skalę opakowań estetycznych, barwnych, względnie przezroczystych, kiedy trzeba zareklamować zawartość, lekkich i wytrzymałych zarazem.

Jeśli chodzi o **szkło gospodarcze**, to założenia produkcyjne w tym zakresie opierają się, jak wolno przypuszczać, na badaniach potrzeb rynkowych w kraju i na świecie. Chodzi właśnie o dalsze i systematyczne badania, wypracowanie wniosków konkretnych dla przyszłej produkcji. Badaniom w ogóle w tej materii zajmuje się nie tylko plenipotent handlowy przemysłu szklarskiego w kraju — „Arged” oraz za granicą „Minex”, lecz również i odpowiedzialne komórki powołane przez producenta, M. in. na wielką skalę i niezależnie od „Argedu” przeprowadzona w swoim czasie anketa wykazała, że aparat handlu (o dziwo!) miał na ogół nie najgorsze rozeznanie w potrzebach konsumentów. Może w tym miejscu ktoś się oburzy i zacznie wyliczać takie czy inne braki zarówno ilościowe, jak i jakościowe. Wydaje się jednak, że braki ilościowe noszą charakter raczej lokalny, zaś powodują je (oprócz występującej niewątpliwie obojętności zamawiających) takie czynniki, jak niedostateczny wyspecjalizowany transport oraz szczupłe zaplecze magazynowe, co jest problemem samym w sobie.

Niemniej jednak wymogi rynku wewnętrznego, jak wspomnieliśmy, rynku nabywcy, wysuwają pod adresem przemysłu szklarskiego szczególne wymagania w zakresie szkła gospodarczego i szkła użytkowego. Poprawa sytuacji pod względem ilościowym jest oczywista. Obecnie mówimy niemal wyłącznie o jakości, o formach i kształtach, o barwach i odcieniach.

Nie chodzi w tym przypadku — co również trzeba podkreślić — o budowę nowych zakładów, o wielkie nakłady inwestycyjne. Problem sprowadza się w istocie rzeczy — do intensyfikacji procesów produkcyjnych na drodze modernizacji, częściowego odnowienia i uzupełnienia parku maszynowego, bez argaowania się w roboty budowlano-montażowe o długich cyklach, wymagających poważnych nakładów.

Nie bez znaczenia na pewno jest fakt, że przemysł szklarski późno włączył się w badania rynkowe i analizie potrzeb konsumentów wydaje się jednak, że obecnie i na przyszłość wyciągnięto wnioski z niebezpieczeństwa produkowania — w pewnym sensie — na ślepo, czyli po prostu „na magazyn”, których n.b. również brak.

Rozwój produkcji szkła technicznego (szkło laboratoryjne, szkło medyczne, szkło elektrotechniczne i elektroniczne, szkło optyczne, włókno szklane, elementy szklane w przyrządach itp.) jako działu „satelitarnego” względem producenta z przemysłu kluczowego, jest uwarunkowany tempem rozwoju produkcji wymienionych gałęzi. Wydaje się jednak, że przemysł szklarski liczy się z odpowiednio wysokimi zamówieniami w nadchodzących latach i zdecydowany jest z tych zamówień wywiązać się w pełni. Świadczy o tym chociażby osiągnięty **wysoki stopień automatyzacji** produkcji szkła technicznego, znacznie przekraczający 90 proc. procesów produkcyjnych.

Do podstawowych dezyderatów w tym zakresie należy, jak się wydaje, zaliczyć rozszerzenie produkcji włókna szklanego, na które zapotrzebowanie wyraźnie przekracza podaż, jak również uwzględnienie specyficznych (ale nieodzownych) wymogów przy produkcji opakowań szklanych dla przemysłu farmaceutycznego. Ale również w omawianej grupie problem sprowadza się do tzw. małej modernizacji, przynoszącej jednak duże efekty.

Dzisiaj dzisiejszy to przyszłość — przyszłość to dzień dzisiejszy.

Sięgnijmy raz jeszcze do statystyk, ilustrujących stan aktualny przemysłu szklarskiego i wpływające stąd perspektywy na przyszłość.

Wielkość produkcji Zjednoczenia Przemysłu Szklarskiego w ostatnich latach (w cenach porównywalnych) wygląda następująco:

1985	1986
w mln zł	w mln zł
3.665.079	3.816.000 (wg założeń — 3.810.000)

Dodatkowe zadania, pracochłonne zamówienia zagraniczne nie spowodowały jednak przekroczenia limitu zatrudnienia. Pozostał niemiernie problem rozszerzenia szkolenia kadr fachowców, jak również problem plac dla określonych grup pracowników w tym bardzo jednak specyficznym przemyśle.

Dalszy wzrost wydajności pracy w grupie robotników przemysłowych wiąże się z pewnym uzupełnieniem parku maszynowego, częściowo z importu. Przykładowo, Huta w Sandomierzu (uruchamiająca właśnie supernowoczesne automaty) nie wykonała planu, ale wskaźnik wzrostu wydajności pracy gwałtownie wspój się w górę.

Nowe huty w Tarnowie i Krośnie, rozbudowana „Irena” w Inowrocławiu, „Hortensja” w Piotrkowie Trybunalskim, huta szkła oświetleniowego w Białymstoku, rozbudowane i zmodernizowane nowe oddziały w innych zakładach przemysłu szklarskiego już dziś tworzą nową sytuację, której dobitnie reperkusje daćza o sobie znać w najbliższej przyszłości. Dziś przemysł szklarski we własnym zakresie prowadzi badania geologiczne, poszukując nowych źródeł surowców; komórki analityczne jego pionu zbytu nie tylko studiują problemy demograficzne w kraju i zagranicą, lecz także na podstawie komunikatów meteorologicznych sterują produkcją słoików do marmyat; plastycy w przykładowych wzorcowaniach tworzą nowe wzory i modele wyrobów, które następnie wejdą do produkcji i wyruszą na podbój rynków krajowych i zagranicznych, w szkołach przykładowych starzy mistrzowie przekazują wiedzę o sztuce liczącej tysiące lat młodym adeptom. Są to początki — zespół przedsiębiorstw również nowych, co i niezbędnych.

jubileuszowy” ze Szczecińskich ZPS.

Aktualnie prawo do oznaczania znakiem jakości posiada 653 producentów w odniesieniu do blisko 5,7 tys. wyrobów o łącznej wartości produkcji w skali roku sięgającej 35 mld zł. Najwięcej wyrobów oznaczonych mają przedsiębiorstwa MPC (3,5 tys.) oraz zakłady podległe MPL (780) i przemysł spożywczy (530). Natomiast wartość wyrobów oznaczonych niewątpliwie wyróżnia się resort przemysłu lekkiego, który w tym roku zwłaszcza stara się wyraźnie o zgłaszanie do orzecznictwa wyrobów masowo produkowanych.

Jako ciekawostkę podamy, że ostatnio przybywa wiele artykułów rynkowych ze znakiem jakości, zgłaszają je zarówno duże zakłady „markowe”, jak i niewielkie, mało dotychczas znane przedsiębiorstwa kluczowego i drobnego przemysłu. Dzięki ożywieniu zainteresowania możliwościami opatrzenia swoich wyrobów znakiem jakości tegoroczny program zgłoszeń wniosków został wykonany w ciągu trzech kwartałów z dużą nadwyżką (blisko 30 proc.). I tak np. tegoroczny program zgłoszeń przewidywał przebadanie 3,6 tys. wyrobów o wartości 20,4 mld zł, tymczasem w ciągu trzech kwartałów br. wpłynęło do Centralnego Urzędu Jakości i Miar ponad 4,6 tys. wniosków o przyznanie znaku jakości wyrobom o wartości produkcji w skali roku sięgającej 28 mld zł.

I lemy nadzieję, że te nowe tendencje, jakie wystąpiły wśród producentów wyrobów rynkowych zostaną utrwalone w przyszłym roku.

ORZECZNICTWO

ZABÓR MIENIA SPOŁECZNEGO PRZEZ PRYWATNEGO WYKONAWCĘ ROBÓT Z PRZETARGU

Czesław P., właściciel prywatnej firmy „K” oraz Jerzy D., kierownik robót z ramienia tej firmy zasiadli na ławie oskarżonych pod zarzutem:

1) Czesław P. — wyłudzenia na szkodę Zakładów Azotowych w N. kwoty 285 620,62 zł w ten sposób, że wykonując roboty malarsko-antykorozyjne na rzecz tychże Zakładów podawał w sporządzonych przez siebie rachunkach czynności w ogóle nie wykonane wraz z kosztem rusztowań, których faktycznie nie budowano;

2) Jerzy D. — wyłudzenia na szkodę wspomnianych Zakładów kwoty 40 819 zł w ten sposób, że w kosztorysach wykonawczych podawał większy od faktycznie wykonanego zakres robót.

Sąd Wojewódzki skazał za powyższe czynności na podstawie art. 1 § 1 ustawy z dnia 18 czerwca 1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej (Dz. U. Nr 36, poz. 228 z późn. zmianami) i innych przepisów:

1) Czesława P. — na 8 lat więzienia, grzywnę w wysokości 50 000 zł, przepadek majątku w całości i utratę praw na okres 3 lat, 2) Jerzego D. — na 2 lata więzienia i 5 000 zł grzywny z tym, że kara więzienia została mu złagodzona na podstawie amnestii z 1964 r.

Wyrok Sądu Wojewódzkiego zaskarżyli obaj oskarżeni, przy czym w konkluzji swych rewizji obaj oskarżeni wniesli o ich uniewinnienie z przyczyn w rewizjach szczegółowo wyszczególnionych.

Sąd Najwyższy po rozpoznaniu obu rewizji, wyrokiem z dnia 21 marca 1987 r. (nr IV KR 258/86) uchylił wyrok Sądu Wojewódzkiego i przekazał mu sprawę celem ponownego rozpoznania, wypowiadając ze swej strony następujący pogląd prawny:

1. W razie ustalenia w drodze przetargu ceny robót powierzonych do wykonania prywatnemu przedsiębiorcy a następnie zaakceptowania przez jednostkę państwową także dodatkowych kwot dla wykonawcy poza ceną zaofiarowaną, można by mówić o zagarnięciu mienia społecznego przez tego wykonawcę tylko wtedy, jeżeli by zaakceptowanie dodatkowej kwoty nastąpiło np. na skutek przekupienia przez prywatnego wykonawcę pracowników jednostki państwowej, aby wyrazili zgodę na pobieranie owej kwoty.

2. Możliwość przypisania prywatnemu wykonawcy robót faktu zagarnięcia mienia społecznego drogą oszustwa istnieje wtedy, gdy zostanie ustalone, że w celu osiągnięcia korzyści majątkowej doprowadził on jednostkę państwową — za pomocą wprowadzenia w błąd osób działających w jej imieniu — do niekorzystnego rozporządzenia mieniem tej jednostki lub błąd ten w tym celu wykorzystał. Potrzebne jest więc ustalenie, że sprawca działał z zamiarem bezpośrednim osiągnięcia korzyści majątkowej przez wprowadzenie w błąd lub wykorzystanie błędu.

A oto fragmenty uzasadnienia wyroku Sądu Najwyższego:

„1. Przypisana oskarżonemu Czesławowi P. jako wyłudzona kwota 285 720,62 zł składa się z dwóch pozycji: kwoty 244 901,62 zł, pobranej z tytułu ryczałtu za rusztowania, i sumy 40 819 zł, pobranej na skutek wykazania większego od faktycznie wykonanego zakresu robót na oddziale Elektrociepłownia II (EC II).

Biorąc za punkt wyjścia działania przypisane oskarżonemu Czesławowi P., które miały doprowadzić do zagarnięcia wymienionych wyżej kwot, trzeba stwierdzić, że działania te nie pozostają ze sobą w związku. Powstałe zatem potrzeba omówienia oddzielnie działań odnoszących się do każdej z wymienionych na wstępie kwot.

Jeśli chodzi o pierwszą z nich, to działania przypisane oskarżonemu Czesławowi P. przybrały postać oszustwa. Możliwość przypisania oskarżonemu zagarnięcia mienia społecznego w tej formie zachodziłaby wtedy, gdyby zostało ustalone, że oskarżony w celu osiągnięcia dla siebie korzyści majątkowej doprowadził Zakłady Azotowe — za pomocą wprowadzenia w błąd osób działających w ich imieniu — do niekorzystnego rozporządzenia mieniem tego przedsiębiorstwa lub błąd tych osób wykorzystwał w tym celu. Potrzebne jest więc ustalenie, że oskarżony działał z zamiarem bezpośrednim w celu osiągnięcia korzyści majątkowej przez wprowadzenie w błąd lub wykorzystanie błędu. Jednakże, ustalając w tym względzie zaskarżony wyrok nie zawiera. Wynika to z następujących przesłanek.

Uzasadnienie zaskarżonego wyroku powołuje się na to, że oskarżony Czesław P. — zarówno w ofercie jak i w obu umowach — podkreślił, iż ustalona przez siebie cena opiera na obowiązujących cenach, a w szczególności na cenniku 51A60. Podkreślając te okoliczności, uzasadnienie wyroku pomija, że do ustalenia ceny między oskarżonym Czesławem P. a Zakładami Azotowymi w T. doszło w wyniku przetargu. Dlatego też, Sąd

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Wojewódzki powinien być rozważany, na czym polega istota przetargu, albowiem jednym z jego zasadniczych celów jest ustalenie ceny.

(...) Oskarżony Czesław P. (...) jako właściciel firmy „K” opierając się na tej pozycji cennika, określił poza zaofiarowaną ceną dodatkowo przypadającą mu za wykonanie tych robót kwotę 8,89 zł. To dodatkowe podwyższenie kwoty za wykonanie przez Czesława P. roboty zostało przez Zakłady Azotowe zaakceptowane i należności za wykonane przez oskarżonego roboty były (...) wypłacone z uwzględnieniem tej kwoty.

W tych warunkach wobec zaakceptowania tej kwoty przez Zakłady Azotowe można by mówić o zagarnięciu mienia tych Zakładów przez Czesława P. wtedy, gdyby zaakceptowanie tej dodatkowej kwoty nastąpiło na skutek np. przekupienia przez oskarżonego pracowników Zakładów Azotowych, aby wyrzuli zgodę na pobieranie owej kwoty.

Jeżeli okoliczności ta w sprawie nie zachodzi, to powstaje dalsze istotne zagadnienie. Sprowadza się ono do tego, dla jakich przyczyn strony, zawierając umowę, zgodziły się na kwotę 8,89 zł jako dopłatę z pozycji 266 cennika 51A60 zamiast przewidzianej w niej kwoty 21 zł od 1 m².

Zeznając na temat tego ostatniego zagadnienia, świadek Z. określił kwotę 8,89 zł mianem ryczałtu i zaznaczył, że jego przyjęcie w obu umowach zawartych z oskarżonym Czesławem P. były wynikiem tego, iż Zakłady Azotowe nie miały tzw. ślepego kosztorysu obejmującego zakres robót.

W związku z tą oceną świadka Z. (...) ustalenie ryczałtu przy zawieraniu umów z Czesławem P. mogło być wyrazem tego, że obie strony zgodziły się na ryzyko, albowiem przy nadejściu znacznej liczby maszyn i urządzeń przemysłowych o wysokości wyższej niż 5 m straciłyby musiałby ponieść Czesław P., natomiast gdyby tych maszyn o wysokości mniejszej niż 5 m nadeszło mniej niż 1/3, to straty musiałby ponieść Zakłady Azotowe.

Jeśli więc zostały ustalone wskazane wyżej okoliczności, to nie można by mówić o tym, że oskarżony Czesław P. wprowadził Zakłady Azotowe w błąd, albowiem kwestia, czy oskarżonemu należał się dodatek do robót w kwocie 8,89 zł od 1 m² zakonserwowanej powierzchni maszyn i urządzeń przemysłowych, znalazłaby się poza sferą objętą działaniem prawa karnego, dla tej kwestii bowiem nie jest obojętne również to, że kwota 8,89 zł nie została przez oskarżonego „przemyciona”, lecz przyjęła ją Komisja Przetargowa (...).

III. Również w obecnym stanie sprawy kwestia zagarnięcia wymienionej wyżej kwoty 40 819 zł przez oskarżonego Jerzego D. nie została całkowicie wyjaśniona.

Oskarżony Jerzy D. tłumaczył się tym, że roboty wykonane przy kotle nr 496 w obiekcie Elektrociepłowni II zostały wykazane w rozmiarach większych od faktycznie wykonanych dlatego, że przy realizacji robót wykonanych przy konserwacji kotła nr 520 zaliczono wykonanie pracy w 80 proc., chociaż praca przy tym kotle była wykonana w 80 proc.

Okoliczności te powinny być sprawdzone, bo gdyby istotnie tak było — a zwłaszcza gdyby kwota nadpłacona przy kotle nr 496 odpowiadała kwocie nie pobranej za pracę przy kotle nr 520 — to wówczas nie można by mówić o zagarnięciu (...).

Art. 1 § 1. Kto kradnie, przyswajając sobie, wydłuża lub w jakikolwiek inny sposób zagarnia mienie społeczne, podlega karze więzienia do lat 5 i karze grzywny.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

KOORDYNACJA PRAC JEDNOSTEK RESORTOWYCH POWOŁANYCH DO KONTROLI JAKOŚCI I ODBIORÓW TECHNICZNYCH WYROBÓW

Uchwała nr 270 Rady Ministrów z dnia 16 listopada 1967 r. w sprawie koordynacji prac resortowych jednostek powołanych do kontroli jakości i odbiorów technicznych wyrobów (Monitor Polski Nr 64, poz. 309) uregulowała zakres, zasady i tryb koordynacji przez Centralny Urząd Jakości i Miar prac resortowych jednostek organizacyjnych powołanych do dokonywania w zakładach produkcyjnych (niezależnie od producenta) kontroli jakości oraz na zlecenie odbiorców lub innych jednostek — odbiorów technicznych wyrobów.

Przepisów uchwały nie stosuje się do kontroli i odbiorów technicznych wyrobów, dokonywanych na zlecenie kontrahentów zagranicznych.

Przez wyroby uchwała rozumie: surowce, materiały, półwyroby i wyroby gotowe.

Listę resortowych jednostek, których prace podlegają koordynacji, ustala Prezes Centralnego Urzędu w uzgodnieniu z zainteresowanymi ministrami.

Uchwała podaje też szczegółowy zakres zadań w dziedzinie koordynacji zarówno jednostek resortowych, jak też Centralnego Urzędu.

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

8 ZYCHIE

NR 50 (847) — 13. XII. 1967 r.

W CIĄGU ostatnich kilku lat powstało na terenie gromady szereg instytucji i stanowisk związanych z rolnictwem. Przede wszystkim agromówka skupiająca 2-3 specjalistów (agronom, zootechnik, lekarz weterynarii); kształtując się dział rolny w GRN (agromeliorator i referent rolny); Międzyokółkowe Bazy Maszynowe zatrudniające pewną grupę specjalistów. W Gminie Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” utworzono stanowisko referenta rolnego (nazywanego koordynatorem do spraw rolnictwa). Także spółdzielczość mleczarska, ogrodnicza oraz oszczędnościowo-pożyczkowa wprowadziły stanowiska referentów rolnych, nazywanych organizatorami produkcji rolniej. W wielu spółdzielniach produkcyjnych utworzono stanowiska kierowników produkcji na etatach rad narodowych. Powołuje się ostatnio służbę rolną w spółdzielczości produkcyjnej, opłacaną ze środków własnych związku. Z powyższego wynika, że nawet niekompletna lista nowych instytucji, organizacji i stanowisk powstałych w ostatnim czasie na terenie wsi i gromady jest stosunkowo długa.

Wysuwane są koncepcje tworzenia dalszych nowych stanowisk w GRN, jak np. technika do spraw budownictwa wiejskiego, ekonomisty do spraw planowania i kontraktacji oraz inne.

Wymienione instytucje, powstające w różnych okresach czasu, są jak gdyby „przyczepione” do istniejących struktur organizacyjnych administracyjnych. Nie były uwzględniane w pierwotnych schematach strukturalno-organizacyjnych. Powoduje to z jednej strony rozciąganie zakresu działania wielu istniejących instytucji i organizacji działających na wsi, a z drugiej strony — wylania trudności strukturalno-organizacyjne. Rodzi to potrzebę koordynacji ich pracy (integracji poziomej typu instytucjonalnego).

Nieodzownym warunkiem kształtowania się integracji poziomej typu instytucjonalnego, czyli koordynacji działania różnych instytucji jest: a) wyrażne sformułowanie celu działania; b) ukształtowanie organu (narzędzia) integracji oraz c) istnienie wiodącego organizatora integracji.

Głównym celem instytucjonalnej integracji poziomej w skali mikroregionu (gromady) jest realizacja programu rozwoju rolnictwa oraz innych dziedzin życia ekonomicznego, kulturalnego, społecznego i socjalno-bytowego. Organem (narzędziem) są organizacje przyjmujące zróżnicowane formy w poszczególnych mikroregionach. Mogą to być Gromadzkie Zespoły Spółdzielczości Wiejskiej, Gromadzkie Zespoły Instytucji i Organizacji Rolniczych, Gromadzkie Zespoły Rolnicze i Inne. Wiodącym organizatorem integracji w skali mikroregionu są Gromadzkie Rady Narodowe.

Formy i metody instytucjonalnej integracji poziomej nie są jeszcze wykształcone. Załączki integracji poziomej występują w chwili obecnej z różnym nasileniem w po-

szczególnych regionach i rejonach. Dlatego istnieje potrzeba empirycznego badania tych zjawisk.

*

Problematykę integracji poziomej typu instytucjonalnego badaliśmy w kilku regionach (szczepowski, poznański i wrocławski). Szczegółowe badania skoncentrowaliśmy w gromadzie Szklary Górne, pow. Lubin.

Gromada Szklary Górne położona jest 10 km od miasta powiatowego. Znajduje się w pobliżu powiatowego kombinatu miedziowego. Posiada ogółem około 5000 ha użytków rolnych. Gospodarstwa indywidualne zajmują 2847 ha, zaś 2153 ha PGR.

KOORDYNACJA W GROMADZIE

WIKTOR ŁACH

i inne. Wskaźnik bonitacyjny gleb wynosi 1,5. Są to więc gleby stosunkowo słabe.

Na terenie gromady istnieją następujące jednostki administracyjne, ekonomiczne i społeczne: 5 wsi indywidualnych (w skład których wchodzi 431 gospodarstw chłopskich o przeciętnej wielkości 6,6 ha); 3 Państwowe Gospodarstwa Rolne; Międzyokółkowe Ośrodki Maszynowe (w skład którego wchodzi 2 kółka rolnicze z terenu gromady) i 2 samodzielnie działające kółka; filia spółdzielni zaopatrzenia i zbytu; punkt spółdzielczości oszczędnościowo-pożyczkowej; punkt skupu mleka spółdzielczości mleczarskiej; dwóch rzemieślników prywatnych i niektóre inne instytucje.

Realizacja programu rolnego, pomimo powstawania powyższych instytucji i stanowisk, narażała na znaczne trudności, spowodowane między innymi brakiem skoordynowanych działań instytucji i organizacji działających na terenie gromady. Postanowiono więc w 1966 r. powołać Gromadzką Zespół Rolny. W skład Zespołu wchodzi przewodniczący GRN, jako przewodniczący Zespołu; agronom gromadzki, pełniący funkcję kierownika Zespołu; zootechnik gromadzki; agromeliorator; referent do spraw rolnych GS; kierownik filii POM; przedstawiciele związków branżowych oraz przedstawiciel PPRN (zastępca kierownika Wydziału Rolnictwa i Leśnictwa).

Posiedzenia Zespołu odbywają się raz w miesiącu, w ściśle ustalony dzień (pierwszy wtorek miesiąca). Zespół posiada problemowy plan pracy, wynikający z gromadzkiego planu rozwoju rolnictwa. Dąży się do tego, aby plany roczne i wielo-

letnie instytucji działających na terenie gromady były przedkładać Zespołowi w celu stosowania jednolitych przedsięwzięć organizacyjnych i produkcyjnych w skali gromady.

Zespół skoncentrował wysiłki na rozwiązywaniu następujących wiodących problemów: 1) racjonalna gospodarka ziemią; 2) intensyfikacja produkcji zbóż i pasz; 3) sprawy remontów i budownictwa wiejskiego; 4) doskonalenie zawodowe rolników i stymulowanie ogólnego rozwoju gromady.

W pracy Zespołu wyłoniło się wiele spraw trudnych do rozwiązania w ramach gromady. I tak: w programach gromadzkich często przyjmują się nierealne wskaźniki docelowe. Na przykład, aby zreali-

zować zakładany do 1970 r. poziom nawożenia mineralnego (150 kg NPK w czystym składniku na 1 ha), należałoby trzykrotnie powiększyć powierzchnię magazynową GS, odpowiednio powiększyć transport oraz liczbę pracowników. Sprawy te nie były przewidziane w planach GS. Spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu nie posiada materialnych możliwości zrealizowania takiego programu do 1970 r. Analiza tej sytuacji skłoniła Zespół do szukania innych rozwiązań.

W poszczególnych wsiach, u rolników dysponujących odpowiednimi pomieszczeniami (szoły, stodoły itp.) postanowiono organizować pomocnicze punkty sprzedaży nawozów mineralnych. Prowadzący sprzedaż nawozów otrzymuje odpowiednią prowizję. Zainteresowany jest więc w wykonaniu planu nawożenia w danej wsi. Współdziała z agronomem i GS oraz z kółkami rolniczymi w zakresie nawożenia. System ten okazuje się lepszy niż dostawy wagonowe nawozów mineralnych organizowane przez kółka rolnicze. Można obecnie bardziej skutecznie we wszystkich wsiach wprowadzać zasadę stosowania przez rolników odpowiedniego poziomu nawożenia.

W programie gromadzkim zakładano wysiewanie średniorocznie 1200 ton wapna nawozowego. Nie można jednak nie uwzględnić tego, że są to czynności uciążliwe, pracochłonne, wprost niemożliwe do wykonania przez rolników nie dysponujących odpowiednimi urządzeniami do wysiewu wapna. Zalecenia agronoma lub nakazy GRN dotyczące wapnowania gleb w takich warunkach siłą rzeczy nie mogły być zrealizowane. Analiza tych tru-

zowań nasuwała pewne rozwiązania w danej dziedzinie. Postanowiono zlecić POM całość prac związanych z wapnowaniem. POM zorganizował odpowiednią brygadę do transportu i wysiewu wapna; wspólnie z agronomem i innymi zainteresowanymi POM sporządził plany kompleksowego wapnowania pól, zaś GS zobowiązany został do dostarczenia wapna stosownie do mocy technicznej placówek usługowych.

Dzięki skoordynowanym działaniom udało się wprowadzić kompleksową chemiczną ochronę roślin w skali gromady. Również inne akcje jak np. omiotowa, wymiana nasion i sadzenia ziemniaków (zboż w rotacji 2-letniej, ziemniaków 3-letniej) realizowane są skutecznie, dzięki skoordynowanym wysiłkom instytucji i organizacji rolniczych.

Z przejawami integracji poziomej mamy do czynienia również w sferze kontraktacji. Na szczeblu gromady powołano koordynatora do spraw kontraktacji. Zajmuje się w imieniu Zespołu bieżącą polityką kontraktacji. Natomiast w poszczególnych wsiach działają przedstawiciele kontraktacji, reprezentujący interesy producentów wobec instytucji kontraktujących. Skoordynowanie poczyniło w zakresie kontraktacji przynosi istotne efekty. Jeżeli w 1965 r. kontraktacja objęła 10 proc. powierzchni użytków rolnych, to w 1967 r. już prawie 19 proc., zaś do 1970 r. zakłada się osiągnięcie 40 proc. powierzchni.

Analizując programy rozwoju gromady, stwierdza się stosunkowo bogaty indeks zamierzeń i potrzeb w dziedzinie budownictwa i remontów. W planie gromadzkim Szklary Górne na lata 1966-1970 zakłada się zorganizowanie w każdej wsi przedszkola, budowę 3 boisk sportowych, budowę 2 świetlic i remonty 2 świetlic, budowę hali gimnastycznej przy szkole podstawowej, remont 3 szkół, budowę 1 remizy strażackiej i remont 3 remiz, budowę ponad 300 silosów, budowę piekarni, sklepu oraz adaptację 17 pomieszczeń na punkty usługowe.

Około 40 proc. budynków gospodarczych i mieszkalnych rolników indywidualnych wymaga remontów. Część rolników zamierza wznosić nowe budynki inwentarskie i inne. Gromadzka Rada Narodowa ma obowiązek skłaniania rolników do przeprowadzania remontów. Jednak na terenie gromady i nie tylko gromady, nie ma instytucji zajmujących się budownictwem i remontami w sektorze gospodarki indywidualnej. Dyrekcja Budownictwa Rolniczego zajmuje się sprawami budownictwa w sektorze socjalistycznym. Utworzone przez PZGS zakłady Usług Remontowo-Budowlanych nacełują swoją działalność głównie na obsługę potrzeb spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu.

Podobnie jak w wielu innych dziedzinach, także w dziedzinie remontów i budownictwa wysuwane są przez Zespół koncepcje pewnych rozwiązań w skali gromady. Proponuje się zorganizować przy GS grupę remontowo-budowlaną, która realizowałaby zadania inwestycyjne, wójt, szczepowski (6 ha), wójt, łódzkiego (6 ha) i wójt, bydgoskiego (10 ha).

Ze względu na nasze ograniczone możliwości kadrowe (2 osoby) nie byliśmy w stanie przeprowadzić tego rachunku w sposób bardziej rozwinięty i dla większej ilości typów gospodarstw, w związku z czym pragnęlibyśmy tu zaproponować, ażeby podobne analizy modelowe w szerszym zakresie i w oparciu o ściślejsze dane wyjściowe wykonywały nasze liczne komórki ekonomiczne, badające rozwój rolnictwa na uczelniach rolniczych w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa, w Polskiej Akademii Nauk. Jeśli te rachunki modelowe będą przeprowadzane pod kątem poszukiwania rezerw taniej, małoinwestycyjnej intensyfikacji, to naszym zdaniem można będzie tych rezerw znaleźć znacznie więcej, niż to się obecnie szacuje.

W związku z wyjaśnieniem zasadniczej równoległości kierunków naszego rozumowania wydaje się także, że pewne zarzuty skierowane przez prof. Manteuffla bezpośrednio pod naszym adresem są wyrazem raczej nieporozumienia, co dla dobra sprawy należy tu wyjaśnić. Prof. Manteuffel pisze „wymienione przez nich (Rakowskiego i Zawadzkiego) rewelacyjne sposoby uzyskania wzrostu produkcji rolniej... są i były znane rolnikom od niepamiętnych czasów”.

Myśmy jednak w naszym artykule nie pisali o rewelacyjnych metodach, ale po prostu wskazaliśmy na to, że „obecnie, dzięki nowo-powstałym zdolnościom produkcyjnym naszego przemysłu chemicznego, maszynowego, postępu w agrobiologii itp. wyżej wymienione możliwości (t. j. w zakresie nawozów sztucznych, środków ochrony roślin, odpowiedniego zestawu pasz, właściwego doboru zwierząt hodowlanych, malej i średniej mechanizacji w gospodarstwach chłopskich) stały się realne. W ogromnym stopniu zwiększyło to zakres intensyfikacji gospodarki chłopskiej w ogóle. Realna również stała się tania intensyfikacja zwłaszcza w gospodarstwach średnich i drobnych” (W. W. str. 27).

Z powyższego cytatu naszego artykułu widać wyraźnie, że nie mówimy o żadnych rewelacjach, ale

wynikające z planu gromadzkiego. Sugeruje się również, aby w stosunku do rzemieślników (murarzy) zatrudnionych w zakładach budowlanych, którzy wykonują po pracy remonty u rolników indywidualnych, złączyć rygor finansowy stosowany przez wydział finansowy PPRN i inne placówki administracyjne. Wysiwa się także potrzebę zaangażowania w GRN technika budowlanego, który zajmowałby się sprawami remontów i budownictwa w gromadzie. Wówczas będzie można skutecznie oddziaływać na dokonywanie remontów i rozwój budownictwa wiejskiego.

Stosunkowo duże możliwości integracyjne istnieją w dziedzinie podnoszenia wiedzy zawodowej producentów rolnych. Sprzyja temu między innymi przekazanie uprawnień kółkom rolniczym w zakresie przygotowywania tematyki szkolenia rolniczego, a z drugiej strony interesowanie się sprawami szkolenia rolniczego Zespołu. Dzięki temu może powstać gromadzki plan szkolenia rolniczego uwzględniający potrzeby i specyfikę terenu oraz cechy włączeniem do jego realizacji wszystkich instytucji zainteresowanych podnoszeniem ogólnozawodowej i specjalistycznej wiedzy rolników.

Na podkreślenie zasługuje stabilność a zarazem zróżnicowanie form szkolenia rolniczego. Na cały okres pięcioletnia wprowadzono następujące formy szkolenia: 1) kwalifikacyjne kursy rolnicze trwające 3 lata; 2) poradnictwo indywidualne, połączone z pisemnym przekładaniem zaleceń dla poszczególnych rolników; 3) szkolenie letniskowe na wójtów; 4) zbiorowe słuchanie telewizyjnych kursów rolniczych.

Aktualnie opracowywane programy rozwoju gromady posiadają w zasadzie aspekt organizacyjno-produkcyjny. Nie może to, nie rzutować na treść pracy Gromadzkiego Zespołu Rolniczego. Jeżeli nawet uwzględnia się sprawy szkolenia aktualnie gospodarujących rolników, to jednak w skali gromady i wsi nie występują czynniki stymulujące przygotowywanie młodzieży do zawodu (nie tylko rolniczego). Rodzące reprezentujący niski poziom ogólny nie doceniają sprawy przygotowania młodzieży do zawodu. Potrzebne są więc pewne społeczne impulsy w tej dziedzinie.

Badania wykazują, że agronom będący kierownikiem Zespołu stał się kierownikiem grupy specjalistów rolnych pracujących w gromadzie. Coraz częściej wiąże się z problematyką danej gromady. Nie wydaje się więc celowe utrzymywanie w dalszym ciągu dotychczasowego podwójnego podporządkowania agronoma (była o tym mowa na IX Plenum KC PZPR). Przerzucenie agronoma do PPRN, a zwłaszcza rozwój instytucjonalnej integracji poziomej powinno towarzyszyć gruntowniejsze badanie problematyki ekonomicznej i społecznej mikroregionu, wprowadzanie zmian oraz impulsów sprzyjających rozwojowi rolnictwa i społeczności wiejskiej w podstawowych układach przestrzennych.

Inwestycje i intensyfikacja rolnictwa

(Na marginesie artykułu Ryszarda Manteuffla)

MIECZYSLAW RAKOWSKI, MIECZYSLAW ZAWADZKI

W NR 46 „Życia Gospodarczego” z 12 listopada br. ukazał się artykuł Ryszarda Manteuffla pt. „Czy można zwiększać produkcję bez inwestowania?”

W sprawie poruszonej w tym artykule pragniemy zabrać głos z dwóch przyczyn: Po pierwsze dlatego, że prof. Manteuffel powołuje się na nasz artykuł pt. „Możliwości taniej intensyfikacji produkcji w gospodarstwach chłopskich”, zamieszczony we „Wsi Współczesnej” nr 7/67, który prawdopodobnie nie jest znany większości czytelników „Życia Gospodarczego”, a po wtóre z tej przyczyny, że jak nam się wydaje, niektóre akcenty artykułu R. Manteuffla mające charakter dyskusji z naszym stanowiskiem, wynikają w dużym stopniu z nieścisłej jego interpretacji.

W pierwszym zdaniu swojego artykułu prof. R. Manteuffel odpowiada na pytanie postawione w tytule, t. j. czy można zwiększać produkcję bez inwestowania w rolnictwie — słowami: „można, tylko jak długo?”, a następnie pisze: „Ponieważ w prasie fachowej można się spotkać z różnymi poglądami w tej kwestii, a niektórzy autorzy (t. j. M. Rakowski i M. Zawadzki w wyżej wspomnianym artykule) zachęcają do dyskusji pozwalając sobie dorzucić kilka uwag do tego koszyka złotych myśli”.

Wydaje się, że dla lepszego wyjaśnienia i zbliżenia poglądów należy przede wszystkim dokonać ich

zestawienia. Prof. Manteuffel pisze: „Nie należy zwiększać środków trwałych, jeśli produkcję, którą się postuluje można uzyskać bez inwestowania. W tych warunkach zwiększanie nakładów środków obrotowych (nawozy, pasze, środki ochronne roślin, paliwo etc.), jest oczywiście bardziej efektywne. Sądzę, że to jest jasne: nie „w ogóle”, wszystko zawsze w określonych warunkach”.

I następnie wyjaśnia bliżej swoje stanowisko. „Jeśli istniejące budynki inwentarskie wystarczają na pomieszczenie dostatecznej ilości zwierząt, których zdolności biologiczne do podnoszenia produkcji jednostkowej (od sztuki) nie zostają jeszcze w rozsądnym stopniu wykorzystane, wówczas najefektywniejszą formą podnoszenia produkcji będzie zwiększanie ilości zużywanych pasz, a więc zwiększanie nakładów środków obrotowych. Nieracjonalne i nieefektywne będzie wtedy budowanie nowych budynków i kupowanie nowych zwierząt, na wyżywienie których i na uzyskanie od nich jakiejś takiej produkcji zabierano by pasze przeznaczone dla posiadanych zwierząt”.

W nawiazaniu do powyższego, przyjmując jest nam stwierdzić, że w naszym artykule posłaliśmy właśnie po linii tej prof. Manteuffla, szukając takich dróg i zakresu intensyfikacji, „który nie wymaga poważnych w stosunku do siły go-

spodarstw środków inwestycyjnych, wykraczających poza możliwości dochodów własnych oraz pomoc kółek rolniczych w ciągu najbliższych lat”. (Wiel. Współczesna nr 7/67, str. 30). W świetle powyższego na pewno nie jesteśmy tymi, którzy uważają, że można nie inwestować w gospodarkę chłopską, co mogło w określonej mierze wynikać z kontekstu artykułu prof. R. Manteuffla.

To, co w pewnym stopniu różni nasze poglądy w tej sprawie od poglądów prof. Manteuffla to chyba to, żeśmy nie zakładali możliwości intensyfikacji bez inwestycji nawet w ograniczonym zakresie, ale przy każdym zakresie intensyfikacji przyjmowaliśmy, że pewne nieznaczne inwestycje będą potrzebne dla niedużego wzrostu obsady zwierząt oraz maszyn kółek rolniczych celem redukcji zapotrzebowania na siłę roboczą w okresach szczytowych do wielkości, którym rozporządzają poszczególne gospodarstwa. Z drugiej strony dla ściślejszego określenia granic taniej intensyfikacji uwzględniłmyśmy dodatkowo ogranicznik — zasoby siły roboczej w poszczególnych gospodarstwach. Uwzględnienie tych dwóch podstawowych ograniczników taniej intensyfikacji, tj. realistycznych możliwości zwiększenia produktywności zwierząt w oparciu o lepsze wyżywienie oraz realnych zasobów siły roboczej w poszczególnych grupach gospodarstw, pozwoliło nam w oparciu o normatywne wskaźniki efektywności stosowania nawozów, różnego rodzaju pasz oraz normatywy pracochłonności robót polowych i hodowlanych przy różnych stopniach mechanizacji, określić prawdopodobnie, naszym zdaniem, możliwości i zakres taniej (a nie bezinwestycyjnej) intensyfikacji różnych typów gospodarstw chłopskich.

Wydaje się więc, że na gruncie kierunkowej zgodności poglądów co do możliwości taniej intensyfikacji rolnictwa należałoby już obecnie przejść od ogólnej dyskusji na ten temat do konkretnych obliczeń. Próby tych obliczeń przedstawiliśmy na pewnych modelach, które nam się wydały typowe dla gospodarstw 3; 6; 10 ha, ze względu na to, że charakterystyka tych gospodarstw w okresie wyjściowym opierała się na średnich wielkościach dotyczących gospodarstwa

6 realnych, nowo powstałych obecnie możliwościach intensyfikacji gospodarstw chłopskich, co do czego istnieje zgodność między prof. Manteufflem a nami.

Co się tyczy zarzutów prof. Manteuffla, że proponujemy nieracjonalne z punktu widzenia ekonomicznego podniesienie produktywności zwierząt do granic ich aktualnych możliwości biologicznych, to należy się zgodzić z tym, że sformułowanie nasze było nieprecyzyjne, natomiast nie ma chyba między nami różnic co do istoty sprawy, ponieważ napisaliśmy wyraźnie: „Na przykład poprawa żywienia krów mogłaby podnieść ich mleczność z 2200 do 3000 l, poprawa żywienia kur zwiększyłaby mleczność z 100 do 140-150 jaj rocznie, poprawa żywienia buków mogłaby zwiększyć roczny przyrost ich wagi z 200 do 300 kg a poprawa żywienia trzody chlewnej — skrócić okres tuczu z 10 do 7 miesięcy”, a takich możliwości z pewnością prof. Manteuffel nie neguje dla naszej gospodarki.

Prof. Manteuffel stawia nam również zarzut, że „Według realnych przewidywań nie ma możliwości zatrudnienia poza rolnictwem tych rąk roboczych, które by miały, w myśl wywodów autorów, być dodatkowo zwolnione z rolnictwa”.

W tym miejscu wyjaśniamy co następuje: Po pierwsze, mówiąc o wzroście zatrudnienia poza rolnictwem drobnych rolników pisaliśmy wyraźnie, że „w następnym (podkreślenie nasze) etapie naszego rozwoju trzeba będzie umożliwić ich właścicielom przejście do pracy w mieście” oraz „jednakże obecnie, kiedy możliwości zmniejszenia ogólnej liczby zatrudnionych w rolnictwie są ograniczone, intensyfikacja drobnych gospodarstw może jeszcze odegrać ogromną pozytywną rolę zarówno dla nich samych, jak i dla całej gospodarki (W.W. str. 33).

Tak więc jest jasne, że podobnie jak prof. Manteuffel, nie proponujemy obecnie zmniejszenia zatrudnienia w rolnictwie, a intensyfikację tego zatrudnienia.

Kończąc, chcemy jeszcze raz podkreślić, że dla uściślenia możliwości taniej intensyfikacji gospodarstw chłopskich konieczne jest dokonanie wielu konkretnych obliczeń modelowych dostosowanych do różnorodnego charakteru gospodarstw chłopskich w poszczególnych rejonach Polski.

NARZĘDZIE EKSPORTU NARZĘDZI

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

EKSPORT narzędzi specjalnych, pneumatycznych, elektrycznych, pomiarowych, tnących, rzemieślniczych i innych, w którym od lat specjalizują się niektóre krajowe zakłady przemysłowe, wyróżniał się zazwyczaj wysoką dynamiką. Wymienione narzędzia kierowane były do wielu krajów zarówno socjalistycznych, jak i kapitalistycznych. Obecnie lista importerów polskich narzędzi obejmuje również odbiorców z krajów rozwijających się Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej. Na tej liście znajdziemy potężnych potentatów przemysłowych z Europy Zachodniej i USA, jak i drobnych kupców dostarczających polskie narzędzia dla małych warsztatów i indywidualnych odbiorców w Arabii Saudyjskiej i Ekwadorze, w Maroku i na Haiti, w Indii i Ugandzie.

Produkcja narzędzi zgrupowanych w kilku podstawowych grupach obejmuje 36 tys. typowymiarów.

Uzmysłowienie faktu nader zróżnicowanego kregu odbiorców zagranicznych w połączeniu z szerokim wachlarzem produkowanego asortymentu pozwala, przynajmniej częściowo, zdać sobie sprawę, jakie trudności muszą napotykać producenci i handlowcy tej „drobnicy”, wartość której stanowi 10 proc. wartości całego eksportu maszynowego. Ponadto narzędzia nasze w wielu krajach spełniają funkcję jak gdyby wizytówki przemysłu krajowego, zwłaszcza przemysłu obrabiarkowego. Należy pamiętać, iż jest w tym pewna prawidłowość. Produkcja narzędzi znajduje się w ścisłej korelacji z produkcją przemysłu elektromaszynowego w ogóle, będąc pochodną aktualnego poziomu rozwojowego tego przemysłu i jego możliwości w zakresie samowytworzenia nowej techniki. Tak np. produkcja narzędzi w NRD wynosi ok. 8 proc. wartości całej produkcji przemysłu maszynowego. Ten sam wskaźnik dla CSRR i NRD wynosi 4 proc. W Polsce natomiast — 1,2 proc.

NOWA SYTUACJA

Wprowadzenie nowego rachunku opłacalności eksportu, przyjęcie zasady zysku kalkulacyjnego przy produkcji eksportowej oraz stworzenie funduszu nagród dla producentów i handlowców z tytułu efektywnego eksportu stworzyło w połowie ubiegłego roku nową sytuację, którą dodatkowo komplikowały wymienione uprzednio elementy, kształtujące koniunkturę rynkową na obszarach eksportu naszych narzędzi.

W stosunkowo krótkim okresie nowy system spełnił pierwszą część — dodajmy niewiele istotną — stawianych przed nim zadań. W przemyśle narzędziowym, jak i wielu innych branżach przemysłu maszynowego, ujawnione zostały wszystkie mocne i słabe ogniska produkcji eksportowej. Po raz pierwszy w przemyśle zaczął funkcjonować system określający opłacalność produkcji, mierzonej obiektywnymi kryteriami relacji i cen na rynkach światowych. Konfrontacja produkowanych wyrobów z analogiczną produkcją konkurentów przestała więc dotyczyć li-ty-

ko parametrów technicznych, jakości — objęła ona również dziedzinę kosztów produkcji i uzyskiwanych cen, tworząc tym samym warunki optymalizacji osiąganych w handlu zagranicznym wyników tak w sferze produkcji, jak i obrotu.

W przemyśle narzędziowym, który stawia do dyspozycji eksportera nie zawsze łatwo zbywalną masę towarową, który również nie zawsze może zaspokoić ilościowe wymagania handlu zagranicznego, nowy system spowodował w pierwszej chwili pewne perturbacje. Wykonili się pewne kontrowersje między zakładami produkcyjnymi a przedsiębiorstwem handlu zagranicznego, czyli „Varimex”-em. Dotyczyły one głównie problemu kierowania produkowanych wyrobów na rynki wykazujące bądź niską opłacalność, bądź nie przynoszące w ogóle zysku kalkulacyjnego, a więc pozbawiających tym samym producenta premii, która w jego mniemaniu i utrwalonym od lat przekonaniu należała mu się niejako automatycznie. Skoro produkcja eksportowa opuszczała zakład (a czasem jedynie konkretny oddział produkcyjny), to należało nam się premia. Czy ta produkcja opuszczała kraj, gdzie trafiała i za ile została sprzedana... to już były problemy, o które producenci zazwyczaj nie martwili się, o to bolała głowa najwyższej handlowej.

Mówiłem na wstępie o pewnych postępkach w dziedzinie eksportu narzędzi, o jakościowych zmianach zachodzących w jego strukturze. Tak, to wszystko prawda. Niemniej jednak pozostaje również prawdziwym faktem określone opóźnienie technologiczne w produkcji narzędzi, co zaważyło na odbiorcach, powodując zarazem, że nie uzyskujemy najwyższych cen za nasze wyroby. Ok. 3/4 puli eksportowej stanowiła narzędzia rzemieślnicze, które nie legitymowały się odpowiednio wysokim wskaźnikiem efektywności. Narzędzia przemysłowe stanowiła — oczywiście — eksportowa rarytas, ale w tym przypadku (mimo bardzo przyzwoitej jakości) dają się odczuć dotkliwie braki odpowiedniego asortymentu, jak również nie zawsze konkurencyjne terminy realizacji zamówień. Wystarczy powiedzieć, że o ile cykl realizacji zamówienia eksportowego trwa na rynku światowym przeciętnie 3 miesiące — u nas wynosił 12. O ile mamy minimalną ilość reklamacji ze strony zagranicznych użytkowników w zakresie opasowanych asortymentów, to nie, zbieramy absolutnie i. zw. renty nowości. Jak również nie zawsze potrafimy podnieść cenę dzięki odpowiednio szybkiemu wprowadzeniu drobnych niekiedy zmian. Fachowcy w przemyśle narzędziowym nie bez racji twierdzą, że zmiana cen jest możliwa w konkretnej klasie produkcyjnej typowymiarów, która powinna ulec zmianie, czyli klasie te należy podnieść. Podniesienie klas wiąże się z zmianami technologicznymi. A to już problem sam w sobie. Rynek krajowy nie stawia zbyt wygórowanych wymaga-

gań względem producentów. Jest on rynkiem dostawcy. Rynek światowy jest rynkiem odbiorcy. Stąd szczególne postulaty, przekraczające niekiedy możliwości produkcyjne naszych zakładów.

Uruchomienie dźwigni nowego systemu obnażyło, jak wspomniano, istniejące mankamenty w samym przemyśle oraz na styku z aparatem handlu zagranicznego. Nie od razu jednak zagrały bodźce materialnego zainteresowania. Ścisłej, zagrały, ale przede wszystkim w sferze psychologicznej i to raczej na nucie pewnej frustracji. Przemysł otrzymał minimalny fundusz premii eksportowej. Przedsiębiorstwo h. z. takowej nie otrzymało wcale. Wspomniana frustracja pogłębiała świadomość, że w innych branżach wpływ bodźców nowego systemu wysunął się zdecydowanie na pierwsze miejsce przed dotychczasowym systemem premiowania.

W tej skomplikowanej sytuacji zastosowano...

„MANEWR HANDLOWY

W naszym dotychczasowym cyklu artykułów poświęconych złożonej problematyce funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu większość publikacji dotyczyła wpływu systemu na sytuację w zakładzie produkcyjnym. Obecnie nadarza się okazja zaprezentowania roli handlowca w dziedzinie rozwiązywania dylematów efektywnego eksportu. Roli, jak się wydaje, niemałej, wymagającej prawdziwego kunsztu handlowego, znajomości wszystkich realiów rzeczywistości, jak również perspektywicznych trendów na rynkach zagranicznych oraz możliwości produkcyjnych krajowych dostawców.

W kołach — że tak powiem — handlowych stwierdzono, że częstość przyczyn strata kalkulacyjnych lub słabej efektywności eksportu leżą po obydwu stronach tego samego rachunku, czyli tak po stronie kosztów kalkulacyjnych, jak i po stronie uzyskiwanych przez przedsiębiorstwo h. z. cen dewizowych.

Przeprowadzona obniżka cen fabrycznych stworzyła racjonalne przesłanki do dalszych manewrów właściwie niemal wyłącznie w sferze obrotu. Handlowcy przeprowadzili niezliczoną ilość obliczeń, wyznaczając wyjątkowej dokładności i cierpliwości. Niestety, nie robili tego przysłowiowe „mózgi elektryczne”, gdyż stan techniki biurowej w przedsiębiorstwie h. z. pozostaje na poziomie niezawodnych liczydeł i odnawiających niekiedy posłuszeństwa t. zw. „kręciłków”. Niemniej jednak gigantyczna praca została zrobiona. W wyniku podjętych następnie kroków nastąpiło uwolnienie asortymentów nieopłacalnych i zastąpienie ich wyrobami wykazującymi zysk kalkulacyjny; wzrost cen dewizowych uzyskiwanych na rynkach zagranicznych; zmiana kierunków eksportu, co trzeba uznać za posunięcie ze wszelkich miar godne popularyzacji, obniżka kosztu kalkulacyjnego.

Struktura naszego eksportu narzędzi w znacznym stopniu stanowiła odbicie struktury produkcji tej branży. Handlowcy z „Varimex”-u w pełni świadomi możliwości lokalnych oraz możliwości produkcyjnych przemysłu uchwycili ważne ogniwo w nowym rachunku opłacalności. Skoro poziom i ilościowe możliwości przemysłu zostały zalimitowane i zbyt wiele w tym zakresie zadziałać nie można, należało przesuwać punkt ciężkości ze sfery produkcji do sfery obrotu i maksymalnie ten moment wykozystać. Kiedy przeglądałem — podczas rozmów w „Varimex”-ie — tasienkowe układy setek i tysięcy „typowymiarów” eksportowanych do 80 krajów z „uszczerbieniem cen płaconych przez odbiorców i uzyskiwanych od zagranicznych odbiorców, kiedy rozmowy informowały mnie o trudnych analizach w przekroju asortymentów i eksportowanych asortymentów, które miały przynieść maksymalny zysk kalkulacyjny nie tylko dla handlowców, lecz także i dla producentów, nie mogłem wyjść z podziwu i pragnę temu dać wyraz. Przecież w każdym innym przedsiębiorstwie h. z. zagranicą, w każdej firmie handlowej te wielce skomplikowane czynności wykonuje — według zaprogramowanych układow — przysłowiowy „mózg elektryczny”, co umożliwia nie tylko szczególną dokładność, ale również i ogromną oszczędność czasu, który, jak wiadomo, w handlu często ma swój konkretny i wymierny wyraz w postaci dolarów, rubli i funtów.

W każdym bądź razie „chałupniczy” spod znaku „Varimex” zrobili ogromnie dużo. Umożliwiło to wykonanie napiętych zadań planu eksportowego w r. b. z pewną nadwyżką (pamiętamy, że w warunkach niebył korzystnej koniunktury, która co prawda, ma charakter raczej przejściowy), co w świetle kryteriów oceny efektywności eksportu przez nowy system przysporzyło krajowi dewiz, zaś pracownikom przemysłu i handlu zagranicznego premii za te dewizy. Korzystny manewr na obszarach eksportu narzędzi oraz podwyżka cen uzyskiwanych na rynkach zagranicznych, sięgająca kilkunastu procent, spowodowały poważny wzrost funduszu nagród z tytułu opłacalnego eksportu w przemyśle narzędziowym, który w I półroczu b.r. wynosił w grupie „A” (przedsiębiorstwa przemysłowe) 2.385.210 zł, zaś w grupie „B” (przedsiębiorstwa h. z.) kilkadziesiąt tys. zł. Wysokość średniej nagrody w przedsiębiorstwie h. z. kształtowała się od ponad 700 zł. do ok. 1400 zł. za kwartał. Wzrostom premii towarzyszyły niekiedy kontrowersje między niektórymi przedsiębiorstwami produkcyjnymi a przedsiębiorstwami h. z. odczuwały pozytywną rolę, niekiedy zaś z obawą o rozwój przemysłowy, uzyskali fundusz nagród przekraczający 0,5 mln zł. Zachęciły tym powodzeniem producentów zaczęli zgłaszać (już z własnej inicjatywy) propozycje dotyczące dalszej poprawy jakości produk-

wanych wyrobów, obniżenia wagi niektórych narzędzi, polepszenia estetyki wyrobów oraz wprowadzenia bardziej estetycznego opakowania. Niektóre zakłady postanowiły nawet sięgnąć w tej sytuacji do dyspozycyjnego funduszu inwestycyjnego, aby zrekompensować handlu zagranicznemu, co powinno wpłynąć na podniesienie opłacalności pewnych grup eksportowanych wyrobów przy stosunkowo niewielkich nakładach. Wytworzyła się wspólnota interesów producentów i handlowców, zaś instrumentem tworzącym tę wspólnotę stał się niewątpliwie nowy system obliczania i nagradzania efektywności eksportu.

REFLEKSJE OGÓLNE

Mówiłem już o brakach ilościowych i występujących mankamentach w strukturze puli eksportowej narzędzi. Rosnący popyt wewnętrzny w nadchodzących latach będzie raczej oddziaływać w kierunku nasilenia trudności, przynajmniej w zakresie ilościowym. Jesteśmy zainteresowani w eksporcie narzędzi do uprzemysłowionych krajów, gdzie mamy do czynienia na ogół z ustabilizowanym popytem. W tym przypadku nie zawsze chodzi o nowe uruchomienia, chociaż i one są potrzebne, natomiast chodzi o usprawnienie podaży masy towarowej w asortymentach opasowanych, rozszerzenie zakresu produkowanych typowymiarów.

Efektywność procesu inwestycyjnego w przemyśle narzędziowym jest wysoka. Zresztą bardzo często problem zwiększenia puli eksportowej sprowadza się do modernizacji istniejącego parku maszynowego. Wydaje się, że to, co realizacja programu inwestycyjnego w najbliższych latach, program, jak należy domniemywać, ustawionej pod kątem rekonstrukcji całej branży, powinna w znacznym stopniu rozwiązać. Nie służyłby to jednakże postulatowi zagranicznemu, który ma obecnie rozpracowaną prognozę rozwoju koniunktury na podstawowych rynkach zbytu do 1980-85 roku. Przewiduje ona 4-krotny wzrost eksportu i to według założenia raczej ostrożnych. O dobroczynnych skutkach konfrontacji produkowanych przez przemysł narzędziowy wyrobów z wyrobami konkurentów na rynkach zagranicznych mówić nie będę, są one zbyt oczywiste.

Handlowcy narzędziami zwracają uwagę na istniejącą w przemyśle narzędziowym rezerwy produkcyjne, na wykorzystanie innych dźwigni powodujących zwiększenie w eksporcie szczególnie korzystnych asortymentów. Wśród istniejących bodźców rozwoju efektywnego eksportu, najdoskonalszym narzędziem eksportu narzędzi pozostaje jednak fundusz nagród, umożliwiające posługiwanie się którym daje dobre efekty dla kraju i wymierne korzyści dla producentów i handlowców.

EKONOMISTA

nr 5/1967

PIAŹY w tym roku numer „Ekonomisty” poświęcony jest w dużej części publikacjom związanym z pięćdziesięcioleciem Rewolucji Październikowej.

Dwumiesięcznik otwiera artykuł p. Bronisława Minca pt. **Radziecki model industrializacji (1929—1940)**. Parafrazując tytuł słynnej książki Johna Reeda, autor określa 12 lat rozwoju gospodarczego ZSRR w okresie 1929—1940 jako 12 lat, które wstrząsnęły światem.

Do tego okresu proces wzrostu przemysłowego ZSRR był stosunkowo powolny.

W rozwoju gospodarczym ZSRR w okresie do 1929 r. przeważały elementy typu wzrostu ekonomicznego, który można określić jako konsumpcyjny. Świadczy o tym m.in. fakt, że nawet w końcowym roku tego okresu, tj. w 1928 r., produkcja grupy A (22,2 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim) wzrosła wolniej niż produkcja grupy B (26,8 proc.).

„Ponieważ utrzymanie wzrostu ekonomicznego, w którym przeważały elementy typu konsumpcyjnego, musiałoby prowadzić do bardzo ujemnych konsekwencji, względnie nawet w ogóle nie było możliwe, Związek Radziecki rozpoczął realizację pierwszego planu pięcioletniego, wkraczając na drogę forsownej industrializacji i kolektywizacji rolnictwa. Oznaczało to zmianę typu stosowanego wzrostu ekonomicznego. Wyrazem tego była zasadnicza zmiana stosunku między tempem wzrostu produkcji grupy A i produkcji grupy B, jaka nastąpiła już w r. 1929. W tym roku produkcja grupy A wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim o 31,7 proc., a produkcja grupy B o 21,6 proc.

Zarówno pierwszy radziecki plan pięcioletni, jak i (choć w mniejszym stopniu) 2-gi i 3-ci plan pięcioletni, oparte były na modelu wzrostu ekonomicznego, który określić można jako ekspansywny. Model ten charakteryzuje się tym, że zwiększa się stopa inwestycji netto, tj. udział inwestycji w zakresie środków wytwarzania, głównie w przemyśle, które to inwestycje przynoszą efekt w długim okresie.

Podobnie jak wybór wyższej stopy inwestycji produkcyjnych, wybór wyższej techniki preferuje zaspokojenie potrzeb dalszych okre-

sów kosztem potrzeb bieżących i bliższych. Konsekwentnie stosowane w gospodarce narodowej wyższej techniki, zapewniające wyższą stopę zysku w stosunku do nakładów inwestycyjnych niż technika niższa i maksymalizację produkcji w stosunku do tych nakładów, umożliwiały zarazem osiągnięcie wyższej stopy inwestycji produkcyjnych, tj. udziału tych inwestycji w dochodzie narodowym.

Dlatego też ekspansywny typ wzrostu ekonomicznego musi się w zasadzie opierać na wyższej technice niż konsumpcyjny typ wzrostu.

Wzrost ekonomiczny typu ekspansywnego dokonuje się w szybkim tempie, ale ma jednostronny charakter, gdyż nie towarzyszy mu wzrost średnich płac realnych, względnie ich wzrost jest niski, a nawet może występować spadek płac realnych.

Przy typie ekspansywnym wzrostu ekonomicznego, horyzont czasowy jest długi, a w okresie krótkim lub średnim efekt konsumpcyjny inwestycji (tj. czyste zwiększenie funduszu spożycia na skutek dokonanych inwestycji) jest początkowo negatywny, zerowy lub bardzo nieznaczny, a w następnych latach jego wartość dodatnia jest stosunkowo niska.

Stosowanie ekspansywnego typu wzrostu ekonomicznego musi mieć określone przesłanki i wynika z określonych konieczności. Przesłanki typu ekspansywnego są: uprzednie zwiększenie spożycia, osiągnięcie takiego poziomu rozwoju przemysłowego i posiadanie kadry naukowej i kierowniczej, które pozwalają na podjęcie wielkich inwestycji, dających stosunkowo odległy efekt konsumpcyjny.

Model radziecki ekspansywnego wzrostu ekonomicznego powstał w określonych warunkach historycz-

nych. Związek Radziecki posiadał bowiem potencjał przemysłowy, a także kadre naukowe, które mogły stanowić podstawę przyspieszonego rozwoju.

Związek Radziecki nie posiadał też absolutnej bariery żywotnościowej wzrostu, a jedynie bariery względnej. (...) W pewnych warunkach tylko typ ekspansywny może zapewnić zwiększenie stopnia wykorzystania zasobów kraju, prowadząc do szybkiego wzrostu ekonomicznego.

Przed rozpoczęciem realizacji planów pięcioletnich w ZSRR powstały zarówno przesłanki, jak i konieczność, realizacji ekspansywnego typu wzrostu ekonomicznego. Doświadczenia radzieckie w latach 1928—1940 wykazały, że w stosunkowo krótkim czasie możliwe stało się ogromne przyspieszenie tempa wzrostu ekonomicznego, że możliwa stała się maksymalizacja rozwoju sił wytwórczych krajów, a w tym głównie potencjału przemysłowego (grupa A). Osiągnięte tempo nie znajduje równowagi sobie dotychczas ani w żadnym kraju, ani w żadnym okresie. Wystarczy tylko podać, że dochód narodowy w latach 1928—1940 wzrósł przeszło pięciokrotnie, produkcja globalna wzrosła prawie 6,5 raza, a udział produkcji grupy A w strukturze przemysłu zwiększył się 39,5 proc., do 61,2 proc. Doświadczenie to dowiodło zarazem, że motorem takich przemian są przeobrażenia ustrojowe wraz z ich konsekwencjami w dziedzinie zarządzania gospodarką narodową i planowania jej rozwoju.

„Stosowanie ekspansywnego typu wzrostu ekonomicznego połączone być zawsze musi z daleko idącymi przemianami w strukturze społeczeństwa i ostrymi sprzecznościami. Szczególnie jasnym wystąpiło to w ZSRR.

Do zawodów pozarolniczych, a zwłaszcza do przemysłu, napłynęły dziesiątki milionów ludności wiejskiej. Zwiększyła się liczebność klasy robotniczej i jej ciężar gątowny w kraju, ale zarazem wystąpiły ujemne konsekwencje związane z napływem w szeregi robotników żywiu pochodzenia drobnomieszczańskiego.

W związku z industrializacją i kolektywizacją rolnictwa warstwa kierownicza ZSRR w okresie omawianych 12 lat gwałtownie się rozrosła, przy czym zmieniła się jej struktura i układ sił wewnątrz niej.

Przejście do ekspansywnego wzrostu ekonomicznego łączyło się ze zmianą systemu organizacji gospodarki narodowej, opartej na trustach, polegającej na zwiększeniu roli przedsiębiorstw, ale zarazem na ograniczeniu samodzielności i podporządkowaniu zadaniom planu centralnego.

Organizacja gospodarki narodowej została oparta na zasadzie hierarchii. (...) W dziedzinie socjalnej radziecki model industrializacji opierał się na radykalnym odrzuceniu koncepcji egalitarnych i stworzeniu znacznych i rosnących rozpiętości w płacach. (...)

Przeprowadzenie kolektywizacji rolnictwa było również związane ze sprzecznościami:

a) przemysłowa baza produkcyjna kolektywizacji w postaci przemysłu wytwarzającego środki produkcji dla rolnictwa nie była rozwinięta, a ściślej znajdowała się w zaćmieniu.

b) część sił wytwórczych rolnictwa, a zwłaszcza pogłówna, uległa likwidacji.

c) założeniem kolektywizacji było zwiększenie towarowości produkcji rolnej — przy niskim poziomie zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji, a zwłaszcza w nawozy sztuczne, musiałoby to z konieczności ograniczyć możliwości wzrostu globalnej produkcji rolnej, d) kolektywizacja miała na celu doprowadzenie do świadczenia przez wieś w większym stopniu na potrzeby ogólnopolskie, a zwłaszcza na potrzeby związane z industrializacją kraju; zwiększenie obciążenia wsi musiałoby łączyć się z nieekwiwalentnością wymiany między miastem i wsią.

e) kolektywizacja dokonywała się w warunkach wzrostu nowego układu warstw społecznych, przy czym oznaczała rozszerzenie gąs-

gu wpływu warszwy wykonującej funkcje kierownicze na kolchozy.”

W dalszej części artykułu B. Minc omawia dyskusję, jaka toczyła się w latach dwudziestych wśród ekonomistów radzieckich na temat typu wzrostu ekonomicznego, który powinien wybrać ZSRR. Autor uważa, że znaczna część ekonomistów radzieckich nie rozumiała konieczności przejścia do ekspansywnego typu rozwoju i stała na pozycji „genetycznego” rozwoju radzieckiej gospodarki.

Jerzy Kleer pisze nt. **Roli infrastruktury i oświaty w rozwoju Azji radzieckiej — Azja centralna**. Autor analizuje wpływ infrastruktury na rozwój gospodarczy na przykładzie azjatyckich republik radzieckich (Kazachstan, Kirgizstan, Tadżykistan, Turkmeńska i Uzbekistan) i krajów Azji centralnej (Afganistan, Iran, Pakistan i Turcja). W artykule rozpatruje się niektóre elementy infrastruktury, które z jednej strony są ujemne, „jako kapital podstawowy”, a z drugiej „jako inwestycje w człowieka”.

Celem publikacji jest określenie funkcji infrastruktury nie tylko w początkowych fazach rozwoju, ale również w sytuacji, kiedy możliwe jest wykorzystanie przyspieszenia technologicznego dla rozwoju, i kiedy główne elementy tego przyspieszenia mogą być, przynajmniej w jakimś zakresie, przedmiotem importu.

Bogata analiza prowadzi J. Kleera do następujących wniosków:

„1. Niezależnie od form ustrojowych, w jakich dokonuje się proces przewyższania zaoferowania, udział inwestycji w infrastrukturę jest wszędzie znaczny. Jest to prawidłowość austrojoja, wynikająca zarówno z typu powiązań, jak i mechanizmu wzrostu w gospodarce przemysłowej.

2. Mimo że w każdym warunkach ustrojowych rozwój infrastruktury musi w jakimś zakresie wyprzedzać w czasie rozwój dziedzin bezpośrednio produkcyjnych, to w warunkach gospodarki socjalistycznej na znacznie większą skalę może mieć zjawisko „dobudowy” infrastruktury, aniżeli w innych systemach społecznych. (...)

3. W gospodarce socjalistycznej rozwój infrastruktury nieprodukcyjnej, zwłaszcza w dziedzinie oświaty, dokonuje się znacznie bardziej dynamicznie, aniżeli na takim samym etapie rozwoju w

innych systemach społecznych. Jest to uwarunkowane przez szczególne prawidłowości rozwoju społeczeństwa socjalistycznego, które polegają na wyprzedzaniu rozwoju gospodarczego przez awans kulturowy. Pozwala to na zlikwidowanie, a w każdym razie na znaczne złagodzenie deficytu kadr, który w każdym kraju słabo rozwiniętym stanowi istotną barierę wzrostu.

4. Infrastruktura, zarówno produkcyjna jak i nieprodukcyjna, odgrywa ważną rolę w przekształcaniu systemu postaw i wzorców postępowania gospodarczego społeczeństwa przedprzemysłowego we wzorce odpowiadające społeczeństwu opartemu na cywilizacji przemysłowej. Zadanie to może być urzeczywistnione znacznie skuteczniej i w znacznie krótszym czasie w warunkach gospodarki socjalistycznej, aniżeli w innych formach społecznych.”

Wacław Przełaskowski zamieszcza artykuł pt. **Elementy teorii wzrostu w Leninowskim planie elektryfikacji Rosji**. Zaraz po zwycięstwie Rewolucji Październikowej W. I. Lenin zainicjował prace nad opracowaniem planu perspektywicznego rozwoju gospodarki narodowej. Prace te ukończono w 1920 roku. Pierwszy plan perspektywiczny — Plan Elektryfikacji Rosji (GOELRO) był przyjęty przez Zjazd Partii i wykonany w okresie lat 1921—1932—1937. Jednakże zawarte w nim elementy teorii wzrostu dotychczas są pomijane przez teoretyków z tej dziedziny. Publikacja jest próbą wypełnienia tej luki i wyciągnięcia wniosków wciąg aktualnych w planowaniu perspektywicznym doby obecnej.

Poza tym omawiany numer „Ekonomisty” zawiera artykuł Janusza Mujzela pt. **Wskaźnik produkcji czystej w przedsiębiorstwie, referat Kazimierza Sosnowskiego pt. Perspektywy i zadania nauk ekonomicznych wygłoszony na posiedzeniu w dniu 24 kwietnia br. Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN poświęconemu dyskusji nad planem rozwoju nauk ekonomicznych na lata 1967—1985 oraz plan i sprawozdanie z dyskusji.**

K. S.

WPROWADZENIE nagradzania za efektywność eksportu — skłania kierownictwo przedsiębiorstwa do prowadzenia swobodnego rachunku ekonomicznego. Pozostaje bowiem problem wyboru: czy prowadzić politykę niskich cen fabrycznych, aby w ten sposób otrzymać wysoka nagrodę eksportową czy też kalkulować wysokie ceny zapewniające wykonanie wskaźnika rentowności, a więc prawo do premii produkcyjnej, ale pozbawiając się częściowo lub całkowicie premii eksportowej. Można wystąpić następujące możliwości:

a) można kalkulować tak niskie ceny na wyroby eksportowe, co przyniesie duży fundusz nagród eksportowych (większy od premii produkcyjnej), ale przyczyni się do niewykonania wskaźnika rentowności i całkowitej utraty premii produkcyjnej. Rzecz jasna sytuacja taka możliwa jest wtedy, kiedy udział produkcji eksportowej jest tak duży, że nagród uzyskane z niej przewyższają premię produkcyjną.

Główne zarzuty producentów dotyczą portfeli zamówień zagranicznych. Twierdzą oni, że przedsiębiorstwa, które działają mało operatywnie, ponieważ nie ma zadowalającej ilości tych zamówień. Przedsiębiorstwa, które z kolei zarzucają przedsiębiorstwom przemysłowym, że wina leży po ich stronie, ponieważ nie oferują one dostatecznej ilości oraz że oferowane wyroby są niekonkurencyjne (za drogą i nienowoczesną), przewlekłe załatwiają oferty itp. W przedsiębiorstwach przemysłowych podjęto na tym tle energiczne kroki zmierzające do wyjaśnienia powstających problemów.

Przedsiębiorstwa przemysłowe zaczynają domagać się wprowadzenia zasad, że w przypadku niepowodzenia złożonej oferty przedsiębiorstwo powinno każdorazowo udzielać szczegółowych wyjaśnień o przyczynach odrzucenia tej. Dalsza generalna zmiana jaka nastąpiła po wprowadzeniu nowych zasad nagradzania, polega na tym, że przedsiębiorstwa prowadzą obecnie rachunek opłacalności eksportu i są zainteresowane nie tylko w obniżeniu kosztów produkcji, ale także w uzyskiwaniu cenie dewizowej.

Nowe zasady nagradzania integrowały działalność przedsiębiorstw przemysłowych i przedsiębiorstw hz. Działalność obu stron została powiązana wspólnym bodźcem.

*

Nasuwa się pytanie, jak funkcjonuje nowy bodziec w warunkach produkcji jednostkowej, gdzie na część produkcji ceny ustalone są nie w oparciu o powszechnie obowiązujący cennik, a w drodze porozumienia dostawcy z odbiorcą (dostawca na podstawie kalkulacji własnej wylicza cenę i przedkłada odbiorcy do zatwierdzenia).

Producent ma jedynie pośredni wpływ na cenę dewizową (wpływ ten wyraża się w tym, że jeśli przedsiębiorstwo podniesie jakość wyrobu, skróci termin dostawy, to przedsiębiorstwo hz łatwiej jest uzyskać wyższą cenę dewizową) i możliwości jego oddziaływania na kształtowanie tej ceny — ze względu na różnorodność czynników (konkurencja, konkurencja, operatywność handlowców itp.) — są bardzo ograniczone.

Pozostaje druga strona rachunku — cena fabryczna, która jest określana przez przedsiębiorstwo. Zatem na jej wysokość ma ono bezpośredni wpływ. Z tego też względu bezpośrednia droga do powiększenia zysku kalkulacyjnego, a więc i funduszu nagród, staje się obniżenie ceny fabrycznej.

Rozważmy jak dalece przedsiębiorstwo może obniżyć cenę fabryczną i w jaki sposób może to robić. Obniżka ceny fabrycznej oznacza obniżkę kosztów, bowiem wysokość jej zależy od kosztów produkcji.

W praktyce jednak obniżenie kosztów produkcji eksportowej jest niezwykle trudne, choćby już tylko z tego względu, że koszty wykonania produkcji eksportowej w porównaniu z kosztami takiego samego wyrobu krajowego są z reguły wyższe.

Obniżenie zaś ceny fabrycznej bez pokrycia w obniżce kosztów nie jest korzystne dla przedsiębiorstwa z punktu widzenia działania innych bodźców. Musiałoby to prowadzić do pogorszenia wskaźnika rentowności, od którego uzależniona jest premia produkcyjna. Niewykonanie planowanego wskaźnika rentowności automatycznie powoduje utratę premii produkcyjnej pracowników umysłowych, niezależnie od tego, w jakim stopniu zostały wykonane inne wskaźniki planowe.

Z chwili wprowadzenia nowych zasad nagradzania za efektywność eksportu powstała tu pewna sprzeczność — wysokie ceny fabryczne wyrobów eksportowych są korzystne z punktu widzenia wskaźnika rentowności, niekorzystne natomiast z punktu widzenia nagradzania za efektywność eksportu. Większa rentowność osiągnięta dzięki kalkulowaniu wysokich cen na wyroby eksportowe, wyklucza premię eksportową i odwrotnie niskie kalkulowanie cen bez odpowiedniej obniżki kosztów zapewnia wysoką premię eksportową, ale pogarsza wskaźnik rentowności, co może spowodować utratę premii produkcyjnej. Takie działanie bodźców — wywołane wprowadzeniem

nagradzania za efektywność eksportu — skłania kierownictwo przedsiębiorstwa do prowadzenia swobodnego rachunku ekonomicznego. Pozostaje bowiem problem wyboru: czy prowadzić politykę niskich cen fabrycznych, aby w ten sposób otrzymać wysoka nagrodę eksportową czy też kalkulować wysokie ceny zapewniające wykonanie wskaźnika rentowności, a więc prawo do premii produkcyjnej, ale pozbawiając się częściowo lub całkowicie premii eksportowej. Można wystąpić następujące możliwości:

a) można kalkulować tak niskie ceny na wyroby eksportowe, co przyniesie duży fundusz nagród eksportowych (większy od premii produkcyjnej), ale przyczyni się do niewykonania wskaźnika rentowności i całkowitej utraty premii produkcyjnej. Rzecz jasna sytuacja taka możliwa jest wtedy, kiedy udział produkcji eksportowej jest tak duży, że nagród uzyskane z niej przewyższają premię produkcyjną.

Bodźce produkcji jednostkowej

KAZIMIERZ GOLINOWSKI

cyjna. Ewentualne niewykonanie planu wartościowego jako skutek niskich cen — nie odgrywa tu za danej roli, bowiem fakt niewykonania wskaźnika rentowności i tak już przesądził o premii produkcyjnej;

b) w sytuacji kiedy planowany wskaźnik rentowności nie jest zbyt napięty można tak kalkulować ceny — z tendencją zniżkową, aby nie przekroczyć wskaźnika rentowności, zabezpieczyć w ten sposób premię produkcyjną w całości lub częściowo (niskie ceny mogą się odbić na wykonaniu planu wartościowego, za co może być potrącona część premii) i maksymalną premię eksportową.

Przedstawione wyżej możliwe kierunki działania, jak widać, uzależnione są od możliwości prowadzenia (przez przedsiębiorstwo produkujące na eksport) samodzielnej polityki cenowej. A zatem na pierwszy rzut oka wydawałoby się one nieprawdopodobne, w systemie gospodarki socjalistycznej.

Codzienna praktyka działalności przedsiębiorstwa i tym razem przy wprowadzeniu kolejnego bodźca wykazuje, że nie wszystko da się ująć w rzyby przepisów.

Przedsiębiorstwa budowy maszyn i urządzeń o jednostkowej produkcji sprzedają część swoich wyrobów (typowe) po cenach cennikowych objętych cennikiem państwowym i część po cenach kalkulowanych uzgodnionych w drodze porozumienia z odbiorcą (wyroby nietypowe). Maszyny i urządzenia produkowane na indywidualne zamówienia mają to do siebie, że nie dają się wszystkie zakwalifikować jako typowe — porównywalne. Wobec tego, koszty ich są różne i nie można ich podciągnąć pod cennik, trzeba ustalić cenę na podstawie planowanej kalkulacji.

Z punktu widzenia wskaźnika rentowności nie jest obojętne, jaka jest struktura produkcji typowej (cennikowej) i nietypowej (kalkulacyjnej). Przedsiębiorstwo zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami na wyrobach typowych (cennikowych) zakład może planować taką wysokość zysku, jaka rzeczywiście osiągnął w ubiegłym okresie sprawozdawczym w tej grupie wyrobów.

Natomiast na produkcji nietypowej można planować tylko 5 proc. zysku, a osiągnąć nie więcej niż 8 proc. Jeżeli zakład osiągnie większy zysk niż 8 proc., nadwyżkę¹⁾ tę zwraca odbiorcom.

Zwrot ten następuje dopiero po zamknięciu okresu sprawozdawczego po bilansach kwartalnych, a za cały rok na podstawie zatwierdzonego bilansu rocznego. W myśl obowiązujących przepisów przedsiębiorstwo nie rozlicza się z tych nadwyżek z poszczególnymi odbiorcami, ani też nie wylicza ich dla poszczególnych grup towarowych produkcji kalkulowanej. Jeżeli po zamknięciu bilansu kwartalnego okaże się, że łączny zysk z całej produkcji kalkulowanej przekracza 8 proc., przedsiębiorstwo obowiązane jest nadwyżkę zwrócić odbiorcom pomniejszając o te sumy wartości wykonanej produkcji. Wybiera wówczas najbardziej poszkodowanych odbiorców

(którzy najwięcej nadpłacili) i im zwraca nadwyżkę. Na tym odcinku też jest duża dowolność. Niektórzy odbiorcy mogą przy tym uzyskać, a inni stracić. Nie mogą wnosić pretensji, ponieważ uprzednio zatwierdzili cenę.

Nie jest też istotne, jaki procent zysku osiąga się na poszczególnych wyrobach produkcji kalkulowanej, bowiem ostateczny wynik jest sumowany łącznie. Daje to możliwość kalkulowania cen nawet na granicy opłacalności niektórych wyrobów (np. eksportowych) w zamian za to podwyższając odpowiednio ceny na innych wyrobach produkcji kalkulowanej (np. krajowej), byleby średni (sumaryczny) zysk osiągnięty na tej produkcji kalkulowanej wynosił 8 proc.²⁾

Przez stosowanie takiego manewru zakład może sprzedawać wyroby eksportowe po pozornie niskich cenach, a więc realizując wysokie nagrody eksportowe, przetrzymać realizację zysku na odbiorców krajowych.

A zatem w fazie ustalania dyrektywnego wskaźnika rentowności (sporządzanie projektu planu kosztów³⁾), zakład dąży do tego, aby wykazać jak największy udział produkcji kalkulowanej. Manewr taki nie następuje specjalnych klopotów. W momencie sporządzania projektu planu kosztów na dany rok na znaczną część produkcji nie ma jeszcze dokumentacji technicznej. Trudno więc określić: czy dane zamówienie zaliczyć do typowych maszyn i urządzeń czy też do nietypowych.

Rzadko kiedy zdarza się, żeby poszczególnym zamówieniom były identyczne we wszystkich szczegółach technicznych z pozycjami zawartymi w cenniku. Dla fachowca (konstruktora) nie trudno jest wyznać odpowiednią ilość różnic dla uzasadnienia tego, czy dana maszyna (urządzenie) powinna być wyceniona według cennika, czy też według kalkulacji. Stanowisko jedno lub drugie zatem może być zajęte w zależności od potrzeb. Trudno nawet wykazać, że postępowanie takie jest sprzeczne z przepisami.

W fazie wykonania tendencja jest odwrotna. Wówczas znane są już wszystkie szczegóły techniczne. Te maszyny i urządzenia, co do których nie było pełnego rozróżnienia, a które znalazły się w grupie wyrobów kalkulowanych, są teraz kwalifikowane do grupy typowych (cennikowych) i są sprzedawane wg cennika. W ten sposób zamiast planowanej rentowności 5 proc. na tych wyrobach w fazie realizacji osiąga się z reguły wyższy wskaźnik, sięgający 20—30 proc. Dzięki temu wykonanie wskaźnika rentowności jest odpowiednio wyższe od planowanego. Stwarza to z kolei możliwość kalkulowania niskich cen na wyrobach eksportowych (w zależności oczywiście od tego, jaką rezerwę zawiera planowany wskaźnik rentowności). Powyższe postępowanie, rzecz jasna, odnosi się tylko do krajowej produkcji kalkulowanej. Produkcje eksportowej pozostawia się w fazie realizacji tak kalkulowaną, gdyż w przeciwnym razie nie byłoby możliwości ustalenia niskiej ceny.

Odbiorcom krajowym nawet jest na rękę, gdy płacą oni za dostarczony sprzęt inwestycyjny wg cennika. Odpada im wówczas zmusza i kłopotliwa czynność weryfikacji kalkulacji fabrycznych przesyłanych do zatwierdzenia.

Wystarczy powiedzieć, że kalkulacja taka zawiera od kilkudziesięciu do kilkuset pozycji. Przy wykrciu jakichś błędów przez kontrolę, służba inwestycyjna odbiorcy narażona jest na ewentualne przykrości. Wszystko to odpada przy sprzedaży wg cennika. Do wysokości ceny cennikowej nikt nie może mieć żadnych zastrzeżeń i nie trzeba tu sprawdzać.

Powstałe zatem pytanie, czy przedsiębiorstwo może tak łatwo w fazie wykonywania planu zwiększyć udział produkcji cennikowej krajowej, pozostawiając jednocześnie produkcje eksportowej w grupie cen kalkulowanych?

Tendencja kwalifikowania produkcji eksportowej do kalkulowanej w fazie wykonywania planu znajduje swoje uzasadnienie w tym, że sam fakt wykonania eksportowego różni wyrobów eksportowych od cennikowego i nie jest z nim porównywalny.

Produkcja jednostkowa na eksport najczęściej jest produkcją na specjalne zamówienie, a jeżeli nawet niewielkie odbiega od cennika, to nie trudno znaleźć różnice uzasadniające zakwalifikowanie do grupy wyrobów kalkulowanych.

Nasuwa się tutaj kolejne pytanie, czy zakład może bez żadnych przeszkód obniżyć cenę na wyroby eksportowe bez obaw stwarzania rażącej dysproporcji między tymi cenami a cenami cennikowymi na podobne wyroby krajowe? Otóż zakład nie ma powodów do takiego rodzaju obaw. Przede wszystkim różnego rodzaju kontrole nie gania zakładu o to, że stara się obniżyć cenę na wyroby eksportowe. Przeciwnie, w imię rozwoju produkcji eksportowej pożądaną jest, aby obniżyć cenę produkcji

eksportowej. Obniżanie cen w myśl przepisów nie jest zabronione ani karalne. Przedsiębiorstwo może nawet podejmować ryzyko, obniżając cenę wyrobów eksportowych w imię zdobywania rynków zagranicznych.

Dalszą okolicznością sprzyjającą w manipulowaniu cenami wyrobów kalkulowanych jest fakt, że kalkulacje cenowe oparte są na szacunkach. W myśl przepisów powinny one być sporządzane w dwa tygodnie po otrzymaniu zamówienia. W tym czasie nie ma szczegółowych danych o wyrobie, niezbędnych do opracowania kalkulacji. Jeśli nie ma takich danych, producent w myśl przepisów obowiązany jest podać limit cen, który później przy sprzedaży nie może być przekroczony, niezależnie od poniesionych kosztów produkcji. A zatem nie prostszego, jak podać niski limit cen.

Możliwość celowego zaniżania cen istnieje nie tylko wtedy, kiedy producent podaje limit. Nawet, jeśli kalkulacja jest sporządzana w okresie, kiedy jest już opracowana dokumentacja techniczna, toż jest istniejąca możliwość zaniżania cen⁴⁾, szczególnie na robociznie. Na materiałach nie ma takiej możliwości, ponieważ w dokumentacji technicznej podany jest ich szczegółowy wykaz. Robocizna jest szacowana, gdyż nie ma rozpracowanej szczegółowej technologii (jeżeli jest, to obejmuje ona pracochłonność akordowa i tak trzeba szacować pracochłonność dniówkową — pośrednią).

Jak z powyższego widać przedsiębiorstwa budowy maszyn o jednostkowym charakterze produkcji mają duże możliwości dokonania manewrów cenami kalkulowanymi na wyroby eksportowe i krajowe. Bez obniżki kosztów własnych mogą osiągać cel, jakim jest maksymalizowanie nagród eksportowych. Niemalże przysłużył się temu obowiązujący od 1 stycznia 1967 r. nowe ceny fabryczne maszyn i urządzeń (no. cennik Z-67 MPC), które zawierały dość znaczny zysk, w niektórych grupach wyrobów sięgał on 20—30 proc. Stwarza to zachętę do przetrzymywania wyrobów z grupy kalkulowanych do cennikowych. Gdyby zysk zawarty w tych cenach wynosił 5 proc. lub zbliżony był do tej wysokości, manewr taki nie miałby sensu i jednocześnie nie wystonowałoby to wszystkie ujemne zjawiska, jakie temu manewrowi towarzyszą.

Opisany wyżej mechanizm polityki cenowej przedsiębiorstwa, jaki został uruchomiony wprowadzeniem nowego bodźca (za efektywność eksportu) jeszcze raz potwierdza tezę, że skuteczność działania bodźców ekonomicznych zależy od kompleksowego powiązania ich z różnymi odcinkami działalności przedsiębiorstwa.

W przypadku jednak bodźca produkcji eksportowej, mimo jego niedoskonałości, istnieje pewna różnica, ponieważ nie ograniczono się tutaj do wprowadzenia samego bodźca (nagradzanie za efektywność eksportu), ale dokonano jednocześnie gruntownej zmiany metody liczenia efektywności eksportu i oparto go o nią. I ta właśnie zaleta nowego bodźca w produkcji eksportowej skłania do przeświadczenia, że nabierze on charakteru stałego.

¹⁾ Różnica ta wynika z ogólnego podsumowania z jednej strony wartości produkcji kalkulowanej wg kalkulowanych i zatwierdzonych cen, a z drugiej strony rzeczywiste poniesionych kosztów.

²⁾ Przedsiębiorstwo może sprzedać dany wyrób po wyższej cenie z korzyścią dla rentowności wówczas, gdy dany wyrób zostanie zakwalifikowany do cennika i sprzedany po cenie cennikowej, która jest wyższa od ceny kalkulowanej (cena cennikowa zawiera 20—30 proc. zysku, kalkulowana 5 proc.). Szczegółowo problem ten będzie omówiony dalej.

³⁾ Projekt planu kosztów stanowi podstawę dla zjednoczenia do ustalania dyrektywnego wskaźnika rentowności. Szczegółowy plan kosztów jest opracowywany w oparciu o dyrektywny wskaźnik rentowności (a ściślej pod dyktando wskaźnik).

⁴⁾ Sytuacja taka występuje wówczas, gdy dostawca z różnych względów celuje się z ustaleniem ceny i sporządza kalkulację planową tuż przed ukończeniem produkcji danego wyrobu.

Książki nadesłane

ZYGMUNT SZELIGA — GOSPODARKA ZSRR NA TLE GOSPODARKI ŚWIATOWEJ — str. 398, cena 22 zł — PWE, Warszawa 1967.

Autor przedstawia, w jaki sposób kraj zaciąga, o obniżeniu kontrastów ekonomicznych i społecznych, nie licząc się z gospodarką światową, stał się w ciągu krótkiego, historycznie biorąc, czasu wielką potęgą ekonomiczną.

TADEUSZ CHOJŃSKI, GLEB MICHAŁOW, SEAW NIEWISKI — GOSPODARKA ZAPAMI W KRAJACH SOJALISTYCZNYCH — str. 318, cena 20 zł — PWE, Warszawa 1967.

Książka niniejsza stanowi próbę porównawczą przedstawienia wybranych zagadnień z dziedziny gospodarowania zapami w europejskich krajach socjalistycznych i krajach zachodnich.

ANGIELSKI — pod redakcją Dobromiły Kryt — str. 401, cena 21 zł — WNT, Warszawa 1967.

Słownik zawiera ok. 30 tys. polskich terminów wraz z ich odpowiednikami lub objaśnieniami w języku angielskim z zakresu wszystkich dziedzin chemii teoretycznej i doświadczalnej, inżynierii chemicznej, technologii chemicznych oraz technologii pokrewnych.

LECH LEWANDOWSKI, ZDZISŁAW WERNER — RADANIE MATERIAŁÓW FORMALINOWYCH — str. 284, cena 21 zł — WNT, Warszawa 1967.

W książce rozpatrzone zagadnienia z zakresu badań materiałowych, mierzalność, analiza przemian jest dla studentów Wydziału Odlewnictwa i sekcji odlewniczych wyższych szkół technicznych oraz dla personelu inżyniersko-technicznego i pracowników laboratoriów odlewniczych.

JERZY LEMPICKI — ORGANIZACJA STANOWISK PRACY W ODLEWNI — str. 280, cena 21 zł — WNT, Warszawa 1967.

W pracy podano ogólne zasady organizacji stanowisk pracy w przemyśle, z uwzględnieniem specyfiki odlewniczej. Książka omawia szczegółowo organizację stanowisk w poszczególnych oddziałach odlewni.

G. HEIJER — LA MAIN D'OEUVRE Rurale Nationale — Son adaptation a l'industrie — str. 130, Organisation de Cooperation et de Developpement Economiques, Paris.

Praca poświęcona jest zagadnieniom adaptacji robotników pochodzących z wiejskiego do przemysłu. Autor uogólnia wyniki badań empirycznych nad procesem adaptacji tej kategorii robotników a następnie przedstawia szereg propozycji mających zapewnić przemieszczenie robotników z terenów wiejskich do terenów przemysłowych.

JACQUES E. GONCHUT — Les SOCIETES D'INDUSTRIE MISE EN L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE — str. 245, Editions Berger-Levrault, Paris 1966.

Autor analizuje funkcjonowanie towarzystw mieszkaniowych (mieszkalnictwa prywatnego), zajmujących się różnymi aspektami zagospodarowania przestrzennego Francji. Podkreśla też rolę zarówna ich w perspektywę rozwojową, Oracza naliczającej problematykę przestrzennego zagospodarowania Francji i rolę cennika planowania w tym kontekście.

NA ŁAMACH „SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO” nr 11/67

Ostatni numer „Samorządu Robotniczego” przynosi kilka ciekawych publikacji.

Tadeusz Kiernowski przedstawia analizę niektórych aspektów stosowania norm technicznie uzasadnionych w 9 zakładach podległych MPC i w jednym — ministerstwu Kultury i Sztuki — w artykule pt. Quo vadis NTU?

O „Roli BHP” pisał Barbara Tarasiewicz, a o „Tarchomińskim samorządzie robotniczym” — Włodzisław Ostaszewski. Artykuł redakcyjny „Kronika deglomeryjna” poświęcony jest problemom ograniczenia wzrostu zatrudnienia w Warszawie. Ponadto, szereg publikacji poświęcono „Realizacji uchwały VIII Plenum KC; a poza tym — na co chcemy zwrócić szczególną uwagę — Stanisław Szachnowski pisze o „Dziwnej współpracy”, o metodach ustalania akumulacji finansowej zakładu.

T. Z.

Olśtynskie Fabryki Mebli

w Olśtynie Lubańskiej, ul. Wolności 20

PRZYJMA DO PRACY NA KIEROWNICZE STANOWISKA:

- ekonomistów z wyższym wykształceniem,
 - inżynierów technologów drewna,
 - techników budowlanych.
- z kilkuletnią praktyką w zawodzie.

Mieszkanie w domkach jednorodzinnych lub inne. Zgłoszenia wysłać pisemnie wraz z życiorysem.

K 59-0

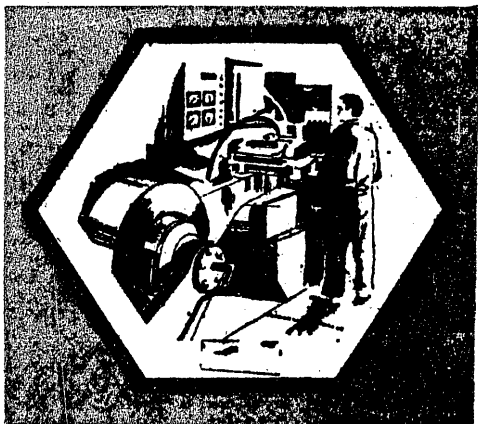
- PEŁNOWARTOŚCIOWE MATERIAŁY jak:**
- LAMPY ELEKTRONICZNE ECH-81, PCC-84, PCL-82, PCC-88
 - KONDENSATORY KBGJ, KBGMN, KP,010, KPO 21, KCR, KSF, KSO, I INNE.
 - OPORY OWS-O, 125-0,25 — 0,5 — 1 W, OBM — 0,125—0,25, OPDZ, OPDC.
 - WARISTORY ON— 1300/10—0, 18—0,8 i E-299 — OD—216.
 - POTENCJOMETRY PU-101—0,5W—5KOM 12P-3—A, PM-421—0,5W-100 500 KOM A-C, PK-300—0,25W.
 - TRANSFORMATORY TORB RYS, C-4245-211.
 - MIKROAMPEROMIERZE M - 6 - 100 - 400uA, MEA-1-250 uA.
 - AMPEROMIERZE MEL-100P-200A
 - SILNIKI MAGNETOFONOWE TYP CJB-42A—220V.
 - LICZNIKI — LH-1A-380V-5kW
 - KOŃCÓWKI LUTOWNICZE — 14020-6/1.
 - PODSTAWKI LAMPOWE — PN2 — 1 M.
 - OSPRZET ELEKTROTECHNICZNY — GNIAZDA WTYKOWE ZELIWE 2-BIEG, 250V-10A ITP.
 - RÓŻNE CHEMIAKALIA I FARB Y OLEJNE

S P R Z E D A D Z A

GDAŃSKIE ZAKŁADY RADIOWE T-18
Gdańsk, ul. Rzeźnicka 54/56

przedsiębiorstw państwowym, spółdzielczym i Spółdzielniom Zaopatrzenia i Zbytu.
Pełne wykazy materiałów i informacje w Sekcji Gospodarki Materiałowej tel. 31-66-31 wew. 167.

K-62





Fragment wystawy „Made in Poland”.

TYDZIEŃ POLSKI W HAMBURGU

MIROSLAW DYNER

OSTATNIO Polska Izba Handlu Zagranicznego wypracowała nową formę kompleksowego prezentowania (promocji) polskich towarów i polskiej kultury za granicą. Mianowicie w miastach, mających międzynarodowe handlowe znaczenie, organizuje się imprezę nazwaną „Polskim Tygodniem”, która obejmuje wystawy handlowe, sprzedaż towarów, koncerty polskich zespołów artystycznych, odczyty, spotkania specjalistów itp.

Imprezy tego rodzaju zorganizowano już w 1966 r. w Sztokholmie, w 1967 r. w Wiedniu, w Lille (Francja), w Paryżu, a ostatnio w czasie od 30 października do 5 listopada br. w Hamburgu. Poprzednich imprez nie widziałem, nie mogę też ich ocenić. Wydaje się jednak, że Tydzień Polski w Wiedniu cieszył się dużym powodzeniem, skoro nagłówek prasy tamtejszej donosił, że „Polacy znowu zdobyli Wiedeń, że „panują już w śródmieściu” itp.

Tydzień Polski w Hamburgu był pierwszym tego rodzaju imprezą prezentującą szerzej niż poprzednio, a przede wszystkim inaczej i bardziej efektywnie nasze towary eksportowe, kuchnię polską, krajoznictwo, osiągnięcia gospodarcze, naukowe, i polską kulturę.

Wybór Hamburga, jako miejsca tej imprezy był niezmiernie trafny. Hamburg jest olbrzymim w tym regionie ośrodkiem handlowym, kulturowym, dobre hanzeatyckie tradycje handlu międzynarodowego, z reprezentatywną kadrą kupiecką i bankową, jest również drugim (po Zagłębiu Ruhry) w NRF centrum przemysłowym, jest też głównym portem m. in. Zachodnich, przez który przechodzi ok. 23 proc. polskiego eksportu do NRF. W eksporcie tym aż 33 proc. przypada na firmy hamburskie. Zrozumiałe jest, że w tej sytuacji na rozwoju stosunków handlowych i pogłębianiu kontaktów eksportowo-importowych zależało zarówno senatorowi Hamburga (nieznanemu rolę rządu terytorium stanowego), jak i Handlowej Hamburgu, jak w równym stopniu naszej Izbie Handlu Zagranicznego.

Rozsadnie też wybrano porę roku — środek jesieni — a więc po wakacjach, kiedy nie ciągnie ludzi ani spacer po miasto, ani wyjazd na weekend.

ROZNOBODNOŚĆ FORM

W odróżnieniu od Wiednia i Paryża, gdzie centralnym punktem Polskiego Tygodnia była sprzedaż towarów w jednym z głównych domów towarowych, w Hamburgu była wystawa „Made in Poland” zorganizowana w olbrzymiej hali o powierzchni 3 tys. m² na terenie znanego zespołu ogrodów „Planten und Blumen”. Wystawa ta obejmowała pokaz i sprzedaż niektórych towarów produkowanych w Polsce. W wystawie brał udział 19 polskich centrali handlu zagranicznego. W hali wystawowej zorganizowano też codzienny, dwukrotny pokaz mody polskiej.

Drugim elementem oddziaływania były dwie wystawy artystyczne: „Wystawa polskiego plakatu gospodarczego” umiejscowiona w hali wejściowej i zarazem Izby Handlowej stanowiącej po raz drugi centralny ośrodek hanzeatyckiego miasta, odwiedzany codziennie przez elitę kupiecką, menedżerów, jak i czołowych urzędników różnych firm. Wystawę „Współczesna polska sztuka ludowa i rzemieślnicza” pokazano w olbrzymiej hali banku „Neue Sparsasse 1864”.

Następnym ośrodkiem zainteresowania, który miał przyciągać liczną rzeszę smakoszy hamburskiej była restauracja „Zum alten Rathaus”, w której na okres tygodnia wprowadzono polską kuchnię.

Poprzednio wymienione formy oddziaływania na odpowiednie środowiska uzupełniały dwa wielkie koncerty: orkiestry Filharmonii Krakowskiej pod batutą Henryka Cyży i z udziałem solistki Haliny Czerny-Stefańskiej oraz polskiego chóru chłopięcego pod batutą prof. Stulgrosza. Oddziaływanie zorganizowano również imprezę

poetycką poświęconą nowej polskiej literaturze.

W ramach „Polskiego Tygodnia” zorganizowano też serię specjalistycznych odczytów: prof. Orłowskiego z Uniwersytetu Warszawskiego na temat systemu bilansu płatniczego Polski i modelu kursów dewizowych; dr inż. Wrońskiego z Politechniki Warszawskiej o budownictwie obrabiarek w Polsce oraz inż. Frycza z Warszawy o elektronicznych przyrządach pomiarowych.

W serii tej główną imprezą był odczyt kierownika polskiej misji handlowej w NRF radcy Eugeniusza Leszczyńskiego na temat aktualnych zagadnień handlu Polski z NRF wygłoszony w Izbie Handlowej Hamburga przed czołowymi menedżerami przemysłowymi, bankowymi i handlowcami hanzeatyckiego miasta. W ramach tego spotkania miały również miejsce spotkania i rozmowy przedstawicieli polskich central handlu zagranicznego z zainteresowanymi hamburskimi partnerami.

Wszystkie imprezy „Polskiego Tygodnia” oddziaływały na wybrane kręgi hamburskiego społeczeństwa, jedna uzupełniała drugą.

Hamburg jest przede wszystkim miastem portowym i handlowym, którego społeczeństwo zdaje sobie sprawę z czego żyje — od władz Hamburga do robotników portowych. Fakt, że ponad jedna trzecia polskich obrotów z NRF w ten, czy inny sposób przechodzi przez ręce robotników, bądź kupców hamburskich, niewątpliwie wpływał na zainteresowanie problematyką, (czy też, jak kto woli, koniecznością) dalszego rozwoju obrotów handlowych.

W ramach hamburskiego zasięgu radio, telewizja, prasa codzienna nie tylko podawały informacje, zdjęcia, wywiady związane z poszczególnymi imprezami Polskiego Tygodnia, lecz wystąpiły też ze specjalnymi programami i artykułami.

W świetle tym można się pokusić o stwierdzenie, że forma „Tygodnia Polskiego” umiejętnie zastosowana posiada wyższe walory marketingowe niż udział w niejednej międzynarodowej imprezie targowej czy wystawowej, gdzie przeciętny widać jest przytłoczony mnogością wrażeń. (Nie znaczy to oczywiście, abyśmy nie mieli brać udziału w rzeczywiste interesach imprez międzynarodowych).

Sukcesem mogą się poszczycić prawie wszystkie imprezy zorganizowane w okresie „Polskiego Tygodnia”. W imprezach artystycznych ilość słuchaczy można ocenić na ponad dwa tysiące. Na koncercie filharmonii krakowskiej, gdzie dwoma centralnymi postaciami byli p. solistka Czerny-Stefańska i Henryk Cyży owacjom i bism nie było końca. Koncertem chóru polskiego chłopięcego zachwycili się w licznych recenzjach znawcy, natomiast nie dopisała publiczność, chyba z winy braku właściwej reklamy (tego też trzeba się uczyć).

Wszystkie odczyty wygłoszone przez polskich specjalistów cieszyły się dużym zainteresowaniem specjalistów. Na odczyt prof. Orłowskiego przybyło ponad stu dziennikarzy, naukowców i specjalistów z dziedziny finansów i bankowości.

EFEKTY I DEFEKTY (HANDLOWE)

Główny ośrodek marketingu (wzrostu handlowego) stanowiła wystawa „Made in Poland”. Reklama tej wystawy w mieście była jednak niedostateczna. Robiąc duży wysi-

łek w innych dziedzinach chyba pożalowano pieniędzy na odpowiedni i w odpowiedniej ilości rozkolportowany afisz informacyjny dokładnie, gdzie (w której hali) ta wystawa się znajduje i jak tam można trafić. (Powołuję się w tym miejscu na opinie hamburczyków).

Owszem były plakaty z polskimi gęśmi, które żadnej informacji nie podawały (wiadomo gęsi) i z polskimi konserwami. Mimo, iż w przemówieniu prezesa PIHZ Adamowicza, który też wystawę otwierał i w innych wystąpieniach dyrektora wystawy Czarnieckiego było podkreślone właśnie to, że Polska nie tylko gęsi na eksport posiada, to jednak brakło plakatu wyrażającego tę myśl językiem plastycznym. (Nie mam nic przeciw plakatowi z gęśmi, bo to dobry artykuł eksportowy i trzeba go nadal na tamtym rynku intensywnie reklamować).

Na piątą spisał się pokaz mody, który był dobrym elementem reklamowym, przyciągającym znaczną ilość zwiedzających, i on też od-

notował największą ilość informacji, krótkich artykułów i zdjęć zarówno w prasie, jak i w telewizji. Pokaz polskiej kolekcji mody przyciągnął znaczną ilość kupców handlujących tkaninami, konfekcją męską i damską. Rozmawiałem z kilkoma, którzy na podstawie pokazu zamówili dla swych sklepów, czy też domów towarowych sporo towarów. Dyrektor handlowy jednego z największych domów towarowych „Neckermann” chciał całość kolekcji pokazać jeszcze raz we Frankfurcie — do czego jednak nie doszło ze względu na trudności stawiane przez władze celne.

Oprócz tego w ramach wystawy funkcjonował bar szybkiej obsługi z polskimi specjalnościami oraz sprzedaż wędlin, konserw, miodów i wódek. Wszystko to cieszyło się dużym powodzeniem. W jego rezultacie zdaje się, że na rynek NRF wprowadzimy kilka nowych rodzajów napojów (miód pitny, wina owocowe).

Wystawę „Made in Poland” mimo mankamentów z informacją o niej zwiędziało około 16 tys. ludzi. Jest to niezły wynik, gdyż poważną część stanowili handlowcy (i ich rodziny), kupcy i przedstawiciele poważnych firm.

Przygotowanie stoisk i ekspozycji było różne. O ile centrale handlujące tzw. towarami biegowymi (IV-ta grupa eksportowa) z dużą starannością przygotowały swe ekspozycje i osiągnęły chyba relatywnie niezłe rezultaty (CeTeBe, Coopexim, Confexim), to nie można tego powiedzieć o centrach zajmujących się eksportem wyrobów przemysłu maszynowego. Znaczną ich część potraktowała tę imprezę niedbale, marginesowo.

Obrabiarki owszem wystawiono, tudzież aparaturę elektroniczną, lecz obok ekspozycji brakło czasami podstawowych wyjaśnień m. in. dotyczących zastosowania, walorów ekonomicznych, czy też informacji o uzyskanych przez dany towar złotych medali, czy też innych wyróżnień międzynarodowych. (Dotyczy to m. in. znanej prasy hydraulicznej konstrukcji inż. Nowaka „Hy-

domat”). A tyle się u nas pisze na temat reklamy!

„Tydzień Polski” w Hamburgu, a przede wszystkim wystawa „Made in Poland” wywołały żywy odzew nie tylko w kołach fachowych i handlowych Hamburga. Przedstawiciele środowisk gospodarczych przybyli też z odległych nie tylko miast i ośrodków przemysłowych NRF. (Frankfurt, Kolonia, Zagłębie Ruhry). Jeszcze raz więc wypada podkreślić, że koniec października jest świetny na tego rodzaju imprezy.

Z niezwykłym zainteresowaniem spotkał się odczyt radcy handlowego PRL E. Leszczyńskiego. Największa sala hamburskiej Izby Handlowej była wypełniona po brzegi, tak że niektórzy wysłuchali odczytu stojąc. Odczyt był rzeczowy, w swych sformułowaniach ostry, lecz trafny i chyba dlatego spotkał się z dużym aplauzem. Po odczycie Izba Handlowa Hamburga zorganizowała w kilku grupach spotkania z przedstawicielami polskich central obecnych w związku z wystawą. W grupie, która omawiała możliwości eksportowo-importowe w dziedzinie towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego zapytania, próśby o informacje, a potem rozmowy z licznymi przybyłymi przedstawicielami naszych central handlu zagranicznego były żywe i konkretne.

Natomiast w grupie przemysłu ciężkiego, gdzie zebrali się naprawdę doborowa stawka ludzi interesu (około 80 osób) zajmujących się tą dziedziną z bankierem H. R. Schröderem na czele, z polskiej strony znalazł się tylko przedstawiciel jednej centrali — Metalexport (Hydomat). Reszta uważała widocznie, że na tego rodzaju spotkanie można nie przyść i to w okresie, kiedy gospodarce naszej zależy na intensyfikacji eksportu maszyn i urządzeń przemysłowych. Na wiele pytań odpowiedział radca E. Leszczyński.

*

Mimo pewnych defektów „Tydzień Polski”, pierwszy raz zorganizowany w takim zakresie, zakończył się bez wątpienia sporym sukcesem ogólnym i handlowym. Wartość zawartych kontraktów przekroczyła 1 mln dolarów. Jak donosiła „Handelsblatt” jedynie tekstyla, sprzedano za 1,4 mln marek. Wartość zawartych kontraktów podczas Tygodnia Polskiego przewyższyła w ten sposób rezultaty niejednego naszego udziału w międzynarodowych zagranicznych targach. Wydaje się, że choćby z tej tylko przyczyny impreza tego rodzaju zasługuje na coroczne powtarzanie.

CZY „SAVANNAH” PÓJDZIE NA ZŁOM?

Chodzi oczywiście o amerykański statek atomowy „Savannah”, pierwszy w świecie statek o napędzie atomowym przeznaczony do celów eksploatacji handlowej, „nuclear-ship” o pojemności 15 500 BRT zwodowany w lipcu 1959 roku który w sierpniu 1962 roku odbył swój pierwszy rejs z posażerami i pod ładunkiem. Koszt budowy według informacji brytyjskich pochłonął ponad 19 mln funtów szterlingów. Start był pechowy — już na wstępie statek uderzył w skałę, co spowodowało uszkodzenie układu atomowego, wchodzących w skład zalogi. Obecnie zdecydowano ostatecznie o wycofaniu „Savannah” z eksploatacji ze względu na jego nieopłacalność.

W ten sposób, być może, nieślawnie zakończy się kariera statku, którego „matką chrzestną” była p. Eisenhower, żona ówczesnego prezydenta. W opinii kół żeglarskich całego świata wodowanie „Savannah” stanowiło początek nowej epoki. W praktyce okazało się, że statek dotychczas nie nadaje się do stałego dotarcia na rzecz nierentownego statku sprawiałą kłopot nawet archybałkowi Stanom Zjednoczonym, szczególnie w ich obecnym okresie zaangażowania w zwantury wojenne.

Rzecznik Administracji Morskiej podał, że koszty utrzymania statku w eksploatacji wynoszą ponad 3 mln dolarów rocznie. W koszty wchodzi także szerokie posęczenie, jak koszt specjalnych urządzeń w portach odwiedzianych

przez atomowiec, wysokie stawki ubezpieczenia, koszty szkolenia i zatrudnienia odpowiednich specjalistów atomowych itp.

Ostatnio na ten temat opublikowano nieco dalszych szczegółów. Statek, zarezerwowany przez First Atomic Ship Transport, filię Isbrandtsen Line, w okresie od 20 sierpnia 1965 roku do 20 sierpnia 1966 roku odbył zaledwie 7 rejsów między portami USA i Europą, przebywając 72 000 mil morskich. W tym czasie zużył 26 funtów uranu 235 (1 funt odpowiada 453,5 kg). Przewieziono 35 000 ton ładunku, przy przeciętnym wykorzystaniu objętości ładowni poniżej 75 proc. Rzecznik Mr. Gulick, indagowany o los statku, oświadczył, że decyzja nie została podjęta. „Savannah” zostanie być może sprzedany innemu armatorowi, zakonserwowany albo połączony z złomem. Wśród dość licznych protestów opinii publicznej, dopatrzywszy się w ten sprawie nie bez słuszności porażki prestiżu USA, znalazły się propozycje przekształcenia statku w pływającą ekspozycję amerykańskiego przemysłu. Dla oddziaływania na opinię publiczną do wiadomości, że w ciągu eksploatacji statku zebrano sporo doświadczeń technicznych.

Niezłomny przykładem „Savannah” rząd NRF mocno popiera budowę statku atomowego „Otto Hahn”, pomysłu, którego jako rudowice. Napędzone atomową wytwórnią par turbin statku rozwijać będą moc 11 000 KM i zapewnią prędkość 15,75 węzła, a budowa jednostki trwa od 1962 roku.

GRZEGORZ KURKIEWICZ

SPÓŁDZIELNIA PRACY PRODUKCJI CZĘŚCI SAMOCHODOWYCH „PROCZESAM”

Bydgoszcz, ul. Równa 2

Pilnie poszukuje

KOOPERANTÓW

z uwzględnieniem dostaw od 1 kwartału 1968 r.

na obróbkę odlewów żeliwnych

w zakresie tokarek (8 klasa dokładności) wiertarek i frezarek

na obróbkę odlewów żeliwnych

planowanie i gwintowanie

Odlewów żeliwnych zabezpieczy zleceniodawca, częściowo jeszcze w bieżącym roku. Współpraca przewidziana na kilka lat — wieloletnia, wartości rocznej około 6.000.000 zł. Reflektujemy również na częściowe przyjęcie zamówień. Współpraca nawiązujemy z przedsiębiorstwami państwowymi i uspołecznionymi. Szczegółowych informacji udzieli Dział Gospodarki Materiałowej telefon 3-00-43 wew. 60 lub 68. K 61

AUSTRALIA A KRAJE AZJATYCKIE

Jak informuje prasa angielska, w Australii następuje umocnienie tendencji pewnej reorientacji współpracy gospodarczej i wymiany towarowej tego kraju z zagranicą.

Wysilki rządu angielskiego zmierzające do wprowadzenia W. Brytanii do Wspólnoty Rynku, czyli ściślej powiązania interesów gospodarczych W. Brytanii z Europą kontynentalną naniepokoję w pewnej mierze kół kierownicze Australii. Oczekując niekorzystnych dla siebie reperkusji w związku ze wspomnianymi zabiegami W. Brytanii, Australii już dziś stawia na porządku dziennym sprawę rozszerzenia swoich kontaktów z krajami Azji oraz wzbogacenia ich form.

Premier Australii odbył ostatnio podróż po krajach Azji. Po powrocie miał on oświadczyć, że Australia powinna zwrócić szczególną uwagę na rozwój współpracy gospodarczej, kulturalnej oraz rozszerzenia innych form kontaktów z krajami Azji. Należy podkreślić, że na wyższych szczeblach Australii studiują obecnie ok. 2 tys. studentów z Azji. Rada związków zawodowych Australii zwróciła się do swoich członków z apelem przyjąć z pomocą zwiazkowcom azjatyckim w sprawie zorganizowania ich związków zawodowych wg wzorów australijskich.

Oczekuje się w najbliższym czasie, że liczba turystów z krajów Azji do Australii ulegnie zwiększeniu. Odpowiednie czynniki australijskie zastanawiają się nie tylko nad rozszerzeniem zakreślu turystyki do Australii, lecz również nad sprawą zwiększenia kontyngentu imigracyjnych w części dotyczącej obywateli krajów azjatyckich. (wv)

AUSTRALISKI EKSPORT WELNY

Wpływy Australii z eksportu wełny w sezonie turystycznym (lipiec — wrzesień) wyniosły 146,8 mln dolarów australijskich wobec 163,5 mln dol. w 1966 r., aczkolwiek ilościowo eksport wełny w tym roku był nieco większy niż w roku ubiegłym. W okresie lipiec — wrzesień bieżącego roku eksportowano 319 853 tys. funtów wełny, podczas gdy w tym samym czasie 1966 roku wywieziono 308 827 tys. funtów (1 funt = 453,5 gramów).

Głównym importem wełny australijskiej od paru lat jest Japonia, która w tym sezonie zakupiła 113,6 mln funtów tego surowca za sumę 59,6 mln dol. australijskich. (wv)

Razem	Eksport	Import
ChRL	640,9	715,6
ZSRR	215,2	308,2
Rumunia	214,0	300,4
Bulgaria	21,9	19,8
Jugosławia	24,5	13,6
	34,5	1,6

Dalej idą takie kraje, jak Kuba, Korea Ludowa, Czechosłowacja i inne.

Polska, pomimo pewnego zwiększenia swoich obrotów towarowych z Japonią, znajdowała się w dolnej strzałce tabeli socjalistycznych partnerów tego kraju. W roku ub. wartość polskiego eksportu do Japonii (wg wspomnianego źródła) wyniosła 19,9 proc. osiągając 1 065,7 mln dol. W omawianym okresie nastąpił pewien spadek japońskiego eksportu do krajów socjalistycznych, wartość którego szacuje się na 381 mln dol., lecz większa dynamika notowano na odcinku importu z krajów socjalistycznych, który ukształtował się na poziomie 668,6 mln dol.

Wolniejsze tempo obrotów w stosunku do ub. r. tłumaczy się pewną recesją w wymianie towarowej pomiędzy Japonią a Chinami Ludowymi.

Obecnie na pierwsze miejsce wśród socjalistycznych partnerów Japonii wyszedł Związek Radziecki.

Zawarcie polsko-japońskiego porozumienia o dostawach węgla koksujiowego do Japonii wpłynęło na wzrost wymiany towarowej między obu krajami. (wv)

Razem	Eksport	Import
ChRL	640,9	715,6
ZSRR	215,2	308,2
Rumunia	214,0	300,4
Bulgaria	21,9	19,8
Jugosławia	24,5	13,6
	34,5	1,6

Dalej idą takie kraje, jak Kuba, Korea Ludowa, Czechosłowacja i inne.

Polska, pomimo pewnego zwiększenia swoich obrotów towarowych z Japonią, znajdowała się w dolnej strzałce tabeli socjalistycznych partnerów tego kraju. W roku ub. wartość polskiego eksportu do Japonii (wg wspomnianego źródła) wyniosła 19,9 proc. osiągając 1 065,7 mln dol. W omawianym okresie nastąpił pewien spadek japońskiego eksportu do krajów socjalistycznych, wartość którego szacuje się na 381 mln dol., lecz większa dynamika notowano na odcinku importu z krajów socjalistycznych, który ukształtował się na poziomie 668,6 mln dol.

Wolniejsze tempo obrotów w stosunku do ub. r. tłumaczy się pewną recesją w wymianie towarowej pomiędzy Japonią a Chinami Ludowymi.

Obecnie na pierwsze miejsce wśród socjalistycznych partnerów Japonii wyszedł Związek Radziecki.

Zawarcie polsko-japońskiego porozumienia o dostawach węgla koksujiowego do Japonii wpłynęło na wzrost wymiany towarowej między obu krajami. (wv)

